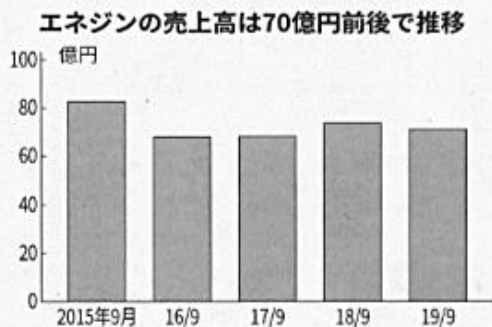


エネジン(株)がコンサルティング事業に参入します！



CSR活動は本業のターゲット層を念頭に実施



LPガス販売のエネジン(浜松市)はコンサルティング事業に参入した。同社が力を入れてきた企業の社会的責任(CSR)活動や異業種との業務提携などのノウハウを生かし、地域の顧客の課題を解決する。人口減少でガス事業の大幅な伸びが期待できないなか、次の収益の柱を育てる狙いだ。

コンサルティングでは、具体的な施策を提案するCSR活動を1つの柱にする。コンサルティング内容は地元の小中学校への訪問貢献を通じて自社の評判を高め、間接的に収益につなげる活動を「戦略的CSR」と呼んでおり、顧客の課題に沿いながら、

CSR活動を後押し 企業に提携先紹介

のほか、町おこし団体の立ち上げなどをしよう提案した。工務店では、地域の潜在顧客との関係が深まり、リフォームの受注が2倍以上に伸びたという。過去最高の売上高にもつながった。

エネジンが「アライアンス」と呼ぶ業務提携も提案する。相手の強みや課題、社会のニーズなどをふまえて提携先を決めるよう企業に提案。CSR活動のほか、商品・サービス開発などに共同で取り組むよう勧める。提携先の紹介ではエネジンがガス・電気事業を通じて静岡県内に築いたネットワークを生かす。PRに課題のある顧客にはメディア戦略も提案する。

これらはエネジンが自社の成長のために過去5年以上にわたって取り入れてきた企業戦略だ。藤田源石衛門社長は「競争が激しいガス業界で大企業ではないだけに、地域での存在感を高め事業に

結びつけてきた」と話す。小学校での太陽光発電の授業や、子育て中の母親向けに暮らしや防災の情報をお届けるセミナーなど、これまでに実施したCSR活動は250回以上このほら。

提携先は杏林堂薬局(同市)など地元企業をはじめ、金融機関や医療機関など幅広い。地道な活動は数字に表れ、営業企画部が1年間に獲得したLPガスの新規契約数は14年(195件)から18年(489件)まで右肩上がりに増えた。

ガス会社のコンサルティング参入は珍しいが、背景にはLPガスの内需縮小がある。エネジンの売上高の6割以上を占める主力事業だが、人口減少で今後の大幅な増収は期待できない。電力事業も今は安定しているが、これらに次ぐ収益の柱を中長期で育てる必要があると判断した。

大手コンサルティング社との競合は予想される。ただ、営業企画部の臼坂幸治次長は「蓄積した実体験や、地域密着で築いたネットワークがある」と強みを説明する。顧客は企業のほか、入学を希望する生徒や学生を増やしたい学

エネジンがコンサル参入 ガス事業に次ぐ収益の柱に

校や地域の魅力を広めた
い観光協会など、幅広く
想定する。
数年後にコンサルティング事業
で、年間1億8000万
円の売り上げを目指した
い考えだ。

長年力を入れてきた、CSR活動や異業種との業務提携を生かし、エネジンでは、コンサルティング業務の参入を致します。
競争が激しいガス業界で、中小企業である当社が生き残るためには、地域の方々に選ばれる会社でなければならないと考えています。
今まで積み重ねてきた当社の活動経験を生かし、同じように悩む企業様へ少しでもお役立ちできるような内容をお伝えしていきます。

令和2年(2020年)8月15日(土)
日経新聞掲載