



住まいの困ったを、即解決！
島根電工グループは、住まいのおたすけ隊——第20話

あなたのお住まいを、ちょっとリニューアルしたい!とき。
 例えば、電化住宅にしたい!
 例えば、トイレを温水洗浄便座にしたい!
 例えば、セキュリティーシステムをとりつけたい!
 例えば、太陽光発電システムをとりつけたい!などなど
 お住まいを、ちょっと新しくしたい!を解決するのも、私たちの仕事です。
島根電工グループ「住まいのおたすけ隊」。
 今回は、島根県浜田市の斎藤さん宅をお訪ねしました。

今回の相談者/島根県浜田市 斎藤正和さん、千賀恵さん
 今回のおたすけ隊/西部支店営業部 奥村光平さん



【太陽光発電・オール電化編】
太陽光発電の設置で節電意識がアップ。
光熱費のコスト削減に大成功!



浜田の閑静な住宅街「ヒルズガーデン神在」。その一角に和風建築の居を構えるのは斎藤正和さんと千賀恵さん。ご主人の正和さんは朝3時に起床し職場に向かい、奥様の千賀恵さんは近くの会社にお勤めです。

生活時間が違うお二人は、少しでも光熱費を抑えながらも快適に暮らしたいと、昨年の6月、自宅の屋根に太陽光発電のパネルを搭載。併せてエコキュートを設置しました。「東日本の震災後、特に省エネに対する関心が強くなりました。そんなとき、以前からお付き合いのある島根電工の奥村さんに太陽光発電のチラシをいただいたので、補助金のことなどを知ったんです。お願いするのなら、アフターケアのしつかりしている島根電工さんにと決めていました」

ガスの給湯器が交換時期を迎えていたこともあり、さっそく検討

開始です。「太陽光発電もメーカーによっていろいろです。価格、容量、デザイン・色など、各社で比較できるように提案させていただきました」と、奥村さん。補助金申請の書類作成はもちろんです、設置後もアフターケアを欠かしません。

これまで使うだけだった電気。設置後は、売電することで節電意識が上がり、こまめにテレビや照明を消したり、電気代が割安の深夜に家電製品をタイマーセットしたりと、お互いに節電するように。また週末はできるだけ外出し、帰宅後の発電量をチェックするのが楽しみになりました。

その結果、年間の光熱費が約90パーセントも削減。「これなら短期間がかかった経費もプラスに転じ、これからの暮らしも安心」と、笑顔のお二人です。



1/リビングの「電力モニター」で、こまめにチェック。2/テレビ画面でも、発電量や売電量などの状況確認ができる。3/発電した直流の電気を家庭用の交流に変換するパワーコンディショナー。

快適で楽しい暮らしのお手伝い
島根電工グループ
 島根電工 / TEL 0852-26-2833
 シンセイ技研 / TEL 0852-21-5466
 岡田電工 / TEL 0859-33-8470
 協和通信工業 / TEL 0852-23-8650

お問い合わせは、フリーダイヤルまたはお近くの支店、営業所まで
0120-405-154
 島根電工本社 / 島根県松江市東本町5-46-2 TEL0852-26-2833 FAX0852-26-2827
 ●松江営業所 / TEL 0852-26-2828 ●出雲支店 / TEL 0853-22-5315 ●西部支店 / TEL 0855-22-3233
 ●安来営業所 / TEL 0854-22-2399 ●大田営業所 / TEL 0854-85-8200 ●益田営業所 / TEL 0856-23-0880
 ●雲南営業所 / TEL 0854-45-3623 ●広島支店 / TEL 082-870-3864 ●米子支社 / TEL 0859-33-4171

島根電工 検索

【特別インタビュー／島根電気株式会社 代表取締役社長 荒木恭司さん】



2013年からフランチャイズ化

全国に広がる「住まいのおたすけ隊」!



島根電工の「住まいのおたすけ隊」が、電気設備の会社としては初めてフランチャイズ化。おたすけ隊の“期待を超える感動”ある仕事が、北海道から九州まで全国に広がりつつあります。

文／中村富士子 デザイン／児玉智子 協力／島根電工株式会社

**10本の指に入る
総合利益率を誇る島根電工**

全国約7万社ある電気設備の会社において、総合利益率順位で、1桁をキープしている会社に島根電工（島根県松江市）があります。

それを支えているのは、たくさんの小口の工事。多くの会社が、大手ゼネコンからの下請けや公共工事など、旧態依然としたやり方で仕事を行う中、バブルの頃にすでに先を見越して、1990年代から小口工事や一般家庭の工事にシフトしました。

その実動部隊として誕生したのが、今では島根電工の代名詞ともなっている、おなじみの「住まいのおたすけ隊」です。けれど、業務内容を変えただけでは決して上手くいかない、改革の指揮を執った荒木恭司社長は言います。



東京の講演会で、荒木社長自ら「住まいのおたすけ隊」のノウハウを語る。各地で行われる講演会の会場はいつも大勢の同業者であふれる。

「電気配線や水道管の敷設などは、基本の作業は、どの社もそう違いはありません。我が社が違うのは、お伺いした先での挨拶や片づけ、お茶の飲み方など。公共工事は安くても、一般のお客様は、家族や恋人に対するような気持ちで接してはじめて、私どもの仕事に満足していただけます」

**全国のお客様に
笑顔と感動を届けたい**

そんな話を、いろいろな会合や講演会で話す荒木社長のもとに、全国の同業他社から「ぜひ、ノウハウを教えてください」という要望が寄せられるようになりました。そこで、2013年1月から「住まいのおたすけ隊」をフランチャイズ化。今までに130社以上からの問い合わせがあり、北海道から大分まで、十数社が契約を済ませ、すでに業務を開始しているところもあります。

「住まいのおたすけ隊」はお客様の前で立った施工サービスが、今までそのような発想はなく、また地域によって仕事を巻き回す環境や風土も異なります。

「でも、お客様が期待されていることは、どこも一緒。どうやらお客様にお応えし笑顔になってもらえるか、感動してもらえるかという点なんです。そういう

ことを話すと、みなさん、『ああ、そうか』と納得してくださいます」と荒木社長。

電気設備の会社でありながら、快適な住まいの環境を提供する会社であり、サービス業と位置づけているのは、これも先を見越してのこと。

「いつか、電気配線や水道管もいらない世の中になります。通信の環境は、もうそういう時代になっています。電線を見たことがない社員が入社する時代もやってくるでしょう。でも、快適な住まいの環境を提供する会社であれば、決して廃れることはありません」（荒木社長）

そんな島根電工のスローガンは、「期待を超える感動」。その感動ある仕事が、「住まいのおたすけ隊」を通して全国に広がろうとしています。

島根電工株式会社
代表取締役社長 **荒木恭司**

1972年 島根電工入社。1985年34歳で、出雲営業所長として3億円の売り上げを24億円にして1989年取締役就任。1996年常務取締役として本社勤務となり、受注体質の改善に着手し、2004年 代表取締役副社長、2010年 代表取締役社長就任。バブル期と現在も売り上げは変わらない強い「住まいのおたすけ隊」を組織し、感動経営を続けている。

