

集客に伸び悩みを抱えている・さらに伸ばしたい
とお考えの事業主の皆様へ

太陽光・蓄電池

0円リースで

月間集客 150件超



特別
ゲスト
講師

25歳・創業2年目で月商9,000万
(2023年9月)
急成長している理由を
独占インタビュー!

詳細は中面をご覧ください

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

お問い合わせNo. S105973

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。) → 105973

住宅用太陽光・蓄電池事業者向けセミナー 独占インタビューレポート

住宅用太陽光・蓄電池業界への一石となるのか!?
競争が激化する業界において「0円リース」で月商9,000万!
創業2年目! レッドオーシャンである住宅用太陽光業界へなぜ参入を決めたのか?



船井総合研究所 椎葉

お忙しい中、インタビューを受けていただき誠にありがとうございます。早速ですが、この業界に参入して2年目、月商9,000万円の達成は素晴らしいですね。今回は参入も後発でありながらも、上手くいっている理由についてお伺いできればと存じます。



ハチドリソーラー池田社長

いえ、こちらこそ機会をいただきありがとうございます。どうぞよろしくお願いいたします。月商9,000万円といっても2023年9月の数字になります。ただ2期目の着地は7億円を予想しています。軍資金1000万円からのスタートでしたので、必死の2年間でした。

売上推移



船井総合研究所 椎葉

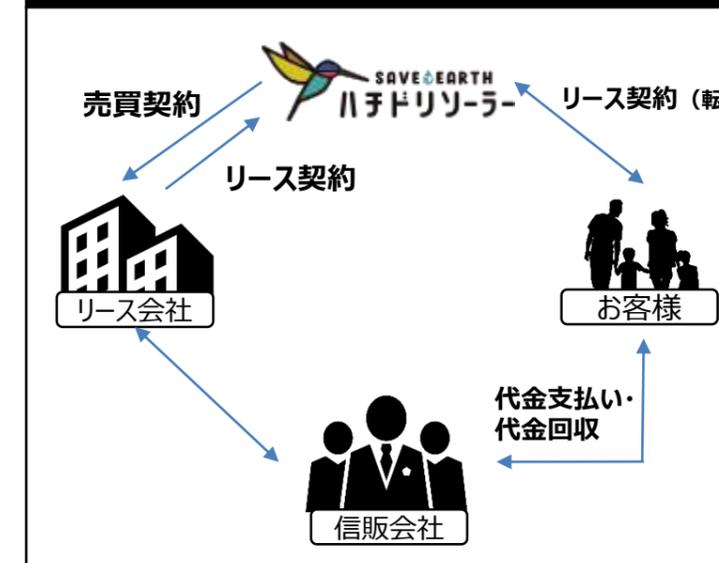
今回のリースモデルのスキームを構築するにもかなり飛び回ったとお聞きしました。大変恐縮ですが、改めて「0円太陽光リース」のスキームを教えてくださいませんか？また現在、社員3名+パート2名かと思いますが、それぞれの役割についてもご教示ください。



