

エネがえるで、
ソーラーカーポート商談は
こう変わった。

ソーラーカーポート専門店：GCエナジー株式会社

受注率
30%→40%

月間売上
1.61倍



GC Energy

全国対応のソーラーカーポート専門店

専業

11年

施工実績

2000
件超

TYPEシリーズ

4機種

ソーラーカーポートだけを、11年やってきました。

設計・確認申請・施工・保証まで自社で一気通貫。

そして現場では、エネがえるを毎日使っているユーザーでもあります。

今日は「使ってみて何が変わったか」を、実数でお話しします。



「トモシエ」、見かけたことはありませんか？



トモシエ

選べるソーラーカーポート

GCエナジーの個人向けブランド



検索・広告

「ソーラーカーポート」で
5年以上、運用継続



YouTube

施工事例を
動画で発信



Instagram

選び方・事例を
継続発信



太陽光提案のよくある困りごと



シミュレーション取得に 時間がかかる

メーカー依頼で数日～1週間。
返ってくる頃には、お客様の
熱が冷めている。



蓄電池のメリットが 見えにくい

1時間単位の充放電計算は
手に負えず、経済効果を示せない。
提案が太陽光止まりに。



業者によって 計算がバラバラ

会社ごとに試算方法が違い、
お客様は「騙されるのでは」と
疑いから商談が始まる。

ソーラーカーポート専門店の私たちには、さらに深い「あるある」がありました。

ソーラーカーポートは悩みが深くなる



影の影響が大きい

地上設置なので建物・隣家・電柱の影が屋根より入りやすい。
甘い試算は設置後に「話が違う」に。



初期費用が高い。 回収できるのか

架台・基礎込みで屋根置きより高額。
「本当に元が取れるのか」の壁が
いっそう厚くなる。



発電がシミュ通り 出るか心配

口頭で「大丈夫です」と言っても
不安は消えない。最後の最後に
商談が止まる、一番重い不安。

この3つを越えた結果が、受注率30%→40%、月間売上1.61倍です。

エネがえる：その場で疑われない数字



待たせない

商談中、お客様の目の前で15秒で提案書。メーカー待ちの数日～1週間がゼロに。熱が冷める前に次の約束が決まる。



蓄電池の経済効果が見える

製品をプルダウンで選ぶだけで、1時間単位の充放電まで計算。太陽光＋蓄電池のセット提案が誰でもできる。



第三者の数字だから疑われない

経産省認定・JIS/NEDO準拠の第三者ツール。

環境省・電力会社・メーカーなど導入700社超（国際航業公表）。『言ったもん勝ち』から卒業できる。

太陽光あるあるの答えが、このツール1つに揃っていました。

影を考慮した誠実なシミュレーション



カーポートは地上設置。屋根より影が入ります

良い数字ではなく、正しい数字を



影の影響を、係数で試算に入れる

「入るかもしれない影」を最初から織り込む。良く見せるための試算をしない。



控えめな数字から商談を始める

だから設置後に「話が違う」が起きない。紹介・リピートにつながる。



電気代の上昇まで、織り込んで見せる

上昇率を設定した将来試算ができる。「これから電気代が上がるほど、効果は大きくなる」を数字で語れる。



経済効果シミュレーション保証：不安を保証に変える



エネがえるで試算

影も入れた控えめな
30年試算



その数字を保証

シミュレーションを下回れば補填。
口約束ではなく保証書で渡す



商談が前に進む

「本当に出るの？」が
「保証条件の確認」に変わる

誠実な試算 × 保証。「数字に責任を持つ会社」だと、お客様に伝わる組み合わせです。

エネがえるを軸に、提案の型を組み替えた

どの画面を、どの順番で見せるか。商談の流れをエネがえる中心に組み直しました。



誰が商談しても、同じ提案になる：**創蓄セット率 20%→50%** **平均受注単価 × 1.21**

エネがえる × 提案の型で、売上1.61倍

平均受注単価

× 1.21

提案の型：蓄電池をセットで

Before 創蓄比率 20%



After 創蓄比率 50%



■ カーポートのみ 250万 ■ +蓄電池 450万

受注件数

× 1.33

エネがえる：その場で疑われない数字

Before 受注率 30%



After 受注率 40%



月商談30件ベース（商談数は変えていません）

×

私たち自身が、この掛け算で売上を1.6倍にしました。

GCエナジーと組む、2つのかたち

01 アライアンス

ソーラーカーポートを、売る。

御社の商材として販売。設計・申請・施工・保証はGCが一通貫で担います。

ご紹介

販売

広告協賛

3つの組み方から選べます

02 伴走コンサル

売る力を、つくる。

エネがえるで、御社の「ソーラーカーポート提案の型」を一緒につくる。今日お話しした型づくりを、御社で再現します。

受注率

40%

売上

1.61倍

この実績の型を、御社仕様に

「売る」も「売る力」も。次のページから、順にご説明します。

ソーラーカーポートを、御社の商材に



設計



申請



施工



保証

GCが一通貫



提携のかたちは、関わりの深さで選べます



ご紹介パートナー

まず小さく始めるなら

「カーポートどう？」と思った案件を
GCへトスアップ。営業・施工はGCが実施し、
紹介料をお支払い。



販売パートナー

自社商材として売るなら

TYPEシリーズを御社の商材として供給。
全国の施工ネットワークを活用した
設計・申請・施工・保証の裏側はGCが担当。



広告協賛パートナー

集客から始めるなら

トモシエで検証済みのLP・広告を
御社エリアで運用し、リードを共有。
地域1社限定・初期費用を抑えて開始。

紹介・販売・広告協賛。様々な形でお取り組み可能です。

御社の『ソーラーカーポート提案の型』をつくる



エネがえる

×



提案の型

=



今日お話しした型づくりを、
御社の商材・エリア・料金プランで再現します。

ご提供内容



エネがえる活用支援

導入設定から、影係数の使い方、提案の型に落とし込むまで。
「その場で15秒」を御社の標準に。



知識研修・ロープレ

太陽光・蓄電池・カーポートの知識と営業研修。断り文句への切り返しまで少人数で型に。



商談同行

実商談にGCの営業が同席。
初回はGCが提案して見せ、2回目から御社が主導。



販促・提案書づくり

チラシ・提案書テンプレを御社ブランドで作成。トモシエで検証済みの勝ちパターンを反映。

ツールを渡して終わりではなく、初回契約から安定した売上をつくるまで一緒に走ります。

疑われない数字と、保証と、施工力。 ソーラーカーポートのことは、GCエナジーへ。



ソーラーカーポートアライアンス資料

コンサルプラン詳細と商品紹介カタログをお持ち帰りください

無料オンライン相談のお申し込み

QRから申し込み

<https://gc-story.eeasy.jp/t-watanabe/alliance>



その場でご相談

会場にGCメンバーがおります。お気軽にお声がけください