

住宅用太陽光&蓄電池業績アップセミナー（8月）

スケジュール

講座内容

第一講座

14:30~15:00

太陽光・蓄電池市場で勝ち切るための“たちつと”

蓄電池単体市場の成熟化により、競争の激化から粗利単価が下がっている企業も多いのではないのでしょうか。そこで本講座では、太陽光発電+蓄電池のセット販売に今取り組むべき理由とセット割合を伸ばすため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



特別 ゲスト講座

15:00~16:00

売上10億円を突破するために私たちが取り組んできたこと

大阪という激戦区にて売上10億円を突破している株式会社エスコプロモーションにご登壇いただきます。入社3年目以内の新卒社員が多く活躍しており、毎月コンスタントに7本以上の成約を決めている若手社員もいます。その若手社員の活躍の秘訣と10億円突破までの取り組みをご講話いただきます。

株式会社エスコプロモーション
次長 杉本丈治 氏



第三講座

16:10~17:00

セット販売で成功している企業の取り組みとポイントを徹底解説

第一講座ではお伝えできなかったセット販売の集客手法や営業ノウハウをより具体的にお伝えします。本講座では実際にセット販売でご活用いただいているアプローチブックなどもご紹介いたします。

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部
佐野幹太



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5億円以上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 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

船井総合研究所 八重洲本社 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。

日時・会場

8月5日(月) 14:30 ▶ 17:30
(受付開始：開始時間30分前～)

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)/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メンバーズPlus）へご入会中のお客様のお申し込みみに適用となります。

申込期限 ・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もございます

お問い合わせ先

お申込み先

船井総研セミナー事務局

Email: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。

※よくあるご質問は「船井総研FAQ」と検索してください。

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. 116845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。



うちの会社はなぜ
「蓄電池単体」しか
売れないのか?

できそうでできなかった

太陽光発電×蓄電池

セット販売

誰でも売れる仕組み セミナー

年商17億円!蓄電池×太陽光セット販売で
業績を伸ばし続ける秘訣とは!?

Point 1 太陽光×蓄電池セット販売だけで
+3億円の売上へ

Point 2 新卒1年目の社員でも
1,000万円/月を売れる仕組みを徹底解説!

Point 3 なぜセット販売の強化で
社員が辞めなくなったのか?

特別ゲスト講師

株式会社エスコプロモーション

次長 杉本 丈治 氏

詳細は中面をご覧ください ▶▶▶

参加者限定
営業ツール
3点プレゼント



住宅用太陽光&蓄電池業績アップセミナー（8月）

お問い合わせNo. S116845

主催

サステナグロースカンパニーをもっと。
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

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。)→ 116845



創業から14年。大阪府大阪市を中心に近畿エリアにて営業活動をしている。現在は広島・滋賀・岡山・和歌山・名古屋に支店をだしており、営業エリアを拡大させている。創業以来、各種電気工事・ESCO事業を中心とした省エネ改修工事、ESCO事業の普及・広報活動、各種住宅リフォームを展開している。

太陽光×蓄電池セット販売で+3億円の売上高を達成

なぜ蓄電池単体の依存から脱却できたのか？



株式会社エスコプロモーション
次長 杉本 丈治 氏

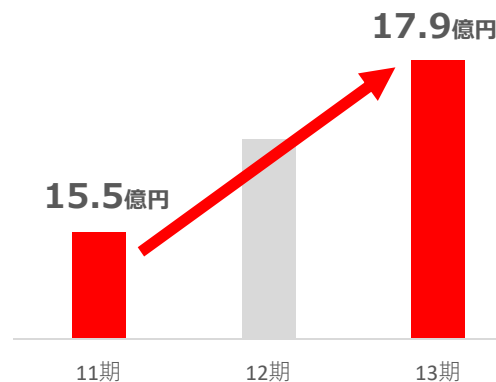
株式会社エスコプロモーションではESCO事業を通し、お客様・地球環境・社会に貢献し、20年後30年後の日本がより良い環境になるよう、日々取り組んでおります。2011年に創業して以来、省エネ・創

**このままでは…
会社の成長率が落ちてきた**

しかし、順調に伸ばしてきた売上高も次第に落ち着いていき、会社の成長率が落ちてきました。

3年前までは当社の売上比率の99%近くは、蓄電池単体によるものでした。本レポートをお読みの方はご存知かと思いますが、蓄電池市場の参入障壁は低く、2019年以降は特に参入が増えました。競争が激化していくなかで、思うように台数を伸ばすことができず、営業力のある社員でも売れなくなってきました。会社の業績は伸びているものの、このままだと先行きが不透明なため、何かしらの「変化・変革」をしなければならぬと考えていました。

