

2025年

# 知的資産経営報告書



# 目次

---

1. 代表挨拶	2
2. 経営哲学	3
3. 事業概要	4
4. 沿革	5
5. 業務フロー	8
6. 商流	9
7. 知的資産	10
8. 現在価値創造ストーリー	14
9. 経営環境	15
10. 将来ビジョン	17
11. 実行計画	18
12. 将来価値創造ストーリー	19
13. 会社概要	20
14. あとがき	21

# 1. 代表挨拶

## ■エコ商材業界 日本一の対応で、安心の暮らしを届けます

当社は『利他の心』を経営理念に掲げ、太陽光発電システム、蓄電池、オール電化の施工・販売や住宅リフォーム全般を手がけています。

当社が提供する太陽光発電や蓄電池は、お客様の電気料金の負担軽減や値上げリスクへの備え、さらに災害や停電への対応にも役立つ商品です。単に商品の提供だけではなく、広いエリアでの迅速な対応、適正価格、豊富な知識や情報、補助金対応など、安心してご利用いただけるサービスを整えており、エコ商材業界で日本一の対応を自負しています。自社に工事部を持つことで、営業から設置、アフターフォローまで一貫して対応できることも当社の強みです。

こうした取り組みを実現するため、各部署では明確な役割分担と社員教育の仕組みを整え、部署内・部署間での情報共有やコミュニケーションを活発に行ってています。その結果、スピード感を持った対応が可能となり、コールセンター、営業部、管理部、工事部それぞれが1件1件の案件を大切に、丁寧かつ迅速に対応することで、多くのお客様から安心と信頼をいただいております。

今後はエコ商材だけではなく、住まいやエネルギーに関連する住宅設備の総合会社として、皆様の安心した暮らしを支えるインフラとなり、100年企業を目指します。そのためにはまずは、10年後を目標に住宅設備の総合会社として業界トップを目指します。

本報告書を通じて、当社の強みである知的資産を改めて皆様に知っていただき、さらなる信頼とご支援を賜れますと幸いです。今後とも、私たちの挑戦に温かいご支援をよろしくお願ひ申し上げます。

サンリスト株式会社  
代表取締役 辻田信次



## 2. 経営哲学

### 経営理念

#### 利他之心 FOR SOMEONE

他を思いやる「利他」の気持ちをもって行動しよう。  
幸せな人生を送るためにには、まずは、  
世の中のお役に立つということ。  
世のため、人のために尽くすことのできる  
豊かな心を育てよう。

### 行動指針

利他之心をもった行いは、相手を幸せにするだけでなく、  
自分自身が幸せになり、人としての魅力が備わる。

1

やると決めたルールを  
最後までやり切る力を  
つけよう。

2

身近な人に笑顔で触れ、  
人に親切にしていくことを  
心がけよう。

#### 魅力的な人になろう！

#### 実践するべき5RULES

3

些細なことにとらわれず、  
世のため人のために  
ひたむきに努力しよう。

4

相手に対して親切に  
できたことを喜びと  
できる人になろう。

5

相手の心の奥にある  
優しさや温かさに  
気づけるようになろう。

### 3. 事業概要

再生可能エネルギーである太陽光で電気をつくり、蓄電池にためた電気を、オール電化で効率よくつかう。私たちが目指すのは、未来へつながる、そんな新しいエコな暮らし。ライフスタイルや電力状況にあわせて、導入からメンテナンス・運用改善に至るまで、すべてをサンリストが担います。

太陽光発電・蓄電池システムは、長期にわたり使用していく設備です。安心して長く使用していただくことを考えた工事が必要であり、継続的なメンテナンスも重要となります。サンリストでは、安定運用することを第一に考え、設置後の運用・メンテナンスまでをワンストップで提供しています。

#### 太陽光発電システム



CO<sub>2</sub>排出を削減して、環境にやさしい太陽光発電。屋根などに設置された太陽光パネル（モジュール）に太陽光が当たると発電します。太陽光から電気をつくり、家庭や企業で使う電力の一部をまかなえます。電気消費量を減らすことができ、電気代の節約に役立ちます。また、国が余った電気を買い取る制度で、売電することもできます。

#### 蓄電池システム



電気を貯める「蓄電池」。太陽光発電を組み合わせることで、昼間効率的に発電して電力を蓄え、夜間にその電力を使用することができ、節電にも繋がります。万が一の災害や停電が発生しても、非常用電源として役立ちます。これからは、自宅で電気を「つくる・ためる」時代。太陽光発電+蓄電池システムで電気を自給自足すれば、いざというときに安心が生まれます。

#### オール電化



オール電化とは、家庭内のエネルギーをすべて電気でまかぬ、火を使わない暮らしのこと。オール電化にすれば、火を使わないため安心感があります。そのうえ便利さ、快適さはもちろん、光熱費がぐっと安くなります。自然エネルギー、省エネ・新エネ技術を取り入れたオール電化リフォームは、「自分らしい暮らし」のための家づくりです。

#### 一般リフォーム



サンリストは一般リフォーム工事も承っております。リフォームは、夢の暮らしを考えることからはじまります。時代とともに、そして、そこに暮らす家族とともに進化していく理想の住まい。お客様のイメージ通りの住まいを実現するために、専門スタッフがしっかりとサポートいたします。

