

販売会社への売上や利益面の貢献度は下がった。しかも、投資商品的な側面や賦課金の増大、事故や住民との揉めごとが増え、消費者の購入意欲は決して高いわけではない。

スカイテック（神奈川県横浜市）エネルギーソリューション部の高橋義則事業部長は、「ある自治体の住宅用補助金申請の際、予定

する200件のうち、30数件しか申込みがないと聞いた。太陽光発電自体が終わったという印象を持つ人が多いだろう。原点回帰し、太陽光発電の良さをアピールすべきではないか」と話す。

既存顧客への対応が活路になり得ずだが、それ以外にも関東の販売・施工会社は仕掛け始めている。たとえば、新築住宅市場の開拓だ。国のZEH（ネット・ゼロ・エネルギーハウス）推進を受け、新築住宅における太陽光発電設備の搭載率が上がる傾向にあるからだ。

川県横浜市）は19年5月期に住宅用の売上比率を現在の2割弱から3割程度までの引き上げを狙うが、池田真樹社長は「住宅メーカー向けの新築工事は順調だ。会社によって差はあるが、前期比1.3~1.8倍に伸びている」と語る。

「太陽光発電にまつわるものは全てやる」とし、O&Mサービスや自家消費設備の提案、外装屋根塗装なども手掛けるほか、ZEHビルダーの登録も完了させた。「実績はこれからだが、ZEHやスマートハウスの普及を見据え、着々と準備している」（小瀧社長）。

関東地方に本拠を持つ主な販売・施工会社

Table with columns: 社名, 本拠, 決算期, 17年の年商, 売上高成長率 (16年→17年, 17年→18年), トピックス. Lists companies like スマートテック, サンライフコーポレーション, JIMリノア, etc.

※2017年の年商は2017年1月～12月期の実績（見込み含む）。太陽光関連事業以外の売上高も含む。売上高成長率は17年→18年は見込み。横は15増減・16減を含む

狙う。「ZEH化の波に取られ残されそうで、何とかしたいと考えている工務店もいる。定期的に声をかけ、彼らを支援していきたい」（川戸支社長）。

一方、サンエーは約2年前に住宅事業部を立ち上げ、新築住宅を自らつくり始めた。平均よりも低い年取で賃貸暮らしをしている若い世帯に照準を合わせ、太陽光発電設備とオール電化製品を標準搭載した低価格住宅を提案。千葉県君津市に

展示住宅も設置した。庵崎社長は、「ビジネスはターゲットとコンセプトが大事。1年で30棟の実績ができたので当社の手続きが間違っていないと思う。また、見守りやセキュリティ制御機能を搭載したIoT機器も独自開発した。12月から販売する予定で、工務店や住宅メーカーにも提供していきたい」と話す。

工務店から太陽光発電に参入した上里建設（埼玉県本庄市）は、すでに太陽光

単体販売から複合提案へ舵を切る販売・施工会社も増えている。エネ創（栃木県宇都宮市）の福田修一社長は、「地域のゼロエネ

「太陽光発電は顧客と繋がる意味でも重要だが、あくまでもいいアイテム。19年問題も見据えながら、蓄電