

ZEH [ZERO ENERGY HOUSE] 主流の時代へ

「太陽光発電2019年問題」はビジネスチャンス!

電力小売り自由化により、特に住宅を購入する世代に大きな期待が寄せられる太陽光発電ですが、現在転換期を迎えています。それは、住宅向けの余剰電力の買取価格が4分の1あるいはゼロになってしまうかもしれないという「太陽光発電2019年問題」が迫っているからです。

「太陽光発電2019年問題」とは、2009年に始まった「余剰電力倍額買取制度」の開始以前（1992年7月～2009年10月）に太陽光発電を設置した住宅の余剰電力の買取期間が終了するというもの。買取期間が終わると、電力会社は決められた価格で買い取る

義務がなくなり、これまでより安い価格（10円以下※回避可能原価以下）で買い取るか、あるいは買い取り自体を行わないという選択ができます。

2009年度認定分が10万件、2010年度認定分が18万件、2011年度認定分が23万件にもなるといわれ、それ以降も毎年20万件的住宅用太陽光発電が買取期間終了を迎えます。

家庭における「太陽光発電2019年問題」への対策としては、安い価格で売電契約する、自家消費に絞って発電する電気を昼間に使い切る、余った電気を蓄電池にためて電気代が高くなる夕方～夜に使う、など。どれを選択す

JECからのワンポイント!
 JECキャラクター「ジェッシー」

るかは各家庭の生活状況にもよりますが、蓄電池システム導入する家庭が増える可能性があるといわれており、住宅市場を見ると、今後はゼロエネルギーハウス（ZEH=ゼッチ）が主流になっていく傾向にあるからです。2016年度はZEHへの補助金が正式に発表され、同時に自家消費向けのリチウムイオン蓄電池が補助金対象になりました。値段と生活サイクル次第で有効活用でき、防災の観点でも導入すれば安心できるものとして注目されています。

太陽光発電エネルギー市場3つのテーマ

電力小売全面自由化

ZEH市場

電力2019年問題

今後、太陽光発電エネルギー市場に関わる事業者にとっては、大きく3つのテーマが挙げられます。

- ①電力小売全面自由化
- ②ゼロエネルギーハウス市場
- ③太陽光発電2019年問題

向かい風に思える「太陽光発電2019年問題」も見方を変えればビジネスチャンスにすることが可能です。

時流に即した提案型商材が一層有効となります。買い渋りの懸念材料である導入時にかかる費用については、メーカーが軽量化・小型化で設置工程を削減する取り組みを行っています。全量自家消費のニーズを見込んだ太陽光と蓄電池のハイブリッドシステムも開発されており、これまで別々に販売されていた太陽光発電と蓄電池が一体

となった商品が一般的になっていくでしょう。

全量自家消費時代の本格的な到来に向けて、「太陽光発電システム+蓄電池」を貴社の強みにしてみませんか。初めての商品で不安な方も、お客さまへのご説明から施工まで当社が丁寧にサポートいたしますので、お気軽にお問い合わせください。

【平成28年度発電設備の認定・変更認定】申請について

◀参考:2016(平成28)年度調達価格および調達期間(案)

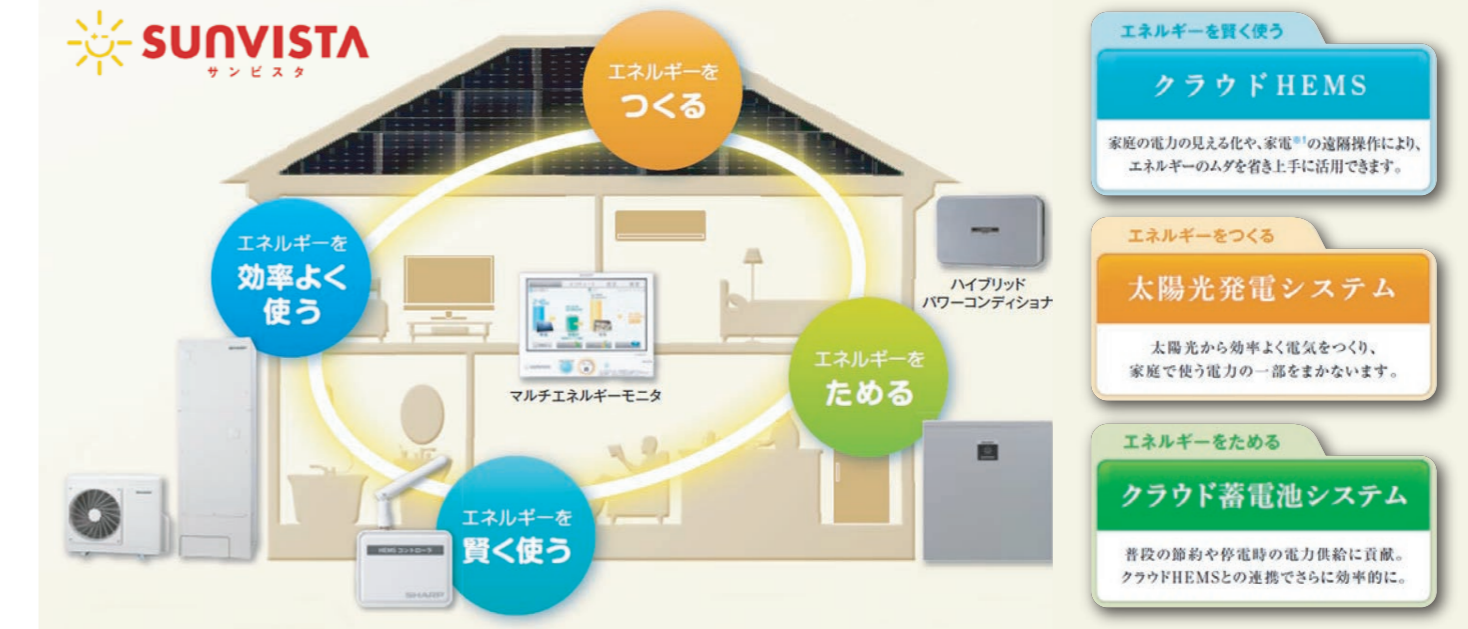
平成28年度申請書類の申請につきましては、当社の専門スタッフにお問い合わせください。太陽光発電システムの導入(購入)に必要な申請から電力会社との契約も当社がサポートいたします。

