

A large, solid pink circle is positioned on the left side of the slide, partially overlapping the text.

電気代お値下げ事例

電力コスト削減事例：小売業（大型スーパー）

Before

地域の電力会社としか交渉しておらず、市場の高騰の影響を受けたまま、金額が高止まりしていた。



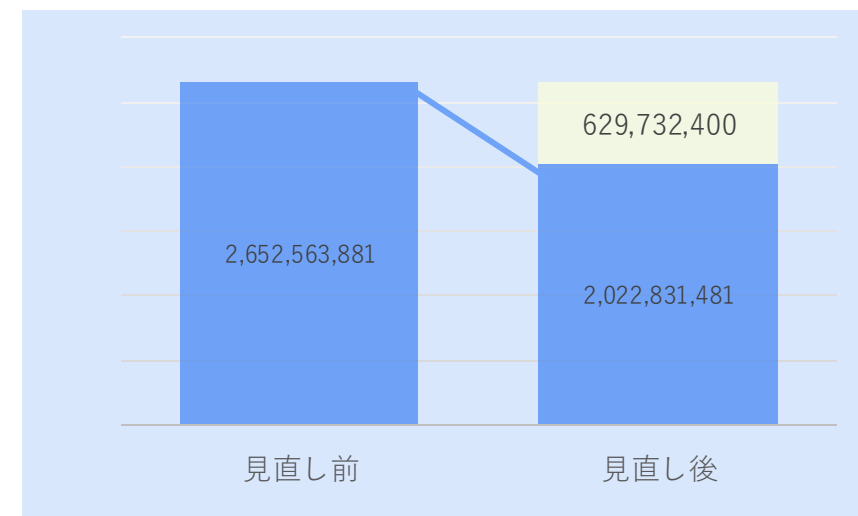
業種：スーパー（高圧）
エリア：東北
拠点数：80契約
平均電力利用量/月：93,300kwh
平均電力料金/月：2,700,000円