## 4. 沿革

年代	出来事や背景	知的資産
試練の創世期	2014年7月 株式会社エコフェリスを設立 辻田社長が勤務していた株式会社リベルテが倒産の危機に直面したことを受け、太陽光発電・蓄電池・オール電化の販売を行う株式会社エコフェリスを大阪市北区にて設立。資本金は300万円。社名「エコフェリス」には、「エコで人々を幸せにする」という想いが込められている。	【人的資産】成長意欲が高い社長
	2014年10月 自社コールセンター運営開始 当初は、コールセンターの管理をはじめ、バックオフィス業務や工務も含めた業務全般を前職で同じ会社で親交が深かった上司が経営する株式会社レンワに委託していた。	【関係資産】信頼できる商品を提供してくれる商社
	2015年2月 株式会社リベルテ倒産 未回収債権1,400万円に加え、工事代金の未払い3,000万円という負債を引き継いだ。当時は、社長の個人資金から社員の給与を支払う厳しい経営状況であったが、当時の元職場で活躍していたメンバーが居たのと、太陽光ブームの追い風もあり、約1年半で全額を返済を完了した。また、株式会社リベルテから当時主力だったアポインター約10名が合流したことで、コールセンターが軌道に乗り始めた。	対応が良く仕上がりの良い施工店
	2015年4月 業務の拡大に伴い、本社を大阪市中央区に移転	【組織資産】経験を活かして柔軟な対応ができる営業担当
	2015年7月 愛知県名古屋市中区に名古屋支店を開設	
	2015年8月 NHK集金代行業務を開始（2016年2月頃まで） 従来の事業とは全く異なる分野であったが、強い営業マンが集まる会社を目指しており、営業力を活かせると考え新規事業として取り組んだ。	【人的資産】圧倒的案件数に基づく経験知識を持つ成長意欲の高い人材
	2015年9月 ソフトバンク、docomoショップにてインターネット新規販売代行を開始	【風土資産】案件を大事にする姿勢
	2015年9月 初の社員旅行を実施 当時は社員7人で、沖縄に行った。	
発展準備期	2016年2月 福井県福井市に福井支店を開設	
	2016年4月5日 株式会社エコフェリスから「サンリスト株式会社」に社名変更 「サンリスト」は太陽のように社会にとって必要な存在の会社になりたいという意味と、「世界で一番のもの」の頭文字などを集めて造語命名。	【組織資産】働きやすく手厚いフォローのコールセンター
	2016年5月 コールセンターの自社管理開始 これまで外部に委託していたコールセンターの管理業務を自社で行う体制に移行し、社内でアポインター研修を実施するようになったことで、アポイント獲得件数が増加した。	

## 4. 沿革

年代	出来事や背景	知的資産
発展準備期	2016年 6月	一般建設業許可を取得 大阪府知事許可（般-28）第145242号 種類：内装仕上工事業
	2016年 夏頃	工務事務専任担当を配置 これまで社長が兼務していた営業および商社との連携を担う工務事務業務に専任担当者を配置した。
	2017年 6月	岡山県岡山市北区に岡山支店を開設
	2017年 8月	関西電力の取次店として、 関電SOSのホームセキュリティサービスを開始
	2017年 9月	中部電力株式会社と業務提携し、パートナー企業として業務を開始
	2017年	工務業務を自社で一括対応 外注していた工務業務を内製化し、自社で一括管理を行う体制へ移行したことで、時間や費用のロスが減り、案件管理の効率化が進むとともに、メーカーからの情報が集まりやすくなった。
	2018年	業績が順調に拡大 この頃は社員11人となり、代理店との連携も開始した。
	2018年 2月	香川県高松市寿町に高松支店を開設
	2018年 5月	福岡県福岡市博多区に福岡支店を開設 増員を進める中、アポインターを含め約10名体制で福岡支社を開設したが、担当者の病気による離脱や本社との距離感が課題となり、安定した運営体制の確立までに時間がかかった。
	2018年 9月	関西電力の販売サービス協力店として、オール電化販売、 工事業務の受注開始
	2018年 10月	経済産業省創設のおもてなし規格認証2018を獲得
	2018年 11月	「SECURITY ACTION」の星ひとつを獲得
	2019年 4月	資本金を1,000万円に增资
	2019年 9月	関電ガスの”販売2次代理店”として、関電ガスの取り扱いを開始 関西電力ガスの販売代理店として関西地区1位を獲得した。

## 4. 沿革

	年代	出来事や背景	知的資産
発展準備期	2019年10月	古物許可を取得 大阪府公安委員会許可 第6210621060170829	
	2019年11月	コールセンター部門を分社化し、株式会社アイ・シード設立	
	2020年	業績が低迷 2018年の売上拡大を経て、太陽光ブームが一段落し、勢いだけでは通用しない段階へと移行したため、業績が低迷した。当時数社の代理店と業務委託契約をしていたが、代理店が自社で信販契約を利用し当社との取引が減少したり、代理店による無断での会社印鑑作成、偽造書類の作成などの問題が発生し、管理体制の強化の必要性を痛感した。	
	2020年11月	資本金を2,000万円に増資	
	2021年	辻田社長が経営に専念 同業他社の経営者との交流を通じて、自社の組織規模や売上高、業界内での影響力に課題を認識し、社長は営業等の兼務をやめ経営に専念することになった。マネジメント研修を受講するなど自己研鑽を積んだ。社長が経営に専念することで社内の決裁プロセスが迅速化した。	
第二創世期	2022年3月	福岡県福岡市中央区天神に福岡支店を移転	
	2023年3月	大阪市北区に梅田支店を開設	
	2023年3月	工事部を設立 工事部を設立し、自社施工体制の整備と工事職人の雇用を開始した。これにより自社施工件数が増加し、利益率の向上につながった。	【組織資産】 丁寧で先を見据えた工事体制
	2024年1月	福井支店を金沢に移転 新大阪支店（コールセンター）開設	
	2024年3月	東京都品川区に東京支店を開設	
	2024年	内部管理体制および教育体制の強化 社内の組織体制見直しを本格化し、役割・責任の明確化や人員配置の最適化、具体的な目標設定、内勤部門の強化を行った。また人材教育にも力を入れるようになり、社内研修に加え、社外研修への参加なども積極的に進めていった。	【組織資産】 明確な役割分担と社員教育の仕組
	2024年8月	リフォーム部門を立ち上げ	仕事をスムーズに進めるコミュニケーションと情報共有体制
	2025年4月	業務の拡大に伴い、本社を大阪市中央区（現本社）に移転	

