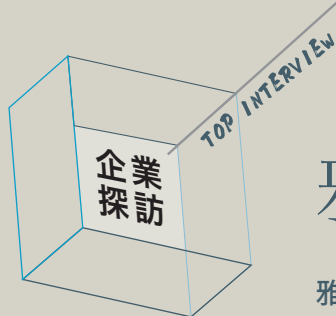




雅電設株式会社

雅電設株式会社 代表取締役社長 塚崎 雅之氏

本社 茨城県土浦市中834-3
創業 2001年1月
職員数 30名(2026年7月現在)
事業概要 電気事業、環境事業



株式会社筑波銀行
本店営業部エリア長兼
本店営業部長
白澤 航洋

筑波総研株式会社
代表取締役社長
瀬尾 達朗

雅電設株式会社
代表取締役社長
塚崎 雅之氏

「創造する電設」事業で 人とまちの未来を照らす

電気工事士として独立し 地道な下請け工事からスタート

2001年に創業された経緯についてお聞かせください。また、当初はどのような業務を行っていたのでしょうか。

私は旧新治村(現土浦市)出身で、地元の電気工事会社で電気工事士として働いていました。当初から10年を一つの節目とし、10年後に会社員を続けるか独立するかを決めようと考えていました。ちょうど30歳のときに10年目を迎え、家族に相談したところ、「技術職なのだから、自分の腕でやりたいことをやりなさい」と背中を押してくれたため、思い切って独立し有限会社雅電気を設立しました。潤沢な資金はなく経済的に厳しい状況だったため、実家の敷地内に中古のプレハブ事務所を設置し、ワンボックスの軽自動車を購入して、私一人で事業をスタートしました。妻には学校給食のパートで家計を支えてもらいました。

独立当初、一人では大きな仕事ができるはずもなく、まずは大工さんから増築やリフォームの電気工事の仕事をいただくところから始めました。エアコン取付工事にしても、下請けの下請けとなるため工事費は相場の半額ほどになってしまい、売上の確保に苦労しました。さらに問題は、経営について全くの素人だったことです。自分が手形を受け取る立場になっても、手形の裏書に社判を押す意味も知らず、税金をどう算出して支払えば良いのかも分かりませんでした。そこで、商工会や商工会議所に加入して税務関係などの指導を受けながら、少しずつ経営に必要な知識を学んでいきました。

そんな日々が1年ほど続き、2002年には土浦市並木に事務所を開設しました。その頃には、「一緒に仕事をやりたい」と声をかけてくれる仲間が現れ、2年目には4、5人のグループとなっていました。みんな技術職として働くことにやりがいをもつ、志の高い仲間たちです。2003年には資本金を1,000万円に増資し、雅電設株式会社に称号を変更しました。



本社事務所



技術職として起業した塚崎社長

商業施設の工事で実績を上げ 都内からの依頼も増える

現在では電気事業と環境事業で多彩なサービスを提供されていますが、それぞれの概要と御社の強みについてお聞かせください。

最初は木造住宅等の電気工事から始まりましたが、その後は仕事の幅が広がり、特に商業施設を手がけることが増えていきました。その実績や蓄積したノウハウが弊社の強みとなり、さらに依頼が増えるという好循環が生まれました。私が30代の頃、商業施設の電気工事は都内の案件が圧倒的に多く、弊社にもご依頼いただけるようになりました。まだ高速道路にETCもなく、外環も未完成な区間があった頃、朝5時頃に茨城を出て、現場に着くのが7時半、8時から朝礼をして工事に取り掛かりました。都内の仕事では、電気工事の技術をブラッシュアップするとともに、茨城県では経験できないことをたくさん吸収することができました。例えば、駅前の狭い場所でどうすれば効率よく工事を進められるか、夜間の警備や交通誘導はどうすればよいか、などです。当時は見るもの全てが新しく、がむしゃらに何でも吸収しようと、目を輝かせて仕事をしていました。

