

# ご教示願います！ SDGsの取り組み方

Vol.23

「他社よりも一歩でも半歩でも前に出る」・「即断即決」の精神

2024年現在、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、取り組む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。

第23回目の今回は、大阪単組所属の株式会社ただでん様を訪問し、渡辺弘康代表取締役社長、柳本吉規常務取締役、出原邦敏取締役、朝久野勝久執行役員統括部長にお話を伺いました。



左から、柳本吉規常務取締役、渡辺弘康代表取締役社長、出原邦敏取締役

創業以来、「世の中へのお役立ち」を基本としてきましたので、SDGsへの抵抗はありませんでした

事務局 2021年に全日電材連・組合員会社約500社のSDGsの取り組み公表を調査した際、ただでん様は当時からすでに公表され、特に、採用のページを作つて掲載されていた事が特徴的でした。その頃からSDGsが採用に繋がる事をご存じだったのでしょうか？

渡辺社長 採用ホームページに掲載した経緯は、面接を通じて就活生が環境問題や社会貢献に対して関心が高く、企業を選ぶ上でも重要な要素であると感じていたからです。我々電材業界は、社会のインフラを支えて環境に

ただでんは環境商材の販売促進、お客様・仕入先様とのパートナーシップを継続し、社会貢献をしていきます。そしてSDGsを通じて「快適環境創造の百年企業」を目指します。



配慮した商材を取り扱います。当社はSDGsを公表する以前から、ISO14001にもいち早く取り組みを始めていました。そして2018年の大阪・関西万博の決定をきっかけに、2020年6月に大阪商工会議所で開催されたセミナーに幹部数名を出席させて取り組み方を学び、経営方針発表会の場でSDGsの取組事項を発表しました。また全社員へSDGsバッジを意図付として配布しました。

「世の中へのお役立ち」・「他社よりも一歩でも半歩でも前に出る」事を経営の軸としてきましたので、SDGsに対しても抵抗感はありませんでした。また日本には「三方良し」という考え方があり、これはSDGsに通じます。当社は創業当時3名でスタートし、得意先様、仕入先様との相互信頼を基本として共に発展し、第65期売上897億まで成長しました。実直に「三方良し」と「不易流行」を実践してきました。第66期は820名の社員で売上900億を必達とし、3年後に1,000億を目指します。直近の3年だけを捉えると、売上で200億の増販をしています。

毎年一年の実践事項を我社の一字として表現しており、今期は「革」として変革・改革・革新の一年とすべく全社員と共有しています。今年の年末には「革」の具現化として、大阪駅前のJPTタワー大阪に近隣の10営業所・約300名弱を集約します。得意先様や仕入先様と共に人が「集う」環境を整え、新たなビジネススタイルを発信する拠点として準備を進めています。これはSDGsの取組みの観点からみると、エネルギー・働き甲斐・パートナーシップの面で大きく貢献するものです。また、最近注目されているWell-being経営の実践にもなり、相乗効果として将来を担う人材が「集う」場所になる事へ期待をしています。

**出原本部長** 当社は過去よりIT化を推進してきました。商物分離体制を実現するには、社内のインフラを支える「Phoenix(以下フェニックスという)」の存在が無ければ実現は出来ません。また全営業マンへiPhone、iPad、ノートパソコンを「新三種の神器」として持たせています。時間と業務の効率化を図り、営業の生産性向上に繋がっています。DX化の推進も重要な要素だと考えています。

**柳本常務** これまでの電材店は地域密着型で、拠点毎に営業・業務・配送を行っています。当社は得意先様への更なるサービス向上を目指して営業が営業活動に専念出来る様に、業務・配送の仕組みを構築し、商物分離体制を進めてきました。社内インフラを整えてきた事が、JPTタワー大阪への入居を可能にしています。

**柳本常務** 一例ですが、SDGsに関わりの少ない商材の引き合いであつても、環境に配慮した付加価値の高い商材をコンサルティング営業の実践として提案をしています。これは得意先様の需要皆様へのお役立ちに繋がり、環境商材の販売を拡大する事で社会への貢献に繋がっていきます。

