

太陽光発電 20年で電気代を 140万円 削減する方法

発行:株式会社ソーラーパートナーズ

決定版



「もっと早く知りたかった!」

(兵庫県 Y様)

太陽光発電の設置前に 必ず読むべき一冊!

6つのトラブル実例と対処法を記載

1. 実は、とんでもなく高値で買わされていた!
2. 激安の会社と契約したら、急に連絡がとれなくなった
3. 「9年で回収できる」といわれたのに、どう見ても収支はマイナス!
4. 発電量シミュレーションの内容が、どうもうさんくさい
5. メーカー保証が受けられない提案を平気でしてくる会社
6. 業者が工事直後にトンズラ!再工事の悪夢

SOLAR
PARTNERS
ソーラーパートナーズ

はじめに

住宅用太陽光発電システムの余剰電力売電制度が始まったのは2009年11月のことでした。この制度により、発電して余った電力を電力会社に売ることが可能になり、2024年には制度開始から15年という節目を迎えました。

この15年間、太陽光発電業界では様々な変化がありました。悪質な訪問販売会社の出現、安価な製品を大量販売して倒産する会社の増加、さらには2012年からの産業用太陽光発電参入により大きな借金を背負って経営破綻する企業など、業界の浮き沈みを目の当たりにしてきました。

そんな中、2010年に太陽光発電システム導入検討の相談窓口としてソーラーパートナーズを立ち上げました。おかげさまで現在では、政府委員会への相場価格データ提供を行うまでに成長し、この冊子も累計10万冊以上お配りするほどとなりました。

しかし、時代とともに市場も変化しています。大量生産によるシステム価格の低下に伴い、売電価格も大きく減額されました。直近ではエネルギー価格高騰により買電価格が売電価格を上回り、売電するよりも購入する電気の代わりに自家消費する方がお得になるという状況も生じています。

このような市場環境の変化に伴い、一部の業者による説明方法も少しずつ変わってきています。消費者の皆様には、正確な情報に基づいた慎重な検討が求められます。

太陽光発電システムは適正な判断で購入していただければ、電気代が削減され、さらには売電収入を得ることができ、日本のエネルギー問題にも貢献できる素晴らしい商品です。この冊子を読んで、納得して太陽光発電を買うことができる方が一人でも増え、太陽光発電システムの『健全な』普及に少しでも貢献できれば幸いです。

株式会社ソーラーパートナーズ

中村 雄介

もくじ

はじめに	1
1. 太陽光発電はますますお得な存在に	3
2. 実はとんでもなく高値で買わされていた！	8
～太陽光発電の適正価格はいくら？kW単価という考え方～	
3. 聞いていた売電収入と金額が違う！	13
～投資メリット金額を自分で計算する方法～	
4. 発電量シミュレーションが、どうもうさんくさい。	20
～シミュレーションのウソを見破る方法～	
5. 激安の会社と契約したら、急に連絡がとれなくなった	30
～安すぎる会社も危険！激安太陽光発電にひそむワナ～	
6. メーカー保証が受けられない提案を平気でする会社	36
～販売会社選びは慎重に！どこから買うのが安心か～	
7. 業者が工事直後にトンスラ！再工事の悪夢	48
～施工体制と施工実績、そして太陽光への思い入れ～	

おまけその1 目も当てられない、品質の悪い工事	55
おまけその2 アフターメンテナンスは必要か？	58
導入者インタビュー	65
太陽光発電導入までの流れ	67
おわりに	70

1. 太陽光発電はますますお得な存在に

近年、国際情勢の不安定化や円安の影響により、発電用燃料の価格が急騰し、**電気代は過去10年間で約20%上昇**しています。特に2022年のウクライナ問題が起きた時には、原油価格が10年前の約1.4倍に達したことで電気代が更に高騰し、多くの家庭が負担を強いられました。

そのような状況下で、太陽光発電の運用方法も変わりつつあります。売電価格よりも買電価格が高くなったことにより、**高騰する電気の代わりに発電した電気を自宅で使う**ことが大きなメリットを生み出す秘訣となりました。後述の2024年の時点のシミュレーションでは、約9年で投資費用を回収でき、長期間の運用で収支をさらにプラスにすることも期待できる試算となっています。

一方で、太陽光発電は購入するにも専門的な知識が必要なので、**誤った説明で高額な製品を売りつける業者が存在**します。購入後に想定よりも発電せずに赤字となったり、低品質な工事が原因でメンテナンスに苦勞する方がおり、経済産業省も注意喚起を促すほどです。

本冊子では、これまでに累計20万件以上の相談を受けた経験をもとに、悪質な販売手法を解説し、お客様が正しい知識を持って太陽光発電を導入できるようサポートいたします。

2. 実はとんでもなく高値で買わされていた！

～太陽光発電の適正価格はいくら？kW単価という考え方～

「いまは本当に地獄のようです。せっかく良いものだと思って買った太陽光発電が、実は騙されて高く買ったもので、しかもそれがこれから20年以上も屋根の上に乗っている。業者にボッタクられたとわかってからは、妻とはずっと険悪なムードが続いています。」



この方は、東日本大震災の後、計画停電を何度も体験し、電気に対しての不安感が強くなっていたときに、ちょうど訪問販売の方が来て、太陽光発電の説明を聞いたそうです。

「万が一の時には非常用コンセントから電気を使うことができる上、売電で投資の元も取れる。『太陽光発電はなんていいものなんだ！』と思って訪問販売から**その場で契約したので**
すが、これがいけなかった。」

詳しくお伺いすると確かに、見積り価格の総額が350万円を超えており、**見事なボッタクリ**
と言える金額です。工事も終わり発電が始まったあと、どうしても気になった奥様が、金額が妥当だったのかをインターネットでお調べになったそうです。

売電収入と電気代の節約分をもとに収支を計算してみたところ、購入金額の回収にはなんと20年以上かかるとの結果が出たので、「なんとかならないか」という相談も一緒に受けました。

「投資の回収を一番に考えていなかったとはいえ、発電量シミュレーションも見ずに契約してしまったことを後悔している。」

発電量モニターを見るとイライラするので、今は片付けてしまったそうです。悪徳業者の説明内容に訴訟できるようなポイントがないかをお聞きしましたが、正直難しく、使用電力を調整してできるだけ元を取るのを早くしましょう、というお話ししかできませんでした。

「kW単価」という考え方

太陽光発電システムは、設置するメーカーやパネルの枚数、工事内容によって金額が大きく変わります。トヨタのワンボックスカーと日産の軽自動車の価格を比べても意味がないように、太陽光発電も同じ条件で比較をしないと、その金額が適正かどうかの判断はできません。

この太陽光発電システムを同じ条件で見るための方法が「kW単価」という考え方です。

太陽光発電システムはその設置容量をkWという単位で表します。

「kW単価」とは、合計金額を設置容量（kW）で割り、1kWあたりの価格に直したものです。

kW単価の計算方法

$$\text{kW単価} = \frac{\text{システムの各部材と工事代の合計金額（円）}}{\text{設置容量（kW）}}$$

	システム 合計価格	発電容量 (kW)	kW単価
(A)	130万円	5kW	26万円/kW
(B)	120万円	4kW	30万円/kW

上の図をご覧ください。

システム全体の価格だけを見ると(B)の方が安く見えます。

しかしkW単価で見ると、じつは(A)の方が割安なのわかります。

太陽光パネルは買い切りの商品ではなく、購入後の運用で投資メリットが生まれる商品です。その見積りの価格は本当に安いのか？ご自宅の住宅や生活様式に合った太陽光パネルは何なのか？お客様自信とご自宅のことを知った上で、徹底的に比較しなければ最適なプランを選ぶことは難しいでしょう。

カンタン**30秒**で見積り比較

太陽光発電で電気代を削減！

無料

見積り比較はコチラ



トラブル回避方法

～メーカーごとの相場価格を把握しましょう～

太陽光パネルはメーカーによって発電量・サイズ・価格が異なるため、同じ枚数や容量でも総合的な性能や費用に差が出ます。ここでは3メーカーを例示していますが、これはあくまで目安です。実際の設置環境（例えば雪国や塩害地域の条件）、屋根の形状や材質によって適切な選択は変わります。ソーラーパートナーズは信頼性の高い情報提供に努めており、国の委員会にもデータを提出しています。

