

住宅用太陽光発電 & 蓄電池販売

全国の営業マンのなかでも圧倒的成果を誇る

アポクロたったの2名で

粗利率33%

年商 **29億円** 売った秘密をお話します!

シン・営業手法を徹底公開セミナー

オドロキの業績を叩き出す!
エコプラスワンのすごさに迫る!



株式会社エコプラスワン
営業部長
菅原 勇貴氏

セミナーで学べるポイント

ポイント
1

驚異の新規アポ獲得力
アポ獲得からの成約率50%超!

ポイント
2

年間1人当たり粗利4930万円
たったの2人で新規案件を230件創出する営業力!

ポイント
3

既存顧客からの紹介も多数!
選ばれ続けるための圧倒的差別化戦略を学べる

本セミナーの見どころは中面をご覧ください!

住宅用太陽光蓄電池業績アップセミナー

お問い合わせNo.S125912

主催

サステナブル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



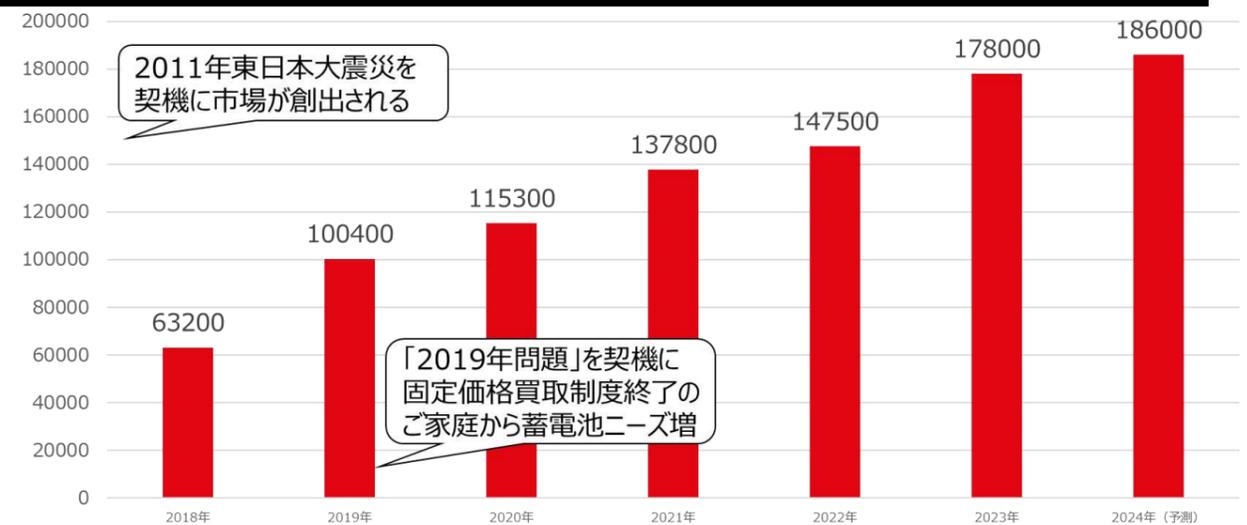
当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 125912

営業人員一人当たり1.45億円！粗利約5,000万円！ 圧倒的生産性で驚きの業績を叩き出す成功レポートを大公開！

◆住宅用太陽光発電・蓄電池市場について

昨今の電気代高騰により太陽光・蓄電池の導入は進んでいる
 2023年10月6日、株式会社富士経済の発表によると、2023年度の太陽電池の国内市場は金額ベースで2022年度比7.1%減の3110億円、容量ベースで同1.2%増の7750MWの見込みとの調査結果を発表しています。蓄電池は下図のように毎年好調に伸ばしており、市場規模は堅調に拡大しているのです。

住宅用蓄電池設置件数の推移



出典：一般社団法人日本電機工業会「定置用リチウムイオン蓄電システム 出荷実績」より筆者作成

◆業界の「ライフサイクル」が進んでいる

国や地方自治体からの補助金、電気代高騰を背景に住宅用太陽光蓄電池業界への参入事例は増加しています。参入後直ぐに業績を伸ばしている会社がいる一方、その結果、ライフサイクルが進行し、アポ数や成約率の低下が見られるケース少なくありません。

