

## ソリューション提案のお取り組み事例



全社一丸となって、ジアイーノの販売に取り組み、  
目標台数の約2倍となる200台以上の販売を達成。

三桜電気工業株式会社様 [宮崎県 宮崎市]



代表取締役社長  
大野 信介様



送電本部 架空送電部長  
戸高 和彦様

ビジネスパートナーである代理店様からジアイーノ販売協力の依頼を受け、全社での取り組みを決断。普段行わない「物品販売」業務へのチャレンジを通じて、交渉や折衝の経験となることを期待。冬場のウイルス対策にお勧めをし、販売の目標値を大幅に上回る214台の販売を達成されました。

テレビ番組がきっかけで、ジアイーノを自ら使用。説明次第で売りやすい商品であることを実感。

宮崎県に本社のある三桜電気工業様は、戦後間もない昭和21年に創業。電力会社の送電設備の建設および補修工事を中心に、一般電気設備工事まで幅広く手掛けられ、九州の送電業界ではトップクラスの業績を誇る電気工事会社です。

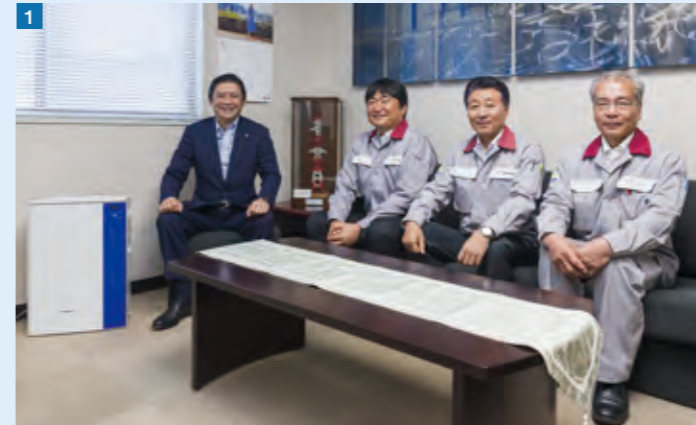
内線工事は官公庁を主な取引先とされ、一般家庭のオール電化にも力を入れられる他、宮崎や鹿児島で盛んな畜産業で排出される糞尿処理にいち早く着目し、水処理およびバイオマスなどの環境エネルギー分野にも取り組まれ、地域活性化と環境保護にも貢献されています。

このように数多くの分野を手掛けられ、社内には計

14の部署で組織されています。

普段は物品販売を行っておられない三桜電気工業様ですが、今回、ジアイーノの販売に全社で取り組み、当初目標台数の100台をはるかに超える214台をご販売いただきました。

ジアイーノとの最初の接点はテレビのトーク番組だったと社長の様はおっしゃいます。「テレビで説明を聞いて、これは良い商品だと思い、自費で即購入して社長室で使っていました」と大野様。居室のニオイなどの消臭効果を実感されていた大野様は昨年の「みさくら感謝フェア2018」でジアイーノを出品されていた際、自らご販売に。「ジアイーノに使用されている次亜塩素酸は一般の方には聞きなれない言葉なので、お客様への説明には身近に感じていただくための工夫が必要だと思いました。そこで家



1 社長室では24畳タイプのジアイーノをご使用（左から代表取締役社長 大野信介様、送電本部 架空送電部長 戸高和彦様、お客様サポート本部長 兼 通信配電部長 亀井政美様、お客様サポート本部 副本部長 兼 アリス事業部長 井上幸廣様） 2 自社の各部屋には40畳タイプを設置



お客様への説明に使用された商品シール。「赤ちゃんの哺乳瓶のビジュアルが目瞭然とお客様に伝わりました」



部署ごとの販売目標達成に向けて使用したグラフ。「みんなで同じところを目指すという意味で、達成ラインから下に向かって埋めていくグラフにしています」



三桜電気工業様内での販売研修会で使用された資料

庭用サイズの商品に貼られていた赤ちゃんのシールを指しながら、『赤ちゃんの哺乳瓶を洗う除菌成分と同じ成分で空気を洗うんですよ。ウイルスにも効果があるのです』とご説明したところ、時期的にも11月でウイルスを気にされているお客様も多く、数時間で20台弱が売れました。これは売りやすい商品だと感じました」。

工事も販売も、達成感が得られる点では同じ。専門性の高い商品ほど工事会社にマッチ。

その後、代理店、米良電機産業様の副社長 米良充由様から販売協力の依頼があった際、「普段行わない『モノを売ること』を通じて、交渉や折衝の勉強になるのでは?」とお考えになり、全社での取り組みをご決断。米良電機産業様の小浜様を通じて販売研修会も行われました。全社での目標販売台数を100台と設定され各部署に振り分けたところ、目標を超える台数を販売される部署が続出。なかでも最も健闘されたのが架空送電部でした。部長の戸高様は、「架空送電

工事では、現場近くの旅館に長期間泊まり込みとなるため、体調管理が大切です。そこで宿泊先の旅館や現場事務所、協力会社のオフィスなどへの設置を、パンフレットを用いて空気清浄機との違いなどを説明しながらお勧めしたところ、ご購入いただけました。『おかげで今年は仕事に支障をきたすことなく過ごせた』と好評でした。当社でも各部屋に設置しています」と語られました。「工事に携わる人々はみな目標を持ち、それをクリアすることに日々喜びを感じています。ジアイーノの販売も、目標値を超えたときには達成感に満たされました」と戸高様。

大野様は、「当初は高すぎて売れないと言う声もありましたが、商品の価値に対して高いか安いかを判断されるのはお客様であり、社員にはメンタルブロックをかけずに向きあって欲しかったのです。今回の取り組みを通じて、専門性の高い、高付加価値な商品は工事会社で扱いやすいということを社員は理解してくれたと思っています。今後も何らかの商品の販売を続けていきたいですね」と、展望を語られました。