

エンジンがコンサル参入

ガス事業に次ぐ収益の柱に

LPガス販売のエンジン（浜松市）はコンサルデ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。

コンサルディングでは、具体的な施策を提案するCSR活動を1つの柱にする。コンサルディング内では、なかでも地域への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、離れに頼む市内の工務店顧客の課題に沿いながら、向けには、イベント開催



CSR活動は本業のターゲット層を念頭に実施



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するよう提案した。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。

エンジンが「プライアンス」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うまく活用し、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ンジンがガス・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。

これらはエン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。藤田源石商社社長は「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る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するセミナーなど、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（岡市）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事業参入は珍しいが、背景にはLPガスの内需縮小がある。エンジンの売上高の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。

大手コンサル会社との競合は予想される。ただ、営業企画部の田中幸治次長は「蓄積した実績や、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

い観光協会など、幅広く想定する。数年後にコンサル事業で年間1億8000万円の売り上げを目指したい考えだ。