

野立て太陽光販売店向け

稼げる 法人販売

PPA

成功戦略

協業で利益を最大化する
低リスクな事業モデル

特別ゲスト

株式会社 VPP Japan

取締役COO 加田木 太朗氏 / 部長 宮田 智弘氏

PPAモデル実績40MW以上! 契約が取れる
独自スキームの全貌をお話いただきます。

オンライン開催

2021年9月7日[Tue]

2021年9月9日[Thu]

開催時間 13:00~16:30(ログイン開始:12:30~)

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

法人自家消費販売セミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo. S075927

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。

WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)

075927 🔍



法人販売では 今後PPA活用が必須に

昨今の産業用太陽光市場では、FIT制度を活用した投資用発電所の申請数・建設数が減少傾向にあり、2022年度以降から開始される「FIP制度」に向け、国を挙げて制度設計を実施しているところです。

その一方、電気代の上昇により、FIT単価<電気料金単価となっていることから、「Non-FIT」とされる太陽光事業として、自家消費型が拡大しつつあり、全国の販売施工店が営業開始しています。

しかしながら、自家消費型太陽光では、需要家の資金負担が重く、受注までの営業期間が長期化しています。その中で、海外で主流になっている「PPA」が国内にも普及され、需要家は無償で太陽光発電を設置し、電気代削減や、脱炭素化を推進することができています。

需要家にはインパクトの大きいPPAモデルですが、PPA事業者側にとっては、「長期契約による信用リスク増」、「自社発電所建設による資金負担増」が必要となることから、中小企業が自社単独で実施するには限界があり、積極的に営業活動が出来ない状況にあります。

そのような中、中小企業にとってPPA事業で抵抗感のあった

“資金負担・請求業務が不要の” 低リスクPPAスキームが確立

コロナ禍による中小企業の生命線は資金繰りであり、安心して事業資金を活用しながら、需要家へ積極的にPPAモデルを提案できるようになります。本セミナーでは、このスキームで25MWの受注実績を誇り、全国展開する「株式会社VPP Japan様」を特別ゲストにお招きします。本セミナーに参加することで

●低リスクでPPAモデルを提案するスキーム

●PPA提案時の事業収支モデル

●法人向け最新集客・営業事例

など、法人向け太陽光事業を更に拡大する方法が分かります。

圧倒的優位性のあるスキームを本セミナーで知っていただき、事業拡大の一助となれば幸甚です。

需要家の電力使用量にとらわれない 「余剰電力循環モデル」によるPPAモデル

特別ゲスト講師

VPPJAPAN 株式会社 VPP Japan

取締役COO

加田木 太朗氏

【経歴】

広告会社勤務を経て2011年(株)アイ・グリッド・ソリューションズ入社。
ルーフトップ及びカーポート型太陽光発電システムのEPC/O&M事業や、
プロジェクトファイナンスでの太陽光屋根借事業等の新規立ち上げを担当。

2017年: (株)VPP Japan設立後は、事業開発責任者として
国内初の産業用向け太陽光PPAサービスを開始し、これまでに
全国200施設、40MWの自家消費型太陽光発電所を開発、運営。

2020年: 当社取締役COOに就任。



VPPJAPAN 株式会社 VPP Japan

部長

宮田 智弘氏

【経歴】

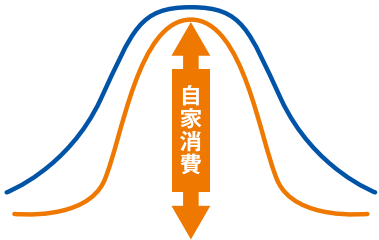
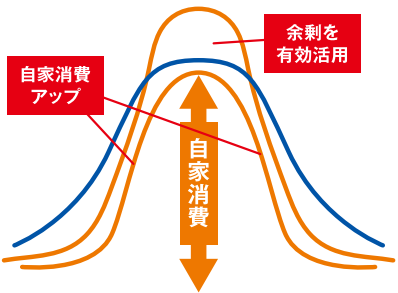
大学卒業後、大手商社に入社、法人向け新規ビジネスの企画立ち上げを担当。
全国のコンビニエンスストア17000店舗にクラウドプラットフォームを活用した
コンテンツプリントサービスの企画立案、実行。

その後、一部上場通信会社に入社し、監視カメラ事業の企画、IPv6を利用した次世代通信ビジ
ネスの大手事業者とのアライアンスによるビジネスの拡大に従事VPP Japanへ入社後は、太
陽光PPAサービスのアライアンスによる新規ビジネススキームによる担当。



電気代削減効果を最大限高める余剰電力循環モデル

通常の自家消費では、需要家側の電力使用状況に合わせ、太陽光発電システムを設計していく必要があるが、本スキームにおいては、余剰を発生させることで、屋根面積に応じた設計ができる他、自家消費量(=電気代削減量)がアップするため、経済性の高いPPAモデルが提案できることになる。

