

～アイデアを形にする「ものづくり」に挑戦する

創業78年信頼と実績の電気資材卸売業～



渡辺 大輔 (わたなべ だいすけ) 社長

<2013年4月1日賛助会員入会>

【会社概要】

- ・本社—札幌市中央区南11条西20丁目4番8号
- ・設立—1947(昭和22)年9月
- ・資本金—6,000万円
- ・従業員数—19名(2024[令和6]年4月現在)
- ・売上高—13億円(2022[令和4]年3月期)
- ・事業内容—○電力関連、電気・通信工事向け資材および各種工具の販売
 - 受配電盤用部品、制御機器、電設資材の販売
 - フルハーネスや絶縁保護具など安全保安用品の販売
 - 各種計測器、測定器の販売
 - LEDゆらぎ照明、シャッター開閉器シャ楽の開発・製造・販売

今回の会員企業トップインタビューは、電力業界、インフラ業界、制御盤業界、電材卸業界など、様々にお客様のニーズに応えるサービスを提供している、清水勸業株式会社 渡辺 大輔 社長に伺いました。同社は、1947(昭和 22)年に十勝清水町で清水木材工業株式会社として創業し、当初は腕木、家具、建具の製造や電柱、根架丸太の販売を手掛け、その後、配電用材料や機械工具、安全用品の販売など事業の拡充を進め、現在では通信資材、制御機器、計測器など、幅広い分野の産業用機材も取り扱っています。また、お客様のニーズやウォンツに応えるため、関連の専門メーカーと協力して商品開発にも注力しています。

Q. 貴社の創業の経緯・沿革をお聞かせください。

A. 当社は1947年9月に電柱などの木製資材、家具を製造販売する「清水木材工業株式会社」として、材料である木材が豊富で品質が高い十勝清水町で創業しました。1953年10月には本店を札幌に移転、機械工具の販売も開始し、1959年には社名を現在の清水勸業株式会社に改称、電気機械工具メーカーの北海道総代理店として事業の拡張に努めてきました。また、1990年には北海道内で初めて大型ビルに空冷ヒートポンプを採用するなど、先進的な技術の導入にも積極的に取り組んできたところですが、急傾斜地搬送用モノレールは、車両が入ることのできない山間部で利用されるなど、非常に重宝されています。1997年にはスウェーデンのエレクトロラックスの代理店となり輸入家電の販売にも注力し、その後、スウェーデン LVI 社製オイルパネルヒーターの販売も手掛けました。2006年にはPCB 保管容器「オレンジボックス」が北海道新商品トライアル制度に認定され、デザイン照明「Fu-Ka」がグッドデザイン賞を受賞しました。この間、創立30周年を記念して旭山記念公園に記念植樹を行うなど、地域との関りも大切に事業運営を進めています。

Q. 貴社の経営方針、経営者として重視していることについてお伺いいたします。

A. 当社は、お客様を喜ばせることを社是としています。それは、私たちと関わりのある方々の喜ぶ姿が、私たちの喜びに繋がるからです。お互いの成長や発展を通じ、それを分かち合うことで、共により良い未来を築くことができると確信しています。そのうえで、常に新しい商品や技術、サービスを提供し、お客様のご要望に迅速かつ確実に応えることを使命としています。

そのことを通じ、自らの仕事にやりがいと意義を見出すことは、自身の成長と、自らを頼る気持ちとプロフェッショナルリズムを持ち続けることに繋がります。

また常に、契約や約束を大切にすることは、円満な人格を育み、社会常識を身につけることとなり、お客様や取引先から信頼される礎となります。社会規範を遵守することはもとより、地域社会との連携、自然環境の保全にも積極的に取り組むことで、企業の立場からも、持続可能な社会形成の一躍を担うことができると信じています。

これらの理念と方針を実践することで、私たちは社会に貢献し続ける企業でありたいと願っています。私たちは常に挑戦し続け、未来を切り拓いていきます。すべてのステークホルダーと共に成長し、発展し続けたいと考えています。

Q. 主力事業の特徴点についてお聞かせください。

A. 当社は、電力会社及び電気、通信などの工事会社へ、配電用材料、機械工具や防具・安全具などを販売してきました。至近年では、社員のものづくりの意識の高まりから、自社商品としてLED関連製品や制御技術を独自の発想により新規開発商品を発売しております。



