

躍動する

地域エネマネ企業

④ シーエフ（千葉県いすみ市）

地域で自家消費太陽光、蓄電池、V2Hといった、再生可能エネルギーとエネルギーマネジメントシステムの導入を提案する電気工事店・施工店が増えている。既存顧客からの紹介など地域密着の強みを生かしながら、新たな領域への挑戦として、エネマネビジネスに参入しようとしている。

顧客の安心・満足度を向上させる 即日訪問と施工説明の徹底

千葉県で地域密着の電 気工事、太陽光発電の販 売施工、住宅リフォーム などをを行うシーエフ。今 年度は太陽光、蓄電池、

営業エリアは外房地区

見積りや2度目の訪問は3日以内に実施。施工した場合の設置場所や施工方法を丁寧に説明する。安心してもらえるからだ。

「売りたいものを押し付けるのではなく、お客様のご希望をよく聞いて、やりたいことや想像していることにマッチした提案をしている。この地域で太陽光発電といえど弊社を思い出してください」と吉田社長は話す。

2010年ごろ地球温暖化を受けた市場の動きから、太陽光が普及する要因は、市場の変化だけでなく、顧客との信頼関係の醸成にある。新規顧客は既存顧客から紹介が多数。またSNSによる発信で、若い世代からも集客が実現できている。「映えなくても、在りのままの姿で、元気にやっていることが伝わればいい」と吉田社長。自分たちを「見える化」することで、ここでも安心を提供している。

シーエフのインスタグラム

<https://www.instagram.com/cfsuperdenki/>



代表取締役・吉田晋平氏（一番右）とシーエフのみなさん