

住宅用太陽光・蓄電池事業者向け

今大注目!

0円太陽光リース 活用で

アポインター3名・クローザー2名

3億円達成

0円太陽光リースの活用で昨年度対比集客数**175%増**できました!



小林興業株式会社
営業本部長
川井 肇氏

本セミナーのポイント

- ☑ 0円太陽光リースの流れと概要
- ☑ 0円太陽光リースを活用した営業トークの極意と営業ツール
- ☑ クローザー1名あたり月販6台を達成した育成方法と営業マニュアル
- ☑ 月間アポ数40件を70件にした0円太陽光リース活用型集客モデル

2024年6月20日 (木) 船井総研グループ東京本社 サステナグローススクエア TOKYO

住宅用太陽光・蓄電池販売強化セミナー お問い合わせNO.S114761

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



セミナー翌日からすぐに使える超実践的な事例・ノウハウ・全てをお伝えします!

住宅用太陽光・蓄電池販売強化セミナー

2024年6月20日(木) 14:30~17:30 (14:00~受付開始)

東京会場 船井総研グループ東京本社 サステナグローススクエア TOKYO
※【2024年4月1日】より八尾洲に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。

※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、交通費の払い戻し申請料などのお支払いはいたしませんので、ご了承ください。

受講料 一般価格 税抜 30,000円(税込33,000円)/1名様 会員価格 税抜 24,000円(税込26,400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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

講座	講師・内容紹介
第1講座	<p>太陽光蓄電池業界2024年を勝ち切るために</p> <p>講師 椎葉伸之 (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)</p> <p>ポイント 2024年も残り半年。補助金の追い風はあるものの、終了後の下半期の戦略でお悩みの方が多いのではないのでしょうか。そこで他社事例をご紹介しながら、下半期を勝ち切るためにすべきことをお伝えします。</p>
第2講座	<p>太陽光・蓄電池業界で180%成長を遂げる成長戦略</p> <p>講師 川井 肇氏 (小林興業株式会社 営業本部長)</p> <p>ポイント 家庭用太陽光蓄電池業界で、前年対比180%成長を遂げている営業・集客手法をお話いただきます。</p>
第3講座	<p>残り半年、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!</p> <p>講師 佐野 幹太 (株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部)</p> <p>ポイント 本年度に入り、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。</p>
第4講座	<p>まとめ講座</p> <p>講師 中嶋 翔一 (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)</p> <p>ポイント 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長期戦略をお伝えします。</p>

お申し込みは今すぐ右のQRコードから! (スマホカメラで読み取れます)

右記QRコードを読み取りいただき、Webのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。クレジット決済が可能です。

Webページにはもっと詳しい内容がございます。ぜひご覧ください。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/114761>

船井総研114761
お申し込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
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し込みは承っておりません。

開催日時 2024年6月20日(木) 14:30~17:30 (14:00~受付開始)

お申込み締め切り日 6月16日(日)



小林興業株式会社特別インタビュー

創業から33年、群馬県太田市に本社を構え、群馬県・栃木県・埼玉北部に土木事業・不動産事業・環境事業・介護事業などを展開。
2010年頃、住宅用太陽光を中心に環境事業部が発足。群馬県太田市内の最初の登録店として、13年間実績と経験を重ねてきた。「活力溢れる社会へ」を合言葉に、経営に励む。

0円太陽光リースの活用で売上高3億円を達成



小林興業株式会社
営業本部長 川井肇氏

当社は2010年に環境事業部が発足。売電価格が下落してきたタイミングで産業用太陽光市場に参入しています。その後2019年より家庭用蓄電池事業に参入しました。そこから順調に業績を伸ばし、2022年の決算期では**過去最高の**

これ以上は・・・
順調だった訪問販売に陰り

しかし、順調に売上高を伸ばして来ていた中でも、苦しい時期がありました。それが、新型コロナウイルスが流行した2020年～2021年です。訪問販売が主力である当社では営業人員が**減る**中で何とか売上を作っていました。しかし**競合が激化する中で訪問販売主体の集客活動に限界を感じていました。**

月の集客件数はその他の集客媒体を含めて、40件までは伸びて来ていましたが、それ以上には伸びず、頭打ちの状態が続いていたのです。「営業マンの時間を割かずとも、お客様からの**反響型の集客**でお問い合わせがもっとほしい」と考えていました。

3億円の受注売上を達成することが
できました。



※小林興業株式会社提供資料より引用

太陽光パネルが売れない・・・
創蓄セット受注の壁

さらに2019年に家庭用蓄電池事業に参入して以降、当時は蓄電池単体しか受注できず、太陽光パネルを付加した**創蓄セットの受注はほとんど出来ていませんでした。**
理由として、創蓄セット販売のノウハウが社内ですべて不足していることに加えて、集客の段階で創蓄セットの需要を自社で刈り取るための集客力がありませんでした。

