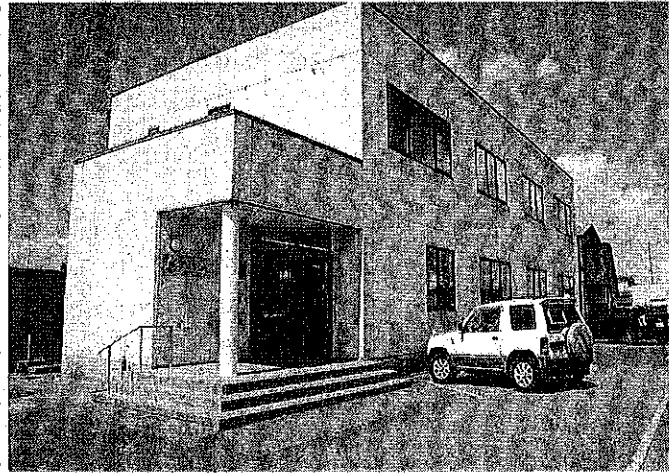


次代見据え株式会社化

LPG併燃車 横浜市に拠点新設 宅配水拡販へ

高田屋 湯沢市



昨年9月に改組し新機軸を打ち出す高田屋



高橋弘隆社長

高田屋(高橋弘隆社長)はエネルギー自由化による事業環境の変化を

背景に、燃料販売中心のかかわる商品やサービス業態からの脱却を目指しを提供する事業者を目指している。高橋社長は「長年かけて地域の中で築いてきた信頼や信用をさらに

強化なものにし、その関係者を基盤にして、エネルギーだけでなく暮らしに顧客数は2800戸、卸

売を含めたグループ全体の消費者規模は8800戸。昨年9月に合名会社から株式会社へ改組し、次々と新機軸を打ち出している。

昨年9月、フリーペーパーの発行を始めた。誌名の「りるはす」は、「ree」新たに「ro」ハス

生活」を組み合わせた造語。LPGガス事業のほか湯沢市内で薬店を経営し

情報を載せている。隔月で1万5千部発行し、同社グループの顧客に配布するほか、飲食店やスーパーマーケット、事業所などにも置いている。フリーペーパーの発行は、地域との関係を強化するの狙い。

ガス外事業として2014年からコスモスベリーの加盟店となり家電販売を行ってきたが、新たに水、電気、ホームセキュリティを商材に加えた。15、16年にかけて

オートネットと丸紅新電力、セコムと代理店契約を交わして準備を進め、この4月から本格的に営業を開始した。

4月、横浜市に宅配水とLPGバイフューエル車の営業を行う横浜オフイスを設けた。水はウォーターネット、LPGバイフューエル車はケイテックのキットを装着した車両を販売する。オート

若手社員の人材育成を兼ねた試みでもある。営業担当の内田凌介氏がショールームの運営を担い、加藤社長や上司の遠藤英彦営業部長らがそれを見守りサポートする。内田氏は「会社が攻めの姿勢で前を向いている。ショールームも守りに入らず、常に動かしている。シニアや女性の視点を取り入れ、よりお客さまに近い場所から快適な暮らしを届けたい」と意気込む。当面は週平均10組の来場を目標に掲げ、取引基盤の拡充につなげていく考えだ。遠藤部長は「LPGガスを柱に、総合エネルギー事業者として幅広いユーザーにエコライフを提案していく。困り事は『まず大洋さんに』と言われる会社でありたい」と語る事業と組織の体制整備を進めていく考えだ。

「世間の感覚が大きく変化している。これに合わせて、経営者の感覚も変わらなければならぬ」と高橋社長。「事業の方向を大きく変えるような変革にはスピード感が大事。そのためには同時に組織も変える必要がある」と語る。世代交代のタイミングを生かし、引き継ぎ次代に対応できる事業と組織の体制整備を進めていく考えだ。