当社住宅用太陽光蓄電池ビジネス研究会の会員の声（一部）

- 好調な会社**
- A社（東北エリア）：「特にチラシやDMを打たなくともお客様が勝手に集まる」
 - B社（関東エリア）：「集客ができすぎて人が足りていないので採用を急いでいる」
- 不調な会社**
- C社（九州エリア）：「折角、相談会を実施しても人が集まらないので困っている」
 - D社（関東エリア）：「一括サイトからの集客が増えていてもなかなか成約に繋がらない」

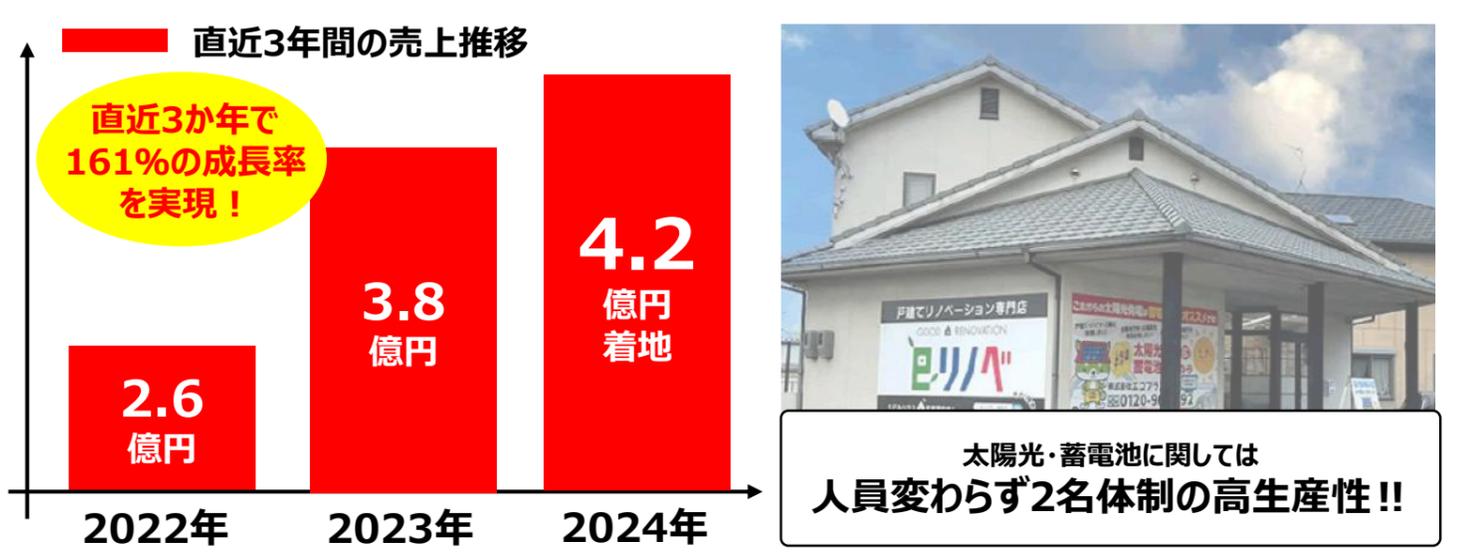
そんな中、高生産性を維持し業績を伸ばしている会社の取り組みをご紹介します。



ゲスト講師 **株式会社エコプラスワン**
 エコロジーコンサルタント事業部 営業部長 **菅原 勇貴 氏**

エコロジーコンサルタント事業部で営業部長をしている菅原と申します。現在、営業人員2名と少ないですが、一人当たり売上1.3億円、平均粗利率は34%を達成しています。契約件数のうち8割強が新規顧客です。新規でも契約を獲得できる営業のノウハウを余すことなくお伝えします。

◆直近3年間の売上推移



◆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 安定して案件を集める集客の極意
- ポイント③ 高生産性を実現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

