

太陽光発電業者からのクレーム必至!!

ホームページに書けない 太陽光購入前必読マニュアル

～小冊子 1 万ダウンロード突破記念 付録～

〒160-0022

東京都新宿区新宿 5-18-20 新宿オミビル 4F

TEL : 03-5155-3341 FAX : 03-5155-3349

<http://www.solar-partners.jp/>

SOLAR
PARTNERS

はじめに 太陽光発電の価格の裏側お見せします

当社の社員が以前に家のリフォームを検討した事がありました。

複数の会社に見積書を出してもらったそうですが、あまりに会社ごとに見積書の書式が違う上に内容も違うので、**なぜ金額の差が生じているのかがさっぱりわからなかった**そうです。

会社 A と会社 B の見積金額に数百万円の差があったのですが、その差が

- ・ **商品の差**なのか？
- ・ **工事代の差**なのか？
- ・ **ただ高いだけ**なのか？

全く判別がつかないので困ると嘆いていました。

その話を聞いた時、太陽光発電システムの購入を考えている方も、**全く同じことを感じているのではないかと**、気付いたのです。

私達ソーラーパートナーズは太陽光発電の販売店でもなければ、メーカーでもありません。

毎日、お客様から寄せられる太陽光発電のご相談にお答えし、お客様の条件にあった工事会社を紹介しています。

この付録を作ったのは、太陽光発電システムの見積書の見方や見積り依頼をするとどうなるのかを事前に知っていただくことで、漠然とした不安を取り払ってもらいたいと思ったからです。

ですので、**太陽光発電システムの価格の裏側をほぼ全部お見せしてしまおう**と思います。

正直、このページに掲載している内容は、太陽光発電システムを販売する側からすれば、

できれば伝えてほしくない情報だと思います。

しかし、安心して太陽光発電をご購入いただくにはどうすればよいかを考えた結果、この付録を作成するに至りました。

もし、今この文章を読んでいるあなただけでなく、ご友人やお知り合いにも太陽光発電をご検討している方がいらっしゃれば、是非この冊子を見せてあげてください。きっと喜んでいただけるはずです。

(ただし、業者の方には内緒ですよ！)

それでは、始めましょう。

株式会社ソーラーパートナーズ

もくじ

はじめに 太陽光発電の価格の裏側お見せします	1
1.こっそりお教えします。太陽光発電の見積書と工事代の秘密	3
太陽光発電システムの見積書の価格の中身	4
1.太陽光発電システム ～使用する部材はどの会社も同じ～	5
2.工事代 ～人件費と足場代～	6
3.利益 ～各項目に『適当に』割り振られている～	8
太陽光発電の見積書は意味がない	9
2.太陽光発電の概算金額と金銭メリットを自分の手で計算する方法	10
1.だいたいの屋根の大きさを計算して、設置可能なパネル枚数を計算する	11
2.パネル枚数を元に設置容量を計算する	12
3.設置容量と相場価格を元に、金額を計算する	12
4.工事によって追加でかかる金額を足す	13
金銭メリットを実際に細かく計算する ～自家消費と売電で費用を回収～	13
10 年後はどうなるのか？ ～売電期間が終了後の売電価格～	16
11 年目以降の売電価格を計算	16
結局 20 年間でどれくらいの金銭メリットになるのか？	17
必ずご自身の手で一度計算をしてみてください	17
3. いざ太陽光発電の検討を始めると、なにが起こるのか？	17
1.見積り依頼先を探す	18
2.現地調査・見積書を出してもらう	20
3.比較検討する	21
4.契約・補助金等手続き	27
5.太陽光発電の設置工事	28
6.連系(売電開始)	29
信頼できる会社と契約をし、設置工事をしてもらいましょう	30
おわりに 日本のエネルギー事情	30

×E

1.こっそりお教えします。 太陽光発電の見積書と工事代の秘密

太陽光発電システムの見積書の価格の中身

太陽光発電システムの価格は単純に3つに分けられます。

1. 太陽光発電システム代

2. 工事代

3. 利益

ですので本来、見積書の価格も、

「1.太陽光発電システム代」+「2.工事代」+「3.利益」

この3つの単純な足し算です。

では実際の見積書には、この3つがどのように書かれているのか？それをこれから細かく解説していきます。

いきなりこんな事を言うと驚くかもしれませんが、**見積書というのは実はあまり意味がありません。**

なぜなら太陽光発電システムはシステムと名前がつくだけあって、部品の点数が多いため**見積書の項目がかなり多くな**ってしまいます。

その上、**見積書の作り方が各社バラバラ**なので見積書での比較検討のしようがないからです。

(見積書参考例：項目数の違いや書き方の違いがわかると思います)

A社の見積書

御 見 積 書

株 様

合計金額 **¥2,157,225** (税込)

(株)

TEL

FAX

工 事 名 太陽光発電システム設置工事

取引条件 協議の上決定

有効期限 1ヶ月

担当者

パナソニック 5.50 kW 年間予想発電量 6,979 kWh

品 名 ・ 品 番	サイズ	数量	単 価	価 格	備 考
パネル HIT 230w		24 枚		1,234,200	
付属機器代	1 式			527,500	
パワコン 5.5kWタイプ	1 台				
接続箱	1 台				
電材・架台	1 式				
カラーモニター	1 台				
工事代(設置・電気)	1 式			292,800	
足場代	1 式				※ご支給願います。
消 費 税				102,725	
出 発 引					
合 計				2,157,225	

1kWあたりのシステム単価 367,531 円(税別)

<特記事項>

※売電メーター一式は工事代に含んでいます。

※以下の補助金申請書類は弊社にて代行いたします。(注：2013年5月29日申込締切)

1. 国からの補助金 1kWあたり3.5万円 165,650 円 ※上限10万

※岐阜市の平成25年度の補助金が出るかは未定です。(H24年度は2万円/枚、上限3枚)

B社の見積書

御 見 積 書

株 様

SHARP

工事名 太陽光発電 10.64 kWシステム設置工事

Sharp Service Member

見積もり有効期限 30日間

工事場所

総金額 **¥3,570,000**

1kW当たり 319,549 円(税別)

品 名	型 式	数量	単位	単 価	金 額	備 考
モジュール	ND-195AB	56	枚	77,700	4,351,200	
パワーコンディショナ	JH-G1C3P	2	台	354,800	709,600	
カラー電力モニター	JH-FWL2	1	個	42,400	42,400	
CTセンサーユニット	T1CT-4	1	個	28,800	28,800	
リモコンケーブル	JH-YM301	1	本	4,800	4,800	
架台	HB4Y17	2	式	181,000	362,000	
ケーブル	SZ-2540P	6	本	8,300	49,800	
パワコン間ケーブル	JH-YP101	1	本	2,200	2,200	
引込開閉器		1	台	40,000	40,000	
パワコン用ブレーカー	BCK303	2	個	9,000	18,000	
売電メーター		1	個	13,400	13,400	
メーターBOX(3アール)	BQKH-8324W	1	個	10,900	10,900	
ブレーカー	BCK 330	1	個	5,500	5,500	
ウォールBOX	WB-4ASJ	1	個	5,800	5,800	
配工事費		1	式	343,000	343,000	
諸経費		1	式	35,000	35,000	
小 計					6,020,200	
出 発 引					-2,650,200	
差 引 金 額					3,400,000	
消 費 税					170,000	
税 込 価 格					3,570,000	

