

福岡の“いま”を伝える地域経済情報誌

10 2021
月号

ふくおか経済

FUKUKEI
vol.398

特集

フードロス削減
県内物流施設

表紙の人

高山幸治

第一電建社長

創業50周年、住環境に特化した企業体へ

ZOOM UP

ベネックスソリューションズ
(旧・三和通信工業)

新任トップインタビュー

NTT西日本
キシヤ
なかやしき

大人のためのライフスタイル情報

espresso
[エスプレッソ] Vol.28

特集

長期化で影響広がる「半導体不足」

需要拡大追い風に「先端半導体」開発強化の動き



創業50周年、住環境に特化 11月1日付で「(株)リオス」に社名

第一電建(株) 高山幸治社長に聞く

した企業体へ 変更



総合電気工事業の第一電建(株) (福岡市博多区井相田2丁目、高山幸治社長) は、今年6月に創業50周年を迎えた。高山社長は「50周年を迎えるにあたって、まず思い浮かぶ言葉は、感謝しかない。電気工事業から住環境に特化した企業へとステップアップを図っていききたい」と話す。11月1日には社名を(株)リオス (RIOS) に変更、ホールディングス化による新たな経営基盤づくりを進める。高山社長に創業50周年を迎えた感想をはじめ、今後の事業展開などを聞いた。(取材日・8月31日、聞き手は本誌会長・松岡泰輔)

6月で創業50周年 たどり着く言葉は「感謝」

新社名は「Rise on Shine」から

—今年6月に創業50周年を迎えられました。おめでとうございます。半世紀を迎えた感想から聞かせてください。

高山 中小企業にとって、創業50周年を迎えることは、大変なことといわれています。ところが、建設業の中でも電気工事業や水道工事業などライフラインに携わる業種については、長く事業を続けるケースが多いといわれています。電気工事は、ヘルメットと工事道具、軽トラックと脚立があればメシを食うことができます。電気は日常生活に不可欠なものですから、景気が悪くても仕事がありますから。当然、創業50年を迎える同業の方々はたくさんいらっしゃると思います。ただ、電気工事のマーケットそのものは横ばい状態が続いている状況です。こうした中、当社は14年連続で増収が続いており、成長させていただいています。そういう意味

では、50年という歴史の礎を築いてくれた創業者、社員、地域のお客さまに感謝を申し上げます。

高山 50周年を迎えるにあたって、まず思い浮かぶ言葉は「感謝」の二文字しかありません。この間、どれほどの人たちに支えられながら、今日を迎えることができたかを思うと、感慨深いものがあります。たどり着く言葉は「感謝」の二文字ですね。

—50周年を機に企業としての新たな方向性を打ち出すそうですね。

高山 11月1日に社名変更します。

—第一電建(株)は立派な社名だと思いますが、社名変更ですか。

高山 はい。創業50年を迎え、住環境に特化した企業でありたいと思います。現在の名前には「第一電建(株)」です。電気は「電」が社名に入っているのは、電気工事が主たる目的だ

からです。電気工事業から住環境に特化した企業として飛躍するために、社名を一新します。—新社名は決まっていますか。

高山 (株)リオス (RIOS) です。取引先の皆様へは11月1日にこの新社名をお知らせ致しますが、ふくおか経済のインタビューで初めて発表させていただきますました(笑い)。RIOSは、英語で言う「Rise on Shine」の頭文字から採ったもので、日本語で言うところの「日が昇る」という意味ですが、「輝きを増す」という意味も込めています。

当社は、電気工事を通じてお客さまの喜びと安心に貢献すると同時に、全社員の幸福を追求する。そして、地域社会の繁栄に寄与することを経営理念に掲げています。電気といえば、街灯で街を照らす、部屋を明るくするといった物質的な意味合いもありますが、同時に人々の心も明るくしたいという思いも込めています。テレビやラジオCMで「まち、ひと、かがやく第一

