

スクリプト	解説
○○さま、本日はお時間をとっていただきありがとうございます。 今日、お伺いさせていただいたのは、お外に設置しているフロ給湯器を	時間を取っていただいたことに対するお礼とお伺いした
今後、お取替えする際に今の生活状況や時代に合わないものなどを選んでしまわないよう、またお取替えされてから	理由を明確に伝える。ご提案やよろしかったらといった
『ちゃんと選んでおけばよかった』と後悔されないよう、事前に情報提供させていただく為に、お時間をとっていただいております。	ワードは販売ありきの誤解を与えるので要注意すること。
日常的にお外にある給湯器を意識されてる方は、まずいらっしゃいません。	給湯器は、最も家の中で、寄り付かない家の外にある。
お湯が出なくなったり、設定温度が低くなったり、リモコンにエラーが出るなど、故障してから	だからこそ、給湯器を日常的に意識している人はいない
「どうしよう!」ってなる方がほとんどです。そうなった時に困らないよう、	という事実を最初にお伝えする。誰しもがそうであり、
お客さまとの接点があった場合、極力、お時間を取っていただき、情報を提供させていただいております。	故障してから大慌てするのが大半なんだと伝える。
まず、○○さまの現在の給湯器ですが、(リンナイ)の24号全自動フロ給湯器が洗面所裏に設置されています。	現在、使用している給湯器タイプを理解いただくことで
取付けてからの年数は約○年経過しています。(非常に上手く使われていますね。よくもっていると思います)	次に取り替える給湯器へ意識が向いていく。
現在、お湯の出とか問題ございませんか? はい、給湯能力は○○号で問題ないようですね。	診断は今の給湯能力で生活上問題ないかを確認する。
では、10分少々お時間をいただき、一方的にご説明させていただきます。ご質問等ございましたら最後にご確認しますのでよろしくお願いします。	赤字部分、『15分プレゼン』の肝の一つとなる。お客さま
おそらく○○様も、数年前にガラ携からスマホに切り替えられたように、実は、給湯器もここ10年で大きく様変わりしています。	が最後までお話しを聞かれるのは、ここでの約束があるか
基本的に、外に付いているものですから、日常的に意識されてる方は少ないのですが、携帯電話と同じくらい変化しています。	らである。誰もが日常的に使用しているスマホの用途が
ただ、取り付けるものですから、設置できるできないもありますし、家族構成や生活スタイルによってご提案する給湯器も変わってきます。	たった10年間で大きく変化したことを伝え、実は給湯器も
で、今回○○さまの洗面所裏の給湯器廻りに一定のスペースがございましたので、こちらの給湯器の説明をさせていただきます。	同じであり、説明を聞く必要性を実感してもらう。
【NO.1】(記入用紙を出す) おそらく名前くらいは聞いたことがあると思います。 エネファーム。 一言で申しますと「発電する給湯器」です。 一般販売されてすでに10年以上経っていますので、 もしかしたら、どこかで説明などお受けになったことがあるかもしれません が、 スマホと同じで、ここ数年、エネファームの機能や役割がガラッと変わってきています。 ですので、国内はもちろんのこと、環境先進国のドイツやヨーロッパ諸国でも普及が始まっております。	非常に重要なワードが赤字部分となる。エネファームの 認知度だけでなく、これまでに何度もエネファームの説明 を受けていると考えるべき。そして、これまでの説明と 今回の説明は別物なんだとしっかりお伝えする。
