

# リベラルソリューション

## 下田 穰 代表取締役

太陽光発電や蓄電池をテレアポ訪問するリベラルソリューション（本社東京都、下田穰社長）では、地域ごとの特色を生かした営業展開に力を入れている。営業手法を多様化させ、支店、などで取り組む形を推進させている。トップダウンの仕組みから、権限移譲の仕組みへと変更することで、事業部、ごとの動きを強化させていくことが狙いだという。下田社長に話を聞いた。

——直近の業績について。  
太陽光発電や蓄電池などの住宅事業を中心、会社全体として業績は回復傾向にあるが、売り上げは減少傾向にあるのが現状だ。22年3月期におけるリベラルソリューションの売り上げは40億円程度になる見通しだ。リベラルホールディングスとしての全体売上高は130億円程度になり、会社全体で考えれば増収で着地する。

住宅事業の売り上げもコロナ禍の影響が落ち着き、回復傾向にある。しかし、昨今は、コールセンターを活用したアポイントの取得が取りにくくなっている印象だ。最初

### 営業方法を多様化し、地域ごとで展開

社だけでなく他社も同様にアポの取得が厳しくなっていると聞く。厳しくなってきたことを後目に、リアル展開のドアツードアによる営業手法の方が、調子が上がってきている印象だ。住宅事業の売り上げは、21年4月以降の前半の動きがよくなかったことが後を引いてしまっている状況だ。つまり、アフターコロナの影響が今期は出ていると予想している。

——次の策は何を行うのか。  
まずは、営業手法の多様化だ。多様化に加えて、地域ごとの特性に合わせて営業手法を変えていく。

——こうした現状を踏まえ、テレアポ以外にも、ドアツードアや催事販売、ダイレクトメール（DM）、OB顧客訪問など、地域で手法を変えるやり方を取る必要がある。営業手法の多様化に関しては、すでに支店ごとで実装させているため、今後の動向には注視していく。

——新たに21年9月から、塗装事業を開始。リベラルペイントとして外壁塗装専門店を神奈川県川崎市にオープンさせた。塗装事業は好調に推移しており、計画以上の成果を上げている。見通しだが、売り上げは5億円程度まで獲得できるのではないかと予想している。

——OB顧客への提案はこれまでやっていなかったと聞くが。  
当社はこれまで新規の営業をメインにやっていたため、OB顧客に対する営業は強化していなかった。これからは、経営のことも考慮して、OB顧客への営業を推進し、飛躍できるようにしていく。ただ、既存顧客への提案は新規顧客を行う場合と異なるため、別部隊を設けて対応する予定だ。

——経営者取り組むべき課題は何か。  
リベラルソリューション単体で見れば、売り上げ規模は今期40億円程度で着地する見通しだ。単体で見れば、前期よりも売り上げは減少。しかし、会社全体で見れば売り上げは上がっている状況だ。今、グループ全体としては、不動産の方にシフトさせている。売り上げが取れる分野でもあるためだ。グループ全体の動向を配慮しつつ支出を抑えていきながら、売り上げが取れる体制に持っていくよう経営面にも注視して対応を図っていく。



やり方を取っていく。テレアポ一本だと、正直厳しいのが現状だ。アポイントの人数も、今は70人程度と減っている。一番多い時で110人近くいたため、40人ほど減っている状況だ。当然、当社以外にもテレアポを行っている会社は多数ある。当社と同様に、他社もアポが取れなくなっている現状を踏まえれば、やり方をシフトしていかないといけない状況だと判断がつく。