

# エネファーム販売の極意!

コージェネレーション・エネルギー高度利用センター、  
コラボ共催「エネファーム普及セミナーより」

「エネファームは高くて売れない」は本当か——  
コージェネレーション・エネルギー高度利用センター（柏木孝夫理事長）は5月30日、  
都内で「第2回エネファーム普及セミナー」を開いた。  
当日は、先行してエネファーム販売に取り組む都市ガス大手2社の現場担当者が、  
300人を超える参加者にエネファーム営業の極意を伝授。  
講演を通じて各講師が強く訴えたのは、  
営業マン自身の「先入観」払拭と、顧客を選ばないことの重要性だった。

## 営業マンの 決裁者へのアプローチ手法

*Dream Works & Key persons*

*Taiichi Yamasaki*

# 自己紹介

初めまして  
僕ってこんな人です





## 千葉ロッテマリーンズ4位指名選手

氏名 土肥 星也(ドヒ セイヤ)

生年月日 1995.7.7

位置 投手

所属 大阪ガス

身長/体重 186cm/82kg

投打 左投左打

担当スカウ 下敷領 悠太

ひとこと コメント

大型左腕。球威もあり、角度の良い直球を投げ込む。年齢的にも若く、まだまだ伸びしろを感じる。最速147キロのストレートにスライダー、カーブ、チェンジアップを組み合わせた投球で先発タイプ。



# 本題に早く行きたいため、超略歴

---

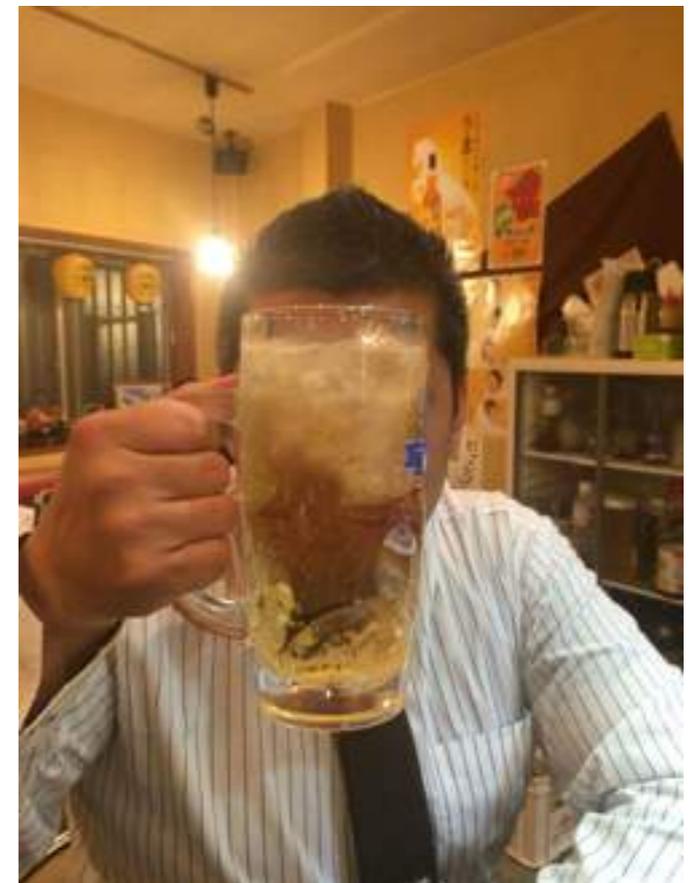
- ▶ 大阪ガス株式会社
- ▶ 法人営業（工務店へのガス化及び高グレード商材採用営業）
- ▶ 既築営業（代理店を経由しての家庭用営業）
- ▶ 検査部門（3年に1回のガス漏れ法定検査）
  
- ▶  $20年 + 6.5年 + 11年 + 1.5年 = 39歳$
- ▶ 営業歴13年弱
- ▶ 2017年 独立起業予定



# DREAM WORKS & KEY- PERSONS

---

- ▶ 人とお話ししているのが大好きです
- ▶ 心を殺られる直前の後輩の相談をよく受けます
- ▶ 全国の心友たちと大阪でも各地でもよく集います
- ▶ めっちゃ話しそうと言われますが、意外と聴き上手です
- ▶ 中学校の時、登校拒否児でした
- ▶ 高校からは別の人間が僕を演じています
- ▶ 営業が大嫌いでした
- ▶ 人前で話すのが大の苦手でした





