

住宅用太陽光・蓄電池販売強化セミナー

2023年 **10月23日** 月

13:00~16:30 [受付 12:30~]

住宅用太陽光・蓄電池事業の事業者の方へ

新規がバンバン獲得できる

30ルールと7つ道具で

5億円
大公開!

新規

80%

成約率

47%

新規顧客の

受注率を高める経営手法とは!?

詳細は中面をご覧ください▶▶▶

特別ゲスト講師

株式会社エコプラスワン
代表取締役

渡邊 英人氏



主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

住宅用太陽光・蓄電池販売強化セミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo.S104287

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。) → 104287

住宅用太陽光&蓄電池事業にて 営業人員たったの2名で 2.6億円売上達成!!

兵庫県 加古川市・高砂市（人口30万人）



ゲスト
講師

独占インタビュー!!

株式会社 エコプラスワン
代表取締役 **渡邊 英人 氏**

当社は、兵庫県加古川市を中心に太陽光・蓄電池設置やリノベーション事業で業績を伸ばしています。エコロジーコンサルタント事業部には営業人員2名しかおりません。だからこそ、一人当たりの生産性を追求してきました。営業力の強化を図っている皆様にとって、参考となる「成功事例」と「失敗事例」をお伝えできればと思います。

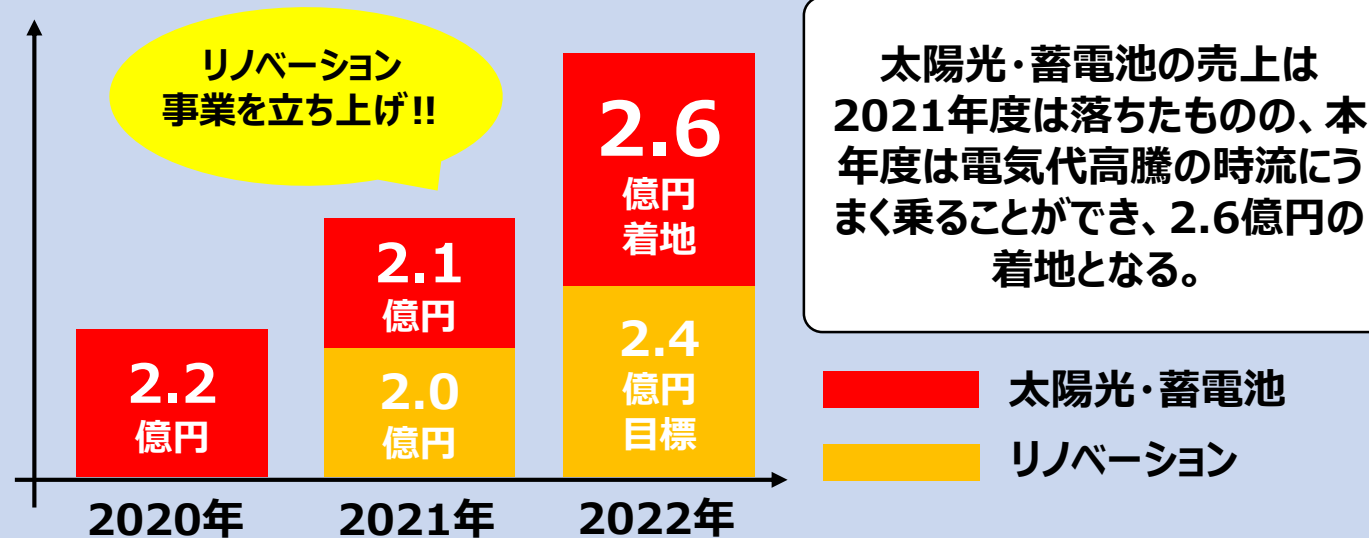


ゲスト
講師

株式会社 エコプラスワン
エコロジーコンサルタント
事業部 部長 **菅原 勇貴 氏**

エコロジーコンサルタント事業部で営業部長をしている菅原と申します。現在、営業人員2名と少ないですが、一人当たり売上1.3億円、平均粗利率は34%を達成しています。契約件数のうち8割強が新規顧客です。新規でも契約を獲得できる営業のノウハウを余すことなくお伝えします。

①直近3年間の業績の推移



太陽光・蓄電池に関しては
人員変わらず昨対比**124%成長!!**

ですが、これまで順風満帆にきていた訳ではなく...

