

COMPANY PROFILE

エネジン株式会社 会社案内

暮らしにエネジン



エネジン株式会社

〒430-0907 静岡県浜松市中央区高林5-6-31
TEL:053-471-1414(代表) / FAX:053-471-1250



Energy of eneGene

LPガスや太陽光発電をはじめ、
住宅など幅広い分野で
安心・快適な暮らしを提案します。

地域とエネジンは
一緒に発展していく
仕組みを築きたい。

営業企画部営業企画課 / 太田悠亮

専門性が高いから、
すべての現場が勉強になる。

直販部 浜松中営業所販売II課 / 藤田真由



エネジンは人が魅力、
頑張る意欲が
湧く会社。

営業企画部開発課・営業企画課(事務) / 木下愛里

脱炭素化や
経費削減の提案。
仕事が社会貢献に
つながる幸せ。

営業企画部 係長 兼 電力推進担当 /
早川智浩



ガスも電気も、
お客様が
必要とすることは
すべてやる。

特販部 特需課 課長代理 / 一柳隆伸



地域密着とは、
お客様一人ひとりの
意見を大切に
すること。

直販部 浜松中営業所販売I課 / 加藤佑佳

社名の由来

「エネジン:ENEENE」には、
人(ジン)とエネルギー(エネ:ENE)の
未来を創造(GENEsis:発生、起源、創世紀)
する企業でありたい、という願いが
込められています。
これからも名と体が合致して、
お客様にご満足いただけるよう
社員一同頑張っております。

会社沿革

1950年 10月	浜松燃料株式会社創業(後の株式会社ハマネン)
1957年 9月	丸善瓦斯株式会社創業(後の丸善ガス株式会社)
1999年 11月	株式会社ハマネンと丸善ガス株式会社がLPガス物流部門を分離独立させて共同で花川エネルギーセンターを設立
2004年 1月	株式会社ハマネンと丸善ガス株式会社が共同で新会社エネジン株式会社を資本金9,000万円にて設立 初代社長に萩聡治郎が就任
2006年 12月	代表取締役社長に藤田源右衛門が就任
2009年 1月	伊藤忠エネクスホームライフ関東株式会社と静岡県エリアのLPガス事業統合 営業範囲が静岡県全域となる
2017年 4月	下田営業所を開設
2021年 8月	東三河支店を開設