**BEFORE**

.....  
高校 1 年生



**AFTER**

.....  
高校 2 年生





# 鉄道が大好き

- ▶ JR全線の内、75%に乗車
- ▶ JR東海、四国はcomplete
- ▶ JR九州、西日本はもう少し
- ▶ JR東日本、北海道が課題





## Taiichi Yamasaki

勤務先はどこですか？

elysion.no11

279 投稿  
103 フォロワー  
100 フォロー中

プロフィールを編集

Taiichi Yamasaki

DWK.Taiichi  
@dwk\_taiichi

心に火を灯す専門家。エネルギー会社の最前線で働く営業マン。一方でDWKの代表として、自分進化塾を主催し、次世代の人財育成を行う傍らで、企業さま向けの各種セミナー、経営コンサルティング、また、個人事業主さま向けのセッションも行なっています。大手エネルギー

Facebook、Instagram、Twitter、Blog、LINE

どこで繋がっていただいても大歓迎です!! よろしくお願いいたします!!





ENE-FARM type S

次世代エネファームtype Sが、  
世界最高を塗り替えます。

家庭用SOFCコージェネレーションシステムとして、  
世界最高の発電効率\*とともに誕生した「エネファームtype S」。

2016年、高効率をさらに極め、そして、よりコンパクトに、  
より使いやすくなった次世代エネファームtype Sが生まれます。

さらなる進化で世界最高を塗り替え、暮らしをより豊かに彩っていきます。

\*定格出力1kW以下の家庭用燃料電池で世界最高の発電効率です。  
(平成28年2月24日時点の大阪ガス調べ)

ENE-FARM 累計5万台突破!

※販売開始以降の大阪ガス受注ベースでの総台数



大阪ガス株式会社にて、発電機を売りまくる30代

そんな中、気づき、築いてきた **「売り込まない営業」** とは？



# 次世代エネファームtype Sが、 世界最高を塗り替えます。



家庭用SOFCコージェネレーションシステムとして、  
世界最高の発電効率\*とともに誕生した「エネファームtype S」。

2016年、高効率をさらに極め、そして、よりコンパクトに、  
より使いやすくなった次世代エネファームtype Sが生まれます。

さらなる進化で世界最高を塗り替え、暮らしをより豊かに彩っていきます。

※定格出力1kW以下の家庭用燃料電池で世界最高の発電効率です。  
(平成28年2月24日時点の大阪ガス調べ)



※販売開始以降の大阪ガス受注ベースでの総台数

**エネファーム + 太陽光発電 = ダブル発電**

**納入価 = 2,200,000円 (税抜)**

**ハウスメーカーではなく  
地場の工務店さまに如何に採用頂くかが私のミッション**

日本 No. 1 ハウスメーカー、積水ハウスさまは

関西では80%を超えるダブル発電の採用があります



**Green First ZERO**  
グリーンファーストゼロ

## 2020年の暮らしを先取りする家

日本の豊かな四季を楽しみ、光や風、緑など  
自然と共生する暮らし…  
「グリーンファースト ゼロ」は、  
そんな心地よい暮らしをベースに、  
使うエネルギーを極力少なくする「省エネ」と、  
家で使うエネルギーは自前で作る「創エネ」をプラス。  
いつも快適で、家計にも、環境にもやさしい暮らしを  
「グリーンファースト ゼロ」が実現します。

◎ 詳しくはこちら

ENERGY CONSERVATION GRAND PRIZE  
平成26年度  
**省エネ大賞**  
(製品・ビジネスモデル部門)  
主催：一般財団法人省エネルギーセンター

地場工務店市場では

どうして採用が進まないのか、お分かりになりますか？

# 不採用理由

---

- ▶ ハウスメーカーと客層が違う
- ▶ ハウスメーカーと棲み分けしたい
- ▶ そもそもローンがつかない
- ▶ 建材価格高騰の折、価格転嫁できない苦しさ
- ▶ 坪単価〇〇円で、ネット検索の際に省かれる
- ▶ ガス屋は、お湯だけ作ればいい
- ▶ ガスって時代遅れ
- ▶ 発電とか、電気屋の世界に踏み込むな
- ▶ 営業部隊がない（販売会社に任している）

