

## 東京電設資材卸業協同組合東青会 新田新治郎会長



次代へ向けた厚い思いを語っていただいた新田新治郎会長

2年前、東京電設資材卸業協同組合（加賀谷哲男理事長）の青年部会として、次世代後継者による『東青会』が発足した。初代会長の新田新治郎氏（新田電材株式会社代表取締役社長）に2年間の行動と、今後の活動への思いを伺った。

### 土台作りに徹した2年間

――新田新治郎会長は、新田電材の社長就任と同時に東青会の会長に就かれましたが、ご自身が新田電材へ入社した当時のお気持ちなどをまずお聞かせ願えますか？

**新田** 高校生の夏休みに新田電材でバイトをした経験はありますが、扱っている部品や商材がどのように使われるのかといったことは分かりませんでした。そのような状況ですから、入社するまで、新田電材がどのような仕事をするのかまったく分かりませんでした。ただ、三代目として事業を承継する、という思いだけで、会社に入社しました。

――子供の頃から父親の跡を継ぐという思いや考えはあったのですか？

**新田** 父親からもそれなりの言葉を掛けられていましたから、跡を継ぐという気持ちは中学生の頃からありました。

――東青会では、皆さん子供の頃から父親の跡を継ぐという思いや考えはあったのでしょうか？

**新田** 具体的に話し合ったり、聞いたことはないですが、懇親会の席上で、話の流れの中で、何となく聞いたかもしれません。

――東青会のメンバーは、いろいろな環境のなかで後継者としてそれぞれの会社に入られていると思われませんが、新田会長の入社の際や入社当時の話は、各メンバーにとって意義があると思われませんか？

**新田** メンバーの皆さまが有意義だと思っていただけるかどうかは別としまして、メンバーの多くの方は営業に関する責任者ですので、私よりもご自身の会社のことをよく理解されていると思います。

――新田会長ご自身は、入社当初、営業職に就いたのですか？

**新田** わたしは父から数字を見なさい、と言われていたので、営業に就かず、ずっと経理部門にいました。

――経理部門に就いたことに対して、どのように捉えられているのでしょうか？

**新田** 東青会では、1年に4回、会合がありまして、そのうちの1回は講習会を行いたいという希望が多く、アンケートを取りながら講習会のテーマを決めるのですが、前回の講習会では、与信管理に関する基礎的な知識を学びました。その前の講習会でも決算書の見方について講習会を開きましたので、経営に関する数字に対する、メンバーの関心は高いと思います。

営業的な視点で経営をとらえるのと、経理的な視点で経営をとらえるのとでは異なるモノがあるので何ともいえませんが、私としては、経理を担当したことの意義はあると感じています。

――1年に4回の会合のうち1回が講習会（2月）ですが、残る3回はどのような会合なのでしょう？

**新田** 総会（5月）、忘年会（11月）と、最近ではメーカーの工場見学やショールームを見学（8月）しています。創設してまだ2年なので、頻繁に会合を持つということはまだありません。

ただ、出席率は8割程度と高いですし、会えば、みなさんざっくばらんに話しをしていますから、メンバー意識は高いと思います。また、会合後の懇親会や、その後の二次会でもほとんどのメンバーが参加するので、メンバー間の結束は堅いと感じています。

――新田会長は、新田電材の社長就任とほぼ同時に東青会の初代会長に就いていますが、当時は振り返り、今だからお話しいただけることはありますか？

**新田** メンバーの中には私よりも年長者の方や、既に長く社長職に就いている方もいらしたので、正直、私よりも、リーダーシップを発揮される方々がいると、

自分自身では思っていました。

そうしたなかで、あるとき東青会の前身である会のメンバーで旅行した際に、偶然か必然かは分かりませんが、初代会長に推挙されたわけです。

――東青会のメンバーは現在何人いるのでしょうか？

**新田** 17人で、うち5～6人が社長に就いています。最も若いメンバーは25歳ですが、30歳代後半から40歳前半のメンバーが多いと思います。

――さまざまな組合や協会で後継者による二世会が創設されていますが、実質的な活動を行っている会は少ないと思われます。

**新田** これまでにもいくつかの青年部会に所属し、立ち上げ時の幹事役的な仕事にも携わった経験があるなかで、きちんとした組織を作らなければ、なれ合いになってしまい、最終的に組織の体を成さなくなるといったことは、感じていました。会則、会議ありき、といったような、きちんとした軸を持たなければ、青年会は機能しない、と思っていました。

ですから、立ち上げ時に会則を作り、年に何回かの会合を開くことを取り決め、会費を支払っていただくことによって、参加しなければいけないという、ある種の義務感をいだけてもらえればという思いで、会費も徴収しています。

