

SPECIAL INTERVIEW



大学の授業も企業での仕事も同じ、 無駄になる経験は無い。 必ず後でその経験が役立つ時が来る

森戸 義美

1978年 東京電機大学工学部第二部電気工学科卒業
株式会社関電工
取締役社長 社長執行役員

—— 東京電機大学に入学されたきっかけをお話し頂けますか

森戸 まず、東京電機大学（以下「電大」）になぜ入学したかということをお話ししたいと思います。私は、高校は、栃木県の栃木工業高校の電気科に入りました。高校に入り半年か1年ぐらい経った後、電気主任技術者という国家資格があることを知りました。そして、その国家資格の3種を3年の時に受験したのですが、その受験会場が電大だったのです。栃木から出てきて、今でいうと御茶の水の駿河台下あたりの旅館に宿泊して、電大で試験を受けました。一方、試験の後、私は就職するつもりだったので、関電工を受けました。関電工の採用内定通知が来た後、3種の合格通知が届いたのです。そして、元々興味を持っていた資格だったので、是非今度は2種にチャレンジしようと思い、参考書を東京の御茶の水あたりに買いに行きました。2種の理論の問題を見た時に、自分の数学の力ではちょっと2種は合格できないと思い、大学に入る決意をしました。その時はもう関電工の内定は貰っていたので、関電工の人事担当の方に、実は電検2種の資格試験を受けたいので、電大の夜学（第二部）に通いたいと相談したところ、快く了解してくれたので、電大を受験したのです。

—— 入社され大学に通われた間も含めて、どんなお仕事をされてきたのでしょうか

森戸 建物や工場などの建築設備に付随した屋内線系の電気工事を担当する部署に、まず配属されました。その部署では、新築工事などの現場へ行って、建築工事と一緒に、その中の電気工事に携わりますが、新入社員であろうが現場で仕事をするのです。ですが、会社の配慮で、現場勤務では学校に通えないだろうということで、大学に通っている4年間は、本社内で事務の仕事をするにしていたのです。業務内容は、各現場が始まった時に電気の使用申込書を電力会社に提出したり、通産省に工事計画や主任技術者届等色々な届け出をしたりします。本来そのような書類は現場で作るのですが、それを本社で代行して作成し、現場を支援しました。そして大学卒業と同時に、その部署から離れて、次は現場に配属されると思ったのですが、在学中に第2種電気主任技術者に合格した影響かどうかかわからないですけども、設計をやってみると言われました。そして、現場には行かずに、屋内線の電気設備を設計する技術部に配属になり、設計の基礎的なものから勉強を始めて、設計関係に4年間携わりました。その後現場に配属され、それから現場第一線でやってきました。入社して40年になりますが、その半分の20年間は現場でした。現場は楽しいですよ。

一步前に踏み出す勇気があるかないかで人生は全く変わった方向に行くと思う。

退くことを選ぶのではなく、是非一步前へ新たな挑戦をしてほしい。

—— 大学や新入社員の頃に学んだことが後に役立ったことはございますか

森戸 大学の授業がそのまま実務に役に立つ、立たないって言う話とはちょっとずれるのですが、仕事を進めて行くと、必ず設備や作業を規制する法律があり、それに関わるものが多くなります。そういった法律の文章が、現実は何を意味しているのかについて理解するのはなかなか難しいですね。その点、入社当初の電気使用申込書とか工事計画書の作成などという業務をやった4年間というのは、電気に関する法律関係に多く接し、法律で言っている中身が実際の現場ではこういうことを言っているのだということリンクさせるためには非常に有効でした。そして、設計に配属になり、設計する時に4年間苦労した基準だとか規則の読み込みが、非常に役に立ちました。また、設計での4年間というのは本当に初歩的なことを覚えるくらいの機会しかなかったのですが、その時経験した電気の基本的な知識というのが、現場に行くと非常に役に立ちました。ですから、私も社長に就任して、最初に従業員を前にした朝礼で話しました。「決して無駄になる経験はなく、大変で面白くないと思う仕事もその後必ず役に立つ」と。学校の勉強も同様に、その授業が何かの業務に直接役に立つわけではありませんが、大学の4年間は人間としての人格の幅も、広さも奥行きや深さも含めて、そういった人間形成にとって非常に重要な期間だし、ましてその学校で知り合う人達って言うのは一生のつきあいができるような人達でしょうから。

