

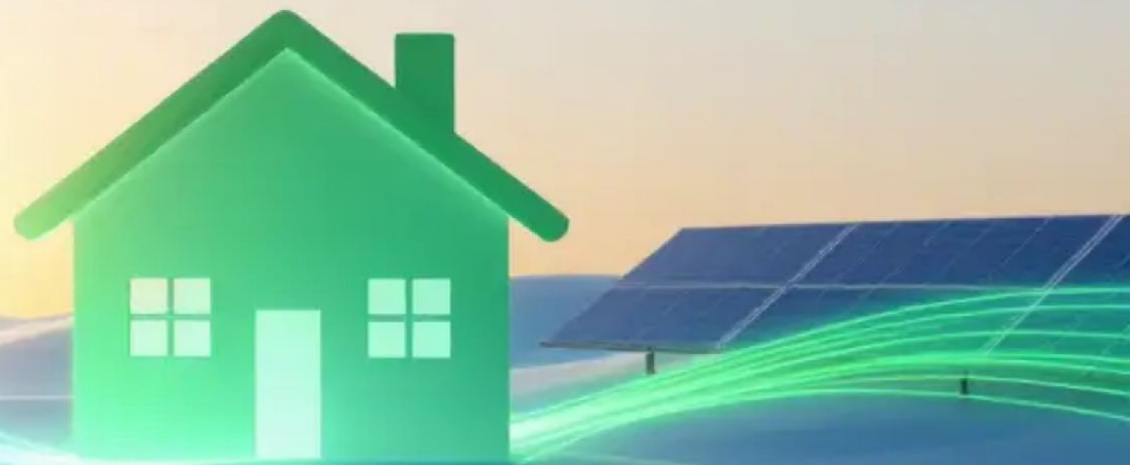
ENERGY INNOVATION & HOME SUPPORT

株式会社 スマ家サポート

会社紹介資料 COMPANY PROFILE

「これからはエネルギーを**使う**だけでなく、
つくりだす時代へ」

太陽光発電・蓄電池・エコキュートを通じて、
お客様の賢く安心な暮らしをサポートします。



事業の三本柱



太陽光発電

再生可能エネルギーの活用。電気代削減と環境負荷低減に貢献します。



蓄電池

夜間や災害時の電力供給。経済的メリットと安心を提供します。



エコキュート

高効率な給湯システム。光熱費削減とCO2排出抑制を実現。



販売・施工・メンテナンスの一貫体制

STEP 01

販売・提案

オーダーメイドのオリジナルプラン

STEP 02

自社施工

妥協のない高品質な技術

STEP 03

メンテナンス

長期にわたる安心をサポート

+

NEW VALUE

リフォーム提案

住環境の新たなニーズをカタチに

💡 私たちの想い

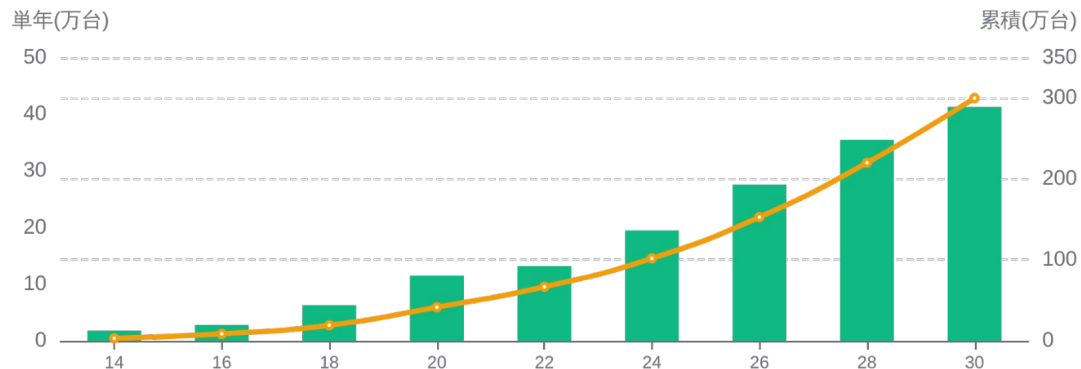
「これからはエネルギーを使うだけでなく、つくりだす時代」

お客様一人ひとりのライフスタイルに合わせた最適なプランを、販売からアフターケアまで責任を持って提供します。

蓄電池市場の動向：出荷推移と普及拡大の背景（2026年）

蓄電池の出荷急増と太陽光の「量から質」への構造転換

住宅用蓄電池 出荷台数推移（単年度・累積）



主要メーカー：パナソニック、シャープ、長州産業、京セラ、オムロン、ニチコン等 出典：JEMA実績、エネがえる予測

住宅用太陽光 出荷台数推移（単年度・累積）



蓄電池市場 拡大の4大要因

- 経済的メリットの向上**
電気代高騰（年2-3%上昇）と卒FIT後の自家消費ニーズ増加
- 災害対策・レジリエンス**
自然災害多発に伴う停電時の非常用電源としての需要増
- 政策・制度の後押し**
補助金制度、ZEH推進、2026年度からのVPP市場開放

結論：2026年以降の市場展望

市場は太陽光単体の「売電モデル」から、蓄電池を併用した「**自家消費・エネルギーマネジメント**」へと完全にシフトした。屋根設置型や建材一体型(BIPV)など、新たな設置形態での質的向上が成長の鍵となる。

販売戦略とターゲット層

SALES STRATEGY & TARGET AUDIENCE

📣 主な販売手法

訪問販売

お客様のご自宅に伺い、個別のライフスタイルや家計状況に合わせた詳細なオーダーメイド提案を行います。

催事イベント（商業施設など）

多くのお客様が気軽に製品に触れ、最新の省エネ・創エネ設備に関心を持っていただく機会を創出します。



※理想的な住環境と家族の姿（イメージ）

メインターゲット層

30代～40代の子育て世代

抱えている課題

- ✓ 光熱費の高騰による家計の圧迫
- ✓ お子様の成長に伴う教育費・生活費の増加
- ✓ 災害時の家族の安全と電力確保

弊社のソリューション

太陽光発電、蓄電池、エコキュートの導入により、「**電気を自給自足**」するスタイルを提案。家計の負担を大幅に軽減し、災害時でも家族が安心して暮らせる環境を実現します。

省エネ設備 訪問販売戦略フロー

効率化と成約率を最大化する3つの柱

訪問フロー

1 訪問 (インターホン)

2 対面 (メリット訴求)

3 宅入り (現地調査)

