

経営者・経営幹部向け
オンラインセミナー

対象
業種

- ・産業用太陽光発電設備販売業
- ・電気・設備工事業

法人太陽光

2022.4.4 (Mon), 4.6 (Wed) 13:00~16:30

最強の

取組開始1年で4億円の案件化に成功

販売戦略

世界的潮流となっている

脱炭素でアプローチ

特別ゲスト講師

スマートブルー 株式会社 代表取締役 塩原 太一郎氏

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

Funai Soken

再エネ業界必見! 脱炭素化提案セミナー

お問い合わせNo. S084018

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

※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。

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

WEBからお申込みいただけます。(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。)→ 084018 🔍



脱炭素経営で太陽光が再燃 売れている会社の取組みに迫る

昨今の産業用太陽光市場では、「2050年カーボンニュートラル宣言」の影響を受け、大手企業を中心に再生可能エネルギー設備導入などが相次ぐ一方、ステークホルダーである取引先に対しても「脱炭素化の要請」を行っている状況です。

脱炭素化対策の中で、企業(エンドユーザー)が取組みしやすいのは、「電気の再エネ化」であり、その方法として「自家消費型太陽光発電」への興味関心が改めて高まっています。

ただし、これまでの「FIT制度」、つまり投資目的の太陽光ではなく、「法人に」、「電気代削減や災害対策として」販売していくことになるため、受注するまでに時間が掛かってしまう、設備導入の優先順位が低く、思うように事業を拡大していけない、という課題が浮き彫りになっています。

コロナ禍という一定の外部環境はあるものの、徐々に企業活動は回復傾向にあり、国・自治体からの「補助金」なども充実していることから、今後の市場拡大は見込めます。

では、いざ市場が活性化した際に、受注できるでしょうか？
紛れもなく、受注できる企業の特徴は…

“見込み案件を多数持っている” ことです。

今回のセミナーでは、

見込み案件ほぼゼロの状態から、1年弱で、 総額4億円以上の見込み案件を創出した

企業様をお招きし、案件獲得に向けて「何を」「どのように」実践したか
徹底的にお話いただきます。

本セミナーが皆さまの経営の一助となれば幸甚です。
セミナーへのご参加、心よりお待ちしております。

株式会社 船井総合研究所
脱炭素ビジネスグループ一同

たった1年で4億円以上の案件創出に成功した 事例企業のご紹介

特別ゲスト講師 -SPECIAL GUEST-

 **SMART BLUE スマートブルー 株式会社** 代表取締役 **塩原 太一郎氏**

【経歴】

静岡県出身。大学卒業後、食品メーカーに入社し、海外事業部にてアジア数か国の新規事業立ち上げを経験。その後、実父の経営していた家電販売・電気工事会社に入社。異業種からの飛び込み入社ながらも、必要な電気工事資格はすべて取得し、更に営業成績はトップと、名実とも会社を代表する存在に。

しかし、大学時代に経験した「環境配慮型商材」と父の経営方針が合わず、単身で飛び出し起業。2010年に現在のスマートブルー株式会社を設立。

当初は、電気工事・水道工事、大工工事を同時に行える住宅リフォーム会社としてスタート。現在では、産業用太陽光発電・蓄電池を中心とした再生可能エネルギー事業、アグリビジネス事業など手掛けている。