—— 仕事のやりがいといいますか、何かお仕事で感じたことはございますか

森戸 建築は、お客様と基本的には直接色々なお話をしながら、ひとつひとつ作り上げて行くという一品づくりです。出来上がった品物をお客様に選んでもらう仕事ではなくて、お客様と色々なお話をしながらお客様が望む、あるいはお客様のコストに見合った、お客様のほしがる機能を満足とするような一品づくりの品物を作り込むようなところがあります。もちろん単なる個人ではなく、関電

工の社員としてお客様のところに行くわけなのですが、やはり、お客様がものすごく身近に感じます。だから、自分の作ったものに対して、「自分の現場」とか、「俺の現場」とか、あるいは「自分のお客様」とかいう言い方をしてお客様の為に何かをしたいという強い気持ちを持ちます。一つの現場が終わりお客様に引き渡すと、自分は違う現場の仕事をするようになりますが、例えば雷でお客様の電気が止まって困っているという電話が入ると、その復旧のために前の現場に駆けつけるわけです。そういう意味でのやりがいを感じられるかどうかポイントだと感じています。

—— ご自分のお仕事がすぐにお客様の反応として見られるというのは良いと思います。大量生産の会社だと、売ればお客様の声ってあまり入って来ないですね

森戸 この仕事はお客様が喜ぶこと、喜んでもらって自分の努力が報われるところがある反面、自分が手を抜いたことで、人にもものすごく迷惑をかけるということもあるのです。そういう意味でもお客様と直結しているところが特徴といえば特徴です。

—— 学生さんとか新入社員の皆さんとか、今の若い方々に何か感じていることはございますか

森戸 私は能力の高い若者が多いと思うので、是非とも前向きに、チャレンジをして欲しいなと思います。よく指示待ち人間が多いと言う方もいらっしゃいますが、決してそんなことはなくて、特にパソコン等のIT機器のこなし方の素晴らしさというのは、間違いなく社会で生きていく上で十分期待できます。

—— 若い方々に望むこととか、こんなことをやっておいたら良いとか、考えておいた方が良いということは何かございますか

森戸 やはり誰でも経験したことないことをやるというのは非常に不安ですし、勇気のいることかもしれないですけど、私は一步前に踏み出す勇気があるかないかで人生は全く



変わった方向に行くと思うのです。ですから、退くことを選ぶのではなく、是非一步前へ新たな挑戦をしてほしいですね。期待していますよ、若い人に。それから、社員にも言っているのですが、まず人として誠実さが基本だと思うのです。その基本の上に、やはりその道の専門性だと思います。専門的な能力をまず身につける。身につけたらそれを職場で実践し、その経験を踏まえてお客様にご提案をする。この三つのステップをしっかりとやることが大切です。得意とする専門分野や、自分はこれだという何かを持っていないと肝心なところで人間は弱いですね。色々和多岐にわたった能力をつけることも、もちろん大事だと思います。しかし、私はむしろこの際立たせるというか、「自分はこれで飯を食う」というものをしっかりと身に付けて、実践の中でお客様に如何に提案し、最終的にはお客様にどのような喜びが与え

られるのかということが重要だと思います。お客様というのは外部のお客様かも知れませんが、色々な職種の中では社内の別の方がお客様かも知れません。誠実さがあってまず専門、まず自分の専門を持つ、そして、専門を使って人にどれだけ貢献できるかだと思うのです。企業に勤めていると、地位が上がり、いずれはマネージャー的に人を管理する立場になるでしょう。そうすると管理する能力だけが評価されて、課長、部長と昇格することが優秀であると評価されがちですが、そんなことはないと思います。私は、専門的なスペシャリストとして高い知識や能力を持った人も評価して行きたいと思いますね。企業としては、如何にこのスペシャリストを抱えているかということが財産だと思います。

株式会社関電工 KANDENKO

<http://www.kandenko.co.jp/>

会社設立 1944年9月1日
資本金 10,264百万円(2016年3月末現在)
従業員 6,660名(2016年3月末現在)

事業内容

- 総合設備業
- 電気・通信・空調・プラント・原子力発電所などの各種設備工事及び土木工事の企画・設計・施工・リニューアル・メンテナンス