

## 第4章 平成不況からの脱却

(平成14年～22年)

### 第1節 時代の変化を見据えた組織整備

#### ◆お客さまセンターの設置

平成14(2002)年5月、地域に密着した営業活動を一層推進し、既存のお客さまの囲い込みと新規のお客さまの獲得をはかるため、四国内の各支店に「お客さまセンター」を新設するとともに、営業所に「お客さま担当」を配置した。主な業務は、リニューアル・メンテナンス、諸口工事を中心とした提案営業や、当社施工物件のアフターケアなどであった。

さらに、17年3月、提案営業をより一層積極的に展開するため、本店営業部に、全社的な推進方針の策定や各支店での活動への指導・統括などを行う「お客さま提案センター」を新設。これにあわせ、支店お客さまセンターは「お客さま提案センター」に名称変更したうえで、要員を強化した。

#### ◆情報通信本部の設置

12年9月、国は「E-ジャパン構想」を発表し、IT化政策を展開するとともに、整備が遅れていた地方の情報化を推し進めることとした。

これに加え、「平成の大合併」の進展による自治体の地域情報化基盤整備事業が活発に行われるようになり、情報通信ネットワークに関連する工事の大幅な増加が見込まれた。

こうしたことから、営業力と施工力の強化、要員の有効活用、お客さまニーズへの機動的な対応などを図るため、「情報通信本部」を15年3月に新設。支店には「情報通信センター」を設置した。

さらに、19年3月には、システム技術分野の拡大傾向を受け、同本部を、従来の「情報通信部」に「システム技術部」を加えた2部体制とした。

同本部は、地域情報化の波に乗り、「地デジ」関連業務の活況も相まって、23年度には過去最高の売上高63億円を達成するにいたった。



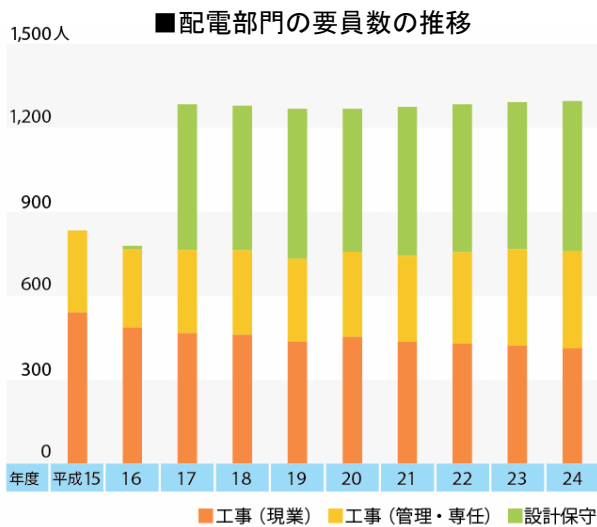
伝送路設備敷設工事

#### ◆配電部門の組織再編

12年3月、電力小売りの部分自由化がスタートし、次第に自由化範囲が拡大するなかで、四国電力グループ全体での配電業務の効率化が検討された。

その結果、従来は四国電力が実施していた配電設備の設計・保守業務を、17年4月から当社が行うこととなった。これにより、配電設備の設計・施工・保守を一貫して実施する効率的な業務運営体制ができあがり、四国電力グループとしての配電業務の再編成が達成された。また、当社にとっては業容の拡大につながった。

なお、当社はこの再編に伴い、本店配電部に「配電技術課」を、営業所には「配電技術センター」などを新設する組織整備を実施するとともに、当該業務を行うため四国電力から約510名の入向者を受け入れた。その後、長期的な視野に立ち、入向者依存から直営化に向けた継続的な取り組みを順次進めている。



技術課員による配電線巡視

## ◆ 営業所の再編

四国管内の営業所では、道路事情の改善や効率化の観点から、お客さまにご迷惑をかけない範囲で、順次営業サービス拠点の整理を進めた。14年3月に40カ所あった営業所は、25年3月には29カ所まで減少し、効率的なサービス体制が構築された。

具体的には、清水、伊野、さぬき、琴平を廃止。脇町と鴨島は吉野川に統合した。また、小松島を一般工事専門の事業所として存置するとともに、宿毛、室戸、佐川、城辺、久万は配電設計専門の事業所として、四国電力のお客さまセンター内で業務を続けている。

さらに四国域外の営業所についても、建設需要の減少傾向を受け、受注見通しや要員の効率的な活用を考慮し、縮小。22年度までに、倉敷、名古屋、千葉、茨城の4カ所を順次廃止した。

## ◆ 事業所の移転・建替を推進

東南海・南海地震の発生が危惧されるなか、四国のライフラインの一翼を担う企業として、耐震対策など防災面に優れたものにする事、また配電業務の再編成による人員増加に対応する必要があることから、事業所を整備していくことが、不可欠な課題であった。

このため、「事業所整備建設委員会」において、防災機能強化、老朽化対策、人心融和、効率化推進などの観点から、事業所整備についての検討を行い、17年8月に整備計画をとりまとめ、計画的に移転・建替・耐震補強などを行うこととした。

24年度までに新築した事業所は、応神別館(徳島市)・長浜別館(高知市)など移転10カ所、徳島支店など元位置建替6カ所の計16カ所を数え、一連の事業所整備は大変大掛かりなものであった。



長浜別館(高知市)

## 第2節 新たな事業への挑戦

### ◆エコ事業の推進

各国のCO2排出削減目標を定めた京都議定書が17年2月に発効し、20年から第1約束期間が始まることもあって、官民をあげたCO2削減、省エネ対策が推進されるようになり、こうしたお客さまニーズが高まりつつあった。

このため、省エネ・高効率機器などのエコ関連の設備工事の増加を見込み、エコ事業を中心に提案営業を強化するため、22年3月、本店で検討を進めてきた「エコ事業推進プロジェクトチーム」と、営業部の「お客さま提案センター」を統合し、営業本部に「ECO事業部」を設置した。

同部では、四国電力の技術ソリューション活動と連携した協働営業や、長期の事業期間となるESCO事業にも取り組み、実績を伸ばしている。



当社がESCO事業を行うホテルリビエラしきい

### ◆PFI・指定管理者事業への進出

11年7月、公共サービスの質の向上と効率化を目指してPFI法が制定された。また、15年9月には地方自治法改正により、指定管理者制度がスタートした。

これらを活用した事業は、施設整備や維持管理などに総合設備企業としてのノウハウが活かされるとともに、自治体との信頼関係の構築や知名度アップにもつながることから、16年度より、当社は積極的に取り組むこととした。

18年には、第1号案件として、PFI事業では「宇多津新給食センター整備運営事業」を、指定管理者事業では「香川県立体育館・武道館」の管理業務を受注。

20年3月には、これらを当社事業の柱として本格的に展開するため、「PFI・指定管理者推進部」を設置した。また、案件を獲得した支店には、順次、事業運営担当箇所として「PFI・指定管理者事業課」を設置していった。

24年度末時点で、4件のPFI事業と2件の指定管理者事業を、いずれも代表企業として手掛けている。



宇多津町学校給食センター

### ◆低落傾向を脱して業績回復

こうして、逆境下で行ってきた改革や、時代の変化にあわせて次々と新たな手立てを打ち出してきたことにより、平成不況による長期低迷から脱却し、次第に業績は回復。

売上高が600億円、営業利益が10億円を下回るレベルまで落ち込んだ14年度を底に、15年度以降、19年度まで5期連続で増収を果たすとともに、16年度以降、22年度まで営業利益20億円程度を安定的に確保した。