# 自宅はトリプル発電

## 生活、省エネ、ゲーム感覚で

### iTS　岩本好史社長

「今は、夢をお客さまに伝えることができる幸せな時代。仕事が楽しくてしょうがない。生活を、省エネを、ゲーム感覚で楽しんでいる」と話すのは、熊本市に本社を置くアイティーエス（iTS）の岩本好史社長。岩本社長の自宅には、6kWの太陽光発電、エコウィル、エネファームが設置されトリプル発電を行っている。また、GHPの3馬力を2台などさまざまなガス機器を設置、「オールガス化住宅」を目指している。

同社が太陽光発電の取り扱いを始めたのは、09年11月の余剰電力買取制度がきっかけで、会社、社長宅にそれぞれ6kWを設置、そのデータをモデルケースに、リース制度なども取り入れながら順調に販売を伸ばしている。昨年2月には、本社2階に瓦とコロニアルの実践的な施工研修施設を設け、人材育成も行っている。今年2月には設計事務所に16kWの太陽光発電を1150万円で設置、うち3割の345万円を補助金で賄った。この事例から、福祉関係から数件、依頼が舞い込んでいるという。「ガスと太陽光がコラボできているのは実話。自宅のデータでも証明している。自ら設置して、通帳に売電金額が振り込まれると自信が付く。設置規模は、4kWより5kW、5kWより6kW、できるだけ大きいほうが早く取り戻す」と、ガス＋太陽光の提案に絶対の自信を持っている。また「LPガスの販売店は、地元で数十年商売をしており、飛び込み営業とは違う信頼がある。太陽光はガス屋さんが提案すべき商材だ」と取り扱いを促す。

エネファームでは、九州・沖縄アストモス会副会長でありその推進会である九州・沖縄LP会会長を務めており、先頭を切って8台を販売、販売手法も7年間のモニター制度を導入するなどして力を入れている。

また、LPG車についても2年前に本社に簡易スタンドを導入、自社車両は7台をすでにLPG車に転換、今後も買い替え時には導入する方針で、同社に賛同する販売店にも推奨し2台を導入している。

少子高齢化による人口減少、電化攻勢など市場が縮小し、閉塞感も漂うが、岩本社長は「販売店が廃業するといえば、卸会社は営業権を買い取ってくれる。それは、LPガス販売事業に魅力があるから。業界の未来は明るいに決まっている。何を悩んでいるのか。私は、ガス屋は地域を守る最後の砦だと責任を感じている」と販売店にエールを送る。

地域貢献活動にも熱心で、「子育て支援フェスタ」を主催し、エコ・食育・炎の文化などを伝える試み、また、教育のためのプロレスを主催するNPO法人の代表も務め、そして地元FM局の番組にもレギュラー出演するなど、地域活性化のためにさまざまな活動をしている。

今年の目標は「エネファームの提案、そして業務用太陽光発電の提案に力を入れていきたい」。太陽光発電をはじめ、無添加せっけんなど環境関連商材を扱う「いわもと」を昨年立ち上げ、今年は営業所の建設に着手している。

岩本社長（左）と山本部長

本社社屋

# 水で

全社一丸となって水販売に

げていることから、決算期となる6月までに前倒しで3000件達成をと意気込んでいる。7月から節目となる50期が始まることも前倒しの理由の一つだ。

LPガスの利益減少を見込み、「収益構造改革」の下、製造プラントを建設し、再スタートを切って現在に至っている。

「プラントを建てた以上、失敗はできない」。そんな思いも後押しし、事業収益の分岐点となる3000件達成がいまの最大の目標だ。

を握るイラストで相性の良さを伝える内容だ。部下2人と太陽光発電販売を牽引する西田昇部長は「今回のチラシはLPガス部門からの要請で作成した。再度LPガス顧客の掘り起こしと、電化対策にもなれば」と話す。

会（西本功会長）は13日、大阪市の大阪府商工会館でオール電化研修会を開いた。ダイキン工業から講師を招き、エコキュート、IH調理器、ヒートポンプ式床暖房をはじめオール電化営業の取り組み方などを学んだ。

副会業者た。なっなくもあに触減少けれ修をいた部会キャい」

工業畑慎ール ス事取り

**砂時計**

新入社員や業界経験の浅い社員を対象にした研修会が18日、岡山県工

ル益わ27真