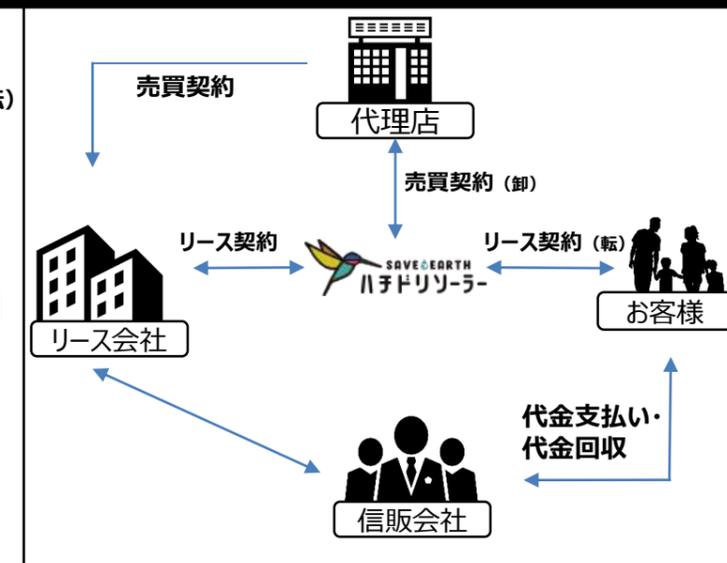
ハチドリソーラー池田社長

ありがとうございます。まず弊社のスキームはこちらになります。**売上の経路は2つありまして、1つは自社HPからです。**自社にきた問い合わせは、すべてカスタマーサポートを担当する社員が商談から工事発注までしています。**もう1つは代理店からです。**こちらは「ハチドリソーラー」のリースサービスを活用いただき、集客から販売までやってもらいます。現在、代理店は約50社近く、全国で提携を結んでいます。こちらはアライアンス担当の社員が取りまとめています。あとは系統連携や補助金など、申請業務を担当している社員がいます。それぞれにパートがサポートというかたちで入っていますね。

① 自社の場合



② 代理店を経由する場合



船井総合研究所 椎葉

昨今の原材料高騰の影響により、PPAモデルから撤退する事業者が多い中、トレンドである「リース」で住宅用太陽光・蓄電池業界に参入されたのですね。**ただレッドオーシャンであるこの業界へ、なぜ参入しようと決意されたのでしょうか。**



ハチドリソーラー池田社長

「**出逢った社会課題をすべて解決していく**」という私の人生の**ミッション**に照らし合わせたとき、今の日本におけるエネルギー問題は深刻で解決すべきと考えていました。低いエネルギー自給率を上げていくために、**現在のリソースのなかで「住宅用太陽光」が始めやすく、まずはここからスタートしよう**と思い参入を決意しました。



船井総合研究所 椎葉

ありがとうございます。そのなかで**数ある販売手法のなか、「リースモデル」を選択された理由はどこにあるのでしょうか。**



ハチドリソーラー池田社長

椎葉さんが仰った通り、レッドオーシャンであり多くのプレイヤーがいる業界です。**ただし、そこまでプレイヤーがいるにも関わらず、住宅用太陽光発電の普及率はいまだ11%程度**ですよね。ここに疑問を持ち、顧客ヒアリングをしていきました。すると、3つの課題が浮き彫りになりました。それは「①透明性の低さ」、「②情報量の乱雑さ」、「③高いコスト」でした。

普及が進まない理由（顧客ヒアリングをもとに）

①
透明性の
低さ

②
情報量の
乱雑さ

③
高いコスト



ハチドリソーラー池田社長

見積りの内訳が不透明であったり、ネットでも情報量が多くまとまっておらず、正しさがお客様側で判断できない。そして、訪問販売が主流の業界だからこそ、販売コストも高くなっていますよね。手出しが高い、ローンを組むのは怖い…。そこで「PPA」か「リース」の2通りになりました。**ただ、PPAは基本的に大きい屋根に載せて売電収入を得るモデルなので、屋根面積が小さいご家庭は対象にならない。それは嫌だと思ったのでリースを選びましたね！**



船井総合研究所 椎葉

そのような想いや経緯で始められたのですね。経産省が発表している相場よりも安い価格でリースモデルを組まれているのも納得です。ただ、**業界・営業未経験と0からのスタートで大変だったかと思いますが、リースモデルを構築する上で大変だったことはありますか。**



ハチドリソーラー池田社長

知識0で吸収しながら、お客様にどのように太陽光発電を届けていくのかを軍資金1000万円という制約下のなかで、画を描いていくことが苦勞しました。また、画を描いても一緒にやってもらえるリース会社がなかなかおらず…。社員の給料も支払いながらやっていたので、とにかく行動量を増やして急いで進めていました。そのなかで無理を言っても手を組んでいただけるリース会社を見つけ、今に至りますね。



船井総合研究所 椎葉

始めるにあたっての壮大なドラマがありそうですね…！紆余曲折・薄氷を踏む思いもしながら進めてきたかと思いますが、現在急成長していますよね。**集客について伺いたいのですが、現在自社サイトからはどのくらいお問い合わせがあり、成約となっていますか？**