# 5. 業務フロー

STEP	業務プロセス	作業の内容やこだわりのポイント
1	アポイント取り 	自社保有の全国4拠点のコールセンターで、オートコールを活用し、1日あたり約1.2万件を架電しています。架電内容はリアルタイムでモニタリングでき、アポインターが困った際やクロージング時には上席者がサポートに入ることで、アポイントの確度向上とアポインターの知識向上につながっています。お客様に情報が正確に伝わっているアポイントをよいアポイントと捉え、取得後は内容をアポシートに記入し、営業担当へ共有しています。
2	営業 	営業担当は大阪10名、福岡2名で、大阪はベテランが多く福岡は若手が中心です。実際に訪問しないと分からぬことが多い、お客様の状況に応じて柔軟に提案しています。商品知識や世の中の動きを常に学びながら、コミュニケーションを大切にしています。警戒心や誤解を解くことも重要であり、地域の情報を取り入れて距離を縮めています。契約は初訪で決める事を重視し、エコキュートや蓄電池の営業では営業自ら下見し、契約後の情報共有もスピード感を持った対応を徹底しています。
3	日程調整、商品選定 	太陽光の契約が確定すると、管理部が中心となって、自社工事部や施工店と下見の日程調整を行います。1週間以内を理想とし、最短で日程調整できることを最優先して依頼先を選定します。下見後、管理部から商社、メーカーへと情報が伝達され、商品選定の後、発注を行います。商品決定後は、お客様と工事日の調整とともに施工店へ部材票を共有します。日程調整・商品選定共にスピード感と確実な情報共有を重視しています。
4	各種申請 	契約内容に応じて、ローン審査、電力会社への「系統連系申請」、経済産業省への「設備認定申請」を行います。ローン審査では、審査通過後にローン会社より先にお客様へ電話で内容確認をしています。系統連系申請は商品確定後に配線図や必要情報を収集して申請し、設備認定申請は工事完了までに登記簿謄本などを回収して申請します。申請の受理には電力会社で1~2か月、経済産業省で約3か月かかるため、ミスなく1回で申請を完了させるよう努めています。
5	施工 	自社施工の場合、下見時に設置場所や要望を確認し、サイズや設置場所など選択肢がある場合はお客様と相談して決定します。施工前には足場の手配や資材の準備を行い、積み込み時は全員で下見写真を確認しながら資材を揃えます。資材は高品質なものを使用し、設置後の耐久性についても配慮しています。現場では作業開始前、作業中、終了後と丁寧に説明を行い、施工は見た目や使いやすさ、メンテナンス性まで考慮し、仕上がりには細心の注意を払っています。
6	アフターフォロー 	太陽光やエコキュートの補助金申請や各種保証書の発行を行っています。補助金申請は国や市町村によって仕様や提出時期が異なるため、不明点は該当自治体に問い合わせたり、必要書類は回収状況を常に管理し、不足書類は速やかに回収しています。保証はメーカー保証に加え、当社独自の10年保証を設定し、保険会社とも連携しています。不備があると差戻や再発行など時間を要するため、ダブルチェックを徹底し、漏れのないよう細心の注意を払っています。

# 6. 商流

顧客		
30代～50代の子供のいる一般家庭（電気料金が高いと感じている人、災害意識の高い人）		
<b>最終顧客が選ぶ理由</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>遠方でも豊富な知識を持った営業が直接訪問してアドバイスしてくれる</li> <li>諦めていた困りごとを解決できるきっかけを作ってくれ、後押ししてくれる</li> <li>対応が早く、すぐに取り付けられ、アフターフォローや補助金申請などサポート体制が充実</li> <li>大手商品、施工実績、自治体の案件受託、価格、メンテナンスなどで信頼できる</li> </ul>		
顧客（取引先）		
工務店・建設会社・建築事務所・販売店・ビルオーナー・工事会社		
<b>顧客が当社を選ぶ理由</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>直近の日程でも対応できる対応力</li> <li>補助金の対応をしている</li> <li>業務範囲外の事にも柔軟に対応</li> </ul>	<b>当社が顧客を選ぶ理由</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>当社が販売していないマンションへの設置案件の紹介</li> <li>安定的に案件の引き合いがある</li> </ul>	
<b>エコ商材業界で日本一の対応</b> サンリスト株式会社 		
<b>当社の製品サービス</b> <b>住宅用太陽光発電、蓄電池などのエコ商材</b> 電気料金の負担軽減、電気料金への値上げリスクへの備え 災害、停電リスクへの備え <b>広いエリアを迅速な対応と豊富な知識による万全のサポート</b> エリアが広い、対応が早い、適正価格、知識情報豊富、補助金対応 アフターフォロー、保証書、メンテナンス 等		
協力先		
西日本に拠点を置く施工店（約20社）		
<b>当社が協力先を選ぶ理由</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>対応、レスポンスが早い</li> <li>対応エリアが広い</li> <li>工事件数が多いため日程調整しやすい</li> <li>工事の仕上がりが良い</li> <li>昔からのお付き合い</li> </ul>	<b>協力先が当社を選ぶ理由</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>案件数が多い</li> <li>管理部の施工店に合わせた対応によって取引しやすい</li> <li>適正かつ確実な支払いによる信頼</li> </ul>	
仕入先		
ユアサ商事、長府工産、WWB などのエコ商材メーカー		
<b>当社が仕入先を選ぶ理由</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>エコ業界で長年の実績を持つ企業</li> <li>商品量が豊富で幅広い</li> <li>販売先を紹介してくれる</li> <li>掛払いができる</li> <li>昔からのお付き合い</li> </ul>	<b>仕入先が当社を選ぶ理由</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>販売量が多い</li> <li>保証書発行などの対応</li> <li>社長との直接商談によるスピードの早さ</li> <li>管理部の対応力によって取引しやすい</li> <li>適正かつ確実な支払いによる信頼</li> </ul>	

## 7. 知的資産

### 人的資産

#### 成長意欲が高い社長



社長は25歳から営業経験を積み、弟に負けたくないという思いや「30歳までに起業したい」という思いを持ち、前職では大阪支店長を務め、当時の勤めていた会社の営業成績最高記録も保持してきました。「人生は死ぬまで勝負」と考え、常に自分の成長にとってタメになる方を選ぶことを心がけています。人とのご縁を大切にし、現状に満足せず、「いろんなことをもっとしたい」と新事業にも積極的に取り組んでいます。その成長意欲が当社の成長の原動力となっています。

