

ご教示願います！ SDGsの取り組み方

Vol.24

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に取り組むみたいが、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24回目の今回は、東京単組所属のテルヤ電機株式会社様を訪問し、江川和宏代表取締役社長、泉航ソリューション部次長、鈴木幸司総務人事部次長にお話を伺いました。



左から、鈴木幸司総務人事部次長、江川和宏代表取締役社長、泉航ソリューション部次長

皆様のおかげをもって迎えた 100年だからこそ、お返しをする番

子どもから「パパの会社ではどんなSDGsに取り組んでいるの?」と聞かれたら、答えられますか?

事務局 SDGsの取り組みを始められた経緯をご教示頂けますか?

江川社長 弊社は長年、ISOに取り組んでいまして、様々な企業が一斉にISOを取得した時期に、大手会社から「ISOを取得していないと取引しない」と言われ、取得に至りました。数年に一度、更新審査があり、社内周知の徹底や事務局を置いて資料制作に追われ、最初は大変勉強になりましたが、長年行っていると情性になっていく感じが否めず、毎年行ってきた事で社内での理解度も浸透しましたし、一定のISOの効果は出た事から発展的解消とし、

二〇二二年からSDGsとして新たに環境貢献に取り組み始めました。

ただ、初めは何に取り組んだらよいか分からず悩みましたが、ちょうど良いタイミングで泉から「養蜂をやりませんか?」と提案を受けました。

私も驚いたのですが、蜂がいなくなる、多くの野菜や果物が育たなくなり、世界の農作物の三分の一が失われる恐れがあり、近年、環境の変化からミツバチが減少し、世界的な問題になっているそうです。そのため、大都市のビルの屋上などに巣箱を置いて蜂蜜を採取する都市養蜂が注目されており、街にミツバチが行き交うことで生き物の繋がりができ、緑化にも貢献できる都市養蜂場が少しずつ増えていると伺いました。

一企業の取り組みとしては微力です

が、それがSDGsに繋がり、多少でも地域環境が良くなるならと、会社で初期投資をして、現在は屋上で養蜂を行っています。

事務局 ありがとうございます。これまで取材した各社様、皆、個性的な取り組みが多く、すでに20社を超えました。が、今回の養蜂のようにまだ聞いた事が無い取り組みが出てくると、SDGsの取り組みは各社のブランディングに繋がってくるように感じました。

では、その養蜂の取り組み内容について詳細をお伺いしたいです。電材卸業の会社様がどうやって養蜂にたどり着いたのか大変興味があります。

泉次長 元々は、私の子どもが学校でSDGsを学んだ事から、「パパの会社ではどんなSDGsに取り組んでいるの?」と言われた事がきっかけです。当時、すでに弊社ではSDGsに取り組み始めていましたが、息子の質問に対して、正直、どこの会社でもありがちな取り組みの回答しか出来ませんでした。

「SDGsに取り組んでいる」と発言していれば良いような風潮は今もありませんが、若い世代は企業として取り組んでいる内容を重要視しています。

弊社の名刺にSDGsのマークを入れておきながら、胸を張って発信出来る代表的な取り組みがなく、同時に地球規模で環境が壊れていく現状に対して私達で何か抗えないかとぼんやりと考えていた時に、銀座の都市養蜂を知り、弊社の社風にも合うイメージを持ちましたので、半年程かけて実際に出来るものなのか、取り組み方法等も調査しました。

私自身が所属しているソリューション部は新しい取り組みを考える部署でもありますので、社長と話をする機会があった時に、「養蜂をやってみませんか?」と相談したのが始まりです。

事務局 普通、こういうSDGsに取り組もうかと考えた時に、「養蜂」という言葉は簡単に出て来ないので、発想力が凄いです。

泉次長 テレビや書籍などで、思いついた取り組みはいくつかありましたが、インパクト、弊社に馴染む取り組みかどうか、やり始めた時の話題性などを鑑みて残ったのが養蜂でした。

ネットでさらに調べたところ、岐阜の養蜂家が目に留まり、コンタクトを取ってSDGsに活かせないか相談した所、快く対応頂きました。企業養蜂として相応しくなるためには何をコンセプトとして行うべきか、販売ではない取り組みを模索し、当初は儲けを考えず、お取引先様とのコンタクトに蜂蜜が使えたらという考えで始めました。