◆参考サイト【なっとく再生可能エネルギー】
http://www.enecho.meti.go.jp/category/saving_and_new/saiene/

太陽光	10kW以上	10kW未満	
		出力制御対応機器設置義務なし	出力制御対応機器設置義務あり
調達価格(税抜)	24円	31円	33円
調達期間	20年間	10年間	10年間

これからの太陽光発電システムは電気を蓄えて使える!!
当社JECしかできない超特価!! 驚きのキャンペーン価格でご提供!!

スマートクラウドシステム
 《ZEH仕様》太陽光発電 + 蓄電池 + HEMS
ZEH
 ZERO ENERGY HOUSE

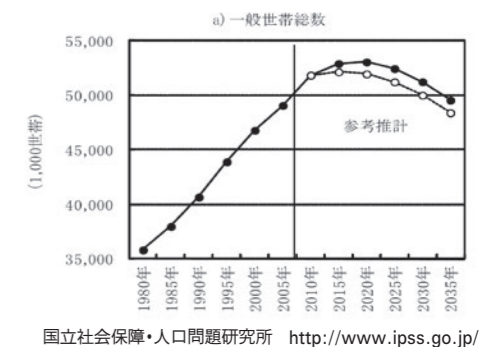


知っておきたい? 「2019年問題」について... 世帯総数が2019年でピークアウト、住宅市場の変革期に

一般に言われる「2019年問題」とは、日本の世帯総数が2019年でピークアウトし、その後は減少に転じることで、同時にマイホーム需要も減少し、住宅不況が到来するのではないかと問題です。国立社会保障・人口問題研究所が2013年1月に公表した「日本の世帯数の将来推計(全国推計)」によると、日本の世帯総数は2019年の5,307万世帯でピークを迎え、2035年には4,956万世帯まで減少すると推計されています。

の住宅市場は本格的な縮小時代に突入することが予想されます。住宅関連の顧客争奪戦は今以上に厳しいものになるでしょう。地域の工務店は、確かな施工技術力に加え、「リフォームやリノベーションに特化」「体に優しい自然素材を活用した住宅づくり」「最新住設機器の充実」など自社の強みを持って、大手や他店にはない差別化を図り、顧客との信頼関係を築いていく必要があります。

差別化アイテムの一つ、太陽光発電システムについては、住宅のピークア



ウトと同じ2019年から余剰電力買取期間が終了する住宅が激増するという問題が出ています。将来的にあまりメリットのない商品のように思われがちですが、政府の後押しもあり、新築、既築に関わらず、これからはゼロエネルギーハウス（ZEH=ゼッチ）が主流になっていく傾向にあります。

太陽光発電なら、私たちにお任せください!

株式会社 **JAPAN ENERGY CORPORATION** **0120-199-527**
JE ジャパン エナジー コーポレーション フリーダイヤル

本社 愛知県名古屋千種区今池1-6-3 ITOビル3階 TEL:052-735-7705
 西日本支社 奈良県奈良市大宮町3-4-33 中井ビル3階 TEL:0742-34-3303

まずはシミュレーションしてみませんか?
 ご相談はお気軽に
株式会社 キンキホームサービス
 担当: