

Miyaji

宮地電機株式会社 70年社史

宮地電機株式会社 70年社史

70

Miyaji

とも

点す。

宮地電機が取り扱う商品の中で
最もウエイトが高いのは照明器具。

—しかし、その照明器具も
電気が通っていない場所では点すことができません—

宮地電機は建物内の照明器具や空調設備機器をはじめ、
土中や壁の中など、見えない部分の配線資材に至るまで、
電気が通る道づくりのための電設資材を販売しています。

そして、枯渇性エネルギーから再生可能エネルギーへ移行してゆく今、
時代に合わせた対応力で暮らしにあかりを点し続けます。



つく 創る。

四国に良い照明文化を広めることが宮地電機の使命。
ライティングデザインで新しい照明文化を創ります。

そして照明に限らず、
商品を販売するだけでは伝わらない思いを
お客様に伝える方法が、デザインです。

インテリアデザインや住環境におけるユニバーサルデザイン、
空間演出デザインや、時にはプロダクトデザインに至るまで。

宮地電機はご要望に応じた最適なデザインで心地よい空間を創ります。

住宅照明設計の10箇条

- 1.人の目が明るさを相対値で感じ取る特性を設計に活かす。(満月0.2lxでも新聞が読める)
- 2.包む光、照らす光、刺激する光を併用する。
- 3.一番明るくしたい場所はどこかを見つける。
- 4.埋め込みより直付け、直付けよりブラケット、ブラケットよりスタンドを使用する。
- 5.ブラケット+スイッチ+コンセントの3点縦列を採用する。
- 6.デイマーの有益性をフルに活かす。
- 7.常夜灯、残置灯を設ける。
- 8.光の色温度2,800~6,000Kを適切に採用する。
- 9.ランプ選びには輝度も重要な要因。
- 10.10年後も愛される設計かどうか、自己点検する。

1993年 宮地彌典

いろど

彩る。

人生を彩る豊かなサービスをご提供します。

ウエディングのプランニングやプロデュース、
パーティーやご宴会など。
そしてイタリアンレストランでは旬の食材にこだわり
心からご満足いただける美味しさを…

宮地電機が運営するラ・ヴィータでは
人のご縁を結び、楽しく集うひとときをお手伝いすることで
お客様の人生を華やかに彩ります。



地に足をつけた年輪経営を

代表取締役社長 宮地貴嗣

70年の礎

電気工事に始まり電気工事材料の販売へ。誰にも負けない高みを目指す強い思いと、日々の営み、1本の電話、一人ひとりのお客様を大切にしてきたことが今の宮地電機をつくってきました。

創業者は、農家であり庄屋でした。戦後の混乱の中で何が人の役に立つかを考えたとき、それが電気でした。その思いを成し遂げる強い意志があり、人への思いやりが深い人でした。創業者の思いを、社員一人ひとりがしっかりと引き継いできたことが今日の礎です。

今のような300人の社員のみならずとも事業を展開する会社に成長できた一番の要因は、「人」です。たくさん良い社員たちが会社を支え、それぞれの場面で力を発揮してくれたことにあります。電気工事業から始まり、県外に出店した時も大阪に出店した時も、たくさんのご苦勞があったことでしょう。持てる能力を最大限に発揮していただいた先人たちの功績が大きいと思います。

電材流通において、先輩のみなさんはいかに良い商品を見つけるか、受注や配送などいかにお客様に喜んでいただけるサービスを充実させるかなど、妥協せずに突き詰めてきました。創業時からずっと、「前より良くしよう」という気持ちを積み重ねてきたことが今の成長につながっています。創業者の先見性と運の強さも奏功したのではないかと思います。

良い会社

マスコミでもてはやされる会社は、急激に売上を伸ばす、店舗を増やす、上場するなど、急な拡大や成長をした会社が多いですが、それは決して「急成長する会社＝良い会社」ではないと、私は思います。

