

本日のテキスト



株式会社エネシス静岡
代表取締役社長

小原 剣太郎

2025年9月25日

1 はじめに



会社・自己紹介

弊社は静岡県浜松市にて2012年6月に設立しました。創業当時のエネシス静岡は給湯設備機器の専門業者でしたが、時代の変化とともに、太陽光発電システムの導入や電気設備工事、住宅リフォームなど、住宅設備全般を幅広くご依頼をいただくようになりました。

会社名	株式会社エネシス静岡
代表者	小原 剣太郎
本社	〒430-0944 静岡県浜松市中央区田町326-4 棒屋第4ビル 2F [Google MAP] TEL : 053-424-5551 FAX : 053-424-5552
高丘西営業所	〒433-8118 静岡県浜松市中央区高丘西2-23-12 [Google MAP]
営業時間	平日9:00~17:00 (定休日: 土・日)
事業内容	<ul style="list-style-type: none">■環境エネルギー事業 太陽光発電システム・蓄電池の設置工事、メンテナンス■水道事業 エコキュート・電気温水器の設置、修理、交換■リフォーム事業 内装工事、水廻りリフォーム、外壁塗装、屋根修理■電気設備事業 電気設備工事、オール電化対応 (IHクッキングヒーター・エコキュート・床暖房)■空調設備事業 住宅用エアコン (ルームエアコン、ハウジングエアコン) の新設、移設、修理 業務用エアコン (マルチエアコン、パッケージエアコン) の設置、メンテナンス



代表取締役社長

小原 剣太郎

年齢：33歳

趣味：サッカー、魚釣り、ゴルフ、旅行

1 はじめに



会社沿革

2012年6月	個人にて給湯設備機器工事業を営む「コハラ熱設備工業」より法人成「株式会社エネシス静岡」設立 代表取締役 小原剣太郎 就任
2019年4月	浜松市中区高丘西事業所設立
2019年10月	浜松市中区田町営業所設立 本社を浜松市中区幸から田町営業所へ移転
2025年8月	「株式会社エネシス静岡」から「株式会社エネシス」に変更

企業理念

携わらせていただいているお客様からの期待への責任と、社員一人一人が幸せに生活出来るように、との気持ちが入められております。時代の変化に柔軟に対応し、地域のみなさまに快適な暮らしをお届けできるよう、質の高いサービスの提供に努めてまいります。





直近、注力してきたこと

1 WEB戦略

2 アライアンス戦略

3 催事集客

2 取り組んできたこと



1.WEB戦略について

1-1.WEBに注力した理由

1-2.具体的な取り組み

1-3.SNS運用について

そもそも弊社でWEBに注力し始めた背景は3つの理由からです。1つ目は「営業マンがおらず、採用できたとしても育成まで手が回らない」と考えたからです。2つ目は「浜松市・静岡県内でWEBに力を入れている同業種が少なかった」から。3つ目は「幸いにも優秀な事務が多くいた」ことです。

営業人員がない

数年前までは私と父である会長の2名だけが営業も兼任していました。施工会社ということもあり、営業人員を採用したことも育成したこともありませんでした。



24時間働いてくれる無言の営業マン = WEBを注力しようと考えました！

ライバルが少ない

「太陽光」や「蓄電池」の検索ボリュームを調べたときに、検索数が多いにもかかわらず、商圈内でWEBに注力している同業者が少なかったです。

キーワード (関連性の高い順)	3か月の推移	前年比の推移	競争性	月間平均検索ボリューム
指定されたキーワード				
蓄電池 蓄電用	+22%	0%	高	12,100
太陽光 蓄電用	+24%	+24%	高	170
デスタ 蓄電池	+24%	+24%	中	3,600
蓄電池 蓄電用 蓄...	+23%	+23%	高	5,400

