

【2024年4月】住宅用太陽光・蓄電池販売強化セミナー

スケジュール	講座内容	
第1講座 14:30～15:00	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。そこで本講座では今年の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 リフォーム支援部 チーフコンサルタント 椎葉 伸之
特別 ゲスト講座 15:00～16:00	創業2年目、0円太陽光で売上5.5億円を達成した 取り組みを徹底解説します 創業2年目、社員数5名で売上5.5億円を突破した取り組みについて解説していただきます。集客・営業の仕組み化のポイントをお話しいたします。	 ハチドリソーラー株式会社 代表取締役 池田 将太氏
第3講座 16:00～17:00	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、営業力が低いが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 リフォーム支援部 チーフコンサルタント 椎葉 伸之
まとめ講座 17:00～17:30	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 建設・不動産支援本部 マネージング・ディレクター 松田 崇

開催要項						
東京会場	2024年 4月24日(水)	お申込み期限 4月20日(土)	14:30～17:30 (受付 14:00～)			
※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メンバース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/110950		 【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:0120-964-0000(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。						

住宅用太陽光・蓄電池事業向け

訪問販売なし!WEB集客だけで

驚きの200件超

月間集客

「太陽光0円リリース」が急増

 ハチドリソーラー株式会社 代表取締役 池田 将太氏	特別 ゲスト 講師 創業2年目で売上5.5億円を達成 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	 サステナブルクロスカンパニーをもっと。	住宅用太陽光・蓄電池販売強化セミナー	お問い合わせNo.S110950
Fundai Soken		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。) → 110950

次のようなお悩みをお持ちの事業主の皆様、
是非最後までご一読ください。

これから太陽光・蓄電池業界に**参入したい**

今後の住宅用太陽光・蓄電池業界に**不安がある**

第二・第三の**集客の軸**を作りたい

集客はできるが**成約率**を高めたい

新規事業で**収益の柱**を作りたい

国内でも数少ない住宅用・太陽光蓄電池専門のコンサルタントが
参入2年で月商9,000万円達成のノウハウを解説

太陽光蓄電池業界へ参入2年!月商9,000万円を達成!

参入の要『0円太陽光リース』のスキームとは

毎月安定して月間集客数200件超

太陽光蓄電池特化のWebサイトで月間200件の集客する方法とは

商談からの成約率は60%~80%の高水準を維持

業界内でも非常に高い成約率を維持し続けているポイントとは

住宅用太陽光蓄電池専門のコンサルタント

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 住宅用太陽光&蓄電池ビジネス研究会 責任者 椎葉 伸之

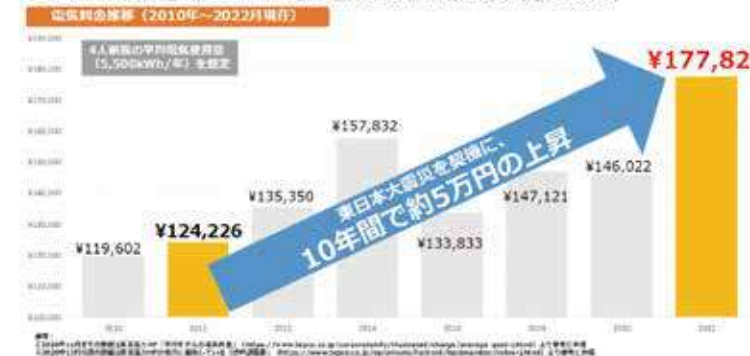


電気代が高騰し続ける今、新たに**第三の集客・収益の柱**をつくりたい企業が
『住宅用太陽光・蓄電池販売』に取り組むべき3つの理由

理由① 電気代高騰による **太陽光蓄電池需要の増加**

直近10年間、過去最高水準の電気料金になっています

次のグラフは東京電力の電気料金の推移を表しています。東京電力が発表している各月の電気料金と平均世帯の電気使用量が電気料金率を算出し、年間電力使用量(5,500kWh)に掛けると、過去12年間で過去最高水準の電気料金となっています。