また、社長は人への関心と観察力が高く、社員一人一人に積極的に声をかけています。面倒見がよく、社員からの提案や相談には耳を傾け、適切なアドバイスや「やってみたら」と背中を押すこともあります。

#### 圧倒的案件数に基づく経験・知識を持つ成長意欲の高い人材



当社では月間約100件の案件を取り扱っており、他社と比べても圧倒的な件数です。お客様や案件は毎回異なるため、営業、工事、アフターフォローのいずれにおいても自然と多くの経験を積むことができます。件数が多い分、トラブルやクレームになった案件もありましたが、その経験から知識や対応力が蓄積され、先回りして情報を集めるなど未然のトラブル防止にも役立っています。件数の多さは成長スピードの速さにも直結しており、コールセンターでは件数の増加、営業では成約率向上、管理部では業務効率化など、それぞれが責任を持ち工夫しながら業務に取り組んでいます。こうした経験と知識を活かし、常に成長し続ける人材が育っています。

### 風土資産

#### 案件を大事にする姿勢



営業経験を持ち契約の大変さを理解している社員が各部署の管理を担っております。そのため、営業部だけでなく管理部や工事部でも一つ一つの契約を大切にし、責任感を持って業務に取り組んでおります。営業部では契約時に情報をできるだけ収集することで、その後の工程をスムーズにし、最短での設置や使用できるように努めています。管理部では、契約後に下見や工事日を可能な限り最短の日程で調整することで、失注やお客様の不満を未然に防ぐよう努めしております。工事部では、丁寧なご説明とお客様のご要望に沿った施工を心がけ、お客様にご納得とご満足をいただけるよう尽力しています。このように全社が一丸となり、契約の履行に努めています。

# 7. 知的資産

## 組織資産

### 明確な役割分担と社員教育の仕組



当社では、2021年以降に社内体制を整備し、組織化を進めたことで役割が明確になりました。これにより、それぞれが自分の仕事に責任を持って取り組めるようになるとともに、情報の流れが早くなり業務効率も向上しました。以前は担当が不明なまま業務が滞ったり、疑問が生じても誰に聞けばよいのかわからず情報が錯綜することもありましたが、組織化によってそうした問題は解消されました。さらに、2024年からは社外研修への参加を積極的に行い、人材教育にも注力しております。外部で得た学びや気づきは各自の業務に活かされるだけでなく、毎週月曜日の朝に社内で共有することで、組織全体の知見として蓄積されています。

### 仕事をスムーズに進めるコミュニケーションと情報共有体制



コミュニケーションを大切にする社長を筆頭に、管理者はメンバー一人一人との関わりを心がけています。そのため日常的にコミュニケーションが活発に行われ、人間関係の良い環境が築かれています。人材の入れ替わりが多い業界ながら、初期メンバーの多くが現在も中核人材として活躍しています。コールセンターでは管理者間での定期的な会議、営業部門では営業会議や定期報告を通じて情報を共有しています。管理部門でも日常的にコミュニケーションを行い、部門間では LINEWORKS を活用して円滑な情報共有を実現しています。こうした取り組みにより、業務をスムーズに進められるだけでなく、ミス防止や課題解決、改善にもつなげています。

### 働きやすく手厚いフォローのコールセンター



コールセンターでは、アポインターの方の希望や経験に応じて、電話対応中に社員が交代してフォローすることで、負担の軽減やスキルアップにつなげています。研修はほぼ毎日実施しており、知識補充などの座学だけではなくオートコールシステムを活用し、リアルタイムで確認できる実際の通話内容をもとに研修を行っています。さらに、目標達成度に応じた達成会の開催や、成果を上げた方が業務委託から正社員登用へステップアップできる制度も整えています。また、管理者はメンバー一人一人とのコミュニケーションを大切にし、日々の関わりを通じて、人間関係の良い職場づくりを実現しています。

# 7. 知的資産

## 組織資産

### 丁寧でスピード重視の調整力



契約後は、管理部が中心となり最短で工事できるよう日程調整や商品選定・手配を行っています。下見や工事は、自社工事部も含めて複数の施工店から最も早く対応可能な会社に依頼しています。また、下見の際に写真やレイアウトなどの情報を収集し、メーカーでの商品選定をスムーズに進められるようにしています。商品の納品は施工店宛に行うことで、ロスが発生しないよう工夫しています。管理部では、それぞれの仕入先や施工店に合わせた丁寧な対応を行い、お互い気持ちよく取引できるよう心がけています。さらに、納品や段取りの漏れ・ミスを防ぐため、案件管理表の作成や情報共有、ダブルチェックを徹底し、業務の精度とスピードを両立させています。

### 経験を活かして柔軟な対応ができる営業担当



営業担当はベテランが多く、それぞれの経験や強みを活かして柔軟に対応しています。地域の話題を取り入れたり話し方を工夫することで、お客様の警戒心を和らげ、信頼関係を築いています。現場に行かないと分からないことも多いため、お客様の話を丁寧に聞き、状況に応じて柔軟に対応しています。検討保留になると契約に至らないことが多いため、初訪の提案で決定していただけるよう心がけています。営業担当の人柄や豊富な商品知識を活かしたアドバイス、アフターフォローや補助金申請などのサポート体制の充実、施工実績など様々な角度から提案し、お困りごとの解決や潜在ニーズを引き出し、エコ商材導入のきっかけづくりや後押しをしています。

### 丁寧で先を見据えた工事体制



工事部では、下見の段階から丁寧にご説明を行い、選択肢がある場合にはお客様のご要望に合わせて対応しています。工事の作業前・作業後には、お客様にわかりやすい内容を説明し、認識のズレをなくして安心していただけるよう努めています。また、作業スタッフ間でもコミュニケーションを大切にし、作業前に最終イメージを共有できるようにしています。

