

経営者の声

OPINION

電気代高騰、太陽光ビジネスに商機はあるか

今年の4月から、太陽光リフォームの提案を開始しました。まだ積極的にはできていないですが、これから商品知識の習得やトーク練習を行っていきます。売り上げ目標も今のところは決めていません。

始めた理由は大きく2つです。まず1つは、訪問販売の会社が増えているから。訪問後、不安になったお客さんからの問い合わせが、私どものものにもよくきます。

もう1つが、太陽光蓄電池リフォームの需要が増えているからです。それまで太陽光リフォームの問い合わせは全くのゼロ。それが昨年11月、2件来るようになった。

マイナスイメージなくしたい ナックプランニング



藤本祥社長

した。今はメーカーさんの工事のもと、太陽光を設置しています。昔は、こちらから「太陽光リフォームはやめた方がいいですよ」と伝えていたので変化を感じます。

おそらく、お客さんは太陽光リフォームをリフォームと考えていなかった人も多かったのではないかと思います。訪問の影響か、リフォームと認識すらされていない。否定的なイメージを持たれて、家の一部と考へてもらえなかったのか

消費者から問い合わせ増

会社名	ナックプランニング
代表者	藤本祥
本社所在地	埼玉県戸田市
設立年	1992年
従業員数	50人
事業内容	リフォームなど
会社全体売上高	13億6000万円
リフォーム売上高	13億6000万円

な。けれど今は相談者の半分が、施工できないか、電気代はどれだけ減るのかと興味を持っています。

今後、契約件数、施工事例が増えたら、自社ホームページで太陽光リフォームという施工事例ページを開設する予定です。

ソーラーパネルの設置は以前からやっているし、今後も続けます。確かにFITの買取価格は下がって、制度や太陽光ビジネスのメリットは減ってきているかもしれない。でも発電所から電力を購入するという社会的な仕組みが、今後通用しなくなるのではという危機感があります。

お客様はこの問題に対してまだ気づいていない人が多い。行政が補助金で電力価格を調整しているから。しかしこの支援が永続的に続けられるわけではない。実際に沖縄電力は値上げしたいと国に申請していて、これが通ると約40%電気料金が上がります。沖縄と

電力会社頼りに危機感 福地組



福地一仁社長

いう島国は火力発電がベイスです。電力価格の高騰は、きつとそう遠くない未来にやってくる。

また沖縄の冬の暖房コストはそこまで大きないから、電力価格の高騰にまだ感覚的に苦しんでいない人が多いというのがあります。夏場の冷房コストの方がかかるので、まさにこれからですね。

今お客様に向けて啓蒙しているところです。どれだけ電気料金が上がっているか、太陽光設置に

供給元の分散に太陽光が必須

会社名	福地組
代表者	福地一仁
本社所在地	沖縄県中頭郡
設立年	1953年
従業員数	80人
事業内容	総合建設業
会社全体売上高	45億円
リフォーム売上高	2億円(リノベ)

よってどれだけ家計への負担が軽減されるか、料金や設置後のシミュレーションデータなどを量的に見せています。

電力会社だけに頼るのではなく、エネルギーの供給元を分散していくためには太陽光が必要、だからやるんだという考えです。

太陽光を取り巻く環境が変化 リフォーム店は今が参入チャンス

記者の目

太陽光に対する消費者への関心が高まっていることは確かだ。経済産業省の試算によれば、太陽光発電の2030年時点の事業用コストは1キロワット時あたり8円台前半～11円台後半と、原子力(11円台後半以上)より安くなる。また、国や都府県は新築住宅への太陽光パネル設置の義務化を検討するなど、再生エネルギーの推進においてもその役割は大きくなっている。初期費用ゼロ円で設置できるサービスも出てきており、提案の幅も多様化してきている。

かつては訪問販売業者や専門工事事業社が相次いで参入し、消費者トラブルが多いという印象もあったが、FIT価格の下落とともにブームは去り、撤退する業者も増えている。

一方、消費者ニーズは底堅くある。地域密着の工務店やリフォーム店は、他のリフォームも含めた複合的な提案ができるという点、メンテナンスも含め長く消費者に寄り添えるという利点を生かして、参入するチャンスはあるといえそうだ。

見えてきたトレンド

- ・中小工務店の太陽光事業参入が相次ぐ
- ・消費者に導入メリットの説明が必須
- ・初期費用ゼロの設置など、サービスが多様化

太陽光事業に参入する中小工務店やリフォーム会社が増えている。固定価格買取(FIT)制度がスタートした2012年から10年以上が過ぎ、売電価格は下がり続けている。にもかかわらず、消費者ニーズが高まっている背景のひとつに、電気代の高騰がある。また、気候変動に伴う再生エネルギーへの関心の高まりも後押しする。

工務店こそ、太陽光ビジネスを勉強するべきだと思います。太陽光パネルの設置だけではなく、屋根の修繕もできることが強みです。訪問販売会社は家のメンテナンスを気にしませんが、私たち工務店だと太陽光パネルを載せる前に屋根の傷み具合をお客様に伝え、リフォームもするところができます。

太陽光発電を始めた人は増えていきます。しかし、物価上昇なども影響し、リフォーム費用に200万円や300万円を出せる人は減ってくる予測します。

ゼロ円で太陽光発電を取り付けられるサービスが出てきているので、取

クリエすずき建設 工務店こそ太陽光の提案を



鈴木一功社長

引を始めようと考えています。太陽光発電は初期費用に300万～500万円かかってしまうのであきらめてしまう人もいます。ゼロ円でできるとなると始める人が多いでしょう。

電気代の高騰により、お客様も太陽光発電には興味を持っています。電気代や家のメンテナンスの相談は2～3割増えているように感じています。

私の会社でも「再生可能エネルギーリフォーム」

設置から屋根の修繕まで

会社名	クリエすずき建設
代表者	鈴木一功
本社所在地	千葉県柏市
設立年	1994年
従業員数	7人
事業内容	リフォーム・新築
会社全体売上高	1億4000万円
リフォーム売上高	1億4000万円

年間新築24棟を手掛けており、その全てに太陽光を載せさせていたいています。太陽光のメリットを消費者にご納得いただくために、勉強会を開催しています。例えば住宅ローン3000万円を太陽光なしで電気代を払う場合と、3150万円を9キロから10キロの太陽光を載せる場合をシミュレートいたします。その後のランニングコストを比較しながら損益分岐点を示すと、電気代が少なくなり、売電もあるという10年未満で回収できるというロジックで後者を選んでいただけます。気候変動やSDGsの気運もあるので太陽光を推進すること自体は

結城建設 消費者の理解を得ることが第一



丸光昌平社長

良いかと思いますが、強制的にはないと思っっています。地域によって発電力の弱いところもありますので、消費者にきちんとご理解いただく必要があります。

太陽光を手掛ける工務店は多く出てきています。5キロ前後が一般的です。私たちは売電価格が増えるので、10キロを提案しています。10キロを載せるには、瓦よりもガルバリウムの方が載せやすい。屋根も軽くなり

損益分岐点を示す

会社名	結城建設
代表者	丸光昌平
本社所在地	兵庫県赤穂市
設立年	2000年
従業員数	9人
事業内容	新築、リフォーム
会社全体売上高	5億円
リフォーム売上高	約8000万円

ただし、既存住宅に太陽光パネルを載せる提案は難しいです。太陽光だけではなくして省エネ改修もしないと電気代が安くならない。3キロ、4キロくらいではあまりお客様に旨味はないので、屋根の改修も併せて提案することが欠かれません。