

受注動向定点観測 4

国内の建設投資は1992年(平成4年)にピークの84兆円を迎え、2010年(平成22年)の42兆円で底打ちとなり、2013年(平成25年)以降、上昇に転じている。建築市場と関連にある(屋内)電気工事市場も、2013年以後、市場環境の改善が顕著になり、個々の電気工事会社の収益力は強まり、市場は新たなステージを迎えている。

新たなステージでは、従来と大きく異なる動きがある。人口減少という構造的な要因による供給力減退の顕在化である。少子高齢化によって国内の労働力が減退するなか、さまざまな産業界で人手不足感が台頭し、電気工事会社を含め、新規労働力の確保が難しくなっている。人口減少が加速するとともに経済の成熟化が進む、新たなステージで電気工事市場はどのような推移を見せていくのだろうか。

市場を俯瞰することは大切で、国土交通省が毎月定期的に行っている各種統計データの重要性は今後さらに高まっていく。ただ、市場を構成する個々の企業の動きを見ることも重要である。弊紙は、同じ電気工事会社であっても、事業規模や得意先構成などによって各社の受注環境はそれぞれ異なる、と捉えている。

大手、中堅、その他の電気工事会社の受注状況に関する取材を四半期ごとにお願ひし、さまざまな同一項目に対する定点観測を行うことで、電気工事市場の推移をみていく。

来期、再来期は厳しい受注環境を迫られる ～株式会社電成社の代表取締役社長・内藤真弘氏に聞く～

施工会社・電成テクノとメンテナンス会社・電成リエンジを抱える強み

電成社は、電成グループの中核をなす会社で、グループ内には電成テクノ、電成リエンジがある。

電成社が営業、現場管理を行うのに対し、電成テクノは施工を担い、電成リエンジはメンテナンス・改修工事を手掛けている。電成社の創業は1955年で、設立は1965年(昭和40年)。現在の内藤真弘社長は3代目である。

一般的に、元請となる電気工事会社は自ら営業して受注を確保し、現場を管理するものの、施工に関しては、施工を中心とする労務提供型の協力業者に依存している。少子高齢化によって労働力が不足すると以前から予測できたものの、電気工事市場で実際に労働力不足が顕在化し始めたのは5～6年前からである。それまでは、就業者の高齢化が進んでいるとはいえ、労働力を確保できていたため、ほとんどの電気工事会社は、施工に関しては協力業者に外注して、現場を収めていた。

電気工事業は請負業であることから、経済の変化とともに建設投資の拡大や縮小によって、個々の会社の業績は大きく左右される。自ら営業を行って、現場を管理し、さらに技能者(電工)を雇って施工している会社にとって、受注が減少した時の固定費負担は極めて大きなものとなり、ケースによっては赤字を強い

られてしまう。

このため、潤沢な労働力を前提に、電気工事各社では受注量の変化に合わせて柔軟に対応できる、施工の外注化に拍車が掛かった。外注化が進むことで、元請、下請、孫請といった重層構造がより明確となったものの、結果的に、電気工事各社の収益力に大きな格差が生まれるに至った。

そうした状況に置かれていた電気工事業界のなかで、施工を担う電成テクノは1976年(昭和51年)に設立された。オイルショック(1973年・昭和48年)後、3年を経た時期である。施工を内製化することで、施工品質の向上と工事粗利益率の上昇が期待できるが、一定の受注量を確保できなければ、固定費負担が重くなり、共倒れに陥るリスクもある。それだけに、盤石な営業力が不可欠となる。

2代目社長の内藤幸一前社長(故人)は、生前、取材した中で、「労働集約型の電気工事業界で、施工を担う技能者の社会的地位は低い。だからこそ自ら独立して経営者になりたいと思うだろうし、独立できない社員においても、気持ちは同じである。施工部門を独立させることによって、技能者として入社した社員が経験を積み、職長となって、さらに会社の幹部に就くことが可能になれば、社員にも自ずと自負が芽生える」と話していた。その後、電成グループの中核である電成社は、現在の地に移り、それまで本社があった跡地