# 妄想 想像 創造

---

不採用理由は  
本当なのだろうか？



# 枚方市の大手ビルダーさま

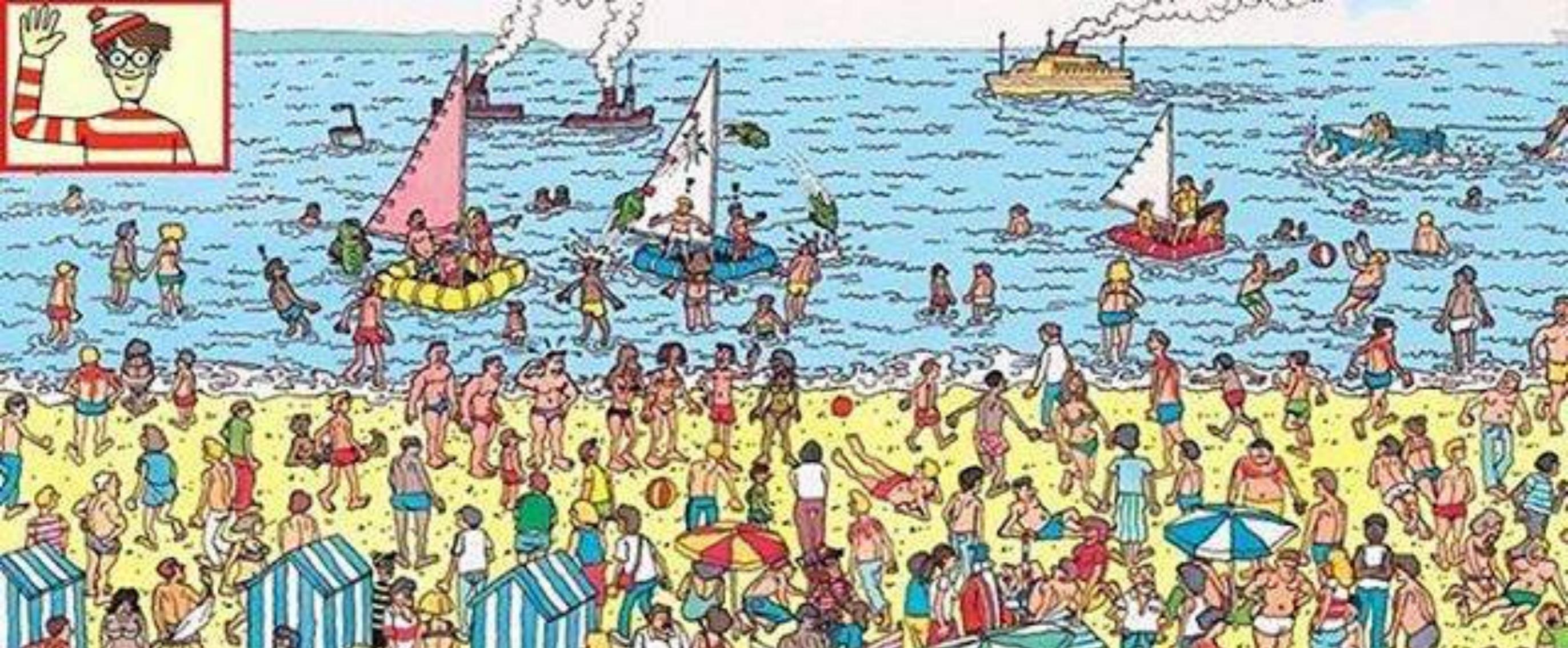
---

- ▶ 大阪府枚方市を中心に年間100棟を供給
- ▶ 私どもの担当する工務店流通では大手の部類
- ▶ 現在までに2,500棟を超える供給がある
- ▶ オール電化も推進する坪単価が安いビルダー
- ▶ ガス化の場合も廉価給湯器採用
- ▶ 床暖房、浴室乾燥機はオプション扱い
- ▶ 購買部門が独立して存在しない
- ▶ 社長へのダイレクト営業が中心