After

約6億3,000万円/年（23.7%）の削減

新電力から特別割引の条件を獲得。

子会社へも展開し、グループ全体で削減が実現。



電力コスト削減事例：小売業（中古車販売）

Before

契約が全国で分かれており、拠点数も膨大だったため、
管理に時間がかかっていた



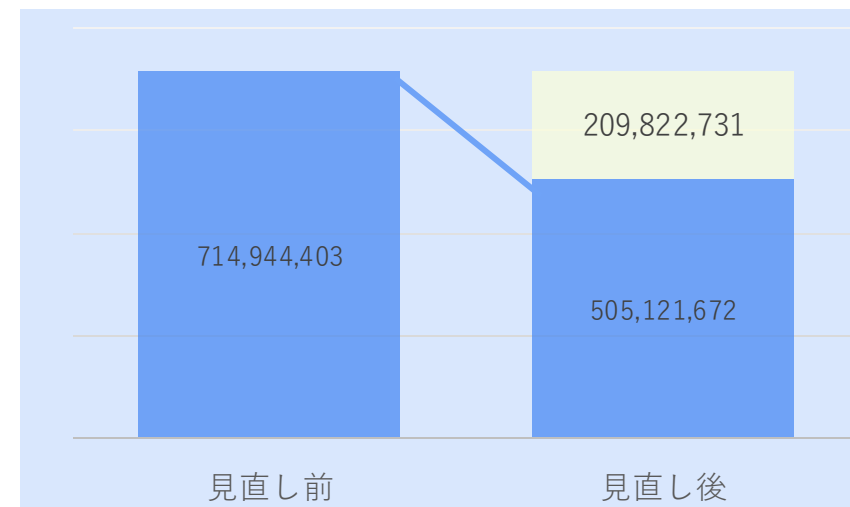
After

約**2億4,000万円/年**（**22.4%**）の削減

一括契約をしたことで管理工数を削減。
電力料金削減分で脱炭素化への財源を確保。



業種：カーディーラー（低圧）
エリア：全国
拠点数：705契約
平均電力利用量/月：1,920kwh
平均電力料金/月：85,000円



電力コスト削減事例：食品製造業

Before

- ・関西電力と契約しており、2023年の値上げがなかったなのでそのままにしていたが、次の更新で大幅な値上げを求められた。

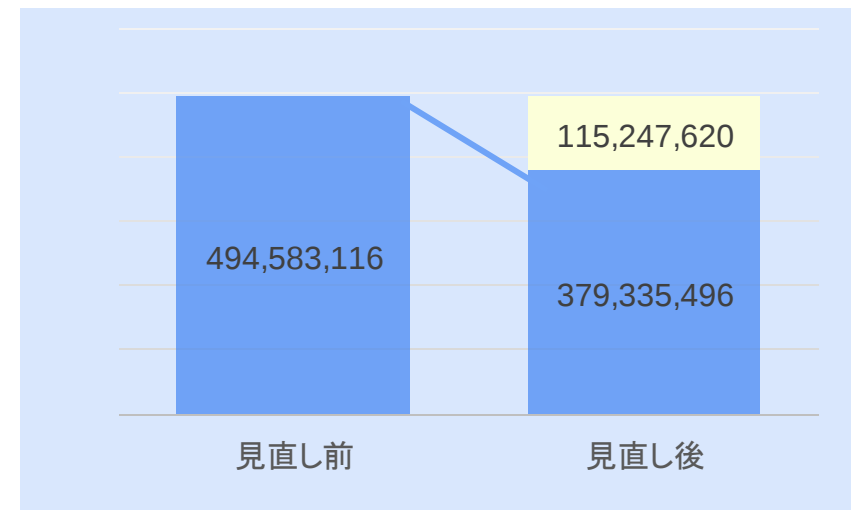


業種：食品製造工場（高圧）
エリア：関西
拠点数：2契約
平均電力利用量/月：734,893kwh
平均電力料金/月：20,000,000円

After

約**1億1,500万円/年（23.3%）**の削減

- ・燃料調整費の高騰を市場連動型の提案でヘッジ。
- ・事例展開により、FC店舗への支援も拡大。



電力コスト削減事例：医療業（上場最大手調剤薬局）

Before

各エリアごとにどのような契約をすべきか分からない状態のまま
エリアごとにバラバラに契約をしていた。



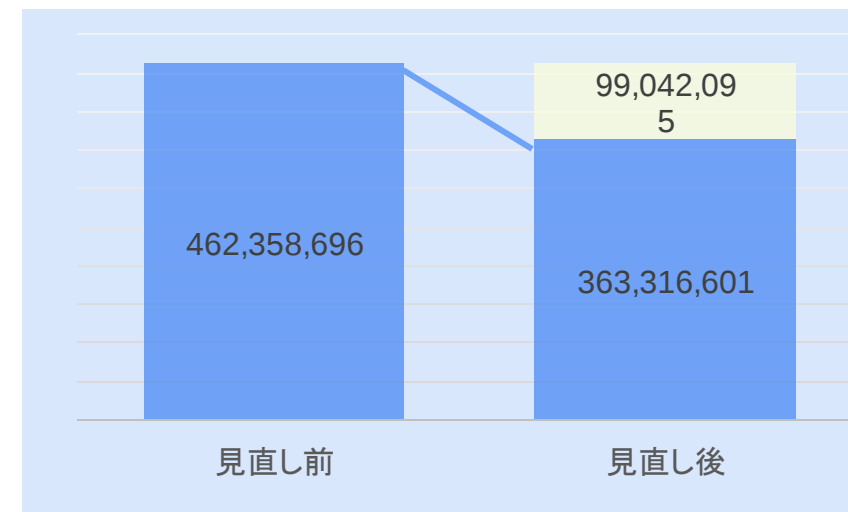
After

約**9,900万円/年（21.4%）**の削減

エリア特性を活かし、
最安かつ排出量の少ない電力小売事業者へ移行。



業種：調剤薬局（低圧）
拠点数：1024契約
平均電力利用量/月：932kwh
