

商品活動実績報告書	商品名：環境マネジメントシステム認証取得支援	
	報告日 平成18年12月26日	報告者 上野一郎
商品グループ名	環境マネジメントシステム認証取得支援プロジェクト	
代表者名	上野一郎	
連絡者名及び連絡先	上野一郎 ichirono@clock.ocn.ne.jp	

1. 商品概要

地球環境問題が厳しさを増している現在は、「環境マネジメントシステム」構築は、企業規模の大小を問わず、事業活動をする全ての企業に求められている。大企業は自前で対応可能であるが、中小企業はノウハウ・人材が不足していると考えられ、環境マネジメントシステムの知見を活かして、中小企業の環境マネジメントシステムの認証取得を支援している。現在は、ISO14001以外にも、エコアクション21及びエコステージ等の支援も目的としている。

スタートから1年間程は依頼が全く無かったが、現在は次の様にコンサルタント・審査員・技術専門家等として、環境マネジメントシステムの認証取得に関して活動している。

コンサルタント	4名
審査員	1名
審査員＋コンサルタント	1名
技術専門家＋コンサルタント	1名
その他（営業および環境マネジメント以外の業務）	2名

コンサルティングは、顧客企業の要望に合わせて、表1のように柔軟に対応している。

表1 支援形態

	コンサルティングのみ
	コンサルティング＋ひな形文書提供
	コンサルティング＋ひな形文書提供＋顧客の環境文書作成
	コンサルティング＋ひな形文書提供＋顧客の環境文書作成 ＋事務局担当
	囑託として支援
	一部のコンサルティング (例えば、内部監査員養成、環境文書チェック)
	その他（ご相談、ひな形文書・テキストのみ提供など）

コンサルティングに必要な文書類は、メンバー各人が作成してきた文書を毎月開催する例会で紹介、それを参考にして各人が自分の文書類を完成させる方式をとった。

審査員としての仕事は、審査機関と囑託契約をし、審査機関から派遣されて審査をしている。

技術専門家としての仕事は、審査機関と契約し審査時に審査員の補助として審査に参加している。

当プロジェクトは、メンバーの力量向上（結果として商品力の向上）を主目的として毎月開催する例会で、最新情報等の紹介、規格や法規性の勉強、コンサルティング等で生じた問題点や疑問点に関する意見交換等を行っている。

2. 日ごろ展開している営業活動および販促活動

グループとしての営業活動および販促活動は、次のようなことを行ってきた。しかし、この活動により受注に結びついた案件は皆無である。

ホームページ作成

コンサルティング会社と契約

展示会出展

セミナー開催

商工会議所訪問

受注に結びついた案件は、メンバー各人の表2～表4の営業活動及び販促活動によるものが全てである。なお、以下のコンサルティング受注件数・審査件数・技術専門家としての審査立会件数は、グループ発足当初からいる5人のメンバーの環境マネジメントシステム関連の合計である。途中から参加したメンバーの案件や環境マネジメントシステム関連以外の案件を加えると更に件数が増えるが、当プロジェクト参加の活動によらない案件もあるので加えていない。

コンサルティングの場合の営業活動及び販促活動、それによる受注件数は、表2の様である。

表2 コンサルティング受注の場合の営業活動及び販促活動、受注件数

	営業活動及び販促活動	受注件数（件）
	出身会社関係へのアプローチ（そこからの紹介）	6
	勉強会等への参加 （勉強会メンバーの紹介、知人からの紹介、顧客からの紹介、プロジェクト内のメンバーがプロジェクト内の他のメンバーに紹介等）	16
	人材紹介会社に登録（そこからの紹介）	1
	中小企業家同友会等の経営者団体等への参加	3
	ホームページ作成	0
	ダイレクトメール	0

注）講演、環境文書チェック受注（4件）を含む

審査員の場合の営業活動及び販促活動、それによる年間の審査件数は表3の様であり、技術専門家の場合の営業活動及び販促活動、それによる年間の審査立会件数は表4の様である。

