

茨城県石岡市 **松本電工株式会社**

専務取締役 **松本 尚大**様

電気工事会社の知識と技術を活かし ショールームを核にオール電化

取り扱い製品は100% パナソニック電工

「お客様に高いと言われたら“当たり前”でしょう、絶対に品質がいい”と私のような工事人が話をします。それで納得していただきます」と語る松本様。週に1度はパナソニック電工を訪れ、MZ（まじめに雑談）会議と称して最新情報を収集したり、企画会議でアイデアを出し合ったりして、お客様を説得するための専門性・先進性を高められています。



パナソニック電工のオール電化アドバイザーと打合せをされる松本様（左）



カタログで説明するより体験によるアピールが効果的なIHはショールームの主役

松本電工株式会社様が脱・下請けをめざしてショールームを開設されたのは3年前。オール電化への積極的な取り組みにより、昨年はIH・エコキュートのセットを中心に約30件の販売実績を残されました。オール電化エキスパート工事会社の中でも注目されている松本電工の専務であり、石岡ショールーム所長の松本尚大様に、電気工事会社の強みとエコ・リフォームの可能性についてお話をうかがいました。



ショールームには電気工事を伴う製品だけが並ぶ



交通量の多い道路に面したショールーム



オール電化フェアを毎月開催



リニューアル提案には3D画像も活用



工事終了時には花束を贈って記念撮影

お客様に直接伝えるために 異色のショールーム

ショールームをつくった動機は、お客様に直接伝えたいという思いでした。価格、内容、工事など電気工事会社として提案できることは多々ありますが、下請けの立場では住宅建築会社を飛びこえて伝えるわけにはいきません。ですから最初から電気工事のショールームにしようとして決めていました。持ち帰りできる家電は絶対に置かない異色のショールームです。しかしノウハウはまったくなく半年間は毎日シャッターを開閉するだけ。チラシの工夫、フェアの開催、ホームページやブログの開設、近隣の菓子店や寿司店との相互協力など、来店促進策として考えられることは何でもしました。

「お客様に喜んでいただく」 それだけを考える

お客様の10人に3人は大手量販店をご覧になった後に当社に來られます。アンペア数など大手量販店で答えられない専門的な話も、当社ではすぐに答えを返せる、お宅にうかがって相談にのる、成約すれば工事までします。最終価格は当社のほうが高いのですが、一人の人間が最後まで責任を持つておつきあいさせていただくことにお客様が安心されるのだと思います。納入工事が終了したときは花束を贈り、記念撮影をしています。

OB施主様への対応にもマニュアルはありません。気がついたら電話し、近くに行けば顔を出します。カタログなどは持参せず、最近どうですかと声をかけて、2時間でも3時間でも話を聞く。それだけで喜んでくださいます。

何か特別なことをしているわけではありませぬ。私がお客様の立場であれば嬉しいことをする、嫌だと思ふことはしない、それだけです。基本的に人に喜んでもらうことが好きなのです。

オール電化はチャンス

住宅エコポイントや国土交通省の省エネ改修事業、NEDOの補助金も活用しています。お客様はエコキュートに変えたいという要望が多いのですが、「断熱リフォームと合わせて補助金制度を活用すれば、お得な価格で導入できます」とお勧めしています。

エコに関しては私たちが考えているよりもお客様のほうが進んでいます。潜在的に省エネ製品を欲しいと考えていらっしゃる方が多いので、きちんとした説明さえすれば、すぐに決めていただけます。

これからの住宅は、IH・エコキュートにとどまらず、太陽光発電、ライフィニティ、電気自動車の給電ポートなどさまざまな電気設備がネットワークされていきます。電気工事が必ず伴うオール電化の流れは、電気工事会社にとって大きなチャンスだと考えています。