

住宅用太陽光&蓄電池業績アップセミナー(2025年6月)

スケジュール	講座内容
第1講座 10:00~10:30	時流・事例講座 2025年下半年でも勝ち続けるためには、「時流」を読むことがまずは必要不可欠。そのうえで業績が好調な企業が取り組んでいることをお伝えする。  株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 チーフコンサルタント 佐野 幹太 奈良県奈良市出身。関西学院大学を卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社以来、住宅用太陽光・蓄電池業界の業績アップコンサルティングに従事している。業界・営業未経験の営業マン育成及び採用、デジタルを含むマーケティング、等々事業展開を包括的にサポート。
特別ゲスト講師 第2講座 10:30~11:30	新規集客なしでも売上19億達成!独自ビジネスモデル解説! アライアンス戦略を主軸に新規集客なしで売上をつくっており、その独自ビジネスモデルが業界内でも注目を浴びている。そのビジネスモデルを本勉強会で徹底解説をする。  MED Communications株式会社 代表取締役副社長兼執行役員COO 江中 健一 氏 MED Communications株式会社、代表取締役副社長兼執行役員COO。同社は1993年4月に設立。現在グループ年商176億円を突破し、住宅用太陽光&蓄電池のみでは19億円以上を達成させている。
第3講座 11:30~12:00	2025年下半年に取り組んで欲しいこと 本勉強会の総括である。2025年から時流も変わり、住宅用太陽光業界にとっては分かれ目になる年になる。勝ち続けるためには、とにかく「時流適応」である。2025年下半年から取り組んでいただきたいことを本講座ではお伝えする。  株式会社船井総合研究所 専門工事支援本部 チーフコンサルタント 椎葉 伸之 神戸大学大学院を卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社以来、住宅用太陽光・蓄電池業界の業績アップコンサルティングに従事している。お付き合いしている企業数は16社超、1億~140億円と幅広いレンジで業績アップのサポートをしている。

開催日時	2025年 6月 24日(火) 10:00~12:00 (受付開始:開始時間30分前~) 東京会場 船井総研グループ 東京本社サステナグローススクエア TOKYO 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 【JR(東京)駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線(東京)駅 地下直結(八重洲地下街経由)】	お申込み期日
受講料	一般価格 税抜 15,000円 (税込 16,500円) / 一名様 会員価格 税抜 12,000円 (税込 13,200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:FUNAI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。	・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。

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/127745 船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)に右上検索窓に「127745」をご入力し検索ください。	
船井総研セミナー事務局 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。	

住宅用太陽光&蓄電池事業で
売上10億円突破を目指す方必見!!

2025年 6月24日(火)
東京会場 10:00~12:00
(受付開始:開始時間30分前~)

新規集客「なし」でも
住宅用太陽光&蓄電池だけで
売上19億円達成!

グループ年商**176億円**の会社が語る!

100年後の安心という約束を、届けたい。
MED Communications®

ご登壇決定!

販売店・工務店等の開拓で
約25万件の顧客へアプローチ!

研究会の詳細とその開拓手法とリストへのアプローチは中面をご覧ください

MED Communications株式会社
代表取締役副社長兼執行役員COO

江中 健一 氏

住宅用太陽光&蓄電池業績アップセミナー(2025年6月)

お問い合わせNo.S127745

サステナ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。) → 127745

「新規集客なし」でも業績を伸ばし続けるMED Communicationsのビジネスモデルを知れる!

