



日本テクノ設立30周年を記念して、本紙ではこれまで自社の沿革紹介などの特集を、3号にわたって掲載してきた。それに続く第4弾で、節目の年の最後を飾る特別企画のテーマは「日本テクノ協力会・日電協（以下、協力会）」だ。協力会所属の会員はお客様の電気の安全

を支える存在。2025年8月現在の会員数は1610人。全国各地で日々、保安点検技術の向上に努めている。

ここでは日本テクノの支援体制や技術者の働く環境といった協力会の魅力を紹介していく。定期連載記事「技術者をたずねて」もこの紙面に加えた。



生涯現役！ 日本テクノ協力会・日電協で 実現する新たな働き方

日本テクノの点検業務の担い手

日本テクノは電気に関するトータルエネルギーソリューションサービスを全国展開している企業。発電・電力小売り（電気をつくる）電気保安（電気をまもる）、電力コンサルティング（電気を賢くつかう）の事業を行い、関連会社の日本テクノエンジニアリング電気工事を請け負う。

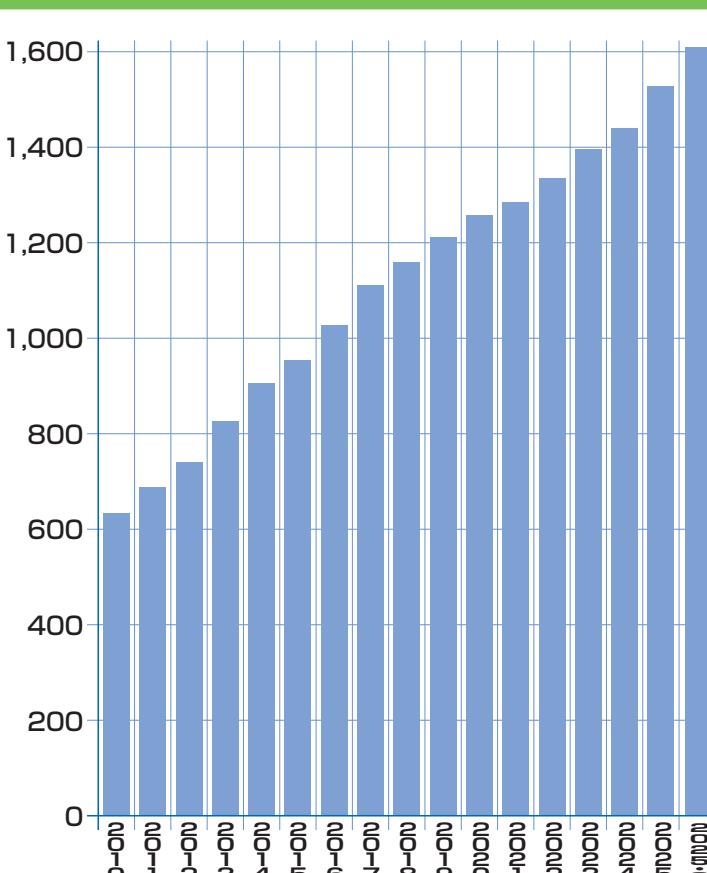
その日本テクノが電気設備における保安点検を業務提携しているのが協力会だ。全国で約1600人の会員がそれぞれ自分の望む働き方をしながら、担当する事業場で電気の安全と安心を提供している。重要な社会インフラである電力供給を下支えする社会性の高い、働きがないある仕事である。

保安点検だけに集中できる

日本テクノは現在、日本全国に56の営業所と12のサービスセンターを構えている。電気管理技術者の業務を提供する協力会の活動範囲も、それと同一のほぼ全国域だ。一部離島などの営業外区域はあるが、点検先は全国に広がるため、希望する地域で仕事を受け負うことができ。各人が望む働き方につながる。そこで、もたらす業務エリアの問題は解消されるだろう。

