

# 「サン&グリーンプロジェクト」がキックオフ!! 太陽熱利用システム

## 普及率を高め、CO2削減を本格的に



「太陽熱利用システム振興協会」(以下「振興協会」)は8月4日、BLが認定している「BL-bs部品」(環境の保全、住宅ストックの形成・活用、高齢者・障害者への配慮、防犯性向上)をテーマとした「太陽熱利用システム」の普及促進キャンペーン「サン&グリーンプロジェクト」(以下「プロジェクト」)をキックオフを宣言した。

参加企業は、(株)サンジュニア、(株)サンヒーター、長州産業(株)、(株)長府製作所、(株)ノリツ、矢崎総業(株)の7社。サミットでも主要議題としてあげられる温室効果ガス排出削減など、世界的規模の環境対策を推進していくことについて、CO<sub>2</sub>排出削減効果が大きい太陽熱利用システムには大きな期待が寄せられている。プロジェクトでは、「BL-bs太陽熱利用システム」で創エネ&CO<sub>2</sub>削減の統一キーワードを軸に、太陽熱利用システムの普及を行っていくというもので、合わせて補助事業を通じて同システムの普及を支援している自治体が推進する緑の東京募金の植樹活動等に資金提供をする(目標台数10万おおよび20万台達成時に、各回総額100万円の資金提供を行う)。また、プロジェクトを推進する運営委員会を設置する(事務局はBL)。

目標は、BL-bs太陽熱利用システムの普及20万台(自然循環式・太陽熱温水器)、強制循環式(水式ソーラーシステム)、強制循環式(空気式)

ソーラーシステム)で、本年8月4日から目標達成(2011年7月をめぐり)まで、エネルギー変換効率は太陽光発電の約3〜4倍

太陽熱利用システムのメリットは以下の通り。  
①省エネ&CO<sub>2</sub>削減  
住宅にソーラーシステムを設置すると、1年間で約340リットルの原油を節約し、約600〜700kgのCO<sub>2</sub>を削減できる。  
②無限の太陽エネルギーを効率的に利用  
エネルギー変換効率は、太陽光発電で10数%であるが、太陽熱利用では50%程度で太陽エネルギーをそのまま使えるの

効率的。  
③導入コストが安い  
一般的な住宅に設置する場合、太陽光発電は3キロワット級では約200万円かかるのに対し、給湯のみのソーラーシステム(強制循環式)では約90万円を済む(効率やコストについては6㎡のソーラーシステムを設置した場合の数値)。  
④補助事業が受けられる  
全国108の自治体で機器設置費用の一部を補助する太陽熱利用システム設置費に対する補助事業が展開されているが、現在、補助の条件としてBL-bs太陽熱利用システムと指定している自治体は、東京都、千代田区、中央区、新宿区、江

東区、大田区、豊島区、立川市、武蔵野市、横浜市、川根本町(静岡県)。  
専用サイトで安心な設置業者を検索  
統一キャンペーンツールは、緑を表すグリーンが基調になったロゴマークをはじめ、パンフレット(A4サイズ)、4ページ 両面 カラー、ポスター(B2サイズ)、パネル、貸し出しパネル(A1サイズ)、カラープロジェクトのホームページ(<http://www.taiyo-netsu.jp/>)には、参加企業7社のサイトにリンクしており、BL-bs部品認定品の品目・品番が閲覧できる。

また、振興協会の「ソーラーシステム取扱業者登録制度」で登録された安心な設置業者を検索できる。事務局では、BL-bs太陽熱利用システムを、参加企業、後援・協賛団体、支援自治体がつまぐ連携して、いかにユーザーにBL-bs太陽熱利用システムの良さを普及していくかのようにつら良いかを考えていく。

※太陽熱利用システムは、強制循環式のソーラーシステムと自然循環式の太陽熱温水器の2種類に分けられる。ソーラーシステムは集熱器とお湯を貯める部分がそれぞれ機器として完全に分離しているが、太陽熱温水器はこの集熱器とお湯を貯める部分が一体になっている。

# 地場工務店が今後、安定経営を続ける方法!

## 2009年度版・見込み客の集客法!

「過去最大規模の住宅ローン減税拡大」「長期優良住宅および住宅用太陽光発電の普及促進」など、補助金など、地場工務店を取り巻く環境は明らかに変わり始めている。建設業、とりわけ中小工務店を悩ました景況は、地場工務店の業績改善はまだ遅れており、企業倒産にも歯止めがかからない。