このような方に
オススメ

競合が多くなり、
契約率・客単価が
減少している

さらなる強化を目指し
強い組織と人材の
育成をしたい
と考えている方

集客が好調な
会社の現場と
実態を知りたい方

業績が伸びる
経営戦略を
知りたい方

本セミナー限定で公開! MED Communicationsの3大ポイント

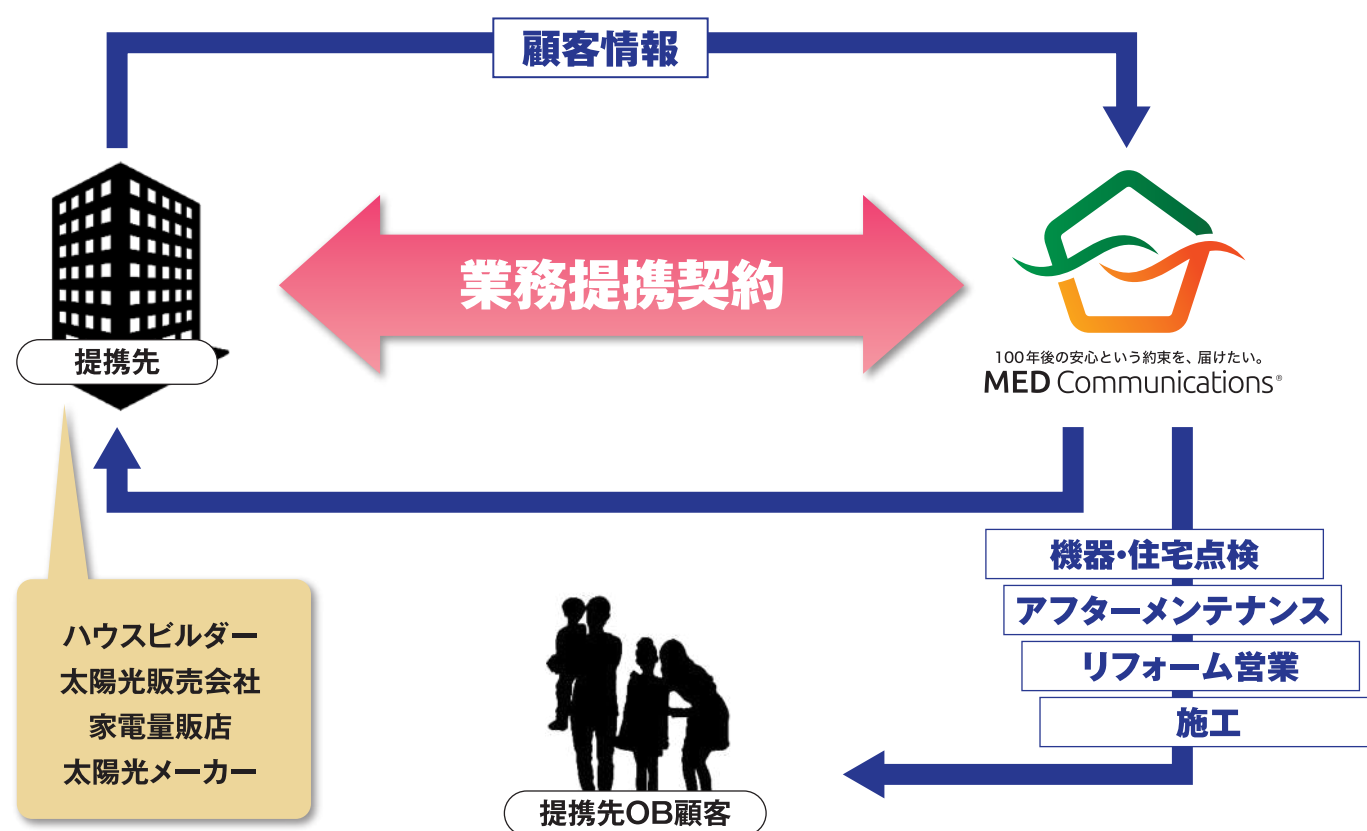
MED Communications株式会社
代表取締役副社長兼執行役員COO

江中 健一 氏

Point 1

独自のビジネスモデルで新規集客なしでも売上176億円!