上がり続けている電気代、それに加えて固定価格買取制度(FIT)終了に伴う売電単価の低下により、『太陽光を付けて節電したい』『売れない電気を蓄電池で有効活用したい』など、**太陽光・蓄電池の需要が増加**。

理由② 太陽光蓄電業界新規参入で **業績を上げている成功事例**

本セミナー特別ゲスト ハチドリソーラー株式会社様



『レッドオーシャン』と言われることも少なくない太陽光蓄電池業界、そんな中でも**売上高は約9倍に成長**。本セミナーでは新規参入2年で急成長を遂げる業界内要注目企業のノウハウ、取り組み事例を大公開。

理由③ 他業種の事業に比べて **新規立ち上げの参入障壁が低い**

新規参入に必要な人員は2名から

参入1年目

専任営業:1人
事務:1人



専任営業



事務

新たな人材採用
高額な初期投資
大規模な設備投資

これらは不要!

新規事業には必ずと言っていいほど付きまとう、『初期投資』太陽光蓄電池販売は**2名から事業を立ち上げ可能**。さらに高額な初期投資や設備投資等も不要のため、他業種と比較して**参入障壁が低い**ことが特徴です。



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

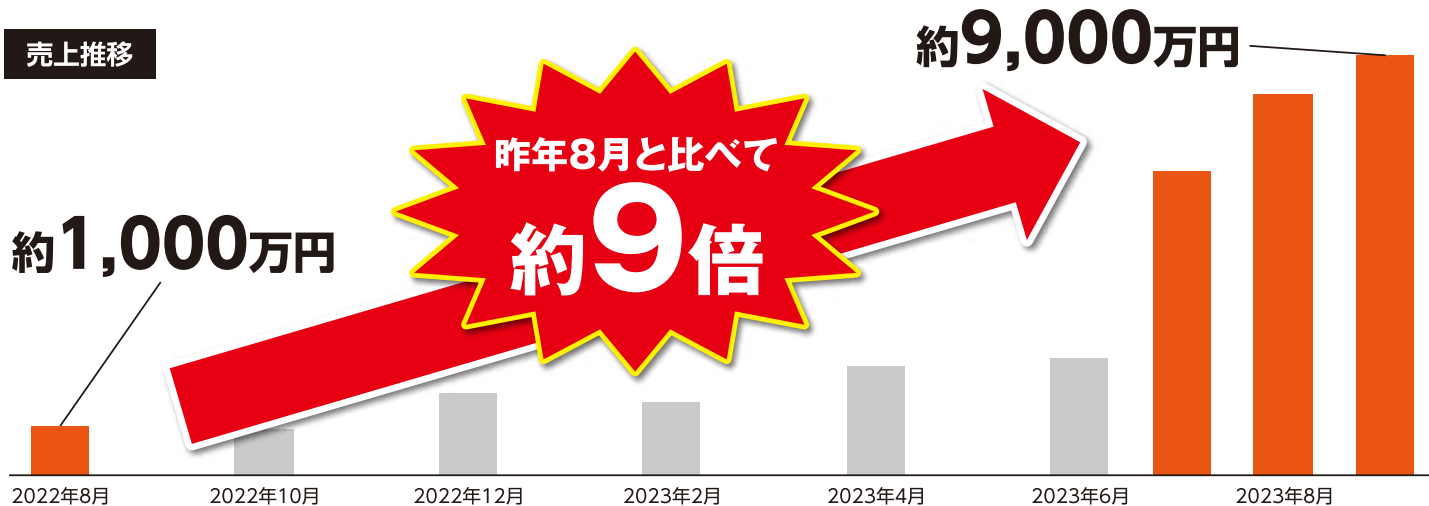
お忙しい中、インタビューを受けていただき誠にありがとうございます。早速ですが、この業界に参入して2年目、月商9,000万円の達成は素晴らしいですね。今回は参入も後発でありながらも、上手くいっている理由について伺いできればと存じます。



