

スケジュール	講座内容	
第1講座 13:00~13:15	太陽光販売店が歩むべき3つの未来シナリオ 太陽光ビジネス市場も成熟化し、これからどのような戦略を取るべきなのでしょう。本講座では、太陽光販売店が今後10年生き抜くために歩むべき未来シナリオをご紹介します。	 株式会社船井総合研究所 再生可能エネルギーチーム リーダー 岡 慶和
第2講座 13:15~14:15	【ゲスト講座】今後の未来戦略 創業27年・年商30億円、大阪に本社を置く株式会社ライジングコーポレーションの代表取締役社長である大都社長にご登壇いただきます。同社は2024年に東京証券取引所 TOKYO PRO Market への株式上場を果たされました。業績を伸ばし続けているライジングコーポレーションの今後の未来戦略についてご講話いただきます。	 ゲスト講師 株式会社ライジングコーポレーション 代表取締役 大都 英俊 氏
第3講座 14:30~15:30	太陽光販売店が取り組むべき事業10選 太陽光販売店と相性の良い事業のビジネスモデルと成功事例を10選ご紹介いたします。既存事業の強みを活かした第二本業の立ち上げのポイントを解説いたします。	 株式会社船井総合研究所 外装チーム チーフコンサルタント 椎葉 伸之
第4講座 15:30~16:00	太陽光販売店におけるM&A戦略 近時、太陽光発電を含む再生可能エネルギー業界のM&Aが報道をにぎわしていますが、M&Aが活発化している業界の一つとして、当事者がどのようなM&A戦略を描き、実践しているのか?そのポイントをわかりやすく解説いたします。	 株式会社船井総合研究所 M&A成長戦略チーム 松本 武
第5講座 16:10~16:40	既存事業に勝ち切るために取り組むべきこと 住宅用太陽光、産業用太陽光の事業で勝ち抜くために、明日から取り組んでいただきたいこと、そしてそのポイントについて徹底解説いたします。	 株式会社船井総合研究所 再生可能エネルギーチーム リーダー 岡 慶和
第6講座 16:40~17:00	まとめ講座 本セミナーの総括となります。今後10年を勝ち切るために明日から考えていただきたいこと、実践いただきたいことをお伝えいたします。	 株式会社船井総合研究所 外装チーム チーフコンサルタント 椎葉 伸之
		 株式会社船井総合研究所 サービスビジネス本部 副本部長 袖山 亮

太陽光発電会社の 3つの未来シナリオ

～これから10年の戦い方完全攻略～

1つ目のシナリオ

関連ビジネス参入

既存事業の強みを活かし、相乗効果の高い事業へ新規参入することで業績向上を目指す

2つ目のシナリオ

太陽光超成長戦略

競争激化していく市場において、既存事業をさらに伸ばすための「新・成長戦略」を描く

3つ目のシナリオ

積極的M&A

先行き不透明な業界だからこそ、選択肢を増やし、成長し続ける企業を目指す

特別対談

2024年
太陽光販売店として株式上場

株式会社ライジングコーポレーション
代表取締役 **大都 英俊 氏**

株式会社船井総合研究所
サービスビジネス本部
副本部長 **袖山 亮**

開催日時

2024年11月18日(月) 13:00~17:00
(受付開始:開始時間30分前~)

大阪会場 株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル[地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」@番出口より徒歩2分]

お申込み期日

銀行振込み :開催日6日前まで
クレジットカード:開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合もございます。

受講料

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただきますことがございます。
尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたがちなものです、ご了承ください。

一般価格

税抜 30,000円 (税込**33,000円**) / 一名様

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNA|メンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

会員価格

税抜 24,000円 (税込**26,400円**) / 一名様

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/120099>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「120099」をご入力し検索ください。



E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

主催

住宅&産業用太陽光ビジネス未来戦略セミナー(11月)

お問い合わせNo. S120099



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル



当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。) →

120099

売上37億円・株式上場企業の社長と共に考える3つの未来シナリオ



1つ目のシナリオ

既存事業の強みを活かし、関連ビジネスへの新規参入でさらなる業績UPを目指す！

小規模倉庫・ガレージ建築

省人化

施工外注

粗利1億



元請け塗装・屋根専門店

粗利40%

相乗効果高

新規開拓



空き家再生

成長市場

高収益

投資型



中古リノベーション

粗利3,000万/人

未経験社員OK

営業利益10%



元請け住宅解体

粗利35%

初期投資低

急成長市場



エコキュート交換専門店

営業1名で1億円

若手活躍

成長市場



トレーラーハウス製造販売

調整区域活用

高収益

粗利30%



グループホーム経営

高収益

設備投資不要

人員1名から



2つ目のシナリオ

営業ツール×育成DXで売れる営業マンを育てる仕組みづくり

住宅用太陽光



採用市場が厳しい昨今、時流に合わせた「育成DX」×「仕組みづくり」で売れる営業マンを育て切る！

3つ目のシナリオ

さまざまな課題に直面している太陽光発電業界
その一つの解決策となり得るM&Aで成長を目指す！

業界再編

事業承継

人員不足

原価高騰

競合激化

- ☑ 後継者がいない。社員に引き継がせたいが、会社の株をどうすればよいのか？
- ☑ 従業員の採用が難しく、技術者不足や、社員の高齢化が進んでいる。
- ☑ 人件費高騰（最低賃金、残業規制）、材料費高騰（円安、輸送費上昇）で、利益率が下がっている。
- ☑ 自社単独では現状維持が精一杯であり、現状以上の成長が見込めない。

課題の解決とともに、M&Aで、成長のための「時間を買う」。

M&Aは、譲渡する側、譲り受ける側、いずれの企業にとっても、「成長戦略」の一つです。また、自社のリソースのみを活用した成長（オーガニック成長）と、M&Aを活用し他社のリソースも活用した成長とは、その要する時間も異なることから、M&Aは「時間を買う」とも言われます。本セミナーでは、太陽光発電業界におけるM&Aの事例も踏まえながら、M&Aの現場で実際に起こっていることとお話させていただきます。



セミナー開催の詳細は裏面をご覧ください



「時流」に適応しながら、自社の強み・実績をさらに伸ばすための仕組みづくり

Non-FIT/FIPビジネス

■法人に認められる土地獲得力

- ・今の野立て太陽光ビジネスは「BtoB向け」であり、高い品質（信用力）を求められる
- ・単発取引でなく、継続的な土地獲得が求められる

■蓄電池活用モデルへの対応

- ・「FIP」を活用した蓄電池併設モデル
- ・系統用蓄電池ビジネスへの参入・関与

自家消費ビジネス

■協業先の開拓（新規客発掘）

- ・金融機関から紹介を受けるだけでは限界がある
- ・法人ネットワークを持つ企業へのアプローチ手法

■見込み客の育成（既存客掘り起こし）

- ・「過去検討した層」が増加するが、見落とされている
- ・今後、見落としせず、温度感の高いタイミングを狙って提案するための「デジタルツール」活用手法

産業用太陽光