**事務局長** SDGsに取り組んでから新たな商流は生まれましたか？

**渡辺社長** 万博関連に留まらず、太陽光・LED照明・蓄電池等、環境商材の販売を通じて新たな得意先様とのお付き合いは確かに増えました。環境商材の取り扱いが多い部署の業績・販売比率も上がっています。当社は社会のニーズに依って事業を進めてきた結果がSDGsの取組みに繋がっているのです。SDGsを前面に出してビジネスを展開している訳ではありません。

**朝久野統括部長** 2012年、当社は、創業者の強力なリーダーシップの下、新たな流通チャネルの拡大を図り成長を積み重ねてきましたが、その一方で、営業部門のワークスタイルやルールがバラバラで業務も複雑化。情報システムも現場の意向を最優先で構築してきた事で統一性のないシステムとなり、競争が激

**社内情報システム「フェニックス」の全貌**  
**事務局** 販売管理、データ分析、営業支援等の社内情報を網羅したシステム「フェニックス」と、得意先様にご利用頂く会員制電子商取引システム「TEXUSS(以下テキサスという)」は、電材卸業界内でも注目されています。目標9「産業と技術革新の基盤をつくる」に繋がりますので、ぜひ、お話を伺いたいです。

材をコンサルティング営業の実践として提案をしています。これは得意先様の需要皆様へのお役立ちに繋がり、環境商材の販売を拡大する事で社会への貢献に繋がっていきます。

化している市場環境への対応も限界に達し、徐々に営業の生産性を低下させていました。

この年、仲敷佳典新社長（現会長）の就任を機に「快適環境創造の百年企業」というビジョンを掲げ、その達成に向けた改革プロジェクト「フェニックス」を開始しました。

改善レベルではなく、さらなる成長のための業務改革、営業改革がコンセプト。単にシステムを新しくするのではなく、バラバラだった業務の役割やルールを標準化して、業務プロセスを抜本的に変える事。また、トータルソリューションを展開するための攻めのIT活用に重点を置き、営業支援や他社差別化を図って営業の生産性を向上させていく事を基本方針として動き出しました。言わば現在というDX（デジタルトランスフォーメーション）と言えます。

プロジェクト期間は、2012年10月から2017年1月までの4年3ヶ月。当社のあるべき姿を描く企画構想では、7か月間に渡ってプロジェクトメンバー30名によるワークショップや分科会などを実施。検討会議は計80回に及びまし

た。そして、システム開発には大手企業を起用し3年3ヶ月、運用テスト5ヶ月、社員教育に2年。投資総額は35億円をかけ、創業以来の大プロジェクトとなりました。

主なシステムは、全社員のスケジュール共有、見積り受発注、請求、回収までの基幹業務を網羅した販売管理システム、営業支援や案件管理、データ分析のためのBIツール、人事給与、会計システムなどを実装しています。

販売管理に関しては、仕入先様とのEDI連携の実現により、自社システムから各仕入先様への発注や商品在庫の確認、伝票発行の自動化機能などを備えた事で、業務プロセスを抜本的に変える事に成功しました。

また、営業支援・案件管理の仕組みについては、案件を属人的な管理ではなく、全社共通の基盤で管理していく機能を設けた事により、重複見積の削減やトータルソリューションの提案強化などに繋がっています。

さらに、日々の営業活動や得意先様との接点情報、攻略のための情報を一元化する事も出来ますので、これを活用し

て戦略を立てたり、引継ぎなどに活用しています。

経営管理・情報分析等のBIツールに関して、例えば「経営フローチャート」という画面で経営の状態をリアルタイムで確認できるなど、様々な切り口での分析画面を実装しました。これによって従来Excelで集計しないと分析できなかったことが可視化され、業務の効率化や意志決定、事業の改善施策などに役立っています。

