



2013 年度 環境目標・実績及び評価

	目標	結果(実績値)	評価
二酸化炭素排出量	2005 年度比 3%削減 1,063,056.44kg 以下	957,817.88 kg (24.27%削減) (対目標値 90.10%) カーボンプール排出権譲渡 -41,000kg	○
水使用量	2005 年度比 34%削減 2,119.92m3 以下	2,301.00m3 (28.36%削減) (対目標値 108.54%)	△
廃棄物等排出量	2006 年度比 30%削減 4,946.90 kg以下	3,684.10 kg (47.87%削減) (対目標値 74.47%)	○
グリーン購入	グリーン購入事務用品 25%以上	グリーン購入件数比率 32.8% (対目標 131.20%)	○
環境PR活動	環境優良商品を紹介する 展示会・セミナー講習会の 継続実施 エコキュート等の拡販 150 台	ゴールデンフェア動員 1万5千名 秋の展示会動員 600 名 エコキュート等 37 台 LED照明 64 個 LED照明・ソーラーパネル 拡販実施	△

注) 平成 24 年度北陸電力の電気事業者実排出係数 0.663 kg-CO2/kWh





グリーンボールプロジェクト委員会 カーボンオフセット証書
(2008.4.1～2013.3.31)



(株) 山善 「YAMAZEN CARBON POOL」 排出権譲渡書
(2013.4.1～2014.3.31)

具体的な取組

地球温暖化、環境汚染、資源の枯渇を理解し、日常の業務の中で改善できるものを検討しましょう。

1. 二酸化炭素排出量

各実施事項の末尾に記載の(○、△、×)内は、実施状況の年間評価です。以下同

・目標達成のための実施事項は、以下に記載の、節電、エコドライブ、燃料節減（灯油・都市ガス・プロパンガス）の各実施事項による。

2013目標(2005年比3%削減)に対し、実績24.27%削減で、目標達成となりました。前年比では、2012年のCO₂量・959,737.77kg-CO₂、2013年・957,817.88kg-CO₂と、0.2%の削減ができました。

1.1) 節電

- ・昼休みは、不必要箇所の照明を消す。(店頭は除く) ----評価：○
- ・外出する場合など長時間席を離れる場合はモニター及びコンピューターの電源を落とす。(伝票出力用の端末を除く) ----評価：○
- ・閉店後(残業時)は使用箇所の空調、照明以外消灯する。(当番確認) ----評価：○
- ・退社時はコンピューター、プリンター、コピー機の電源を落とす。----評価：○
- ・情報システムチームは24時間稼働必要なサーバー・端末にテプラで明記し、節電行動によるトラブルが発生しないよう管理する。----評価：○
- ・トイレの照明、換気扇は使用時以外消しておく。----評価：○
- ・入社時の空調設備は一度に全て入れない。----評価：○
- ・空調設備は各事業所の環境に合わせ設定温度を定め管理する。----評価：○
- ・一時的にでも過剰な温度設定は空調設備・電気設備に負荷を与えるだけで効果が低いので行わない。----評価：○
- ・就業時間内の業務集中に努め、ノー残業日を設定する。----評価：○
- ・可能な限り、入荷日・入荷時間を調整し荷受け作業による時間外労働を削減する。
----評価：○
- ・クールビズ・ウォームビズなど季節・環境に対応し、適切で安全な服装をする。
----評価：○
- ・電気またはガスを使用し、お湯を沸かす際は適量に努める。----評価：○

2012年電力使用量 455,274kwh 2013年 453,326kwh 前年比0.4%削減
実施事項については、全項目について、実施出来たと評価しているが、来客、昼休み、休憩時間など席を離れる際にモニターの電源を切り、さらなる使用電力の削減に努めます。

次年度は、

- ・社内の電気製品の消費電力・稼働時間を調査し節電量を把握します
(節電量を明確にして節電に対する意識向上を図る)
- ・席を離れる際にこまめにモニターの電源を切って使用電力の削減に注力します。

