

知識ゼロ・採用ゼロ・兼任営業でスタートした
元請け成功ストーリーはこちら

知識ゼロで太陽光 を始めた電気工事会社が 地域の民間企業から

元請け 2億

粗利率
40%超

- ☑「今さら太陽光？」は売電制度の印象で、
電気代削減等の太陽光ニーズは非常に高いです
- ☑知識ゼロで「太陽光」スタート
- ☑3か月で即提案出来たツール集
- ☑兼任営業でスタートし売上2億
- ☑8億円相当の見込案件創出

今では、
元請受注数が
年間350件以上
になりました



主
催



サステナブルな成長を促す

Funai Soken

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

元請化を目指す電気設備工事業向けセミナー

お問い合わせNo. S115004

お申し込みはこちら>>>



当社ホームページからお申し込みいただけます。《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。》→

115004

「今さら太陽光？」は勘違いです。

新たに**太陽光事業**を**兼任営業**で始め、
売上・利益が増加した一方で、
元請として受注することで、
工期の改善や**社員の負担軽減**にも
つながりました。



中村電設工業株式会社

代表取締役 **中村 康宏** 氏

埼玉県幸手市に本拠地を置く、従業員
数46名の電気設備工事会社。
直近売上は昨対比140%の12億円で法人
民間受注は350件超となる。

**とにかく、建設会社の下請けや
公共工事だけに頼りたくなかった**

1964年9月の創業以来、電気設備工事業として
埼玉県内の建設会社の下請け案件、公共工事などの
「ハコモノ系」を中心に事業活動を進めてきました。

案件数も増加していく一方で、
民間下請け案件や、公共工事特有の

「長期工程・低利益率・落札漏れ」

などの負担やそれらの経営リスクの

対策として2015年に、個人向け元請事業の

「住まいのおたすけ隊フランチャイズ事業」を始めました。

（個人住宅の省エネ事業）



その後、2019年からは法人向け省エネ事業を始め、
空調やLED照明提案だけでなく、コンプレッサーの省エネや
エア漏れ検知、工場遮熱、IoT、受変電設備の改修などの提案を
始め、民間企業からの元請受注を増やす営業活動を始めました。

省エネ提案で少しずつ元請顧客が増えてきた。 追加提案できる商材は無いのか・・・？

2019年頃からは、電気代が徐々に上がり始め、エンドユーザーや協業先、経営者仲間と情報交換をしていると、「太陽光ってどうなの？」という話題が出るようになりました。

太陽光と言えば、「売電（投資）」のイメージが強かったのですが、**売電よりも電気代削減目的で太陽光を導入する方が経済メリットが出る**ようになっていると聞きました。

工場や倉庫・店舗などは、電気使用量が多いですし、電気代の高騰にとっても苦しんでいると感じ、太陽光事業への参入を決めました。



ただ、

“太陽光ってよく分からないし、本当に提案できるのか”とっていました。

周りからも話題に上がっている商材であるし、自社としては「商材の幅を広げることで、新規顧客開拓につながると思う反面、新しいことを覚えることが負担だと思っていたので、船井総合研究所に相談すると、「営業ツール」などが揃っている。とのことでした。その後事業が本格的に始まり、現在まで継続しているのですが、今思うと、**「もっと早く始めておけば良かった」**と思えるほど、太陽光事業には魅力が溢れてました。

特に、**高圧電気工事を行える会社**は、太陽光の提案が出来るようになった方が長期的に見て、とても良いですね。

いざ営業へ！でも何すればいいの？ そこで役立った成功企業のツール集

太陽光の営業を始めよう！となっても、何を、どのように進めていいかわからない・・・その中で、船井総合研究所より、ツールを貰いました。太陽光事業で成功している企業が使う**ツールをそのまま使う**ことが出来ましたし、もはや、**営業ツールが社内向けの教育資料にも活用できる**ので、役立ちましたね。

<実際に作成した営業関連資料>

The materials shown include:

- A brochure from NAKADEN titled '自家消費型太陽光発電システムのご案内' (Introduction to On-site Consumption Type Solar Power System).
- A presentation slide titled '自家消費型太陽光発電システム' (On-site Consumption Type Solar Power System) with three design methods: ①余剰発電型 (Surplus Power Generation Type), ②最小小デマンド型 (Minimum Small Demand Type), and ③出力制御型 (Output Control Type).
- A detailed calculation sheet for a 10kW system, showing a comparison between 'Before' and 'After' scenarios. The 'After' scenario shows a significant reduction in electricity costs, with a total annual electricity cost of 324万円 (3.24 million yen) compared to 1,876万円 (18.76 million yen) before.

