

特集

# 激動の07年に挑む

## 公共工事にも積極的に挑戦、売り上げ20億円を目指す 沖原正宜・東京冷凍空調事業協同組合理事長

組合が設立されて6年経ったが、この間の売り上げは倍々ゲームで伸びてきた。急激に伸びると、これに対応する組合の体制作りも必要になるので、昨年は受注を前年並みに抑えて準備を固める年とした。今年はさらに体制を整えて、売り上げ20億円を目指したいと考えている。その根底となるのは昨年、初めて官公需工事受注に成功したことがある。東京・港区立白金小学校の空調工事が最初だったが、工事を担当したスタッフの対応が素晴らしいと施主の港区担当者からも好評で、工事の出来映えもはさることながら組合としてとても名誉なことと喜んでいる。また東京都の工事も受注している。組合は国の各省庁を始め首都圏の

地方自治体に指名参加願いを提出しており、入札の機会も増えている。これまで夏場に集中していた工事も年間を通じて出来るようになり平準化しているのは喜ばしい傾向で、何よりも5億円近い受注残を抱えて越年出来たのはかつてないことで有り難いし大いに励まされている。

他方、組合員に広く海外の空気に触れてもらい技術的にも見聞を深めてもらおうと昨年1月にはシカゴで開催されたASHRAE展を視察した。途中、ニューヨークではリバーカフェで夜景とワインを楽しむなど一流のレストランやショウの雰囲気も味わってもらおうなどを企画、好評だった。

このほか、日設連の優良省エネ設備頭

章で2年連続して表彰される名誉に浴したが、こうした栄誉は1日にして実現出来るものでなく、とくに次世代の経営者層で構成されるIT委員会を中心としたCAD導入による設計図書の標準化、さまざまな情報の共有化など地道な努力の積み重ねが実を結んだものだとして理解している。

組合事務所もビルの8～10階を占有し会議や設計・積算など作業用のスペースも確保出来たので、今後優秀な若い人材を確保、補充してさらなる組合の飛躍、発展に備えて行くことにしている。

さらに組合が全額出資したネット販売会社、エアコンネットマートは昨年末ホームページを全面改定しオール電化製品も扱うなど充実を図った



ネット販売は工事受注を含めて順調で、当初予定をくりあげて単年度黒字が見込めるまでになっている。

なお、今年1月には当組合と同様の意識を持ち同じ目的を共有する関西冷凍空調事業協同組合が発足する予定になっており、東西連携して事業展開し、事業協同組合を冷熱業界の新しいビジネスモデルとして定着、発展させたいと思っており、今年はその第一歩を踏み出す年になりたい。