

# OB顧客への販売戦略

2026.3.6

# 本日のアジェンダ

---

- 1 会社紹介・講師紹介
- 2 OB顧客への営業戦略と目的
- 3 エコ商材増設の具体的な販売手法
- 4 東京都補助金を活用した蓄電池大型化提案
- 5 今後の展望とまとめ

01

# 会社紹介・講師紹介

# 会社概要：ライジングコーポレーション

統括会社 株式会社 ライジングコーポレーション  
(東証TPM上場：証券コード 207A)

本社住所 〒563-0043  
大阪府池田市神田2丁目6-25

office 大阪office 東京office 福岡office  
【グループ事業所】  
茨城・埼玉・岐阜・名古屋・大阪梅田  
・兵庫伊丹・広島・松山・福岡

HP <http://www.group-rising.co.jp/>

設立 1997年1月（創業1996年8月）

資本金 1億1千万円（グループ計）

代表者 大都 英俊

従業員数 148名（連結）\*2025年4月末現在

事業内容

- ①エコソリューション事業（住宅・法人向け省エネ機器の販売・施工・メンテナンス）
- ②ビルディングソリューション事業  
（建築：新築注文住宅・中古住宅や土地の販売及び仲介業）
- ③NBソリューション事業（新規事業の開拓）



# 自己紹介：山川 敦司

株式会社ライジングコーポレーション 取締役 常務執行役員

太陽光発電業界における豊富な現場経験と戦略立案実績

- 2002年 太陽光発電販売施工会社（※1）へ入社
- 2005年 同社営業担当取締役に就任
- 2017年 退社
- 2017年 太陽光発電モジュールメーカー（※2）へ入社
- 2018年 太陽光発電モジュールメーカー子会社社長就任
- 2023年 同社退任
- 2023年 ライジングコーポレーション入社
- 2024年 同社取締役 常務執行役員就任



