

先の先を考えることで リニューアル事業も 経営も拡大基調に

170店舗のメンテナンス負荷軽減の ため照明器具のLED化を提案

受賞物件の山田うどん様は首都圏・関東に170店舗を超える多店舗展開をされているチェーン店です。弊社は30数年来の長いお付き合いが続いており、店舗と本社、および工場の電気設備・照明のメンテナンスを一括で請け負っています。

さすがに170店舗となると毎日のように照明の球切れが発生し、そのたびに弊社のFAXが鳴り響き、「どこそこ店のランプ交換を!」という書面が流れてきます。しかも一都六県の広域からのランプ交換の依頼です。一日で、茨城・栃木・神奈川を回ったこともあり、千葉へ行った翌日に再び千葉へ行くようなことも。弊社も大変でしたが、ランプ交換にかかるコストが施主様の負担となっていることが心苦しく感じていました。そこで、約3年前に課題解決のためにLED照明のご提案をしました。

看板照明のLED化で省エネ効果を 実証し製造工場のリニューアル受注に

ところが、施主様はLED照明のコストパフォーマンスに疑問を持っておられ、なかなか提案を受け入れて

いただけませんでした。そこで、テスト的に看板照明のLED化に絞った提案に切り替えました。

省エネ効果を実証するためにエネルギーモニタ「エネミエールS」も合わせて導入。電気使用量を40%以上削減できたことを具体的な数値でお見せすることができました。その実績で施主様もご納得いただき、まず、埼玉県の入間市にある製造工場の照明のLEDリニューアルを実施しました。大規模工場で照明の灯数も多く、順次LED化を進めています。現在で、ほぼ半分の照明をリニューアル。残りの半分以上を5期工事に分割して今年度中にLED化する予定になっています。

先の先を見据えたリニューアル提案で 多店舗チェーン店のEMSにも着手

続いて店舗のリニューアルにも着手。省エネ効果はもちろん、スタイリッシュなデザインのiDシリーズが好評で、6店舗のリニューアルを受注しました。そのリニューアルでは、照明器具だけでなくパッケージエアコンやエアイーなどを導入。その実績を踏まえて将来的には店舗そのもののリニューアル提案を実施したいと考えています。

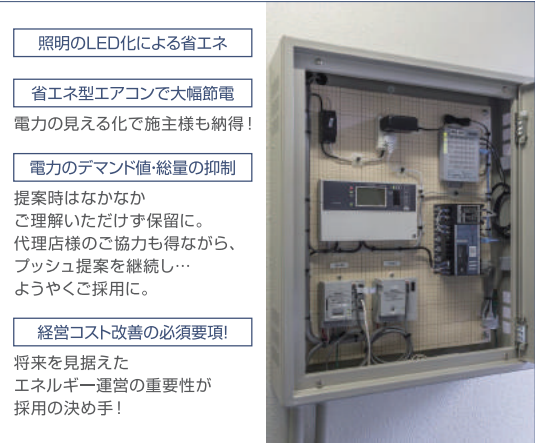
将来を見越した提案はもうひとつ。Emanage（エマ

店舗のLED・空調リニューアルの実施事例



山田うどん 鶴ヶ島店 内装も一新し、iDシリーズの温白色で温かみのある雰囲気。

Emanage（エマネージ）の導入提案事例



ネージ）の導入です。現在は本社のみですが、製造工場にも導入予定です。また、店舗は低圧受電なのでこの秋に発売予定の低圧受電用のEmanage（エマネージ）を活用し、ピーク時の電力使用量を自動的に抑制するための体制づくりをご提案。1店舗当たりの削減量は小さくても170店舗のスケールメリットをいかしてエネルギー原単位を抑制し、省エネ法へ対応できる体制にしたいという考え方です。

社員の将来を考えた人材育成計画で 資格取得から独立までの支援体制に

弊社は経験の少ない若い人を採用し、適性を見ながら資格を取らせます。適性を見ながらというのは、向き不向きを判断し、その人の得意分野を作るためです。将来、独立した時に「この仕事は誰にも負けない」という強みを持たせるためでもあります。そして、この資格取得のための費用はすべて会社負担です。

資格を取ったからといって一人前ではありません。お客様との接し方や経営者としての考え方などをOJTで指導し、本当に独り立ちできるようになったことを確認して、独立させています。

