

# 社員の生活向上が強みに直結

1947年に創業した日昭電気（東京都港区）は、さまざまな時代の変化の中でも独立系の電気工事会社としての立場を保ってきた。いま再び時代は急激に変化を遂げているが、2022年10月に就任した池田洋基取締役社長は「社員の生活向上を掲げる社是を改めて見詰め直し、それを実現したい」と抱負を語る。今後の事業運営方針などを聞いた。

## 『そと』が聞きたい

同社の社是は、『日昭電気』の基盤は社業を通じて社会に貢献し、以て会社の繁栄を招き社員生活向上を計るにあり』としている。時代の変化の中で「巡り巡って時代にマッチした社是になっており、働き方改革や社員を幸せにできる会社であることが強みに直結する」と考えている。

「足元の需要はしっかりあり、当社にふさわしい規模の工事より少し背伸びをした仕

事もある」とする。むしろ、全国的に需要が増大・集中期にあり、人材確保などの対応が設備業界全体の課題となっ



日昭電気取締役社長

池田 洋基氏

ている。「マンパワーが限られている中で、社内の人材を状況に合わせて迅速に配置し、繁閑の差を改善することを考えなければならぬ」と気を引き締める。

業界全体の供給力の向上が求められているものの、「超長期では人口減少より、業界の人材減少の方が早い」という点を不安視する声もある。ただ、「業務の自動化などで1人当たりの業務効率は間違いなく向上し、一方で竣工に

責任を持つという技術者の仕事がなくすることはないと考えれば、むしろ1人当たりの完工高が上昇していくことで、仕事としての魅力は高まっていくと言える」と前向きに捉えている。

こうした未来像や社是の実現に当たって、週休2日や時間外労働への対応は不可欠になる。「工場常駐の技術者の割合が多く、平均労働時間は相対的に問題が小さい」という優位性はあるにしても、「働き方改革関連法の規制は、『本気で守る』という強い覚悟を持っている。まずは現場の一つひとつの業務単位で効率化を図り、一歩ずつでも前進していきたい」と力を込める。

事業面では、歴史的に特定の顧客からの直接受注を強みとして展開していたが、経済環境の変化に対応できる安定収益を確保するため、15年か

らは太陽光発電事業を拡大。この取り組みが実を結び、財務基盤も固まってきた。

特定顧客に強かったが故に「技術的な知識に偏りがみられていた」と課題を認識しており、顧客のニーズの幅が広がる中、信頼に応える提案をして適正な取引を継続できる体制の必要性を感じている。21年5月にはデータセンター関連の情報通信設備事業を開発するデータネットジャパンを完全子会社化した。今後も「本業に不足している要素を補い、社員の生活向上につながる」と判断すれば、M&A（企業の合併・買収）も考えていきたい」と前向きだ。

\* 2011年3月慶大経済学部卒業、同年4月リードエグジビションジャパン（現RXJAP AN）入社。2015年3月慶大大学院修了後、同年4月日昭電気入社。16年6月取締役、22年10月から現職。東京都出身、34歳。