

業務効率化 & 事業継続計画 (BCP) 公開

業務効率の改善や技術ノウハウは企業の宝。そんな自社の強みをあえて他社に公開する動きが広がっている。「敵塩」のようにも見えるが、城内企業への貢献を中長期の需要拡大や新規顧客の開拓、社員の育成などにつなげる狙いがある。

LPガス販売のエネジン（浜松市）は9月から本社をショールームとして公開。業務効率化や事業継続計画（BCP）の工夫を地元企業の参考にしてもらう取り組みを始めた。

同社を10月下旬に訪れた金融機関職員は「これまで徹底している」と舌を巻いた。文房具から工具、台車まであらゆる物の置き

「企業の宝」共有で需要拡大

場所を明示。使った人は必ず元に戻す決まりだ。商品在庫が入っている段



エネジン 自社の改善提案公開 エコム セミナーで技術開示

エコムのセミナーは定員がすぐに埋まる人気ぶりだ

ボール箱は一部を切り取り、商品の量の確認や取り出しがしやすい。本社の受付には各部署の様子が見られるカメラを設置。来客の訪問先担当者の在席状況をカメラで確認でき、不在時には電話せずに済む。

「これは同社が3年前から「改善提案」として社員

から募ったものだ。優秀な提案や改善策を実施している部署は社内表彰する仕組みで、「現在までに900件超の提案があった」（営業企画部の石川吉昭氏）という。

改善提案の公開は「地元企業の成長や事業継続が中期的に自社の繁栄につながる」（石川氏）として決

から募ったものだ。優秀な提案や改善策を実施している部署は社内表彰する仕組みで、「現在までに900件超の提案があった」（営業企画部の石川吉昭氏）という。

組んでいる発電機や飲料水タンクの備蓄も今夏の台風被害後に関心が高まっているの発見に役立ててきた。そ

のノウハウを公開するのは不利にもなりそうだが、「セミナーでのつながりがバーナーの購入やメンテナンスの依頼に結び付くこともある」（営業部の水江雄飛氏）。

セミナーは毎回、予約開始から数時間で定員が埋まる人気ぶり。今後は顧客企業などに出向く出張セミナーも増やしていく方針だ。

講師を務める営業2課のメンテナンスクループの6人は20代の若手社員が多い。「講師としてしっかりと知識を身に付けてもらうことで、会社全体のレベルアップにもつながる」（水江氏）という。

（伊神賢人）



エネジンは、本社をショールームとして公開中です！
業務効率化や事業継続計画 (BCP) の工夫を地元企業様の参考にしてもらう取組です。是非、お気軽にお問い合わせ頂ければと思います。

エネジン本社代表 053-471-1414

平成30年(2018年)11月27日(火)

日経新聞掲載