



## 「全国エキスパート工事店様 ご提案活動報告会2017」開催

2018年5月15日、パナソニック東京汐留ビル5階において

「全国エキスパート工事店様ご提案活動報告会2017」が開催されました。

参加会社を代表し、3社のお会社にご日常の営業活動をご報告いただきました。

電材NEWS

2018

No.51

CONTENTS

1 〔特集1〕  
全国エキスパート工事店様  
ご提案活動報告会2017

7 〔特集2〕  
リニューアルフォーラム2018

16 TOPICS

17 ZEB提案のお取り組み事例

21 新商品情報

### 全国エキスパート工事店様43社が集い、 営業活動について情報交換されました。

ご提案活動報告会には全国から43社の工事店様にご参加いただきました。始めに各社の日常のお取り組みをご紹介。その後、株式会社Eテックス様、若月電業有限会社様、株式会社つばき電設様に詳細な取り組み内容をご発表いただきました。地域性・独自性・新規性のある内容で、日常の活動のヒントとなる実例が披露されました。

### セミナーと分科会で電気工事業の将来展望を 情報共有されました。

3社のご発表の後、「電気とエネルギーをシェアする未来の新発想論」をテーマにした一般社団法人エネルギー情報センター江田健二様による講演、そしてワールドカフェ方式を取り入れた分科会のディスカッションが行われました。学びと意見交換でこれからの電気工事会社様のあるべき姿、ビジネス展開について共有する有意義な時間を過ごされました。



エネルギービジネスの未来についての講演に熱心に耳を傾ける参加者の皆様



エリアを超えた同業者との情報交換で新しいヒントを得られたと好評の分科会

### ご参加会社様 (エリア別・敬称略)

北海道  
株式会社たかでん  
北海テック株式会社  
安藤電気工業株式会社

東北  
株式会社山匠電気工業  
堀閑電気株式会社  
新エネルギーシステム株式会社  
株式会社協栄電設  
荘内電気設備株式会社

関東  
株式会社山本電気  
株式会社たけのうち電器  
株式会社木村電機

高山電業株式会社  
有限会社唐木電設

首都圏  
若月電業有限会社  
株式会社田辺電業社  
株式会社シスコムネット  
有限会社福田電子  
株式会社恒電社  
株式会社アースコム  
株式会社ミクロ電興

中部  
株式会社吉原中央電業社  
株式会社キタイ電気  
株式会社和泉電気工業

宮田電工株式会社  
高浜電工株式会社  
株式会社エネファント  
有限会社マルサ電機

近畿  
株式会社Eテックス  
平井電気株式会社  
西村電気商会  
株式会社ストラダ  
有限会社松房電機  
新日本住設株式会社  
オオエデンキ

中国・四国  
光青電気有限公司

株式会社松本電気商会  
有限会社井元電気商会  
株式会社TEC  
株式会社末元住宅設備

九州  
株式会社つばき電設  
有限会社川田電気商会  
クロマツ設備株式会社  
株式会社九南



## セミナー

# 電気とエネルギーを シェアする 未来の新発想論

RAUL 株式会社 代表取締役  
一般社団法人エネルギー情報センター 理事

江田 健二 様



## 2019年問題を 今後10年間のビジネスチャンスへ

はじめに、今後10年間のビジネスチャンスについてお話します。ひとつは2009年にスタートした太陽光発電の余剰電力買取制度(FIT)の問題。固定価格買取期間は10年間で、来年2019年に終了を迎える家庭は全国で約50万世帯と予測されています。これがいわゆる2019年問題です。2027年には200万世帯以上に達するといわれています。

終了後、どうするか。タイナビ総研の調査によると、4割以上の方が「蓄電池を買って自給自足する」と答えています。そういった方々に対して、蓄電池や電気自動車、省エネ設備などの提案をすることができ、これはひとつのビジネスチャンスととらえることができます。

もうひとつが、スマートホーム分野です。電力自由化に伴い、各電力会社がスマートメーターなどIoTの活用で継続的にお客様とつながっていく新たなサービス提供を予定しています。こういった新たなサービスには電気工事が必須になるので、技術力を活用した施工などがビジネス拡大につながるのではと考えています。

## 20～30年後の電気の使われ方が わかればビジネスチャンスが掴める

次は、20～30年後の社会において、電気がどのように利用されているかがわかれば、ビジネスチャンスを逆算して考えることができるのではというお話です。

未来を予測するのは難しいですが、例えば通信業界で考えると、1985年の通信自由化後、約30年で音声通話だけだった電話はスマートフォンとなり、総合コミュニケーションへと発展。インフラ・ネットワーク、ハード・ソフトウェア、コンテンツが階層的に育ち、様々なサービスが生まれたことが要因と考えます。