プロフィール たかやま・こうじ

春日市出身。1974(昭和49)年11月19日生まれの46歳。県立福岡工業高校卒。94年入社。2009年に社長就任。一般財団法人・日本プロスピーカー協会福岡支部長。認定シニアプロスピーカー。趣味はゴルフ

「電建」というキャッチフレーズを発信しているのも、物心両面から明るくしたいというコーポレートメッセージによるものです。今回、第一電建(株)から(株)オスに社名を変更したのは、電気工事だけでなく、住環境全体の仕事を通じて街や人を明るくし、地域社会に貢献する企業体を目指していくためです。

ホールディングス化による体制づくり

2027年度に売上高20億円目指す

— 住環境に特化すると新たな新しい事業部門を新設されるのですか。

高山 ホールディングス(HD、持株会社)化による企業体を構成していく予定です。すでにHD化に向けた準備を進めている状況です。2027年度には売上高20億円を目指していきます。これまで14期連続で増収を続けてきた実績に加え、社名を変更したことにより、社員の意識も大きく変わること、目標に掲げた20億円は達成できるものと確信しています。計画では20億円を達成した27年度には(株)リオスの代表取締役は退任し、(株)リオスインテグ

オスに社名を変更したのは、電気工事だけでなく、住環境全体の仕事を通じて街や人を明るくし、地域社会に貢献する企業体を目指していくためです。

— 住環境分野に力を入れていきたいとのことですが、住宅のリフォームや水回り関係の事業に参入されるということですか。

高山 そうです。今回、社内新規事業を開設するのではなく、さきほども申し上げましたM&Aを通じて事業を立ち上げていく計画です。すでにリフォーム部門については事業化に向けた準備を進めています。ただ、住環境に特化したHD化を次のステップアップとしていますが、すでに新しい体制に向けた体制づくりは社内を進めて

— 住まいるレスキュー隊」事業について。

高山 6年前の15年4月からは、住まいるの困りごとを解決する「住まいるレスキュー隊」事業を本格展開しています。

県中小企業技術・経営力評価報告書で高評価 コア評価で+4、トータル評価で4フラット

— 福岡県ベンチャービジネス支援協議会が実施する福岡県中小企業技術・経営力評価報告書で高い評価を受けたそうですね。

高山 今年3月にいただいた報告書によると、企業が持つコアな技術・製品等についての評価、売り上げ、利益として具現化する市場や商圏についての評価、市場へと結びつけるマーケ

— 具体的などのような体制づくりを進めていますか。

高山 今年1月から営業グループを新設しました。これまでは官公庁など既存のお客さまについては、各事業部が見積もりから施工までを担当する体制を採っていましたが、営業専門のチームを編成することで、より提案力の強い体制を整え、でも施工系、事務、管理などの各チームをユニットに細分化しました。そうすることで各チームの役割分担が明確化できたほか、若手社員の教育の強化にもつながっています。これに伴い、アシスタント社員を新規に採用することで個人の業務負担を軽減するなど効率化も図っています。

— 「強み」として指摘された点は。

高山 まず経営者のカリスマ性です(笑い)。経営者の力が強く、当社のコア部分が属人的

— 「強み」についてはさらに磨きをかけ、「弱み」と指摘された点は改善に向けた努力をさらに積み上げていきたいと思いま

— 創業者はお父様ですね。高山社長は2代目ということですか。

高山 登記上は3代目になります。当社は父を含めた共同創業者によってスタートしましたから。実質的には父・高山幸夫の後を継ぎ、社長に就任したので2代目となります。

— 社長就任が12年前の2009(平成21)年ですね。

高山 そうです。09年の8月に就任しましたから、34歳の時に父から経営のバトンを引き継ぎました。当時、経営が厳しい状況に直面していましたね。会社全体の立て直しが必要とされる時期でした。小さい頃から親父の背中を見てきて育ちましたから、おこがましくも会社を良くしたい、立て直していききたいという思いで社長を引き受けました。経営についてはズブの素人でしたから、近所の書店で会計や経営ノウハウの本を買ひ込み、独学で勉強しましたよ。勉強しているうちに、当社には経営計画書さえない状況ということが分かりました。「これはいけない」ということで、経営理念や経営計画書づくりから

