

【塗装会社向け】住宅用太陽光ビジネス参入セミナー

スケジュール

講座内容

第一講座

13:00~13:30

今、参入すべき住宅用太陽光ビジネスの全貌を徹底解説

先行き不透明の塗装業界において、現在住宅用太陽光市場への参入が増えています。何故、参入する会社が増えているのか、本当に参入すべきなのかをエネルギー業界の動向も含め徹底解説します。

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



第二講座

13:30~14:30

相乗効果抜群！

塗装×太陽光で成功するためのポイントを大公開

塗装×太陽光発電は相性抜群！ただ「今さら参入するのは遅いのでは？」というお声を沢山お聞きしております。しかし、実は太陽光業者にはできない強みを活かして、売上を伸ばしている事例も沢山ございます。本講座では塗装事業をされている会社向けに、成功事例をもとに参入と取り組みのポイントをお伝えします。

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



第三講座

14:30~15:00

本年度、勝ち切るために取り組むべきこと

住宅用太陽光に参入して3億円を突破するために取り組んでいただきたいことをお伝えします。塗装だけでは行き詰まり感のある会社の方、より塗装事業を伸ばしていきたい会社の方はぜひご拝聴くださいませ。

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



開催概要

2024年

日時・会場

6月21日(金) 26日(水) 27日(木)

開始時刻

終了時刻

ログイン開始時間

13:00 ▶ 15:00

開始時刻30分前より

オンライン開催

受講料

一般価格

税抜 10,000円(税込11,000円)/1名様

会員価格

税抜 8,000円(税込8,800円)/1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)へのご入会中のお客様のお申し込みにより適用となります。

お申し込み期限

銀行振込：開催6日前まで クレジットカード：開催4日前まで
※祝日や連休により変動する場合がございます。

お問い合わせ先

お申込み先

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し込みは承っておりません

※お申し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。

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.114517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。



異業種でもカンタン! **塗装業界** 必見の新規事業

0円太陽光リース

新規参入
たった2年で

年商

+3億円

初期投資0円から始められる
塗装会社と相性抜群の時流ビジネス!

0円太陽光リース5つの魅力

超省人化 必要人員1名~ 超高単価 平均単価250万円

超低投資 初期投資0円~ 参入条件 なし

超短工期 工期2日~・オール外注可!

2024年6月21日(金)・26日(水)・27日(木) オンライン開催

【塗装会社向け】住宅用太陽光ビジネス参入セミナー(6月)

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NO.S114517



Afterコロナの今、次のようなお悩みはありませんか？

今後の塗装業界
に不安がある

Afterコロナでも
集客が伸びない

塗装事業の
利益が残らない

組競合増加で営業の
成約率が低い

新規事に取り組みたいけど
何をはじめれば良
いかわからない

競合増加 原価高騰の今 **“塗装会社”** が取り組むべき **“次の一手”** それが **住宅用太陽光ビジネス** です

塗装会社が第二の柱として、「住宅用太陽光ビジネス」に参入するべき**3つの理由**

理由① 既存事業のOB顧客に追加提案ができる



既存の塗装事業でこれまで蓄積したOB顧客リストに対して、アプローチ出来ていますか？外壁塗装なら10年、屋根工事なら20年に一回の工事、顧客リストを有効活用するには【提案の幅】つまり扱える商品の付加が必要です。
それこそが、太陽光・蓄電池なのです。

理由② 客単価を250万円アップできる

塗装事業の売上公式

$$\begin{array}{|c|c|c|c|c|} \hline \text{集客数} & \times & \text{契約率} & \times & \text{客単価} \\ \hline 10\text{件} & \times & 50\% & \times & 120\text{万円} \\ \hline & & & = & \text{売上} \\ & & & & 600\text{万円} \\ \hline \end{array}$$

太陽光蓄電池を付加した場合

$$\begin{array}{|c|c|c|c|c|} \hline \text{集客数} & \times & \text{契約率} & \times & \text{客単価} \\ \hline 10\text{件} & \times & 50\% & \times & 370\text{万円} \\ \hline & & & = & \text{売上} \\ & & & & 1850\text{万円} \\ \hline \end{array}$$

元請塗装事業の平均客単価は120万円程度。それに加えて、住宅用太陽光のビジネスは平均客単価をさらに250万円アップさせることができます。さらに、**初期費用0太陽光（リースモデル）であれば、お客様の初期費用は0円。**太陽光も蓄電池も外装に付けるもの、相性は抜群なのです。

理由③ 脱炭素時代の超時流ビジネス



本セミナーで学べるポイント

- ポイント① **住宅用太陽光蓄電池業界の概況**
- ポイント② **初期費用0円太陽光の概要とスキーム**
- ポイント③ **塗装会社が参入する太陽光蓄電池営業の極意**
- ポイント④ **太陽光蓄電池における日本全国の成功事例**
- ポイント⑤ **今注目の補助金活用事例**

塗装会社が知らない**と損する内容**です。

0円太陽光リース営業マニュアル&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)**
- 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)**
- 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)**
- 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)**
- ⑤ 販売戦略の策定に必須! **太陽光・蓄電池シェアシート**
- 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)**