



染矢安博社長

我が社の次の一手
江藤産業

LPガス販売などエネルギー事業を手掛ける江藤産業（大分県大分市）はリフォームや新築、賃貸ビル建設分野の売り上げが伸びてきた。
同社は4つの子会社を含めると連結売上高は約75億円。そのうちリフォーム・新築領域は前々期が約8億円で、前期（12月期）は12・5億円を超えた。
「今期もリフォームの強化と、マンション建設が何棟かの見込みがあるため20



▲施工は住環境ジャクタスが担当

エネルギーと建築の両利き経営を

億円近くになる可能性もある」と染矢安博社長は話す。
リフォームについては元々手掛けている水回り設備の交換とは違い、提案型リフォームを強化している。「エネルギーで築いた信頼関係で、モノよりもコト提案していく」（染矢社長）。建設ではRC賃貸マンション、工場、店舗などを手掛ける。
ガス顧客を軸にした給湯器やガス器具の交換は以前から手掛けており、年間約5億〜6億円の売上高がある。これらに加えて提案型リフォームを伸ばすことで単価アップを図る。
これら建築・建設事業の強化は同社の事業の多角化の一貫。同社は母体のガスを基盤にさまざまな事業に取り組んでき

した。施工は住環境ジャパン、設計は住環境ジャパン、設計。2つ目は家具を含むインテリアコーディネーター代が商品に含まれている点。3つ目は50万円相当分のアクタス家具を自由に選ぶことができ、サービスされる点。

リフォーム、マンション開発強化

核であるガス事業は直売部門で約2万5000世帯に供給。約20社の販売店への卸売先を含めると約10万世帯をカバー。そこに「おおいたのでんき」という電力小売や、燃料電池式自動車への水素供給に加え、多様なニーズに応えるサービスをラインナップにしている。
「人口が減っていく中で、ガス事業へのフォローの風は探しようがないのが実際のところ。そのためにはストック型事業を維持しつつ新たな事業を育てる両利きの経営が重要です。今後は売上総利益の半分をエネルギー以外の事業で出せるようにしていきたい」と染矢社長は話す。

円相当分のアクタス家具を自由に選ぶことができ、サービスされる点。

4つ目はアクタス企画のオリジナル建材の採用。住環境ジャパンの深見

総合ニュース