

ZEHにおける太陽光発電システムについてのアンケート まとめ

作成日： 2019年1月18日

作成者： ZEH協 小林

【アンケート概要】

アンケート送付先：ZEH推進協議会 ZEHビルダーおよびZEHプランナー
 実施日：2018年12月28日（金）～ 2019年1月15日（火）18時まで
 アンケート総数：198件

回答数：48件（回答率：24.2%）

（会員種別）

・一般会員：43件・情報会員：5件

1.太陽光発電システムの販売及び提案手法について

①ほぼ全棟提案されていますか

項目	回答数	割合
・はい	35	72.9%
・いいえ	13	27.1%

考察1.

・回答いただいた48社中、約7割の会社がほぼ全てのお客様に太陽光発電システムの提案をしているが、約3割の会社が全棟提案が出来ていない様子が伺える。

②施工件数はおよそ何棟でしょうか（2018年1月から12月までの1年間の概数）

（会員区分：年間施工棟数）	会員数 （社）	施工棟数 （棟）	※施工棟数＝会員区分ごとの合計棟数
・1～10棟	25	121	
・11～50棟	15	307	
・51～100棟	2	180	
・101棟以上	6	1,751	
合計	48	2,359	

考察2.

・年間10棟以下@25社（52%）、50棟以下@15社（31%）、100棟以下@2社（4%）、101棟以上@6社（13%）となり、年間50棟以下@40社と約8割を占めている。

③そのうち、搭載数はおおよそ何棟でしょうか（2018年1月から12月までの1年間の概数）

（会員区分：年間施工棟数）	会員数 （社）	施工棟数 （棟）	搭載数 （棟）	搭載率 （%）	※搭載率＝搭載数÷施工棟数
・1～10棟	25	121	74	61.2%	
・11～50棟	15	307	163	53.1%	
・51～100棟	2	180	85	47.2%	
・101棟以上	6	1,751	743	42.4%	
合計	48	2,359	1,065	45.1%	

考察3.

・48社の合計では、年間施工棟数の45%に太陽光発電システムが搭載されている。
 ・年間施工棟数が増えていくと、太陽光発電システムの搭載率は下がっていく傾向が見受けられる。
 ・年間50棟以下@40社でみると、年間施工棟数の半数以上に太陽光発電システムが搭載されている。

④そのうち、ZEH物件（ニアリー含む）はおおよそ何棟でしょうか（2018年1月から12月までの1年間の概数）

（施工棟数に対するZEH率） （会員区分：年間施工棟数）	会員数 （社）	施工棟数 （棟）	ZEH数 （棟）	ZEH率 （%）	※ZEH率＝ZEH数÷施工棟数
・1～10棟	25	121	70	57.9%	
・11～50棟	15	307	154	50.2%	
・51～100棟	2	180	85	47.2%	
・101棟以上	6	1,751	662	37.8%	
合計	48	2,359	971	41.2%	

考察4.

・年間施工棟数に対するZEH率を見ていくと、約4割がZEH物件となっている。
 ・年間施工棟数が増えていくと、搭載率同様に、ZEH率は下がっていく傾向が見受けられる。
 ・年間50棟以下@40社でみると、搭載率同様に半数以上がZEH物件となっている。
 ・太陽光発電システムの搭載数に対するZEH率は次の通り。

(太陽光発電システムの搭載棟数に対するZEH率)

(会員区分：年間施工棟数)

	会員数 (社)	搭載数 (棟)	ZEH数 (棟)	ZEH率 (%)	※ZEH率=ZEH数÷搭載数
・1～10棟	25	74	70	94.6%	
・11～50棟	15	163	154	94.5%	
・51～100棟	2	85	85	100.0%	
・101棟以上	6	743	662	89.1%	
合計	48	1,065	971	91.2%	

考察5.
 ・太陽光発電システムの搭載棟数に対するZEH率では約9割がZEH物件となっていることから、お客様にいかにして太陽光発電システムを載せていただくかが、ZEH推進のキーポイントであることが確認出来る。

⑤太陽光発電が不採用になった場合の理由は何でしょうか

項目	1番目	2番目	3番目	4番目
・金融機関の借入限度額	6	10	6	8
・ユーザー自身の予算設定	23	15	7	2
・営業担当による予算設定	2	10	10	7
・営業提案をしっかりと出来ていなかった	5	6	12	8
・その他	12	7	13	23
合計	48	48	48	48

