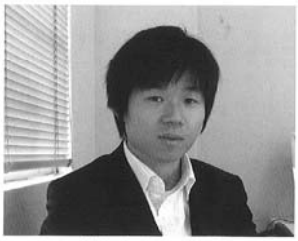
中部の新進企業

えんがわ

「もったいないプロジェクト」でおもいやりの輪広げたい

昨今では「環境」がビジネスとは切っても切り離せないキーワードになりつつある。とは言いながらも、コストのかかる環境対策とビジネスとを両立させるのはなかなかに難しい問題でもある。そんな中、一企業だけでなく周辺も巻き込んで「もったいない」の精神を通じたプロジェクトを拡大展開しているのが今回紹介する「えんがわ」だ。



横山宗正代表取締役社長

名古屋市昭和区に本社を構える「えんがわ」が設立されたのは、今から四年ほど前の二〇〇六年のことだ。代表取締役を務める横山宗正社長は、会社を設立する以前は通信会社で営業職のサラリーマンをしていた。

「成績は結構優秀で、年齢のわりに良い給料をもらっていたと思います。ただお客さんの都合より会社の利益を優先するやり方になじめなくて。他人から何の仕事してるの、と聞かれたときに胸を張って応えられなかった自分に気付いたんです。それで、もっと自分を誇れる仕事をしたいと思ったのが今の会社をつくったきっかけですね」

通信会社では通信費の削減を提案するコンサルティングも請け負っていた横山さん。その彼が自分で会社を興すときに選んだのは、LEDへの切り替えや電気会社の料金見直しなどで、電気代を削減する省エネコンサルティング事業だった。前職での経験を活かしつつ、顧客にも感謝され、エコにもつながる。これこそ自分が胸をはれる仕事だと確信した横山社長は、精力的に事業を展開し、東京にも支店を構えるほど会社の経営も順調に軌道にのっていった。しかし、会社経営はそんなに甘くはないと思わされる事態が同社と横山社長を襲う。

「省エネコンサル事業はいろんな会社が参入してきて、競争が激化している。このままでは仮に売上が上がったとしても利益は上がらない。何か他社と差別化できるウチだけの強みが必要だと考えるようになりました。それが今展開しているもったいないプロジェクトなんです」

「もったいないプロジェクト」とは、同社が提唱する環境に配慮した商品・サービスを展開する企業群のネットワークだ。あるOA機器のリユース製品を例にとると、リユースの時点でエコロジーかつエコノミーではあるが、同社の特徴は製品ごとに二酸化炭素の排出権が付いてくる点。

「もったいないプロジェクト」商品の一部

カーボンオフセットの仕組みを取り入れることで、製品をより環境に配慮した「エコ」商品として売り出せる仕組みになっており、新規出店や事務所移転時などにおける「エコオフィスパック」サービスにも活用されている。そのほかプロジェクトに参加する企業の商品群に関する問い合わせや販売を同社が仲介し、手数料から収益を得るビジネスモデルだ。

「ある一つの企業だけでは特徴のない製品があったとして、それを他の企業の製品・サービスやカーボンオフセットをはじめとしたエコロジーの観点を組み合わせることで魅力的な商品にしていくことができる。さらに、それをビーアールし、流通・販売していくことに関しても、プロジェクトに参加している企業の力を借りることができる。もったいないの輪を通じて、事業が広がっていくのがこのプロジェクトの要です」

二〇一〇年に同プロジェクトを開始して以来、賛同企業はあっという間に五〇社を越え、年内には一〇〇社を越えそうな勢いだという。今後三年以内に一〇〇〇社の参加を目指すとのことだ。

「環境だエコだといっても、そこにメリットがなければなかなか人は動いてくれません。でも利益があれば自然と動いてくれる。広まっていく。プロジェクトの輪が広まれば広まるほど、参加したいと思う人も増えるはずですから、少しでも大きな輪をつくっていきたい」

「もったいない」というと、アフリカ発のMOTTAINAIキャンペーンの方が世界的には有名だろう。しかし、いつしか日本発のもったいないプロジェクトが世界中を席巻する日が来ることを夢見て横山社長の挑戦は続く。

●内外国特許・意匠・商標
特許業務法人 岡田国際特許事務所
弁理士 岡田英彦
弁理士 犬飼連
弁理士 福田彦
弁理士 太鉄
弁理士 服部光寿
弁理士 伊藤浩一
弁理士 加藤芳男
弁理士 佐久間一見
ブレンダン・J・ハンリー
米国パテントアトーニー
事務所 名古屋市中区栄二丁目10番19号 名古屋商工会議所ビル7階
電話（〇五二）二二一一六一四一
FAX（〇五二）二二一一一一三九
URL http://www.okada-patent.gr.jp