

テルヤ電機(株)(世田谷区)

商社の枠を超えてビジネスを展開



江川 和宏 代表取締役社長

Challenge

チャレンジ

電設工事業界は、工事会社と資材メーカー、専門商社がそれぞれの役割を担って需要に添えてきた。しかし、専門商社が扱う電線や配線材など電設資材の販売は堅調である一方、価格競争が激しく単価は下落傾向だ。人口減少を背景に建設市場が将来的に縮小すると見込まれる中で、これまでの資材を売るだけの商社の業態では生き残る道は険しい。そこでテルヤ電機では、制御機器と電設資材を組み合わせたシステムを販売するなど、他社との差別化を図っている。また、電気工事の建設業許可を持つ自社の強みを生かして、元請けとして工事にも受注する。商社の枠を超え、新たな取り組みにチャレンジしている。

工場のFA化や近年のIoT、AIなど統合システム化による制御機器関連の需要が増えるのに伴い、工場の生産管理システム一式を販売し、工事も合わせて受注する営業体制を強化している。「価格競争になると利益の確保は難しい。電気・電子機器関連の総合商社として、依頼主の要望であったも、価格に見合わない商品と機種提供はしない。そうした姿勢が営業戦略的にみて『より合理的』という判断をした」と話す。

また、元請けの役割について「目的ごとに協力会社に工事を依頼する、関連業界と工事会社をつなぐといった『コーディネーター』だと考える。現在、協力会社は約30社ある。「今後、100社程度にしたい。それによって、受注と売り上げを拡大し、利益を確保できる体制を築く必要がある。2024年には創業100周年を迎える。現在の売上高78億円を100億円に伸ばしていきたい」と意欲を見せる。

同社の強みは、創業94年の歴史と一貫した地域密着型の事業展

開。サービスの質を維持・向上させていく上で大切なのは人材だ。「企業は、人なり」。一人一人の力が会社に与える影響は大きい。個々の社員の能力向上のため、資格の取得に力を入れている。まず、秘書検定を全社員で取得することから始め、取得率は現在80%に上っている。さらに、営業職にも電気工事士2種はもとより、電気工事士1種へのチャレンジを推奨している。そうした取り組みが「業務で相乗効果を生み出す」会社全体のサービスの質が向上したと確信している。

経営理念の一つに地域社会への貢献を挙げる。社会貢献の仕方はさまざまだが、同社は、プロサッカーチームの清水エスパルスと湘南ベルマーレなどのスポンサーでもある。試合を観戦した子どもたちにサッカーボールをプレゼントするイベントにも参加している。「地域が発展して世の中が豊かになるためには、企業の地域貢献が必要不可欠。生活していく上で欠かせない『電気』を通して、テルヤ電機が協力することができたらこんなにうれしいことはない」と地域と企業の触れ合いへの想いを語る。

(大西正太)

施設を一般公開

土木技術支援・人材育成センター



東京都土木技術支援・人材育成センターは20日、土木にふれあう機会として施設を一般公開した。写真。当日実施した土木技術教室では、都内の地盤や

地質、液状化する資料や、展示し、積んだデータ用方法など、

また、セ

「コンプライアンスの徹底

適取機構が講習

建設業適正取引推進機構(林部史明理事長)は23日、「建



「ルールに抵触しないために」
遠藤部長が講演