— 福岡県ベンチャービジネス支援協議会が実施する福岡県中小企業技術・経営力評価報告書で高い評価を受けたそうですね。

高山 今年3月にいただいた報告書によると、企業が持つコアな技術・製品等についての評価、売り上げ、利益として具現化する市場や商圏についての評価、市場へと結びつけるマーケ

— 具体的などのような体制づくりを進めていますか。

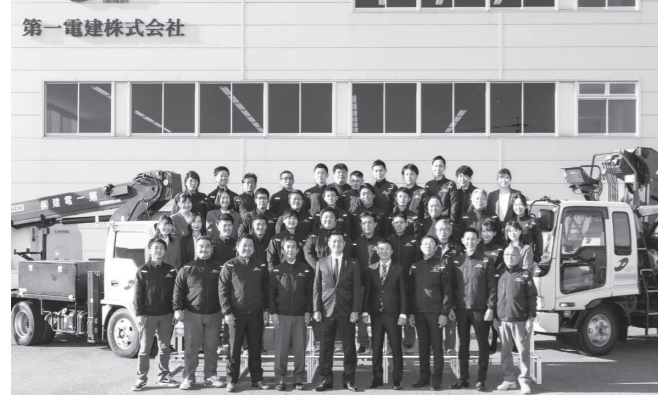
高山 今年1月から営業グループを新設しました。これまでは官公庁など既存のお客さまについては、各事業部が見積もりから施工までを担当する体制を採っていましたが、営業専門のチームを編成することで、より提案力の強い体制を整え、でも施工系、事務、管理などの各チームをユニットに細分化しました。そうすることで各チームの役割分担が明確化できたほか、若手社員の教育の強化にもつながっています。これに伴い、アシスタント社員を新規に採用することで個人の業務負担を軽減するなど効率化も図っています。

— 「強み」として指摘された点は。

高山 まず経営者のカリスマ性です(笑い)。経営者の力が強く、当社のコア部分が属人的

— 「強み」についてはさらに磨きをかけ、「弱み」と指摘された点は改善に向けた努力をさらに積み上げていきたいと思いま

— 創業者はお父様ですね。高山社長は2代目ということですか。



福岡市博多区井相田2丁目の本社前で全社員と

スタートしました。その時、父とぶつかりましたが、最終的には私が跡を継ぐことになりました。

—現在、お父様は何をされているのですか。

高山 取締役から離れ、相談役を務めています。就任当初は経営のことでぶつかりましたが、電気工事の世界で生きていくことを教えてくれたのは父です。

10歳にも満たない幼少期、夜の工事現場に連れていかれましたね。父は配線工事をやっているんです。父の後ろから懐中電灯を照らす手伝いをしていました。その時、こういう言葉を



父・高山幸夫相談役(左)と
父・高山幸夫相談役(左)と

かけられました。「おい、幸治。電気工事は街も人も照らす素晴らしい仕事なんだぞ」と。幼い頃ではありましたが、いつか父と二人三脚で仕事をしたいという憧れを抱いていました。しかし、社長就任時にぶつかってしまい、父は経営の第一線から退きました。その後、2人で食事をやる機会があり、「子ども3人を養うことに必死だった。経営の勉強すらできなかった」と言われたときは、忸怩(じくじ)たる思いと同時に涙があふれてきましたね。申し訳ないことをしたという半面、どこにも負けない電気工事会社を作ろうと必死に頑張ってきました。

—電気工事もさまざまな分野があると思いますが、どのような分野を強みとされていますか。

高山 もともと住宅や店舗、ビルなどの建物内工事をメインとしていましたが、05年頃から街灯など外回りの電気工事なども少しずつ新規で受注し、現在は信号機の取り付け工事なども請け負っています。