4 AP獲得 (商談予約)

エリア選定

補助金最大活用

重点加速化事業補助金

八尾市

河内長野市

ターゲット属性

"未設置層"が多いエリア

→ 物件価格が中価格帯の地域

事前準備

Googleマップ 航空写真

- ▶ 屋根形状・日当たりの判別
- ▶ 不適合物件の除外

最短ルート構築

移動ロスを削減し訪問件数を最大化

訪問販売の本来の価値と役割



「待ち」では救えない 層へのアプローチ

- 情報収集に積極的でない層
- デジタルツールに不慣れな
高齢者層
- 潜在的ニーズの顕在化



導入の「きっかけ」 を提供

- 省エネ設備のメリット説明
- 補助金制度の丁寧な案内
- 直接対話による納得感



営業員の教育の場

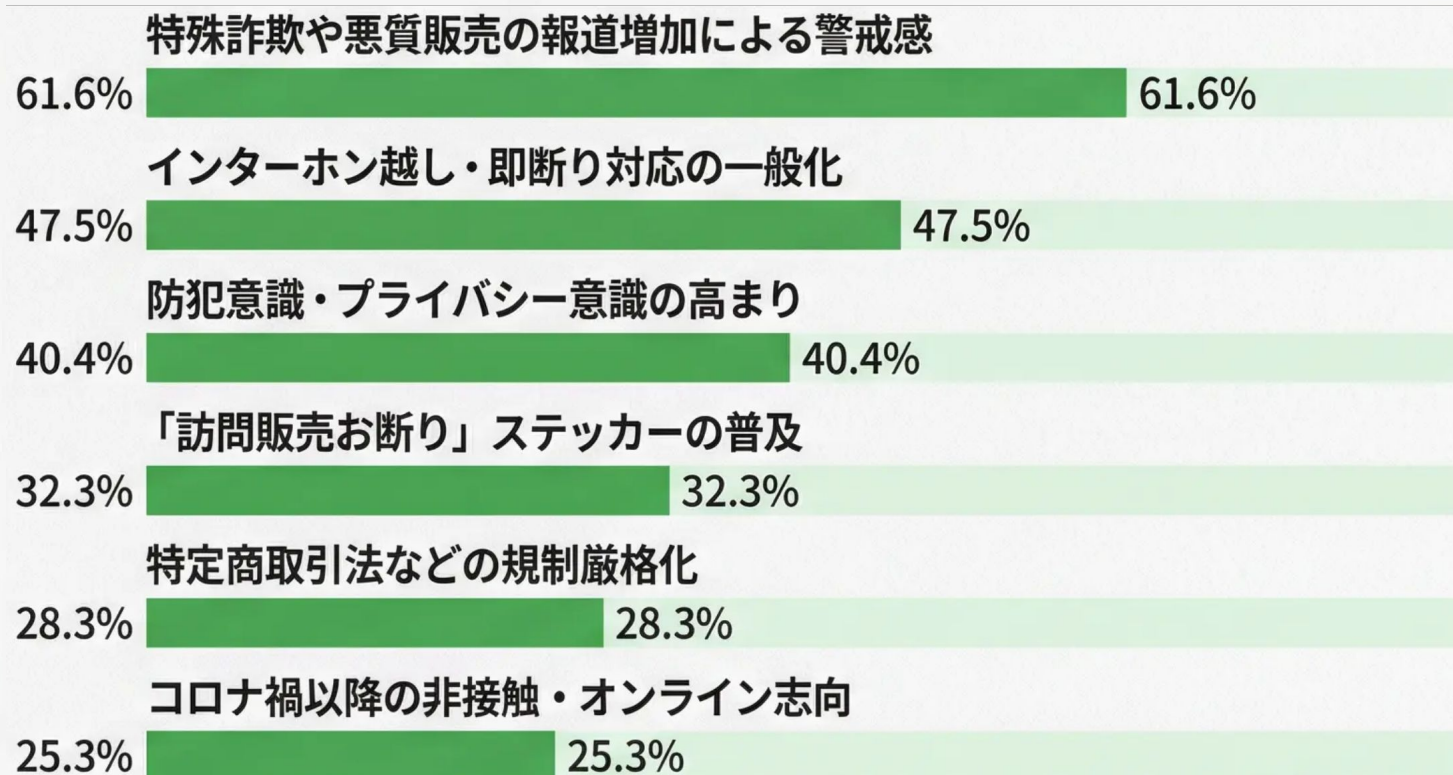
- 製品知識の実践的習得
- 顧客心理の理解向上
- 信頼関係構築スキル向上

深刻化する「不信の壁」の現状

89.2%

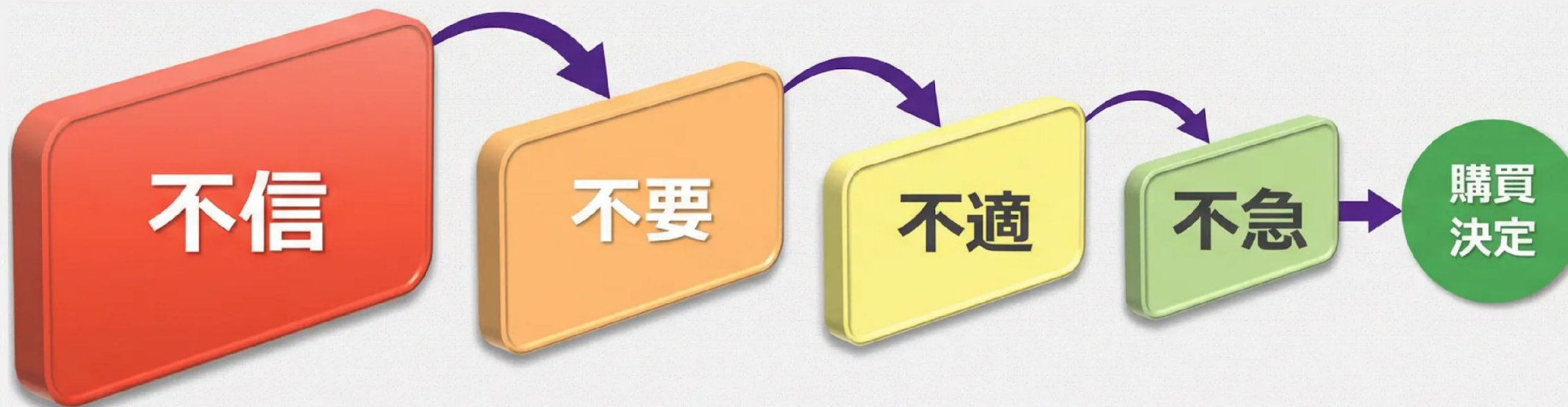
の営業担当者が
「以前より困難」と実感

訪問営業が困難になった理由（複数回答）



顧客心理を阻む「4つの不」

最初かつ最大の関門



「不信」を突破しなければ、
その後のどんな優れた提案も受け入れられにくくなります

順番にクリアする

不信感を生む3つの具体的要因



価格への不信（ぼったくり）

- 相場よりも高い値段で売りつけれる
- 「補助金で実質無料」等の誇大表現



効果への不信（過剰シミュレーション）

- 電力使用状況の意図的無視
- 天候変動・発電量変動の軽視
- 節約計算方法のごまかし



品質への不信（ずさんな工事）

- 施工不良による雨漏り等トラブル