そのため、**営業活動における客単価が上がらず、それに付随する粗利額にも限界が見えてきて**いました。その結果、営業マンの早期育成が叶わない、そんな状況が続いていました。

既存事業への漠然とした不安

受注売上は事業立ち上げから何とか伸びて来ており、2億円を突破している。しかし、集客件数も増えず、創畜セットの受注ができずに、蓄電池単体の受注で客単価も上がらない。これ以上、**どのようにしてこの事業部を伸ばして行けばいいのかと本当に悩みました。**

目を付けた新集客・営業手法

絶対になんとかしないといけない、そう思い取り組んだのが**「新」集客・営業手法「0円太陽光リース」**（初期費用0円モデル）の**自社展開**です。とりわけ、競合増加による競争激化や、コロナ禍の情勢で集客に課題を感じていた当社は、

劇的に変わった集客件数

集客件数の増加に関して、具体的に取り組んだ内容をお伝えします。取り組み内容は大きく分けて2つです。**ポスティングチラシの配布、工務店とのアライアンスの締結**、この二つです。まずポスティングに関しては、**indeed（インディード）**にてアルバイトを募集し、自社のポスティング部隊を作りました。そのためコストを抑えつつ、確実にチラシ配布をすることが出来ていきます。



ポスティング用チラシ

兼ねてから目を付けていた、「0円太陽光リース」（コバスク）を自社展開します。リースを使った営業手法は他社のリースサービスを利用した代理店になるという方法もありましたが、**「集客力」「他社との差別化」「利益率」**の観点から、昭和リース様との提携により自社でのモデル展開に踏み切りました。

たった3ヶ月で劇的改善！

結果として、0円太陽光リースへのチャレンジは**正解でした**。開始後3ヶ月で成果が目に見える形で表れて来ました。具体的には、**集客数が月平均40件〜70件へ17.5%増加**したのです。

また、コバスクの導入後月3件〜5件の紹介をコンスタントに頂くことができています。

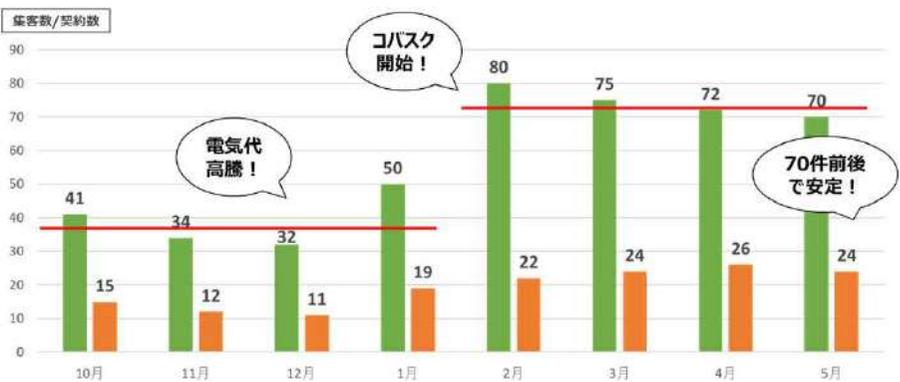
理由としては、**「リースだからこそ、住宅ローン」**を圧迫しないため、**「工務店もお客様に案内しやすい」「太陽光や蓄電池を売るノウハウがない工務店には、「コバスク」の内容を魅力的に感じていただけている」**の2つがあります。紹介案件による受注増加が今後も見込めるため、カーディーラーとのアライアンス締結も進めています。

0円太陽光リースに取り組んだもう一つのメリット

集客数の次に大きなメリットとなったこと、それが**「営業マンの早期育成」**です。一方、集客数が増えなくても、創畜セット販売が出来ない

それに伴って、契約数も純増。集客・営業の両面で大幅に数字が向上しています。

0円太陽光リース（コバスク）開始前後の集客数・契約数推移



受注率が上がらない、そんな課題は残っていました。そこで、**営業研修とロープレによる育成**に力を入れました。具体的には0円太陽光リースのスキームの理解、営業の30のルール徹底、商談で使う営業ツールの使い方などの座学・ロープレを繰り返しています。その結果、リースを自社展開している強みを活かして他社と差別化し、**昨対売上は1.33%の成長率で営業マンの早期育成に繋がっています。**



太陽光・蓄電池売り方の30のルール 営業ツール

このように方にオススメ

ここまで、小林興業の取り組み事例をお伝えしてきました。「カーボンニュートラル」を合言葉に、再生可能エネルギー業界は国や地方自治体が推進している、「**超時流ビジネス**」です。