外観は、 今の給湯器と同じくらいの大きさのものが、もう一台 、洗面所裏の給湯器の近くにつくとイメージしてください。 そのスペースがあるのでお話させていただいてる訳ですが。 まず前提として、エネファームはこれまでお使いになっていた給湯器の基本機能は全て装備されています。 その上で、 今の給湯器に装備されていない機能が、大きく3つ増えます ので、その部分のご説明をさせていただきます。	今の給湯器と同じくらい・・・、このワードがあることで 後付け提案から入りハードルを下げることも可能となる。 これまでの給湯器とエネファームの機能をひとくくりに しない。既存給湯器の機能が全て引き継がれることと、 新たに新機能が追加されることを冒頭で伝える。 追加される新機能がの期待値を高めていく。



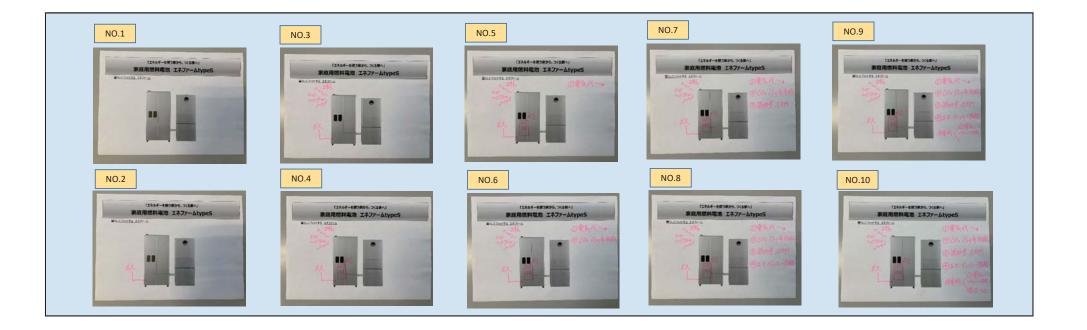
スクリプト	解説
少し仕組みの話をさせていただきます。 まず、向かって左側の燃料電池ユニットにガスを接続します。【NO.2】 ガスの成分って、普段、気にすること無いと思うんですが、 約8割が水素でできております。このガスの成分の8割を占める水素だけをある部品で取り出し、空気中の酸素と化学反応させて電気を作ります。 ○○さま、覚えていらっしゃるかどうかわからないのですが、昔、小学校の理科の実験で『水の電気分解』って勉強したらしいんですけど。 私は全然覚えていないんですが、その水の電気分解の逆のことをここで行って電気を作っています。 その時に作る電気は、0.05から0.7キロワットでお家の中で使い切る程度の電気を長時間作り続けます。ほぼ24時間発電し続けます。【NO.3】 何キロワットって言われてもわかんないよってみなさんおっしゃるんですが、蛍光灯1本が0.1キロワットぐらいだと思ってください。 ○○さまのリビングを少し見渡しますと、テレビが消えて照明がついて、だいたいこの部屋だけで現在0.2キロワットぐらいお使いでしょうか。 て、この電気なんですが、今、原発がほとんど停止しておりますので、火力発電所で作られた電気がここまで来ています。 火力発電所で作られた電気は、製造時に大量の熱とCO2が発生しています。	 仕組みの説明抜きでエネファームの魅力を伝えることは、 絶対不可能です。『15分プレゼン』の根幹となります。 ここから、黒の太字は【フレーズ】となります。 【フレーズ】は、寄り添う言葉、強める言葉、場面を変える言葉の三つとなります。フレーズを十分に効かせ、ガス屋さんの説明にならないようお客さま目線で説明することがポイントになります。水の電気分解のくだりでお客さまがお答えするケースがありますが、お客さまの反応は基本無視して説明を進めてください。知ってそうで知らないことは意外にあります。何故、火力発電所や原発が海の近くにあるかも、その一つかもしれません。
では、エネファームに話を戻します。 エネファームも やはり、火力発電所と同じで 電気を作る時に熱を発生させます。 エネファームといえどもその特性に逆らうことはできません。電気を作っておりますので、やはり熱が生まれてしまいます。 では、火力発電所では海に捨てていたその熱を、エネファームはどうするかと申しますと、【NO.4】 燃料電池ユニット内部に、 25リッター 常に満タンに水が入ったタンクが内蔵されております。 通常、火力発電所では海に捨ててしまう熱をエネファームは上手く活用し、上から順に 65°C のお湯に変えていきます。温かいものは上にいきますので。 もうお分かりかと思いますが、この電気を作った時に生まれる副産物の熱も、かしこく利用する。これがエネファームの基本機能となります。	電気を作った時に生まれる熱をエネファームは捨てない。 ガスというエネルギーから電気と熱を作り出すのだが、 あくまでも、熱は電気を作った後にでる副産物であり、 通常、捨てられるものをエネファームは捨てない。 PEFCよりは、熱の利用率は下がるものの、活用しているの は事実なので、熱の有効利用については説明しましょう。 *PEFCとの比較提案でSOFCをご案内する際は、それぞれの 特徴を分かり易く説明する必要が出来てきます。
