

ビルダーアライアンス、コンサル強化で 今期売上高50%増の3億円見込み

▶ ビズグリーン金沢

▶ 本社 / 石川県金沢市 ▶ 代表 / 笠井 秀行 ▶ 設立 / 2012年
▶ 従業員数 / 7名 ▶ 資本金 / 200万円 ▶ 売上高 / 約2億円(24年11月期)



笠井 秀行 社長

石 川県金沢市を拠点に太陽光パネルや蓄電池、エコキュートを販売するビズグリーン金沢(笠井秀行社長)の25年11月期売上高は前期比50%増の3億円を見込む。ビルダーをメインにプレカット業者、商社、計7社と提携し、コンサルを含めたアライアンスを強化したことが奏功したという。「提携するメーカーや商社から、ビルダーをご紹介いただくことで、堅調に売り上げを伸ばしてきた」と笠井社長は語った。

同社は3年前に、メガソーラー等も含む再エネ機器販売を手掛けていたビズグリーンから独立する形

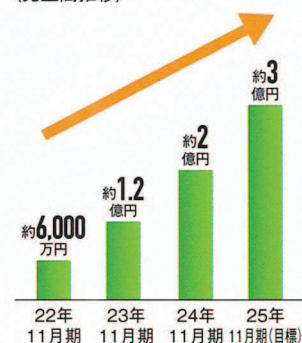
で分社化し、現在は長州産業やカナディアン・ソーラー、ハンファジャパンなどの住宅向け太陽光パネルやニチコン、ファウウェイをメインとした蓄電池を月14件ほど販売する。創蓄セットは5割程度とし、販売手法はWEB集客が4割、アライアンスが3割、点検・メンテからの提案が2割、そのほかリフォームなどで生計を立てる。分社化してから1年後の23年には当時の販売手法の8割としていたテレアポ営業を完全に廃止。WEB集客とアライアンスを軸に方向転換した。「コロナや闇バイトなどの影響もあるが、分社化する前から営業方

法の転換を構想していた」とし、続けて「対企業との関係性構築の重要性を念頭に置き、まずはメーカーや商社に協力を仰ぎ、販売スキームの確立に尽力した。そのうえで、ビルダーや工務店を紹介いただく形で徐々にアライアンスでの売り上げを確保してきた」と経緯を説明した。

加えてビルダーに対しては再エネ販売や住宅営業、補助金申請業務の代行を含むコンサルも手掛ける同社。「様々な形で業界のお困りごとを解決し、今後はWEB集客を減らし、売上高のうちアライアンスを8割まで引き上げたい」と述べ

た。また来期以降3年以内に5億円の売り上げを目指しており、笠井社長は「人員増強も含め、組織体制強化にも力を入れ、実現させたい」と意気込んだ。

(売上高推移)



持続可能な社会をめざして
さまざまなコンテンツ制作を通し
貴社の営業戦略を専門スタッフがサポートします。

01 各種 コンテンツ制作

専門制作スタッフが現場レベルの視点を組み込み営業ツールを作成。

- ・パンフレット
- ・チラシ / 封筒
- ・PR動画 / HP制作 など



02 ワンストップ DM サービス

弊社に資料を送付いただくだけで潜在顧客に直接情報をお届け

- ・太陽光発電・蓄電池販売
- ・ゼロエネ建築事業者
- ・地方自治体 / 金融機関 など



会心のいちげき
KAISHINNO ICHIGEKI

大阪府大阪市淀川区宮原1丁目2-6 新大阪橋本ビル9階

TEL 06-6151-4518 Mail info@critical-hit.co.jp