再エネ製品の販売業界で注目を集めるベンチャートップの願い

# 本質的な営業力を育む「一生モノ」の成長機会を インターンで掴んでほしい



Craft energy
代表取締役
## 勝山 天斗
かつやま たかと

1999年、長野県生まれ。2018年に松商学園高等学校を卒業。2024年、株式会社Craft energyを設立し、代表取締役に就任。

**2024年に大阪で創業し、環境・エネルギー関連製品の販売を手がけるCraft energy。関西や九州、関東など幅広い地域で事業を展開し、その急速な成長ぶりは業界で注目を集めている。自社の成長の要因について、同社代表の勝山氏は「インターン生が本質的な成長を遂げ、組織力強くけん引してくれているため」と語る。事業にかける思いや今後のビジョンなどについて、同氏に詳しく聞いた。**

### 成長意欲の高い学生の参画が組織全体のモチベーションに

――事業内容を教えてください。

太陽光パネルや蓄電池といった環境・再生可能エネルギー関連製品の訪問販売事業をおもに展開しています。私たちがエネルギー領域に特化して事業を展開している理由は、圧倒的な市場規模と将来性にあります。将来、エネルギー市場はAI市場に次ぐ規模になると考えていますし、電気代の高騰や災害大国である日本において、社会課題の解決に直結する非常に重要なビジネス領域だからです。

――創業からの会社の成長ぶりをどのように見ていますか。

順調に推移しているととらえています。年間売上高は初年度の1億円からスタートし、2期目には7億円、そして3期目となる今期は20億円への拡大を見込んでいます。組織の規模も急拡大しており、創業当初は九州と東京の2支店のみで始まりましたが、現在は大阪に本店としての機能を持つ関西支店を構えるほか、長野や静岡、米子などにも拠点を設け、全国規模で事業エリアを広げているところです。

――会社の成長の理由はなんですか。

エネルギー市場自体の需要の大きさと、全国の代理店を巻き込んだ事業展開ができていることなども挙げられますが、それ以上に大きな理由は、インターン生に選ばれる組織になっていることです。当社の現場で活躍しているメンバーの大半は学生のインターンです。成長意欲の高い若者が次々と入ってきてくれることは、既存メンバーにとっても大きな刺激となり、組織全体のモチベーションアップに直結しています。たとえば、現在、九州には支店がありませんが、それでも毎週末、新幹線を使って福岡から関西まで通い、稼働し続けてくれる熱心な学生もいます。このように意欲ある人材が集まってくれるのは、インターン生たちの努力に対して当社が業界トップクラスの手厚い報酬や交通費全額支給といった待遇を用意しているからです。また、当社では創業時からインターン生の就職支援にも力を入れており、ここで力をつけた学生が大手企業から多数内定をもらうなど、彼・彼女らのキャリア形成に貢献できていることも選ばれる理由だと考えています。

### 顧客が最後の決め手とするのは人としての魅力や能力

――インターンの実施にこだわるのはなぜでしょう。

私自身の原体験が大きく影響しています。私も学生時代、太陽光や蓄電池といった高単価で簡単には売れない商材の営業インターンを経験し、人として大きく成長できた実感がありました。お客さまの最後の決め手が「人としての魅力や能力」になる、高い難度の仕事だからこそ、小手先ではない本質的な営業力が身についたと思っています。これからの若者にも、人生の選択肢が広がるような圧倒的な成長機会を提供したいと、インターンを主軸としたCraft energyを立ち上げたのです。AIはますます普及し、簡単な作業や提案は多くが自動化されていく時代になります。だからこそ、若者にはこの環境でAIに代替されない一生モノの力を身につけてほしいのです。業界トップクラスの報酬を設定しているのも、甘い言葉で惹きつけるためではなく、高い壁を乗り越えて成果を出した泥臭い努力に対し、正当な対価で報いたいからです。