メーカー	システム容量 (パネル枚数)	相場価格(税込)	1kWあたり相場価格 (税込)
シャープ SHARP	6.21kW (27枚)	159.6万円	25.7万円/kW
	5.52kW (24枚)	152.4万円	27.6万円/kW
	4.14kW (18枚)	122.1万円	29.5万円/kW
長州産業 CIC	6.12kW (18枚)	134.0万円	21.9万円/kW
	5.44kW (16枚)	126.2万円	23.2万円/kW
	4.76kW (14枚)	117.1万円	24.6万円/kW
カナディアンソーラー Canadian solar	6.56kW (16枚)	143.0万円	21.8万円/kW
	5.74kW (14枚)	135.5万円	23.6万円/kW
	4.92 kW (12枚)	125.0万円	25.4万円/kW

3. 聞いていた売電収入と金額が違う！

～投資メリット金額を自分で計算する方法～

「設置してから1年間の発電量を記録して確認してみたが、販売会社から提示されていた**発電量シミュレーションの約半分しか発電していない**。これは故障でしょうか？」



この方は、なにかおかしいと感じてから、何度もその販売会社に連絡をしていたそうです。ところがとうとう、その会社に電話が繋がらなくなったため、インターネットでたまたま見つけた当社にご相談を頂きました。kW数や方角等を伺った感じだと、現在の発電量はシステム故障によるものではないようです。つまり、**発電量シミュレーションで誇張した発電量予測を伝えられていたことが原因**です。

必ず自分で投資メリット金額を把握する

太陽光発電システムの投資メリット金額は、電卓があれば十分に計算できます。太陽光発電システムは投資商品としての側面も持ちます。購入金額だけでなく、投資メリット金額がどれくらいになるかを把握しておくことは重要です。

太陽光パネルのメーカーは、販売会社が勝手に伝えた発電量予測の補償などはしてくれません。自分で自分を守るためにも、ざっくりとでも投資メリット金額の計算方法を知っておきましょう。

投資メリット金額の計算方法

太陽光発電システムの投資メリット金額は右図にある通り、以下の二つの金額を足したものです。



- 電気代削減金額
- 売電収入金額

電気代削減金額

電気代削減金額とは、太陽光発電システムで発電した電気を自宅で使用することで、**今まで電力会社から購入していた電気代を削減できる効果**です。太陽光発電システムは日中しか発電しないので、削減できるのは日中使用した電気の分だけです。一般的に4人家族の場合、全体の電気使用量のだいたい30%を日中に使用しています。

つまり、**自家消費量** = 全体の電気使用量(一年分) × 日中電気使用割合となります。日中の電気使用割合は家族の生活パターンによって変わるのでご注意ください。全体の電気使用量は、毎月電力会社から送られてくる『電気ご使用量のお知らせ』に書いてあります。

また買電単価は電力会社との契約プランによって変わりますが、**買電単価** = 請求金額(一年分) ÷ ご使用量(一年分)で求められる、一年の平均買電単価を元に計算すれば十分です。

電気ご使用量のお知らせ	
ご使用場所	
年 月 日	ご使用期間 月 日 ~ 月 日 (30日間)
ご使用量	474kWh
請求予定金額 (うち消費税等相当額)	円 円
基本料金	円 銭
電 1 1 段料金	円 銭
電 1 2 段料金	円 銭
量 1 3 段料金	円 銭
燃料費調整	円 銭
太陽光促進付加金	円 銭
口座振替割引	円 銭

売電収入

売電収入とは、太陽光発電システムで発電した電気のうち、**使用しきれずに余った電気を電力会社**

に売ることで得られる収入のことです。令

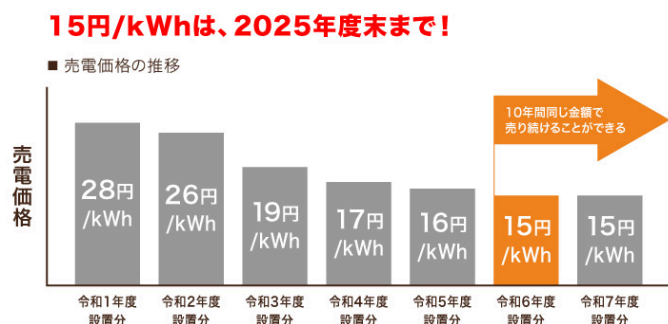
和6年度に太陽光発電システムを設置し

た場合、売電単価は1kWhあたり16円

で10年間同じ価格で売電することがで

きます。ただ、売電価格は年々下がっ

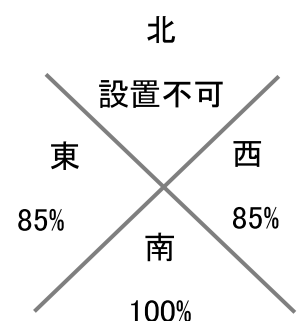
ています。今年度の売電価格が適用されるには、少なくとも今年中に申請をする必要があります。(管轄電力会社によって締切に違いあり)



予測発電量とは、太陽光発電システムがどれくらい発電するのかを予測したものです。

簡易的には**設置容量1kWあたり年間1,000kWh**とすることができます。これはかなり少ない目に見積もった数値です。厳密な予測発電量の計算方法は後で述べますが、ざっくりの投資メリットを計算するうえではこれで十分です。

屋根の設置面が東西を向いている場合は、南向きに対して85%程度しか発電しません。東西向きの場合は1kWあたり年間850kWhを目安にするとよいでしょう。



設置容量は、ご自宅の平面図と立面図をもとに、太陽光パネルが何枚

載るのかを見積もって算出します。一般的には太陽光発電システムの販売・施工店に出して貰うことがほとんどでしょう。

住宅用太陽光発電システムの全国的な平均設置容量は5.00kWですが、日本の家の屋根の形や大きさは非常に様々ですので、平均設置容量はあまり参考にはなりません。

設置容量が少ないとそもそも投資メリット金額が極端に少なくなり、いろいろ検討してもせっかくの情報収集が無駄になってしまうこともあります。

大抵の見積りは無料で取ることができますので、情報収集の段階であっても信頼できる会社から一度見積りをとっておくことをおすすめします。

購入金額の回収年数と回収後の収入

投資メリットがわかれば、購入金額をどれくらいで回収できるのかが分かります。購入金額が小さく、投資メリットが大きいほど回収完了までの年数は短くなります。

そして回収後は、故障して全く発電できなくなるまで、毎月収入を生み出してくれます。

太陽光発電システムの購入金額は、一般的に10年程度で回収できます。

好条件で導入した場合には、10年以内に回収できることも決して珍しくありません。

「太陽光パネルは何年発電を続けられるの？」お客様からよくされる質問の一つです。一般的に、メーカーが保証する稼働年数は20年程度ですが、実際にはさらに長期間の運用が可能とされています。

例えば、京セラが運用する佐倉ソーラーエネルギーセンターでは、設置から39年経った太陽光パネルが2024年現在も稼働中で、出力低下率は17.2%です。約40年前の設置でこれだけの性能を維持していることを考えると、さらに技術進化が進んだ現代のパネルが保証期間を超えて長く稼働できる可能性に納得感があります。

回収年数の計算方法

$$\text{回収年数} = \frac{\text{購入金額 (円)}}{\text{投資メリット金額 (円)}}$$

トラブル回避方法 ～正しい発電量シミュレーションを見る～

お住まいの地域、ご自宅の屋根の大きさ、生活習慣によって多少の差はありますが、適切な条件で太陽光発電を導入すれば、早期の投資金額の回収が可能です。良い条件で購入できた場合には、10年以下で投資回収できるケースも多くあります。

