

## 最新AIが実現するガス営業人員育成セミナー

| 講座   | セミナー内容                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第1講座 | <b>ガス業界の現状と今後進めるべき施策とは？</b><br><br>ガス業界の市場動向と、既存人員のまま売上拡大しているガス会社の成功事例分析から、これから取り組むべき戦略と人材の活かし方をお伝えします。<br><br>株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ リーダー <b>榎原 稔記</b><br><br><small>千葉県千葉市生まれ。大学在学時はマーケティング・統計学を専攻し、EコマースやSNSマーケティングの研究に携わり、デジタル集客の手法を経験。大学卒業後、新卒で株式会社船井総合研究所に入社。入社後一貫して住宅リフォーム業界の圧倒的地域一番店づくりのサポートを志し、新規参入および業績向上のコンサルティングを行なっている。なかでも超・小商圏でも参入可能な小商圏ビジネスモデルであるリフォーム・小工事専門店（1 DayReform）におけるWeb・アナログ両面からの集客コンサルティングを得意としている。チラシ作成からSEO対策、Web集客まで集客を中心に幅広く業績アップのサポートを行なっている。</small><br> |
| 第2講座 | <b>ガス営業が片手間で月間粗利200万円創出した手法を大公開</b><br><br>既存人員で売上拡大を果たした企業が取り組んだ手法と成功要因、最新AIの具体的な活用方法の一つひとつ丁寧に紹介いたします。<br><br>株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ <b>高木 佑哉</b><br><br><small>神奈川県横浜で育ち、大学卒業後、新卒で株式会社船井総合研究所に入社。入社後住宅リフォーム業界に従事し、多くの企業へ住宅リフォーム事業の新規立ち上げや業績向上のコンサルティングを実施している。圧倒的地域一番店づくりのサポートを志し、リフォーム会社や工務店向けのビジネスモデルの導入や組織の仕組みづくりを行うだけでなく、異業種（不動産、新築、ガス）からの参入も経験しており、マーケティング領域（チラシ・Web）～営業組織マネジメントまで幅広く実行と提案して、多くの企業の業績改善も行なっている。</small><br>                                                        |
| 第3講座 | <b>本日のまとめ講座</b><br><br>ガス市場が成熟している今だからこそ、既存人員で“いますぐ取り組むべきこと”を、いままで蓄積した成功事例を元にお伝えいたします。<br><br>株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ リーダー <b>榎原 稔記</b><br>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

### 開催要項

|                                                                    |                                                                                               |
|--------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>開催日</b><br>2025年 <b>8月16日・18日・19日</b><br><small>（土・日・火）</small> | <b>開催方法</b><br>オンライン開催                                                                        |
| <b>開催時間</b><br>13:00～15:00（ログイン開始:開始時刻30分前～）                       | <b>お申込み期日</b><br>銀行振込み：開催日6日前まで<br>クレジットカード：開催日4日前まで<br><small>※祝日や連休により変動する場合がございます。</small> |

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。  
※本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。セミナー参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

|            |                                       |                                     |
|------------|---------------------------------------|-------------------------------------|
| <b>受講料</b> | <b>一般価格</b> 税抜 10,000円（税込11,000円）／一名様 | <b>会員価格</b> 税抜 8,000円（税込8,800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。

### お申込み方法

|                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <b>【QRコードからのお申込み】</b><br>右記QRコードからお申込みください。                                                                                                                                                                                                     |
|  | <b>【PCからのお申込み】</b><br><a href="https://www.funaisoken.co.jp/seminar/130314">https://www.funaisoken.co.jp/seminar/130314</a><br>船井総研ホームページ（ <a href="https://www.funaisoken.co.jp">https://www.funaisoken.co.jp</a> ）に右上検索窓に「130314」をご入力し検索ください。 |

**E-mail** [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto: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」と検索してご確認ください。※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。