ハチドリソーラー 池田氏

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5.5億円を予想しています。軍資金1,000万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。

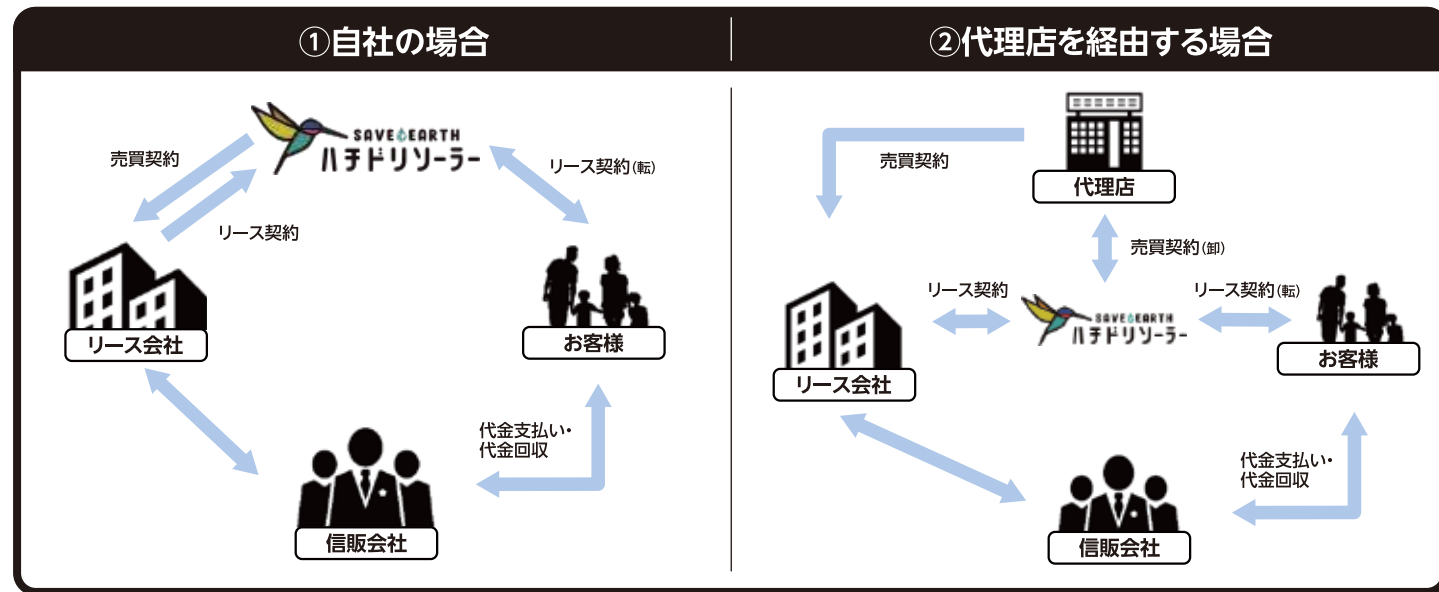


ハチドリソーラー 池田氏

ありがとうございます。まず当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。



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 池田氏

「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 池田氏

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 池田氏

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み立てら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 池田氏

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 池田氏

現在は月100件ほど自社サイトから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こで見られていますか？**



ハチドリソーラー 池田氏

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 池田氏

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。



ハチドリソーラー 池田氏

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。**よろしくお願いします。



ハチドリソーラー 池田氏

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!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!

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
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。

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組を超える来場があり、1件のアポにかかるコストは5万円を切っている状況。

N 社

売上
21億円

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、地域経済にも貢献をしている。

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。

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

即時業績アップ!!

プログラム大公開

今だからこそ!「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!

危機意識の高まりで

ニーズが顕在化!

