



NECESSARY"THINGS"
FOR NECESSARY"PEOPLE"



関わる全ての人豊かに！
ENRICHING THE LIVES OF EVERYONE INVOLVED

株式会社 LIFE RIP G



目次

1. 会社概要
2. 企業理念・価値観
3. 事業内容
4. 参入障壁
5. 市場規模の拡大
6. パートナー契約の概要
7. お支払い形態
8. アクセスマップ・連絡先



01.会社概要

Company

会社名	株式会社 LIFERIPG
設立年月日	2023年6月
資本金	300万
代表者名	山内一也
役員構成	代表取締役、取締役、主任、副主任
従業員数	15名（業務委託含む）
主要取引先	ミツウロコグループ、株式会社サンユウ

 株式会社ミツウロコグループホールディングス  株式会社 サンユウ



02.企業理念・価値観

Management policy



**御社の売上が立つまでしっかりとした研修サポート体制！
関わる全ての人を大切にし、従業員、お客様、企業様、皆様を豊かに！**

関わってくださる方皆様を幸せに！一緒に働く仲間、お取引先企業様、お客様、全ての方を笑顔にすることを企業理念として加賀げております。

WE WILL GUIDE YOU THROUGH OUR GOALS.

02.企業理念・価値観

Corporate identity



当社は環境問題に対してしっかり向き合い
より良い職場環境、世界を目指します。

SOCIAL CONTRIBUTIONS

02.企業理念・価値観

Recruiting agents



株式会社 LIFERIPGでは様々なパートナー様が活躍されています。

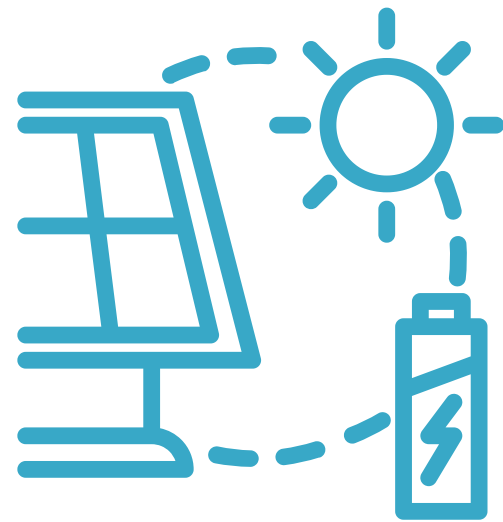
一緒に盛り上げてくれる代理店様を募集致します。

WOULD YOU LIKE TO JOIN US



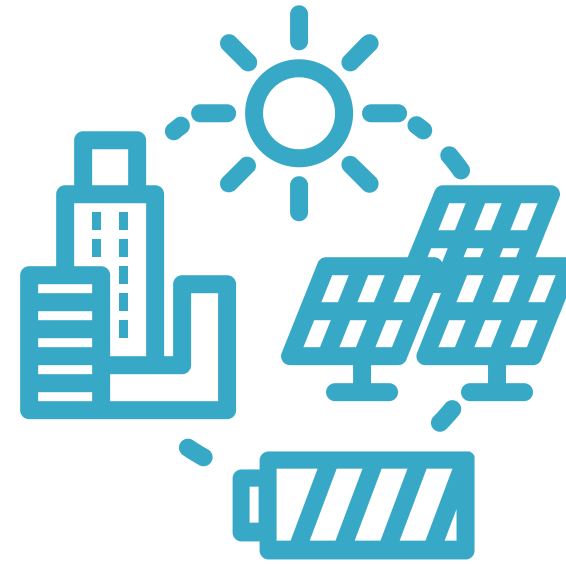
03.事業内容

Business details



家庭用太陽光システム

家庭用太陽光システム、蓄電池、オール電化設備の販売を行っております。



事業用太陽光

事業用太陽光の販売を行っております。



住宅リフォーム

住宅のリフォームのご提案を行っております。

環境と生活を豊かに！

04.参入障壁について

パートナーになる魅力の一覧

LIFE RI
Life, Responsibility, Idea



市場規模が大きく障壁の高い事業に参入可能