○○さま、ここまで2つポイントがございました。一つ目は、ガスで長時間電気を作り続けるわけですから、購入する電気が大幅に減ります。【NO.5】 もうーつは、その電気は化学反応で作られた電気ですから、ほとんどCO2が出ていない点になります。どれくらいの削減効果があるかというと、 今、○○さまがお使いになっている洗面所裏の給湯器をエネファームに変えるだけで、たったそれだけで1年間に1.5トンのCO2を削減します。【NO.6】 1.5トンなんて、気体の量なんてわかりづらいと思うんですが、人間一人が4年半かけて呼吸で吐き出す量だと言われています。 あと、4人家族が1年間に排出するCO2が約6トンと言われています。現在お使いの給湯器をエネファームに替えますと6トンに対して1.5 t は年間25%の CO2削減に繋がります。2021年4月の気候変動サミットで菅首相が、2013年度比で、2030年までに日本のCO2排出量を46%削減しますと世界に向けて 約束した数値がございました。エネファーム導入時の一般家庭の削減効果25%という数字が如何に大きいかが分かるのではないでしょうか? ですので、 国もこのエネファームの環境性の高さを完全に認めております。だから、補助金が出ます。 いくらか、○○万円です。【NO.7】 地球温暖化の時代は終わって、地球沸騰化の時代に入ったと近年、言われていますが、CO2の排出を最小限にしていく、限りなくゼロにしていくことが 人類の喫緊の課題だと言われています。ですので、年間に1.5 t のCO2削減は、国も認める、本当に価値あることだとご理解下さい。	これまでの『15分プレゼン』と異なり、仕組みの繰り返し 説明を省略しています。要点を最後に説明する形で修正 して下さい。以前は京都議定書のCO2削減目標を記して いましたが、2021年の気候変動サミットでの削減目標に 変更しています。どんどん新しい削減目標に修正されたり していますが、取り急ぎこの数字で覚えて下さい。 数年前と異なり、CO2削減への取組みが社会も企業も 標準になりつつあります。それによって、お客さまが耳に するワードも変わってきました。 特に2023年以降、世界規模の猛暑により、地球沸騰時代と 呼んだり、エアコンを生命維持装置と呼んだり、ステージ が変わりました。「まったなしのステージ」に入りました。



スクリプト	解説
 ①のコスト面と、②の環境性、この二つがこれまでのエネファームだったのですが、ここ最近非常に注目が高まってきたのが3つ目の部分となります。 ○さま、もし何かしらの災害で、地震とか大型の台風で、ライフラインのどれかが止まったら、 避難所に行かれますか?、それとも家屋に問題がなく、遅難命令が出ていなければ、在宅避難を選ばれますか? 実はですね、在宅避難を選ばれる方がここ数年、非常に増えてきております。 避難所でプライベート空間が確保出来ないことやトイレの心配、また小さなお子さんや介護を必要とする方がいたり、ペットがいる方などは特に周りに 気を遣われるので在宅遅難を選ぶ傾向にあります。また、コロナの感染症を考えますと… では、在宅避難を選択したとして、災害が起こった時、本当に我が家で在宅遅難が出来るのか?いかがでしょう? 何かしら、食材や水の偏蓄については意識されてる方もいらっしゃいますが、災害によって電気・ガス・水のいずれかのライフラインが止まるまで考え、 準備されている方はほとんどいません。農林水産省も『災害時に備えて食品の家庭備蓄を始めよう』と具体的に推奨しているくらいです。 災害時、在宅避難をする場合、一つキーワードがあります。「7日間」だそうです。