

～法人マーケット開拓に役立つ～

電気工事業

10

業種別リスクマネジメント対処法

ARICEホールディングスグループ

<http://www.arice-aip.co.jp>

株式会社A.I.P 代表取締役 松本 一成

◆株式会社A.I.P

平成20年7月に営業を開始。法人マーケットに対するリスクマネジメントを切り口とした提案や独自の制度に基づく支店展開によって業容を拡大している。現在は全国に16支店を持ち、損害保険17億円、生命保険27億円の取扱いを行う。2010年4月にはリスクマネジメントのコンサルティング及び教育等も視野に入れた総合的な組織体としてARICEホールディングス株式会社を設立し、理念を共有出来る代理店と積極的にノウハウやシステム、及びブランドの共有を進めている。

【本原稿は同社スタッフ共著】

電気工事業のリスクマネジメント

◇電気工事業の特徴

電気工事業の受注高は近年増加傾向にあったが、景気後退の影響で平成20年度は減少に転じています。また、完成工事高も元請完成工事高、下請完成工事高がそれぞれ1.5%、1.7%の減少となり、就業者数も平成19年は6.6%減少し、29万2195人となっています。

電気工事業者の約80%は内線工事であり、規模別には以下のように分けられます。

①大手・中堅企業：大型工事を総合的に施工・管理し、かつ技術力、施工管理能力が豊富で、多種多様な工事に対応出来る企業（従業員100人以上、完工高100億円以上）

②中小下請企業：施工管理者のもとで電工を派遣する形態の仕事を中心とする。（従業員10人以上、完工高1000万円～10億円）

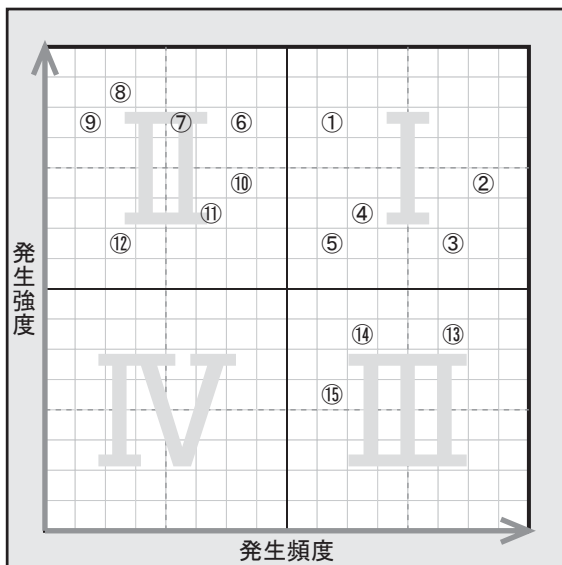
③中小工務店や中小下請けの孫請として、または同業者間協同で工事に当たる業者。

また受注形態も大きく発注者から直接受注するケースとゼネコンがユーザーから一括受注し、電気工事を下請けとして発注するケースの2通りがあります。

電気工事価格は場所や規模、工法、建築方法、先方の予算、季節などの条件に左右されやすく景気が後退し工事が減少する中で受注競争が激しさを増していますが、オール電化工事や光ファイバー等のIT関連工事の増加も見込めること、平成22年4月に全面施行される改正省エネ法を契機に省エネプラン等を提供する等の明るい傾向もあり前向きに新しい分野に進出することで業容拡大のチャンスも十分にあると考えられます。

◇リスクマップの例

- I ①技術開発遅延
- ②工事単価の下落
- ③過当競争
- ④貸し倒れ
- II ⑤元請倒産・公共事業減少
- ⑥労働災害
- ⑦請負賠償責任
- ⑧瑕疵責任(PL事故)
- ⑨使用者責任
- ⑩経営者の死亡
- ⑪自動車事故
- ⑫コンプライアンス違反
- III ⑬工事対象物の破損・汚損等
- ⑭材料・原価の高騰
- ⑮資材の盗難