民間の電気工事は「二極化へ」

—コロナ禍から丸2年ですが、電気工事業を取り巻く環境はいかがですか。

高山 結論から申し上げます。二極化していると思います。分りやすいといえば、仕事があるところ、ないところのはっきりと分かれている状況です。公平に仕事が発注される公共工事に比べて、民間の工事は二極化していると思います。確かに電気は人々の生活に欠かせないライフレインの一つであり、仕事がなくなくなることはありません。

ただ、私たちが主に仕事を発注していたたく工務店さん、住宅メーカーさんの仕事は減少すれば、自ずと受注量は減少することになります。こういう状況

下で勝敗の分かれ目になるのは、技術力もさることながら、営業力です。受注先とどれだけ深い人間関係を築いているかどうかで大きな差が出てくると思います。特にコロナ禍で直にお会いする機会が減っています。Z0

ると、かなりの規模になると思います。

ただ、業界の特性上、大手電気工事業者のような全国クラスが受注する大型工事は協力会社が必要とされる構造であるため、

21年5月期決算は売上高13億2000万円

14年連続で増収

—決算についてお聞きします。今年5月期はいかがでしたか。

高山 売上高は13億2000万円でした。前年度が13億円でしたから、微増になりました。14年連続の増収でしたが、経常利益は5200万円を確保することができました。当社は予定営業利益の35%を社員に還元していることを宣言していますので、社員にしっかりと還元しました。

—この決算をどう評価していますか。

高山 期首に作成する経営計画では、13億5000万円の目標を掲げていたのですが、計画をやや下回りましたが、お

おむね目標を掲げた数字に近づけたことは良かったと思います。

—売上高の内訳は。

高山 私たちは建物内の電気工事を内線工事、外の工事を外線工事と言っています。売上げの比率は半々です。

—内線工事が7割、8割を占めるイメージですが、外線工事でも売上高の半分を占めているということですか。

高山 はい。外線工事は福岡市や福岡県、国土交通省など公共工事がメインです。当社は福岡市、福岡県もAランクの評価をいただいています。当社の場合、5000万円以上の入札しか応札できないという事情が

あります。街灯工事で5000万円以上の案件は年に1、2回くらい。ほとんどが1000万円、2000万円クラスです。

従って他の同業者さんが入札されることになりませんが、同業者とのネットワークを活用し、協力会社として仕事を請け負っています。下請けではなく、横請け工事ということです。まさに同業者であってもライバルではなく、クライアントになるのが電気工事業界の特徴でもあります。

なぜ横請けの仕事ができるのかと申し上げますと、道路照明や街灯、信号機の工事は、設置箇所を掘削しなければならず、特殊な機械が必要です。こうした機械を所有しているのは3000社近くある電気工事業者の中でも少ないことから、同業者間のネットワークで仕事のオフアワーをいただいています。現在、本社の駐車場に待機していますが、年度末になるとフル稼働している状況です。

—公共工事の受注先でもっと

も活用し、リモートでもお会いすることができると環境であれば問題ありませんが、そうでないところは厳しいのではないのでしょうか。

加えて高齢化の問題もあります。建設業全体が直面している大きな課題です。建設業界の絶頂期といわれた1998年に比べると、仕事に従事する人たちの高齢化は進んでいますし、若手といわれる29歳以下の人もも少なくなっています。電気工事の世界も例外ではありません。だからこそ、当社でも人材の確保や育成に力を入れていきます。

—ところで電気工事会社は福岡県内にどれくらいありますか。

高山 おおむね3000社といわれています。コンビニエンスストアや歯科医院並の多さです(笑)。この中で、当社は30位くらいのポジションに位置しています。個人事業として事業をされているところも含め