成長している時は、もてはやされ、気分も良いですが、成長は必ずどこかで止まり、停滞したり、縮小することもあります。晴れもあれば雨もある、勝ちもあれば負けもある。これが自然の摂理です。宮地電機は、大きな成長を目指すより、しっかりと根を張った足腰の強い会社でありたいと私は思っています。

業績や社員の力は一朝一夕には伸びません。時間をかけて少しずつ、確実に成長する「年輪経営」が大事です。

企業文化の視点で見れば、小さいことにも真摯に取り組む会社が「良い会社」だと思います。宮地彌典会長の時代には、文章の「」、「」の使い方、ホッチキスの留め方、書類を綴じる穴の空け方まで決め、社員みんなが遵守していました。そこには「細かいことがきちんとできてこそ会社全体が整う」という考え方があります。

「型」があり、「型」を習得した上で、そこから「自由」が生まれます。初めから「自由」なところに「自由」は生まれません。ものごとを丁寧にきちんとする原則を忘れ

ず、守り、お互いに注意し、その上でもっと良い方法がないか生み出す創造性を大切にしましょう。

社長から見た社員

宮地電機の社員は、一人ひとりがとても優秀で、それぞれの分野で新しいことに果敢にチャレンジして成果を出しています。とても素晴らしいと思います。その一方、社員同士のつながりが希薄になっているのでは、と感じることもあります。

かつて支店や事業部を越えたさまざまなプロジェクトを推進してきましたが、今は少なくなってきています。垣根を越えた連携はどんどん進めて欲しいです。社内のコミュニケーションが深まり、力強い集団となるきっかけになります。

70周年感謝祭は会社の一体感を発揮できて、とても良かったと思います。目配り、気配りが良くできていて、改めて宮地電機の社員は素晴らしいと思いました。

私が尊敬する経営者の一人に、ネットヨタ南国の横田英毅さんがいます。一つひとつを「なぜ？」と突き詰めて話をしてくださる方です。横田さんのすごいところは、社員に対して指示・命令を出さないこと。例えば、壁にかかった額が曲がっているのに気付くと、「自分で直す」「誰かに指示して直させる」という方法がありますが、横田さ





んは、「誰かが気付き、自ら行動するのを待つ」とおっしゃられます。「気付く力・感じる力を育てる」ことが重要だと。また、社員からこうしたいという意見があれば、どう考えても間違っている、失敗すると思うときでも必ずやらせるとおっしゃっています。今後も一人ひとりが能動的に動き、失敗を恐れず挑戦してほしいと思います。

今後の事業展開

今後さまざまな社会の変化があり、技術革新があり、出会いもある。「こうあるべきだ」と決めてしまわず、その時その時のチャンスを見極めて動くことが大事だと思っています。

その上で、戦略を立てるとすれば、人がやらない仕事をしてゆくこと。例えば、農事用ヒートポンプ事業は、他社がやらないから当社が抜きん出ることができました。同様に、目立たない仕事だけでも必要な仕事、そこにスポットをあてるべきだと思います。

創業時より、宮地電機が家電を扱ってこなかったのは、それが花形産業だったから。商品が一般の人にもわかりやすく、液晶テレビ、プラズマテレビなど、新しいものや技術に人がたやすく動き、販売競争も激化します。しかし、当社が扱っているのは世の中の人知らない商品で、そこには競争が少ない。そこで勝ってゆくことが大事です。

これからは太陽光発電のメンテナンス、その先にはパネルの廃棄をどうするかの問題があります。今はどの事

業者も設置することに躍起で、その先のことまで考えていない状況です。恐らく、これが当社の事業になってゆくでしょう。

省エネ・蓄エネ・創エネにおいて、どの部分がビジネスになるかというのはこれからです。エネルギーマネジメントへの取り組みがスタートしていますが、実際に使われているのは工場関係で、制御を導入し、機器を変えて電気代を抑えようとしています。一方、ホテルや店舗は、お客様に不便をかけてまでやろうとはしていませんし、住宅になるとさらに非現実的な話です。メーカーの理論的なものが次々出てきますが、我々はスピーカーとして、その中から取捨選択をしてゆくべきです。

