

エネルギーを「創り、配り、貯め、減らす」

多彩な事業通じて地域密着

アポロガス(福島市) 相良元章社長

今年5月に社長に就任し、若手社員の育成を踏まえた働き方改革に着手している。

県内企業においては、少し元気がないと感じている。中央からの大手企業の攻勢により、会社のれんは変わらないが中身は変わってしまった地元中小企業も少なくない。さらに、エネルギー間の競争激化により市場を取り巻く環境は厳しさを増すばかりだ。

こうした状況は、価格の競争や決定力に影響を与える要因として危機感を感じる。また、オール電化への切り替えはほかの都道府県に比べ緩やかだが、徐々に進行している。

ガスのみの接点だと、お客さまがいったん離れてしまうとなかなか戻ってこない。このため、お客さまとの接点を多く持つことが地域と密着できる一つの方法と考えている。

例えば、当社は電力小売業の「ふくしま新



電力」、インターネット事業、太陽光発電事業などもある。家を建築するまでのインフラ事業の分野に至る領域まで全てフォローしていることで、多様な接点をつなぎ守ることができることが強みだ。

福島県は、2040年を目標に再生可能エネルギーで県内のエネルギーを全てまかなう高い目標を掲げている。取り組みの呼びかけに応え、太陽光発電事業への積極的な取り組みや風力発電事業にも参画している。再エネ全般の電源開発を推進し、さらにエネルギーを「創り、配り、貯め、減らす」というサイクルの一通貫を当社で行うことで、比率を上げていきたい。

今後は、地域密着企業として一人ひとりのお客さまとの関係を深めていく。そのため力スタマーセンターを新設し、電話対応や請求業務などの事務処理を一括で行う予定だ。窓口を1カ所に集約することで、生産性の向上を図るとともにお客さまへの対応クオリティ向上を目指す。

各セクションの情報一元化し、グループ会社のシナジー効果をより強化していく。

2019年(令和元年) 8月19日

フタバ新聞