

## 業種定義

※主要企業個票、販売店アンケートでは、調査対象企業の分類に応じており、下記分類とは異なる場合もある。

業種		定義
メーカー		ホームエネルギーソリューションの製造販売を行なう会社。
メーカー販売		ホームエネルギーソリューションの製造販売を行なう会社のグループ会社で、ホームエネルギーソリューションの販売事業を担う会社。
販売店		ホームエネルギーソリューションの調達・販売を行なう企業の総称とする。卸のみ行なう会社（商社）、エンドユーザーへの直販のみ行なう会社、全て含める。販売店の分類を下に示す。
販売店分類	住設系	ガス器具、給湯器、床暖房、オール電化などの住宅設備製品やその工事を扱う事業者。住設系商社、リフォーム業、住宅設備販売、など。 一般に住設系の商社がメーカーから製品を仕入れ、リフォーム業、工務店、電気工事店などに商品を卸す。
	建材系	コンクリート、木材、断熱材、屋根材などの建築材料やその工事を扱う事業者。建材系商社、建築会社、工務店、屋根工事店など。 一般に、建材系の商社がメーカーから製品を仕入れ、工務店、屋根工事店等に商品を卸す。
	電材系	電線、電設機器、配線器具、空調設備、照明器具などの電設資材やその工事を扱う事業者。電材系商社、電気工事店、通信工事店、など。 一般に、電材系の商社がメーカーから製品を仕入れ、電気工事店、工務店、通信工事店などに商品を卸す。
	系列家電店	メーカーの系列の家電店。
	家電量販店	家電を多く仕入れて安く販売することを基本路線とする大型小売店。カメラ系の量販店も家電量販店に含む。
	太陽光発電専業	太陽光発電システムを専業または主事業として扱う事業者。 他に事業を行う場合はオール電化製品取扱いやリフォームと兼業の場合が多い。
	ガス販売店	ガス会社系列のガス販売事業者。ガス販売のほか、これに関連する工事、エネルギーサービスなどを行う。
	ハウスメーカー	全国的に営業を行なう新築住宅建設会社。大企業が多く、各社独自の住宅商品を有する。
	パワービルダー	分譲住宅をローコストに提供することが特徴の新築住宅建設会社。
	ビルダー	近隣の複数の都道府県で営業する新築住宅建設会社。
工務店	特定地域で地域密着型の営業をする新築住宅建設会社。リフォームなどの他事業を展開する場合も多い。中小企業が多い。	

## 用語定義

用語	定義
販売チャネル	エンドユーザーにホームエネルギーソリューションを販売する販売促進活動を指す。
訪問販売	業種ではなく販売チャネル（販売促進活動）の一環として定義する。 一見またはイベント等で収集したリストから消費者の自宅に販売店の営業マンが赴いて営業活動を行うことを訪問販売とする。
太陽光発電システム	特別な記載が無い限り「住宅用太陽光発電システム」を指す。
蓄電システム	特別な記載が無い限り「住宅用定置用蓄電システム」を指す。
HEMS（ホームエネルギー マネジメントシステム）	電力の見える化ができるエネルギー計測装置とする。 制御機能を有するものも含む。 ※販売店アンケートでは、「見える化機能だけでなく、制御機能も有する端末」 としてアンケート調査を行った。
PCS	パワーコンディショナーを指す。
OB	各販売店の既存顧客を指す。 例) ・販売店が以前に太陽光発電システムを販売した顧客 ・ハウスメーカーが以前住宅を販売した顧客