

確かな実績と信頼を礎に、地元埼玉県の発展と共に成長。 新領域にも挑む創業80年超の総合電気設備工事会社

埼玉県を中心に東京都内の公共及び民間の電気設備工事を数多く手がけてきた積田電業社。同社は時代のニーズに対応しながら事業をシフトし、大きな成長を遂げてきた。それを支えてきたのが積算力や良質な施工技術、長年にわたり地域の発展に貢献してきた同社の誠実な企業活動である。現在、第2・第3の柱をつくるべく、新たな事業をスタート。100年企業に向けた挑戦が始まっている。



代表取締役 積田 優氏

●代 表 者	代表取締役 積田 優
●創 業	昭和15年4月
●設 立	昭和26年6月
●資 本 金	4,500万円
●従業員数	40名(グループ全体70名)
●事業内容	内外線設備工事、変電設備工事、通信設備工事、火災報知器設備工事、自家発電設備工事、放送設備工事、道路照明設備工事、太陽光発電設備工事
●所 在 地	〒330-0075 さいたま市浦和区針ヶ谷1-8-18
	TEL 048-832-3691 FAX 048-832-3697
●U R L	http://www.tsumita.co.jp

学校や公共施設、道路照明、オフィスビル、マンション、工場、住宅など、さまざまな建物やインフラの電気設備工事を行う株式会社積田電業社。同社は現在のさいたま市浦和区北浦和で産声を上げ、昨年創立80周年を迎えた。

「当社は東松山と東京に支店があり、埼玉県を中心に東京都内の工事も手がけています。現在は民間よりも官公庁の工事が売り上げの多くを占めています」(積田優社長)

同社は新設・改修の電気設備工事から空調設備工事、非常用発電機整備工事、LED照明化工事や太陽光発電設備工事など、幅広い領域の工事を手がける。これまでに埼玉スタジアム2002やさいたまスーパーアリーナ、埼玉会館、防衛医科大学、東京大学など大手企業が獲得するような大型工事も数多く行ってきた。それを可能にしたのが長年の知見やノウハウ、施工技術そして企業としての信用力であった。

→時代のニーズに合わせて事業をシフト

同社の歴史は昭和15(1940)年に始まる。エンジ

ニアであった現社長の祖父が、軍事用通信機器を軍に納める会社として事業をスタートさせた。

戦後は“町の電気屋さん”として、冷蔵庫やテレビ、ステレオ、レコード、ピアノなどの販売と修理を行っていたが、徐々に家電の設置に伴うコンセントの新設といった電気工事が増えていく。

その後、地域に電気設備工事会社が少なかったことや高度成長期と人口増加で住宅やビルの建設が増えていったことが重なって、事業の柱が家電販売から住宅やアパート、ビル等の電気設備工事へと変わっていった。昭和40年代には空調設備や給排水工事へと事業を拡げ、民間工事と公共工事を半々の割合で行いながら堅実に事業を成長させていった。

ところが、やがてバブル崩壊により民間工事が激減。売り上げが伸び悩む苦い経験をしたことから、景気の影響を受けやすい民間工事から、徐々に公共工事に重きを置く事業体制へとシフトしていく。

さらにその頃、公共工事の発注が随意契約から競争入札へと移行。加えて大手ゼネコンが地方の工事を受注し始めるようになるなど、建設・設備業界は厳しい競争を生き抜く時代へと突入する。そこで同社

は、公共工事の競争入札に勝つために積算力を強化していった。

「昔ながらのスタイルで工事を受注できる時代ではなくなりました。そこで、長年の実績から入札の価格を見極め、細部にわたってしっかりと積算する取り組みを行っていきました。それが現在でも当社の生命線です。これが他社との競争力の差になっていると思います」

→ 公共工事の比率を増やし売り上げを伸ばす

積田社長は23歳で同社に入社。父である先代の下で経験を積み、父の急逝により31歳の時に3代目社長に就任する。その後訪れたリーマン・ショックで同社が大きな痛手を負ったことから、公共工事の比率を一層高めていく決断を下すことになる。

民間工事のように大手ゼネコンが工事を一括受注して電気、機械などの専門業者に工事を発注するケースと違い、公共工事の場合は建築、電気など専門工事ごとに発注する“分離発注”的な入札がほとんど。それによって顧客の要望を的確に汲み取り工事を行なうことができるほか、工事内容に沿った利益を確保できるメリットがある。

積田社長は積算力、顧客満足度の高い施工技術等で自社の競争力を発揮できると感じ、こまめに入札情報をチェックして応札・落札し、実績を増やしていく。そして県内のみならず、国の入札にも参加するなど公共工事に大きく舵を切ったことで6倍近く売り上げを伸ばし、会社を大きく成長させた。