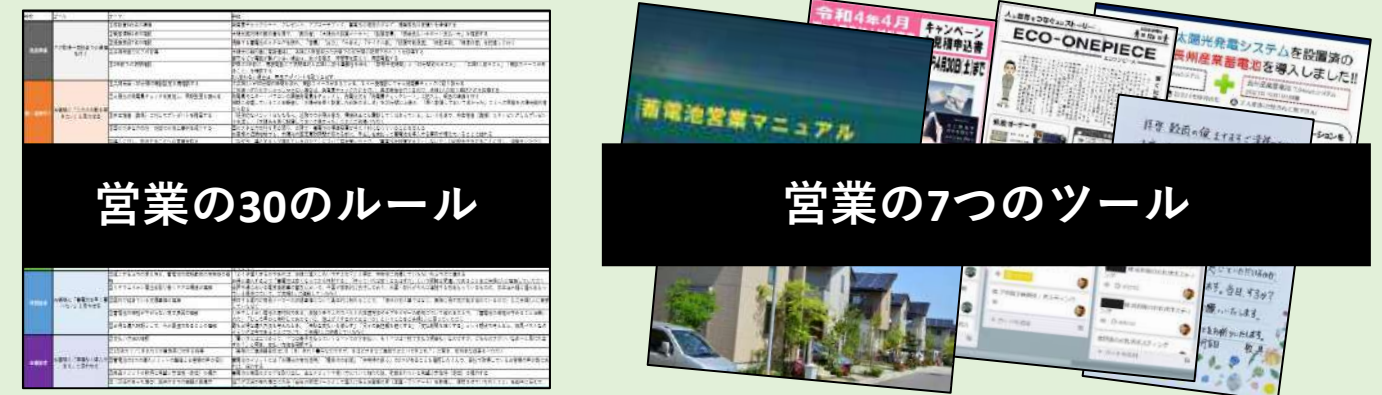
②人材を採用するものの、辞めていくばかり...

これまでに太陽光・蓄電池に携わる営業人員は約10名採用してきましたが、人材がなかなか定着せず、業績を伸ばすことができませんでした。人が辞めていくその原因は、「社内に統一されたトークやツールがなく、教え方が確立されていなかった」ため、いわゆる「背中を見て学べ」状態にありました。退職者が増えるたびに社内の雰囲気も落ち込み、なかなか時流に乗り回ることができませんでした。

そこで営業業務を見直し、ルール化・マニュアル化を進めました。結果、現在は4年以上在籍する社員が2名ほどおり、1人当たり1億超えの売上を出すことになりました。本セミナーでは、これまでの軌跡をお伝えしつつ、失敗事例・成功事例を赤裸々にお話できればと考えています。

③成功の要因は営業の30のルールと7つのツール!!

上記でもお伝えした通り、非常に属人性の高い営業・教え方になっていました。そこで、トップ営業マンのトークをルール化し、必要な営業ツールを作成してきました。



④本セミナーでお伝えすること

- 1) 現在に至るまでの「失敗事例」&「成功事例」
 - 2) 新規8割・契約率47%をやる営業の仕組み
 - 3) 高生産性を実現するための具体的な取り組み
- 余すところなく皆様にお伝えさせていただきます!!

ここだけしか聞けない秘訣!! 圧倒的事例企業の成功ノウハウを大公開!!

N社	
売上	10億円
商圈	鹿児島県全域

立ち上げ初年度・鹿児島だけで蓄電池401本販売!!



6日間の「営業合宿」を実施。蓄電池の売り方を完全にマスターし、業界最速での「蓄電池シフト」に成功している。現在も鹿児島だけで

月販50台を続けており、CM効果もあってダントツの「地域一番化」を達成!!

