# 『エネジンのＣＳＲ活動』について新聞記事が掲載されました！

静岡

## ＣＳＲ活動から顧客獲得

### ＬＰガス販売のエネジン

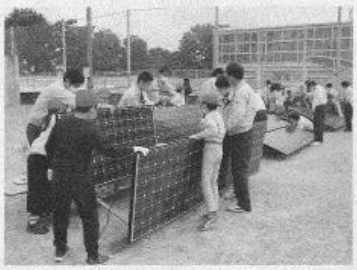
ＬＰガス販売のエネジン（浜松市）は企業の社会的責任（ＣＳＲ）活動を本業の顧客獲得につなげている。小学校での太陽光発電の授業や主婦向けの暮らしのセミナーなど、１年間に約40回のＣＳＲイベントを実施。地域への貢献と営業活動の両立を目指している。

「扇風機が回り出した。すごい」。２０２０年11月にエネジンが地元の浜松市立鴨江小学校で開いた太陽光発電の出張授業。同社の社員が見守るなか、５年生の児童らが太陽光パネルを組み立て、そこから生まれた電気で電化製品が動くことを確認した。

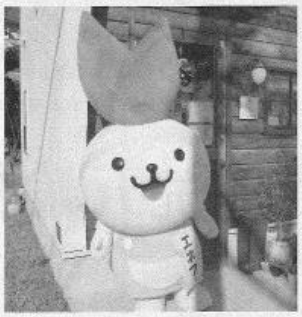
エネジンはＬＰガス販売のハマネン（浜松市）と丸善ガス（同）が04年に経営統合して発足した。浜松など県西部を中心に約５万件の顧客を持ち、年商は約66億円。同エリアで営業するＬＰガス販売会社ではサーラコーポレーションに次ぐ規模だ。売上高の６割を占めるＬＰガスのほか、太陽光を含めた電力事業も手掛けている。

ＬＰガスは企業と家庭向けの双方に販売しているが、人口減や省エネの進行もあり、事業の先行きは明るいとは言い難い。大手との競争もある。そこで打ち出したのが、全社を挙げてのＣＳＲ活動だ。藤田源右衛門社長は「地域の役に立つことで、会社の存在感を高める必要がある」と話す。

月に数回と高い頻度で実施しているのが、自社キャラクター「エネフィ」すっかりおなじみだ。



地元の小学校で開いた太陽光発電の出張事業



自社キャラクターの「エネフィ」も、地域貢献に一役買っている

「ＣＳＲ活動とボランティアは混同されがちだ」が、当社は本業への効果を念頭に置いた戦略的ＣＳＲを目指している」と話すのは、営業企画部の匂坂幸治次長だ。同社は活動を単なるボランティアに終わらせていない。

例えば実施に際しては、常にターゲットや目的を明確にしている。太陽光発電の授業では、子供の親が自宅で使える太陽光発電システムに関心を持つ効果が期待でき、ブログで紹介した飲食店はＬＰガスの顧客になってくれる可能性がある。企画に携わるのは20代の若手社員が大半だ。

これまでに実施したＣＳＲ活動は約３００回。地道な活動は数字に表れ、営業企画部が１年間に獲得したＬＰガスの新規契約は14年（１９５件）から20年（５１４件）まで右肩上がりに増えた。「社会貢献に熱心な企業」としての認知が高まり、人材採用にも効果が出始めているという。

「ガスや電気を核に業態も事業エリアも広げたい」と藤田社長。ＣＳＲや異業種連携に関するノウハウを顧客に提供するコンサルティングも始めた。事業の多角化を進めながら、５年後に売上高を倍増させたい考えだ。

（浜松支局　北戸明良）

＝９日付日経産業新聞に掲載

## 小学校や主婦向け、年40回

NIKKEI BUSINESS DAILY 日経産業新聞

エネジン㈱全社で力をあげて取り組んでいるCSR活動についての新聞記事が掲載されました！

「地域の企業・団体・地域の人達が良くなる取り組みをすることが、当社の本業にも結びつく」という考えの元、地域の団体・企業など、地域の皆様と連携しながらCSR活動に取り組んでいます。

今後も活動を継続し、地域の様々な業種や世代のの人たちと協業、地域へ貢献していきます。

**令和3年(2021年)3月30日（火）**

**日経新聞掲載**