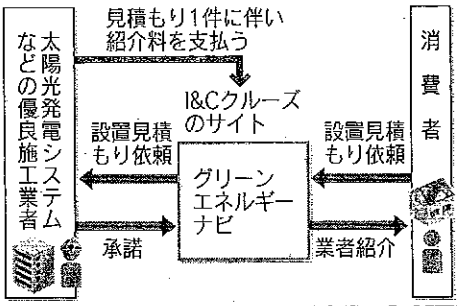


I&C

風力発電・蓄電池 家庭へ導入支援

I&Cクルーズの自然エネルギー・蓄電池導入支援の仕組み



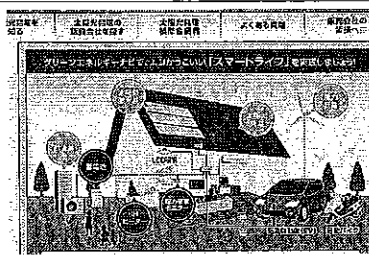
優良業者紹介を強化

環境ベンチャーのアイアンドシー・クルーズ(I&C、東京・港、上村一行社長)は、家庭向けの自然エネルギー導入支援サービスを加速する。インターネットで消費者に太陽光パネルの販売施工会社を紹介するマッチング事業を拡充し、月内にも小型風力発電機や蓄電池を対象に加える。東日本大震災や原子力発電所事故で節電や非常用電源へのニーズが高まっていることに対応する。

消費者の「創エネ」蓄エネ」に対する関心が高まっているが、実際に家庭に導入するにあたっては、家電などと違い店頭での価格比較が難しく、工事の依頼先も分かりにくいという問題があった。I&Cは同社が選定した優良な販売施工業者

を無料で紹介し、見積もり依頼1件ごとに業者側から紹介料を受け取る。同社は太陽光パネルの施工販売会社をネット上の自社運営サイト「グリーンエネルギーナビ」で紹介しており、小型風力発電機や蓄電池についても同サイトを活用する。

蓄電池については独自製品を持ち施工も手掛ける住宅設備総合商社サン



サイトで消費者に施工業者を紹介(サイト画面)

も現在、複数の企業と登録の交渉をしている。いずれも月内に取り扱いを

始める方針だ。消費者がサイト上で設置の見積もりを依頼した場合に、最大5社まで販売施工会社を紹介できる。業者を選択する時の参考として消費者の口コミ情報も掲載する。販売施工会社の選定・登録にあたってはI&Cが調査するほか、会社の登記簿謄本などの提出を求める。電気工事の資格や、施工関係の保険に加入しているかどうかもチェックする。

昨年始めた太陽光パネルの施工販売業者の紹介

では、東日本大震災以前の見積もり依頼件数は月間約100件だったが、震災後は同約500件に急増した。自然エネルギーや電源確保に対する需要は強いとみて、小型風力発電機や蓄電池にも拡大することを決めた。I&Cは2008年に設立で、みずほ証券やSBIホールディングスが出資している投資ファンド、環境エネルギー投資(東京・品川)などが株主。今回の事業拡大などで12年3月期に前期比8割増の売上高2億円をめ