- 現在急激に市場を広げる太陽光、蓄電池の事業に即参入可能



地方自治体の義務化や補助金などの時制

- 省エネの義務化により、各自治体から大規模な補助金が支給
- 例、東京都最大165万円の補助金制度あり



大企業のネームバリューを活かした売りやすさ

- ミツウロコグループ株式会社サンユウといった大手企業のブランド力を活かした売りやすさ
- 幅広い各種メーカーの取り扱いによる提案方法の幅広さ

04.参入障壁について

蓄電池業界の参入障壁が大きい理由



メーカーから卸元が決まっている

- 取り扱いメーカーが絞られてしまう。



ローンを組むための保証会社が見つからない

- 保証会社がなかなか提携が組めない
- 金利が高額

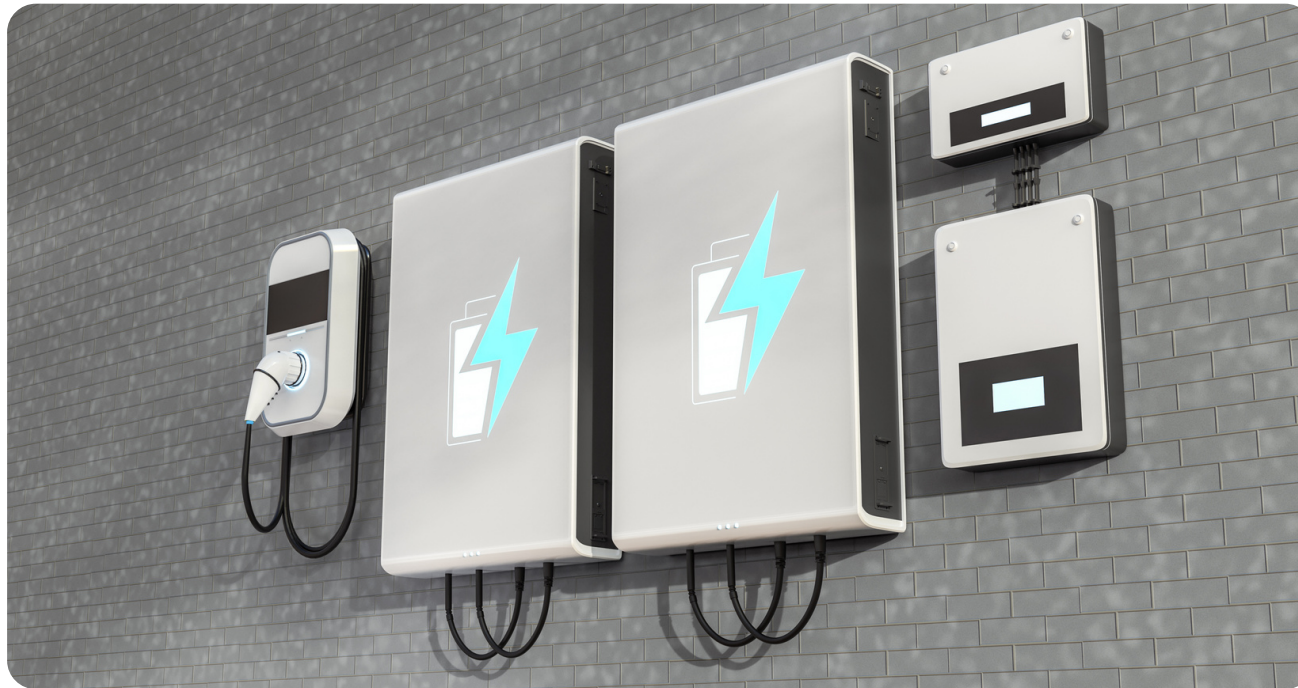


高単価商材販売スキームの構築

- 高単価商材による営業手法の構築の難しさ

05.市場規模の拡大

Market size



家庭用蓄電池2030年世界市場予測451億米ドル（日本円で約5兆9,147億円）

- ・国内でも蓄電池対する、大規模な製作支援を開始
- ・中国や韓国では補助金の税額控除などの支援策を講じている状況
- ・ESG投資や環境ビジネスにおいても注目されている市場

ENTER THE MARKET



LIFE RIP

Life, Responsibility, Ideals, P

05.市場規模の拡大

電気代の内訳と高騰の理由

LIFE RIP
Life, Responsibility, Ideals, I

基本料金

200～250×10A
=基本料金

電力会社との契約にあたりアンペア数の応じてかかる料金。

電力使用料金

使用単価×1kwh
=使用料金

電力の使用に応じてかかる料金
東京電力の場合、2023年6月時に月々1.38倍の高騰。

燃料調整費

燃料調整単×1kwh
=燃料調整費

東日本大震災の後から電気代の項目に追加。
原子力発電所が稼働停止となり、現在は国内の80%程の電力を火力発電所にて発電している。
火力発電所を稼働させるにあたっての化石燃料輸入費用を電力使用者に負担してもらう項目
燃料調整単価は燃料の輸入費用に応じて月毎に変動。

再生可能 エネルギー賦課金

1.45円×1kwh
=再エネ金

太陽光等再生可能エネルギーを促進に充てられる金額。
主に太陽光住宅の方がもらっている売電収入に当てられている。
太陽光義務化によって売電収入を得る世帯が増加。
再エネ金の単価は高騰
売電単価は下落している。