◇電気工事業の特微的リスク

電気工事業の特徴として、(a)労働集約型産業であり、(b)季節変動や住宅着工数・公共工事等に左右されやすく、(c)近年においてはIT関連や省エネ、オール電化等も含め新しい技術力が求められる業界でもあります。

近年の工事減少による受注減少を補うためにはIT化や省エネといった新しい時代のニーズに対応する必要があり、①技術開発の遅延は②工事単価下落や③過当競争が避けられない状況において非常に重大なリスクとなります。景気後退局面においては④貸し倒れや⑤元請けの倒産や公共工事の減少等も考えられます。突発的なリスクとしては、⑥労働災害やそれに伴う⑦使用者責任、工事の不備に起因する⑧第三者賠償や⑨瑕疵責任(PL事故)が考えられ、場合によっては企業の存続を左右する大きな事故に発展する可能性があります。これらの事故が多発すると、元請けからの取引中断等にも繋がるため注意が必要です。また、経営者の人脈等に依存している中小事業所の場合は⑩経営者の死亡が経営に大きな影響を及ぼす可能性が考えられます。また、⑪自動車事故による損害や下請法違反や談合等の⑫コンプライアンス違反も頻度は高くありませんが、重大なリスクとして考えられます。⑬工事対象物の破損・汚損や⑭原料・材料の高騰、⑮資材の盗難等については1事故辺りの損害額は大きくありませんが、頻度が高いため対策検討が必要でしょう。

◇具体的リスク対策

景気後退で工事が減少する中で、オール電化や光ファイバー等のIT関連工事、環境を意識した省エネなどへの新しい取組みを進め、チャンスを拡大していくことが大切です。厳しい時代に勝ち残っていくためには、経費削減を行い、経営効率を上げて企業体質を強化すると共に、新しい技術やノウハウを取得するための教育や先行投資が必要不可欠であり、常に技術を磨くことが、請負賠償や生産物賠償責任にかかわるような事故を減らすことにも繋がります。また、貸し倒れや元請けの倒産等の不況リスクに対しては与信管理の徹底もさることながら、取引先や売掛債権を分散させておくことが必要です。特定業者との取引や債権の集中はリスク量を増大させます。売上も大切ですが、売上金回収の視点を持たなければ思わぬ損失発生に繋がります。

また、労働災害に対しての取組みについては、とにかく発生しない状況を作ることが大切であり、保険等で対策をとっていても労災事故が発生したという事実だけで元請けからの受注がなくなったりする可能性がありますし、安全配慮義務違反を問われた場合には巨額の賠償請求を受けることになる可能性もあります。労災隠しや談合等のコンプライアンス違反は取引停止や入札停止に繋がる可能性もあるため、純粋に事故が発生しない状況を作り上げることが必要不可欠です。

◇電気工事業における保険活用

近年、下請業務の受注にあたっては、一定の要件を満たす傷害保険等への加入が条件として課されるケースが増えているようです。保険商品で言うと「労災総合保険」もしくは「被保険利益が従業員ではなく企業の方にある保険商品」等で、保険会社および保険商品名まで限定列挙されていたりします。一般的な傷害保険では被保険利益は従業員にあるのでアウトということですが、元請けとしては、使用者としての責任を果たす必要があり、業務中の事故による従業員の身体傷害に対するの保険であっても、明確に「企業としての責任を肩代わりすること」を目的とした約款構成であることを重要視していると考えられます。

請負業者賠償や生産物賠償などの賠償分野の保険については、今は特に条件が課されることはないようですが、特約の有無や保険会社によって補償範囲が大きく異なってくる「要注意」の保険種目ですので、今後は傷害分野と同様に条件が課される可能性はあるでしょう。

特に業者が工事をするにあたり、直接的に作業を行っている物(財物)の損害賠償には注意が必要です。特色ある商品が各社から発売されているため、特約等を含めて正確に商品を理解しなければ不要なトラブルを生む可能性があります。いずれにせよ、元請けの要請にかかわらず「企業としての責任をいかに果たすか?」という視点での保険活用が重要であると言えます。