

【明日に向かって立つ】その6

しなやかに歩んだ専門商社から総合商社への道  
基盤は仕事にも遊びにも真剣に打ち込む社風 !!

《今月のゲスト》

テルヤ電機株式会社 代表取締役社長

江川 和宏 Kazuhiro Egawa

取材・本誌編集部（井口、遠藤）／2018.01.19



I. 成長の原動力は時代の風を敏感に察知するアンテナ

大正 13（1924）年 6 月に「電気工事請負並びに電気器具販売を目的」に創業されたテルヤ電機（創業は江川社長の祖父・江川俊郎さん。当初は個人商店・照屋電機商会）は、昭和 20（1945）年の終戦後の混乱期に一時休業した後、昭和 21 年 5 月に業界に復帰、「電気工事材料商」として再出発した。

昭和 23（1948）年に合資会社照屋電機商会となり法人化を果たすと、再出発後 20 年目の昭和 41（1966）年には、テルヤ電機株式会社を設立。代表取締役には江川敬宣氏（江川社長の父）が就任する。照屋電機商会から現在のテルヤ電機に至るプロセスにおいては、松下電器産業（現パナソニック）



ニック)、立石電機(現オムロン)、矢崎電線(現矢崎エナジーシステム)、松下電工(現パナソニックエコソリューションズ社)など業界大手各社との間に特約店・代理店契約を結び、電設資材の専門商社として、業界内に確固たる地歩を築いていった。

そんなテルヤ電機の業容・業態が大きく変化し始めたのは、バブル経済が到来した、昭和60年代から平成の初めにかけての頃からだった。

当社が現在取り扱っている製品は《電設資材・制御機器・情報通信機器》の3本柱ですが、その取扱量の区分を大ざっぱにいいますと、制御機器関係(および情報通信機器等)の8割に対し、電設資材関係は2割という感じです。

もちろん創業当初は電設資材(および付随する電気工事)が10割でした。制御機器関係の取り扱いが急速に増えてきたのは昭和60年代に入ってからです。昭和から平成への時代の転換期を目前に、バブル景気が本格化し始める頃には完全に逆転しました。

それは一つには、バブル経済期に日本全体の産業投資が盛んになり、工場のFA化などが急速に進んだ結果です。それで制御機器関係の取り扱いが過半を占めるようになり、あとはずっとその傾向が顕著になりながら現在に至っているわけです。

さらに制御機器個々の性能がより進化するともに、近年はIOTやAIによる統合システム化が進むなど、制御機器関連の需要は拡大するばかりです。例えば人口減少のさらなる進捗が確実な時代背景を考慮しただけでも、FA化が多方面にわたり、今後も拡大していくことはすでに自明といえます。

電設資材については、当社の取り扱う製品の種類の幅や量が全体に拡大していくなかにおいて、比率が相対的に減っていったというだけで、今も大切な部門であることに変わりはありません。

しかし、制御機器関係の取り扱いの比重が高まるにつれ、その間には「売り先」がかなり変化していったのも事実です。

かつての主要取引先だった個々の電気工事会社ではなく、例えば大手ゼネコンなどが代表する、いわゆる大口の需要家が中心になりました。



具体的な名前をお出しするのは差し障りがあるのであえて申しませんが(笑)、従来の概念でいう電材専門商社とは、その点においても立ち位置がずいぶん違ってきていると思います。

制御機器の取り扱いが増えて行ったのは時代の自然な流れともいえます。しかし、電設資材の「売り先」をそのような形へと明確に変化させていったのは、平成17(2005)年に私が父から会社を承継して以後のことです。要するに私が意識的に、そのように舵を切り換えました。

例えば当社は、直取引の口座をもつ制御機器関係の工場などから時折、「ラインを変えたいので電気工事を頼む」というような仕事も受注します。それはウチが「丸ごと(元請)やらせてくれ」と頼むからでもあるのですが(笑)、その際には盤は盤屋さんに頼み、電気工事は電気工事会社に出す。ウチは元請として、そのアレンジを行う。ウチも電気工事の施工資格はもっていますから、それができるわけです。それにこうした類の電気工事は、そういった元請の形でなければ、利益は



