

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。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5万件的顧客を持ち、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コロポレーションに次ぐ規模だ。売上高の6割を占

静岡 岡

CSR活動から顧客獲得

LPガス販売のエネジン



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「役買」している

めるLPガスのほか、太が地域の店舗などを訪問し、その様子やアプロクで紹介する企画だ。店に紹介する商品などのPR効果も期待できる。

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えない。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。藤田源石衛門社長は「地域の役に立つこと、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」すっきりおなじみだ。食店はLPガスの顧客に

「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、営業企画部の冨坂幸治次長だ。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、子供の教育資金のため、災害時に簡単に作れる料理など多岐にわたる。浜松いわた信用金庫の親が自宅で使える太陽光発電システムに関心をもち、5年後に売上高を倍増させたいと考えた。

（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

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始まっているという。

「ガスや電気を核に業態も事業エリアも広がった」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クも始めた。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

