



石本貴裕社

当社は自社物件として賃貸アパートを約1000室所有しており、改修工事業者との太いパイプを生かし、各種補助金の活用を含めたさまざまな提案を軸に、アパートオーナーにどう食い込んでいくか日々作戦を練っている。

実際に当社では、都市ガス物件のLPガスへの切り替えが多い。都市ガス会社の対応に潜在的な不満を持っているオーナーは少なくない。即日対応をアピールし、すき間を開くような営業を展開、オーナーのファン化を図っている。

特に設置後20年近く経過した電気温水器設置先に照準を当て、ガス給湯器への切り替えに力を入れている。4、10月の出荷件数は306件。リースを活用して提案している。

対し思い切った提案ができる。入居時に保証金を一切取らないのも一つの強み。当然、不良債権化するリスクも織り込み済みである。不動産管理会社としても、トラブル回避の観点からガスの供給を当社に替えやすい。入居者、オーナー、管理会社の三方良しだ。

従来開いていたガス展覧会は、年3回開くバスツアーに刷新した。佐賀・呼子の朝市見学や、住設メーカーのショールーム見学会などの企画が非常に好評だ。そのほか、こんろの無料清掃や庭の草刈りなどのサービスで顧客接点強化を図っている。

機器提案の基本は、自社制作のダイレクトメー（DM）とチラシを用いて行う。DMは一昨年の投入以降、販売実績が好調に推移している。リース提案が奏功し、高額商品の売れ行きが好調だ。以前は修理依頼から

太陽光屋根貸し推進

フェアームモニター制敷き普及

アイティイーエス 熊本市



岩本好史社長

の協力を得た。独自制度を前面に出し、10、50キロ太陽光の提案を強化していく。並行して電気関連ノウハウの構築や人材養成を進め、エネファーム拡大の布石とする。

ルーフリース制度第一号として7月、ユニフォームのマークや刺繍加工を請け負う地元企業、マークスの工場屋根に230ワットパネル216枚、計49・68キロを設置した。

年間発電量5万キロワット×24時間×12ヶ月で年間210万円、月間17万5千円の売電収入を想定する。当社が支払う賃料は月額3万5千円、10月1日から20年間の賃貸契約を結んだ。試算では、10年程度で減価償却が可能。マーク

現在、力を入れて展開しているのが、工場やビル量や発電見込をもとに定額の屋根を20年間賃借し、太陽光発電をリースに支払う。熊本市内で設置するルーフリース（屋根貸し）事業だ。熊本市内を主な対象とし、集合住宅、工場、介護老健施設などの屋根を賃借し、太陽光パネルを設置も貢献できるものと考えている。

太陽光のリース契約や九州電力との売電契約を結び、当社が売電収入を

ス側は工場屋根上を有効利用し、初期投資ゼロで固定収入を確保でき、環境に配慮する企業のイメージをアピールできるうえ、屋根の直射日光をさえぎり空調コストも削減できる。

この契約内容であれば、双方がWin-Winの関係構築ことができ、途中解約など想定されるあらゆるリスクを勘案しつつ、各方面から意見を聞き内容を詰めた。契約書など事業スキームは公開し、エネファーム時代の本格到来を見据え、関連ノウハウを蓄積していく。

当社はLPガス以外にも灯油、A重油、木炭、石炭など、さまざまなエネルギーを扱っている。エネルギーを扱うと時代の流れが見える。オイルショック時は価格が法外に高騰したため、代替商品の新炭が売れ、練炭火鉢や木炭こるもよく売れた。

現在、太陽光は環境性が評価されていることに加え、国の制度として投資への対価に魅力があることは否めない。立地条件から持ち家でも太陽光を設置できない顧客、賃貸住宅に住住する顧客など、電気料金値上げを受け入れざるを得ない顧客の気持ちを考えて、国の力を借りるわれわれ事業者は、脱原発など環境への思いを持ち、顧客に感謝しながら事業展開しなくてはならない。

エネファームの普及に弾みをつけるためには、採算度外視で思い切った策が必要だ。月額1万円の7年間リース契約で提供する独自のモニター制度は今年度も継続し、30万部を発行するセールスラッシュで粘り強く周知を図っている。まだ販売が難しい商品だが、決して諦めず、どう仕掛けたらお客さまの心に響くのか再度検討し巻き返しを図りたい。

Paloma 株式会社 **パロマ** 九州支店 支店長 高澤 勲

〒812-0016 福岡市博多区博多駅南2-9-13 TEL092-472-0860 FAX092-471-8400

エネルギーを通して Utopia 株式会社

〒852-8014 長崎市竹の久保町17-1 ショールーム COCOLABO http://www.cocolabo.com