

# 住宅用太陽光・蓄電池業界<sup>向け</sup>

新規アポの1/2を契約させる  
30ルールと魔法の7つ道具

驚異の契約率

50.3%

年間 **5億円** 成功レポート  
大公開!

オドロキの業績を叩き出す!  
エコプラスワンのすごさに迫る!

ポイント01 オドロキの新規アポ獲得力!  
年間200件の新規案件を叩き出す秘訣

ポイント02 圧倒的な高生産性! 年間一人当たり  
粗利4,446万円を達成する営業手法

ポイント03 新規顧客から選ばれる  
地域一番店への差別化戦略とは

参加者限定!  
営業ツール3点  
プレゼント



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

詳細は中面をご覧ください

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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.S107917

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。) → 107917

# 営業人員2名で2.6億円・粗利8,900万円！ オドロキの業績を叩き出す成功レポートを大公開！

# 営業人員2名で2.6億円・粗利8,900万円！ オドロキの業績を叩き出す成功レポートを大公開！

## ◆住宅用太陽光発電・蓄電池市場について

**昨今の電気代高騰により太陽光・蓄電池の導入は進んでいる**  
 2023年10月6日、株式会社富士経済の発表によると、2023年度の太陽電池の国内市場は金額ベースで2022年度比7.1%減の3110億円、容量ベースで同1.2%増の7750MWの見込みとの調査結果を発表しています。蓄電池は下図のように毎年好調に伸ばしており、昨年度は14万台を超えました。



## ◆販売店側の「二極化」が進んでいる

これまで以上に顧客は「聴く姿勢」になっていますが、市場競争が激化しており、多くの販売店は集客数・粗利率の低下が課題となっています。一方で、全国有力企業は時流に適応し、さらに業績を伸ばされています。

- ### 当社スマートエネルギー研究会の会員の声 (一部)
- 好調な会社**
- A社 (東北エリア) : 「特にチラシやDMを打たなくともお客様が勝手に集まる」
  - B社 (関東エリア) : 「集客ができすぎて人が足りていないので採用を急いでいる」
- 不調な会社**
- C社 (九州エリア) : 「折角、相談会を実施しても人が集まらないので困っている」
  - D社 (関東エリア) : 「一括サイトからの集客が増えていてもなかなか成約に繋がらない」