※見積書内には施工後の保証書および点検・保守の項目が記載されています。

※お客様が見えない・確認施工写真等の提出(特注品を除く)

※設置後の発電量チェック・光熱費チェック

※1年目・5年目・10年目の発電量検算(モジュール・太陽光の電圧測定)

【別途工事】

大電圧の工事で、費用が発生します。大電圧からの請求分はお客様のご負担となります。

1.太陽光発電システム ～使用する部材はどの会社も同じ～

太陽光発電システムは全ての部材ごとに項目を作ると、20～30 項目という膨大な量になります。ですがこれらの部材は、工事会社がいちいち個別に仕入れる訳ではありません。

太陽光発電システムというだけあって、**システム一式でメーカーから納品されます。**
太陽光パネルやパワーコンディショナー、ケーブルから架台、ビスに至るまで全てです。

そしてこの**部材は販売する会社によって違うという事は起きません。**
各メーカーのシステム作成ソフトがあり、屋根のサイズや形状などを入力すればポンッと出てきます。同じ枚数であれば、使用する部材の種類や数は、どの会社が仕入れても全て同じになります。

会社が個別に仕入れなければならない部品もありますが、ほんの僅かです。
会社が個別に仕入れる必要があるのは基本的には以下の 3 つだけです。

- ・ コーキング剤（屋根に雨水が入らないように隙間に埋めるガムみたいな防水材）
- ・ 電気ケーブル（接続箱から分電盤までをつなぐ電線）
- ・ PFD 管（ケーブルを剥き出しにしないために通す保護管）

（※コーキング剤がシステム一式に入っているメーカーもあります）

これらは工事会社であれば当たり前で普段持っているものです。
見積書では工事代の中に含まれています。

冊子『太陽光発電 6 つの地獄と回避方法』の中でもお伝えしましたが、同じメーカーのシステム一式の仕入れ価格を他社より下げる方法は一つしかありません。

それは、**他社より多く仕入れることでメーカーに対して価格交渉力を持つことです。**

そのため、システム一式の価格は同一メーカーであれば、**仕入れが強いなどの特殊な事情がない限りあまり差はありません。**

2.工事代 ～人件費と足場代～

太陽光発電システムでは、販売会社さんに問い合わせたときによく、

「家の大きさや形が違うから価格が大きく変わるんです。」

と言われます。

確かに太陽光発電システムは、**屋根の大きさや形が違えば工事代が変わってきます。**

私達も「工事代はいくらですか？」と聞かれると「それは現地調査をした上でないと正確なものはわかりません」と答えます。

でもそれだと、

「**実際購入の段となった時に思いっきりふっかけられるんじゃないか？**」

「**なんか言いくるめられて、結局高い値段で買わされてしまうのではないか？**」

と不安になると思います。

注文住宅で家を建てられた方は、どんどん当初の想定金額より上がっていった経験をお持ちだと思います。

結婚式の費用なども「一生に一度ですから～」の枕詞を付けられ、打ち合わせの度に上がっていきました。

ここでは、**太陽光発電はそんな事はない**、という事を理解して頂きたいと思います。

工事代というのは、シンプルに考えると職人さんの人件費です。

なぜかというと、『**1.太陽光発電システム**』の説明で書いたように、**自前で仕入れなければならない部材がごくわずかだから**です。

では職人さんの人件費はどう決まるのかというと、**工事にどれくらい手間がかかるか**という視点で考えます。

例えば、太陽光パネル 10 枚の設置より 20 枚の方が倍の手間がかかりますので、それに応じて手間賃があがっていきます。

工事代の主な要素は以下の 5 つです。

1. **人件費**：パネルの枚数（多ければ多いほど手間が増えます）
2. **人件費**：屋根面の数（屋根 1 面より屋根 2 面に設置する方が面倒です）
3. **人件費**：屋根材（スレートは簡単ですが、瓦は一度外して設置するため手間がかかります）
4. 足場代（家の周りにわざわざ設置しますので、必要となると 10 数万円かかります）
5. 諸経費（工事会社が個別に仕入れる部材などですが、ここはほとんど変わりません）

もう少し細かい要素もあるのですが、これさえ抑えておけばそこまで大きなズレは発生しません。
ここで知っておいていただきたいのが、**工事代の中で一番大きな要素は足場代**ということです。
足場代は**必要なければ0円**ですが、**必要になると15万円～20万円**かかってしまいます。

パネルの枚数や屋根面の数などは、変更があったとしても20万円台の中で納まると思います。
(平均的な容量の4kWから5kW台の場合です。)

例えば、同じ4kWの設置でも『**屋根面が1面でスレートで足場無し**』よりも『**瓦屋根の3面設置で足場あり**』の方が**工事代が20万円～25万円ほど高**くなります。

気を付けていただきたいのは、**「足場を無くせば安くなる」と単純に考えて頂きたくない**ということです。

じつは足場の設置については「**傾斜がこれくらいだから設置が必要**」などの決まりが特にあるわけではありません。

そのため、設置するかしないか微妙な傾斜の屋根では、**工事会社さんのスタンス**によって、
『**足場を設置する・しない**』が変わってきます。

そもそも、なぜ足場を設置する必要があるかというと、**工事品質と職人さんの安全確保のため**です。

足場の設置が必要な屋根で設置しなければ、**職人さんが安心して工事をに行うことができなくなるため、工事の品質が落ちます**。

また最悪の場合、**職人さんが屋根から滑落してしまう**ことも考えられます。

私も職人さんと一緒に屋根に登ってみたことがあるのですが、5寸勾配の屋根はとてもではないですが正直怖くて立てないレベルです。

当然職人さんは慣れているので5寸でも大丈夫な場合も多いのですが、だいたい6寸勾配が足場を設置する一つの目安になるそうです。

(※勾配の他にも、屋根材や屋根形状など、さまざまな要因によって変わります)

単純に「**できるだけ足場を設置しない**」と考えず、工事会社さんの話を聞いて、足場設置についてどのように考えているのかを聞いてみるようにしていただきたいと思います。

3.利益 ～各項目に『適当に』割り振られている～

よく見積書についていただく要望で

「部材の全部の項目を書いて、それぞれの価格を書いて欲しい」

というものがあります。

ご検討中の方の気持ちからすると、見積書の**各項目の価格を別の会社のものと見比べて、**

「この部材はこれくらいの価格なんだな。」とか、

「A社のこの部材はなんでこんなに高いんだ？安くしてもらおう。」

ということをやりたいのだと思うのですが、**じつはこれは意味がありません。**

なぜなら、**その項目が安いからといって本当に安く仕入れているとは限らないから**です。

もう少し詳しくご説明します。

確かに仕入れ価格は、仕入れる会社や部材によってそれぞれ違いますので金額の差がです。

例えばこんなような感じです。

項目	A社	B社
太陽光パネル	定価の 4 割引	定価の 5 割引
パワーコンディショナー	定価の 5 割引	定価の 4 割引
ケーブル	定価の 3 割引	定価の 2 割引

