

住宅用太陽光会社向けアパート太陽光事業参入セミナー

オンライン開催

Web
開催

2025年
10月21^火・23^木日

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。

<開催時間>13:00~14:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

受講料 一般価格 税抜 10,000円 (税込**11,000円**) / 一名様 会員価格 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。

講座	セミナー内容
第1講座	住宅太陽光会社だから始められる！ ”今の売り方の延長”でできるアパート向け太陽光販売事業とは 昨今、集合住宅の太陽光設置台数が増え続けています。その中でも、住宅太陽光会社の参入障壁が低く、売上単価アップを期待できるアパート向け太陽光販売事業を解説いたします。 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 土井 康平
第2講座	アパート向け太陽光販売事業の集客・営業ポイント アパートオーナーとの接点”ゼロ”でも既存の住宅太陽光営業の手法を活かしアパート向け太陽光販売営業を成功させる手法を解説いたします。 株式会社船井総合研究所 再生可能エネルギーチーム 土井 新太
第3講座	明日から実践していただきたいこと 本日のまとめ講座として振り返りを行い、明日から即実践して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 再エネ・建機グループ マネージャー 岡 慶和

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/132299>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に
「132299」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。

2025年10月
新制度開始

オンライン開催

Web
開催

2025年
10月

21^火・23^木日

<開催時間>13:00~14:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

FIT制度改正を チャンスに変える

属人性ゼロで高単価商材が売れる
産業用太陽光・蓄電池ビジネス

法人向け
自家消費

PPA

非FIT
野立て太陽光

系統用
蓄電池

住宅太陽光会社が「今」参入すべき産業用ビジネスの全貌とは？

住宅用太陽光会社向けアパート太陽光事業参入セミナー

お問い合わせNo. S132299

主催



サステナブルな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。) →

132299

90分でわかる!

FIT制度改正の住宅太陽光会社の産業用ビジネス新規参入戦略を解説 今がチャンス!!

産業用太陽光・蓄電池ビジネスの全貌と本セミナーでお伝えする内容を一部ご紹介します!

1

産業用太陽光・蓄電池事業の全貌

昨今、電気代の上昇や電力需要の増加、再生可能エネルギーの推進などにより、産業用太陽光・蓄電池市場は急成長しています。また、市場の拡大に併せてビジネスモデルも多様化しており、現在大きく4つの領域に分かれています。それぞれのビジネスの特徴をしっかりと押さえた上で自社の取り組み方針を決定する必要があります。



学べるポイント

- ✓ 産業用事業の全体像がわかる
- ✓ 産業用ビジネスの市場感がわかる

2

後発組でも産業用ビジネス市場で成功するための事業参入ステップ

多様な産業用太陽光・蓄電池ビジネスですが、正しい拡大ステップを踏むことで後発組でも業績を伸ばすことが可能です。まずは、既存事業の延長線上で取り組むことができる屋根上太陽光ビジネス、その中でもよりビジネスモデルがシンプルな自家消費販売からの産業用ビジネス参入がポイントです。



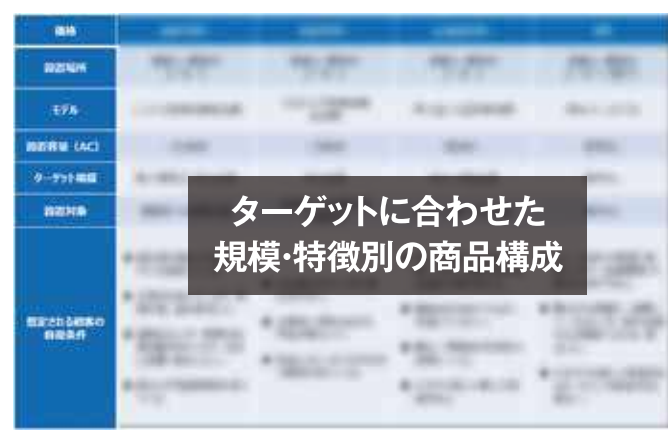
学べるポイント

- ✓ 産業用ビジネスの事業拡大ステップがわかる
- ✓ それぞれ事業で必要な要素・スキルがわかる

3

ターゲット選定のポイントと刺さる商品づくりのコツを解説

法人向け自家消費ビジネスでは、事務所やアパートなどの小規模容量帯のものから工場や店舗など大型の太陽光発電まで多様なターゲットに最適な提案をしなければなりません。本セミナーでは受注のスピード・確度を上げるための、ターゲットごとのニーズに合った「刺さる商品」の作り方についてお話いたします。



学べるポイント

- ✓ ターゲット選定のポイントがわかる
- ✓ ターゲット別の商品ラインナップがわかる

4

知識ゼロでもすぐに始められる集客手法・営業ツールを大公開!

法人向け自家消費ビジネスでは集客方法も多岐にわたって展開していく必要があります。有効な集客方法・有効な集客時期などを最新事例を通じながら、ご紹介させていただきます。また、法人向けに太陽光発電を売るためには、ただ「電気代削減」だけでは、受注に至りません。売れる営業マンが、どんな方法で提案活動を行っているか、その手法を事例やツール紹介を通じて、お話いたします。



学べるポイント

- ✓ 成功している企業の集客手法がわかる
- ✓ 反響～受注の流れと営業手法がわかる