

首都圏でホール24店舗と飲食店、カラオケ・ゲーム店、食品工場を展開する東和産業(株)(岸野秀英社長)が、このほど(財)省エネルギーセンター主催、経済産業省後援の「平成23年度省エネ大賞」で資源エネルギー庁長官賞を受賞した。グループ内の異業種間を横断しての総合的な省エネの取り組みが高く評価された。3・11東日本大震災以降、何かとやり玉に挙げられ、歯噛みする思いの多かったパチンコ・パチスロ産業だが、この受賞に溜飲を下げた方も多かろう。

プロジェクトの陣頭指揮にあたった同社の岸野誠人副社長に、省エネ・節電の取り組みの実際と今後の展開について伺った。今夏も電力不足は必至といわれている折、貴重なヒントになりそうだ。

ゲスト

東和産業(株)副社長

◀取り組みの効果を示す岸野副社長

岸野誠人氏

「省エネ大賞」資源エネルギー庁長官賞を受賞

きしの・まさと

1977年生まれ。東京都出身。2000年玉川大学芸術学部卒。米国MBA（経営学修士）取得。電通アメリカ、サミー(株)を経て、07年東和産業(株)入社。10年から同社取締役副社長。

聞き手=「日遊協」編集部

ナンバー2の賞
努力が実って
アピールできた

— 今回の省エネ大賞は、省エネ事例部門と製品・ビジネスモデル部門とがあり、2部門合わせて42件54企業・自治体・大学が受賞しました。この中で東和産業は省エネ事例部門（CGO・企業等分野）で資源エネルギー庁長官賞を受けましたが、これは経済産業大臣賞に次ぐナンバー2の賞です。2月

1日、東京ビッグサイトで行なわれた表彰式には、パナソニック、東芝、日産、本田技研、日立製作所など誰もが知っているグローバル企業が受賞者に名を連ねました。表彰式でのご感想をお聞かせください。

岸野 このように権威ある賞をいただき、光栄です。遊技産業でこのような賞をいただけるというのはまれなことだと思いますし、昨年以來の遊技産業へのバッシングに対して、われわれだってきちんとやっているんだぞ、というアピールが少しはできたかなと思います。また、社内でのプロジェクト推進に非常に頑張ってくれた人も多かったので、そういう努力に報いることができ、大変うれしく思いました。社内報などで詳しく報告した結果、グループ全体へのモチベーションにも非常によい影響をもたらしていると思います。

工夫生かした
プレゼン賞も
大変意義がある

— その前段、昨年10月の東日本地区発表大会で優秀プレゼンテーション賞も受けましたね。

岸野 省エネに関する発表という点、つい技術の話ばかりになり、聞いているほうは面白くないというので、今回からこうした賞も追加されたそうです。省エネの普及のためには広く一般の人にもアピールする必要がありますが、プレゼン技術でのわかりやすい工夫というのはますます重要になってくるでしょうね。そうした意味でも、プレゼン賞をいただけたということも大変意義のあることではなかったかと思っています。

— さて、プロジェクトのタイト

省エネ大賞表彰式で高資源エネルギー庁長官から表彰状を受ける岸野副社長(右)
=2月1日・東京ビッグサイト=



ルは「総合サービス企業の節電活動における水平展開」。パチンコ店の場合はデマンド監視装置による省エネ、飲食店の場合のはきめ細かい省エネマニュアルと、異なる業種の省エネノウハウを相互に利用し、相乗効果で全体としての省

みんなが自覚。行動しななければ
どんな機械も生かされません



有楽町打ち水プロジェクトに参加=昨年夏(写真提供:東和産業)

エネを加速するというのが趣旨でしたね。大変ユニークな発想だと思います。

岸野 当社は現在、パチンコ店24店舗、飲食店119店舗、カラオケ・ゲーム4店舗、それに2食品工場を運営しています。装置産業である遊技場の「設備ノウハウ」と、きめ細かい外食チェーンの「運営ノウハウ」を相互に活用する

