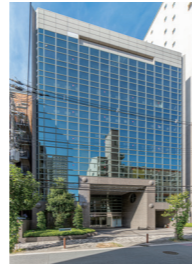


商社として挑むエンジニアリング事業

福西電機株式会社様

福西電機株式会社様は、電設資材卸業として1946年に創業し、来年で80周年を迎えます。新たな事業創出の一環としてエンジニアリング事業の中でZEBビジネスを推進され、2024年1月には「ZEBプランナー」に登録されました。これまでエネマネ事業者として培ってきた経験を活かし、既存建物のZEB化に積極的に取り組んでいます。商社における新たなお役立ちの拡大策として取り組む、エンジニアリング事業と「ZEBをテーマにした脱炭素ビジネスへの挑戦」をご紹介します。



福西電機株式会社本社ビル



福西電機株式会社
常務取締役
松江 泰宏 様



福西電機株式会社
エンジニアリング本部
本部長 石山 健治 様



福西電機株式会社
エンジニアリング本部 事業開発部
部長 成田 雅幸 様

商材に関わる専門性で新市場を切り拓く エンジニアリング本部

福西電機株式会社様は、1993年に、当時台頭してきた高付加価値商材の取り扱いを増やす目的で、エンジニアリング本部を設立。現在は事業開発部・システムエンジニアリング部・施工管理部・事業企画部の4部門に発展し、同社における技術提案の中核を担っています。

同部署の意義について常務の松江様は「当社ではエンジニアの存在定義をテクノロジーを人間の生活に役立てる行為と位置づけ、お客様とやり取りを重ねながら、最適なシステムを提案・構築できる人材の育成に注力しています」と語られます。設立当初は新入社員を含めた若手社員約100名が各メーカーへ数年にわたり出向。商材について用途や施工法を含めて学び、商品メーカーや施工技術者と対話できる専門性を備えることで、電材設備のプロフェッショナルとして顧客からの信頼を獲得することが目的でした。帰任後はエンジニアとして営業支援を担当。現在では技術的な支援にとどまらず、事業開発部門を設置し、同社の未来を担う部署として前線をバックアップする技術営業機能を確立されています。

自社ビル改修時にZEB仕様化することで 理解を深めプラン作成の精度を高める

高付加価値商材を活用したソリューションを立案す

るためには幅広い情報収集が欠かせません。「今ある製品をどう活用するか。時流も把握して柔軟な思考ができなければ新しい提案はできない」という本部長の石山様の思いのもと、エネルギー管理事業を進展させ、近年は新たにZEB事業へ挑戦。今後自社が受注するコンサルティング業務のうち、ZEBの占める割合が50%以上となることを目標として、既存建物の改修を軸に「ZEB Ready」水準の設備提案を開始されました。同時期に本社ビルの空調設備の更新タイミングが重なり、ZEBへの理解を深めるためにも本社ビルをZEB化することに。半年間にわたり調査業務を行いプランを作成されました。竣工当初から用途変更された部屋もあり、既存空調の冷暖房機能が適切か、センサーで計測して検証。導入設備は複数メーカーを比較検討し、高COPの空調設備として最適なパナソニックを選定。さらに補助金申請も行い、実効性の高いZEB化のための設備仕様化について多くの知見を得られました。

今後の課題について、事業開発部部長の成田様は「既存建物の場合、様々な制約があるため、太陽光発電システムなどの「創エネ設備」を導入できないお客様もいらっしゃいます。『ZEB』を普及させていくためにも、壁面や窓に設置できる次世代型ペロブスカイト太陽電池など技術革新の早期実現に期待しています」と語られました。

ZEB事業でご採用予定の主なパナソニック製品



ZEBご提案の実績を積み重ね、 設備改修だけではなく新しい市場を狙う

事業開発部ではZEBプランナー認定を受けて以降、数多くの提案を行い、7件のZEBプラン実績があります。ZEB化の提案は、環境意識の高いお客様から特に好評で、着実に件数を伸ばしています。さらに、2027年の蛍光灯生産終了を背景に、省エネや脱炭素化への関心は一層高まり、改修工事に合わせてZEB化を提案する動きも活発化しています。「必ずしもフルスペックのZEB化に至らなくても、省エネ化やカーボンニュートラルを意識した設備更新を提案できる点が強みです」と、成田様はおっしゃいます。加えて、本社ビルのZEB化で培った経験が、補助金申請や導入設備選定における実践的な知見となり、クライアントへのご提案にも活かされます。今後、ZEB市場の拡大が確実視される中で、さらなる事業促進に向けた取り組みを検討されています。

新しい市場開拓のために 「JECA FAIR」へ出展

福西電機様は、日本最大級の電気設備総合展示会「JECA FAIR」に自社ブースを出展されています。2018年の初出展以来、2025年までに通算5回目の出展となりました。その狙いは、業界をリードする存在として発信するだけでなく、新たなビジネスを切り拓くチャンスを得るためでもあります。同社は展示会を通じた

エンジニアリング本部の組織体制



新しい出会いを新規顧客獲得のための重要な機会と位置づけています。さらに、出展ブースには多様なメーカー様の協力を得て商材を展示することで、来場者に幅広い選択肢を示されると同時に、協力いただいたメーカー様同士を結び付け、新たな製品開発のきっかけを作る役割も果たしています。

商品提案から施工管理までを一本化 付加価値を強みにする

常務の松江様は「各メーカーの商品やその市場について学ぶことは、エンジニアとして提案力を高める意味でも重要です」と強調されます。本部長の石山様からは「複雑化していく市場で、いかに付加価値を最大化した提案ができるか。複数の商材をまとめ、施工管理までの窓口を一本化させることで一味違う商社の価値があると考えています」と語っていただきました。



左から2番目より:福西電機 成田様、松江様、石山様
右端:広報課 坂田様
左端:当社マーケティング本部 屋比久 様