平均電力料金/月：37,626円
年間CO2排出量：5,284t-co2/年



電力コスト削減事例：不動産業（ホテル/マンションリーマンション）

Before

- ・ 契約拠点が膨大（低圧も含めると部屋ごとに契約）のため、管理ができていなかった。



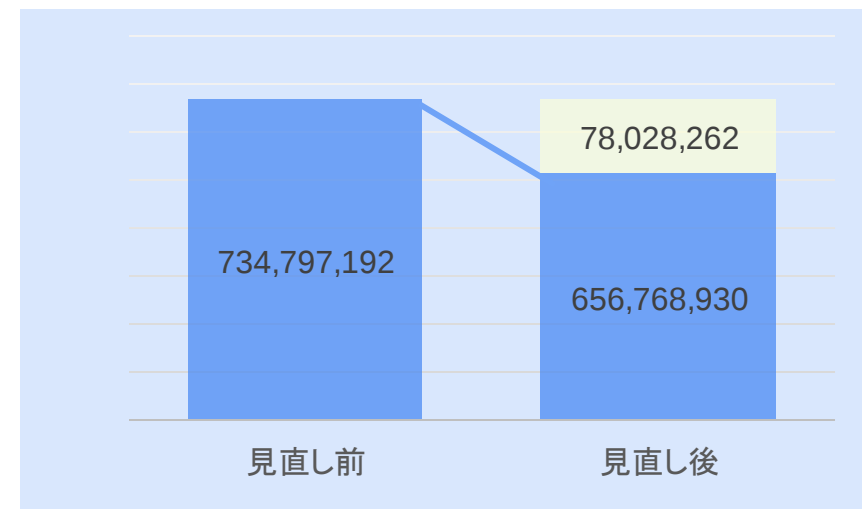
After

約**7,800万円/年**（**10.6%**）の削減

- ・ 一括契約により、**更新、管理が容易に**。
- ・ 市場高騰の際は、**固定プランへの移行可能に**。



業種：ホテル（高圧）
エリア：全国
拠点数：102契約
平均電力利用量/月：21,000kwh
平均電力料金/月：600,000円



電力コスト削減事例：飲食業（上場回転寿司チェーン）

Before

企業単独ではインパクトのある電力料金割引を獲得できていなかった



After

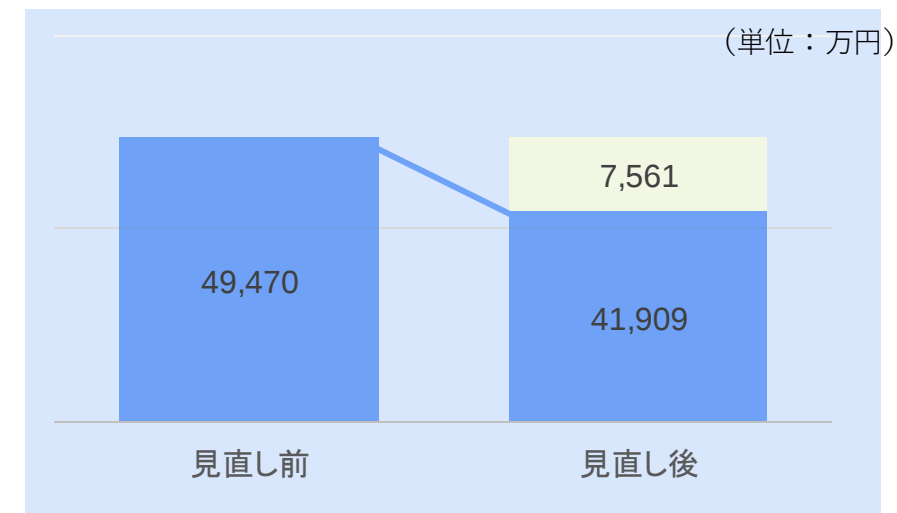
約**7,500万円/年（15.2%）**の削減

同業他社との共同調達により大幅な割引を獲得。

財源を確保したことで脱炭素への投資が可能に。



業種：小売（低圧）
拠点数：32拠点
契約数：80契約



電力コスト削減事例：小売業（独立系ディーラー）

Before

- ・ 2022年の高騰の際、新電力から地域の電力会社に変更。その後電力会社との交渉が進まなかった。



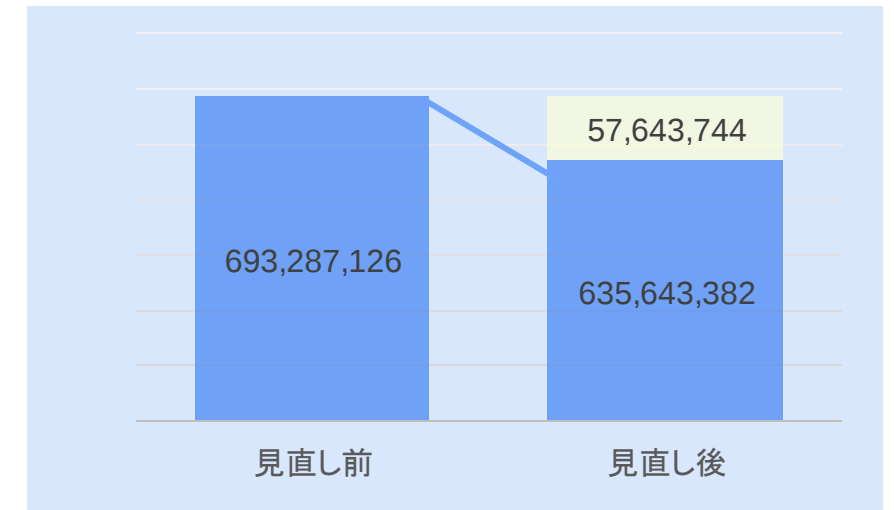
After

約**5,760万円/年（8.3%）**の削減

- ・ **市場連動型**で直近のコストを削減
- ・ 万が一の高騰の際は、**固定プラン**に切り替えられる特別条件での契約が可能に。



業種：カーディーラー（高圧/低圧）
エリア：東京
拠点数：276契約
平均電力利用量/月：6,800kwh
平均電力料金/月：209,000円



電力コスト削減事例：小売業（上場メガネ販売）