この中でも伸ばし続けている会社の取り組みは次ページへ



**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**

ゲスト講師

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。

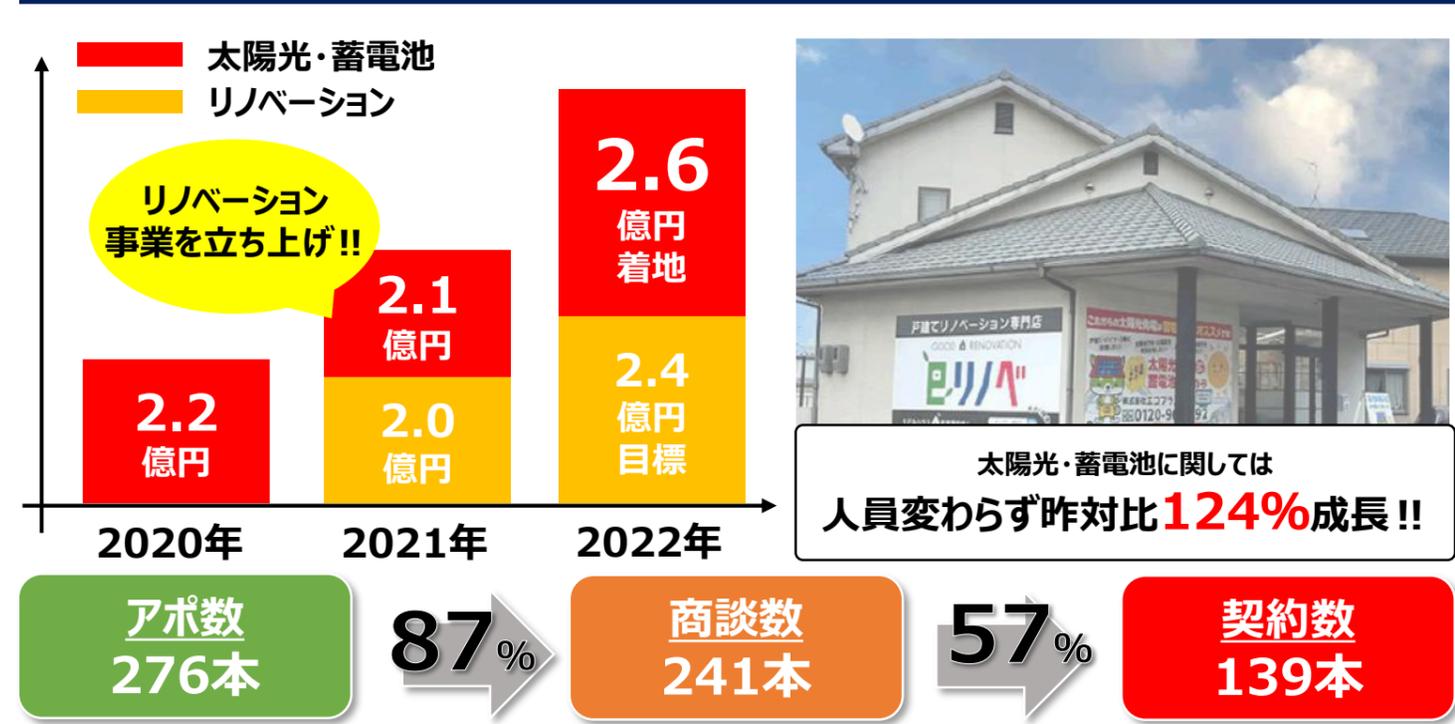


株式会社エコプラスワン  
 エコロジーコンサルタント事業部 **菅原 勇貴 氏**

ゲスト講師

エコロジーコンサルタント事業部で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。

## ◆直近3年間の売上推移



順調に成長していますが、このような悩みがありました...

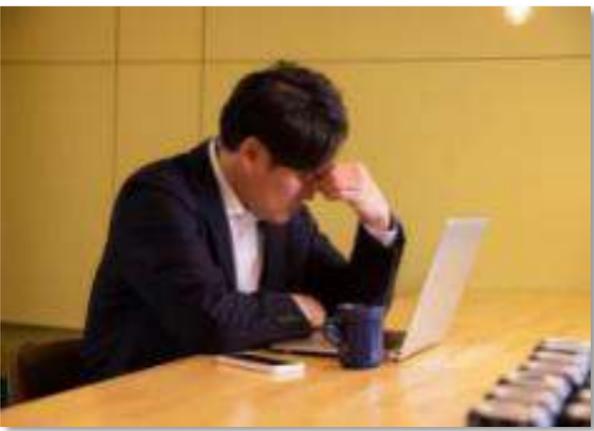
**営業人員 2名で2.6億円・粗利8,900万円！  
オドロキの業績を叩き出す成功レポートを大公開！**

**営業人員 2名で2.6億円・粗利8,900万円！  
オドロキの業績を叩き出す成功レポートを大公開！**

◆以前までの当社の課題について

**「人を入れてもすぐに辞めてしまう…。このままでは売上が伸びない。」**

多くの企業が「ヒト」の部分で悩むことになるとは思いますが、**当社では太陽光・蓄電池に携わる営業人員が定着しないことに悩んでいました。**これまでに約10名採用してきましたが、現在残ってくれているのは2名のみになります。



**「社長、すみません。退職します。」**

この言葉を聞いたときに、心が張り裂けそうな気持ちになりました。「今年誰が残ってくれるのか？」とネガティブな気持ちになることも多々ありました。結果、業績は伸びるはずはなく、社内の雰囲気も下がる一方でした。**営業人員が辞めていく理由は明白でした。それは「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い」ため、適切な指導ができずにいたことが原因**でした。そのような状態ではせっかく素質のある人材を採用できたとしても、営業に対して嫌気を差すに決まっています。業界は伸び続けている一方で、なかなか時流に乗り切ることができませんでした。

