

発電設備専門技術者 インタビュー③〇

たきした まさみち 瀧下 正通さん(多紀システック株式会社)



これまでの経験を振り返る正通さん

埼玉県南部最東端に位置する三郷市。近年はつくばエクスプレスの開通に伴い急激に発展しているその三郷中央エリアに、今回取材する瀧下正通さん(42歳)が従事する多紀システック株式会社があります。発電設備の設計施工者のみならず、専務取締役として経営の舵取りも担っている正通さんへ、これまでの技術者の歩みや請負業の在るべき姿などをお聞きしました。

技術者のスタートは半導体装置の設計

多紀システック(株)は正通さんの実父である瀧下正樹さんが昭和55年に創業された、発電設備の設計施工を請け負っている、現在従業員25名の専門会社です。正通さんも幼い頃から機械に興味を持ち、大学の機械科を卒業後、大手カメラメーカーへ就職しました。入社後半導体ステッパー(半導体露光装置)の設計業務に従事したといいます。「装置の駆動部の精度を上げるのが目標の仕事でした。やり甲斐はありましたね。」

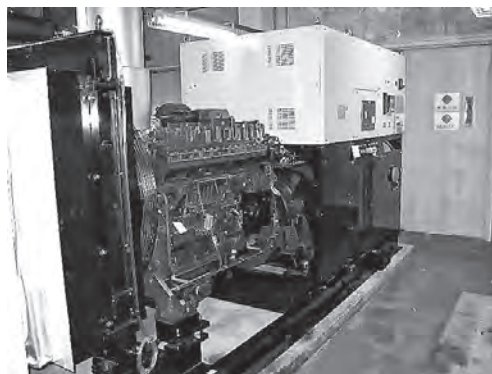
海外駐在も経験し、精密機械技術者として順風満帆にみえましたが、一方、家業は受注増による人出不足で正樹社長以下多忙を極めていました。正通さんは熟慮の末、家業を支えることを決断、平成11年の頃でした。同社で請け負う発電設備が

数百kWから数千kWクラスへと変化していく最中での自身の転機でした。

建築設備技術者として研鑽を積む

入社後、すぐさま仙台営業所に赴任となり、発電設備の設計・施工から官庁申請まで、一連の業務全てを扱うことになりました。記念すべき最初の物件は青森・十和田湖のダムに納めた非常用ディーゼル発電設備(200kVA×3基)。真冬の12月からの工期開始。正通さんは毎日麓の宿舎から一般車通行禁止のダム事務所まで通い詰め、助監督として各所調整に当たります。その際、建築関係者から頻繁に発せられる『現場合わせ』という言葉に、当初正通さんは戸惑ったといいます。『「図面はこうだけど変えてくれ」って言われて…。前職では設計図通りに製品が完成しなければ不良品扱いでしたから、その時はカルチャーショックでした。』

しかし、正通さんが仕えていた当時の営業所長にそのことを伝えると「正論だけど、多くの業者が出入りして、皆自分の仕事に一心にやっているから、現場での調整や即興でしか出来ないものもあるよ。」と穏やかに諭されたといいます。所長は現場施工40年以上の大ベテラン。その他にも元請会社との掛け合いや職人さんらとのコミュニケーションなど、人情の機微に触れる部分も多く



ダム管理事務所の非常用発電設備
(200kVA×3基)

教わったといえます。

多くの人との共同作業の結果、雪解けの翌年3月、発電設備は無事竣工の運びとなりました。

総合力を発揮し大型物件の指揮を執る

平成13年、2年間の仙台勤務を終え正通さんは帰京するも、本社は相変わらず猫の手も借りたいほどの状況で、社内の技術者は皆現場に出払っていました。正通さんも昼間は現場での打ち合わせ、帰社してからは図面作成の日々。文字通り寝食を忘れ業務に没頭しました。多い年で年間50件以上の物件をこなしていたそうです。「サブコンさんから頼まれた物件は必ず請負いました。選り好みなどできませんでした。」と当時を振り返ります。

納期を遵守しミスが無い正通さんらの確かな仕事ぶりが信頼を呼び、サブコンを中心に大型物件が舞い込むようになり、地下タンクなどを含めた周辺設備の施工も受注するようになります。

平成22年、某官庁施設の非常用ガスタービン発電設備（2,000kVA×3基）では、地下埋設タンク50,000L×2基の新設の他、既存タンクの劣化診断及びFRP張り替え改修など内容は多岐にわたりました。

加えて、正通さんの即応力が示された出来事がありました。発電設備の建屋が完成し正通さんらが発電設備を搬入する間際でのこと。危険物設置申請の際、所轄消防署より、建屋全体を放爆構造に変更するようとの指導がありました。予定工期が迫る中、正通さんが先頭に立って計画変更作業に当たったといえます。「本来の請負では無かったのですがサブコンさんからも泣き付かれて（笑）。」と止むにやまれずの対応であったことを明かします。

建屋の改修作業は2週間で対応し、8月の猛暑の中、お盆返上で設備の据付にあたり工期内に間に合わせました。同社の総合力が遺憾なく発揮された物件でした。



某官庁施設の発電設備室内

工期短縮化のためユニット化に取り組む

都内のオフィスビルにおいても、正通さんらは数多くの発電設備の施工を手掛けています。各ビル競ってBCP対策に注力する中、同社もデュアルフューエル型を中心に多数のオーダーを抱えているといえます。

一方、過去の人出不足で苦労した経験から、現場の労力削減や工期短縮のため、現在、正通さんは配管やダクトなどのユニット化・内製化に取り組んでいるといえます。「工場で組み立てることにより、精度の向上にも繋がっています。ただユニット化するには、予め現地調査を精巧にやらなければいけません。3Dで計測するので、他の業者さんからはいつも好奇の目で見られますけど。」



社内施工会議での正通さん（中央）

積極的な提案・説得で元請けを動かす

同社は発電設備一筋に約37年、今では売上高16億に達し、正通さんの業界キャリアも18年を数えました。近年では、正樹社長を補佐する立場にあります。経営者としての心得を最後に聞いてみた処、多くの問題意識を持った答えが返ってきました。

「元請けからリクエストばかり聞くのではなく、工期や金額を達成するため、こちらから積極的に提案・説得し元請けを動かさないと、これからの下請業は成立しないのではないのでしょうか。業務以外のコミュニケーションも取りお互い何でも言い合える関係となるのが、結果としていい物件が出来上がることにつながるはずです。」