2018 新春インタビュー

初の技能競技大会開催を

「新たな発想と連帯強化で、活路を拓く」を新年の方針に掲げ、組合の活性化に積極的に挑戦。電力小売全面自由化などの一大転換期の変化に対応できる組織づくりに意欲をみせる。

2018年度の新規事業として、6月に県立川越高等技術専門校で埼玉初の電気工事技能競技大会を開催する。県内1125会員企業から12人を選抜し、配線工事などの技術を競い合う。

「業界内で競争することは良い経験になるし、お互いの刺激になる。また、高い技術を若い世代に見てもらうことが業界の発展につながる」。

優勝者は全日本電気工事業工業組合連合会（全日電工連）主催で2年に一度行われる全国大会（18年11月、東京・両国国技館）に出場し、日本一を目指す。前回大会では西日本勢に上位を独占されたが「東日本の、埼玉の技術者の実力を発揮して欲しい」と意気揚々。日本人が受け継いできた〝ものづくり〟への意気込みと技を次世代へ伝えるためにも、埼玉大会の成功に尽力する。

7年目を迎えた理事長として、一貫して取り組んできた財政の健全化については、自らの役員報酬の見直しや徹底した経費節減策などの改革を推進してきた。「今後は全県下18支部の財務を後押しする事業に最も力を入れていかないといけない」と本部主導の指導・助成を掲げる。

さらに人材難対策として、工業高校の生徒を対象にした国家資格の電気工事士試験や学費貸用を助成する奨学金制度などにより、業界の底上げを図り、活性化を狙う。

昨年から全日電工連の副会長に就任。また、会長を務める全関東電気工事協会では、電気をより安全に使ってもらうため、家庭での電気トラブルに対応する「住宅電気工事センター」を運営。24時間365日、各支部単位で即日対応している。

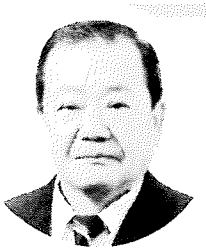
「企業風土には、時代に合わせる〝風〟と絶対に変えてはいけない〝土〟がある。変化だけでなく、変えずに守らなければいけない信頼がある」。その言葉に、組合員と支部と本部の三位一体の連携、そして組合員である関連電気会社との信頼関係を強固に守り抜く決意が伝わる。

埼玉県電気工事工業組合理事長
沼尻 芳治 氏

埼玉県電気工事工業組合
〒331-0813 さいたま市北区植竹町1-820-6
TEL：048-663-0242 FAX：048-663-0298
URL http://www.saidenko.or.jp
E-mail saidenko@saidenko.or.jp

平成３０年１月５日（金）埼玉新聞

県内の建設産業界代表
2018年新春ごあいさつ



新たな発想と連帯強化

埼玉県電気工事工業組合
理事長　沼尻　芳治

平成30年の新春を迎えるにあたり、皆様のご健勝と益々のご繁栄を心から御祈念申し上げます。

埼玉県電気工事工業組合がつつがなく新年を迎えられましたことは、ひとえに組合員の皆様、関係諸機関の皆様、埼玉県民の皆様の温かいご支援の賜と深く感謝申し上げる次第です。

埼電工組3本の矢として「1．安定した組合運営」「2．電気保安及び安全・安心の確保」「3．電気工事品質及び技術の向上」を継続的に実施し、組合及び組合員の社会的地位の向上を目指し、地域住民の皆様の支持と信頼を得て参りました。

時代のニーズを的確に捉え変化に対応していくために、本年は「新たな発想と連帯強化で、活路を拓く」との方針を掲げ、組合の興隆と活性化に積極的に挑戦し、変化に対応できる組織作りに努めます。

今年の干支は「戊戌（つちのえ・いぬ）」です。「戊」は、変化・進化するための基礎を作る年といわれています。これから業界が進むべき方向を見定め、強靭でしなやかな組合へと変革できるようにしっかりと舵取りをし、次の世代へと引き継いで参ります。本年が皆様にとってより良い年となりますよう御祈念申し上げ、新年のご挨拶とさせていただきます。

平成３０年１月５日（金）埼玉建設新聞

提案型技術営業への取り組みには意識改革が重要

関東ブロック 電気工事業新春座談会

新春にあたり、本紙では、関東の電気工事業界を取り巻く環境について、各工組理事長に話を聞いた。紙上座談会形式で紹介する。

2017年を振り返って

――はじめに電気工事業界の景況についてお伺いします。まず埼玉県の状況について、沼尻さん、お願いします。

沼尻 市場は良いです。

ただ、組合の一番大きな業務である、東京電力さんからの委託業務が競争入札に負けて取られてしまいました。懸念していましたが、ほかのいろいろな分野がそこを補ってくれました。