ハチドリソーラー池田社長

現在は月100件ほど自社サイトからお問い合わせがあります。昨年度末から今年2月にかけては平均月150件ほどあり、ピーク時には250件問い合わせがきていましたね。カスタマーサポート1名では対応しきれず、私も入って商談をおこなっていました。**商談からの成約率は、WEB集客の場合は40%~50%、公式パートナーの場合は60%~80%と高い数値を維持できています。**

自社サイトの集客ですが、SEOのみです。主にブログ記事を書いてキーワード上位を狙っていく手法です。我々は広域営業となるので、自社サイトの強化を図っていきました。ただ、SEOを戦略的に始めたという訳ではなく、訪問販売やテレアポのノウハウが社員全員になかったので、取れる手法がSEOのみでしたね。

「0円リース」モデル展開の成功のポイントは？



船井総合研究所 椎葉

集客数もさることながら、商談からの成約率が非常に高いですね。自社サイトから自ら問い合わせにくるお客様なので、温度感の高いのはわかりますが、**ここまで高い成約率を実現しているポイントは、どう見られていますか？**



ハチドリソーラー池田社長

成約率の高さはお客様への提案書作成のスピードですね。 図面をいただいてから必ず3日以内に提出しています。高いスピードで提出できるからこそ、お客様への信頼を勝ち取ることができ、相見積もり志向のお客様であっても相談役として入ることができるので、選んでもらえていると考えています。



ハチドリソーラー池田社長

そうですね！**オペレーションを最適化していくために、どの業務にどのくらい工数がかかっているかを徹底的に調べました。**業務にどのくらい時間がかかっているか調べるために、社員全員にストップウォッチを持たせて、時間を計らせていましたね。結果は、時間の観点で見ると採算が取れない状態でした。なので、ここをいかに改善していけばいいのかを模索しましたし、今も改善し続けたいと考えています。



船井総合研究所 椎葉

フレデリック・テイラーの「科学的管理法」を彷彿とさせる改善の軌跡ですね…！**オペレーションの最適化をするための具体的な取り組みについては、セミナー当日でお聞かせいただければ幸いです。** よろしくお願いたします。



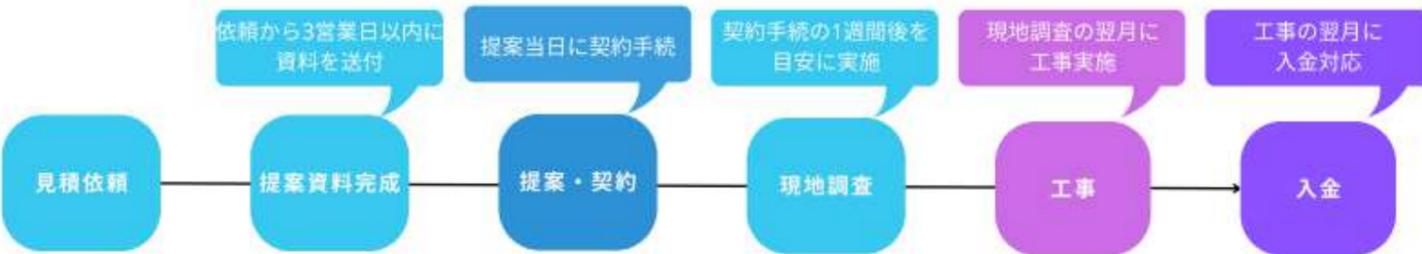
ハチドリソーラー池田社長

もちろんです！**セミナーでは隠さずすべてお伝えできればと思っています。**冒頭でも伝えた通り、私の人生のミッションは「出逢った社会課題をすべて解決する」ことです。**私の話を契機に、何かのアイデア創出や集客・売上のUPに繋がれば幸いです。この業界を盛り上げていきたいと考えています！**



船井総合研究所 椎葉

そのように仰っていただけると嬉しいですね！当日は質問時間もたくさん用意していますので、ぜひ皆様には参加いただきたいですね！この度は長時間のインタビュー誠にありがとうございました。当日はどうぞよろしくお願いいたします！