ではこれを素直にそのまま見積書に書くかというそんな事はありません。

なぜならここに利益を上乗せしなければならないからです。

そしてその利益をいくら上乗せするかを考える時に、

「パネルの部分でいくら、パワーコンディショナーの部分でいくら・・・」

というような考え方はまずしません。

この案件でいくら利益を載せると、全体の金額で考えます。

見積書の上でどこかにこの利益分を足さないといけないのですが、**まさか「利益」という項目を作るわけにはいきません。**販売会社は仕方なく、『適当に』どこかの項目にこの利益を割り振ります。

もちろん利益をどこにどのように割り振るかも別にルールがあるわけではありません。

ですので、**各項目の金額を比べても意味がない**のです。

太陽光発電システム設置工事 御見積書

東芝製

見積月日

御見積金額 3,500,000 円 (税込) 出力 9.00 kW

設置場所 御自宅

工事種工予定日 未記入
工事完了予定日 未記入
完了引渡予定日 未記入

(注文者)
御住所
御名前
電話番号

(販売店)
住所
電話番号
社名
代表者

内 訳	型式・機種名	数量	定価	金額
太陽光発電システム機器一式 9.00 kW				
太陽電池モジュール (250W)	SPR-250NE-WHT-J	36 枚	6,570,000	2,956,500
パワーコンディショナ 3.0kW	TPV-PCS0300B	1 台	250,000	100,000
パワーコンディショナ 5.5kW	TPV-PCS0550B	1 台	400,000	160,000
接続箱 (4回路)	TOS-CBS4C-R	2 台	52,000	20,800
カラー表示機	TPV-CM003A	1 式	95,000	47,500
架台一式		1 式	350,940	210,564
(1) 機器費小計			7,717,940	3,495,364
太陽光発電システム設置工事費		1 式		300,000
※売電メーター含む				0
(2) 設置工事費小計				300,000
竣工立会い試験費		1 式		20,000
申請手続き費		1 式		20,000
諸経費		1 式		40,000
(3) その他経費小計				80,000
(4) 特殊工事費	足場代	1 式		150,000
* 小計金額 (1)、(2)、(3)、(4)				4,025,364
値引き				-692,031
合計 (税別)				3,333,333
消費税				166,667
見積合計金額 (税込)				3,500,000

kW単価 (消費税抜き)		353,704
補助金交付額 (国)	9.00 kW × 20,000円	180,000
補助金交付額 (県)		60,000
補助金合計額		240,000
差引き実負担額		3,260,000

太陽光パネル36枚が定価で6,570,000円のところ、2,956,500円となっています。

当然、仕入れ原価はもっと低く、ここに利益が上乗せされています。

架台一式となっています。

この項目を分けると

10項目以上に分かれてしまい、長くなりすぎます。

そのため、架台は一式でまとめるのが通例です。

工事代と諸経費は

一緒に書くケースの方が多いです。

見積書の中の式は

システム価格(+利益)

+工事代(+利益)

-値引き

=販売価格

となっていますが、本当の裏の式は

システム価格+工事代+利益=販売価格です。

太陽光発電の見積書は意味がない

太陽光発電システムの見積書の価格の中身は

「1.太陽光発電システム代」+「2.工事代」+「3.利益」です。

業者さんは太陽光発電システムの見積書に上の式のように絶対に書けないので、先程の見積書の様な書き方をします。

ですので、太陽光発電システムの見積書というのは実はあまり意味がないのです。

大切なのはその業者さんが太陽光発電システムをどれくらい理解していて、お客様のことを考えて提案しているかということです。

太陽光発電システムは10年20年と使用するものですので、短期的に安く売ることが必ずしもお客様の得になるわけではありません。

目先の金額だけでなく、販売会社が太陽光発電業界にどれくらいの年数かわかるつमोरの会社なのか、営業マンや販売会社の姿勢から、よく見極めていただきたいと思います。

2. 太陽光発電の概算金額と金銭メリットを自分の手で計算する方法

太陽光発電の概算見積書を自作する

ご自分の家に太陽光発電システムを設置する際の**概算金額と売電や電気代削減による金銭メリット**をご自身で計算できるようになっていただきたいと思います。

「設置にかかる費用がどれぐらいなのか検討もつかない」というのはやはり怖いと思います。

また、いくら他人に「20 年間で〇〇円ぐらい儲かりますよ」と言われても、その根拠がわからなければ信用していいのかわからないですね。

ここからはご自身の家に設置をする場合、「標準的な費用はどれぐらいなのか」「どれぐらいの収益があるのか」を計算する方法を公開したいと思います。

概算金額と金銭メリットを計算するための準備

これから実際に計算の手順を示していきますが、その前に**できれば準備していただきたいもの**がございます。

準備していただきたいものは以下の4つです。

1. **ご自宅の立面図**（※家の外観が描いてある図）
2. **最上階の平面図**（※最上階の間取り図）
3. **電気ご使用量のお知らせ**
（※電力会社から送られてくるもの）
4. **計算用の用紙**（※裏紙などでかまいません）
5. **電卓**（※ご自宅に有るもので十分です）



もし準備できなくても計算方法を理解できるように記載していますが、**ご自分で計算してみただくのが一番**だと思いますので、可能であれば準備してください。

準備はできましたでしょうか？

それでは始めます。

太陽光発電の概算金額を計算 ～立面図と平面図でだいたいわかる～

まずは、ご自分の家に太陽光発電システムを設置した場合に**およそいくら位かかるのか**を計算できるようにしてみたいと思います。

費用計算の手順は以下の4つです。

1. だいたいの屋根の大きさを計算して、設置可能なパネル枚数を計算する
2. パネル枚数を元に設置容量を計算する
3. 設置容量と相場価格を元に、金額を計算する
4. 工事によって追加でかかる金額を足す