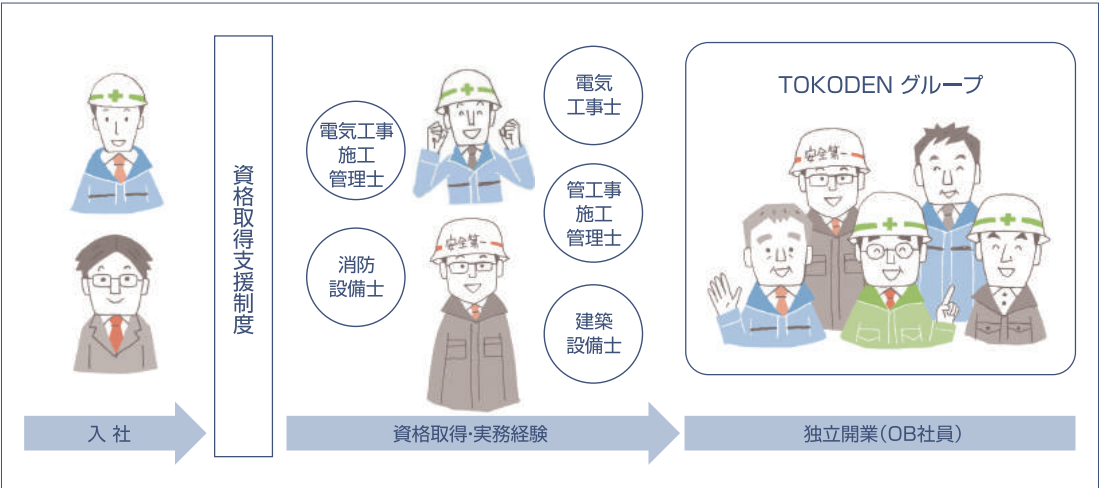
そのOB社員の方々とお互いにサポート関係を築くことで、資本関係はないものの、TOKODENグループとして共存共栄の関係を継続しています。

人材育成で会社の業容も拡大し 工程ロスを抑えた利益体質に

有資格者が増えることで、強電だけでなく、弱電、通信、管工事、土工など、受注のテリトリーが拡大し、リニューアル工事全般を元請けで受注できる体制になりました。創業当時、強電と防災だけだった業容が広がり、以前は受注できなかった工事も請けることができるようになり、受注件数が拡大。今回のEmanage（エマネージ）導入のような新しい事業にもチャレンジできました。また、どんなリニューアルにも自社で対応できるので、まるごと受注の件数も増え、売り上げも増えました。なによりも、自社で完結できるため、工程管理もスムーズになって作業のロスがなくなり、その結果、利益率もアップしています。

私自身、ともすれば目先のことで手一杯になりがちですが、会社の先の先も見据えてリニューアル事業の拡大を図っていきたいと思います。

社員の将来も見据えた、人材育成支援



VAソリューションカタログを活用した受注確度と利益率をアップするスピード提案

福岡市博多区
第一電建株式会社 代表取締役
高山 幸治 様

立ち話の中でお客様の变化に気づき 税制優遇の情報提供で受注確定

今回の受賞物件は西田商運株式会社様のLEDリニューアルです。施主様からLED照明への取り替えのご相談があり、見積もりを提示したものの予算が合わないと思送ることになりました。その帰りがけに施主様と立ち話をする中で、トラックの台数が増えていることに気づき、「トラック、増えてますね」となげかけると、今期は好調との答えが返ってきました。決算時期が近いことを知っていたので、税制優遇の話をして再度リニューアルの提案をすることになりました。すぐに税制優遇を活用したシミュレーション提案を行ったところ、節税効果とLED化による省エネ効果にご納得いただき、本社並びに営業所のリニューアルが決定しました。

失注しかけたリニューアル提案が受注に至ったポイントは3つ。お客様の決算月を知っていたこと、お客様の变化に気づいたこと、お客様の経営状況を把握していたこと。日頃からお客様とのコミュニケーションを深め、お客様目線で行動していればこそ受注できたのだと思います。

受注確度と利益率をアップする 「VAソリューションカタログ」を 活用したスピード提案

さらに、もうひとつの成功の要因がVAソリューションカタログの活用。お客様から相談があったときにVAソリューションカタログを活用してその場で現調し、その場で概算見積もりを提示します。簡単な取り替えであれば10分程度で提案書を作成できます。

お客様がその気になっているときに提案することで受注確度は格段にアップします。しかも、現調し、提案書や見積書を届け、その回答をもらいに訪問し…という移動のロスのカットすることで、利益率もアップします。

今回のリニューアル提案でもVAソリューションカタログを活用してスピード提案を行っています。ここにもポイントがあります。それはまるごと提案と合わせて、部位別のシミュレーションを提示していることです。まるごとリニューアルだと総額が大きくなりますが、部位別になると事務所だけ、あるいは倉庫だけのリニューアル金額になり、コストのハードルが下がります。それ

