



PVプランナー協会 関東地区会

【タイナビ発電所】が明かす 低圧系統用蓄電所 マーケットの実態

株式会社グッドフェローズ 再エネ事業部

発表者：山口 正晃

本日の内容



①

MKGデータから読み解く市場背景

Google Trends・サーチコンソール・キーワードプランナーの客観的データに基づく市場熱量の証明。



②

アンケート結果から見える市場動向

タイナビ発電所会員118名の一次データが示す、投資家のリアルな関心・不安・ニーズ。



③

市場の課題

情報不足・案件供給不足・アグリゲーター不足など、市場拡大を阻む構造的な課題を整理。



課題の解決へ タイナビ発電所の取り組み

物件開発サポート・アグリゲーター紹介・資材提供・需要家紹介など、EPC各社との連携施策。

SESSION 01

MKGデータから読み解く 系統用蓄電所市場の実態調査

Webトレンド・自社DB・購買行動データのすべての側面から、蓄電所市場の「熱量」を可視化します。

実態調査セクションの講義内容

① 検索ボリューム・Web需要の爆発

Google Trends、グーグルサーチコンソール調べ、キーワードプランナーの客観的データに基づく市場熱量の証明。

② タイナビ発電所DBによる「シフトチェンジ」の裏付け

太陽光から蓄電所への歴史的な逆転現象と、4月の低圧解禁による個人投資家マネーの急速な雪崩れ込み。

③ 個人投資家・バイヤーの詳細な属性分析

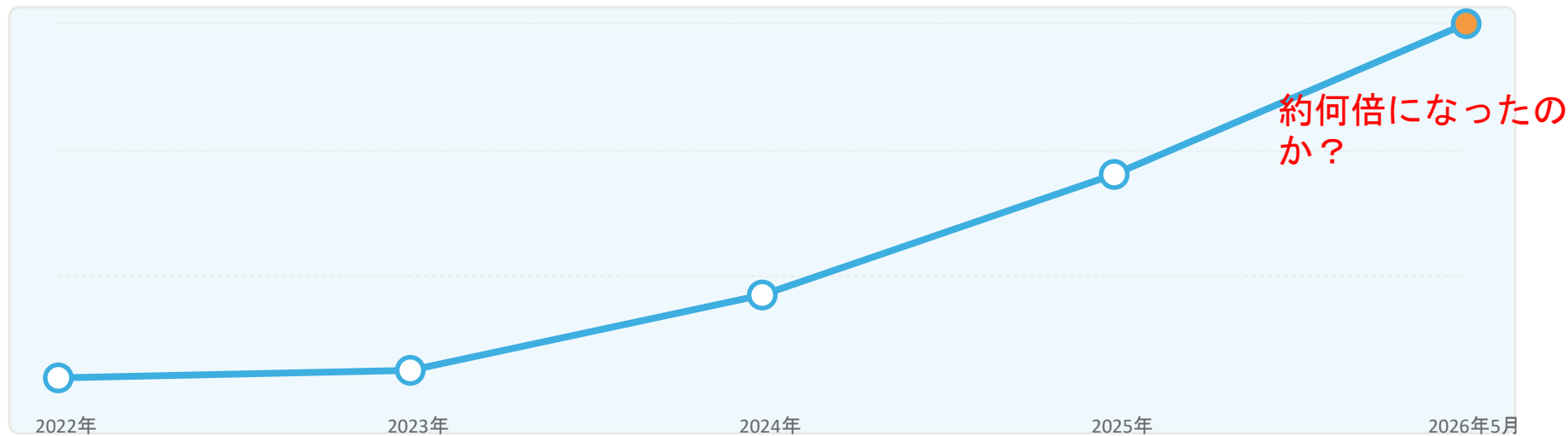
年収、予算規模、職業、そしてEPC審査リスクを打破する「約5割が現金買い可能」という圧倒的決裁力。

