

# 「訪販だけ」から脱却したい! 太陽光・蓄電池販売業界向け

今がチャンス!工務店への  
**協業戦略**

営業人員を採用しなくとも  
**反響42件/月**

訪販なし売上

たったの**2名**で

**4億円**

秘訣公開セミナー



株式会社エネシス静岡  
代表取締役 **小原 剣太郎** 氏

主催

住宅用太陽光&蓄電池業績アップセミナー(5月)

お問い合わせNo. S126667



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。) → **126667**

| スケジュール                       | 講座内容                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第1講座<br>10:00~10:30          | <b>住宅用太陽光&amp;蓄電池ビジネスはレッドオーシャンなのか?市場動向を解説</b><br>「今さら太陽光発電ですか?」とご質問をよくいただくことがございます。むしろ今、時流です。しかし、なかなかこの流れに乗り切れない会社さまもいます。そこで2025年の太陽光&蓄電池市場を解説し、今後勝ち切るためのポイントをお伝えします。<br><br>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 <b>椎葉 伸之</b> |
| ゲスト講座<br>第2講座<br>10:30~11:30 | <b>訪問なし!アポインターを1名も増やさず、売上昨対比140%成長できた訳</b><br>静岡県浜松市において、訪問一切なし!アポインターを増やさず+1.5億円をつくった取り組みについてお話しできます。今期の売上は約4.5億円、創業者である会長と2代目となる社長の2名で達成しています。今後10年先まで勝つための戦略についてもお伝えいただけます。<br><br>株式会社エネシス静岡 代表取締役 <b>小原 剣太郎</b> 氏   |
| 第3講座<br>11:40~12:10          | <b>住宅用太陽光&amp;蓄電池ビジネスで伸ばすための“たちつと”戦略</b><br>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手法を具体的にお伝えします。エリア分析や明日から使えるDM・チラシ事例、営業資料など事例をもとに成功のポイントを解説します。<br><br>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 <b>佐野 幹太</b>                                |
| 第4講座<br>12:10~12:30          | <b>まとめ講座</b><br>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。<br><br>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 <b>椎葉 伸之</b>                                                                                                          |

開催日時

2025年**5月14日(水)** 10:00~12:30  
(受付開始:開始時間30分前~)

**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  
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階  
[JR]東京1駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線[東京1駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

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 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。

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/126667>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に  
右上検索窓に「126667」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。



# 株式会社エネシス静岡特別インタビュー

会社設立から12年。静岡県浜松市を中心に静岡エリアにて営業活動をしている。  
現在は浜松市を中心に静岡市や名古屋市も対応エリア、営業エリアを拡大させている。創業以来、各種電気工事を中心とした省エネ改修工事を展開している。



## 営業マンの採用なし たった2人で4億円の売上高を達成 「訪販だけ」から脱却する太陽 光業界の集客手法とは？



株式会社エネシス静岡  
代表取締役 小原 剣太郎 氏

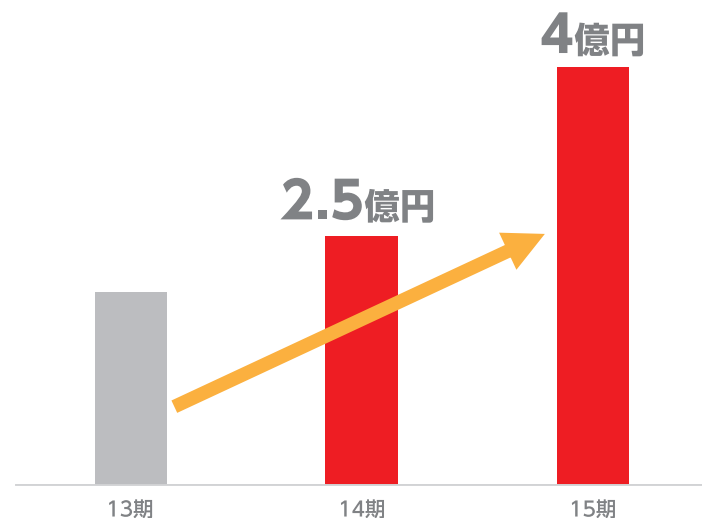
株式会社エネシス静岡は私たちを取り巻く災害や気候変動などの問題を解決していくことが使命だと考え、静岡県浜松市を中心に環境事業を営んでおります。2012年に設立して以来、東日本大震災をきっかけに注目された太陽光発

