

[座談会]

節電の省エネから エネルギー管理へ 電気工事会社の活躍の場が拡大します

(写真左から)

有限会社アポロ電気工事商会
北口剛一 様

有限会社 唐木電設
酒井洋治 様

拓北電業 株式会社
鈴木暁彦 様



「リニューアルコンテスト2012」で金賞受賞された3社様に、
日常の営業活動から将来の業界のあるべき姿まで、
電気工事会社様の視点でいろいろとお話いただきました。

お客様との関係づくりがなければ 提案～受注の流れは生まれません

—— フォーラムでのご発表、ありがとうございました。ここでは日常の営業活動からお話をお聞きしたいと思います。アポロ電気工事商会様、拓北電業様はOB施主様へのアプローチからの受注でしたね。

北口様 工事担当者は現場が優先ですから、現実問題として新規開発はなかなか難しい。逆に現場でお客様としっかり関係ができていられるからこそ「ついで営業」が成り立ったのだと思いますし、あんなチラシを持って行っても話を聞いてくださったわけです。従業員の日頃の努力がお客様の信頼を得ている証だと感謝しています。

鈴木様 お客様との関係性は重要ですね。その信頼関係がなければメンテナンスも長く継続することは難しいし、ましてリピート受注というリニューアル事業は成り立ちません。事例発表では言及しませんでした。現調の時だけでなく、実際の工事の際にもホテル側のご尽力があって、工事担当者も大いに感激していました。

—— 唐木電設様は新規のお客様中心でした。WEB活用という新しいスタイルで顧客開発されていますね。

酒井様 フェイスブックやホームページなど、WEB活用はしていますが、決して万能ではありません。ニュースレターやタウン誌などと同様、メディアのひとつだと考えています。セミナーというアナログなことを実施しているのも、コンタクトのできたお客様に正しい情報をご提供すること、そしてそのお客様のメリットが最大限になるようにフォローをするためのものです。ですから新規であっても、OBのお客様であっても、関係性が重要なのは同じだと思います。

これからの提案は省エネ+α その意識と知識が必要

—— 受注へのプロセスはお客様との関係性が大切だということですね。皆様の受賞物件では省エネ・創エネが提案の切り口になっていましたが、そこで注意すべき点は何でしょうか？

鈴木様 現在の照明や空調のリニューアルで省エネというと、単純な節電に終わることが多いですね。これからはそこにデマンド管理や太陽光発電システム、それに対応する蓄電池といった新しい提案をしていく必要があると思います。また非常時に対応するための自家発電装置も必要だと思います。

酒井様 弊社はアパート共用部のLED化などの提案もしているのですが、コストの問題もあり、太陽光発電以外はあまり実を

結んでいないのが現状です。ただこれからの提案としては創蓄連携が増えてきます。また長野県は車社会なので、蓄電もEV車を視野に入れた提案をしていきたいと考えています。

北口様 省電力の省エネが施主様のいちばんの関心事で、提案する側もプロットしやすい。どうしてもそこに注力せざるを得ない現状もあります。

—— 北口様のところは「ついで営業」で省エネ以外のニーズを発掘されていましたね。

北口様 省エネ提案を入り口にしても、お客様との話の中で本当のお困り事を見極めていくとIT情報化やセキュリティ対策など、切り口はいろいろあると思います。大切なのは、そのニーズを引き出すことです。

鈴木様 そのためには従業員の知識や経験値がないと提案にいたらない。弊社は社内勉強会も実施していますが、知識を持つことで意識も高まり、提案・商談の流れができます。

—— それは国策や新商材の知識ということですか？

酒井様 太陽光発電市場は変化が激しいので、日常のニュースから経済専門誌やそのセミナーまで、常にアンテナを高くして最新の情報を入手しておかないと、すぐに浦島太郎になってしまいます。ですから、工事担当者も積極的な情報収集に取り組んでいます。

北口様 その通りです。しかし工事担当者は現場が忙しい。一人ひとりが情報収集する意識も大切ですが、まず、経営者自身がしっかりと情報をキャッチしないといけない。そして、その情報を共有化できるように従業員へ発信していくことが大切です。

鈴木様 ナレッジを共有できる体制は必須ですね。社内の勉強会もそのために実施しているわけですが、しかしながら座学だけでは血肉とはなりにくい。今回の受賞物件の補助金活用のように、経験して初めて理解できることが多々あります。

北口様 弊社も経営方針発表の際にディスカッションの場を設けたのは、成功例・失敗例というナレッジの共有を図ることが目的の一つでした。

スマート社会に向けた 新しい電気工事業の確立を

—— 今後の電気工事会社様にはどのような取り組みが必要だと思われますか？

北口様 電気主任技術者が点検、診断し、不具合があれば電

気工事会社に修理依頼が来るというのが現在の流れ。しかし、将来的には電気工事会社が診断できるような体制ができるのではないかと思います。定期的なメンテナンスと「エコサス」を活用した日常的なエネルギー管理をすることで、その体制は作れると思います。

鈴木様 電気だけでなく、エネルギー全般を理解できることが必要になるでしょう。自社でそのノウハウやスキルを持てればベストですが、必要に応じてその道のプロとアライアンスを組める体制も検討しておくべきです。

酒井様 太陽光発電の場合、例えば設置場所を農地転用で確保するとすると行政書士とアライアンスを組む必要があります。設備だけでなく、その周辺の法規まで知識として持っていて、そのうえで協力体制を作ることが大切だと思います。

—— 記念講演でスマート社会が始まっているというお話がありましたが、その対応は進んでいますか？

鈴木様 正直あまり進んではないですね。まず、従業員の意識がそこまで行っていない。今はエネルギーモニタを活用した「見える化」を定着させる段階。スマート化の入り口のドアに手がかかったくらいです。

酒井様 お客様からHEMSのご要望が増えていますが、現状ではインフラ整備が進行過程にあることをきちんとお話をし、ご納得いただいたうえで工事を進めています。太陽光発電に関しても売電のメリットを得ることと認識されているケースが多いですね。結果的には社会貢献しているわけですが、電力の平準化や流動性という視点にはまだ至っていないように感じます。

北口様 スマートメーターもすでに設置されているところもありますが、業界の人間ですらそのことを知らない方が多いですね。まして、スマート家電のめざしているところや、広域エリアでエネルギーをコントロールする話をすると「何の話？」という反応が返ってきます。私たちがもっと情報を収集して、その最先端に立てようにならないといけないと思います。

鈴木様 スマート化は少し時間がかかるかもしれませんが。しかし、間違いなくその世界をリードするのは私たち電気工事会社ですし、お客様にわかりやすくご説明して差し上げることも私たちの役割だと考えています。

—— 我々メーカーも果たすべき責任が大きいと痛感します。今後とも皆様方との協働で、スマート化を具現化していきたいと考えております。本日は、貴重なお話をありがとうございました。