④ 【付録】タイナビ発電所独自の集客プラットフォーム優位性

「一般・低圧系」主要キーワードの検索上位独占データが示す、掲載時の売却スピードの理由。

検索ボリュームの爆発的増加（Google Trends）

「蓄電所」「系統用蓄電池」「系統用蓄電池 投資」関連キーワードの日本国内検索推移（2022年～2026年5月）



2024年を境に関心が垂直に急上昇。
特に「投資」「ビジネス」に紐づく能動的な検索行動が直近数ヶ月で最大のピークを迎えています。

解禁直後の急進（グーグルサーチコンソール調べ）

低圧解禁前後における「低圧系統用蓄電池」等キーワード群の検索露出比較（4月 vs 5月）

表示回数（5月）

2,002 回（約5倍に急増）

表示回数（4月）

397 回

クリック数（5月）

106 回（約5.6倍に増加）

クリック数（4月）

19 回

➤ 平均掲載順位も8.3位 → 6.9位へ向上、
平均CTRは4.8% → 5.3%へ改善。投資直結キーワードでのSEO支配が進んでいます。

キーワードプランナーによる検索意図・ボリューム分析

検索キーワード	月間平均検索ボリューム	前年比推移 (YoY)	主な検索ユーザーの意図
系統用蓄電池	8,100 回	+50%	仕組み・導入方法・最新制度のキャッチアップ
系統用蓄電池 投資	590 回	+177%	事業シミュレーション、利回り、EPC案件検索
蓄電所	2,400 回	+21%	土地有効活用、アグリゲーター選定、稼働状況確認
系統用蓄電所	720 回	+49%	事業スキーム、低圧・高圧の案件比較、補助金申請

【結論①】 あらゆる方法で調査した結果、能動的・実践的な「投資」関連キーワードの検索数が右肩上がり急増しており、市場が急激に過熱していることは間違いありません。

関心の主役が「太陽光」から蓄電所へ

2.6倍

個人会員の蓄電所関心数（QoQ）

※低圧スタート後 4～5月平均 vs 1～3月平均

タイナビ発電所の最新会員登録データを分析

新規登録時の必須選択項目「どの商品に関心がありますか」において、再エネ投資市場の歴史的逆転が起きています。

- 蓄電所関心率の上昇：1月の60.0%から5月には70.0%へ上昇。
- ➡ 太陽光から蓄電所へ：5月に初めて系統用蓄電所への関心が太陽光発電所を逆転。
- 【結論②】投資対象が、従来の太陽光から系統用蓄電所へ大きくシフトチェンジしています。

低圧解禁に伴う個人投資家の急増

2026年4月の「低圧系統用蓄電所」 参入解禁インパクト

- 全体（個人・法人合計）でも2.2倍に急増：アグリゲーターを通じた需給調整市場への参画が可能になったことで、市場の裾野が急拡大。
- 個人マネーの流入：従来、数億円規模だった系統用蓄電所投資。低圧化により「サラリーマン大家」「個人富裕層」が参入しやすい環境が完全に整備。
- 「蓄電所のみ」指名：太陽光を比較せず、蓄電所一点狙いの会員はなんと3.1倍に。

業界・メディアも蓄電所市場へ大注目

「タイナビ発電所」低圧系統用蓄電所案件が掲載可能に！投資機会を大幅拡大

～小口化する蓄電所投資ニーズに対応、より幅広い投資家層へ～



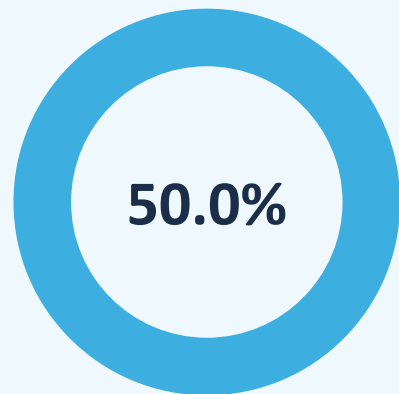
【結論③】 専門メディアや経済紙がお墨付きを与える過熱感

- **今年度最高アクセス**：5月22日に弊社が配信した「低圧対応リリース」は自社最高となる2,261 UU / 2,264 PVを瞬時に記録。
- **17の主要媒体に掲載**：多くの投資ポータル、エネルギー情報サイトに一斉転載。
- **メガソーラービジネスplus 記事ランキング2位**：業界最大級の日経BP紙にて、大手企業のニュースを押しつけランキン。