1.2) エコドライブ

- ・交通規則を守り、急発進、急加速、急ブレーキ、急ハンドルなど「急」のつく運転を行わない。----評価：○
- ・車両管理者は、空気圧等始業前点検を行う。----評価：○
- ・アイドリングストップに努める。----評価：○
- ・車両を離れる際は、キーを抜き施錠する。----評価：○
- ・出入り業者等にも敷地内でのアイドリングストップを要請する。----評価：○

総平均燃費 8.43 km/ℓを目安に、二酸化炭素排出量を 2005 年比約 50ton の削減に取り組みました。

結果は、総平均燃費 9.40 km/ℓ、二酸化炭素排出量は 2005 年比 61ton の削減となりました。

削減出来た主な要因として、配送テリトリーの見直しによる配送業務の効率化が挙げられます。

実施事項については、全項目について、ほぼ実施出来たと評価しているが、若干不足した点として注文の手配違い、配達場所の間違い等による無駄な配送がありました。

次年度は、注文の復唱、配達場所の確認に注力します。

1.3) 燃料節減（灯油・都市ガス・プロパンガス）

- ・クールビズ・ウォームビズなど季節・環境に対応し、適切で安全な服装をする。
----評価：○
- ・電気またはガスを使用し、お湯を沸かす際は適量に努める。----評価：○
- ・就業時間内の業務集中に努め、ノー残業日を設定する。----評価：○

灯油使用量： 2012 年 6,363.11L 2013 年 5,165.01L 前年比 16.97%削減

都市ガス使用量：2012 年 182.00m³ 2013 年 154.00 m³ 前年比 15.4%削減

プロパンガス使用量：2012 年 291.70 m³ 2013 年 271.70 m³ 前年比 6.9%削減

次年度は、

- ・給湯器のガス量及び設定温度を調整し、使用ガス量の節減を実施します。
- ・石油ストーブの使用量削減（不必要時こまめに停止する・使用時間の短縮・設定温度管理）に注力します。

2. 水使用量（節水）

- ・散水時、清掃時また台所、トイレでの水道使用時は節水に努め、蛇口の閉め忘れが無い
か必ず確認する。----評価：○

2013 目標(2005 年比 34%削減)に対し、実績 28.36%削減で未達成となりました。

2012 年の水道使用量 2,158.00m³ 2013 年 2,301.00m³ 前年比 6.6%増加

目標未達成の主な要因として、冬季の融雪のため大量の水道水を使用しましたが、その後改善が確認できました。

次年度は、

- ・水漏れや水道機器等の故障が無いか、社内で水漏れ点検を実施します
- ・使用量の掲示による意識向上を図ります

3. 廃棄物等排出量

- ・ 価格表、見積書、納品書、請求書及び個人情報・社内機密事項の記載された書類は裏紙として使用しない。この場合、破ったりまるめたりせず記載箇所又は全てを必ずシュレッダーにかける。----評価：○

- ・ ゴミの排出量を削減するため、分別を行いリサイクル率を高めるよう努める。

----評価：○

- ・ 使用済みコピー用紙はコピー用紙の空箱に入れ「グリーンサークル」（お取引先での環境活動に参加）により再資源化する。----評価：○

- ・ 集金等に使用したものなど再利用に向かない封筒は、古紙の分別を行い再資源化する。

- ・ 古新聞は、依頼があれば学校・町内等の廃品回収に優先的に供出する。----評価：○

- ・ 段ボール紙、新聞紙、雑誌・カタログ・チラシは出来る限り金具等を外し、グリーンサークル利用時に合わせて出し再資源化する。または、取引先の紙管製造業社の回収活動に出し再資源化する。----評価：○

2013 目標（2005 年比 30%削減）に対し、実績 47.87%削減で目標達成となりました。2012 年 5,478.3kg 2013 年 3,684.1kg 前年比 32.8%削減