また、水銀に関する水俣条約が採択され、2020年から水銀を使った製品の製造や輸出が厳しくなります。照明器具や水銀ランプなど、当社の取扱商品にも影響がおよぶと考えられます。

このようなチャンスに対して、「布石を打っておく」ことが重要です。布石とは囲碁の言葉で、要所に石を置いて新たな展開に備えておくこと。チャンスが来てから準備しても間に合いません。将来を見据えた研究を進めてゆくことが次の事業につながります。

当社はマンパワーで売ってきましたが、今後はインターネットを含め、販売手法を拡充することでもチャンスが広がると見えています。

時代に応じて何がチャンスになるか

しっかりとアンテナを張り、機を見てチャンスを探んでゆかなくてはなりません。

社員のみなさんへ

よく気付いて、よく考えて、自分で動く社員であれ。

挨拶やハウレンソウの徹底など、良い習慣を身に付けた人であってほしいと思います。社会も会社も「難しいことを言わない」という風潮になってきつつありますが、特に挨拶はいつの時代も基本中の基本です。お客様、メーカー様、配送の方、コピー機等のメンテナンスの方など、会社には色々な方が来られます。相手によって態度を変えることがないようにしてください。

お客様には買っていただいてありがとうございます。メーカー様には売っていただいてありがとうございます。その他の業者様を含め、皆様のおかげで日々の仕事ができていることを忘れないでください。

今後は、四国内・国内にこだわらず、身の丈にあった挑戦をしながら変化してゆきます。

やみくもに規模を大きくするのではなく、堅実に、確実に歩み続けられる会社であるべきだと思っています。100周年を迎えた時にも、地域のために役に立つ会社、社員のみなさんとご家族のみなさんが幸せな会社であることを一緒に目指しましょう。



創業者の若き日

1

1913年～
1945年



結婚して間もない頃の恒治と静

創業者の生い立ち

創業者・宮地恒治は、高知県土佐郡鴨田村(現・高知市神田)の地主農家に、父・久寿亀、母・秀の長男として1913(大正2)年9月7日に誕生しました。昭和初期の日本経済は世界恐慌のあおりを受け、不況のどん底にありました。1934(昭和9)年4月8日、恒治20歳の時に吾川郡伊野町の植田静と結婚し、翌年3月20日に長女・弘子が、1939(昭和14)年11月28日には次女・雅子が誕生し、経済的な苦しみの中で明るい希望となりました。

恒治は家業の農業に従事するかたわら、鴨田村青年団長や土佐郡連合青年団長などを務め、全国青年弁論大会に高知県代表として出場したこともありま。やがて1941(昭和16)年12月8日に太平洋戦争が勃発、人々は苦しい時代に突入しました。戦争が激化して食糧不足が深刻となり、恒治は地区の実行組合長として食糧増産運動に尽力しました。



(左)幼少の彌典
(下)当時の家族写真



彌典が誕生

1943(昭和18)年の戦争のさなか、3番目の子どもとして長男・彌典が誕生しました。結婚9年目にしてようやく男児を授かった喜びを、母親である静は当時の日記に「昭和18年1月22日午後1時22分出産、女だと思っていたのに男の子だったので、とてもうれしかった。もちろん、恒治の喜びはこの上もなかった。自分もこれでやっと一人前だと、肩身が広く感じる」と記しています。

戦時中、恒治は警防団長をはじめ、銃後奉公会長、鴨部診療所長などを務め、「銃後の守り」に奔走していました。ますます厳しさを増してきた状況下で、警防団の任務に忙しかった恒治は、妻・静と

ともに神田の自宅に残り、年寄りと幼い子どもたちは香美郡の大板へ疎開することになりました。当時は敵前上陸の噂もあり、悲壮な決意のもとに親子は別れて暮らすことになりました。