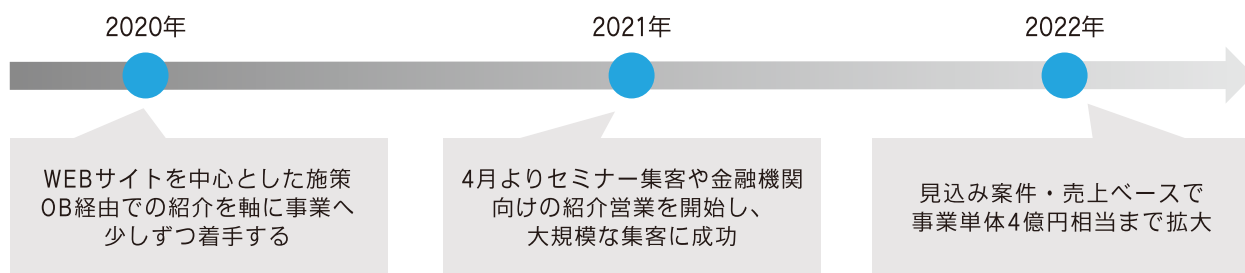


【会社概要】

会社名	スマートブルー 株式会社
所在地	静岡県静岡市葵区千代2-17-23
設立	2010年
資本金	1,500万円
従業員数	57名(2021年12月時点)
事業内容	再生可能エネルギー事業 アグリビジネス事業 など



ゲスト企業の法人向け太陽光事業の変遷



【その他】

- ✓ 2020年1月には、amazon、Google、IKEAといった大手外資系企業や、アサヒグループ、イオン、三菱地所、富士通など国内大手企業が加盟する「日本気候リーダーズ・パートナーシップ(JCLP)」に加盟。(2021年12月時点で200社超が加盟している)
- ✓ JCLP加盟を皮切りに、まずは自社の脱炭素経営へ踏み切った。また、脱炭素経営のみならず、SDGsへの取組内容を対外に発信するとともに、新卒採用にも取り入れた。
- ✓ 2021年には、SDGsに興味関心の高い新卒社員7名が入社。この若手社員が原動力になり、社内での情報共有、案件獲得への意識が浸透。上司・先輩社員も若手社員への研修・教育を通じて、社員のレベルアップにつなげている。

成功のポイントは 集客テーマ絞り込みと徹底した深掘り

集客テーマ絞り込み

1) 紹介・セミナー・WEBに限定

法人向け集客手法では、アナログ・デジタルとも幅広い集客方法があるが、「広く浅く集客」を実施してしまうと、集客効果が薄れてしまう。

同社では、①紹介営業②セミナー営業③WEB営業の3テーマに絞った集客を行うとともに、各テーマを深掘りすることにより、一定の集客数を見込めている。

紹介型	セミナー型	WEB型
＜実践テーマ＞ ■金融機関営業マン向け勉強会の開催 ■販促ツールを使用したフォローアップ ■紹介用個社別リスト作成	＜実践テーマ＞ ■補助金・脱炭素・BCP等テーマ選定 ■受注時期に合わせた開催 ■意欲の低いオンライン客への事前フォロー体制	＜実践テーマ＞ ■サイトアクセス者に対する出口誘導 ■お役立ち資料を使ったコンテンツマーケティング ■メルマガによる見込み発掘

2) 100名超集客したセミナーの企画～運営

コロナウイルスの影響もあり、2021年は全て「オンライン開催」となったが、「外さないテーマ」を軸に、WEBサイト・メルマガを中心としたセミナー集客を展開。

開催2か月前より準備をし、集客期間をしっかりと確保することで、多くの見込み顧客を獲得することが出来ている。2021年は2020年と比較し、セミナーを通じて累計280名以上の集客に成功した。

＜実践テーマ＞	＜開催時期＞	＜開催形式＞	＜集客数＞
脱炭素	2021年4月	オンライン	62名
補助金・優遇税制	2021年7月	オンライン	152名
BCP	2021年9月	オンライン	70名

3) 金融機関を活用した紹介営業の徹底

主に取引先の銀行を中心としたビジネスマッチングを展開するも、実際に顧客紹介に動くのは営業マンであり、「いかに営業マンに理解してもらえ、動いてもらえるか」に重点を置き、単なる紹介を斡旋するだけでなく、勉強会の都度開催と、営業マン向けのフォロー、すぐに行動に移せるよう、営業マン向けアタックリストを作成。