現在IT統括部は、システムエンジニアが5名、IT企画が6名、運用保守1名の体制ですが、これらのシステムを補完するためのシステムは内製で行っています。

例えば、ワークフローやイベント管理システム、展示即売会システムなどは、独自のシステムを開発して運用しています。

この結果、「フェニックス」稼働前から2023年度を比較しますと、売上は135.7%、一人当たりの生産性についても130.7%に増加し、残業時間間は全社年間で5、697時間の短縮が出来ました。また、年間休日数も10



フェニックスとテキサスをご説明頂く、朝久野勝久執行役員統括部長

日間増の127日に増やすことができ、労働時間を短縮しつつ業績を向上させることが出来ました。社員は従来の業務のやり方ではシステムを使いこなせない為、稼働した当初は困惑していました。が、継続的な教育と新しい業務プロセスへの理解が進み、やり続けたことがこの結果に繋がったと思っています。

## 電材業界初のECサイト「テキサス」の全貌

朝久野統括部長 「テキサス」は、2001年4月に業界初のECサイトとして

or  and  
中止品  除く  のみ

カテゴリー一覧

- ✦ 電線・鉄線
- 📄 配管材・引込柱
- 🔧 配管付属品
- 🔧 電路支持材
- 📦 盤・BOX・ブレーカ
- 🔧 配線器具
- 🔧 配線材料
- 🔧 電気設備機器
- 🔧 照明器具
- 💡 ランプ
- 🔧 電化類
- 🔧 架線・工具・計器
- 🔧 オール電化
- 🔧 太陽光発電システム
- 🔧 住設機器
- 🔧 内装建材
- 🔧 サッシ関連
- 🔧 エクステリア
- 🔧 空調関係
- 🔧 換気設備機器

**あなたの営業活動**

メーカーイチ押し商品 5分動画

お手伝いさせていただきます!!

今すぐ見る

会員登録限定

商品研修動画を見る

キャンペーン・お買い得

おすすめ商品はこちら

📄 新着情報

トピックス	営業所情報	メーカー情報	運営事務局
2024.04.03	メーカー	【エレコム】PC周辺機器がお得な価格で！新生活応援セール開始！	NEW
2024.04.01	事務局	茨木・高槻営業所の統合及び北摂営業所開設のご案内	
2024.04.01	事務局	福岡出張所 名称変更のご案内	
2024.04.01	事務局	【4/1更新】メーカー価格改定 最新情報のご案内	
2024.03.29	メーカー	【オーケー器材】冷媒配管用継手「クイックパイパー」WEB施工講習のご案内	

📄 お知らせ

- 2021.02.02 2021年02月度分のご請求書が届きました。(デモ)
- 2021.01.05 2021年01月度分のご請求書が届きました。(デモ)
- 2020.12.05 2020年12月度分のご請求書が届きました。(デモ)

TEXUSS パナソニックハウジング様 研修2...

株式会社 **たけてん TEXUSS 5**

メーカーイチ押し商品 5分動画

0:01 / 5:34

**TEXUSSアプリ**

インストールはこちら

IOS・Android 対応

スマートフォンでQRコードを読み込みインストールください

クリックで操作マニュアルへ

たけてん公式 YouTube チャンネル

- ・メーカーショールームのご案内
- ・当社ならではの役立ち情報
- ・ご提案商品のご案内 など配信中!

仕事創りを、お手伝い

**お役立ち情報ポータル**

新商品 補助金

DENZA TERASU

メーカー押し5分動画

📄 請求明細

📄 納品明細

📄 注文状況

📄 見積状況

📄 発注情報登録

🌟 MyBox

📄 技術資料

📄 見積品番単価データ

サービスを開始しました。システム開発は外部ベンダーに依頼し、投資総額は6億円です。

システムの主な機能は、まず、電子商取引として、在庫確認は当社内に留まらず、主力仕入先様の在庫までダイレクトに確認出来ます。また、売価、ご注文状況の照会、見積依頼、発注機能があります。「テキサス」で受注すると、「フェニックス」と連携して自動的に受注登録され、在庫も引き当てられるシステムになっています。