ため、組織横断的なプロジェクトチームを形成したことも成果に繋がったと考えています。

3モデル店の「見える化」で実態をつかんだ

東和産業グループが省エネに取り組み始めたのは、いつごろか

らですか。

岸野 2009年ですから、それほど前ではありません。当時、グループで電気料金が年に7億円から8億円にも上り、これを何とか削れないものかというのが動機です。他方でお客様からは時々、「冷えずぎていて寒い」というようなクレームもありました。どこかで相当無駄遣いをしているらしいことは分かりましたが、それが具体的にどのへんなのか、皆目見当もつかない状態だったんです。

10年に改正省エネ法が施行されました。特定事業者の指定を受け、エネルギーの削減が法的な義務となり、削減目標の設定や社内体制の整備が義務付けられました。業界としてのCO2削減目標も設けられました。そこで始めたのが電力使用量の「見える化」です。3つのモデル店を指定しました。パチンコ店と事務所が入る東京・新橋の本社ビル、パチンコ、カラオケ、居酒屋など多種多様な店が入る神奈川・相模大野の複合店舗、そしてパチンコ、カラオケが入る埼玉・朝霞の店舗の3つですね。それぞれ都心のビル、郊外の複合ビル、比較的小規模な郊外店とい

うような特徴を持っています。

それぞれにデマンド監視装置を導入し、電力使用量の実態をつかむことから始めました。空調はどうなのか、換気はどうなのか、照明はどうなのか、細かく調べ上げました。一方で、従業員の意識をそちらに向けるための啓蒙活動なども合わせて始めました。

**時間外の間引き
室外機の散水
照明のLED化**

—そして3・11が起きたんですね。

岸野 3・11の後は、電力の大口需要家への法的規制を伴う節電が緊急課題となりました。ホール5団体が輪番休業などによる「25%以上の節電」(東電管内)を宣言しました。わが社の対応はこれに則って、7〜9月に各月3日の輪番休業、照明の間引き、空調関係で店内温度26〜28度の実温管理というものでした。

でもアミューズメント企業ですから、お客様が求める快適さを損なうことなく、省エネをさらに進めるにはどうしたらいいのか、全



従業員とともに取り組みました。店舗別電力削減目標を決め、自主行動計画を策定しながら、節電マニュアルの作成などを行いました。グループ挙げての実に真剣な取り組みであったと思います。

——具体的に、どんなところを改善されましたか。

岸野 パチンコ店ではデマンド監視装置を導入し、これによっていつどこでどのような無駄があるのか、オペレーションにばらつきがあるのかが明らかになりました。

具体的にはまず、営業時間外の電力使用量が店によって大きく違うことがわかりました。そこで、営業時間外では空調・照明などの間引き使用を原則化しました。開店準備時の電気の使用ルールも確立されています。また、業務に支障のない範囲で、開店前何分に遊技機や補給装置に電源投入するかをルールを決めました。また、エアコン室外機の設置状況によっては空調効率に大きな違いがあることから、何とか効率を高めよう

と室外機の熱交換板への散水を試みましたところ、空調効率は17%も向上しました。他方、室内にサーキュレーターや温湿度計を設置し、温度、湿度による実温管理、風量の調節により体感的な快適性を高めました。

ホールの照明は、従来から過剰な照明使用があるといわれていましたが、照度計の計測で店内照度の標準化を行ないながら、昼間は外光を取り入れるなど間引きを行い、照明そのものもLED化を徹底しました。これは大きな効果がありましたね。最大で照明電力の90%が削減されました。3・11以降は業界の申し合わせにもありませんでしたが、外部ネオンや装飾照明など過剰なものは消灯することを原則にしました。営業用の設備にもいろいろ検討を加えました。遊技機の電力は落したり間引いたりするわけにはいきませんが、



エアコン室外機への噴霧散布 (写真提供: 東和産業)