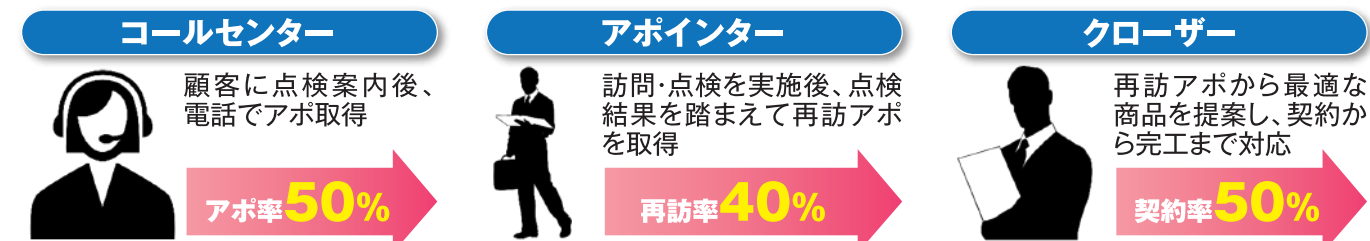
アフターメンテナンスができておらず営業機会の損失が発生している全国のハウビルダーや家電量販店、太陽光販売会社と業務提携契約を組み、そのOB顧客へ無償で点検やアフターメンテナンスを行っている。その際にリフォーム営業も行い、契約まで繋がれば提携した会社へ手数料としてお支払いをしている。



Point 2

3部門のスムーズな連携により、幅広い商品を提案!

コールセンター部門では既存顧客へ架電して点検アポイントを取得し、アポインター部門では点検とメンテナンスを徹底的に行うことにより商材提案を行うための「再訪問」のアポ取りを行う。基本的に新卒メンバーは入社から数年はアポインターを経験し、入社後2~3年でクローザーを担当できるようになる。



Point 3

若手大活躍!新卒営業マンの大量採用・ゼロから1人前に育成

ビジネスモデルが確立されてきたことで、新卒をメインとした大量採用を積極的に行っている。23卒の入社人数は60名、24卒は90名、本年度は111名の採用となっている。半年間はひたすら現場同行→商品を絞ってひたすらロープレをさせることで、1年以内には1人前に。



集客にお困りの方はぜひご 参加をお待ちしております!

戦略・営業・集客・DXまで網羅!!

住宅用太陽光&蓄電池

地域一番化プログラム大公開

即時業績アップ!!

住宅用太陽光&蓄電池で勝ち切るためのノウハウがここに集結

全国各地の成功ノウハウが見つかる。“師と友づくり”の場に活用できる

住宅用太陽光&蓄電池ビジネス 研究会

N社	S社	M社
売上 10億円 商圏 鹿児島県全域	売上 3.4億円 商圏 島根県	売上 1.5億円 商圏 香川県
立ち上げ初年度、鹿児島県で蓄電池401台販売!! 6日間の「営業合戦」で、商圏の隅々まで営業でカバーし、高付の成果を挙げた。	DM集客の確立により、脱訪問販売を実現!! 月に1度の集客イベントで、毎月200台以上の蓄電池を販売し、そのうち100台以上が蓄電池の導入に成功している。	セミナー・勉強会からコンスタントに月5件販売!! 月に1度の集客イベントで、毎月200台以上の蓄電池を販売し、そのうち100台以上が蓄電池の導入に成功している。

高い成功確率!!



課題への解決方法が見つかる

事業策定～採用まで一括支援



戦略・集客・営業・DXなど成功のポイントを学ぶことができる

成約率40%達成!!充実した「営業」ノウハウ

- 営業経験なし・業界経験なしでもたった3ヵ月で成約アポ5件以上獲得!!
- 3日～5日間分の「営業研修」で徹底的に営業力を底上げ!!
- 全国トップ営業マンのノウハウが凝縮されたマニュアル・アプローチブック完備!!

自社の強みを活かした「集客」戦略が見つかる

- 潜在顧客から顕在顧客に変えさせるチラシ・DMで年間100件以上の集客!!
- 集客マニュアルがあるので、自社の強みを活かした集客戦略が見つかる!!
- 全国の住宅用太陽光の設置件数から集客数の最大化を狙う集客戦略を立案!!

催事販売のマニュアル・ツールも完備!

- 催事販売をしたことがない方でもこれを読めばすぐに始めることができる!!
- 催事販売の会場選定や当日の動き、トークスクリプトも掲載!!
- 催事販売のツールや使い方もマニュアル内に掲載!!

ここだけしか聞けない秘訣!! 圧倒的事例企業の成功ノウハウを大公開!!

