

―昨年度は契約数が前年度を上回ったそうですね。

需要が多く、良い結果が出ました。営業では、これまで社員個々の力に頼る部分が大きかったのですが、社としてバックアップしようとCMなどを増やし、知名度を上げる努力をしました。その結果、さまざまところで、社としての信用力がついてきたのではないかと思います。

出雲市斐川町の太陽光発電所が10月に稼働を始めましたし、創業20周年記念のキャンペーンも好評で、式

お客様の満足まで発電したい

TOYOSOLAR

東洋ソーラー株式会社



代表取締役社長

ふじはら かずみ
藤原 一美氏

典ではチーム力の強化など今後の方
向性を確認しました。

―その中で課題も見えました。

大きい案件が増えたため、現場工
事で設置する際の改善点が見つか

ともに課題をクリアしつつ、ノウハ
ウを蓄積できたのも大きいです。

―本年度は何に力を入れますか。

一番取り組みたいことは、会社の
さらなるブランド化。この色を見れ

所（メガソーラー）が稼働予定です
し、その後は、個人住宅のスマート

ハウス化に力を入れていますね。蓄
す。手法は異なっても根本のところ

電池などを活用し、外部から電気を
ながら動いていきます。

―地域との関わりも重視されてい
ます。

会社のイメージ確立に力

りました。それを改革したことで、
総務や営業部門を含めた社内全体で

る、ということころまで、社のイメー
ては、災害に強い環境づくりを通し

て、さまざまな場面での安心感を追
くる若い世代を応援したいですね。

声掛けするなど、個々の家庭との結
び付きを強めています。地域スポー

率が上がりました。顧客や取引先と
10月には江津市の大規模太陽光発電

求したいです。

ツへのスポンサーも続け、未来をつ

く