

声

業界の



● 山梨県電気工事工業組合

副理事長 金丸 正幸氏

業界の現況は？

電気工事業者は、建築物の一般電気工事や電気配線工事等を、主に下請により行っておりです。しかし、近年の不況等により仕事量が減少するとともに価格競争も激化しており、売上高は減少の一途をたどっております。

建物を建築する場合、職別工事業者である型枠、塗装、内装、ガラス等々の業者及び設備工事業者である、電気、管工事業者等の様々な業者が専門性を活かして、それぞれに工事を行っております。しかし、受注量の減少等の理由により、専門工事業者が関連した工事等も一括で行う事も多く見受けられています。そのため、電気工事業界としても、他の専門工事も請け負うケースも増えております。

本来の専門工事以外の事業を行うためには、それなりの知識や技術を有することが必要であり、一朝一夕に他の専門工事業を行うことは困難ですが、発注者より一括で行うことを求められた場合、下請が断ることは非常に難しく、また安易な気持ちで他の専門工事を受けている業者も少なからずいるため、結果として工事の完成度が下がるケースも見受けられます。

このようなケースは、環境意識の高まりから増加傾向にある太陽光発電システムの設置工事においても想定されており、当業界として真剣に取り組まなければならない大きな課題となっております。

今後の展開は？

まずは、電気工事業者の下請体質からの脱却が必要と思われれます。下請の場合、どうしても大手企業の意向が大きく反映され、厳しい受注価格で仕事を行わなければなりません。また、受注に関しても価格で対抗しているのは、先が見えてしまいます。そこで、重要となってくるのが、提案型ビジネスです。これは、価格には頼らず、自分たちで仕事の付加価値を創造し、それを売り込んでいくことです。これからは、仕事を勝ち取っていく時代です。自分たちの付加価値を売り込んでいくことが重要と感じます。

その他、日々の知識の向上や情報収集も重要と感じます。現在、仕事量は減少しています。その中で、他業者が電気工事業に参入してくることは必然の出来事とも考えられます。しかし、私どもが日々の知識を向上させ、情報収集にて先を見据えた戦略を立案していけば、他業種参入業者や新規参入業者はそんなに恐い存在ではありません。

いずれにしても、仕事量が減少している中、努力無しでは勝ち残れないと思います。