

## 七転八起

【第69回】

## 業務用空調機の省エネの切り札として企業を応援

イーエスジーテクノロジーズ(株)  
代表取締役 会長兼CEO 毛利 元氏

中小企業が事業に臨む際、必ずぶつかってしまう「壁」。技術、資金、販路など課題は山積。解決の糸口に辿り着くまでにフォーカスしたシリーズ「七転八起」。第69回目は、業務用空調機器の省エネ機器「アルファ イーエスジー (α ESG)」を販売するイーエスジーテクノロジーズ(株)の毛利元会長に話を聞いた。

## 商材は悪くない! 必ず売れる

——α ESGを知ったのは?

**毛利** 1997年に独立し、2008年から個人住宅向けの太陽光発電システム販売事業から始めました。また、産業用メガソーラー発電所用地の確保やFIT認定などの法人向け業務も広げていき、多くのお客様の要望を受け、産業用太陽光発電コンサルタント事業にも進出しました。そんな時期に省エネ商材であるα ESGと出会いました。

きっかけは、α ESGが全く売れず、事業を続けていくことが困難なため、今の在庫を含め事業を当社で継続してほしいとのことでした。私の年齢で資金ができて次にやってはいけないことの第一番は「新規事業」です。話を持ちかけられたときは当然しぶりました。しかし、太陽光でいつまで稼げるかどうか分からない中、もう一勝負もありかなと思ひ、話を持ちかけてきたメンバーが引き続き販売活動を行うことを条件に250本の在庫と事業の継続を承諾しました。当初は全く売れませんでしたし、ひどい話、彼らはまったく仕事をしませんでした。サラリーマン時代に金融関係を経験した私は、アポイントの取り方を含め、営業活



毛利元会長

動が得意で、女性の営業社員を採用してエンドユーザーに営業をかけましたが、それでも全く売れませんでした。理由は、空調機の省エネ機器はインチキ臭いものばかりだったからです。収入が全くない中、営業経費はかさむばかりでしたが、そのマイナス分は太陽光事業の収益でなんとかまかなっていました。

そこで、直接販売していくのではなく、代理店を通して拡販していこうと考え、代理店に商材の価値を認識してもらい、代理店による拡販に戦略を切り替えていきました。代理店からは多くのアポイントが入ってきましたが、エンドユーザーに対しての資料やレポート作成ぐらい、昔のメンバーは行なってくれるものと思っていたのですが、今では一時間でできる資料が一週間以上、レポートに関して

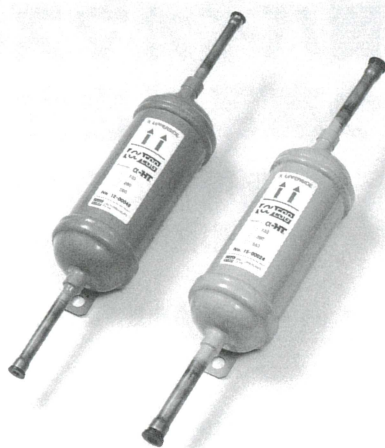
一日あればできるものが、長いときは半年かかってもまだできていないという状態でした。まして手伝うから教えてくれと言っても、辞めさせられたら困るなどの理由をつけて、全く教えてもらえませんでした。しかし、商材は悪くないので、過去に納入したユーザーからの追加注文と一部の新規注文で250本は完売させることができました。

### ——組織づくりではどのような苦労が？

**毛利** その後、本格的に販売することを決断し、OEMとしてまずは1000本つくることにしました。代理店もエンドユーザーに対して感触が良く、省エネ、CO<sub>2</sub>削減、カーボンニュートラルといった言葉が飛び交い、世の中の流れが弊社の商品の追い風になってきたからです。しかし、そこからがまた困難の連続でした。α ESGを設置して省エネ効果の削減値を出すのですが、出るはずの削減値が出ないとか、そもそも測定する場所がいい加減だとか、さまざまな問題が出てきたのです。

α ESGの事業を持ち込んできた連中は、野武士の集まりで、協調性に欠け、統率・統制が取れずに心底悩まされました。また、私が再エネで資金を稼ぐことに専念していたため、α ESGのことを理解できておらず、それなりにこの事業を持ち込んできた連中はα ESGのことを理解していたので、私は上手く仕事を進めてもらおうと彼らに気をを使う毎日でした。しかし、代理店も増え、大手のエンドユーザーも増えていく中、まとまっていない組織ではそれらの企業に対応できません。そこで社内の体制づくりを主に行ってくれる人材を探そうと動き出したところ、30年ほど前に保険会社で机を並べていた飯野（飯野泰広氏、現社長）に社長として指揮を執ってもらうことにしました。

飯野は保険会社を辞めた後、家業の化粧品会社を継ぎ、成功に導いた実力があるのでピッタリだと思いました。「皆で新しい社長を盛り立てていこう」と訴え、スタートしましたが、野武士体質は変わりませんでした。それでも、新人の採用で社内の雰囲気はどんどん良くなっていき、過去の連中は新しい組織に馴染む



「アルファ イーエスジー (α ESG)」

ことができず、辞めていき、今ではまともな組織ができあがり、日々進化を遂げています。

## まだまだ使用できる空調機の省エネ化を

### ——今後の抱負を。

**毛利** 10年経った空調機は、省エネ効率が高い新品をリプレイスするのが一番の省エネだとは言いますが、今の空調機は15年、20年は壊れません。まだまだ使用できる空調機の使用電力をいかに減らすか、いま省エネ化を始めなければ、世の中の脱炭素化は遠のいてしまうでしょう。業務用空調機の省エネの切り札として、α ESGの量産体制を整備しながら、脱炭素に取り組む企業の皆様と共に進んでいきたいと考えています。

### ●事業の歩み

2019年12月	「α ESG」新規販売を開始
2020年10月	新生イーエスジーテクノロジーズ(株)が発足
2021年5月	SIIより令和3年度先進的省エネルギー投資促進事業の「先進設備・システム」にα ESG280、α ESG56が採択(4期連続)

### 〈会社概要〉

所在地: 東京都中央区  
 資本金: 3500万円  
 業務内容: α ESGの調査・検証・販売、再エネ、蓄電池、蓄電所に関するコンサルティング、耕作放棄地への植樹事業など