# 長岡市太陽光実践セミナー
## （全3回シリーズの第2回）

地域密着の技術・人材を活かす
雪国企業のための提案力強化講座

**参加無料**

### POINT 1



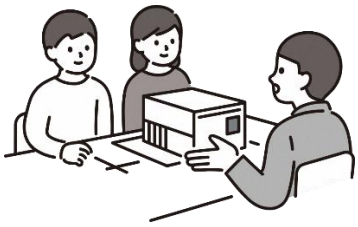
**無料**で、幅広い顧客に
合わせた提案・営業の
手法が学べる

### POINT 2



実際の顧客の要望に合わせた
**シミュレーションを代行**
※セミナー参加者限定

### POINT 3



太陽光導入実績が
豊富な事業者の
リアルな提案のコツを公開

## 第２回｜雪国の太陽光・蓄電池提案の実情と営業ポイント

**雪国での太陽光・蓄電池提案における営業上の押さえるべきポイントを解説！**
**提案実績が豊富な事業者が、営業現場で培った実践的なポイントをお伝えします。**

- 長岡市内の太陽光・蓄電池の導入状況と傾向をご紹介（補助金の活用実績）
- 積雪など雪国ならではの事情を踏まえた、お客様に選ばれる提案づくりの工夫と勘所
- お客様の課題や不安を引き出し、納得感を高めて導入を後押しする営業アプローチ
- 雪国の営業現場で培った、明日から使える実践トークと商談で押さえるべきポイント
- シミュレーションを提案の説得力につなげる、試算結果の見せ方・伝え方・活かし方

### 開催概要・お申込み

**日時**
2026年11月16日（月）
14：30～16：30
※受付開始：14：00～

**会場**
米百俵プレイス ミライエ長岡西館
５階　スタジオＡ・Ｂ
長岡市大手通2丁目3-10

**申込方法**
QRコードまたはURLからお申込みください。
申込締切　11月12日（木）
https://logoform.jp/form/P5EF/1858176

申込フォーム


※ 問合せ・連絡先

・市のエネルギー政策に関するお問合せ
長岡市環境政策課　TEL:0258-24-0528
（担当：行平、平野）

・本セミナーの企画内容全般に関するお問合せ
国際航業株式会社　TEL:03-6316-4201
（担当：篠原、近藤、岡田）



主催：長岡市環境政策課（委託先：国際航業株式会社）

## 当日のプログラム

第2回は、雪国における太陽光・蓄電池の提案・営業をテーマに、長岡市内の導入状況や、営業現場で培われた提案のポイント、シミュレーションの活用事例をご紹介します。

**14:30　開会（受付開始　14:00）**

1

### 14:35～15:05　長岡市の補助実績から見える「長岡の太陽光ビジネス」

長岡市の補助金活用実績をもとに、市内における太陽光発電・蓄電池の導入状況や傾向をご紹介します。

登壇：長岡市・国際航業株式会社

2

### 15:05～16:15　雪国の営業現場から学ぶ 太陽光・蓄電池提案のポイント

雪国・山形県を中心とした太陽光発電の導入経験をもとに、お客様への提案の工夫や、営業活動で押さえるべきポイントなど、実践的なノウハウをご紹介します。

登壇：ソーラーワールド株式会社

3

### 16:15～16:25　シミュレーション活用事例のご紹介

太陽光・蓄電池の経済効果シミュレーションについて、市内での利用状況やケーススタディをご紹介します。

登壇：国際航業株式会社

4

### 16:25～16:30　事務連絡・アンケート

事務連絡及びアンケートへのご協力をお願いします。

登壇：国際航業株式会社

## 講師紹介




### 武内 賢二 氏

**ソーラーワールド株式会社　代表**

1997年にソーラーワールド株式会社を設立。25年以上にわたり、雪国での太陽光発電をはじめ、木質バイオマスや独立電源など再生可能エネルギーの普及・施工に携わる。積雪地域における豊富な施工・提案経験に加え、市民共同発電所の運営や自治体との防災協定、環境教育など、地域に根ざした取組も展開。雪国の営業現場で培った実践的な提案ノウハウを多方面で発信している。

## ＜（参考）全3回の開催予定内容について＞

| 開催回 | 時期 | 概要 |
|---|---|---|
| **第1回<br>※終了** | 9月14日（月） | • 電気料金・発電量・自家消費・回収年数の関係<br>• 太陽光単独・蓄電池併設の経済性比較・容量規模の違いによる影響<br>• 経済性シミュレーター「エネがえる（※）」の紹介・説明 |
| **第2回** | 11月16日（月） | • 長岡市内の太陽光・蓄電池の導入状況・傾向<br>• 雪国での太陽光・蓄電池提案における営業のポイント<br>• シミュレーションを活用した提案・ケーススタディ |
| **第3回<br>※予定** | 1月19日（火） | • 初回ヒアリングから比較説明・クロージングまでの流れとポイント<br>• 顧客反応別の再説明・再試算・補助制度の伝え方<br>• 追客のタイミング・連絡頻度・案件管理の実例紹介とポイント |

※プログラムの内容は、事情により変更となる場合があります。あらかじめご了承ください。