

月刊 Smart House

No.15

2016
MAY

立ち上がれ ZEHビルダー!!

特集 最新スマエネ機器商材 高性能仕様ランキング

政策 住宅省エネリノベーション ション 促進事業

照準 ①長州産業 岡本晋社長

②パナソニック 吉田和弘ソーラーシステムBU長

Stand & Survive

昨年、業界を沸かせた
フォーオールエナジーの
蓄電池付きEV充電器「エネ
ハンド充電器」の販売スキームを
確立させ、蓄電池市場活性化の
道を作った業界の仕掛人、オリ
コビジネス&コミュニケーション
ズ取締役兼専務執行役員飯
川悦広事業開発本部長が新たな
蓄電池、販売手法を携えて再び
動き出した。

停滞が予測される16年度蓄電
池商戦のなかで、3ステップ
の事業ビジョンを構想し、最終
段階では蓄電池が主体となっ
た最先端のIoTビジネスを企
画する。更に、詳細は明かさな
かったものの、エンドユーザ
の利便性を向上させる業界初の
クレジットプランも既に用意し
ているという。常に一步先の蓄
電池ビジネスを展開する飯川専
務に、今年度の市場動向と新戦
略について訊いてみた。

「今年度のスマエネ機器市場を
どう見えていますか？」

「既築住宅へのリフォームを含
む各種エネルギー商材の提案営
業市場は、販売会社様の悲痛な
声を多く聞くことになるかと思

能な上、エコキュートを6〜8
時間で炊き上げ可能な商品です。
容量は7kWhですが、12kWhで同
等の仕様を持つフォーオールエ
ナジーの「エネハンド蓄電池」と
2製品をラインアップしました。
もちろん、ご自宅丸ごとバック
アップ機能は完備しています。
エコキュートについては全ての
電力会社の新電力プランに対応
できるコロナ製と九州電力管轄
において圧倒的なシェアを持つ
ているユノカ製を採用する予定
です。2社のエコキュートを動
かすための蓄電池との起動実証
実験は既に終了しており、停電
時でも問題なく370Lを炊き
上げることができました。太陽
光発電で貯めた単価ゼロ円の電
気でもバックアップできること
が証明されました。

「このスマートスターが今後の
鍵となる？」

「スマートスターについては、
あと2段階進化する予定です。
まずは7月に容量と最大出力を
引き上げる計画を立てておりま
す。消費者渡しの価格は据え置
きを検討しており、これは来年

実録 イノベーターの声 『エネルギー商材ベストミックス、戦略

『実用性と社会貢献』を追及した 進化型の蓄電池を初披露

います。なぜなら、太陽光発電
市場においては、メガソーラー
パブルが終了したため、メー
カーは減産計画を相次いで発表
しています。また、出力制御問
題やFITの余剰買取単価下落
などが影響してエンドユーザ
の消費マインドはより一層冷え
込んでいます。そこで、この状
態を打開するためメーカー主導
による廉価販売が始まると予想
されます。エコキュートやIH
クッキングヒーター等のオール
電化商材も3・11以降、廉価販
売の道を通っており、利幅の少
ない商材となりました。その「経
験」を活かしきれず、太陽光発
電の廉価販売を回避できず、販
売会社自身の利益を圧縮して
しまうことが原因となると予想
しています。

一方、蓄電池市場は、蓄電池
単体補助金を活用し販売してき
た会社様にとって、今年度、ど
のようなスキームで販売してい
くか模索している段階にあると
思います。住宅省エネルギーペ
ション補助金(本誌14頁詳細を
利用すれば、辛うじて補助金を
受けることができるものの、断
熱改修工事を必須とし、簡単に

利用できるものではありません。
そのため、各販売会社様は独自
性をもつて、他社との差別化を
図るべく、太陽光発電やオール
電化製品とのセット販売を一斉
に行うことは、前号で記載され
ていた蓄電池トップ販売店様が
語っている通りだと思います。
加えて、エコキュートの買換え
需要の商戦も始まっており、蓄
電池を同時に売り込むチャン
スだと捉えるところも多いかも
しれません。

「ただ、トップ販売店だからこ
そ成せるところがある。蓄電池
セット販売は容易ではない

当たり前のことですが、売り
手側のご都合主義の考え方が強
くなつてはならないと思ってい
ます。本当にエンドユーザの
利便性を考えたセット提案と
なっているか再確認する必要が
あります。例えば(全てのユー
ザ)が求めるものではないが、
太陽光発電と蓄電池の組み合わせ
提案をする場合、太陽光発電
が発電した電気を十分に貯めら
れる蓄電池であり、1日買電せ
ずに生活できる容量であるかと

から販売されるであろう海外製
の大容量、高出力の蓄電池機能
と販売価格帯に対抗するものと
しています。
加えて、年内を目標に、本商
品の最大の特長となる「見守り
サービス機能」を付加したいと
考えています。見守りといつて
も、製品メンテナンスに係るも
のでなく、高齢化社会を見据え
たサービス内容です。具体的に
は、24時間リモートメンテナ
ンス機能を搭載した蓄電池を利用
して、ご高齢者の電気使用量を
毎日トレースし、異常値が発生
した場合に、インターネットを
介し遠隔で親族や主治医、また
は隣人などにお知らせメールを
配信する構想にしています。少

子高齢化が進み、ご高齢者を社
会全体で見守っていくことは企
業の存続意義そのものであり、
今後スマートタウン、スマート
コミュニティを進めていく上で
は、このIoT機能を充実させ
ることが重要だと考えています。
まさにスマートスター第三弾は、
蓄電池を主体としたIoTビ
ジネスの最先端商品になるだろ
うと確信しています。

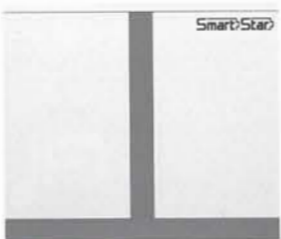
「新商材、新販売手法、これに
金融プランも加わる？」

「従来、ソーラーローンのス
キーム作りに携わった経験を活
かして、今回は太陽光発電、蓄
電池、エコキュートの3点を

絡めた業界初のクレジットプラ
ンを某信販会社と共同開発して
います。リリース前で公開でき
ませんが、あくまでお客様の利
便性の向上を図る金融商品です。
これによって、毎月のお支払い
金額面での不安を解消し、セッ
ト提案に厚みが増すものと思っ
ています。(3月30日時点)

「今年度はスマートスターを基
軸に展開する同社だが、既に来
年度の販売スキームも準備して
いるという。次は、どんな「エ
ネルギー商材のベストミックス
」を仕掛けてくるか注目して
いきたいところである。

オリコビジネス&
コミュニケーションズ
取締役兼専務執行役員
飯川悦広事業開発本部長



伊藤忠商事
『スマートスター』
(型式: LS066HO-N)



フォーオールエナジー
『エネハンド蓄電池』
(型式: EHB-240A04B)

「その蓄電池との セット販売は、 本当に消費者が 求める提案か!？」