2024年1月29日上場廃止

Before

エリアによって契約が異なり、
最適なプランの採用について分からない状況だった。



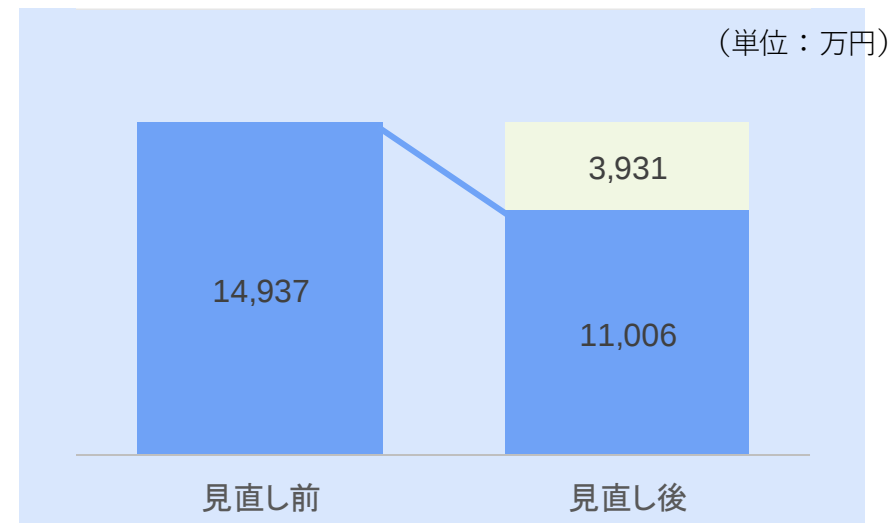
After

約3,900万円/年（26.3%）の削減

エリアごとに特別割引を付与することで
全体のコスト最適化を実現。



拠点数132拠点
契約数：268契約
平均電力利用量/月：951kwh
平均電力料金/月：46,448円



電力コスト削減事例：倉庫業（上場最大手トランクルーム）

Before

地域ごとに地域の電力会社に契約しており、
料金の高騰により特別割引がなくなっていた。



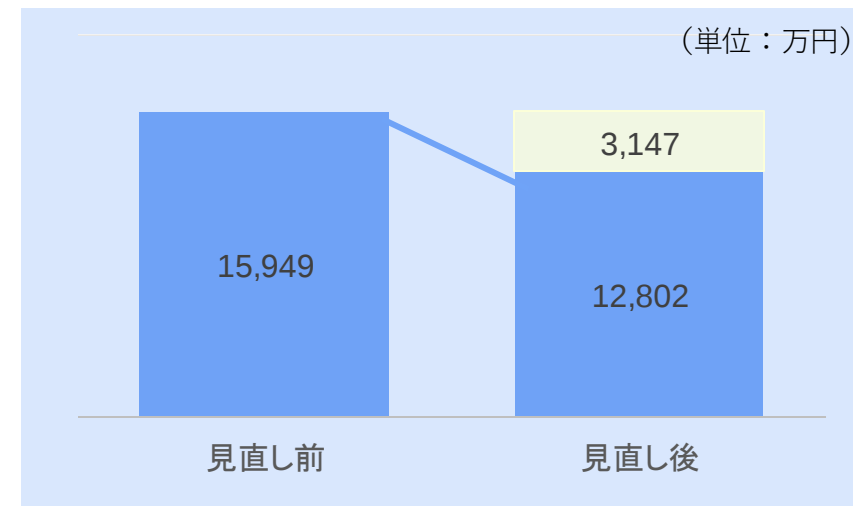
After

約3,100万円/年（17.7%）の削減

全国一括契約により、特別割引を獲得。
地域の電力会社より排出係数の低い企業を選定。



契約種別：低圧
契約数：1518契約
平均電力利用量/月：200kwh
平均電力料金/月：8,756円



電力コスト削減事例：不動産業

Before

電力会社の選定方法、業界のトレンドが分からず、地域の電力会社のままにしていた。

After

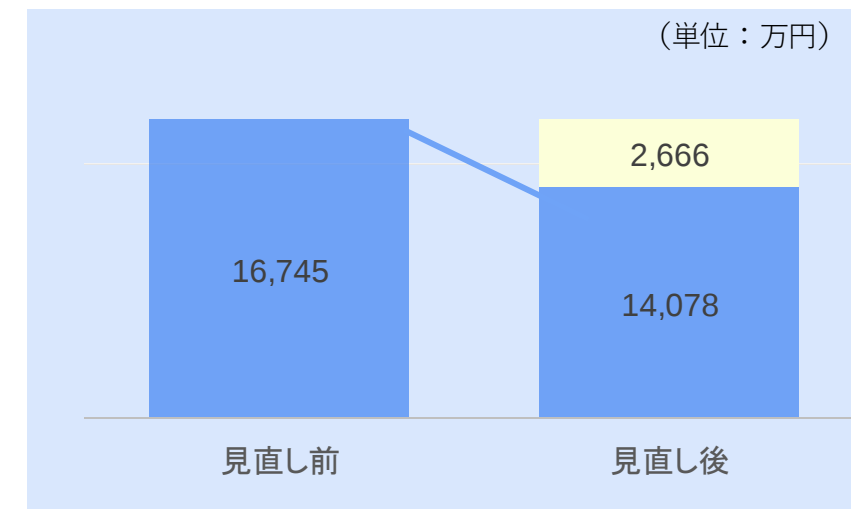
約**2,600万円/年（15.9%）**の削減

大幅にコスト削減した上で削減金額の中から、再エネ対応(再エネ100%ビルに)。

入居テナント企業の物件価値向上。



業種：テナントビル（高圧）
エリア：東北
拠点数：8拠点
平均電力利用量/月：48,500kwh
平均電力料金/月：3,100,000円



電力コスト削減事例：ファミリーレストラン業

Before

・地域の電力会社に契約しており、
2023年に値上げをしていなかったため、そのまま利用していた。
市場価格低下に伴い、燃料調整費が下がらず、相対的に電気代が高かった。