電力業界でも、同じような階層的なサービスが生まれる予兆があります。インフラ・ネットワーク階層ではスマートメーター、ワイヤレス給電、ブロックチェーン。スマートメーターで電気の利用状況が見える化され、ワイヤレス給電でどこでも電気が使えるようになり、ブロックチェーンで電気の交換やシェアが可能になります。ハード・ソフトウェア階層では電気自動車、蓄電池、太陽光発電を含む分散型発電・エネルギーハーベスティング。道路自体が発電する仕組みは欧米で既に試みられています。コンテンツ階層ではIoT、ロボット、ドローン、AI。2030年にはインターネットにつながるモノは100兆個になるといわれており、電力消費量は今よりも上がっていくと予想されています。これらがそれぞれ進化することによって、電気の利用情報がデータベース化され、共有化される時代が来ます。そうすると、エネルギー情報が資産になります。

これらをヒントに、これからの電力ビジネスを考えていくことができるのではないのでしょうか。皆様と協力していろんな新しいビジネスを今後つくっていかれたらと思っています。

## ご提案活動報告 01

# 受注の入口はWEB。 出口はFor the Customer。

株式会社 Eテックス 京都府城陽市  
武智 淳一 様



## 元請け事業の戦力としてたちあげた ホームページで安定受注に。

弊社は創業から13年間ずっと下請け工事で業績を上げていましたが、下請けの不安やジレンマを感じ、会社の世代交代を機に元請け化に舵を切りました。しかし、OB施工主様もなく、何ともならない状況に追い込まれました。そして、打開策としてホームページに活路を求め、自社制作で着手しました。

そのホームページは豊富なコンテンツが特徴です。取り扱い商品の一覧、標準価格、Q&A、お問合わせ方法、お支払い方法等々、情報満載です。中でも施工事例はエコキュートだけでも100件を超えています。施工事例＝前後写真ではなく、既設設備の撤去から施工手順、取説まで事細かく掲載しています。

このホームページを立ち上げて約3年半。現在は月に約30件のお問合わせがあり、受注のほぼ100%がWEBをご覧になったお客様からの受注となっています。



<http://etex.jpn.com/>

## 多能工のスタッフが現場でフル回転。 スピード施工でお困りごとを即日解決。

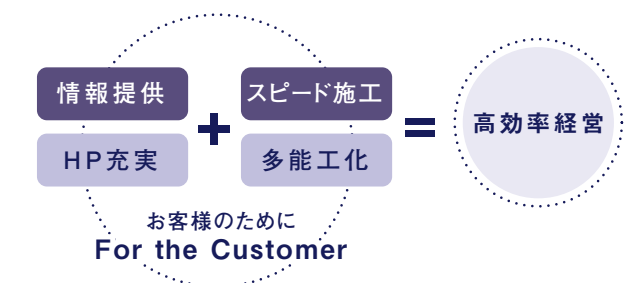
もうひとつの弊社の強みは多能工化によるスピード対応です。会長をはじめ、現場に出る4人は電気・水道・ガスはもちろん、様々な工事に必要な資格10種類以上を有しています。現場に出れば自然と役割分担ができ、スムーズに工事が進みます。

エコキュートでは午前中に突然のご依頼いただいて、その日の夕方に工事を完了したこともあります。

## ホームページもスピード施工も すべてはお客様のために。

情報満載のホームページは、お客様の目線で考えた結果です。不安に思っておられること、工事依頼前に知りたいことをできる限り丁寧に説明するためのコンテンツを用意しています。スピード施工に関しても、設備機器の不具合でお困りの方に1分でも早く解決して差し上げたいという思いから資格取得を進めた結果です。

いずれも弊社の根底にあるお客様のために「For the Customer」の思いからの体制作りです。今後もお客様の目線で考え行動し、地域に貢献していきたいと考えています。





千里の道も一歩から。  
歩みを止めないことが成功への道。

若月電業 有限会社 神奈川県川崎市  
船田 勝利様



企業価値を高めるCSは  
高いESから生まれるもの。

株式会社 つばき電設 福岡県那珂川町  
松田 栄子様



### 現場の情報を蓄積・分析することで 工事品質も、利益率もアップ。

弊社の武器は二つのシート。「現場調査シート」はお客様の基本情報や現場の状況を記入します。必要な資材を記入することで、現場作業がスムーズに。事前準備が短縮され残業時間も材料ロスも削減しました。

