

視察ツアーは好調企業の取り組みを理論×実践で学べる貴重な機会です。

株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 専門工事グループ 住宅エネルギーチーム リーダー 佐野 幹太

住宅用太陽光・蓄電池業界は今、大きな矛盾の中にあります。国による積極的な補助金政策は、市場を拡大させる一方で、「参入障壁の低下」と「過激なレッドオーシャン化」を招きました。増え続ける競合他社、そして、横行する強引な訪問販売や悪質な点検商法……。その結果、消費者の心は閉ざされ、業界全体が社会的不安と結びつけられるという、最悪の逆風にさらされています。訪問販売を続けている限り、増え続ける競合との「価格競争」と、高まる「拒絶反応」の板挟みから逃れることはできません。施工品質やアフターフォローという本来の強みを伝える前に、「玄関のドアさえ開けてもらえない」のが今のリアルです。この課題を根本から解決し、生産性を劇的に向上させる唯一の道。それが、「催事販売」へのシフトです。本視察ツアーでは、催事による集客で高収益を実現している催事現場を直接視察していただきます。今の状況に強い危機感をお持ちの皆様こそ、明日からの経営を変える貴重な機会となるはず。皆様とお会いできるのを心よりお待ちしております。



視察ツアー講座内容

講座	視察ツアー内容
第1講座	モデル催事販売視察 全国規模で75億円の売り上げを達成された日本ライフサポート株式会社の催事販売に特化した視察ツアーです。スーパーマーケットの集客力を最大限に活かす、住宅用太陽光や蓄電池といった商材を販売するためのノウハウを徹底解剖。お客様を引きつける魅力的なデモンストレーションや、成約に繋がる接客術など、現場で活かせる実践的な成功事例を実際に見学し学び、自社の販売力強化に繋がります。 日本ライフサポート株式会社 堀之内 諒 氏
第2講座	業界動向と今後の見通し 住宅用太陽光・蓄電池市場は、脱炭素社会の実現に向け、今後も拡大が見込まれます。政府の政策支援や電気料金の高騰を背景に需要は増加傾向です。一方で、参入企業の増加による競争激化や、それによる粗利率の低下で悩まれている企業は少なくありません。こうした業界の動向を踏まえ、持続的な成長を遂げるための戦略についてお伝えします。 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 専門工事グループ 住宅エネルギーチーム 長谷川 大貴
第3講座	催事販売からのアポイントを最大化させるポイントを徹底解説 催事販売で成果を出すための実践的なノウハウを包括的に解説します。お客様の目を引く魅力的なブースの設置方法、効果的な集客のための声かけやツール、そして単なる商品説明で終わらずにアポイントを獲得するためのトーク術まで、一連の流れを成功事例を交えながら徹底解説。アポイント獲得率と販売効率の向上を目指す方に最適な内容です。 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 専門工事グループ 住宅エネルギーチーム 北 隆人
第4講座	本日のまとめ 日本ライフサポート株式会社の催事視察やこれまでの講座を踏まえて、来年以降に注力して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 専門工事グループ 住宅エネルギーチーム リーダー 佐野 幹太

開催要項

お問い合わせNo. S139221

開催日程 **2026年 4月18日(土)** **JR博多駅** **13:00集合** 解散: JR博多駅 17:00 終了 (予定)
 申し込み期限: 2026年4月14日(火) 受付開始 12:30~

受講料 **一般価格 30,000円(税込33,000円) / 1名様** **会員価格 24,000円(税込26,400円) / 1名様**
 住宅用太陽光&蓄電池ビジネス研究会会員価格 1名様目 会費充当0円 2名様目以降 10,000円(税込11,000円) / 1名様

開催4日前までに下記記載の振込先口座へご入金いただきますようお願い申し上げます。
 《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785280 口座名義: 船井総合研究所 セミナーグチ
 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。お振込手数料はお客様の負担とさせていただきます。

お申込み取消時期	取消料
開催日の前日から起算して11日前まで	いただきません
開催日の前日から起算して8~10日前まで	旅行代金の20%
開催日の前日から起算して2~7日前まで	旅行代金の30%
開催日の前日	旅行代金の40%
開催日の当日	旅行代金の50%
ツアーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

●お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、左記の取消料をお支払いいただきます。
 ●ご参加を取り消される場合は、事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。キャンセル期日以降の取消料はキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
 ●ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までに振込みが確認できない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。●最少催行人数10名(出発日から5日前までに最低催行人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長オンラインプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会のお客様のお申込みに適用します。●詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。●当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外のご参加はご遠慮いただいております。

旅行企画・実施: 東京都知事登録旅行業第2-6793号 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 TEL: 03-4356-0271 FAX: 03-4546-0271

Webからお申込みいただけます!

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
セミナー情報をWebページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/139221>

※お申込みに関してのよくあるご質問は「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。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

訪問営業メインで営業が定着しない、そんな悩みを抱える方々のための

売上業界第3位・催事販売業界第2位

※月刊スマートハウス(2025年12月号)調べ

日本ライフサポート株式会社の催事販売現地視察ツアー in 福岡

NLS 日本ライフサポート株式会社
 月間スマートハウス(2026年1月号)調べ
業界3位 全国催事販売で 売上70億円

業界トップクラス企業の催事販売・営業手法を直接見られるまたとないチャンス!



