

東京冷凍空調事業 協同組合理事長 沖原正宜氏に聞く

小中学校の空調工事に特化した受注で昨年度（平成十九年一月～十二月）四十三億円の売上高を生み出した東京冷凍空調事業協同組合（理事長沖原正宜氏）。小規模企業が集まり確実な仕事をこなすことで信頼獲得に結びつける仕組みに、新たなビジネスモデルと

問い合わせも多いという。「あくまでも『遊び』」と言い切る沖原理事長に事業戦略を聞いた。

同組合は八年前に十数社でスタート、一年目は一千万円程度の売上高しかなかったという。二年目に現在の主要な事業展開の準備に当たった。京を中心とした関東一円に絞る。一社では受注できない大規模工事を組合で共同受注、施工には各会員企業の有資格者・作業員を動員することで、一日最大一千人に対応することもある。昨年度は葛飾区や足立区、板橋区、の参入など次の事業展開の準備に当たった。

適正稼働で対応し余力残す

次の事業展開へ準備

力発注元である東京電力グループと接点を持つようになり、業務が継続的に発生するよう

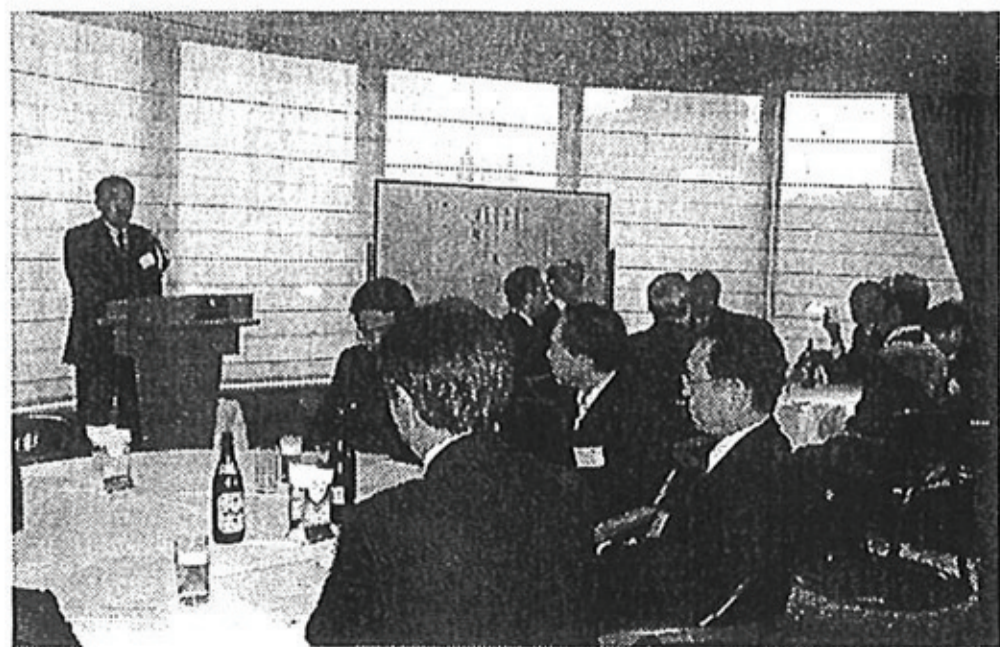
「良質な人・物に触れながら、組合の質をいかに高めていくかが、良い物件受注にも結びつく」と語る沖原理事長

になった。組合の基本コンセプトは「本業をしっかりとやる、組合事業は副業」。確固たる土台の上での事業展開だからこそ、副業でも確実な施工を行うことができるという。現在の会員数は十四社、会員企業が取引をしている。二年目に現在の主要な事業展開の準備に当たった。京を中心とした関東一円に絞る。一社では受注できない大規模工事を組合で共同受注、施工には各会員企業の有資格者・作業員を動員することで、一日最大一千人に対応することもある。昨年度は葛飾区や足立区、板橋区、の参入など次の事業展開の準備に当たった。

小中学校の空調工事に特化

受注実績の倍増続く

受注業務の九割が小中学校の空調工事で、さらにその九割が新設工事だ。活動範囲は東京を中心に右肩上がりを続けている。沖原理事長は「常に右肩上がりを生じるのは必至で、谷間時には本業を確実に待し『キックオフパーティー』を初開催、事業展開を考えると組合の強みだとする。三月二十八日には仕入先など約六十人を招き、関係者を大切にし関係を深めていくのも組合活動の一環。「良質な人・物に触れながら、組合の質をいかに高めていくかが、良い物件受注にも結びつく」の言葉に、『遊び』の意味が込められている。



初開催となった20年度キックオフパーティー