

ここだけでしか聞けない秘訣！圧倒的事例企業の成功ノウハウを大公開

太陽光＋蓄電池販売
営業マニュアル
(全78P)



催事販売
完全攻略ブック
(全64P)



太陽光＋蓄電池
集客マニュアル
(全54P)



太陽光・蓄電池
シェアシート



太陽光＋蓄電池販売
アプローチブック
(全25P)



再エネサブリ
(計15時間)



講座	講座内容
第1講座	ガス・電気工事会社がいま太陽光事業に取り組むべき理由と最新の成功事例 成熟産業といわれるガス・電気工事業界を取り巻く環境と「既存事業に代わる新たな収益事業の起ち上げ」を可能にする将来性のある戦略・住宅用太陽光ビジネスモデル及び成功事例をお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 チーフコンサルタント 佐野 幹太
第2講座	1年で年商1億円、粗利率35%を実現！ガス・電気工事×太陽光で成功するためのポイントを大公開 ガス・電気工事×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？」という声を多く耳にします。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たくさんあります。本講座ではガス・電気工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 チーフコンサルタント 佐野 幹太
第3講座	太陽光事業立ち上げにあたって取り組むべきこと 住宅用太陽光に参入して、5億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。既存事業に次ぐ、新規の収益事業を立ち上げたい方はぜひご参加ください。 株式会社船井総合研究所 リーダー 川口 慶

開催日時

2025年 4月21日(月)

2025年 5月 9日(金) 13:00~15:00
(ログイン開始：開始時間30分前~)

2025年 5月12日(月)

開催方法

オンライン開催

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もございます。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込11,000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。

会員価格 税抜 8,000円 (税込8,800円) / 一名様

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/126011>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「126011」をご入力し検索ください。

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)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

ガス・電力業界向け

オンライン開催

太陽光って、今さらはじめて儲かるの？

住宅用

太陽光&蓄電池

初年度
年商

1億円

粗利率

35%

本業の

顧客リストを
活用できるから
高販促効率

知識ゼロ

採用ゼロ

で立ち上げ可能!

電気代高騰

補助金交付

により需要大

主催



サステナブル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。) →

126011

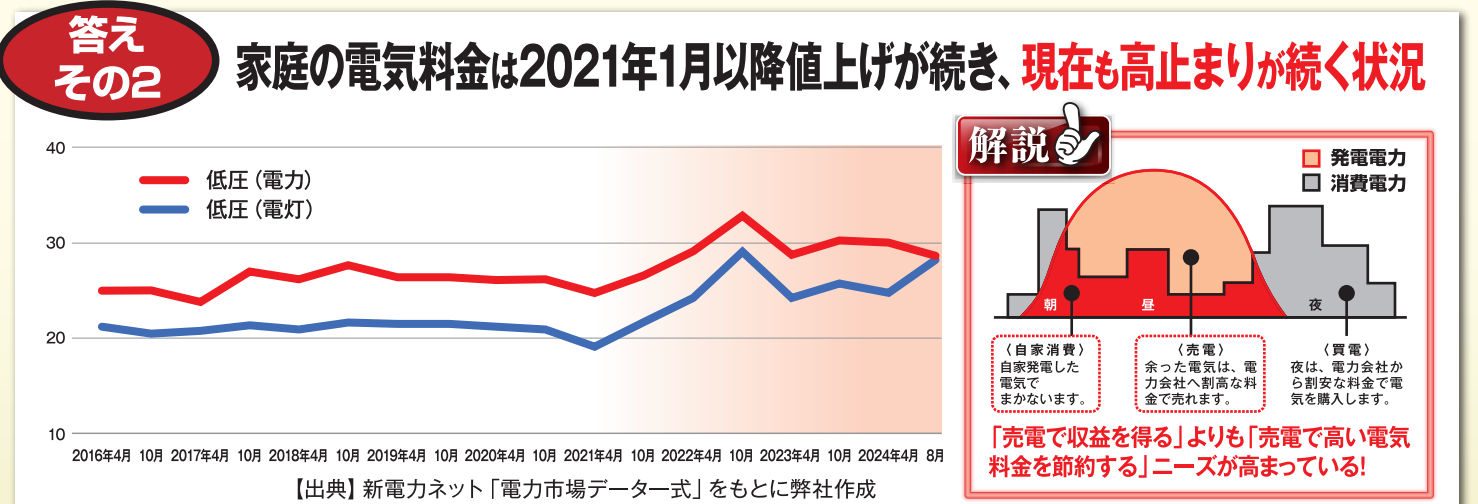
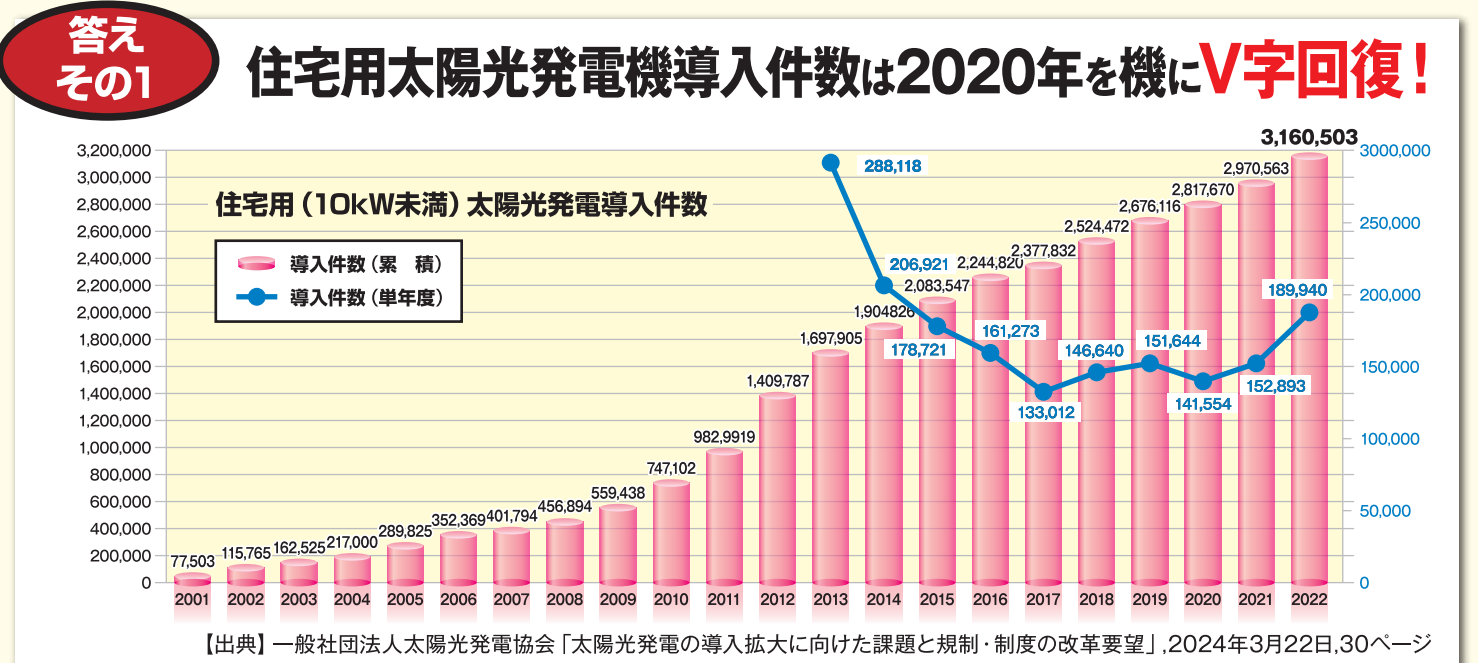
お問い合わせNo. S126011



