

ご教示願います！ SDGsの取り組み方

Vol.17

工事店様が本業に専念出来る 環境作りが電材卸業の貢献

第17回目の今回は、東京単組所属の小島電機工業株式会社様を訪問し、小島寿之代表取締役社長、武井仁一常務執行役員、大隅幸司上席執行役員、塚原慎企画室副部長にお話を伺いました。

2023年現在、新型コロナウイルス感染症拡大に相まったIoTや5Gの普及加速、LED照明に代表される省エネについての提案営業、脱炭素社会の実現（カーボンニュートラル）、太陽光発電、蓄電池などエネルギー分野の発展、建築業界における働き方改革など、私達、電材業界が取り組まなければならない社会的・環境的貢献課題は、まさにSDGsの課題そのものです。

しかしながら、「SDGsに取り組みたいが、どのようにして進めていけばよいか分からない」という声を多く頂いた事から、すでにSDGsに取り組まれている会社様へ緊急取材をお願いし、SDGsとは何なのか、取り組み事のメリットなどをお伺いし、組合員会社様のSDGs取り組み会社増へと繋げる記事を連載致します。



元からあるスケジュール管理がしっかりしていたから、タブレットになつて業務短縮に繋がった

事務局 小島電機工業様の営業部門のタブレットを使用した営業支援システムについて、是非伺いたいという声を多くいただきました。

SDGs 17の目標の内、8の「働きがいも経済成長も」、9の「産業と技術革新の基盤を作ろう」に繋がる取り組みは各社参考にしたがっているの、一体、どういうシステムで、いつ頃から始められたのか等をお伺い出来なんでしょうか。

小島社長 1日の営業社員の動きをいかに効率化出来るか、25年程前から試行錯誤していました。当時は紙ベースでしたが、営業社員がどういう動きをするか、例えば、今月はここのお客様のこんな物

件が入っているからたくさん足を運ぼうとか、こんな引き合いが出たら：など、普段行っているルーティンに対して、必要な動きを加味した計画を月初めに立てさせます。そして月末に行動した結果を自分なりにチェックさせるといったものです。

紙ベースは2つあり、1つは1か月間どういう動きをするかの計画表。2つ目は、お客様を訪問して見積もり依頼を受けた際、お客様が件名を取れているのか、まだ取れておらず他の工事店様と競合しているのか等、見積りをランク付けした表です。

その2つの表をもとに、弊社が受注出来るようにするにはどうすれば良いかを考え、受注確度を上げていく仕組みを毎月積み重ねています。

月末には、売上を上げたデータとこの2つの表とを照らし合わせ、お客様に



紙ベース時代の2つの表。
現在では、このスケジュール管理を
タブレットで行っている。



して取った行動で、どれくらい売上・粗利
が上げられて、生産性ある行動が出来た
かが分かるような仕組みになっています。

時間あたりの生産性が出てきますの
で、営業社員各自がどうすれば生産性を
上げられるか、効率的に回れるか、時間
配分を学べる仕組みです。

この仕組みを2014年からタブレッ
ト端末（以下、タブレット）で行うよう
になり、アウトプットされた結果を営業社
員が自分の指標として使うようにしてい
ます。

現在では、この指標をもとに、各営業
所長が「もう少し、このお客様の所へ足

を運ぼうか」、「見積み出しっぱなしで行っ
てないよね」という指導が出来るようにも
なっています。

セールスフォースの簡略版に近いもので
す。書き込む箇所が多いと営業社員は面
倒になりますが、これまで何度も試行錯
誤した結果、営業社員と会社の最大限の
譲歩として、受注確度を数パターンに区
分することで落ち着きました。

その他の機能としては、営業本部長が
今月、力を入れたい商品があれば、一斉
メールで送れるようにしたり、支社長、
販売部長レベルでも各々で指示が出せる
ようにしています。

また、タブレットには、各メーカー様
のカタログデータを組み込んでいますの
で、各商材の情報も見られるようになって
います。

武井様 私の記憶だと、紙ベースで始め
たのは、平成7年くらいです。当時は、
日報等の状況報告が行われておらず、しつ
かりと管理しないといけないという発想
から始めました。

事務局 なるほど。元からあるこのスケ
ジュール管理がしっかりしていたから、タ
ブレットになって業務短縮に繋がった訳で
すね。

では、タブレットに変更しようと思わ
れたきっかけはなんだったのでしょうか。
小島社長 紙や各メーカー様のカタログ
を持ち歩くのは大変ですし、この表を更
新するのも手間がかかります。タブレッ
トだと更新が簡単で、すぐに印刷も出来
ます。

このシステムは、ソフト開発者を巻き
込んで製作しました。経産省の生産性向
上の補助金が下りるとの事でしたので、
補助金を利用して弊社社仕様のシステムを
ソフト開発者に作ってもらいました。この
仕組みはANDPAD（アンドパッド[※]施

