



渡辺電業株式会社

代表取締役 渡辺博昭氏

手抜きなしの誠実工事が評価され二多摩地区基盤に、都心へ

取材・構成 ● 西原勝洋

経済評論家

建物内の電気の配線とは、天井裏か壁の中、あるいは床下が大部分を占める。建物のオーナーやユーザーはそんなところはまず覗き込まないが、ゼネコンにせよデベロッパーにせよ、工事の施工主体はそうした部分もしっかりと見る。さらに様々な機能検査を行い、その結果「この電気工事は良い」との評価を下す。その評価が積み重なることで、「一人創業」から40年もしないうちに、東京三多摩地域ではトップクラスの電気設備工事会社に成長した。それが武蔵村山市に本社を置く渡辺電業株式会社だ。平成22年に38歳で社長交代した渡辺博昭氏に、会社成長の歴史などを伺った。

代表取締役 渡辺博昭氏

後継者である前に 自分のお客様を持つ

武蔵村山市には、立川市から車かモノレールで行く。多摩モノレールが開通する前はバスだった。アクセスが不便などではあるが、同市の人口増は続いている。とはいえ、7万人余の規模だ。そこに、従業員70人の電設会社が回っているほどの仕事があるのか。そんな心配をしたのだが、まったくの杞憂だった。

渡辺電業株式会社は売上高の6割は東京、残り4割は神奈川、埼玉、千葉など関東各県から。スタートは戸建て住宅の電気工事からだったが、現在は大規模建築物の電気設備工事の方が圧倒的に多い。本社こそ武蔵村山市にあるが、売上高の大半は別の地域から得ているのだ。

代表取締役の渡辺博昭氏は2代目となる。大手電設会社で3年間修行して、渡辺電業に入社した。博昭氏は創業者・渡辺俊晴氏の長男、「後継とは言っても、自分のお客様を持たなければ社長交代はできない」と父から告げられ、施工・購買、28歳からは営業も兼務した。さらに「会社では親子ではない。社長と社員の関係だ」とも

言われた。息子だからこそより厳しくする父の心情を理解し、5年間ほどの社員よりも早く出社して最後に帰宅することを実践。家でも、父を「社長」と呼んだ。

また、入社前に他社で培った経験は、後に実務に大いに役立ち、「自信にもなった」と博昭氏は語る。

先代社長はそんな息子を見て「よし」と決断したのだろう。創業40周年を機に、38歳だった博昭氏を社長に任命した。今は入社33年の島田洋大常務取締役、次男の貴博氏が専務取締役となり、両輪として博昭社長を支えている。

幸運な巡り合わせから 武蔵村山市に根を張る

しかし、なぜ武蔵村山市なのか。初代社長の渡辺俊晴氏は山形県寒河江市の農家に生まれた。次男坊だった。

長男以外は東京に出て働くのが当たり前だったので、俊晴氏も東京に出て大手の照明関連会社に就職した。そして、24歳の時、独立を目指して退社。今度は、小さな工務店に住込みで入社した。毎朝5時に起こされ、6時には現場に向かう。9時出社の会社に6年勤務し、部下もいたサラリーマン生活に比べたら、地獄のようだった。半年後に

は山形に逃げ帰った。しかし、母親はそんな息子を叱りつけた。俊晴氏は気持ちを改め会社に戻り、それから精いっぱい働いた。するとその半年後には、工事だけでなく積算から請求まで、一通りこなせるようになった。

貯金が20万円になった。アパートを借りて、中古の小型トラックを買い取る。1969年、以前の勤め先で部下だった女性と結婚して独立、25歳の時に「一人創業」をしたのだった。

独立した俊晴氏は、受けられる仕事はすべて受けた。現場は関東近県が多かった。朝5時に出発して夜中に帰るような仕事の連続だった。もちろん当時は、個人住宅の工事ばかりだ。