直近3カ年の売上推移



※株式会社エスコプロモーション提供資料より作成

エネ設備（エコキュート・オール電化・IHクッキングヒーター・太陽光発電など）を中心に事業展開を行い、飛躍的な成長を続けてきました。

**体制変更の難しさ…
創畜セット受注の壁**

当社の案件数の大半が訪問販売によるものです。当初はトークを変えたり、販売エリアを拡大したりして、蓄電池単体販売をさらに強化してきました。しかし、先ほども述べた通り、このままではギリギリであると考え、思い切って「太陽光+蓄電池」のセット販売に注力することにしました。

これを読んでいる方のなかには、「セット販売」が当たり前だと思われるかもしれませんが、新規顧客を獲得していくむずかしさから、営業マンとしてはすぐに売り方をすぐに変えられず、また目の前の数字を追うため、会社としても体制を変えることができませんでした。

既存事業への漠然とした不安

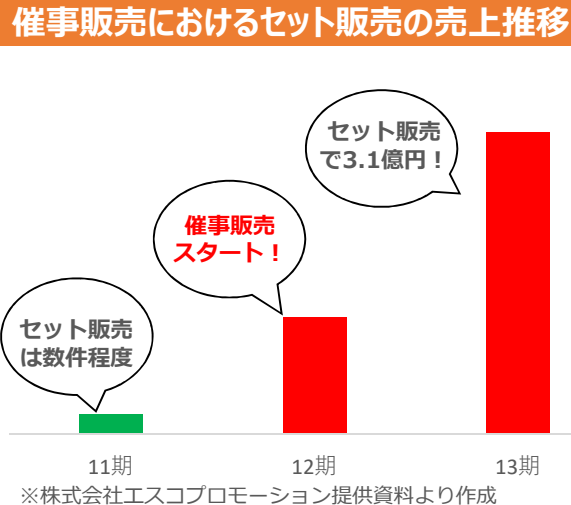
受注売上は事業立ち上げから何とか伸びて来ており、17億円を突破しています。しかし、案件数もなかなか増えず、創畜セットの受注ができませんでした。蓄電池単体の販売体制に依存したままでした。どのようにしてこの事業部を伸ばして行けばいいのかと本当に悩みました。

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、業界でトップを走っている会社やセット販売の勢いがいい会社を研究しました。そこで目を付けたのが「催事販売」でした。当社では過去に数回程度取り組んだことがありましたが、思うようにいかず、そこから一切実施するこ

たった3カ月で劇的变化！

結果として、始めてから3カ月でセット販売の比率が0%だったものが9%まで占めるようになりました。現在では売上の30%近くがセット販売で占めるようになりました。



とはありませんでした。

しかし、セット販売で業績を伸ばしている会社が実施している集客手法は「催事販売」であること、そして、電気代の歴史的な高騰の背景もあつたため、会社として取り組むことにしました。

私たちが取り組んできたこと

まず始めたことは「他社研究」です。どのようなトークやツールを使っているのかを徹底的に分析いたしました。昔と今では環境も異なるため、変えていく必要があると考えていましたが、3〜4年前と大きくは変わっておりませんでした。

つまり、小手先ではなくもっと根本的な「仕組み」を整える必要があると考え、マニュアルの更新やロープレを通じた営業マンへの落とし込

セット販売に注力して

社内で起きた嬉しい変化

セット販売に注力して業績を伸ばすことができた以外に嬉しい副次的な変化がありました。それは「人材の定着」ができてきたことです。

人材の定着はいつの時代も会社にとって最も重要な課題の1つです。特に訪問販売を生業にしている当社では、定着率が低いことが課題でした。催事販売をしている社員に話を聞くと、催事イベントは「子どもとも触れ合うことができるので楽しい」という声がありました。催事販売のワクワク感がよい影響を与えているのでしょうか。

加えて、訪問販売で結果がなか

みは当然ながら、新卒採用や人員の配置転換などを通じて、催事で伸ばす社内体制を整えていきました。



※株式会社エスコプロモーションよりご提供

販売に注力させると契約をだせるといった活躍の場を与えることができたことも定着率の改善に繋がったと思います。これからも社員が残るビジネスモデルを追求していきたいと考えています。



※株式会社エスコプロモーションよりご提供

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!!

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

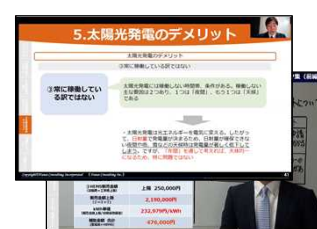


⑤ 販売戦略の策定に必須! 太陽光・蓄電池シェアシート

- 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! お申し込みは裏面をお読みください!