

2005年10月28日

株式会社 富士経済
〒103-0001 東京都中央区日本橋小伝馬町
2-5 F・Kビル
TEL.03-3664-5811 FAX.03-3661-0165
URL : <http://www.group.fuji-keizai.co.jp/>
広報部 03-3664-5697

住宅分野のインフラ（エネルギー・データ通信・セキュリティの3分野）調査を実施

オール電化住宅累計販売戸数は2010年に286万戸（04年比142%増）

オンサイト変電市場は2010年に11億円（04年比162%増）

電力・ガス事業者などの参入が続くホームセキュリティ契約件数2010年に74万件（04年比64%増）

総合マーケティングビジネスの㈱富士経済（東京都中央区日本橋小伝馬町 代表取締役 阿部英雄 03-3664-5811）は、このほど住宅分野におけるインフラという視点から、エネルギー・データ通信・セキュリティの3分野について調査を実施した。その結果を調査報告書「2005 住宅インフラ市場の現状と将来展望」にまとめた。

< 調査の概要 >

2004年度の新築住宅着工戸数は約119万3千戸であり、対前年比102%となった。持家は31%を占め、貸家が39%、分譲住宅29%で、マンション・戸建ともに分譲住宅が増加している。また、居住世帯ありの住宅数も増加で推移している。住宅分野におけるエネルギー供給事業者間の競争は、電力対ガス体エネルギー事業者という構図が明確化してきている。新築住宅着工戸数に占めるオール電化の実績拡大や都市ガス事業者の家庭用CGSの販売展開という動きとなって現れている。競争はインターネットサービスなどのデータ通信分野やホームサービス分野を基幹事業とする事業者なども巻き込み、住宅インフラ市場は大きく変化している。

エンドユーザーニーズの多様化により住宅機能（付加価値）の標準化は難しくなっているため、ハウスメーカー、パワービルダー、マンションデベロッパーなどサブユーザーは幅を持たせた展開を進めている。エンドユーザーが望む機能は、「耐震・免震」や「高齢者対策」へ集中しており、次いで「ホームセキュリティ」、「オール電化」、「省エネルギー」が挙げられる。また、将来的には「環境共生」、「ホームネットワーク」へと期待が高まっている。また、採用実績が増加している住宅設備は「IHクッキングヒーター」、「エコキュート」などのオール電化機器である。1～4年の短期的スパンでは、「エコキュート」や「防犯ガラス」、「太陽光発電システム」の他に、「高効率給湯機」や「燃料電池」が挙げられ、環境配慮・省エネ型機器への注目が高まる。

電力会社はIHクッキングヒーターを切り口とし、オール電化率を増加させており、今後はデータ通信やサービス事業の相互連携による家庭分野の収益向上を狙う。対して、都市ガス事業者、石油元売・LPG事業者が連携しガス体エネルギーグループ体制を整え、横の連携によるPR展開を進めている。LP事業者や簡易ガス事業者、公営事業者の吸収合併による事業規模の集中化が進行中である。住宅設備のリプレイスからリフォーム事業など、既築への営業を強化しており、エコウィル、エコジョーズなどの戦略機器の販売が拡大推移する。需要家の囲い込みを目的とした新たな新事業分野として、供給区域内セキュリティ事業や生活支援サービス事業を強化していく。

< オール電化を推進する電力供給事業者 >

オール電化住宅累計販売戸数 2004年 118万戸 2010年予測 286万戸（04年比242%）

電力は一般生活に不可欠なもので、家庭分野では99%以上の世帯に供給可能なインフラとして整備されている。災害時の復旧が早く、阪神淡路大震災では都市ガスが85日、水道が91日を必要としたのに対し、電力は7日で復旧した。この優位性を前面に出し、家庭におけるエネルギーを全て電力で賄うオール電化住宅の普及を進めている。オール電化住宅はガスの基本料金が不要で、時間帯別電灯契約や深夜電力契約によりランニングコストでもメリットを得ることができる。しかし、リフォームでオール電化を選択すると、厨房や給湯設備などガスエネルギー機器からの設備切替が必要となり、インシヤルコストが発生することから、新築に比べリフォーム需要の伸びは鈍くなっていた。そのため、機器メーカーとの共同開発によるコスト低減や機器レンタル等さまざまな対策を打ち出した。電力会社は、会社規模が大きく経営基盤も強固であり、営業に注力し、広報活動を積極的に進めることでオール電化住宅や関連機器の普及拡大につなげている。オール電化住宅に導入される機器として、IHクッキングヒーター、電気式給湯器（電気温水器、エコキュート）、電気式床暖房があげられる。

オール電化に必要な電気式給湯器の設置に十分なスペース確保が必要となるため集合住宅では敬遠されてきたが、現在は装置の小型化やエネルギー効率の向上、また直接床暖房回路などの技術を取り入れることで価値を高め、集合住宅においてもオール電化住宅の採用率を高めつつある。

