

工場新規開拓

商品戦略
集客戦略
営業戦略

願望をザクザク売れる**現実**へ
工場で**非**ガス商材を売る為の

実践テクニック

産業ガス会社向け“工場省エネ新商品”提案セミナー

開催	WEB開催①	2025年	7月	4日（金）	申込期限 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がございます。
	WEB開催②	2025年	7月	9日（水）	
	WEB開催③	2025年	7月	11日（金）	

開催時間 開始16:00～終了18:00（ログイン開始 開始時間30分前～）

参加料金（1名様）
一般価格10,000円（税抜）11,000円（税込）
会員価格8,000円（税抜）8,800円（税込）

会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長on-line（旧：FUNAIメンバーズPlus）へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

第一講座

ガス会社が参入すべき省エネ市場とは？

産業ガス会社が既存事業が頭打ちの中、既存体制で取り組みやすい工場向け省エネ市場に関して、市場規模や今後の戦略を徹底解説します。

株式会社船井総合研究所 チーフコンサルタント **結束 侑輝**

第二講座

工場省エネ提案の成功事例とポイント

産業用ガス会社が新事業として取り組む工場省エネ提案の**商品戦略****集客戦略****営業戦略**の流れを分かりやすく解説。先行して取り組む事例企業をご紹介します。

株式会社船井総合研究所 リーダー **小林 亮太**

第三講座

まとめ講座

これから産業用ガス会社が持続的な成長をするために、すぐに取り組むべきことをお伝えします。

株式会社船井総合研究所 マネージャー **川崎 将太郎**

PCからのお申し込み

下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/129165>

QRコードからのお申し込み

右記のQRコードからお申込みください。



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）

※ 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。お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

ガス出荷量低下で新規事業を探しているが見つからない産業ガス業界向け

脱横並び！**新発想**
競合と争わず顧客を増やす

人は増やさない！今の営業だけで即、実行
「ガス以外も売れたらな…」

その願望を**現実**に**変**える

工場新規開拓

セミナーのポイント

- ✓ 工場顧客から**欲しいと言わせる集客方法**
- ✓ 売れる商品の**見つけ方と品揃えのヒント**
- ✓ **未経験社員**でも取り組める

産業ガス会社向け“工場省エネ新商品”提案セミナー

お問い合わせNo. S129165



サステナブルな成長を促す

Fundai Soken

主催：株式会社船井総合研究所

〒541-0041

大阪府大阪市中央区北浜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 <<https://www.funaisoken.co.jp>> 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください）



129165

検索

第二、第三の収益源を工場から生み出す方法

お悩み
1

年々、産業ガスの出荷量が減っていませんか？
工場の減少や機器の高性能化によるガス使用量の低下に、
危機感を感じていませんか？

お悩み
2

〈うちのガスも他社と一緒に〉…そう思っていないですか？
商品差別化の難しさから、価格競争に巻き込まれ、
新規開拓に苦戦していませんか？

お悩み
3

新規事業に挑戦しても、なかなか軌道に乗らない…
そんな経験はありませんか？
大手企業との競争や、新しい分野への知識不足に、
もどかしさを感じていませんか？

お悩み
4

売上の多くが特定の大手顧客に依存していませんか？
もしその顧客を失ったら…と考えると、
不安になりませんか？



“本セミナーで学べる事”

商品戦略

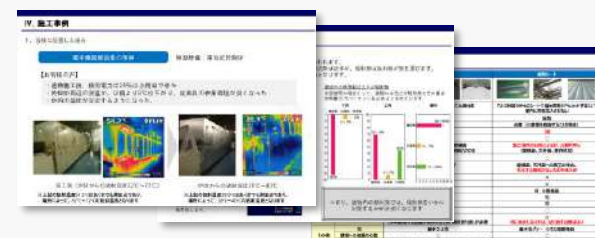
- 「工場の暑さ対策・職場環境改善」に絞った商品ラインナップをそろえる
- 「電気代削減」にフォーカスした省エネ商材