「現在は、ただ価格が安ければいいというわけではなく、総合評価落札方式の入札が多いです。会社の実績や技術者の数、財務状況、工期順守、社会貢献など多角的に評価されます。当社は、こうした評価で高い点数を頂いており、それが強みとなって、現在公共工事を多く受注できています」

同社は長年にわたり30社ほどの協力会社に適正な価格で工事を依頼し、協力会社はそれに応えるべ

く質の高い技術で工事を行うという、相互間で好循環するサイクルが回っている。中には、同社の仕事しか行わないという職人も多く、業界が人手不足であえぐ中でもスムーズに工事が行えるという。

もちろん工事の受注が少ない時期にもしっかりと仕事を手当しており、良好な協力関係によって質の高い施工が担保できている。「さいたま市優秀建設工事業者表彰」「優秀施工者国土交通大臣顕彰」等の受賞は、こうした成果の表れでもある。

また同社は、県内の同業他社に先駆けて国際標準の品質マネジメントシステムや環境マネジメントシ



ステムの認証を取得し、早くから品質の維持・向上、環境保護に向けて取り組んでいる。地元の高等学校へ研究学術図書を寄贈する寄贈品付私募債の発行や地域清掃のボランティア活動といった地域貢献も積極的に行っている。こうした活動は入札時の評価アップに大きく寄与しているという。

→ 数多くの企業からJVの指名を受ける

前出の強みが発揮されるのは、同社の単独入札においてだけではない。県内企業の参加が入札条件

となる埼玉県発注等の大規模工事や高難度の工事、プロポーザル工事において、独自技術を持つ大手企業が入札に参加する際、同社がJV(ジョイントベンチャー／共同企業体)として指名を受けるケースが増えているという。

「これまでに数多くの名だたる大手企業さんから、声をかけていただいている。当社の財務状況や工事内容、長年の実績などから指名してくださっているのだと自負しております」

その強みをさらなる成長のエンジンにしようと、現在は公共工事の入札と合わせて、大手ゼネコンの民



間工事に向けた営業にも力を入れている。さらに将来を見据え、新たな事業の種をまいて育てている。

→ 第2・第3の柱となる事業を開始

積田社長は、時代のニーズを探りながら新領域の事業をスタートさせている。その一つが、同社のグループに迎え入れた省エネ・低価格の新電力を提案する株式会社東京パワーエナジーとの事業だ。

「当社では、2050年のカーボンニュートラルの実現に向けて2社のシナジーを生かし、EV用急速充電設備

の設置や電力会社さまやPPA(電力販売契約)事業者さまとパートナーシップを構築し、自家消費型太陽光発電システムの設置を積極的に営業していきます」

同時に地震・津波等の自然災害時における電気設備の機能維持や企業のBCP対策のための非常用発電機、蓄電池、無停電電源装置(UPS)の営業も促進している。すでに事業は順調な滑り出しを見せており、積田社長は新たな柱となる手応えを感じている。

そのほか異業種分野にも積極的に事業を拡大。大宮に開店したレストラン「豚のひととき」は、国内の希少な銘柄豚が味わえると話題を集めている。さらに、ノウハウを持つパートナーとともにスマートフォンアプリを開発する事業や農業プラント工事にも進出。今後、それぞれの事業を伸ばし一層の飛躍を図る考えだ。

→ 電設事業を主軸にさらなる成長を目指す

同社は定年を65歳に引き上げ、70歳までの再雇用制度を導入し、ベテランによる若手の育成に取り組んでいる。また、業界内でも率先して働き方改革を推進するほか社内環境の整備にも力を入れ、子どもの看護休暇や男性社員の子育て支援に取り組み、埼玉県の「多様な働き方実践企業」に認定されている。さらに、早くから県のSDGsパートナーに名乗りを上げ、女性の雇用にも力を入れている。

実際に現在、図面設計の現場では女性社員が多く活躍しており、現場を監理する技術者については今後も男性・女性、経験者・未経験者ともに積極的に採用していきたいと積田社長は語る。

「近年は、公共インフラをリニューアルする時期に来ています。将来的に新築工事の絶対数は減るかもしれません、売り上げを伸ばせるチャンスはまだまだあります。淘汰される会社にならないよう、積極的に仕掛けていきたいです」

公共工事だけでなく民間工事にも力を入れ、電気設備以外の事業を育てながら、さらなる成長を目指す同社。100年企業に向けて着実に歩を進めていく。