営業を始めてみて分かってきたのですが、太陽光は「顧客の電気使用量」や「設置予定場所」がお客様ごとにバラバラで、結局は、各お客様に合わせたオーダーメイドの設計・積算・導入シミュレーションの作成が必要でした。正直、これは慣れるのに時間はかかりました。

いくら高圧電気工事ができるとは言え、太陽光は初めてだったので、業界特有の営業スタイルに慣れていないこともあり、自分たちで調べながらやることも考えましたが、どうしても営業のスピードが遅くなってしまうので、**設計・シミュレーション・施工などを依頼できる協力会社**の紹介してもらいました。立ち上げして間もない時期は、協力してもらいながら、営業する方が、一番良いですね。

しっかり実績が出るようになった！ 支援制度もあるし、工事も短いのが嬉しい

太陽光を始めて、今年で3年ですが、多くの協力ももらいながら、経験を積めたので、自社の営業活動も慣れてきました。営業マンの顧客対応はもちろん、社内の設計担当者も確保して、パートナー企業に頼らなくても、自社単独で提案活動を行えるようになってきました。

また、企業向け太陽光には国や自治体から

「補助金」や「優遇税制」が豊富に出ていて、

今まで以上に、経済メリットが大きくなるので、営業活動に熱が入るようになってきました。



地元企業を中心に引き合いを受けることが増え、

2023年に、約1億円の大型案件を元請受注できました。

粗利率
40%超

この案件の工期は1か月程度だったので、

民間の下請案件や、公共工事にありがちな長期工程になることは無く、工事スケジュールを自社でコントロールできたため、

“現場社員の働き方”が改善されたように思います。

<工事現場の様子や社内業務・研修の様子>



商圈を変えず、今売れる商材を開始することで、 地域に必要不可欠な存在になりたい

地域密着の電気設備工事会社ですが、
現在は、太陽光やその他の商材も含めて、
年間約350～400件程度の法人民間案件を契約いただいています。
特に商圈を大きく広げた訳ではなく、ニーズをくみ取り、メリッ
トのある商材を提案できるようにしました。
そして、自社単独でも出来るように勉強会や営業同行を積極的
に行って売上・利益を増加させることが出来ました。

＜社員との集合写真＞



「太陽光は流行りもの」と
言われますが、今思うと、
高単価・高粗利を生み出せる
ビジネスだと思っています。
他社が本格的に始める前に、
参入できたことで、
経験を積むことができ、
とても良かったです。

現在では、新卒社員や、未経験の社員に対しても、
ツールを使った勉強会を行っています。
大型案件は若手社員が獲得することも多くなってきました。

どのような商材であったとしても、やるなら

「早く参入する」「早く体制を作る」「早く実績を作る」

ことが、私たちのような企業にとって、差別化になる一番の
ポイントだと思っています。

今後も太陽光事業を更に拡大させたいと思っていますし、
新しい商材や、既存商品とシナジーを生み出せるサービスを展
開していき、拡大させていきたいと思っています。

「民間の元請受注をもっと増加させたい」

とお考えの方必見

新規に人を採用せずに、知識ゼロでも太陽光事業ができる方法を伝授します
「今さら太陽光？」は売電制度の印象で、電気代削減の太陽光ニーズは非常に高いです

下請け工事や公共工事の連続で、
「いつ止まるか分からない」ヒヤヒヤした事業活動を
いつまで続けるんだろう・・・

このようなお悩みをお持ちではありませんか？

私は、法人向け太陽光専門のコンサルタントとして、
多くの電気・設備工事会社の支援に携わってきました。
その中で、経営者が覚悟を決め、行動していただければ、
元請受注が拡大し、業績を上げ、従業員の働き方が変わることを見てきました。