施工においては、職人の作業性よりもお客様の使いやすさや見た目の美しさを重視しています。さらに、材料は単に安価なものではなく、高価な耐久性の高い配線やネジを使用することで、使用中の修理頻度を減らし、お客様にも当社にも負担が少なくなるよう配慮しています。

## 7. 知的資産

### 関係資産

#### 信頼できる商品を提供してくれる商社



仕入先の商社は、エコ商材業界で長年の実績を持ち、豊富かつ幅広い商品を取り扱っています。長年のお取引による安心感に加えて、納期などにおいて融通をきかせた対応をしてくださるなど、当社のスピード重視の対応には欠かせない存在です。また、掛け払いでのお取引により、支払い業務の効率化が図られています。さらに近年は販売先のご紹介もいただくななど、取引の幅が広がっています。

仕入先からは、販売量の多さや保証書発行などの対応力、迅速で丁寧な対応、適正で確実な支払いにより、お取引いただいていると自負しております。

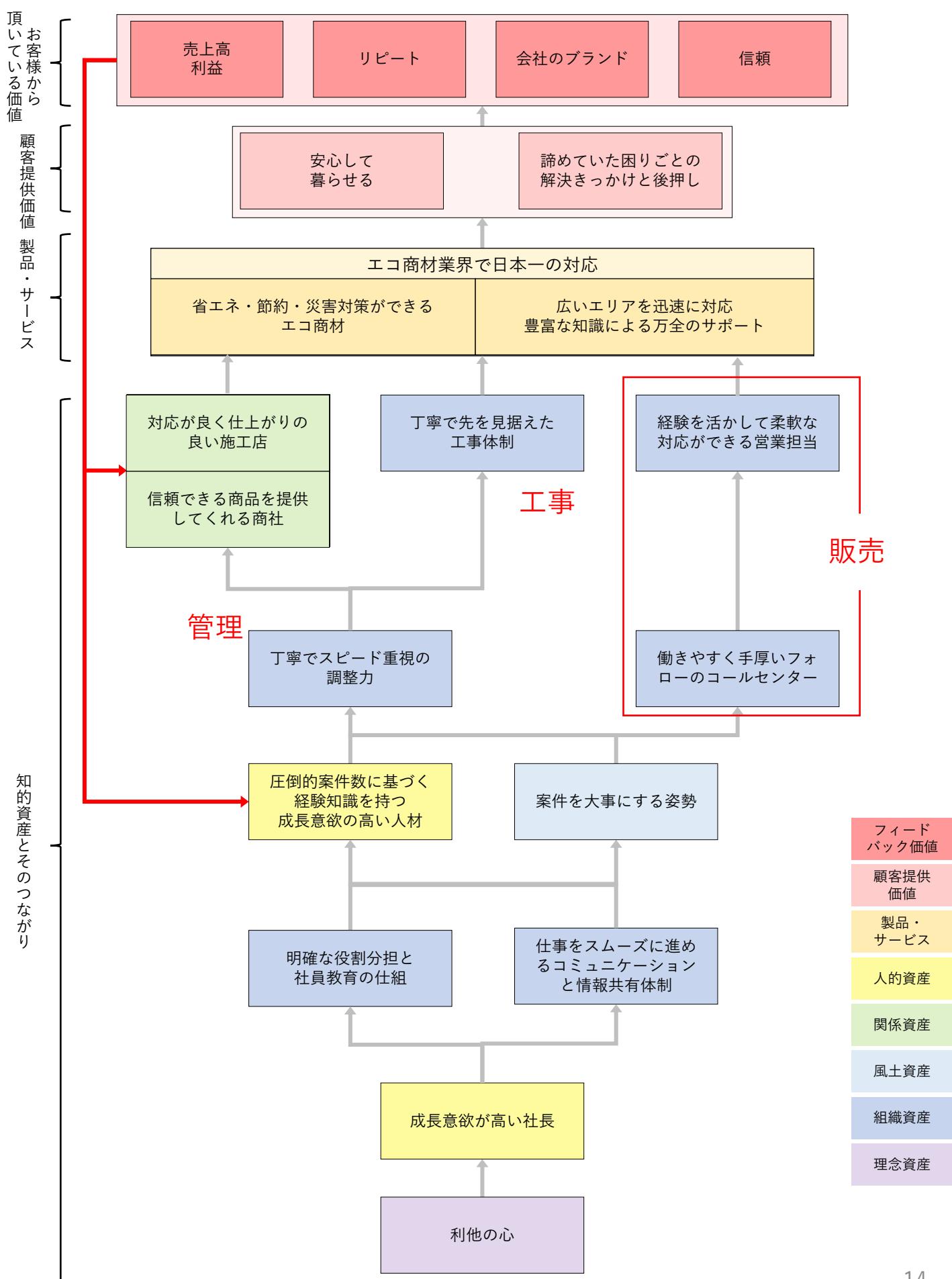
#### 対応が良く仕上がりの良い施工店



当社は西日本を中心に、各地の施工店とお付き合いをしております。どの施工店も対応やレスポンスが早く、仕上がりの品質も高いため、当社の日本一の対応力を支えてくださっています。

なかでも、長年お付き合いのある宮本電気様は、対応の早さに加えて、工事枠も多いため、当社の希望する最短日程での工事調整が可能です。さらに、広いエリアをカバーしていただいている、他社が断るような難しい案件にも柔軟に対応してくださいます。そのため、安心してお任せできる信頼できる協力会社様です。

