

太陽光発電システム販売を核としたエネルギーソリューション提案

太陽光発電システムをフロント商品に、住宅・非住宅向けエネルギー商材の販売～電気・通信配線工事、リフォームなど、幅広く業容展開をしている株式会社恒電社様。下請け電気工事会社から元請けの提案型電気工事会社へと進化した同社の取り組みを紹介します。



▲新しい倉庫の屋上には、住宅用太陽光発電システムHIT (25kWh)を設置

電気工事会社ならではのメンテナンス力が強み

大手建設会社の下請けとして順調な業績を上げていた同社が、元請け企業への転換を決意したのは今から7～8年前。社員の勤務年数の短さの改善が大きな目的でした。この新規事業の柱として注目ののが、お客様に喜ばれ、社員の働きがいにもつながる太陽光発電システムの販売。「太陽光発電システムは電気を創るもの」という発想のもと、電気工事会社の強みを生かしてメンテナンス力を磨き、電気のプロとしての販売手法を確立。近隣工場への導入というビッグプロジェクトでは、そのメンテナンス力を高く評価され、大手ゼネコンとの競合を勝ち取りました。

その後は、同工場からリフォーム毎の相談・発注など関連の依頼が続出。太陽光発電システムを入口に、関連商材を含めたトータルソリューション提案を行うスタイルとなりました。

諦めずに続けた先に道が見えてくる

すべてが順風満帆だったわけではありません。むしろ、多くの困難がありました。元請けへの転換当初は、知名度不足や競合他社との差別化という課題、年2回の展示会では、集客数や商談成約数が悩みのタネに。一時は「転換を断念しようか」と考えたこともあったという恒石様。しかし、諦めること

株式会社 恒電社
【埼玉県北足立郡伊奈町】
代表取締役
恒石隆顕様



はず挑戦を続けます。展示会では「販売色のない展示会」というコンセプトを開発し、購買見込みの高い顧客ではなく近隣の方をターゲットとして、展示商材についてもお客様から尋ねられてから説明するスタンスに変更するなど工夫を重ねます。すると来場者数・商談数ともに過去最大に。これにヒントを得た同社は、電気工事会社としては例のないショールームの開発に着手。「これからの太陽光発電システム市場は、ZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)の普及に伴って住宅に戻ってくる。これまでの10年が前半戦だとすると、これから10年が後半戦。いまそのキックオフの時です」と恒石様。新興住宅地に面した恒電社様の目の先には、太陽光発電



システムを入口にしたまたとない省エネビジネスのチャンスが広がっています。

▲設備・機器の多くはパナソニックの最新モデル

社員もお客様もしあわせになるビジネスモデルを追求

社屋の巨大なサッカーボールをはじめ、積極的な広告展開、ショールームの開発など、新しい挑戦を続ける恒電社様。その背景には「社員がしあわせに働ける職場環境づくり」という恒石様の想いがあります。

同社では月に1度、テイクアクションミーティングと題した勉強会を開催。営業、工事担当、総務が垣根を越えてともに学ぶ施工技術の講習会や、専門家を招いたマナー講座など、社員の人間力向上のための取り組みも行っています。「社員がしあわせに生きるためにどんな会社であるべきか、どんな仕事をやるべきか」と常に



考え、「面白い会社と言われたい」と話す恒石様。社員を大事にし、社会に貢献しようとするその姿勢は、電気工事会社の可能性を広げています。

▲恒電社様の知名度アップにつながっている巨大モニュメント

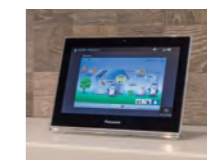
KODENスマートエコハウス誕生。

実際の暮らしに近い形で設備や機器を体験してほしい。そんな願いから誕生するショールームには、エコキュートや創蓄連携システムなど、ZEHを



念頭に置いた多くのパナソニック最新設備を提案。キッチンやトイレなどの水まわりやLED照明もパナソニックのリフォーム設備です。

「完全予約制にしてアテンドスタッフによる丁寧な商品説明を行いながら、商品の一つひとつご体感いただきたい。また、IHキッチンを使った料理教室や、子ども向けの電気の寺子屋など、地域のコミュニティの場として有効活用していきたい。」と恒石様。お客様に喜ばれ、社員もしあわせに働ける仕事へのアイデアは



