

# 「アクションプラン 2030」

～未来の働き手たちのために



2020年1月策定

## I) 使命とビジョン

### 使命

我々は社会インフラの一端を担っており、電気を通じて人々の生活を豊かにする使命があります。

### ビジョン

現場密着で、需要を創り出し、総合的な提案で、顧客満足度を高めます。  
最新の商品を広く普及し、人々の快適な生活に貢献する  
「電気設備とエネルギーの総合商社」を目指します。

## II) 全日電材連の歴史

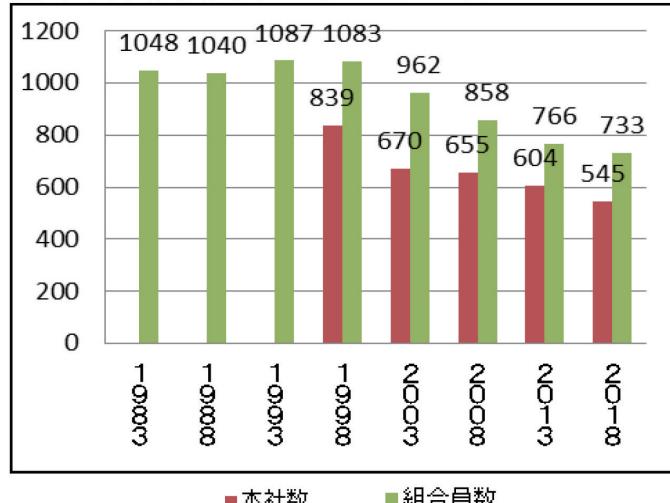
### 【沿革】

昭和 48 年	全国 13 地区約 30 人の電材卸業が東京・五反田の電波ビルに集結し、任意団体設立。
昭和 49 年	全日本電気工事業工業組合連合会を表敬訪問。米沢外秋会長らと懇談。 シンボルマークならびに会報誌第 1 号を発行。
昭和 52 年	「第 1 回電設資材卸業者全国大会」を京都国際会館で開催。全国 42 単組の理事 110 名ほか 賛助メーカーが多数参加、松下幸之助氏も駆け付けた。
昭和 58 年	法人化、法人初代会長に因幡弥太郎氏を選出した。
平成 5 年	創立 10 周年記念式典を東京・ホテルオークラで開催。
平成 15 年	法人化 20 周年記念式典（帝国ホテル）にて「海外研修を通じて見た日本の電材卸業の 現状と将来展望」と題したシンポジウムを実施。
平成 18 年	機関誌『New Wave』での連載記事「当たり前を当たり前に」を研修用に製本し発刊。
平成 22 年	東北大震災の後、電力供給のひつ迫に対処するために、工・製・販三者が連携して、 「パワーセービング活動」を推進。
平成 25 年	法人化 30 周年記念式典を第一ホテル東京で開催。 会員企業の指針となる「コンプライアンス指針」を総会で宣言する。
平成 26 年	設立の翌年以降発行してきた機関誌『NEW WAVE』を A4 サイズにし、内容を大幅刷新。
平成 28 年	業界および連合会の近未来を鑑み、第 1 回「若手経営者の会研修会」をスタート。
平成 29 年	「働き方改革」への取り組みと理解・協力のお願いを得意先団体へ要請し、 当連合会の姿勢を明確にする。

### 【歴代会長】

大熊光太郎	大洋電気(株)	S48～S51
因幡弥太郎	因幡電機産業(株)	S52～S59
堀井秀雄	ミツワ電機(株)	S59～H3
横山栄十郎	(株)扇港電機	H4～H5
川上稔	丸新電機照明(株)	H6～H9
寺脇俊雄	(株)日本電商	H10～H11
忍田楳蔵	(株)カンサイ	H12～H13
高桑健治	(株)キヨー・エイ	H14～H17
三神純一	(株)工ミヤ	H18～H19
鈴木秀一	三鈴電工販売(株)	H20～H23
岡本俊雄	岡本電機(株)	H24～H27
若林邦彦	(株)デンセン	H28～H29
忍田勉	(株)カンサイ	H30～