## 8. 現在価値創造ストーリー



# 9. 経営環境

	現在の状況と変化予測	自社にとっての影響と対応策
顧客の変化	<p><b>【現状】</b> インターネットの普及もあり、訪問営業は以前より難しくなっています。インターネットで調べやすく、複数の営業を受ける方も多いため、比較されやすい状況です。一方でリフォーム詐欺の増加から警戒心も強まっています。需要面では、エコキュートの2台目買い替えが増加し、太陽光と蓄電池のセット購入も増加しています。さらに、大型太陽光においてはメンテナンス業務の依頼が増えてきています。</p> <p><b>【5年後の変化予測】</b> 今後は太陽光や蓄電池の普及がさらに進み、各家庭では「設置しているのが当たり前の設備」となっていきます。エコキュートは3台目への買い替えが進み、太陽光と蓄電池のセット購入もさらに増加すると考えられます。加えて、大型太陽光ではメンテナンスに加えて交換需要も増えていく見込みです。</p>	<p><b>【影響】</b> 商品の目新しさがなくなり、営業の難易度は上がります。営業担当者はより専門的な知識を持つ必要があります。顧客の警戒心に対応する力も求められます。一方で、買い替え需要が増えることで、お客様との長く安定した関係が進むと考えられます。また、大型太陽光においてはメンテナンスや交換の依頼が増えると考えられます。</p> <p><b>【対応策】</b> 最新の知識を習得し、メリットを分かりやすく伝えることが重要です。SNSでの情報発信を強化し、知名度と信頼を高めます。また、営業の専門性を磨き、リフォームと組み合わせた提案を行うことで、より幅広い顧客ニーズに応えていきます。加えて、大型太陽光のメンテナンス・交換需要に対応するため、工事部の人材強化を進め、安定的に案件を受けられる体制を整えます。</p>
市場の変化	<p><b>【現状】</b> 太陽光市場は成熟して競争が激しくなっています。売電価格は全体として下落傾向にありますが、電気代の高騰や補助金制度の復活・拡充、新たな補助金により販売の追い風となっています。</p> <p><b>【5年後の変化予測】</b> 気候危機への懸念などから再生可能エネルギー市場はさらに拡大していくと思われます。太陽光市場においては、電気代の高騰は続く一方で、売電価格はさらに下がり、補助金制度は横ばいまたは増加の可能性があります。この環境下で自家消費型の太陽光提案や蓄電池とのセット販売がより重要なになっていくと考えられます。</p>	<p><b>【影響】</b> 市場の成熟とともに、少子化や人口減少の影響で新築一軒家の建築の減少傾向、固定電話契約数の減少などにより新規契約の獲得は難しくなり、従来型のテレアポによる成約数は減少する見込みです。一方で、電気代の高騰は自家消費型提案の追い風となり、蓄電池を組み合わせた販売のニーズが高まる可能性があります。</p> <p><b>【対応策】</b> 販売面では、まだ成長余地のある自家消費型や蓄電池を組み合わせた提案を強化します。また、補助金申請の仕組みを整備し、スムーズに申請できる体制を構築します。</p>
競合の変化	<p><b>【現状】</b> 太陽光市場では小規模事業者の淘汰が進んでいます。一方で、大手・中堅企業は成長しており、その他にもWEB集客や催事販売、アライアンス戦略など、様々な特徴を持った競合が存在しています。</p> <p><b>【5年後の変化予測】</b> 今後も競合各社は成長を続けると予想されます。特にWEB集客に強い企業は知名度やお客様との接点を作りやすく、存在感が増すと考えられます。</p>	<p><b>【影響】</b> 競合の成長による影響は局所的で大きくはないものの、WEB集客をうまく活用する競合により、一部のお客様を奪われる可能性があります。</p> <p><b>【対応策】</b> 競合の手法を参考にしつつ、当社もWEB集客を強化します。オンライン上での認知拡大や情報発信を積極的に行い、競合に負けない営業力を維持していきます。</p>

## 9. 経営環境

	現在の状況と変化予測	自社にとっての影響と対応策
仕入先・協力先の変化	<p><b>【現状】</b> 仕入先や協力先では納品に関する指定が増え、現場への直接配送ができないケースや、時間指定に追加費用が発生することが増えています。また、工事費や商品価格の上昇などもあり、管理業務や調整の手間が増加しています。また、当社の協力先ではありませんが、業界的には施工会社の減少も進んでいます。</p> <p><b>【5年後の変化予測】</b> 今後は納品や施工に関する条件がさらに厳しくなると予想されます。一方で、AIやデジタル技術の活用によって、仕入れや管理業務の効率化が進む可能性もあります。施工会社の減少や工事費の上昇傾向は続くと考えられます。</p>	<p><b>【影響】</b> 仕入先・協力先の変化により、管理や調整の業務量が増え、利益率の低下が懸念されます。</p> <p><b>【対応策】</b> 非本業に関わる経費を削減し、スケールメリットを活かした仕入れや工事代の交渉、内製化などでコストを抑えます。また、施工会社の減少に備えて、工事部の人員を増強し、当社で受注できる体制を整えます。</p>
その他の変化	<p><b>【現状】</b> 労働人口の減少が進み、若い世代では営業、工事職人などの仕事を避ける傾向や、新しい職業（例：SNS発信関連など）に関心を持つ人が増えています。そのため、意欲のある人材が減少し、入社しても短期間で離職するケースが目立っています。</p> <p><b>【5年後の変化予測】</b> 今後もこの傾向は続き、採用市場では労働人口の減少や意欲の高い人材の不足が続くと考えられます。</p>	<p><b>【影響】</b> 人材の確保が難しくなり、人間力のある能力の高い人材を採用しづらくなります。結果として、人手不足が成長の制限要因となる可能性があります。</p> <p><b>【対応策】</b> SNSを活用した採用活動を強化し、会社のビジョンや理念を伝えることで共感を得られる人材を集めます。入社後は研修やコミュニケーションを通じて指導体制を確立し、チームで成果を出せる仕組みやキャリアポストを用意します。また、安心して働く居場所や成長の実感を得られる環境を整え、部署間交流やチーム間の連携を促進することで、離職防止と人材育成を進めます。さらに、M&amp;Aなども視野に入れていきます。</p>