託送料金

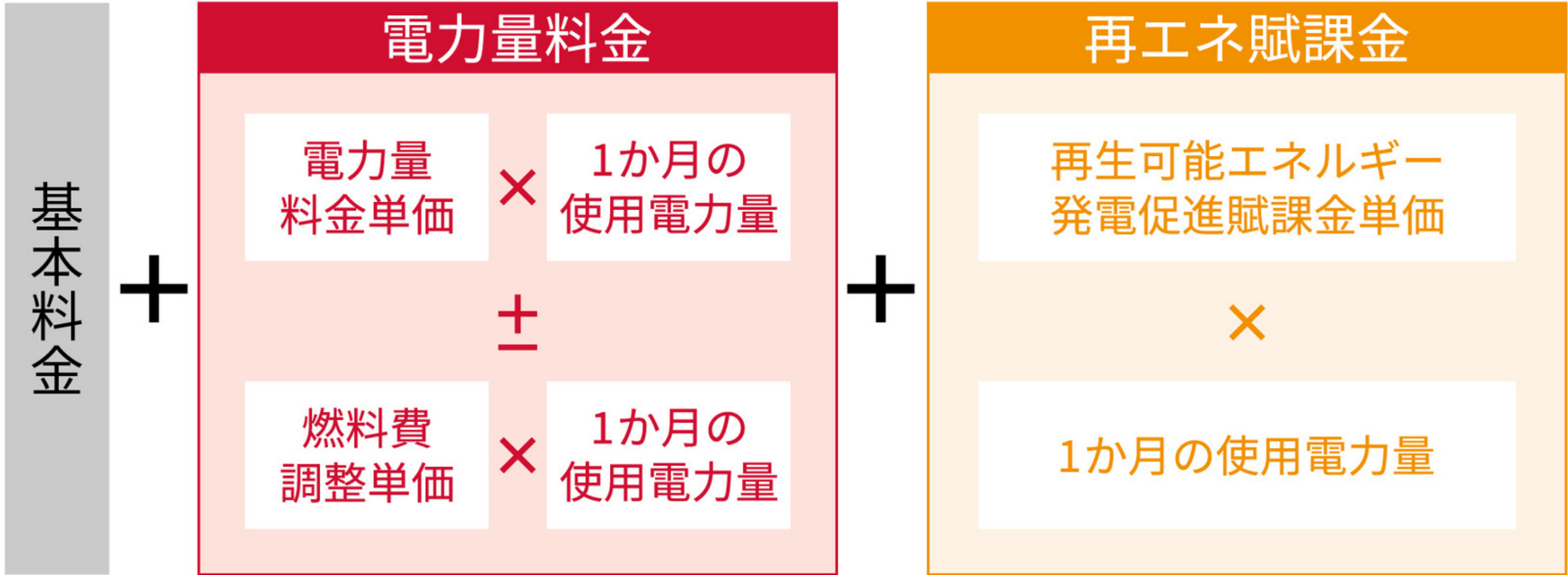
電気料金のそれぞれの項目に含まれる金額

託送料金とは発電施設の維持費等に当てられる金額。
主に電柱、電線、発電所等の設備。
発電設備に寿命40～50年程度と示唆されていて近々一斉修繕等が必要とされる。
その為の修繕費等を遡って発生する金額。



