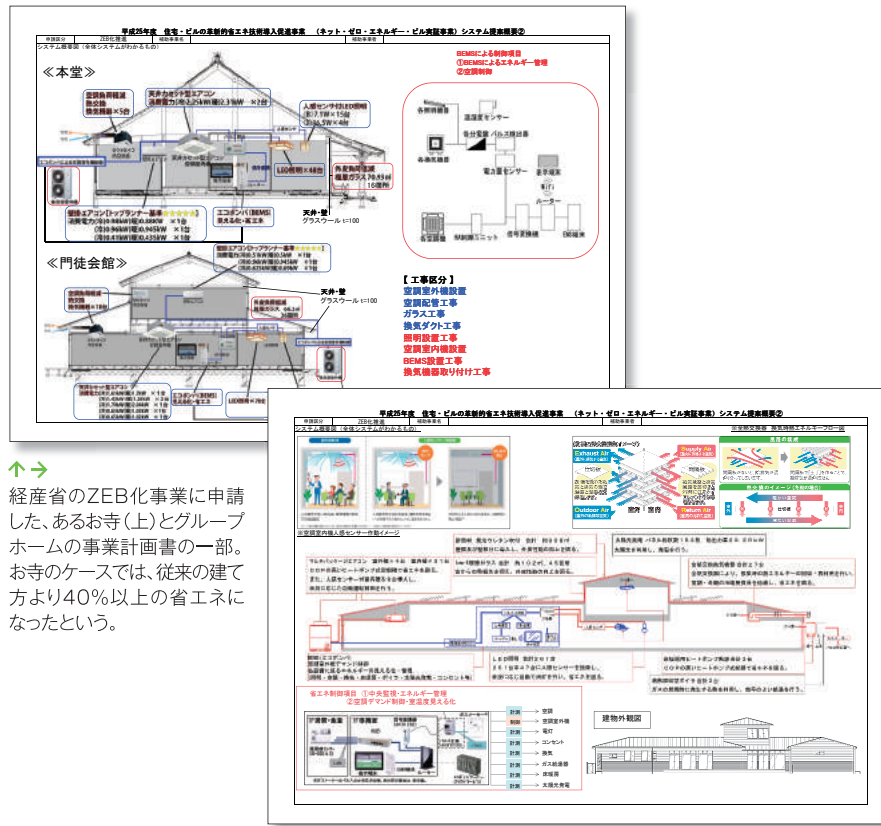


事例 1

有限会社アール・エ北陸

エネルギー診断から空調工事まで一貫作業 富山ではじめての事業も順調に



↑→ 経産省のZEB化事業に申請した、あるお寺(上)とグループホームの事業計画書の一部。お寺のケースでは、従来の建て方より40%以上の省エネになったという。

当社の保有免許一覧

- エネルギー管理士(1)
- 環境衛生管理技術者(1)
- 建築設備検査資格者(1)
- 第3種電気工事士(1)
- 1級管工事施工管理技士(1)
- 第2種冷凍機械製造保安責任者(1)
- 貯水槽清掃作業監督者(1)
- 石渡作業主任者(1)
- ビル省エネ診断技術者(1)
- 宅地建物取引主任者(2)
- 二級建築士(1)
- 第1種電気工事士(1)
- 1級建築施工管理技士(1)
- 消防設備点検資格者(1)
- ボイラー技士(1)
- 中小企業診断士(1)
- ファシリティマネジャー(1)
- 高圧電気工事技術者(1)
- 第2種電気工事士(4)
- 1級冷凍空調機器施工技能士(3)
- 甲種防火管理者(1)
- 危険物取扱者(1)

カッコ内の数字は資格保有者数

「空調工事だけでなく、一種のコンサルティングを追加しないとイケない。でも富山で、エネルギー効率の診断や改善提案が果たしてビジネスになるのか。またコンサルティングって、客先から『お願いします』と依頼されて初めて仕事になるものだ。依頼されるようになるためには、何をしたらいいのか…」

ビルやお店・工場向けに、冷暖房設備の販売・取り付け工事を行ってきた高澤康之社長は、かねがねそう思っていた。特に東北を襲った大地震以降は、その思いが強くなってきたという。

国の方でも、省エネ性能の高いシステムや設備を建物に導入する際、その費用の一部を補助する、通称ZEB(Zero Energy Building)化事業など、数々の省エネ施策を実施するようになっていく。高澤社長はこれを追い風にして、ビジネスモデルの転換を図ろうというのだ。