工管理システム）と同じスケジュール管理
の仕組みで、工事全体のスケジュールが見
られるようにもなっています。現場監督
が最初に工程を作るのですが、現場は工
程が遅れる事が多々ありますので、分かっ
た時点で各工程がどれくらい遅れている
かが一斉送信され、その後の工程の方々
もそれに合わせたスケジュールの組み直し
が瞬時に出来るようになっていきます。

電気工事店様で言えば、完成した箇所
を画像撮影頂き、サーバーに送るだけで、
自動で分類して更新します。それで現場
監督は今日どこまで進んだかが分かるよ
うになっています。

事務局 そういうシステムは、どこかの
会社からお声を掛けられて製作されたの
ですか？

小島社長 「紙で行うのは大変」という
声社員から上がり、システム化を検討
していた頃、知り合った外部システム会
社のプログラマーに声をかけた時、「こん
な補助金があり、ちょうど合うので一緒
にやってみませんか？」と話を頂いたのが
きっかけです。

今は武井や塚原が現場とすり合わせ
て、この仕組みに修正をかけながらより

現場が使いやすいシステムにブラッシュアップし続けています。本当はセールス

効率化・新しい事をやる時のコツは、「ごく一部の所で成功事例を作る事」

眠っています。私も若い頃は様々な方々にお世話になり、育てて頂きました。弊社も工事店様

を持った方や新しいもの好きの方々が第1グループとなつて積極的に取り組み、それで上手くいけば、不思議と第2グループが興味を持ってついてきます。それが第3、第4グループと続いていきます。勿論、最後までそつぽを向いている

にしかつたのですが、きつちり作り過ぎると、逆に使いづらくなる事もあり

か、システムについて詳しい会社様とは

す。以前、可愛がつて頂いたり、ご支援

グループもあります。やる気があり、

すので、必要最小限の作りをしています。

どうやってお知り合いになるのですか？

頂いた方々から言われた言葉があります。

成功事例になる人達を作つて引つ張つて

また、補助金額が高額だったこともあり、ほとんど費用はかかりませんでした。

交流会でソフトウェア会社の社長様にお

の人達のお世話になつて、余力が出来た

いつてもらう事が大事だと思います。

事務局

営業社員からの感触はいかがですか？

会いして、今取り組んでいる事を聞いた

から面倒見ているんだ。君も余力が出来

事務局 営業社員が小島社長より早く

小島社長 導入当初は大変でしたが、

事が出来るか聞いてみたりしています。

と。ですから、若手経営者の会に出席頂

帰れるようになったと伺いました。

所長クラスも管理ツールとして使用して

う会がありまして、その会長を任命さ

いている方々も育ててくれたらという思

小島社長 私が会社を出るのが最後にな

使つていこうという機運になりました。

ら、「こういう事出来ます！」と熱く語る

改善方法ですとか、例えば、展示会でも

ムの力だけではなく、早く帰れる政策は

今後は各メーカー様の商品動画をお見

方々が多く、そういう所から話が始まる

お客様からのアンケート回答に従い、常

大隅様 昔は退社が夜9時、10時とい

います。営業社員には、話すのが上手い

事もありません。

に軌道修正をかけて、今の世の中に合わ

う事もありません。

人もいれば、上手くない人もいます。各

事務局 でも、そういう若い会社様に依

せていきます。全てが上手くいくとは思

武井様 2017年の10月までは8時

動画を利用すれば商品特性の説明レベル

で依頼しています。言いは悪いですが、

りますが、失敗する中に次のステップに

時には全員退社するようにしました。働

います。

ダメでもしょうがないという気持ちもあ

事務局 それが効率化のコツですか？

き方改革が進むにつれて、段階を経て、

また、次の方向性としては、在庫管理

ります。ただ、若い人達と取り組むと、

小島社長 いえ、それは効率化だけのコ

2019年には全員7時半までに退社と

確認や受発注についてもタブレットで出

その世代の人達の考え方や求めている事、

ツではなく、効率化もそうですし、新し

なりました。今では5時半に退社する社

来るような仕組みを考えています。

こちらの必要な対応がよく分かるという

メリットがあります。多少の失敗は目を

て、それが当たり前になっています。

小島社長 働く時間は短縮出来ました
が、仕事の内容が効率的になっているか、
生産性は上がっているのかは、常に懐疑
的な見方をしています。現場は「時間を
短くして、生産性を上げる」事に対して、
難しさに直面していますので、生産性を
上げるような施策は会社として今後も
行っていきたいと思っています。

電材卸業界のこれからの在り方

小島社長 2024年に建設業・運送業
の働き方改革が始まりますので、今は、
工事店様のお困り事を解決できるように
したいと思っています。生産性を上げ、
空いた時間で工事店様のお手伝いが出
る仕組みを作り、工事店様は、仕事に専
念してもらえらるようになりたいと考
えています。

先代社長は、「小島電機工業という会
社は、販売代理業でもあるが、購買代理
業でもある」という考え方でした。販売
代理業はメーカー様から見た視点、購買
代理業は工事店様から見た視点です。

