

海光電業株式会社 神山欣也社長



穏やかな口調でインタビューに応える神山欣也社長

独立系電線専門商社・海光電業は来年3月、創立70年を迎える。昨年5月に本社ビル（恵比寿KDビル）を竣工し、新たな時代を迎えようとしているが、予測される今後の経営環境は量的にも質的にもこれまでにない厳しい状況にある。

現状と今後の動きについて、神山欣也社長に話を伺った。

電線ビジネスは危機的な状況に置かれつつある

――30年1月期の業績について教えてください。

神山 売上は前年比2.8%増の252億円でしたが、最終利益は20数年ぶりに約7000万円の赤字を強いられました。本社ビルの新築にともなうさまざまな経費増（約6000万円）も赤字の要因ですが、やは

り粗利益率が下がっていることが大きな原因だと思います。

――今期に入って既に第1四半期を終えています、状況はいかがでしょう？

神山 当初の予定では、今年6月頃から仕事（工事）が動き出すと思っていましたが、昨年の状況とほとんど変わっていません。というよりもむしろ、売上および利益ともに昨年よりも悪くなっています。仕事の絶対量はあるのでしょけれども、まだ本格的に動いていないために、販売競争が激しくなっているんだと思います。

首都圏の再開発に絡んだ大型工事は昨年から動き出すと言われ続けていましたが、この調子だと、動き始めるのは今年の秋以降になると思います。となると、東京オリンピック・パラリンピック開催に関連した工事と重なり始めるので、2019年の首都圏の電気工事市場は異常な状況に見舞われるのではないかと今から危惧しています。

――全体的に仕事量が少ない原因や、業績に与える影響をどのように捉えているのでしょうか？

神山 仕事量がなかなか増えないことに関しては、工事現場での人手不足に起因しているのかどうかは分かりませんが、工期が遅れ気味になっていることが大きいのではないかと思います。

大型工事ともなれば工期は3年はかかりますが、電気工事に関しては竣工間際に仕事量が一気に増える傾向があるので、工期が遅れて竣工時期がずれ込むと、竣工間際に予定していた売上が先延ばしになるので、業

績に与える影響は決して小さくありません。

また、工事金額が2～3億円の中型の電気工事が以前に比べると極端に減っています。従来であれば中型工事の案件が一定量あったので、月々の売上の振幅はそれほど大きくなかったわけですが、ここ数年は大型工事が目白押しで、中型物件が少ないことから、毎月の売上の振幅が激しく、さらに今回のように大型工事の工期が遅れ気味になると、売上には大きく影響してきます。

――前期は増収となったものの、利益が低下しています

神山 大型工事が増えている一方で、中型あるいは小型工事（工事金額1億円以下の案件）が減っていますが、物件数が少ないうえに、一般の電材卸会社との競争から、中小型の案件市場ではかなり激しい受注競争を展開せざるをえない状況にあります。もちろん大型工事においても競争が激しいですし、また一定規模以上の案件では商慣習の影響も加わるため、収益環境はより厳しさが増えています。

――電気工事全体の受注金額に占める電線の割合はどの程度なのでしょう？

神山 マンション、ビルあるいは工場といったような、工事案件の内容によって比率は変わってきますが、おおざっぱにとらえると受注金額全体の10%程度を占めていると思います。

――電線の価格設定には銅ベースと為替という2つの変動要因があり、さらには件名先物契約という電線業界特有の商慣習があるなど、電線事業を継続していく

うえではリスクヘッジが非常に重要な経営の要素になっている、と考えられますが、どのように捉えられているのでしょうか？

神山 基本的には、受注した時点でメーカーに発注すれば、電線ビジネス特有の変動要因を担保できるわけですが、すべてがそうしたケースとは限りません。また、電線販売の場合、さまざまな商慣習に従わざるをえないケースもあるわけで、しかも銅ベースが乱高下してくるとなると、実勢価格が銅ベースと大きくかい離することも出てきます。しかも、工事が大型化すればするほど、そうしたリスクは最大化するわけです。

ですから、そうしたさまざまなリスクに対してヘッジする必要性が高まってくるわけですが、昔に比べると売上粗利益率が低下しているために、ヘッジそのものができにくくなっている状況で、電線ビジネスは、今までにない危機的な状況に陥っている、という認識を個人的には持っています。