「完成報告書」は工事内容の詳細記録です。工事内容のチェックで工事精度を再確認。材料費、人工数を記録することでコスト計算が現場ごとに明確になります。

このシートを蓄積・分析することで、工事基準の標準化が図れ、均一な品質が維持できます。工事費も標準化されてペイラインが明確に。社内にコスト意識が生まれ、安定した利益率を維持しています。

お客様基本情報

想定使用資材

現場特記事項

工事品質チェック

使用材料：個数・単価  
→材料費

人工数×単価→人件費

### 必要最低限の情報を共有化することで スキル伝承が進み、工事内容を標準化。

この二つのシートはすべてオープンにしています。先輩の完成報告書を通して学ぶことができ、施工技術がボトムアップ。シートを介してコミュニケーションも深まり、スキル伝承も着実に進んでいます。

ここに至るまでには、日報や工事手帳を試して挫折した経緯がありました。「書かないのではない、書けないのだ」と気付いてからは、もっとシンプルに情報を抽出するためにはどうすればいいかと考え抜き、たどり着いたのが、このシートです。必要な情報に絞り込み、チェック方式にすることで記入率がアップ。3年ほどの時間がかかりましたが、ようやく定着しました。

### 蓄積した情報という財産をいかして 新規需要の開発にチャレンジ。

二つのシートの効果は①お客様情報の共有化 ②工事基準の標準化 ③工事費の標準化 ④技術伝承とコミュニケーションの強化という効果を社員が実感したからこそ定着したと思います。

昨年だけで200件のシートが加わり、1,200件を超える蓄積が弊社の財産となっています。このお客様情報をもとにエネファームをご採用されるお客様に便利な電気設備の提案キャンペーンを実施しています。期間限定のチラシも作成し、約250件を対象に配布を始めました。着手したばかりですが、今後成果につなげていきたいと思っています。



### 地域貢献を果たす第一歩として 感謝祭イベントを開催。

弊社が経営理念のトップに掲げている「地域社会への貢献」を実現するには、まず弊社が地域で認知されることが大前提。そこで、6年前、4年前にイベントを開催しましたが、大きな成果は出ませんでした。なぜ?と悩んでいた時に、このエキスパート工事店の活動報告会で「人が人を呼ぶ」イベントのお話を聴き、イベントの企画を根っから見直しました。

そして、一昨年の秋に「地域感謝祭」と銘打って、ビッグイベントを開催。来場は1,000名を超え、地元テレビ局でも紹介されるなど、大きな反響を得ました。

#### 弊社のDNAが集約されている4箇条

##### 株式会社つばき電設 経営理念

- 一、私たちは 電気工事業を通じて地域社会への貢献を目指します。
- 一、私たちは 安全第一で技術の向上を目指します。
- 一、私たちは お客様の立場に立って満足度100%を目指します。
- 一、私たちは チームワークを強化し信頼ある組織を目指します。



### 元請け化+社内の体制改革で 社員のパワーと会社の底力がアップ。

弊社のターニングポイントは平成22年。営業部を立ち上げ、元請け化に着手したことです。同時に会社の仕組みを見直しました。そのひとつが就業規則の策定です。服務基準から休日出勤や出張の手当、退職金まで明記し、労働管理局の承認を得て完成。保険も会社負担に切り替えました。

社員が安心して働けるようになり、離職者がなくなりました。継続雇用で社内のコミュニケーションが密になり、団結力がアップ。ベテランからのスキル伝承も進み、施工技術も向上しました。この社内の変化が1,000名を超える集客につながった最大の要因だと思っています。

### 相手の目線で考えることで 好循環が生まれ業績アップに。

もうひとつの弊社の強みがW提案です。太陽光発電には蓄電池を、エコキュートには酸素入浴機能を…というように、〇〇+〇〇のW提案を実施しています。もちろん、すべてが受け入れられるわけではありません。お勧めする設備で、どんな快適な暮らしが始まるかを丁寧に説明します。決して売りたいもの、高いものをお勧めするものではありません。リフォームする機会に、本当にお客様に満足していただくための提案活動です。

社員の立場で改革した社内体制、お客様にとってベストのW提案の実践。常に相手の立場で考えることが弊社のDNAとして定着しました。その結果、ESとCSがリンクすることで業績の好循環が生まれています。これからもお客様と地域のお役に立てる会社としてがんばってまいります。