実施事項については、全項目について、ほぼ実施出来たと評価しているが、若干不足した点としてリサイクル可・不可といった適切な分別が出来ていないことが挙げられます。

次年度は、

- ・ ゴミの集積場所にリサイクルを促す掲示をし、リサイクル率を上げることに注力します。

4. グリーン購入

- ・ 物品購入には、可能な限り環境優良商品を優先的に購入する。----評価：○

- ・ 納入業者・仕入先に、環境優良商品の紹介を要請する。----評価：○

- ・ 納入業者・仕入先に、梱包材の簡素化又はリサイクル可能なものでの納入を要請する。

----評価：○

2013 目標（事務用品 25%以上）に対し、実績 32.8%で目標達成しました。

実施事項については、全項目について、ほぼ実施出来たと評価しているが、次年度も、グリーン購入対象商品を調査し、得意先へ優先的な購入及び商品の紹介に注力します。

5. 環境PR活動（循環型社会へのPR活動）

- ・ 物品購入には、積極的に環境優良商品を優先的に購入する。（グリーン購入）

----評価：○

- ・ 環境優良商品を優先的に宣伝・販売する。----評価：○

- ・ 環境セミナーに参加し最新の環境情報収集に努める。----評価：○

- ・ 環境優良商品の社内・社外講習会に参加する。----評価：○

- ・ 環境展見学会の企画実施を行う。----評価：○

- ・ 納入業者・仕入先に、環境優良商品の紹介を要請する。----評価：○

- ・ 納入業者・仕入先に、梱包材の簡素化又はリサイクル可能なものでの納品を要請する

----評価：○

- ・入荷品に入ってくる梱包材は出荷時の梱包材として再利用する。その際、送り状等の除去、仕入先からの納品書・請求書が入る事無いよう注意する事。----評価：○
- ・使用済み封筒は、社内連絡用や商品の梱包用として再利用する。この際、元の宛名を消し誤配の発生しないよう注意する。---評価：-○
- ・必要以上と思われる量の残っているカタログは返却等整理し、次回受入数の参考にする。
- ・定期配布カタログは早期に配り終える。----評価：○
- ・仕入先・メーカーに協力を要請し大型総合カタログ等の最新版発刊の際はお客様から旧版の回収を行う。----評価：○
- チラシ等の販促品は、マーケットを検討し適量作成する。----評価：○

2013 目標（エコキュート等 150 台以上）に対し、エコキュートが実績 70 台、LED 照明等が実績 200 件で未達成となりましたが、6月のゴールデンフェアおよび秋のオートムフェアに目標を大きく上回る多くのお客様にご来場いただきました。

次年度は、

- ・当社のフェアにて出品される仕入先・メーカーから環境優良商品の紹介シートを提出してもらい、セールスポイントとしてPRします。
- ・社員に対して取組の実績及び次年度の目標を報告します。

当社のエコアクションは環境にやさしい商品を多くのお客様に見て触れていただく機会を設け、ご紹介していくことだと考えております。

6.その他活動（紙使用量削減）

- ・会議にはプロジェクターやホワイトボードを使用し配布資料は必要最小限にとどめる。
- ・会議資料は数を確認して可能な限り両面印刷を行う。----評価：○
- ・社内の連絡・通達事項は、サイボウズを利用し紙媒体、ファクシミリによる回覧・連絡は必要最小限にとどめる。----評価：○
- ・コピー機で複数枚印刷、拡大縮小等および特殊機能を使用した場合は、次の人のために必ず「リセット」ボタンを押す。----評価：○
- ・書き損じ、印刷ミスをした場合、破らずに裏紙として使用する。----評価：○
- ・確認のための印刷など保存を必要としない印刷は、用途を検討して裏紙の使用に努める。----評価：○

その他の取組

- ・電話での受注は必ず復唱し、取引先名・品名・数量・納入先等の間違いが発生しないようにする。----評価：○
- ・倉庫、配送担当者は、それぞれ検印を行い、お客様に信頼していただけるよう責任を持って作業を行う。---評価：-○
- ・営業車・トラックに、期限の切れたカタログ、お客様からの返品・預かり品等が乗せたままにならないよう努め、整理する。---評価：-○
- ・納期に合わせた一括入荷、一括納品により梱包材の削減や配送の効率化に努める。----評価：○