S社	
売上	3.4億円
商圈	島根県

DM集客の確立により「脱訪販」を実現!!



人口減少の中、次第に来場客は少なくなっており、ここ数年は営業マン自らお客様の家に出向いてアポを取り、商談をおこなっていた。

1000件の送付で30組を1件のアポにかかるコストは

超える来場があり、5万円を切っている状況。

M社	
売上	1.5億円
商圈	香川県

セミナー・勉強会からコンスタントに月5件販売!



月に1度の稼働に対し、毎回20組以上の来場、そこから月5件程度の蓄電池がコンスタントに

売れるようになったことで、効率の良いビジネスモデルを構築することができている。

S社	
売上	24億円
商圈	福岡県中心に九州エリア

「20代・営業未経験」部隊でも月販80台以上!



成功企業の視察からヒントを得て、自社独自のスキームや営業ツールを作成。営業経験のない20代の社員でも活躍できる素地ができ

たこともあり、会社全体の活性化に繋がり、競争できる環境が整っていった。

N社	
売上	2.1億円
商圈	宮城県 中心に東北エリア

テレアポ+催事で月販70台以上を販売!!



東北エリアでは圧倒的一番店であり、テレアポや催事、TVCM・ラジオなどのマーケティングを展開している。地域の知名度は非

常に高く、地元スポーツチームとの協業などを通して、

地域経済にも貢献をしてい

K社	
売上	2.8億円
商圈	群馬県・栃木県全域

昨対比150%成長!!営業4名・月販25台販売!!



昨年度まで毎月の集客数は37件が平均値であったが、初期費用0円太陽光（リースモデル）を自社ブランドで展開した。結果、

集客数も1.8倍まで伸び、営業人員が変わらずとも契約件数も同様に伸ばすことができた。

営業・集客・採用まで網羅!! 住宅用太陽光&蓄電池

即時業績アップ!!

地域一番化プログラム大公開

今、「住宅用太陽光&蓄電池 販売」に注力すべき3つの理由

理由①：電気代高騰による需要拡大!

最大42%の上昇幅!!危機意識の高まりでニーズが顕在化!

	北海道	東北	関東	中部	北陸	関西	中国	四国	九州	沖縄
申請値** (昨年11月)	15,662円 39円/kWh	13,475円 34円/kWh	14,444円 36円/kWh	14,289円 36円/kWh	11,155円 28円/kWh	12,192円 30円/kWh	13,012円 33円/kWh	12,884円 32円/kWh	11,844円 30円/kWh	14,074円 35円/kWh
申請値**	20,714円 52円/kWh (+32%)	17,852円 45円/kWh (+32%)	18,458円 46円/kWh (+28%)	-	16,491円 41円/kWh (+48%)	-	17,426円 44円/kWh (+34%)	16,609円 42円/kWh (+29%)	-	20,045円 50円/kWh (+42%)
査定結果**	▲1,829円 18,885円 (+21%)	▲1,195円 16,657円 (+24%)	▲1,936円 16,522円 (+14%)	-	▲612円 15,879円 (+42%)	-	▲612円 16,814円 (+29%)	▲486円 16,123円 (+25%)	-	▲648円 19,397円 (+38%)
FIT戻金	▲820円	▲820円	▲820円	▲820円	▲820円	▲820円	▲820円	▲820円	▲820円	▲820円
燃料費調整 (7月換算分)	▲964円	▲1,208円	▲1,180円	-	-	-	-	-	-	-
固定費和償還	▲2,800円	▲2,800円	-	-	-	-	-	-	-	-
改定値** (7月換算分)	14,301円 36円/kWh (▲9%)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
【参考】 ウクライナ戦争前** (昨年2月)	14,414円 36円/kWh	-	-	-	-	-	-	-	-	-

太陽光発電についてエンドユーザーは
今まで以上に「聴く姿勢」になっている!!

理由②：国・自治体

政府による脱炭

住宅用太陽光

太陽光・蓄電池

による「脱炭素」推進!!