例えばこの当社の簡易シミュレー

ションでは、20年間で140万円の

電気代削減効果があり、それに加

えて売電による収益も得られ、9

年で回収できるという試算になり

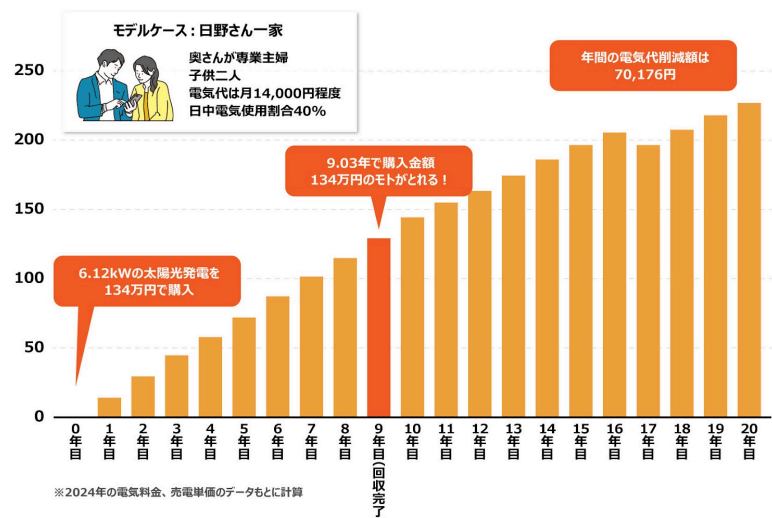
ます。電気代は2024年時点での金

額で設定されているため、今後の

電気料金が更に高騰すればよりメリットは大きくなり、電気料金が下がれば投資回収期間が

伸びる場合もあります。

20年間で140万円の電気代削減に！



4.発電量シミュレーションが、どうもうさんくさい。

～シミュレーションのウソを見破る方法～

「販売会社に見積依頼をして、見積り書と一緒に発電量シミュレーションを出してもらっているが、何回見てもどう計算しているのか全くわからない。

細かい数字も書いてあるから厳密に計算されているのかもしれないがどうも腑に落ちないので、客観的な立場から解説してもらえないだろうか？」



この方が渡された発電量シミュレーションは、表向きはきれいに作られていてもっともらしいものでした。しかし、細かい数字を根気強く見ていくと**変な部分がボロボロ出てきました**。一番問題だったのは、**ガスを利用している家庭なのに、オール電化住宅の買電単価で計算されていたことです**。

ガスを利用している家庭と、オール電化の家庭では電気契約が違います。オール電化は深夜が安い代わりに昼間の電気代単価が高い契約に切り替えます。

（その安い深夜帯にエコキュートでお湯を沸かしきるのでメリットがでます）ですのでオール電化住宅の電気代単価で計算すると電気代削減額が多く計算されるようになり**導入メリットがより大きく見えてしまうのです**。

最近、このような誇張した発電量シミュレーションが原因でトラブルに巻き込まれる事例が後を絶ちません。太陽光発電システムを設置するかしないかを判断するうえで、発電量シミュレーションは一番とっていいほど重要な資料です。

そのため、お客さんがわかるように計算の根拠が示されていることが絶対条件です。何を根拠に計算しているかわからない発電量シミュレーションは、見る意味が全くありません。

発電量シミュレーションで、計算の内訳がわからないものや根拠が明示されていない数字があったら、必ず質問をしてわかるように説明してもらいましょう。

カンタン**30秒**で見積り比較

太陽光発電で電気代を削減！

無料

見積り比較はコチラ



シミュレーションのウソ

ソーラーパートナーズに寄せられる発電量シミュレーションをチェックしていくなかで、**誇張した発電量シミュレーションの出し方にはパターンがあることがわかってきましたので、**
ここでご紹介します。

誇張したシミュレーションを出すパターンは以下のように分けられます。

1. **予測発電量を大きめに言う**
 - 1.1. 根拠なしざっくり型
 - 1.2. 「日射量」ではなく「日照時間」で計算する型
 - 1.3. 方角ロスを考慮していない型
 - 1.4. 細かいところでいじくる型
2. **自家消費量を少なく言う**
3. **売電単価を高いままで言う**

それぞれ説明する前に、発電量シミュレーションでよく使われる、厳密な予測発電量の計算方法について例を用いてご説明します。

厳密な予測発電量の計算方法

先ほどの章で、1年間のざっくりとした予測発電量は1kWあたり1,000kWhとすることができるとお伝えしました。発電量シミュレーションで用いられる予測発電量は、厳密には以下の様に計算します。

設置容量 × 日射量(方角・角度) × 各種ロス
(温度によるロス × パワコンによるロス × その他のロス)

日射量はNEDO(独立行政法人 新エネルギー・産業技術総合開発機構)のホームページで一般に公開されている、日射量データベースを使用します。

日射量データベースの中のMONSOLA-11を使うと、設置場所に近い地域・方角・角度の1日当たりの平均日射量がわかります。その値に365日をかければ、一年間の平均日射量がわかります。

各種ロスについては、次の3つを加味して考えます。

これらのロスはメーカーによって値が多少異なります。メーカーのカタログに記載されています。

1. 温度によるロス
2. パワーコンディショナーによるロス
3. その他のロス

予測発電量の計算例

東京に南向き一面、角度30度でパナソニックHIT252Wを20枚(5.04kW)設置した場合の発電量です。

- ・温度補佐係数によると年間約9%ロス
- ・変換効率95%なので5%ロス
- ・受光面の汚れ・配線・回路など。5%ロス

この条件の1日当たりの平均日射量はMONSOLA-11によると3.73ですので、一年間の日射量は

$$3.73 \times 365 = 1361.45$$

です。

予測発電量の式は**予測発電量**＝設置容量×日射量(方角・角度)×各種ロス(温度によるロス×パワコンによるロス×その他のロス)ですので、この場合の予測発電量は

$$5.04 \times 1361.45 \times (1 - 0.09) \times (1 - 0.05) \times (1 - 0.05) \\ = 5635.349 \dots$$

となります。

つまり、**年間およそ5635kWh発電**することになります。

ではこの計算方法を踏まえて、誇張した発電量シミュレーションのパターンを見ていきましょう。

1. 予測発電量を大きめに言う

売電収入を大きく見せることで投資メリット金額を過大にアピールしてくるパターンです。

このパターンはさらに4つに細かく分けることができます。

1-1. 根拠なしざっくり型

シミュレーションの前提条件等を明示せず、ざっくりと「これくらい発電するので、これくらい大きなメリットがでますよ」と、数字だけ、しかもアバウトに主張してくるケースです。**計算根拠を質問して、納得できる回答が得られない場合は要注意です。**

1-2. 「日射量」ではなく、「日照時間」で計算する型

太陽が出ている時間を表す「日照時間」を使うと、かなりたくさん発電するようになります。例えば、「このシステムは4kWで、日中よく発電する時間が5時間だから、1日当たり20kWh ($4\text{kW} \times 5\text{時間}$)、年間7,300kWh ($20\text{kWh} \times 365\text{日}$)発電します」と言ってくる具合です。

1-3. 方角ロスを考慮していない型

予測発電量を算出する際に方角ロスを考慮せず、発電量を大きく見せる場合もあります。**方角の違いによっては日射量が1.5倍違うといったことも起こり得ます。**

特に、北向きの屋根にしか太陽光発電システムを設置できない場合、導入による経済的メリットを得ることは、現実的に非常に難しいと言わざるを得ません。

1-4. 細かいところでいじくる型

例えば温度やパワコン、その他のロスを全く考慮しなかったり、考慮したとしてもメーカーが出している値よりかなり小さな値を使ったりするケースです。

ひとつひとつは小さいとはいえ、ロスを全く含めないと結果が18%近く変わりますので、注意が必要です。

2.買電単価を高くする

こちらは先程の相談事例と同じです。

買電単価を高く設定すると、当然電気代削減効果が高くなります。

日中の自家消費電力量を正確に把握している方は少ないと思いますが、こういう場合はあわせて**日中の電気使用割合が異常に高く計算**されているケースもあります。自宅の電気料金明細書やご家族の生活パターン（日中はほとんど誰もいない等）と照らし合わせると、明らかにおかしな値には気づくと思います。

3.売電単価を高いままで言う

売電単価を高めに設定すると、当然、売電収入が増えます。さすがに昔の売電単価を使ってシミュレーションを出してくることはレアケースですが、売電期間終了後の11年目以降も同じ売電単価を使って投資メリット金額を計算しているケースはよくあります。

電力会社が高値で買い取ってくれる期間は10年間だけです。この期間は、法的に保証されています。しかし、11年目以降の売電価格は法令で定められていませんので、10円に満たない買取価格を提示している会社がほとんどです。

だから現在はこの11年目以降も見据えて蓄電池を合わせて導入する方が増えているのです。（11年目以降は売電するのではなく蓄電池に貯めて夜に利用するようにするのです。）

トラブル回避方法 ～シミュレーションを見るポイントを知る～

シミュレーションのウソを見破るには、いくつかのポイントがあります。さまざまな項目から計算をするため、ウソを見抜くには、それなりの知識が必要になります。ソーラーパートナーズでは、専門のアドバイザーによるシミュレーションのチェックを行っています。