埼玉では民間購買の役割が大きいですね。昨年は売上げが15億円くらいありました。売上げの比率に応じて支部に還元していますから、支部の財政にも寄与していると思います。

天野 都心の方たちは非常に好調だと認識しています。それに対し、多摩地区、とくに都心から離れているほうは少し停滞気味ですね。

――都心部が好調なわけは。

天野 オリンピック関連と、大きな再開発で手薄になっているところで、うちの組合員のところに仕事が回ってきているのでは。

同じ都内でも、周辺部は再開発プロジェクトがありませんし、厳しい状況です。

――千葉の状況について、お願いします。

嶋野 でこぼこはありますが、全体的に見るとオリンピック景気のおかげで、みんな仕事量は持っているようです。

――神奈川の状況についてお願いします。

青 神奈川は、今東京に結構人材が流れていて、東京を中心に仕事が出てきつつあります。けれどもお金が見合ってないようですから、そこは気の毒ですね。これから変わっていくとは思いますが。

――オリンピック需要が出始めて、少しは期待が持てるようになってきたと。

青 そうですね。皆さんに聞いても、仕事がないというわけではなく、ゼネコンさんから会社として登録してくれとか、そういう話がずいぶん来ているようです。

――報酬額は見合ったものになっていますか。

青 官庁はこの4年ほど単価を上げてきています。それが末端まで行き届いているかどうかというと、まだまだという実情だと思います。

高齢化で人が減っており、若い人は入ってこない。そこへ特別な需要で仕事が増えている。それもあって、単価が少しずつ上がっているのだと思います。恒久的に上がっていけばいいのですが、そこがどうなのかなというところです。

各工組の課題

――次に現状の課題や問題点についてお伺いします。埼玉では、いかがでしょうか。

沼尻 人手不足ですね。埼玉では、給付型の奨励金と雇用対策協議会を、今年の2本柱に据えようと考えています。6月には、埼玉県独自の第1回技能競技大会を開催します。そのうちに全国の大会でも関東から優勝

都心部の景気は非常に好調 課題は高齢化と人手不足

出席者（順不同・敬称略）

埼玉県電気工事工業組合理事長 沼尻芳治

千葉県電気工事工業組合理事長 嶋野貞雄

東京都電気工事工業組合理事長 天野春夫

神奈川県電気工事工業組合理事長 青博孝

沼尻理事長

嶋野理事長

関東ブロック

電気工事業新春座談会

新規起業者を組合加入へ

「調査業務」は順調に推移

後継者不足での廃業が多い

者が出ますよ。期待していてください。

――東京はいかがですか。

天野 やはり高齢化と後継者不足ですか。いまの若い人たちからみて仕事を魅力あるものにしていくことが、我々の課題だと思っています。都工組では、組織活性化委員会を立ち上げ、青年部のOBなどに参加してもらい、議論をしているところです。

――それ以外には何か。

天野 私より少し年配の方は、マネジメントということがどちらかというと苦手なんですね。私たちは、同業者に仕事を回せ、自分は管理すれば いいじゃないかと、そういう提案をするんですが、そこがどうもできない。都工組が仲介役となって、事業を継続していければと思っているのですが。

――埼玉県工組では、そういう取り組みを行っています。

天野 そうですか。私も、組合が引き受けられれば、割とスムーズにいくのではないかと思っているんですが。

――千葉はいかがでしょうか。

嶋野 どこでも抱えています。また神奈川では、鉄製のスイッチ、コンセントを独自に開発して販売しています。

青 早いところでは2019年に太陽光の余剰買取期間が終わり始めますので、そんなところをターゲットに蓄電池需要の掘り起こしなどをやっていこうと考えています。

――人手不足以外の課題や問題は。

青 ZEHのほうは結構進んでいるという話も聞くのですが。

――ZEHは、本体が少し苦しいときなので。

天野 太陽光や蓄電池の価格も安くない。それぞれ数百万円かかる。東京電力から買う電気は、10年でせいぜい200万円ですよ。それでZEHにしてコスト的に合うのでしょうか。

――東京の天野さんはいかがですか。

天野 ストック需要の掘り起こしは、ほんの一部の人ができているんですが、皆さん、ほんとにそこは苦手なんですよね。

――受注した仕事を新たな受注に結び付けていくような動きは。

天野 いまのところはありませんが、そういうことを組合が事業展開して、組合員に仕事をしてもらいたいと思っています。ただ、いまは都工組の構成員が少し苦しいときなので。