くらいの金額なら…とリニューアルのご決心をいただく可能性が高くなります。

このように活用の仕方によって、受注確度が高まり、利益率がアップするという大きな経営メリットが生まれます。この提案手法で毎月150件の受注を維持し、高い利益率を確保しています。まさにVAソリューションカタログのVはVictoryのV。リニューアル受注獲得の勝利の方程式だと考えています。

「人軸経営」で育成した社員の視点が 受注獲得の大きな力に

お客様の経営状況や決算月を知っているのは当然だと思いますが、トラックの台数の変化に気づいたことから受注に結び付いた担当者の成果だと思います。その背景に弊社の目指している「人軸経営」があります。

弊社は人間尊重を基軸とする企業活動を通して、お客様の「喜びと安心」に貢献し、全社員の幸福の追求と、地域社会の繁栄に寄与する事を目的とするという経営理念を全社員が共有しています。もちろん理念だけでなく、具体的な行動指針にブレイクダウンし実践。例えば、毎月行う社長研修では全社員が出席し、気づき・発見・提案・改善・おもてなし等のテー

マについてディスカッションします。個人の気づきを全社員が共有できる仕組みです。この取り組みが今回のお客様の変化に気づき、お客様のメリットを創出できる税制優遇活用の提案に結び付きました。

社員の活動を助成する環境を整備し、 さらなるリニューアル事業へ注力

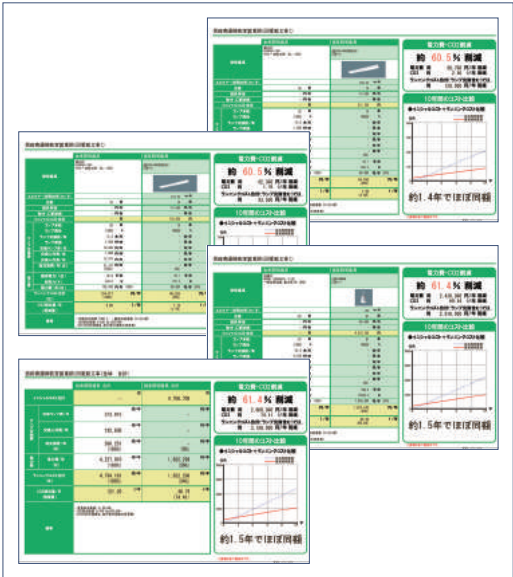
高い利益率を確保していると申し上げましたが、適正な利益は社員の報酬や福利厚生に反映し、社員の幸福の追求の一手段となります。また、雇用や納税で社会にも利益を還元。年一回実施している「第一電建フェスタ」という感謝イベントは2500名ものご来場があり、地域の祭として定着しています。

もちろん、経営は経営者ひとりではできないものではありません。社員一人一人の活動があっての経営です。ですから、私の仕事はその環境整備。水質が悪いと魚は育たないし、病気になる。魚を治療してもまた病気になる。大切なのは悠々と泳ぎ、伸び伸びと育つ健全な水質を維持すること。今回の受賞で弊社の「人軸経営」の成果が出たと確信しています。今後お客様の視点に立って、お客様のメリットを創出するリニューアル事業を展開してまいります。

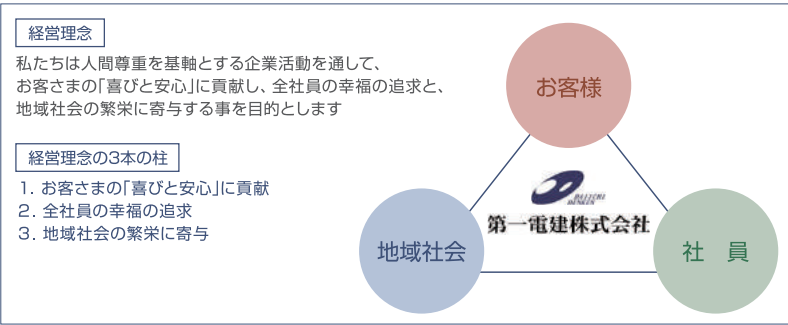
優遇税制提案書



部位別提案書



第一電建株式会社様の目指す道



リニューアル実施事例



「VAソリューションカタログ」 現調から見積もり・提案書作成まで、役立つコンテンツ満載のITツールです。販売パートナー会社様のさらなる業務効率化や提案力強化をサポートします。

