

【太陽光業界向け】人が採れる・育つ・辞めない!セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	若手人材を獲得するための採用手法を徹底解説 若手人材の採用は、企業の将来を左右する重要な課題です。従来の採用手法だけでは、変化の激しい現代の若者には響きにくくなっています。ここでは、効果的に若手人材を獲得するための最新の採用手法を徹底的に解説します。 株式会社船井総合研究所 ヒューマンキャピタル支援部 西尾 祐哉
特別ゲスト講座 第2講座	人財が採れる・育つ・辞めないために私たちが行っていることは 大阪という激戦区にて、売上18億円を突破している株式会社エスコプロモーションにご登壇いただきます。採用から定着まで、企業の成長を支える秘訣を徹底解説。若手人材を惹きつけ、育て、長期的に活躍してもらうための具体的な採用手法から、育成・評価制度、定着を促すための組織文化づくりまでご講演いただきます。 株式会社エスコプロモーション 次長 杉本 丈治 氏
第3講座	最短で太陽光+蓄電池販売手法を確立させるためにやるべきこと 太陽光と蓄電池の販売で成果を出すための講座になります。市場動向から商談の進め方、お客様に響く提案方法、営業の効率化まで、最短で販売ノウハウを確立させるための具体的なステップを解説します。 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 北 隆人
第4講座	まとめ 2026年から一気に駆け抜けて業績を伸ばしていただくために、明日から取り組んでいただきたいことをお伝えします。 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

東京会場

2025年

11月4日(火)

14:00~17:00

(受付開始:開始時間30分前~)

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2-2-1 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)

大阪会場

2025年

11月10日(月)

13:00~16:00

(受付開始:開始時間30分前~)

株式会社船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」@番出口より徒歩2分

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込 **33,000円**) / 一名様 会員価格 税抜 24,000円 (税込 **26,400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



【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/132687>

船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)に右上検索窓に「132687」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。



太陽光・蓄電池業界向け

「中途・新人採用してもすぐにやめてしまう・・・」

売上3~5億円で足踏みしている方、必見

売上5億円突破 セミナー

ヒトが増える・育つ!だから辞めない

停滞打破のために下記の3つがポイントです

1 「妥協採用」はしない!
社風に合う人材だけ採用せよ!

2 知識ゼロ・営業経験ゼロでも
売れる「仕組み」をつくれ!

3 「ウチはあくまで訪問販売」
というこだわりを捨てよ!

ゲスト
講師

株式会社エスコプロモーション
次長 杉本 丈治 氏

詳細は中面をご覧ください!

主催

【太陽光業界向け】人が採れる・育つ・辞めない!セミナー

サステナグロースカンパニーをもっと。
Fundai 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. S132687



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。) → 132687

売上5億突破セミナー！人材採用・育成・定着にお困りの方必見です！

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**

株式会社エスコプロモーション
代表取締役社長 **山道良氏**

売上18億円・営業人員23名の会社が語る停滞打破のポイント3つ



POINT 1 “妥協採用”はしない！社風に合う人材だけを採用

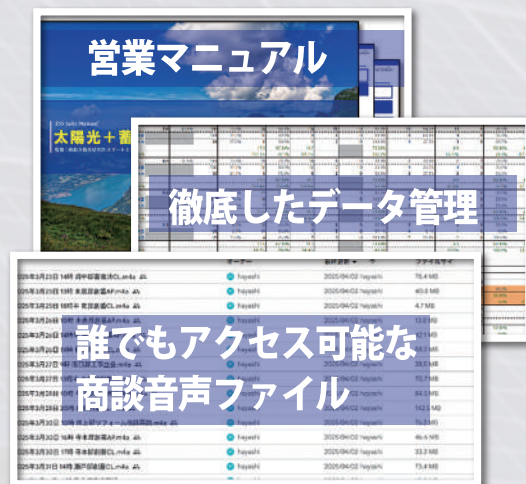


単にスキルを持つ人材ではなく、組織文化に合う人材を厳選する「**カルチャーフィット採用**」を大事にしています。これにより、社員のエンゲージメントが向上し、離職率の低下、チームワークの強化、生産性の最大化につながっています。



POINT 2 知識ゼロ・営業経験ゼロでも売れる「仕組み」をつくる

「**データドリブン経営**」と「**若手育成**」により、未経験者でも活躍できる仕組みを構築しました。訪問販売から催事販売へ移行し、**徹底したデータ分析とPDCAサイクルで営業プロセスを標準化**。若手社員が自ら課題を発見・改善する主体性を育み、**トップ営業のノウハウを共有**することで、属人性を排除した組織的な成長を実現しています。



POINT 3 「ウチはあくまで訪問販売」というこだわりを捨てる

株式会社エスコプロモーションは「**訪問販売**」という長年の事業の柱を捨て、**2025年2月より催事販売に100%移行しました**。この決断が功を奏し、売上は2021年から4.2億円増加しました。特に、太陽光発電システムと蓄電池をセットで販売する比率が大幅に増えたことで、**平均単価が228万円から321.4万円へと上昇**したことが、この成長の大きな要因となりました。



Aさん 新卒3年目			
1月 (契約アポ) 5本	2月 (契約アポ) 4本	3月 (契約アポ) 6本	

Nさん 新卒3年目		
1月	2月	3月
(契約アポ) 4本	(契約アポ) 5本	(契約アポ) 5本

さらに、**催事販売への移行は、若手人材の活躍を促しました**。訪問販売が属人的で個人の能力に依存する傾向が強かったのに対し、催事販売はチームでの協力を重視する体制です。

これにより、若手メンバーは**集客から営業まで自ら考え、主体的に改善に取り組むようになり**ました。加えて、トップ営業マンのノウハウを共有する育成体制が整えられたことで、知識や経験がなくても成果を出せるようになり、新卒や第二新卒のメンバーが既存社員の実績を上回るケースも出てきました。

2026年度さらなる飛躍へ！**2日間限定**セミナーのお申込み詳細は裏面をご覧ください