# ガス外収益を上げたい ガス業界向け！

オンライン開催

2025年 **8月16日・18日・19日**  
（土・日・火）

**開催時間** 13:00～15:00（開始時間30分前～）

※全日程、同内容で開催いたします。ご都合の良い日程をお選びください。

## 御用聞きしかしてこなかった

# ガス営業マンが 月間粗利200万円!!

## 最新AIがガス営業マンを大活躍させる!

### 社長・管理職の代わりに AIがロープレ! トーク内容を分析して、 売れるセールス法を伝授!

詳しくは中画

主催

最新AIが実現するガス営業人員育成セミナー



サステナブルな成長を促す。

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

お問い合わせNo. S130314



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。）→ **130314**



# 月間粗利 **200万円** を生み出す仕組みを大公開!

このような方におすすめ

- ☑ ガス営業の生産性を上げたい方
- ☑ ガス営業の育成の仕方がわからない方
- ☑ 器具販売の売上を上げたい方

学べること

- ☑ ガス営業の育成に必要な仕組み
- ☑ ガス営業の生産性の上げ方
- ☑ ガス営業が月間200万円の粗利を上げた方法

ガス営業が御用聞き状態になってしまっている

ガス営業の器具販売売上が中々上がってこない

ガス営業の営業力を上げたいが育成方法がわからない

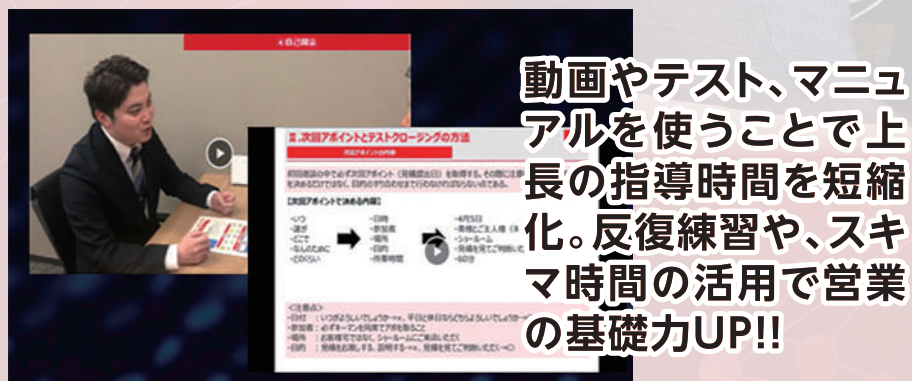
月間粗利 **200万円** = 訪問数 **105件/月** × アポ率 **20%** × 契約率 **80%** × 粗利率 **40%** × 平均単価 **30万円**

**AI活用によるアポ率向上がカギ!!**

～お客様の声～

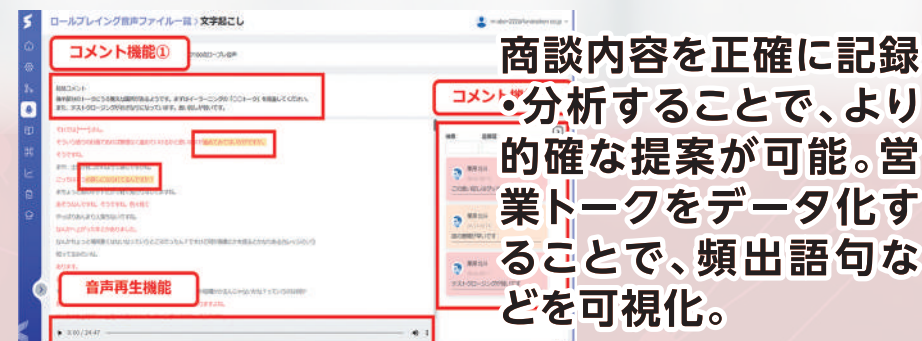
- 諦めていたガス営業の育成でしたが、器具販売に専念させることで生産性が改善されました
- 研修動画があることで、教育時間を大幅に減らすことができたと同時に、契約率も向上しました。

## 研修動画で自習



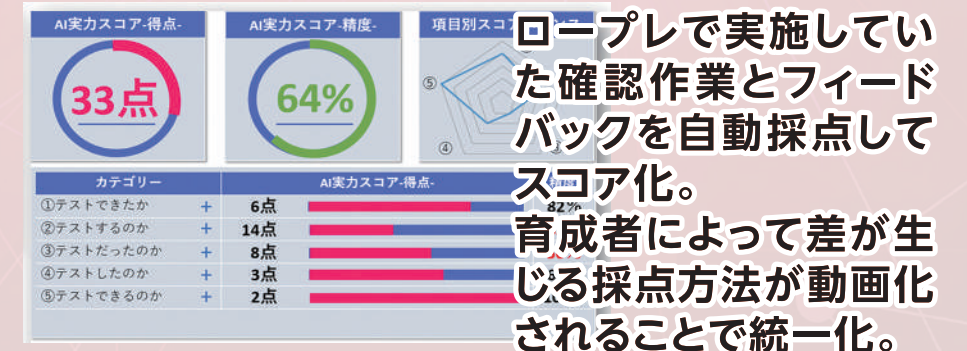
動画やテスト、マニュアルを使うことで上長の指導時間を短縮化。反復練習や、スキマ時間の活用で営業の基礎力UP!!

## 商談音声データ化



商談内容を正確に記録・分析することで、より的確な提案が可能。営業トークをデータ化することで、頻出語句などを可視化。

## ロープレ自動採点



ロープレで実施していた確認作業とフィードバックを自動採点してスコア化。育成者によって差が生じる採点方法が動画化されることで統一化。