（※1）2024年5月時点で累積棟数46000棟以上

（※2）外資系Tier1（ティアワン）

02

# OB顧客への営業戦略

# OB顧客アプローチの2大目的



行動目的①：当社の財産  
産である既存顧客からの  
安定収益化



行動目的②：  
新規アポイント獲得による  
基礎営業能力の取得

# 追加商材を狙う「点検・増設」の流れ

戦略的商品選定がカギ

STEP 1

ドローン・目視による定期点検の実施

STEP 2

既設パワコンの回路数と劣化状況を確認

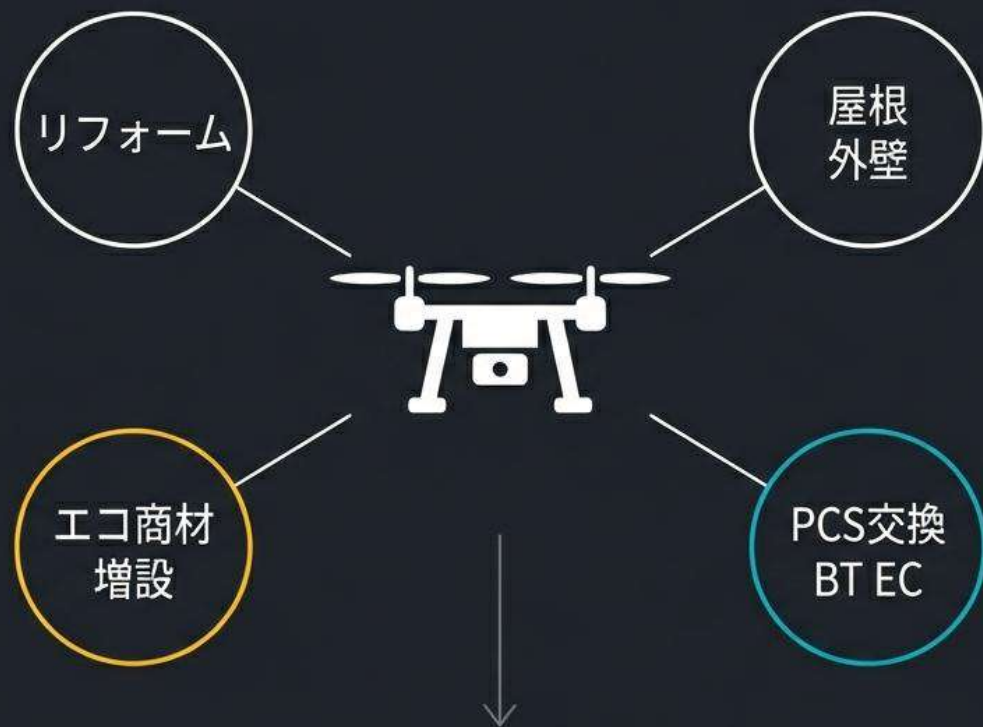