そうして蓄積した技術や経験をもとに、現在では照明、通信、空調、セキュリティーなど、電設工事の全てをワンストップで提供する体制を構築しています。併せて、太陽光発電、蓄電池、電力監視モニターなどの環境設備も手がけることで、環境にも配慮したプランをご提案できるようになりました。環境設備の分野は目覚ましく技術が進化しており、工事の設計図を見るだけでも最新のノウハウに触れることができます。実際の設計や提案は大手企業が行い、私たちは施工を担当していますが、最先端の環境事業に部分的にでも携わり、興味と視野



商業施設の電気工事施工事例



都内での照明・通信・電気工事施工事例

を広げていけることは、弊社にとって間違いなく今後の強みになります。

東京に拠点を開設し 県内の事業体制も拡充

： 2012年に東京営業所を開設された経緯と目的についてお聞かせください。

都内での仕事が順調に増えていきましたが、営業先で「茨城県から来るのは大変ですね。何時間かかるんですか?」と言われることが多く、非常に遠いというイメージを持たれていると感じました。そこで、都内に拠点を置きたいと考え、電車でも車でもアクセスしやすい秋葉原近辺の物件を探し、4月に東京営業所を開設しました。営業所内には設計部門と施工管理部門を設け、一番多いときは社員10人が常駐していました。

2012年7月には資本金を2,000万円に増資し、翌年2月には現在地の土浦市中に本社事務所を移転するなど、この時期に県内の事業体制も拡充しています。

東京営業所については、茨城との交通アクセスが良くなり、リモートワークも取り入れたため、現在は3人体制で運営しています。



ハノイ駐在員事務所のベトナム人スタッフ

ベトナム・ハノイに進出し 仕事と人脈が広がる

2016年にはベトナム・ハノイに駐在員事務所を開設されていますが、開設の経緯と目的をお聞かせください。

弊社が手がける電気工事は関東圏を中心としていますが、工事に伴う積算業務は海外へアウトソーシングできると考え、以前から海外進出に興味を持っていました。運よくハノイ駐在経験のある人材が帰国後に弊社へ入社したことをきっかけに、ハノイ駐在員事務所の開設が実現しました。その社員には所長として再び現地へ赴任してもらい、これまで築いてきた現地スタッフとの信頼関係やネットワークを活かして、事務所の運営をスタートしました。

また当時、茨城県、土浦市、つくば市などが、ベトナムと農業、商工業、観光など様々な分野で交流して積極的に関係構築を図っていたこともあり、行政や県内大手企業がベトナムを訪問する機会に、私たちも同行させていただくことができました。そういう背景もあり、ハノイ進出を決断する最適なタイミングだったと言えます。

ハノイ駐在員事務所では、日本で工事をする物件の積算業務等を行うため、まずベトナム人スタッフ2名が2年半ほど日本に滞在して必要事項を学ぶとともに、現地のスタッフと連携しながら業務を進めました。その2名は、ハノイに戻ってから現地で中心的な役割を担ってもらっています。その後、コロナ禍で日本人スタッフが帰国し、ハノイでの業務はベトナム人スタッフのみで対応する体制となりました。ハノイで基本的な積算業務を行い、そのデータを最終的に整理する作業は日本で行う形で分担したところ、大幅に効率を上げることができました。それにより様々な会社から引き合いをいただき、現在は安定して業務を実施しています。

ハノイ進出は、仕事面だけでなく、人脈面でも非常



太陽光発電設備設置工事



野球場ナイター照明設備工事

に大きなメリットがあります。海外では現地に進出した日本企業同士が交流を深めやすく、また、在ベトナム日本国大使館が開催するパーティーに参加するなど、様々な出会いの機会を得ることができます。

チャレンジする気持ちと 人との出会いを大切に

創業から25年の間に、幅広い技術やノウハウを獲得し、業容を拡大することができた理由について、どのようにお考えでしょうか。

「チャレンジしたい」という強い気持ちを常に持ち続けてきたことが、理由の一つではないかと思います。私がよく言っているのは、「とりあえず、やりたいことを10個考えてみよう」ということです。全部をやれなくても、まず興味を持つことが大切です。1つのことをやり遂げることに価値はありますが、時代が絶えず変化していく中で、自分の興味と本業の電気工事がどこかで繋がらないかを常に考える方が私には合っています。例えば飲食店を手がければ、人の動向を見て、人が何を考え、何に喜びを見出すか、新たな気づきがあるかもしれません。もう一つ、自分の目標となる方や同世代で活躍されている方との出会いも、非常に大きいと思います。このような私の考えを一番に理解してくれるのは妻であり、とても心強く思っています。