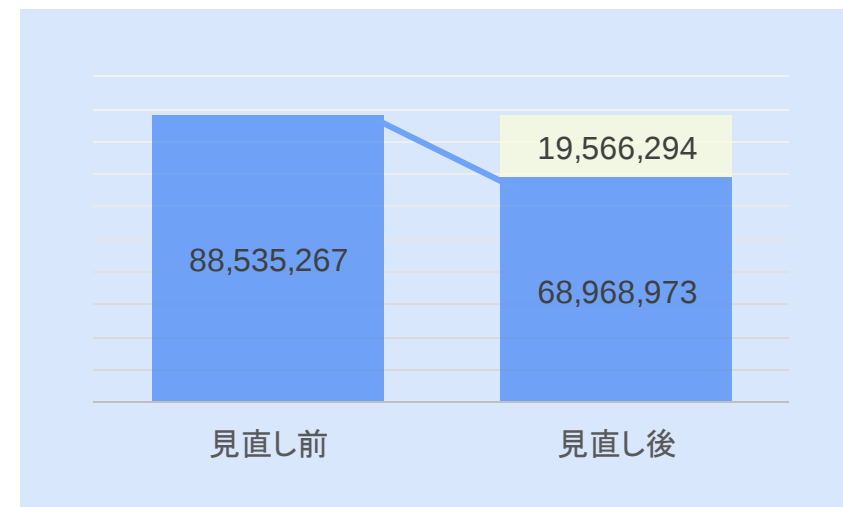


業種：飲食業（高圧）
エリア：関西（本社は北海道）
拠点数：8拠点
平均電力利用量/月：30,854kwh
平均電力料金/月：934,505円

After

約**1,956万円/年（22.1%）**の削減

・市場の落ち着きに伴い、市場連動型に切り替えて、
単価を削減した。



電力コスト削減事例：コインランドリー業

Before

新電力に切り替えたことで、独自の燃調費適用により、
金額が高騰していた。

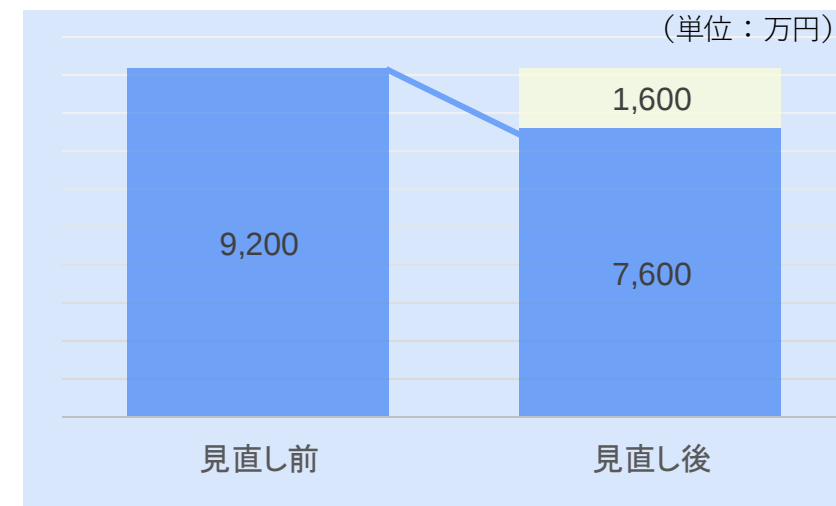


After

約1,600万円/年（17%）の削減

一括契約で特別割引を付与できた。

電力プランを分解し燃調費の高騰を防止。



Before

契約口数が多いが、利用量が少ないため、割引額が低く、受け入れしてもらえないこともあった。



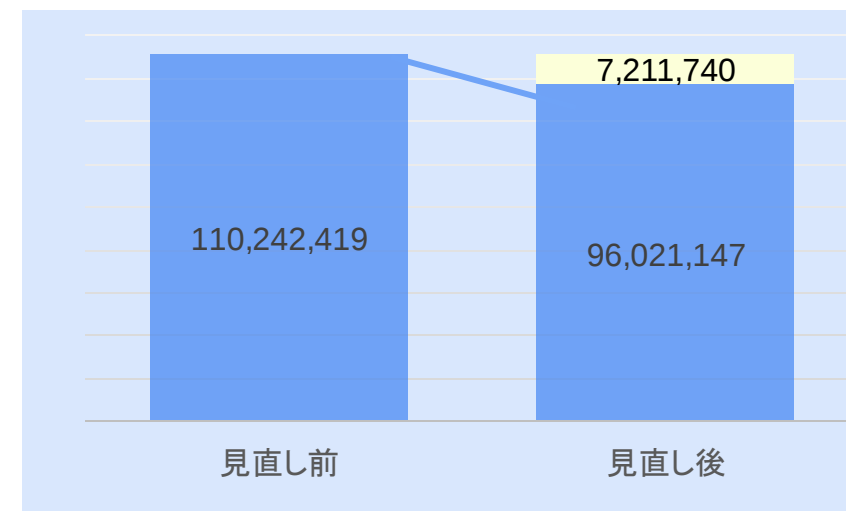
After

約**1,422万円/年（12.9%）**の削減

まとめて交渉することにより、特別割引を確保。
削減した金額でEVチャージャーの設置なども対応。



業種：パーキング（低圧）
エリア：全国
拠点数：2,383契約
平均電力利用量/月：255kwh
平均電力料金/月：3,861円



電力コスト削減事例：物流業

Before

地域企業と契約をしており、
燃料調整費・電源調達費などの計算方法変更でコストが高騰。
サプライヤーからのコスト高騰の相談に対応できていなかった。



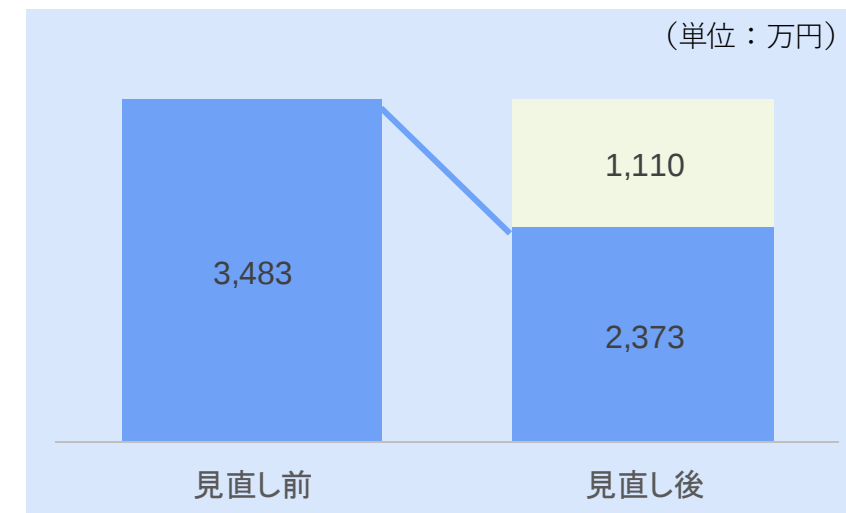
After

約1,110万円/年（31.86%）の削減

- ・アイプラスからの特割交渉により削減を実現
- ・サプライヤーのご紹介をいただき、同様に削減支援、関係性の改善も図る。



業種：物流（高圧）
エリア：関西
拠点数：3拠点
平均電力利用量：23,000kwh
平均電力料金/月：970,000円



電力コスト削減事例：医療業

Before

- ・地域の電力会社に特別割引を大幅にいただいていたが、長年見直しをしても削減が出なかった。
- ・医療機関なので、安定した供給は第一に考え、やみくもに電力会社を切り替えられなかった。