ほとんど出ないのが実情です。

そしてそういう場合には、材料となる電設資材はもちろん、当社が扱っているものを、その電気工事会社を買っていただきます（笑）。当社と電気工事会社との直接的な取引は現在、ほぼそういう形だけに絞られています。

江川社長の言葉通り、取り扱う製品の幅の広さや、電設資材の主要な売り先を考慮しただけでも、創業から 94 年をへた現在のテルヤ電機の業容・業態が、創業当初から半世紀以上も続いた電設資材の専門商社としての枠を、すでに大幅に超越していることが明確にわかる。現在のテルヤ電機はむしろ、電気工事等の施工管理資格を有する電気・電子機器関連の総合商社（江川社長の表現では電機商社）であり、多様な意味で関連業界を繋ぐコーディネーターというべきだろう。

電気工事業界は長いあいだ、主に《工事会社・資材メーカー・販社（専門商社）》による構成で、建設需要に応じてきた。しかし、時代の変遷等のプロセスを通じて、それぞれの仕事の核となる部分は揺らがないまでも、とくに電気工事会社と専門商社との関係性は、濃度が少しずつ薄れてきつつあるし、形態も変化しつつあるというのが現状ではないだろうか。その変化はズバリ「時代の風」であり「時代の要請」なのでもある。

本紙編集部も取材を通じて、正直、そうした傾向を近年痛感させられることが少なくなかった。そして取材をしていて何よりも危惧されるのは、そうした関係性の「必然的かつ明確な変化」を知りつつ、それでもなお、従来の関係性に拘泥しているかのように映る、電気工事会社や専門商社の事例が少なくないことだ。

典型的なのは、電気工事会社がゼネコンや工務店の仕事を受注した場合、電設資材を買ってもらおうと電設資材の専門商社が「ウチは何割掛けです」という具合に、当初から盛んに値引き合戦をするのが常態になっていることです。あるいは値引きのための値引きが前提になっていることです。

電気工事会社自体にも、意識の高い会社とそうでない会社の差は非常に大きい。自らの企画力や営業努力によって提案営業をできるような会社、いわば「元請

志向派」はかなり限られているように思われます。昔ながらの「請負業」に徹して、受注を待つだけという会社が今も少なくないのが現実です。

時代の行く末を示す針の振り幅がいろいろな意味で大きく変化しつつある時代であるのに、ただ受注の声が掛かるのを待っている電気工事会社が少なくないというのは不思議です。

同様に製品を最初から値引きしたりする商法にも、とても明るい未来があるとは思えません（笑）。

価格競争はどんな場面でもあります。しかし、いたずらな価格競争は避けて通りたいというのが、ウチの姿勢です。

だから「売り先の変更」等の理由は、単に制御機器関連の取り扱いが増えてきたからということだけではないのです。当社が電設資材の販売に関して従来の枠組みから脱し、別の「土俵」で積極的に勝負しようと考えたのは、それが営業戦略的にみて「より合理的」という判断からです。それが最大の理由です。

とにかく商売をやっている以上、やったことに対する正当な利益をいただくのでなければ、苦勞する意味はありませんから（笑）。

商社であると同時に、工事の元請にもなるということのメリットは、確かにいろいろな意味で大きいだろう。何よりも自社が受注した電気工事における「資材の選択の自由」がある程度担保されるというのは、利益以上に気分的な風通しという意味でも、ストレスが少なそうだ。

例えば商社が電気工事会社に「こんな高付加価値商品がありますよ」と提案したとします。でも、たいていの場合は結局、「いいよ、いちばん安いやつで」ということになりがちです（笑）。

もちろん工事会社だって予算のなかでやらなければなりませんから、そういう発想になるのはわかります。だからそこを無理押ししても仕方ないわけです。だったら、商品・機種の選定が自分の思いに無理なく近づける元請になるしかない。そういう判断なのです。

実際問題、値引きを前提に商売をされている、とくに中堅以下の商社は環境的に厳しいと思いますよ。時代環境が厳しくなればなるほど、大手業者などが、従来なら入ってこなかったようなテリトリーにも進出してきますからね。