電気設備の困りごとに 真心を込めて対応するのが原点

「コンセント1つから真心を込めて」から始まる御社の経営理念についてお聞かせください。

経営理念を意識して考えたわけではありませんが、創業当時から「真心を込めて仕事をしたい」という姿勢

を今日まで変えることなく貫いてきました。「雅電設に頼んで良かった」と思っていただけの仕事を積み重ねていくことが弊社の原点であり、経営理念に当たるのでしょうか。

現在は、2021年にリニューアルしたホームページで「創造する電設」というスローガンを掲げています。この言葉には、「次にどういう提案をしたらお客様に喜んでいただけるか、常に考えていこう」という思いを込めています。会社としての基礎がある程度固まってきた今、依頼されたものに対応するだけではなく、お客様が本質的に求めているものを考え、創造し、提案していける企業に変容することを目指しています。

また、弊社のバリューとして「困っていることをやる」を掲げています。これは、電気設備につきものの修理やメンテナンスを率先してやっていく姿勢を表しています。例えば、エアコンが冷えないという困り事に対して、とりあえずリース会社からスポットクーラーを借りてきて数日間のいでもらい、必要な部品や代替製品の準備が整い次第修理に取り掛かる。ブレーカーが故障したら、仮設の中古品で急場をしのぎ、その後本格的な修理に移行する。このように、その場で迅速に対応することを徹底しています。

個人宅や個人経営のお客様からのご依頼は、困っていて今日にでも修理してほしいということが多いので、昼でも夜でも現場に駆けつけます。特に店舗の修理には



困っているお客様の力になりたいと現場に駆けつけて作業しています



地域活性化の期待が寄せられる「つちうら横丁」



土浦駅近くにオープンした鰻の「浦」

慣れていますので、ゴールデンウィーク、お盆、正月などは、いざというときにメンテナンススタッフが対応できるよう、あらかじめ部品や材料をストックしておきます。困っているときに駆けつけるとお客様に喜んでいただけますし、感謝されることで社員のモチベーションも上がります。そうして、「また困っているお客様の力になりたい」と思う社員が一人でも増えることで、会社が強くなっていくと思っています。

地域活性化に向けて 「つちうら横丁」をオープン

地域活性化にも積極的に取り組まれています、**2019年に「つちうら横丁」を開業した経緯についてお聞かせください。**

私にとって土浦市は昔から憧れのまちであり、その土浦市が変化していく時期に土浦商工会議所でまちづくりに関わり、「土浦市をもっと明るくしたい」という思いを持ち続けてきました。温めてきた構想の一つを形にするチャンスを得て、土浦市中心市街地活性化基本計画の認定を受け、民間主導の事業として「つちうら横丁」をオープンしました。もちろん私一人で実現できたことではなく、同じ思いを持つ仲間がいて、地元の様々な団体に応援していただきました。

つちうら横丁は、自分の店を持ちたい人がチャレンジするための店舗スペースを18区画用意した複合施設です。なるべく少ない初期投資で開業できるよう、1区画を5坪または7坪とし、出店者同士が協力し合える“横丁感”のある場づくりをコンセプトとしました。現在は居酒屋、バー、鉄板焼、カフェ、整体など15店舗が営業しています。これまで出店した中には、すでに撤退された店舗もありますが、経営が軌道に乗り、お店をもっと大きくしたい、近くで独立した店を持ちたいと巣立っていかれた方もいて、つちうら横丁の周辺にも

賑わいが広がりつつあります。中心市街地に店が増えることを願って始めた事業ですので、今後もまちの活性化に繋がっていきたいと思っています。

飲食事業のベースにも 地域貢献への強い思い

飲食事業として鰻の「浦」、「薔薇乃ベーコン」、「ベラフォレストつくば」、「そば処 小町庵」などを経営されていますが、それぞれの事業を始めたきっかけとこだわりについてお聞かせください。