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月
日数	31	28	31	30	31	30	31
電気代	17,000	17,000	17,000	17,000	17,000	17,000	17,000
日中割合	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
日中電気使用量	132.6	132.6	132.6	132.6	132.6	132.6	132.6
日射量	3.26	3.45	3.51	4.14	4.26	3.73	3.9
温度係数	10%	10%	10%	15%	15%	20%	20%
パワコン	6.0%	6.0%	6.0%	6.0%	6.0%	6.0%	6.0%
その他	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
発電量	354.7	345.7	389.5	419.7	446.3	355.7	389.5
余剰電力量	222.2	213.1	256.9	287.1	313.7	223.2	256.9

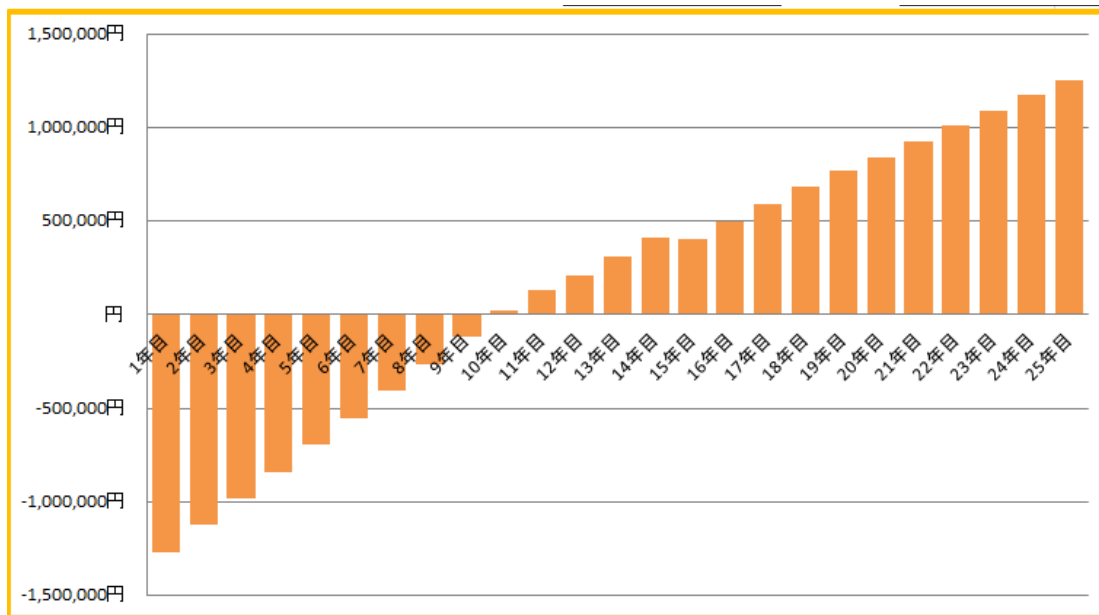
・日中の電気使用量が少ない！！

・日射量が明らかに多い！！

・ロスを少なく計算する！！

・買取価格を高いまま計算！！

■一括支払いの場合：	9.84	年で回収が可能です。	
■ローン購入の場合： ※補助金適用前	月々 727円	お得です。	補助金適用後 月々 2412円 お得になります。



例えばソーラーパートナーズの簡易シミュレーションは以下の計算根拠で算出しています。

設置費用は2024年の相場価格(ソーラーパートナーズ調べ)をもとに算出。

- ・回収年数＝設置費用÷導入メリット
- ・売電価格: 16.0円/kWh(2024年度中に設置の場合)
- ・11年目以降の売電価格: 9.0円/kWhと仮定。
- ・買電価格: 34.0円/kWhと仮定(2024年時点の買電価格)
- ・4年ごとに訪問点検費用2万円を計上
- ・17年目にパワコン交換費用 20万円を計上(20万円/台 × 1台)
- ・毎年0.27%ずつ発電量が劣化していくと仮定。

極端に設置費用が安くないか？メンテナンス費用が考慮されているか？などの一つ一つの項目をチェックしていく必要があります。

5. 激安の会社と契約したら、急に連絡がとれなくなった ～安すぎる会社も危険！ 激安太陽光発電にひそむワナ～

「ローン購入だったため支払い済みの金銭はない
が、**現金**だったらと思うとゾッとする。この会社は
どこにいつてしまったのか？」

この会社はもともと、太陽光発電システムの激安販
売で業界でも有名でした。当社からも確認をしてみ

たのですが、その会社のホームページに記載されているフリーダイヤルまでつながらなく
なっていました。これは完全に**夜逃げ**だと思います。

ホームページがまだ残っていたので細かく見てみると、『アフターフォロー：1年、4
年、8年の無料点検』とありました。どんなにいいアフターサービスを用意していても、会
社がつぶれてしまっは本も子もありません。『言うは易し、行うは難し』とはいいますが、
太陽光発電のアフターフォローにそのままあてはまります。

「太陽光発電は節電のためにも設置したい。だけど、都合が悪くなったら買う側のことはお
構いなしでいなくなるような会社にあたるのはもうこりごりだ。できれば安く買いたいのだ
が、どういう会社だったら大丈夫なのかを教えてほしい。」とのご相談もいただきましたの
で、太陽光発電はどのように安く売られるのかも含めて、ご説明しました。



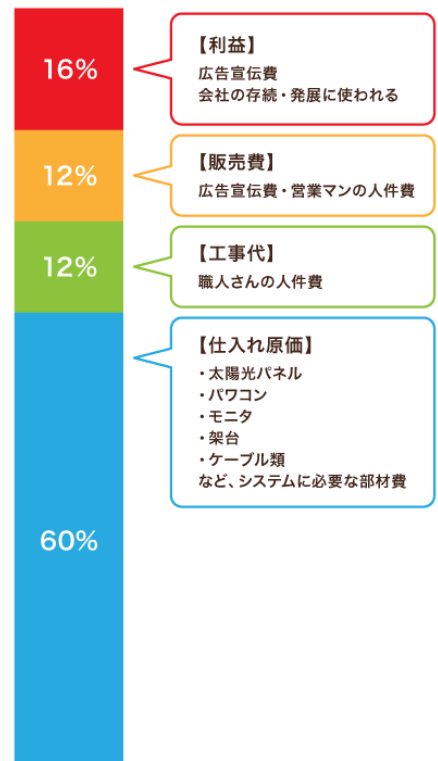
仕入れ原価が6割を占める、太陽光発電システム

太陽光発電はもともと、国の制度による補助がないと売れないほど、生産コストの高い商品でした。最近では、国の制度によって普及が大幅に進んだ・メーカーの生産技術が向上したことによって、生産コストは下がっています。しかし、そうはいつでも仕入れ原価が高いことには変わりはありません。そのため、販売会社が太陽光発電システムを**安く売るためには、仕入れ原価を下げる**ことが一番重要になります。

仕入れ原価を安くする、唯一の方法

仕入れ原価を安くするにはメーカーから大量に仕入れるしかありません。大量仕入れをしている販売会社は「**たくさん買うから、少しくらい安くしてよ。安くしないならあなたの商品は売らずに他のメーカーを売ります。**」と、メーカーに対しての価格交渉力を持つことができます。ですが、いま太陽光発電システムの販売会社は中小企業がほとんどです。大量仕入れによる価格交渉力を持っているのは、量販店などの一部の会社に限られてきます。

■ 提案価格の内訳 モデルケース



販売費は営業効率化で削減できる

販売費は大きく、

- チラシやCMなどの広告宣伝費
- 営業マンの人件費

の2つに分けられます。広告費は、インターネット等を活用し、大規模な集客を行えば効率化し、安くすることができます。営業マンの人件費は労働基準法もあるため、簡単には下げられません。

仕入れ原価も販売費も下げられない会社が激安で売るにはどうするか？

どちらも下げられない会社は、削ってはいけない「工事代」と「利益」を削りに行きます。

工事代を削れば手抜き工事が発生します。利益を削れば会社が存続できなくなります。

買った時にはわかりませんが、雨漏り・機器の故障・本来無償のはずのアフターフォローを会社が倒産したために受けられなくなるなど、時間が経ってから問題がでてきます。

繰り返しになりますが、太陽光発電は長期運用商品です。「業界最安値」や「今月限定のキャンペーン価格」といった魅力的な言葉にとらわれず、10年後・20年後の運用をしっかりイメージすることが大切です。

トラブル回避方法 ～どうやって安くしているのか確認しましょう～

例えば、ソーラーパートナーズでは「お客様を集めることは苦手だが、工事品質には自信がある施工会社」に対して集客を請け負っています。ソーラーパートナーズはWEBメディア運営やWEB広告運用に知見を持っているため、集客面のコストを大きく削減できています。