「太陽光 [地域名]」で調べても販売店が検索画面の上位にあがってこない

優秀なスタッフ

WEBに注力するとなると、反響型になるのでインサイドセールスが重要となります。指示すること以外でも改善していく姿勢のスタッフがいたことが力になりました。



SNS運用やホームページ関連はわたしたちが行っています！

だからこそ、人がいなくとも集客してくれるWEBに注力いたしました

2 取り組んできたこと



1.WEB戦略について

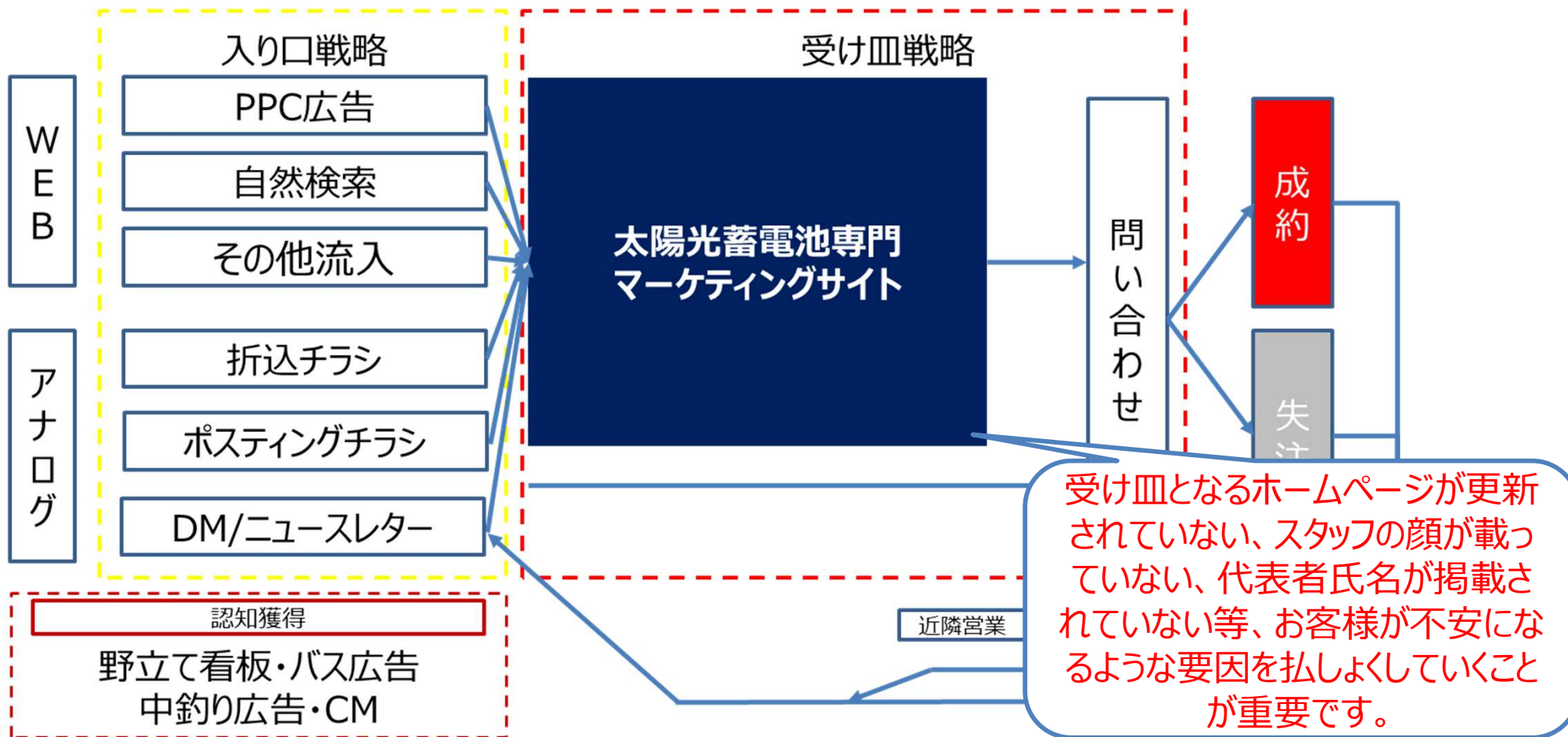
1-1.WEBに注力した理由

1-2.具体的な取り組み

1-3.SNS運用について

① 安心・信頼できるサイトづくり

具体的な取り組みについて3つあります。**1つ目は安心・信頼できるサイトづくり**です。下図はお客様が弊社を知った後、どのような動きをしていくのかを図式化したものになります。問い合わせまでの導線をいかに強化していくのが重要なのですが、そこで**そもそもお客様が「この会社大丈夫そうだ」と思ってもらう必要があります。**



