

# 経営探訪

ENEX株式会社

平成25年9月から旧六郷東根小学校空き校舎に社屋を移している。広い体育館を資材置き場として活用。「広くて使いやすく満足です」と細井社長。

大企業が真似できない細やかさと鋭さを。

地域の風土で鍛えられた技術を全国へ。

細井社長が31歳で起業した「<sup>エネックス</sup>ENEX」は、地下水熱を利用した農業用ヒートポンプの開発と販売を軸に事業を展開してきた。地下水熱を利用することでランニングコストを大幅に抑制できるシステムは、全国のハウス栽培農家をユーザーに業績を伸ばしている。創業から8年。さらなる成長を目指し、足場固めとビジネス機会発掘の両面に余念がない。



代表取締役  
細井 友幸  
Tomoyuki Hosoi

## 原点は豊かな六郷の湧水にあった

「ENEX」が手がけるのは地下水熱を利用した農業用ヒートポンプの製造・販売。ハウスの冷暖房に地下水熱を使うシステムは省エネ性に優れ、ランニングコスト抑制に苦慮するハウス農家の注目を集めている。

起業は平成22年。地下水熱を利用する発想は豊かな水源を持つ六郷の土地柄と深く結びついている。「一家に1本井戸がある環境で育ち、地下水は身近な存在だった」と細井社長。父の経営する会社でボーリングと空調機の仕事に携わる中、自身で開発した地下水熱利用ヒートポンプの実用化に目処が付き独立した。

31歳の若さでの起業については、「父が一代で『細井技研工業』という会社を築き上げた背中を見て育ったので、起業は自然な流れでした。創業者として周囲の尊敬

を受ける父に負けたくない経営者になりたいという思いがあります」と話す。

## 厳冬下で培った技術力と農業を知る商品力

ENEXのヒートポンプの特徴は、取水と還元のための井戸を介して地下水熱を利用する点にある。ランニングコスト50%以上の削減が見込める経済的メリットが大きい上、燃料費の価格変動の影響を軽減するリスク管理の効果も併せ持つ。

細井社長の慧眼は仕様を農業に特化させたことだ。起業前のリサーチで、燃料費高騰の煽りを受けてハウス経営が脅かされている状況を把握し、ターゲットをハウスに絞ることで全国展開が望めると確信した。「北関東以北では暖房性能が求められ、それ以南では冷房・暖房の両方に需要がある。一台で冷暖房に対応できる当

社製品は、条件が過酷な厳冬下での暖房性能を基準にシステムを構築しており、冷房性能の拡張は難しくなかった」と自信をのぞかせる。独自開発の制御システム、ハウスの機械製造、地下水ボーリングをセットでまかなうスタイルが、競合他社の追従を退ける強みとなっている。

起業後、東日本大震災によるハウス再建需要や、高騰基調にあった燃料費の揺り戻しなど、紆余曲折を経ながら業績を伸ばしていた同社に転機が訪れたのは平成26年。あるコンペでの受注獲得をきっかけに、競合相手であった大手メーカーと協業契約を結び、営業の一部を委託できることになった。大手メーカーが有する全国の支店がENEXの営業拠点になったことで販路が拡大し、「少人数の我が社のネックだった営業力が一挙に安定した」と細井社長は評する。

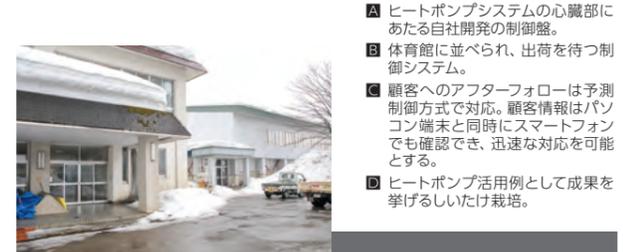
業界では3年ほど前から農業の大規模化が顕著になり、ハウス栽培も同様である。そのため、一基の制御装置と複数棟のハウスを結ぶ集中管理型の受注が増加しており、同社では独自に「予測制御」のアルゴリズムを織り込んだアフターサービス方法を確立した。顧客のハウスと本社の管理システムを繋いでモニタリングし、累積負荷や細かい兆候を捉えて劣化予測を行うことで、部品の計画的な事前交換を実施している。この方式によって、突発的なトラブルや急な現場対応の発生を予防するだけでなく、顧客との密接なやりとりや信頼関係の構築にも一役買っている。

## 未来に向けた課題は“人づくり”

同社ではこの他に消雪・融雪システムやしいたけ栽培の事業を手がけている。特に後者については、地下水熱利用ヒートポンプの有効性を訴求する実用事例として品質を年々高めており、現在では菌床栽培で肉厚なしいたけを育てられるまでにノウハウが向上。高価格帯商品として東京や横浜のスーパーで販売しており、全収益の1割ほどを担っている。

各事業が軌道に乗り始め、社員は20名になった。5年前には社屋を旧六郷東根小学校に移し、環境も整った。「必要とする人材がピンポイントで見つかるなど、人との出会いや仕事の巡り合わせに不思議な縁を感じることも多かった」と振り返る。今後の目標については「中小企業の壁といわれる年商10億円超えを目指す。そのために重要なのは“人づくり”と語った。スペシャリストで構成された社員たちに、オールラウンダーとして仕事の幅を広げてほしいというのが細井社長の願い。顧客の要望にトータルで対応できる総合力を求め、協業相手への社員の出向や、ベテラン人材の雇用などによって人材育成に力を入れている。

現在、中長期展望で目指しているのはハウス栽培を軸にした農業従事者の育成だ。しいたけ栽培のノウハウを伝えながら地元の雇用創出の一助となるべく、農事組合法人を立ち上げ、次の展開を構想している。小回りの利く中小企業だからこそ、常に可能性を探り続け、地域に還元したいという細井社長。その背中は今、雄々しく、頼もしく育ち行く途上にある。



- A ヒートポンプシステムの心臓部にあたる自社開発の制御盤。
- B 体育館に並べられ、出荷を待つ制御システム。
- C 顧客へのアフターフォローは予測制御方式で対応。顧客情報はパソコン端末と同時にスマートフォンでも確認でき、迅速な対応を可能とする。
- D ヒートポンプ活用例として成果を挙げるしいたけ栽培。

エネックス  
ENEX株式会社

〒019-1403 秋田県仙北郡美郷町六郷東根字上中村27  
TEL.0187-84-1170 FAX.0187-84-1173  
E-mail info@enex-inc.co.jp  
URL http://www.enex-inc.co.jp

- 創業/平成22年6月30日
- 資本金/1000万円(現在)
- 従業員数/20人(パート含む)
- 営業品目/地下水熱ヒートポンプシステム&地下水熱消雪システム製造販売、農業