それでは具体的に計算していきましょう。

1.だいたいの屋根の大きさを計算して、設置可能なパネル枚数を計算する

まずは、**最上階の平面図**を見て、縦と横の長さを確認し面積を計算します。

横 6,370mm→**6.37m**

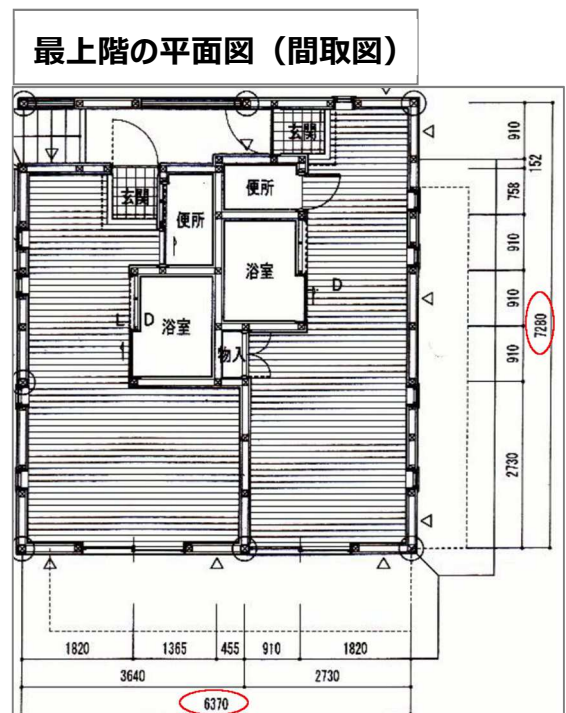
縦 7,280mm→**7.28m**

面積 $6.37\text{m} \times 7.28\text{m} = 46.37\text{m}^2$

この家は**南向きの切妻屋根**(本を開いて逆さにしたような屋根)ですから**北側の屋根は使わないので、面積を半分**にします。

もし屋根が**東西向きの切妻屋根**でしたら、**面積は半分にせず、そのまま**で大丈夫です。

屋根面積 $46.37\text{m}^2 \div 2 = 23.18\text{m}^2$



寄棟屋根(ピラミッドのような屋根)などの複雑な屋根の形の場合は当然もう少し面積が小さくなります。ですが最大でどれくらいになる可能性があるかわかれば十分だと思いますので、切妻屋根だと思って計算してください。

屋根面は傾斜しているため平面よりもう少し大きいので、面積を 1.1 倍します。

屋根面積の概算 $23.18\text{m}^2 \times 1.1 = 25.50\text{m}^2$

次はパネルの寸法です。

例として標準的なパナソニックのパネルで計算してみましょう。

(東芝やパナソニックなどの高性能のメーカーで無ければ、今回計算する金額より安くなります。)

横 1,580mm→**1.58m**

縦 812mm→**0.81m**

パネル面積 $1.58\text{m} \times 0.81\text{m} = 1.280\text{m}^2$

先ほど計算した**屋根面積**の概算を東芝 250W のパネルの面積で割ると、設置できるパネルの枚数が出ます。

設置可能なパネルの枚数

$25.50\text{m}^2 \div 1.280\text{m}^2 = 19.9\cdots \rightarrow 20 \text{ 枚}$



2. パネル枚数を元に設置容量を計算する

「1.」で計算した太陽光パネルの枚数に、パネルの出力である 252W をかけて**設置容量**を計算します。

設置容量 $20 \text{ 枚} \times 252\text{W} = 5,040\text{W} \rightarrow 5.04\text{kW}$

3. 設置容量と相場価格を元に、金額を計算する

先ほど計算した設置容量に相場価格をかけて下さい。

- ・ 5kW 以上 29.2 万円/kW
- ・ 4kW～5kW 31.5 万円/kW
- ・ 4kW 未満 33.9 万円/kW

※価格はすべて税込

パナソニック 5.04kW の相場価格 $5.04\text{kW} \times 29.2 \text{ 万円} = 147.2 \text{ 万円(税込)}$

4.工事によって追加でかかる金額を足す

先ほど計算した金額に、工事代による上乗せ要因を足していきます。

- ・ 屋根材がスレートや金属屋根ではなく**瓦屋根**であった場合→**工事の手間**がかかるので**+5.4 万円**
- ・ 立面図に書いてある**屋根勾配が 6 寸以上**の場合→**足場**が必要な可能性があるため**+16.2 万円**

※価格はすべて税込

この家は金属屋根ですが、6 寸勾配で足場が必要かもしれないので足場代 16.2 万円を追加します。

これで**概算金額**が出ます。

概算金額 147.2 万円 + 16.2 万円 = **163.4 万円(税込)**

つまり、この家に太陽光発電を設置する際の概算金額は『**163.4 万円(税込)**』です。

屋根の形状によっては、設置可能枚数が少なくなり、**金額が下がるケースはある**と思います。

ですが逆に、**これ以上設置できるから金額が増えますよ**という**ケース**はあまり無いと思います。

ですので、いったんの目安の金額として頂いて良いと思います。

金銭メリットを実際に細かく計算する ～自家消費と売電で費用を回収～

これについては、一緒に差し上げた冊子『**太陽光発電 6 つの地獄と回避方法**』にも記載していますが、ここではより具体的な計算方法を書こうと思います。

先ほどの計算で、ご自宅に太陽光発電システムを設置した時のおよその金額感をつかめたと思います。

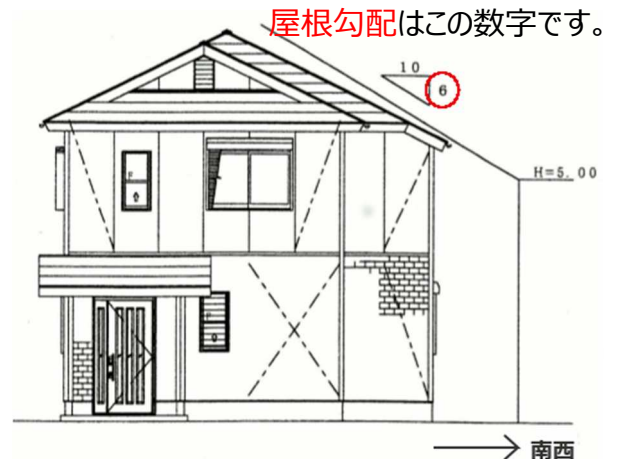
ここまでで太陽光発電システムの導入検討に対する**漠然とした不安はある程度ぬぐえた**のではないのでしょうか？

では続いて、その金額で設置した時に**どれくらいの金銭メリットがあるのか？**を計算してみようと思います。

いくら費用が想像していたよりも安くても、それはただ単に設置容量が小さいだけで金銭メリットはあまり出ないというケースもあります。

太陽光発電のいいところは金銭メリットだけではなくもちろんなのですが、あるに越したことはありません。

一旦は**金銭メリットが有るのか無いのか**という事がわかれば**十分**だと思います。



金銭メリットを計算する手順は以下の4つです。

1. 設置容量から一年間にどのくらい発電するのかを計算する
2. 『電気ご使用量のお知らせ』から基本料金と電気代を確認する
3. 日中の電気使用量を計算する
4. 削減される電気代と売電による収入を計算する

1.年間予測発電量 ～設置容量から一年間の発電量を計算する～

発電量は屋根の勾配、屋根の向き、地域によって変化しますが、**今回は平均的な数値を使用します。**
実際に検討する時には、業者がこのあたりをしっかりと計算します。

設置容量 1kW で一年間に発電できる発電量は屋根の向きによって違います。

- ・ おおよそ真南：1,100kWh
- ・ 西や東：900kWh
- ・ 南西や南東：1,000kWh

この家の方は**南西向き**ですので 1,000kWh をかけます。

年間予測発電量 1,000kWh × 5.04(設置容量) = **5,040 kWh**

これが予測される年間の発電量になります。

2.『電気ご使用量のお知らせ』から基本料金と電気代を確認する

ご自分の『電気ご使用量のお知らせ』をご覧頂き、基本料金がいくらになっているのかを確認します。
確認できない方は基本料金を 1,000 円として計算してください。

基本料金：1,092 円（従量電灯 B 40A）

(ここでは一般的な条件にあわせて「従量電灯 B 40A」としています。)

