

# ム提案

## セミナー

松村社長

り、壁面も自由なカラーリングで空間をコーディネートできる。鈴木社長は、全国各地の一流ホテルのバスリフトームの施工例を写真で紹介した。「太陽光発電でおおぞら貯金」と題して、三菱オプリガス九州筑後営業所の中島秀貴氏は、集合住宅に設置する太陽光発電のメリットについて説明。メリットとしてあげたのは、初期投資が全額回収できる、屋根の断熱性、カラーモニターで発電・売電・消費が一目で分かるエコ意識の向上など。集合住宅では、共用電灯への連携が可能になり、42円という高値での売電制度の恩恵をフルに享受できる点、税額控除など税制面でも優遇されていることを説明。具体例では、8・6kWを設置した場合、10年で初期投資を回収、20年でメンテ

ためのり

### 月1万円でエネファーム アイティーエス 11台販売 子会社のいわもと LED照明を販売



本  
社  
社  
屋



岩本社長

アイティーエス(熊本  
市、岩本好史社長)は、  
エネファームを月額1万  
円の7年契約、総額84万  
円で設置している。リー  
ス期間満了後はユーザー  
に所有権を譲渡するとい  
う独自のモニター制度  
だ。「約300万円の初  
期費用に105万円の補  
助金が付くとはいえず、1

20万円ほどが自社負担  
になる。会社の体力の中  
で、普及に向けてできる  
限りのことをやっている  
たい」(岩本社長)。  
これまで11台を販  
売、エネファームの補助  
金が予算を超え7月初旬  
に締め切られたため、補  
助金待ちの案件も数件抱  
えている。「補正予算で  
復活すれば、今年中にも  
30台は販売したい」と、  
気をもんでいる。現在進  
めているのは、新築住宅  
への太陽光発電とエネフ  
ームによるダブル発電  
の提案で、新築向けには  
補助金なしでも設置を進  
めていく。  
これほどまでにエネフ  
ーム普及に執念を燃や  
すのは、震災を機に消費  
者の関心がエネルギーに  
向いていること、そして  
「太陽光+エネファーム  
+蓄電池というLPガス  
事業者の明るい未来を  
実現するため、LPガスの  
未来は明るい。エネファ  
ームに夢を持っている」  
と力強く語る。  
今は庶民にはなかなか  
手の届かないエネファ  
ームではあるが、数年後  
には普及価格の80万円前後  
が期待されている。同社  
の取り組みは、その数年  
間を先取りしたもの。  
「設置ノウハウ、ダブル  
発電の生きた情報を得る  
こともできるが、大手ハ  
ウスメーカーに頼らず、  
自社で提案、販売してい  
るといふ自信が大きい」  
と胸を張る。  
また、子会社のいわも  
と(熊本県菊陽町)では  
このほど、直管40Wタイ  
プのLED照明の取り扱  
いを開始した。特長は、  
一般蛍光灯に比べて消費  
電力が半分になる省エネ  
性、寿命は4万時間で蛍  
光灯(8000時間)の  
5倍に伸びる。国産、韓  
国製、中国製の3種類を  
ラインアップ、一般家庭  
やオフィス、工場などに  
も提案していく。「地球  
と人に優しい、調和・協  
調性のあるエネルギーを  
提案している。太陽光や  
エネファームによる『創  
エネ』、消費機器につい  
ても『省エネ』を、お客  
さまのためにベストな提  
案を行っていく」(同社  
長)としている。