



エネジンの社員から助言を受ける仲田
建築の仲田伸吾社長（右）浜松市北区で

コンサル事業 エネジンが力

LPガス販売のエネジン（浜松市中区）が、今年から始めたコンサルディング事業に力を入れている。これまでに取り組んできたCSR（企業の社会的責任）活動で培ったノウハウを基に、広報やイベント企画について助言する。既に材木店や工務店など数社の相談に応じており、新たな収益源に育てる考えだ。

エネジンは五年ほど前から、地域貢献を通して企業価値を高め、本業の収益につなげる「戦略的CSR」に異業種と共に取り組む。ドラッグストアチェーンとは、食べたいパンの絵を子どもから募って商品化。住宅メーカーとは、子育て中の女性を対象にした工作教室を開いた。異業種と連携を深めることで、LPガスの新規契約件数は二〇一四年の百九十五件から一八年は四百八十九件と二・五倍に増えた。ただ、今後は人口減少で頭打ちが見込まれるため、

広報やイベント企画 助言

コンサル事業に参入することにした。
住宅リフォームを手掛ける仲田建築（北区）には、地域の菓子店や飲食店と共同のチラシ作りを提案。従来は単独で年に一、二回配布する程度だったが、写真を多用した見やすいチラシを一〜二カ月に一回、新聞に折り込んだところ十件の新規受注につながった。仲田伸吾社長は「客を獲得するには広報が重要だと分かった」と手応えを話す。
エネジンはコンサル事業で数年後に年一億八千万円の売り上げを目指す。匂坂幸治営業企画部次長は「課題を抱えたまま解決できない中小企業は多い。幅広く対応していきたい」と意気込む。（木造康博）