**ダイレクト営業では  
昨年までで3棟の契約のみ**

**従来 of 営業方法では  
今年度の目標達成不可**

**方法を変えるしかない**



# 決裁権者を探せ

*First-mission*





## ニーズという原点に立ち返る

- ・ 本質を捉える
- ・ 捉えれば、変化に対応可能

## 決裁者の見ている世界を想像する

- ・ 決裁者の立場とは
- ・ 決裁者の向こう側を見極める

## 消費者心理を理解、把握する

- ・ モノを売ることは
- ・ モノを買うことは

## 感情とストーリーの関係性

- ・ 情報の伝達方法
- ・ 情報過多の時代の泳ぎ方

## データをどこに活かすかが重要

- ・ 過去データを参考にする
- ・ 過去データを参考にしない

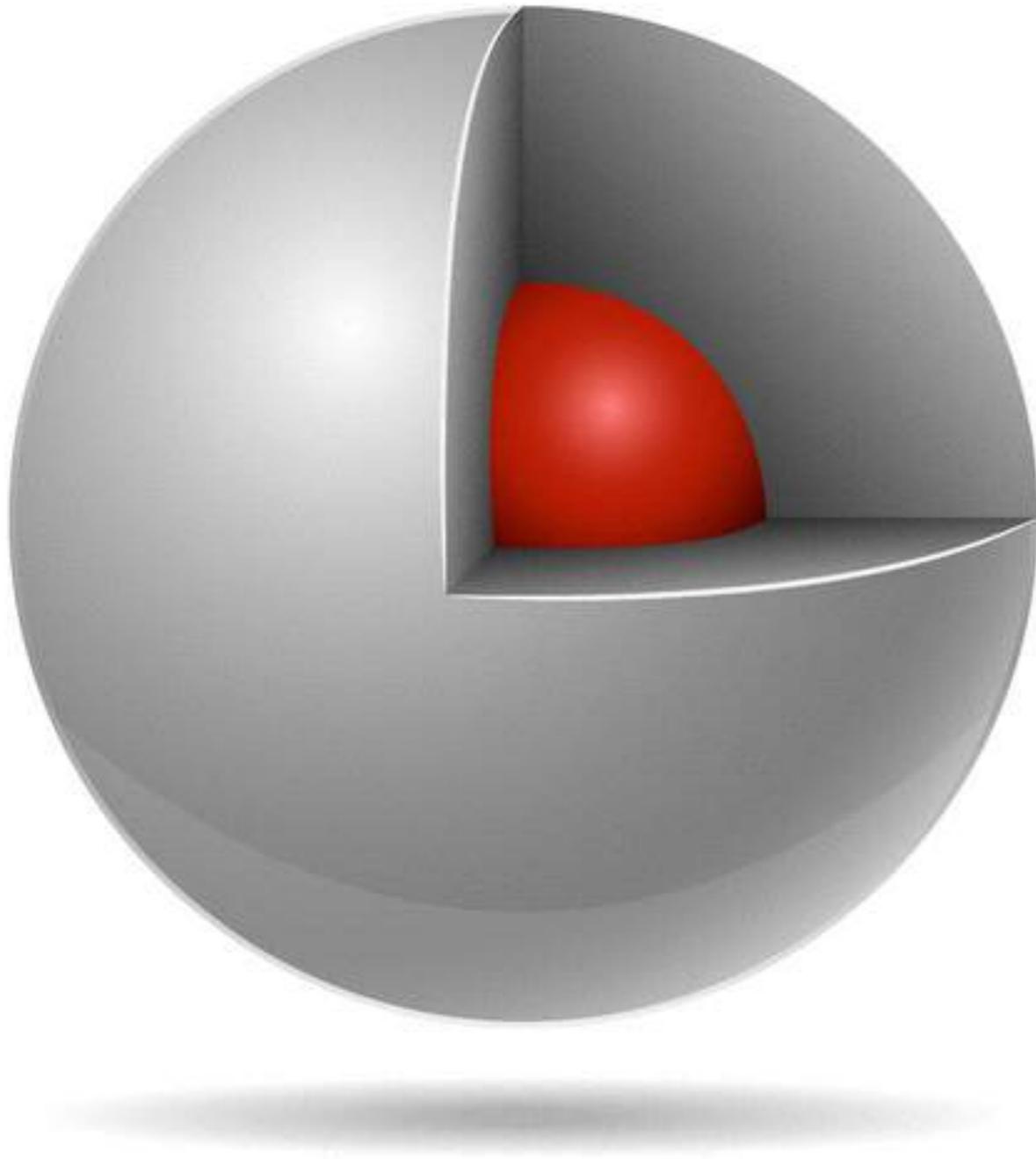
## マンパワーの必要性

- ・ 「きく」の5段階活用
- ・ 「話す」の5段階活用

## ニーズという原点に立ち返る

.....