ただ、エネルギー診断や提案という新たなジャンルは、富山ではなじみが薄く、そもそも事業として成り立つ

かどうか、不安だった。一部には、セールストークとして「省エネ」を利用するだけで、実際どこまで改善されたのかが不明な例も数多くあるという。

高澤社長は考えた「玉石混交…、石の陰になることなく事業をのばしたい」と。そこで県と当機構が共催している、とやま起業未来塾(平成24年度)に入塾したのだ。

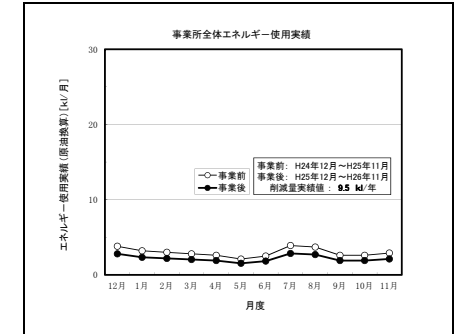
未来塾で拓けた同社の未来

診断・提案・工事…同一事業者で、この3つをこなせる企業は富山にはまだなく、塾が始まった当初、高澤社長は「これをフランチャイズ化しよう」と考えていたそう。ところが講義が進むうちに、「診断・提案の質を高く維持することは極めて難しいことがわかり、その人材育成に力を注いで、工事は徐々に外注した方がいいことが明らかになった」という。

診断・提案を受注するために、概要、以下のような



↑「診断・提案がメインの業務になってくると、女性の活躍の場が大きくなる」と高澤社長。この2人は富大構内の新産業支援センターで勤務し、時には富大の教授に新エネルギーの指導を受けることも…。



↑ ある事業所でのエネルギー使用量の減少実績のグラフ。原油換算で示される。

ことを考えた。

- ①対象施設のエネルギー診断をする
- ②診断をもとに改善を提案する
- ③その工事を受注する

ここで、工事受注のためのアクションを露骨にすると、診断や提案が適正であっても、信頼を得ることは極めて難しい。そこで高澤社長は、「お客様の都合で工事を実施しない、あるいはお客様の都合で工事を他の会社に依頼することもあり得る」と割り切り、また診断や提案を無料としつつも、その質を上げることを第一とした。

このビジネスプランを、未来塾修了にあたっての発表会で披露したところ、塾の顧問を務める北陸コココーラボトリングの稲垣晴彦社長から声が…。同社役員や営業担当者の中で、エネルギー診断について解説する機会を得たばかりか、同社の関連会社と連携して省エネ型店舗の提案などについて協力するようになったのだ。

信用を重ねるために

幸先のいい出発だった。ただこれに慢心してはいけなかった高澤社長は、中小企業支援ネットワーク強化事業(国)を活用して専門家を招き、自らのビジネスプランをブラッシュアップ。また中小企業庁や当中小企業支援センターの専門家に登録して、企業等の省エネ相談に赴くように。事業免許や省エネ関係の資格は積極的にとるようにし、従業員にも資格取得は勧めてきた。

さらには平成25年度に入ってから、県の経営革新計画の承認を得るための手続きを、当機構から派遣された中小企業診断士とともに進め、6月にその承認を得たのだ。

「省エネ診断の仕事は、『うちの工場を診断したいんだけど、〇〇さんは信用できると聞いたから頼んで

みよう』と客先からいわれるようにならないといけません。未来塾で勉強したのも、専門家として中小企業庁や新世紀産業機構に登録したのも、そして経営革新を申請し、その承認をいただいたのも、私の中では社会的な信用を得るためのステップでした」(高澤社長)

要は、顧客の開拓を口コミでしたいということだ。この2年間、同社ではパンフレットを配る、DMを送る、ホームページで告知するなどの宣伝業務は一切していない。しかしながら、口コミの効果によって仕事は切れ目なく入ってくるという。

受注実績には、県内のデパートの他に工場、お寺、高齢者向けのグループホーム、漁協、自治体などが名を連ねている。中には、経済産業省や農林水産省の省エネ補助事業に採択されたものもあり、その事業計画書をアール・エ北陸が担当した次第だ。

この事例集発行時点で、診断から工事まで一貫してできるのは、富山県では当社のみ。北陸でも数えるほどしかないそうで、快進撃はまだ続きそうだ。



「未来塾に参加して、人との付き合いの幅が広がって、仕事の幅も広がった」と語る高澤康之社長。

Profile	
所在地	本社／富山市黒崎75-1 産学官連携事業部／富山市下野16 富山市新産業支援センター403
代表者	高澤 康之
資本金	500万円
従業員	11名
事業	エネルギー診断、BEMSシステム構成・提案、エネルギーに関する補助金申請支援など
T E L	076-491-7330(本社、FAX兼用) 076-471-6059(産学官連携事業部)