そんな中、次のようなお悩みをお持ちの方は是非当日のセミナーの内容をお聞きください。

「**競合増加で受注率が低い**」「**集客件数に上限が見えている**」「**他社とのアライアンスを組みたい**」「**営業マンを早期に育成したい**」小林興業も同じ悩みを抱えていらっしやいました。その答えの1つが「**0円太陽光リース**」です。

本セミナーで学べること

本セミナーでは、小林興業でも自社展開されている「0円太陽光リース」の立ち上げ方をはじめ、マニュアルやツールを使用した「**太陽光・蓄電池営業の極意**」ポスティングチラシやアライアンス、HPを使用した「**集客方法**」ロープレ、営業研修による「**営業マンの早期育成方法**」などのノウハウを学んでいただけます。

「小林興業同様の悩みを抱えている」「追い風のふいている太陽光・蓄電池の業界に新規で参入したい」「まだまだ売上を伸ばしたい」そんな皆様は**是非今回のセミナーにご参加ください。**

セミナー参加特典

小林興業もお使いの**営業マニュアルや営業ツールを当日大公開!**

太陽光・蓄電池販売 地域一番化プログラム 

<p>① 完全新！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)</p> <p>01:はじめに ・概要 ・いま太陽光・蓄電池販売に取り組むべき理由 02:商品決定 03:アローチック解説 ・「これまでの10年と、これからの10年」 ・「何を覚えておくべきか?」 ・「お客に購入できるのか?」 04:営業ルーティン解説 ・新築住宅への営業方法</p>	<p>④ やさしい!太陽光に関する知識を完全公開! 太陽光プロ知識ブック (全53P)</p> <p>01:太陽光+蓄電池販売における外部環境 ・太陽光・蓄電池が売れている理由 ・太陽光販売プレイヤー上級者 02:2021年最新メリット・デメリット ・デメリット 03:メーカー比較 04:設計時のポイント ・屋根形状/屋根材 ・施工工程 ・よくあるトラブル 05:いろいろな販売手法</p>
<p>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)</p> <p>01:セット販売の概要と成功ポイント 02:初期販売での成功ポイント 03:集客販売での成功ポイント 04:反響型販売での成功ポイント</p>	<p>⑤ 販売戦略の決定に必用!太陽光・蓄電池シェアまるわかりシート! 太陽光・蓄電池シェアシート (データポータル連携)</p> <p>01:全国各自治体別の太陽光発電の普及率 02:全国各自治体別のPV設置工事の工事費 03:太陽光・蓄電池設置件数の予測 04:シェア率推移の経年変化 05:PV設置工事ヒートマップ</p>
<p>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+蓄電池アローチックブック (全25P)</p> <p>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:いつ購入すべきなのか? 04:お客に購入できるのか?</p>	<p>⑥ 無料で学べる!業界知識から営業知識を公開! 再エネナサブリ (15時間超え)</p> <p>01:動画コンテンツ ・講座内容 ・業界知識 (太陽光・蓄電池、エコエネルギー) ・商品知識 (営業テクニック・特約店解説など) 02:電話サポート</p>



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

~このDMをお読みのみなさまにお伝えしたいこと~

ここまでDMをお読みいただきありがとうございます。今回、小林興業株式会社 営業本部長 川井氏にインタビューをさせていただいた椎葉と申します。数多くの太陽光・蓄電池の販売業者とお付き合いさせていただく中で感じているのが**超時流ビジネスなのにもったいない**ということです。集客・営業ともにこの時流に適応すれば、いち早く業績を伸ばしていただけるのかと思います。だからこそ今、

「**0円太陽光リース**」の活用をお伝えせねばいけないと感じています。

- 本セミナーでは、
- ・新「集客・営業手法」0円太陽光リースの立ち上げ方法
 - ・ポスティングチラシ、アライアンス等を利用した集客方法
 - ・マニュアル、ツールを使用した営業手法
 - ・ロープレ、研修による営業マンの早期育成方法
- など、多くのノウハウをお話させていただきます。

- ※ 1つでも当てはまる方はご参加ください※
- ・このままだと**赤字が続き経営が成り立たなくなる**と感じている
 - ・本格的に太陽光・蓄電池事業に参入したいが何からはじめれば良いかわからない
 - ・0円太陽光リースを自社展開したい
 - ・業界に対して**漠然とした不安**がある

また、今回インタビューさせていただいた小林興業株式会社 営業本部長 川井氏を**特別ゲストとしてお招きし、実践してきたことやそのノウハウを大公開**いただきます。ぜひ、セミナー当日にお会いできることを楽しみにしています。

セミナーのお申し込みは裏面のQRコードから!

座席に限りがございます。少しでもご興味ある方は今すぐお申し込みください!