① 完全版!セット販売の売り方をこれ1冊で学べる 太陽光+蓄電池販売営業マニュアル(全78P)

- 01:はじめに
 - ・今、太陽光・蓄電池販売に取り組むべき理由
- 02:商品設定
- 03:アプローチブック解説
 - ・「これまでの10年と、これからの10年」
 - ・「なぜ必要とされているのか?」
 - ・「いつ導入すべきなのか?」
 - ・「お得に導入できるのか?」
- 04:営業ルールと解説
 - ・新築住宅への営業方法



② これから始める方必見!集客ノウハウを凝縮した1冊 太陽光+蓄電池集客マニュアル(全54P)

- 01:セット販売の概要と成功ポイント
- 02:訪問販売での成功ポイント
- 03:催事販売での成功ポイント(別途資料あり)
- 04:反響型販売での成功ポイント



③ これで安心!初心者でもすぐに使うことができる 太陽光+蓄電池アプローチブック(全25P)

- 01:これまでの10年と、これからの10年
- 02:なぜ必要とされているのか?
- 03:いつ導入すべきなのか?
- 04:お得に導入できるのか?



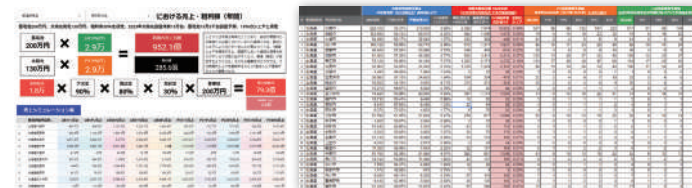
④ はじめて催事販売を始めるならこれ1冊でOK! 催事販売完全攻略ブック(全64P)

- 01 イベントコンセプト
 - ・イベント集客の特徴
 - ・イベント集客の収支モデル
 - ・イベント集客の会場選定のポイント(1)~(4)
- 02 イベント集客成功の方程式
 - ・イベント集客で見るべき数字
 - ・各重要指数ごとの目標数値と達成していない場合の対策:立寄数
 - ・各重要指数ごとの目標数値と達成していない場合の対策:フルトーク率
 - ・各重要指数ごとの目標数値と達成していない場合の対策:アポ率
 - ・各重要指数ごとの目標数値と達成していない場合の対策:訪問率
- 03 イベント集客概要
 - ・イベント中のスタッフの役割について
 - ・人員配置について(イベント会場の規模別)
 - ・立寄り数UPのカギは「キャッチ担当」の動き
 - ・イベント成功のカギは「連鎖」(1)~(2)
 - ・正しいブースの作り方
 - ・ブース作りで押さえておくべき指標(1)~(4)
- 04 イベント集客のトーク
 - ・キャッチ・アポ担当がすべきこと
 - ・具体的なアポトークの流れ:キャッチ
 - ・具体的なアポトークの流れ:キャンペーン案内
 - ・具体的なアポトークの流れ:アンケート回答①
 - ・具体的なアポトークの流れ:アンケート回答②
 - ・具体的なアポトークの流れ:スマートハウスの紹介
 - ・具体的なアポトークの流れ:アポ取り
- 05 イベント集客のツール
 - ・〇×無料診断シート
 - ・スマートハウス説明シート
 - ・生涯光熱費提案シート
 - ・導入シミュレーション誘導シート
 - ・お家診断エントリーシート
 - ・イベント趣旨ご確認シート



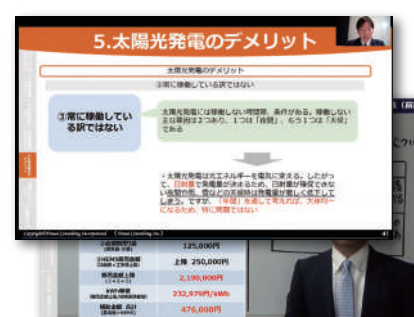
⑤ 販売戦略の策定に必須! 太陽光・蓄電池シェアシート

- 01:全国各市町村別の太陽光設置数の記載
- 02:太陽光・蓄電池設置件数の予測
- 03:シェア理論値の簡易表



⑥ 気軽に動画で業界・商品知識を学べる! 再エネサプリ(計15時間)

- 01:動画コンテンツ<講座内容>
 - ・業界知識
 - ・商品知識
 - ・営業知識
- 02:確認テスト



【セミナー限定!】上記すべての資料を当日大公開!お申し込みは裏面をお読みください!