地域	項目	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
北海道	電力料金	25.462円	25.477円	25.444円	25.289円	25.155円	25.192円	25.073円	25.073円	25.073円
	燃料費	25.171円	25.185円	25.140円	24.985円	24.851円	24.887円	24.768円	24.768円	24.768円
東北	電力料金	25.171円	25.185円	25.140円	24.985円	24.851円	24.887円	24.768円	24.768円	24.768円
	燃料費	25.171円	25.185円	25.140円	24.985円	24.851円	24.887円	24.768円	24.768円	24.768円
関東	電力料金	25.171円	25.185円	25.140円	24.985円	24.851円	24.887円	24.768円	24.768円	24.768円
	燃料費	25.171円	25.185円	25.140円	24.985円	24.851円	24.887円	24.768円	24.768円	24.768円
中部	電力料金	25.171円	25.185円	25.140円	24.985円	24.851円	24.887円	24.768円	24.768円	24.768円
	燃料費	25.171円	25.185円	25.140円	24.985円	24.851円	24.887円	24.768円	24.768円	24.768円
関西	電力料金	25.171円	25.185円	25.140円	24.985円	24.851円	24.887円	24.768円	24.768円	24.768円
	燃料費	25.171円	25.185円	25.140円	24.985円	24.851円	24.887円	24.768円	24.768円	24.768円
中国	電力料金	25.171円	25.185円	25.140円	24.985円	24.851円	24.887円	24.768円	24.768円	24.768円
	燃料費	25.171円	25.185円	25.140円	24.985円	24.851円	24.887円	24.768円	24.768円	24.768円
四国	電力料金	25.171円	25.185円	25.140円	24.985円	24.851円	24.887円	24.768円	24.768円	24.768円
	燃料費	25.171円	25.185円	25.140円	24.985円	24.851円	24.887円	24.768円	24.768円	24.768円
九州	電力料金	25.171円	25.185円	25.140円	24.985円	24.851円	24.887円	24.768円	24.768円	24.768円
	燃料費	25.171円	25.185円	25.140円	24.985円	24.851円	24.887円	24.768円	24.768円	24.768円

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!!

出典:経済産業省資源エネルギー庁「電気料金の改定について(2023年6月実施)」より

営業・集客・採用など

成功のノウハウをすべて大公開!!

成約率40%達成!!充実した「営業」ノウハウ

営業経験なし・業界経験なし
でもたった3ヵ月で
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!!



理由②:国・自治体による「脱炭素」推進

GX推進!政府から20兆円の支援方針

出典:日経新聞「GX推進法 脱炭素へ官民で150兆円」(2024年1月12日)

東京都における住宅用太陽光の設置義務化

出典:東京都「広報東京都令和5年1月号」(2023年1月1日更新)

太陽光・蓄電池V2Hへの高額補助金

※経済産業令和5年・6年度「補正予算の事業概要(PR資料)」を見る限り(1月27日時点)

自社の強みを活かした「集客」戦略が見つかる

潜在顧客から顕在顧客に
変えさせるチラシ・DMで
年間100件以上の集客!!

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!!

全国の住宅用太陽光の設置
件数から集客数の最大化を
狙う集客戦略を立案!!



理由③:全国各地の成功ノウハウが凝縮

住宅用太陽光&蓄電池
ビジネス研究会会員数は
30社超!!

高い成功確率!



催事販売のマニュアル・ツールも完備!

催事販売をしたことが
ない方でもこれを読めば
すぐに始めることができる!!

催事販売の会場選定や
当日の動き、トークスクリプト
も掲載!!

催事販売のツールや使い方
もマニュアル内に掲載!!



ここだけしか見られない!! 営業ツールを大公開!!

