



菊池裕菜
きくち たかひさ
株式会社ブレインマークスビジネスコンサルタント

2018年にブレインマークス入社。会員サービス運用やCRMシステムの運用・改善、企業文化づくりなど多岐にわたる業務を経験。物怖じしないチャレンジ精神とときどき頑かな気遣いを武器に、顧客との関係構築に従事。現在はニーズを最先端で受け取る職務内容を生かし、サービス業務改善、満足度向上に力を注いでいる。



両社が実施する会館の様子

菊池 そうですね。信頼関係を築くことにつながったと思います。現在ほどのようなアドバイスをしているのでしょうか。渡邊 太陽光発電システムは、設置する建物の屋根の大きさや向き、立地条件などで発電効率が大きく変わります。ですから、私たちはメーカーのカatalogに記載されているスペックだけではなく、設置する場所の実測データにもとづき、プランニング

るわけですから、企業や家庭で太陽光発電システムを設置しようという動きが加速し、当然、たくさんの方々が参入してきます。が、過当競争になるとどうも。お客さまに役に立つ情報ばかりというわけにはいかなく

なり、将来を見据えた提案といったことも忘れがちになります。そこで、私たちはそういった点に留意し、たんにシステムを売るだけでなく、販売後の運用面まできめ細かくアドバイスをしていくことにしたので、これがお客さまとの信頼関係を築くことにつながったと思います。

菊池 そういった経験を経て、現在ほどのようなアドバイスをしているのでしょうか。渡邊 太陽光発電システムは、設置する建物の屋根の大きさや向き、立地条件などで発電効率が大きく変わります。ですから、私たちはメーカーのカatalogに記載されているスペックだけではなく、設置する場所の実測データにもとづき、プランニング

してしています。これにより、当社の太陽光発電システムを導入したお客さまの「実測発電量」は、年間平均で各メーカー予測を24%も上回っています。菊池 それは確実にお客さまに喜ばれますね。ところで、F1Tは電力会社に対して10年間、一定価格で余剰電力の買い取りを義務付ける制度です。その制度もあって、とくに東日本震災後は太陽光発電の需要が急増したと思えますが、現在はどのような状況になっているのでしょうか。

渡邊 おっしゃる通り、この10年間は政府の優遇政策により太陽光発電が文字通り「日の目を浴びた」時期でした。しかし、業界では電力会社の買取期間が満期となる19年11月が近づいて

くるのにもとない、設備を設置した側がそれまで得ていた収入を得られなくなる、または収入が激減してデメリットが大きくなるといった不安が高まりました。私たちはそんな不安を解消するために、お客さまに向けて「2019年問題」説明会」と題したセミナーを開催し、設置者が損をしないようにポイントをもとめて対応策を案内することをしました。これが今こころ好評となり、現在県内各地のホールや市民センターなどで継続しています（3月以降は新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、個別対応に切り替え）。菊池 そういった提案をしていくには、社員の継続的なスキルアップが必要ですね。そのあたりについてはいかがでしょうか。

渡邊 先ほど申し上げた通り、この業界は国策に大きく左右される部分があるので、時代のニーズに対応した製品やサービスを提供することが肝心なのです。そのため、これからは「国の制度や設備の設置・運営方法を含めて、長期的な視点に立って一緒に利益を生み出していく」という考えをさらに大切にしていきたいです。また、お客さまにもこういった考えを共有しながらビジネスに取り組んでいきたいと考えています。

渡邊 社内では半期に一度、泊まりがけの研修会を開き、国の施策や最新の情報を共有するのと同時に社内での方針固めをはかっています。ちなみに、この研修会には社員から会社の制度について積極的に意見を出してもらおうという目的もあります。この前は社員の実家や昇進祝いをするという企画がどこからともなく持ち上がり、実施してみたいと非常に好評でした。菊池 最後に経営の根幹である理念についてお聞かせ願えますか。

菊池 これからもきめ細かいサービスを軸にしながら、地域顧客との信頼関係を構築していきたいです。

菊池裕菜・ブレインマークスビジネスコンサルタント、まずはエコプラスワンの事業概要からお話ください。渡邊英人・エコプラスワン代表取締役 主に一般家庭向けに、大手メーカーの太陽光発電システムや蓄電池システムの販売、施工・アフターサービスを

渡邊英人
わたなべ ひでと
株式会社エコプラスワン 代表取締役

1976年愛媛県生まれ。大阪工業大学工学部卒業。在学中に「7つの習慣」(ステイブン・R・コヴィー)に出会い、原則中心に目覚める。大学卒業後は技術者人材派遣会社と大手電機メーカーを経て、太陽光発電システムの販売会社に勤務し、トップセールスを記録、営業所の支店長を務める。2009年秋エコプラスワンを創業。太陽光発電システムのエコロジーコンサルタントとして、現在までに1000件以上の発電所開設に携わる。出演メディアに「兵庫の社長tv」「BAN-BANラジオ」「まるほり」がある。HP: www.ecoplusone.com



10年後をリードする 未来企業 82

独自調査にもとづく太陽光発電プランと蓄電池情報セミナーで地域顧客の信頼を獲得!!

兵庫県加古川市で太陽光発電システムの販売を手掛ける株式会社エコプラスワン。設置するメーカーの製品や設置予定場所などを徹底的に調査し、独自のシミュレーションプランを提供することで、メーカーの予測値よりも平均24%も高い「実測発電量」を実現しているという。そんな同社の渡邊英人社長の夢と想いに株式会社ブレインマークスの菊池裕菜氏がアプローチした。



きめ細かいサービスや対応が他社との差別化のポイントになっている

まいました。



セミナーのイメージ

菊池 創業は2009年とのことですが、事業をはじめようと思ったきっかけはどういったことだったのでしょうか。

渡邊 自分で事業をはじめたのは、同業の別の会社に勤めていた時、その会社ではある時期を境に上層部のトラブルが相つぎ、経営が悪化し、社員の離職がすすんでいきました。私は会社を立て直すかと現場からいくつも提案を出し、同僚とともに改善を重ねていったのですが、会社のスタンスが変わることはなく、うまくいきませんでした。そして、最終的に改善の力の限界を感じ、お客さまと部下を守るために独立を決定したので、ちなみにもその後、動いていた会社は不渡りを出して倒産して

菊池 退職した会社はどのような状態だったのですか。渡邊 退職する半年ほど前から給料もともに支払われていませんでした。今思えば前の会社の一番の問題は上層部が時代の変化に対応できなかったことにつきま。

菊池 時代の変化とはどういうことでしょうか。渡邊 この業界の動向は国の方針や施策によって大きく左右されます。私が独立した年は、国が再生可能エネルギーの導入拡大をはかるために、太陽光で発電しつくられた電気のうち余った分を電力会社が固定価格で買い取る「固定価格買取制度(FIT)」が開始された年でもありました。政府の後押しがあ

るのにもとない、設備を設置した側がそれまで得ていた収入を得られなくなる、または収入が激減してデメリットが大きくなるといった不安が高まりました。私たちはそんな不安を解消するために、お客さまに向けて「2019年問題」説明会」と題したセミナーを開催し、設置者が損をしないようにポイントをもとめて対応策を案内することをしました。これが今こころ好評となり、現在県内各地のホールや市民センターなどで継続しています（3月以降は新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、個別対応に切り替え）。菊池 そういった提案をしていくには、社員の継続的なスキルアップが必要ですね。そのあたりについてはいかがでしょうか。