STEP 3

Ready型PCSや大型蓄電池への交換提案

STEP 4

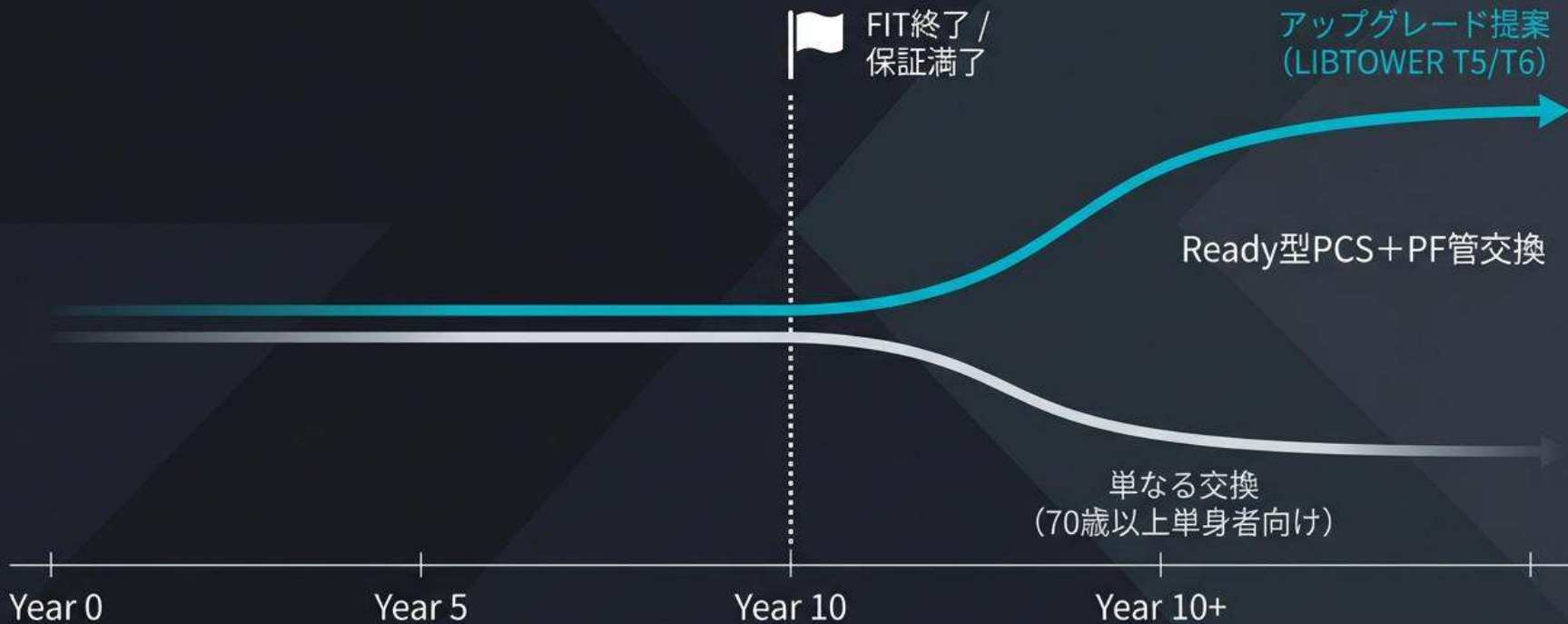
北面防眩パネル等の追加による単価アップ

# 入口戦略：ドローン点検による関係再構築



副次的効果：周辺ドアツードア & 新案件発掘

# 10年目の転換点：単なる交換ではなく「アップグレード」を

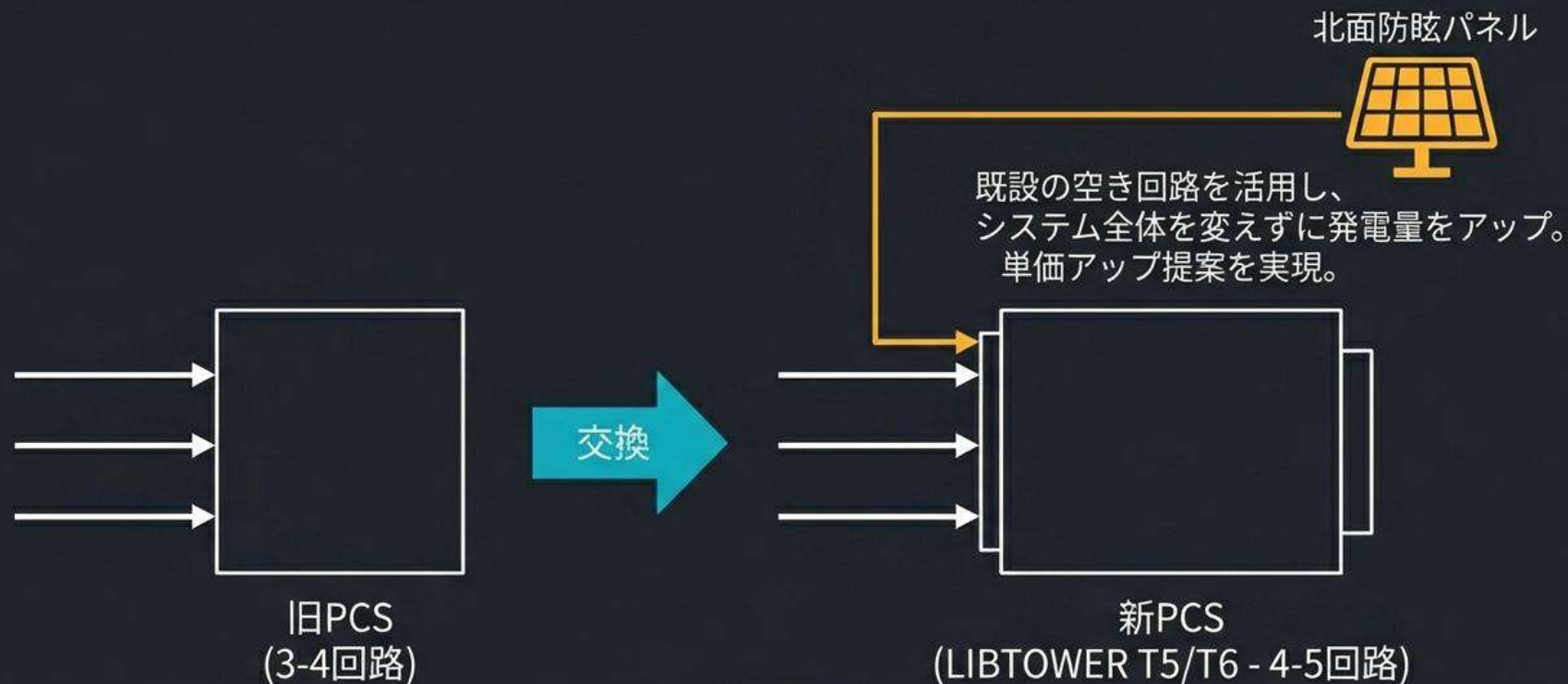


# 顧客の囲い込み戦略：エコシステムによる関係維持

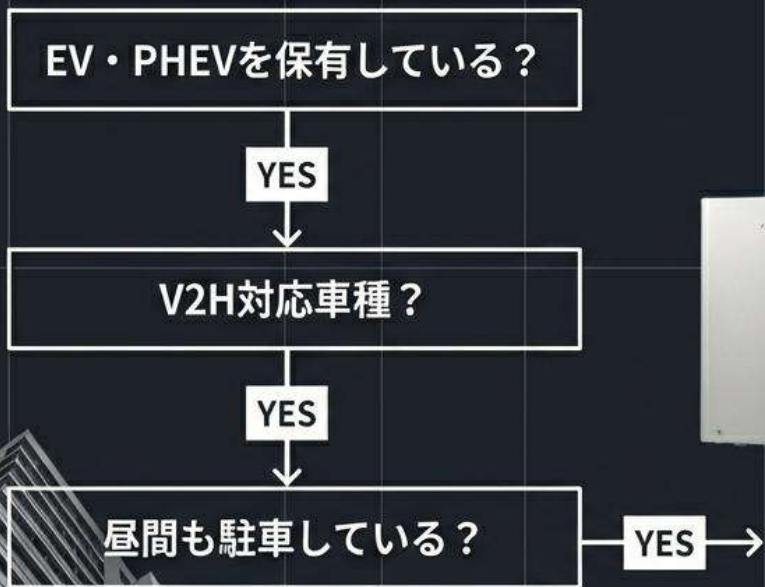