太陽光発電の提案価格が高くなる要因として、最も大きな割合を占めるのが、訪問販売による人件費です。訪問販売会社は営業マンに多額のインセンティブを与えており、その分の金額が見積り価格に載っていることがほとんどです。当社の相場価格の2倍、3倍の提案を見ることも珍しくありません。

ソーラーパートナーズが企画運営する『ソーラーパートナーズ総研』では、太陽光発電の相場価格を公開しています。下に掲載しますので、すでに見積りをお持ちの方は見比べて見て下さい。

パネル容量(kW)	成約金額(円/税込)
1.5	720,000
2.0	1,040,600
2.5	1,027,500
3.0	1,106,107
3.5	1,130,238
4.0	1,192,315
4.5	1,252,788
5.0	1,308,000
5.5	1,369,162
6.0	1,418,575
6.5	1,463,939
7.0	1,453,835
7.5	1,514,440
8.0	1,590,340
8.5	1,588,575

パネル容量(kW)	成約金額(円/税込)
9.0	1,677,667
9.5	2,048,440
10.0	2,004,250

カンタン**30秒**で見積り比較

太陽光発電で電気代を削減！

無料

見積り比較はコチラ



6. メーカー保証が受けられない提案を平気でしてくる会社 ～販売会社選びは慎重に！どこから買うのが安心か～

「屋根に断熱材が入っているのだが、**2社がそれぞれ違うことを言うので判断ができない**。『断熱材は外して施工すべき』というA社と『断熱材は外さずに施工できます』というB社。どちらが正しいのでしょうか？」



断熱材のはいつている屋根全てで、断熱材を外す必要があるわけではありません。

しかし今回の屋根は、メーカー指定の工法に断熱材を外すことが明記されていました。

つまりこのケースの場合は、断熱材を外さないとメーカー指定の工法ではないことになります。**メーカー指定の工法で設置をしていないと、メーカーの保証が受けられなくなります。**

必ず知っておいていただきたいのですが、危険なのは**今回のように、外からは判別できない場合**です。このようなケースの場合、設置をした時にはメーカー保証が適用されます。

しかし、いざ何かトラブルがあった場合に、不正が発覚し保証が適用されないという話になるのです。

もちろんこの方には、断熱材を外して施工するべきと言っている会社が正しいという事をお伝えしました。

- 販売会社が危険を知らずに設置をしてしまっているケース
- 販売会社は危険であることを知っていたにも関わらず、確信犯で設置してしまっているケース

心配なのは、上の2つのケースが間違いなく、既にたくさん存在しているという事です。

そしていつか、気付かない間に危険な設置をした事例の悲惨な結果が、雨漏りや屋根の破損という形で表面に噴出する時期が来るのだらうと思います。

太陽光発電は屋根に穴をあけて工事をするため、間違った工法で取り付けると家に被害が出ます。販売会社が「知らなかった」で済む問題ではありません。

確かな知識と技術を持った会社を選ぶことの重大さを知ることが、適切な購入の第一歩だと思います。

販売会社にはどのようなものがあるか？

現在の太陽光発電業界には、大きく8種類の販売形態があります。

1. 訪問販売（電話販売）
2. 通信販売
3. 量販店
4. 店舗型販売
5. 工務店
6. 街の電器店
7. 専門工事会社
8. 工事会社ネットワーク

太陽光発電システムは高価な商品であり、寿命の長いシステムです。

価格はもちろんですが、**工事の品質や設置のための正しい知識や買った後のアフターサポート**についても考慮する必要があります。

大事なことなので重ねて言いますが、太陽光発電の設置には**屋根に穴をあける建築工事**を伴うため、洗濯機やエアコンなど、「家電」を買う感覚では大変危険です。**どの販売会社から買うかによって、どれくらい長い間発電するかが決まる**といっても過言ではありません。それぞれの特徴をよく理解し、販売店選びの参考にしてください。

1. 訪問販売（電話販売）

この業界が立ち上がった当初から最も多いのが、訪問販売です。

情報を持っていない買い手を、情報を握っている売り手があの手この手で説得して購入させるというやり方が普通に行われています。中には、長時間居座られ、とんでもない価格で契約をさせられたり、太陽光発電の設置に適した屋根でないにも関わらず、強引に購入を勧められたりするケースもありました。こういったケースは残念ながら過去の話ではなく、現在もまだ行われています。独立行政法人国民生活センターに寄せられた太陽光発電システムに関する相談件数のうち、訪問販売に関するものが6割近くに達しています。

太陽光発電システムは非常に高価で長く付き合う商品です。強引に購入を勧められたとしても、その場で**すぐに契約しようとせず**、まずはその訪問販売員が言っていることが本当に正しいかを冷静に確認しましょう。購入を決めるのはそれからでも遅くはないはずです。

2. 通信販売

最近の傾向ですが、インターネットやテレビ通販で太陽光発電システムを販売する会社が増えてきました。店舗を構えず販売員による説明もありませんから、ホームページ上で文字やイラストを駆使していかに商品の良さを伝えるかに気を配っています。

利点

- 販売費を抑えているため安く買える
- 見積りの申し込みをする前に、商品の情報をよく読みこむことができる

注意点

- 実際の見積りを出すには現地調査が必要であることをきちんと認識しておく
- 設置した後のサポート体制についてもしっかりと確認する

不明点などがある場合には、設置されているコールセンター等に事前に電話して確認しておきましょう。

3. 量販店

家電量販店やホームセンターでも太陽光発電システムを買うことができます。

複数メーカーをまんべんなく取り扱うところもあれば、あるパネルメーカーと提携して独自の安いプランをつくっているところもあります。また、ヤマダ電機のように、プライベートブランドを作って販売しているところもあります。

利点

- 業績公開されているので倒産の可能性を事前にイメージできる
- 会社規模が大きく、風評被害に敏感なため、ずさんな工事をしにくい

注意点

- 販売を別の太陽光販売会社が請け負い、工事はさらに下請けに投げるため金額が高い
- 量販店から見ると工事は孫請けのため、工事品質の担保に不安が残る
- アフターフォローも下請けと孫請けが行うことが多いため、設置後のサポート体制にも不安が残る

かつては少し安く販売している時期もありましたが、概ね相場と比べてかなり高額に提案されているので、まずは他社と比較してみることをおすすめします。

4. 店舗型販売

メーカーの販売代理店などが、店舗を構えて販売しているケースです。

イベント会場などで仮店舗を構え、見積りの申し込みを受け付けている場合もあります。

最近では訪問販売を行っていた会社が、新たな集客方法としてイオンモールなどのイベントを活用していることもあります。ヨーヨー釣りなどの催しもので子供を呼び寄せ、「省エネに関するアンケート」と称して個人情報収集し、訪問につなげています。

利点

- 店頭でパネルを実際に見ることができる
- 商品を見ながら専門販売員から説明を受け、不明点を質問できる
- メーカーの販売代理店の場合は非常に詳しい説明をしてくれる

注意点

- メーカーの販売代理店は単一のメーカーしか取り扱っていないため買い手の立場に立った提案が難しい
- 店舗を構えていることでコストがかさみ、販売価格が高くなりがち

太陽光パネルの設置は住宅毎に最適なプランが異なる、いわばオーダーメイドの提案です。

自宅に最適な提案がでているかを確認するためにも、他のメーカーでの見積りも取る必要があります。

5. 工務店

家のリフォームをするタイミングで、太陽光発電システムの設置も検討することがあると思います。そのような場合、リフォームを担当する工務店に太陽光発電システムの設置もお願いすることもできます。

利点

- リフォームの際に太陽光発電システムの設置も同時にお願いできるので、手間が少なく
てすむ

注意点

- 太陽光発電システムは工務店の本業ではないため、知識や経験が十分でない場合がある
 - 工事は直接行わず下請けの工事会社が行うため、中間マージンが入り高くなりがち
- 工事には高い専門性が求められます。施工実績や見積り内容を確認することが重要です。