さらに営業活動が不要というメリットがある。一般的に電気主任技術者が個人事業主として業務を行う場合、自ら顧客開拓を行う必要がある。だが協力会であれば、大手スーパーの設備管理をする部署に配属されました。仕事は電気設備の保守。管轄工場の複数店舗を担当しました。仕事は電気系の短大を卒業し、20歳で大手スーパーの設備管理を担当しました。仕事は電気主任技術者が個人事業主として業務を行った場合、自ら顧客開拓を行う必要がある。だが協力会であれば、業務の幅を広げるために

協力会会員数の推移



技術者業務に集中できる環境

協力会は日本テクノと業務提携関係にあります。日本テクノは営業・保安・技術・管理といった部門からなる約1500人の強固な体制によって、お客様の電気の安全を守っています。そのトータルエネルギーソリューションサービスは協力会の会員が保安管理業務を遂行するときに大きくな後盾になるでしょう。

顧客の獲得、届け出、申請、請求

管理、保安点検技術向上に向けた技

術セミナー実施、さらにはお客様の要望に応じた設備改善の提供など、日本テクノグループ全体のリソースを活用できるからです。

電気管理技術者の業務は、日本の

インフラになくてはならない存在で

す。未会員の有資格者の皆様にはぜひ

この会員登録をして、協力会

で、より多くの機会を得てください。

会員登録

登録



30th
ANNIVERSARY

おかげさまで日本テクノは、設立30周年を迎えました！

2025年は日本テクノ設立30周年記念イヤー。今号でも読者の皆さまへ感謝の気持ちをこめて、プレゼント企画をご用意！電気に関するトータルエネルギーソリューションサービスを展開する当社の柱となる3つの事業である『電気をつくる・まもる・賢くつかうクイズ』にお答えください。全問正解者のなかから抽選で30名さまに「日本テクノ特製スマートフォンスタンド」をプレゼントします。応募方法は下段をご確認ください。



Q1 発電・小売電気事業

千葉・新潟・茨城の3カ所にあるLNG火力発電所をはじめ、全国5カ所の発電所を保有・運用

2009年6月の東京電力管内での接続供給を皮切りに、現在全国10エリア(旧一般電気事業者管轄)で電力を供給しています。LNG火力発電所をはじめとする自社電源の所有・運用、多様な電源からの調達により、お客さまへ電力供給をお約束します。

A 不安定な B 安定した C 気まぐれな



Q2 保安管理・点検業務

24時間監視システムと電気主任技術者のネットワークで電気の安全・安心を支えます

工場や商業施設、オフィスビルなどに設置された高圧受変電設備(キュービクルなど)は、電気事業法に基づき、安全性確保のため定められた頻度で国家資格を有する電気主任技術者が?を実施しなければなりません。

A 遠隔確認 B 緊急応動 C 保安点検



Q3 電力コンサルティング

電気の「見える化」「理解の化」を通じてお客さまの省エネ活動をアシスト

営業担当がお客さまから電気の使用状況をヒアリングしたうえで、個々に適した省エネ手法をアドバイス。「電気が見えれば、意識が変わる。電気が理解すれば、?が変わる。」私たちはお客さまと二人三脚で省エネに取り組みます。

A 行動 B 脱動 C 衝動



3つの事業を通して、日本テクノは電力インフラを支えています。

環境・省エネ・電気に関する情報をお届けするオウンドメディア「Eco News」サイトがリニューアルしました。こちらのキャンペーンページから応募を受け付けております。当選者の発表は賞品の発送をもって代えさせていただきます。

応募内容 3つのクイズの?に合う答えをA~Cのなかから選んでご回答ください。
ヒントのQRコードもチェック！

応募締切 2025年12月12日(金)