この2年間は、東青会の土台を作るための時間である、という思いで、年に4回の会合をきちんと実行した、という意識は自分自身のなかにはあります。

――都工組（東京都電気工事工業組合）の青年部会との交流はどのような状況にあるのでしょうか？

**新田** 都工組さんの青年部会は非常に歴史が古く、ま

たメンバー数も多く、実績もお持ちですので、東青会とはステージが違う、といつもメンバーと話しているのですが、都工組の青年部会さんからお声がけをいただき、昨年8月、納涼会に参りました。そのほかにも、総会時や東電材主催の都工組さんとの会合の際に青年部会の皆さんとお会いするなどしているので、幹部の皆さまとは顔見知りにはなっております。

――東青会が主体的に都工組（東京都電気工事工業組合）の青年部会と交流を持つということに対しては、どのようにお考えなのでしょうか？

**新田** 思いはあるのですが、青年部会さんと何かテーマを決めて会合を開こうと仮に計画したとしても、東青会のメンバー17人に対し、何人のメンバーが出席されるのだろうか、あるいは人選をどうするのか、といったことを考えるだけで、実現はなかなか難しいと思ってしまうわけです。

### 次代へ向けて、新たな種まきを考える

――新田会長ご自身は、配電盤メーカーを主な得意先としている新田電材の社長という立ち位置にいますので、どのようなテーマで都工組の青年部会と会合の場を持てば、東青会のメンバーにとって意義のある話し合いになるのか・・・。そんな不安な気持ちに陥ることはないのでしょうか？

**新田** そのことで頭を悩ますことはあります。電気工事会社さんとのつながりを持つことの意義をあまり分かっていないわけですから、都工組さんの青年部会との強固なつながりを求められると、正直、悩んでしまうわけです。

都工組さんの青年部会とお話しをするにしても、何

をどうしていいのか、会長でありながら、仕事の話になると私はいっさいついていけないので、そういった意味では、私は役不足なんだろうな、と感じる部分はたしかにあります。

――住宅、非住宅施設における電気工事が多様化しているなかで、電気工事市場は質的に変化しています。そうした市場の現実を捉えた場合、東青会が会合の場を持つとする業種は、もっと広がりを持って良いのではないのでしょうか。その結果として、東青会が主体的に都工組の青年部会とコラボして、新たな会合が開かれれば、双方にとってビジネスメリットが生まれると思います。

**新田** メンバーの中には、電気工事や電材に関係のないメーカーの工場を見学したい、という意見もあるので、新たな業種との交流を見つけていくことも、これからの課題の一つであると思います。その課題をクリアしたうえで都工組さんの青年部会と会合を持つことができれば、東青会としての新たな意義を見いだすことにつながると思います。

――東青会は東電材の組合員における次世代経営者の集まりですから、構成メンバーは自ずと限定されざるをえません。しかも、東京の電設資材卸市場では、多店舗展開をはかっている大手電材卸会社の優位性が強まっています。そうしたなかで、東青会としてメンバーを増やし、組織を拡充することには自ずと限界が生じてきます。

**新田** メンバーをいかにして増やすのか。これが、東青会の喫緊の課題だと捉えています。

現状のメンバーの年齢構成から考えますと、東青会が継続されるとしても、後10年から15年ぐらいだ

ろうな、と思います。メンバーの年齢制限を行うと、今後メンバーが徐々に減っていくと考え、発足当初から年齢制限は設けていません。ただ、メンバーの多くが50歳を超えている（東青）会は青年会とは呼ばない、というのが一般的な社会の捉え方だと思いますので、現在、40歳前後のメンバーが多いという現実からしますと、後10年から15年だろうなと思うわけです。

ですから、新たにメンバーを入れなければならないのですが、電材卸市場の成長性がいまだ不透明で、後継者が育ちにくいという経営環境のなかでは、非常に難しい問題だと思います。

――東電材の“下部組織”であるため活動の制約は受けるでしょうが、電気工事市場の多様化にともない、さまざまな業種の人たちが電気工事市場に新規参入しています。仮に、電気工事市場に関心を寄せる異業種の卸会社に後継者がいたとすれば、そうした人たちを東青会のメンバーとして迎え入れることは可能ではないのでしょうか？

**新田** おもしろい視点ですね。たしかに、異業種の人たちですけれども、電気工事市場に携わるメンバーで、しかも次世代後継者ということになれば、相互に刺激し合える関係になるでしょうから、組合としても新たな付加価値を生み出せるので、会員数の増加につながるかもしれません。

もちろん、東電材に加入していることがメンバーとしての必要条件なので、そのあたりのハードルを越えていかなければなりません。そうしたことができたなら、おもしろいですし、わくわく感が生まれてくると思います。

(聞き手 井口彰久)