

アイアンドシー・クルーズ

産業用太陽光 見積りサイト開設

太陽光発電システムの一括見積りサイトを運営するアイアンドシー・クルーズ（東京都港区、上村一行社長）は、今年7月より産業用太陽光発電の一括見積りサイトを開設した。

同サイトは、エンドユーザーからの見積り依頼を、同社による確認を経て販売店複数社に紹介するもので、販売店とユーザーとを繋ぐ役割を担う。現在、加盟店は約30社、月間見積り件数は約100件に上っている。

出力50kW未満の案件の場合、手数料は1件紹介につき1万円とし、販売店として加盟するには10kW以上の施工実績が必須条件となる。50kW以上の場合は、手数料は成果報酬の3%、加盟には50kW以上の案件の施工実績が必要で、現地調査できるエリアの販売店のみが登録できる仕組みになっている。

同社は、2010年3月より太陽光発電システム一括見積りサイト『グリーンエネルギーナビ』を開設、住宅用太陽光発電システムの見積りを行ってきた。12年7月末現在、登録販売店は約320社、見積り依頼数は月間約2000名に達している。手数料は、1件紹介につき5000

円。エリアやメーカー、屋根形状の指定のほか、希望数に応じた紹介を受けることもできる。

住宅用太陽光発電システムの販売店としての登録には、2年以上の販売経験者の在籍や、補助金対象内の価格での販売など条件が設けられている。佐藤真治取締役は「当サイトはユーザーが良い販売店と出会える

いわばプラットフォーム。口コミ評価機能もあり、販売店が選別される仕組みとなっている」と語る。ヤフージャパンや価格ドットコムと提携するなど、プロモーション活動にも力を入れている。

また、今年4月からは商社として太陽光発電システムや蓄電池の卸販売を開始。7月には蓄電池の一括見積りサイトも開設するなど、

新たな取り組みを進める。佐藤取締役は「今後さらに、新エネルギー関連の見積りサービスを提供していきたい」と意気込む。

グリーンエネルギーナビ産業用サービスの流れ



課金タイミング
 (50kW未満の場合) (50kW以上の場合)
 ③のタイミングで1件につき10,000円。 ⑤以降の契約全入金時

12年度売上20億円へ 産業用強化

伯東

伯東（東京都新宿区、杉本龍三郎社長）は、2012年度の太陽光発電事業の売上高が前年比増の約20億円になる見通しである。住宅用太陽光発電システムの出荷が同1.5倍に伸長しているうえ、産業用太陽光発電向けも好調。産業用ではIPP（独立系発電）事業への展開も視野に事業領域を拡げる狙いだ。

同社は約4年前より新規事業として太陽光発電事業をスタート。09年

には加カナディアン・ソーラーと日本代理店契約を締結し、モジュール販売を開始した。10年度7億円だった売上高は、11年度にはトリナソーラー製システムも扱い、約10億円へ伸ばす。今年から50〜100kW規模の産業用の引き合いも増加しており、国内製品のラインナップも拡充、提案を強めている。

電子コンポーネント事業部営業二部の斎藤利明部長は「住宅用は他社

との差別化の取り組みとして、9月以降、システムに関する新たな仕掛けを行うつもりだ」と次なる一手を示唆する。

また同社は、三重県津市の自社遊休地を使ったメガソーラー建設計画を進めている。現在、電力会社と事前協議中で、8月末頃には結果が出る見通しだ。発電容量約2MW、モジュールはカナディアン・ソーラー製を採用することでほぼ決定しているが、正式な最終決定及び着工は今年10月頃を予定している。

斎藤部長は「IPP事業も視野に入れ、更なる事業拡大を模索している」と幅広く展開していく方針だ。