買い手だけでなく、メディア・業界のプロ全員が「低圧系統用蓄電所」の登場を、再エネ投資のネクストステージとして熱視線を送っています。

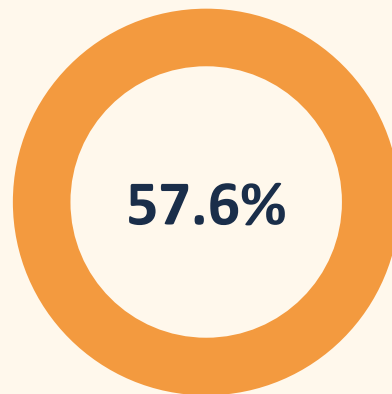
蓄電所を求める個人投資家の資金力

① 圧倒的な年収層（購買力の裏付け）



- 年収1,000万円以上 : 50.0%
- 年収2,000万円以上 : 15.3% (18名)
- 年収5,000万円以上 : 4.2% (5名)

② 低圧に合致する「潤沢な投資予算」



- 5,000万円以上 : 30.5%
- 3,000万～5,000万円 : 10.2%
- 2,000万～3,000万円 : 16.9% (合算57.6%)

【ポイント】 蓄電所に関心のある個人会員の約6割が2,000万円以上の投資予算を保有。低圧系統用蓄電所のパッケージ価格帯に完璧にフィットしており、最も成約率が高い「手離れの良い」顧客群です。

支払方法と即時決裁バイヤーの属性

支払方法	件数	構成比
ローンのみ	36 件	48.0%
ローン・現金両方可能	23 件	30.7%
現金のみで決済	13 件	17.3%
その他未回答	3 件	4.0%

【決裁力】約5割（48.0%）の投資家が「現金可能（一括）」。融資・信販審査待ちのリスクが極めて低く、早期着金が期待できます。

狙うべき3大顧客セグメント

- 1 会社員（58.5% / 69名）：【副業・堅実投資目的】**
年収700万～1,400万円が中心。先行者利益としての蓄電所投資へ強い意欲。
- 2 経営者層（30.1%）：【即時償却・節税・複数区画購入】**
自営、役員を含む。5,000万円～1億円超の大型・一括決済を主導する層。
- 3 専門職（5.1% / 医師・弁護士等）：【一撃スピード購入】**
手元キャッシュが潤沢で、検討から購入決断までの社内稟議がなく即決。

【付録】 タイナビ発電所の圧倒的なSEO順位

一般系キーワード	掲載順位
系統用蓄電池 メーカー	1.3 位
系統用蓄電池 節税	1.7 位
系統用蓄電所 投資	1.9 位
系統用蓄電池 投資	2.2 位
系統用蓄電池 利回り	2.2 位

低圧・個人系キーワード	掲載順位
系統用蓄電所 個人	2.0 位
系統用蓄電池 個人投資	2.5 位
系統用蓄電池 個人	3.0 位
低圧 蓄電所	4.6 位
系統用蓄電池 低圧	5.8 位

【集客インフラの独占】 自社で高い広告宣伝費を投資する必要はありません。投資家が「蓄電所 投資」「低圧 蓄電池」と検索した時、必ずタイナビにランディングする無敵のSEO導線があります。だからこそ、物件を掲載すればスピード成約します。

SESSION 02

アンケート結果から見える 市場動向

タイナビ発電所会員118名の一次データが示す、投資家のリアルな関心・不安・ニーズ

アンケート概要



有効回答数

118件



調査対象

会員全員

タイナビ発電所会員



調査期間

2026/6/17～25

9日間



設問数

11問

選択式＋自由記述

回答者の太陽光保有状況：

低圧のみ：87名 (74%)

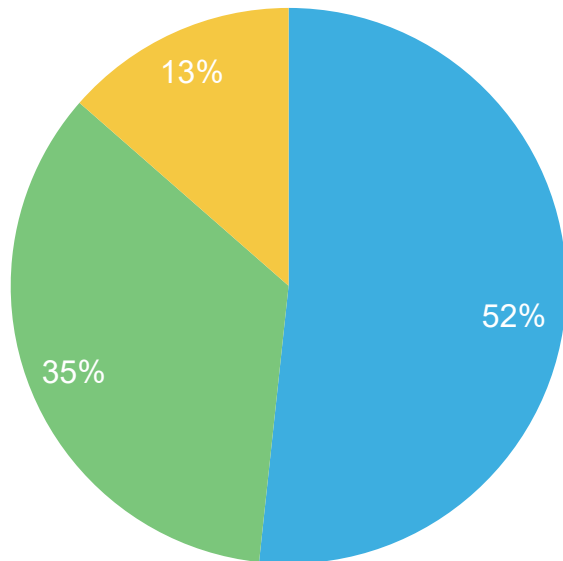
低圧＋高圧：13名 (11%)

