

# 活躍する専門技術者に聞く⑦

たかす ひでとし  
**高須 英寿 氏**（株式会社ハタノシステム）



たかす・ひでとし 53歳 北海道出身

第7回は株式会社ハタノシステムの執行役員を務めておられる高須英寿（53歳）氏を紹介する。30年以上に渡り、自家発電設備のメンテナンスを含むアフターサービス事業に従事してこられた高須氏より、客先とのエピソードや今後のメンテナンスのあり方等についてお聞きした。

## 1. 業務経歴

高須さんは昭和57年に北海道自動車短大を卒業後、株式会社ハタノシステムに入社した。「同期は皆そうですが、私も自動車が好きで入学しました。就職先も自動車関連を探していましたが、知り合いから当社の紹介があり、学業を生かせると思い入社しました。」

入社後はメンテナンス部門に配属され、発電機やポンプ等の定期点検・故障対応業務等に従事した。当時の雰囲気をご語る。「当時は6～7名の部員でしたが、大らかと言うか放任的なところがありましたね。先輩社員の見よう見真ねで、自らが何でも学び取り覚えていかなければなりませんでした。」

新人であるが故の失敗もあった。大手スーパー

マーケットの非常用発電設備（ディーゼル機関駆動。200kVA×1基）での出来事である。「冷却水漏れがあってゴムホースを交換したのですが、用意したホースの口径がひと回り大きい規格だったので、シールテープを厚く巻いて接続したところ、その後テープが熱で溶け再度水漏れしてしまいました。施主様には大変おしかりを受けました。」

若手時代は、緊急対応も含め年間160件以上の物件をこなしていて、人手不足も相まって超多忙な日々を過ごしていたという。

入社7年目の昭和63年に自家用発電設備専門技術者（S、K、M、三部門）の資格を取得。特種電気工事士の資格も保有している。平成17年度に国土交通大臣顕彰による「建設マスター（電気工）」を受賞した。

## 2. 現場責任者として

高須さんは、入社2年で早くも現場責任者として任される様になった。「22才の頃でしたので、世間的にはまだまだ若造で貫禄に欠け、当時は早く歳を取りたかったです。」

現場責任者として作業報告書を自身で作成し、施主に應對して設備の状況や修繕費用の内訳を説明する役割を担った。「この当時は、お客様とのコミュニケーションの大切さを学びました。施主様が間違ってお話をしている、まずはうなずいて全てを聞いてあげるのが大事ですね。」

また、整備作業と同時に保守契約の受注業務も



担当していた。「入札書類の作成とか、積算業務も担当していました。」

### 3. ライフライン支える正しいメンテナンス

管理職となってからは、本社にいて、各保守現場を統括指導する立場となったが、部長時代の出来事として、平成22年に経験した某駅ビルでの非常用発電機の不具合への対応がある。「当社が保守契約を結んでいなかった物件ですが、始動不具合の調査中に、未燃焼ガスに引火して煙突が吹き飛んだ事故が起きました。消防が出動する大騒ぎになったのです。部門長として、当社の調査手順に非があることや周囲環境にも問題があったことを突き止め、施主様や所轄消防の方へ包み隠さず説明することによって、逆に信頼を得て、結果的に有償での改修工事を受注できました。」

メンテナンス部門一筋に携わってこられた中で、嬉しかった出来事として、御蔵島（東京都御蔵島村）での電力事業用の発電設備（ディーゼル機関駆動120kW×2基、240 kW×1基）がある。「若手時代にメンテナンスを担当していた発電機ですが、うち1基は設置してから35年経った今でも特にトラブルなく稼働しています。私も役員の立場になり、3年前に島に行きましたが、当社の社員が正しく整備し続けているこの発電機が、島民のライフラインを支えていると思うと感動します。メンテナンスの大切さを教えてくれる物件です。」



御蔵島の発電設備

### 4. 後進の指導

現在の部下の社員研修制度についてお聞きした。「我々の頃の新人時代が反面教師ではありませんが、現在は講義でしっかりと基礎知識を身に付けさせてから、現場へ配属させています。『現場で疑問に思っ

たことを、突き詰めて解決していかないと、せっかく得た知識が断片的で細切れになってしまうよ』と強く申しております。」

特に新入社員に伝えたいことをお聞きした。「機会があれば様々な仕事に携わってもらいたい。私はメンテナンス部門で33年間やってきましたが、若いうちに営業部門を経験しても良いし、多くの経験を積むことで、自分が思い描く将来像に近づくことが出来るのではないのでしょうか。」

### 5. お客様との信頼築くアフターサービスを

現在、ハタノシステムでは、経営方針に基づき、保守を請け負う物件のリニューアル工事受注とガスタービンパワーモジュール交換業務の受注の推進を掲げている。提案活動が実を結び、昨年度は2件受注することが出来た。「うち1件は、提案営業している最中にガスタービンが壊れてしまい、直ちに原因究明と報告を行った結果、お客様からパワーモジュール交換の了解を得ることが出来ました。また、メーカーさんからは交換までの期間、代替機を提供してもらい迅速な対応により仮復旧出来たことも、お客様からの信頼を深めた要因です。今年度も同じお客様から1基受注予定です。」



設備の更新需要への期待を述べる高須さん

自家発電設備におけるメンテナンスの重要性についてお聞きした。「当社では、設計施工においても、最後の試運転はメンテナンス部門が担当します。整備性が悪い箇所があったら機器の配置を見直すよう施工部門にフィードバックしたりします。他部門との連携が非常に重要だと思いますね。」



柔らかな人当たりとスマートで紳士然としている高須さん。アフターサービス事業を通じ長年培った客先との厚い信頼を基に、発電設備業界においてさらなる活躍が期待される。