

住宅・リフォーム業界向け

住宅用太陽光蓄電池ビジネス

7.5億円

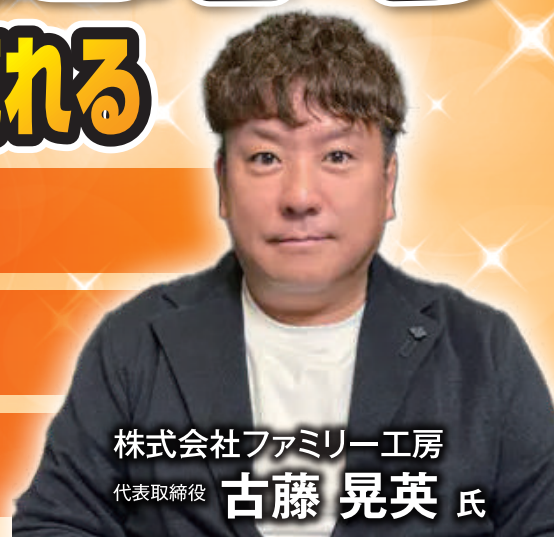
新規参入初年度

太陽光営業未経験でも4ヶ月から売れる

新規採用0人からスタート

知識0から参入できる

自社OB名簿を有効活用



株式会社ファミリー工房
代表取締役 古藤 晃英 氏

このような皆様にオススメ!!

- ☑ もう一步売上を伸ばす新規事業を検討したい
- ☑ 既存の自社のOBを活用して売上を伸ばしたい
- ☑ 新たな切り口で自社集客数を伸ばしたい
- ☑ もう一度太陽光ビジネスに参入したい

主催

住宅用太陽光異業種参入セミナー

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 〒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

お問い合わせNo. S136512

今すぐスマホでチェック⇒



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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)

136512

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

このような皆様に
オススメ！

1つでも当てはまる皆様はご参加ください

- ✓ 新たな収益の柱を探している
- ✓ 競合が増加し本業が厳しい
- ✓ 自社のOB名簿を活用したい



株式会社ファミリー工房

代表取締役 **古藤 晃英** 氏

株式会社ファミリー工房は、不動産販売・賃貸の仲介や投資コンサルティング事業を行う「株式会社ファミリー不動産」、介護関連事業を行う「株式会社ファミリー介護」、施工管理と職人の組織「株式会社ファミリーTech」、ハイセンスな空間を創造する「株式会社ファミリーDesign」。上記5社からなるグループ企業。これまでのリフォーム事業に加えて、2024年住宅用太陽光蓄電池事業に本格参入。参入3ヶ月目から2,000万円の売上を達成し、初年度の着地が7.5億円と事業規模を急成長させている。

特別
ゲスト



株式会社ファミリー工房のここが凄い！

- ✓ 初年度売上高**7.5億円**
- ✓ 業界未経験者でも**3ヶ月で即戦力化**
- ✓ 外装を中心にリフォームとの**複合提案**
- ✓ 自社OB架電からで**3割の受注**
- ✓ 受注粗利率**35%**

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高い!
- ✓ 既存顧客に対してセット・追加提案で単価アップ!

リフォーム業を筆頭に異業種からの参入で 成功事例が続出中!

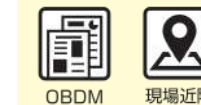
参入3ヵ月目の
Web集客件数**300件**
(千葉県 リフォーム会社)

事業専任者 0名!
専門ショールーム 有り
集客手法



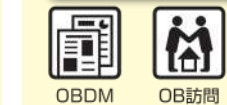
リフォーム業からの業態転換で
年商**3億円!**
(愛知県 リフォーム会社)

事業専任者 0名!
専門ショールーム なし
集客手法



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 1名!
専門ショールーム なし
集客手法



セミナーにて新規参入で**成功するポイント**を解説!

住宅用太陽光異業種参入セミナー

スケジュール

講座内容

第一講座

14:00~14:30

なぜ今、太陽光・蓄電池が必須なのか？市場動向と販売機会の掴み方解説

2025年太陽光設置義務化と電気代高騰で、住宅購入者の意識は「デザイン」から「光熱費・ランニングコスト」へ変化しています。本講座では、この市場の最新動向をデータで解説し、太陽光・蓄電池を競合との差別化と契約率向上のための「最強の武器」に変える戦略的導入法をお伝えします。光熱費削減提案で顧客の心を掴む方法を学びます。

株式会社船井総合研究所 専門工事支援部
鮫島隆翔



特別 ゲスト講座

14:30~15:30

私たちが初年度で売上7.5億円を達成できたポイントとは

人を増やさず、既存事業の利益を最大化する方法を公開します。初年度太陽光事業だけで7.5億円達成。その秘訣は、太陽光・蓄電池を単体で売らず、「塗装・屋根・リフォーム」とセットで標準提案する戦略。この複合提案モデルで契約率と客単価を倍増。競合他社を突き放すための具体的な提案フローと仕組みをお伝えします。

株式会社ファミリー工房
代表取締役 古藤 晃英氏



第三講座

15:30~16:30

OB客を掘り起こし、成約率30%超を実現する営業の型を大公開！

既存顧客リストを「眠れる優良顧客」に変える掘り起こし戦略を解説します。OB客への効果的なアプローチ方法と、成約率30%超を実現する太陽光・蓄電池の「商談の型」を公開。お客様の電気データを用いた説得力の高い提案術を学び、客単価と利益率を最大化します。

株式会社船井総合研究所 専門工事支援部
長谷川大貴



まとめ講座

16:30~17:00

まとめ講座

本セミナーで解説した市場の最新動向、7.5億円達成までの仕組み、そして売れる「営業術」を総括します。人を増やさずに売上を伸ばす具体的な行動計画と、住宅リフォーム・不動産事業者が今すぐ取り組むべき優先事項を明確化。明日から迷わず実行し、次世代の勝ち組となるための確実な一歩を踏み出していただくためのまとめになります。

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



開催日時

2026年 1月21日(水)

14:00~17:00
(受付開始:開始時間30分前~)

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。

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2-2-1
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35F

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込みに適応となります。

お申し込み方法



【QRコードからのお申込み】
右記QRコードからお申し込みください



【PCからのお申込み】
www.funaisoken.co.jp/seminar/136512
船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)の右上検索マークに「136512」をご入力し検索ください



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し込みは承っておりません。

【年末年始休業のお知らせ】
2025年12月26日正午~2026年1月6日まで
※休業期間中は電話がつながらなくなっております。
※WEBからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。
※尚、受講申込はWEBより24時間受け付けております。
ご不便をおかけいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。