大手は体力に任せて  
どんどん値引きしま  
す。値引き合戦になっ  
たら敵わない。そうす  
るとせっかく自分たち  
が仕事を取れたとして  
も、その「大手価格」  
を考慮し、さらなる値  
引きをせざるをえな  
い。

そうした悪循環に悩  
んでおられる商社は本  
当に多いはずです。同  
様のことは電気工事会  
社にもいえます。

ところが電気工事会  
社も電設資材の専門商

社も、今のところ目に見えた形での淘汰は始まって  
いない。それはその分、体力を消耗させながら、ぎりぎ  
りのところでやっているケースが想像以上に多いとい  
うことなのかもしれません。そうすると、ある時期に  
一斉に淘汰が始まる——という事態が来ることも当然  
考えられますよね。

そうした危機感をもっている中堅以下の規模の電材  
商社や電気工事会社も多いはず。そこを根本的な  
部分から変えていくのは、一朝一夕には難しいのかも  
しれません。でも、いつかは変えていかないと、長期  
的に生き残るのはなかなか難しいのではないでしょ  
うか。その「いつか」を事前に察知するには、常にアン  
テナを張り巡らせていないと出来ないことだと思いま  
す。

決して上から目線というのではなく、業界の皆さん  
にはそこをなんとかしのいでいただいて、お互い頑張っ  
ていきたいと思います。

戦略家として定評のあったナポレオン三世  
の全盛期の有名な言葉に、「地点は失っても取  
り返すことができるが、絶好の機会（チャンス）  
は一度外すと取り戻しにくい」というものがある。

テルヤ電機の業容・業態の変遷もそういう  
意味で、自社にとってのチャンスと感じた「風」  
を、そのつど鋭敏なアンテナで捉えてきたブ  
ロセスの結果といえそう。



照親会では芸達者なテルヤ電機の社員がホスト役

## Ⅱ. 遊びをせんとや生まれけむ、仕事をせんとや生まれけむ

「遊びをせんとや生まれけむ」は平安時代  
末期、時の後白河法皇が編んだ今様歌謡集『梁  
塵秘抄』に掲載された今様（当時の流行歌）  
の歌詞だ。

この今様には、「子どもは遊ぶのが仕事で  
ある。（大人である）自分も子どもが遊びに  
命を懸けるようにして、精一杯に生きていき  
たい」という意味がある解釈とされている。  
同時代に生きた平清盛がこの今様を気に入り、座右の銘のようにしていたとする説もある。

唐突ではあるが、江川社長にインタビュー  
させていただくうちに自然に連想されてきた  
のが、この今様の歌詞だった。

編集部は取材の前に、まず江川社長から、  
テルヤ電機と取引先各社とで結成している  
「照親会」の懇親旅行の模様を DVD 映像で  
を見せていただいた。その映像にいきなり度肝  
を抜かれた後、さまざまなお話を聴くうちに、  
徐々に『梁塵秘抄』の有名な今様の歌詞へと、  
連想が繋がっていったのだった。

驚かれましたか？（笑）

テルヤ電機は創業当時、照屋電機商会という名称で  
した。照親会はその「照屋」に「親しむ会」という意味で、



電設資材・制御機器・情報通信機器など、当社とお取引引きいただいているメーカーさん（45 社前後）を中心に、関係各位に会員になっていただいております。当社からは営業所の所長以上の中間管理職が参加しており、まあ、事あるごとにコミュニケーションを取らせていただいて、日々のビジネスを円滑にしようという趣旨の会です。

そして年に一回は総会を兼ねて一泊旅行をしますが、うちの会の懇親会は、よくあるような「温泉に入ってカラオケ、ゴルフ、観光をする」というようなありきたりのものとは、ちょっと違います。宴会をするときは、当社の中間管理職が徹底的に会員の皆様に楽しんでいただくよう頑張りますが、コンパニオンなどは絶対に入れない（笑）。コンパニオンの代わりに、ウチの中間管理職が時には女装します（笑）。