失意から踏み出す一歩

1945(昭和20)年7月4日未明、高知市は未曾有の大空襲に見舞われ、神田の家にも焼夷弾が落ちました。当時警防団長であった恒治は、焼け野原と化した町々の焼死体を鏡川河畔へ運び、後に「まさにこの世の地獄だった」と語っています。その1ヵ月余後に終戦を迎え、辛い時代はようやく終わりましたが、お国のために全力



(上)高知市神田の創業者生家道に立っているのは彌典
(右)戦時中、銃後の守りに奔走した恒治
※前列右から2番目



で尽くしてきた恒治にとって、敗戦は大変なショックだったに違いありません。

来るべき日本の将来を予測して「もはや農業の時代ではない」と確信した恒治は、なんらかの事業への転換を図るべく、NECに勤務していた弟の宮地寿男氏と協議し、終戦1ヵ月後の1945年9月、高知市本町3丁目に電気工事の請負を行う宮地電機工務店を開設。早くも事業への転換の第一歩を踏み出したのです。焼け野原の中、復興に向けての電気工事の依頼は多く、創業1年で高知県一番の施工高を誇りました。

History

1945

宮地電機工務店を開設





宮地電機株式会社に改組

1946



(上)現在の四電工の前身、土佐電気工事株式会社
の幹部と創業者※写真中央
(下)宮地電機の社長に就任した宮地寿男氏

3
1950年～
1960年代前半

工・販の時代

戦後復興を担う電気工事

復興が進む1951(昭和26)年、事業拡大のため大阪市に仕入れ拠点となる大阪出張所を開設し、仕入れ価格の低減、納期の迅速化が図られました。

1953(昭和28)年に高知市本町の本社社屋を新築するも、翌年に隣家からの出火により全焼。社員の迅速な行動により、売掛伝票は1枚も焼失することなく持ち出すことができ、請求・回収の業務を滞りなく行うことができました。3日後には仮店舗で営業を始め、2ヵ月後には新社屋の建築が始まりました。

当時は電気工事業を主体としており、県外の工事にも進出しました。当社工事部の仕事はクオリティの高さに定評があり、NHK高知放送会館、同徳島放送会館、丸亀市民会館など四国4県において、多くの施設を施主様より直接契約で受注しました。四電工様・きんでん様などがライバルであり、激しい火花を散らしていました。

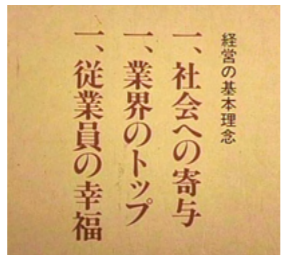
宮地電機の礎となる出会い

創業者と松下幸之助氏との出会いもこの頃で、松下電工株式会社(現パナソニック(株))との取引が次第に深まってゆきました。また、創業者は高知県出身の三菱財閥の創始者・岩崎彌太郎氏を尊敬し続け、上京すると必ず墓前に土佐の花を献げました。故人になられた三菱電機の進藤貞和社長(高知県出身)にも大変なお引き立てをいただき、幅広い三菱電機の製品は四国の市場で重要な位置づけになってゆきました。

1966(昭和41)年には、大学を卒業したばかりの彌典を伴ってアメリカに出張し、全米に104の営業拠点を持つグレーバー社の多店舗経営を視察しました。その事業展開にヒントを得て、帰国後さっそく四国4県への多店舗政策を開始。大阪市、松山市、徳島市、高松市に続き、中村市、新居浜市、大洲市、丸亀市、宇和島市と相次いで営業拠点を開設しました。



宮地電機 旧ロゴマーク



当時の企業理念

創業期

2
1946年～
1949年

電材販売の事業を拡大

1946(昭和21)年11月、法人に改組して宮地電機株式会社とし、宮地恒治社長以下18人でスタートしました。電気工事材料の入手困難な時期、同業の電気工事業者から材料を分けてほしいと言われるようになり、電気工事材料の販売へと事業を拡大。その企業理念は、「社会への寄与、業界のトップ、従業員の幸福」と打ちたてられました。