このままでは…  
元請化したものの集客出来ない

しかし、当然ですが始めから売上が順調に推移していたわけではありません。エンドユーザーに直接太陽光蓄電池システムを届けたいと決意してから、やはり案件の確保に最も苦労することになりました。そのため、所謂一括見積サイトにも登録をし、なんとか月の案件を確保していたものの、相見積もりが前提の一括見積サイトでは当然「契約率」「利益率」とともに芳しくない状況が続いていました。そんな中お客様との接点は増えてはいるものの、このままだと事業拡大が難しく、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。

電システムを中心にリフォーム工事等もご依頼をいただくようになりながら、工事店として施工を中心に成長をしてきました。

### 直近3カ年の売上推移



※株式会社エネシス静岡提供資料より作成

体制変更の難しさ…  
「集客・受注」件数増加の壁

集客をすると言ってもエンドユーザーに対するアプローチする方法は様々かと思えます。中でも訪問販売はまだ業界でも主流なのではないでしょうか。まずは案件数を最大化するにあたり様々な手法を模索しましたが、訪問販売は「営業マン」が必須となります。エネシス静岡では人員は増やしたいと考えつつも追加で「営業マン」を採用できる体制が整っていませんでした。そのため、訪問販売のような形態はとらず、「反響型」でお客様の方からエネシス静岡に問い合わせをいただける仕組み作りを試行錯誤していくことになりました。

## 販促投資への漠然とした不安

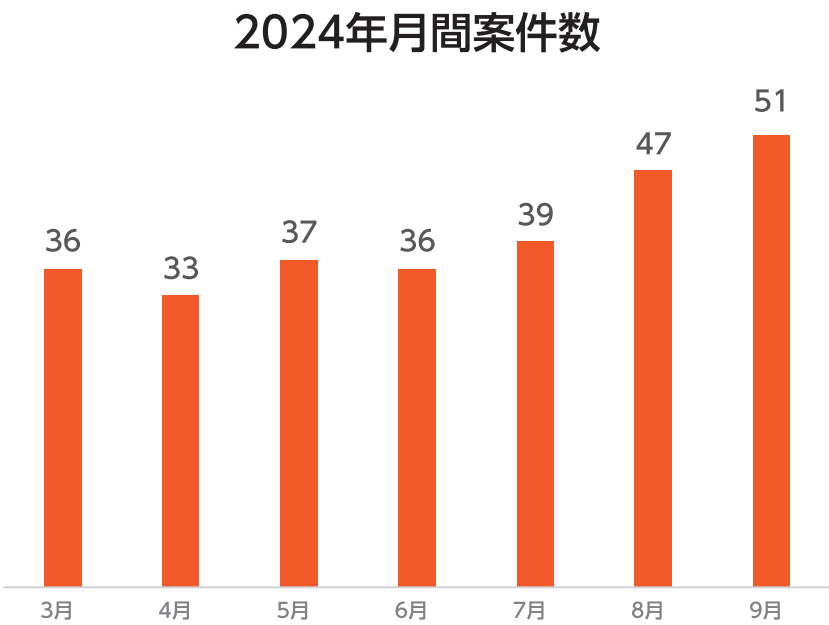
「反響型」の集客手法と言っても、チラシの配布やホームページなど、販促投資をしなければ案件を集めることは出来ないのは当然のことかと思えます。しかしながら、やはりまとまった費用がかかる販促投資を継続的に実施していくには不安がありました。

## 目を付けた新集客・営業手法

不安はありつつも、とにかく案件を集めなければならぬ、そんな中注目したのが「アライアンス」と「ホームページ集客」でした。太陽光販売店が工務店や住宅会社と連携して業績を伸ばしているということに耳にし、営業マンがいなくても事業拡大出来る方法として、取り組みを始めていきました。

## たった3カ月で劇的変化！

結果として、始めてから3か月で自社集客数は10件を超え、今では平均集客件数は単月で25件を集めることができ、単月集客数は50件を超える月も出てくるようになっていきます。