蓄電池・V2H増設ができるOB顧客を囲い込み、次の提案へ繋げる。

# 単価アップの秘策：空き回路活用スキーム



# 提案フローチャート A：EV保有層へのアプローチ



## 提案C-3：V2H 単機能システム

EVを蓄電池代わりに活用し、  
走行コストを大幅削減。

# 提案フローチャート B：将来のEV検討層

EVを保有している？

NO

将来EVを検討する  
可能性がある？

YES



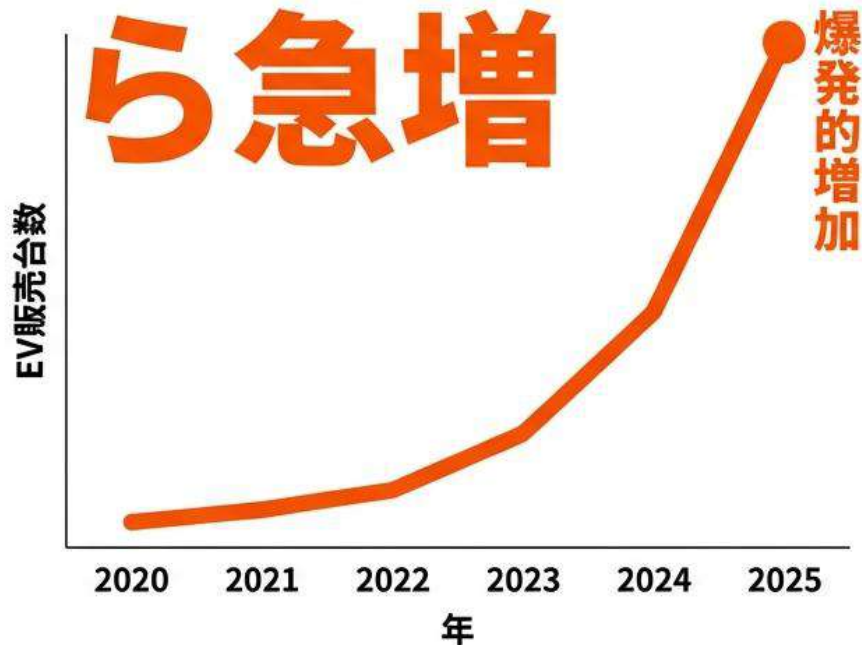
提案B-2：PCS+大容量蓄電池  
(LIBTOWER PRO T5/T6)