経営理念

一、保安なくして経営なし

「当たり前」をやり続け、
信頼のブランドを育てる。

一、社員の幸せなくして、成長なし

運命共同体の同志として、
全社員の成長と幸福を追求する。

一、お客様なくして会社なし

心からの「ありがとう」を頂くため、
今、このお客様に全力を尽くす。

一、地域貢献なくして繁栄なし

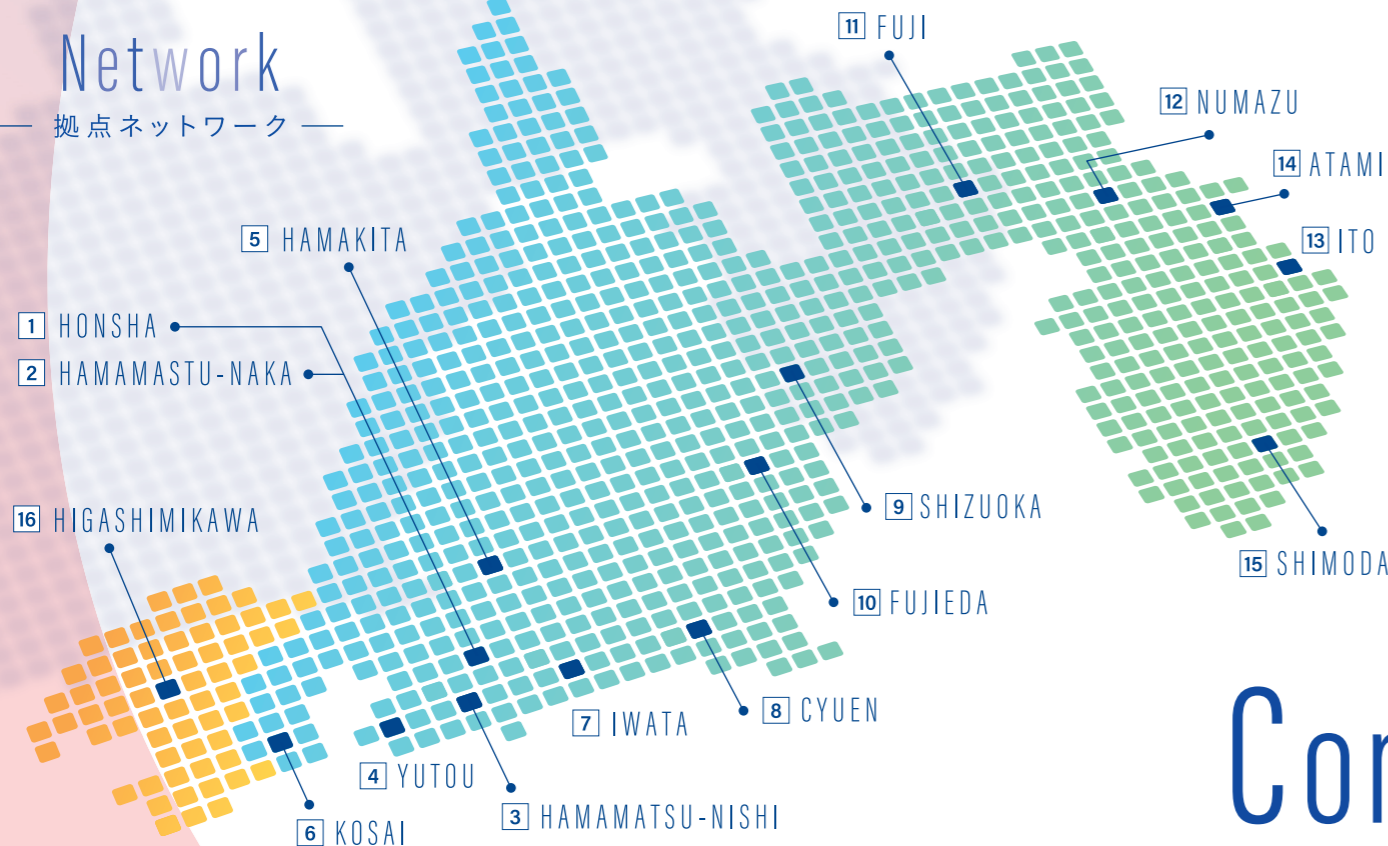
地域と一緒に汗を流し、
地域から親しまれ、地域と共に繁栄する。

一、革新なくして未来なし

自らを変革して、新たな価値を世に送り出し、
次世代に繋いでいく。

Network

— 拠点ネットワーク —



SHIZUOKA

3 浜松西営業所

〒432-8061 静岡県浜松市中央区入野町621
TEL:053-447-1430/FAX:053-449-3633

4 雄踏営業所

〒431-0102 静岡県浜松市中央区雄踏町宇布見8097-7
TEL:053-592-5969/FAX:053-592-9191

5 浜北営業所

〒434-0016 静岡県浜松市浜名区根堅1978-30
TEL:053-583-1511/FAX:053-583-1512

6 ダイイチ湖西営業所

〒431-1414 静岡県浜松市浜名区三ヶ日町三ヶ日904-2
TEL:053-525-1101/FAX:053-525-1102

7 磐田営業所

〒438-0026 静岡県磐田市西貝塚1589-4
TEL:0538-34-2110/FAX:0538-34-2173

8 中遠支店

〒437-1405 静岡県掛川市中400-1
TEL:0537-74-4880/FAX:0537-74-4884

9 静岡支店

〒420-0934 静岡県静岡市葵区岳美19-16
TEL:054-245-3652/FAX:054-245-4311

10 藤枝営業所

〒426-0027 静岡県藤枝市緑町2-1-1
TEL:054-644-1668/FAX:054-644-3534

11 富士営業所

〒417-0801 静岡県富士市大淵2527-17
TEL:0545-37-0770/FAX:0545-35-5551

12 沼津営業所

〒410-0062 静岡県沼津市宮前町10-2
TEL:055-929-8377/FAX:055-921-8144

13 伊東支店

〒413-0231 静岡県伊東市富戸字栗ノ木平1097
TEL:0557-51-1151/FAX:0557-51-3351

14 熱海営業所

〒413-0102 静岡県熱海市下多賀字大神屋敷973-1
TEL:0557-68-3511/FAX:0557-67-2795

15 下田営業所

〒415-0017 静岡県下田市東中13-4
TEL:0558-23-7377/FAX:0558-23-7378

AICHI

16 東三河支店

〒442-0006 愛知県豊川市三蔵子町橋本22-1
ウェルズ21豊川PART I A-5
TEL:0533-80-2000/FAX:0533-80-2003



Company Information

[企業情報]

