

【産廃会社向け】排出事業者開拓セミナー

Web
開催

2026年
6月15日・17日・18日

13:00~15:00 (ログイン開始: 開始時刻30分前~)

※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日程をお選びください。
本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

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がございます。

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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

講座	セミナー内容	講師
第1講座	「経験と勘」からの脱却! 経営数値の見える化で実現する廃棄物経営の改善策 廃棄物量が徐々に減少していく市況の中、今までの「まだ大丈夫」という安心感が、気づかぬうちに経営を圧迫していきかねません。本講座では、今までの経験や勘に頼る経営から脱却し、自社の経営状況や廃棄物の流れを「見える化」することで業績改善に繋げていく考え方をお伝えします。 株式会社船井総合研究所 産廃ビジネスチーム リーダー 米村 智晴	
第2講座	【元大手企業の社員が教える】 横のしがらみを気にせず営業できるその手法とは? 地縁や業界の横の繋がりが強い産廃業界において、本講座では、廃棄物の流れを「見える化」することで、商圏内の同業者と取りかわずに排出事業者を開拓する手法を公開。また、しがらみが薄い「新エリア」を開拓する手法をお伝えします。その後営業現場にて、排出事業者から受注獲得するための手法について、元大手産廃会社で長く営業に従事した井上より解説。 株式会社船井総合研究所 産廃ビジネスチーム シニアコンサルタント 井上 隼也渡	
第3講座	まとめ講座 営業は案件が失注しても終わりではありません。中長期的な見込案件として情報をストックし、社内全員で共有するCRM(顧客管理システム)について解説。CRMを活用することで営業マンの標準化を目指します。その後、本講座のまとめとします。 株式会社船井総合研究所 産廃ビジネスチーム リーダー 米村 智晴	

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/141370>
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「141370」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。

産廃収集運搬・中間処理業界向け

新規開拓をあきらめていませんか?

排出事業者 開拓セミナー

既に繋がりのある同業者と取りかわずに
取引先を劇的に増やす方法とは

ポイントは **“廃棄物の流れをデータ化”**

コンテナ(バックン)と既存人員がいればOK

最短1日!明日から現場で実践できる

株式会社船井総合研究所
シニアコンサルタント

井上 隼也渡



その手法を元大手産廃会社出身のコンサルタントが徹底解説!

全日程
Web開催

2026年
6月15日・17日・18日 13:00~15:00
(ログイン開始: 開始時刻30分前~)

【産廃会社向け】排出事業者開拓セミナー

お問い合わせNo. S141370

主催



サステナブルな成長を促す。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

お申込みはこちら▶



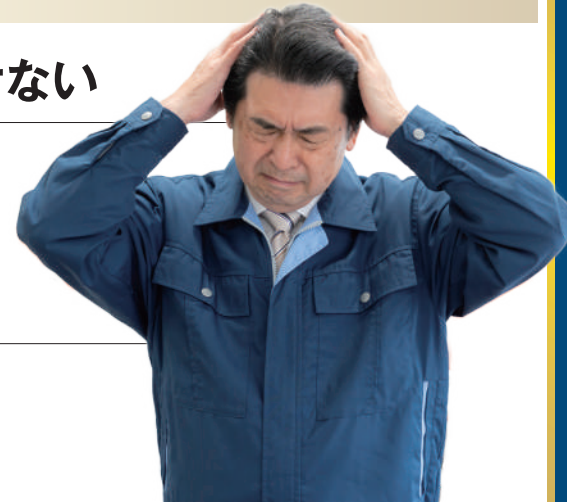
当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **141370**

【産廃会社向け】排出事業者開拓セミナー

～コンテナ(バツカン)があればOK!明日から始められる取引先が劇的に増える営業開拓手法～

産廃会社の経営者様が感じていること

- ✓ 既存の産廃事業でこれ以上売上は伸ばせない
- ✓ 排出事業者先を増やすことも考えたが、**横のつながりが気になって**積極的にアプローチしづらい。
- ✓ 既存の排出事業者先も値上がりの影響で取引先が減っていくのではないかと。



実はその悩み**解決**できます!

排出業者・品目・物量・運搬業者・出し先をデータ化



取引先数が
劇的に増える
きっかけに!

自社が営業しやすいエリア・排出事業者を決定

繋がりのある産廃会社がどの排出事業者と付き合っているか
分かるため、そこを避けて営業できる!

このような皆様におすすめ

- ✓ 既存の産廃事業の売上では限界を感じている皆様
- ✓ 既存商圏で新規営業しても勝ち目がないと考えている皆様
- ✓ 廃棄物市場の物量が徐々に減っているなか、何から動く必要があるか考えている皆様



本セミナーで学べるポイント

- 1** 商圏内の**同業者とのつながりを気にせず**取引先を開拓する手法
- 2** 自社商圏の廃棄物の流れを見える化し、**自社のターゲット先を明確にする**方法
- 3** 競合他社との価格競争の中、**他社に案件が流れずらくなる手法**
- 4** 新規開拓が継続的に続く「**テレアポ専任化**」「**外注テレアポ**」
- 5** **元大手産廃会社で19年勤めた経験者が語る営業術**

本セミナー講師の経歴の一部をご紹介します

関西の大手産廃企業にて、廃棄物営業の最前線を牽引

【工場系廃棄物の営業実績】

大阪府全域を対象に、工場系廃棄物の戦略的営業を展開。
社内グループ内最多の顧客管理数および新規獲得数を記録し、
トップセールスとして従事。
常時約**200社**に及ぶ多種多様なクライアントの適正処理を支援。

株式会社船井総合研究所
産廃ビジネスチーム シニアコンサルタント

井上 隼也渡

