

リニューアルコンテスト2018 大賞事例発表

10年先を見据えた 町場の電気工事会社の挑戦

埼玉県富士見市
株式会社 森田電気工事 **森田 進一** 様



部位ごとに省エネ効果を算出した提案書



店舗/バックヤード/調理室/レジエリア/外売り場/
倉庫1・2階を現地調査。部位ごとの経済比較を算出。

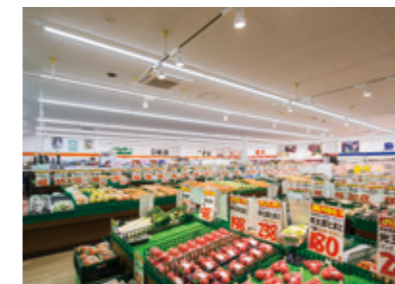
リニューアルご決心の決め手は回収サイクル



省エネ+メンテナンス削減+店舗品質の向上+投資回収を
説得力のある具体的な数値で提示!

LED化したことで消費電力は約70%カット。大幅な省エネ化を実現しました。もっとも評価の高かったのは彩光色LEDスポットライトでした。主力商品である生鮮食品がみずみずしく見えると好評です。

今回の成果が高く評価され、別の2店舗でも照明リニューアルの打診を受けています。すでに1店は現調も済ませ、リニューアルプランもご提案。実施の方向で進んでいます。そして、この第一歩を無駄にしないためにも長期の戦略を検討しています。



彩光色LEDは自然な光色ながら、野菜を色鮮やかにみずみずしく表現します。



彩光色LEDは肉の赤みをより赤く、白みをより白く強調し、新鮮でおいしそうに演出します。

将来の成長戦略の課題は人材確保。 同業者ネットワークで施工力を強化。

将来に向けて、一番の課題は施工技術者の確保。少子化で電気工事士も不足するのは確実です。外国人労働者の受け入れも検討していますが、長期にわたる担い手となるかどうかは未知数です。

幸い、弊社は創業30年あまり。親父の代から独

立した人間がたくさんいて声をかければ、はせ参じてくれるOB社員がいます。とはいうものの、いつも協力してもらえないわけではありません。

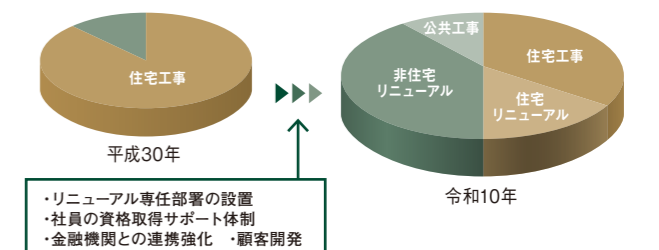
そこでもうひとつのネットワークが同業者です。中小の工事会社は1社だけでは大手に対抗する競争力はありません。ただ、お互いに協力し、カバーしあうことで対抗できる可能性があります。このネットワークの構築はすでに出来上がっていて、お互いの戦力になっています。

バランスの取れた事業構成実現に向け 10年かけて新市場に挑戦。

2030年の市場予測では、弊社の現在の主戦場である民間新築市場は4割の大幅ダウン。一方、維持・修繕に関しては住宅・非住宅ともに安定成長を続けると予測されています。10年後には、リニューアルが主戦場になることは間違いありません。

その10年先を見据えてリニューアル専任の部署を設け、有資格者の育成など、会社の体制づくりに着手しました。強みの住宅工事を一つの柱としつつ、非住宅リニューアル・公共工事も柱として成長させ、バランスのとれた事業展開を進めてまいります。

10年後は、新築住宅工事オンリーから バランスのとれた事業構成に!

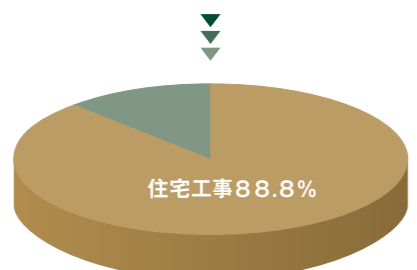
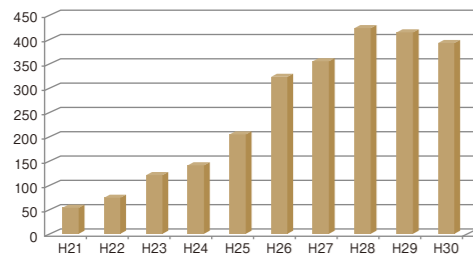


新築住宅の電気工事で会社は成長。 一方、将来の事業展開に大きな不安。

弊社は1998年に創業し、10年ほど前から新築住宅の電気工事に取り組むようになり、現在は年間400棟を超える実績を上げるに至りました。しかし、今後、住宅の着工数が大幅に減少することは明白です。将来の不透明感を感じて、非住宅にもっと力を入れるなど何か手を打たなければと考えていましたが、非住宅の大型物件となると、施工技術者の確保、商材の手配、資金のやりくり...と経験したことのない難関が待っていることから、なかなか一歩を踏み出せませんでした。

そんな中、商工会でお付き合いのある工務店様からスーパーマーケットのリニューアル工事のご相談がありました。

10年前から新築住宅の電気工事に注力。 年間受注棟数400棟超えも達成。



結果、住宅工事の事業比率は9割弱に。

お客様先からの依頼でリニューアルを決心。 粘りの提案活動で受注が確定。

今回のリニューアルは、内装のみの改修プランで、照明器具は器具を外して、またつけてくれば良いというお話しでした。しかし、内装を改修するなら照明器具も新しくした方がよいと照明の全面リニューアルをご提案しました。最初は「何の話?頼んでないけど」と冷やかな反応。そこから、LED照明も進化していること、蛍光灯器具が軒並み生産中止になっていること、生鮮食品を鮮やかに照らし出す彩光色の紹介、予算の話と、アタックすること6回。一番の問題は投資コストでした。そこで、売り場スペースや調理室から倉庫、バックヤードまで、それぞれの部位ごとに新旧の比較を行い、省エネ効果を算出。大きな投資になるけれど3年以内で回収できること、店舗が明るくイメージアップにつながるなど、メリットをお伝えしました。経済比較表による大幅な電力使用量の削減効果に施主様も驚かれ、好感を得て受注が確定しました。

短工期のハードな工事でも無事完了。 スーパーの売上アップに大きく貢献。

弊社の施工担当者は非住宅物件の経験が浅く、最初は高所作業で110形の長い器具の取り付けに手間取りましたが、慣れてきた後半はスピードアップ。173台の器具の取り付けを一日で完了しました。

リニューアル後は内装を一新したこともあると思いますが、店舗全体が明るくなり、来店者も増加。売り上げが110%に増えたと喜ばれています。しかも、