暮らしを支える エンジンの 7 事業



LPガス事業



環境エネルギー
事業



電力事業



空調事業



コンサルティング
事業



住宅リフォーム
事業



アクアクララ
事業

〔 事業情報 〕

Business Information

業界で初めて
レジリエンス認証
を取得



エンジン株式会社
代表取締役社長 藤田 源右衛門

代表メッセージ

人とエネルギーに、ど真面目です！

エンジン株式会社は、「人（ジン）とエネルギーの未来を創造する」を企業理念として設立されました。

その理念の通り、お客様と社員さんを大切にすることで、設立以来、成長してきました。また、地域のライフラインを支えている矜持を胸に秘め、日々地道に仕事を全うしています。

こうした企業努力が認められ、「第14回日本でいちばん大切にしたい会社大賞審査委員会特別賞」受賞や、エネルギー業界では初となる内閣官房国土強靱化推進室「レジリエンス認証」取得など、数々の功績に繋がりました。これからも基本に忠実に、かつ時代の変化に即応して、着実に発展していきます。厳しくも楽しく、共に汗を流してくれる仲間を募集します。

やりましょう！



事業継続とは、災害や事故により事業活動に影響のある何らかの被害を受けた場合でも、お客様や従業員の安全を図り、重要な業務を中断させない強固な事業活動を指し、そのための具体的な実行計画を事業継続計画（BCP）と呼びます。エンジンは緊急時の行動指針を定め、人的被害・物的被害を最小限に食い止めるとともに、万一業務に支障を来した場合でもあらかじめ計画した通りに行動することで最低限のお客様サービスを維持し、速やかな復旧を図ってまいります。



認証・登録番号
10000002

レジリエンス認証制度とは

内閣官房国土強靱化推進室にて、国土強靱化の趣旨に賛同し事業継続に関する取組を積極的に行っている事業者を「国土強靱化貢献団体」として認証する制度



LPガス事業

エネジンは静岡県全域に広がる供給ネットワークと、半世紀以上に渡り安定的にお客様に届けてきた実績があります。
これからも、お客様の目線に立った新しいサービスを展開し、もっと便利でもっと安心な暮らしのエネルギーを届けていきます。



家庭用ガス

静岡県内全域、および愛知県東部の広域に約50,000件の家庭用LPガス供給を行っています。暮らしに欠かせないガスを安定して供給すると共に、調理、給湯、暖房など、LPガスをさらに便利に快適にお使いいただくために様々な提案を行っています。



業務用ガス

LPガスは飲食店、ホテル、病院、学校などでも重要なエネルギーとして使われています。専門知識と技術・経験を兼ね備えたプロ集団がお客様のご相談に応じ、適切なプランや機器の提案を行っています。



環境エネルギー事業

エネジンは太陽光発電システムをはじめとした再生可能エネルギーを活用しての省エネルギー化・光熱費削減のサポートを行っています。
また、近年の豪雨災害など異常気象による自然災害の激甚化に対し、蓄電システムやV2Hシステムなどを活用した災害に強い家づくり、法人の防災対策をサポートします。



住宅用／産業用太陽光発電システム工事

住宅用から産業用まで、長期間にわたり安定した発電を維持することができるシステムを提供します。



蓄電システム工事

自然災害等の停電時に電気を使うことができる「安心」を提供します。住宅用から産業用まで、幅広いシステムを取り扱っています。



V2Hシステム工事

電気自動車と住宅を電気をつなぐV2H。電気自動車へ蓄えた電気を有効利用し、電気料金の削減と停電対策を実現します。



電力事業

小売電気事業者（新電力）と業務提携し、代理店としてお客様のメリットのある電力提案を行っています。
電気もガスも取り扱うエネジンだからできるお得なプランと、大手電力会社にはない地域に密着した安心感のある電力やソリューションの提案をし、家庭や法人のエネルギーコスト削減をサポートします。