株式会社船井総合研究所
再生可能エネルギーチーム
リーダー 岡 慶和

電気・設備工事会社が普段から工事を行っている「民間の施主」は、
電気代高騰への対策や、脱炭素対策と、様々な課題があり、太陽光の導入を検討さ
れるのですが、

「今取引している会社が太陽光ができない」

「見積りや導入試算がよくわからないので、やっぱり見送る」

など太陽光を諦めているケースが多くなっています。

つまり、

「実は太陽光をちゃんと提案できる会社は少ない」のです。

「電気工事とは別物だ」と思っていたり、「太陽光は難しそう」と思っている会社が
多く、また、太陽光専門会社は個人向けの「売電用太陽光」をメインに扱うことが多
く、実は法人向けの「電気代削減用太陽光」を得意としていないことが多いです。

ですから、
太陽光であれば、他の電気工事会社が
介入しているお客様でも、提案できる
チャンスがあります。

そのためには、皆さまの会社が
太陽光を
早く覚え、早く提案し、早く実績を出す
必要があります。



実際に、中村電設工業以外の電気設備工事会社でも、太陽光に参入され、実績を着実に積み上げています。

〔静岡県・A社〕

**参入2年で14億円の
見込み案件創出**

〔新潟県・B社〕

**太陽光で売上5億⇒11億
地域トップクラスの実績に**

〔神奈川県・C社〕

**WEBツールを活用し、
売上8億⇒13億へ成長**

〔長崎県・D社〕

**自治体と防災協定を結び、
太陽光＋蓄電池を大量設置**

大都市に関わらず、全国各地域でも、太陽光で大きく業績を増加させています。そして、全国展開などの他拠点活動より、地域商圈を絞って太陽光の提案を行う方が、エンドユーザーに対して丁寧な対応が出来るため、結果的に上手く進められている成功事例が増えております。

そして、このような太陽光事業で元請受注を増やしていくことで、業績アップはもちろん、社員の働く環境も変わっていくのです。

実際に取り組みしている企業からはこのようなお声もいただいています。



**補助金や優遇税制と絡めて提案が出来る
営業力が増し、顧客メリットもあるので、
毎年売上が伸びています！**

勉強すること多いが、一度契約・工事を
早く経験することが一番大事だと分かった。
すぐ使えるツールがあるのはありがたいです。



実績をHPなどに掲載すると、お客様から問合せだけでなく、**他の業者から協力してほしい、**
という依頼を受けることが増えました！

新規に人を採用せずに、知識ゼロでも太陽光事業ができる方法を1日で伝授します

まずは、ここまでお読みいただきありがとうございました。読み進めるに従い「太陽光ビジネス」についてもっと詳しく聞いてみたいと思われた、あなた様のような意欲ある電気工事・設備工事会社経営者を対象に、特別セミナーをご用意いたしました。さらに今回このレポートにも登場してくださった、中村電設工業株式会社の中村康宏氏を特別ゲスト講師としてお招きし、翌日からすぐに事業参入できる、超実践レベルの内容をお話しさせていただきます。

今回、お話しする内容のほんの一部をご紹介しますと…

- ◆ 国の施策・制度から見る太陽光の市場環境
- ◆ すぐに使える太陽光の「補助金・優遇税制」情報
- ◆ 事業立ち上げ後の収支モデル
- ◆ 成功した集客方法トップ3選
- ◆ 太陽光業者50社の今の価格相場情報
- ◆ 気になる太陽光メーカーの特徴
- ◆ スピード提案を実現する社内体制の在り方とは？
- ◆ 小規模でも提案できる「ミニパッケージモデル」