【分析】加重平均で評価（1番目の理由：4点、2番目の理由：3点、3番目の理由：2点、4番目の理由：1点）

項目	割合
・ユーザー自身の予算設定	31.9%
・その他	24.6%
・金融機関の借入限度額	15.4%
・営業提案をしっかりと出来ていなかった	14.6%
・営業担当による予算設定	13.5%
合計	100%

考察6.
 ・ユーザー自身の予算設定が全体の約30%を占めトップ、次いでその他の理由によるもの、金融機関の借入限度額、営業提案をしっかりと出来ていなかった、営業担当による予算設定はそれぞれ約15%ずつであった。
 ・ユーザー自身の予算設定はおそらく住まいづくり全体における予算設定と考えられ、住まいづくりと太陽光発電は別のものとの考えから来ているものと想定される。これからの住まいづくりはZEHが標準であり、太陽光発電は必須となることから、キッチンやユニットバスなどと同様に『当たり前になっているもの』として認識してもらい施策も必要であるとも考えられる。

⑥太陽光発電が採用になるためには、どのようなことが必要となりますか

項目	1番目	2番目	3番目
・導入コストの圧縮	20	14	7
・営業提案のテクニック	14	18	9
・金融（借入枠の拡大）	6	11	13
・その他	8	5	19
合計	48	48	48

【分析】加重平均で評価（1番目の理由：3点、2番目の理由：2点、3番目の理由：1点）

項目	割合
・導入コストの圧縮	33.0%
・営業提案のテクニック	30.2%
・金融（借入枠の拡大）	18.4%
・その他	18.4%
合計	100%

考察7.
 ・導入コストの圧縮が最も多い理由であり、次いで営業提案のテクニックという結果となった。前問の不採用となった理由のトップである「ユーザー自身の予算設定」を乗り越えるためには、導入コストの圧縮が必要、かつ、営業提案のテクニックの向上が必要であると考えている会員が多いことが伺える。

⑦お客様への提案時期はいつですか

項目	回答数
・初期商談時	18
・プランニング前	16
・契約前	14
・契約後（詳細設計時）	0
合計	48

考察8.

- ・回答いただいた48社すべてが契約前に太陽光発電システムをお客様へ提案しており、初期商談→プランニング前→契約前の順となっている。
- ・この結果から鑑みると、年間施工棟数の45%の太陽光発電システムを搭載されたお客様はユーザー自身の予算設定に比較的余裕があったお客様と推測される。

2.太陽光発電システムの経済メリットについて

①ZEH物件の実燃費データ（電気・ガス・灯油など）を入居者様から情報収集されていますか

項目	回答数	割合
・はい	26	54.2%
・いいえ	22	45.8%

②経済性シミュレーションはどのように算出されていますか

項目	回答数	割合
・自社計算	19	39.6%
・メーカー提供ツール	18	37.5%
・販売店代行計算	8	16.7%
・その他	3	6.3%
合計	48	

③採用されている経済性シミュレーションツールについて、更にご要望はありますか

- ・生涯ライフサイクルコストの設定が出来ればよい
- ・売電が終わる11年後の蓄電を含めたシミュレーションが必要
- ・実燃費との比較があると尚よい
- ・省エネ計算のエネルギー消費量・UA等で、共通の光熱費算出基準があるとよい。
- ・様々なメーカーに対応してほしい
- ・断熱性能を加味したトータル提案ができる経済性シミュレーションツール
- ・パネルメーカーが発電シミュレーションだけでなく概算の経済性シミュレーションまでやってくれると尚良い
- ・実際に住まわれた1年間の具体的な実績が必要

考察9.

- ・約8割の会員が自社計算もしくはメーカー提供ツールを活用している。
- ・住まいの断熱性能を反映するなど、より精度の高いシミュレーションツールやメーカーの垣根を超えた共有フォーマットによる各社共通のシミュレーションツール、蓄電池まで含めてシミュレーションツールを求めていることが見受けられる。

3.太陽光発電システムのメーカーについて

①メーカーを選定する際に何を重視されますか

項目	回答数	割合
・価格	19	39.6%
・ブランド力	9	18.8%
・発電効率	6	12.5%
・設置方法	5	10.4%
・保証期間	5	10.4%
・その他	4	8.3%
合計	48	