① 完全版!セット販売の売り方をこれ1冊で学べる 太陽光+蓄電池販売営業マニュアル(全78P)

- 01:はじめに
 - ・今、太陽光・蓄電池販売に取り組むべき理由
- 02:商品設定
- 03:アプローチブック解説
 - ・「これまでの10年と、これからの10年」
 - ・「なぜ必要とされているのか?」
 - ・「いつ導入すべきなのか?」
 - ・「お得に導入できるのか?」
- 04:営業ルールと解説
 - ・新築住宅への営業方法



② これから始める方必見!集客ノウハウを凝縮した1冊 太陽光+蓄電池集客マニュアル(全54P)

- 01:セット販売の概要と成功ポイント
- 02:訪問販売での成功ポイント
- 03:催事販売での成功ポイント(別途資料あり)
- 04:反響型販売での成功ポイント



③ これで安心!初心者でもすぐに使うことができる 太陽光+蓄電池アプローチブック(全25P)

- 01:これまでの10年と、これからの10年
- 02:なぜ必要とされているのか?
- 03:いつ導入すべきなのか?
- 04:お得に導入できるのか?



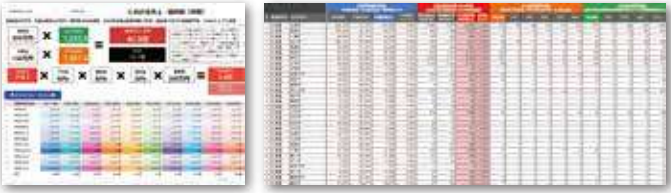
④ はじめて催事販売を始めるならこれ1冊でOK! 催事販売完全攻略ブック(全64P)

- 01 イベントコンセプト
 - ・イベント集客の特徴
 - ・イベント集客の収支モデル
 - ・イベント集客の会場選定のポイント(1)~(4)
- 02 イベント集客成功の方程式
 - ・イベント集客で見るべき数字
 - ・各重要指数ごとの目標数値と達成していない場合の対策:立寄数
 - ・各重要指数ごとの目標数値と達成していない場合の対策:フルトーク率
 - ・各重要指数ごとの目標数値と達成していない場合の対策:アポ率
 - ・各重要指数ごとの目標数値と達成していない場合の対策:訪問率
- 03 イベント集客概要
 - ・イベント中のスタッフの役割について
 - ・人員配置について(イベント会場の規模別)
 - ・立寄り数UPのカギは「キャッチ担当」の動き
 - ・イベント成功のカギは「連鎖」(1)~(2)
 - ・正しいブースの作り方
 - ・ブース作りで抑えておくべき指標(1)~(4)
- 04 イベント集客のトーク
 - ・キャッチ・アポ担当がすべきこと
 - ・具体的なアポトークの流れ:キャッチ
 - ・具体的なアポトークの流れ:キャンペーン案内
 - ・具体的なアポトークの流れ:アンケート回答①
 - ・具体的なアポトークの流れ:アンケート回答②
 - ・具体的なアポトークの流れ:スマートハウスの紹介
 - ・具体的なアポトークの流れ:アポ取り
- 05 イベント集客のツール
 - ・〇×無料診断シート
 - ・スマートハウス説明シート
 - ・生涯光熱費提案シート
 - ・導入シミュレーション誘導シート
 - ・お家診断エントリーシート
 - ・イベント趣旨ご確認シート



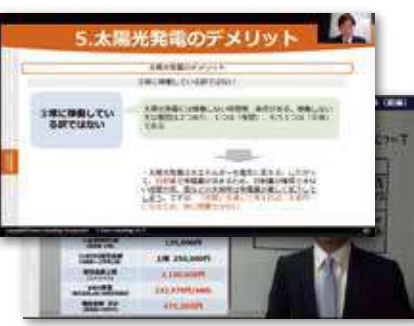
⑤ 販売戦略の策定に必須! 太陽光・蓄電池シェアシート

- 01:全国各市町村別の太陽光設置数の記載
- 02:太陽光・蓄電池設置件数の予測
- 03:シェア理論値の簡易表



⑥ 気軽に動画で業界・商品知識を学べる! 再エネサプリ(計15時間)

- 01:動画コンテンツ<講座内容>
 - ・業界知識
 - ・商品知識
 - ・営業知識
- 02:確認テスト



セミナー限定!上記すべての資料を当日大公開!