

エンジンのCSR実践本を出版

CSR活動したら会社成長

浜松のLPガス社長が実践本

LPガス販売などを手がけるエンジン（本社・浜松市中区）の藤田源右衛門社長（50）が「なぜ、地域のお役に立つと会社は成長するのか」というタイトルの本を出版した。企業の社会的責任（CSR）活動を戦略的に展開し、地域と企業の成長を狙う実践例を報告している。

同社は2004年に前身のハマネンと丸善ガスの統合で誕生し、社員は約200人。事業はLPガスに加え、太陽光発電や住宅建設

・リフォーム、ミネラルウォーター販売など。典型的な地域密着企業で、商品の差別化は難しい。人口減や内需減少で先行きは明るくないが、成長の糸口を見つけようと、多彩なCSR活動に取り組んできた。

小学校での太陽光授業、幼稚園のカレー会の手伝い、自治会の防災訓練サポート、高校生の地域企業取材、ママさん向けの育児や健康ゼミ……。県西部の信用金庫、ドラッグストア、企業、産婦人科医院、観光

協会などとの連携も追求してきた。複数の企業や団体が関係すると、メディアに取り上げられることも多くなり、発信力が増した。

この結果、幅広い顧客と接点を持つことになり、右肩下がりLPガス業界にあって、新規契約数を順調に伸ばしている。本では実践事例とそのポイントを紹介。自社がイベントや連携のとりまとめ役を担うには「継続できるかどうかかガギ」としている。

藤田社長は「世の中の変化に合わせて進化することが大事だと思う。本がいい物を持っている中小企業の参考になり、地域の活性化につながるればと願っている」と話している。216ページ、あさ出版、税抜き1500円。県内主要書店やネット通販で販売している。

（長谷川智）



出版した本を持つエンジンの藤田源右衛門社長＝浜松市中区



書籍タイトル「なぜ、地域のお役に立つと会社は成長するのか」

地域の皆様と一緒に汗を流してきた当社のCSR活動についてまとめた書籍がこの度、出版されました。

ガス・商品はどの会社で購入しても同じで、差別化は難しいのが現状です。

その中で、お客様一人一人のお困りごとは、それぞれ異なります。そのお困りごとを、異業種とアライアンスを組んで（協力し合って）解決することでお客様とのつながりが強くなります。その詳しい内容がこちらの書籍に掲載されています。

今後も、地域の皆様のお役に立てますよう、全力を尽くしていきます！

令和2年(2020年)3月14日(土)

朝日新聞掲載