

新事業創生のヒントは、お客様とのコミュニケーションから

LPガス販売を通じてお客様のお困りごとに対応する中で、業務用厨房などから排出される油分や残渣を回収するグリストラップ事業が柱として成長。

Case # 1 : アイエスジー株式会社 (本社 : 千葉県船橋市)

背景・課題

将来の企業経営の安定を考え、本業のLPガス販売に加え柱となる事業が複数必要であると考えていた。

取組内容及び効果

【きっかけ】

現会長が就任した30年程前より、LPガス販売事業1本からの脱却を目指し、新たなビジネスの展開を検討していた。新規事業創生の基本は、本業との親和性があること。そんな時、お客様との対話からヒントが生まれた。

【取組内容】

- 昭和42年にLPガス販売に本格参入後、現在はガス機器・住宅設備機器の販売・施工、ガス配管設備の設計・施工、冷暖房設備の販売・施工、家庭用燃料電池設備の設計・施工、太陽光発電設備の設計・施工、LPガス容器の検査業務。その後、住宅リフォーム事業、グリストラップ清掃事業、電気小売事業等多角的に事業を拡大。
- 住宅リフォーム事業とグリストラップ清掃事業については、LPガス販売を通じてお客様のお困り事に対応する中で事業の柱として成長しつつあるところ。
- さらに、環境保全活動を全社一体となって取組み、2020年に「エコアクション 2.1」を取得。省資源や省エネの推進、廃棄物の削減及びリサイクルの推進など環境活動レポートを公表し、地域から信頼される企業を目指している。

【取組による効果】

- 時代の変化に適応し、会社を発展させることができた。
- エネルギー事業に加えて住宅リフォーム事業、グリストラップ清掃事業、環境保全活動を展開することにより、お客様の暮らしやビジネスの促進をサポートしながら地域社会の発展に貢献。

今後の展望

- 柱となる事業の理想の数を5つとして掲げ、ブランドコンサルティングなど、現在も様々な新規事業を展開中。



グリストラップ清掃

グリストラップとは？

業務用の厨房などから排出される油分や残渣（ゴミ）を分離させ、下水へ流出させないための設備。

グリストラップの汚泥と廃油は、産業廃棄物となるため、専門の産業廃棄物処理業者に依頼して処理する必要がある。