玉補給装置の場合は、センサーを取り付けることで非稼働時の運転を停止することができます。これによって使用電力量は50%もの削減が可能になりました。

飲食店では 設備の適温管理 在庫の見直しも

——飲食店チェーンの省エネはいかがでしたか。

岸野 飲食店のほうは、まず、室内や冷蔵庫、調理設備の適温管理が重要です。パチンコ店同様、室内の冷やしすぎや温度差があったので、店内に温度計を設置して28度の実温管理を徹底しました。調理場の冷蔵庫・冷凍庫は衛生面から一定の温度に保つ必要がありますが、過剰な在庫を見直し、冷蔵庫内の収納効率を30%向上させました。扉部分のパッキン処理で冷却効率を15〜25%も向上させることもできました。パスタなどの茹麺機の設定温度を2度低くしただけで、40%もの電力消費を削減することができました。照明については、パチンコ店同様、従業員の感覚的な照度管理から、照度計による標準化を行い、昼間は外光を取り入れるなどして照明を間引くほか、LED化もはかって、結局最大で90%の照明電力削減を実現しました。飲食店の場合は、従業員数名の小規模店からフランチャイズもあります。各業態ごとに省エネ担当者を置きましたが、その意識や知識には大きなバラつきが出ます。そこで各店の成功事例を集め、省エネマニュアルを作り、徐々に意識の向上をはかりました。

「省エネ大賞」資源エネルギー庁長官賞を受賞

食品工場ではどうでしたか。

岸野 これは大きな成果を上げました。デマンド監視装置の導入で、特に問題点が浮き彫りになったのが、ケーキなどの焼成用のオープンの使い方です。従来はオープンには一度に電源投入していましたが、作業に見合った電源投入時間のルール化を徹底しました。ケーキの焼成作業と仕上げ作業が同じ時間に行なわれていたのを、昼夜2部制にすることでピーク時電力を大幅にカットし、電力の平準化をはかりました。エアコン室外機への噴霧散水などはパチンコ店と同様です。

**感覚的な快適性
そこが大事で
改めて手動のよさ**

——従来、カンと経験だけを頼りに行なってきた電力の使用を、デマンド監視装置を中心にした機械で「見える化」し、改善していったんですね。

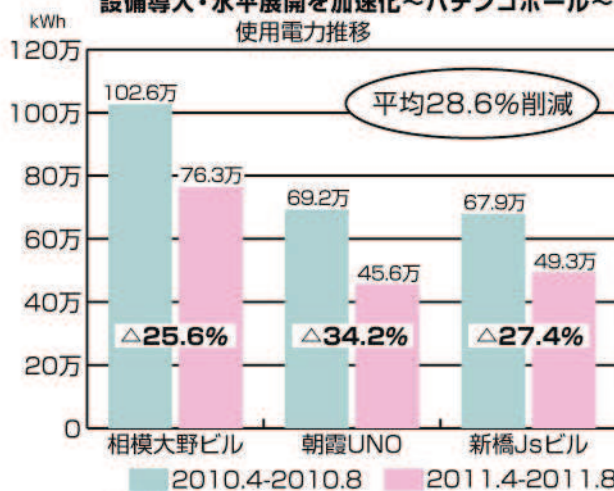
岸野 その通りなのですが、ただ機械を使って杓子定規に進めればいいというものではないこともわかりました。たとえば、以前から

いわれていたホール内の冷やし過ぎ、暖め過ぎを改めるため、空調機自動制御装置を導入し、これまでのような従業員の感覚から自動制御による実温管理に移行してみました。これにより空調管理の業務負担も軽減できるし、室内温度のバラつきを防止し、温度計の指示で空調機の運転を40〜70%に抑えることができると思っていました。でもあまり自動化されると、かえって従業員がそれに頼りすぎて、室温などに関心を払わなくなるなどの弊害が生まれることに気がつきました。本部からの遠隔操作にクレームがつくこともありまして、こうしたことからは改めて手動に切り替えています。

——すべてが機械頼みであってはならないと……。いろいろ試行錯誤もあつたんですね。

岸野 私たちはエンターテインメント産業でもありますし、お客様や従業員の感覚的な快適性を大切にしなければならぬことも学びましたね。たとえば、夏場なら氷柱を飾ったり、うちわやお絞りを

2011年4月より
設備導入・水平展開を加速化～パチンコホール～
使用電力推移



モデル3店舗の使用電力推移
(東和産業「総合サービス企業の節電活動における水平展開」より)

サービスしたり、従業員が浴衣姿で対応するというような快適性で省エネを図るということも重視しています。おかげさまで、昨年の夏は、地区の商店会の行なう「打ち水プロジェクト」に大々的に参加して好評を得ました。こうした取り組みがこれからは非常に重要になってくるのではないのでしょうか。