覚えておいてください。[NO.8] 『7日間』を乗り切るために最低限の食品やエネルギーの備蓄を考えておく必要があると言われています。 これは、ライフラインの停止によって物流が機能するのに7日間以上を要する災害がこれまで多くあったからだそうです。 実は、そんな非常時に、幅広く役に立つのが最新のエネファームになります。 	ここからは、全てが変更点、追加項目となります。 今回の『新15分プレゼン』で最も重要なワードをどれか 一つあげるとしたら、迷わず、左二行を選びます。 冒頭の入口部分で条件を出すテクニックは、営業でも詐欺 でもよく使われます。例えば、「私の話しが理解できない 人は偏屈な人ですよ」とか「頭の固い人ですよ」といった ように無理やりあるくくりの中に入れてしまうテクニック です。しかし、15分プレゼンで出てくる質問はそれとは 全く異なります。お客さま自身が考え選択してもらうので す。ただ、面白いことに9割以上が迷わず、"在宅避難"を 選ばれる傾向があります。"在宅避難"さえ選んでいただけ れば、後は、お客さまへの情報提供になっていきます。 "7日間"という期間を設定することで、備蓄食料やライフ ラインを災害時にどうキープするかに意識が向くのです。
では、具体的に非常時、エネファームは何ができるのかのご説明をします。 まず1つ目、停電時、ガスと水が使える状態で停電した場合、0.7kWの電気を最長で20日間供給し続けてくれます。【NO.9】 これ実はもの凄いことで、0.7kWを仮に8日間作り続けた場合、0.7kW×24時間×8日間になるので合計134kWhの電気を作ることになります。 これ、3kWhの蓄電池を44台もってるのと同じことになるわけです。3kwの蓄電池って、普通に一台100万円~200万円かかりますから。 それと、先ほど電気を作った時に必ず熱が出ると説明しましたが、この時も同じように熱が生まれています。 これ、何を言ってるかというと、エネファームがあれば停電時(ガスと水は生きている状態)お風呂に入れるということを申しています。 お風呂に入らず何日も過ごすなんて想像出来ませんよね。また、小さいお子様や高齢の方がご家族にいたら尚更だと思います。 災害時にお風呂に入れる可能性がある給湯器が、今後普通になってきますので、ポイントとして覚えていて下さい。【NO.10】	ここからは、EMプレゼンをSO版の15分プレゼンに組み込ん だものとなります。災害時、ライフラインの被害想定をイメ ージしていただくことで、エネファームが災害時に如何に 役立つかを伝えていきます。特に紫色の2行などは、本当に お客さまに刺さる台詞となります。災害時に何が出来る給湯 器が必要か?を問うのです。



携帯電話も、その昔、ただ電話をするものから、常に誰かと繋がり、情報をタイムリーにやりとり出来るものへと大きく変化しました。 給湯器も同じです。ただお湯を作る、追い炊きをするものから、環境性の高い電気を作り、災害時に在宅避難するために大きな役割を果たすものに	最後の締めの文章になります。ここまで読まれて気づかれた 方もいると思いますが、価格の部分がプレゼンから外されて います。これまでは15分プレゼンでエネファームすごいね!
今後、家での過ごし方やエネルギーの使い方も間違いなく変わってきます。	と感じていただき、"ECプレゼン"や"EMプレゼン"で具体的 に我が家にそれがあれば、とイメージしてもらう二段構えの 方式を取っていましたが、今回は、EMプレゼンの部分が
	15分プレゼンに入り込んでいるので価格を外だししました。
『ありがとうございます。では、価格のほうなんですが…』	



「エネルギーを使う家から、つくる家へ」 家庭用燃料電池 エネファームtypeS

暮らしにフィットする エネファーム