ある時、某金融機関の支店長宅の配線工事を引き受けたとき、様々な注文にすべて応じた。支店長は大いに喜び、手形の知識、さらには金融機関から融資を受ける際のテクニックなどを丁寧に教えてくれた。

当時は零細企業が銀行から融資を受けることなどあり得ない時代だった。ところが支店長の指導通りに申し込むと1100万円の融資を受けることができた。いつも仕事を出してくれる建設会社の社長が保証人になってくれた。1970年当時、小金井市の住宅地は坪35万円、武蔵村山市なら18万だった。

俊晴氏は3人目の子どもが誕生し、土地を広く購入できる武蔵村山市を選んで事務所兼住宅を建てた。その時も仕事でお世話になっていて建設会社が協力してくれた。こんな幸運に巡りあえたのも「渡辺電業の仕事は確かな」とすでに発注元から認められていたからだ。晴れて武蔵村山市で事務所を開いた渡辺電業だったが、「来たばかりの電気工事会社」になかなか仕事が回ってこない。どこもそうだと思う



渡辺電業本社の皆さん



施工チーム

が、まずは昔から地元でやっている会社
社が優先、というわけだ。しかし、渡
辺電業としては、地元の仕事が欲しい。
振り返ればこの相克が、武蔵村山
市に本社を置き続けながら、南関東
一円に仕事を求めて発展するパター
ンの始まりだった。

「誠実な仕事」が評価され、独立か
ら1年後には従業員が6人になって
いた。電気工事の仕事は、配線だけ
やるのなら、すぐに一人前になれる。
配線を覚えた従業員はどんどん独立

していくので、社員の定着率が低い業
界だ。その当時にいた6人の従業員の
うち2人が、今も渡辺電業で働いてい
ることは、まさに特記すべきこと。社
員定着率が高いことで、技術・技能の
伝承も順調に行われている。

現在も引き継がれている 社員教育の大切さ

従業員が6人に増えると、近所から
苦情が出はじめた。朝早く、機材を車
に積み込む騒音。そして、
夜遅く社員が戻ってくる
と、また騒音。苦情が出
るのも無理はない。

人手不足↓採用↓仕事
不足↓新規開拓↓人手不
足……この連続で、80年代
初めには社員数が25人にな
り、新青梅街道沿いに新
たな事務所を設けた。

ちょうどその頃だった。
俊晴氏は、ある取引先の
社長から「社員教育の大
切さ」について話を聴い
て、大いに感銘を受けた。

「全社員が同じ教育を受け
なければ効果がない」と
の言葉が耳に残った。

本社社屋



ルだ。その社長が「こ
の市で仕事をしていこ
うと思ったら、ロータ
リークラブに入るのが
いい」と助言してくれ
た。入会当時は知らな
い顔の人ばかりで、そ
のほとんどが父親の世
代の人だった。「地元
の仲間に入りたい」の
一心で出席を続け、33
年間在籍した。

俊晴氏はどうやら、「思い立ったら
吉日」の性格だったらしい。早速、富
士山麓にある企業向け研修所で、全社
員が参加して2週間の特訓を受けた。

社員が参加して2週間の特訓を受けた。
社員が参加して2週間の特訓を受けた。
社員が参加して2週間の特訓を受けた。
社員が参加して2週間の特訓を受けた。
社員が参加して2週間の特訓を受けた。
社員が参加して2週間の特訓を受けた。
社員が参加して2週間の特訓を受けた。
社員が参加して2週間の特訓を受けた。
社員が参加して2週間の特訓を受けた。
社員が参加して2週間の特訓を受けた。

「あの時の教育があつて今があると
思っております」と、俊晴氏は創業40
周年の記念誌の中で語っている。
1979年になって、初めて地元か
ら発注を受けた。地元のビジネスホテ