▲ショールーム内の機器はタブレットでコントロール可能

尽きません。

照明の現調～リニューアル提案まで！ iPadひとつで、まるごと現場で できるようになりました。

「持ち物が多い」
「事務所に戻ってからの
資料作成が面倒」など、
大変な照明リニューアルの現調を、
まるごと手軽にするアプリが登場。
タブレットひとつで、
現場で作業が完結できます。



※iPadはApple Inc.の米国およびその他の国における登録商標です。※通信費はお客様のご負担となります。

STEP.1

現場調査

iPadに設置器具の情報をその場で入力。
カメラ機能で現場メモも可能。
お急ぎ現調は図面プロットなしの
Quickモードで簡単。

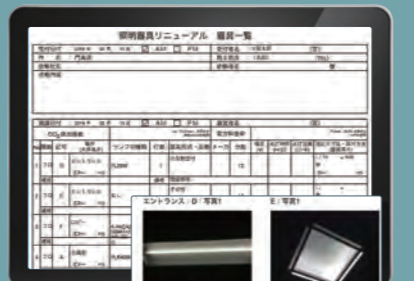


図面上に
直接入力で
ミスを軽減！

STEP.2

現場でリスト作成

入力画面から、器具リストを自動作成。
現場で撮影した既設器具の写真や
図面を紐付け、より詳細な資料に
仕上げることができます。

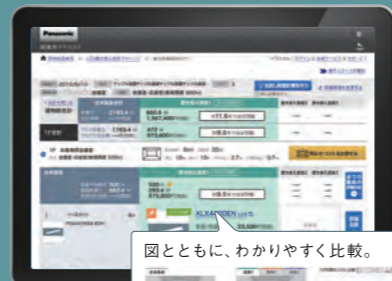


事務所へ
戻ってからの
作業が
スピーディー

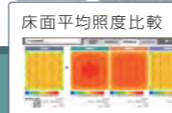
STEP.3

最新器具もサッとご提案

「だれでも置き換え提案」機能と連動して、
設置可能なLED器具を その場でご提案。
コストや照度など、比較シミュレーションも
その場ででき、お施様の納得度アップ。



現場ですぐに
リニューアル
提案！



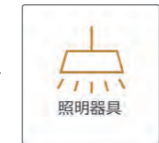
「現調player」は、「VAソリューションカタログ」、またはWebサイトで検索！

Vカタからダウンロード

「VAソリューションカタログ」の
TOPページから「業務支援ツールをさがす」を選択。



「照明器具」を
選択。



「現調player」を
選択して、
ダウンロード
してください。



Webサイトから検索

現調プレーヤー 検索

App Storeからもダウンロードできます。

推奨環境

現調player
iOS 8.9 (iPad専用)
だれでも置き換え提案
[iPad]
iOS 8.1 以降 / ブラウザ Safari
[パソコン]
OS Windows
ブラウザ Internet Explorer 11
Google Chrome 最新版

「VAソリューションカタログ」には、 「現調player」の他にも お仕事をスマートにするツールがいろいろあります。

タブレット・スマートフォンひとつで、
いつでもどこでもスマート業務。

過去20年分のカタログや図面、
説明動画を素早く検索！

タッチひとつで、在庫確認・発注が可能！

あなたのお仕事に「ぴったり」の情報・アプリが「すぐに」見つかる。

VAソリューションカタログ

Vカタ 検索

iPad レンタルサービス 代理店様・お得意様向けプラン

月額利用料(24ヶ月間) / 5,400円(税抜)

この機会にぜひ、ご提案力アップにお役立てください！

簡単 お届け後、
すぐに使える！

- ▶最新のタブレット iPad Air 16GB (Wi-Fi + Cellularモデル)。※1※2
- ▶初期設定不要

安心 安心の
サポート付き！

- ▶サポートデスクをご用意。
- ▶盗難・紛失時にも、端末ロックやデータの初期化を24時間365日対応。

おトク 便利な
クラウドサービス付き！

- ▶レンタル料金に含まれるクラウドサービス
 - グループウェア(1GB/ID)
 - ファイルストレージ(10GB/ID)
 - ウイルス対策付きのビジネスメール(3GB/ID)

【お問い合わせ 0120-977-289】 ※1: iPad, iPad Air, iPad mini は Apple Inc. の米国およびその他の国における登録商標です。 ※2: 16GB以外の容量、iPad mini 3モデルもご提供可能です。

●商品改良のため、仕様、外観は予告なしに変更することがありますのでご了承ください。●印刷物と実物では多少色柄が異なる場合があります。あらかじめご了承ください。この記載内容は2016年4月現在のものです。