とにかく、なるべくみんなで、普段はできないような変わった体験をしよう。

これは私自身のモットーでもあるのですが、仕事もちろん本気にやるけど、遊びはもっともっと本気でやろうという趣旨なのです（笑）。

DVD を拝見していて「いきなり度肝を抜かれた」のは、映画館でみる広告映像のようなクオリティの高い、BGM と一体化した鮮やかなスキー場の映像がいきなり映し出され

たことによる。さらにそこへ登場した一人の男性スキーヤーが、実に鮮やかなワザを駆使しつつ、コブだらけのモーグル用のゲレンデを、手を振り振り、プロスキーヤーのごとくスイスイ滑り降りてきた。そしてなんと、ゴーグルの下から現れた顔は、スキー焼けした江川社長その人だった。

「遊びだからこそ本気でやる」という江川社長の言葉が、その映像をいま思い返しただけで、改めて深く納得されてくる。そして同時に、「普段から本気で仕事をしているからこそ、その同じ熱量で、遊びにも本気で打ち込めるんです！」という無言のメッセージすら、その映像からは感じられるように思われてくる。

今まで懇親会でやってきたのは、雪合戦（正式競技ルール通りの本格的雪合戦）、カーリング（インストラクターの指導のもと、長野五輪の会場で実施）、迷彩服を着用としてのサバイバルゲーム、富士山登山、静岡でのお茶摘み、そば打ち体験、陶芸体験などなど、けっこう多彩です。

懇親会は今年で 31 回目になりますが、今のような「本気で遊ぶ場」になったのは 10 年ぐらい前からで、それ以前はやはり、温泉にゴルフでそのまま解散というような、一般的な形でした。

ブームを先取りして!? カーリングも体験済み（懇親会）







照親会の多彩な遊びラインナップ



江川社長がテルヤ電機を承継したのは平成17年。前社長時代から関係会社との「絆は強かった」と語る江川社長が照親会の形態を今のような形に変えた背景には、「主に私の趣味です（笑）」という側面もあるにはあるだろう。しかし、実は「関係会社との絆のあり方」が時代とともに変化してきたという側面もありそうだ。

それはテルヤ電機に限らない。建設関連業界以外にも限らない。日本の産業界全体に、例えば働き方改革が政治主導のもとに目指されるような時代背景のもとに波及しつつある、商行為にかかわる企業同士の「関係性や絆」の必然的な変化、その「時代的あり方」としての変化ともいえるように思われるのだ。

なんといいですか。照親会の会員たちの関係性を一言でいうと、「みんなで一緒によくなっていきたい仲間」という感じですね。今の世の中を象徴するのは、いろいろな意味で「シェアの精神」ではないかと思います。誰かが一方的に儲けるとか、誰かが一方的に楽しいというのではなく、関係性の深い仲間たちのあいだで「喜びも悲しみもシェアしていく（笑）」という考え方が、ひいては自社をも利することになるのではないのでしょうか。

それは実は会社と社員との関係性にもいえることだと思います。会社だけが儲けて社員が幸福でなかったら、意味はないし、会社も長続きしないと思うのです。

だから照親会では、懇親の意味を込めて遊んでいたときにもせっかくだから、普段はやらないチャレンジをみんなで楽しくやって、楽しさをシェアしていただきたい。思い出をつくっていただきたい。そのキッカケに照親会がなれば、それは最高だと私は思っているのです。

「ああ、あのとき照親会であんなことをやったな」と、

何かの機会に思い出していただけたら、それだけでも嬉しい。

同様に仕事を一緒にさせていただくときも、ああ、テルヤ電機と一緒に仕事をして、プロセスはいろいろなことがあっても、少しは儲けられたし（笑）、結果は楽しかったなと。なるべくいつも皆さんにそう思ってもらえるような、そんな関係でありたいですね。

### Ⅲ. 現在に至る道、そして承継問題についての見解など

江川社長は昭和40（1965）年、すなわち照屋電機商会在テルヤ電機へと改組され、父・敬宜さんが新たに代表取締役社長に就任する昭和41年の前年に、江川家のいわゆる「一人っ子長男」として誕生した。