	通常のスキーム	余剰電力循環モデル
設置容量	需要家に合わせた設計	屋根面積に応じて設計
余剰発生時	発生させない	余剰電力はVPPJapanにて有効活用
ターゲット	24時間稼働の工場、冷凍冷蔵倉庫	ホームセンター、常温倉庫
電力イメージ		

「野立て」太陽光発電所が売れる！ これまでの経験・ノウハウが最大限活かせる！

太陽光販売店におけるメリット

1) 提案スキームが拡大

これまでのオンサイト型自家消費や、オフサイト型の提案の中で、「賦課金を抑えられる」「託送料が掛からない」「0円設置」モデルが提案可能。

よって、需要家側の要望に最大限応えられる太陽光発電ソリューションを提案することができる。

屋根上・敷地内に設置（オンサイト）

自己資金で建設

“オンサイト”
自己所有型
太陽光発電

無償設置で建設

“オンサイト”
PPA型
太陽光発電

遠隔地に設置（オフサイト）

自己資金で建設

“オフサイト”
自己所有型
太陽光発電

無償設置で建設

“オフサイト”
PPA型
太陽光発電

2) 「電気使用量が少ない顧客」でも提案可能

先述の「余剰発生スキーム」により、従来電気使用量が少ない企業には、費用対効果が合わないことが多かったが、以下のような企業でも屋根面積に応じて設計することができるため、顧客の幅が拡大し、ビジネスチャンスが生まれる。

大型ホームセンター



常温の大型倉庫



3) 事務負担軽減・設計サポートも充実

シミュレーション作成はもとより、PPA契約後の電気請求業務などは、一貫して協力していただけるため、太陽光販売施工店の負担感は少ない。

また、屋根上設置における構造確認においても、専門家を配置しており、販売施工店向けへのサポート体制を確立。



法人向けの集客・営業 最新事例・手法が分かる!

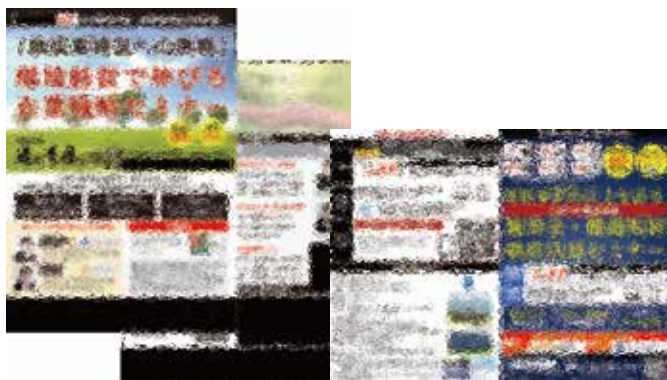
①法人向け集客手法

中小企業から中堅・大企業までで需要家は様々であり、集客方法もセミナー・紹介・DM・テレアポ・WEBなど、多岐にわたって展開していく必要があります。

有効な集客方法・有効な集客時期などを最新事例を通じながら、ご紹介させていただきます。

当たるセミナー最新事例

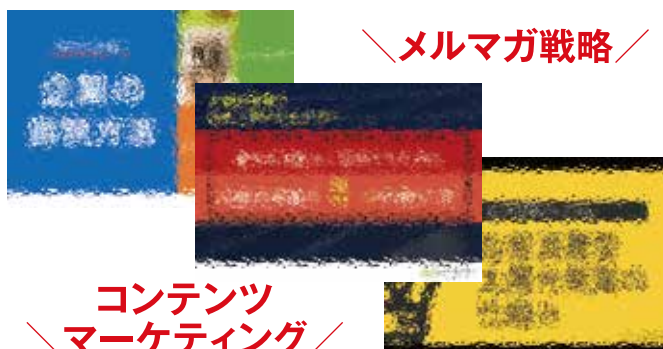
1回あたり集客100名以上を達成した
セミナーで取組んだ「集客の仕組み」



法人向けWEB戦略事例

有効顧客を5,000円/件以下で
法人顧客獲得するWEB手法とは?