――今後のビジョンを聞かせてください。

環境・再エネ関連の販売会社としてトップシェアを獲得し、将来的に1兆円企業になることを目指しています。そのビジョンを実現するため、今後は個人向け販売にとどまらず、BtoB領域へも事業を本格的に広げていきます。具体的には、自社で資材を抱えてほかの販売店へ卸す「商社機能」の確立や、工場や法人向けに産業用の大規模な太陽光設備や蓄電池の販売を推進していく計画です。このように事業基盤を強化し、会社を成長させていくことこそが、挑戦する若者たちに一生モノの力を授ける環境づくりに直結すると考えています。これからも私たちは成長機会を創出し続けますので、本気で自分を変えたい方々には、ぜひこの場所で自らの未来を切り拓いてほしいです。

**経営者データファイル**
身長:177cm　体重:65kg　平均睡眠時間:7時間　平均起床時刻:午前8時
趣味:サウナ　家族:妻、愛犬2匹　いままでに訪れた国:6ヵ国　座右の銘:全部上手くいく
尊敬する人:本田 圭佑　好きな食べ物:焼肉　嫌いな食べ物:納豆

# Craft energyをけん引するキーパーソン　2名に聞く

難度の高い営業体験を通じ、若者の可能性を切り拓くCraft energy。代表・勝山氏が掲げるビジョンや理念は、いかにして現場へ具現化されているのか。同社の飛躍をけん引するキーパーソンの2名に、若手育成や組織づくりに込める思いを聞いた。



関西支店 支店長
## 大内 祐樹
おおうち ゆうき

大学を卒業後、太陽光発電システム販売大手に入社。2025年、株式会社Craft energyに入社。

## 壁を乗り越えるきっかけを提供し若者の秘めた可能性を引き出したい

### 人見知りの人ほど「営業の天才」の可能性も

**――会社における大内さんのミッションを教えてください。**

おもに、会社の売上をけん引する関西支店の管轄と、関西エリアの代理店のマネジメントを担当しています。私は約1年前に代表の勝山と出会い、関西支店をともに立ち上げました。前職である再エネ販売最大手で培った営業ノウハウを活かし、現在は単なる一拠点にとどまらず、組織の先頭を走る「本店」のトップとしてのミッションを担っています。

**――大内さんがCraft energyに加わったのはなぜですか。**

もともとは代理店としてかかわっていましたが、勝山が掲げる「1兆円企業をつくる」という壮大なビジョンに惹かれたことがきっかけです。加えて、現場で働くインターン生の熱量に魅了されたことも理由です。結果に悔し泣きし、契約が取れれば本気で喜ぶといった、学生たちが感情をむき出しにして挑戦する姿に、強いパワーを感じました。だからこそ、私は若者がのびのびと挑戦できる雰囲気づくりをなにより大切にしています。厳しく詰めるのではなく、誰もが練習や相談をしやすい環境を整え、小さな成功体験を積み重ねさせることで、自発的な成長を引き出すよう意識しています。

**――今後の展望について聞かせてください。**

どのような商材でも成果を出せる、再現性の高い強固な営業組織をつくり上げていきたいです。営業というと「社交的な人」のイメージが強いかもしれませんが、私は人見知りの人ほど「営業の天才」になれる可能性を秘めていると感じています。相手の気持ちを繊細に察知できる才能を持っているからです。実際、最初は人と目も合わせられなかった学生が、小さな成功体験を重ねて支店のエースへと激変した例もあります。私自身も、もともとは人見知りで、営業を避けていた人間でしたが、上司がつくってくれたきっかけで大きく変われました。目の前の壁を乗り越えるきっかけを提供し、挑戦する若者の秘めた可能性をどこまでも伸ばしていきたいです。



執行役員
## 斉藤 神
さいとう じん

大学在籍中の2024年から株式会社Craft energyに参画。2025年に法政大学を卒業後、業務委託を経て2026年に株式会社Craft energyに入社。

