

# 発電設備専門技術者 インタビュー②7

## うらもと あき お 浦本章夫さん（三友工業株式会社）



自家発業界での経験を振り返る浦本さん

兵庫県尼崎市に本社を置き、非常用を中心とした発電設備の設計施工及び保守業務を展開している三友工業株式会社。今回は同社執行役員東京支店長である浦本章夫さん（62歳）取材した。発電設備業界に入って四半世紀、その足跡の一端を辿った。

### 自家発業界へ転職したての頃

三友工業株式会社は昭和45年に大阪市にて創業、関西を主要地盤として実績を積んできた。現在は年商41億、従業員38名を要する精鋭集団である。浦本さんは平成3年、37歳での入社。通信業界からの転職である。当時は自家発の知識は何も持ち合わせていなかった。「電気という括りでは共通していたけど、機械の知識も必要でしたし、異分野でしたね。」

施工業務のアシスタントからのスタート。製品の車上渡しや官庁への書類手続きなどは直ぐに浦本さんの担当業務となった。浦本さんが現場で最初に取り扱い始めたのは数十kWクラスのパッケージ型設備から。公共施設や高速道路施設の据付経験も積み、2年目からは施工管理全般を担うことになる。協力業者の差配や、元請のゼネコン、サブコンとの折衝も任された。

トラブルもあった。入社3年目、大阪市の某施設の発電設備の施工でのこと。150kVAのディーゼル機関駆動であったが、施工検査の終了間際にオーバーヒートで停止してしまっただ。発注設計では、ラジエータからの排風を直接屋外へ排出しない図面であった。

「設計図通りに施工してしまっただが、専用ダクトで

排風すべきと設計事務所に提案するべきでした」と浦本さんは悔やむ。「下請の立場だと、設計側に工事費が増えることは口をつぐんでしまいがち。自戒しなければ」と浦本さんは敗戦の弁を語る。

この経験以降、浦本さんは設計事務所や建設会社に対しても、積極的に意見具申することを心に決めた。

### さきがけとして東京市場を開拓

平成16年、同社は新規開拓を計るべく東京に事務所を構えることとなる。駐在員として浦本さんが送り込まれた。メーカー特約店であることを足掛かりに、浦本さんは東京での注文獲得に邁進していく。徐々に物件が舞い込んできた。

平成18年、地下鉄大手町駅の非常用発電設備更新工事（ディーゼル機関駆動500kVA×1基）。浦本さんは同社の責任者として各方面との調整を行った。稼働中の鉄道施工工事は、常に時間との戦いである。地下鉄会社の厳格な工事マニュアルに従い、日々の施工時間は終電が通過する夜中の1時から始電の4時半まで。部品の搬入にも一苦勞した。

「『今日はエンジン、明日は発電機』とトロッコに積み込んで移動してました」と浦本さんは当時を語る。特に地下鉄構内での現場溶接を始めとする火気の取り扱いは慎重を要した。約3ヶ月の長丁場となったが無事完工し、浦本さんは施工主や建設会社からの信用を深めた。

平成19年、東京・有明に建てられた高級会員制ホテルではディーゼル機関駆動の非常用発電設備を



地下鉄施設内の入り組んだダクトの施工



非常用発電装置の搬入作業

2基納入した。1,000kVAクラスでは、東京支店で初めて受注した物件である。三友工業からは浦本さんただ一人がコスト・納期等全ての業務にあたった。重量<sup>とび</sup>作業会社と綿密な協議を重ね、地上100mの屋上に200kVAを、地下2階に1,000kVAを設置した。約4ヶ月の現場であった。

平成21年、東京都千代田区にある外国大使館の建て替え工事では、大使館と民間棟の二棟とも同社にて発電設備を施工した。民間棟は建物と地盤との間に積層ゴムを置いた免震構造のビル。そのため、地下燃料タンクと発電設備を結ぶ燃料配管及び吊り具は、全て免震フレキシ型での施工となった。地下タンクもBCP(事業継続計画)に対応した14,000Lの大容量の施工であった。



免震フレキシ型燃料配管の消防検査

## 営業・施工はオーバーラップして

浦本さんは昨年4月から東京支店長に就任。支店社員12名を率いる立場として後進の指導や受注拡大に向けた経営戦略を担っている。現在、支店では施工職を中心としたマンパワーが業務量に追いついていないという。浦本さん同様、他業界から中途入社した者も多い。そのため、社員の確保及び教育訓練が喫緊の課題である。新入社員のOJT(現場での職業教育)について浦本さんは次のように語る。

「まずは消防署を始めとする役所への書類申請から覚えてもらっています。また営業職でも、受注した物件を最後の完成引渡しまで関わらせることで、



社員と工事書類の確認を行う浦本さん(右端)

一連の施工の流れを理解してもらっています。」

続けてこうも話す。「確かに営業と施工で垣根を設けてはいるけど、各々オーバーラップして業務にあたらなければいい仕事は出来ないと思いますね。遠慮せず互いに口出しする位でなければ駄目なんじゃないかな。」

同社では実務経験のある社員全員に、内発協が実施している自家用発電設備専門技術者の資格を取得させている。浦本さんも平成11年に取得した。500kW未満の予備発電装置用の特種電気工事資格者の資格も保有している。「大手ゼネコンさんからも専門技術者の資格証の提示を求められることがあります。元請さんと専門技術者テキストを用いて説明すれば打ち合わせも早く終わりますよ」と浦本さんは笑う。

## 東京のボリュームの凄さを感じる

浦本さんは沖縄県石垣島の出身である。これまでの発電設備の販売・施工を通じ、東京の巨大さ・インフラ集積の凄さをひしひしと感じるという。「特に非常用については東京の発電設備の設置台数・設置容量のボリュームは他の都市と比べて、桁外れに多い。台数が多いのは勿論、数千kWの出力、数万Lの燃料タンクがざらにあるからね。」

裏を返せば東京エリアは発電設備を供給する事業者にとって最も競争が激しい場所でもある。各社群雄割拠している現状で、同社の強みについて聞いたところ、浦本さんはスピード営業と短納期を挙げられた。同社は顧客からの製品問い合わせや部品納期、見積など全ての業務で1日回答運動というものを実践している。浦本さんは最後にこう話す。

「大手企業とは違いスピードが当社の売り。我々の様な重層的な産業では、お客様の先にもまたお客様がいますから迅速に対応することで、多くの方々にも利益が広がってゆくものと確信しています。」