

# 地元のパワーを生かし 地域力をアップすることで リニューアル事業推進を



大分県宇佐市  
日豊工事株式会社 代表取締役  
岡本 泰治 様

## 宇佐市の防犯灯LED化補助事業に 電気工事組合で取り組み大きな成果に

弊社のある宇佐市は、平成24年度から防犯灯のLED化に補助金を供出することを決めました。そこで、私から大分県電気工業組合の宇佐支部に組合で施工体制を作ることを提案。支部長もすぐに通達を出し、全組合員で取り組むことになりました。

弊社はDMを作成し、全自治区に発送。数件のお問い合わせがあり、自治区会長宅へ説明に伺いました。その時にいただいたご意見や質問を取り入れてDMも進化。挨拶状はカラフルな色使いにして、申請手続きを弊社が代行する旨を大きな文字にしました。また、ランプ交換で苦労されている高齢者の方にメンテナンスフリーをアピールしました。

さらに、イニシャルコストと投資回収の試算も記載。工事費込の価格提示は抵抗感がありましたが、結果は驚くほど問い合わせが増え、話がスムーズに運ぶようになりました。

## 情報提供の大切さと行動力の重要性 ふたつのことを、この活動から学習

この活動で学んだこと。ひとつは、DMの効果です。

まだ着手していない自治区を調べて、土・日曜日に会長さんのお宅へ訪問すると、「ああ、あのDMの」と話がスムーズに進みます。DMで会社の認知率アップの効果があることがわかりました。

もうひとつは、動くことの大切さを学びました。遠方の自治区で2台だけの取り替え依頼があり、利益は出ないと思いつつ丁寧に対応したところ、その隣の自治区、またその隣の自治区と依頼が数珠つなぎに増えていきました。さらに最初にご依頼のあった自治区から公民館の設備改修の依頼がきました。仕事の大小や距離の遠近にかかわらず、動かなければ何も始まらないことを実感しました。

## LEDリニューアルのコストの壁を 低金利融資制度の創出で打破

弊社は防犯灯リニューアルの取り組みと同時にLEDリニューアルの提案営業を開始。しかし、コストの壁が立ちただけで成果がなかなか上がりませんでした。そこで、以前LED化の工事で高い評価を頂いた大分県信用組合の宇佐支店様へ、LEDリニューアルに適用される低金利融資の制度を提案。本店の稟議に挙げていただき、「省エネ君」という融資制度が誕生しま

した。お客様は改修投資がしやすくなり、信用組合は提案営業の切り口ができ、工事会社は受注機会が拡大するという三方よしの仕組みです。

この話と同時に進行で、防犯灯の時と同様、県の工事組合に提案し、組合が施工の受け皿になりました。県の組合で取り組むことで広がり期待でき、世の中のLED化の機運をあげることができたと思います。

大分県信用組合様の「省エネ君」のチラシ



## 新しいビジネスモデルの公式は 地元の仕組みと業界との掛け算。

私の新しいビジネスモデルの発想の原点は掛け算です。補助金という公的支援制度と工事組合の掛け算で、防犯灯のLED化が一気に進みました。県信さんという金融と工事組合の掛け算で、「省エネ君」という

融資制度が生まれました。

いずれも組合を巻き込んだ仕組みです。業界をあげての呉越同舟の体制を作ることで世の中の流れを作ることができます。ローカルの小さいパイを奪い合うのではなく、パイを拡大することで地域が元気になり、私たち電気工事業界も元気になり、弊社もその一員として元気になる。これが地域力です。地域が力をつけなければ、どの業界にも発展はないと思います。

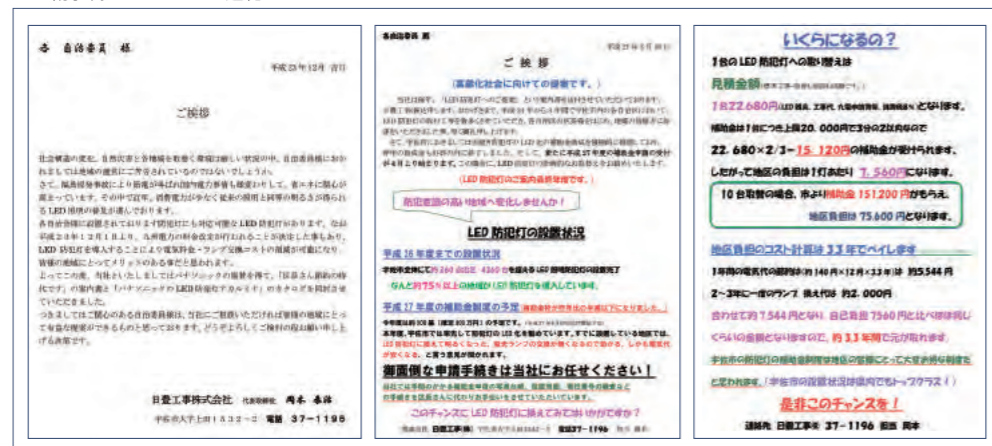
## 「地域細見」でビジネスヒントを見つけ 地域力を高めながら「地域再建」へ。

そして、その地域力をアップするヒントを見つけられるのは、市場の前線にいる私たち電気工事会社です。私は時間があれば街を歩き回って、ここはまだLEDになってないとか、この会社のキュービクルは交換しないと危ないんじゃないかな?とか見て歩きをしています。

これを「地域細見」と呼んでいます。文字通り、地域を細かく見ることで、新しいヒントが発見できます。このヒントをもとにいろんな組み合わせを考え、掛け算にチャレンジするわけです。その仕組みで地域を元気にし、地域力がアップすれば「地域再建」につながります。

今後も地域に密着した営業体制で、地域と共に市場の活性化とリニューアル事業の発展に注力していきたいと考えています。

LED防犯灯のDMチラシの進化



新しいビジネスモデルの発想の原点