- 本質を捉える
- 捉えれば、変化に対応可能



## 仲裁者の見ている世界を想像する

.....

- 仲裁者の立場とは
- 仲裁者の向こう側を見極める



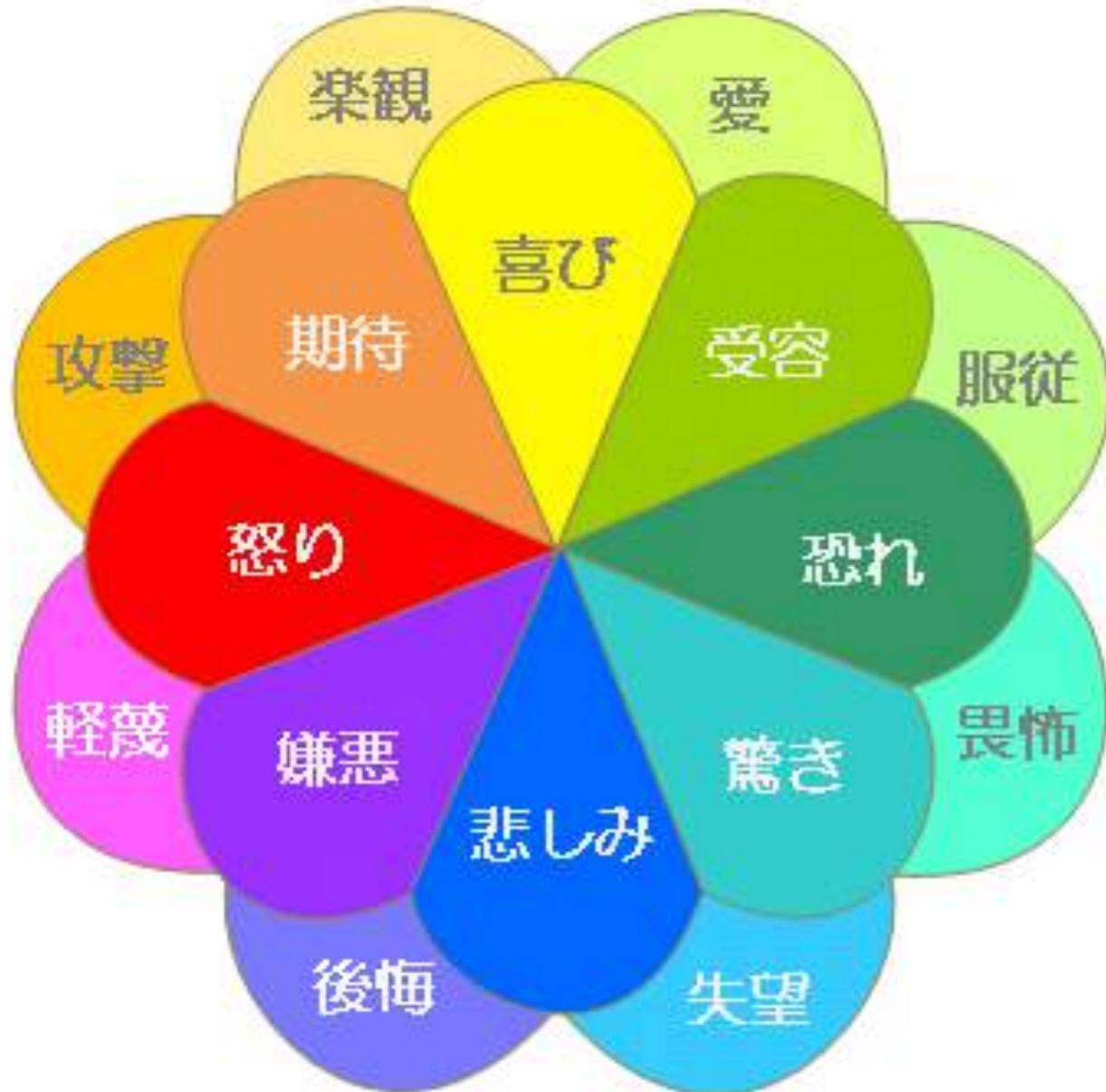
## 消費者心理を理解、把握する

- モノを売ることは
- モノを買うことは



## 感情とストーリーの関係性

---



- 情報の伝達方法
- 情報過多の時代の泳ぎ方



## データをどこに活かすかが重要

- 
- 過去データを参考にする
  - 過去データを参考にしない