2 取り組んできたこと



1.WEB戦略について

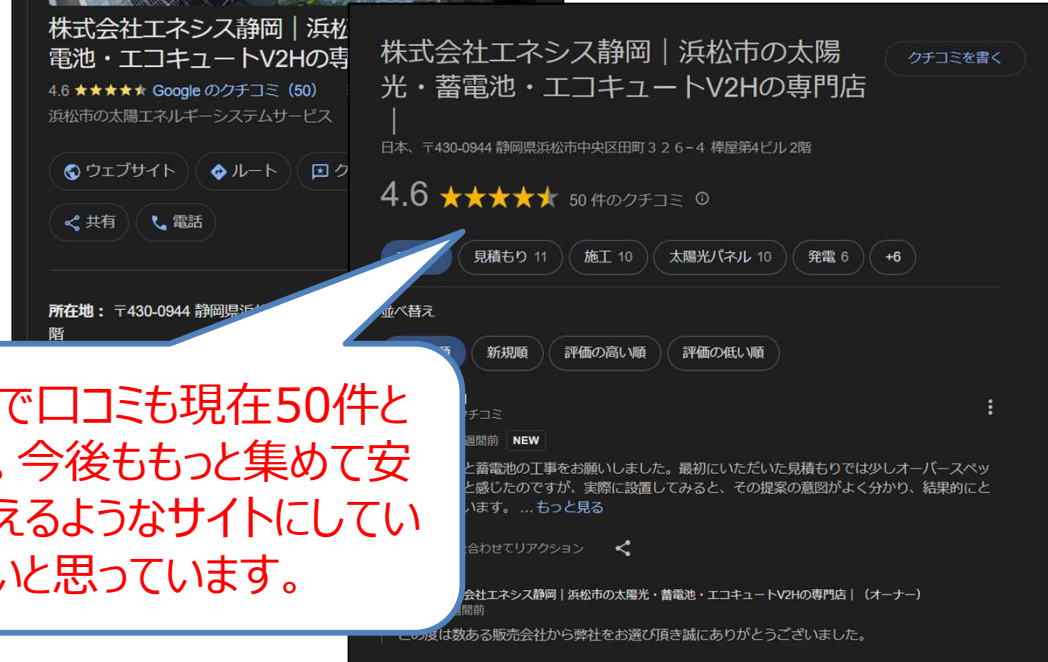
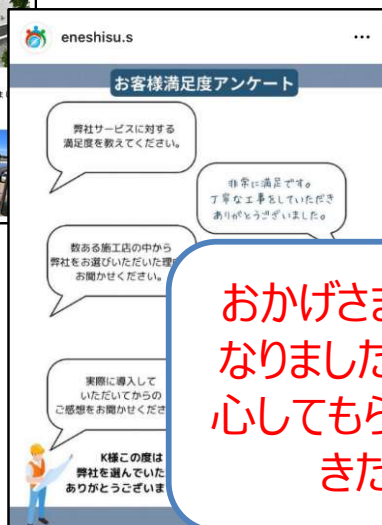
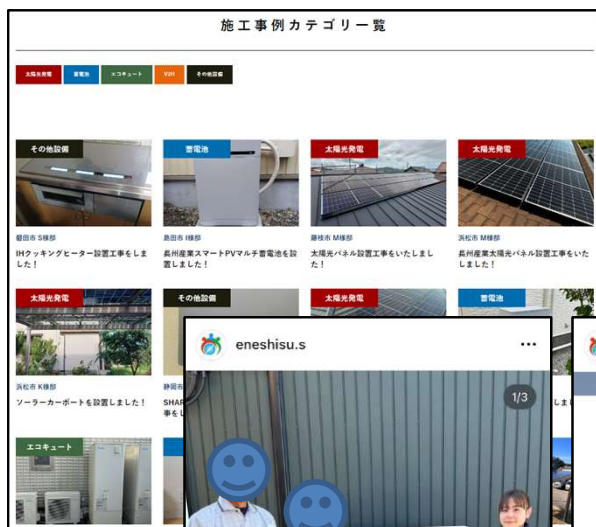
1-1.WEBに注力した理由