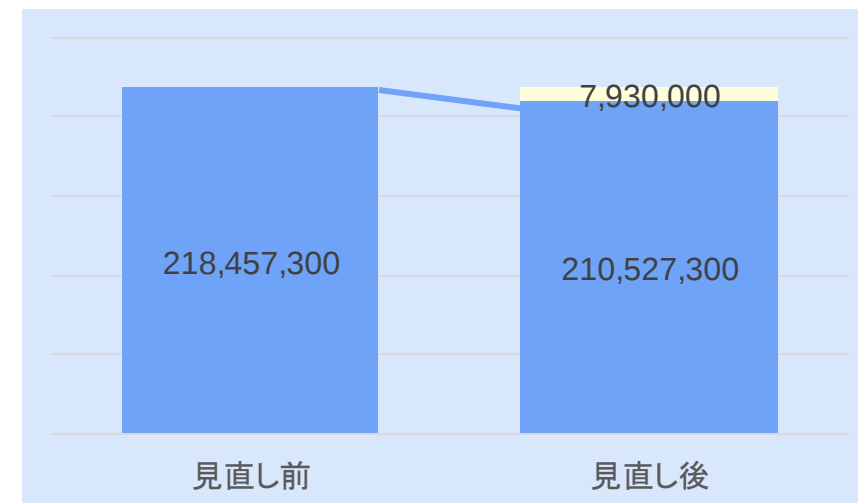
After

約**793万円/年**（**3.63%**）の削減

- ・電力会社側の相対電源を確保し、特別割引を獲得し、削減



業種：医療業（高圧）
エリア：九州
拠点数：3拠点
平均電力利用量/月：30,854kwh
平均電力料金/月：934,505円



電力コスト削減事例：飲食業（ラーメンチェーン）

Before

- ・ 地域電力からの値上げの連絡を受けたが、交渉が思うようにできず、期限が迫っていた



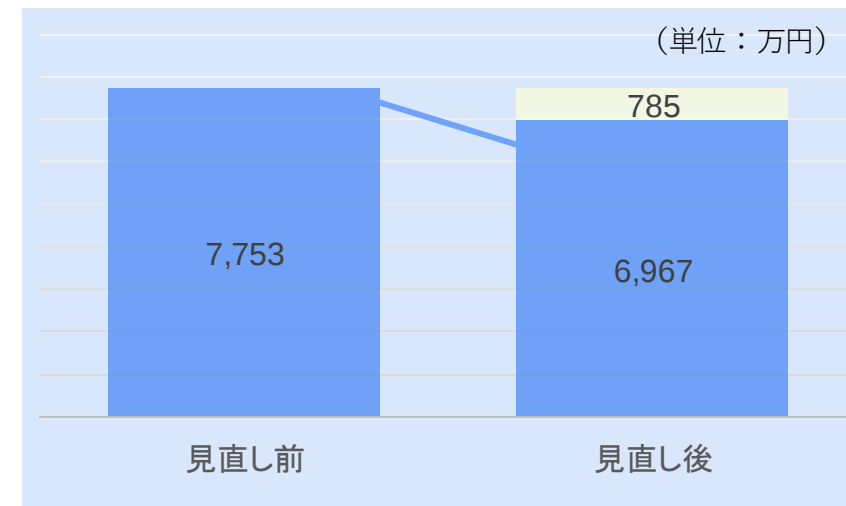
After

約**780万円/年**（**10.4%**）の削減

- ・ 同業他社との共同調達により大幅な割引を獲得
- ・ 該当エリアの給電に強い、最適な電力会社を選定



業種：飲食店（低圧）
エリア：関西
拠点数：90拠点
平均電力利用量/月：2,150kwh
平均電力料金/月：71,000円



電力コスト削減事例：医療業（調剤薬局）

Before

- ・ドミナントで出店していたが、ボリュームのメリットを享受できていなかった。



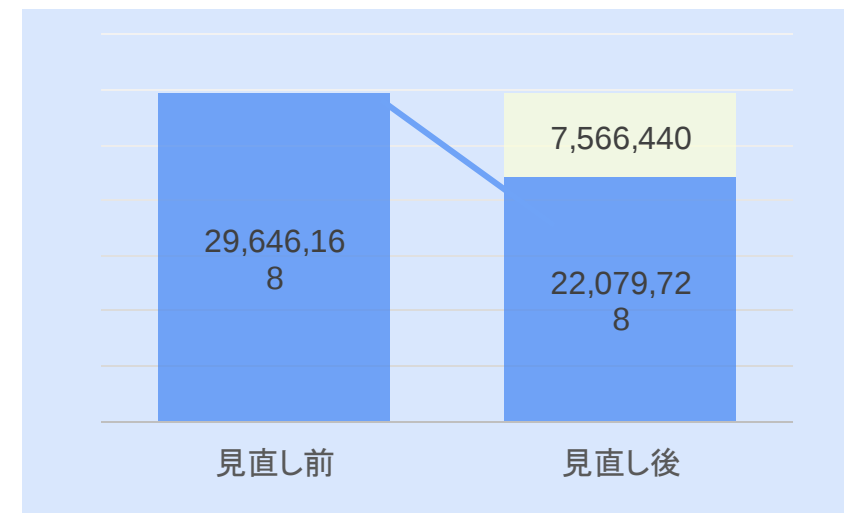
After

約**756万円/年**（**25.52%**）の削減

- ・エリアの店舗をまとめて、電力会社から、特別割引を獲得した。



業種：調剤薬局（低圧）
エリア：東京
拠点数：78契約
