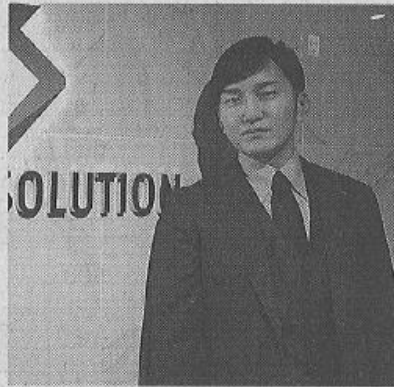


リベラルソリューション

下田 穰 代表取締役

太陽光発電や蓄電池、エコキュートなどをテレアポ販売するリベラルソリューション（本社東京都）は、電気料金の高騰を追い風に、省エネ商材の販売が好調だ。テレアポでは、アポイント取得率が従来よりも上がり、成約率の向上にもつながっているという。23年3月期の売上高は40億円になる見通しで、住宅事業が売り上げを格好する形となっている。



問も増えています。顧客が電気代の高騰をシビアに受けて止めていて、データ上でも電気代は直近で30%程度上がっています。営業のトークやスキルが上がっているし、時勢に合わせ、トークスクリプトを調整していることもあります。顧客の反応が良いことが根

す。10人中3人のアポが取れる状況は、非常に良い傾向です。同時に、成約率も従来より上がっています。営業のトークやスキルが上がっているし、時勢に合わせ、トークスクリプトを調整していることもあります。顧客の反応が良いことが根

きはいいです。今、売りが好調なのは北海道や関西です。

また、塗装事業のリベラルポイントも軌道に乗っています。現在は、川崎に1店舗だけですが、店舗の従業員を増やすか、新たに店舗を構えるかなど検討中です。店舗を増やすのは、24年頃かと思えます。まずは、川崎の売り上げ強化に取り組みます。

——業績の方はどうか。

アポイントと成約率ともに上昇

——今年はどうな一年だったか。

電気代の高騰が22年夏頃から騒がれ始め、メディアやテレビなどでも頻繁に報道されるよう

になりました。それが当社の販売には追い風とな

っています。顧客から、電気代がいくら上がるのか、今後どのくらい上がりそうか、などという質

底にあります。コールセンター以外で調子のいい営業はあるか。

ポイント取得率は25%を会社の基準にしています。この数字が今では5%増の30%になっています。アポの営業もそれぞれ動

か。

今期は住宅用が好調で、産業用は少し動きが鈍い状況です。リベラルソリューション単体の目標は売上高50億円ですが、達成までに時間がかかっています。23年3月期は40億円の見通しです。まだ道半ばです。グループ全体の売上高は130億円程度となりそうです。