これらの不安要素が「情報の非対称性」の悪用により増幅される

弊社の強み①：一貫したサービス体制

STRENGTH 01

販売からメンテナンスまで、すべてを自社で完結



販売・提案

オーダーメイド
プランニング



施工

妥協のない
高品質な工事



メンテナンス

迅速な
アフターフォロー

1 窓口一本化によるスムーズな対応
複数業者とのやり取り不要。情報伝達ミスを防ぎ、お客様の手間を削減します。

2 責任の所在が明確な「安心感」
全ての工程を自社で把握。万が一のトラブル時も迅速かつ的確な対応が可能。

3 長期的な信頼関係の構築
設置後も定期的な点検を通じて、住まいのトータルサポートを実現します。



💡 Point

「使う」だけでなく「つくりだす」賢い暮らしを、確かな技術と一貫したサポートで支えます。



弊社の強み② 高品質な施工技術と大手企業との信頼関係

✂ 妥協のない施工品質



- ✔ 見栄えへのこだわり：複雑な設置条件でも配線の美しさや外観を損なわないクオリティを追求。
- ✔ 専門スタッフの技術：豊富な経験を持つプロが、お客様の期待を超える仕上がりを提供。

🏢 大手元請け企業様からの信頼

弊社の高い施工品質と迅速なアフターフォローは、多くの大手企業様からも継続受注という形で高く評価されています。



住友不動産

継続的な案件受注と協力体制

Joshin

ジョーシン

家電量販店大手の施工パートナー

ゴウダ

ゴウダ

太陽光発電・外装工事の信頼実績

「スマ家サポートなら安心」という信頼が、
大手企業様との長期的な関係を支えています。

お客様の声

Google 口コミでの高い評価と信頼

★★★★★ 高評価多数獲得中

66