――首都圏の電気工事市場では、中堅あるいは大手の電気工事会社との取引が目立っていますが、具体的にどのような得意先があるのでしょうか？

神山 全体では約1000社の得意先がありますが、そのうちの200社程度で全体の80%を占めるといふ構造は他社と変わらないと思います。

200社のなかでも、きんでん、九電工を中心とした電力系大手のほか、日本電設工業などの鉄道系、そして東光電気工事、六興電気、サンテック、雄電社、旭日電気工業、振興電気、大坪電気、西山電気、日昭電気、三栄電気工業などの独立系大手の占める割合が相対的に高くなっています。

非電線事業の拡大が、経営の不可欠な要素になる

――電線ビジネスにおいて、今後、付加価値を上げていくためにどのようなことをお考えなのでしょうか？

神山 卸機能である配送と在庫の充実はもちろんですが、緊急時の対応や豊富な電線知識による提案力を駆使することで付加価値率を上げていく考えでいます。

川崎に倉庫・配送センターを設けていますから、現場から注文を受けた際の機敏性や対応力には自信があります。事実、土曜日や連休中などにおける緊急対応にも応じています。

――電線は、たしかに種類は多いのでしょうか、銅線という本質的な部分ではまったく変わらない、という商品特性があるため、なかなか付加価値性を高めるのは難しい印象があります？

神山 もともとの電線を加工した製品はいろいろと出ていますが、新しい電線が少ないので、価格競争に陥りやすいということは確かだと思います。例えば使用頻度が高いCVケーブルというのがありますが、これは昭和40年代後半に出てきたもので、いまだに現役です。

新製品ということではエコケーブルが代表的だと思いますが、火災時に、従来品のようにダイオキシンが出ないという利点はあるものの、通常の電線よりも価格が高いため、公共的な施設などの特定された施設での利用にとどまっているようです。

――今年とはもかくも、来年は大型再開発やオリンピック関連の大型工事が本格的な動きを見せてくるの

で、来期（2020年1月期）の業績は期待できるということでしょうか？

神山 売上は大幅に増えると思いますが、利益に関しては期待するほどのものは得られないような気がします。ただ、現状のように銅ベースがトン当たり80万円台でずっと推移すれば、利益は出るとは思います、こればかりは分かりません。

――2020年以降の動きに関しては、どのように見ているのでしょうか？

神山 首都圏に関していえば、今の見積状況などからみても、2020年以降も仕事量はそれなりにあります。でも、量は確保できると思いますが、現状の価格体系や商慣習が改善されない限り、利益を堅持することは難しいでしょう。

――さまざまな不確定要因を抱えている電線ビジネスが売上全体の85%を占める海光電業ですが、非電線事業の拡大に対しては今後どのような取り組みを考えているのでしょうか？

神山 電線ビジネスのなかでも、私どものように建設電販の分野が全体の85%を占めるのは珍しいと思いますが、その背景には、取引先の要請も含め、全国に営業拠点を設けているということがあるので、これはビジネスをしている以上、やむをえないことだと考えています。

非電線事業は、今のところは照明器具や配線器具といった一般の電設資材販売が中心となっていますが、これに関しても、電設資材総合問屋との競争があるので、付加価値を上げることは難しい状況にあります。

そうしたなかで、非電線事業の拡大を目指し、今年1月、技術開発本部を立ち上げました。

――具体的な動きを教えてください。

神山 3年前に外部から招へいた社員が部長となって、現在6人の陣容で動いています。現状は、環境ビジネスに関わる会社などを主な得意先に太陽光やバイオマスなどの再生エネルギーに関する提案を行い、工事ともなうさまざまな商品や部材を販売したり、設計・施工を行うもので、前期は約2億5000万円を売り上げました。

現時点で手持がかなりあるので、今期は7億円を見込み、来期は13億円を予定しています。

再生エネルギー以外の分野でも、水面下で動いている開発事業が一つありますが、まだ公表できる段階ではありません。いずれにしても電線ビジネスを中核としていくことには変わりはないですが、同時に非電線事業分野を拡大していかなければ、経営を維持することは難しくなる、と捉えています。

<プロフィール>

住 所 渋谷区恵比寿南1-11-15 恵比寿KDビル

資本金 8000万円

設 立 1949年3月

社 員 230人

拠 点 大阪支店・川崎営業所・茨城営業所・名古屋営業所・仙台営業所・九州営業所・四国営業所・北関東営業所・岡山営業所・広島営業所