次に、ご自宅の月の電気代の平均を割り出します。

お手元に 12 か月分の電気代明細があれば**全て足して 12 で割ってください。**

お手元がない方はおおよそいくら位かお考えください。

この方の月の電気代の平均は約 15,000 円です。

3.日中の電気使用量を計算する

電気代から基本料を引き、残りの金額を電気代単価で割ります。

標準的な日中の買電単価(電気代の単価)は約 24 円ですので、ここでは 24 円で計算します。

使用電気の金額 15,000 円 (月々の電気代) - 1,092 円 (基本料金) = **13,908 円**

月々の電気使用量 13,908 円 ÷ 24 円/kWh = 579.5kWh

このうち、日中にどのくらい使用しているかを割り出します。

日中というのは、太陽が出て太陽光発電システムが稼働できる間の事で、だいたい朝 7 時 8 時くらいから夕方 5 時 6 時くらいまでの間のことです。

わからなければ、だいたい 30%くらいでお考えください。

日中の電気使用量 579.5kWh × 0.3 (30%) = **173.85kWh**

これは一か月の日中の電気使用量ですので 12 倍して年間に直します。

年間電気使用量 173.85kWh × 12 = **2,086kWh**

4.削減される電気代と売電による収入を計算する

太陽光発電システムを設置すると、日中の電気は太陽光発電システムで発電した電気で賄いますので、電気代が削減されますので、その金額を計算します。

電気代削減による金銭メリット 2,086kWh × 24 円/kWh = **50,064 円**

先ほど「1.年間予測発電量」で計算した、この家の太陽光発電システムが発電できる発電量は一年間に 5,000kWh でした。

日中に使う電気は太陽光発電システムが発電した電気を使いますので、「3. 日中の電気使用量」で計算した日中の電気使用量を引きます。

自家消費分を使用して余る電力量 5,040kWh - 2,086kWh = **2,954kWh**

ここで余った 2,914kWh の電気はどうなるかというと、余剰電力買取制度という国の制度を利用して、電力会社に高値で売ることができます。

10kW 未満であれば 24 円/kWh[※]で売ることができます。

(※東京・中部・関西電力以外は 1kWh あたり 26 円で 10 年間固定)
しかも **10 年間ずっとこの売電単価 24 円/kWh** で売ることができるのです。

ちなみに 10kW 以上の設置できる場合は **14 円/kWh+消費税**、**固定買取期間は 20 年間**です。

つまり、太陽光発電システムで発電できる電気の使われ方はこのような形です。

- ・ 自家消費によって節約できる電気量：2,086kWh
- ・ 余剰電力によって売電できる電気量：2,954kWh

最後に、『節約できる電気量に買電単価の 24 円/kWh をかけたもの』と『売電できる電気量に売電単価の 24 円/kWh をかけたもの』を足します。

電気代削減による金銭メリット $2,086\text{kWh} \times 24 \text{ 円/kWh} = 50,064 \text{ 円}$

余剰電力売電による金銭メリット $2,954\text{kWh} \times 24 \text{ 円/kWh} = 70,896 \text{ 円}$

1 年間の金銭メリット $50,064 \text{ 円} + 81,592 \text{ 円} = 120,960 \text{ 円}$

つまりこの金額が、この家に太陽光発電を設置することで 1 年間に得られる金銭メリットです。
今回の計算ですと **1 年間で 120,960 円**という事になります。

10 年後はどうなるのか？ ～売電期間が終了後の売電価格～

ここで注意しなければならないのは、売電期間が終了した後のことです。

住宅用(設置容量が 10kW 未満)の場合、買取期間は 10 年間[※]とされています。

11 年目以降はいくらで売電できるのか決まっておりません。

([※]10kW 以上の産業用は、全量買取の 20 年間です。)

ここは予想をするしかないのですが、**国の会議で 11 円/kWh くらいになるのでは？**と予想されています。
この価格は**現在の電気の卸市場の相場**なのですが、結局のところいくらなのかは明確には決まっていません。
国としても、税金を使って設置を補助した太陽光発電の電力を利用しないという事は無いと思います。

11 年目以降の金銭メリットを計算

つまり 11 年目以降は、「4.削減される電気代と売電による収入を計算する」で売電価格の 24 円/kWh をかけている部分が 11 円/kWh になります。

ただ、11 円/kWh でしか買ってくれないのであれば、空調・調理・給湯をガスから電気にするなどして自宅 で使う電気を増やすことになると考えられます。

そのため、だいたい「半分は売電」、「半分は自家消費」という感じになるのではと思います。

11 年目以降の買電価格がいくらになっているかは全くわかりませんので、いったん今の買電価格と同じ 24 円/kWh を掛けて計算します。

つまり 11 年目以降の太陽光発電システムを設置したことによる金銭メリットは年間 8 万 2,558 円です。

結局 20 年間でどれくらい金銭メリットになるのか？

設置直後から 10 年間の金銭メリット $120,960 \text{ 円} \times 10 \text{ 年} = 120,9600 \text{ 円}$

11 年目からの 10 年間の金銭メリット $82,558 \text{ 円} \times 10 \text{ 年} = 825,580 \text{ 円}$

20 年間の金銭メリット $120,9600 \text{ 円} + 825,580 \text{ 円} = 2,035,180 \text{ 円}$

つまり、20 年間の合計メリットは **2,035,180 円**となります。

設置費用は **147.2 万円**でしたので、**20 年間で 71 万 9,560 円の得**、ということになります。

ここで計算している費用は相場価格を元にしていますが、ソーラーパートナーズ認定企業は相場価格より 少し安い傾向があります。

また、実際にはシミュレーション以上に発電することが多いので、**実際の金銭メリットはもう少し大きくなる**と思 います。

(※このようなシミュレーションはできるだけ少なめに見積っておくことが鉄則です。)

必ずご自身の手で一度計算をしてみてください

ご自宅に太陽光発電を設置したときの概算金額と金銭メリットはうまく計算できましたでしょうか？

計算方法でよくわからないことが有りましたら、いつでもご相談ください。

もし今回この章を読んで太陽光発電システムを本格的に検討してみようと思われたのであれば、ぜひ行 動を起こして頂きたいと思います。

一人でも背中を押された方が出て、太陽光発電の普及につながればこれに勝る喜びはありません。

ここまでで、太陽光発電システムの検討を始めるための不安は大方取り除くことができました。そして、金銭メリットの計算の結果、メリットがありそうだとわかった方は、**いよいよ行動に移したいとウズウズしている頃**かと思います。

ただそれでも踏ん切りがつかない方は、**実際に検討を始めた時に何が起きるのがわからないから不安なのでは？**と考えました。

ですので、この章では、実際に検討を始めた時にどのような事があるのか。そして、検討開始から設置、売電手続き完了までの流れと、その時々々の注意点をお伝えして、未だ検討を始めていらっしゃる方の背中を押したいと思います。

検討を始めた後の手順

太陽光発電システムの検討開始から売電手続き完了まではこのような流れになっています。

1. 見積り依頼先を探す
2. 現地調査・見積書を出してもらう
3. 比較検討する
4. 契約・補助金等手続き
5. 工事
6. 連系(売電開始)