オール電化住宅の普及が進みやすいエリアとして、都市ガスの供給できないエリアが挙げられる。家庭内のエネルギー源としてLPガスもしくは灯油を使用するエリアでは、都市ガスに比べランニングコストが高くなる傾向にある。そのためオール電化住宅による経済的メリットを受けやすく、採用率が高まる傾向にある。またオール電化住宅は安全面でも高い評価を得ている。裸火が無いため、火傷や不完全燃焼、火災の危険性が極端に少ない。それらを考慮して、各保険会社ではオール電化住宅採用者を対象とした、新たなメニューを設定する程である。

<集合住宅に割安な電力を提供する高圧電力一括受電サービス市場>

	2004年	2010年予測	04年比
契約戸数(累計)	4万戸	12万戸	300%
電力販売金額	4.2億円	11億円	262%

集合住宅全体を一つの高圧施設と見立て一括で受電するもので、受電設備を導入し電力契約形態を低圧受電から高圧受電に切り替えることによって、単価の安い業務用電力を使用するメリットを得るサービスである。住宅の電力契約である低圧・電灯契約の自由化検討は2007年から開始予定であるが、2005年4月からの電力自由化範囲拡大により、施設全体の契約電力で50kWを超える集合住宅も自由化対象となり、サービスが可能となった。このスキームは、経済産業省「民間分譲集合住宅におけるESCO・リース事業研究会(分譲エコ・マンション研究会)」において、2005年3月に発表された報告書にも示されており、注目を集めているサービスである。需要家側で変電を行うことから、「オンサイト発電(自家発電)」に倣って「オンサイト変電」と呼ばれている。

マンションなどの電灯・低圧契約の需要家を一括して受電することにより高圧契約に変更する。この場合、事業者には各世帯への検針・料金徴収などの必要が生じる。サービスの特徴は、低圧契約の需要家が契約変更により高圧契約となることである。これまで低圧受電であったために自由化対象外であった施設が、高圧化により自由化対象となり電力コストの削減が可能となる。電力コスト削減の方法には、電力調達先の変更も含まれる。このサービスにおいては、電力事業の持つユニバーサルサービスの側面がネックとなり、既存電力会社の参入は困難である。そのため、PPS事業者を中心とした電力取引が活性化する可能性もある。現状では集合住宅向けのサービスのみであるが、将来的には戸建分譲住宅などの住宅団地においても同様のスキームを利用して一括受電が可能と想定される。

<電力・ガスなどインフラ系企業の参入が続くホームセキュリティ市場>

	2004年	2010年予測	04年比
契約件数(累計)	45万件	74万件	164%
金額	376億円	520億円	138%

ホームセキュリティサービス市場はセコム、総合警備保障などの警備会社が先行し、特にセコムの強さが目立ち、契約件数ベースで約70%のシェアを有している。防災サービスの延長線上で電力・ガス会社等のインフラ系企業が警備会社とアライアンスを組んでホームセキュリティサービスに参入してきている。業界シェアトップのセコムは独自開発路線を採るのに対し、総合警備保障は多方面とアライアンスを組んでいる。関西電力系の関電SOSや東京ガスなどのエネルギー会社やNTTテレコンなどの通信系事業者が警備会社との提携によりサービスを提供している。現状では実績が少ないが、長期的には警備会社と競合してくるものと想定される。近年の犯罪発生件数の増加と検挙率の低下がサービスの導入を促進しているが、その一方で防犯機器の性能向上などから防犯機器の設置によって自衛するケースも増加している。一戸建て物件がメインターゲットである。新興住宅地などでは、エリア一帯を一括して監視するタウンセキュリティが展開されており、関西地方を中心としてニーズが高まっている。また、防犯設備の充実をセールスポイントとする集合住宅も増加しているため、集合住宅向けのサービスも各社注力している。賃貸物件においても採用可能なサービスの提供も始まっている。従来までの富裕層をターゲットとした展開から、サービスメニューを限定した低価格サービスも登場していることから、今後も契約件数の増加が見込まれる。

調査対象

電力会社	北海道電力、東北電力、東京電力、北陸電力、中部電力、関西電力、中国電力、四国電力、九州電力
都市ガス会社	東京ガス、大阪ガス、東邦ガス、西部ガス
L P G・石油系燃料会社	岩谷産業、出光興産、新日本石油
通信関連	日本電信電話、ケイ・オプティコム、パワートコム、ソフトバンク BB
その他	セコム、総合警備保障、中央電力、ア化 → パワーステムズ、エヌ・ティ・ティファイナリティズ
サブユーザー	主要ハウスメーカー、マンションデベロッパー 28社

調査方法

- ・業界関係者へのヒヤリング調査および文献調査
- ・サブユーザーに対するアンケート調査およびヒヤリング調査

調査期間

2005年9月～10月

以上

資料タイトル：「2005 住宅インフラ市場の現状と将来展望」

体 裁 : A4判 226頁

価 格 : 100,000円(税込み105,000円)

調査・編集 : 富士経済 東京マーケティング本部 第四事業部

TEL:03-3664-5821 (代) FAX:03-3661-9514

発 行 所 : 株式会社 富士経済

〒103-0001 東京都中央区日本橋小伝馬町2-5 F・Kビル

TEL03-3664-5811 (代) FAX 03-3661-0165 e-mail:koho@fuji-keizai.co.jp

この情報はホームページでもご覧いただけます。URL:<http://www.group.fuji-keizai.co.jp>