※無償でご利用いただけます。※一部機能につきましてはVAポータル（登録代理店様を対象とした専用業務支援サイト）利用中の代理店様に限ります。※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。

地元のパワーを生かし 地域力をアップすることで リニューアル事業推進を



大分県宇佐市
日豊工務株式会社 代表取締役
岡本 泰治 様

宇佐市の防犯灯LED化補助事業に 電気工事組合で取り組み大きな成果に

弊社のある宇佐市は、平成24年度から防犯灯のLED化に補助金を供出することを決めました。そこで、私から大分県電気工事業工業組合の宇佐支部に組合で施工体制を作ることを提案。支部長もすぐに通達を出し、全組合員で取り組むことになりました。

弊社はDMを作成し、全自治区に発送。数件のお問い合わせがあり、自治区会長宅へ説明に伺いました。その時にいただいたご意見や質問を取り入れてDMも進化。挨拶状はカラフルな色使いにして、申請手続きを弊社が代行する旨を大きな文字にしました。また、ランプ交換で苦労されている高齢者の方にメンテナンスフリーをアピールしました。

さらに、イニシャルコストと投資回収の試算も記載。工事費込の価格提示は抵抗感がありましたが、結果は驚くほど問い合わせが増え、話がスムーズに運ぶようになりました。

情報提供の大切さと行動力の重要性 ふたつのことを、この活動から学習

この活動で学んだこと。ひとつは、DMの効果です。

まだ着手していない自治区を調べて、土・日曜日に会長さんのお宅へ訪問すると、「ああ、あのDMの」と話がスムーズに進みます。DMで会社の認知率アップの効果があることがわかりました。

もうひとつは、動くことの大切さを学びました。遠方の自治区で2台だけの取り替え依頼があり、利益は出ないと思いつつ丁寧に対応したところ、その隣の自治区、またその隣の自治区と依頼が数珠つなぎに増えていきました。さらに最初にご依頼のあった自治区から公民館の設備改修の依頼がきました。仕事の大小や距離の遠近にかかわらず、動かなければ何も始まらないことを実感しました。

LEDリニューアルのコストの壁を 低金利融資制度の創出で打破

弊社は防犯灯リニューアルの取り組みと同時にLEDリニューアルの提案営業を開始。しかし、コストの壁が立ちはだかり成果がなかなか上がりませんでした。そこで、以前LED化の工事で高い評価を頂いた大分県信用組合の宇佐支店様へ、LEDリニューアルに適用される低金利融資の制度を提案。本店の稟議に挙げていただき、「省エネ君」という融資制度が誕生しま

した。お客様は改修投資がしやすくなり、信用組合は提案営業の切り口ができ、工事会社は受注機会が拡大するという三方よしの仕組みです。

この話と同時に進行で、防犯灯の時と同様、県の工事組合に提案し、組合が施工の受け皿になりました。県の組合で取り組むことで広がり期待でき、世の中のLED化の機運をあげることができたと思います。

大分県信用組合様の「省エネ君」のチラシ



新しいビジネスモデルの公式は 地元の仕組みと業界との掛け算。

私の新しいビジネスモデルの発想の原点は掛け算です。補助金という公的支援制度と工事組合の掛け算で、防犯灯のLED化が一気に進みました。県信さんという金融と工事組合の掛け算で、「省エネ君」という

融資制度が生まれました。

いずれも組合を巻き込んだ仕組みです。業界をあげての呉越同舟の体制を作ることで世の中の流れを作ることができます。ローカルの小さいパイを奪い合うのではなく、パイを拡大することで地域が元気になり、私たち電気工事業界も元気になり、弊社もその一員として元気になる。これが地域力です。地域が力をつけなければ、どの業界にも発展はないと思います。

「地域細見」でビジネスヒントを見つけ 地域力を高めながら「地域再建」へ。

そして、その地域力をアップするヒントを見つけられるのは、市場の前線にいる私たち電気工事会社です。私は時間があれば街を歩き回って、ここはまだLEDになってないとか、この会社のキュービクルは交換しないと危ないんじゃないかな?とか見て歩きをしています。

これを「地域細見」と呼んでいます。文字通り、地域を細かく見ることで、新しいヒントが発見できます。このヒントをもとにいろんな組み合わせを考え、掛け算にチャレンジするわけです。その仕組みで地域を元気にし、地域力がアップすれば「地域再建」につながります。

今後も地域に密着した営業体制で、地域と共に市場の活性化とリニューアル事業の発展に注力していきたいと考えています。

LED防犯灯のDMチラシの進化