高圧電力代理店事業

供給方法の多様化により、電力購入には正しい知識・理解が必要になっています。お客様に合わせた最適な方法を提案しています。



低圧電力代理店事業

戸建住宅にお住まいのお客様に、電気とガスをセットにしたよりお得なプランを提供しています。



卒FIT(電力買取)代理店事業

家庭の太陽光発電による余剰電力を固定価格で買い取ることを国が保証したFIT制度が満了したお客様に対して、お得な電力買取サービスを提供します。



工業用・産業用ガス

お客様の業種や事業規模、消費量に合わせて、LPガスを中心とした総合エネルギーの提案を行います。



防災対策機器

ポータブル発電機から非常用発電施設まで。企業のBCPを支える災害対策機器をコーディネートします。



オートガス

排気ガスがクリーンで経済性にも優れたLPガス自動車の普及を支えるため、LPガススタンド事業を行っています。



災害対応システム

通常の使い方でもエネルギー備蓄を兼ねる、LPガスを使った災害対応システムです。



空調事業

一般家庭のルームエアコンから、オフィスのエアコン、工場の空調、ガスヒートポンプ (GHP)、三次元測定室の特殊空調まで、多種多様な環境に合わせた空調を提案。累計販売台数12万台以上、60年以上に渡る空調販売で培った知見をもとに、お客様の課題解決をサポートをします。また、環境保護に重要なフロンガス回収や一部修理も自社で対応し有資格者が問題解決します。



家庭用 ルームエアコン

新築工事から取替工事、移設工事まで、お客様の希望に応じた空調をプロの目線で提案します。



店舗用空調機

事務所、飲食店、工場、テナントなど、空間や業種にあった最適な空調を企画・施工します。修理、メンテナンスにも対応します。



フロンガス回収

環境保護のため、有資格者がフロンガスを適切に回収します。少量な物から特殊冷凍機まで、フロンの困りごとに対応します。



住宅リフォーム事業

あらゆる住宅リフォームをお客様のご要望やご予算に合わせて最適なプランを提案しています。幅広いメーカーのリフォームクラブ店に加入し、最新の住設機器をメーカーに認められた確かな技術で施工できることが強みとなっています。設計から施工、アフターサポートまで、全ての工程をエネジがサポートするため、お客様の理想の住い実現することができます。



水廻り改修工事

キッチン、浴室、洗面、トイレなど、水廻り空間を快適にするリフォームを提案・施工します。



外構工事

駐車場造成、カーポート設置、フェンス設置、外用手すり設置など、周囲の環境に合わせた最適なプランを提案します。



塗装工事

一般住宅や集合住宅、工場や倉庫などの外壁塗装を行います。その他にも、木製フェンスなど、ご要望に応じて様々なものへの塗装にも対応します。



コンサルティング事業

「地域貢献型SDGsを活用した自社のブランディング」、「パートナーシップを活用した相乗効果」、「広報戦略を活用したマーケティング」など、自社の活動を通して得たノウハウをベースにしたコンサルティング事業を行っています。

企業が抱える課題を解決し、競合他社にはない魅力を創出し、独自のポジションをつくり上げるサポートを行います。



各種セミナーの開催

採用セミナーなどのコンテンツも取り揃えています。



産業視察ツアーの開催

国内外の幅広い方々に視察をしていただくツアーを開催しています。



アクアクララ事業

全国展開している宅配水ブランドの「アクアクララ」を供給しています。プロパン事業者として浜松を中心とした静岡県西部に広がるネットワークを活用して、暮らしに欠かせない大切な「安心でキレイなおいしい水」のサービスに取り組んでいます。災害時の備蓄水としての活用や、熱中症予防など健康維持のための活用などの啓蒙活動も行っています。



お客様の声に応えるサービス

お客様の利便性を最優先にしたサービスを行なっています。サーバーは、100%全交換をしており、サーバー技術資格を持つ専任スタッフが作業を行います。



子育て応援プラン

子育てで世帯を中心に割引プランを用意しています。ミルク作りのお湯とちょっとした水分補給に、美味しく健康的な水を家族みんなでお使いいただけます。

社会のために、SDGsの実現のために、
地域に密着したインフラ会社だからできる活動を行っています。
他企業と共同での企画も多く、コラボレーションの輪が広がっています。

- 1.貧困をなくそう / 2.飢餓をゼロに / 3.すべての人に健康と福祉を / 4.質の高い教育をみんなに / 5.ジェンダー平等を実現しよう / 6.安全な水とトイレを世界中に / 7.エネルギーをみんなに。そしてクリーンに / 8.働きがいも経済成長も / 9.産業と技術革新の基盤を作ろう / 10.人や国の不平等をなくそう / 11.住み続けられるまちづくりを / 12.つくる責任、つかう責任 / 13.気候変動に具体的な対策を / 14.海の豊かさを守ろう / 15.陸の豊かさを守ろう / 16.平和と公正をすべての人に / 17.パートナーシップで目標を達成しよう