初代から2代目への照屋電機商会の承継準備が進む最中に生まれた、まさに次代を引き継ぐべき待望の長男ということで、当時の江川家の歓びは想像するに余りある。

「父親からは直接そういわれたことはないですが、自分が会社を引き継ぐのだらうという意識は子どもの頃から確かにありました」と、江川社長も語る。





子どもの頃に住んでいた家は、会社の隣にあったんですよ。だから自宅にいても、会社の動きはいつも丸見えで（笑）。朝からトラックが何台もやってきて、倉庫の中に、なんだか細長い棒みたいなものを運び入れたりするのなんかをいつも見て、日常的な風景として親しんでいました。何をやっているのかは、まったくわからなかったのですが、なんか楽しそうで活気があるなあと（笑）。

また会社で祝い事なんかがあれば、そのつど連れていってもらっていました。そういうときは大勢の人たちが来ていて、音楽がにぎやかに流れていたりして、とても楽しかった。皆さんにも遊んでいただきましたし、いつしか「自分も大きくなったら、この会社に入るのかな」と、自然に考えるようになっていました。

かといって、父親からはまったく、そういう話はさ

れなかったですね。高校・大学に進学する際も、とくにそういう方面に進めともいわれなかったので、私は文科系の学部（経済）を出ました。強いていえば、ゼミは「日本の経営学」を取りましたので、まあ、経営的な勉強を少しはしたのかなと（笑）。

でも就職先は電機メーカーと、父親は決めていました、「3年間ぐらい勉強したら戻ってこい」というのが、私に対する父親の既定路線だったようです。それで結局、私は旧松下電工に入社しました。

今はどうなのかわかりませんが、私が就職した当時は、代理店や二次店さんなんかの子弟を対象とする、縁故入社の制度があったんですね。みんながみんな入れる訳ではなく、競争もあるのですが、とにかく一般の入社試験とは別枠でそういう試験があった。私はそれでなんとか松下電工に入れていただいた。

入社試験は縁故関係ということで優遇はされたものの、入社してからは、そんなことまったく関係なかったですね。静岡のほうの営業所に配属されて、主にミツワ電機さんのグループなどを担当させていただいたのですが、松下電工のノルマはとにかくキツかった（笑）。でも、心身ともに、まさに修業時代という感じの3年間を過ごさせていただきました。

江川社長がこの世に誕生したのは、照屋電機商会在テルヤ電機へと変わる前年の昭和40（1965）年。大学を卒業後、3年間の修行時代をへてテルヤ電機に入社したのは昭和63（1988）年。

前述したようにこの時期は、商社としてのテルヤ電機の業容・業態が、それまでの電設資材の専門商社から、制御機器を中心とする現在の3本柱体制（電設資材・制御機器・情報通信機器）による、電機・電子関連の総合商社（電機商社）へと、まさに移行を開始する時期にも当たっていた。

それから平成17（2005）年には代表取締役社長に就任する訳だが、この承継に当たって、「先代は見事な仕切りを演じてくれました」と江川社長は追想する。

先代は典型的なワンマン社長でした。会社の方針はすべて自分が決め、社員はそれに従うというスタイルでした。

また景気のいい時代には、ウチのような中堅規模の会社には、辣腕のトップが何でも即断即決するという



型の経営が合っていたのだと思います。だから会議といっても、誰かが社長と違う意見をぶつけるでもなく、社長の独演会で終わるような感じ（笑）。

入社してから17～18年にもわたって、そういう雰囲気違和感を覚えていたのもありまして、私は自分が社長になったら、社員みんなが自分たちで考え、みんなで支え合うような雰囲気で働ける、そんな会社にしたいと思っていました。

それで実際に社長就任後、会議から何から、従来とは違う方針を打ち出し始めた訳ですが、先代は黙ってやらせてくれました。

しかも私が社長に就任するに当たっては、先代の腹心ともいべき幹部の人たちが3人おられたのですが、その方たちが1人ずつ、私の社長就任の年から3年にわたり、順番に退いていただくという約束が先代との間でできていたのです。

