

電気工事業・建設業向けセミナー

東京
会場

2023年
8月24日(木)

<開催時間>
13:00~16:30
(受付12:30より)

大阪
会場

2023年
8月29日(火)

13:00~16:30
(受付12:30より)

2023年度下半期に地域トップ企業が実践する

自家消費型 太陽光 事業戦略解説セミナー

<特別ゲスト講師>

未来の当たり前を、いちはやく

SANEI

株式会社 サンエー

代表取締役社長

庵崎 栄氏



売れる集客TOP3解説

“超攻め”のデジタル戦略

誰でも使える“営業ツール”

事業売上10億円のロードマップ

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

ブーム到来! 2023年下半期の自家消費太陽光事業重点戦略

お問い合わせNo.S102614

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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。

当社ホームページ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。) →

102614

電気代高騰により引き合い急増中! 自家消費型太陽光市場の「今」

昨今の自家消費型太陽光市場では、「電気代高騰」や「2050年カーボンニュートラル宣言」の影響を受け、屋根設置型太陽光発電システムを中心とした再生可能エネルギー設備導入などが相次いでいます。

加えて、国や自治体から「補助金」が出ていることや、「一括償却可能な」優遇税制制度が継続して発表されていることを鑑みると、エンドユーザーとしては、「今は一番お得に導入できる時期」です。

したがって、市場を知り、脱炭素化対策の中で、企業（エンドユーザー）が取り組みしやすいのは、「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。

一方で、ニーズの高まりから「見込み案件が増えるが、受注までたどり着けない」、「そもそもリストが無いor管理できていない」という意見も多くあります。

当たり前ですが、自家消費型太陽光の多くは「BtoB事業」であり、法人に対する「案件獲得～受注」のプロセスを把握しておく必要があります。

今回のセミナーでは、そのような自家消費型太陽光で

“地域トップ”で“超効率的営業”

を実現している企業をお招きし、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。

さらに、

成功企業が見据える 「2023年下半期の戦略」

をこのセミナーに限り、包み隠さずご説明いただきます。

地域トップ企業の裏側を知る、またとない機会です。
本セミナーが皆さまの経営の一助となれば幸いです。
セミナーへのご参加、心よりお待ちしております。

特別ゲスト講師のご紹介

特別ゲスト講師

—SPECIAL GUEST—

未来の当たり前を、いち早く



株式会社 サンエー

株式会社サンエー

代表取締役社長

庵崎 栄氏



会社名	株式会社サンエー
所在地	神奈川県横須賀市三春町4-1-10
設立	1999年11月
資本金	2,100万円
従業員数	50名

支店	・八戸支店 ・東京本店 ・松江支店
事業内容	・産業用太陽光事業 ・住宅用太陽光事業 ・オール電化事業 ・建設、造成事業 など

太陽光発電施工実績

6,000件以上

自家消費販売実績

40件以上



- ✓ 2017年より自家消費型太陽光事業を立ち上げ、東京都、神奈川県などの自治体の補助金を活用した提案型営業で受注件数を大幅に伸ばす。
- ✓ 着実に契約を積み重ねることで、知名度が急増。展示会やWebセミナー、横浜ベイスターズのスポンサー企業となる等、外部メディアでのPRや、地元金融機関とのビジネスマッチング契約の締結により、大幅に反響件数が増加。
- ✓ 営業体制の効率化を図るべく、他の業者よりいち早く「DX化」に注力。現在は、150件以上の案件や1万件を超える企業リストをデジタルツールを活用し営業活動に役立てる「攻めのデジタル化」を実現した。

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展示会・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

<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

展示会・セミナー型

<実践テーマ>

- 展示会で大量にリストを獲得し、メルマガ集客
- 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

Web型

<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) 50名以上集客したセミナーの企画～運営

開催2ヵ月前より準備をし、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できている。

加えて、展示会に参加することにより、既存顧客のみならず、定期的に新規顧客に対して集客活動を実施することができ、効率的にセミナー集客を実施することができている。

●集客例●

<実践テーマ>	<開催時期>	<開催形式>	<集客数>
脱炭素	4月	オンライン	62名
補助金・優遇税制	7月	オンライン	152名
BCP	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い、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・使い方がわかる