②採用メーカーはどちらでしょうか 項目	※複数回答可 回答数
・パナソニック	17
・シャープ	11
・京セラ	8
・リクシル	6
・三菱	5
・ソーラーフロンティア	5
・Qセルズ	5
・長州産業	2
・カナディアンソーラー	2
・トリナソーラー	2
・ネクストエナジー	1
・ウエストホールディングス	1
・アプリテック	1
・OMソーラー (クワトロDM)	1
合計	67

採用メーカーが1社の方：1社に固定されている理由をご教示ください

- ・対応の良さを重視
- ・費用対効果が計算しやすい
- ・複数だと申請等煩雑だから
- ・営業ツールの統一 後工程への負荷軽減
- ・同じ担当者とのやりとりなので工事がスムーズに動かせる
- ・現在の取引状況・メーカーの担当営業の対応
- ・保証がしっかりしている
- ・提案力に優れており、長年の信頼関係が出来ている。
- ・安心でわかりやすい
- ・複数社を採用するだけの件数が無い為

採用メーカーが複数社ある方：複数社にされている理由をご教示ください

- ・価格とパネルのサイズ、塩害対応など状況により
- ・適材適所に応じるため
- ・それぞれ強みや特徴が異なるため
- ・価格・提案等で競争力を高めるため
- ・費用対効果
- ・仕入業者やお客様希望
- ・ブランド志向の方と価格志向の方
- ・複数社の見積りを提案したほうが施主様の反応がよいため。
- ・導入コスト、デザイン、性能
- ・屋根に対してパネル選別の自由性をもたすため
- ・面積

③保証内容（機器保証、出力保証など）について、メーカーへのご要望はありますか

- ・詳細な内容を説明してほしい、保証条件など
- ・特にないが清掃などのメンテナンスが欲しい
- ・できるだけ長期保証
- ・パワコンの保証内容を充実させて頂きたい
- ・各メーカーでの統一を図ってほしい
- ・リサイクル保証
- ・簡単に説明できて分かりやすいツールがあるとよい
- ・保証の申請の簡素化
- ・メンテナンス窓口の充実
- ・新製品がよく出るので 定期的に講習を実施してもらいたい

考察10.

- ・メーカー選定理由のトップは価格、次いでブランド力であった。
- ・採用メーカーでは国内メーカーが上位となっている。
- ・採用メーカーを1社としている会社は、価格以外にも対応の良さや担当者との関係も上がっている。
- ・採用メーカーを複数としている会社は、お客様の志向やメーカーごとの強みを使い分けている様子が伺える。
- ・保証内容については、各メーカーでの統一や保証内容についての講習会実施などの要望が上がっていることから現状はしっかりと理解が出来ていない様子が伺える。

4.太陽光発電システムの施工及びメンテナンスについて

①施工やメンテナンスはどちらになりますか

- ・自社施工 8
- ・外部委託（施工パートナー） 40

②メンテナンスルールについて取り決めてありますか

- ・取り決めている 12
- ・取り決めていない 36

考察11.

・メンテナンスルールに関しては75%が取り決めていないと回答しており、住宅業界として独自のメンテナンスルールを確立する必要があると考えられる。

5.太陽光発電システムの事業計画認定及びFIT制度について

①新規事業計画認定の申請はどうされていますか

- ・自社にて申請 12
- ・外部に委託 36

（自社にて申請）

専任担当者はいらっしゃいますか

- ・いる 10
- ・いない 2

（外部に委託）

委託先業種はどちらでしょうか

- ・電気工事店 9
- ・流通店 21
- ・その他 6

②2019年以降の卒FITの内容や対策について説明されていますか

- ・説明している 30
- ・説明していない 18

③事業計画認定及びFIT制度について、ご意見やご要望はございますか

- ・全体像が複雑であり理解出来ない。制度など
- ・手続きの簡素化、申請期間の短縮をお願いしたい
- ・項目が多岐にわたるが、形式だけのものであり意味がない。もっとシンプルな内容とすべき。
- ・時間がかかりすぎ
- ・これ以上買取価格を下げないでほしい（蓄電システムが普及するまで）
- ・以前より申請が分かり難くなり、スケジュールが商談と合わせ難くなった。
- ・売電価格を現状くらいで維持してほしい
- ・よりスムーズな業務の流れの改善を希望します。
- ・わかりにくい

考察12.

・事業計画認定に関しては75%が外部委託であり、制度に対しては手続きの簡素化や期間の短縮などの要望が多くあがっており、制度の現状への不満が多く見受けられる。
・卒FITに関しては約6割が説明しているとなっている。