## 個々の描く未来に寄り添い挑戦する若者が輝ける組織を創る

### 全員が結果を出せるような仕組み化を徹底

**――会社における斉藤さんの役割を教えてください。**

Web広告などを活用した集客を行う、新たな「ネット事業」の統括のほか、関東エリアにおける訪問販売のエリアマネージャーや、代理店の管理を担当しています。営業会社というと「結果が出ないと詰められる」といった厳しいイメージがあるかもしれませんが、私は結果に対して「詰める」ことはしたくありません。それよりも、私自身の営業スキルを言語化して動画やトークマニュアルとして共有することで「誰でも売れる仕組み化」を徹底し、全員が結果を出せる組織づくりを心がけています。

**――インターン生にはどう成長してほしいと考えていますか。**

人それぞれ描く未来は違うので、自分なりの「軸」を持って成長してほしいと考えています。私自身は学生時代に4社ほど営業のインターンを経験し、「20代で1000万円を稼ぐ」という目標を持っていましたが、いまの学生はそこまでお金に執着するよりも、将来の安定を求める傾向が強いと感じています。インターンが当たり前になったいま、学生の価値観も多様化していますが、自分の考えを押しつけるのではなく、彼・彼女らと同じ目線に立ち、一人ひとりが輝けるよう、寄り添うマネジメントを意識しています。インターンでの経験を通じて、自分の将来設計やキャリアのビジョンが見えるような、確かな出口戦略をつくってあげたいと考えています。

**――執行役員としての斉藤さんの目標を聞かせてください。**

まずは、関東エリアの訪問販売組織をさらに拡大し、2支店、3支店へと増やして関東単独でも会社の大きな売上基盤となる体制を整えることです。そして、私が統括しているネット事業をしっかり軌道に乗せ、訪問販売とネット集客のどちらかが減速しても会社が存続できる強固な基盤を今年中に完成させたいと考えています。そのうえで、来年は会社の売上高が50億円、60億円と倍増していく飛躍の年にできるよう、組織全体をけん引していきたいです。



学生インターンの現場から



インターン生
**岩下 凛**
いわした りん

大学1年時に株式会社Craft energyのインターンシップに参加。現在、大学3年生。

関西支店 副支店長
**瀬尾 竜汰**
せお りゅうた

福岡大学に在籍中、株式会社Craft energyのインターンシップに参加。2026年に大学を卒業後、株式会社Craft energyに入社。

### 最前線で挑むメンバーが語るCraft energyの魅力

# 切磋琢磨できる仲間たちと挑戦し圧倒的な成長を目指せる環境がある

前ページまでは、営業という仕事を通じ、インターン生に挑戦や成長の場を提供する代表や役職者の思いと組織づくりを紹介してきた。ここでは、Craft energyのインターンを経て新卒入社した瀬尾氏と、現役インターン生として挑戦を続ける岩下氏に取材。若手2人の視点から、現場で得た成長実感や、会社の魅力などについて聞いた。

## 営業の本質に気づいたことで結果が目に見えて変わってきた

**――お二人がCraft energyのインターンに参加したきっかけを教えてください。**

瀬尾　私は大学2年の終わりに、アルバイト先の友人の紹介を通じて参加しました。もともとは居酒屋でアルバイト漬けの日々でしたが、学生のうちに圧倒的に成長してお金を稼ぎたい強い思いがありました。実際に成果を出していた友人に紹介してもらったのがきっかけです。就職活動ではM&A業界などの大手企業からも内定をいただきましたが、すべて辞退して当社に新卒入社しました。決められたレールの上を進むより、20代のうちに大きな裁量を持って挑戦し、自分の力で人生の選択肢を広げたかったからです。

