

# パナソニック共催セミナー 電気代の節約 災害時の安心 蓄電池の魅力を知る 太陽光売電期間満了後の対処法 「知らない」は家計の敵

～住まいに関する不安を解消 2018年12月22日(土)開催～

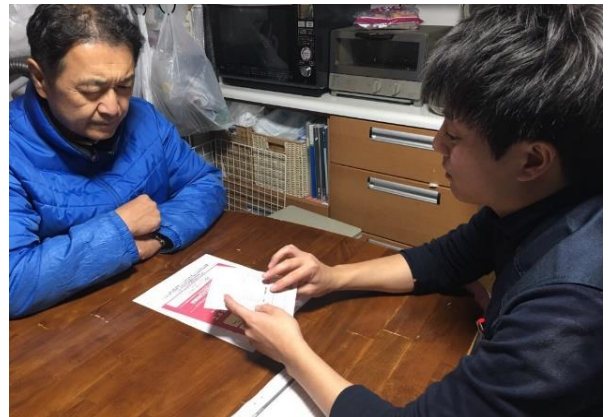
リフォーム事業をおこなう株式会社NEXTAGE GROUP ネクステージ グループ の子会社、MED Communications株式会社 メッド コミュニケーションズ（本社：東京都港区、代表取締役社長：佐々木洋寧）は、『固定価格買い取り期間満了後の対処法セミナー』を東京都港区で12月22日（土）に開催します。

当社で初めて開催する『固定価格買い取り期間満了後の対処法セミナー』は、パナソニック ES ソーラーエナジー販売株式会社の協力の元、当社の顧客へ向けて、太陽光発電の固定価格買い取り制度※1（以後 FIT 制度）による買い取り期間が2019年10月より順次満了していく問題への対処方法を学ぶことを目的としています。セミナー参加者には FIT 制度の説明と対処方法の一つである蓄電池への理解を深め、暮らしに役立つ情報を伝えていきます。

※1 再生可能エネルギー源（太陽光、風力、水力、地熱など）を用いて発電した電気を、電力会社が一定価格で買い取ることを国が約束している制度。

## ■意外と知られていない FIT 制度

当社が顧客の家に訪問した際、FIT 期間満了の説明をすると、2009 年以前の制度設立前に太陽光を付けた顧客からは「制度を知らない」、制度設立後太陽光を付けた顧客からも「なんとなく理解はしているがよくわからない」など、制度について理解していない顧客の声を多く聞きます。当社でも2019 年から期間満了となる顧客が約 1,000 件に上るため、FIT 制度に関する正しい情報を提供し、併せてその対処法を伝える必要があると考えています。



顧客の家で相談をうける当社の社員

## ■蓄電池需要増加

今後太陽光の売電価格が低下すると、発電した電気は売るよりも自家消費して買電を減らす方が有利になります。そこで、太陽光で発電した電気をフルに使えるようにするため、昼間の余剰電力を貯めておき、夜間に消費することができる蓄電池の設置を検討する顧客が増えてきています。しかし、「自宅に合う蓄電池がわからない」、「どのような機能があるのか」など、蓄電池についての知識がないために、FIT 期間満了後の対応に不安を感じている顧客も多くいます。

当社では太陽光に蓄電池を組み合わせることで実現する、電力の自給自足による電気代の節約、災害時にも電力供給を受けられる安心感など、蓄電池の魅力を一つ一つ説明しながら顧客の不安や悩みの解消を図っていきます。今回当社の取り組みに協力するパナソニック ES ソーラーエナジー販売株式会社は、顧客から問い合わせの多い蓄電池の機能についてセミナーで詳しく解説していきます。

今後も引き続き、当社は、顧客が気になるテーマを拾い上げて、安心できる住まいのサポートを行っていきます。

### 【セミナーの概要】

- セミナー名： 『固定価格買い取り期間満了後の対処法セミナー』
- 開催日時： 2018年12月22日（土）13:00～15:00 受付12:30
- 場所： パナソニックリビングショールーム東京 4階セミナールーム  
（住所：東京都港区東新橋1丁目5番1号）  
アクセス： JR新橋駅「銀座口」より昭和通り方面に徒歩約5分  
「汐留口」より地下歩道をシオサイト方面へ徒歩約5分  
駐車場あり（有料）30台 最初の1時間¥600以降¥300/30分
- 参加人数： 30名
- 内容：
  - ・住宅のプロに聞く蓄電池に関する顧客の悩み、よくある質問
  - ・2019年問題とは何か
  - ・パナソニックの担当者が解説、蓄電池の機能について
  - ・パナソニックリビングショールーム見学、悩み相談
- 主催：メッド コミュニケーションズ  
MED Communications株式会社
- 協力： パナソニック ES ソーラーエネルギー販売株式会社
- 問い合わせ： 0120-111-321