も多いのは。

高山 割合的に多いのは福岡市、春日市、福岡県ですね。そのほか、宗像市や福津市、新宮町の仕事も受注しています。

—営業エリアは。

高山 福岡県内全域を対象にしています。経営理念で「地域の繁栄に寄与する」と掲げている以上、県内での仕事に注力しています。県外の仕事は受注していきないうことではありませんが、経営理念に忠実であることが大前提ですから。実際、発生から5年目を迎えた熊本地震関連の仕事をしたかと思えば、声をかけられましたが、私たちが熊本で仕事をすれば、人員や資材を熊本に集中させることとなり、地元の仕事を手薄になることとは否めません。地震で被害を受けた熊本の皆さまのお気持ちを受けたいのですが、地元は痛いほどわかりますが、地元のお客さまから「すぐに来てくれ」というニーズにこたえられないことは当社の理念に反することになります。経営理念は企業の価値観そのものです。売上

役員一覧

	<p>昭和49年11月19日 (46歳)</p> <p>平成 6年 5月 第一電建株式会社入社 平成14年 8月 取締役営業部長に就任 平成19年 8月 常務取締役就任 平成21年 8月 代表取締役社長に就任</p>
<p>代表取締役社長 高山 幸治</p>	
	<p>昭和49年8月17日 (47歳)</p> <p>平成 5年 4月 第一電建株式会社入社 平成23年 8月 取締役工務部長に就任 平成24年 7月 取締役電設事業部長に就任 令和元年 6月 取締役に就任</p>
<p>取締役 松下 大輔</p>	
	<p>昭和59年5月28日生 (37歳)</p> <p>平成17年 6月 第一電建株式会社入社 平成26年 6月 外線グループ長に就任 平成28年 6月 電設事業部 次長に就任 平成29年 7月 取締役管理本部長に就任</p>
<p>取締役管理本部長 高山 剛</p>	

第一電建(株)			
【本 社】	812-0881	福岡市博多区井田 2-8-15	
【TEL】	092-588-2260	【FAX】	092-588-2270
【設立】	1971 (昭和 46) 年 6 月 【創業】 1971 (昭和 46) 年 6 月		
【資本金】	2,300 万円		
【銀行】	西日本・春日原 福岡雑餉隈		
【役員】	(社) 高山幸治	(取) 松下大輔	高山 剛
【事業】	建築電気設備工事 屋外照明設備工事 交通信号機設備工事 空調設備工事 通信設備工事		
【仕入先】	カンサイ 平岡電気	日本信号	京三製作所 コイト電工
【販売先】	国土交通省	福岡県	春日市 福岡市 一般ユーザー
【取扱構成】	建築電気設備 40% 屋外・交通信号機設備 40% 他 20%		
【出 先】	(営業所) 春日市大谷 9-57		
【業 績】	売上高 (千円)	経常利益 (千円)	従業員
2019 年 5 月	1,184,877	39,946	40
2020 年 5 月	1,302,487	17,453	48
2021 年 5 月	1,315,179	52,584	55

※弊誌別冊「福岡の会社情報」データベースより



地域貢献活動で実施している第一電建フェスタ

高や利益を追求するあまり、経営理念に反することはしないというのが私の信条でもあります。もちろん、東京オリンピック・パラリンピック関連でも仕事の話はたくさんいただきました。「高山さん、東京はたくさん仕事があるよ。紹介するよ」と。しかし、私は丁重にお断りさせていただきました。

— 今後も福岡県内を中心に事業を展開されるということですね。福岡市は人口が増加しており、福岡都市圏は今後も成長が期待できますが、その他の地域は人口減や過疎化が進み、工事の発注量は縮小傾向になると思

