

太陽光施工店向け元請け業績UPセミナー

講座	セミナー内容
第1講座 13:00~13:50	【残り3カ月で差をつける】2025年を見据えた太陽光&蓄電池ビジネスの成長戦略  残り3カ月で来年を飛躍させる!住宅用太陽光・蓄電池市場の最新動向を分析し、事例に基づいた具体的な成功施策を多数ご紹介。今すぐ取り組むべきアクションプランを提示し、貴社の事業成長を支援します。経営者の皆様、ぜひご参加ください。 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 北 隆人
第2講座 ゲスト講座 14:00~15:00	利益率35%超を実現!元請け比率UPで売上4億円を叶える太陽光施工店向け「反響型」集客戦略  利益率の低下にお悩みの太陽光施工店の皆様に向けて、元請け比率をいかにあげて利益率35%以上、元請け売上3億円超を突破するポイントをお伝えいたします。ゲストである社長と会長のたった2名、「反響型」営業により毎月30件の集客を実現し、特別な営業スキルがなくても高単価の受注に繋げるノウハウをお伝えします。 株式会社エネシス静岡 代表取締役 小原 剣太郎 氏
第3講座 15:00~15:30	本日の総仕上げ!明日からの行動を加速させる、最適な施策の落とし込み方  本日の統括になります。本日の多様な施策の中から、明日からの一步を踏み出すために「自社に最適か」「どう実践するか」という疑問に対し、皆様が具体的な行動に移せるよう、最初に取り組むべきことを最後にお伝えします。 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 椎葉 伸之

開催日時

2025年
※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。
9月22日(月) 9月25日(木)
9月26日(金)

開催方法

オンライン開催

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メンバース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

【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/131590>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「**131590**」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。

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。

利益率の低下に悩む 太陽光施工業界向け 元請けで 粗利率35% 4億

- ✓ 営業は兼任でもOK!!
- ✓ 平均単価300万円
- ✓ “反響型”営業で毎月30件の集客!!
- ✓ 反響型だからこそ営業力必要なし!!

電気代削減等の太陽光ニーズは非常に高く、
元請け化は今がチャンスです!!

株式会社エネシス静岡
代表取締役
小原 剣太郎 氏

主催

太陽光施工店向け元請け業績UPセミナー
サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

お問い合わせNo. S131590

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。) → **131590**

施工店から「元請け比率UP」で業績を伸ばし続ける株式会社エネシス静岡のビジネス戦略を知ることができる!

このような方に
オススメ

訪問販売や
テレアポからの
脱却を目指したい方

少数精鋭で売上を
伸ばす仕組みを
知りたい方

集客が好調な
会社の現場と実態を
知りたい方

自社で案件を
獲得し、利益率を
改善したい方



株式会社エネシス静岡
代表取締役
小原 剣太郎 氏

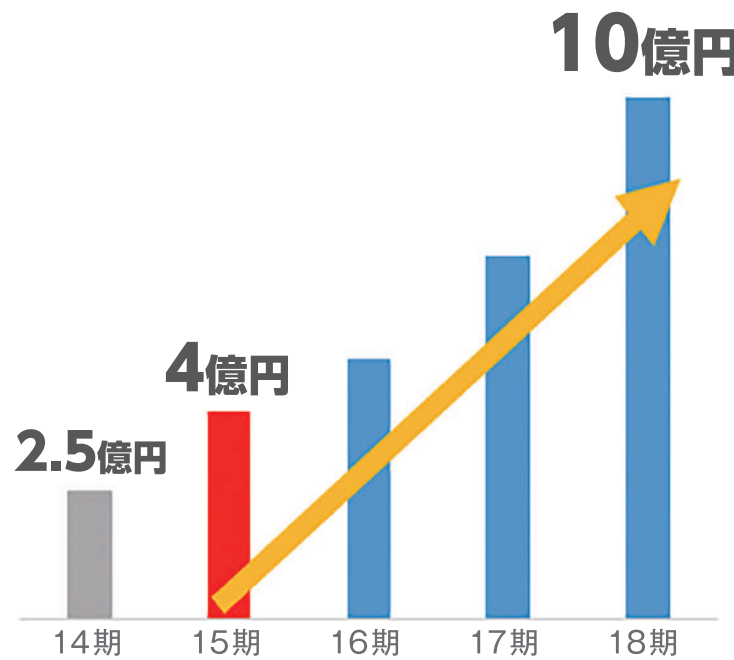
売上4億円突破!株式会社エネシス静岡の“すごい”ポイント3つ!

Point 1

元請け化で粗利率25%から35%超へ改善!

もともと給湯設備の施工専門で下請け中心だった株式会社エネシス静岡は、営業力がなくても利益を最大化するために「元請け化」にシフト。Web集客やアライアンスを活用して直販比率を高めることで、たったの1年間で売上2.5億円から4億円に急成長!粗利率も35%超へと変化。

今後3ヵ月目標売上高



※株式会社エネシス静岡提供資料より作成

株式会社エネシス静岡が掲げる成長戦略は、“時流適応”です。営業人員ゼロでも、Webとアライアンスによる自社集客にいち早く舵を切り、売上4億円、粗利率も大幅に改善となりました。

今後も、ZEH義務化・電気代高騰などの市場変化をチャンスと捉え、「今、何をすべきか」を見極めながら、柔軟かつ本質的な経営判断で、地域No.1のポジションを狙います。

『時流適応』を武器にした企業戦略について、株式会社エネシス静岡・事例解説講座にて解説いたします。

Point 2

安定した反響型集客で月30件以上の実反響!

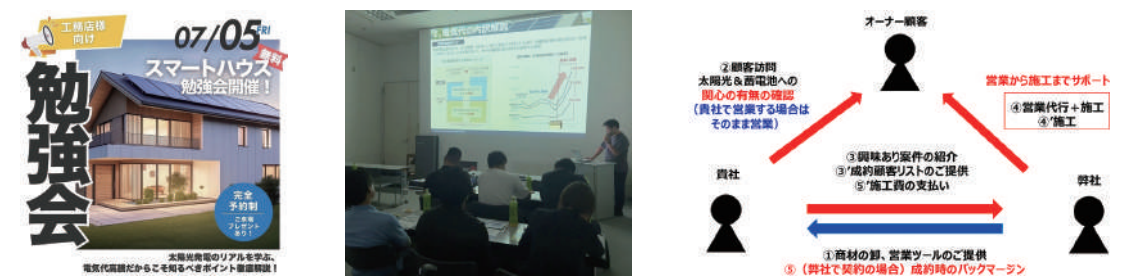
Webサイトは単なる“集客ツール”ではありません。営業マンがいない会社にとって、Webサイトは顧客との最初の接点。だからこそ、スタッフ紹介や施工事例、ブログ、SNS連動コンテンツを豊富に掲載し、「この会社なら任せられる」が見えるサイト作りを試行錯誤しながら作り上げました。



Point 3

工務店開拓からの紹介でコンスタントに月間売上1,000万円超!

“営業ゼロ”を実現するために、同社が力を入れているのが工務店・ガス会社・家電量販店などのアライアンス戦略。現在、15社以上と提携し、月10~15件の紹介案件が安定的に獲得できる体制を構築。この紹介案件だけで月間売上1,000万円以上を安定的に創出しています。



本セミナーの詳細・お申込みは裏面まで!ご参加お待ちしております!