### 【組合員数推移】(昭和58年～平成30年)

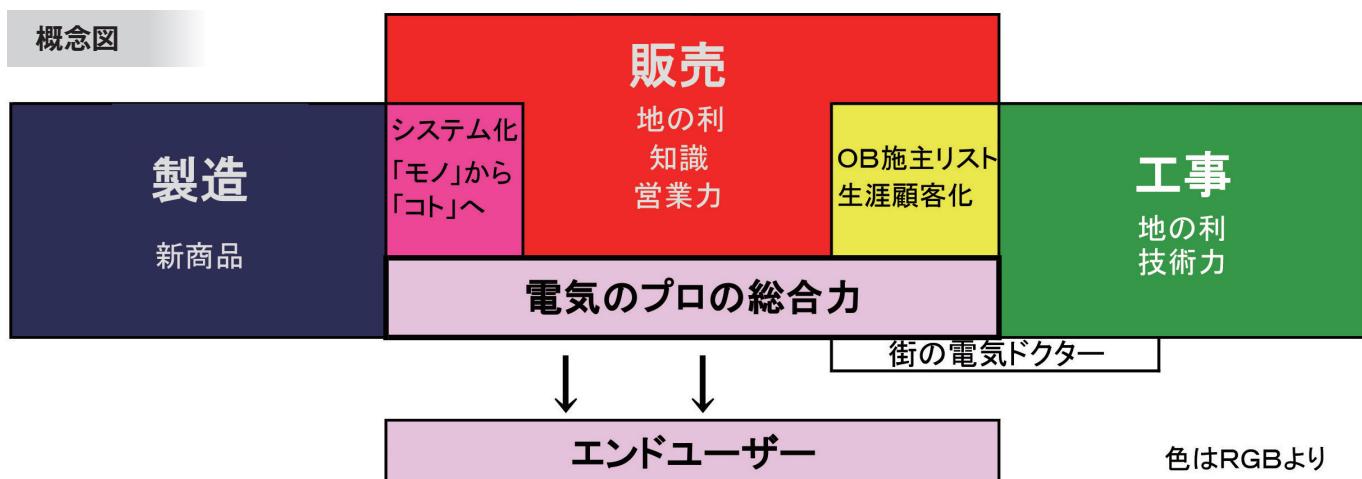


### III) 取り巻く環境

#### 経営環境の俯瞰

外部要因	【地球環境】 パリ協定 CO2削減、天災リスク、電気自動車の普及 SDGs（エスディージーズ）2015年国連サミットで採択された「持続可能な開発目標」 ESG（環境、社会、ガバナンスの頭文字をとった企業価値の評価指標） 地産地消～地域でのエネルギーのシェア化 シェアエコノミー経済の台頭（車、自転車、家、家電など）
	【ピックデータの活用】 GAFA（グーグル、アマゾン、フェイスブック、アップル）の発展 IoTの進展、AI（人工知能）の台頭
	【ICT環境の進展】 5Gによる情報伝達量の増大とスピード化 キャッシュレス支払いの普及
	【国際化】 グローバルスタンダード 外国人労働者の増加（新たな特定技能制度）
	【ヒトの変化】 価値観の変化と多様性の尊重 人生100年時代、終身雇用の崩壊 人口減少、少子高齢化 → くらしのアップデート
	【電気の自由化】 AI、IoT対応の新しい電気のカタチ → ワイヤレス充電、給電の進展 通信業界、ガス業界の参入 スマートメーター普及によるデータを活用した各種サービスの台頭 太陽光発電を中心とした分散型発電の普及、蓄電池の普及
業界内部要因	【商流変化】 異業種参入、インターネット販売・リース販売の増加 新規参入企業の製販の一体化、大手通販会社からの圧迫 事業承継難による卸業組合員の減少、電気工事店の減少
	【働き手の不足】 週休2日制への移行（採用対策） 業界の魅力認知不足、異業種による社員引抜き問題 請け負い、商習慣のしわよせ（配送、時間外） 業界固有の働き方改革の課題（建築工程） 電材業界をアピールして認知度をあげる必要

