

他社が真似できない強みを生かしたサービスを提供し、九州ナンバーワンを目指す

ピンチの中にチャンスがある

PINCHANCE



株式会社 佐賀新聞社／代表取締役社長
中尾 清一郎



アースアクト株式会社／CEO
筒井 心
1978年7月生まれ・43歳

「2020年から2021年にかけて、新型コロナウイルス（以下コロナ）の感染拡大は、人々の暮らしや経済社会に大きな影響を及ぼしました。その渦中において太陽光発電システムや各種再生可能性エネルギーの提案を行う省エネコンサルティング事業、新エネルギー事業、メンテナンス事業、自社建物賃貸事業、トータルビューティー事業など多彩な事業を展開しながら成長を続けてきたアースアクト株式会社CEOの筒井心氏と、佐賀新聞社中尾清一郎社長が、経営者としてコロナ禍で感じたこと、多角経営の大切さを語り合いました。

不安の中で肅々と仕事をしてくれたスタッフに感謝

中尾 御社が受けたコロナの影響、またそれに対して経営者としてどう向き合ってきたのか紹介ください。

筒井 2020年にもコロナの影響を受けました。弊社は省エネコンサルティング事業、電化製品のリースなど多彩な事業を展開していますが、対面での販売がほとんどです。力を入れていたというところからトータルビューティー事業もコロナ禍で動きがストップし、手の打ちようがない状態でした。それでも固定経費は弊社の状況に関係なく着実に出ていきますから、かなり大変でした。

個人的にはこれまでもいろいろな逆風を体験してきたので「ピンチの中にチャンスがある」と、この辛い現実の中でも、無意識にワークするようなことを考えていました。

2021年はいろんな戦略を先に打ちV字回復できたので、それが自分の自信になり、これからもやっていくという確信が持てた年でした。

中尾 私も業態が異なる会社をいくつか経営していますが、コロナの影響がガシッと売上げが落ちて落ち込んだ会社もありました。

全く世の中の流れが変わり、今までとは違ってくることをやっていたら、今まではいいけど、父の死で思いがけず早く会社を引き継ぎ、経営者として何も分からずしがむしゃらに経営に取り組んだ若い頃にリセットされたような自分の中に闘争心が湧いてきたんですね。誤解を恐れずに言えばワワワクしたと言いますが、わりと楽しんでいました。

それにコロナ禍で社員も危機感を感じて、私の考えに必ず協力してくれると思います。

筒井 私も同じですね。コロナ禍で若い頃の闘争心、反骨心が蘇りました。弊社は私が26歳のときに創業して昨年17周年を迎えました。創業当時のメンバーとは、酒を酌み交わしながら、将来のビジョンなどたくさん語り合ってきたから、今からやりたいこと、なぜやるのかなどを少し話しただけで理解してくれま

す。それがコロナ禍で特に私の強みになりましたね。

我々経営者は「レジョンを描く」とはできますが、それを形にしてくれるのはスタッフです。コロナ禍で不

主力は電気給湯器の修理、メンテナンスを行うエコキュート事業

中尾 ところでどんな仕事をしていましたか？と問われたとき、その時々で柱になる事業が変化してきました。思いいます。多彩な事業を展開されている御社ですがコロナの影響を克服しつつある今、どんな仕事をしてい

るか。経営の柱となる事業は何でしょうか。

筒井 弊社は創業時、太陽光発電を中心に省エネビジネスを展開していましたが、5年前でしたら太陽光発電がメイン事業と答えていたと思います。が、今は電気給湯器の修理やメンテナンス、販売まで行うエコキュート事業が柱です。

中尾 電気給湯器は耐用年数が決まっています。しかもエコキュート商品ですから、メンテナンスの需要はかなり多いのではないですか。

筒井 弊社は創業してすぐに九州シエアナバーンの九州電力グループの（株）キエーンのほかコロナ、長府製作所など給湯器メーカーと業務委託店契約を結び、ユーザの電気給湯器の修理やメンテナンスを請け負ってきました。

昨年はエコキュートが登場して20年目で買い替え需要期でした。修理をしても部品の供給も終わってしまっていましたからね。それで昨年は販売台数が伸び、九州電力主催のキャンペーンで5年連続エコキュート販売台数、佐賀県1位となりました。

中尾 給湯器のメーカーは複数社あるんですね。

筒井 そうですね。もちろん、長年かかって培ってきた修理、メンテナンスの技術で委託契約したメーカー以外の給湯器も扱っています。そこで、新たな市場を開拓していくために、2020年からウェブサイトの受注を強化しました。

弊社の強みは九州電力や中国電力、東京電力グループなど業務提携先が多いことです。それが弊社の信頼につながることで、お湯が出なくなつて困ったお客さまが、修理会社をネット検索して弊社を選んでいただいているようです。おかげさまで年間600件だった修理依頼が、昨年は1000件を超えました。

中尾 創業当初からメーカーと業務委託契約を結んでいたことが、コロナ禍で経営の下支えになり、御社全体のマインドをカバーしてV字回復に導いたということですね。成長の糧をその都度、撒いておくことは大事ですね。

筒井 そうなんです。太陽光発電など環境商品は時代や政権の施策に左右されることもあります。電気給湯器はそれがないですから。修理に行くときにお客さまに喜んでいただけてます。人のお役に立てることです。スタッフのモチベーションも上がりますし、仕事にも自信が持てます。

中尾 今回、電気給湯器は人々の暮らしに欠かせないライフラインだということとを改めて認識し、17年経ってやっとエコキュート事業が大きな柱となると、今後多角的な事業ができると自信になりました。

筒井 スタッフも今の状況を喜んでいますが、これまでそれ以上に失敗もしてきていますからね（笑）。でも他社の真似をするのではなく、弊社しかできない強みを生かしたサービスを考えたことが結果につながったと思います。

若い経営者が率先して佐賀を盛り上げていきたい

中尾 地元プロバスケットボールチーム「佐賀バルーンズ」のスポンサーになるなどスポーツイベントへの協賛など積極的にやっていこうと思っています。

筒井 地域の子もまた、弊社のスタッフや家族に何か還元できたらという思いで続けています。

中尾 私が43歳ですが、「若い経営者が佐賀を盛り上げていかないといかんやろ」という気持ちもありますから、若い経営者の皆さんが「筒井がやるなら俺も」と一緒に佐賀を盛り上げてくれると嬉しいですね。

中尾 最後にありますが、これから目標をお聞かせください。

筒井 弊社ならではのサービスをさらに強化すること、電気給湯器を販売する会社の中で、九州ナンバーワンを目指したいと考えています。

中尾 これからますます発展されることを期待しています。ありがとうございます。



アースアクト株式会社
http://www.earth-act-support.jp/

エコキュート、家庭用蓄電池、太陽光発電などお気軽にご相談下さい。

0120-578-666

■本社所在地/佐賀県佐賀市兵庫南1-3-1 [福岡支店・熊本支店・長崎エリア]
■事業内容/住宅省エネ設備・販売・施工・メンテナンス及び再エネ推奨・自社所有マンション賃貸事業等