05.市場規模の拡大

電気代の高騰

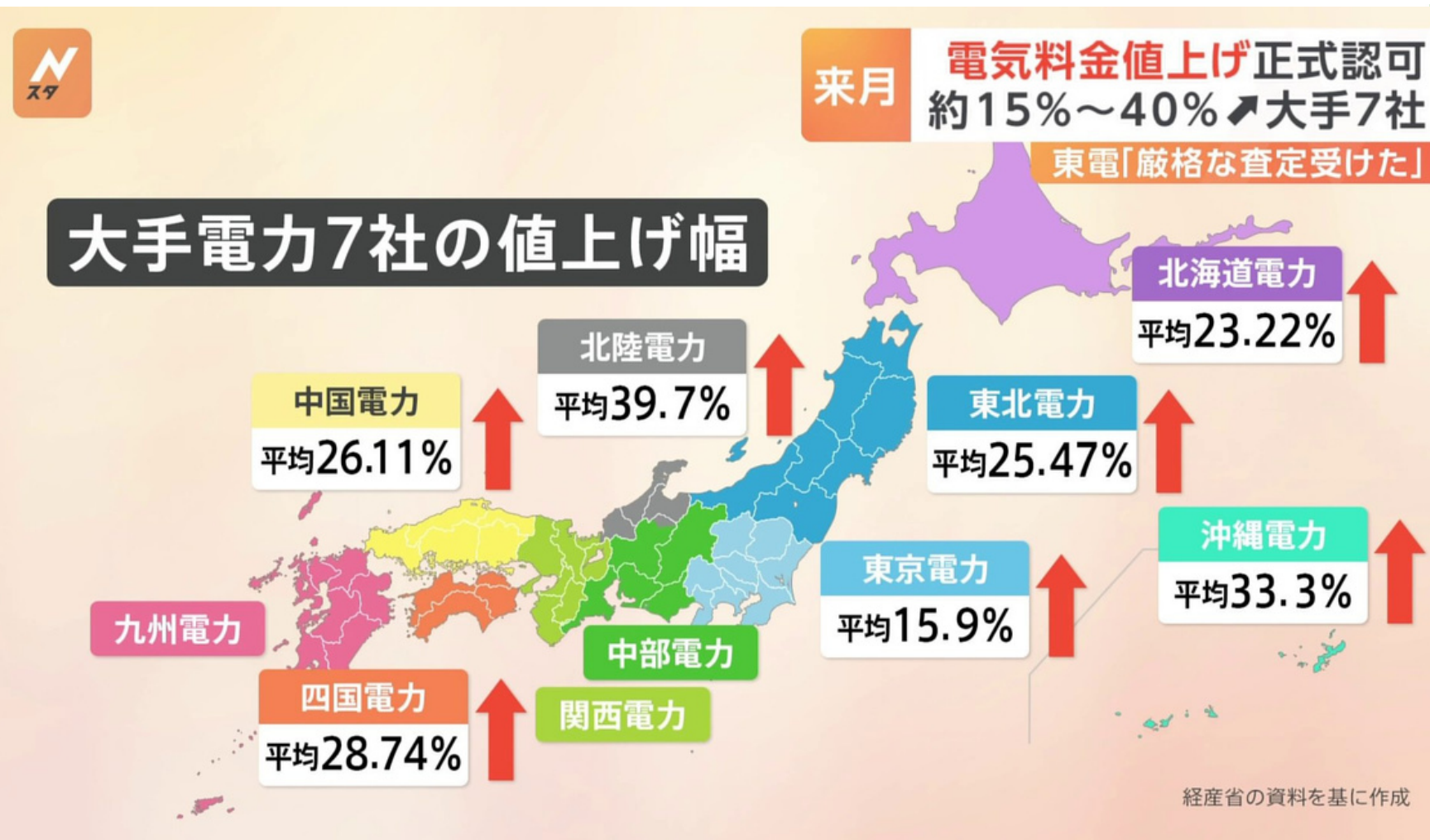


💡 電気代が値上げされた理由 📈

- 01 ➡ エネルギー資源の価格上昇に伴う燃料費調整額の高騰
- 02 ➡ 再生可能エネルギー発電促進賦課金の継続的な値上げ
- 03 ➡ 国内の電気の供給力不足

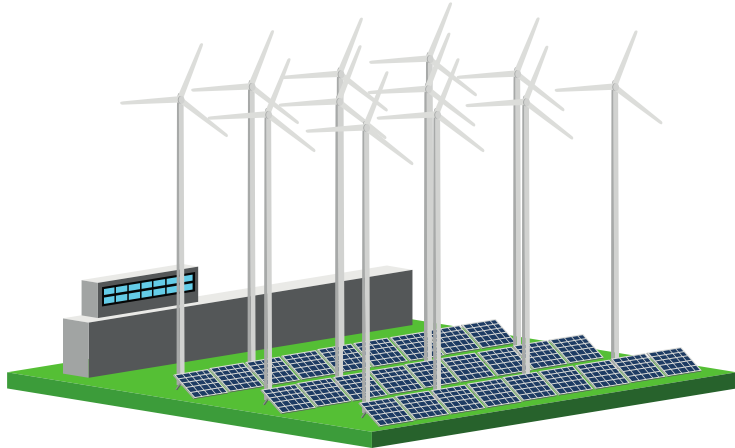
05.市場規模の拡大

地域別電気料金高騰幅と2022年時点の料金単価の想定



大手電力7社の値上げ幅

経産省の資料を基に作成



『生涯電力購入コストの料金単価の想定』

【平均上昇年率から想定される料金単価】※燃料費調整額・再エネ賦課金を含む

平均年率	2022年	2025年	2030年	2035年	2040年	2045年	2050年	2055年	2060年	2065年	2070年
0.5%	30.0	30.5	31.2	32.0	32.8	33.6	34.5	35.4	36.3	37.2	38.1
1.0%	30.0	30.9	32.5	34.1	35.9	37.7	39.6	41.7	43.8	46.0	48.4
1.5%	30.0	31.4	33.8	36.4	39.2	42.3	45.5	49.0	52.8	56.9	61.3
2.0%	30.0	31.8	35.1	38.8	42.8	47.3	52.2	57.7	63.7	70.3	77.6
2.5%	30.0	32.3	36.6	41.4	46.8	52.9	59.9	67.8	76.7	86.7	98.1
3.0%	30.0	32.8	38.0	44.1	51.1	59.2	68.6	79.6	92.2	106.9	124.0
【現在】					【中央値】			【38年】※頭打ち→低下？			

