

# 寒冷地のEV普及に商機あり、電気工事から事業転換

## 北海道電気相互の高橋伸和社長

2022/10/25 11:00 | 日本経済新聞 電子版



北海道電気相互の高橋伸和社長

電気設備工事の北海道電気相互（札幌市）の社長を務める。電気自動車（EV）走行中の急な電池切れに駆けつける「給電車」を開発した。12月から販売、サービスを開始。脱炭素などの社会課題に対応しながら、主力の電気工事に代わる新事業へと育てる。

給電車を開発したのは、2019年からサービスを始めた電源車開発がきっかけだ。マンションや病院、ビルが停電した際のバックアップ利用を想定した。

18年の北海道胆振東部地震後のブラックアウト（全域停電）を経験。「日常生活に欠かせない電気を宅配できないか」と考え、工事現場で使う2～3トンよりも軽い1トンほどの船舶のスクルー用の発電機を活用した。

この電源車の評判を聞きつけた輸入車販売の北海道ブブ（札幌市）から、EV車に給電できる車両の開発はできないかと問い合わせがあった。寒さが厳しい道内では冬場の車内暖房は必

須で、電池切れのリスクからEV車の普及が進んでいない。「道内でEVを普及させるためにも、やってみましょうと返事をした」と振り返る。

北海道ブブには3台を納入。今後は道内外の同社店舗に順次導入する計画もあるなど、年間10台ほどを販売する。

国内調達が難しい充電器は中国から取り寄せた。「説明書はすべて中国語。通訳とともに解読するところから始めた」。トラックに積むと微振動でネジなどが緩み、ネジの締め方を変えたり耐震用のプレートを作ったり試行錯誤しながら完成にこぎ着けた。

まず、札幌圏で電池切れになった際の駆けつけサービスを開始する。駆けつけ依頼やキャッシュレス支払いができるアプリも開発する。道内各地の整備工場などにサービス委託して、エリアパートナーとして普及を進めることも検討している。

北海道名寄市出身。地元の高校を卒業し札幌で就職。電気工事現場でモーターや換気扇といった器具一つ一つの仕組みを学んだ。機器が発する熱により電線は性能が低下し、最悪の場合は引火してしまう。専門の電気工事に限らず、モーターなどの構造や熱処理についても貪欲に学んだことが、給電車の開発に役立った。

複数の会社を経験したほか、個人で電気工事を請け負っていた時期もあった。「大手の顧客との付き合いが増え、顧客の要望を無理だというのではなく、磨いてきた持っている技術をどう生かそうか考えてチャレンジしよう」と起業した。

主力事業は商業施設内の電気設備工事だ。労働負荷が高く社員の平均年齢も50歳前後。給電車の開発には中途採用した30代後半の社員も起用し若返りも進める。将来的には「給電車事業を売上高の6割にまで成長させたい」と意気込む。

(神野恭輔)

本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は、日本経済新聞社またはその情報提供者に帰属します。また、本サービスに掲載の記事・写真等の無断複製・転載を禁じます。

Nikkei Inc. No reproduction without permission.