ヒートポンプ給湯器、太陽光発電システムも積極販売

「アピールしなければ伝わらない」“熱心さ”あれば成功する



溝上　眞一郎 氏
溝上産業会長

溝上産業（長崎県佐世保市）は、セメント屋根瓦の製造、中低層ビルサッシ、フロントサッシ、エクステリアやアルミ建材の製作販売、住宅用ガラス・サッシの販売など幅広い営業品目を持つ。最近はヒートポンプ給湯器「エコキュート」や、住宅用太陽光発電システムの販売にも力を入れている。２年前まで社長として同社を引っ張り、現在会長の溝上眞一郎氏を諫早支店（長崎県諫早市福田町32ー26）に訪ね話を聞いた。溝上氏は長崎県板ガラスサッシ商工業組合の中央支部長を長年務め、現在理事長として組合事業にも尽力している。

「お客さんの喜ぶ顔が見たい」

―ガラス・サッシ建材以外の商品を積極的に販売しているとお伺いしているが、何を主に売っているのか。

空気の熱でお湯を沸かすヒートポンプ給湯器「エコキュート」と、住宅用太陽光発電システムに力を入れている。

「エコキュート」は扱い始めて３年ほどたつが、CO_2削減と経済的にも効果がある。今、年寄り夫婦だけで生活している所が増えており、お風呂にお湯をためるのに、止め忘れてお湯を出しっ放しにしてしまったり、追いだきする方式でも、水を止め忘れたり、沸騰させてしまうなどの無駄を度々起こしているとの話を聞く。

この給湯器があれば、ボタン一つで経済的、快適にお湯が使える。自動保温や自動足し湯機能もあり、年間の給湯光熱費がガスに比べて大幅に節約できる。

取り付けていただいたお客さんからは皆、「付けて良かった」と喜んでもらっている。

―どのように営業しておられるのか…。

日常の知り合いから始まり、さらに紹介していただいたお客さんの所へ私が直接伺って話し込み、商品の説明をすれば、経済性、快適性を理解していただいた上で取り付けていただける。成約の確率は高い。

お客さんへお勧めする商品は、自分の家で使っているのはもちろんだが、既に取り付けて使っていただいているお客さんの声をそのまま訪問先のお客さんに話して説明する。意見をそのまま伝えることが信用になる。

お客さんに使っていただいて必ず喜んでもらえる良い商品を売っているので、「お客さんの喜ぶ顔が見たい」との思いで仕事をしている。だから取り付けが終わり、お金を頂いて、「ありがとうございます」で終わるのではなく、あらためて訪問し、使い勝手や問題がないか必ず訪ねることにしている。

これは給湯器だけの話ではなく、機能ガラスやサッシを取り換えた家でも同じように、その後の状況を聞きに寄る。もし不具合があればすぐに対応処理する。「使って良かった」といっていただけることは分かっているのだが、それを聞くことによって自分自身も安心する。

具体的に何が良かったのか生の声を聞き、次に訪問するお客さんにできるだけ伝えるようにする。商品を売っても自分の主観ばかり入れていたら本当の良さが伝わらない。事実いろいろな効果があるのだから、その声をそのまま伝えればよいと考えている。価格は納得ずくの価格が大事であり、お客さんとの触れ合いを大事にしてい