1-2.具体的な取り組み

1-3.SNS運用について

① 安心・信頼できるサイトづくり

また**施工実績（写真、工事内容等）**や**お客様の声**をアップロードすることでさらに**安心感を訴求**していきました。またSNSでお客様の声をアップロードするだけでなく、**Googleの口コミ**を集めていくことで調べた際の第一印象も良く映るようになっていきました。「やったほうがいい」のは分かっていましたが、これまでは徹底できていなかったのを**優秀なスタッフを中心に徹底度高く取り組む**ことができました。



おかげさまで口コミも現在50件となりました。今後ももっと集めて安心してもらえるようなサイトにしていきたいと思っています。

2 取り組んできたこと



1.WEB戦略について

1-1.WEBに注力した理由

1-2.具体的な取り組み

1-3.SNS運用について

②SEO対策（ブログ記事、施工事例等）

SEOとは「検索エンジン最適化」のことです。Googleなどの検索エンジンで自社サイトを上位に表示させるための施策全般になります。何か調べたときにでてきたページの1ページやいても2ページ目に表示されるサイトにしか訪問しませんよね。弊社のサイトはここできていませんでしたので、サイトに入ってくる人の数も以前までは少なかったです。そこでまず私たちでもできることとして記事執筆や施工事例を詳しく掲載していくことでした。

Calendar
カレンダー

5月 2025

日	月	火	水	木	金	土
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

New
最新の記事

【2025年5月最新】新築向け太陽光発電補助金情報



ブログ
■ 2025/05/07
【2025年5月最新】新築向け
県浜松市



■ 2025/05/02
【蓄電池】熱暴走の原因は



ブログ
■ 2025/04/28
知らなきゃ損！蓄電池設置場所のベスト&ワースト5選

そもそも競合他社のHPを分析して真っ先に思ったのは、サイト内の更新が2~3年前で止まっている企業が多いことです。それだとお客様は不安に思ってしまうなと考えました。



②SEO対策（ブログ記事、施工事例等）

ブログ記事を公開するのは、検索エンジンからアクセスを集め、自社サイトへの集客を増やし、潜在顧客の発見機会を創出するためです。良質なSEOブログ記事を継続的に投稿することで、Google検索などの検索エンジンからの評価が高まり、検索結果の上位に表示されやすくなります。ブログ記事に関しては、スピード・内容の質・継続できることを考え、外注含め4人（事務2名+外注2名）で毎週1本の掲載をしています。



皆さんこんにちは！エネシス静岡の古川です！
いつもブログ記事を読んでもいただきありがとうございます！
蓄電池の導入を検討されている浜松市の皆さん！家庭用蓄電池の容量に関する疑問はありませんか？
今回は、家庭用蓄電池の容量を決めるときの目安について詳しく解説していきます。
太陽光発電を設置し、電力を効果的に管理するためには、蓄電池の容量について理解することが重要となります。
この記事を読むことで、無駄なく蓄電池を使うことができます。
是非、最後までお読みください！

目次

- ①太陽光・蓄電池のそれぞれの単位について
- ②太陽光発電の設置容量を目安にして選ぶ
- ③停電時に使用したい家電から考える
- ④家電・電気の使用時間を逆算して決める
- ⑤まとめ

