



システムデザイン・アクティ

太陽光発電の収支瞬時に

住宅販売向け営業支援ツール

ソフトウェア開発のシステムデザイン・アクティ（松江市）は太陽光発電設備を備えた省エネ住宅の販売を支援する住宅販売会社向けソフトを年内にも売り出す。電力料金と電力販売収入の収支計算といった機能に加え、営業支援機能を組み合わせるなどニーズに応じた個別仕様として提供する。クラウド・コンピューティングを活用し、パソコンやタブレット端末で操作できシミュレーションや訪問営業での活用を見込む。

住宅や産業用太陽光発電設備を導入した場合の収支がシミュレーションできるツール「太陽光FP電卓」を工務店向けに販売してきたが、住宅販売会社など向けの個別仕様として追加で投入することにした。

営業支援のための追加機能としては営業担当者の位置情報や営業報告書の記入、管理者による閲覧などもできる。

同システムを使用す

ば、太陽光発電用パネルの発電効率、地域ごとの日照、太陽光発電設備の維持管理費や固定資産税などを自動で計算してくれ、営業マンは住宅や設備の購入のための借入金返済期間や返済後の電力料金と売電収入との毎年の収支を一覧表にして顧客に示すことができる。

住宅購入や太陽光発電設備導入の際の参考となるデータを提示できる。

7月からスタートした「再生可能エネルギー固定価格買取制度」を受けて、住宅販売各社の間で太陽光発電設備を備えた新築住宅販売や太陽光発電設備設置のリフォームの注文獲得へ向けた提案営業に活用が広がると見

込んでいる。

ただ、同社の石本光史社長によると、「維持管理費などの想定が甘いと期待したほどの売電収入が得られず、施主とのトラブルが多発するリスクが高い」という。そうしたリスク回避のために精密なシミュレーションを提示できるシステムの需要が大きいと判断した。

システム導入費用は初

期費用250万円（税別）に個別のニーズに応じた追加機能に対応して追加料金が発生する。加えて、月額利用料5万円（税別）とサーバーレンタル料が必要。年間2500万円程度の販売を見込む。既存製品の「太陽光FP電卓」は住宅用を2月に発売、産業用を8月に投入した。同社の2012年3月期製品投入が3月期は8月に売上高