うな規模の建造物が少ないためだ。
それでも、大きな成果を得た。毎週、
ロータリークラブの会合日には仕事を
入れない。しかし、仕事は待つてく
れない。そうするうちに、「何でも自
分がしなくてはならないと思ってきた
が、人に任せればいいのだ」というこ
とに気が付いた。後にロータリークラ
ブの幹事、会長も任せられるようになっ
た。武蔵村山市はもやは第二の故郷、
離れられないと思った。

ISO9001を取得したのは20
00年。三多摩地域の電気工事会社と
してはトップの取得だ。もちろん、取
得までには社内体制の整備、そのため

の会議の連続……と苦労はあったが、上場会社からの受注獲得の大きな力になった。

経営理念は「正々堂々と120%の力を出して活動する」、社訓は「活潑明朗にて活気ある環境整備の整ったサービス／感謝素直に肌で表せる心のサービス／愛和 お客様、同僚にも正しい礼儀、礼節のサービス」。「油断、慢心、うぬぼれの3禁止」といった標語もある。これらの言葉を遺したのは俊晴氏。創業者の遺訓をたくさん貼ってある会社とは、2代目社長になって、経営の基本線、顧客対応の姿勢は変わらない。

経営計画発表会開催からさらなる飛躍へ

いつの間にか、社員70人、電気設備、空調設備、弱電設備、消防設備も手掛け、住宅から産業分野まで幅広く対応する電気設備の総合サービス企業に成長した。

現社長の渡辺博昭氏は、渡辺電業に入社してから、現場の仕事に携わる一方で営業も兼務していたが、今になってみると、スムーズに社長交代ができたのも、先代と営業交代をしていたからだと思える。厳しい父であったが、

必ず優しさや的確な教えがあった。毎年開催している「経営発展計画発表会」では、社長自ら作成する「経営

発展計画書」にて社長方針を発表、仕事に対する積極的な姿勢を示し、社員の意思統一を図っている。



今年の経営発展計画発表会

主義が社員のモチベーションを向上させる。平均年齢35歳、20代が4割、そしてこの業種には珍しく女性社員が2割。書類作成や図面作成、照明器具のコーディネートなどにも女性の力を発揮してもらい、大きな戦力となっている。

しかし、この業界には大手企業がひしめいている。大手が手を出さないところ、そして町の電気屋さんでは手を出せないところに安住するのではなく、「誠実な工事」を積み重ねて、一步一歩上に向かっていくDNAは会社全体に行きわたっている。外部の工事監督を使えば、仕事量はどんどん拡大できる。しかし、博昭社長は「しっかりと責任を負うため、工事監督は内部でやる」と、工事の品質にこだわる。

「弊社を信頼していただいている地元のお施主様やデベロッパー、建設会社、設計事務所など、多くのお客様から仕事がいただけること、そして信頼関係を構築できる社員がいるから、今があると思っております」と博昭社長は語る。

教育の大切さをいつも口にしてきた先代の意思を継ぎ、定期的に勉強会を開催。最新技術の習得とともに、手掛けた工事を詳細に検討する。若手にもどんなチャンスを与える実力評価

企業型年金制度も4月より開始した。「社員やその家族、お客様、協力会社を幸せにすること、地域とよい関係を築いていくことを常に考えています」と博昭社長。「自慢するところは？」と尋ねると、「社員のことをすべて知っていることです」と即答。この「アット・ホーム」な感覚は、創業48年とは思えない若々しさを感じさせる。上に向かって成長していく企業とはこういうものだ。（にしはら かつひろ）

渡辺電業株式会社

- 代表取締役 渡辺博昭
- 創業 昭和44年12月
- 設立 昭和49年7月
- 資本金 9500万円
- 従業員 70名
- 売上高 33億円
- 事業内容 電気設備の設計、施工、総合サービス
- 本社 東京都武蔵村山市榎3-55-3
- 電話 042-564-3331(代)
- <http://watanabedengyo.co.jp>

東京都民銀行 立川支店会員
八千代銀行 久米川支店取引先