――それは財政面で。

天野 そうです。今期が過ぎれば上向くと見ています。光は見えてきました。いろいろ改善しまして、経費削減に努めてきました。今期は何とか元の形に戻りつつある。

その辺が一段落すれば、いま指摘されたように積極的に取り組んでいけると考えています。

――東電から委託のあったIoT事業はうまくいきましたか。

天野 そうですね。そういう仕事が得手のところにお話しをしましたので、非常にスムーズに進みました。件数は150件くらいでしたが。

弱電に疎い人たちに研修などを実施していけば、これから先は良くなると考えています。その辺の意識改革をやっていくことが必要ですね。そうでないといつも不安を抱えながら綱渡りのような状態が続くことになってしまいますから。

――今後の見通しは。

天野 青年部も腰が引けてしまっていますが、若い人のほうが飲み込みも早いわけですから、やってもらうしかない。

世間でこれだけIoTが叫ばれている中で、このままでは我々は取り残されてしまう。私が一番危惧しているのは、通信業界の方が電気工事士資格を取得して取り組むようになることです。この仕事は電気工事の部分が非常に少ないので、通信系に全部もっていかれてしまうのではないかと心配です。

――設備がキット化したり、競争激化で単価が安くなっていくのではという話も聞きますが。

天野 増えれば、当然単価が下がるでしょう。そうなる前に、どれだけ我々が技術を習得して進めるかです。

――組織対策の面は、どうなっていますか。

天野 いま東電材さんとタイアップして、若年層で、新規に起業した方たちに組合に入ってもらおうという取り組みを進めています。東電材さんからは「ぜひ協力させてください」とおっしゃっていただいています。

――それはいいですね。具体的にはどんなことを。

天野 都工組への勧誘のチラシを東電材さんのすべての会員の営業所に配布していただこうと考えています。

――新市場での動きはどうなっていますか。

天野 いまひとつですね。

――ネックになっているのは。

天野 メーカーさんは力を入れていると思うのですが、我々の業界は新しいことになると急に腰が引けてしまう。

――電力自由化により、スイッチングの手続きで東電に変化が出ているようですが。

天野 工事店もこれまでは東電さんに依存し過ぎていた面があったと思います。電気設備基準さえ熟知していれば、問題はないんです。いままでは、設計はこれでいいですかという形でチェックしていただいていた。そこが、現実はできていれがなくなるので、後で「これではダメ」と言われたらどうしようと不安になっているところがあります。

――天野さん自身は、そこをどう考えていますか。

天野 一度おさらいをする、研修会などを開く。組合の技術部会でそういう研修会をやってもらうよう依頼はしてあります。

――調査業務は。

天野 竣工調査は、ほぼ順調にいっていると思います。定期調査も問題なく推移しています。竣工調査は一部減っているところはありますが、おおむね良好です。

――いままでは、大変苦しんでいらっしゃったようですが。

天野 調査業務が都工組の財政を圧迫しているというようなことはありません。どちらかというと、スマートメーターの取り付けで苦境に陥ったわけです。そこは改善されてきましたので、赤字体質が黒字体質に変わりつつあります。

――提案型技術営業への取組みは。

天野 苦手なんですよね。IoTやHEMS、ZEHにしても、提案型でやれれば、非常にありがたい市場なんです。ところが、現実はできていない。ここは意識改革をしていかないと、これから先も変わりません。それをやらないから、事業の継承ができずに高齢を理由にやめていくところが出てくる。

――青年部の動きは。

天野 会長、副会長とも、生懸命やってくれています。

――では、千葉の嶋野さん、お願いします。

嶋野 いまはどうしても、社会保険だとか厚生年金の問題がありまして、仕事を発注する側も、誰でもいいからというわけにはいかなくなっています。保険に入ってない人は、現場に入れません。派遣会社にお願いしたくても、保険制度が整っていないという例が多い。作業員名簿は提出しますから、そこで入っていないとあぶられちゃうんです。

――それは、嶋野さんのような現場にとっては、人員の不足につながる。

嶋野 つながります。仕事はある。また板はあるけれども、包丁がそろわない。大きな魚が戻ってもさばききれないということです。

――組合員の減少は、どうなっていますか。

嶋野 減少をたどっています。後継者不足で廃業する人が多い。ビジネスがパンクして倒産という例はそんなにない。もったいないですね。

――組合として、何か打つ手は。

嶋野 人がいなければ、他の業界から連れてくるしかありません。そこで魅力というと、福利が良いとか、休日が十分取れるかということになる。そういう面をアピールしていくしかないですね。職場の改善です。