高圧のみ：3名 (3%)

保有なし：15名 (13%)

※ 低圧太陽光オーナーが圧倒的多数（約85%）を占め、余剰地活用の潜在需要が非常に高い。

認知度調査



■ **52%** 名前を聞いたことがある

■ **35%** よく知っている

■ **14%** 初めて知った

注目点：

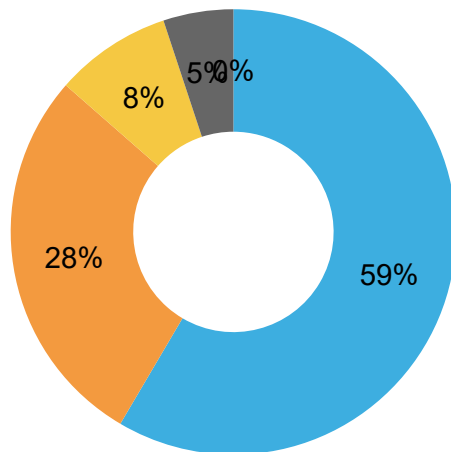
「名前を聞いたことがある」「よく知っている」を合わせると87%が既知。初めて知ったのは14%にとどまり、認知は急速に浸透している。

EPC各社にとって、「名前だけ知っている」層を「よく知っている」へ育てるための情報提供コンテンツが今最も有効です。

投資意向：86%が投資に前向き

86%

が投資に前向き
積極的+条件次第

