



同社オリジナルパネルの設置風景



同社が施工した住宅

PGSホーム（大阪市東成区、池口護社長）がこのほど、自社オリジナルの住宅用太陽光発電システムの販売を強化している。新電力の坊っちゃん電力と提

住宅塗装を手掛ける

PGSホーム（大阪市東成区、池口護社長）がこのほど、自社オリジナルの住宅用太陽光発電システムの販売を強化している。新電力の坊っちゃん電力と提

## PGSホーム、住宅向けに オリジナル太陽光システム 本格拡販へ

携し、同システムを設置したユーザーに対し、坊っちゃん電力がFIT価格より5円高く買取るスキームを組んだ。住宅市場で他社との差別化を図る狙いだ。

同社は16年夏より自社ブランドの太陽光パネル、「ペガサスソーラー」を使った住宅用太陽光システムを売り出した。パネルは単結晶型で出力277Wと220Wの2種類、変換効率はともに20%だ。

PGSはオムロン製を採用した。

内部監査室の村上典洋室長は、「同じ製品でもパネルの出力によって変換効率が変わる製品もあるが、当社の製品は性能が一定で、様々な屋根形状に対応

できる」とアピールする。

同システムのメリットは、坊っちゃん電力によるプラス5円買取りに加え、PGSホームが直売するため、価格調整の幅が広く、競争力を発揮できる点だ。村上氏は、「今後、買取り単価は下がっていくだろうが、自社システムであればプラス5円での買取りという価値を提供できるので、まだまだ住宅用で事業を継続できる」という。自社パネルの受注は現時点で30件ほどだが、「実績を積み、知名度を上げながら販売数を伸ばしていきたい」と村上氏は展望を語る。

同社の16年9月期の太陽光関連の売上高は前期比8%増の4.2億円だった。既築住宅向け太陽光発電設備の受注件数は約220件と前年並みだったが、平均設置容量が増え、微増で推移した。16年夏に発売した自社システムの販売を強化し、今期は5億円を目指す。

C

前期比8%増の4.2億円だった。既築住宅向け太陽光発電設備の受注件数は約220件と前年並みだったが、平均設置容量が増え、微増で推移した。16年夏に発売した自社システムの販売を強化し、今期は5億円を目指す。