同年12月、四国電力の要請を受けた恒治は、土佐電気工事株式会社を設立して社長に就任、県下の送配電線路の建設を進めました。恒治が土佐電気工事の社長を務める間は、弟の寿男氏が宮地電機の社長に就任しました。後に土佐

電気工事株式会社は四国他3県の電気工事会社と合併し、現在の株式会社四電工となりました。

食料確保のための捕鯨

戦争が終わり、やっと平和が戻ってきたものの、戦後の食糧不足は深刻でした。特に動物性たんぱく質の不足は著しく、何とかしなければと考えた恒治は、小型捕鯨船の許可を受けて「弥生丸」と名付けたキャッチャー・ボートを造り、室戸岬町椎名を母港として捕鯨をはじめました。太平洋でゴンドウ鯨の群を追い、銛(もり)を放ち捕獲する雄姿は、当時の高知新聞正月特集号のトップを飾りました。



1946

キャッチャー・ボートで捕鯨をはじめ



(上)1953年に完成した本社社屋



(右)火事により全焼したが2ヵ月後、新社屋の建築を開始



新社屋が完成 1954



大学を卒業したばかりの彌典とアメリカグレーバー社を視察



松下幸之助氏と創業者



三菱電機の進藤社長と創業者

躍進の時代

4

1960年代後半～
1970年代

彌典入社



1967

本店に照明コーナーを新設



宮地照明 新年の初荷



1977

高知市南御座に社屋建設



オリジナルカタログ「Good Light 280」

照明のエキスパート集団へ

大学で照明を学んだ彌典の入社を機に、宮地電機は照明事業へ本格的に乗り出しました。彌典は1967(昭和42)年に照明事業部を開設して高知市本町の本店内に照明コーナーを作り、1970(昭和45)年には株式会社宮地照明を設立し、社長に就任しました。社員とともにヨーロッパの照明業界の視察を重ね、照明のエキスパート集団として伸びてゆきました。その後、宮地照明松山支店[1971(昭和46)年]、高松支店[1976(昭和51)年]もオープンし、照明器具の販売から「あかりの提案」へと仕事の幅を広げてゆきました。

電材販売の拡大、工事部門の廃止

高松市に仕入先の営業拠点整備が進んだことを受け、当社も営業本部、商品部を高松市に配置した結果、大阪での仕入業務は僅少となり、1978(昭和53)年に大阪支店を閉鎖しました。

1977(昭和52)年創業者は、将来交通アクセスの良好な場所と予見して高知市南御座に1,842坪の用地を購入し、本社部門、高知支店の社屋を建設しました。広大な面積を活用した商品管理が可能となり、生産性の向上に大きく貢献しました。

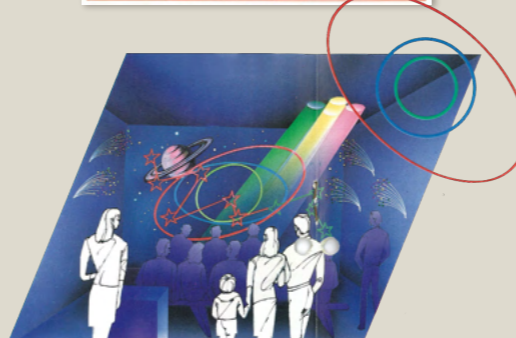
一方、電材販売が伸長するにつれ、販売先である電気工事業者と電気工事の受注競争が問題となりました。1979(昭和54)年に約3億3,000万円で単独受注し竣工させた高知県民文化ホールを最後に、優秀な施工技術を誇り創業の礎であった工事部門を廃部しました。

当時のテレビCM撮影の1コマ



COMMON発刊

1984



高知黒潮博覧会「Miyajiレーザー館」

第2次創業の時代

5

1980年代前半

情報化、効率化で社内を統率

さらなる売上拡大を目指して今治市、川之江市にも営業拠点を置き、四国を網羅できる体制を整えました。社員が200人を超える企業に成長し、制度やシステムの整備が急務となりました。

