

## IoT社会の到来と電気工事業界の可能性 ～「提案型技術営業」ができる経営を目指して～



当業界は主に建物・設備などの電気工事を受注しています。近年では、特に公共工事の減少が大きく、仕事量はピーク時に比べ約1/5程度となってしまいました。一方、東京など大都市圏では人手が足りないほどの仕事量があり、国等の公共事業予算も大都市集中型となっています。

こうした状況の中で、仕事を行う私たちも変わらなければなりません。これまでの電気工事業界は、大手ゼネコンや建設コンサルタントからの仕事を待つ受注型の営業スタイルでした。仕事量が減少したことで激しい価格競争に陥り、仕事の質の低下も危惧されています。これからは、自らの技術に付加価値をつけ、顧客に対し提案していくことで、新たな仕事を作り出す必要があると思います。現在、IoTと言われるように様々な機器がつながりネットワークを組むことで、数十年前には空想だと思われていた便利な生活が実現しようとしています。こうした環境を実現するためには、機器に電気エネルギーを供給し、機器との情報通信環境を

整備できる電気工事業は、なくてはならない存在だと自負しています。

新たな環境の中で、顧客は何に困り、何を求めているのか。それに対し、私たちは何ができるのか。そうしたことをよく考え、顧客の要望に合った提案を行っていく「提案型技術営業」こそ、これからの時代には必要となると考えています。

生活の中で必要不可欠な電気エネルギー、それを支えている当業界には将来性があります。しかし、そのためには自らを高め、常に進化する技術や情報を積極的に顧客に提案し続けることができる事業者となる必要があります。本組合は、組合員の技術力や営業力の向上のため、技能大会や研修などを積極的に展開し、組合員が顧客に利益をもたらすことができる電気工事業者となるようにサポートを続けていかなければならないと考えています。