平均電力利用量/月：640kwh
平均電力料金/月：31,600円



電力コスト削減事例：学習塾業

Before

- ・携帯キャリアの電力会社を利用しており、セット割を利用していたので、安くなっていると思い込んでいた。



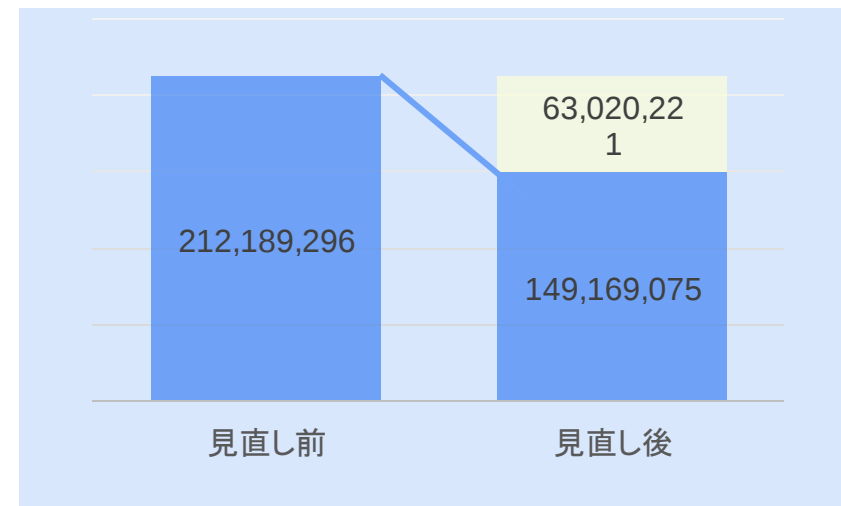
After

約**630万円/年**（**29.7%**）の削減

- ・セット割の金額より、独自の燃料調整費の金額の方が高く、市場高騰の影響を受けづらい会社に切り替えをご支援



業種：学習塾（低圧）
エリア：中国
拠点数44拠点
平均電力利用量/月：758kwh
平均電力料金/月：33,365円



電力コスト削減事例：上場リセール業

Before

市場高騰の煽りを受けて、新電力会社の単価が高騰。
地域の電力会社を使うより高くなっていた。



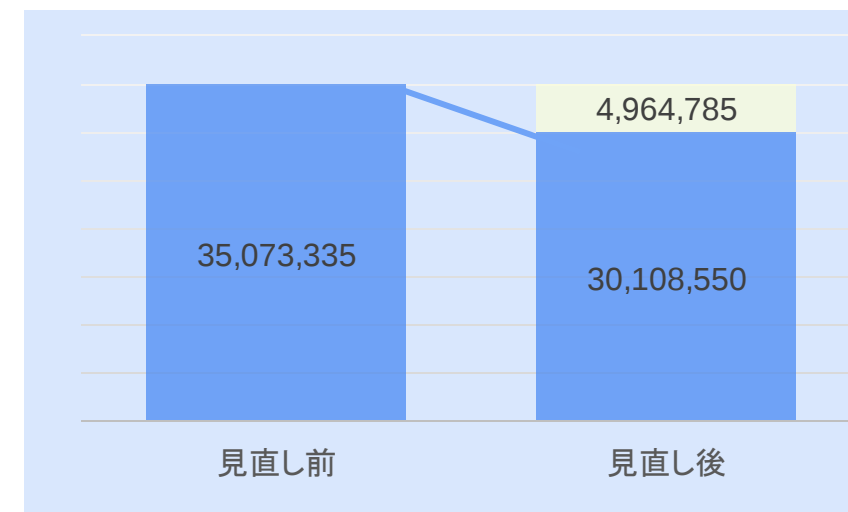
After

約**496万円/年**（**14.2%**）の削減

固定単価の電力会社に切り替え安定性向上。
その後市場の安定に伴い、市場価格を単価に連動させる
プランに変更。



業種：リサイクルショップ（高圧）
拠点数：57契約



電力コスト削減事例：ホームセンター業

Before

- ・気温の上昇により、電力利用量が増え、デマンド値が高騰、基本料金が高騰してしまっていた。



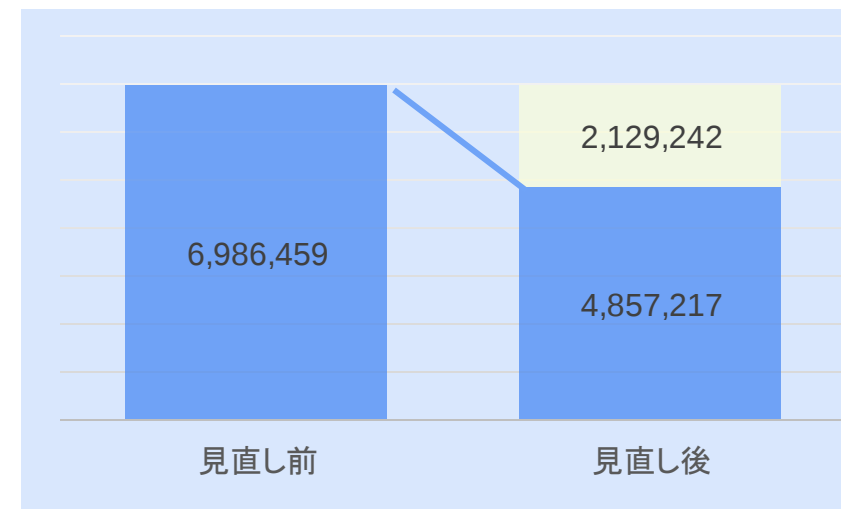
