

エネクスグループの強み

設立以来、一貫してエネルギーの安定供給という使命を追求し、相乗的に顧客基盤の維持・拡大と商材の多様化を実現してきた当社グループは、持続的な企業価値向上につながる独自の強みを蓄積してきました。今後も経営理念「社会とくらしのパートナー」に基づき事業を継続していく中で、強みのさらなる増強を目指します。



商材を拡げる

つなげる

顧客基盤を拡げる

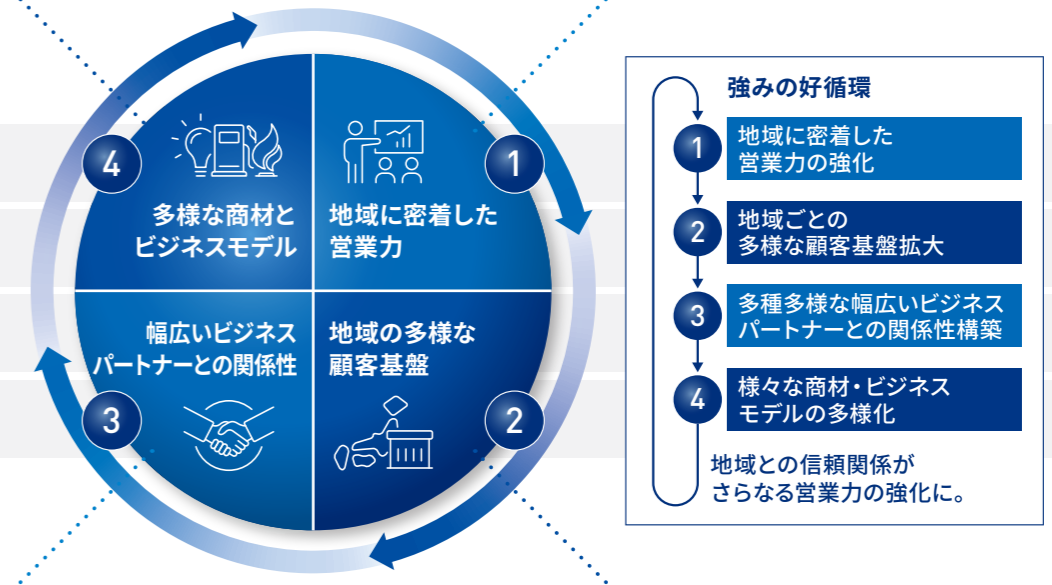


多様な商材と ビジネスモデル

エネルギー商社というポジションは、製造設備への投資を抑制でき自社製品への縛りもありません。「エネルギーをお届けする」という使命に基づき、ニーズに合わせて多様なエネルギー商材を柔軟にワンストップで提供することが可能です。例えば、電力事業では、当社グループが所有する発電所で発電した電力に加え、大手電力会社からの調達チャンネルも有しています。また、代替エネルギーや各種新規事業の創出により、変化の激しい経営環境下でも持続的に企業価値を高めていけるビジネスモデルとなっています。

地域に密着した 営業力

当社グループは、地域に根差した事業展開を行っています。各地域は、それぞれ大都市圏とは異なる社会課題を抱えています。地域に密着した営業を徹底し、現場でつかんだニーズにきめ細かくお応えすることで、新たなビジネスを生み出すとともに、顧客基盤をより強固なものとしてきました。少子高齢化等の社会構造の変化を背景に、多様化が進む社会課題を新たな商機と捉え、現場力のさらなる強化を進めています。



幅広いビジネス パートナーとの関係性

築き上げてきた幅広い販売チャンネルに加え、エネルギー商社という柔軟性を活かし、多種多様な他業種の大手企業や地方自治体など様々なビジネスパートナーとの協業を進めています。石油・LPガスからクリーンエネルギー、そして生活を支える様々なサービスにおいてWin-Winの関係を築き上げ、地域ごとのニーズに応じた商品・サービスの提供につなげています。

地域の 多様な顧客基盤

当社グループは、全国1,610カ所のCSを通じた販売ネットワークを構築するとともに、全国約3,000カ所の事業所で法人向けエネルギーを、150万軒のご家庭にガスをお届けしています。こうした顧客基盤は、当社グループに安定収益と新たな商機の発掘をもたらす、重要な基盤と言えます。誠実な顧客対応の徹底に加え、地域ごとの多様な商材の提供とパートナーとの連携を通じて信頼関係の深化に努め、顧客基盤のさらなる拡大を進めています。