

「ウェルビーイング」を基に地域の未来を創造

1908年の創業以来、地域に根差して発展してきた総合商社の関彰商事。エネルギーソリューション事業を核に、モビリティソリューション事業、ビジネスソリューション事業、ライフソリューション事業の4領域で事業を拡大してきた同社の強みと、近年の社内改革について、代表の関氏に話を聞いた。

明治41年（1908年）に、日本石油の販売特約代理店、関彰（せきあきら）商店として、下館の地（現在の筑西市）に創業されたセキショウグループ。現在、社員数2350名、売上高1600億円と県内有数の大手企業へと成長を遂げている。事業領域も祖業であるエネルギーソリューション事業を中核に、モビリティソリューション事業、ビジネスソリューション事業、ライフソリューション事業へと拡大。関彰商事代表の関正樹氏は、「そうした歴史の背景には、利根川で商圏が分けられ首都圏の大企業との競争が避けられたという茨城県の地の利と、メーカーの持つ価値の高い商品を『資産』と考え、地域の顧客に販売してきた確固たる事業モデルが根底にある」と語る。



エネルギー事業が同社の原点。法人向けから家庭用まで、様々な燃料や機器の提案・販売を行う

「自立と交流」で事業が進化

「つい最近までは、私も“脱代理店ビジネス”を指向していました。でもよく考えると、メーカーさんがどんなに質の高い製品を造っても、それをお客様に直接届けることは容易ではありません。当社のような商社や代理店が、お客様との繋ぎの役を果たします。これを113年間続けて来た結果、法人顧客数は2万件を超えるまでになりました。例えば、当グループが設置したDAIKINさんのエアコンを使っている法人様が、営業車の買い替えについてニーズがあったとしましょう。グループではHONDAさんの販売代理店もやっていますから、このニーズに応えることができます。このようにグループ内の連携で、それぞれの顧客である法人様を紹介しあうことができます。当社は様々なメーカーさんのお付き合いがありますから、ビジネスチャンスも無限に広がります。新しい何かを考えることも大事ですが、自分たちのDNAである事業モデルを進化させていくことはもっと重要だと思い、常々、高浜虚子の『深は新なり』という言葉を用いて社員に説明しています」とは言え、事業部門制という組織の

弊害はないのだろうか。ある部門が別の部門の売上に対して、必ずしも積極的に貢献するとは限らないからだ。

「だからこそ、セキショウグループでは事業部門を超えた『総合販売』や『お客様情報の共有』を重視しています。それぞれの組織がタコツボのように自部門の成長だけを考えていたら、グループ全体の質の向上は望めず、強みも発揮できません。私はそれを『自立と交流』というわかりやすい言葉で、常にグループ内の各部門に問いかけています。『自立』とは自部門のやるべきことをしっかりやること。そして、『交流』はグループ内の各部門との連携を密にすることを指します」

社員一人ひとりの幸福が会社の発展につながる

関氏はシンプルな表現を好み、上から目線に聞こえるような物言いを極力避けるように心掛けていたと感じた。「例えば、ソリューションという言葉はお客様に対して『解決をしてあげる』という、やや上から目線の表現だと常々感じていました。そこで、システム開発部門は2020年からデジタルトランスフォーメーション部という名

称にしていますが、今後は全社的に『トランスフォーメーション』、つまり『変化』という表現を使っていこうと考えています。『お客様と一緒に変化していくことを目指したい』という思いを込めて、エネルギーソリューション事業であればエネルギートランスフォーメーション事業、略すとEX事業になります。モビリティソリューション事業はMX事業です。この方が、カッコいい響きになりますね（笑）」

また、同社では2018年に人事部を「ヒューマンケア部」と名称変更した。ミッションは、社員のウェルビーイング、すなわち「幸福度の向上」だ。

「セキショウグループ最大の資産は人材です。その人材の一人ひとりに幸福を実感してもらうことこそが会社の発展につながるという考えから、ヒューマンケア部が相応しいと思いました」

パートナーシップで地域振興

企業は地域に雇用を生み、利益は寄付という行為を介して、また地域に還元されていく。そうした地域と企業の関係性をより発展的なものにするため、同社は地域との協業にも力を注ぐ。

「セキショウグループは、本社を構える筑西市とつくば市、そして大正4年に進出したいわき市を中心に事業を展開してきました。一方、鹿嶋周辺の鹿行地域は、昭和42年に進出してか



鹿島アントラーズと協業のパートナーに

関正樹

(せきまさき)
関彰商事株式会社 代表取締役社長

1963年茨城県筑西市生まれ。成蹊大学経済学部卒業。セコム株式会社を経て、1992年関彰商事入社。2006年同社代表取締役社長に就任し、現職。



らの約半世紀、大きな変化を求めてきませんでした。鹿島アントラーズさんとは26年前からパートナーとして協力してきましたが、看板掲出等の広告が主でした。昨年、鹿行地域に改めて目を向け、鹿行支社を設置することで地域に横串を通し、鹿島アントラーズさんとは協業型のオフィシャルパートナー契約を結びました。鹿島アントラーズさんの知名度とセキショウグループの法人営業というお互いの強みを活かして、新たな価値を創り、地域に貢献する。単なるスポンサーからパートナーになること、これも一つの事業の進化だと思います」

「ウェルビーイング」で地域と世界をつなぐ

人事部という組織名称を「ヒューマンケア部」に改めたように、セキショウグループは社員およびステークホル



ベトナムで開催している「SEKISHO JOB FAIR」

ダー、地域の人々のウェルビーイング向上に非常に積極的だ。

「当社では時には行き過ぎるトップダウンの慣習がまだあります。それに対して社員が自ら考え、改善していく雰囲気、習慣を日常的に生み出したいという思いから、茨城大学のリカレント教育プログラムに参加しています。また、今後個人的に楽しみにしていて、グループとしても力を入れていく交流は、筑波大学アスレチックデパートメントとのパートナーシップです。大学のスポーツ分野での幅広い知見を基にウェルビーイングやeスポーツ等の領域で事業化を考え、地域普及を目指しています」

さらに、海外ではベトナムのハノイに現地法人を設立。ハノイ工科大学と連携し、日本で働きたい優秀なベトナム高度人材と、優秀なベトナム人材を採用したい日本企業・日系企業とのマッチングの場「SEKISHO JOB FAIR」を2016年から開催し、今までに採用内定者241名の実績をあげている。

「当社でもベトナム人材も含め、10ヶ国、25名の外国籍社員が活躍しています。私たちが目指していきたいのは、セキショウに関わる全ての人の『人生を豊か』にすること、これに尽きると思います」