6. 街の電器店

テレビや冷蔵庫といった白物家電の販売や、ちょっとした配線工事などを行ってくれる便利な近所の電器店でも太陽光発電システムを買うことができます。

利点

- 長い間地域に密着して営業しており、顔の見える関係であるため、安心感がある
- 設置後、不具合があった時にすぐに駆けつけてくれる

注意点

- 太陽光発電システムを専門としているわけではないので、知識や経験が十分でない場合がある

お願いする前には太陽光発電システムの施工実績と見積り内容をよく確認する必要があるでしょう。

7. 専門工事会社

太陽光発電システムの設置を専門としている工事会社から買うことも可能です。

利点

- 太陽光発電システムをたくさん取り扱っているので、実績が豊富
- 複数メーカーを取り扱っているため、実際に屋根を見て、買い手の好みを聞いた上で、真に買い手の立場に立った提案が可能である
- 販売から施工、アフターフォローまで一貫して行っている、自社施工の会社であることが多く、その場合には中間マージンが発生しないため、価格的に良い提案が受けられる可能性が高くなる。

注意点

- 会社規模が小さく、中には資金繰りが厳しい会社もある
- 施工品質やアフターフォローの品質が高いかどうかの区別が外からでは付きにくい

8. 工事会社ネットワーク

ここまで7つの選択肢をあげてきました。しかし手前味噌ですが、ソーラーパートナーズが本部になって運営している、**太陽光発電・蓄電池の専門工事会社ネットワークから買うという選択肢がベストな選択肢**であると思っています。上にあげた1から6の選択肢の場合は、工事は全てどこかの専門工事会社が行います。直接この専門工事会社と契約することで中間マージンが入らずに依頼できるため、価格面のメリットは大きいです。

またソーラーパートナーズでは**7つの審査基準**により専門工事会社を厳しく審査しています。既に加盟できている会社はその基準を満たしたものであり、また加盟後も継続して審査することで、ご紹介する会社を厳しく絞り込んでいます。さらにネットワークに加盟する企業同士での情報共有や、**ネットワークとしてのアフターフォロー体制**を構築していることもあります。ソーラーパートナーズは無料で工事の完了を保証する「**あんしん完了保証**」というサービスを提供しています。太陽光発電システムを買う上で、良い工事をより安く提供しているという点で、工事会社ネットワークは最も理想的な形態であると言えます。

カンタン**30秒**で見積り比較

太陽光発電で電気代を削減！

無料

見積り比較はコチラ



7. 業者が工事直後にトンズラ！再工事の悪夢 ～施工体制と施工実績、そして太陽光への思い入れ～

「ちゃんと設置されているか不安だから、システムをチェック
してくれる信頼できる業者を紹介してくれないか？」

この方は、設置した業者A社が『国の補助金の手続き』や『売電
の申請』、『県の補助金』、『メーカー保証の申請』など全て
やっていない状態で、連絡がとれなくなったため、全てご自身
で行ったそうです。書類の手続きがこの状態なので、工事が
ちゃんと行われたのかが心配になり、インターネットで見つけ
た当社にご連絡いただきました。後日、当社から紹介した工事会社B社さんがシステムの
チェックをしたところ案の定、

- 屋根材が割れているのが放置されており、雨漏りの可能性がある
- パネルの配線がきちんと接続されていない

などの不具合が見つかり、修復することになりました。



「価格と営業マンの雰囲気です。A社にしたが、こんなことならもっとよく調べてから会社を選べばよかった。」

すでに設置費用はA社に支払った後です。どうしようもないことですが、B社さんをお願いしたチェック費用、修復費用も追加でかかってしまいました。

販売会社の良し悪しは、自分で見極める

太陽光発電システムは設置したらそれで終わり、というわけにはいきません。

設置後10年20年、もしかすると30年以上もの長期間、付き合っていくことになります。

しかし、**工事がしっかり行われていないと、10年どころか5年でガタが来てしまう可能性**があります。問題なく長期間使用できるかどうかは、工事の品質にかかっているといっても過言ではありません。また、設置後に行う、寿命が来た機器の交換や修理などは設置した業者をお願いすることになります。

そのため、販売会社選びは非常に重要なのです。

販売会社の良し悪しを見極めるポイントは3つあります。

1. 自社施工かどうか？
2. 十分な施工実績があるか？
3. 太陽光発電システムに特別な思い入れがあるか？

その理由をそれぞれ解説します。

自社施工かどうか？

契約をするのは販売会社でも、工事を行うのは販売会社の下請け工事会社、ということはよくあります。工事を下請けに任せている場合、万が一工事会社の不備でなにか問題が起きたときや、不慮のトラブルに見舞われたときに問い合わせるのは販売会社となります。

しかし、販売会社は実際に工事を行っていないので責任感が低く、対応が不十分だったり遅れたりすることがあります。

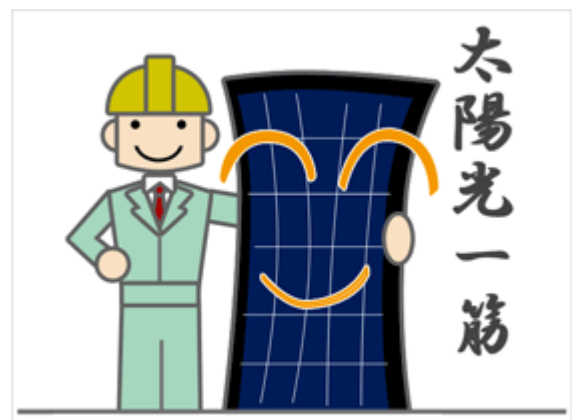
一方で、**自社施工の会社が行った工事は当事者意識が強くなりますので自然と責任感は高くなります**。なぜならお客様のクレームの口コミ一つで、その会社の信用が失墜してしまうからです。設置をしてから長期間付き合っていくことになる太陽光発電は、設置後の安心感や万が一の時の為にも、自社施工の会社に設置してもらったほうが良いでしょう。

十分な施工実績はあるか？

太陽光発電を設置するためには、**建築に関する知識、電気工事に関する知識が欠かせません**。また、座学による知識だけでなく、屋根材の劣化や家屋の状態など、現場の状況に臨機応変に対処をするための経験も不可欠です。つまり、施工業者が安全な工事を行ってくれるかどうかは、確かな知識と豊富な経験の両方を持ち合わせているかどうか重要です。最近では新規参入してくる会社がたくさんいますが、全く施工実績のない会社も多いため、注意が必要です。施工実績は具体的に何件やっていればいい、というものではありません。しかし少なくとも100件以上の実績がないと、十分とは言えないでしょう。

太陽光発電が好きで好きでしょうがない、特別な思い入れのある会社か？

売電制度や補助金制度などが充実したことが影響し、**太陽光発電業界はここ数年、すさまじい勢いで変化しています**。メーカーは数多くの新商品を出し、施工方法も進歩し、過去に付けられなかったような屋根にも新技術でつけられるようになっていきます。



このように動きの激しい太陽光発電業界において、太陽光発電に特別な思い入れのある会社かどうかは、実は重要な要素の一つです。しかし太陽光発電を取り扱っている会社の中には、国の経済状況の悪化による住宅関連の工事件数の減少により、やむを得ず太陽光発電業界に参入してきた会社が数多くいます。そのような後から参入してきた会社は、

- 技術や経験が不足している
- 無理な予算による赤字工事のための倒産、もしくは太陽光発電事業からの急な撤退

などの問題を引き起こす可能性があるため、注意が必要です。

カンタン**30秒**で見積り比較

太陽光発電で電気代を削減！

無料

見積り比較はコチラ



トラブル回避方法 ～信頼できる業者の条件とは？～

太陽光発電を購入する方のほとんどは、初めて太陽光発電を購入するため、業者を見分けることは非常に難しいです。

ソーラーパートナーズの認定している登録企業は、10,000社の太陽光企業から厳しい審査を通過した600社のみであり、さらにそこから継続した審査により今現在で紹介している企業数はたったの300社です。安心の自社施工で多数の施工実績を持った工事会社だけが、認定された全国ネットワークを構築しています。

審査通過率**9.8%**！7つの審査基準

-  販売から施工、アフターフォローまで**自社で一貫施工**
-  **複数メーカー（3メーカー以上）から提案できる**
-  施工実績が**100棟以上**
-  **メーカー保証・工事保障に対応**
-  建築関連法規、消費者契約法等の**処罰実績がない**
-  **現場経験5年以上の現場監督が在籍している**
-  **第2種電気工事士以上の資格保持者が在籍している**

おまけその1

目も当てられない、品質の悪い工事

～工事代を安くすることで起こる、品質の悪い工事～

工事会社によっては、工事代を少しでも安くするために、メーカーが指定していない部分で安い部材を使用していることがあります。しかし、安い部材では、長期的に見て不安が残ります。ここではそういった工事を「品質の悪い」工事と表現し、典型的な5つの事例をご紹介します。

