

# 知恵キラリ

キラッとひかる  
企業の知恵をご紹介



代表取締役の竹田裕美子さん

## 電子部品から伝統産業まで 資材の供給でものづくりを支える



### 株式会社タケダ

(代表者) 竹田 裕美子  
(住 所) 京都市東山区本町新5丁目147  
(TEL) 075-541-8121  
<http://www.takeda1893.co.jp/>

(事業内容) 石油化学製品、伝統産業材料、衛生管理用品等販売

豊富な品揃えと  
仕入れネットワークで  
お客様の製造ラインを守る

電子部品に使われる樹脂や溶剤、塗料、接着剤、また伝統産業の職人が使用する染料、にかわ 膠や松ヤニ、もくろう 木蠟など、7、000品目超の豊富な資材を扱う。

仕入先数は、全国で約740件。半世紀以上取引が続いている企業もある。例えば、研磨剤として使われるほうすみ 朴炭や塩基性染料など今では入手困難になりつつある伝統資材でも、「タケダさんなら……と一定量を融通してくれたり、震災など様々な社会状況の変化で商品流通がストップしたときでも別の仕入先を紹介してくれたりと、創業以来127年の間で築き上げてきた仕入れ先との良好な信頼関係が大きな強みとなっている。

「お客様のラインを止めないのが当社の使命」。ご要望の品がなければ代替品を提案する、あるいは段ボールといった過去取扱経験のない品でも、異業種ネットワークを生かして調達し、発注者のニーズにワンストップで応える姿勢が顧客より絶大な支持を得ている。

## OA化や環境の取り組みを 目に見える付加価値 として提供

1990年代初めに他社に先駆けて、顧客管理や在庫管理など事務処理のOA化に取り組んだ。顧客の注文商品、日時、数量だけでなく、調色(色合わせ)やロットナンバー、納品方法など、発注者の要望内容を細かく蓄積。また同社は、取引先の新任者が発注商品で悩む場合に、過去の受注経緯などの知識と経験を持つ人材を活かして問題を解決する。例えば、「約5年前に頼んだ黒色の塗料を…」といった大まかな注文に対しても、過去の購入履歴や取引実績などから情報を引き出し、顧客が今必要とする商品を適切なタイミングで提供することで、顧客の倉庫としての役割を果たしている。

他方、危険物や劇物など処分に困る顧客も少なくない。これに対し、同社は2005年にKESステップ2を取得し環境問題に対する教育を続けている。他、危険物取扱者資格を持つ人材を活かし、リサイクル事業者などと連携して廃棄まで細かく説明することで安心して同社商品を取り扱っていただける工夫をしている。「環境の取り組みを価値に変えていく」と竹田社長。安全性が



松ヤニや耐水ペーパー等多岐にわたる商品



営業や配送の最中、社内では問合せ・受注対応



伝統工芸用途にも使われる各種染料・研磨剤等

高い抗菌塗料を独自の視点で掘り起こし、顧客に提案するなど新たなビジネスにつなげている。

## プロデュース力を生かし 異業種コラボで新たな 商品開発

顧客ニーズに応じた商品を仕入れて供給するという材料屋としてのプロデュース力を生かして、伝統産業に関

わるお客様をコラボさせて、現代のライフスタイルに合った商品開発にも取り組んでいる。京仏具の技術を使ったアクセサリーやインテリアなど、伝統とモダンを掛け合わせたアイテム提案で、新規市場の掘り起こしと顧客創造を狙う。同社の企業理念は「幸せの化学反応を起こしましょう」。顧客に寄り添い、あらゆる分野のものづくりを支える。そこにはそんな暖簾の自負がある。

解説!!

## 知恵のポイント

### Point.1 仕入れ先との関係構築

普段から決まった商品を決まった量で仕入れるなど、メーカーや問屋等と良好な関係を構築。信頼できるネットワークを多く持つことで、入手困難な商品でも顧客の要望に合わせて提供が可能に。

### Point.2 面倒なことを肩代わり

顧客の発注履歴や在庫状況などを一元管理することで、リピーターの要望に素早く応える。ラインを止めない納期の調整力で、お客様の倉庫代わりとしての利便性と存在価値を高めている。

### Point.3 「やってみる」の精神

事務処理のOA化への取り組み、異業種とのコラボによる新商品開発など、「いいと思えば挑戦してみる」をバックアップする社風。素早い決裁で、社員のアイデアや提案をすぐに実行に移す。

応援  
します!

経営革新・知恵の経営に取り組む企業のご相談にお応えします。  
【相談無料】TEL.075-341-9781  
中小企業支援部 知恵産業推進課