「工事店様の中には、物を運んでもら
いたい。現場で走り回って忙しいから納

期管理してもらいたい。倉庫が小さい
から、倉庫管理代理業してもらいたい。
建設会社様や工事店様に請求書を出す
事務代行の一部をやってもらいたいなど、
様々なやつてもらいたい事がある。

私達は、購買代理業でもあるのだから、
お客様のアウトソーシングで受けられる
ことが沢山ある。あとは、お客様に選ん
でもらおう。一部だけを依頼される所も
あれば、全部フルオプシオンでやって欲し
いと頼まれる所もある。それが私達、電
材卸の本当の商売ではないか？」という事
が小島電機工業の根本にあります。

私達も採用は大変ですが、工事店様は
もっと厳しいという声も聞きます。
ならば私達は、仕事の生産性を上げ
て、工事店様の不足している部分を補い、
購買代理業の方をブラッシュアップして、
工事店様には本業に専念して頂くという
事が2024年の電気工事業界に対し
て、私達電材卸が貢献出来る事ではない
かと考えています。

私達の生産性が向上した分を工事店様
の付加価値に使っていくという取り組み
をしたいと思っています。
そうすれば、工事店様は、仕事量を

落とさずに仕事が出来ていきます。工事
店様の数も減少傾向にありますので、こ
のままいくと、需要と供給の関係で1現
場あたりの単価は上がっていくと思いま
す。それでいて、出来る現場数が変わら
なければ、収益が上がります。そういう
意味で、工事店様に儲けて頂きたい。工
事店様の収益が上がれば、私達の業界も
収益が上がります。私達の業界の収益が
上がれば、メーカー様も収益が上がります。
そういう仕組みを2024年に向け
て作っていききたいと思っています。

事務局 なるほど。工製販、三位一体の
WIN-WIN-WINですね。
小島社長 EDIや在庫管理システムに
ついては、上手く行き出すと電気工事業
界も電材業界も変わると思います。関連
団体でもある全国設備業DX推進会の
話では、他の工事業界よりも比較的马
ターが揃っているという理由もあり、建
設業の中で、電気工事業・電材業界が中
企庁からEDI化等で選んで頂いている
ようです。今後は、電材共通マスターを
組合である程度メーカー様と方針を立て
て作る必要性がありますが、それが出来
ればかなり生産性がある業界になりま

す。電材組合の方で仕組みを提示して、
あとはメーカー様と協力して取りまとめ
るだけだと思っています。
QRコードのような物を段ボールに付
けるのか、ICタグでいくのか等を検討
する事になると思います。アパレル業界
などは全て付いており、棚卸はスピード
ガンみたいな物で楽に確認が出来ていま
す。タグを作るためには、標準マスター
が必要不可欠ですので、そこがクリアす
れば出来ると思います。

今回、中企庁から補助金を出して頂
けそうですので、補助金を使う事も視野
に入れるべきだと思います。
電材標準マスターを組合で作って欲
しいという声は、大手の電材会社含
め多くの会社から声が上がっています
ので、メーカー様も協力して頂ける
状況になると思います。それが出来る
と工事店様も問い合わせ等が楽になつて、
喜ばれると思います。

私達が工事店様を支えていかななくては

事務局 毎年、明治座で「観劇御招待



2022.10.15 第26回 観劇御招待会より

会」を行っていると同いました。なかなか他社様では伺わない取り組みですが、いつ頃からこういった経緯で始められ、どういった方を招待されているのですか？

弊社社員の家族や、一部のメーカー様もご招待しています。

小島社長 30年前前、お客様であった街の家電屋さんの社長様とパートナー様をご招待して、「また1年間宜しくお願

い致します」という意味合いで行ったのがきっかけです。

事務局 例えば、そういうのって、旅行券だとか食事券を贈る方法もあると思いますが、観劇を招待するというのが東京ならではの言いいますか、滅多に伺わないので、面白いと感じました。

小島社長 昔は旅行招待もやっていましたが、観劇招待だけが残りました。

理由として、1番喜ばれるのは、社長様のパートナー様や御父様、御母様だからです。社長様から「両親に見せたい」という希望が多く、社長様のご自宅にご両親が前泊して、次の日にお越し頂くケースが多いです。パートナー孝行、親孝行として、とても喜んで頂いていますので、継続して毎年行っています。

事務局 お客様の家族まで巻き込んでい

小島社長 弊社は家族経営のお客様との

小島電機工業様から伺ったSDGsに取り組むポイント

- 1、DX化をするなら補助金を積極的に使う。
- 2、働き方改革で生産性向上出来たら、空いた分を工事店様の付加価値に使っていく。

過去の掲載分は、全日電材連ホームページ「SDGsへの取り組み」にて掲載中。

<https://www.jeda.or.jp/sdgs.html>
#sdgsNews

※SDGsに取り組み、取材許可を頂ける会社様がございましたら、全社伺わせて頂きます。全日電材連・事務局・伊達までご連絡下さい。(03-3541-7192)