先代も幹部の方たちも、全員が一気に抜けたのでは社業に支障が出かねない。かといって、そういう方たちが残れば、社員たちの目はそちらに向いてしまい、社長に就任したばかりの私が思い切ったことをできないのではないか。そういう先代なりの深慮遠謀からのことだと思えます。

元々が経営者としては典型的なワンマンタイプの人だっただけに、承継に当たってそのような仕切りをしていただいたことには、やはり感謝の言葉しかありません。

全部を最初から仕組んだわけではないでしょうが（笑）、そういう巡り合わせになっていますね。しかし、先代は現役時代から、初代が40年間やったんだから自分も社長を40年間やって、キリのいい80周年の年に、息子にキレイに承継したいという計算は芽生えていたみたいです。

そのことは80周年を迎える少し前の頃から、先代に聞かされていましたね。「お前も社長になったら40年間、創業120周年まで社長をやれ」と（笑）。

テルヤ電機は創業した大正13年から数えますと、今年で94年目ですから、私は80歳になるまで、あと26年間も社長を務めなければならない（笑）。心身ともに頑健な明治・大正生まれの初代・先代のようにやれるかどうかわかりません。

しかし、少なくとも承継問題については、初代・先代の衣鉢を継いで、私もきちんとやらなければならないという認識はもっています。ところが私は一人っ子長男である上に、息子も娘もない。血筋としての4代目は存在しないのです。

だから次代への承継に当たっては、初代・先代とは違う色彩の方法を模索しないといけない。いろいろと考えては布石を打つなど、試行錯誤を繰り返してはいるのですが、まだ「これでいこう！」という確固たる方法は思いついていないのが実情です。

承継問題には当然、それぞれの会社の歴史や規模、その時点で置かれている状況・実情などに応じて千差万別、多様な対処の仕方があるはずだ。しかし、テルヤ電機におけるこうした承継の形は、そのなかにあっても実に見事な、一つの「カタチ」を示しているといえるのではないだろうか。

カタチがピッタリと決まっているといえば、テルヤ電機では初代・俊郎さんが創業から40年間にわたり会社を牽引した後、2代目・敬宜さんが40年間にわたり代表取締役を務めた。まさにピッタリ40年ずつであり、創業80周年目の年には現社長が就任している。

しかも3代目を承継したときの江川社長は満40歳だった。40年単位のこの「キリのよさ」には、なんだか「不思議」な感覚さえ覚える。





テルヤ電機主催の電気工事士の資格取得講座には取引先からも社員が大勢参加



テルヤ電機は平成 25 (2013) 年 1 月、大江電機とのあいだで「持株会社 (DENSEI ホールディングス) 設立経営統合」を実施し、正式発表もした。そして 2 年後の平成 27 (2015) 年 4 月には「DENSEI ホールディングス株式会社の下でのテルヤ電機株式会社及び大江電機株式会社の経営統合の解消」を発表。ご承知のように、これらの事実は業界内で広く知られており、テルヤ電機の公式サイトにもきちんと掲載されている。

この持株会社を設立しようとした動きも、「やはり承継問題とかかわりのあることだったのですか」という編集部の問いに対し、江川社長は「それももちろんあります。同時に業界において、新たなビジネスモデルを樹立したいという気持ちもありました」と明確に答えてくれた。

電材卸業界におけるとくに電設資材については、商社としての形態は大きく「オーナー系、メーカー系」の 2 つに区分できます。それ以外にも形はありますが、

大勢はオーナー会社かメーカーの系列が占めている。DENSEI ホールディングスを設立しようという動きの背景には、まずそこに第 3 勢力を創ろうという目論見がありました。我々の組み合わせは厳密にはオーナー系ですが、共同でホールディングス会社を設立し、互いの会社をその傘下に置く。

受発注のシステムですとか物流のシステム、倉庫などのインフラもそれぞれに持っていますから、経営母体としての持株会社がしっかりあって、その下でそれぞれのシステムを保持することにより、従来のオーナーシステムが失われたとしても、社員たちは路頭に迷わずに働けるのではないかと。