1つの金融機関ではなく、5社の金融機関へも同様の施策を展開し、月平均2件のペースで与信に困らない優良顧客を獲得中。



今、自家消費型太陽光が売れている企業が 使っている営業ツール・使い方が分かる

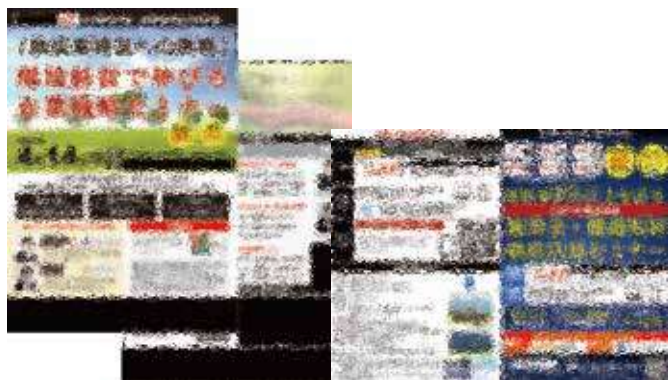
①法人向け集客手法

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て、ご紹介させていただきます。

当たるセミナー最新事例

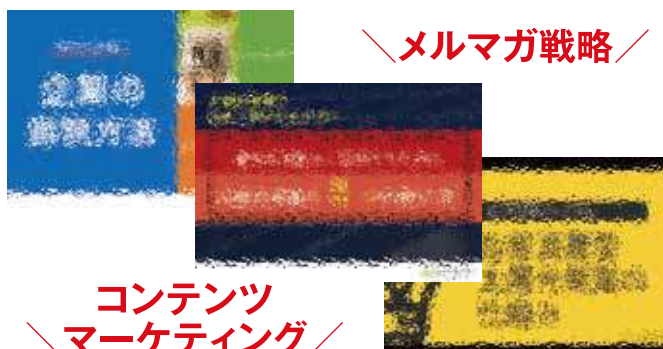
1回あたり集客100名以上を達成した
セミナーで取組んだ「集客の仕組み」



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



ご参加を検討されている方へ

セミナー 開催日時

いずれの日程とも「WEB 開催」となります。

2022年

4月

4日

月

6日

水

〈開催時間〉

13:00～16:30

【ログイン開始12:30～】

「2050年カーボンニュートラル宣言」が発表され、1年以上が経過し、大手企業を中心に脱炭素への動きが加速しています。逆に言えば、「ビジネスチャンス」であり、自家消費型太陽光を中心とした脱炭素・再エネ営業が求められるようになりました。今回、1年弱で4億円以上の見込み案件を獲得した企業の成功事例を通じ、成功の秘訣をお伝えします。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いです。皆さまのご参加、心よりお待ちしております。

■セミナー内容

講座

内容

第1講座

2022年再エネ業界の潮流

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
脱炭素ビジネスグループ リーダー

岡 慶和



第2講座

脱炭素化営業で自家消費販売を飛躍させることができた理由

約1年で見込み案件4億円以上を獲得した
集客と社内での取り組みとは？

スマートブルー 株式会社 代表取締役 塩原 太一郎氏



第3講座

法人マーケティングの最新事例公開

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
脱炭素ビジネスグループ

土井 康平



第4講座

まとめ講座

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
脱炭素ビジネスグループ マネージャー

青柳 圭祐



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/084018>



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。

再エネ業界必見！脱炭素化提案セミナー

お問合せNo. S084018

開催要項

オンラインにてご参加

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

2022年 **4月4日(月)**

お申込期限: **3月31日(木)**

開始 終了
13:00 ▶ 16:30
(ログイン開始12:30より)

日時・会場

2022年 **4月6日(水)**

お申込期限: **4月2日(土)**

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 30,000円 (税込 **33,000円**) / 一名様 **会員価格** 税抜 24,000円 (税込 **26,400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日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上でご確認いただけます。
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.084018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

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

ゲスト講師と競合する商圏の企業様と、主催者が判断させていただいた場合は、ご参加をお断りさせていただく場合があります。

4月4日(月)
オンライン受講

申込締切日3月31日(木)

4月6日(水)
オンライン受講

申込締切日4月2日(土)