【購入電力量ごとの想定される38年間の電気代】

購入電力量(kWh)		38年間の平均電気料金単価 (円) と38年間の電気代 (万円)											
月平均	38年間	30	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45
300	136,800	410	479	492	506	520	534	547	561	575	588	602	616
400	182,400	547	638	657	675	693	711	730	748	766	784	803	821
500	228,000	684	798	821	844	866	889	912	935	958	980	1,003	1,026
600	273,600	821	958	985	1,012	1,040	1,067	1,094	1,122	1,149	1,176	1,204	1,231
700	319,200	958	1,117	1,149	1,181	1,213	1,245	1,277	1,309	1,341	1,373	1,404	1,436
800	364,800	1,094	1,277	1,313	1,350	1,386	1,423	1,459	1,496	1,532	1,569	1,605	1,642
900	410,400	1,231	1,436	1,477	1,518	1,560	1,601	1,642	1,683	1,724	1,765	1,806	1,847

05.市場規模の拡大

東京都の補助金のが去年よりもさらにUP!!

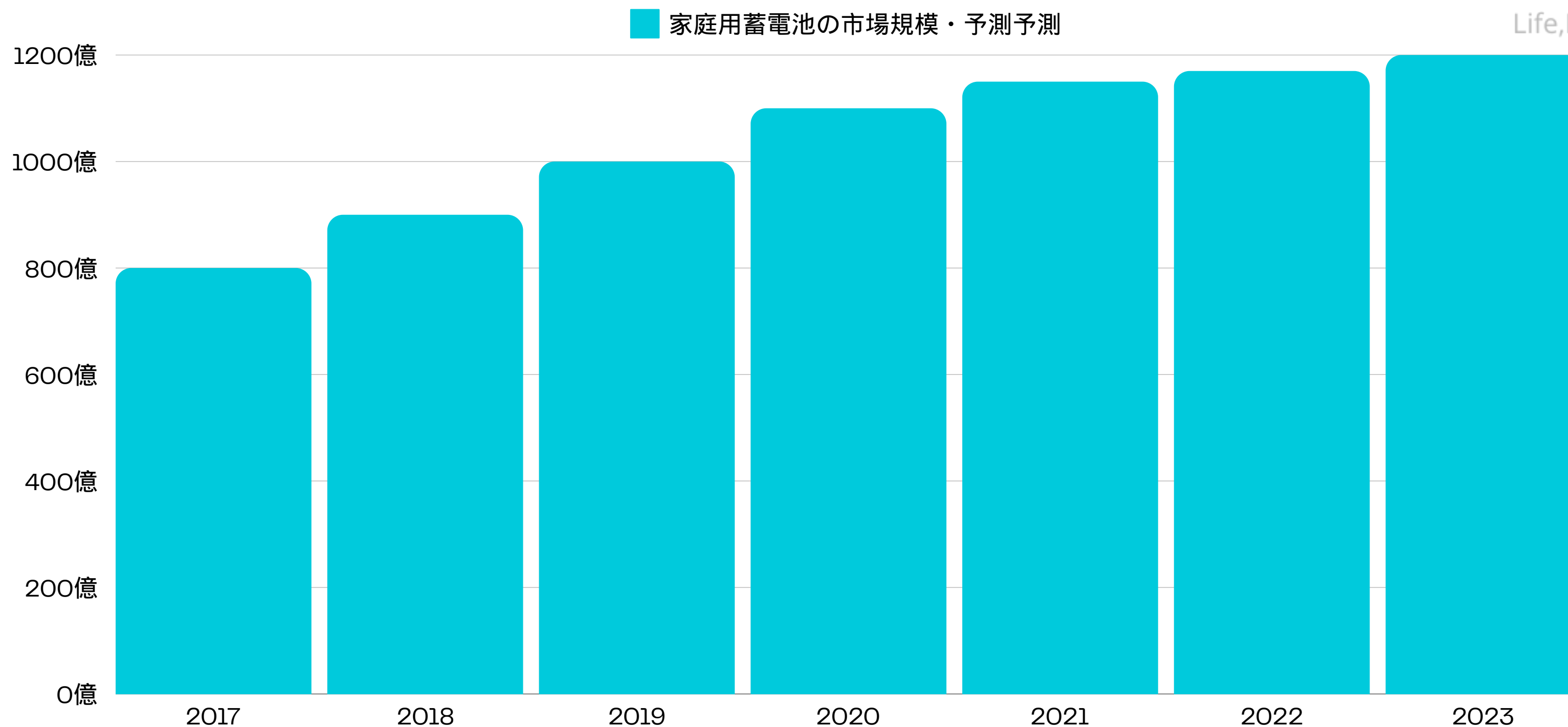


報酬形態		1 去年	2 今年
例	太陽光3khw + 蓄電池6.5kwh	110万円	142万円
例	太陽光4kwh + 蓄電池9.8kwh	128万円	168万円