それでは早速、上記の項目に沿って話を進めていきます。

1. 見積り依頼先を探す

検討を始めることになったら、まずは**太陽光発電システムを取り扱っている会社を探す**ことになります。2009年に売電制度が始まるまでは、一般の方が**太陽光発電の存在を知るのは訪問販売から**でした。

訪問販売会社の営業マンが家にやってきて

「奥さん、お宅の屋根は太陽光発電に向いているからぜひつけた方がいいですよ」

という玄関先での話から始まっていたのです。

いまだに、新規に設置される太陽光発電システムの**半数以上は訪問販売**が占めておりますが、それ以外の選択肢も増えています。

販売会社の種類については冊子で詳しく解説していますので、ここではそれぞれのメリット、デメリットを列挙するだけにとどめておきます。

販売会社	メリット	デメリット
訪問販売	なし	価格が高い
通信販売	・販売費が少ないため価格が安い ・商品の情報をよく読むことが可能	・対面での対応を最小限にしているため、不安を感じやすい
量販店	・大量仕入れで価格が安い ・店頭で実物を見ることができる ・販売員から直接話を聞ける	・自社施工ではない ・販売店が売りたいものを売る
店舗型販売	・特定のメーカーに非常に詳しい ・店頭で実物を見ることができる ・販売員から直接話を聞ける	・店舗コストがある分、高い ・複数提案ができない
工務店	・リフォームの際に一緒に依頼できるため、手間が少ない	・太陽光発電が専門ではない ・自社施工ではない
街の電器店	・地域に密着している ・不具合時などの対応が早い ・自社施工	・太陽光発電が専門ではない
専門工事会社	・太陽光発電が専門 ・複数メーカーの選択肢がある ・自社施工	・しいて言えば、量販店ほどの価格提案力がない
工事会社ネットワーク	・大量仕入れで価格が安い ・太陽光発電が専門 ・複数メーカーの選択肢がある ・自社施工	・新しい業態のため、メリットを理解してもらいづらい

なぜ、これだけたくさんの販売会社の種類が増えているかというと、一番の理由は 2009 年に始まった現在の**売電制度が非常に魅力的**だからです。

売電制度が始まる前は売電単価と買電単価が同じでしたので、金銭メリットは非常に小さく、設置費用の回収も 20 年近くかそれ以上というケースがほとんどでした。

そのため、2009 年以前に太陽光発電システムを購入する方の中には、訪問販売の会社に金銭メリットを過剰に高く説明され、購入する方が多くいました。

ただ、2009 年に売電価格が高額に設定された売電制度が始まったことで金銭メリットが大きくなり、**設置費用の回収も 20 年以内にできることがほとんど**になりました。

そのため、訪問販売の会社ほどの営業トークができなくても買い手が充分メリットを感じることができるようになり、売ることがそれほど難しくなくなりました。

ちょっと計算したら得することがわかるくらい、金銭メリットが大きいから売れるわけです。

これが大きな後押しになり、太陽光発電システムが一種のブームになるほど一気に一般的なものになり、それに伴っていろんな販売会社が出てきたのです。

この話は重要なので何度もお伝えいたしますが、太陽光発電システムを設置すると、**設置した会社さんと10年20年と長い期間付き合っていくことになります。**

そのため、価格や性能のみではなく、**信頼できる会社さんかどうか非常に重要**です。

信頼できる会社かどうかを見極めるには、複数の会社さんから見積書を出してもらうことです。価格や提案内容はもちろんですが、その際の**対応の違い**も見ることができます。

ソーラーアドバイザーのひとことポイント



ショッピングモールでイベントをやっているような会社は信頼できる良い会社ではないのですか？



「訪問販売の会社からは嫌だけど、イオンなどの大きなショッピングモールでイベントをやっているような会社は信頼できる良い会社なのでは？」
と思い込んでいる方がいらっしゃいます。

ショッピングモールに出店している会社というのは元々訪問販売の会社さんがより効率的な訪問先の選定のためにやっているものですので、**金額としてはじつは結構高め**です。

(上の表で言うと、店舗型販売にあたります。)

2. 現地調査・見積書を出してもらう

見積り依頼をした後は、費用が実際にどのくらいなのか、見積書を出してもらいながら話を聞きます。

ご自宅に設置するものですので、ご自宅まで来てもらって話を聞くのが一般的です。
見積書には大きく 2 種類あります。

- ・ 図面を基に作成する見積書
- ・ 現地調査の後に作成する見積書

一般的には、**最初に図面を基に見積書を作成し、ご提案します。**

当然と言えば当然ですが、販売する会社からすると「太陽光発電システム」を、「自分の会社」から買ってもらいたいわけです。

そのため、販売する会社は「太陽光発電システム」のメリットの話と、「自分の会社」の話をします。

時間にしてはだいたい 1 時間くらいが平均です。

そして、**現地調査の後に最終的な見積書を作成します。**

現地調査は別で 1 時間かかると思っておいてください。

ですので説明と現地調査をセットでやると 2 時間が目安となります。

ソーラーアドバイザーのひとことポイント



**現地調査をしないで作った見積書は、
正確な見積書ではないのですか？**



図面が正確であれば現地調査後に見積書が変更になる事はありません。
現地調査の目的は以下の 2 つがメインです。

- ・ **設置の可・不可の判断**
- ・ **実際に工事となった場合の工事工程のシミュレーション**

そのため現地調査では、屋根の野地板の状態や配線取り回しのイメージ、電気周りのチェックなどを主として行い、その上で**念のため**図面との相違がないか寸法を測ります。

もちろん現地調査の後に作成する見積書の方がより正確で良いのですが、屋根に登ったり屋根裏を見たりと、**現地調査は時間も手間もかかります。**
販売する側の本音を言えば、契約する意思のある方にだけ現地調査をしたいところです。

3.比較検討する

複数の会社さんから見積書をだしてもらったら、今度はその比較をします。

見積書を見る時に気になるポイントとしては以下の3つだと思います。

- ・メーカー
- ・価格
- ・販売会社

じつは、これらは非常に複雑にからみあっています。

メーカーの比較：メーカー選びが金銭メリットのキーとなる

まず重要なのは、**金銭メリットのキーである発電量の決め手となるメーカーの比較**だと思います。
全量売電ができる産業用の大型案件であれば、**kW 単価だけを考えて選ぶのでも構わない**と思います。

住宅用となると話は別です。

住宅用の場合は、余った電気を売ること**で金銭メリットを出しますが、電気が余らないとほとんどメリットがなくなります。**

そのため、屋根の形、大きさ、電気の使用量、予算によって最適な提案メーカーが変わってきます。

例えば、屋根面積が小さく設置できるパネル枚数が十数枚だった場合、**多少 kW 単価が高くても性能のいいメーカーを選ばないと、電気が余らなくなり、回収年数が長くなります。**

逆に、設置面積が大きい場合はそれだけで選択肢が広がります。

予算が多いのであれば、**性能の高いメーカーで設置容量を稼ぐことで、金銭メリットを大きくできます。**
また、**kW 単価が安いメーカーで費用を押さえながら金銭メリットをしっかり出すことができます。**

