

## 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ート、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。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「おかしい話ですが、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。

#### 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ことを念頭に、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よ、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。

#### 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、リビングシアターや照明など、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ートも行える。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。

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。

「『知らなかった』ままで、お客様が住み始められるのが一番がっかりします。売上はもちろんですが、きちんとした提案ができれば自分たちの役目は果たせませす。お施主様にしっかりと提案し、自分たちのお客様である住宅会社様に貢献できればと思っています」。

#### 電気工事会社ならではの視点で ひと言説明することから

さらに中元様は「コンセントひとつを取っても、取付け高さや位置、種類を変えたらどう便利か、などの提案は住宅会社様ではなかなかできません。我々だからできる話です。のちのち不便に気付き、お施主様が不満を感じないよう、このショールームでひと言ご説明差し上げることが重要だと考えています」と電気工事会社ならではの視点の必要性を強調されます。「電気の工事は今後ともなくなりませんが、工事だけではやはり厳しい。こうしたお客様をサポートする一貫したサービス体制や、電気目から見た提案力を付けていかないといけないと思います」。