**削減の中から
業種それぞれの
数値の標準を**

——最終的に、効果はどうでしたか。

岸野 先ほどあげた3つのモデル店での電力削減効果ですが、10年4〜8月に比較して11年の同期間は、新橋の本社で27・4%減、相模大野で25・6%減、朝霞で34・2%減、平均で28・6%減となりました(表参照)。同じく飲食店・食品工場でも同期間に平均16・7%削減しました。パチンコ関係では震災前の電気代が約4億円でしたが、約7000万円削減できたと思っています。こうした取り組みの中から、照明なら、パチンコは1000ルクス、パチスロは50ルクス、事務所は500ルクスの明るさに、温度は28度以下、湿度60%以下というような数値での管理基準を決めています。

——スタッフの「教育」はどうされましたか。

岸野 電気は設備が使うものではなく、「人」が使うもの。最後は教育に尽きるのではないかと思っています。みんなが省エネの必要性を自覚し、それに主体的に取り組む姿勢を持たなければ、どんな機械も生かされません。きちんとした知識を得て、自主的に行動できるようにすることが大切です。そのために、各事業所で省エネ担

当者を決め、セミナーを開いてなぜ省エネが必要なのか、どうすれば省エネができるのかを理解してもらい、自分たちで目標を作って行動できるようにと心がけています。会社全体として、去年はエネルギー1使用量を3割減らし、今年はその上に1割減らそうという目標を掲げていますが、それを実現するのはみんなの努力の結果です。

数値をしっかりと検証することが最も重要です

省エネを進めていく過程で、お客様からクレームのようなものはありませんでしたか。

岸野 「大変だね」とか「がんばってね」とか、励ましの言葉を受けることはありますが、文句をいわれるということは余りありませんでした。3・11の衝撃が社会に浸透し、われわれの取り組みの後押しをしてきているのかもしれない。その意味では、遊技産業が省エネを進める今がチャンスなのかもしれない。ただ、郊外の店に行くとき「(街が)明るいほうが安心なの」という声もあり

資料を前に身ぶり手ぶり話す岸野副社長



ますから、そうしたところは、「断り書き」などを掲示して、外部の照明を明るくしたりすることもあります。

これから省エネに取り組む業界関係者にアドバイスするとして、どういうことでしょうか。

岸野 検証すると言うこと、しかも数値で、しっかりと検証しながら進めるといいことですね。

品質管理のPDCAサイクルの中で、最も重要なのは「Check」、検証です。数値でしっかりと検証していけば「おのずから知恵は出てくる」と思います。

厳しい条件だが独立系事業者と契約を結んだ

今年の夏も、電力供給は大変厳しい状況が続くと思います。東電の値上げもあります。省エネは遊技業界にとって不可欠の経営課題となりつつありますね。

岸野 電気料金だけではありません。消費税の引き上げなど、今後は厳しい時代が待っています。当社の場合、電力削減に取り組む中で、あるPPS(独立系の特定規模

電気事業者)

との契約が成立しています。そのPPSから、今夏、新しい料金システムのプロ案がされています。それによると、各時間帯の料金が通常よりも割安な代わりに、電気需要ピーク時間帯においては

電気料金が通常よりも大幅に高くなるシステムです。PPSにとっては、契約者にできるだけ節電を促し、足りない供給電力を補おうというわけです。契約者にとっては電気需要ピーク時間帯に節電することで、電気料金削減効果がより大きくなります。PPSとの契約は今非常に難しいとされていますが、東電もいざれ同様の省エネインセンティブ付きの料金システムを提案してくるといわれています。こうしたことを利用し、真剣に省エネと取り組めば、それなりの成果は得られるのではないかと思います。

趣味はラグビーだと聞きました。が。

岸野 はい。趣味といえばラグビーですね。ラグビーは、高校時代に始めて、今でも仲間とやっています。体力には自信があります。

そういう、岸野さんの会社経営のモットーは？

岸野 「先を見据えて、今を生きる」。創業者である父の座右の銘ですが、意識して仕事に取り組んでいます。

——本日はありがとうございます。