### IV) 重点施策 「成長拡大戦略と安定戦略」



## IV) 重点施策 「成長拡大戦略と安定戦略」

拡大成長 戦略 (攻撃)	(参入ライバル競合)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・工事店様と連携で人脈伝いの施主直接営業、OB 施主営業（前進化するため、工・販の役割分担の明確化）</li> <li>・エンジニアリング力の強化（リニューアル業者との連携又はM&amp;A）</li> <li>・施主の情報入手ツールであるSNSの活用、対策</li> <li>・材工元請け体制つくり（工事業界と連携）、生涯顧客つくり</li> <li>・リース、クレジット体制の構築</li> <li>・SNSを活用してユーザーへ働きかける</li> </ul>
	エンドユーザー 接近営業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・施主営業スキル（経営全般の知識、経営課題へのソリューション力）向上</li> <li>・対ユーザーへのコミュニケーション力・商談力の育成</li> <li>・卸業から「エレクトロニクス（電気）の専門商社」へ</li> <li>・女性が活躍できる場（ユーザー提案部隊、快適生活の提案）の拡充</li> <li>・主導権を握れる受注体制（元請け）比率の向上</li> </ul>
	「モノ」から「コト」へ 製品主体のビジネス からソリューション ビジネスへの転換 (成長の源泉)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社員の意識改革（商流・販売方法）</li> <li>・パートナー店の選別</li> <li>・販売先、販売方法の洗い直し → 高収益事業へのシフト</li> <li>・付加価値を利益に変えて「稼ぐ力」をつける</li> </ul>
	粗利の獲得	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社員の意識改革（商流・販売方法）</li> <li>・パートナー店の選別</li> <li>・販売先、販売方法の洗い直し → 高収益事業へのシフト</li> <li>・付加価値を利益に変えて「稼ぐ力」をつける</li> </ul>
	適正利益	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社員の意識改革（商流・販売方法）</li> <li>・パートナー店の選別</li> <li>・販売先、販売方法の洗い直し → 高収益事業へのシフト</li> <li>・付加価値を利益に変えて「稼ぐ力」をつける</li> </ul>
安定 戦略 (守備)	事業継続	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企業が発展するための中長期計画書の作成と実行</li> <li>・経営力強化のためのBCP策定</li> <li>・長期計画による事業承継の実施、後継者育成</li> <li>・金融機能強化、債権保全</li> <li>・お客様に選ばれてきた理由=強みの洗い出し</li> </ul>
	人財	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営理念の実践</li> <li>・採用、育成のための社員教育制度、評価制度の確立</li> <li>・就業規則の見直し、整備（働き方関連法規対策）</li> <li>・スキル向上のための商品知識強化・勉強会実施</li> <li>・社員の多様性に対応可能な管理職の育成</li> <li>・若手社員の交流会</li> <li>・労働環境整備</li> <li>・引抜き対応策（他参入業界対策）</li> </ul>

### 【組合支援策】

- |           |   |
|-----------|---|
| ①業界の地位向上  | ・業界の認知力を上げるための活動  |
| ②人材育成支援   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・情報交換および研鑽の場の提供</li> <li>・研修会講師紹介、コンサルタント（中小企業診断士）紹介</li> <li>・若手経営者の会による業界次世代人材の育成</li> </ul>   |
| ③情報共有     | <ul style="list-style-type: none"> <li>・官公庁情報、関連団体情報、異業種情報の提供</li> <li>・（情報発信事業）機関誌『NEW WAVE』、ホームページ</li> </ul>   |
| ④IT支援     | ・(IT関係事業) IT業務効率、電力タ・電二郎斡旋  |
| ⑤労務環境改善支援 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・働き方改革への後方支援（完全週休2日制への環境つくり等）<br/>(全日電工連、日本電設工業協会と連携)</li> <li>・福利厚生（リロクラブ）の斡旋</li> <li>・メンタルヘルス対応（業務災害保険）、産業医紹介</li> <li>・グループ共済保険、ハイパー労災保険の斡旋</li> </ul> |

## V) 組織

委員会名	事業内容
総務	<ul style="list-style-type: none"><li>・会員企業へのグループ共済、損害保険、福利厚生などスケールメリットを活かした事業</li><li>・全国 29 単組の活動の側面支援</li><li>・連合会の予算編成、財源確保および会計の健全化の管理</li></ul>
市場活性	<ul style="list-style-type: none"><li>・環境変化に対応する営業活動の情報提供</li><li>・工・製・販のパートナーシップ強化による、需要創造活動</li><li>・全国 29 単組の技術研修会開催事業の支援</li></ul>
経営	<ul style="list-style-type: none"><li>・会員企業の経営改善に関する情報の提供</li><li>・経営に資する実態調査</li><li>・全国 29 単組の経営研修会、人材育成研修会開催事業の支援</li></ul>
広報	<ul style="list-style-type: none"><li>・機関誌『NEW WAVE』毎月発行による、活動の公開と情報提供</li><li>・ホームページによる迅速な情報の提供</li></ul>
次世代 プロジェクト	<ul style="list-style-type: none"><li>・組合員若手組織の運営、支援</li><li>・生産性向上のための業界EDIの推進</li></ul>

## VI) スローガン

### 【WAKU WAKU DENZAI】

- ①仕事が湧く湧く（エレクトロニクス（電気）関連の総需要は大きく拡大）
- ②気持ちがワクワク（エネルギーの電化による新分野での商売にビジネスチャンス拡大）



#### ロゴマークの由来

- ・人と社会との繋がり、親しみやすさとエネルギーを感じさせるオレンジと  
しっかりと重みのある信用感を出す黒のシンプルな2色で構成。
- ・四角い囲みに一文字ずつ「DENZAI」の文字を配置したイメージは、  
ブロックを一つ一つ集めて、横へ積み重ねていく力「アッセンブル」を表現。  
(アッセンブル：組み立てる。ある目的のために集める)
- ・WAKUWAKU の「W」のみ大きく見せ、「Win-Win」の関係も表現。
- ・また、オレンジのブロックのみを浮き立たせ、「DNA」を強調。  
「アクションプラン 2030」を通して、未来の働き手達のために、  
これからも「世代を超えて繋がる」という意味合いを持たせてあります。