

組合掲示板

2面



春は直ぐそこに近づいている！！

残り一ヶ月あまりで平成16年会計年度が終わります。理事会では新年度に向けて、「活力溢れる組合」を目指して組織改革に着手しました。全員参加で活力ある組合に作り上げよう！！

京都議定書で何が変わる？

2005年2月16日 京都議定書発効 CO2削減日本：14%（2003年比）どうして達成する！！
地球温暖化防止のため二酸化炭素(CO2)などの温室効果ガスの削減を定めた京都議定書が2月16日から発効する。世界最大の排出国の米国は議定書から離脱したが、140カ国と欧州連合(EU)が批准しており、日本も削減目標に向けてスタートした。

京都議定書とはどんなもの？

地球温暖化防止を目的とした国際的な枠組みには、1992年に気候変動枠組み条約と、1997年に京都議定書の2つが結ばれました。条約では先進国は2000年までに温室効果ガスの排出量を1990年の水準まで戻すという約束がされました。これには法的な拘束力はなく排出量は増加した。この結果1995年にベルリンでの第1回締約国会議(CCP1)で2000年以降の先進国の新しい約束を第3回締約国会議(CCP3)で決めようと合意した。こうして1997年12月に京都で開催されたCCP3で、徹夜の交渉の末合意されたのが京都議定書です。そして日本は2002年5月31日国会において京都議定書の締結を可決した。しかし、米国は「経済に深刻な打撃を及ぼす」との理由で議定書から離脱している。

京都議定書の削減目標について？

温室効果ガスの削減目標は2012年までに先進国全体で1990年比5%、EUが8%、日本が6%

削減と義務付けられている。各国は排出枠を売買する「京都メカニズム」を利用する等して、目標達成に乗り出す。EUでは域内でのCO2排出量取引の市場を開設する。

温暖化のメカニズムと温室効果ガス

地球には太陽から光と熱が届けられ、そのエネルギーは地表で約1380ワット/m²になる。地球は太陽によって温められるが、その熱は赤外線になって宇宙空間に放出される。全ての熱が放出されるのではなく、赤外線の一部は二酸化炭素(CO2)やメタンなどのガスに吸収される性質を持っており、地球を包むような状態で暖める。これにより大気は平均気温は15に保たれているが、温室効果ガスがない場合はマイナス18に下がる。逆にCO2などのガスが増え、宇宙への放出量が減り、地球の気温が上昇する。

温室効果ガス：炭酸ガス(CO2)、メタン、亜酸化窒素(NO)、その他3種

環境をテーマにしたこれからのビジネス(思いつくままに)

リニューアブル、コンバージョン、リファイン、外断熱、屋上緑化、ペアガラス、光触媒塗料、省エネルギー、チョコチョコ節電、風力発電、太陽熱利用、地熱発電、地域循環型リサイクル、食品廃棄物の有効利用、再生堆肥、家畜糞尿からメタン発電、食品リサイクル、廃プラスチックリサイクル、ペーパーレスと紙再生、循環型社会の構築、ソーラーカー、...

異業種が力を合わせて市場開拓

組合員紹介コーナー

プロの経験と知恵が仕事に生きる



株式会社 日装

本社：東京都新宿区新宿2丁目13番10号
TEL 03-3354-4191 FAX 03-3354-4192
http://nisso-x.co.jp

創業：昭和34年 **設立**：昭和36年
代表者：代表取締役 有澤 生晃
建設業許可：東京都知事(般7)第10614号
建築、大工、左官、屋根、タイル・レンガ、板金、
内装仕上、防水工事業
東京都知事(特7)第10614号 塗装工事業
多摩支店：東京都府中市緑町3丁目5番7号
業務内容：ビル・マンションの内外装改修工事、
給水管管内更生工事、造園工事、空調・給排水設備工事、
インテリアプランニング、カラープランニング

社員との信頼関係を大事に仕事はそれぞれに任せ、塗装業から新築をしない建築業・不動産業への転換を着実に進む。
有澤社長



社長の信頼厚く第2事業部を任せられる
小川専務

沿革 有澤社長は法律を学びながら、教授の紹介で塗料メーカーの工場アルバイトをしていた、その後学徒援護会(学生アルバイト斡旋機関)の紹介で塗装工事を経験した。当時の学生は学業より先ず喰うこと、このことが高じて在学中に塗装工事業を創業、卒業を機にハワイの知人から資金援助を受け(外資導入の魁だ!)、日装工業株式会社を設立した。ニューヨーク・マンハッタンの次に活気のある場所は東京・新宿になると予想して本社を新宿に構えた。設立当初から仕事は順調で、ゼネコンも塗装の仕上がりを重視し、追加工事、設計変更工事にはきちんと工事代金を支払ってくれたので良い仕事をしていれば経営は楽でした。オイルショックを境にゼネコンの姿勢も様変わりし、良好な関係は一転、大変厳しい姿勢になり、ゼネコン下請企業の前途を疑った。難局を前に有澤社長は経営戦略を真剣に見直し、当時先方からポツポツ舞い込んでいたマンションの改修工事に注目した。経営コンサルタントの意見も聞き、1年がかりのマーケット調査の結果、この分野はまだ有力業者が参入していない、元請の立場で仕事ができる、修繕積立金があり回収に心配がない、定期的に仕事がある、これから伸び続ける有望な市場だと確信した。昭和55年当時30社を越す取引先を一挙に4社を残し取引を解消し、この新しい分野に背水の陣を敷いて取り組んだ。その結果、業容も急速に拡大し経営も安定してきた。塗装・防水工事をメインとしたマンション改修工事を進めていくと、タイル工事・給排水設備工事など今まで手掛けていなかった工事分野についても相談を受け、また専有部の個人さんからもリフォームの相談を受けるようになってきた。現在営業部門を、マンションリフォーム第1・第2事業部が、建築工事関連をインテリア事業部が、ビル経営サポートをベースに不動産関連を新規開発事業部が担当する4事業部制を敷いている。

