

「元千葉県産廃Gメンと廃棄物専門コンサルタントの協力で実現した経営者向け成長戦略セミナー。営業力・処理能力・収益構造を分析し、**売上前年比120%を目指す成長戦略を公開！**事例解説とディスカッションを通じて次なる収益源と実行策をご紹介します！」

廃棄物会社「守るだけの経営」から、売上と利益を「伸ばす経営」へ
経営者や後継者役員限定 (セミナー・昼食・懇親会)
廃棄物会社の増収増益と次の一手を学ぶ
売上120%成長戦略セミナー in 大阪

2026年10月3日(土)
10:30~17:00+懇親会
大阪会場(北新地駅徒歩2分)

- ・法律と経営のプロが明かす！
勝ち残る会社の共通点
- ・今の延長線では伸びない！
売上1.2倍への次の一手、机上の空論ではなく実践策を公開！

元千葉県産廃Gメン×廃棄物業専門コンサルタントが徹底解説！
特別ゲスト講師 勘と経験の経営から脱却し、数字と
元千葉県産廃Gメン 業界コンサルタント 仕組みで増収増益を実現する
方法。経営課題を数字で見える化し、売上前年比120%&増収増益の仕組み大公開！



(株)TOWALO 石渡正佳氏

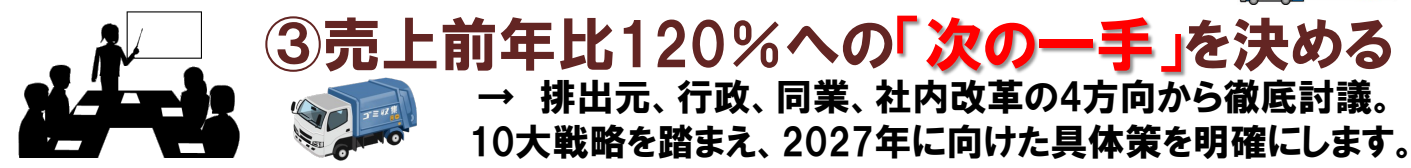


(株)船井総合研究所 東新一氏

売上・利益を更に伸ばしたい
経営者・後継者のための
特別企画セミナー開催

廃棄物会社の経営者向け 先着20席の限定募集

- ①成長を止める「本当の原因」を見つける
→ 売上が伸びない原因は、営業不足なのか、処理能力不足なのか。
自社の成長を妨げるボトルネックを明らかにします。
- ②新規顧客を獲得する「営業の仕組み」を学ぶ
→ スポット契約を定期契約へつなげる手順、顧客・商品・営業担当・営業
チャネルの設計方法を解説。待ち営業から戦略的な顧客獲得へ転換します。
- ③売上前年比120%への「次の一手」を決める
→ 排出元、行政、同業、社内改革の4方向から徹底討議。
10大戦略を踏まえ、2027年に向けた具体策を明確にします。



同じ廃棄物業界にありながら、成長し続ける会社と伸び悩む会社の差は、何故、開くのでしょうか！？
その原因は市場環境だけではなくありません。新規顧客の獲得力、既存顧客の維持力、契約単価、車両や施設の稼働率、売却先、営業管理など、社内の様々な場所に成長を妨げる要因が隠れています。
本セミナーでは、元千葉県産廃Gメンで株式会社TOWALO代表の石渡正佳氏が、激変する経営環境と法制度、新規顧客開拓、増収増益の仕組みを具体的な分析事例とともに解説します。
さらに、船井総合研究所の東新一氏が、これから勝ち残る廃棄物会社の10大戦略と、顧客満足度／社員満足度調査を経営改善へ生かす方法を公開します。また、参加企業
による<ディスカッション：業績を伸ばす一手とは！>も交えながら、自社の成長を妨げる原因
と今後実施すべきことを明らかにし、売上前年比120%を目指す具体的な行動計画を考えます。

