

2019年5月20日

ほっとでんき直販トークスクリプト

■インターホン

営業

お世話になっております。私、東京電力子会社の TRENDE（トレンディ）の田中と申しまして、本日、電気代削減の件についてお伝えに上がりました。玄関先 2～3 分で結構ですので、よろしくお願い致します。

顧客

は～い。（ドアオープン）

OR

どういった要件ですか？/え？東京電力？/ウチ、もう東京電力じゃないので～。

営業

本日ですね、東京電力グループとして昨年から新しく始めました電気代（・電力）削減プランが追加でございまして、（現在、東京電力ではない方でもお安くなるプランですので、）ご案内のお伝えに上がりました。2～3 分で結構ですので、お願い致します。

■ドアオープン

営業

お忙しいところ、申し訳ありません。

あ、こちら名刺になっておりまして、本人確認の為（身分の偽りが無いように）、お渡しさせていたideているのですが、私、TRENDE（トレンディ）の田中と申しまして、（名刺の端を指して）ここに小さく書いているのですが、弊社、東京電力グループ子会社となっております。

本日はですね、（チラシを渡し、裏面ヘッダー部分を指しながら）こちら東京電力グループとして昨年の8月から新しく始めました事業のお伝えでお邪魔したのですが、「ほっとでんき」ってご存知でしょうか？

顧客

いや～…知らないです。

営業

ですよね～。昨年の8月からで、まだ一年経っていない事業なので、認知度が低いから1件1件ご自宅にお邪魔してお伝えしているのですが、どんな事業かというと（チラシ裏面ヘッダー部分を指しながら）こちらに記載の通り、「屋根を貸してくれたら、電気代が20%お安くなる。」という事業になっていまして…。

どんな仕組みかというと、私達で持っている太陽光発電システムがありまして、そちらを皆様の屋根をお借りして、発電させていただき、皆様に電気を供給させていただくという仕組みとなっています。

「じゃあ、屋根を貸している人になんのメリットがあるの？」という話になるので、「屋根を貸している人限定で電気代が20%安くなる。」という仕組みです。

ま、イメージで言うと、皆様が「大家さん」で、私達が「店子」として屋根をお借りして小さな発電所をさせていただき、その発電した電力を（家賃の代わりに）お安く供給させていただくという感じです！

ただ、これは、全員にご提供できるわけではなく、小さな発電所を私達で運営させていただくので、適合できるご自宅かどうかなどの診断・調査も無償で実施させて頂いています。中には、古いお家だったり、日射量があまりにも少ないご自宅などですと、私達の方からお断りをさせていただくことも多々あるんですよ。

顧客

へえ～。

OR

（無反応）

営業

ちなみに、こういった仕組みはご存知でした？

顧客

いや～…知らない。

営業

ここ最近で増えつつあって、各電力会社もやり始めていたりするのですが、例えば関西電力と京セラなどでも似たような事業を始められたりとか。

過去に電気代削減のご検討されたことは？例えば新電力で電気の切り替えで、東京ガスやソフトバンクなどもやっているモノとか！

顧客

いや〜…やってない。

OR

以前に考えて、今〇〇にしている。/〇〇にしようと思っている。

OR

興味ない。

営業

そうでしたか！よく言われているのが、新電力などですとだいたい 3%~5%くらいお安く
なると言われているのですが、結構お安くなりました？

顧客

調べたけど、よくわからない。

OR

ん〜どうだろう…。

営業（一部エコロジートーク）※共感・共鳴

そうですね、実際どれくらい安くなったかわからない程度なのが、実際のところですよ
ね。

ちなみに、なぜ、私達が、この様なことを始めたのかと言うと、今、我々としても、自然電
力（・自然エネルギー・再生エネルギー）という方向にシフトしておりまして、今まで原子
力発電や火力発電といった発電方法に頼っていて、過去に皆様にご迷惑とご心配をおかけ
したこともありましたが、これからは環境保護や今後の世代の為にといった視点から、自然
電力（・自然エネルギー・再生エネルギー）の普及ということに力を入れており、お力添え
を頂いています。