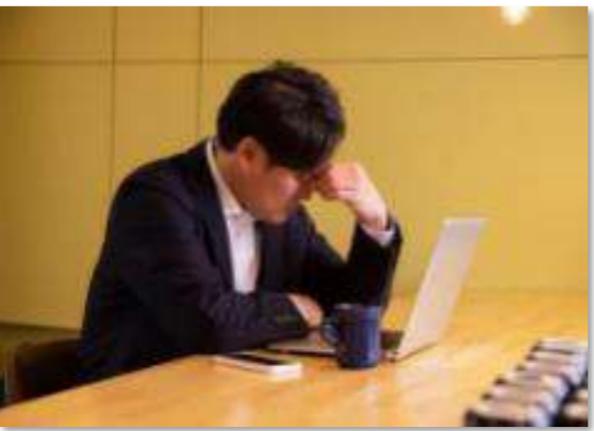
変化する住宅用太陽光蓄電池業界で圧倒的な成果を出し続けている企業の取り組みとは

営業人員一人当たり1.45億円！粗利約5,000万円！ 圧倒的生産性で驚きの業績を叩き出す成功レポートを大公開！

◇以前までの課題について

「人を入れてもすぐに辞めてしまう…。このままでは売上が伸びない。」

住宅用太陽光蓄電池事業に取り組む、あるいは取り組もうとしている多くの企業が「ヒト」での悩みを抱えているのではないのでしょうか。大きく分けて「採用」ができない「定着」してくれない、そんなお声を耳にすることは少なくありません。株式会社 エコプラスワンも同じ状況でした。



「社長、すみません。退職します。」

そんな声が社内から聞こえてくる状況で、「今年は誰が残ってくれるのか？」とネガティブな気持ちになることも多々あったと言います。結果、業績は伸びるはずはなく、社内の雰囲気も下がる一方でした。

そんな中、営業人員が辞めていく理由は明白でした。それは「社内に統一されたトークやツールがなく、教え方が確立されていない」ため、適切な指導ができずにいたことが原因でした。

営業の属人性が高い住宅用太陽光蓄電池業界では、多くの会社が同様の課題を抱えています。しかしそのような状態ではせつかく素質のある人材を採用できたとしても、成果をあげられるようになるまで時間を要することとなり、結果退職となってしまうケースも少なくありません。業界が成長しているのとは裏腹に、業績の停滞を招いてしまいます。

これらを打破すべく、株式会社 エコプラスワンは次の2つに取り組み、1人当たり1.45億円という圧倒的な高生産性を実現しています。

◇成功の要因①：営業ノウハウのマニュアル化を進めた

「背中を見て学べ」からの脱却！脱属人化を目指してマニュアルを作成

営業ノウハウは属人化しやすいものです。しかし、エース営業マンを始め、自社での実績に基づいたノウハウをまとめ、それを営業一人一人に如何に落とし込めるのか、それが採用・育成・定着に繋がり、結果として業績は向上します。そこで、エコプラスワンでは営業業務を見直し、ルール化・マニュアル化を進めました。



営業ノウハウ「30のルール」を作成

区分	ゴール	コマ	詳細
聴く姿勢作り	お客様に「この人の話を聞きたい」と思わせる	⑧非主催者（奥様）に対してプレゼントを贈呈する ⑨国の大きな方向性・地域での施工事例を紹介する	「経済的なメリットはもちろん、近隣での太陽光普及、環境安全にも貢献してくださっている」という名目で、非主催者（奥様）にラッピングしたプレゼントを渡し、「太陽光を早く設置しておいて良かった」ことにご納得いただく 国の大きな方向性を見る限り、太陽光・蓄電池の標準設置が当たり前になっていることを伝える お客様の近隣地域でも、太陽光の固定買取期間が終わる前に、手出しを支払って蓄電池を導入する事例が増えていることに触れる
必要性訴求①	お客様に「蓄電池が欲しい」と思わせる	⑩導入に対し、即決することへの言葉を取る	「なぜ今、導入する人が増えているのか？」について話を聞いた上で、「蓄電池を設置するか・しないか」の判断を今日することに対し、返答をいただく
必要性訴求②	お客様に「蓄電池が欲しい」と思わせる		
時期訴求	お客様に「蓄電池が欲しい」と思わせる		
金額訴求	お客様に「無難なく導入できる」と思わせる		

内容を一部拡大

住宅用太陽光蓄電池営業における訴求ステップは、「聴く姿勢」→「必要性」→「時期」→「金額」の順番で大きく4つに分類をすることができます。株式会社 エコプラスワンではこの4つのステップに基づき、売れている営業マンのトークを30のルールに細かく分け、マニュアル化していきましました。もちろん最初から30にまとめることができた訳ではなく、最初は10、そして20と増えていき、最終的に30になりました。それは地道な取り組みですが、「誰が対応しても、同じ結果になる」状態になれば、それは脱属人化営業が出来ていると言えるでしょう。

