

専門家絶賛！成熟市場でも業績を伸ばす経営手法「CSV」とは

なぜ、地域のお役に立つと 会社は成長するのか

2020年2月27日(木)発売

株式会社あさ出版(代表取締役:佐藤和夫、所在地:東京都豊島区)は、藤田 源右衛門 著『なぜ、地域のお役に立つと会社は成長するのか』を2020年2月27日(木)に刊行いたします。

「CSR(企業の社会的責任)活動」を戦略的に活用

静岡県浜松市でLPガス販売などを行うエネジン。市場が縮小する中で、地域の「お困りごと」を、地元の企業・団体と「アライアンス」を組んで解決し、認知度ならびに業績の向上につなげ、成長を続け脚光を浴びています。これは「CSR(企業の社会的責任)活動」を戦略的に活用し、本業につなげる経営手法で「CSV(共有価値創造)」とも呼ばれます(ハーバード大マイケル・ポーター教授が提唱)。さまざまな事例を通して中小企業でこの活動を行うためのポイントを解説します。

書籍名:なぜ、地域のお役に立つと会社は成長するのか

刊行日:2月27日(木)

価格:1,500円(税別)

ページ数:216ページ

著者名:藤田 源右衛門(ふじた・げんうえもん)

ISBN:978-4-86667-184-0

【目次】

プロローグ 記者発表はこうして新聞記事になった

第1章 地域の元気が会社の元気になる

第2章 地域のお役に立つ方法(CSR編)

第3章 地域のお役に立つ方法(アライアンス編)

第4章 地域のお役に立つ方法(メディア編)

第5章 地域のお役に立つは経営・市場戦略

エピローグ 現場はどのように受け止めていたか

【著者プロフィール】 藤田 源右衛門(ふじた・げんうえもん)



エネジン株式会社代表取締役社長。

1970年浜松市出身。早稲田大学商学部卒業。公認会計士として監査法人勤務後、(株)ハマネンに1998年入社、2001年代表取締役社長就任。

2004年(株)ハマネンと丸善ガス(株)が統合してエネジン(株)発足、現在に至る。社名の「エネジン:ENEGENE」には、人(ジン)とエネルギー(エネ:ENE)の未来を創造(GENeSis:発生、起源、創世紀)する企業でありたい、という意味が込められている。



専門家絶賛！本書推薦の言葉

戦略的CSRは大企業だけのものではない。
本書は社会課題の解決によって利益を増大させる共有価値戦略が
成熟市場を突破する切り札になり得ることを証明しています。

——慶應義塾大学大学院経営管理研究科教授 岡田正大

本書は長年の勉強仲間である浜松市の中堅企業「エネジン株式会社」の、
藤田社長が地域社会とすべての中堅・中小企業の活性化を念じ、
自社がこれまで取り組み成果を収めたCSR活動やアライアンス活動等について、
余すことなく公開してくれた好著です。組織に関わる多くの人々に一読を薦めます。

——経営学者(人を大切にする経営学会会長)坂本光司

地域のお困りごとを解決する活動(CSR 活動)例



小学校での太陽光授業



幼稚園の「カレー会」をお手伝い



自治会が行う防災訓練をサポート



高校生による地域企業の取材