①太陽光・蓄電池のそれぞれに単位について



・太陽光は発電のkW

太陽光発電システムの性能は、単位時間あたりに発電される電力を表す「kW（キロワット）」
この値は、太陽光パネルの設置面積や向き、日照条件によって変動します。
太陽光パネルは「南向きで傾斜角度30度」の屋根が最も発電効率が良いと言われています。

・蓄電池の容量のkWh

蓄電池の容量は、単位時間あたりに供給できる電力の量を表す「kWh（キロワット時）」で
これは、蓄電池が充電されている状態から放電されるまでに供給できる電力の総量を示しま

kWhとkWの違いについては、過去のブログで詳しく解説しています！

蓄電池のkW・kWhの違いを知ろう！

弊社事務スタッフが調べて知識を身に付けながらやってくれています。

2 取り組んできたこと



1.WEB戦略について

1-1.WEBに注力した理由

1-2.具体的な取り組み

1-3.SNS運用について

②SEO対策（ブログ記事、施工事例等）

週1本とはいえ普段の実務に加えて行ってもらうにはなかなかハードです。そこで記事のネタは私で考え、配信スケジュール表を作成し、ChatGPT等を駆使しながらやっています。さすがAIだと感心する毎日です。

#	執筆/切日	配信予定日	担当者	内容チェック	実行有無	タイトル	対策キーワード
47	2025/02/05	2025/02/08		✓	✓	蓄電池の素材はどんなものがある？大きく分けて4つあります	
48	2025/02/10	2025/02/13		✓	✓	蓄電池の発電量を徹底解説！選び方から効果的な使い方まで	
49	2025/02/15	2025/02/18		✓	✓	蓄電池の保証が切れてしまったら？「機器保障」と「容量保証」	
50	2025/02/18	2025/02/21		✓	✓	蓄電池代理店の選び方完全ガイド！信頼できる業者を見極める	
51	2025/02/23	2025/02/26		✓	✓	蓄電池の訪問販売トラブル急増中！悪質業者の手口と安全な契約	
52	2025/02/28	2025/03/03		✓	✓	太陽光蓄電池をお得に!?リースとローンの違い	
53	2025/03/05	2025/03/08		✓	✓	蓄電池はどこで買うべき？通販やお店などおすすめもご紹介！	
54	2025/03/10	2025/03/13		✓	✓	地元で蓄電池を導入するメリットとは？補助金・活用事例を解説	
55	2025/03/15	2025/03/18		✓	✓	蓄電池は住宅ローンに組み込める？既存の自宅に設置する場合	
56	2025/03/20	2025/03/23		✓	✓	蓄電池リフォームローンのメリットと注意点を徹底解説	
57	2025/03/25	2025/03/28		✓	✓	【完全ガイド】蓄電池セット導入で得する人・損する人の違い	
58	2025/03/30	2025/04/02		✓	✓	太陽光蓄電池をお得に!? リフォームローンと住宅ローンの違いとは	
59	2025/04/04	2025/04/07		✓	✓	停電のとき、蓄電池はどう役立つ？停電時の蓄電池の「操作方	