1983(昭和58)年、創業者が70歳の誕生日を迎え、「自分が元気なうちに事業継承をしたい」という考えから社長職を退いて会長となり、40歳の彌典が社長に就任しました。急成長を続ける会社の中で、社員が情報を共有し同じ方向に進むために、彌典は社内報「COMMON」の発刊を手がけました。

1984(昭和59)年、社内業務効率化を目指す「Miyaji VAN 3ヵ年計画」が発表され、全事業所をつなぐコンピュータシステムが導入されました。それまで手書きで発行していた売上・納品伝票や請求書の作成、受注・発注業務などがシステム化され、得意先に関する情報も一元化して集約できるようになり、作業効率が飛躍的に向上しました。

同年、「'84高知黒潮博覧会」が開催され、宮地照明が「Miyajiレーザー館」を出展。高い技術力と新たな照明の可能性を示しました。

お客様に役立つMiyajiへ

「どうせ買うなら宮地電機から」と思っ

ていただけるよう、サンサンキャンペーンやベスト10コンテスト、図面お預かりキャンペーンなどさまざまな販売企画を行い、お客様に楽しんでいただける要素を増やしました。創業40周年を迎えた1985(昭和60)年には、「つくば科学万博と東京ディズニーランドの旅」を企画し、300人のお客様をご案内しました。

お客様の手元にあふれるカタログの情報を集約した「グッドライト280」や「NETWORK」を発刊するほか、残長表示のついた引込ケーブルをオリジナルで商品化し、お客様にとって「役立つMiyaji」となる姿勢を明確にしてゆきました。

さらに、当社の社員とお客様と一緒に最新商品・技術について学ぶ「ミヤジ・エンジニアリングツアー」「エンジニアリング・スクール」を開催し、時流を掴み一步先ゆくエンジニアの育成にも力を注ぎました。

伸びゆく人を育てる教育

社員教育にも力を入れ、アメリカやヨーロッパなどへの海外視察やプレゼンテーション力を磨く中堅社員のための研修などを行い、1985年には全社員が集う「ジョイフル・ミヤジ85」を開催。宮地電機グループの結束を固め、お互いに切磋琢磨しあって伸びゆく機会となりました。その後も全社員が集う研修は、「パワフルMiyaji」「京都会議」と名前を変えながら1991(平成3)年まで続けました。



宮地彌典が社長に就任

1983



ジョイフル・ミヤジ85



海外研修



MIYAJIベスト10会



京都会議

変革の時代

6

1980年代後半～
1990年代

「5カ年経営計画」発表会

勝つための「5カ年経営計画」

1980年代後半は、宮地電機変革の大きな流れがやってきました。

1988(昭和63)年4月に、宮地照明の20周年を記念して、高知支店ショールームの大規模なリニューアルを行い、ひかりを体験するショップとして生まれ変わりました。高知市神田にはこれからのIT時代に対応するためのオートメ開発課インテリジェントオフィスが誕生しました。

1989(平成元)年には彌典を中心とする幹部らで練り上げた「5カ年経営計画」が発表され、社員群制度、4週7休制、誕生日休暇制度など、社員の成長と幸福のためにさまざまな新しい人事制度が導入されました。社員のサークル活動への

援助や、ビデオライブラリーの設置、通信教育制度のスタートもこの頃です。新入社員職能別研修など、人材育成の面でも充実を図りました。

「ラ・ヴィータ」誕生、新事業への参入

時代がめまぐるしく変化し、会社の発展のために新たな事業の展開が求められる中、宮地照明高知支店の建物老朽化に伴い、新しい商業ビルの建設準備がスタートしました。社内外のメンバーで構成する本町ビル建設委員会が中心となって検討を重ね、当時大学4年生だった貴嗣(取締役)も参画しました。その後、大手デベロッパーに就職していた貴嗣が帰高し、1993(平成5)年3月に生活文化事業部の副事業部長として入社しました。



本町ビル建設委員会

1993

「ラ・ヴィータ (LaVita)」オープン



構想から3年、1993年5月にレストラン、グッズショップ、アートギャラリー、インテリアショップ、パンケットホールを備えた複合商業施設「ラ・ヴィータ (LaVita)」がオープンし、華やかで夢のあるラ・ヴィータは、高知の街に希望を与えました。