1 水対策

太陽光発電を設置する際に、雨漏りが発生することは絶対に避けなければなりません。そこで重要なのが、ねじ止め箇所の漏水対策に使う充填材（コーキング剤）です。安価なものから高価なものまで様々な種類がありますが、質の悪い安価なものを使った工事は、長期的に見て不安が残ります。

2 電線を守る保護管（P F 管）

屋内用の電気配線ではP F 管に二重構造のものを使う必要はありません。

ところが、太陽光発電システムの工事では、屋根の上で長期間使える素材を使わなければ、紫外線や風雨によって管が傷んでいきます。より安価な一重構造のP F 管を使う会社もありますが、こちらも将来的に不安が残る工事と言えるでしょう。

その他、あり得ないと思われるかもしれませんが、実際にそういった工事が行われる可能性がある事例として、

3 設置面を間違えて設置してしまうケース

4 配線関係のコード類の見た目が汚いあるいはたわんでいるケース

5 太陽電池モジュールの取付けが不十分でガタガタしているケース

などがあります。

最後の3つは論外ですが、部材選びにもこだわりを持った、長期的に信頼できる工事会社を選ぶようにしましょう。

カンタン30秒で見積り比較

太陽光発電で電気代を削減！

無料

見積り比較はコチラ



おまけその2 アフターメンテナンスは必要か？

～アフターメンテナンスは必要ない？～

太陽光発電システムは、設置後のメンテナンスは基本的に不要であると言われています。

しかし、工事のミスや製品の不良等が原因で、運用中に不具合が発生する可能性があります。これらの不具合はどのようにして見つけることができるのでしょうか。

発電量を記録する

まずは、発電量を記録することが大事です。発電量は週間や月間で比較するのではなく、年間で見なければわかりません。週間や月間だと、天候等による発電量のばらつきが大きく、単純比較できないからです。

年間で比較をするには、日々の発電量データを経年で蓄積していく必要がありますが、この発電データを記録するためのツールも、メーカーや販売店等から様々なものが提供されています。最近ではスマホや他の家電製品と連携できるものも多いです。

パネルの表面を掃除すると発電量が増える？

パネルの表面を掃除すると発電量が増えると言われることがあります。

確かに、パネルの表面に付着した汚れを落とすことで多少は発電量が増えます。そもそもパネル表面は強化ガラスで出来ており、自然な雨風で汚れが流れ落ちるように傾斜も考慮して設置をします。住宅用レベルの小さなシステムの場合、職人さん呼んで掃除をしてもらうコストに見合う発電量の増加にはならないため、あまりやる意味はないかもしれません。

高所作業になるので間違っても自分でやってはいけません。

ただ、メガソーラーのように大規模なシステムになってくると、掃除をすることで増える発電量も大きくなるので、コストをかけて表面の掃除をしても見合うのではないかと思います。ちなみに、砂漠に設置しているシステムの場合、表面の砂を洗い落とすことでかなりの発電量が回復するらしく、掃除をどのように行うかが発電事業者にとって重要なノウハウになっているそうです。

導入者インタビュー

～太陽光発電を導入された先輩の声～

千葉県八千代市 Hさん（東芝3.6kW 2012年4月導入）

Q. 太陽光発電を導入しようと思った経緯はなんですか？

A. もともと私達夫婦の実家がそれぞれ太陽光発電を導入していたこともあり、家を建てるなら太陽光発電を設置したいと考えていました。



また夫婦二人とも昼間は働いているので、発電した分をほとんど売電することができて良いと思っていたことも導入しようと思ったきっかけになっています。

もう一つ重要な点として、自然エネルギーの普及によって、原発がなくてもよい社会になればという気持ちもありました。

東日本大震災後に寒い中で計画停電を何度も経験し、近辺で放射能のホットスポットがあったこともあり、環境のことをすごく意識するようになりました。

これまで乗っていた大きめの自動車も、環境のことを考えて軽自動車に乗り換えたくらいです。単に元をとるということだけでなく、その先にある「自然エネルギーの普及」を考えて、太陽光発電を導入することにしました。

Q. 今回設置したメーカーに決めた理由を教えてください。

A. 知り合いが京セラの太陽光発電を取り扱っていたので、初めはそこから買うつもりでした。ところが京セラだと2.4kWしか設置できないと言われてしまいました。そこでパソコンで探していたらソーラーパートナーズのホームページを見つけ、相談してみました。自分では屋根面積が広いと思っていたので発電効率の低いソーラーフロンティアで良いと思っていたのですが、ソーラーパートナーズからは発電量を確保するために東芝かパナソニックを勧められました。

結局、東芝なら3.6kW設置できることがわかったので、東芝を選びました。

Q. ソーラーパートナーズから導入した最終的な決め手はなんですか？

A. 初めは知り合いから買うつもりでしたが、
2.4kWしか設置できないと言われてしまったので、他を探すことにしました。ソーラーパートナーズのホームページにはいろいろなメーカーの特徴が載っていたので、中立的な立場でメーカーを選べると思いました。



しかも、屋根の状況によってどのようにメーカーを選べば良いかも書いてあり、とても参考になりました。ソーラーパートナーズのホームページでかなり詳しく調べたので、太陽光発電の業者になれるんじゃないかって思っているくらいです（笑）。

実際にソーラーパートナーズに問い合わせてみると、とても早く対応してもらえました。結局、他社と天秤にかけることなく、ソーラーパートナーズから導入することにしました。

Q. 太陽光発電を導入してみた感想をお聞かせください。

A. 水道光熱費を太陽光発電の売電で賄えるようになって喜んでいますが。月平均で15,000円前後の売電ができていますので、水道代や電気代だけでなく、電話代やテレビ代の分まで賄えている月もあります。

節電意識が高まったことも良かったですね。無駄なコンセントを抜くというところまではやっていませんが、無駄な電気を使わなくなりました。そう言いながら、うっかりコタツで寝てしまうこともありますけどね（笑）。

Q. 現在太陽光発電の設置を検討されている方へアドバイスをお願いします。

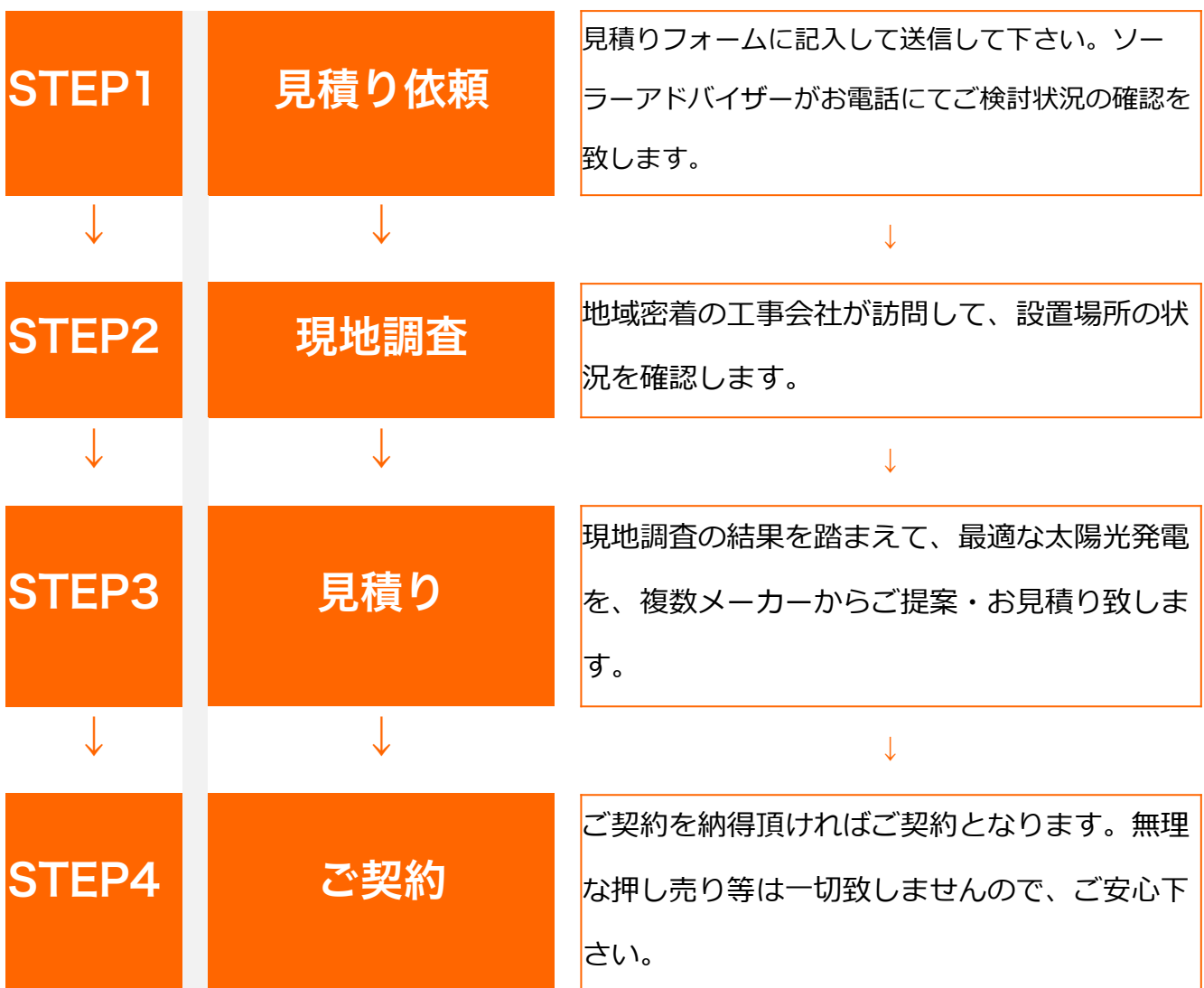
A. よく「太陽光発電って元がとれるの？」と質問されますが、単に元をとることだけでなく、自然エネルギーの普及というもっと大事なことを考えた方が良いと思います。