# 10. 将来ビジョン

住まい・エネルギー・再生を軸に、  
安心した暮らしを支えるインフラとなり、  
100年続く企業を目指します。

## ■暮らしの安心を支える住宅設備の総合企業として業界トップを目指します

住まい・エネルギー・再生を軸に、安心した暮らしを支えるインフラのような企業を目指し、10年後には住宅設備の総合会社として業界トップの地位を確立します。お客様からは「住宅設備のことならすべて任せられる」と信頼される存在となり、エコ商材とリフォームを中心に事業を展開し、持続可能な社会の実現にも貢献していきます。そのために、以下の取り組みを進めてまいります。

### 1. 人材の採用・育成・定着への取り組み

当社のビジョンを実現するには、まず当社の想いに共感し、一緒に取り組んでくれる人材が必要です。事業拡大や新しい挑戦を進めるには、人員の拡充と質の向上が必要であり、採用と育成を通じて組織の成長を加速させます。今後3年間で新卒採用の仕組みと育成マニュアルを整備し、毎年10名程度の新卒が安心して成長できる環境をつくります。さらに、長く働きやすい制度や環境を整備し、太陽光とリフォームを組み合わせた販売手法の確立、管理者育成の体制づくりにも取り組みます。5年後には新卒採用を毎年15名程度に拡大し、社員定着率を7割以上に高めています。

### 2. 社内体制の強化

人材の採用・育成と並行して、社内体制の強化も進めます。まず、工事部門を強化し、自社だけで仕事を完結できる体制を整えます。工事部門を強化することで、自社の案件の施工だけではなく、施工のみの案件の受注も進めています。同時に、コールセンターも拡充し、アウトバウンド・インバウンド双方で円滑にお客様対応ができる組織を整備し、5年後には300人規模の体制を目指します。

### 3. エリア拡大

同じく人材の採用・育成と並行して、事業のエリア拡大に取り組みます。3年間で東京・関東・東北エリアへの進出を進め、拠点網を広げていきます。5年後をめどりで沖縄・北海道に支店を設置し、全国各地の拠点に営業と工事の人員を駐在させることで、迅速かつ柔軟に全国をカバーできる体制を構築します。さらに10年後には海外への進出も視野に入れ、国内外で多くの暮らしに安心と快適を届けられる体制を目指します。

### 4. 新規事業展開

新規事業の展開にも積極的に取り組みます。まずは不動産物件（京都市上京区）の保有、管理を進めています。また、太陽光発電所の保有・運営を開始するとともに、工務店とのアライアンスを進め、事業基盤を広げます。3年後には、営業力向上を支援する研修事業を立ち上げます。5年後には、リフォームなどを体験できるモデルルームの設置や、戸建て住宅の建築・販売事業への参入、太陽光パネルのリサイクル事業、そして電気の小売り事業にも取り組み、住まい・エネルギー・再生を軸に、事業の多角化を図ります。