特徴 アルバイトが縁で塗装業界に入り、塗料と塗装技術を社長自ら経験してきたので、常に最高の仕上がりを求めている。バブル崩壊後大規模改修マーケットにゼネコンをはじめ新規業者がドット参入してきたが、約10年経過し今年から新規参入者達の評価が下される。雑食恐竜(ゼネコンのこと：社長命名)達との違いがどう出てくるか、評価が楽しみだ。一部専門業者の独占的市場であったマンション改修マーケットも新規業者の参入で価格競争が一段と激しくなり、事業としての面白みが薄れてきた。有澤社長の方針は、強敵とは争わない、下請叩きで、価格競争を展開するゼネコンが割込んでくるマーケットからは程々に手を引き、今後は2~3億円程度のビルの改修工事・コンバージョン工事に力を注ぎ、物件が良ければ取得運用する不動産事業分野を伸ばしてゆきたいと考えている。以前からガラス張り経営を心がけてきたが、2年前からさらに進んだM力経営法を導入した。M力とは：(人件費+経費+利益)/(人件費+経費)>1、この値が1以下になる場合は(人件費+経費)を引き下げる。この方針を全社員に徹底し、部門・個人の目標値と評価を半年毎に行い、社員の報酬も同時に見直す。今のところ全員やる気を出し、好評である。



株式会社 ヨコソー

本社機能と技術部門の充実に取り組む
嶋田社長

本社：神奈川県横須賀市森崎1丁目17番18号
TEL 046-834-5191 FAX 046-834-5198
http://www.yokosoh.co.jp

創業：明治41年10月 **設立**：昭和28年2月23日
代表者：代表取締役社長 嶋田 力
建設業許可：国土交通大臣(特)第7777号
塗装、建築、防水、とび・土工、屋根、大工、
内装仕上、左官、タイル・レンガ・ブロック工事業
東京支店：東京都大田区蒲田5丁目44番7号
TEL 03-3736-7751 FAX 03-3736-2209
横浜営業所、大阪営業所
業務内容：建築物補修改修工事 建築物内外塗装工事
建築物防水工事 建築物内装工事
鋼構造物防蝕工事 看板製作工事



現場を10年経験し営業へ、マンション改修は対人関係が重要、開発営業に意欲を燃やす
渡邊専務

沿革 創業明治41年初代社長齋藤作蔵氏が横須賀市に齋藤塗工店を設立。漆塗りなど木工製品の塗装を中心に塗装業を始めた。昭和10年齋藤正氏が2代目社長に就任、昭和28年「横須賀塗工株式会社」に改組した。昭和53年大手建設会社に勤務していた齋藤勝洋氏が3代目社長に就任した。勝洋新社長はそれまでの塗装店的な意識から、社会的に評価される企業としての塗装業を目指し、翌年資本金を2,400万円に倍額増資、商号を「株式会社横装」に変更するとともに大手企業での経験とノウハウを積極的に取り入れ改革に着手した。「マーケットは広く可能性は無限に有る」、「塗装業は技術が全て」この二つをモットーに積極経営を展開し、S55年東京支店を大田区に開設、H4年資本金を5,000万円に増資、H10年ISO9002品質システム認証取得、その年大阪支店を開設、H13年3月「株式会社ヨコソー」に商号変更、そして同年11月、齋藤勝洋氏は会長になり、嶋田力氏が第4代社長に、渡邊一之氏を専務に抜擢し、若い経営陣による一段の躍進を図った。H15年環境ISO14001、安全OHSAS18001認定取得と前進の勢いは止まらない。

特徴 勝洋社長時代から技術重視で品質管理の体制は確立されていたが、ISO認定後一段と厳しくなり、営業から技術への引継ぎ、品質管理システム、アフターサービスなど行動の全てをマニュアル化しそれを文書・記録に残すことを全社に徹底した。このシステムは社内に留まらず、協力業者にもヨコソーシステム(作業内容の文書管理)の徹底を求めている。現場監督者は指導者として協力業者への指導力が要求され、自身のレベルアップも常に求められている。ヨコソーと協力業者一体の仕事の進め方がヨコソーブランドの確立になると考え、このシステムを全ての人に徹底することは難しいので、急激な拡大は目指していない。仕事の分担は本社(横須賀)が本社機能・一般塗装・塗装技術の部分を担当し、東京支店・大阪支店はマンション改修工事を主体に新規開発営業を渡邊専務管掌の元展開している。開発営業の対象は改修工事の先にあるもの：再生建築、コンバージョン建築を視野に入れて、マーケット分析から戦略検討に入った。この分野参入には従来の塗装・防水・建築工事に加えて、設備・電機・造園など勉強する分野が多い。社員のレベルアップと技術者の確保が必要となり、エコリニューアブル事業協同組合における異業種業者との意見交換、共同事業化が重要になってくる。渡邊専務の当組合に対する期待は大きく、又、平素より理事会、企画広報委員会、共同購買委員会など組合活動に積極的に参画され、一日も早く実効ある組合になることを切望されている。