1 子育て世代 3 4 11 12 17

子育てや料理を学べる
「ママゼミ」

「子育て世代を応援し、浜松を盛り上げたい」という思いから集まった浜松の企業による子育て支援活動を行っています。子育てや料理、親子で楽しめるワークショップなど、様々なテーマで定期的開催しています。参加者が交流し、つながる場にもなっています。



子どもたちもママと一緒に

2 子育て世代 4 11 12 17

商品化されてお店に並ぶ
「パンの絵コンテスト」

幼稚園、こども園に通う子どもたちに「食いたいパン」の絵を描いてもらう企画です。選ばれた作品は、杏林堂薬局のパン工房ナチュラルにて期間限定で販売されます。創造力を育み、達成感や喜びも得ることのできる夢のある企画です。



「想い」を自由に表現

4 小学生 4 11 12 17

デザインした「パッケージ」が
お店に並ぶ！

浜松市内の小学生を対象に「浜松」をテーマにしたデザインコンクールを開催しています。選ばれた作品はお菓子のパッケージデザインとなり販売されます。作品が見られる喜びを感じることで、また、自分が生まれた地域を知り、好きになってもらうことを目的としています。



優●賞受賞者は表彰式に出席

5 小学生 4 7 11 13 14 15 17

エネルギー問題への
関心を生む「太陽光授業」

子どもたちがエネルギー問題を考えるきっかけを作るために、小学校で「太陽光授業」を行っています。エネジン社員が学校へ出向き、太陽光発電システムの組み立てや設置をし、発電した電気を使用してモノを動かすことでエネルギーについて学びます。



実際にパネルを組んでみます

6 中学生 3 4 11 17

専門家による指導を受けられる
「部活動サポート」

運動部を中心に講師を派遣し、セミナーや実技指導を行っています。教諭だけでは指導しきれない専門性の高い内容を学ぶ機会をつくることで、教諭の負担軽減や学校のブランディングアップ、また生徒のモチベーションアップにもつながっています。



いざ実践！

7 高校生 4 8 11 17

地元企業の魅力を発信する
「高校生授業」

エネジン社員が講師となり高校で授業を行っています。高校生が地元企業を取材し、ブログや紙媒体で地域に発信します。地元の優良企業を知ることが、人口流出防止やUターン推進につながると考えています。企業にとっても自社の地域へ浸透や将来的な人材確保に繋がるメリットもあります。



8 中高年・高齢者 3 4 8 11 17

健康寿命の延伸につながる
「健康セミナー」

健康寿命を延ばすための健康セミナーを開催し、地域の健康増進に努めています。血管年齢や骨密度測定などの健康測定を行い、健康寿命を考えるきっかけ作りを提供します。また、日頃の食生活や運動週間の見直しを図り、元気に長生きできる住環境を整えます。



3 子育て世代 4 5 8 9 11 17

エネジンの
テレビCMに出演！

「え〜ねじんじん、えねじんじん♪」のフレーズでお馴染みの、エネジンのテレビCMに出演できる企画です。出演団体の認知度向上やブランディングアップとしても貢献しています。



多くの団体に出演いただいています



とことん地域にこだわるエネジんで若手社員は、
どんな想いで働いているのでしょうか。
「うちの会社、ここがちょっと変わっているかも」
「次の時代に求められるガス会社の形ってなんだろう？」
リアルなエネジンを語っていただきました。



OUR STORIES

若手エネ人材が 今、エネジンに思うこと！

Life and enegene STORIES

先輩社員の皆さんが、
エネジンを選んだ理由とは？

太田：私は、素直に「人の良さ」に惹かれました。最終選考前の営業同行の際、同行させていただいた先輩がめちゃくちゃいい人だったんです。採用担当だった加藤さんのサポートにも、とても助けられました。いろんな社員さんとお話する中で、若手を温かく応援してくれる会社だなと感じられたのが、一番の決め手でした。

加藤：太田君が入社した年はコロナ禍の真っ最中だったので、採用する側も大変な時期でしたが、こんなふうに言ってもらえるのはすごく嬉しいです。そういう私も、入社の手は新



