

ZEH 提案のお取り組み事例 01



将来のZEH化を見据えて 電気工事店主導の受注を目指す

堀閣電気株式会社様
[岩手県二戸市]

住宅関連の情報発信基地となるべく、事務所の一部をショールームとして活用予定。



専務取締役 舘口 和司 様

地域に根差し、創業40周年を迎えた堀閣電気株式会社様。
地元の工務店や設計事務所との協業体制を構築し
「パッシブハウス」に対応できる電気工事店を目指して
スマートHEMSやZEHの提案に積極的に取り組んでおられます。

お施主様との接点を増やし、 スマートコスモを年間30件納入

岩手県北部で住宅工事をメインに事業展開されている同社。パナソニックのエキスパート工事店として、地域の代理店や工務店が主催する住宅関連イベントへ出展し、お施主様と接する機会を増やしています。「下請け意識が強いとお施主様へのアプローチには消極的になりがちですが、工務店さんにはHEMSなどの詳しい知識がないため、私たちが啓発しなければ」と舘口様。「まずは小さな工事からでも契約すること。信頼関係が

できれば電気工事はもちろん、リフォームや新築のことまで相談してもらえます。ビジネス拡大のためには、お施主様から直接依頼される知識が必要です」。

HEMSへのお取り組みを始められたのは、寒冷地ならではのきっかけから。「蓄熱暖房機の電気代が高いとの声が多かったので、HEMSで暖房費を見える化し、コスト比較をすることでフル暖エアコンへの代替促進につながるのでは、と考えました」。常日頃から、増販のための戦略を考えておられる舘口様は、提案の際には太陽光発電、エアコン、アドバンスシリーズ(配線器具)での照明制御なども含めたスマートHEMSを提案されて



お客様にわかりやすい、電力モニターやアドバンスシリーズのスイッチ・コンセントで「スマートHEMS」を訴求。

います。「予算の面で周辺機器の採用までは難しいのですが、最初から諦めず、まずは知っていただくことが大事です」。快適さや便利さなどのメリットをご説明することにより、将来のHEMSへの備えとして、すべての施工物件でスマートコスモ(レディ型)の納入が実現しました。

ZEH推進のカギは 工務店や設計事務所との連携

舘口様は「省エネ基準でも寒冷地域にあたる当エリアでは、すでにZEHの外皮基準に対応できる工務店が多く、ZEHは普及する」とおっしゃいます。ZEH提案のためには断熱・気密性などの建築知識が必要になると考え、工務店向けのセミナーに参加。そこでHEMSやZEHに関心の高い工務店や設計事務所と連携ができ、設計段階から関わることで提案のチャンスが広がりました。

さらに、「自社の技術でZEHビルダー登録のサポートができる」とのお考えから、パナソニックの営業担当が同行のもと、地元の建築関連会社を巡回して提案活動を行うなど、同社主導でZEH推進に取り組んでいます。



社員様5名の少数精鋭体制で、電気工事と家電販売事業を展開しています。



事務所にはスマートコスモを設置済み。順次AiSEG対応機器を導入していく予定です。

事務所のショールーム化で 新しい暮らしの提案を

新築の設計段階から、スマートHEMSや間接照明を用いた「一室多灯」のご提案、アドバンスによるシーン別調光の快適性などをご説明することにより、「お施主様から指名される工事店になれる」と語る舘口様。二戸エリアには住宅関連商材のショールームがないことから、「お施主様や地元企業のために」と事務所の改装を決意。スマートHEMSを中心とした体感型ショールーム化も進めています。

今後はZEHの普及に加え、電力自由化による影響が考えられる中、電気工事店の役割はますます重要になります。「これからは自社でも建築ノウハウを持ち、既存住宅のZEH化にも取り組みたいですね」と、常に先を見据えて事業の拡大を目指しています。

POINT

自作のボードで商品単体での計測と 照明のシーンコントロールなどを説明

住宅関連のイベントでは、分電盤の内部を見せ、照明をスマートフォンで操作できる自作の説明ボードを活用。珍しさとインパクトで、来場者の足を止める効果は抜群です。

IHクッキングヒーターの料理実演も人気があるとか。今後は自社で企画する個展にも注力し、お施主様とのより深い関係づくりに取り組まれるそうです。