どのメーカーが自分にとってメリットが一番高いのかを、冷静に見比べて判断する事が必要です。

価格の比較：販売会社は取扱いメーカーを絞って仕入れ価格を下げている

先ほど取り上げたようにメーカーによって設置枚数が変わることがあるため、ソーラーパートナーズでは検討する方の選択肢を広げるために、工事会社さんがソーラーパートナーズの工事会社ネットワークに加盟するための絶対条件に『**複数メーカーの提案ができる事**』というものがあります。

選択肢が広ければそれだけ最適なメーカーを選ぶことができる可能性が上がるからです。

ですが普通、販売会社さんは**得意なメーカーを絞っていることがほとんど**です。
これは正直、致し方ない理由があります。

商売の基本は『安く仕入れて、高く売る』事です。
そして安く仕入れるためには、**仕入れ交渉力を高めるためにたくさん仕入れなければなりません**。

1 個よりも 5 個、5 個よりも 10 個仕入れる会社の方が、基本的には仕入れ価格は安くなります。

そうすると仮に一か月に 10 件販売している会社であった場合に、シャープを 3 件、京セラを 3 件、三菱を 2 件、パナソニックを 2 件と分散してしまうよりもシャープを 10 件とした方が仕入れ交渉力は高まります。

そのため普通は**ある程度取り扱うメーカーを絞って販売する**のです。

ソーラーアドバイザーのひとことポイント



**たくさんの種類のメーカーを扱いながら、
安く提案できる会社はどのような会社ですか？**



少し宣伝になってしまいますが、ソーラーパートナーズ認定企業が該当します。なぜなら、ソーラーパートナーズでは**共同購入によってあらゆるメーカーの仕入れ価格の低減を追求しているからです。**

共同購入とは、ソーラーパートナーズ本部が、全国の工事会社の仕入れを取りまとめ、一括して仕入れる仕組みです。

共同購入によって、全メーカーの製品を大量に仕入れるため、メーカーに対して**交渉力を持てます。そのため、安く仕入れることができるのです。**

この仕組みによって、例えば、東芝を普段よく提案している会社がパナソニックを提案する場合にも、低価格でご提案が可能です。

販売会社の比較 1：信頼できる会社かどうか

実際に検討している時には、**メーカー選びと販売業者選びが同時に進みます。**

そしてお客様からよく聞く悩みで『**信頼できる会社と選びたいメーカーが一致しない**』というものがあります。

例えばメーカーはパナソニックがいいのに、一番信頼できそうで契約したいA社はパナソニックではなくシャープを薦めてくるというものです。

さらに言うと、A社にパナソニックの提案をお願いすると、B社より金額が高くなってしまうという事があります。

正直、**この悩みに対するアドバイスはありません。**

家電製品などの単なる商品売買であれば、信頼できなさそうであろうがなかろうが、B社にお願いすれば良いと思います。

ですが、**太陽光発電システムは屋根に穴を開けて設置をする商品です。**

今後 20 年以上住む住宅の屋根に穴をあけてもらうわけですから、**信頼できる会社をお願いする必要があります。**

ると思います。

個人的には、短期的な価格よりも、信頼できる会社に出会い、その会社さんが提案できる一番メリットがでるメーカーで設置するのがいいように思います。

販売会社の比較 2：保障で選ぶ ～太陽光発電の 3 つの保証～

太陽光発電には以下の 3 つの保証・保険・保障があります。

- ・メーカー保証
- ・工事賠償責任保険
- ・自然災害補償

この中で、**工事賠償責任保険**と**自然災害補償**については販売会社が任意に選んで加入するものですので、販売会社の比較基準になります。

メーカー保証はメーカーに紐づく保証である上、どのメーカーの保証もそれほど大きな差はありません。そのため、販売会社選びの比較基準にはなりません。

販売会社の比較 2-1：メーカー保証 ～製品自体の不具合を保証する～

太陽光発電システムには**メーカー保証**があります。

どのメーカーを選択したとしても、最低 10 年のシステム保証が付いています。

これは普通に使っていた場合に、太陽光発電システムの機器に不具合が起きた時に無償で交換・修理をしてもらえるというもので、**メーカーが保証しています**。

販売会社の比較 2-2：工事保険～設置工事の不具合を補償する～

工事会社が加入している『**工事賠償責任保険**』というものがあります。

太陽光発電システムの設置工事によって起きてしまった屋根の雨漏りなどを補償するものです。

『施工保証 10 年』などとうたっているのも、この『工事賠償責任保険』に入っているからという話になります。

ちなみに工事会社が倒産してしまった場合は**保険自体が消滅します**。

なぜなら『工事賠償責任保険』は工事会社が加入している保険だからです。

ソーラーアドバイザーのひとことポイント



**工事保険に入っている会社であれば、
信頼できる会社なのですか？**

『工事賠償責任保険』は、ほぼ全ての工事会社が加入している保険で、**入
ってなければ論外というレベル**です。

ですから

「工事保険に入っているから安心」

「施工保証が付いているから安心」

という発想は非常に危険であると思います。

太陽光発電システムは 10 年、20 年と付き合いしていく商品ですし、ご自宅
にはさらに長く住み続けます。

そのように考えると、考えなければならない事は

- ・ 工事会社が本当に**この先何年も存続する事ができそうな会社か**
- ・ 不具合が起きない**工事をしっかりとしてくれる会社か**

この 2 点であると思います。

販売会社の比較 2-3：自然災害補償～自然災害の不具合を補償する～

メーカー保証とは別で『**自然災害補償**』というものがあります。

台風や雹、大雪などの**自然災害による太陽光発電システムの不具合**について保証するもので、
各メーカーが保険会社と提携して用意しているものです。
(**地震や火山の噴火などは含まれません。**)

ただこれは個人の方が加入できるものではなく、**販売会社が加入できる保険**になります。

メーカーごとに別々で加入する必要があり、5 メーカー取り扱っている販売会社であれば 5 つの保険に加入
する事になります。

しかも、『**A さんの案件は加入して、B さんの案件には加入しない**』という選択ができません。

加入したらすべての案件が対象となるものですので、**自然災害補償の保険に入っていない会社もあります。**

ソーラーアドバイザーのひとことポイント



自然災害補償に入っているかは販売会社の比較の際重要ですか？



判断が難しいところですが、**私達は重要だと考えています。**
自然災害補償はお客様が加入・未加入を選択できない分、
太陽光発電に対する**販売会社の姿勢が見える部分でもあります。**

ここ最近では、異常気象で想定外の大雪や台風などがたまに來ます。
自然災害補償に入っているかどうかは事前に確認し、
契約書にその旨を明記してもらうようにした方が良いでしょう。

鹿児島や静岡など、火山の噴火が多いのに台風や大雪などの心配が無い
地域では、自然災害補償がほとんど意味をなさないため、無用なコスト削減
のために、あえて加入していない会社もあります。
とてもいい会社なのに自然災害補償に加入していない会社でしたら、
加入していない理由を聞いてみるのがいいと思います。