2つ目がデータ提供サービスです。品番単価データ、納品データ、請求データの提供、請求書については先日始まった電子帳簿保存法にも対応しています。当社から仕入れて頂いている得意先様は、請求に関しては他の電子帳簿保存法のサービスを利用しなくても「テキサス」で全て管理出来るようにしました。

3つ目が情報提供サービスとして、新商品や補助金などの情報のほか、メーカー各社からの研修動画などを提供しており、これら3つのコンテンツを柱として運営しています。

**柳本常務** 品番マスターについては、商品の品番や品名だけでなく、商品画像やスペックなどの技術情報サイトのURLを閲覧できるなど、得意先様が買いやすいようなマスター整備をしています。現在品番マスターは800万品番を超え、会社の財産になっています。

勿論、数に比例してメンテナンスは非常に手間がかかります。開始当初は数十万品番程で、仕入先様から提供された品番マスターを右から左にサーバに入っている程度でした。これでは得意先様にとっても社員にとっても使い勝手が悪いため、品番マスターを整備する専門部署を設置したことで品質が向上し、同時に「テキサス」の価値も向上しました。

**朝久野統括部長** 「テキサス」は、現在6,400社の得意先様にご利用いただいておりますが、得意先様のビジネスをご支援するサービスであると同時に、当社の業務の効率化にも繋がります。独自調査では、注文を電話やメールで受けた場合とテキサスで受けた場合の比較や各種お問い合わせの処理時間の差を集計すると、少なくとも年間で84,600時間を創出出来ており、

14年前の調査と比較して5倍以上です。こうして創出できた時間を得意先様へのご提案やお仕事づくりの時間に活かしていきたいというのが「テキサス」推進のコンセプトです。

**柳本常務** 実は得意先様からの電話などによるお問い合わせも「テキサス」の普及と共に年々減少しております。当社も仕入先様に問い合わせする数が少なくなっています。仕入先様からも電材卸会社の中でも、問い合わせの電話の件数が極端に少ないというお声も頂いておりますが、「テキサス」普及による効果だと思っています。

**出原本部長** 以前と比べて、得意先様も世代交代が進み、若い経営者の方が多くなり、「テキサス」にも関心を示される得意先様が徐々に増えてきました。しかも、365日24時間稼働していますので、当社がお休みをいただいている時や夜間でも利用いただけますし、現場から「テキサスアプリ」を使ってスマートフォンからも在庫や注文状況の確認、発注が出来ますので、いつでも何処でもお役立ちできるツールとなっています。

**事務局** 時代に合わせた対応もですし、

時代を見据えて先取りして進んでいる姿勢が卓越しています。どうしてそのような対応が出来るのでしょうか？

**朝久野統括部長** 得意先様の声を重視している事かもしれません。IT統括部の社員を現場に派遣して営業担当との同行で推進活動を実施していますが、常に「テキサス」に対するご意見をお伺いし、それらを大いに参考にしています。また、ITの最新テクノロジーに常にアンテナを張って経営や業務に活かさないかを考えています。

**事務局** その他のIT活用や効果などについて教えていただけますか？  
**朝久野統括部長** その他の取り組みとしては、コロナ感染拡大によって、大規模な展示即売会が開催出来なくなった事から、「バーチャル展示即売会」のシステムを開発し、現在でも年に1回開催して数億円の実績を出しています。また、間接部門の業務の効率化を図るためRPAを導入し、内製で作業ロボットを開発。現在、間接部門全体で年間約5,000時間の作業時間を短縮しました。

コミュニケーションツールとしては、

LINEWORKSを活用しており、他のアプリケーションとAPI連携することで各種アラーム通知としての役割も担わせています。

さらに、一昨年から「YouTube公式チャンネル」を開設しましたが、動画やSNSを活用して人財確保や新規開発の支援、販売チャネルの拡大、社員のエンゲージメントを高めるなどの目的で取り組んでいます。

