



## 《儲け損なう！？》

いろんなところで省エネ対策の事例が紹介されており、その事例の大半は、みなさんがご存じの内容だと思われます。

「そんなことは知っているよ！」で終わるのか、それとも「それを実行してみよう！」とするのかで、大きく差が付きます。

### 【エネルギーコスト削減が意味するものは？】

機会損失（機会費用ともいう）という言葉がありますが、改善を実施していれば生まれたであろう利益を得られない損失で、「儲け損なう」ということです。技術的、経済的に可能な改善を先送りする場合の損失といえます。

例えば、自社の利益率が売上の2%で、光熱費（電気・ガス・灯油など）を毎月継続して1万円削減したと仮定した場合、次式より、「売上相当額」は、月に50万円、年に600万円（削減金額12万円）、5年で3,000万円（同60万円）となり、売上アップと同じ効果になります。

$$\boxed{\text{削減金額}} \div \boxed{\text{利益率}} = \boxed{\text{売上相当額}}$$

目には見えない「売上相当額」と同額を、営業部門が売り上げられるかどうかは相手（顧客）次第となりますが、従業員による省エネへの取り組み（自社内努力のみ）で可能となります。この省エネによる「削減金額」は利益に相当し、経営に寄与することになり、結果として二酸化炭素削減で地球温暖化防止対策にもなります（一石二鳥）。

### 【エネルギーコスト削減への取り組みについて！】

知っている省エネ対策について、「誰かがするであろう」と皆さんが考えていると、結局「誰もしない」こととなります。

技術的・経済的に可能であるにも関わらず、省エネ改善への対策を先送りする場合、無駄なエネルギーを見過ごすこととなり、エネルギーコストの機会損失になります。そうならないためにも、既存の組織を活用して、それぞれの職場（区域）の省エネについて、従業員に責任や権限を持っていただくようにしてみたいかがでしょうか。

会社は社長（トップ）の考え方で大きく変わり、従業員は、自分たちの生活の場でもある会社の方向性を決める社長の考え方、関心の方向性をよく見ています。「儲け損なう」ことにならためには、社長のリーダーシップが不可欠であり、全員参加による省エネへの取組・活動を継続的に取り組まれることをお勧めします。



文：主任研究員 手島