

SVPインサイトVol.28

# ホームエネルギーマネジメントシステム(HEMS)

～国内市場の現状と将来展望～

## I. 市場の定義

低炭素社会の実現に向けて、電力を効率良く使用するためのエネルギーマネジメントシステムの重要性が高まっているが、一般家庭における電気の使用量の把握や効率化を目的としたものがHEMSである。HEMSの基本システムは、情報収集装置、HEMS対応の住宅分電盤、電力測定装置、及び専用モニターで構成され、ガスや水道メーターとも接続可能。高機能版では、家電製品の遠隔操作や太陽光発電・蓄電システムの制御が可能で、省エネルギーと環境対策への貢献が期待されています。

## II. 市場動向

HEMS市場は、ECHONET Lite通信規格策定後、参入企業の増加と共に展開が本格化しました。しかし、高い導入費用と認知度の低さが普及の障壁となっており、2020年は新型コロナウイルスの影響でさらに市場が縮小しました。その後は、着工件数の回復と共に市場も上向きになってきており、ZEH※1の普及推進や卒FIT※2住宅へのHEMS導入の可能性拡大が、中長期的な市場成長を支える要因と見られます。

※1 ZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス):エネルギー収支をゼロ以下に実現する家。

つまり、太陽光発電などによる創エネや高機能機器による省エネなどを組み合わせて、1年間で消費するエネルギーの量を実質的にゼロ以下にする家のこと。

※2 FIT(フィード・イン・タリフ):再生可能エネルギーの固定価格買取制度。

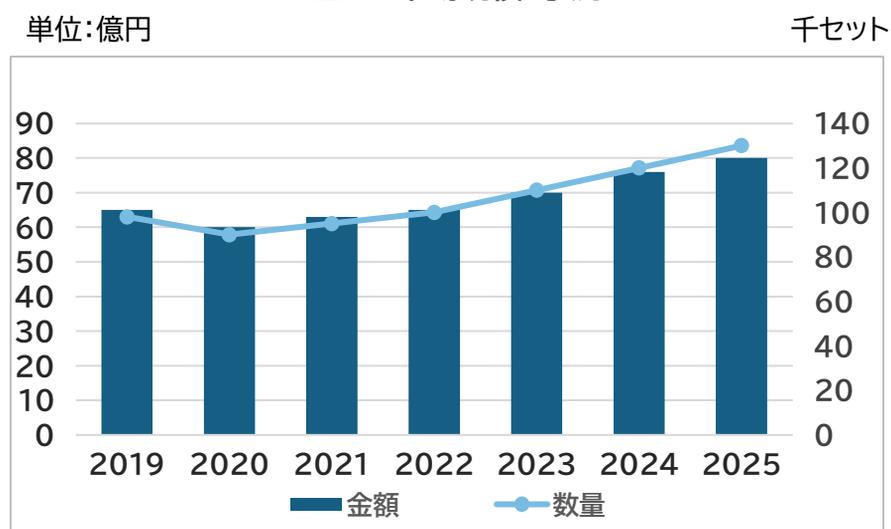
再生可能エネルギーで発電した電気を、電力会社が一定期間、一定価格で買い取ることを国が約束する制度。

卒FIT:FITにおける買取期間が終了すること。

## III. 市場規模・予測

2022年のHEMS市場は、65億円、約10万セットの出荷を記録。新型コロナの影響で一時的に縮小しましたが、市場は回復傾向にあります。ZEHの普及や卒FIT住宅へのHEMS導入拡大が見込まれる中、2023年から2025年にかけて市場は年率5～10%の成長が予測され、2025年には80億円、年間13万セットに達すると見られています。

### HEMS市場規模・予測

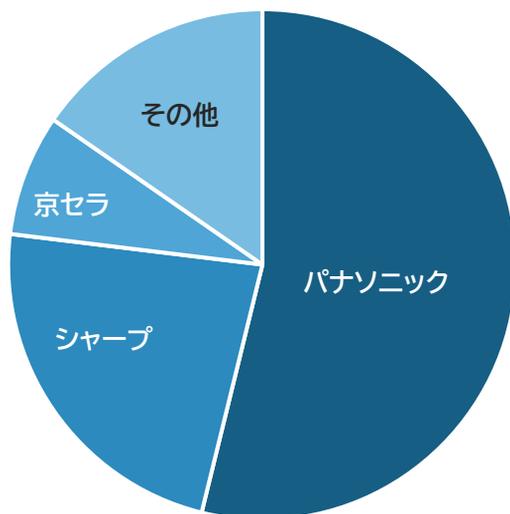


※SVPジャパン調べ

## IV. マーケットシェア

HEMS市場は、パナソニック、シャープ、京セラの寡占状態で、3社で市場の大部分を占めています。特に、パナソニックが50%以上のシェアを占めており、HEMS対応製品とグループのパナソニックホームズが強みとなっております。

シャープと京セラは自社の太陽光発電の関連システムとしてHEMSの利用を提案しています。シャープは、自社のスマート家電と連携させたHEMSの展開にも力を入れています。



※SVPジャパン調べ

## V. 参入企業の動向

パナソニックは、HEMS製品・サービスの「AiSEG2(アイセグツー)」を中心に展開し、自社製品の連携強化と機能向上を図っています。また、HEMSをベースにした「スマートHEMSサービス」の開発にも力を入れており、専用アプリを使用した省エネの支援や家電の遠隔制御などの機能を提供しています。