その他地方各自治体ごとに補助金制度あり

05.市場規模の拡大

市場規模が大きく障壁の高い事業に参入可能



LIFE RIPC

Life, Responsibility, Ideals, Pu

パートナー契約について



LIFE

Life, Responsibility,

06.パートナー契約の概要

Personnel system



- 業務内容 蓄電池・ソーラーパネルを商材とした訪問販売



- 雇用形態 業務委託契約（研修終了後代理店様として独立）

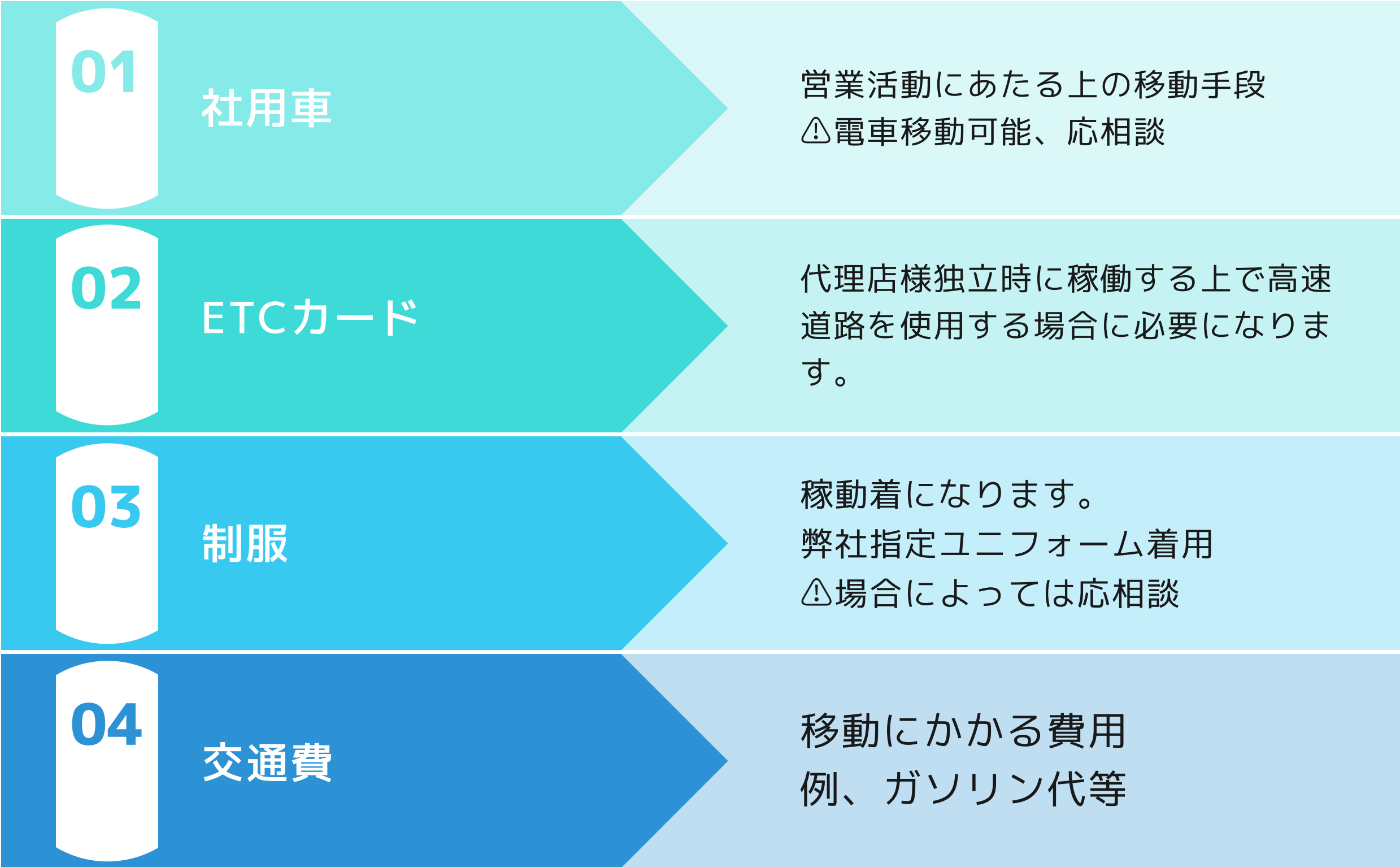


- 研修 研修期間2ヶ月間/研修期間も報酬あり

06.パートナー契約の概要

かかる経費 必要備品

accessory



06.パートナー契約の概要

Schedule

- 1 週目 AP研修開始
- 2 週目 AP研修終了
- 3 週目 CL研修開始
- 4 週目 CL研修終了
- 5 週目 教育体制研修開始
- 6 週目 教育体制研修終了
- 7 週目 代理店様独り立ち

