

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

【ガス会社向け】夏の閑散期対策セミナー

お問い合わせNo. S140485

オンラインにてご参加

お申込み期日 ※祝日や連休により変動する場合がございます
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

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

日時・会場

2026年5月7日(木)

2026年5月8日(金) 13:00 ▶ 15:00

開始 終了

(ログイン開始：開始時刻30分前～)

2026年5月11日(月)

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。

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)に右上検索マークから「140485」をご入力し検索ください。

お問い合わせ

サステナブル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

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) ※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。

お申込み方法

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。



セミナー情報を当社ホームページからも
ご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/140485>

冬の忙しさが嘘のように、 夏場に現場が止まってしまおう ガス業界の皆さまへ

2026年・夏の閑散期 緊急対策セミナー

「一度でも工事をしたことがある」ならば

まずは、 エアコンを売る!

「省エネ需要で市場拡大中!!」
「いますぐ」「低リスク」で売上が上がる、
エアコン専門店が密かに都市部では流行りはじめている...
貴社の『眠っている経験』が、金脈に変わるポイントは次のページで!

主催

サステナブル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 〒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

【ガス会社向け】夏の閑散期対策セミナー

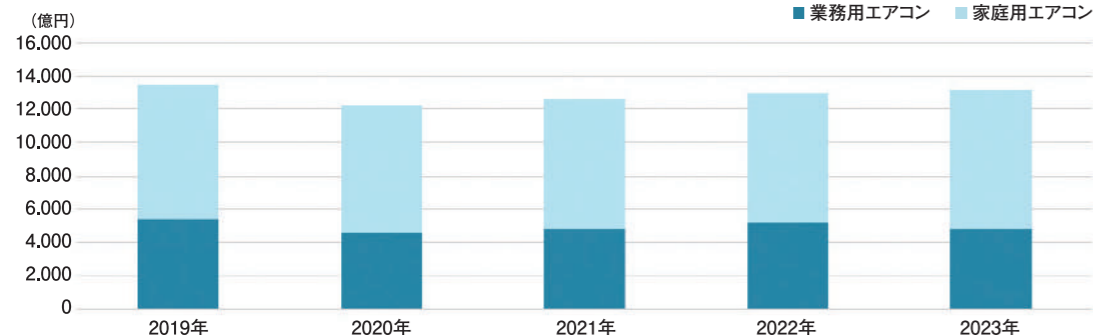
お問い合わせNo. S140485



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。) → 140485 🔍

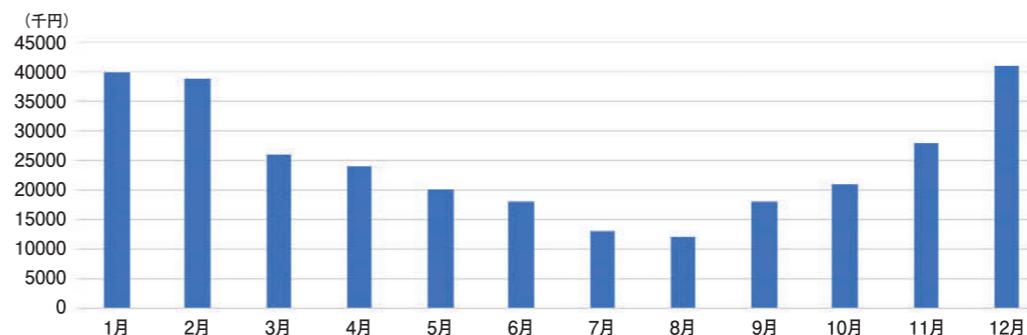
なぜエアコン業界なのか?市場から見るターゲットとして定める理由は?

エアコン市場の販売額



家庭用エアコンは近年の猛暑により、販売額が上昇しており今後も微増する市場!

ガス会社の売上推移



ガス会社は冬の需要期は売上を立てやすいが、夏の閑散期は売上が立てづらい

このような皆様におすすめ

- ✓ 一般顧客からの案件を増やすためにどうしたらよいのか困っている
- ✓ これからのエアコン・空調集客方法を知りたい
- ✓ 新たな集客ルート開拓、マーケット開拓がしたい
- ✓ チラシ・Webすべての集客方法を知りたい

成功企業が取り組む、最新マーケティング事例を徹底解説!

チラシ (新聞折込・ポスティング)

反響率1/2,000を達成し、1カ月で新規エアコン販売台数+20台を獲得。



集客特化型ホームページ

集客に特化した専用サイトを構築& Google広告をはじめとしたWeb広告を運用することで、見積依頼1件当たりわずか1.5万円を獲得。そのため、月に20万円の投稿で+12台(平均単価20万円)を獲得。

DM

成長市場である業務用空調設備業界は、金額がいくらでどんな工事ができるかわからない。そのため、紙DMで直接企業に送付することにより、月1,000件配布で、3件の案件を獲得。

SNSマーケティング

InstagramをはじめとしたSNS(ソーシャルネットワークサービス)による集客は、投稿内容を整備したうえで広告出稿で実現。1件あたりわずか20,000円のコストで安定的に見積依頼を獲得。

本セミナーで学べるポイント

- POINT1 エアコン・空調市場の全体像がわかる!**
エアコン・空調の市場や市場に存在する客層・属性を攻略するためのマーケティング戦略について解説します。
- POINT2 集客最大化するための“網の目”販促方法がわかる!**
情報の集め方や使用する媒体が異なる世代別の客層を効率的に集客するための販促体制の構築についてお伝えします。またチラシ、Web、DM、SNSで共通して押さえるべきポイントを解説します。
- POINT3 今当たっている実際の販促事例がわかる!**
年間平均1現調1.5万円を獲得し続けるWebサイトや反響率1/2,000を達成しているチラシのポイントを、実際の取り組み事例を基に解説いたします。
- POINT4 デジタルとアナログを融合した最適な販促戦略がわかる!**
ホームページの最適化、SNS広告の活用、効果的なチラシ作成のポイントなど、最新のデジタル販促と伝統的なアナログ販促の組み合わせ方を実践的に学びます。実際の事例を基に、どの媒体に投資すべきか、具体的な判断基準もお伝えいたします。

講座内容

講座	講座内容	講師
第1講座	夏の閑散期対策として選ぶ、エアコン空調市場と攻略方法 エアコン・空調マーケットの全体像とポイントについて、顧客に効率的にアプローチするための具体的な集客・営業手法について解説します。 株式会社船井総合研究所 林 秀紀	
第2講座	本日のまとめ エアコン・空調における業績アップに向けて、今すぐ取り組むべきことを提言します。 株式会社船井総合研究所 マネージャー 矢川 魁人	

株式会社船井総合研究所のご案内

中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「採用・人的資本経営支援」「企業価値向上支援」「DX(デジタルトランスフォーメーション)支援」を通じて、社会的価値の高いサステナブルな成長企業を多く創造することを目指している。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。