



広島ワシントンホテルプラザ

という逆説的ともいえる設備へのアプローチから始まる。自然を優先し、その力を最大限利用することでその機能をカバーし、足りない部分が出て始めて機械で補うという考えだ。

設備設計屋なのに設備を否定している。設計料は工事金額に対して一定の割合だから、当然収入は減少する。この矛盾をどうクリアしているのだろうかと思問がわく。

石黒社長の話では「成功報酬—成果に対して正当な金額をもらう」とのことである。建設設備のコンサルティンク料というわけだ。

また同社が営業をする場合、保守・修繕の重要性を説き、メンテナンスプログラム、ファシリティマネジメント(※)、エ

ネルギーマネジメントを予測して提案するのだが、取っ掛かりの企画調査に關する費用は全て自前である。

一業種一社をモットー

同社の経営を支える営業展開は、秘密保持のため一業種一社をモットーにしている。環境への負荷低減の成果が得られ、しかも経済的なメリットも確保するには、依頼主に設計図を始めすべてをできるだけ開示してもらう必要がある。依頼主との信頼関係は同社にとって生命線なのである。

主要顧客であるワシントンホテルグループやヤマハグループではこうして全面的

に信頼を勝ち得て、長きにわたりコンサルティンクをしている。

通常、ビルの所有者は建物本体のみの設計を重視し、そのためテナントにとっては大変使い勝手が悪い状況が発生したり、維持管理のランニングコストが増加したりする。

ワシントンホテルプラザの場合、設計段階からテナント側に立つて関わり、快適なホテル環境の創出・運営、無駄な設備の排除、環境保護実践活動と望ましい成果をあげている。

日本グリーンビルディング協会の創設

石黒社長は、異業種が集まり、環境に優しい建物づくり・まちづくりを目指す「日本グリーンビルディング協会」を創立し、現在、全国の100を超える参加企業のもと副会長として活躍している。平成9年に第1回を開催した地球環境グリーンセミナーは、東京・名古屋・大阪などで毎年開催している。

さらに今年はアースデイ30周年「2000年地球の日」フェスティバルを名古屋久屋大通り公園で去る4月22日・23日大々的に開催した。

また先般、米国での事例をまとめた「グ

リーンデイベロパメント」を監訳出版した。街のグリーン化の実践事例として大きな反響を呼んでいる。

※ファシリティ…便宜、設備、施設、機関。特にホテルなどで利用者の便宜を図るための設備。

(集英社・kindas2000より)



ヤマハ発動機テクニカルセンター