清水勸業株社屋外観

ただ私どもが提供する多くのサービスは、自社でつくった商品の販売ではなく、お客様のニーズを把握したうえで、メーカーさんともタイアップし、ニーズにかなった商品の発掘や開発、さらにはご満足いただけるための、ソリューションサービスが中心です。



取扱商品の一部
(上) 絶縁ヤットコ
(左) ハーネス型安全带

Q. コロナ禍前の日常に戻りつつありますが、コロナ禍の影響は如何でしたでしょうか。

A. 商品が海外生産といったことで、一部、メーカーさんからの納入に影響がりましたが、当社事業に大きく影響を与えるものではありませんでした。

従業員の働き方ということで言えば、当初、テレワークを実施した部署もありました。ただ結果として出勤せざるを得ない業務実態から、感染対策に万全を期したうえで、全員通常勤務に戻りました。昨年の5類移行以降は、お客様対応を含めてコロナ前の業務運営に戻っています。

Q. 貴社の社風、社員気質などはどのように感じておられるでしょうか。

A. お客様からアットホームな会社ですね、とよく言われます。私もそのように感じています。その背景には、お客様から、商品に関する多くの問い合わせがあり、それに誠実に応えてきた社員一人ひとりの頑張りがあったことの積み重ねだと思います。東日本大震災の際には、応援派遣者が必要とする非常食の確保であったり、コロナ禍で作業される方々のマスク等の手配など、困ったときの清水勸業といったイメージを持っていただいていることだと受け止めています。

Q. 北海道は全国に先んじて人口減少が進み、労働者不足も顕在化しています。人材確保、人材育成方針についてお聞かせください。

A. 人材の確保については、事業計画、業務実態を冷静に見極めたうえで、時期ありきではなく、採用していく方針です。拙速に人材を集めても、結果して事業にプラスとならない可能性があります。必要な人材確保は慎重に進めたいと考えます。そのうえで至近では3名を社員として採用しました。しかも体育会系です。私自身も体育系ということもあり、チームワークや後のリーダーとしての活躍を期待したからです。人材育成面では、固定された業種、お客様への対応が主でしたが、私どものすべての仕事を理解できるよう、ジョブローテーションを導入しました。また、リーダー教育も重要な要素だと考え、生産性本部さんの公開研修にエントリーしています。長い目で見なければなりません、しっかりと定着させていきたいと考えています。

Q. 働き方改革や女性の活躍に関する取り組みについてお伺いいたします。

A. 限られた人数、限られた労働時間のなかで、生産性を高めるためには、デジタル技術の存在は欠かせないと考え、そのための投資も行ってまいりました。

管理者を含め、時間外の抑制はもとより、ワークライフバランスを意識した運営を行っています。女性の活躍については経営の立場としても推進していきたいと考えています。従業員の意識面を含めて納得感、前進していることを感じられるよう進めていきたいと思っています。



職場風景

Q. 貴社の課題、今後の取り組み・方向性についてお聞かせください。

A. 業界の課題でもありますが、人材不足により、お客様の従業員数が減ることは、私どものサービスを利用することの減少に直結いたします。まずは、電設をはじめとした業界からの離職者防止の一助として、安全対策に寄与できるサービスを充実していきたいと考えます。また当社の販路は北海道が中心ですので、今後は道外にもその範囲を拡大していくことを検討中です。以上の経緯からその一環として、先般、東京で開催された電設工業展に出展いたしました。

DX や GX の動きが加速していく中で、当社としても新たなデジタル技術を導入し、商品開発にも積極的に関わり、事業はもとより北海道のために寄与したいと思っています。

そのほか、本年度より業務の流れも見直しました。これまで担当者一人人が営業から納品まで、一連の流れをワンストップで実施していたのですが、生産性向上を目的に分業制にしました。実施効果についてしっかり見極めていきたいと考えています。

Q. 特に印象に残る仕事・事柄をお聞かせください。

A. 先程も触れました電設工業展への出展です。以前から実現したいと思っていたのですが、ブースを設け出展できたことが印象深いです。私どもの規模、業態さらには北海道からの出展ということでは、参加企業の皆さまからも注目されたと思います。引き続き機会を逸することなく進めていきたいと思っています。