岐阜の養蜂場まで鈴木と同行して、三日間研修を行い、その後、江川社長にも訪問してもらい、現在もこの養蜂家様にサポートをお願いしています。

養蜂が面白いと感じた点は、「SDGs」削減というイメージがあります。

が、地球環境に対してプラスに働く取り組みだからです。積極的にこちらから動ける点が面白く、採れた蜂蜜をお客様に配布出来ればサービスとなり、楽しみにしてもらえようになれば、関係性がさらに良好になるのではないかと目論んでいます。

当初は独学で始めようと思いましたが、ミツバチを一箱購入して見よう見まねで始める事も考えましたが、今考えたら無謀な事だと分かりました。実際に取り組むとかなり大変で、初期準備も手間もかなり、活動を社内に浸透させるのも難しかったです。

本業ではない活動ではありますが、今の世界の環境状況はそう言っていられるレベルではないという危機感があります。昔のように、世界の資源は無尽蔵にある訳では無く、費用や手間をかけてでも環境に対して、何かしら取り組まないといけないのではないかとこの気概を感じています。

事務局 江川社長はどうしてこの取り組みを承認されたのですか?

江川社長 初めは電材卸会社が養蜂というのは違和感を覚えました。が、弊社は「やってみなはれ」という社風ですから、結果はさておき、やりたいならやれば良いし、会社として費用も含めて支援します。やってダメなら止めればよく、ブラッシュアップしてやり直す事もあります。「やってみなはれ」という言葉は、今は多くの経営者が仰っていますが、一番初めは松下幸之助だと思っています。私は松下電工でこの言葉の意味を学ばせて頂いたもので、これはやるべきだという気持ちになりました。

それはダメだと言えば、それで終わりでも進みませんが、やってみない事

には上手くいくかわいかわかりません。これが失敗したからと言って、経営が傾く訳ではありませんので承認しました。

事務局 懐の大きさに感服します。ちなみに養蜂に取り組まれて、近所からの苦情等はありませんか？

泉次長 屋上設備の確認をする業者様が訪問した際は、巣箱をいじらないようにしたり、分蜂（二つの巣に新しい女王バチが生まれたとき、古い女王バチが巣にいる働きバチを連れて集団で引越しをする事）をしないように、細心の注意を払っています。

一度、分蜂が起きた事があり、向かいの庭先に飛んで行ったのですが、分蜂した蜂というのは大人しく、人を刺す事はありませんので、大きな被害を及ぼす事ありませんでした。大きなトラブルに発展しないように取り組み、かつサポートも頂いていますが、責任問題に発展する危険性は低く、慣れてくると分蜂は春の訪れのニュースという感覚があります。

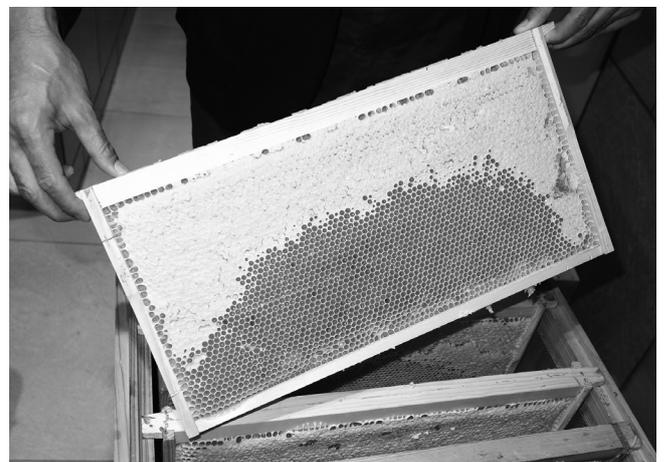
最近ではむしろ、近所のテナントの方々から「興味があるから見学させて



本社屋上の蜂巣箱。奥がハーブの植栽。撮影した数十m背後では高速道路が通っている。



左が2023年に採取した蜂蜜（九十九花蜜）。
右が2024年に採取した蜂蜜（創業100周年を記念した「百花蜜」）



2024年春に屋上から採取したばかりの蜂巣箱。

欲しい」というお声を頂く事が多いです。地域の方々からご理解を頂きながら取り組んでいます。

事務局 蜜蜂飼育の申請は大変ですか？

泉次長 東京都の蜜蜂飼育の申請は、毎年一月の二か月間のみと決まっております。産業労働局のHPから申請書をダウンロードして、巣箱何箱分程度を行うのかを提出します。他の養蜂場が近くにあると整理される可能性があります。弊社付近のエリアはその心配はありませんでした。東京都自体は、都市緑化を少しでも広めたい事から養蜂を推進していますので、申請は通りやすい方だと思います。