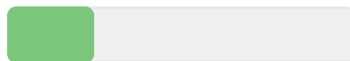


- 28%** 積極的に検討したい
- 58%** 条件次第で検討したい
- 8%** わからない
- 5%** 現時点では興味がない
- 0%** その他

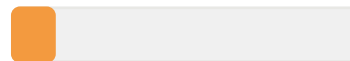
現在の検討状況



情報収集中：67%



比較検討中：13%



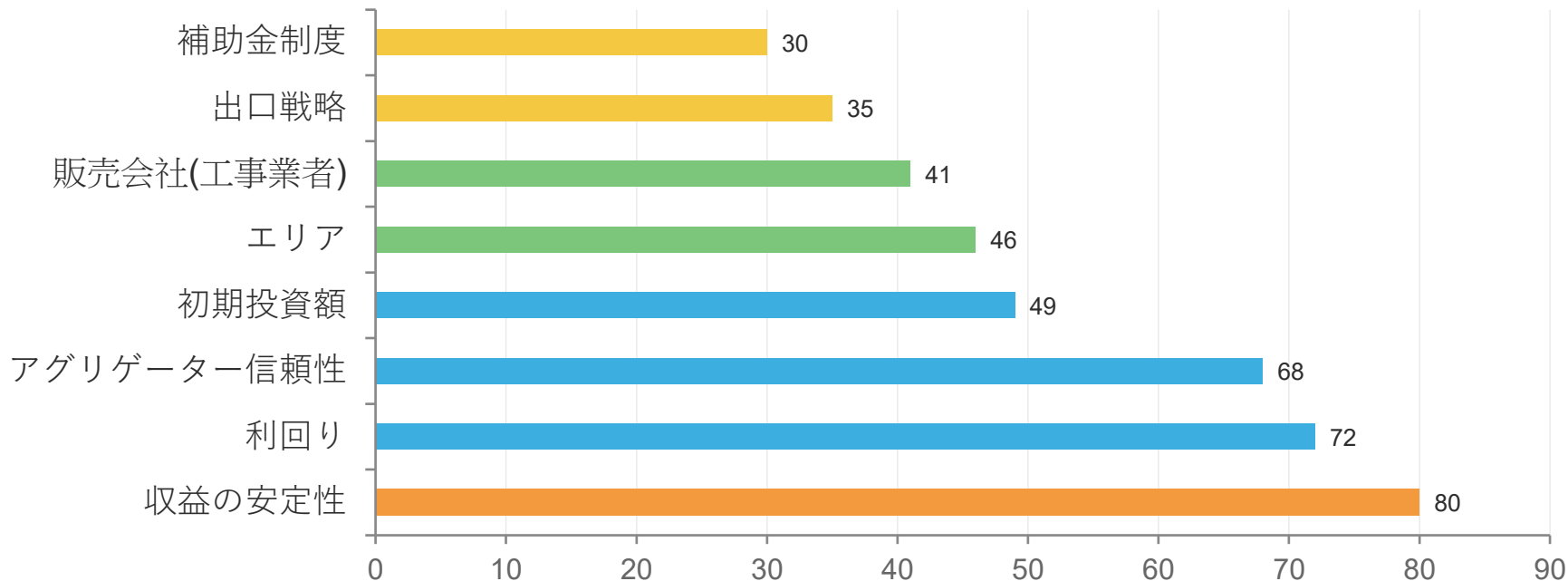
購入予定：6%



検討なし：14%

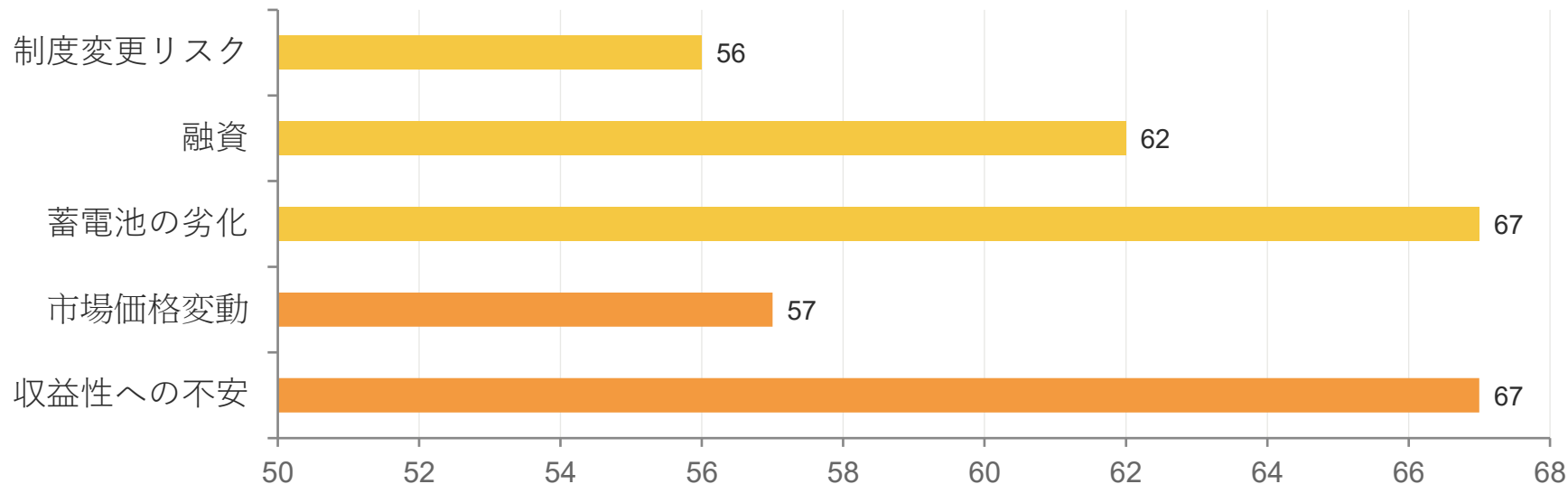
「情報収集中」が67%。EPC各社が今すぐ開発・販売の準備ができれば、購買意向の高い層をそのままキャプチャできる絶好のタイミングです。