注目ポイント1 大型スーパーホームセンターを会場にできる **交渉術**

注目ポイント2 新卒1年目でも **月間売上2500万円**

注目ポイント3 10年以上積み上げた **催事ノウハウを一挙公開**

注目ポイント4 誰でもアポが取れる **会場設置の営業ツールとは?**

2026年 4月18日(土) **13:00~17:00** (受付開始: 12:30~)
 開催会場: **カインズ福岡新宮店** 集合場所: **JR博多駅**
 お問い合わせNo. **S139221** **今すぐスマホでチェック⇒**

主催 **【住宅用太陽光】催事販売視察ツアー** **Funai Soken** (サステナブルグロース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
 お問い合わせNo. **S139221**
 [TEL] 03-4223-3166 (平日9:30~17:30) [Mail] homeenergybiz@funaisoken.co.jp
 ■内容に関するお問い合わせ: 佐野幹太 (サノ カンタ) ■お申込みに関するお問い合わせ: 林部日 (ハヤシ ミヤビ)

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。) → **139221**

視察企業

日本ライフサポート株式会社のご紹介



代表取締役
瀬戸口 正章 氏

福岡県を中心に西日本全域で太陽光発電・蓄電池事業を展開し、業界3位、催事販売では業界2位の実績を誇る。2004年に日本ライフサポート株式会社を設立。ナフコ・コメリ・グッデイ等との業務提携により、月間150回以上の催事を展開し、契約率48%、年商70億円超を達成。営業マンの90%が20代という若手中心の組織と、全国18社の代理店ネットワークにより、西日本10拠点以上での多拠点展開を成功させている。

業界ランキング	第3位 <small>月間スマートハウス(2026年1月号)調べ</small>
売上高	75億円
創業	2004年6月
社員数	150名(パート含む)
支店数	10支店
月間催事会場数	150回以上

3年間で売上高8億円、社員数202%成長

集客施策

- ①ホームセンター50店舗で同時展開、月間150回以上の催事を実施し契約率48%を実現
- ②ナフコ・コメリ・グッデイ等との業務提携により、売上の90%を催事販売が占める安定集客を確立。

営業施策

- ①「設置モニター3つの条件」ロープレと週1ミーティング&改善サイクルで、新卒でも月販7台を達成。
- ②全社共通の合言葉を徹底し、アポまでの日数間隔(当日/3日後/5日後)を1日単位で管理。天候や店舗集客に依存しない営業組織を確立

育成施策

- ①「営業マン」ではなく「催事スタッフ」募集で年間20名以上の新卒を獲得
- ②「催事スタッフ→営業マン」への明確なキャリアステップで、営業マンの90%が20代でも月販7台を達成
- ③営業マンの90%が20代、3年以内離職率2割以下を実現している

組織施策

- ①西日本全域10拠点以上を運営し、統一KPIで月販90件(1拠点平均18件)を安定化
- ②全国18社の代理店ネットワークを構築し、売上の50%以上を代理店経由で実現
- ③ノウハウ共有・研修プログラム・定期勉強会で徹底サポートし、月1億円以上を売り上げる代理店も誕生している

before		アフター	
売上高	57億円	売上高	65億円
年間販売台数	2124台	年間販売台数	2680台
支店数	5支店	支店数	7支店
社員数	44名	社員数	89名
新卒採用数	13名	新卒採用数	25名

当日は**成長の秘訣/事例**をより詳細にご紹介!

視察企業のみどころガイド

全て視察OK!
写真撮影OK!
質問し放題!

① 繁盛店を演出する催事店舗のブース作り



催事販売はブースの「盛り上がり感」が最重要!興味のないお客様でも思わず立ち寄りたくなる**ブース作り**を実際に見て体感してください!

② 最少3名で回せる役割分担の仕組み



役割を明確に分けることで、**アルバイトや新卒社員でもすぐに現場デビュー・アポ取得が可能**になっています。当日是非ご覧ください!

③ 契約率48%を実現する催事販売スキーム



催事販売での商談成約率は業界平均を大きく上回る**48%**!その秘密は、徹底的に練り上げた「**設置モニター3つの条件**」トークにあります。その条件を当日公開

④ 週1回の定期ミーティング&ロープレ体制



前週の催事販売の反省と課題を全員で共有し、その場でロープレによる改善トレーニングを実施。このロープレが高い成約率を実現しています。



⑤ 独自の催事トークツール

催事販売における会場選定の次に大切な営業ツールと営業トーク、試行錯誤の末に安定したアポ率と商談率を実現。「**実質無料で太陽光**」「**電気代0円生活**」といった従来のトークは、もはやお客様に響きません。当社では市場の変化に合わせて、常に**トーク内容をアップデート**しています。

⑥ 太陽光業界の新卒採用事例



「太陽光の営業」でイマドキの学生を集めるのは至難の業。しかし当社は工夫を重ね、**2025年も新卒採用を継続実施!**その失敗談やノウハウをお伝えします!

⑦ 入社1年目から結果を出す教育カリキュラム



全社共通「**3アポ・2実行・1契約**」で新卒でも月販7台!その裏には**20年の育成ノウハウ**があります。自社の育成強化にお役立てください!

このようにあなたに**オススメ**

- ✓ 全国トップクラスのモデル店の成功ノウハウ、**催事販売の最新成功事例**を実際に視察して吸収したい方
- ✓ 営業現場・トークなどを生で見、実際に実務をこなされている**営業マンや、経営者、幹部陣**の話を聞きたい方
- ✓ 新規集客アップのための**催事販売の取り組み**について知りたい方
- ✓ 業界トップクラス企業の**商談方法や商談ツール**を学びたい方
- ✓ 新卒採用・若手育成に課題を感じている方