事務局 ちなみに費用はどのくらいかかっているのですか？

泉次長 初期投資で約400万円程度かかりました。巣箱は消耗品になりますし、サポート頂く会社様に対しての費用を合わせて、年間で100万円程度です。役員会で企画書を提出した時はドキドキして、予算の所で手が震えました。

ただ、養蜂の取り組みは共同作業で

すから、社員同士の交流が生まれ、組織や職位を超えたコミュニケーションが取れるというプラスの効果もあります。

弊社は今年、創業100周年を迎え、「百花蜜」と命名した蜂蜜を瓶詰めして、沢山の方々に配布しました。四季ごとに咲く様々な花からミツバチが時間をかけて集めた蜂蜜を「百花蜂蜜」と言います。味にこだわるのであれば、一つの花から採取した蜂蜜の方が美味しいのですが、様々な個性をもった社員が集って事業活動を行っているという所に弊社の魅力がありますので、そのイメージと掛け合わせて作りしました。

弊社で採れた蜂蜜は現在は、食品衛生法上、まだ販売は出来ず、今後どうするか検討中ですが、販売までのハードルはそこまで高くないようです。

江川社長 商売で行っている訳ではありませんので、投資した費用を回収しようとか儲けようという考えは今の所は全くないです。

SDGsの取り組みですから、地域の環境が良くなったり、緑が増えたり、蜂が増えればそれで良いと思っています。

鈴木次長 1回目に取り出した蜂蜜は、社員全員に配布しました。それ以降は、お取引のあるメーカー様や販売先のお客様に配布したり、来社されたお客様に御土産で渡したりして、テルヤ電機の広報活動のツールとして、無料配布しています。

泉次長 また、ミツバチはハープが近くにあると病気になるにいくとのことから、ハープも植栽しています。植栽しても見た目を良くしたい訳ではなく、ミツバチ育成のための植栽ですので、散水装置を入れた費用もかかっています。

企業養蜂に取り組んでいる会社様は実は多く、大手の某建設会社様は大掛かりに取り組んでいるのですが、養蜂きっかけでその会社様と繋がる事も出来ました。

いきなり始めるのは難しいかもしれませんが、それなりのステップを踏んでいけば、出来ない事はないと思います。

スタート時の協力者は少なかったのですが、鈴木と2人で細々と始めてから、徐々に社内で認知され始めると、遠くの営業所から「興味があるので参加したい」という社員が現れました。その社

員にも岐阜まで研修に行ってもらいました。

私達同士で教え合うと雰囲気委ねてしまう部分も出てきたり、トラブルが出来る限り起きて欲しくありませんので、しっかりと養蜂場でミツバチを飼育するテクニクを学んでからでないといけないようにしている点はとてもこだわっています。

事務局 今後はどのように取り組んでいく予定ですか？

泉次長 トラブルをいかに避けるか。こはテクニクですので、引き続き、注意していきます。

また、想定よりも採取出来ていますので、それをどうするか。今年採取した量はすでに40〜60kg程あり、賞味期限もないのですが、実は、採取出来た蜂蜜をどうするかを考えずにスタートしており、そこが検討課題です。

ゴミにならない広告宣伝の発想

事務局 続いて、私は初めて知ったのですが、プライスゼロ・プロジェクトの活動について、サッカーボールに広告を入



プライスゼロ・プロジェクトで制作したサッカーボール。広告名を入れて、Jリーグの試合を観に来た子ども達へ、毎年1000球贈呈している。

れるという内容のようですが、どういった経緯で取り組まれたのか、詳細をお伺いしたいです。

江川社長 プライスゼロ・プロジェクトは、知り合いの広告クリエイターが主催している活動です。最近の広告はWEB上が多くなりましたが、今でも紙媒体の広告は多いです。

そのクリエイターの方は、サッカーに特化しているのですが、プロスポーツを観戦すると、企業の広告が入ったチラシ

をビニール袋でもらう事があります。読まない人もいますが、読んだとしても後は廃棄する方がほとんどだと思います。それをそのクリエイターは、「広告

はゴミになる」という視点でとらえ、自然環境として良くないので、ゴミを無くそうという観点から、サッカーボールをも

らったら捨てないだろうという発想で、サッカーボールに企業名を入れ、広告媒体として、小学生以下の子ども達に贈呈している取り組みで、私達も賛同

しています。一試合で1000球を無料贈呈しています。毎回行列が出来、このサッカーボールをもらった子ども達も、元気に健康に育って欲しいし、いじめがない世界を作って欲しいし、あわよくば、その中からJリーガーや世界で活躍する選手が誕生したら嬉しいなというコンセプトで年に一度行っています。