同時に業界各社には承継問題に直面した際、後継がないということで廃業に向かうケースがたくさんある。そうした会社、経営者はいなくなるが社員と市場と営業権益はあるという会社には、子会社として参加してもらう。従来の会社名もそれぞれに残る。そこは M&A による統合とは大きく違うところです。

承継はしたい、しかし、M&A はしたくない、社員たちに迷惑をかけたくない……。そうした承継問題に悩





むケースが多い業界においては、そうした場合の「受け皿」としても機能するのではないかと。

DENSEI ホールディングスの設立にはそのような目論見があって、それは今でも正しい判断だったと思っています。それが結果的にうまくいかなかった背景には、いま改めて思い返せば、お互いに細かな部分での事前の議論や、擦り合わせの足りないことがあったということなのだと思います。それが少しずつ、持株会社の発足後に表面化し始めた。それが取り返しのつかない状態にまで拡大しないうちに、早期に解決するには、いったん解散するしかない。そういう冷静な話し合いのもとに、解散への速やかな決断に至ったのです。

これまでご紹介してきたテルヤ電機の多様な取り組みを、あえて一言で表現するとすれば、すべては「テルヤ電機を将来にわたり持続可能な企業として生き残らせるための、多様な試み」ともいえるように思われる。それは「照親会」における「真剣な遊び」を通じた、関係各社との密接な繋がり構築も含めて。

電材卸から出発して、その体制は維持しつつも売り先のシフトをより安定的、大口の方向へと変更する。あるいは元請けとして工事を受注する。並行して制御機器や情報通信機器へのシフトを、時代の流れとともに拡大していく。

そうした多様な動きは、持株会社の共同設立というエポックの構築と早期解散によってワンクッション置きながらも、今はさらに拍車がかかっているという印象だ。

そういわれてみれば、我ながら当社は確かに、実にいろいろなことをやっているかと、改めて思います(笑)。取引先へのさまざまな働きかけだけでなく、社員に対しても漢字検定試験や秘書検定試験に全員でチャレンジしようとか。電気工事士の資格も全員で少なくとも2種を取るの当然として、1種へのチャレンジを奨励し、バックアップもしています。

さらには施工管理技士も取れば取ろうと。そんなこんなでウチの社内は、男女ともに、商社としては異例なぐらいに有資格者だらけです(笑)。そしてそれは、例えば社員をウチの会社に引き留めるための方策なのではありません。そうやって何でもチャレンジして、人としての幅を広げていくのは自分も楽しいし、自分が楽しければ周囲も楽しいのではないかと。

社員には普段からそういつてはいますが、社員からは「社長がいちばん楽しいんでしょ!」という声が多い(笑)。いずれにしても経営者として私は、社員がのびのび生き生きと仕事をしてきている姿を見るのがいちばん嬉しいです。

将来的な承継問題がどうなるかはまだわかりませんが、それをベースに考えていけば、自ずとウチの会社らしい方法、より良い方向性が見えてくるだろうと、そんなふうに楽観的に思っているんです。

#### ◆取材後記

本文では触れていないが、例えば電気工事士の資格試験に関しては、自社社員への奨励だけでなく取引先の社員にも声掛けをして取得講習会を開催するなど、テルヤ電機には前述の「照親会」が象徴する、和気藹々のノリが随所に行き届いていることがわかる。

またこの取材直後から、江川社長(夫妻)は約3週間の南極旅行に旅立ち、無事に帰国された。そういうことは珍しくないとうかがったので、思わず「そんなに長いあいだ留守にして、会社は大丈夫なのですか?」と失礼な質問をすると、「私がいけないほうが、社員たちはのびのび働いてくれるから、いいですよ(笑)」との答えが返ってきた。

社長が長期間留守をしても「誰もなんとも思わない」(江川社長)で社業が活発に回転していく。

社長に就任して以来、紆余曲折をへながらも足掛け14年をかけ、江川社長がじっくり醸成してきた、それこそがテルヤ電機の「社風」であり、「基本理念」といえるのかもしれない。