容量：14.9kWh / 19.9kWh

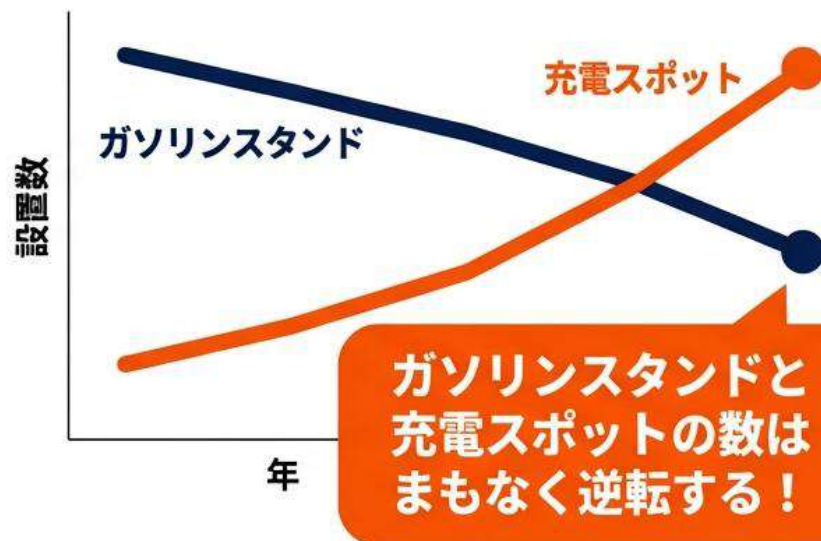
将来のV2H拡張を視野に入れた  
「Ready型」提案。

# 【C提案】モビリティの転換点：EVインフラの爆発的普及

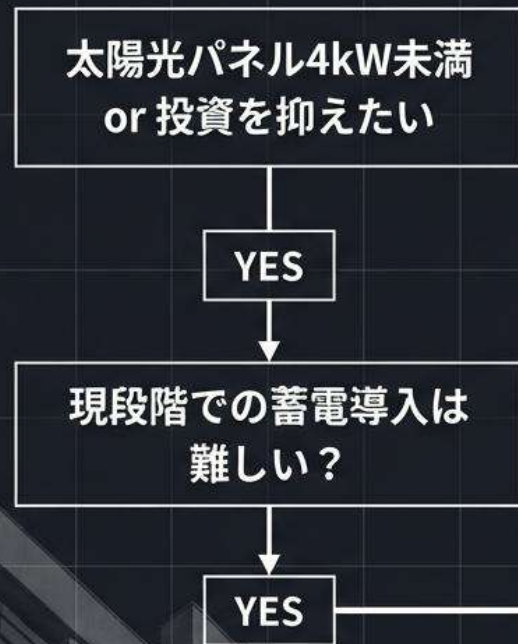
## 2022年から ら急増



## ご存じでしたか？ 充電スタンド増え 続けています！



# 提案フローチャートC：コスト重視・小規模層



提案B-1 : PCS+BT (XSOL)

容量 : 7kWh

初期投資を抑えつつ、基本的な  
バックアップ機能を確保。

# アクションプラン：OB顧客営業の成功法則



OB顧客リストを、最大の収益源へ。

03

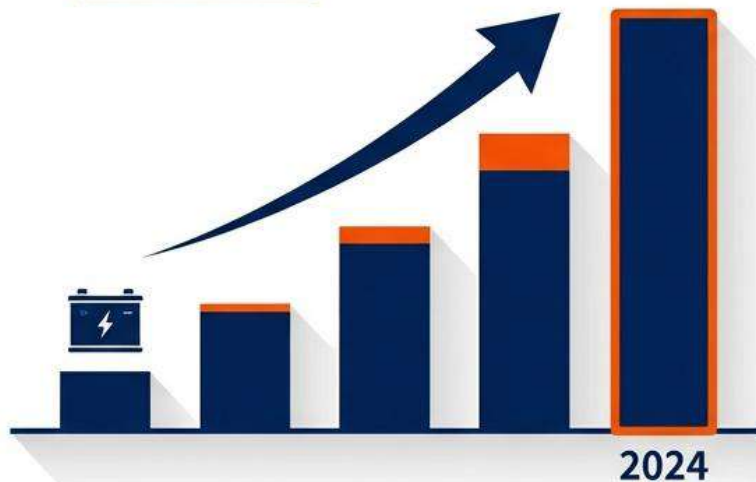
# 蓄電池の大型化と補助金活用

# データが証明する「大容量」の必要性

## 蓄電池の市場は確実に大容量化しています！

2024年  
平均容量

9.61kWh



2024



3-6kWh帯は減少し、10-20kWh帯が増加傾向



### Evidence

22.7kWh



1日平均 5.23kWシステムでの発電実績

パネルの高性能化により、  
5.23kWでもしっかり発電！  
だから大容量蓄電池が必要！

# 東京都補助金活用による提案の変化

補助金を活用することで、顧客負担を抑えつつ容量を倍増

従来型の提案

5kWh～7kWh

蓄電池容量

軽減

実質負担額

特定負荷

停電時安心感

補助金活用・大型化提案

14kWh～21kWh

大幅軽減

全負荷

# 事業提携のご相談

---

お問合せ先

株式会社ライジングコーポレーション 山川敦司

メールアドレス：[Yamakawa@group-rising.co.jp](mailto:Yamakawa@group-rising.co.jp)

携帯番号：080-3206-5163

住宅用・産業用の太陽光発電 営業支援のご相談

住宅用・産業用の太陽光発電 工事の依頼のご相談

その他エネルギー関係にとどまらず、様々な展開をご一緒できれば幸いです。

何なりとご連絡ください。