## マンパワーの必要性

- 
- 「きく」の5段階活用
  - 「話す」の5段階活用

## ニーズという原点に立ち返る

- ・家を売りたい
- ・単価を上げたい

## 決裁者の見ている世界を想像する

- ・企業存続
- ・差別化が図れる商品

## 消費者心理を理解、把握する

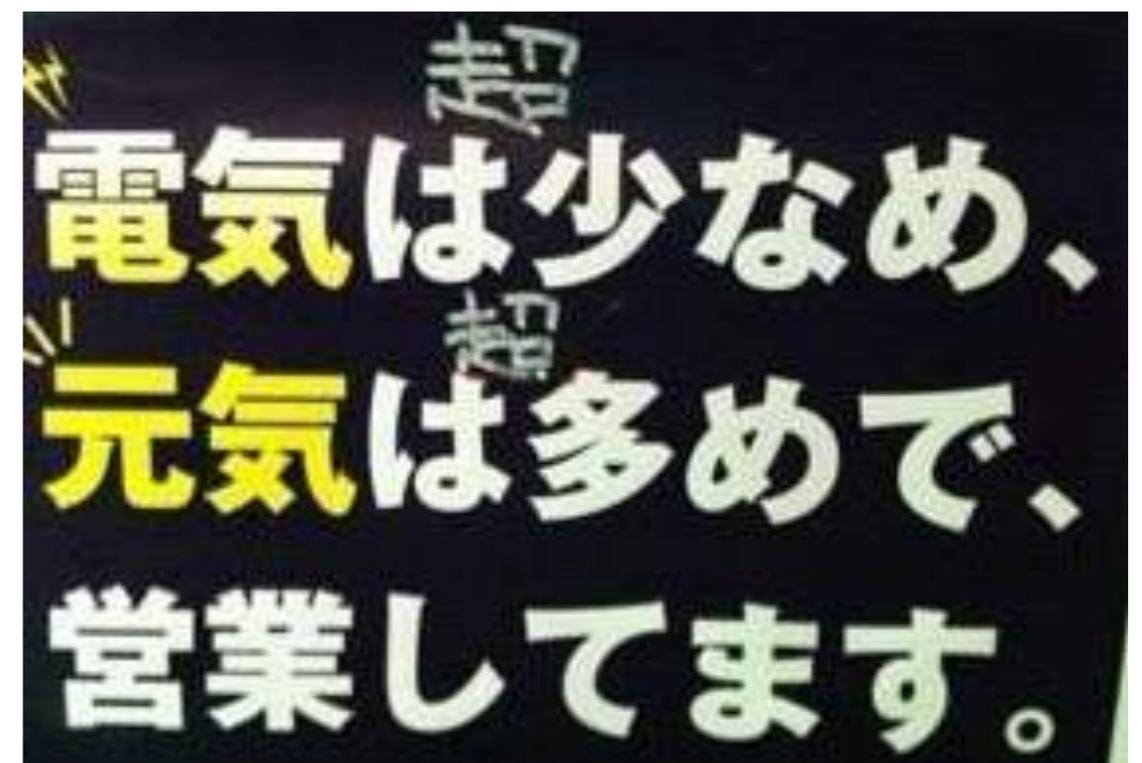
- ・心から、ありがとう
- ・説得ではなく、納得感を！

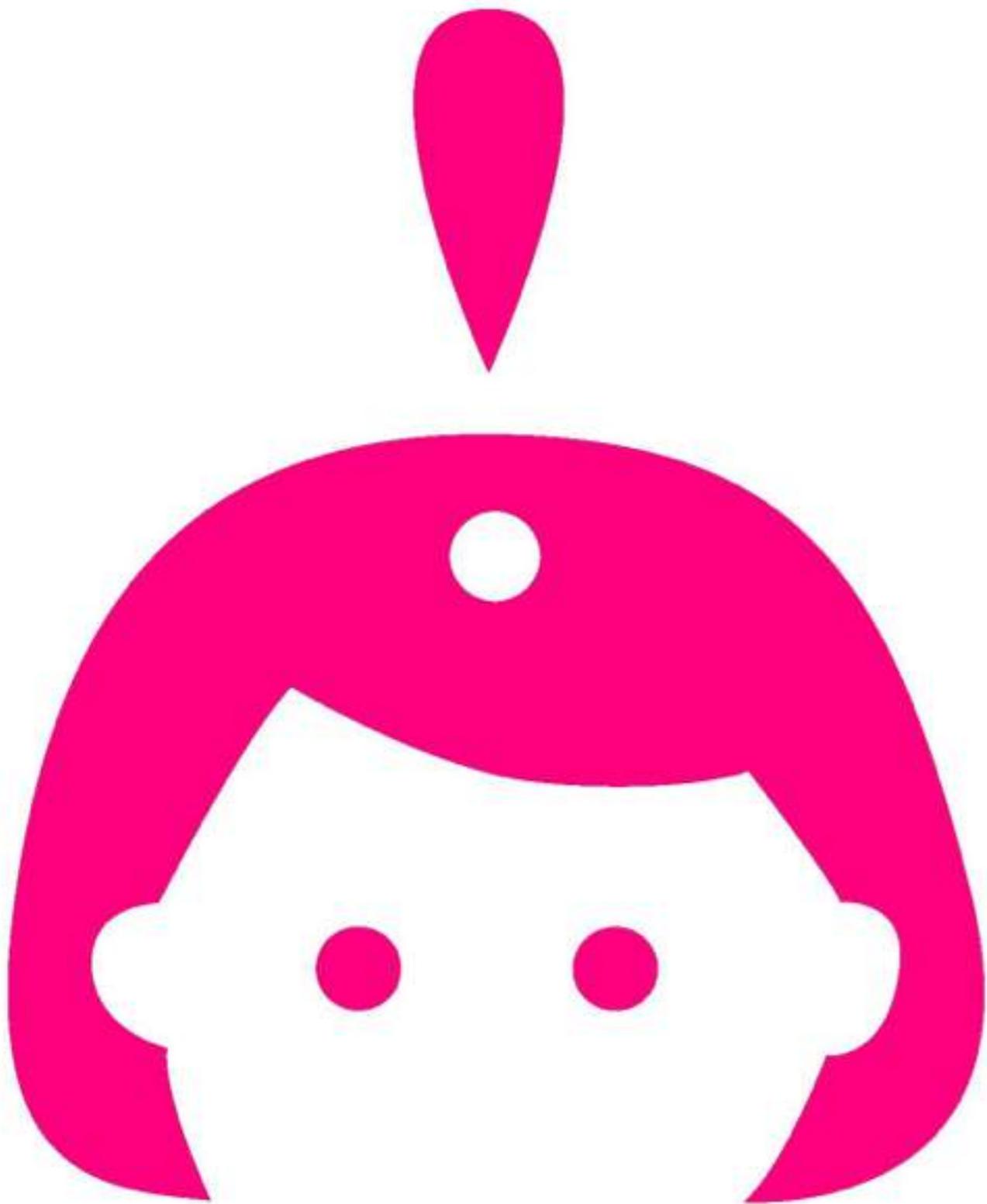
## 感情とストーリーの関係性

- ・営業マンの立場で話す
- ・敢えて選んでいただく

## データをどこに活かすかが重要

- ・過去データ：歴史を知る
- ・未来データ：歴史を創る





## 工務部の事務スタッフさま

- ▶ 次期社長の能力
- ▶ 分社化を検討する現社長
- ▶ 工務部からリフォーム部へ
- ▶ 6,000万円/年を2億円/年へ
- ▶ 顧客単価20万円の壁
- ▶ 13万円給湯器の存在
- ▶ 船井総研の介在
- ▶ 仕組み構築できない風土
- ▶ 「力を貸して」ください・・・



社長でも常務でも部長でもなく  
事務スタッフさんだった（驚）.....