表3 審査員の場合の営業活動及び販促活動、審査件数

	営業活動及び販促活動	審査件数(件)/年
	知人の紹介により審査機関と契約	0
	人材紹介会社に登録(そこからの紹介により審査機関と契約)	約40

表4 技術専門家の場合の営業活動及び販促活動、審査立会件数

	営業活動及び販促活動	審査立会件数(件)/年
	ホームページ作成	約10

反省点：展示会に出展したり、ホームページを作成しただけでは駄目で、日常もっと密に商工会議所や市役所、経営者団体等と接触していることが重要と考える。人脈形成が必要。

今後の計画：地球温暖化対策で行政が、中小企業の環境マネジメントシステム構築の働き掛けを強めている。この様な行政とのタイアップを模索して行く予定。

3. 実績事例の紹介

コンサルティングの実績事例を以下に紹介する。

(1) 顧客概要

業種：大手建設機械および自動車会社の下請け機械加工

場所：神奈川県のア工業団地内

人員：約30名(パート、アルバイト、派遣も含む)

(2) 受注の契機

勉強会のメンバーの紹介で訪問。その時にコンサルティング内容やどの様なシステムにするかの説明、提供(作成)する環境文書類の見本も提示した。私も含めて、取引先紹介のコンサルタント(大手審査機関の主任審査員でもあった)A工業団地にて内部監査員研修をしていた外資系コンサルティング会社、日本のコンサルティング会社の4者(社)の競合であった。

受注できたのは、紹介があったこともあるが、「比較的低価格、ひな形文書提供、シンプルに顧客の文書作成も行う、コンサルティングは夜でも土日でも良い、メールや電話による問い合わせには何時でも応じる、審査時には立ち合う」と言う点が評価されたと思う。顧客にもよるが、中小企業の従業員さんは文書作成が苦手であり、パソコンを使えない人も多い。データさえ提供して貰えれば顧客の文書を何時でも作成するという提案が、受注に結びついた大きな要因の一つと考えている。

(3) 契約、コンサルティング開始

コンサルティング：原則1回/月 計10回(10回を超える場合は相談)

ひな形文書一式(環境管理マニュアル、規定、手順書、様式、教育用テキスト等)提供
顧客の環境文書作成

上記3つに分けて、それぞれ 円で総額 円という契約をした。

コンサルティング開始は2003年2月(現在も継続してコンサルティング契約)

(4) 一年次(認証取得)コンサルティング内容

以下のような内容について順次行った。説明に関連して顧客が実施した事項に関するデータ等(例えば、目的及び目標、環境マネジメントプログラム)は、ファックスで送ってもらい、私が自宅で環境文書に作成しメール又はファックスで送り、次回訪問時に説明をした。作業実施時のお互いの疑問は、電話・メール・ファックスで連絡を取り合い随時解決するようにした。また、私自身が迷う事項は、プロジェクトメンバーにメールでアドバイスを求めて、対処した。認証取得は、2003年12月であった。

環境管理組織構築の仕方、ISO14001とは、システム構築・認証取得の進め方

環境影響評価の仕方、法体系・主な環境法規制の説明及び調査法

目的及び目標の設定、環境マネジメントプログラムの作成の仕方

環境文書作成・管理要領、運用管理の仕方、社員教育の仕方

社員教育(経営者、管理職)実施

内部監査員養成研修

内部監査立ち会い

内部監査是正状況チェック、審査前準備状況・運用管理状況・記録の確認

初動(一次)審査立ち会い、指摘事項対策

本(二次)審査立ち会い、指摘事項対策

(5) 二年次以降のコンサルティング内容

ISO14001では、認証後も毎年定期審査(サーベランス)があり、3年後には更新審査がある。また、企業も毎年システムの見直し・目的目標や実施計画の作成・教育訓練・運用管理等を行う必要がある。これに関連して、規格の改定情報・法規制の改正情報・世の中の変化の状況等の情報提供及び顧客環境マネジメントシステムの改定・環境文書の変更支援を行っている。

一年次の場合も同じであるが、複数の関係者に対するコンサルティング(例えば内部監査員研修)は、会社の通常業務に支障を来さない、土曜日や夜間に行っている。また、経営にプラスとなる環境マネジメントシステムとなるように支援している。 以上