岩下　私は、就職活動で自分の強みになる実績やスキルがほしいと考え、大学1年の終わりに営業インターンを探し始めました。求人サイトで見つけるなかで、時給制のアルバイトとは違い、完全成果報酬型で自分のがんばりがダイレクトに評価される環境であることに惹かれて参画を決めました。現在は福岡の大学に通いながら、毎週末に新幹線で大阪の関西支店に通い、土日の営業活動に励んでいます。

**――実際に、インターンではどういった経験を得られていますか。**

岩下　私たちが扱う太陽光発電や蓄電池といった環境商材は、非常に高単価で販売の難易度が高い商材です。直接訪問してお客さまと一から関係を築くのですが、最初の頃は1日100件近く訪問しても話すら聞いてもらえなかったり、アポイントが取れても実際の成約につながらなかったりと、苦しい時期が続きました。成果が出ずに落ち込んだり、くじけそうになったりしたことも何度もあります。それでも逃げずに続けられたのは、Craft energyの先輩や周りの仲間たちが親身に相談に乗って支えてくれたおかげです。お客さまとの雑談などを通じて「信頼関係を築くこと」を意識するようになってからは結果が目に見えて変わり、最近では商談を担当するクローザーにも昇格できました。九州に支店がなくなったいまでも毎週末、新幹線で大阪に通い続けているのは、ここでしか得られない圧倒的な成長実感と素晴らしい仲間がいるからです。

**――瀬尾さんも、インターン時代に同様の難しさを感じることがあったのですか。**

瀬尾　もちろんです。私も参画して最初の1年間くらいは、ご契約をいただいてもローン審査が通らなかったりキャンセルになったりと、思うように売上や収入にならない時期がありました。それでも途中で辞めなかったのは、「今ここで逃げたら、これからの人生でも辛いことから逃げ続けるようになってしまう」と思ったからです。そこで逃げずに毎回の稼働後「できたこと」「できなかったこと」「改善策」をノートに書き出し、先週の自分を超えるPDCAサイクルを泥臭く回し続けました。努力を重ねるうちに成果が出始め、クローザーに昇格することができました。その過程で、営業とは単に商品の良さを説明するのではなく、『自分という人間を信頼してもらう仕事だ』という本質に気づけました。泥臭く試行錯誤した経験は、一生モノの営業力と確固たる自信につながっています。



## アルバイトでは得られない成果と成長が返ってくる

**――読者の学生に向けてメッセージをお願いします。**

瀬尾　学生時代は人生における「夏休み」のような期間だと思っています。その貴重な時間を使って、ベンチャー企業で自分の可能性に挑戦することは人生観を広げる素晴らしい経験になります。当社のインターンは完全成果報酬型なので、実績が出なければ報酬はゼロ円ですし、決して甘い環境ではありません。ですが、がんばる仲間を会社全体でバックアップする体制や交通費全額支給などの福利厚生が整っていますし、やり続けた人には普通のアルバイトでは絶対に得られない大きな成果と成長が返ってきます。裁量のある環境で自分を試したい方は、ぜひ挑戦してみてほしいです。

岩下　Craft energyでの経験は、自分の価値観や人としての姿勢を大きく変えてくれました。大学生活を普通にアルバイトやサークルだけで過ごすのも一つの選択ですが、「自分を変えたい」「同年代に負けない圧倒的な強みが欲しい」と思っているなら最高の環境です。社内には別の大学に通う意識の高い仲間がたくさん集まっていて、定期的な社内イベントや表彰式などを通じてお互いに刺激を与え合えるのも魅力です。厳しい環境だからこそ手に入る自信と本物のスキルがここにはありますので、本気で成長したい仲間を待っています。



新幹線の新大阪駅からも近い、本社・関西支店のオフィス。訪問営業を終えたインターン生たちの交流の場にもなっている



**株式会社Craft energy** 設立／2024年 資本金／1,000万円 売上高／20億円（2026年8月期）
従業員数／100名（インターン含む） 事業内容／脱炭素コンサルティング事業、ZEH住宅設備販売事業、インターン生就活支援事業
URL／https://craft-energy.com/