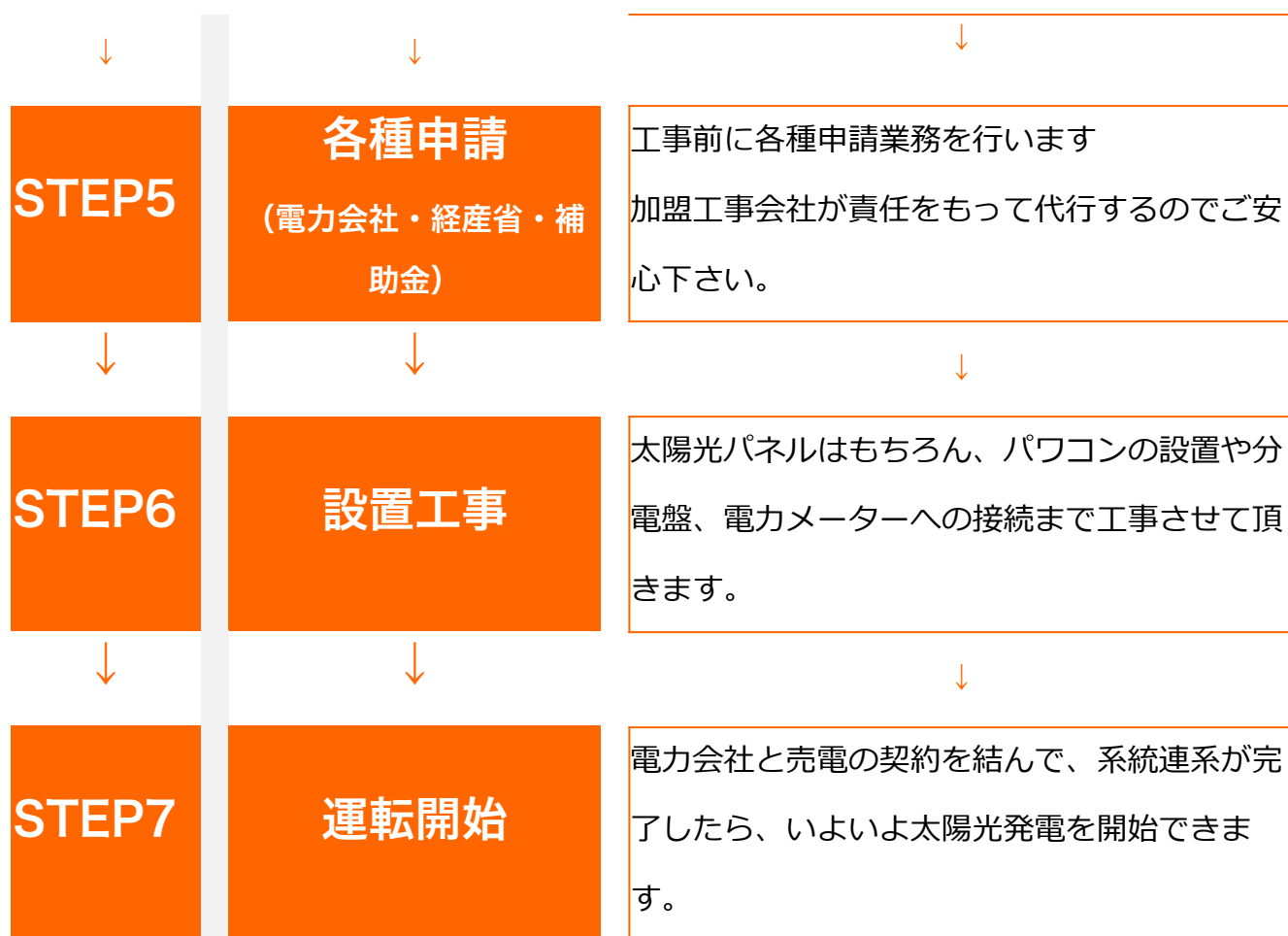
また、節電っていうと苦しんでやっているイメージがあるようですが、私達は毎日モニターを見て「今日はどれくらい発電したんだろう」と楽しみながらチェックしています。

太陽光発電は、楽しみながら自然エネルギーの普及に役立てるととても良いものだと思います。ソーラーパートナーズのホームページで自分の家に合ったメーカーや載せ方を調べて、導入すると良いと思います。

太陽光発電導入までの流れ

太陽光発電は屋根に合わせて、パネルの種類や枚数、架台を選んでお見積りをします。完全にオーダーメイドの商品だと言えます。ソーラーパートナーズの加盟工事会社が、皆さまのご自宅の屋根に最適な太陽光発電システムのご提案をさせていただきます。





カンタン30秒で見積り比較

太陽光発電で電気代を削減!

無料

見積り比較はコチラ



おわりに

この冊子の執筆は、我々がこれまで日々数多くの太陽光発電システムの設置を検討している方、あるいは既に設置した方の相談にのり、アドバイスをしてきた経験から、設置前に必要な知識を持つことの必要性を痛感したことが背景にあります。

太陽光発電システムの販売業者はあの手この手を使って売ろうとしてきます。一時期、少しなりを潜めていた訪問販売会社が蓄電池が市場に出だした頃からまた猛威を奮っており、驚くような提案で契約をしてしまっている方からの相談が最近は今後も絶ちません。

正しい知識を持っていることが自己防衛になります。正しい知識を持っているからこそ、冷静に判断することができます。本当に最低限ではありますが、太陽光発電システム導入検討にあたって必要な知識、考え方はお伝えできたのではないかと思います。

しかし、蓄電池も同時に購入する場合や、オール電化も同時に導入する場合などはまたより複雑になってきます。今日もソーラーアドバイザー、蓄電池アドバイザー達が様々な相談に乗っています。ぜひ彼ら彼女らを頼っていただければ検討迷子になることはないと思自負しています。この冊子をきっかけにして、一人でも多くの「太陽光発電システムを導入して本当に良かった」という声に繋がった結果、業界の健全な発展の一助になればこれに勝る喜びはありません。

株式会社ソーラーパートナーズ

中村 雄介

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
代表者	代表取締役 中嶋 明洋 神戸大学卒業後、大手国内メーカーに入社。その後、情報インフラ企業を経て、2010年に株式会社ソーラーパートナーズを設立。住まいに関する専門資格（二級建築士、2級建築施工管理技士、2級電気工事施工管理技士、第二種電気工事士、外壁診断士、1級エクステリアプランナー、既存住宅状況調査技術者、宅地建物取引士など）を多数保有。これまでに培った知識と経験をもとに、専門工事店と消費者が直接出会えるプラットフォーム構築に日夜力を注いでいる。グロービス経営大学院経営研究科卒業（MBA）
建設業許可番号	東京都知事許可(般-4) 第138314号
TEL	03-5155-3341
FAX	03-5155-3349
資本金	15,000,000円
所在地	〒160-0022 東京都新宿区新宿5-18-20 新宿オミビル4F

2024年10月01日更新