村越 百恵 《入社 2019年》

所属 / 営業サポート部総務経理課

中途入社。一般ご家庭のお客様からの電話対応や請求書作成など、業務内容は多岐にわたる。休日はインドア派で、お菓子づくりがマイブーム。

古橋 樹 《再入社 2022年》

所属 / 静岡支店開発課

新卒として入社後、一度退職し、再び当社へ転職。現在は富士市・富士宮市エリアで不動産会社や工務店等の新規顧客の開拓を担当。4才になる一児の父。

加藤 佑佳 《入社 2016年》

所属 / 直販部浜松中営業所販売1課

新卒入社。直販部浜松中営業所で営業を担当。入社後、営業企画部、新卒採用担当、開発課など、複数の部署を経験。休日は「何もしないをする日」としておうち時間を満喫。

太田 悠亮 《入社 2021年》

所属 / 営業企画部営業企画課

新卒入社。入社当初は三ヶ日町のガス直販の営業所で経験を積み、2年半後に営業企画課に配属。休日は社会人ソフトボールリーグで選手として活躍中。



計画有給(5連休)を取れるので家族旅行を楽しみにしています。



休日の過ごし方

を共有できるというのは大きな魅力です。周りの人もさまざまな経験を積んでいるので、わからないことを誰かに質問したとき、その人が答えられなくても「この分野はあの人が詳しいよ」という感じで、適切な人につながるネットワークができています。

古橋：長年同じ仕事をしていると、どうしても飽きてしまうこともあると思うんですよ。でも、エネジンは新しいことに挑戦する機会が豊富なので、常に刺激を得られますよね。

太田：それに、会社全体の底上げにもつながると思います。全く異なる部署を経験していくことで総合力を養えば、どの部署でも活躍できる人材になれます。新入社員が入ってきたときも、自分の経験を生かして、より幅広い知識を教えられますよね。そうやっ

エネジンのここがユニーク！
どんなところ？

村越：異動が多いのは、うちの会社の特徴かもしれませんね。

加藤：そうそう。基本的には3年くらいのスパンで、どの部署も人が入れ替わります。

村越：その度に業務内容がガラッと変わるので、もちろん慣れるまでは大変だけど、いろんな経験を積んで、それ

初めての事務職で右も左もわからない中、周りの先輩方が0から積極的に教えてください、とても恵まれた環境で経験を積むことができました。それから1年くらい働いて、上司の勧めで採用試験を受け、無事正社員になることができました。

だいたんです。周りの方々のサポートのおかげもあり、もう一度ここで挑戦させていただけることになりました。エネジンには互いに協力して高め合う風土があるので、すごく居心地がいいです。そして何より、休日が多いのも魅力。今はもうエネジンに骨を埋める覚悟です(笑)。

村越：私は以前、ホテルのホールスタッフとして働いていましたが、事務職に挑戦してみたくなり、最初は派遣社員としてエネジンに入社しました。

卒採用時にかわいがってくださった先輩の存在でした。インフラを担う会社ということで、「安心して働き続けられそうだな」という思いもありましたね。

古橋：「人の良さ」については、4人の中で私が一番実感しているかもしれません。実は私、エネジンに入社して、一度転職しているんですよ。でも色々悩んだ時期があって、そんな時に当時一緒に働いていた上司や仲間から「戻ってこいよ」と声を掛けていた



休日の過ごし方

休日は家で何もしない時間が1番好きですが、音楽フェスも楽しみ。

て全社員でスキルを磨いていけば、おのずと会社全体の業績がよくなっていくのかなって、個人的には考えています。

村越：エネジンでは「人に仕事を付けるのではなく、仕事に人を付ける」という言葉がよく使われますよね。社員一人ひとりがさまざまな経験を積んでいると、引き継ぎの際のマニュアルなども洗練されていくんです。マニュアルの中で、いろんな人のいろんな経験が共有されるので、業務の属人化を防ぐことができます。

加藤：他にも「ドマジメ宣言」とか、エネジンにはユニークな共通言語が多々ありますよね（笑）。

太田：お客様から電話をいただいたら、30分以内にアクションを起こすと

か、給湯器が故障してしまったご家庭に、中古の給湯器を仮設するとか、お客様対応の心構えを箇条書きにしたアレですね（笑）。

古橋：エネジンの社員はみんな「ドマジメ宣言」が染みついてます（笑）。

地域の人に伝えたい！
エネジンの想いとは？

太田：ガス会社って、一般的には「ガスを供給する会社」くらいのイメージしかないと思います。でもエネジンでは、地域貢献活動や社会問題解決など、SDGsを絡めた事業にたくさん取り組んでいるんです。地域に根ざして

いろんなことに挑戦している点は、他社に負けない強みですね。

加藤：ガス事業一つをとっても、しっかりと地元で拠点置いて人や設備を配置しているので、迅速かつ丁寧な対応ができます。「ドマジメ宣言」にある「30分以内のレスポンス」も、エネジンだからこそできることなんですよ。

