

iChoosr.

再エネ普及の新しいかたち

太陽光パネル・蓄電池の共同購入モデル



会社概要

2008年創業、世界 5カ国で展開する再エネ製品共同購入のパイオニア

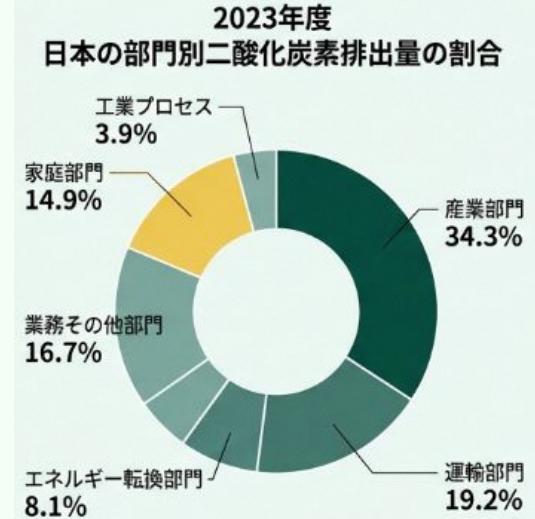
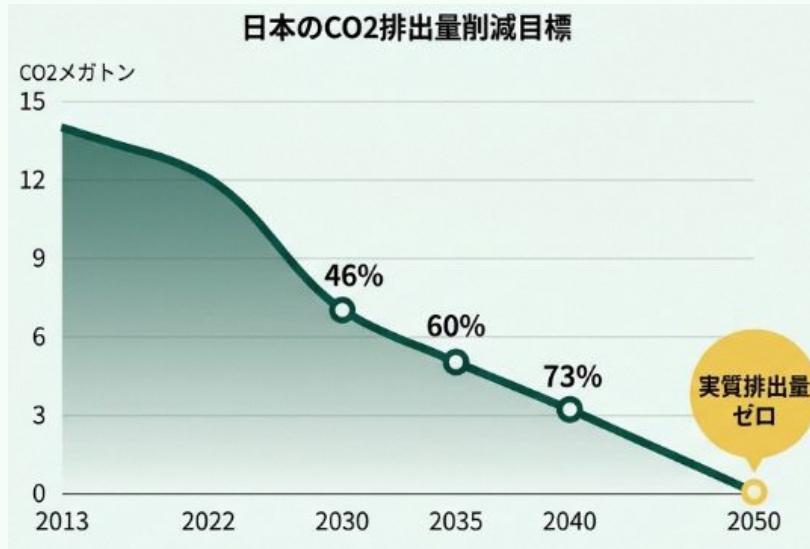
グローバル概要

社名	iChoosr Ltd.,
本社所在地	オランダ アムステルダム
設立	2008年
従業員数	160人
拠点数	5カ国 オランダ、ベルギー、英国、日本、米国

日本法人概要

社名	アイチユーザー株式会社
本社所在地	東京都港区南麻布5-2-32
設立	2017年
従業員数	22人
拠点	東京(本社)・大阪・宮城
企業サイト	https://ichoosr.com/ja-jp/

日本の脱炭素目標と排出構造



出典:全国地球温暖化防止活動推進センター

- ・2050年までのカーボンニュートラル社会の実現が目標
- ・家庭部門における排出量削減は国民一人一人の行動変容が求められる
- ・再エネ電源(住宅向け太陽光パネル)の普及が主な手段

太陽光発電設備普及率の現状



地方別太陽光発電システムの使用率(令和4年度)