集客戦略

- 「工場の暑さ対策・職場環境改善」に絞った商品ラインナップをそろえる
- 「電気代削減」にフォーカスした省エネ商材

営業戦略

- 各商材に合わせた営業・技術面のポイントを研修
- 各商材の営業ツール・提案書でのプレゼン

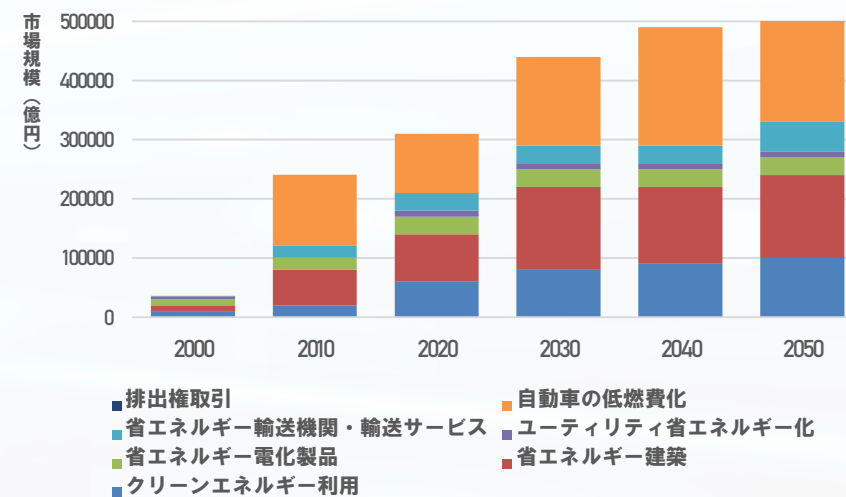


省エネアイテムによる工場新規開拓方法をご提案致します

脱炭素とコスト削減を両立

時代の波に乗るならこれ！工場向け省エネ設備は、まさに成長市場の主役へ。

2050年まで市場拡大が約束されている脱炭素市場



2030年までに+20%成長
2050年で+40%成長の見込み

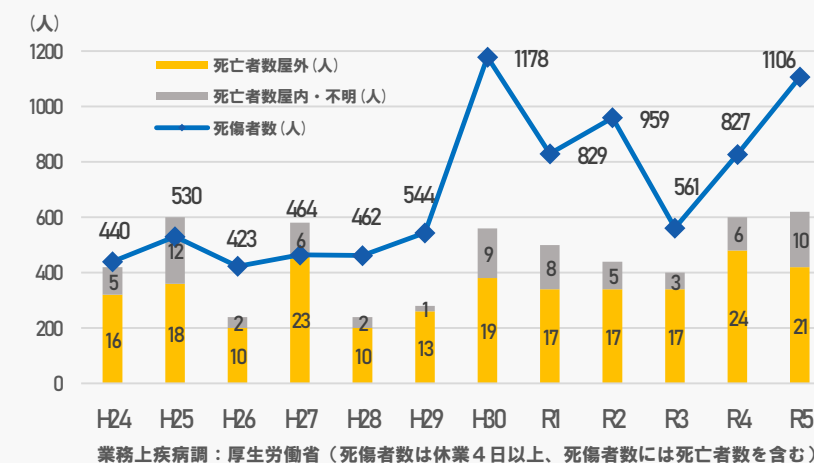
MEMO

エネルギー価格高騰や脱炭素の要請に加え、CSRや企業価値向上を図る動きが加速しており、コスト削減だけでなく社会的な期待に応える工場向け省エネ設備導入市場の成長を後押ししています。

重要 6月 工場の暑さ対策が法改正でついに義務化！

熱中症リスクは罰則リスクに変わります。

熱中症の重篤化を防止するため、労働安全衛生規則が改正され、
令和7年6月1日から施行されます。



MEMO

この法改正により、従業員の安全確保だけでなく、企業のコンプライアンスと継続的な操業のために、工場における暑さ対策は喫緊かつ極めて重要な経営課題となります。需要増加が見込まれています。