『本業の先行きに不安がある…』『自社の顧客リストを新事業に活かせられないか…』とお考えではありませんか？

住宅用太陽光・蓄電池ビジネスで年商**1億円**粗利率**35%**を達成する新規参入事例公開セミナー

『太陽光って今さらはじめて儲かるの？』 住宅用太陽光・蓄電池市場を徹底解説！



答えその3 政府・地方自治体の施策により**太陽光・蓄電池の導入ブームが再到来**！

官邸	「温室効果ガスの削減目標」の大幅引き上げを宣言(2021年4月22日)
環境省	「太陽光の義務化」を検討へ(2021年4月16日)
東京都	太陽光発電設置義務化に関する声明を発表(2023年1月1日)
経済産業省	GX推進対策費に関する概算要求(2024年8月30日)
経済産業省	DR補助金の予算拡大(2024年10月1日)

住宅用太陽光・蓄電池ビジネス
立ち上げ1年目で1億円を作る方法はこれだ!!

住宅用太陽光・蓄電池ビジネスの
収支シミュレーション

月粗利 見積 契約率 平均単価 粗利率

315万円=14件×30%×220万円×35%

損益シミュレーション	数値	備考
売上高	¥100,000,000	
売上原価	¥65,000,000	
売上総利益(粗利)	¥35,000,000	異業種でも粗利率35%可能!
人件費	¥12,250,000	営業0~2名。既存事業との兼任可能!
販促費	¥8,750,000	チラシ・Web・催事による集客を想定
地代家賃	¥0	専門ショールーム必要なし!
その他	¥5,000,000	売上の5%を想定
販管費合計	¥26,000,000	
営業利益率	¥9,000,000	営業利益率9%

- ✓ 専任者ゼロ・店舗ナシの省コストで立ち上げ可能!
- ✓ 工期が1~2日だから、手離れが良い&投資回収効率が良い!
- ✓ 本業のOBリストを活用できるから販促効率が低い!
- ✓ 既存顧客に対してセット・追加提案で単価アップ!

異業種からの参入で、成功事例が続出中!

参入初年度で 7億円! (東京都 リフォーム会社)	リフォーム業からの業態転換で 年商3億円! (愛知県 リフォーム会社)	事業参入初月から 2,500万円 の受注達成! (香川県 塗装会社)
事業専任者 0名!	事業専任者 0名!	事業専任者 1名!
専門ショールーム 有り	専門ショールーム なし	専門ショールーム なし
集客手法	集客手法	集客手法
OBDM チラシ HP 一括見積サイト	OBDM 現場近隣	OBDM OB訪問
既存事業との相乗効果!	自社の顧客リストを活用!	知識・経験ゼロの営業マンが対応!
セミナーにて新規参入で 成功するポイント を解説!		