

地域の“声”を“かたち”に—— 求められる環境ビジネス企業へ

(株)九州住建
代表取締役 笠 俊治 氏

防水工事業として創業後、福岡県糸島市へ本社を移すとともに地域密着型企业として、太陽光発電の販売施工を中心に精力的な営業展開を行なう(株)九州住建。拡大する市場と増え続ける企業のなかで、笠俊治代表の見据える今後の展望を聞いた。

(聞き手:IB事業部リーダー・緒方 克美)

拡大続く 環境ビジネス

——御社の扱う太陽光発電ですが、注目の集まる自然エネルギーのなかでも急成長した分野の1つではないでしょうか。

笠 たしかに、太陽光発電はいわゆる環境ビジネスのなかでも大きな広がりを見せている分野だと思います。メーカーの増産体制・新規参入とともに他業種からの販社としての参入も多く行なわれ、熾烈な競争が行なわれています。

弊社は、防水工事業として創業し営業を重ねてまいりましたが、すでに市場は成熟しており、目を見張るような成果は上がらない状態が続いていました。そこで、取り扱いを始めたのが太陽光発電です。当初は、後押しするような政策もなく厳しい経営が続いていましたが、その状況を家族や周囲で支えてくれた人々とともに乗り越えてきたからこそ、今があると思っています。

現在では、再生エネルギーの全量買取や設置補助金などの制度、環境に対する関心の高まりなどを受け、社員一丸となって取り組ませていただいています。

——多くの業者が入り乱れている業界ですが、抱える問題はあるのでしょうか。

笠 拡大する市場のなかで、誤った情報・説明による営業手法を採る業者も現れており、悪質業者の排除が

求められています。太陽光発電はそれ自体に高い商品力を有するため、そのような営業でも一定量の実績は上げることができます。しかし、それではお客さまの立場に立った提案はできませんし、何より長期的な運用になる太陽光発電のアフターサポートを務めることはできません。

そのような業者が1つでも存在し続ける限り、多くの同業他社も同じように見られてしまいます。高い付加価値を持つ商品だからこそ、お客さまの目線で提案し、理解したうえで導入していただきたいと考えています。売って終わりではなく、そこからがお客さまとの関係性の始まりだという認識が必要です。



お客さまと気軽にコミュニケーションをとることができるショールーム

移り変わる時代のなかで 求められる住環境づくり

——御社は本社を置く糸島地区を重点的な営業拠点とし、地域との密な関係性を築いています。

笠 弊社が掲げる企業理念として「顧客第一主義」があります。具体的な例として、販社として特定のメーカーと専属契約を結んでいないことから、お客さまの予算や状況に応じた提案が行なえます。弊社がご提案する太陽光発電は、多くの地域のお客さまに利用していただいています。お客さまの多岐にわたるご要望のなかで、メーカー・販社、そしてお客さまの相互にメリットを得られる提案ができるよう心がけてい



笠 俊二(りゅう しゅんじ)

1972年、福岡市早良区生まれ。西福岡高等学校中退後、防水工事企業に就職。共進防水の屋号を掲げて02年に独立。07年に株式会社九州住建として法人化。地域の役員を7年間務めるなど、地域活性化のためにも尽力している。

想される分野でも、ゼネコンさんや工務店さんとも手を組んでやっていきたいと考えています。

その面では、太陽光発電の分野で大きく伸ばしてきたBtoCと、従来の建設業としてのBtoBのバランスを、企業としてとっていかねばならない局面に立たされているの

だを感じています。 げた通り、自然エネルギーの市場規模は広がっています。ただ、近年展開が進められている産業用太陽光発電、とくにメガソーラー規模の事業は企業の資本力も問われるところであり、弊社の進出は難しいと考えています。

そこで、太陽光発電だけでなく、間違いなく発展していくであろう「環境」という大きな括りへ視野を広げる必要があります。いまや環境商材は数多くあり、そのなかでお客さまにとって将来的に必要となるものはどれなのか、見極めていかなければなりません。

おかげさまで、弊社はメーカーから優良な販社として、多くの表彰をいただくことができています。商材への需要が減っても、販社としては取り扱うものを変えれば済みます。ただ、メーカーは生産者として求められる次の商材を生産していかなければなりません。

メーカーから実績による信頼を勝ち取ることで、太陽光発電に続く次の商材を優先的に扱え、そこにビジネスチャンスが生まれます。単なる企業間・消費者相手の仕事としてではなく、人と人の信頼関係、思いやる気持ちを持って経営を行なうことが、地域に根付く企業として認められることにつながると信じています。

——本日はお忙しいなか、ありがとうございました。

(文・構成：杉元 敦)

ます。

新規のお客さまとして、既存のお客さまからご紹介を得られているのは、そうしたお客さま目線の提案を評価していただいている証ではないでしょうか。既存のお客さまから新たに設備を取り付けたいなどといったご要望をいただく機会もあり、大変有難く思っています。

——太陽光発電の分野が事業の柱となっていると思いますが、ほかに手がける事業について教えてください。

■ 現在、太陽光発電の事業を展開しているのは、太陽光が将来的に必要な技術であり、お客さまからの需要が高まる商材だという確信が得られたことにあります。お客さまを第一に、満足を得られるものを提供し続けられれば、結果は後から付いてくると信じています。

実際に、創業時より手がけてきた防水・リフォームといった建設業も、新たに力を注いでいくことはありませんが、需要がある限り辞めることは考えていません。また、改修・耐震工事などの今後需要の高まりが予

だと感じています。

地域とともに歩む 環境ビジネスを展開

——自然エネルギーの今後をどのように見えていますか。

■ 太陽光の発電量は急速な伸びを見せており、自然エネルギーに対して後押しする経営環境も整いつつあると思います。長期的に見て、これまで頼ってきた原子力発電に頼らずとも、必要十分な発電量を確保できる体制は国としても整えていかなければなりません。

良い環境商材というものは、普及のスピードが速く、需要に対する必要量も多大なものとなります。政策・制度という後押しを活用しながら、皆が良い物を扱う状態をつくることができれば、お客さまとメリットを共有できる機会も多くなるでしょう。

——今後のビジネス展開について教えてください。

■ 先ほども申し上

(株)九州住建

所在地：福岡県糸島市前原東1-6-3双栄ビル1F

資本金：1,000万円

T E L：092-332-1231

U R L：http://q-j-k.co.jp/