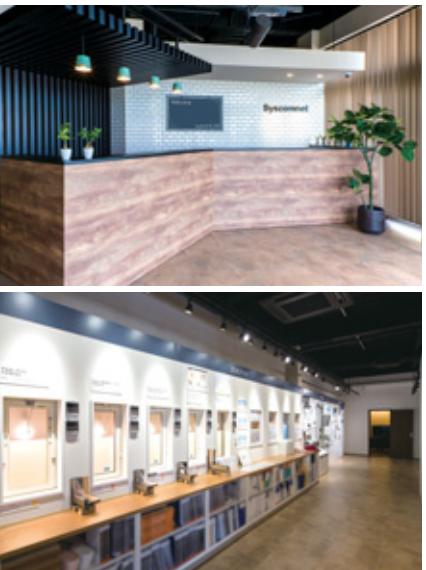


## ソリューション提案のお取り組み事例



電気工事の目から見た細やかな提案で  
お施主様の満足と住宅会社様の信頼を育成

株式会社 シスコムネット様  
[ 千葉県 千葉市 ]



代表取締役  
中元 一彦様



営業部 営業推進課 課長代理  
相馬 尚志様

「電気の目から見た住まいづくり」を  
コンセプトに、大規模な体験型ショールーム  
を開設された同社。電気を上手に使って  
生活の質を上げるという独自の視点で、  
ご提案の領域を拡大されています。

電気から見る家がいい暮らしを作ることを丁寧に説明したい

千葉県を中心に、太陽光発電・HEMS・オール電化・エアコン・照明など、住宅設備全般の工事を手がける株式会社シスコムネット様。電気工事を始め、ショールームを活用した設備機器の提案・販売からインテリアコーディネイト、アフターサービスまで一貫したサービスを提供されています。

「まずこの世から電気はなくなるない。そして今は、

電気から見る家でないといい暮らしはできない、  
という自負がありますので、それらを丁寧に説明し  
ていきたいと思い、このようなコンセプトのショ  
ールームを作りました」と中元様。太陽光発電が  
ある家と無い家では明らかに違う。創蓄連携でう  
まく電気を使ってコストを下げる提案が可能でも、  
予算で太陽光発電が最初に削られることに「おか  
しな話ですが、なぜ必要かをきちんと説明するの  
は住宅会社様では難しい。それを説明できる場に  
したかった」とおっしゃいます。



ENERGY CREATIONの文字がディスプレイされた、施設のコンセプト  
を光と音と香りで伝えるコーナー。



光熱費の削減をポイントにしたHEMS提案コーナー。  
ここから空気質や断熱性の体感へと続く。

### お施主様に気付きを与えることで 太陽光発電・蓄電池の採用を提案

また同ショールームの館長を務める相馬様も「説明コーナーの入口にエネルギークリエーションという造語のディスプレイがあるのですが、電気を創造するというところを念頭に、光熱費削減をポイントにした設備機器の説明を行います。太陽光発電で電気を作り、断熱性を上げることで電気代を節約する。そこからZEHを解説し、HEMSの体験へと誘導します。」

ただ機器を説明して体験するだけでは、「ふーん、便利だね」で終わってしまうとおっしゃる相馬様。

「たとえば光熱費をひとつのお財布と捉えて、ガソリン代や携帯代も含めた総支払額を設備機器によって減らすことができる。住宅ローンが終わっても光熱費は終わらないですね、とお客様に気付きを与え、『だから太陽光や蓄電池が必要なんだね』と納得いただける説明を心がけています。」

ショールームでの説明や体験を終えると、ほとんどのお客様は「非常にいいものだね」とおっしゃるそう。

POINT

### 先進の住まいづくりを体感して理解できる Syscom LAB

HEMS 提案コーナーを始めとして、空気質や窓の断熱性能、ホームセキュリティ、リビングシアター、照明など、各種設備を体感。またカーテンなどのインテリアコーディネイトも行える。目玉は各種設備をまとめて擬似的に生活体験できるリビング・ダイニングに再現した「あかりと暮らしの体験」コーナー。これら最先端の住まいの暮らしを見るだけでなく、各スタッフが電気工事会社の視点で専門的にわかりやすく住宅会社に代わって説明する（予約制）。



あかりの配灯や水まわりも最新のスイッチで簡単操作。  
広々としたリビング・ダイニングで便利を実感できる。