⇒ 当日はオリジナルテキスト&別紙シートなどにて、参加者に役立つ情報を盛り沢山でご紹介いたします！

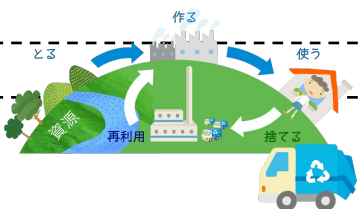
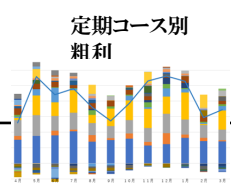
このような方におすすめです 現在よりも売上・利益を伸ばしたい／新規開拓が人脈と紹介に依存している／
収集運搬車両や処理施設の真の余力を把握したい／顧客別・品目別・コース別の採算事例などを知りたい
／新しい柱や新規事業を検討している／2027年に向けた成長戦略を明確にしたい経営者・後継者

開催概要

廃棄物会社の成長戦略！増収増益法を学ぶ一日

日時:2026年10月3日(金) 開場 10:10～ 開演 10:30～17:00 懇親会18:00～
参加費:25,000円(税込)/お一人様・昼食・懇親会付き 開催地:大阪駅前第2ビル(北新地駅徒歩2分)

講座	タイトル&内容
第Ⅰ講座	「激変する経営環境と法律を、顧客獲得のチャンスに変える！」 ・廃棄物業界を取り巻く経営環境、法制度、業界再編の動向を解説します。 ・スポット契約から定期契約へつなげる、新規顧客獲得の手順を公開します！ 株式会社TOWALO 代表取締役(元千葉県産廃Gメン) 石渡正佳氏
第Ⅱ講座	「売上を伸ばす会社はここが違う！増収増益プログラム公開」 ・営業能力と処理能力を数値化し、成長を妨げるボトルネックを発見します。 ・収集運搬、中間処理、営業の分析事例、具体的な改善方法を解説します！
昼食	参加費含む
第Ⅲ講座	「激変する廃棄物業界で、今実施すべき“次の一手”」 ・既存・新規排出元、行政、同業者、社内施策の4テーマを徹底討議します。 ・他社の実践や考え方を共有し、自社に合った成長施策を発見します！ 環境/廃棄物ビジネス 経営コンサルタント 東新一氏
第Ⅳ講座	「これから勝ち残る廃棄物会社の10大成長戦略」 ・総合資源循環、地域密着、家庭向け、環境コスト削減、脱炭素など今後進むべき10の方向性を解説します！ ・顧客満足度調査から、自社の強み・課題・新しい提案機会を発見する方法を公開します！
まとめ講座	「2027年に向け、経営者が今年中に実施すべきこと」 ・今回学んだ内容を、自社の経営課題と具体的な行動へ落とし込みます。 ・年内に実行する施策を明確にし、2027年の成長へつなげます！ 環境/廃棄物ビジネス 経営コンサルタント 東新一氏
懇親会	「任意参加:会員制の飲食店クラブにて懇親会」



売上を伸ばすために必要なのは、やみくもに営業件数を増やすことではありません。営業能力、処理能力、契約単価、施設稼働率、売却先などを分析し、自社のどこに成長余力があるのかを見極めることが重要です。元千葉県産廃Gメンと廃棄物業専門コンサルタントによる講義、具体的な分析事例、参加企業とのディスカッションを通じて、2027年に向けた自社の成長シナリオを明確にします。**売上前年比120%を本気で目指す経営者**のための特別セミナー

WEBお申込み及びお振込み確認をさせていただいた方から 数日後に受講票、会場地図などを送付いたします。

↓お申し込みはWEBで↓

以下のQRコードより申込んで下さいませ（お申込みの最終受付は9月28日:月まで）

貴社名 (フリガナ)	住所	↓セミナー概要をネットでもご紹介しています↓
参加者名 (フリガナ)	役職	
	E-mail	
電話番号	FAX	

更なる成長を希望される
先着20席
限定募集

お申込はコチラ