After

約**212万円/年**（**30.4%**）の削減

- ・市場連動型の提案で基本料金を圧縮
- ・コストを削減したことで、店内の設備投資が可能に



業種：ホームセンター（高圧）
エリア：中部
拠点数：4契約
平均電力利用量/月：53,000kwh
平均電力料金/月：1,700,000円



電力コスト削減事例：保育業

Before

- ・ 2021年の市場高騰時から、電力会社の切り替えをしておらず、値上がりを放置していた。

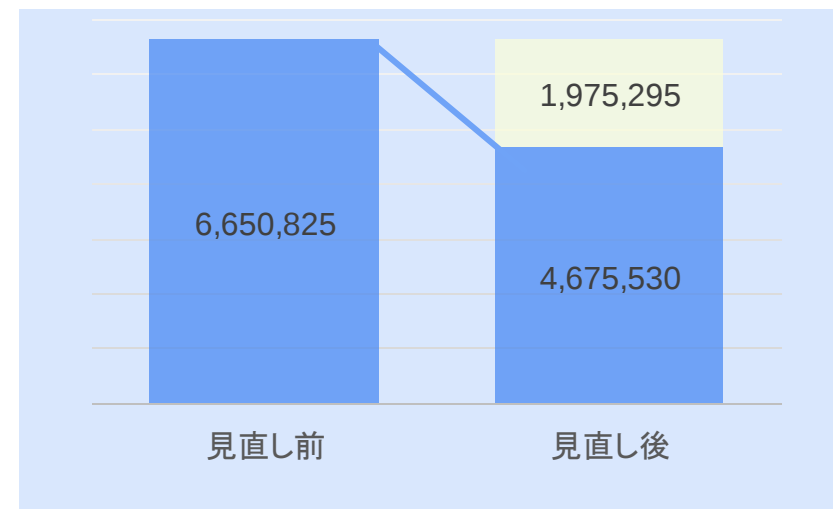
After

約**197万円/年**（**15.2%**）の削減

- ・ 当時の市場感で最安の電力会社を選定し、
拠点ごとの乗り換えを支援



業種：保育園（低圧）
エリア：東京
拠点数41拠点
平均電力利用量/月：702kwh
平均電力料金/月：26,553円



電力コスト削減事例：不動産管理業

Before

- ・地域の電力会社に契約しており、日々の電力利用量に対して、ピーク帯の電力利用量が多いため、基本料金が上がってしまっていた。



After

約**100万円/年**（**25.1%**）の削減

- ・市場連動型で基本料金が安い電力会社に切り替えることで、主に基本料金のコストを削減



業種：不動産管理会社（高圧）
エリア：東京
拠点数:1拠点
平均電力利用量/月：10,258kwh
平均電力料金/月：334,000円