太陽光、蓄電池、EQ、IHクッキングヒーター設置

「無理を聞いて頂き、手早く進めて頂きました。難しい工事でしたが、素晴らしい技術で上手に繋いで頂きました。連絡のやり取りも返信が早くストレス一切なく、お人柄も明るくて良かったです。」

66

蓄電池、EQ設置

「他の業者さんは外壁に配線を這わす案でしたが、スマ家さんは床下を見て、配線が見えないよう施工していただきました。終始安心してお願いすることができました。」

66

エコキュート交換

「事前の相談もとても丁寧で、何より驚いたのが使用説明までしっかりして下さった事です。面倒な作業だったと思うのですが、嫌な顔一つせず最後まで丁寧にして下さいました。」

✓ 口コミに共通する弊社の評価

⚡ 迅速なレスポンスと手際の良い作業

🔧 他社が断るような難しい工事への対応力

♥️ 親身な相談対応と丁寧なアフター説明

終わりに

Conclusion & Future Outlook

エネルギーに対する意識の変化に、 確かな技術とサービスでお応えします。



高まる需要と社会情勢

電気代の高騰や頻発する自然災害により、エネルギーの「自給自足」と「備え」への関心はかつてないほど高まっています。



最適なパートナーとして

販売から施工、メンテナンスまで自社一貫体制。お客様一人ひとりのライフスタイルに合わせたオリジナルプランを提供します。



持続可能な未来へ

自然エネルギーの活用を通じて、家計の負担軽減と環境負荷の低減を両立し、安心して快適な住環境を創造します。

株式会社スマ家サポートは、
これからもお客様の「賢く安心な暮らし」を支え続けます。



CONTACT INFORMATION

株式会社スマ家サポート

TEL: 072-340-3170