

シリーズ

“キラリ企業”

の現場から 第77回

公社のさまざまな支援サービスをご利用いただいている元気企業を紹介する“キラリ企業”の現場から。第77回目は、電気設備工事をメインに大手企業の技術サポート(物品納品・設計協力・現地施工)などを行っている光電機産業株式会社をご紹介します。

同社は、人材育成研修等の公社事業を活用されています。同社代表取締役社長の辻光男氏よりお話を伺いました。

時代の変化に応じた事業の選択による先進経営

光電機産業株式会社

創業からの歩み

光電機産業の創業は昭和48年で、大手の機械製造工場に電気関連の資材等を納品する商社としてスタートした。顧客と取引を重ねるにつれて、納品に対するコスト削減の要望が徐々に強まってきたので、納品と併せて現地施工を行うことで付加価値を上げることにした。創業から10年程経った頃、大手企業で機械装置の設計に携わっていた弟が入社したので、技術設計部門を立ち上げた。それから、電気工事業を営んでいた大学時代の友人に声を掛け、電気設備工事部門を立ち上げた。その後は順調に売上げを伸ばし、今では商社部門の売上げを遥かに凌いでいる。

商社部門は、単に顧客から頼まれたものを売るための営業ではなく、現地施工に繋がるような提案型営業をしている。従って、機械装置等を納めるときは、付帯工事を含めた受注となっている。

技術設計部門は、大手機械メーカー及び研究機関等からの受注で、機械装置等の設計を行っている。



キュービクル式高圧受電設備の交換

工事部門は、資材・部品を低価格で調達できる利点を生かし、機械装置の設置などの依頼は、付帯設備の設計を含めて工事部門で一括

受注し、低コストでの施工を行っている。さらに、協力工場のネットワークがあることにより短工期の工事にも対応している。

以上のように、顧客からのオーダーに応じて、工事部門が設計を含めて受注し、技術設計部門が製品を開発設計することで効率的な業務運営となっている。

商社としての設立から約40年、同社は時代の流れを的確に捉え、技術設計、電気設備工事と仕事の幅を広げてきた。また、その成長過程で協力しあった各社と強固なネットワークを結び、顧客のどのような依頼にも応えられる体制を構築してきた。

会社として心がけていること

経営方針としては、売り上げ第一主義ではなく、できるだけ利益率の高い仕事を優先している。それに、創業以来培ってきた顧客、協力工場、仕入先等の取引先との信頼関係を大切にしている。このため、現在大手だけでも常時10社以上の取引がある。しかしながら、新規の顧客を開拓しなければ、いつかは淘汰されてしまうので、特定の企業からの受注に頼るだけではなく、常に新しい顧客の開拓に努めている。

また、大手スーパーなどの得意先からの工事等の受注は、ゼネコンを通さない直接取引が多い。そのため得意先のオーダーに対してスムーズな対応ができ、それが更なる信用を培い、新たな得意先の獲得に繋がっている。

「最近はや態そのものが不況になるケースもあり、全く仕事がなくなることもある。だから常に販売方法や営業方法を見直し、売り上げを一つの業態に頼らない経営をしなければ生き残れない」と辻氏は話しており、同社では顧客から得た情報を社内の各部門で共有し、迅速に対応することで顧客満足度の向上に努めている。

新たな事業分野への参入

同社は、新たな事業への参入にも積極的に取り組んでいる。

ひとつは大型放射光施設の設置・建設工事である。同社は兵庫県にある大型放射光施設「SPring-8」(注1)の構内に事務所を置き、新規実験施設の設置・建設工事を中心に各種事業を行っている。



事務所内の風景

さらに、大手企業(原子力事業の認定工場)からの低放射性廃棄物の処理装置製作の引き合いがあり、納品先は原子力発電所が主である。現在ほとんどの原子力発電所は稼働を停止しているが、一般的に「原子炉を通常停止から廃炉し、更地に戻すには20年以上かかる」と言われており、廃棄物処理についての需要は長期にわたると予想される。よって、原子力関連の仕事を受注することは、事業領域を拡げ先行きに役立つと考えている。

数年後には、このような新規事業領域の開拓により、技術設計部門の売り上げが工事部門を凌いで行くと辻氏は予想する。

もうひとつはトレンドの環境関連事業への参画で、同社にはエネルギー管理士が3人雇用されており、事業所の省エネ専門家として診断を行っている。また「クール・ネット東京(注2)」に「東京都地球温暖化対策ビジネス事業者」として登録され(注3)、東日本大震災の後に開催された「企業の省エネ相談会」にも参加した。



照明器具取付工事

さらに、同社は顧客の自家用電気工作物の保守管理にも携わっていることから、エネルギーの見える化(電力使用量の常時管理)とエネルギー経費の削減などの環境関連対策を提案している。この分野における同社の強み、それは大手企業に対しても省エネ対策の提案など、技術サポートができる実力を兼ね備えていることである。

人材育成について

創業当時は社内のルールをトップダウンで決めてい

たが、いまでは社会保険労務士などの専門家の意見を参考にして、係長以上の幹部会で定めるようにし、就業規則の整備を進めている。同社は定年を定めていないので、70歳以上の人も働いている。また、先ほどの新たな事業分野への参画についても、エネルギー管理士などの国家資格を取得している専門家の存在が大きく、こうした資格者は大手企業の定年退職者などを採用し、豊かな知識と経験を有効に活用している。

それから、社内の人材育成及び経営力向上のために、公社が実施している階層別研修(新入社員、若手、中堅、管理者、経営者向け



新製品に触れる新入社員

など)や実務研修(製造技術、営業、法務、財務、経理、IT、ISOなど)を活用している。なかでも3日間で新社会人に不可欠なビジネスの基本を学ぶことができる「新入社員研修」(毎年4月に実施、詳細P14)は、たびたび利用している。社員研修については民間企業からも多数の案内が来ているというが、メニューが豊富にあり安価で、内容も充実している点で、公社の研修を利用しているようだ。

取材をする中で、時代の変化に応じて商社、技術、工事と事業の軸足を移しながら、これまで培ってきた経験を最大限に活用することで独自のノウハウをもつ、同社の仕事に対する取り組みがよく伝わってきた。同社の更なる活躍が期待される。

(企業人材支援課 野口良美)

(注1)「SPring-8」とは、播磨科学公園都市にあり、世界最高性能の放射光を生み出すことができる大型放射光施設。なお、放射光とは、電子を光とほぼ等しい速度まで加速し、磁石によって進行方向を曲げた時に発生する、細く強力な電磁波のこと。

(注2)クール・ネット東京とは、東京都地球温暖化防止活動推進センターの愛称。法律に基づき、各都道府県に地球温暖化防止活動の拠点として設置されている。

(注3)クール・ネット東京は東京都の委託を受け、都の行う地球温暖化対策の推進に協力し、地球温暖化対策への技術的助言や指導を温室効果ガス排出事業者に提供する事業者を、「東京都地球温暖化対策ビジネス事業者」として登録している。

企業名：光電機産業株式会社

代表者：辻 光男

資本金：1,000万円 従業員数：37名

本社所在地：東京都大田区久が原2-11-7

TEL：03-5747-3771

FAX：03-5747-3808

URL：http://www.hikarids.net/pc/index.html