

2025年3月27日、省エネ施策の実行計画を検討しました

1月に実施した「省エネ診断結果報告会」を受け、本日はそれぞれの省エネ施策について、実行計画案をもとに実行の可否やスケジュールなどについて検討しました（右の画像はイメージ図です）。

なお当社では、蛍光灯からLEDへの更新など、投資型省エネは概ね完了しているため、提案した省エネ施策の多くが運用型省エネ施策となっています。

省エネ（脱炭素）施策案						
対象機器	投資/運用	実施内容	実施標準費用	削減電力量(年)	削減コスト(年)	CO2削減量(年)
例：空調機	投資	既存エアコンの更新	〇〇千円	〇〇kWh	〇〇千円	〇〇t
例：コンプレッサー	運用	供給圧力の低減	〇〇千円	〇〇kWh	〇〇千円	〇〇t

省エネ（脱炭素）日程スケジュール案						
2025年						
対象機器	投資/運用	実施内容	4月	5月	6月	7月
例：空調機	投資	既存エアコンの更新	現状調査	仕様検討	見積取得	発注
例：コンプレッサー	運用	供給圧力の低減			現状調査	設定変更

プロジェクトチームメンバーの発言

当社で開催されるミーティングには、所属部署の異なるメンバーが”脱炭素化チーム”として毎回参加しています。本日は、それぞれの所属部署の現状を鑑みた上で「着手出来そうな施策」について発言がありました。

総務部	製造部	製造開発部	営業部
「ドアパッキン交換、シーリング貼り付けなど、工場内の気密性向上に取り組みたいです。」	「品質に支障が出ないように実証試験を行いつつ、クリーンルームの夜間停止時間延長を検討してみたい。」	「圧縮エアを輸送する配管のエア漏れ検査とコンプレッサー供給圧力の低減に取り組んでみたい。」	「営業としては、管理棟のエアコンフィルターの清掃に取り組みたいです。」

以上のとおり、メンバーからは前向きに取り組みたいという積極的な姿勢が伺えました。またEMS(エネルギーマネジメントシステム)導入など、投資型省エネ施策の検討についても発言がありました。

今後、当社内で協議した上、実際に実行する省エネ施策を決定します。

今日の気付き
<p>1 “脱炭素化プロジェクト”のスムーズな運営には各部署担当者の参加が有効</p> <p>各部署の現実的な意見がその場で聞き取れる上、自発的な行動も促されることから、とても有効的です。</p>
<p>2 社内ルールや仕組みの変更などには経営幹部の判断が必要</p> <p>①脱炭素化への取り組みを経営戦略の一部に位置付ける、②プロジェクトメンバーを募りチームを組成する、③社内ルールの大きな変更、④投資を伴う省エネ施策の実行などは経営幹部の判断が必要です。</p> <p>また、長期継続的な取り組みを続けていくためにも、報告会の定期開催(各部署が発表)、評価制度への反映など、経営幹部による仕組み作りが必要です。</p>

当社が独自に取り組む施策(トップの経営判断！?)

当社では昨年からの電力単価アップへの対応策として、省エネ施策の実行を経営課題の一つとして掲げています。

当社社長の発案で、これまでは通年同じ作業服でしたが、令和7年4月から、夏はTシャツ、秋はトレーナー、冬は厚手のジャンパー(アルミが内側に貼られており、保温性の高いもの)を着用することになりました。年間を通じて1℃の空調温度調整をする、例えば夏季は設定温度を25℃から26℃に変更することで平均約10%程度の省エネ効果が見込まれます。

季節に合った作業服を着用することで、自然とその趣旨に理解を寄せ、省エネ意識は全体的に高まるのではないのでしょうか。

GXに取り組むにあたっては目標設定が重要！?

大手企業を中心に、GXに対する取組(“環境に係る取組み”、“SDGsへの取組み”など、表現は色々あると思いますが)を自社HPに掲載するケースが多く見られる様になりました。

その内容は、『環境についての取組方針』などから始まり、『2050年までの削減目標』など長期的な目標を掲げた上、『今後5年間の取組内容(中期的な省エネ計画)』などが中心に掲載されていることが多いです。

こういった目標設定に関し、リコージャパン(株)から以下のようなアドバイスがありました。

「GXに取り組むにあたって、まずは目標設定が大切。すなわち目標設定なしには、『どこに進んでいくのか』『その取組みで良いのか、悪いのか』が明確にならない。ちなみに目標数値の立て方には以下のような方法がある。取り組む目標に応じて選択されるのが良いと思う。」

- ・政府の採用数値に準拠する／2030年度に温室効果ガスを46%削減する(2013年度比)
- ・中小企業向け SBT 水準を目標にする／スコープ1、2を30%削減する(認定制度があり、PR の大きな材料となる)
- ・競合他社に比準する／競合他社と同程度の目標を立てる