

太陽光パネルや省エネ機器

見積もりサイト6分野に

アイアンドシー・クルーズ 購入を支援

太陽光パネルの見積もり・比較購入サイトを運営するアイアンドシー・クルーズ(東京・港、上村一行社長)は見積もりサイトの対象製品・サービスを6分野に拡大した。HEMS(家庭用エネルギー管理システム)機器や蓄電池などを網羅することで、消費者を多方面から呼び込む体制を整備。豊富な顧客基盤を構築して、他の省エネ関連事業者との提携戦略を進める考えだ。

アイアンドシー・クルーズが運営する主なサイト	
サイト	内 容
グリーンエネルギーナビ	住宅用太陽光発電の購入設置工事の見積もり
同・蓄電池	住宅用蓄電池の検索・購入
同・HEMS	HEMS機器の比較検討・購入
同・オール電化	給湯器やIHクッキングヒーターなどオール電化関連製品の見積もり
リショップナビ	住宅リフォーム会社の検索・紹介
ソーラーポータル	太陽光発電関連ニュースの配信

主力の太陽光パネル比較サイト「グリーンエネルギーナビ」に続いて、HEMS機器購入支援サイトや住宅リフォーム支援サイトなどを相次いで開設した。大半のサイトでは利用者が複数の販売施工会社から見積もりをとることができ、注文も仲介する。

「グリーンエネルギーナビ」は約4万人の登録会員を抱え、月間約2500人から見積もり依頼を受けている。省エネ意識が高い消費者がサイトに訪れる入り口を広げることで登録会員数の増加につなげる。

複数のサイト展開と並行して、サイト間の利用

者の流動性も高めていく。会員登録や見積もり依頼の内容から、住居規模や年収、家族構成などを分析。蓄電池やHEMS、オール電化対応製品などの購入余地がありそうな消費者を抽出し、それぞれのサイトのキャンペーンメールを配信する仕組みも構築した。

今後1～2年で相互利用率を現状の1割から3割程度に高める。同社では省エネに関心のある消費者を囲い込む

ことで、他の省エネ関連事業者と提携戦略などを有利に進めることができるとみている。

同社はサイトの会員が見積もり依頼を販売施工会社に出した段階で、販売施工会社から顧客紹介

手数料を受け取る。見積もりサイト事業の強化に加えて、太陽光パネル販売施工会社向けの太陽光システム販売も拡大し、2014年3月期の売上高を前期比3倍の30億円程度に増やす計画だ。