古橋：ガスにも地域ごとに相場がありますが、エネジンは価格の面でもメリットを感じていただけるよう工夫しています。その上でドマジメ宣言を掲げていますから、安心してガスを使っただけの自信があります。

村越：全国区の企業さんだと、電話での問い合わせ時に自動音声ガイダンスになることが多いと思います。でも、



エネジンでは必ず人が出るようにしているんです。お困りごとがあるときには、事情を直接伝えてすぐにレスポンスをもらえたほうが安心しますよね。アフターサービスにも力を入れていて、たとえば、ガス機器以外にもエアコンの不調などご連絡をいただくことがあるのですが、弊社で取り扱う製品でなかったとしても、まずはお客様のもとへ足を運ぶようにしています。そうやって、お客様のお困りごと全般に対応しているところは、他社にはない強みではないでしょうか。

加藤：地域のインフラを担う会社として、もちろんBCP対策にも力を入れています。弊社の拠点にはガスの発電機を設置していて、災害時には地域の方々に使っていただけるようになっています。

村越：自社のBCP対策だけでなく、地元企業さんや子どもたちに向けたBCP啓発活動にも取り組んでいるところが特徴的ですよね。

だからここで働き続けたい！
社員目線のエネジンの魅力とは？

加藤：先ほど村越さんが言っていたような「仕事に人を付ける」ことが徹底されているので、平日に誰かが休んでも、お互いにフォローし合える体制が整っているところも、当社の良さですね。いわゆる「ダブルキャスト」や「トリプルキャスト」という形で、誰でも仕事が代行できるようになっているから、働きやすく、休みやすい。実

は私も、来週から新婚旅行に行くのですが、何の心配もなく「あとは頼んだ！」と言って、部署の仲間に業務を任せられます（笑）。産休や育休を取得した場合は、復帰後のキャリアについても親身に相談に乗ってもらえるので、うちは育休からの復帰率が100%なんですよ。

古橋：評価制度も整っているのも、モチベーションが保ちやすいです。「これだけ頑張ったら、こういう評価になる」という具体的な指標があると、仕事のやりがいが増しますよね。

村越：私は、業務上必要な資格だけでなく、自分のキャリアのために取りたい資格があるときも、積極的に後押ししてくれるのがいいなと思います。数年前から、私のような事務職員もキャリアアップを目指せるようになり、さらに働きがいが増しました。

太田：とにかくエネジンは、自分のやりたいことや目標をめっちゃ応援してくれる会社です。私のような若手でも、挑戦したいことがあれば必要な環境を整えてくれたり、活動の場を広げてくれたりするので、本当に働きやすいです。

村越：そういえば、去年から全社員が社長と一対一で面談できるようになりましたよね。あのおかげで、さらに提案しやすい環境になったと思います。

私はトイレの老朽化を社長に直々に相談したら、来月から早速工事が入ることになりました（笑）。

加藤：私は、もっと女性がキャリアアップしやすくなるよう、男性が主力の部署にも積極的に女性を導入すべきだと提案しました。すると、本当に会社が動いてくれたんです。私が現在の部署にいるのはそのおかげで、今すごく働きやすいです。

太田：入社時から営業企画志望だったのですが、面談の時はまだ別の部署にいたので、営業企画をやりたいと改めて伝えたら、「入社時からやりたがっていたね」と社長が覚えていてくださっていたんです。その後の人事で営業企画部への配属が決まり、本当に感動しました！

古橋：私は、一度辞めてから戻ってきたばかりだったので、社長との面談では「どの部署でも頑張らせてください」と伝えました（笑）。

若手社員・中堅社員が抱く
未来の夢と野望とは？

太田：脱炭素社会が進み、ガスの需要が少しずつ減っていく中で、エネジンが単なるガス会社に留まらないよう、私たち営業企画部では今、新しい事業に取り組んでいます。具体的には、空き家問題などの地域課題を解決しながら、ガス設備の受注獲得などの収益化につなげることで、地域とエネジンと一緒に発展していくしくみづくりです。今後もこうしたSDGs活動を通し、エネジンが単なるガス会社でないことを広めていきたいと思っています。そして、いつか自分が発案した取り組みがメディアに取り上げられて、社会に何かを発信できる人材になりたいです。

加藤：地域密着企業であり続けたいという想いは私も同じです。そのため



休日の楽しみは
お菓子づくり！
家族からも好評です。

に、営業職としてまずはお客様一人おひとりの意見を大切にしていきたいです。それと同時に、今後は私も家族が増えたりするかもしれないので（笑）、プライベートも充実させていきたいと思っています。