先程の話とかぶるのですが、大きな発電所をただ作るのではなく、小さな自然電力発電所を
皆様にご協力いただき、発電をしていくことで、より一層クリーンなエネルギーの供給を目
指しておりまして、そのかわり皆様にも削減というメリットを提供させていただいている
共存していける仕組みを作りたくてこの様なことを始めたんですね。

これからの子供たちに不安の無い方法だけではなく、自信を持って提唱・提供できる仕組み
づくりを東京電力グループ子会社として目指しています！

ただ、悲しいかな日本の国土は限られていまして、お隣の〇〇丁目もそうですけど平地があ
れば住宅がすぐに出来てしまうので、大きな平地というのが少ないので大型の太陽光発電
を簡単に作れずにいるんですよ。

でも、あれですよ。ここらへんだと、パネルの営業とかめちゃくちゃ来たりしますよね？

顧客

① いや、買ったばかり（昔）は、結構来てたけど、最近はそうでもない。

OR

結構来ますね。

営業

あ、そうなんです、僕もパネルの話はたくさんお聞きになっていらっしゃるとは思ってはいませんが、東京電力グループ子会社として、パネルを売ったり、その後のメンテナンスや設置工事で儲けるとかはしていません。

こちらの「ほっと 20」というプランでも、パネル費用・設置費用・メンテナンス費用も全て無償でおこなっており、私達にて費用の負担をさせていただいています。

それに、プラン中に、なにかあったときは、（私達の持ち物なので当然）無償で交換させていただいたりしています！

ちなみに、プラン終了後は、お客様に太陽光発電システムは、パネル（やパワコン）も全て無償で譲渡していますので、その後、日中に電気の自家消費を行っていただいたり、蓄電池をご購入されれば夜間もその電気がご自身でお使えますので。

顧客

いい話ばかりだけど、デメリットはないの？

営業

私達としては、発電した電力には余剰電力っていうのがありますので、皆様の屋根で発電させていただいた余剰電力を売電させていただいているので、無償でやらせていただいてもちゃんと収支が合う仕組みになっているんですね。

デメリットとしても、お客様毎のニーズやお考えによって異なることはあるんですが、個人的に強いて言うなら、10年後や20年後に譲渡されるということは、ご自身の資産（物）になるので、取り外しなどの撤去費用は、ご自身負担となります。まあ、それも10万円とか15万円くらいと言われてはいますし、正直、余程のことがない限りは取り外すデメリットはないので、取り外すこと自体がデメリットになるだけかと思います。

また、弊社がお客様の屋根で小さな発電所をやるので、もともとの10年とか20年の計画に満たない期間で、お客様の都合で終了してしまう場合は、買い取り費用が発生するんですが、先程も話した通り、「大家さん」都合で強制退去する場合は一般的にも退去費用など

を払うのと一緒ですし、それでいても、普通にパネル買うよりはめっちゃ安いです。
ちなみに、相続とか第三者譲渡時に名義変更をご連絡いただければ、契約は継続するので、費用は発生しないです。
まあ、でも、余程、自分で欲しいとかという理由がない限りは、わざわざ解約する必要はない
と思いますけど。わら

顧客

まあ、確かにそうか…。

営業

先程もお伝えさせていただきましたが、お客様によってはお断りをしているのですが、今、私達も全て無料で「そもそも太陽光パネルが設置できる家なのか？」という診断・調査をさせていただいておりまして、「どのくらいのパネルが載るか？」というのがわかるだけでも、弊社であれ他社の商品であれ知っておいて損はありませんので、やぶさかでなければ、是非、お願い致します！

顧客

YES（※申込書記載に。）

OR

旦那に相談するね。

OR

結構です…（※捨て）

営業

そうですね！ご自宅のことなので、ご主人にもご相談いただくことがいいと思います。
是非、お話しててください！そういえば、今、無料で「どれくらい金額が安くなるのか？」
というので、具体的な削減金額をシミュレーションさせていただいているのですが、今、東京電力なので、検針票来てると思うんですけどありますか？

顧客

いや～、そこまではいい。

OR

あ～あるかも。（持ってきてくれるの待つのみ）

営業

具体的な削減金額をご覧いただいたほうが、実際のイメージも付きやすいと思いますし、そ

れでゴリゴリの営業とか無理矢理導入していただくとは無いので、本当すぐにお出ししますよ！

顧客

YES

OR

NOT

以上