10月24日 オータムフェア開催



50社出品
まぢづぐりを応援

吉岡幸の恒例オートムフェア

吉岡幸（福井市宝永）は毎年恒例のオートムフェアを開催し、鋼材と機械工具、管材各分野の多彩な商品群を取り揃え、今回も「まぢづぐり」は24日、

「バリの出ないハイブリッドドリル」

「世界最速の軽量コンパクトロボット」

吉岡幸は建設・産業を応援する建設・産業資材のトータルサプライヤーならではの積極果敢な企画展とした。会場は福井市二の宮の同社テクノセンター。開催早々の来場者で賑わい、常連組中心の商品が所狭しと並ぶなか（出品メーカー50社）、今回初出品となる武藤工業の3Dプリンターが注目を集めた。造形速度など機能性を飛躍的に向上させた一方で価格ダウンも実現したなど中部営業所の児玉真輔氏がPR。

また福井県工業技術センターと共同開発したCGRP・GKハイブリッドドリルを売り込むのはギケン（石川義一代表。「バリの出ないドリルを一度お試しあれ。今ならテスト期間中で1割超安いですよ」と積極的。小気味よい動きをさせる小型ロボットを持ち込んだのは不二越北陸支店。石黒隆（グループ長は世界最速スマートフォンケーブル引き回しの特長点を示して「省エネ、省人化にぜひ」などアピール。来場者はお目当ての前で足を止め、各担当者の熱心な説明に聞き入り、様々な商談を繰り広げた。

なお開会式では吉岡社長があいさつ中、新商品を含む今展示の充実ぶりに感謝し、来場600人達成を目標に掲げた。参加メーカーと商社の各代表は「6月開催の吉岡幸ゴールデンフェアに続く商機とこらえ販路拡大に弾みをつけたい」などと感謝と期待を込めて挨拶。また若手社員による情熱的なシユプレヒコールが社員全員の士気を高めた。

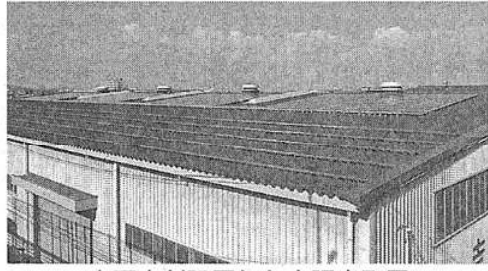
建設工業新聞
平成25年10月25日

オートムフェア開催風景
場所：吉岡幸(株)テクノセンター（福井市二の宮）



オリジナルエコマーク

吉岡幸 鋼材センターで太陽光発電 12月より売電開始



吉岡幸が設置した太陽光発電
は、電力会社
と連系した後
12月より売電
を開始する見
通しとなっ
た。



1 (福井市石
盛町)の2号
棟屋根上にお
いて太陽光発
電システムの
設置工事が完
了、電力会社
と連系した後
12月より売電
を開始する見
通しとなっ
た。

鉄鋼新聞
平成25年12月10日



吉岡幸(本社・福井)社長・吉岡正盛氏)は、市宝永3丁目22-5、このほど、鋼材センター(福井市石盛町)の2号棟屋根上にお

電するのは今回が初めてで、年間200万円の売電収入が見込まれている。エコリース(補助率5%)を活用して設置したもので、エスパワの太陽光パネルは純国産パネルで耐久性が高く、塩害にも強いのが特徴。吉岡幸としては昨年からの取り扱いは開始し、納入実績が徐々に増えている。ユーザーからは当初シミュレーションより発電量が多いと好評を得ていることから、引き続き拡販を進めることにしている。



2012年から太陽光パネルの取り扱いを開始し、今年は初めて当社にも設置し発電した電力の売電を開始しました。
今後の課題として、エコ商品の社内基準整備と登録を行い、お客様が選びやすい環境を整えたいと考えております。