




【2026年3月】住宅用太陽光・蓄電池業績UPセミナー

講座	セミナー内容
第1講座 14:00~14:50	太陽光・蓄電池販売の時流予測と次の一手とは 2026年上半期、国の政策的支援を背景に拡大が見込まれる一方で、競争は激化しています。このような状況で勝ち残るためには、変化の兆候を捉える「時流」の理解が不可欠です。その上で、実際に業績を伸ばし続ける企業が実践している具体的な戦略を公開いたします。  株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 北 隆人
特別ゲスト講座 第2講座 15:00~15:50	【補助金頼らず】たった2人でも売上3億円突破できた理由を大公開! 市場縮小や電気代高騰の波に左右されず、「補助金活頼らず・たった2名」で年商3億円を叩き出した現役営業部長にご登壇いただきます。価格競争に巻き込まれない「高単価クロージングの極意」と、最小人員で利益を最大化する「超・高生産性営業フロー」の全貌をお話いただきます。  株式会社エコプラスワン 部長 菅原 勇貴 氏
第3講座 16:00~17:00	明日から取り組んでいただきたいこと 本勉強会の総括をいたします。2025年から時流も変わり、住宅用太陽光業界にとっては分かれ目になる年になります。勝ち続けるためには、とにかく「時流適応」です。2026年上半期から取り組んでいただきたいことを本講座ではお伝えいたします。  株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 リーダー 佐野 幹太

開催日時

2026年 3月 5日(木)
14:00~17:00 (受付開始: 開始時間30分前~)
船井総研グループ大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 インゲート大阪21階
※2026年1月1日よりインゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。
【JR大阪駅の直上、西口改札口に直結JR大阪駅の直上、西口改札口に直結】

開催方法

大阪開催

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。

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

右記QRコードからお申込みください。

【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/137602>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に右上検索マークから「137602」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】

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。

好評につき2年連続登壇

大阪会場
2026年 3月 5日(木)
船井総研グループ大阪本社
サステナグローススクエア OSAKA

住宅用太陽光&蓄電池販売

補助金頼らず売れるセミナー

株式会社エコプラスワンのここがすごい!

年間総売上高
3.1億円
営業2名・粗利31%

アポからの成約率
50%

たった2人で新規案件
250件/年



ゲスト講師
株式会社エコプラスワン
部長 菅原 勇貴 氏

このようなお悩みがあるみなさまにおススメです

- 補助金がないと売れない
- 補助金が終了した時期に販売台数が停滞する
- 補助金認可待ちでキャッシュフローが悪化している
- 商談からの成約率が30%未満となっている
- 相見積もりが増え、粗利率が30%を切っている

詳細は中面をご覧ください

【2026年3月】住宅用太陽光・蓄電池業績UPセミナー

お問い合わせNo. S137602

主催

サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

今すぐスマホでチェック⇒



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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)

137602

お客様から選ばれる仕組み作りができいるから補助金頼らずとも売れるのです

補助金に頼らず売れる

4つのポイント

Google
クチコミ数
269

評価4.9 ★★★★★

全契約における
既存顧客・紹介率
32%

営業の
30のルール
の徹底

商談の
7つのツール
の準備

ゲスト講師

株式会社エコプラスワン

代表取締役 渡邊 英人氏

その結果 兵庫県で3.1億円/2人、アポからの成約率50%を確保する営業組織へ！

Point ①

価格競争を無効化する「クチコミ・信頼獲得」の仕組み



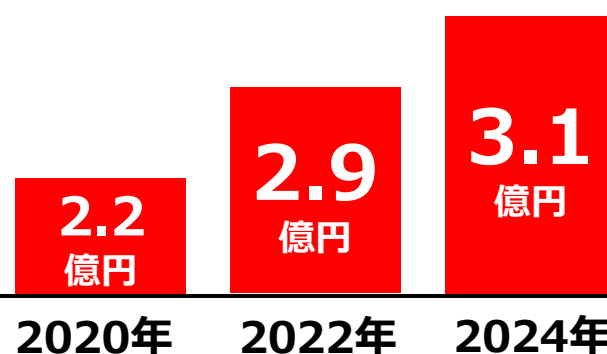
相見積もりになっても負けない理由は、会う前から「信頼」ができています。「売り込み」ではなく、Googleクチコミや紹介制度を強化することで、「あなたから買いたい」という人で選ばれているのです。だから、補助金がなくとも、価格が他社より高くても選ばれるのです。OB顧客へも毎月のニュースレターを送付しており、追加受注・紹介を促進しています。

Point ②

補助金頼らず即決！粗利42%を叩き出す「クロージング」

補助金があれば当然活用しますが、ないからといって成約率や単価が下がることはありません。なぜなら、我々は「価格」で勝負をしていないからです。徹底しているのは、設備を入れた後の「お客様の生活」をイメージさせること。この「未来」を売る提案があるからこそ、市況に左右されず高単価・高成約率を維持できるのです。

エコロジーコンサルタント事業部
事業部売上



Point ③

属人性を完全排除！でも売れる「営業の30ルールと7つ道具」

株式会社エコプラスワンでは徹底的に営業フローを標準化しました。「何を話すか」「どう見せるか」を定めた『30の営業ルール』と『7つの道具』を完備。アポ獲得から商談前後、契約後に至るまで、全てのフェーズに会社としての明確なルールがあります。お客様からの信頼を誰もが獲得できる仕組み作り。

このルールがあるからこそ、アポからの商談化率87%、商談成約率57%という高い水準を維持できるのです。セミナー当日は、これらの実物ツールを会場にお持ちします。ぜひその目でご覧ください。当日は、代表の渡邊と菅原部長で会場に伺います。皆様にお会いできることを楽しみにしております。



営業の7つのツール

アポ数
276本

87%

商談数
241本

57%

契約数
139本

セミナーの概要とお申込み方法は裏表紙をチェック！