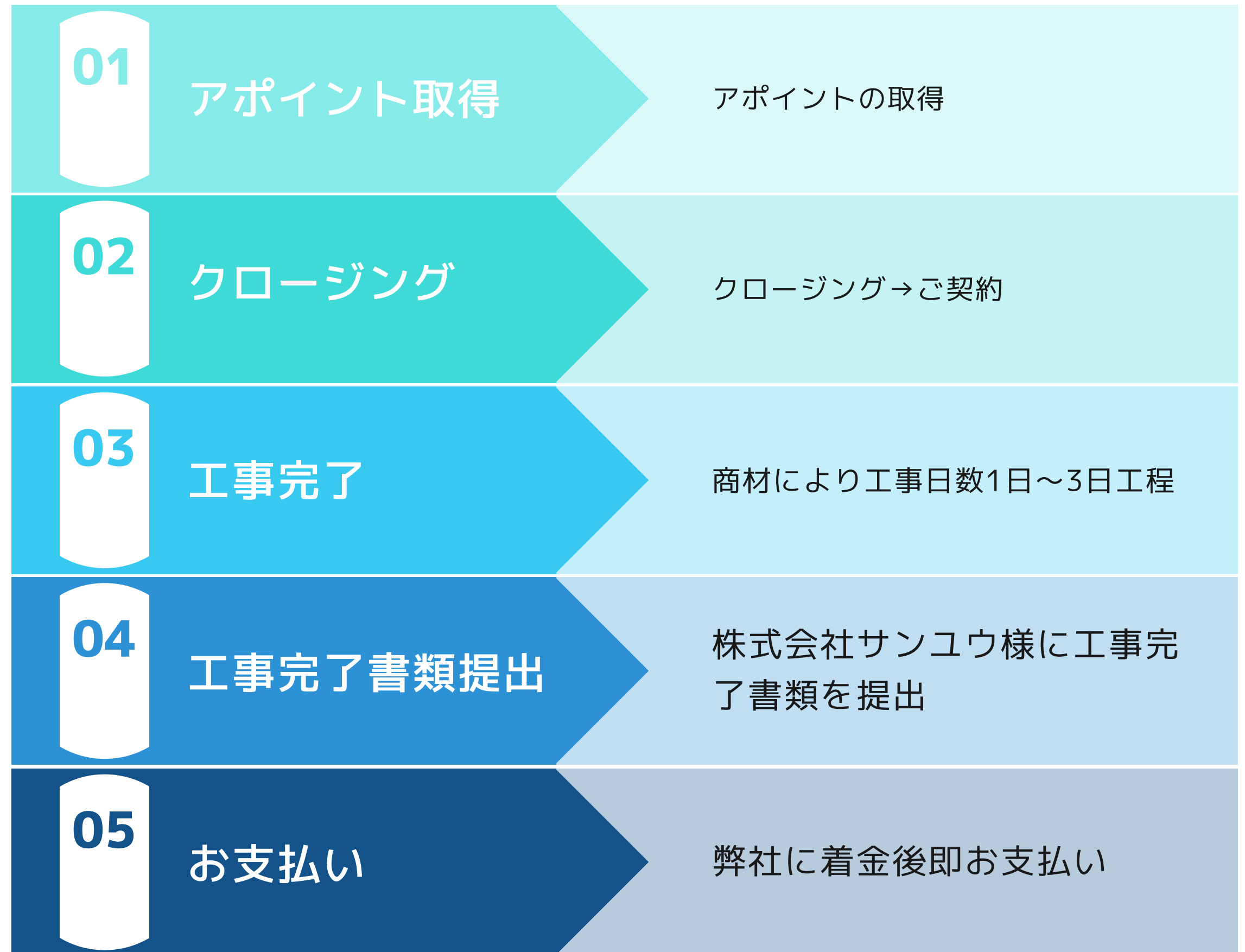


Works 様々な企業様と共同でお仕事しています。

07.お支払い形態

お支払いまでの 流れ

response



07.お支払い形態

Personnel system



報酬形態



アポイント



クローズ



アポクロ完結

	インセンティブ（反映金額から）	5%	5%	10%
	具体例	100,000円 ~300,000円	100,000円 ~300,000円	200,000円 ~600,000円

