

バスクリンと入浴セミナー

浴室改修業者と組み特典も

エネジン

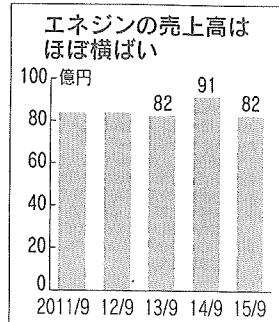
LPガス販売のエネジン（浜松市、藤田源右衛門社長）は販売量を増やすために他社との連携を進める。入浴剤製造のバスクリン（東京・千代田）と組み、入浴方法のセミナーを開催。さらに観光協会やリフォーム会社と組み、浴室改修中のサービスを充実させる。人口減や少子化でガス使用量が減少する危機感を背景に、他社との連携により入浴を促して伸び悩む売上高の増加につなげる。

エネジンは様々な取り組みでガス販売量の増加をめざす

	取り組み	連携相手
2015年8月	定住を促す「はままつ応援隊」発足	仲田建築など
9月	食事の重要性を伝える食育セミナー	バレーボールクラブ
2016年4月	地域情報発信ブログ開設	学生団体
9月	浴室改修支援	興浜名湖観光協会など

LPガス使用減に危機感

第1弾として19日、住設機器メーカーのトクラ（浜松市）の施設を使い、スポーツをする親子向けに正しい入浴の仕方を教える「入浴体験セミナー」を開催する。



秋・冬には高齢者を対象に、脱衣所と浴室の急激な温度変化で体調が急変する「ヒートショック」を防止するセミナーを開く。春には女性向けに美容にいい入浴方法を教えるなど、季節に応じた対策を交えたイベントを年間とその保護者80組を招待する。

バスクリン社員が講師を務め、疲労回復や試合後の体の手入れに適した入浴の仕方を教える。静岡県サッカークラブと組んで、県西部のサッカー少年とその保護者80組を招待する。秋・冬には高齢者を対象に、脱衣所と浴室の急激な温度変化で体調が急変する「ヒートショック」を防止するセミナーを開く。春には女性向けに美容にいい入浴方法を教えるなど、季節に応じた対策を交えたイベントを年間とその保護者80組を招待する。

連携する市内のリフォーム業者が浴室を改装する際の利用を想定する。これまで浴室の改修中は主に近くの銭湯などを使っていた。今回は興浜名湖観光協会（浜松市）と組み、浜名湖周辺の約20施設が協力する予定だ。

企画を提案したエネジン営業企画部の勾坂幸治課長は「単身世帯の増加や少子化が進むと、シャワーで済ます人が増えてガス使用量が減ってしまっている」と話す。

また「同じに危機感を感じていた」と理由を話す。同社の売上高は11年9月期から82億円台から91億円台の間で推移しており、伸び悩んでいる。

エネジンのようなインフラ企業にとって、人口減は販売量の減少に直結する。「モノの販売だけでなく経験やサービスな会社など約20団体と組んでいく」と話す。エネジンのようなインフラ企業にとって、人口減は販売量の減少に直結する。「モノの販売だけでなく経験やサービスな会社など約20団体と組んでいく」と話す。

人口減、販売量に直結

どコトの提供を重視し、地域住民の満足度を高める（藤田源右衛門社長）象に「賃貸仲介の手数料」との思いから、地元企業半額」「住宅着工でエア・団体を連携して人口増

地域の魅力向上へ連携

典が受けられる取り組みを始めた。9月には地元の女性バレーボールクラブと組み、子どもがいる家庭に食事の重要性を教えるセミナーを開いた。藤田社長は「1社で人口減に立ち向かうのは限界がある。他社と情報交換しながら地域住民のニーズを満たし、人口減を食い止めた」と話す。