素「GX」に2兆円超投資

の設置義務化の流れ

・V2Hへの高額補助金

理由③：全国各地の成功ノウハウが凝縮!!

スマートエネルギー研究会の会員数は100社超!!

N社	S社	M社
売上 10億円	売上 3、4億円	売上 1.5億円
商圏 鹿児島県全域	商圏 島根県	商圏 香川県
立ち上げ初年度、鹿児島県だけで蓄電池401台販売!!	DM集客の確立により「脱訪問」を実現!!	セミナー・勉強会からコンスタントに月5件販売!!
6日間の「営業合戦」を実施。蓄電池の売り方を完全にマスターし、業界最速での「前倒し」に成功している。現在も総勢10、000台の蓄電池を販売中。	人口減少の中、次第に来場者は少なくなっており、ここ数年は営業マン自らお客様の家に出向いてアポを取り、商談を行っている。	月に1度の稼働に、毎月200台以上の稼働。そこから5月半ば頃の蓄電池がコンスタントに1件、良いビジネスモデル
売上 24億円	売上 24億円	売上 24億円
商圏 福岡県中・東・南区	商圏 福岡県中・東・南区	商圏 福岡県中・東・南区
「20代・営業未経験」部隊でも「100%アポ」を獲得!!	成功企業の観察ポイント。自社独自のシステムや営業ツールを作成。営業経験のない20代の社員でも活躍できる環境ができたことにより、会社全体の活性化に繋がっており、競争力も向上している。	「20代・営業未経験」部隊でも「100%アポ」を獲得!!

高い成功確率!

「営業」・「集客」・「DX」など成功のノウハウをすべて大公開!!

成約率40%達成多数!!凝縮された「営業」ノウハウ

営業経験なし・業界経験なしでもたった3カ月で成約アポ5件以上獲得!!



3日~5日間分の「営業研修」で徹底的に営業力を底上げ!!



全国トップ営業マンのノウハウが凝縮されたマニュアル・アプローチブック完備!!



自社の強みを活かした「集客」戦略が見つかる

潜在顧客から顕在えさせるチラシ・DM 100件以上の集

顧客に変で年間客!!



催事販売のマニュアル!!初めての実施獲得ができる!!

アルも完でもアポ



集客マニュアルがあ自社の強みを活かし戦略が見つかる!!

るので、た集客



社内の「DX」化戦略で脱・非効率!!

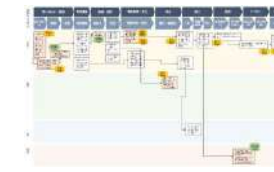
顧客管理や案件進捗、見積書の作成を1つのアプリに集客することができる!



「kintone」や「Zoho」専属のコンサルタントがいるため、自用にカスタマイズ可!!



「DX」化を進めるなかで、自社の業務フロー改善を提案!



住宅用太陽光・蓄電池販売強化セミナー

講座	セミナー内容	
第一講座	【2023年度】太陽光・蓄電池業界の時流予測！ 今後取るべき施策とは	 株式会社船井総合研究所 専門工事ビジネスグループ 椎葉 伸之
第二講座	営業人員たった2名で売上2.6億円！ 超高生産性を達成する経営手法を徹底解説！	 株式会社エコプラスワン 代表取締役 渡邊 英人 氏
第三講座	2023年度好調だった集客事例5選！ 来年度注力すべき集客とは	 株式会社船井総合研究所 専門工事ビジネスグループ 椎葉 伸之
第四講座	まとめ講座	 株式会社船井総合研究所 専門工事ビジネスグループ マネージャー 中嶋 翔一

開催要項		
日時・会場 来場開催	開始-----終了	
	2023年 10月23日 (月) 13:00▶16:30	
お申込み 期限	会場：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	
	2023年10月19日(木)まで	
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。

お問い合わせ先

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)

※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。

お申込み方法

右記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。

または船井総研ホームページ

(www.funaisoken.co.jp) 右上検索欄に

お問い合わせNo.104287を入力、検索ください。

お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と

検索してご確認ください。