**このような課題に対して、“ある”2つの取り組みを進めていきました！**

◆成功の要因①：営業ノウハウのマニュアル化を進めた

**「背中を見て学べ」からの脱却！脱属人化を目指してマニュアルを作成**

営業ノウハウは属人化しやすいものです。しかし、このノウハウをまとめ、形式的なかたちに残せるかが採用・育成・定着に繋がり、結果として業績が伸ばせると考えました。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**



**営業ノウハウ「30のルール」を作成**

名称	ゴール	フォーマット	詳細
聴く姿勢作り	お客様に「この人の話を聞きたい」と思わせる	非主権者（奥様）に対してプレゼントを贈呈する	「経済的なメリットはもちろん、近隣の太陽光普及、環境保全にも貢献してくださっている」という名目で、非主権者（奥様）にラッピングしたプレゼントを渡し、「太陽光を早く設置しておいて良かった」ことにご納得いただく
必要性訴求①	お客様に「蓄電池が欲しい」と思わせる	①国の大きな方向性・地域での施工事例を紹介する	国の大きな方向性を見る限り、太陽光・蓄電池の標準設置が当たり前になっていることを伝える お客様の近隣地域でも、太陽光の固定買取期間が終了の前に、手出しを支払って蓄電池を導入する事例が増えていることに触れる
必要性訴求②	お客様に「蓄電池が欲しい」と思わせる	②非主権者（奥様）に対してプレゼントを贈呈する	「なぜ今、導入する人が増えているのか？」について話を聞いた上で、「蓄電池を設置するか・しないか」の判断を今日することに対し、返答をいただく
時期訴求	お客様に「蓄電池が欲しい」と思わせる	③導入に対し、即決することへの言質を取る	
金額訴求	お客様に「無理なく導入できる」と思わせる		



**内容を一部拡大**

営業における訴求ステップとして、「聴く姿勢」→「必要性」→「時期」→「金額」の順番かと思えます。**この4つのステップに基づき、売れている営業マンのトークを30のルールに細かく分け、マニュアル化していきました。**もちろん最初から30コにまとめることができた訳ではなく、最初は10コ、そして20コと増えていき、最終的に30コになりました。このような地道なルール作りが属人性を排除し、人が育つようになるのだと考えています。

**マニュアル化により教育の属人性をなくし、ムラをなくすことに成功！**

# 営業人員2名で2.6億円・粗利8,900万円！ オドロキの業績を叩き出す成功レポートを大公開！

# 営業人員2名で2.6億円・粗利8,900万円！ オドロキの業績を叩き出す成功レポートを大公開！

## ◆成功の要因②：マニュアルに基づいた営業ツールの整備

## ◆コンサルタントによる成功のポイント解説！

### お客様の安心・信頼を早期に獲得することができる営業ツールを揃える！



株式会社船井総合研究所  
リフォーム支援部 外装グループ  
チーフコンサルタント  
椎葉 伸之

<コンサルタント紹介>  
京都府宇治市出身、不動産会社を経営する父の元で育つ。神戸大学大学院を卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社以来、住宅用太陽光・蓄電池業界の業績アップコンサルティングに従事している。業界・営業未経験の営業マンを年間50名以上研修しており、早期育成の営業力アップに特化している。お付き合いしている企業数は15社を超え、1億円～30億円と幅広いレンジでさらなる業績アップに邁進している。

マニュアルがない状態では、トークのみが武器になります。もちろん、カタログや新聞記事を片手にお客様のもとへ訪問することもありました。現在はマニュアルに基づき、お客様の安心・信頼を早期に獲得できるような視覚化されたツールの作成を進めていきました。ツールに関してはセミナーにてより具体的にご紹介します。

### ポイント① 圧倒的な「高生産性」を達成している



営業の30のルール

➔



営業の7つのツール

- ・ 2023年度売上2.6億円を営業人員たった2名で達成している
- ・ 案件獲得から成約まで驚異の50%！営業人員2名で1件も落とさず、高い契約率を実現できている