…ほか

次ページでは手法やツール類を一部ご紹介！

事業成功のポイントは “成功事例”を徹底的に真似すること

上手いく集客とは・・・

(1) 紹介・セミナー・Web

法人向け集客手法は、アナログ・デジタルとも幅広い集客方法がありますが、「広く浅く集客」を実施してしまうと、集客効果が薄れてしまいます。

①紹介営業②展示会・セミナー営業③Web営業の3テーマに絞った集客を行うとともに、各テーマを深掘りすることにより、一定の集客数を見込むことができます。

紹介型

<実践テーマ>

- 金融機関営業マン向け勉強会の開催
- 販促ツールを使用したフォローアップ
- 紹介用個社別リスト作成

展示会・セミナー型

<実践テーマ>

- 展示会で大量にリストを獲得し、メルマガ集客
- 受注時期に合わせた開催
- 意欲の低いオンライン客への事前フォロー体制

Web型

<実践テーマ>

- サイトアクセス者に対する出口誘導
- お役立ち資料を使ったコンテンツマーケティング
- メルマガによる見込み発掘

(2) 100名以上集客したセミナーの企画～運営

開催2か月前より準備をし、集客期間をしっかりと確保することで、多くの見込み顧客を獲得することができます。

加えて、展示会に参加することにより、既存顧客のみならず、定期的に新規顧客に対して集客活動を実施することができ、効率的にセミナー集客を実施することができます。

●集客例●

<実践テーマ>	<開催時期>	<開催形式>	<集客数>
補助金・電気代	4月	オンライン	132名
補助金・優遇税制	7月	オンライン	152名
BCP	9月	オンライン	70名

(3) 金融機関を活用した紹介営業の徹底

主に銀行を中心とした紹介営業を実施しますが、実際に顧客紹介に動くのは営業マンであり、「いかに営業マンに理解してもらえ、動いてもらえるか」がポイントです。

単なる紹介を斡旋するだけでなく、勉強会の都度開催と、営業マン向けのフォロー、すぐに行動に移せるよう、営業マン向けアタックリストを作成することが重要です。



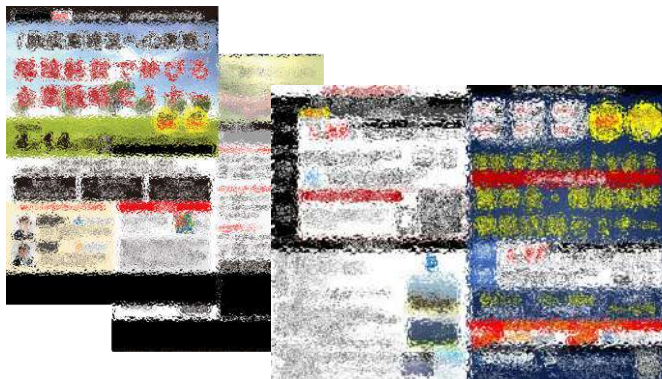
セミナー会場にて、ツールをすべて公開します！

①集客関連ツール

太陽光の設置を検討しているエンドユーザーは工場・倉庫・店舗・介護施設など様々であり、集客・営業を展開していく必要があります。有効な集客方法・有効な集客時期などを最新事例を通じながら、ご紹介させていただきます。

当たるセミナー最新事例

1回あたり集客100名以上を達成した
セミナーで取組んだ「集客の仕組み」



金融機関を活用した紹介営業のコツ

10件以上顧客紹介を受ける企業が
実践している「紹介営業」の秘訣



②営業関連ツール

実際に売れている会社が、どのような方法で営業提案を行っているか、その手法を事例やツール紹介を通じて、お話いたします。

太陽光 営業アプローチブック



太陽光 商品パンフレット



元請化を目指す 電気設備工事業向けセミナー

セミナー 開催日時

2024年 **7月2日**(火) ・ **7月4日**(木)

<開催時間> 14:30~17:00(受付開始14:00~)

<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】より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。

※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。

また最少催行人員に満たない場合、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:税抜20,000円(税込22,000円)/一名様 会員: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。

セミナー内容

第1講座

電気設備工事業における現況と 今後求められること

株式会社船井総合研究所
再生可能エネルギーチーム リーダー

岡 慶和



第2講座

単価2,000万円・粗利率40%以上の 元請工事を獲得する方法

中村電設工業株式会社

代表取締役

中村 康宏氏

特別
ゲスト



第3講座

元請の顔色を伺わずに自社が元請になる 太陽光ビジネス立ち上げのポイント

株式会社船井総合研究所
再生可能エネルギーチーム チーフコンサルタント 土井 康平



第4講座

明日から実践していただきたいこと

株式会社船井総合研究所
再生可能エネルギーチーム リーダー

岡 慶和



WEBからもお申込いただけます！



右記のQRコードを読み取り頂きWEBページの
お申込みフォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/115004>

【申込期限】銀行振り込み:開催日6日前まで クレジットカード:開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合もございます

【お問い合わせ】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。

※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。