# 1 1. 実行計画

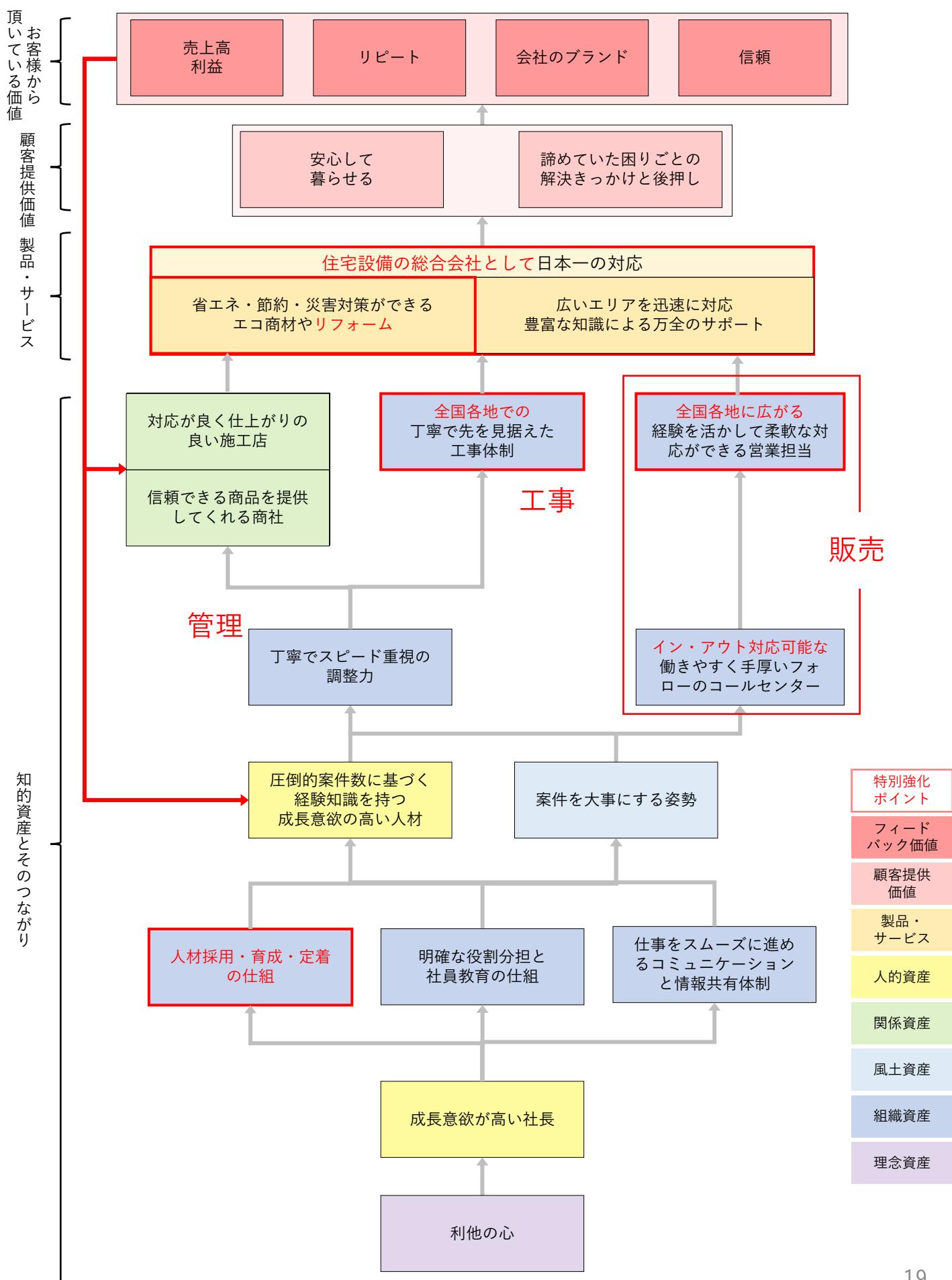
## ■定性目標

項目	具体的な実行計画
<b>1. 人材の採用・育成・定着への取り組み</b>	
人材採用（新卒）	2027年卒から新卒採用を本格化し、毎年10名強を採用できる体制の構築
人材育成（新卒）	社会人基礎・自社理解・配属先実務教育のマニュアル整備と研修の標準化
人材採用育成（管理職）	管理職育成のためのマニュアル作成と教育体制の構築
人材定着	チーム感醸成と個人目標管理ノート活用のための社内報（月間）の配布 期待感を持てる会社づくりとして、ビジョン浸透の取り組みを推進 部署内外におけるコミュニケーション促進による関係強化
<b>2. 社内体制の強化</b>	
工事部強化	自社だけで工事を完結できる体制の構築
コールセンター拡充	アウトバウンド・インバウンド双方で円滑にお客様対応ができる組織を整備
<b>3. エリア拡大</b>	
全国各地へ拠点展開	5年後をめどに全国各地の拠点に営業、工事人材を駐在
<b>4. 新規事業展開</b>	
住まい・エネルギーを軸に展開	不動産物件の保有・管理、太陽光発電所の保有・運営、工務店とのアライアンス、営業力向上を支援する研修事業、リフォームなどを体験できるモデルルームの設置、戸建て住宅の建築・販売事業への参入、太陽光パネルのリサイクル事業、電気の小売り事業にも取り組みなど、現在の事業を軸に多角化を進めていく

## ■定量目標

		現状 (2025年)	5年後 (2030年)	10年後 (2035年)
売上高	全社	18億円	50億円	120億円
	エコ商材	—	24億円	50億円
	リフォーム	—	20億円	50億円
	その他工事など	—	6億円	20億円
社員数		35名	85名	200名
従業員数		107名	300名	500名

# 12. 将来価値創造ストーリー



# 1 3. 会社概要

会社名	サンリスト株式会社 SUNLIST Co.,Ltd
本社所在地	〒541-0046 大阪市中央区平野町2-3-7 アーバンエース北浜ビル5F
TEL／FAX	06-6585-0692／06-6585-0693
設立	2014年8月
資本金	2,000万円
従業員数	107名（2025年9月現在）
代表取締役	辻田信次
事業内容	太陽光発電システム、蓄電池及びオール電化の施工及び販売 住宅リフォーム全般 仮設資材リース 不動産管理 ビルメンテナンス事業
顧問弁護士事務所	セイカ法律事務所
許可・登録	〈建設業許可〉 大阪府知事 許可(般-6) 第145242号 〈登録電気工事業者届出〉 大阪府知事届出 第2021-0052号 〈古物商許可〉 大阪府公安委員会 第6210621060170829号
取引銀行	りそな銀行 関西みらい銀行 西日本シティ銀行 GMOあおぞらネット銀行
おもな取引先	関西電力株式会社、中部電力株式会社、北陸電力株式会社、中国電力株式会社、四国電力株式会社、九州電力株式会社、パナソニック株式会社、三菱電機株式会社、ダイキン工業株式会社、株式会社東芝、株式会社日立製作所、カナディアン・ソーラー・ジャパン株式会社、ハンファQセルズジャパン株式会社、長州産業株式会社、シャープ株式会社、オムロン株式会社、ニチコン株式会社、ユアサ商事株式会社、長府工産株式会社、株式会社たけでん、かんでんEハウス株式会社、株式会社ハジメ、TOTO株式会社、株式会社LIXIL、タカラスタンダード株式会社、リコーリース株式会社、昭和リース株式会社
取扱信販会社	株式会社アプラス、オリコプロダクトファイナンス株式会社、プレミア株式会社
ホームページ	<a href="https://sunlist.co.jp/">https://sunlist.co.jp/</a>

# 1 4. あとがき

## 1. 知的資産経営とは

知的資産とは無形の資産であり、企業における競争力の源泉である、人材、技術、ノウハウ、組織力、知的財産（特許、商標など）、ブランド、顧客とのネットワーク、仕入先や協力会社とのネットワーク、組織風土、経営理念などの財務諸表には記載されていない経営資源の総称です。

知的資産経営報告書とは、自社の知的資産、および知的資産が価値を生み出す過程（ストーリー）を、取引先や仕入先、協力先、金融機関などの外部関係者、従業員や株主などの内部関係者といったステークホルダー（利害関係者）に対しわかりやすく伝え、企業の価値創造にいたる認識の共有を図るために作成する書類です。

経済産業省から2005年（平成17）10月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠して作成しております。

## 2. 注意事項

本知的資産経営報告書に掲載しました将来の経営戦略及び事業計画並びに附帯する事業見込みなどは、すべて現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて記載しております。そのため、将来に亘り当社を取り巻く経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要が生じる事もあり、その際には、本報告書の内容が将来実施又は実現する内容と異なる可能性もあります。よって、本報告書に掲載した内容や数値などを、当社が将来に亘って保証するものではない事を、ご了承願います。

## 3. 作成者

サンリスト株式会社

代表取締役 辻田信次、築山将司、松井敬太、嶋崎弘彬

## 4. 作成支援

中小企業診断士 柳田有香

## 5. 問合せ先

サンリスト株式会社

〒541-0046 大阪市中央区平野町2-3-7 アーバンエース北浜ビル5F

TEL.06-6585-0692

FAX.06-6585-0693

Webサイト：<https://sunlist.co.jp/>

## 6. 発行

2025年9月