います。その懸念はいかがですか。

高山 確かにその懸念はあります。福岡都市圏を見ると、福岡市では天神ビッグバンや博多コネクティッドによる大型ビルの再開発が進んでいるほか、都市圏の郊外では宅地や店舗の開発も依然として好調ですね。それに伴ってインフラ整備も進み、道路照明灯や街灯も堅調な発注が期待できるでしょう。その一方で、人口減や過疎化が進む地域は工事の件数そのものは最盛期に比べると減少傾向にあるのは避けて通れないと思います。ただ、電気工事業界の視点で申し上げますと、全体のパイが縮小したとしても、工事そのものがなくなるわけではなく、当社が請け負うシェアもわずかなものですが、全体のパイを10センチとした場合、当社のシェアは1センチも満たない状況ですから、やり方によっては1センチ以上伸ばせる余地は十分あると確信しています。しっかり頑張っていきたいですね。

20年度から独自の採用戦略を実施

インターンシップの受け入れも

— 社名を変更することで採用活動はどのようになりますか。

高山 現在、理念を行動で表現できる人を採用していますが、この方針は変わることはありません。学生のインターンシップも受け入れていますが、採用試験については第5次試験まで実施しています。現在の採用活動の傾向として5次試験まで実施する企業は少なく、学生からも敬遠されるかもしれませんが、当社で仕事をしていただく以上、学生さんも当社の経営理念を理解していただきたいし、私たちも仲間として迎え入れる学生さんのことをよく理解したいという思いがありますからね。因みに今年春は1人が入社し、来春には2人の新卒者が入社する予定です。

— 新卒の学生さんは大卒ですよ。電気工事業ですから、高卒や専門学校卒の採用活動も力

たいと思います。

20年度から「NO LIMI IT」次のステージへの挑戦」というスローガンを掲げた採用戦略を策定しました。この戦略では初任給の引き上げをはじめ、私自身が直接面接するなど従来の採用活動を一新した点が特徴です。また、インターンシップの受け入れにも私自身が参加し、理念に共感する若い人材の採用にも注力しています。

— ところで従業員数は何人ですか。

高山 取締役を除く社員数は42人で、従業員が14人です。— 人材教育を重視されているそうですね。高山社長自身、講師になってさまざまな研修会や勉強会を主宰されていますか。

高山 はい。当社のモットーは「技術力よりも人間力」です。企業の規模を問わず、地域やお客さまに高い評価をいただけるのは、仕事を任される社員の人間力ですからね。そういう意味で、当社では人の財(たから)

と書いた「人財」教育に力を入れていきます。企業理念や行動規範の浸透、あるいは存在価値の追求を目的に私自身が講師を務めています。

— どのような勉強会を実施していますか。

高山 「社長研修」などがそうですね。そのほか、次世代の社長候補育成に向け、経営面での内容を中心にした「社長塾」なども実施してきました。

— 昨年はコロナ禍ということもあり、社員を集めての研修は自



麻衣子夫人、3人の子どもたちと

右が執行役員を務めています。HD化以降の役員体制については、今後、本格的に詰めの作業を進めていきますが、役員となる候補者はそろっている状況です。



人財育成を目的にさまざまな勉強会やセミナーなどを開催。自ら講師を務める高山社長

春日市出身、1974年11月19日生まれの46歳 福岡工業高校卒、94年入社

—高山社長のプロフィールをお聞きします。1974（昭和49）年11月19日生まれの46歳。ご出身は。

高山 春日市の生まれです。

春日東小学校から春日東中学校を経て、県立福岡工業高校に進学しました。11月で47歳、50歳が目前となりました。松岡会長に申し上げるのは恐縮ですが、アツという間ですね（笑い）。

—ご兄弟は。

高山 男3人兄弟の長男です。末弟の剛は取締役を務めていますが、もう一人の次男は同じ電



小学校入学時

気工事業として独立し、当社の協力会社として手伝ってもらっています。

—ところで大学は進学されなかったのですか。

高山 大学には進んでいません。勉強が嫌いだっただけです。早く社会人として独立したい思いが強かったからです。

—高校時代は勉強をしていなかったということですが、福岡工業高校ではどのような学校生活を送っていましたか。

高山 自慢できる話ではありませんが、勉強はまったくやっていませんでした（笑い）。高校は電気科に在籍していましたが、やんちゃぶりが過ぎまして…。入学10日後に「退学」といわれたこともあります。とにかくいろんなことをやりました。お