ハチドリソーラー池田社長

また、代理店の営業マンも見積依頼をハチドリソーラーに送れば、即提案書を作成して送付してもらえるので、何よりも営業しやすいとのことでした。見積依頼から施工まで最短1か月くらいでできます。

成約率の高さはスピード感にあると思いますが、それ実現できる社内体制（オペレーション）に成功のポイントがあると考えています。



船井総合研究所 椎葉

ありがとうございます。「0円リース」を成功させるためには、オペレーションの最適化が重要だということですね。

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
商圏	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
商圏	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
商圏	香川県

セミナー・勉強会から Constants 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 Constants 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
商圏	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とこともあり、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
商圏	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、

K社	
売上	2.8億円
商圏	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 地域一番化プログラム大公開

即時業績アップ!!

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	東京	中部	北陸	関西	中国	四国	九州	沖縄
申請前 ^{※1} (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
申請後 ^{※2}	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 ^{※3}	▲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原価	▲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月請求分)	▲964円	▲1,208円	▲1,180円	-	-	-	-	-	-	▲1,700円
固定費	▲2,800円	▲2,800円	-	-	-	-	-	-	-	-
改定後 ^{※3} (7月請求分)	14,301円 36円/kWh (+9%)	14,301円 36円/kWh (+9%)	14,301円 36円/kWh (+9%)	14,301円 36円/kWh (+9%)	14,301円 36円/kWh (+9%)	14,301円 36円/kWh (+9%)	14,301円 36円/kWh (+9%)	14,301円 36円/kWh (+9%)	14,301円 36円/kWh (+9%)	14,301円 36円/kWh (+9%)
【参考】 ウケ付け相場 ^{※3} (昨年2月)	14,414円 36円/kWh (+9%)	14,414円 36円/kWh (+9%)	14,414円 36円/kWh (+9%)	14,414円 36円/kWh (+9%)	14,414円 36円/kWh (+9%)	14,414円 36円/kWh (+9%)	14,414円 36円/kWh (+9%)	14,414円 36円/kWh (+9%)	14,414円 36円/kWh (+9%)	14,414円 36円/kWh (+9%)

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・自治体による「脱炭素」推進!!

- 政府による脱炭素「GX」に2兆円超投資
- 住宅用太陽光の設置義務化の流れ
- 太陽光・蓄電池・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

売上 10億円
商圏 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!!

S社

売上 3.4億円
商圏 島根県

DM集客の確立により「脱訪問」を実現!!

M社

売上 1.5億円
商圏 香川県

セミナー・勉強会からコンスタントに5件販売!

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

- 潜在顧客から顕在客にさせるチラシ・DM 100件以上の集客
- 催事販売のマニュアルも完備!!初めての実施獲得ができる!!
- 集客マニュアルがあるため、自社の強みを活かした集客戦略が見つかる!!

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	本日お伝えしたいこと 現在、電気代高騰による「太陽光バブル」が起きているといっても過言ではありません。施工販売店にとっては追い風の状況ですが、来年度も同様に続くでしょうか。そこで本講座では、来年と時流予測と取り組むべき施策をお伝えします。	 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
	創業2年目で売上4億を突破した取り組みについて 創業2年目、社員数4名+パート2名、営業人員たったの1名で売上4億円を突破した取り組みについて解説していきます。 集客・営業の仕組み化のポイントをお伝えします。	 ハチドリソーラー株式会社 代表取締役 池田 将太氏
第三講座	営業力を底上げするために取り組むべきこと 電気代高騰を受け、集客が好調な会社もある一方で、営業力が低い故になかなか時流に乗ることができず、業績を伸ばせないという会社もごぞいます。そこで、営業力を底上げするために取り組んでいただくべきことを解説していきます。	 株式会社船井総合研究所 専門工事ビジネスグループ 渡邊 晃基
第四講座	まとめ講座 住宅用太陽光・蓄電池販売業界で年商5億円をつくるための中長期戦略をお伝えします。	 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11月22日(水) 13:00▶16:30
	会場：株式会社船井総合研究所 東京本社 (受付12:30より) 〒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
お申込み 期限	2023年11月18日(土)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.105973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。

