

# 【機械商社向け】空調省エネ提案モデル直販セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	<p><b>電気代高騰の今だからこそ狙うべきマーケット</b></p> <p>建設会社、設備商社が脱炭素・省エネビジネスを展開するにあたり、最も重要なことは、いかに現場に合わせた実務を提案できるかです。そのため「モノ売り・単なる設備更新」だけでなく「コト売り・問題解決型営業の当エネ提案」が求められています。建設会社・設備商社がエンドユーザーからこれから求められる省エネ提案について、解説いたします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 <b>神谷 要平</b></p>
第2講座	<p><b>たった3年で年商1.2億円から年商22億円へと急成長した空調省エネ事業の事業戦略</b></p> <p>「トレンドは、省エネ工事です！」工場や医療機関などが今求めている【省エネ】というニーズに応える事で急成長できました。ポイントは、【法人向け】【元請化】【高粗利】です。高単価の法人空調工事を戦略的に増やして安定受注できるノウハウをお伝えします。</p> <p>イーエスジーテクノロジーズ株式会社 代表取締役 <b>毛利 元 氏</b></p>
第3講座	<p><b>機械商社が「設備更新の延長」で省エネ提案を成功させるポイント</b></p> <p>省エネ提案の経験“ゼロ”でも商品力を生かしエンドユーザーから直接省エネ工事を受注する集客・営業戦略をお伝えします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 <b>松原 和紀</b></p>

## 開催要項

開催日時	2026年 <b>3月18日(水)</b>	開催方法	<b>東京開催</b>
	14:00~17:00 (受付開始:開始時間30分前~)		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がございます。
受講料	一般価格 税抜 20,000円 (税込 <b>22,000円</b> ) / 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。	お申込み期日	

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。

## 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/138436>  
 船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の右上検索マークから「138436」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](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。

# 省エネ提案を進めていたが断念した設備商社業界向け

## 超ニッチな空調ハード商品を始めて

たった3年で

売上

# 20億円

アップ

新登場!!

専門知識不要・既存人員で誰でも提案可能!  
 今までできなかった空調省エネ工事がすぐに提案できるようになります!

配管内  
冷媒の  
攪拌装置



省エネ提案の必勝法は  
 低単価・単工期のハード商品によるフック営業でした

- Point 1 **商品** コンプレッサーの負荷軽減で電気代を30%削減
- Point 2 **集客** WEB・紹介型集客によるダイレクトマーケティング戦略
- Point 3 **営業** 電気代削減による投資回収提案

イーエスジーテクノロジーズ株式会社  
 代表取締役 **毛利 元 氏**

**東京開催** 2026年 **3月18日(水)** 船井総研グループ 東京本社 サステナグローブスクエア TOKYO  
 <開催時間>14:00~17:00 (受付開始:開始時間30分前~)

主催 **Funai Soken** サステナグローブカンパニーをもっと。  
 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

【機械商社向け】空調省エネ提案モデル直販セミナー お問い合わせNo. S138436

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](http://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。) → **138436**

# 取引先施工店の顔色を窺わずエンドユーザーを開拓する 【空調設備商社向け】省エネ直販モデル大公開

## こんな悩みありませんか??

長年の実績と信頼を基盤に事業を続けてこられた設備商社業界の皆さま。近年以下のような焦りを感じていませんか?

### 悩み①: 施工店の新規開拓の動きが遅く、業績が横ばいになってしまう

- ・新しい取引先である施工店のリストが、何年も更新されていない…
- ・既存顧客への依存度が高まり、万が一の取引停止リスクに怯えている
- ・営業担当者は多忙を極めていますが、新規獲得に向けた効果的なアプローチが見つからない

### 悩み②: 「更新工事のパイを取り合う」という、疲弊する体質

- ・競合他社との価格競争に巻き込まれ、利益率が年々圧迫されている
- ・長年の付き合いがある施工店様にもかかわらず、見積もりのたびにギリギリの価格交渉を強いられる
- ・価格以外の付加価値提供が難しくなり、疲弊感だけが募っている

でも、取引先の施工店との関係性悪化を懸念し、エンドユーザーの直販営業に踏み切れていない。。。

## 施工店が対応できない“省エネ”によるエンド開拓戦略

### 省エネ提案のコツはフロントエンド商品による顧客開拓です

商社が既存の取引先施工会社の顔色を窺わず、エンドユーザーを開拓する際に弊社のα-ESGをご活用頂いています。施工会社は【電気代削減】を切口とした省エネ提案が得意ではない傾向があるため、取引先とバッティングしないフロント商品として提案頂いております。また、α-ESGによって開拓した新規顧客へ設備更新や太陽光などの追加提案も効果的です。

#### 流体攪拌装置「α-ESG」



α-ESGは室外機と室内機の配管に繋ぐ省エネ商品です。配管内を流れる冷媒を攪拌することで、コンプレッサの出力を最大30%削減することができます。簡単な施工・単価30万円〜で導入可能で、設置施設で大手企業での導入も進んでいます。

#### 「α-ESG」の3ポイント



- ①空調出力を30%削減可能
- ②1本3時間で設置可能
- ③導入前に設置先施設での効果検証が可能



イーエスジーテクノロジーズ株式会社  
代表取締役 毛利 元 氏

#### 施工事例

業種	地域	設置箇所	機器	削減率
機械部品製造	神奈川県	製造ライン	空調機	19.3%
設備機器製造	茨城県	検査室	空調機	30.2%
飲料製造	福岡県	製品保管庫	空調機	21.3%
豆腐製造	栃木県	材料庫	冷蔵庫	34.2%
生鮮食品加工	埼玉県	加工場	冷蔵庫	12.7%

セミナーで解説!!

## 【船井流】α-ESGを活用した直販を成功させる重点施策

### ①WEBによるダイレクトマーケティング

- Step① エンドユーザー向け集客特化型のWEBサイトを構える
- Step② SEO対策・リスティング広告による訪問数の最大化
- Step③ WEBサイトへの訪問データを営業管理ツールと連動

### ②金融機関とのビジネスマッチング

- Step① 金融機関とのビジネスマッチング契約を締結
- Step② 行員向け提案型勉強会を実施
- Step③ 紹介型集客による“非相見積”の同行営業

### ③電気代削減を絡めた投資回収提案

- Step① 設備導入の社内稟議を通す電気代削減シミュレーションを実施
- Step② 補助金・優遇税制を活用した早期投資回収提案
- Step③ エンドユーザーが取引先から要請されている脱炭素化への対応

## 【セミナー参加者限定】事業参入パッケージ大公開 船井総研ならではの、安心伴走プラン

### 新規参入に必要なものを全て網羅!!

- ①自社の商品に合わせた集客サイト構築と運用
- ②自社の取引金融機関への勉強会
- ③電気代削減の商品設計