――そのへんで何か困難と感じていることは。

嶋野 せめて週に1日は休みたいし、休ませたいですね。うちでも取り組んでいますが、まだ100%とはいかない。ハードルが低い話ですが、まずは週に1日は休めるような職場にしていかないとまずいですよね。

ただどうしても時間外になることがある。お客さんの都合もあるし。せめて1人の作業のところに1・5人くらいの人員を当ててやりたいですよね。

――新市場への取組みは。

嶋野 東電さんからのIoT事業なんかに取り組みましたが、我々は、やはりマンパワーで稼ぐ業界です。穴も掘りますし、電柱も立てます、配管もやります。そこをロボットやコンピュータでやるというわけにはいかない。まだまだマンパワーが主力です。

――IoT事業の取り組みはどんな具合でしたか。

嶋野 230件くらい

（28面へつづく）

天野理事長

青理事長

職場を改善し魅力ある業界に

関東ブロック 電気工事業新春座談会

電材店と連携プレーで

（27面からつづく）

やりました。

――作業そのものは順調にいきましたか。

嶋野　そうですね。8割以上の稼働という線はクリアしました。我々はハード面の担当で、あとは電力さんや専門家の分野です。組合としての目標は達成したと考えています。

――組合員の減少、人材育成などについて、神奈川ではいかがでしょうか。

青　工業高校へのアプローチを増やしていくと同時に、それ以外の高校も考えていきたい。我々の業界に入ってくるのは工業高校の卒業生ばかりではありませんから。

――HEMSなど新市場の取組みは。

青　これはハウスメーカーさんのほうが取り組みが早い。

――電気工事屋さんは、あまり取れていないということですか。

青　既設住宅のお客さんにアプローチを掛けるということは、なかなか難しい。しかしどこかがきっかけでやっていきませんと。そういう意味ではハウスメーカーさんが先行してやってくれるのは、それはそれでいいと思っています。

ただ我々が何もしないかというとそんなことはありません。青年部を中心にみんなでそこはやろうと話しています。将来を考えると、当然そういう時代になりますから。

組合事業

――ありがとうございました。それでは次に、各工組の事業についてお伺いします。埼玉の取組みから、お願いします。

沼尻　今年は「新たな発想と連帯強化で、活路を拓く」という方針を立てました。電気事業には一昨年から大きな荒波が起きています。組合の隆盛と活性化で、変化に対応できるようにしていきたいと考えています。

――調査業務などについては。

沼尻　一般競争入札ですから、当然価格の安いところが取ります。けれども安ければそれなりの調査方法になるでしょう。コストを削減したい東電さんの事情も分かりますが、長い目で見れば、東電さんと現場との間に距離が生まれていくのではないでしょうか。その差は怖いですよ。いまは検査機器を外で見るだけなので、東電さんが電気の保安を考えてくれているなという、お客さんの意識が薄まっていく恐れがあります。

――青年部の活動は。

沼尻　私は商工会や法人会の青年部も知っていますが、組合の青年部ほど活発なところはありません。

――千葉は、どうでしょうか。

嶋野　発送電分離の流れで、スイッチングによる電力の申し込みの際に、東電さんが窓口での図面協議をしないと言い始めました。する場合は有料で、という話になっています。

いままでは、相手に会って話もできたし、未熟な図面を持っていけば東電さんのほうで整理してくれたのですが、それをこれからは、工事店の責任でやりなさいというわけです。

――でも幹線の太さとか容量が分からなかったら、どうするのですか。

嶋野　申し込めば、有料で協議をします、というということです。

――そうなると、工事屋さんにはよけいな負担になるのでは。

嶋野　一口2千円とか4千円とかいっています。

――発送電分離の関係でそこまで影響が出ているわけですね。調査業務の方は、どうなっていますか。

嶋野　東電さんの支社が、定かではありません。まあそういう方向に持っていくらしいですよ。

――図面協議が有料化されたという例はもちろんあります。値段を下げても、ダメだったというのもあります。

――提案型技術営業。需要の掘り起こしへの取組みは。

青　全日も名前を変えて取り組んでいますが、我々はそこへ蓄電池を投入しようと考えています。

震災対策もありますし、開業医だとか保育園、託児所など電気が止まったら即困るところがあると思います。そういうところに蓄電池の良さを説明して、需要を掘り起こしていこうと話し合っています。

――いったん投入したら、その後は、メンテとか取り換えとか将来の需要が期待できますね。

青　そうです。取り付けたら後は何もしないということではありません。蓄電池などは、当然耐用年数があるわけですから。アフターをしっかりやっていけば、つながるお客さんになるはずです。