※株式会社エネシス静岡提供資料より作成

ホームページ自体は費用をかけて作ってはいたものの、安定した集客をまとまって得ることは出来ていない状況でした。業界としてはまだまだ浸透していないホームページ集客ですが、ポータルサイトとは違い相見積もりにならない自社集客案件を増やしていく取り組みになります。

## 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。工務店・住宅会社様とのアライアンス締結からの案件を集めていく方法をまずは締結先へのアプローチ方法から探っていきました。工務店向けのチラシを作成し、自社で太陽光蓄電池の勉強会を定期開催していきます。そこから提案資料を基に締結先を増やしていきました。またweb集客に関しては既存サイトの改修からSEO対策、グーグルの口コミ・広告出稿をスタートし毎月の

## 営業マンがいなくても売上を伸ばすことが出来た

結果としてエネシス静岡では、営業マンを増やすことなく、アポイントの数の純増に依りて売上高は160%の成長率を実現することができてます。業界内では訪問販売が主体である中で、エネシス静岡ではアンバサダーの起用やテスラ蓄電池の取り扱いなど、ブランディングに力をいれています。どうしても太陽光や蓄電池の案内に対して「怪しい」「本当に電気代が下がるのか」等々、エンドユーザーが不安に感じていることも多いです。その中で「安心」「信頼」していただけるブランディングを意識しています。グーグル口コミやインスタグラムの定期更新も結果としては、お客様から安心して問い合わせただけの要因となっていてます。実際実行するのには事務員にSEO対や口コミ管理、

費用対効果を見ながら、PDCAを回しています。

## 工務店向け勉強会の様子

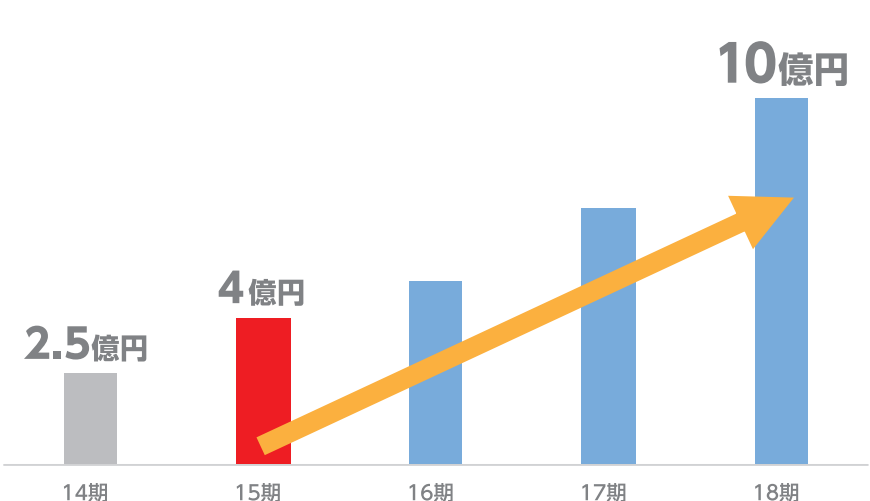


## 専門マーケティングサイト



※株式会社エネシス静岡よりご提供

## 今後3か年目標売上高



※株式会社エネシス静岡提供資料より作成

インスタグラム投稿を任せています。一部専門知識を必要とする内容もありますが、これなら自社にも出来ると思います。基本的には全て自社で賄っています。今後はこれらのブランディングを武器に対象エリアの拡大に応じて販促投資エリアを拡大し、3年後10億の売上を達成する目標を定めています。

# 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
  - ・ブース作りで押さえておくべき指標(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
  - ・イベント趣旨ご確認シート



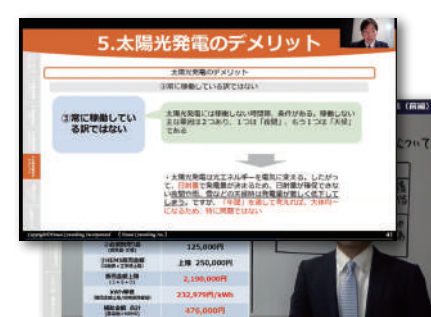
## ⑤ 販売戦略の策定に必須! 太陽光・蓄電池シェアシート

- 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!