古橋：私の仕事は、新規顧客を増やすことですが、単なるお客様を増やすのではなく、エネジンのファンを増やしていきたいと思っています。そのためにも、新たにつながったお客様との関係性を密にしていきたいですね。私もお客様お一人おひとりと真剣に向き合う中で、着実にステップアップしていきたいと思っています。

村越：私は今、会社の中でいちばん大きな部署に属しているので、ここでの仕事をきちんと覚えれば、どの部署に行ってもエネジンの事務員としてしっかりと役目が果たせるようになると思うんです。だからまずは、目の前の仕事をちゃんと習得していくこと。そして、過去の自分のような新人が入ってきたとき、何でも教えられるような先輩になりたいですね。



土日は
社会人ソフトボールで
静岡県内で
飛び回っています。



木下愛里

所属/営業企画部 開発課・営業企画課(事務)

入社/2023年

私はこれまで、派遣社員としていろんな会社を転々としてきましたが、エネジンに出会い、「ここで長く働きたい」と強く感じて正社員になりました。エネジンには、他の会社にはない「居心地の良さ」を感じます。相手を自然と気遣える人が集まっているので、わからないことがあるときも、すぐ聞きやすいです。私の仕事は、書類作成業務を主として営業職の皆さんをサポートすること。お客様とのお取引で扱う書類にミスがあると、会社の信用に関わってくるため、一つひとつの作業を入念に行っています。お客様と直接お会いするような表立った仕事ではありませんが、エネジンでは、1年に数回「線の下力持ち」と題して、優秀な事務員を評価してくれる制度もあるので、やりがいを実感しながら動いています。

直販部では、一般のご家庭への営業や、「給湯器が故障した」「コンロの火が付かない」といったお困りごとの解決業務を行っています。お客様のお宅を訪問して、最初にお困りごとに対処する仕事なので、直接「ありがとう」と言っていたくれる機会が多く、その度にやりがいや喜びを感じます。一方、専門的な知識や技術を要する難しい仕事でもあるので、一つひとつの現場で、先輩の背中を見ながら一生懸命勉強しています。直販部の女性営業は現在、私を含めて2人だけなので、もう少し仕事に慣れてきたら、より多くの女性が活躍できる職場づくりに注力したいです。そんな私のモチベーションの源は、入社以来一緒に頑張ってきた10人の同期たち。休日に同期と飲みに行くのが、一番のストレス解消法です(笑)。

藤田真由

所属/直販部

入社/2020年

eneGene PEOPLE

ライフラインを守る仕事と真っ直ぐ向き合い
お客様に「いつもの笑顔」をチャージする

エンジンの

人と仕事。

一柳隆伸

所属/特販部 特需課

入社/1997年

特販部特需課では、工業用・業務用など、ガスの使用量が特に多いお客様を担当しています。最近では、BCPの重要性の高まりに伴って、非常用発電機の販売業務も増えてきました。異動が多いエネジンの中で、私は、特販部特需課に11年、太陽光パネル事業の部署に11年在籍するなど、専門的な部署を長く経験してきました。おかげさまで、持っている資格の数は気づけば30以上。ガス会社なのに、電気に関する資格のほうが多いかもしれません(笑)。最近では、これらの専門知識を生かせる場面も増えてきて、いっそうやりがいを感じます。何年働いても、お客様のお役に立てたと実感したときの喜びや、難しい案件を終えたあとの達成感、そして、エネジンのアットホームな社風は新人時代から変わりません。

以前は商社会社に勤めていましたが、東日本震災で身近な人が被災されたのを目の当たりにし、災害に強い仕事がしたいと考えて当社に転職しました。入社後、まず驚いたのは「経営者との距離の近さ」です。社長から直接指示があったり、社員の誕生日には自宅に食事券が届いたり、堅いイメージのあるガス会社とは異なる一面を感じました。現在は、営業企画部に所属し、お客様の脱炭素化や経費節約のお手伝いをする傍ら、一般のご家庭向けに節約術をレクチャーする講師役も務めています。自分が正しいと思ったことを行動に移しやすい環境なので、やりがいもひとときわです。また、当社は有休が取りやすいのも魅力の一つ。なかなか予約の取れないイベントや宿泊施設は、平日に休みを取って行くようにしています。

早川智浩

所属/営業企画部 係長兼電力推進担当

入社/2012年