



(株)イーグリッド

福岡県福岡市中央区清川3丁目14番3号 ファーストビル 303号

TEL 092-406-4680

☎ 0120-931-192

URL : <http://www.e-glid.net/>

本当にいいものにブームはない 自信を持って薦める太陽光発電

地球と家計に、そしてお客様と従業員に優しい会社『イーグリッド』。同社では太陽光発電システム、オール電化製品を専門的に扱っている。「本当にいい商材ですからブームにとらわれることなく、いつまでも誰にでも薦めていきたい」と語る原社長に俳優の村野武範氏がお話を伺った。



Special Interview

村野 原社長の社会人としての第一歩からお伺いします。

原 住宅メーカーに入社し、7年間営業職に従事していました。その後、外資系の保険会社に転職し、法人の保険にかかわる仕事や会社経営のコンサルティングを手がけていたんです。そして、そのころに太陽光発電と出会い、面白さを見出したことから、3年前に『イーグリッド』を設立しました。

村野 未経験の分野だと思うのですが、立ち上げられてみていかがでしたか。

原 1年目は相当苦労しました。当時は太陽光発電が始めたばかりで価格も高額でしたし、独立直後から従業員を雇っていましたが、人を率いる難しさに戸惑いを感じることもありました。

村野 なるほど。当時のお客様の反応は今とは違いますか。

原 3年前はまだ太陽光発電は目新しかったので、飛び込みの営業でも興味を持っていただけました。それに比べますと、今は太陽光発電ブーム。同業者も多くなり、ご新規の方の集客は難しくなりました。ですから今は、新規開拓に取り組みながら、既存のお客様からも紹介していただくという形で、お客様の輪を広げているところです。当時と今では、1軒の契約の重みが違いますが、自分でい

ただいた契約よりも従業員がいただいた契約のほうが嬉しく感じます。

村野 従業員が育つことに喜びを見出すとは、素晴らしい経営者ですね。従業員の方にいつも伝えられていることは？

原 営業は人と人のつながり。人を大事にしないと次のお客様にもつながりません。ですから、「物を売るのではなく、自分売るのだと思って営業するように」と伝えています。自分売ることは難しいですが、それができれば自身の成長につながりますし、会社としても安定した経営につながるでしょう。

それともう一つ伝えているのは、口先で取り繕ういい加減な契約をしてはいけないということです。契約を取れないと焦りが出てくるかもしれませんが、それでいい加減なことを言ってしまうと、最終的にはお客様を裏切ることにもなりかねません。ですから、お客様に対して誠心誠意対応することを何より優先し、できないことやミスなどはきちんと報告するように言っていますね。大きな会社ではない分、一人ひとりに指導が行き届きますし、全員が想いを共有して仕事に取り組んでいるのが当社の強みです。

村野 だから多くのお客様から支持されているのでしょうか。

原 従業員たちには厳しいことも言いま

すが、そうした指導が彼らを成長に導き、ひいてはお客様の満足につながっていただければ嬉しいです。

村野 では最後に、今後の展望を。

原 当社で扱う商材は本当にいいものですし、未来の子どもたちのためにも是非普及させていきたいです。そのためにも、まずは目の前のお客様たちと誠実に向き合わせていただくのが何よりも優先すべきこと。今後は太陽光発電の価格も下がりがもっと身近なものになるでしょうから、今のうちに土台を築き、皆様のお役に立てるよう尽力する所存です。そして、いずれはインドやアジアなどまだ普及していない海外に広げたいと思います。

(取材 / 2012年12月)

対談を終えて
ゲスト



村野武範

「人と人が集まれば2倍ではなく4倍の力にもなり得ると話す原社長は、従業員の方の成長を願う優しい方でした。そんな社長の、世のため人のためというビジネススタイルが広まれば、地球環境はどんどん改善されそうですね」