



新エネルギー新聞

New Energy News

2014年(平成26年)
6月2日

発行所 新農林社
〒101-0054 東京都千代田区神田錦町1-12-3
電話 03(3291)3674 FAX 03(3291)5717
http://www.newenergy-news.com/

記念すべき創刊号

施工の現場から

株式会社 エネテック (神奈川県横浜市)

代表取締役 関口文弥氏
カスタマーセンター室長
五十嵐達次氏



◆信頼の秘訣

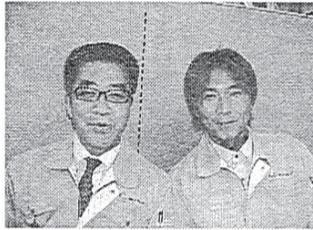
歴史の浅い太陽光発電の個人住宅工事に2007年から取り組んでいるエネテックは、すでに業界でも老舗寄りの中堅という位置づけにある。創業当時の営業中心の体制から3年ほど前に自社施工に切り替え、500件あまり施工実績を積んできた。その間、施工会社の新規参入が増え続けたが、コーキングやビス止めの際の初歩的なミスで雨漏りなどのトラブルを招いている例を見聞きし、これから急伸が予想される再エネ業界に与える影響を懸念している。同社が信頼を得ている秘訣は、その営業スタイルにありそうだ。

「私たちは、業者が売りたい製品をユーザーの条件に関係なく売りつける『決め売り』をしないようにしています。ソ

ーラーパネルも素材や形状など、製品にそれぞれ特徴があります。現場に適しているものを複数提案し、ユーザーに選んでもらうという形をとっています」(関口代表)。その結果「どれがいいかしら？」と聞いてもらえた瞬間、信頼関係が強まるのを感じるのだという。

「また、驚くほど低価格で工事を請け負う企業もありますが、施工は技術とサービスを賣うものと思っただけ。適性な『良い加減』の工事費は、『いい加減』な仕上がりを防ぐ目安となると思うのです」と関口代表。

◆現場の営業力が課題
「以前は、学校など施設での設置をしていましたので、個人宅の工事をすることに、はじめは関心度の高さに戸惑いを覚えました」と語るのは、五十嵐力



関口代表 (左) と五十嵐センター室長

スタマーセンター室長。太陽光発電を自宅に取り入れようというユーザーは、社会的な意識も高い人が多い。「作業中に背後から記録写真の撮影や、ビデオを回され、緊張のあまり手が自由に動かなくなったり(笑)。電力会社などに勤務されて、専門知識を持つ施工主様が、平日の工事に仕事を休んで立ち会うこともあります。やはりじつと見られた上に深い専門的な質問を受けて焦る場面もありました。」

こうした営業的な対応の必要性が、太陽光発電設置工事の特徴のひとつであり、寡黙な職人気質とどう折り合いをつけるかが課題と言えそうだ。



千葉県柏市の首都圏北支店/施工部

太陽光・データ