## ◆一部大公開！OB顧客向けのニュースレターの配布

### ポイント② 契約の「76%が新規顧客」である



左の画像は当社OB顧客へ毎月発行しているニュースレターです。2023年10月で146号になります。ニュースレターをお送りすることで、OB顧客との接点を途切れのないようにしています。当社はOB顧客からの新規顧客紹介や追加受注からの売上も少なくありません。お客様から選んでもらえる理由はさまざまありますが、この「持続的な接点づくり」が主な理由だと考え、継続的に取り組んでいます。

- ・ お客様から早期に安心、信頼を獲得できる営業ツールやブランディングができています。また、OB顧客から新規顧客の紹介をもらえる仕組みづくり（「ファン化」）ができています

### ポイント③ 「理念」に基づいた営業活動をしている

- ・ 現場レベルで経営理念に基づいた行動ができており、地域に愛されるような営業活動をおこなっているからこそ、商圈内においてお客様からの紹介や単価が高くとも購入に繋がっている
- ・ 理念を現場に落とし込むための会社としての取り組み

## お忙しい方向け！本セミナーのポイントをご紹介します！

## セミナーの概要とお申し込み方法は裏表紙をチェック！

# 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、

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	東京	中部	北陸	関西	中国	四国	九州	沖縄
申請前** (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**	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%)	-	▲486円 16,123円 (+29%)	▲486円 16,123円 (+25%)	-	▲648円 19,397円 (+38%)
FIT賦課金	▲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月請求分)	▲964円	▲1,208円	▲1,180円	-	-	-	-	-	-	▲1,700円
固定費和償還	▲2,800円	▲2,800円	-	-	-	-	-	-	-	-
改定後** (7月請求分)	14,301円 36円/kWh (+9%)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
【参考】 ウクライナ増徴前** (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!!

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ので、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つのアプリに集約することができる!
- 「kintone」や「Zoho」専属のコンサルタントがいるため、自由にカスタマイズ可!!
- 「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	<b>【2024年度】太陽光・蓄電池業界の時流予測！</b> 国際情勢の不安定さ、円安による原材料高騰から「太陽光バブル」が続く昨今。エンドユーザーの負担が増加する一方で、その解決策として太陽光発電の売れ行きも伸びています。ただし、施工販売店側で起きているのは「二極化」です。2024年度、時流に乗り業績を伸ばし続けるために、まずは業界全体の動きについて解説します。	 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 外装グループ 外装チーム チーフコンサルタント 椎葉 伸之
第二講座	<b>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！</b> 競争が激化する住宅用太陽光・蓄電池の業界で、営業人員たった2名で売上2.6億円達成している企業にご登壇いただきます。新規70%以上、アポイントから契約までの歩留まり率は驚異の50%！圧倒的な数字をだすための経営・営業手法を包み隠さずお伝えします。	  株式会社エコーラスワン エコーラーコンサルタント事業部 代表取締役 渡邊 英人 氏 部長 菅原 勇貴 氏
第三講座	<b>本年度、勝ち切るために取り組むべき集客とは！ 好調な取り組み事例5連発！</b> 昨年度、好調であった集客事例を成功のポイントとともに5連発大公開します。これから住宅用太陽光・蓄電池業界に参入しようとお考えの方、集客に課題を抱えている方、さらに集客を伸ばしていきたいとお考えの方は必見です。	 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 外装グループ 外装チーム チーフコンサルタント 椎葉 伸之
第四講座	<b>まとめ講座</b> 住宅用太陽光・蓄電池販売業界で年商5億円以上をつくるための中期戦略をお伝えします。	 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 マネージングディレクター 中嶋 翔一

## 開催要項

### 日時・会場 来場開催

開始-----終了  
2024年**1月25日(木)** 13:00▶16:30

会場：株式会社船井総合研究所 大阪本社（受付12:30より）

〒541-0041 大阪市中央区北浜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]

お申込み  
期限

2024年1月21日(日)まで

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、会場はマイページ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

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)

【年末年始のお知らせ】

※2023年12月28日(木)正午~2024年1月8日(月)までは電話がつかなくなっております。

※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月以降順次ご回答させていただきます。

※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。

ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

※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](http://www.funaisoken.co.jp)) 右上検索

欄にお問い合わせNo.107917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。

