

工務店・住宅業界必見！ セミナー

セミナー日時	
オンライン セミナー	2026年7月13日(月) 13:00~15:00 (ログイン開始 開始時刻30分前~)
	2026年7月16日(木) 13:00~15:00 (ログイン開始 開始時刻30分前~)
	2026年7月17日(金) 13:00~15:00 (ログイン開始 開始時刻30分前~)

蓄電池 販売

最新
事例

1人平均**7台!!**
超高生産性型

セミナー紹介企業合計の累計販売台数**1万台超!**

成功企業 の集客術

& 誰でも 売れる仕組みを

秘

大公開!!

こんな皆様にオススメ!

- ・営業マン1人あたりの生産性を上げたい
- ・太陽光の販売実績はあるが、蓄電池は販売したことがない
- ・自社顧客に追加提案できる高単価商材が欲しい



人手不足でも
業績が伸びる
会社の事例
大公開!

販売経験ゼロでもOK ▶ 0から始める蓄電池販売!!

主催

【住宅会社・工務店向け】家庭用蓄電池販売セミナー

お問い合わせNo. S142480



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



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。)

142480 🔍

「2026年太陽光・蓄電池バブル」再到来!!

2026年
上半期

成功事例を一挙公開!

蓄電池販売成功のポイントを最新事例で学ぶ!

2026年太陽光
蓄電池バブル

スタートダッシュを決める!

自社での太陽光・蓄電池の購入・施工を
選んでもらうための2026年最新のマーケティング戦略とは

▶ 顕在・潜在的顧客への
能動的アプローチ



▶ 興味関心



▶ 比較検討



▶ 契約



能動的
アプローチ

訪問販売といったアウトバウンド営業が
絶えない理由。それは太陽光・蓄電池が
必ず必要商品ではないから!

現代の太陽光・蓄電池業界において訪問販売といったアウトバウンド営業が絶えない理由は、生涯必ず必要な商品ではなくあくまで嗜好品であるからです。しかし近年ニュース・SNSで騒がれている「悪徳商法」「訪問販売詐欺」といったトピックが頻発する中、訪問販売メインで事業を営んでいる経営者様から「アポ率」が著しく低下している。とよく伺います。今後集客を成功するためには、お客様とのファーストコンタクトをいかに能動的にやりつつ、契約のカギとなる企業としての安心感・信頼感を訴求していくかがカギとなります。



セミナーの目玉!最近流行りの集客手法 ▶

興味関心

太陽光・蓄電池、または自社を知った方が、
どんな会社なのかをより深く理解してもらう。

自社を知ってくれたお客様には、どんな会社なのかを視覚的にアピールすることが重要になります。視覚的アピールの代表例としてWEB・SNSがあります。ただ、現代のWEBユーザーの多くがページ全体・アカウント全体を精読しない傾向にあるため、特にページ上部のファーストビュー領域で、最も重要なメッセージを集める必要があります。



比較検討

複数の販売店を比較しているお客様に対して
「この販売店に任せたい」と
選んでもらうための後押し。

多くの太陽光・蓄電池の導入を検討している層、または潜在的ニーズを持ったお客様が自社きっかけで検討フローに移行したユーザーに選ばれるためには、自社での強み、営業から契約フローで大切にしていること、そして想い。これらを伝えることが重要になります。特に「想い」に触れていただく事で、お客様は太陽光・蓄電池そのものの理解を深めると同時に、私たちがどのような姿勢で向き合っているのを感じ取ってください。それが安心感と信頼感に繋がり、最終的にこの販売店で契約したい、に繋げることができるのです。



リフォーム・塗装業界からの参入で

成功事例が続出中!

参入初年度で

7億円!

(東京都 リフォーム会社)

事業専任者 0名!

専門ショールーム 有り

集客手法



OBDM

チラシ

HP

一括見積サイト

リフォーム業からの業態転換で

年商3億円!

(愛知県 リフォーム会社)

事業専任者 0名!

専門ショールーム なし

集客手法



OBDM

現場近隣

事業参入初月から

2,500万円受注達成!

(香川県 塗装会社)

事業専任者 1名!

専門ショールーム なし

集客手法



OBDM

OB訪問

セミナーにて新規参入で成功するポイントを解説!

セミナー当日
完全公開!!

2026年蓄電池バブルを最速最短で勝ち抜くための
最新ノウハウを詰め込んだ8ツール!

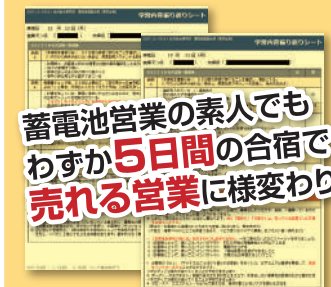
1 蓄電池アプローチブック



2 蓄電池営業マニュアル



3 蓄電池営業合宿資料



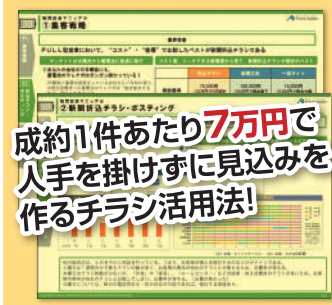
4 OB顧客掘り起こしマニュアル



5 太陽光&蓄電池セット
アプローチブック



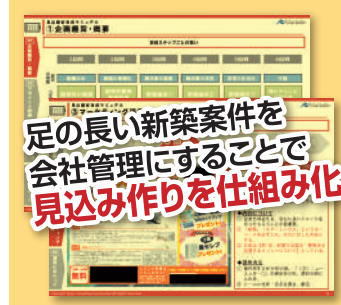
6 折込チラシの販促マニュアル



7 販売戦略策定資料



8 ニュースレター営業ツール式



【住宅会社・工務店向け】家庭用蓄電池販売セミナー

講座

講座内容

第1講座

13:00~13:50

住宅会社・工務店が知るべき、2026年最新の住宅用太陽光業界トレンドを解説

補助金減額・訪販減少・賦課金高騰・新商品のリリース等、目まぐるしく変化する住宅用太陽光蓄電池業界。そのような業界だからこそ蓄電池販売がポイント！住宅会社・工務店が注目すべき理由を解説いたします。

株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 伊木 颯志郎



第2講座

13:50~14:40

もはや当たり前？家庭用蓄電池の販売営業手法を大公開

ZEHの基準が見直される今、家庭用蓄電池は太陽光パネルと同様に標準設置の商品になりつつあります。既存・新規顧客への家庭用蓄電池の販売・提案手法を解説いたします。

株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 長谷川 大貴



第3講座

14:40~15:00

明日から取り組んでいただきたいこと

住宅会社・工務店に明日から蓄電池販売に取り組んでいただくための集客・営業・施工のポイントを解説いたします。

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 7月13日(月)

7月16日(木) 13:00~15:00

7月17日(金) (ログイン開始:開始時間30分前~)

お申し込み期日

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10,000円(税込11,000円)/1名様

会員価格

税抜8,000円(税込8,800円)/1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応となります。

お申し込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申し込みください。



【QRコードからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/142480>

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「142480」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し込みは承っておりません。