応募方法 WEBサイトからご応募お待ちしております！

応募要項

他にもプレゼントキャンペーンやってます！

Eco News

ご応募はこちらから！



エコニュース 30周年クイズ

https://econews.jp/30th_prep_part2

WEBでのみ応募可能。
ハガキ・FAXでのご応募は受け付けておりません。

※日本テクノ(株)の個人情報保護方針 <https://www.n-techno.co.jp/privacy.html>



きっとある
M&Aが導く運命の出会い

GIFT map

日本テクノのビジネスマッチングサービス

全国
78,000件以上の
顧客基盤による
ネットワーク
※2025年7月1日時点

豊富な
コンサルティング
実績

地域に精通した
スタッフ

大手金融機関とは
異なる
パートナーシップ

お客様の
従業員向け
教育支援と
多彩なノウハウ

業界屈指の
手数料設定

年間取引件数
6,205件
2024年8月1日~
2025年7月31日

1,165品の
豊富な
ライナップ！
2024年8月1日~
2025年7月31日時点

ご当地グルメから
ホテルの宿泊券まで
豊富なギフトを掲載！



おすすめ企画



ハロウィーンを楽しむお菓子などの商品を
ピックアップしています。サイトで見つけて
おいいしギフトで、ハロウィーンを楽しんで
みてはいかがでしょうか？

ワッピーのお部屋

GIFT street公式マスコット
キャラクターのワッピーが
商品を紹介します！

GIFT street 出品企業さま大募集！

GIFT streetでは日本テクノが発行するGIFTポイント数に応じて
お好きなギフト(商品)と交換することができます。

ここでしか手に入らない隠れた名品など、
豊富なライナップをお楽しみください！

サイト会員は、当社とご契約関係にある企業さまに限定させていただいております。

GIFT street

supported by Nihon Techno Co., Ltd.

自慢のギフトを
出品してみませんか？

すべて
0円

登録から出品まで
電話サポート

日本テクノのお客さまのみ
出品可能

クレジット決済機能もご利用可能です



クレジットカード決済機能を適用するには、
別途申込みが必要となり初期費用・決済
手数料が発生します。



※「SMARTMETER」は日本テクノ(株)の登録商標です。

M&A
ビジネスマッチング

GIFT map

お客様の声

日本テクノサービス導入事例

電気の
見える化

ここでは日本テクノの提供する各種サービスの導入事例を紹介する(記事は取材当時の内容)。主力商品である「SMART CLOCK(スマートクロック)」と「SMARTMETER ERIA(スマートメーターエリア、以下:ERIA)」に加え、お客様同士のM&Aなどを仲介する「GIFT map」の3つの商品・サービスだ。これらは省エネ活動による環境対策や事業承継による産業基盤づくりなどSDGsの目標にもつながっている。



a.p.による株式譲渡契約が成立し、2024年10月、調印式が行われた。M&Aには事業のすべてを譲渡する形態もあるが、それほど異なる手法も多い。今回の資本業務提携といふシナジー効果が見込めるマッチングはその好例だ。

群馬県太田市で和食・懷石料理店「成花」を運営する株式会社天一は、創業60年以上の歴史を誇る。企業の周年会合や忘年会、さらには地域の慶祝などの会席および仕出し弁当などを通じて地元の人々に広く受け入れられてきた。

だが2020年に新型コロナウイルス感染症が流行したことで利用客は減少。コロナ融資の返済が始まる店舗は厳しい運営を余儀なくされた。メルマガジンでGIFT mapのサービスを知っていた代表取締役の塚越麻須美さんは2024年4月、日本テクノと仲介契約を締結。再建に向けたパートナー探しを始めた。

日本テクノのM&Aアドバイザーはまず地元の食品関連企業をピックアップし、広く協業の道を探り始めた。これに興味を示したのが群馬県高崎市の株式会社オルビスだった。オルビスは食肉卸を祖業として現在は食肉、青果の販売のほか、総菜の製造販売を手掛ける総合生鮮販売会社だ。代表取締役社長の太熊章さんは今後を見据えて、水産物も取り扱い品目に加えたあとで、水産業でのシナジーが見込める。

今回のM&Aについて天一の塚越さんはこう話す。「新型コロナウイルスの影響や原料の値上がりなど厳しい経営環境に悩んでいました。M&Aというとすべてを譲渡し手放すものと思つていましたが、資本業務提携というシナジー効果の見込めるマッチングの提案をいたたき事業を説明す。私は成花という店を断念したくなかったので、オルビスさんの力を借りて、テコ入れに取り組む決心がつきました」。オルビスの大熊さんは「当社は現在、事業のさまざまな部分

は

現在

事業の

さまざまな

部分

