

ZOOM IN ズームイン おつなごどり 乙仲通

サン ネ ク サ ス 株式会社SAN NEXAS

新しい環境下にて挑む！

コロナ禍のなか、「売上前年同月比〇〇%減少」「希望退職者募集」という不景気な話が日常な昨今。売り上げは好調に推移、採用活動も積極的に展開している企業がある。今回は「ECOをお客様にお届けする仕事」として太陽光発電・蓄電池・スマート電化などを手がける(株)SAN NEXASの代表、笹川直樹氏にお話を伺った。

震災や豪雨など自然災害で注目 太陽光発電は「売る時代」から 「貯めて使う時代」へ

太陽光発電は2011年の東日本大震災時の原発事故とそれに伴う計画停電で実施されたこともあって以後、環境に優しい新エネルギーとして注目されてきた。固定価格買取制度(FIT)など政策的な後ろ盾もあり多くの事業者が参入、効率化も進みその買取価格は年々低下してきている。このようななか、近年台風で停電が発生する自然災害が全国相次いだことで、太陽光発電と蓄電池がセットになった停電対策が注目されるようになる。リチウムイオン電池など蓄電池の性能も大幅に向上、エアコンやIH調理器の使用も可能だという。今まさに太陽光発電は「売る時代」から「貯めて使う時代」へと進化しつつある。

コロナ禍だからこそ提案したい！

「ECOをお客様にお届けする仕事」として、好調に推移してきた当社だが、新型コロナウイルスの感染拡大には悩んだ時期もあったという。従業員の感染予防も当然だが、訪問営業中心であったため、お客様の反応も気がかりであった。しかし、各企業において在宅ワークが増え、家で過ごす時間が長くなったことでエアコンなど家庭の電気使用量が大幅



幅に増加。家庭での節電意識が高まり、お客様の反応も上々だった。営業部員のモチベーションも高く、感染対策をきちんとした上での営業活動を展開。在宅ワークで平日在宅率も高く、むしろ成約件数は好調に推移。また「ピンチをチャンスに」という思いで大阪支店、名古屋支店を新たに開設した。

ECOのトータルサポートを目指して

顧客視点に寄り添った営業活動により、日本マーケティングリサーチ機構の調査で「頼れるサポート体制が充実の販売店」「頼れる太陽光発電販売店」「頼れる蓄電池販売店」各部門でNo.1となり3冠達成を果たした。アフターコロナ、ニューノーマルなどと言われる時代の転換点。これからの展望について笹川社長は「ご縁に感謝という気持ちが強く、お客様と長い付き合いを続けていくためにも『トータルサポート』という視点でさまざまな課題にチャレンジしていきたい」という。EV(電気自動車)なども含めた総合提案なども検討中だ。次々進化する環境問題へ「未来の子どもたちに笑顔を届ける会社」としての挑戦に注目したい。

(神戸支店 調査第2部 安藤 誠・情報部 小澤 貴裕)

会社概要

(株)SAN NEXAS
 (TDB企業コード：184021673 法人番号：4140001106324)
 代表：笹川直樹氏
 住所：神戸市中央区磯上通4-1-14 三宮スカイビル12A
 電話：078-231-8998
 従業員：43名
 URL：<http://sannexas.com/>

