業態変革へ知見公開

第2回チャレンジクラブ。長野県内のLPガス販売事業者約30人が参加した

エナキス 超系列で経営勉強会

独自企画や規律も

エナキス（本社・上田市、長瀬吉夫社長）は7月23日、松本市の信州スカイパークで第2回チャレンジクラブを開いた。全6回で構成する経営勉強会で来年3月まで行う。系列を問わず募集し、長野県内の販売事業者ら約30人が参加した。エナキスが蓄積した具体的なノウハウや資料を公開し事業環境の変化に対応できるよう後押しする。

チャレンジクラブは約30年前、前身の長野プロパンガス時代に開催していた経営勉強会の名称。当時はLPガス業界に特化したコンサルタントの田村貞男氏が講師を務めており、長瀬社長も田村氏の薫陶を受けた。

県内業界は目まぐるしく情勢が変化しており、販売店各社の支援を目的に四半世紀以上を経て復活させた。新生チャレンジクラブの講師は、田村氏の愛弟子であるNPGホールディングスの鈴木俊郎氏。会津ガスに勤務していたころに田村氏から学んだ。

鈴木氏は第2回の同日、「営業力は伝達力」の原則に基づいた営業手法を解説したほか、「活用可能な各種資料説明」と「（展示会ではない）感謝フェアをやってみよう」をテーマに講演した。エナキスの営業マンハンドブックを公開し、各資料を使用する考え方、場面、効果的な活用事例なども詳説した。さらに同社独自に構築した顧客向け会員制度「ソラノイロクラブ」を紹介した。県内約800の加盟店で優待を受けられるサービスで、他社との差別化やサービスの強化、自社のPRなどの機能を発揮している。県内ではエナキス以外のLPガス事業者は加盟していないサービスだが、参加者限定で自社の顧客に提供できるスキームを提案した。

長瀬社長は「世の中の大きな変化とともに業界も変わってきており、商売も変えないといけない。そのためには自分たちの考え方も変えねばならない」と同クラブの理念を語った。田村氏の言葉「商売は会社の大小ではない。優勝劣敗である」を引用し「大きいところが勝つのではなく、お客さまとコミュニケーションをとりサービスを提供している会社が残る」と話した。

増澤秀一取締役営業本部長は「講義の内容は『真のサービス会社になる』こと。真に人のお役に立つ心を持ち、形にして実践する。例えば礼状の書き方やタイミングなど、いかにお客さまを愛することができるか。そのベースのうえで、お役に立つ機器の紹介の仕方などを紹介している。私たちも『講義に参加されている方々のお役に立ちたい』との強い気持ちだ。皆さんは真剣な眼差しで受講されている。その真剣さが互いのシナジーを生み、実を結ぶ時が必ず来ると確信する」と手応えを示した。

今後は9日、11月6日、1月16日、3月12日に開催する予定。第3回は給湯器の営業、LTV（ライフタイムバリュー）、顧客獲得（新築、電化再切り替え、その他）をテーマに開く。途中回からの参加申し込みも受け付けている。