福岡工業高校の頃

恥ずかしい話ですが、悪いこともいろいろやりました。卒業できたという事です。卒業後、専門学校に入学しましたが、小さい頃から親父の背中を見ていたことや、親父自身が会社に入ってくれたことを心待ちにしていたこともあり、間髪入れずに親父が代表を務めていた第一電建(株)に入社しました。当時は社員数5人も満たない小さい会社でしたからね。

—現在、博多区井相田に本社がありますが、もともと本社は春日市にあったのですか。

高山 そうです。本社は春日市にありました。ただ、業容を拡大する上で、福岡市に本社がないと市の公共工事に入札することができないため、西鉄雑餉隈近くにある東雲町にあるビル

に部屋を借り、事務所としていました。

—小中高校時代の部活動などは。高山 中学校でサッカー部に

入りました。小中学生のときは漫画・キャプテン翼の全盛期であったことや、ワールドカップでアルゼンチン代表のマラドーナの人氣が絶頂期を迎えていましたからね。時代の流れでサッカー部に入部したということですが、高校生になるとヤンチャになり、バイクに乗ったり、バンド活動に熱中したりと勉強とは程遠い高校生活ですね。

—ご家族は。

高山 妻・麻衣子と子供3人の5人家族です。長男は今年10歳になり、下二人は双子の姉妹で7歳です。

—趣味は。

高山 現在はおっぱらゴルフですね。ハンディキャップはオフィシャルで5・5です。ホームグラウンドは筑紫ヶ丘です。ただ、麻生飯塚ゴルフ倶楽部で開催されているふくおか経済のゴルフ大会では普段の実力が発揮できず、悪いスコアで終わっていました（笑い）。ベストスコアは70で、70を切ることはありませんね。もともと緊張する性格からでしょうか。

—最後に今後の目標は。

高山 現在、私たちは地域、業界でナンバーワンの企業を目指しています。何を持って業界ナンバーワンなのか。私たちに3つの軸があります。まず数値的な目標。さきほど27年度は売上高20億円を目標にしているとおっしゃいましたが、ゆくゆくは住環境に特化したHDとなり、総売り上げ規模30億円



期首に行われたオンラインによる経営計画発表会・内定式

の企業を目指していきたいと思っています。

2番目は自分の子どもや孫たちが入社したくなるような会社です。政治の世界では世襲が批判されますが、当社では社員の子どもや孫が入社してくるのはOKです。当社の社員が「お父さんやお母さんが働いている会社は良い会社だから、お前も入ってこないか」といわれるような会社でありたいと思います。それが孫の世代にもバトンタッチされていく。いわば100年企業を目指すということです。3番目は地域の30%以上の人が(株)リオスという会社を知っているということ。そうならば地域、業界でナンバーワンの

企業になれるのではないかと思います。地域社会、社員、お客さまにとっても良い会社と高い評価をいただけるよう事業を展開していきたいですね。売上高や利益を上げることは大事なことです。この仕事は(株)リオスさんにお預けしますよ」と言っていたことが、私たちに對する評価だと思います。照明器具の取り付けや配線工事、あるいはエアコンの工事といった電気工事は、完成形はこの会社でも同じです。大切なことは、誰がその仕事を担当したのかということです。だからこそ、人財教育は重要なことだと思います。「(株)リオスの〇〇さんが来てくれるならば、あなたにお願いしたい」「(株)リオスの社員さんはみんなイキイキしているね」、あるいは「高山社長、私の孫を入れてくれませんか」と推薦されるような会社でありたいと思います。

—高山社長の情熱があれば必ず実現すると思います。ありがとうございます。ありがとうございました。