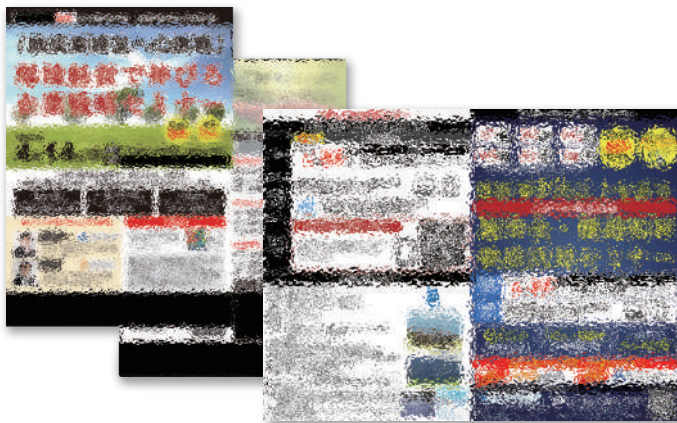
①法人向け集客手法

中小企業から中堅・大企業まで需要家はさまざまであり、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。

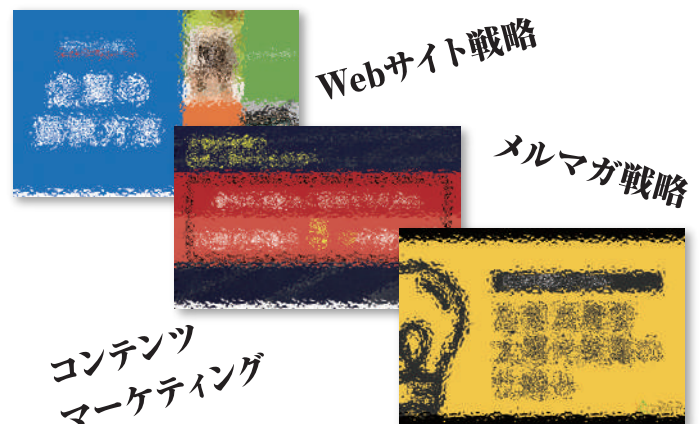
当たるセミナー最新事例

1回あたり集客100名以上を達成した
セミナーで取り組んだ「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？



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、どのような方法で提案活動を行なっているか、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

参加を検討されている方へ

「2050年カーボンニュートラル宣言」が発表されてから、大手企業を中心に脱炭素への動きが加速しています。脱炭素対策の一環として多くの企業が「自家消費太陽光」を検討・導入しており、まさに「ブーム到来」です。選ばれる企業になり、中長期的に太陽光ビジネスで成功したいとお考えの企業の皆様には、是非、ご参加いただきたいセミナーとなっております。皆様のご参加、心よりお待ちしております。

■セミナー内容

第1講座

自家消費太陽光の市場環境と今後の見通し

株式会社船井総合研究所
再生可能エネルギーチーム

土井 康平



第2講座

150件以上の自家消費案件を獲得・推進させる営業体制のコツ

株式会社サンエー
代表取締役社長

庵崎 栄氏



株式会社サンエー
マーケティング部

本田 陸氏



第3講座

反響急増にも慌てず、超高速回転させられる、集客・営業管理手法とは？

株式会社船井総合研究所
再生可能エネルギーチーム

吉田 陸人



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
再生可能エネルギーチーム リーダー

岡 慶和



開催要項

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

東京
会場

2023年 8月24日(木)
お申込み期限 8月20日(日)
13:00~16:30
(受付12:30より)
株式会社船井総合研究所 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル 21階
JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

大阪
会場

2023年 8月29日(火)
お申込み期限 8月25日(金)
13:00~16:30
(受付12:30より)
株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 20,000円(税込 22,000円)/一名様

会員価格 税抜 16,000円(税込 17,600円)/一名様

●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みに適用となります。

セミナーのお申込みはこちら！



【PCからのお申込み】

下記セミナーページから
お申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/102614>



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードから
お申込みください。



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。

船井総研セミナー事務局〈 seminar271@funaisoken.co.jp 〉 TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。