シャープは、キッチン家電やエアコンなどのスマート家電と太陽光発電・蓄電システムを連携させるシステムとしてHEMSを販売。連携した機器の遠隔操作や家族の見守りサービスなどは、「COCORO HOME」という専用アプリで利用することができます。また、「COCORO ENERGY」サービスを通じて、AIが電気消費パターンと天気予報を基に蓄電量を最適化し、システムの運用効率を高めています。

京セラは太陽光発電・蓄電システムの関連製品としてHEMSをラインナップしています。また、エネゲートとメディアテックは、電気使用量の可視化を核にした製品を、デンソーはHEMSと電気自動車の連携製品を市場に供給しています。各社はHEMSを通じて、住宅のエネルギー効率化やスマートホーム化を推進しており、今後も技術革新やサービス展開を通じて市場競争が激化することが予想されます。

## VI. 業界構造

HEMSは、新築の住宅への導入で、積水ハウス、大和ハウス工業、パナソニックホームズなどの大手ハウスメーカー向けの直販が中心となっています。

既設の住宅向けでは、太陽光発電・蓄電システムを取り扱う住宅設備機器販売・施工店のルートが中心となっています。



1分でわかる

# SVP会員制 ビジネス情報サービス



# 1. ビジネス情報収集における環境の変化

環境の変化が激しく、将来の予測が非常に困難な時代に入

## 変化①

社会環境の変化



- ✓ 戦争の勃発
- ✓ 新型コロナウイルス感染症 (COVID-19) の流行
- ✓ 気候変動



## 変化②

ビジネス環境の  
変化



- ✓ テクノロジーの進化
- ✓ グローバル化
- ✓ 新世代の台頭
- ✓ 破壊的企業の躍進



組織的な課題に直面



## 2.企業が直面している3つの課題

これまで以上に、迅速で的確な情報収集・分析能力が求められています

### 1 幅広いビジネス 情報のアクセス

幅広い事象に関して、  
スピーディーにアクセスできる  
環境の整備



### 3 成長が期待される 新市場の動向把握

事業機会の可能性がある全ての  
市場や企業動向を認識する  
ケイパビリティの有無



### 2 質の高い情報の獲得 (重要領域での質の担保)

信頼できる上質な  
ビジネス情報を収集できる  
環境の構築



## 3.当社サービスが提供する価値



ビジネス情報に関する皆さまの課題を当社が解決いたします！

### SVP会員サービス



#### 解決① クイックリサーチ

**I.**

膨大なビジネス公開情報へアクセスし、スピーディーに最適な情報を提供

#### 解決② プロジェクトリサーチ

**II.**

カスタム調査を通じて、質の高いビジネス情報と分析アウトプットを提供

#### 解決③ SVPナレッジ

**III.**

当社が定義する、メガトレンドや注目市場の動向予測レポートを提供

年間契約で3つのサービスをご提供します



### I. クイックリサーチ

#### 活用シーン

- ・日々のリサーチ作業をアウトソースして、分析や戦略立案など付加価値業務に注力したい。
- ・ニーズに合ったビジネス情報を、スピーディーにわかりやすくまとめて提供して欲しい。

#### 特徴

- ✓幅広いビジネス公開情報の活用
- ✓プロのリサーチャーによるニーズ把握と最大2時間の調査
- ✓わかりやすくまとめたレポートでご報告

納期 最短2日営業日以内

### III. SVPナレッジ

#### 活用シーン

- ・メガトレンドを中心とした、将来、事業に影響を与える環境要素は何か知りたい。
- ・①Z世代、②サステナビリティ、③テクノロジー、④新興国を含む海外市場、⑤破壊的企業の動向を把握したい。

#### 内容

- ✓SVPメールマガジン
- ✓SVPインサイト
- ✓SVP注目市場分析
- ✓SVPトレンド調査

配信頻度 月1回以上

### II. プロジェクトリサーチ

#### 活用シーン

- ・公開情報では公表されていない、市場や業界、企業、消費者の情報収集がしたい。
- ・自社の事業領域に関する、質が高く、ニーズに即した情報を入手して、ビジネスに即活用したい。

#### 特徴

- ✓広範なカスタム調査・分析
- ✓デスクリサーチ
- ✓ヒアリング調査
- ✓Webアンケート調査

納期 調査内容に応じて決定

## 5.導入実績



年間調査実施数  
約15,000件



商用DBシステム利用  
20システム



国内外企業財務情報  
4,000万社以上



SVPネットワーク  
世界40カ国の広がり

日本の売上高トップ100社中7割の企業でのご利用実績  
導入企業600社以上





—SVP JAPANのサービスについて—

2営業日以内に調査結果をご報告

**クイックリサーチ**

[詳しくはこちら](#)

カスタムメイドのリサーチサービス

**プロジェクトリサーチ**

[詳しくはこちら](#)



—各種お問い合わせ—

資料ダウンロード

[こちらをクリック](#)



お問い合わせ

[こちらをクリック](#)



s'il vous plaît  
**SVP JAPAN**  
株式会社SVPジャパン

まずはお電話でもお気軽にお問い合わせください。

**TEL : 03-3249-0771**

