

太陽光発電設備購入や顧客紹介で付与

ポイント制度新設

エコスマイル

4月から30万円分



東田 朗史 社長

太陽光発電設備の設計や施工販売などを手掛けるエコスマイル(本社名古屋市中区、東田朗史社長、電話052・222・3785)は、サービス拡充の一環で割引ポイント制度を新設する。個人や事業者が太陽光発電設備を購入、または新規顧客を紹介した場合に、ポイントが溜まる仕組み。次回増設時に1基あたり30万円の割引が受けられる。4月1日から開始する。制度新設で、2019年6月期の受注件数を1千件規模に引き上げる目標だ。(水谷英志)

同社はこれまで、太陽光発電設備価格の値下げキャンペーンなどを随時実施してきた。このほど改正されたFIT(再生可能エネルギーの固定買取制度)で、太陽光の買い取り価格が18円(消費税別、1キロワット時)と引き下げられたため、価格面で訴求力を高める必要があると判断。業界では珍しいポイント制度「エコスマコイン」を新設した。

めこのツールとしても役立つとみている。ポイントの有効期限は1年。従来のキャンペーンとの併用は可能で、発電した直交流電力に変換する「パワーコンディショナー」(電流変換器)の保証期間延長サービスや、設備の値引きキャンペーンは継続する。ポイント制度の新設でサービスを拡充し、太陽光発電設備の導入を促す狙い。

同社は、昭和シェルグループのソーラーフロンティア(本社東京都)の販売代理店。発電などでエネルギー収支を実質ゼロにするゼロエネルギー住宅「ZEH(ゼッチ)」への対応も推進している。名古屋は2018年度、住宅の低炭素化を促進するため、住宅用創エネルギー機器に対する補助制度を拡充。新たにZEHや蓄電システムなどに対する補助を始める。こうした施策も追い風に、販売拡大に弾みをつける。



エコスマイルが手がけた最新の太陽光発電設備

溜まったポイントは、維持管理費や修繕費に充当することはできず、次回増設時に使用してもらう。そのため、新たな需要を取り込むた

名古屋屋

情報は名古屋デスクへ

TEL 052(561)5212
FAX 052(561)5207

購読のお申し込み

0120・605・123
10時~18時(日・祝日除く)

WEBでのお申し込み

中部経済

検索