

リニューアルコンテスト2022 金賞受賞会社様事例内容のご紹介

【近畿地区】

株式会社アスカシステム様 大阪府寝屋川市



補助金活用とソフト提案で、
分譲マンションでのELSEEV^{エルシーヴ}継続
受注に成功。新規顧客も獲得。

分譲マンション向けのリニューアル商材として 補助金を使ったELSEEVの提案を開始するも苦戦。

弊社はマンション管理会社やマンション管理組合を顧客に持ち、資産価値向上につながる設備更新の提案活動で受注を拡大してきました。これまで、幹線改修工事や分電盤の取り換え、インターホンの更新、照明のLED化、航空障害灯の取り換えといった提案・納入をしてきましたが、そろそろ新たな商材に取り組みたいと思っていました。

そんな矢先、脱炭素化やガソリン代の高騰、2035年にはガソリン車の新車販売が禁止になることなどを耳にし、世の中の流れは電気自動車（EV車）にシフトしていると感じ、マンション向けのEV充電設備にも商機があると考えました。またEV車やEV充電設備の購入・設置には補助金も用意されており、これは後押しになると判断しました。そこで以前より付き合いのあるマンション理事会や管理会社へELSEEVの提案を開始しました。

ところが、補助金で充電設備費や工事費の大部分が賄えるとは言え、自動車をお持ちでない方やガソリン車がよいという方から「使わない住民も電気代を負担するのは納得がいかない」と反対され、どうすればよいか悩むことになりました。

お客様満足を第一に考え提案した、 管理ソフトとのセット提案で課題が解決。採用に。

改めてまちなかにあるEV充電設備を調査してみると、大半は時間による課金制でした。そこで使用する人にだけ課金する仕組みもセットでご提案すれば、使わない人のご不満は消えると考え、管理ソフトを用意してELSEEVとセット提案することにしました。

課金制にすることで利用しない人の不満を解消できたことに加え、利用者にとっても便利な予約機能などを備えたアプリはとても好評で、このソフトとのセット提案は多くのマンションで受け入れられ、住民の方々に非常に喜ばれる結果となりました。お客様満足を第一に考えて提案した結果ではないかと自負しています。

他の物件にも受注が拡大。 ELSEEVをきっかけに新規顧客獲得へ。

弊社にとっての成果は、当初の目的であった、新たなマンション向け商材の獲得です。コンテスト応募時には14件のマンションで受注していましたが、その後、西日本を中心に受注が拡大しています。さらに、これまでおつきあいのなかったマンション管理会社や管理組合に対してもELSEEVをきっかけにおつきあいが始まれば、幹線改修工事やインターホンの更新、オール電化などの受注の可能性が出てきます。

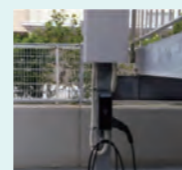
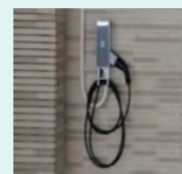
今後は分譲マンションだけでなく、賃貸マンションや個人オーナー物件にも提案活動を広げていきたいと考えています。また、マンション以外にも、官公庁や企業においても今後、EV充電設備の導入が進むと予測しています。

これまで、お客様のことを考えて省エネ・防災・防犯関連の商品を提案してきました。電気工事会社にとっては当たり前のことですが、こうしたことが結果的に、脱炭素化やSDGsといった社会貢献につながっているのかな、と思っております。

お客様への提案事例



駐車場への施工例



【東北地区】

北上電設工業株式会社様 宮城県石巻市



カルテによる顧客管理で
お客様に的確なタイミングで
リニューアル提案。

リニューアル需要へ対応するためカルテを作成。 更新時期を把握し、計画的にリニューアル提案。

弊社は先代が創業し約50年の間、地域密着で事業を展開してまいりました。石巻で初のオール電化住宅を建てるなど、常に新しいことにチャレンジする精神を引き継ぎ、空間の温度ムラ解消と省エネの両立を実現する天井ファン「エコシルフィ」の製作と全国への販売も手掛けております。

長年新築工事に軸足を置いてきましたが、リニューアル需要への対応も重要と考え、専任部門を作り新たな挑戦を始めました。まずは弊社工事物件を徹底的に現場調査し、カルテを作成してお客様と共有。カルテから設備更新時期を把握し、お客様に予算の確保などご準備していただきながら、優先順位をつけて工事計画を立て、ご提案していきます。

リニューアルによって省エネ化や電気代の削減が実現すればお客様の経営のご支援にもなりますし、お客様との関係性も深まります。また弊社にも責任感や達成感がうまれます。

今回の事例は、新築時より25年来のおつきあいがある株式会社水沢種苗店様の店舗「グリーンサム」の会議室の照明器具リニューアルです。

お話を伺うと、会議室は社内会議を行うだけでなく、お客様向けの寄せ植え教室や家庭菜園教室などにも利用され、机の移動が頻繁であること、催しによっては映像機器も使用することがわかりました。そこでリモコンを使って手軽に1台ずつ個別に調光が可能な「ウイズリモ」をご提案しました。会議室は窓が多く、自然光を利用して省エネできるのもメリットでした。水沢種苗店様は省エネ意識が高いお客様で、「ウイズリモ」で省エネができることや、様々な催しに対応できることを大変気に入られ、ご好評をいただいております。

今後もカルテを元に計画的にリニューアル提案を推進すると共に単なる保全・リプレイスだけでなく付加価値をご提供することで、お客様のお役に立ちたいと考えております。また、電気設備だけでなく、空調も含めた空間や建物まるごと相談されるような会社を目指してまいります。



会議室の多様な使い方にあわせてお客様がリモコンを使って手軽に個別調光ができる「ウイズリモ」をご提案。プロジェクター使用時は、前方の映像も手元も見やすくなるよう、前列のみを消灯。日中は窓から入る自然光を利用して全体を調光したり窓際のみを消灯したりして省エネができる。



お施主様の声

株式会社水沢種苗店 代表取締役社長 水澤 長之様

北上電設工業さんとは新築時から25年のおつきあいになりますが、我々のことをよく理解して、負担にならないように改修計画を立て、とてもわかりやすく提案してくれます。

当社は農作物・草花の種苗や農業資材を扱っており、環境保護には元々関心が高く、スタッフの省エネ意識も高いのですが、そういった考え方も一致しているからこそ、こんなに長くおつきあいができるのだと感じています。

これからも未永くアドバイスや提案をお願いしたいですね。



グリーンサム 店舗外観