投資判断で重視する項目（複数回答・TOP8）



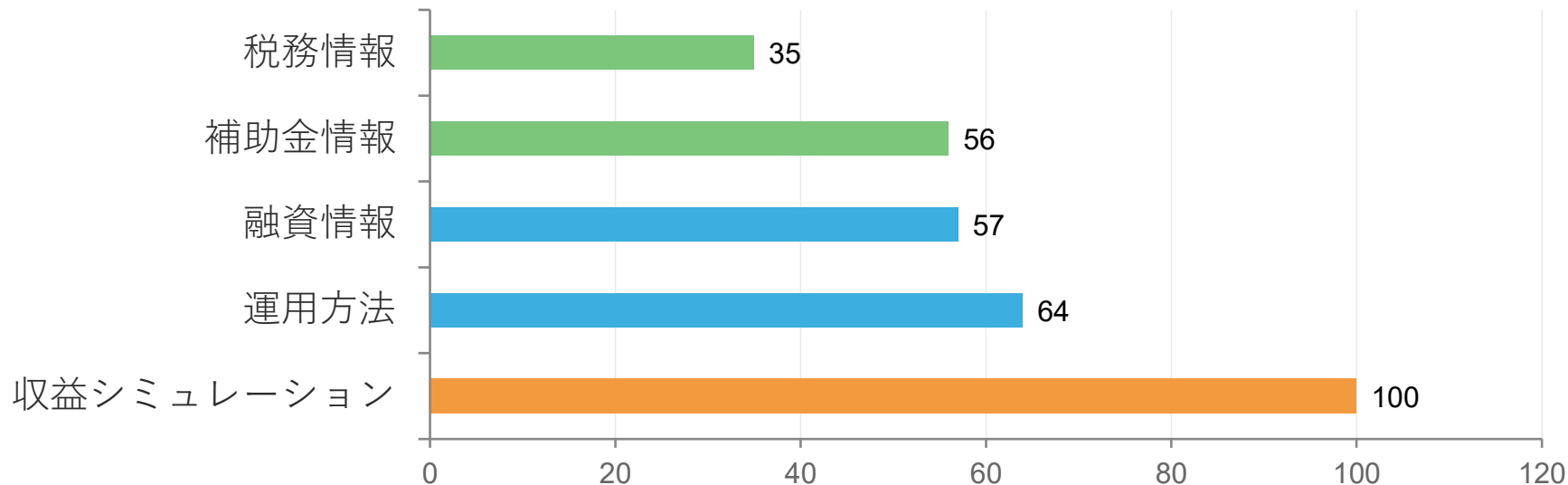
「収益の安定性」が断トツ1位。利回りよりも「安定して稼げるか」を最重視。アグリゲーター信頼性（68件）も高く、EPC選定基準の参考に。