――開業医とか保育園、託児所で、蓄電池を設置しているところは多いのですか。

青　少ないですね。パソコンとの関係でUPSを置いているところはありますが。

――これからの市場ということですね。

青　そうです。神奈川県では今年度から蓄電池への補助金が出ると思います。だから一生懸命アプローチをかけているところです。

――青年部はいかがですか。

青　工業高校との交流会から、歩踏み出して、技術の先取りなどに取り組んでほしい。

いまは青年部の会員がオーナーになっている会社も結構出てきています。そういうところは自分の考えだけでできますから、引っ張っていってほしいですね。

――全関としてIoT事業に取り組みました。順調にいきましたか。

青　予定した数量を超え、別途で出た分も終えました。全部で約130件です。

――やってみて感じたことは。

青　値段が安い。車を置くところもありません。まずはパーキングを探さなければなりません。資材を降ろすところもなくて、大変でした。

――技術的に勉強になったようなことは。

青　あります。スマホなどを駆使して設定するわけですから。

ただ設定する機器が3つも4つもある家庭があり、想定以上に時間を取られました。

だから1件1時間半と想定していたのに、実際は午前、午後各1件というような結果になってしまいました。一番のネックは、駐車スペースがなかったことです。

各業界への要望

――最後に、電材店さんやメーカーさんへのご意見、ご要望があれば、お願いします。

沼尻　電材店さんと我々の組合はかつてないほど良好な関係です。

共同購買の品は全部そこから購入しています。電材組合さんと合同でやっている昨年の電設工業祭での売上げは、目標の1億円にたいし7千万円ほどになりました。我々の組合員が会場まで行って、売上げに協力しているんです。

電材店さんにすれば、こんなにうれしいことはないですよ。今年はそれを本関レベルに広げたいですね。

――大野さん、お願いします。

天野　私はいつも、電材店さんはパートナーだという考え方でお付き合いしています。

あの人たちがいるから、うちがあるというように。こちらが連携プレーでいきましょうと考えていれば、先方も同じように接してくれるはずです。

――千葉の嶋野さん、いかがですか。

嶋野　千葉では、みな関連業界とうまくいっています。

――最後に、神奈川の青さん、お願いします。

青　電材店さんには、われわれにも工務店と同じ値段で卸してほしいですね。そこはぜひ、何とかしてほしいと願っています。

――どうもありがとうございました。本年もみなさまのご活躍を祈念しています。

工業高校以外へのアプローチも

新たな発想で活路を拓く

蓄電池で需要掘り起こし

――青年部の活動はいかがですか。

嶋野　活発ですね。千葉はとくに優秀です。

――神奈川の青さん、お願いします。ほかの県では、発送電分離に関連して図面競技などがやりづらくなっていると聞きますが。

青　一人で仕事をしているとか、ネット環境がしていない、対応できる、と。

青　そうですね。私も役柄、たまに東電さんに顔を出しますが、来ている人は本当に少ないですよ。逆に、そこに職員を張り付けているのも気の毒だと思うくらいです。

――調査業務などは。

青　複数年度での契約になりましたので次年度もありますから、そのままです。数的にも、まあまあです。

――神奈川では減っていない。

青　ほぼ予測通り流れています。

――単価は。

青　単価は入札で契約していますので、次年度まで変わりません。

ほかのところに取られたという例はもちろんあります。値段を下げても、ダメだったというのもあります。

――提案型技術営業。需要の掘り起こしへの取組みは。

青　全日も名前を変えて取り組んでいますが、我々はそこへ蓄電池を投入しようと考えています。

震災対策もありますし、開業医だとか保育園、託児所など電気が止まったら即困るところがあると思います。そういうところに蓄電池の良さを説明して、需要を掘り起こしていこうと話し合っています。

――いったん投入したら、その後は、メンテとか取り換えとか将来の需要が期待できますね。

青　そうです。取り付けたら後は何もしないということではありません。蓄電池などは、当然耐用年数があるわけですから。アフターをしっかりやっていけば、つながるお客さんになるはずです。

――開業医とか保育園、託児所で、蓄電池を設置しているところは多いのですか。

青　少ないですね。パソコンとの関係でUPSを置いているところはありますが。

――これからの市場ということですね。

青　そうです。神奈川県では今年度から蓄電池への補助金が出ると思います。だから一生懸命アプローチをかけているところです。

――青年部はいかがですか。

青　工業高校との交流会から、歩踏み出して、技術の先取りなどに取り組んでほしい。

いまは青年部の会員が