出典:環境省



オランダの普及率:
約33%

出典: 2024年1月25日 Dutch News

- ・日本における家庭向け太陽光発電設備の普及率は 10%弱
- ・オランダではおよそ 1/3 の世帯に導入されている

普及を阻む「3つの壁」



価 格

高い導入コスト・適正価格の不透明さ

- ・商流に介在する企業が多く、販売価格が割高に
- ・2024年の平均販売単価28.6万円/kW*（オランダの約2倍、英国の約1.5倍）



信 頼

購買方法への信頼感の欠如

- ・訪問販売を中心の現状において販売手法や価格に不安を感じる層も存在
- ・信頼できる情報源や販売ルートの不足が潜在需要の顕在化を妨げている



情 報

情報錯綜による意思決定の難しさ

- ・ポジティブとネガティブな情報が氾濫しており意思決定が困難
- ・補助金制度やPPAなど新しい仕組みが複雑化し、比較・検討の労力が増大

普及を阻む「3つの壁」

「みんなのおうちに太陽光」で3つの壁を解消し、安心して設置できる機会を提供、なじみのない製品の「適正価格」も周知。



価 格

高い導入コスト・適正価格の不透明さ

- ▶ 入札(リバースオークション)
適正な購入価格を形成



信 頼

購買プロセスにおける安心感の不足

- ▶ 自治体を通じた安心感・第三者性
一定基準を満たす事業者のみ選定



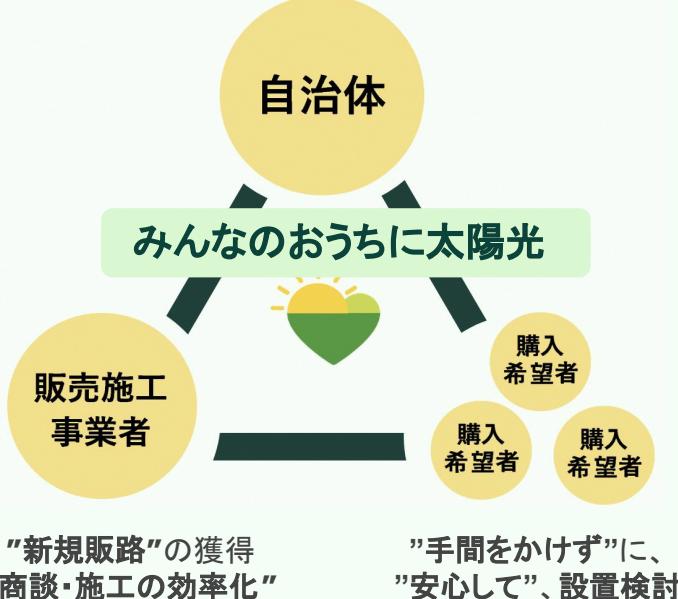
情 報

情報錯綜による意思決定の難しさ

- ▶ 簡潔で明確な検討プロセス
自身での業者選びが不要

共同購入事業の仕組み

予算をかけずに、”地域の再エネ促進”
”住民・地元企業への機会提供”



自治体単位で地域脱炭素を促進する官民連携の仕組み

住民の参加希望を広く募り、
そのスケールメリットを活かして複数の施工事業者を募集

品質と信頼性を確保するため、事前審査で事業者を絞り、
入札により競争力のある適正な価格を実現

同プロセスにより品質、信頼性、価格で優良な事業者を選定

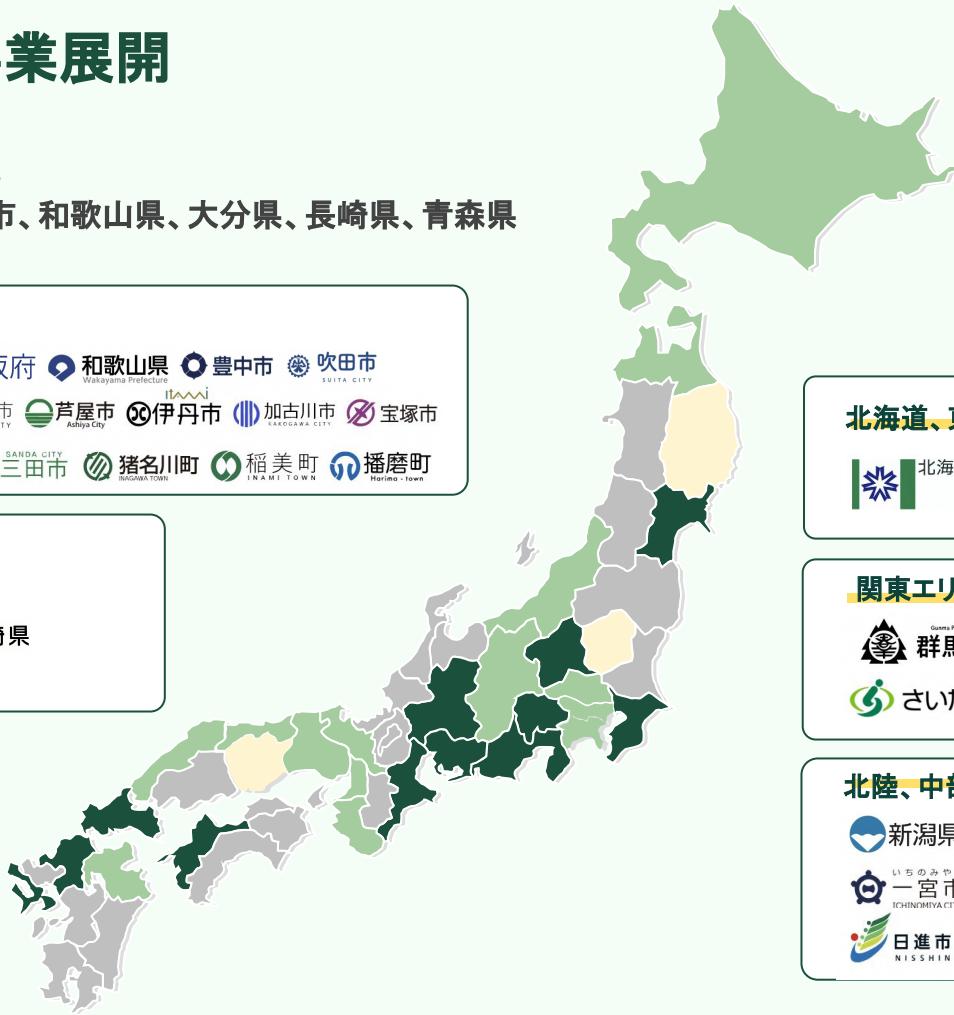
安心して太陽光パネル・蓄電池を導入できる機会を提供

関わるすべてのステークホルダーに
メリットのある事業スキーム

2025年度の事業展開

全国で**25**事業を実施

本年度新規自治体：さいたま市、和歌山県、大分県、長崎県、青森県



-  家庭向け事業
 -  家庭向け&法人向け事業
 -  過去事業実施自治体

関西エリア



中国・四国・九州エリア



北海道、東北エリア



関東エリア



北陸、中部エリア



iChoosr.

全国での共同購入事業の実績

2025年、全国49の自治体と共に25の広域事業を展開



累計登録者

10万人達成



設備導入

1万件達成



構築した自治体 × 参加住民 × 当社のネットワークを基盤に、

iChoosr. 次なる循環型の地域脱炭素モデルの構築を目指す