計画なきブログ記事の執筆は途中で頓挫すると考えています

2 取り組んできたこと



1.WEB戦略について

1-1.WEBに注力した理由

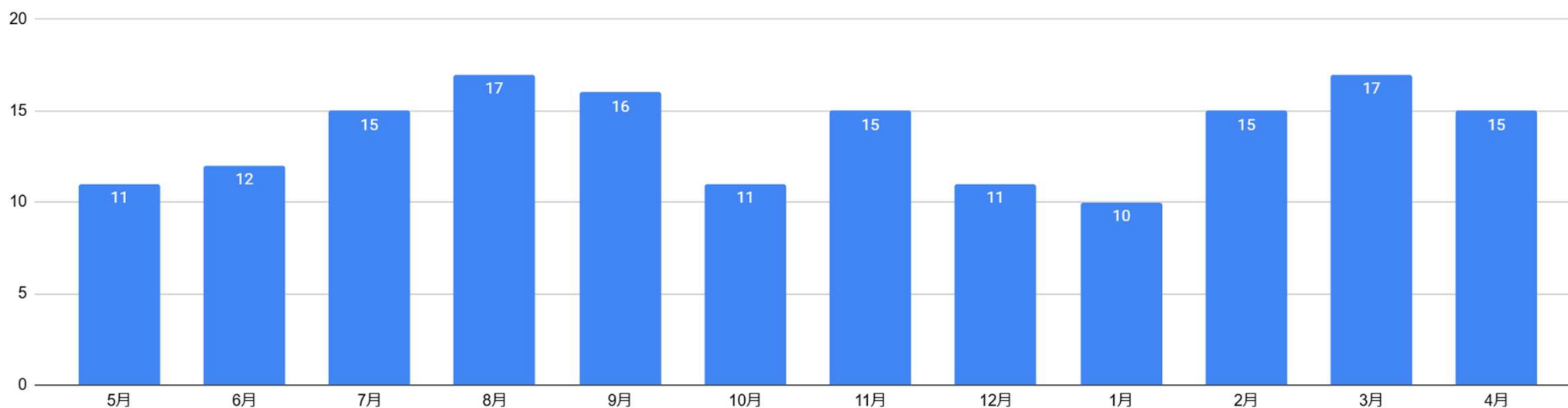
1-2.具体的な取り組み

1-3.SNS運用について

③Google広告への出稿

SEO対策だけではスピード感に欠けるため、**WEB広告の専門家に任せる**ことにしました。毎月の結果報告だけでなく、細かい分析と提案までしてもらえます。広告費は現在30-35万円ほどかけており、**有効案件は8-15件、つまりCPA3万円~4万円で獲得**できています。**一括サイトと顧客層が異なるため、成約率が高い傾向**にあります。

直近1年間のweb集客数推移



任せるところは任せる。ただし投資コストと結果は常にみておくことが重要



WEB集客において注力している 3つの取り組みをご紹介します

① 安心・信頼できるサイトづくり

② ブログ記事や施工事例でのSEO対策

③ 専門家によるGoogle広告

自社集客の方法は多数、その中でもweb集客を選んで**正解**でした！

2 取り組んできたこと



1.WEB戦略について

1-1.WEBに注力した理由

1-2.具体的な取り組み

1-3.SNS運用について

SNS運用についてですが、Instagramを中心におこなっています。とにかく意識していることは2点あります。1つ目は「会社のこと・社員のことを知ってもらう（＝安心訴求）」と、2つ目は「お役立ち情報を発信している（＝地域密着で頑張っている）」ことです。具体例としては下記の内容になります。

お声や実績も発信



取り組みを発信



会社のことを発信



お客様やパートナー様、社内でも会話になるくらい盛り上がっています

2 取り組んできたこと



1.WEB戦略について

1-1.WEBに注力した理由

1-2.具体的な取り組み

1-3.SNS運用について

採用専用のInstagramも作成し、より具体的にエネシス静岡を知ってもらうように努めています。なんとか事務スタッフを説得してSNSにでてもらうようにしています。



2 取り組んできたこと



2.アライアンス戦略

2-1.なぜアライアンス？

2-2.具体的な取り組み

近年、電気代の高騰を背景に、太陽光発電設備の設置義務化が進められています。水やガスと異なり、電気は自ら生み出すことができる時代になったのです。しかし、さまざまな誤解もあって、まだまだ太陽光発電の設置率は低いのが現状です。こうした状況で、多くのハウスメーカーや工務店の皆様は、「設置は必要だと分かっているものの、具体的にどうすればいいか分からない」という課題を抱えています。そこで、**私たちと提携し、アライアンスを組んでくださる企業様が急速に増えています。**

新ZEH定義（案）

経済産業省・資源エネルギー庁は、5月12日に開催した「第48回総合資源エネルギー調査会 省エネルギー・新エネルギー分科会省エネルギー小委員会」において、戸建て住宅における省エネ基準を段階的に引き上げる方針を示しています。つまり、太陽光だけでなく蓄電池も義務化に・・・？

