

低圧蓄電所 月次実績管理表(年)

月次レポートから毎月3分で転記してください。12か月並ぶと、あなたの案件の平常値と季節性が見えます。この記録は将来の売却時に資産になります。

案件名: 想定年間売上: 万円(月平均: 万円) 登録不要で配布。

月	売上(円)	想定比(%)	稼働率/停止	手数料・控除	質問・特記メモ
1月					
2月					
3月					
4月					
5月					
6月					
7月					
8月					
9月					
10月					
11月					
12月					
年間					

記入のコツ: 低かった月は「なぜか」を1行でも書く(市場要因/稼働要因/不明)。不明のまま3か月続いたら相談のサインです。

※ 本資料は一般的な情報提供であり、特定の案件や販売会社をおすすめするものではありません。投資助言ではなく、最終的なご判断はご自身でお願いします。ご相談いただいても購入義務は一切なく、営業電話はいたしません。

蓄電所ネット 投資家のための低圧蓄電所ガイド bess-net.jp/lv/invest | 発行: 2026年7月 v1 | 運営: 一般社団法人エネルギー情報センター

低圧蓄電所 年次健康診断表(年1回・約1時間)

年に1回、書類を並べて7項目を点検してください。「異常なし」の記録も価値です。実施日: 年 月 日

① 年間実績
12か月の売上合計= 万円 / 当初想定比 % / 慎重ケース比 %
② 劣化の傾向
充放電量・容量の推移は保証カーブの範囲内か ☐ 範囲内 ☐ 要確認(メーカーへ質問した日: /)
③ 費用の実績
想定外の費用: / 来年の費用見積を更新した ☐ 済
④ 回収の進み
手取り累計= 万円(総投資額 万円の %)
⑤ 契約の節目
容量保証 残り 年 / 運用委託 残り 年 / 1年以内に満了・更新するもの:
⑥ 保険の見直し
補償内容・保険料は妥当か ☐ 妥当 ☐ 見直す(内容:)
⑦ 出口の点検
いま売るなら武器になるもの: ☐ 実績記録 ☐ 保証残 ☐ 契約条件 ☐ 書類完備 / 撤去費の目安を更新した ☐ 済

次の診断予定: 年 月(カレンダーに登録を)。診断で出た宿題は月次表のメモ欄で追跡してください。

※ 本資料は一般的な情報提供であり、特定の案件や販売会社をおすすめするものではありません。投資助言ではなく、最終的なご判断はご自身でお願いします。ご相談いただいても購入義務は一切なく、営業電話はいたしません。

蓄電所ネット 投資家のための低圧蓄電所ガイド bess-net.jp/lv/invest | 発行: 2026年7月 v1 | 運営: 一般社団法人エネルギー情報センター