Mさんから常務へ提案、採用となる

# マンパワーの必要性

- 「きく」の5段階活用
- 「話す」の5段階活用



# 売ってはいけない

---

▶ 話してはいけない

▶ 「きく」に徹する

▶ 「知る」に徹する

営業マンあるある

自分が何を話そうか考えて  
実は、ほとんど聞けていない現実

---

# 営業失敗の原因

聞いた 「つもり」

言った 「つもり」

伝えた 「つもり」

理解した 「つもり」

---

# 「きく」は5段階活用

---

- ❖ 聞く
- ❖ 聴く
- ❖ 訊く
- ❖ 利く
- ❖ 効く

# 聞くは5段階活用

---

- ❖ 聞く : 音としての認識
- ❖ 聴く : 多くの角度から理解して受け取る
- ❖ 訊く : 質問、問いかけ
- ❖ 利く : 上記3点を自分の利益に変換する
- ❖ 効く : 上記4点を使った未来を示す

# 決定権者と私

---

❖ 聞く

❖ 聴く

❖ 訊く

❖ 利く

❖ 効く



私が  
心がけていること

「きく」の徹底

---



# 「きく」の基本形

---

- ❖ 笑顔
- ❖ うなずき
- ❖ 視線を合わせる
- ❖ あいづち
- ❖ メモ
- ❖ ボディ・ランゲージ
- ❖ 呼吸を合わせる

# 「きく」の基本形

---

- ❖ 笑顔
- ❖ うなずき
- ❖ 視線を合わせる
- ❖ あいづち
- ❖ メモ
- ❖ ボディ・ランゲージ
- ❖ 呼吸を合わせる



# アドバイザーポジション

---

- ▶ メンテナンス部からリフォーム部へ
- ▶ お得意さまDM大作戦
- ▶ DM第2弾
- ▶ 商品力とニーズのマッチング
- ▶ 5年後と10年後の未来を見つめて



# アドバイザーポジション

---

- ▶ メンテナンス部からリフォーム部へ

2億円達成計画へ参画（外部戦力）

- ▶ お得意さまDM大作戦

8年以内顧客へZEH提案

- ▶ DM第2弾

9年以上顧客へ買替 G-UP（ZEH）提案

- ▶ 商品力とニーズのマッチング

5年後の新築市場、10年後のリフォーム市場

- ▶ 5年後と10年後の未来を見つめて

5年後、国の基準達成、10年後、新たな売り上げ創出





# 大切にしていること

売り込まない営業マンになること





自分の目で確かめる、真実を知る目を鍛えること

答えは現場で起こっている、その事実を3つの目で見ること



## 自分進化塾

自分を知り、自分を磨き、自分の未来を創る、そんな私塾です

# エネファーム販売の極意!

コージェネレーション・エネルギー高度利用センター、  
コラボ共催「エネファーム普及セミナーより」

「エネファームは高くて売れない」は本当か——。  
コージェネレーション・エネルギー高度利用センター（柏木孝夫理事長）は5月30日、  
都内で「第2回エネファーム普及セミナー」を開いた。  
当日は、先行してエネファーム販売に取り組む都市ガス大手2社の現場担当者が、  
300人を超える参加者にエネファーム営業の極意を伝授。  
講演を通じて各講師が強く訴えたのは、  
営業マン自身の「先入観」払拭と、顧客を選ばないことの重要性だった。



# エネファーム販売の極意!

コージェネレーション・エネルギー高度利用センター、  
コラボ共催「エネファーム普及セミナーより」

「エネファームは高くて売れない」は本当か——  
コージェネレーション・エネルギー高度利用センター（柏木孝夫理事長）は5月30日、  
郡内で「第2回エネファーム普及セミナー」を開いた。  
当日は、先行してエネファーム販売に取り組む都市ガス大手2社の現場担当者が、  
300人を超える参加者にエネファーム営業の極意を伝授。  
講演を通じて各講師が強く訴えたのは、  
営業マン自身の「先入観」払拭と、顧客を選ばないことの重要性だった。



良きライバルと  
出会えたことが  
私を成長させてくれました

今日の出逢いも  
大切にさせていただきます



今日の出逢い  
ご縁に感謝いたします

---

*Dream Works & Key- persons*

*Taiichi Yamasaki*