鰻の「浦」は、元々うなぎが好きなこともありますが、夜遅くまで営業しているうなぎ屋さんが少なく、現場作業を終えた社員を連れて行くことができずにいたことが出店のきっかけです。営業時間を午後5時から午前1時までとしたところ、夜9時前後に来店するお客様が多くいらっしゃいます。うなぎは捌きたてを焼いて提供することにこだわっていますが、夜間に高カロリーな食事をとることが気になるお客様のため、本格手打ちそばをはじめ、酒の肴となる一品料理も提供しています。

薔薇乃ベーコンは、つくば市で評判の手作りベーコンがルーツです。その開発・製造を手がけた方が高齢となったため事業を承継してほしいというお話をいただき、その味をぜひ残したいと思いました。食肉の加工・販売に関する資格を取得し、茨城県の銘柄豚ローズポークを原料とした製法を受け継ぎ、伝統の味を大切にしながら、約5年かけて「ワインに合うベーコン」として新たに生み出したのが薔薇乃ベーコンです。つくばエクスプレス研究学園駅から約1kmの場所に1,200坪の森林を取得し、薔薇乃ベーコン販売店とバーベキュー広場等を併設した「ベラフォレストつくば」をオープンしました。イタリア語のベラフォレストは“美しい森”という意味です。森林を切り開いたエリアで、自然と食を満喫していただければと思っています。



じっくり熟成した蕎麦乃ベーコンを、ペラフォレストつくばで販売



小町の館内で、常陸秋蕎麦の手打ちそばが評判の「小町庵」を運営



「そば処 小町庵」は、新治地区の「小町の館」内に併設された店舗で、地元の方が常陸秋そばを使用した手打ちそばを提供していました。しかし高齢等の理由で働き手が確保できないことから、鰻の「浦」で手打ちそばの実績がある弊社に声をかけていただきました。私の地元でもあり、地域貢献、観光振興、雇用創出などにぜひ貢献したいとお引き受けしました。商業施設で蓄積したノウハウを発揮して厨房設備を改修したり、民間の視点で営業時間、サービス、メニューなどの見直しを提案したりして、観光客の皆さんに喜んでいただける店舗づくりを目指しています。まずは集客力を高めて、しっかりと実績を積み重ねることが大切だと思っています。その実績を通して行政の皆さんにもご理解、ご協力をいただきながら、一緒に地域を盛り上げていきたいです。

「必要とされる会社」を目指し まちづくりにも尽力し続ける

創業25周年となりますが、次の25年、50周年に向けての展望をお聞かせください。

改めて振り返ると、あっという間の25年でした。次の25年は、会社を大きくすることを目的とするのではなく、事業戦略を練り、多様かつ高度な技術を継承し、「必要とされる会社」になることを目指していきます。その結果として、会社が大きくなればよいと思っています。

電気工事は今後も世の中で必要とされる仕事です。AI事業やIT事業のように若い世代の人材が必要とされる分野と違い、電気設備事業は古くからある分野の

ため若さよりも技術や経験値が高く評価されます。私自身、若いうちは仕事の数をこなして経験を積み、年齢を重ねてからは培った技を発揮することに重点を置いています。実際に、若いうちは下請けとして受け身で仕事をせざるを得ない状況でしたが、会社が成長した今は、技術を発揮することができる仕事かどうかを考えて判断する余裕ができました。

まちづくりについても、土浦をもっと変えていきたいし、もっと人を引き寄せるポテンシャルがあるまちだと信じています。都内から1時間ほどの距離で、水があり、山があり、歴史がある。これだけの強みを備えたまちは、他にあまり例がありません。しかも、徒歩で一周できるコンパクトなエリアに、歴史スポットや地元の名店、飲食店が集積しています。その特徴を活かして、夜間の人流を増やして賑わいを創出し、今後は若者への訴求力も高めていきたいと考えています。やる気ある人たちを仲間に取り込んで、まちづくりに向けて声を上げ続けていきます。



インタビュー日：2026年7月17日
（聞き手：筑波総研株式会社 代表取締役社長 瀬尾達朗）
取引支店：株式会社筑波銀行 本店営業部