

月刊

# Smart House

No.66

2020  
AUGUST

Energy storage system

Photovoltaic system

## 新型コロナウイルスの影響は!? スマエネ機器 20年度市場予測 Influence to SUMAENE

Water heating system

### 在宅時代で必須化! With エアコンの新築提案

**FACT** 電通委託問題、SIIにも波及

**ルポ** 停電しない、自給率100%の“住宅インフラパッケージ”登場

**技術** 発火を完全克服、金属を使わない蓄電池

**SVMAN**  
Enabling Green Energy Premium  
新商品  
SMA-DWシリーズ登場

「軽さ」が見据える  
その先に

自家消費には  
イーアーケ  
**eArche**

今こそ「自家消費」

1. 企業体力の向上可能
2. RE100対応・CSR対策に
3. 災害時のBCP対策に
4. FITが適さなかった方へ

厚さ35mmの  
新商品で  
**施工性が大幅UP**  
通常架台・汎用金具が使える、  
剛性が高く多様な現場に対応

耐荷重の問題で  
設置不可だった屋根に  
**設置可能**  
一般的なガラスモジュールの  
半分以下の平米荷重4.7kg/m<sup>2</sup>を実現  
※モジュールのみの重量

再生可能エネルギーの  
もっといいなを買得する  
**KAIROS**  
株式会社カイロス

【販売代理店】  
株式会社カイロス <https://kairos.ne.jp/>  
〒103-0001 東京都中央区日本橋小伝馬町15-19 ルミナス8F

**03-5577-3070**  
(平日 9:30~17:30)

**JHS**  
JHSグループ

SmartHouse<sup>®</sup> 月刊スマートハウス 別冊

高効率給湯機器専門誌 [キュートピア]

**Qtopia No.4**

2020.9 RELEASE

SIZE A4変形サイズ PAGES 60ページ PRICE 本体 3,000円(+税)

電話・HPより購読受付中 お問合せ先 **TEL:06-6151-4518**

株式会社アスクラスト 〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-3 ビクトリアビル9F WEB SITE <http://smarthouse-web.jp/>



| JHS |

## テスラ製蓄電池始動

HEMS付帯サービスと合わせ、初年度300~500件標榜

**ス** マエネ機器の販売・施工を手掛けるJHS(福山市、有吉彰英社長)は、7月よりテスラ製蓄電池をラインナップに加え、初年度は300~500台の販売を目指す。提案時にはHEMSを付帯し、計測したデータからエネルギーの最適化をアドバイスするというサービスも構想しており、独自の戦略で差別化を図る。

### 多様な製品群にテスラ追加 持ち味の対応力を強化

同社は住宅・産業の両分野でスマエネ機器のEPC(設計・調達・建設)事業を手掛けているが、子会社には商材の調達を担うカイロス、リフォーム・メンテなど住宅分野の事業に特化した日本住宅サービスコンシューマーなどを傘下に置き、多様なニーズに対応している。特に調達部門となるカイロスでは、国内外問わず様々なメーカーの製品を扱っており、中には軽量でフレキシブル性も有するサンマン社製の太陽光パネルなど特殊な製品もラインナップ。グループで築いた幅広い対応力を武器に19年度の売上高は40億円となっている。

そんな同社の風呂敷に、業界の注目度も高いテスラ製の蓄電池が加わった。同製品は13.5kWhと大容量でありながら、本体価格は99万円と安価であることが特長。またテスラでは、製品の販売・施工を認可する認

定施工会社制度を採っており、扱える企業は現在数社ほどに限られているが、JHSはこの一社として名を連ねている。有吉社長は「エネルギーの自立化を目指し、産業分野では売電よりも寧ろBCP対策として蓄電池とセットで提案している。無論、住宅分野も同様であり、対応力を高めるべくテスラ製の取り扱いを始めた」と経緯を語り、続けて「現在、小規模案件には長瀬産業製のエネイース『All-in-one』を取り扱っているが、中~大容量帯においてテスラ製を提案するなど使い分け、幅広いニーズに対応していく」と戦略を語る。

### エネルギーの最適化提案で 住宅事業者にも価値提供

加えて、同社の特徴的な事業の一つである通信サポートも合わせて、拡販に繋げる狙いだ。ホームネットワークの構築は、ZEHをはじめ住まいのスマート化に欠かせない要素であるが、

ビルダーや工務店が苦手意識を持っているケースも多い。有吉社長は「インフォメティクス社のサーキットメーターを用いた『AI HEMS(アイヘムス)』は、ユーザーはもちろんのこと、供給側にも価値があるものと考えている。計測したデータを分析し、月次レポートなどをもってアドバイスすることで、よりメリットを引き出し、満足度向上にも繋がられる。さらに訪問機会も増やすことができ、ユーザーとの繋がりを深められる」と語る。そこで同社は蓄電システムにHEMSを付帯することで、ユーザー・サブユーザーともにメリットのあるソリューションを展開していく。

スマエネ機器提案において、さらに対応力を強化した同社。他方で、アジアを中心に中東などでも公共事業等に参画しエネルギー事業を手掛けている。コロナ禍で営業活動が自粛される中、多角的な事業展開で今期も変わらず売上高は40~50億円を目指す。



JHS  
有吉彰英社長