私自身が静岡で働かせて頂いた経緯から、清水エスパルスのサポーターを二十年以上

行っています。今年も八月に静岡県のAIスタジアム日本平で1000球贈呈を予定しています。

事務局 十年以上続けるのは想像に絶します。
江川社長 続ける事に意味がありますから、企画がある限り続けて、子ども達の喜ぶ笑顔が溢れればと思っています。

鈴永次長 蜂蜜にしてもですが、お客様には大変喜んで頂き、深い関係性が築けていると感じています。

泉次長 蜂蜜は女性に好まれる傾向があり、サッカーボールは子どもが興味を持つてくれますので、お得意先様の社長様にお酒等を贈呈する事もありますが、パートナー様やお子様に対して、このようなプレゼントをすると、社長様にはまた別の角度で喜んで頂けます。

「やってみなはれ」の精神だから、無責任な提案は出来ない

事務局 社員のモチベーションが上がる取り組みもあると伺いました。

江川社長 弊社は、全社員に秘書検定

を受験させ、合格者100%を目指しています。秘書検定は、本来、社長秘書が取る資格ですが、中身は一般的な社会人としての常識マナーを学ぶテストですので、全社員がこの資格を持っていると会社全体のサービスレベルが必ず上がると思っています。サービスレベルを上げる事が出来れば、お客様に波及して、テルヤ電機の評判が上がり、売上にも直結してくるのではないかと考えています。

勿論、弊社は電気工事にも関わっているので、電気工事士の資格については、営業社員はほぼ全員が取得しています。二種だけでなく、一種資格を持つ者もいますし、施工管理士の資格を取得している者もおります。

泉次長 会社が費用を賄ってくれて、合格すると報奨金も出ますので、挑戦したくなる環境です。

江川社長 資格を取得する事は会社としても応援していて、取得したら手当が付くので、皆で取りましようという雰囲気を作っています。

鈴永次長 ちなみに、資格取得とは別の話ですが、毎年、社長賞という年間

MVPのような賞があるのですが、養蜂チームは今年社長賞を表彰しました。
事務局 流石です。おめでとうございます。

ここまでお話を伺いまして、取り組みや考え方が個性的に映るのですが、社員様方からの提案に対して、江川社長なりの承認・否認の基準はあるのですか？

江川社長 基本的に否認する事はありません。弊社の社風が「やってみなはれ」ですので、さすがに失敗して会社の業績が傾くような事は承認しませんが、そうでなければ、基本的には全部「やってみなはれ」です。

泉次長 こういう社風ですので、社員は逆に無責任な提案が出来ません。何でも取り組んで良いからこそ、思いつきの提案は自分がただ恥をかって終わるだけです。そういう意味ではバランスが取れていて、企画を出す側は緊張感があります。養蜂の時は、何度もブラッシュアップをかけました。

江川社長 こういう様々な活動が出来るのは、会社にゆとりがあるからです。勿論、業績もですが、創業100年の

歴史は重く、皆様のおかげをもって迎える事が出来たので、少しずつ様々な所に恩を返さないといけない順番が来ていると感じています。

私が新人の頃は、景気の良い時でした、先輩方に毎日のように食事をご馳走になって沢山の事を学ばせて頂きました。「今度は私達が」という立場に來ていると感じています。これまではもうばかりでしたが、ゆとりが出来てきた事もあり、こういう活動をする事は当たり前前の事だと思っています。

テルヤ電機様から伺ったSDGsに取り組むポイント

- 1、他社が取り組んでいないような個性的なSDGsの取り組みは、会社のブランディングに繋がる。
- 2、無責任な提案は自分が恥をかくだけ。いかに当事者意識でブラッシュアップをかけていくかが大事。



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)

テルヤ電機様のSDGsの取り組みは、
https://www.teruyadenki.co.jp/company/social_contribution/
 からご確認下さい。