投資をためらう不安TOP5（複数回答）



EPC各社への示唆：「収益シミュレーション」「蓄電池保証」「融資サポート」をセットで提供する提案書が、投資家の不安を一括解消する最強の武器になります。

掲載物件に期待する情報提供（複数回答）



収益シミュレーション（100件）が圧倒的1位。2位以下に大差をつけており、EPC各社が物件掲載時に必ず提供すべきコンテンツです。

自由記述ハイライト：投資家の本音

価格透明性

「どこの業者も一律2,500万前後。価格ありきでクリーンな価格設定になっていない。」

収益回収

「物価上昇の中で、蓄電池の耐用年数内に投資回収できるのか知りたい。」

融資ニーズ

「固定金利での提携信販ローン（アプラス・ジャックス等）や提携銀行ローンはあるか知りたい。」

EPC選定

「三重県で施工できるEPC事業者を探している。八十二銀行・長野銀行と取引があり長野県内物件があれば紹介希望。」

制度・規制

「低圧太陽光との隣接設置で、太陽光の時みたいに高圧扱いにならないか？接道要件も気になる。」

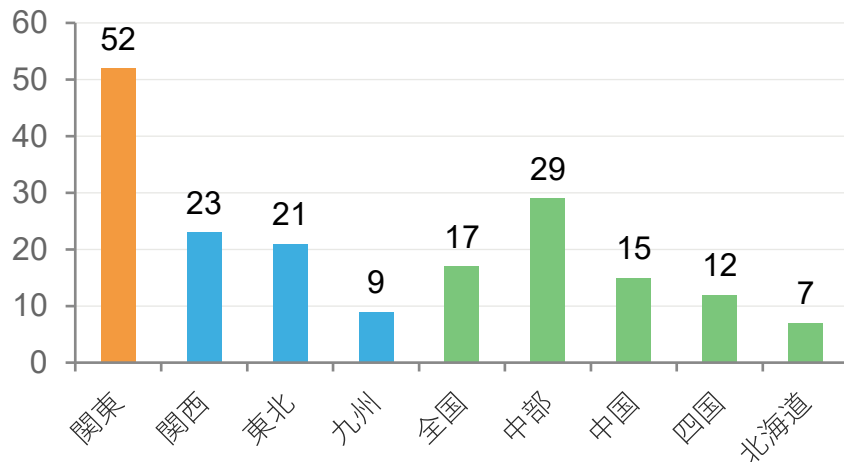
保守義務

「所有後の経産省定期報告義務、電気関連資格を持つ保守責任者（社内外）が必要か。」

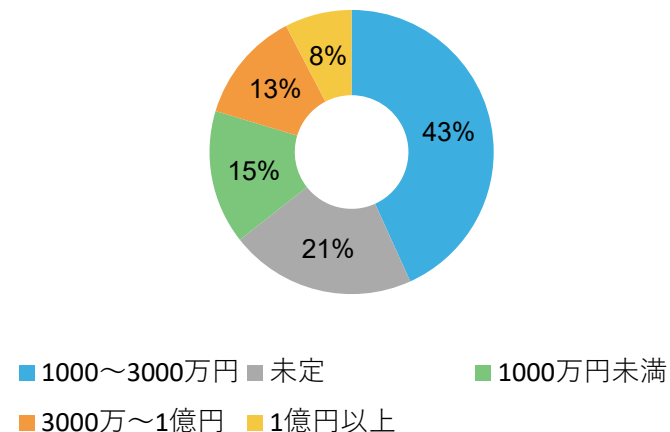
価格透明性・融資サポート・低圧規制への疑問・耐用年数と収益性が共通テーマ。EPC各社がこれらを解決するQ&Aコンテンツを整備することで成約率が大幅改善します。

希望エリアと想定投資規模

希望エリア（複数回答）



想定投資規模（複数回答）



関東が最多（52件）だが東北・中部・関西も同水準で全国分散。投資規模は1000～3000万円未満が43%で主流——低圧1基のパッケージ価格帯と完全合致。

アンケートから見える課題と機会

市場の追い風

- 投資家はある（86%が前向き）
- 購入意欲がある
- 資金力がある（約6割が2000万以上）
- 情報さえあれば動く（情報収集中67%）

解決すべき課題

- ⚠ 施工ネットワーク不足
- ⚠ 収益シミュレーション情報不足
- ⚠ 融資・補助金情報の不足
- ⚠ アグリゲーター選定情報の不足

需要も資金もある。あとは「施工ネットワーク」と「情報」が揃えばマーケットは一気に動く
これがEPC各社への最大のビジネス機会です。

SESSION 03

市場の課題

情報不足・案件供給不足・アグリゲーター不足
・収益予測の難しさ・制度変更リスク・資金調達

市場の課題



情報不足

投資家が必要とする収益シミュレーション・融資・税務・運用情報が市場に圧倒的に不足している。



案件供給不足

需要は急拡大しているが、低圧系統用蓄電所の掲載案件数がまだ少なく、マッチングが成立しにくい



アグリゲーター不足

個人投資家が信頼できるアグリゲーターを選定するための情報・比較基準が整備されていない。



収益予測の難しさ

スポット市場価格の変動により、将来収益を正確に試算することが困難で、投資判断を鈍らせている。



制度変更リスク

電気事業法・省令改正・認定要件の変更など、制度の不確実性が投資家の意思決定を阻害している。



資金調達

低圧案件向けの提携融資・信販ローンが整備されておらず、現金購入以外の選択肢が少ない。

タイナビ発電所の取り組み—EPC各社との連携



物件開発のサポート

余剰地情報の収集・土地マッチング・開発初期費用の最適化支援。



アグリゲーターの紹介

アグリゲーターとのマッチング・契約サポート。



資材の提供

蓄電池・パワコン等の資材調達支援、コスト最適化。



需要家の紹介

投資意向ある会員データベースから最適なバイヤーを紹介。



電力申請のサポート

系統連系申請・接続契約・各種許認可手続きの伴走支援。



情報の提供

収益シミュレーション・制度解説・税務情報などのコンテンツ提供。

まとめ

- ① 需要は確実に存在する——78%が前向き、購買力も十分
- ② 案件供給が最大の課題——EPC各社の参入が市場を動かす
- ③ タイナビ発電所が橋渡しを行う——集客・情報・マッチング

お問い合わせ先



タイナビ発電所

<https://www.tainavi-pp.com/>



メール（担当：井上／山口）

sales@goodfellow.co.jp



電話

03-6420-0515



資材のお見積り依頼（担当：竹中）

energy@goodfellows.co.jp