営業人員一人当たり1.45億円！粗利約5,000万円！ 圧倒的生産性で驚きの業績を叩き出す成功レポートを大公開！

◆成功の要因②：マニュアルに基づいた営業ツールの整備

お客様の安心・信頼を早期に獲得することができる営業ツールを揃える！

マニュアルがない状態では、トークのみが武器になります。もちろん、カタログや新聞記事を片手にお客様のもとへ訪問することもあります。株式会社 エコプラスワンでは現在はマニュアルに基づき、**お客様の安心・信頼を早期に獲得できるような視覚化されたツールの作成を進めています。**ツールに関してはセミナーにてより具体的にご紹介しますが、不要不急の商品である太陽光蓄電池は「聞く姿勢」を作れなければその先はないと言っているでしょう。



◆一部大公開！OB顧客向けのニュースレターの配布



左の画像は株式会社 エコプラスワンのOB顧客へ毎月発行しているニュースレターです。これまで150を超える発行を重ねています。ニュースレターをお送りすることで、OB顧客との接点を途切れなくしています。なんとといっても株式会社 エコプラスワンはOB顧客からの新規顧客紹介や追加受注からの売上も少なくありません。お客様から選んでもらえる理由はさまざまありますが、この「持続的な接点づくり」が主な理由だと考え、継続的に取り組んでいると言います。このような取り組みは、太陽光や蓄電池の販売だけでなく、その他のリフォーム工事の受注につながることも少なくありません。

◆コンサルタントによる成功のポイント解説！



<コンサルタント紹介>
京都府宇治市出身、不動産会社を経営する父の元で育つ。神戸大学大学院を卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社以来、住宅用太陽光・蓄電池業界の業績アップコンサルティングに従事している。業界・営業未経験の営業マンを年間50名以上研修しており、早期育成の営業力アップに特化している。お付き合いしている企業数は15社を超え、1億円～30億円と幅広いレンジでさらなる業績アップに邁進している。

ポイント① 圧倒的な「高生産性」を達成している

- 売上2.6億円を営業人員たった2名で達成している
- 案件獲得から成約まで驚異の50%！営業人員2名で1件も落とさず、高い契約率を実現できている

ポイント② 契約の「76%が新規顧客」である

- お客様から早期に安心、信頼を獲得できる営業ツールやブランディングができている。また、OB顧客から新規顧客の紹介をもらえる仕組みづくり（「ファン化」）ができている

ポイント③ 「理念」に基づいた営業活動をしている

- 現場レベルで経営理念に基づいた行動ができおり、地域に愛されるような営業活動をおこなっているからこそ、商圈内においてお客様からの紹介や単価が高くとも購入に繋がっている
- 理念を現場に落とし込むための会社としての取り組み

本セミナーの概要とお申し込み方法は次をチェック！

住宅用太陽光蓄電池業績アップセミナー

講座	セミナー内容	
第1講座 14:30~15:00	【2025年度】太陽光・蓄電池業界で勝ち切るために 日々変動が目まぐるしいエネルギー業界で、販売店が舵を切るべき方向性とは。2025年最新トレンドを解説します。 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 北 隆人	
特別ゲスト講座 第2講座 15:10~16:10	営業人員たった2名で売上2.9億円!超高生産性を達成する営業手法を徹底解説! 競争が激化する住宅用太陽光・蓄電池の業界で、営業人員たった2名で売上2.9億円達成している企業にご登壇いただきます。 新規70%以上、アポイントから契約までの歩留まり率は驚異の50%超!圧倒的な数字をだすための営業手法を包み隠さずお伝えします。 株式会社エコプラスワン 営業部長 菅原 勇貴氏	
第3講座 16:20~17:10	2025年太陽光蓄電池業界で負けない営業組織の仕組みとは 2025年、競争がさらに激化する住宅用太陽光・蓄電池市場。これまで通りの営業手法では生き残りが難しくなる中で、少人数でも高効率で成果を上げ、持続的に成長し続けるための「負けない営業組織」の構築が急務です。本セミナーでは、トップセールスに依存しない、仕組み化された強い営業組織を作るための具体的な戦略と、それを支える最新のデジタルツール活用法を、成功事例を交えながら解説します。 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 チーフコンサルタント 佐野 幹太	
第4講座 17:10~17:30	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 専門工事支援部 チーフコンサルタント 椎葉 伸之	

開催概要

開催日時

2025年 **3月28日(金)**

開始時刻

終了時刻

14:30 ▶ 17:30

(受付開始:開始時刻30分前~)

開催場所

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

お申込み期日

銀行振込み :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がございます。

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メンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

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はいたしかねますので、ご了承ください。

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。

※よくあるご質問は「船井総研FAQ」と検索しご確認ください。

お申込み先

右記QRコードからお申込みください。

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.125912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。

