

夫木則夫・監督の代表日本女子サッカー選手として招かれたと、新エネルギー革命会会長・恒石隆顕氏との対話



太陽光発電設備の施工店・電気工事店が集う団体である新エネルギー革命会が10月、今後1年間の方針発表会を開催した。発表はオンラインで

新エネルギー革命会

2021年方針発表会開催

これから太陽光の施工も「コト売り」で行われた。

この中で革命会会長である恒石隆顕氏（恒電社代表取締役）は、方針のキーワードとして「GX・DX・CX」と、

「地域で『エネマネ店』になることの強み」を指摘。GXはグリーン・トランスフォーメーションの二丁目一番地である再エネに関わるこれからの施工店・電気工事店は、DXはデジタルフォーメーションで事業のスピードアップを図る必要がある

と、単純なサービス提供のスピードであれば大手企業にはかなわない。そこで重要になるのがCXはカスタマーエクスペリエンスになる。恒石氏はCXを「顧客の満足経験のための『コト売り』と訳している。太陽光発電の設備設置とい

これを、会員の事例・「モノ売り」だけでは実績を挙げながら説明した。

「モノ売り」だけでは実績を挙げながら説明した。家消費や蓄電池、家電、通信などを複合的に顧客に提案する。そこに、

「すぐ話ができる業者さん」としての地域性を持つことで顧客との長期的な関係性を持ち、持続可能な存在になることができる。顧客への提案の引き出しを多く持つために、施工表の元監督で現在は大宮

工店・電気工事店は一見他分野に見える

アルディージャVENT

USの総監督を務める

佐々木則夫氏が登壇し講演を行った。佐々木氏は

規律を重んじる日本人の

特性を活かしたチーム作り・組織作りを、自身の

経験に基づき指摘。また、

「コミュニケーションが

チームで大事であること

はもちろんだが、組織の

リーダーと構成員の間で

はしばしば一方通行にな

る。そのことを自覚し、

話しやすくするために上

に立つ者はスキルと配慮

を持つ必要がある」との

佐々木氏の言葉には、ビ

ジネスにも共通すること

として参加者の共感を呼

んでいた。