4. 契約・補助金等手続き

さていよいよ契約となった場合、必要なのは実印だけです。

時間にしておよそ 1 時間くらいです。

やることは大きく 4 つあります。

1. 販売・施工会社との契約

購入先の会社と商品売買・請負工事契約書を取り交わします。必要なのは実印です。

2. 経済産業省への設備認定申請

これはネット上で申請するものですが、販売会社が代理で行ってくれます。

3. 電力会社への売電申込み

これも販売会社が代理でしてくれますが、申込書類への署名・捺印は必要です。

4. 補助金の申込み

自治体からの補助金がある場合には申込書類への署名・捺印が必要になります。

ソーラーアドバイザーのひとことポイント



**自治体の補助金の申請は
すべて販売会社が代行してくれるのですか？**



補助金の申込は、自治体によって郵送でも構わないところと、持ち込みでないと許してくれないところがあります。

持ち込みが必要な自治体の場合はご自身で持ち込むことになります。

別にご自身が持ち込まず、販売会社が持ちこんでも構わないのですが、どちらにしても添付書類で住民票や印鑑証明書が必要になるためそれらを取得しに行ってください一緒に持ち込むケースが大半です。

5. 太陽光発電の設置工事

契約から平均して **1 か月後に設置工事が行われます。**

これは補助金の申請状況や、システムの納品状況等により変動します。

太陽光発電システムの設置工事は、**よほどの事がない限りは 1 日で完了します。**

10kW 以上の大規模な太陽光発電システムの場合はもっとかかることがあります。

住宅用であれば、朝 9 時頃から始まり、**早ければ 2 時とか 3 時くらい**に終わるケースもあります。

屋根と同時に屋内の電気工事も行われますので、ご家族のどなたかがいる必要があります。

ちなみに工事終盤には、一度ブレーカーを落とす必要があります。

ソーラーアドバイザーのひとことポイント



工事日当日はどのようなことをチェックすべきですか？



工事日当日に血眼になってチェックをする必要は無いと思います。
屋根には上がりませんし、素人がチェックすると言ってもたかがしれています。

工事日にすべき事は、職人さん達に気持ちよく仕事をしてもらうことです。
お茶を出すなどは簡単にできることなのに、意外としていない方が多いです。

職人さんも人間です。
気持ちよく迎えてくれた施主さんの工事はしっかりとやってあげたいと思うものです。

これまで発生している工事による不具合は技術不足が原因ではなく、
倫理観の不足によるものがほとんどです。
工程を省いてしまっていたり、適当に行っていたりというものです。

手を抜いてやしないかとギラギラと目を光らせるより、気持ちよく工事をしてもらうために気を使うほうが圧倒的に効果は高いと思います。

6.連系(売電開始)

太陽光発電システムは**設置工事が済んで終わりというわけではありません。**

電力会社が「よし！この日から連系開始！」としてくれないと売電が始まりません。

その為にはいままある買電メーターの隣に、売電用のメーターを取り付けなければいけません。

この売電用のメーター取り付けは、太陽光発電システムの工事日とは別の日になるケースが多いです。

そして更に別の日に電力会社の方がやってきて諸々チェックをして「よし」となったら、その時初めてパワコンのスイッチを入れ、晴れて売電開始となります。

運が悪い方は『工事日』『売電メーター取り付け日』『連系日』と3日バラバラになることもあります。

ソーラーアドバイザーのひとことポイント



連系日より前にパワコンのスイッチを入れてはいけないのですか？



電力会社立ち合いのもとでないと連系が始まりません。

ですが実は、売電メーターの取り付けや連系日の前でも太陽光発電システムは発電しています。

ですから仮に売電メーターが付く前にパワーコンディショナーのスイッチを入れると自宅で使い切れなくなった電気が流れる場所がないため、買電メーターが逆回転を始めます。

みつかりと**電力会社に凄く怒られる**ので連系日まではじっと我慢しましょう。

信頼できる会社と契約をし、設置工事をしてもらいましょう

一番重要なことは信頼できる会社と契約をし、設置工事をしてもらうということです。

それを見極めるためには、気になったことはどんどん営業の方に質問することが大事です。

回答がいろいろありすぎて訳がわからなくなったら、ソーラーパートナーズに相談してください。

『太陽光発電の健全な普及を牽引する』という使命のもと、適切な回答をいたします。

仕入れるように対策されています)

このリスク低減のためにも、**純国産エネルギー比率**を少しでも高めなければならないのは明らかです。原発が今後いかなる事になろうとも、純国産たりえる再生可能エネルギーのシェアは少しでも多くなっていなければなりません。

家計も潤い、日本の為にもなり、環境にも良い。

そんな素敵な太陽光発電システムを今回の小冊子を読んだ事によって、一人でも多くの方が導入してくれたらこれに勝る幸せはございません。

株式会社ソーラーパートナーズ

追伸

『太陽光発電 6つの地獄と回避方法』と

『ホームページに書けない太陽光購入前必読マニュアル』はいかがでしたか？

もし、冊子の内容に満足いただけましたら右のボタンを押して、

ご友人にこの冊子の存在を教えてあげてください。



また、太陽光発電の工事会社ネットワーク ソーラーパートナーズでは、

施工実績が豊富な、自社施工の太陽光発電業者への見積りを、無料で行うことができます。

もし、太陽光発電の設置を検討されるようでしたら、まずは、ソーラーパートナーズまで

右の「お見積りはこちら」ボタンか、お電話(無料)でお問い合わせください。

現場を熟知したソーラーアドバイザーが、

小さな疑問から最適な発電プランの提案まで、

中立な立場でご相談に応じさせていただきます。



会社概要

法人名	株式会社ソーラーパートナーズ（Solar Partners Co., Ltd.）
ミッション	太陽光発電の健全な普及を牽引する
経営陣・顧問	代表取締役 中嶋 明洋 神戸大学経営学部卒業後、FA 機器メーカーの（株）キーエンスに入社。営業職として全国ランキング 1 位となった後、介護・医療・シニア分野専門の情報インフラ構築を手掛ける（株）エス・エム・エスに入社。同社初の地方事業所となる関西事業所の事業所長や新規事業責任者、CS 推進室長等の要職を経て、同社の東証マザーズ上場に貢献。その後、当社取締役中村とともに、（株）エコパートナーズ（2011 年、（株）ソーラーパートナーズに社名変更）を設立し、代表取締役に就任。グロービス経営大学院卒業（MBA）。 経営顧問 大谷 武彦 1965 年、飛島建設(株)入社。米国現地法人社長を経て、1994 年、株式会社クレオ(JASDAQ 上場)に取締役副社長として経営参画。同社代表取締役 役社長、代表取締役会長を歴任。2005 年、(株)エス・エム・エス(東証一部上場)監査役に就任。2008 年、(株)ランドコンピュータ常任監査役に就任。2011 年、(株)従心会倶楽部を設立し、代表取締役に就任。   代表取締役 中嶋 明洋 経営顧問 大谷 武彦
建設業許可番号	東京都知事許可(般-24) 第 138314 号
TEL	03-3568-1360
FAX	03-3568-1361
資本金	15,000,000 円
所在地	〒107-0052 東京都港区赤坂 2-4-1 白亜ビル 8F

2017 年 4 月 13 日更新

SOLAR
PARTNERS