		現行定義		新定義	
		戸建	集合	戸建	集合
省エネ性能	断熱性能	断熱等級 5	断熱等級 5	断熱等級 6	断熱等級 6 ※4
	一次エネルギー消費量削減率 (省エネのみ)	20%	20%	35%	35%
設備要件※1		—	—	① 高度エネマネ ② 蓄電池※3 ※3 PVありの場合のみ	—
地域性・建物特性※2 (Oriented適用条件)		• 多雪地域 • 都市部狭小地	(条件なし)	• 多雪地域 • 都市部狭小地	• 多雪地域 • 6階以上
再エネ要件 (再エネ含む一次エネ削減率)		『ZEH』:100% Nearly ZEH:75%	『ZEH-M』:100% Nearly ZEH-M:75% ZEH-M Ready:50%	新ZEH+:115% 新ZEH:100% Nearly 新ZEH:75%	新ZEH-M+:115% 新ZEH-M:100% Nearly 新ZEH-M:75% 新ZEH-M Ready50%

2 取り組んできたこと



2.アライアンス戦略

2-1.なぜアライアンス？

2-2.具体的な取り組み

ビルダー様や工務店様からの紹介をいただくためには、とにかく多くの接点とお役立ち情報を発信していくことが大切だと思っています。既に提携先があったとしても、あくまで人と人との付き合いだと思っています。なかなか正しい情報が発信されない世の中で、正しい情報を定期的に、スピードをもって発信しています。

工務店様向け

07/05 FRI

スマートハウス勉強会開催！

無料

勉強会

完全予約制
ご来場プレゼントあり！

太陽光発電のリアルを学ぶ、
電気代高騰だからこそ知るべきポイント徹底解説！

＼盛りだくさん！

スマートハウス勉強会概要

01 第一講座



太陽光・蓄電池が注目される理由

可故今、太陽光・蓄電池が再び注目を集めているのか。何となく肌で感じておられる方も少なくないのではないのでしょうか。
電気代高騰の背景と、「今だからこそ」お客様に太陽光蓄電池設置をオススメしたい理由をお伝え致します。

02 第二講座



セルズの商品について

本勉強会の特別ゲストであるハンファジャパン（Qセルズ）様より、Qセルズの商品について詳しくご紹介を頂きます。
また、なぜQセルズの商品をオススメしたいのか、営業手法を含めて解説致します。

02 第三講座



私たちにできること

当日のお話を聞いて頂き、エネシス静岡代表取締役社長小原より、今回の勉強会を開催した背景やエネシス静岡がお手伝いできることに関して具体的にお伝えさせて頂きます。
是非最後までご参加頂けますと幸いです。

このような会社・人はぜひご参加お待ちしております！

- ・ 現在、実際に太陽光発電を設置してメリットでの？
- ・ 蓄電池や電気自動車との相性についても知りたい！
- ・ 蓄電池は元が取れないって聞いたけど・・・
- ・ どうして太陽光発電が注目されているの？
- ・ 施主様からの問い合わせが増えているが対応が・・・など



2 取り組んできたこと



3. 催事集客

最後にまだまだこれからですが、催事集客に力を入れています。同業者でTOPの会社は催事販売をしている会社が多いです。私たちはテレアポや訪問販売は一切しないと決めているため、もう1つ集客となる集客として催事販売がいいなと思っています。理由としては入社したての人でも気軽に始められる集客媒体のため、将来的に営業マンを採用するとなっても、採用しやすく育成もしやすいと考えているからです。





静岡県浜松市で売上シェア
1番 (30%)



静岡県**No.1**



**今の悩みは「人材」です。
そこを近い将来に解決して**

**BtoC領域をもっと伸ばしたい
と考えています**



そのために

「時流適応」

をし続ける会社を
今後目指していきます！



ご清聴頂き
誠にありがとうございました。