＼WEBサイト戦略／



＼メルマガ戦略／

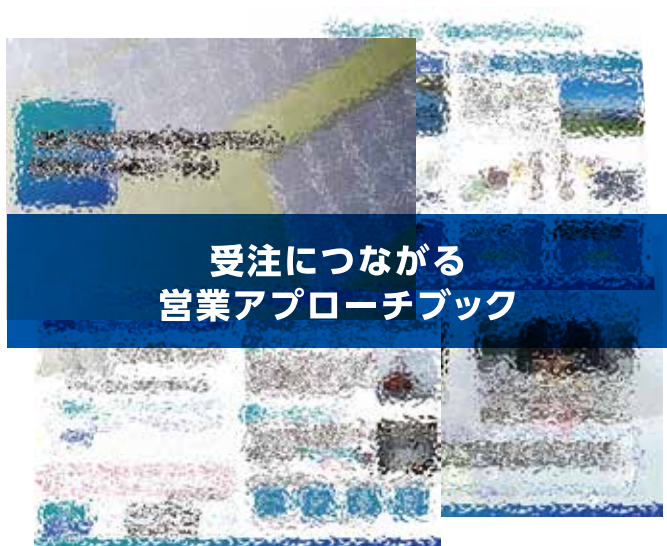
コンテンツ
マーケティング／

②法人向け営業手法

脱炭素化で企業の環境対策への意識が進む中、法人向けに太陽光発電を売るためには、ただ「電気代削減」だけでは、受注に至りません。

売れる営業マンが、どんな方法で提案活動を行っているか、その手法を事例やツール紹介を通じて、お話いたします。

受注につながる
営業アプローチブック



中堅～大企業を取るための
脱炭素勉強会資料



ご参加をご検討されている方へ

講座内容& スケジュール

WEB
開催

2021年

9月

7日

火

9日

木

開催時間

13:00~16:30

[ログイン開始12:30~]

※両日とも『Zoom』を使用したWEB上での開催です。

確実に迫ってきている「Non-FITビジネス」にあたり、法人向け太陽光ビジネスの提案方法、営業方法は、大きく変わろうとしています。

これまで実践してきた太陽光発電所建設の実績・ノウハウを最大限活かしながら、最短・最速で結果を出すための方法を解説します。

今回、WEBセミナーとなり、遠方の方でも、事務所・ご自宅に居ながら参加いただけます。少しでもご興味がございましたら、お申込みいただけますと幸甚です。

皆さまのご参加、心よりお待ちしております。

講座	内容
第1講座	法人向け太陽光市場における成功のポイント 株式会社 船井総合研究所 スマートエネルギーグループ リーダー 青柳 圭祐
第2講座 特別ゲスト講演	PPAスキームで25MW組成した 提案スキームを公開 株式会社VPP Japan 取締役COO 加田木 太郎氏 部長 宮田 智弘氏
第3講座	法人向け集客・営業最新事例公開 株式会社 船井総合研究所 スマートエネルギーグループ 岡 慶和
第4講座	明日から実践していただきたいこと 株式会社 船井総合研究所 スマートエネルギーグループ マネージャー 穂垣 勇介

WEBからお申込みいただけます！



右記のQRコードを読み取りいただき、WEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/075927>



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

法人自家消費販売セミナー

お問合せNo. S075927

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2021年 9月7日(火)

お申込期限:9月3日(金)

開始 終了
13:00 ▶ 16:30
(ログイン開始12:30より)

2021年 9月9日(木)

お申込期限:9月5日(日)

開始 終了
13:00 ▶ 16:30
(ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料

一般価格 税抜 40,000円 (税込44,000円) / 一名様 会員価格 税抜 32,000円 (税込35,200円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記 船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。

または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.075927を入力、検索ください。

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

TEL : 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込に関するお問合せ: 星野 ●内容に関するお問合せ: 青柳

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

9月7日(火)
オンライン受講

申込締切日9月3日(金)

9月9日(木)
オンライン受講

申込締切日9月5日(日)



無料 メールマガジン

すぐに実践できるお役立ち情報や企業の成功事例を
毎週1回メールマガジンにてお届けいたします。

太陽光・蓄電池・省エネ業界に精通したコンサルタントが、
業界の最新情報をどこよりも早く配信いたします！

メールマガジン愛読者の声

- ☑ 経営する中で事業の方向性について悩むことが多々あります。それらを解決する為の糸口となる内容をタイムリーに配信してくれるため、とても参考になります。
- ☑ メールマガジンに記載されている内容を素直に実践することで、チラシ反響率の向上・営業の受注率アップにつながりました。即実践につながる内容で非常に有意義なメルマガだと思います。

メールマガジンのお申込みはこちら

下記のQRコードより、お申込みください。

太陽光・蓄電池事業に関
するメルマガはこちら！



電気・設備工事業における
ノウハウメルマガはこちら！



船井総研エネルギービジネス YouTube

最新情報を発信中！

YouTube限定の動画を配信しています。こちらのQRコードより、ぜひ
お気軽にご覧ください！
チャンネル登録で最新動画を見逃さずに、ご確認頂けます。



【メールマガジンに関するお問い合わせは下記担当者までお願いいたします。】

スマートエネルギーグループ 春木裕佳 TEL:070-2441-8276