地場工務店が今後、安定経営を続けるには、「とにかく見込み客の集客」が必要不可欠だ。集客の専門家であり数々の建設業の業績を、集客で改善してきた私が、「お客の方から訪ねてくれる集客法」(お客が自ら受付け、許諾を得て訪問できる集客法)の詳細を特別に情報提供する。以降を読んで役立てて欲しい。

ただし、この集客法で、業績改善を期待できる工務店には、条件がある。条件は、「高品質・誠実経営に自信のある工務店」(技術に自信がある、まじめな工務店であり、多少の余力を残しているなど)であること。

この条件を満たす工務店であれば、「お客の方から訪ねてくれる集客法」に役立つので真剣に読んで欲しい。まず、次項にて2009年7月の最新事例を紹介する。



高橋宏彰  
【プロフィール】  
1994年開業以来、オンラインによる集客に特化した集客の専門家。膨大な購入的中率90%のノウハウから構築された集客法(証拠写真)を多数の集客企業・営業指導などで活躍する週5日の愛読家。1966年東京生まれ。

〈新潟県内のある工務店での実践集客事例〉  
2009年6月〜7月  
1. 小さな広告を水・月・金・土で数回投入したところ、遠方も含めておおよそ30件集客出来た。(※アポ付きの集客おおよそ30件・写真参照)  
2. 集客後、近隣の22組のお客様へ郵送でイベントを案内。(※遠方を除き郵送)  
3. 22組へイベント案内郵送後、おおよそ1週間



この集客法の特記すべき点は「とにかく見込み客を確実に集められること」。「広告を見て関心を持ったお客の方から訪ねてくれる受付であること」。「お客が自ら、折り返しの電話に都合の良い時間帯を指定して受付しているため、警戒されずに接触できること」である。現在この工務店は、広告投入による集客と主に郵送による交渉客の発掘を引き続き計画しているが、その他多くの建設業で、大量の集客・営業の実践証拠資料及び「見込み客の集客のための入門編の資料」を、希望者に無償提供している。※関心の

い反応でした。もちろん今後集客をしてくれたいのでした。結果としては、自分たちの立場を正直に話し、工務店だから話せることがあることを伝えれば、お客様も信頼してもらえ、と思っています。

み客を確実に集められること、「広告を見て関心を持ったお客の方から訪ねてくれる受付であること」。「お客が自ら、折り返しの電話に都合の良い時間帯を指定して受付しているため、警戒されずに接触できること」である。現在この工務店は、広告投入による集客と主に郵送による交渉客の発掘を引き続き計画しているが、その他多くの建設業で、大量の集客・営業の実践証拠資料及び「見込み客の集客のための入門編の資料」を、希望者に無償提供している。※関心の

ある方は「おおよそ」の資料請求可。(※守秘義務により社名のみ公表不可)お問い合わせ <http://www.taiyokokoku.jp/>

この不況下、地場工務店が、今後安定経営を続けるには「とにかく見込み客の集客が必要不可欠だ。単なる名簿集めではない」「お客の方から訪ねてくれるアポ付きの集客」でなければ、今の時代に消費者との接触は困難である。高品質・誠実経営に自信のある地場工務店にとって、見込み客さえ集客出来れば、「先が見えるようになり」業績は改善されます。私の情報提供が、地場工務店の景況回復に少しでも役に立てば幸いです。



## BL-bs太陽熱利用システム普及キャンペーン

# 『サン&グリーンプロジェクト』

### ～太陽熱利用システムで創エネ&CO<sub>2</sub>削減～

**無限の太陽エネルギーを効率的に利用**

太陽エネルギーを熱のまま使うので効率的です

**導入コストが安い**

給湯のみの強制循環式は約90万円

**補助金が受けられる**

東京都、横浜市をはじめ多くの自治体で設置費に係る補助金が受けられます




太陽熱利用システムの普及と当プロジェクトを支援いただいている自治体が進める植樹活動を支援します

製品情報や仕組み、取扱事業者、補助金の情報は右記のホームページまで

主催：(財)ベターリビング、(社)ソーラーシステム振興協会  
後援：国土交通省、経済産業省、環境省(一部申請中を含む)  
協賛：(社)住宅生産団体連合会、(社)リビングアメニティ協会

## <http://www.taiyo-netsu.jp/>

※当プロジェクトの該当製品は優良住宅部品として認定された製品です