**失敗を恐れて何もしない人は成功もしないので、判断材料は生まれません**  
**事務局** たけでん様は、時代を常に捉えて、瞬時に行動されるイメージが強いです。様子を見てから動く会社様もおりますが、何が違うのでしょうか。

**渡辺社長** それは竹村創業者の教えです。「二歩でも半歩



**TAKEDEN** コンテンツご紹介  
YouTube



たけでん公式チャンネルはこちら

**Contents 01** 映像照明  
たけでんの映像音響プランのプロが「キャラクターたちが躍動する演出を実現」  
たけでんの照明プランのプロが「暮らしながら働けるあかり」を演出

**Contents 02** たけでんの仕事  
営業部長が語る！インタビュー編  
当社について語りつくします!!  
やりがい・失敗談も

**Contents 03** TEXUSS  
現場から注文できる  
ご利用いただいていますか？  
ご利用のお客様へインタビュー!

**事業とおすすめ商品** **リクルート** **TEXUSS**  
(B2B会員制電子商取引サイト)

でも前に出る」・「即断即決」の精神は、私が新入社員の頃から叩き込まれてきました。直近では2024年元旦の能登半島沖地震に対して、赤十字社の寄付受付が開始されたその日に義援金を寄付させて頂きました。これは甚大な災害を受けられた方々へ一刻も早い救済と復興を願って、今直ぐにでもお役に立ちたいという思いからです。

当社は何事にも挑戦しようとする精神は旺盛だと思っています。見極めて可能性があれば、「まずやってみる」そして走りながら答えを導いていく。そして誰よりも「一番先に」という思いは常に持っています。社員は大変だと思えますが、

それともう一つは、依頼した事をすぐに形にしてくれる優秀な社員に恵まれている点です。

また判断基準で重要視しているのは、現場からの報告です。それが大きな判断材料になっています。全社員の実践事項として「報連相の徹底」を掲げています。全ての営業所を毎日巡回出来る訳ではありませんので、現場で何が起きているのか、社員が感じている事や、全社員に向けて発信した事に対してどう

思っているのか、全社員の日報から読み取っています。共感している箇所や、全く触れていない項目等が判断材料になります。社員の声を集めて経営に活かす、これが非常に大事だと考えています。勿論、そればかりに引つ張られすぎるとバランスを失う事にもなりますので、気を付けています。

また、失敗してきた経験も沢山積んできていますので、それが判断材料にも繋がっています。失敗を恐れて何もしない人は成功もしないので、判断材料は生まれません。

我々の業界は決して複雑では無いので、出来るだけシンプルに物事を捉えた方が良いと考えています。仕入先様から得意先様へ、販売する過程で他社との違いをどうするのか。当社をビジネスパートナーとして選択して頂くために何が必要か。その為の判断材料となる情報収集には気をつけています。当社を取り巻く環境や、社員の実力等様々な情報を机に沢山並べた上で、出来るだけシンプルに考えて判断する様にしています。必ずしも毎回確信がある訳では無いので、常にリスクを考えつつ、挑戦してい

ます。

**柳本常務** 私は常に近くで接していますが、渡辺社長の決断力の早さにはいつも驚かされます。勿論、それを実現しようとして私達も必死ですが。

**渡辺社長** 基本的にはやってみないと分からない事が多いものです。やりもしないで、机上の空論で失敗を考えていると、終いには小田原評定になるだけです。創業以来、当社が大切にしてきた精神を継承しながら、時代の変化にあわせて対応していく。「不易流行」を実践していきたいと思っています。

## たけでん様から伺った SDGsに取り組むポイント

- 1、社員の声を集めて、経営に生かす。お客様の声を反映する。話を聞くのではなく、考え方を聞いて、生かす事で次の展開に進める。

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)

たけでん様のSDGsの取り組みは、

<https://www.takeden.co.jp/recruit/about/sdgs/>

からご確認下さい。

