

新たな業界脳の創造を



全日本電設資材卸業協同組合連合会
会長 若林 邦彦

突然でございますが、本誌6月号は実は大変に記念すべき時を迎えました。なんと当月で通算500号を数える事となりました。全日電材連が昭和48年8月、将に大変革の時代を予測するがごとく、全国津々浦々で発足した各県別の電材卸組合が集し、スタートを切りました。時あたかも石油ショックの大混乱の中、電線を含む石油関連商品の公正な販売が求められておりました。戦後の混乱期を除き商品が不足するという状況を経験したことが無い業界として、責任を果たすための協調と公平性を確立する責任が生じたのです。将に社会が求めている時にその発足を見た訳でございます。爾来45年、諸先輩各位の弛まざる御努力の甲斐あって本日を迎えることが出来ました。今また大変な変革期を迎えており、その折に500号を数えるとい

う、新たな600号に向かって心して取り掛からねばならないことを示唆しているように感じます。業界にとつて幸多かれと念ずる次第です。ところで先月号の「スマホでサンマが焼ける日」御覧いただけただしようか。急激に変化するIT社会、それに伴って変わり続ける生活環境、その中でも最も大きな変革を余儀なくされる流通部門（デジタル、トランスフォーメーション）、今迄存在しなかった様々なニュービジネスが出現しております。製造、物流と決済が旧来の縦型からメッシュのように多角形に変化を始めています。各々の業種の従来の立ち位置が一夜にして全く変わってしまう可能性も考えられます。作る側を中心にした社会構造が、個人個人が選択し決定する逆三角形若しくは多角形に代わりつつあります。私たちはどう

すれば良いのでしょうか。結局、生き残る価値ある業界にするには、最終顧客の求めるWantsを一生懸命探りだし、顧客の知り得ない領域をプロとしての知識と技術で、成程と感心して頂けるシステムや商品を提案し、販売する事ではないかと考えます。その為にも工・製・販トライアングルの正三角形化を促進しなければなりません。何故なら私共の業界には施工能力も技術力も備わっていないのが実情です。そしてもう一方は次々出現するIoTを中心とする商品。これらもメーカーさんの技術革新に掛かっています。ある方が、その業界の環境に適応しすぎることを「業界脳」と言っておられます。将に新たな業界脳を創造すべき時期が来ています。フロントティアを求め積極果敢に行動して参りましょう。