07.お支払い形態

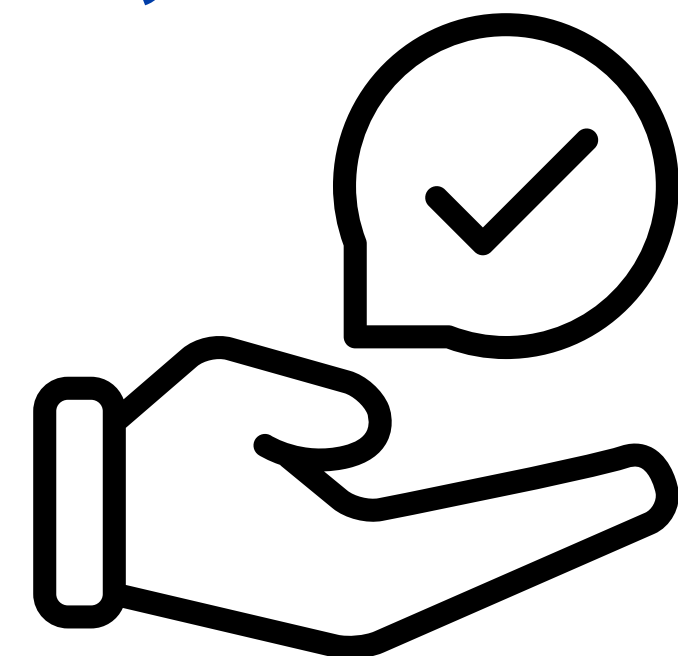
御社様アポインターのみご契約の場合 例

①契約金額-②仕切り-③仕切り差額-④APCLインセンティブ-⑤販管費
=⑥売上×50%=⑦代理店様利益

- 仕切り差額（想定の仕切りよりも前後する場合がございます。）
- 販管費（販売における足場や、ご成約記念品などの合計）

①4,600,000円-②3,000,000円-③70,000円-④350,000円-⑤300,000円
=⑥880,000円×50%=⑦440,000円

- 上記の番号が売上計算方法とリンクしております。



07.お支払い形態

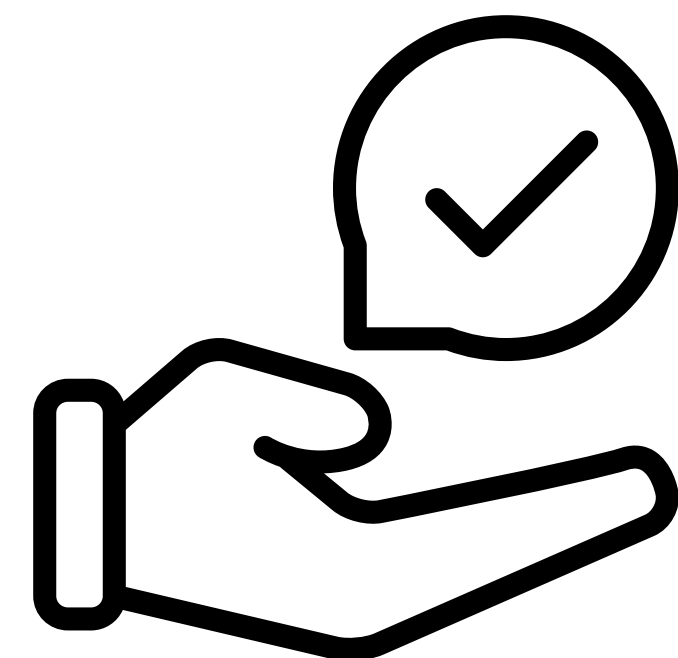
御社様アポイント、クローズ完結の場合 例

$$\textcircled{1}\text{契約金額} - \textcircled{2}\text{仕切り} - \textcircled{3}\text{仕切り差額} - \textcircled{4}\text{販管費} \\ = \textcircled{5}\text{売上} \times 90\% = \textcircled{6}\text{代理店様利益}$$

- 仕切り差額（想定の仕切りよりも前後する場合がございます。）
- 販管費（販売における足場や、ご成約記念品などの合計）

$$\textcircled{1}4,600,000\text{円} - \textcircled{2}3,000,000\text{円} - \textcircled{3}70,000\text{円} - \textcircled{4}300,000\text{円} \\ = \textcircled{5}880,000\text{円} \times 90\% = \textcircled{6}792,000\text{円}$$

- 上記の番号が売上計算方法とリンクしております。



07.お支払い形態

キャッシュフローが早い



10日締め、5日入金！



例 3月1~10日締め15日払い
3月10~20日締め25日払い
3月20~30日締め5日払い



工事完工後即お支払い

具体例、3月1日契約→3月15日工事完了→3月16日完工書類提出→3月20日締め→3月25日お支払い

※書類不備等により多少前後する場合もあり。

08.アクセスマップ・連絡先

Address

東京都渋谷区初台1-51-1 初台センタービル514



Contact

 <https://www.liferipg.com>

 lifelipgtokyo@gmail.com



LIFE R

Life, Responsibility, Love