ラ・ヴィータ開店の前年に、創業者の恒治が79歳で永眠しました。完成を目前に、さぞ無念な気持ちで一杯だったと思われます。社葬では多くのメーカー様やお客様にご会葬いただきました。

流通業から創造業へ

1993年10月に発表された「第5次5カ年経営計画」では、「流通業から創造業へ」という大きな指針が示され、新聞等でも新事業への挑戦や福利厚生面の充実など、先進的かつアグレッシブな取り組みが注目を集めました。

電材事業ではMiyajiファンを増やす取り組みが活発化するとともに、1991(平成3)年に、高知市南御座に空調・音響・HA・電話・TV共聴設備に特化した技術センターを開設し、時代の技術革新と技術者不足に応えました。

また、「良品を安く即納で」をコンセプトに、照明器具「ももlight」、換気扇「ももファン」が開発され、製造・輸送コストを削減し、商品在庫を効率よく共有するた

めにみやじ便の運行も開始しました。高松・松山にはロープライスの「ミヤジ・ライトショップ」をオープンし、一般ユーザーに照明専門店として身近に感じていただける存在となりました。

次の50年へ向けて

1995(平成7)年から電材事業部の営業体制は大きく変わり、県別に営業部長を置く地域別営業部体制へと移行しました。当時、四国のマーケットシェアは約25%で、マーチャングライディンググループ、開発営業グループ、地域担当グループが連携し、さらなるシェア拡大を目指しました。1997(平成9)年、宮地電機は創業50周年を迎え、社章を一新。記念行事「HEAT UP MIYAJI 97」を開催し、社員の結束を深めるとともに、「最強の商人になろう」という目標を掲げて次の時代への一歩を踏み出しました。社員一人ひとりのやる気が個人の所得増につながる成果主義人事制度が導入され、社内間でのより円滑なコミュニケーションと密なる情報共有、ペーパーレス化を目的として、情報ネットワーク「M-Net」がスタート。その後、「M-Link」へと進化し、今日も会社の重要なコミュニケーションツールとして活用されています。



HEAT UP MIYAJI 97



創造の時代

7
2000年代



「Multi Cube」発売会

オリジナルのあかり

1999(平成11)年10月に「ラ・ヴィータ高松店」、2006(平成18)年5月に「ラ・ヴィータ松山店」が開店し、住宅デザイン営業部として照明・カーテン・エアコンを積極的に施主販売する体制となり、2003(平成15)年には照明器具の開発・製造・販売を目的とした100%出資子会社「ラ・ヴィータ株式会社」を設立しました。彌典が唱え続けた「昼は昼らしく、夜は夜らしく」を実現するオリジナルの照明器具「ECOGLASSシリーズ」を開発し、インターネットでの販売も含め、全社を挙げて販売に注力しました。

さらに、次世代の照明としてLEDに着目し、2005(平成17)年に「Miyaji LED yearプロジェクト委員会」を発足させ、製

品開発・活用方法・販売手法の3分野にて研究を進めました。その成果により、2007(平成19)年にシャープでコンパクトなLED照明「Multi Cube」、停電でも2晩点灯する「LED防災ライト"ぐらっパ!"」を相次いで発売。高知市南御座にPSE認定の研究工場を建設しました。また、2009(平成21)年には夢のLED照明「kiraring」を発表し、他に先駆けた技術開発は、大きな注目を集めました。

施主への提案営業に注力

建築需要の減退に伴い市場は縮小の一途をたどる中、2003年に彌典は「大胆な価値観の変換が必要」との考えを示しました。それを受けて2004(平成16)年に



2003
「ECOGLASSシリーズ」を発売



(上)1999年ラ・ヴィータ高松店開店
(下)2006年ラ・ヴィータ松山店開店



2008
LED照明
「Multi Cube」を発売



2002年マコース・ベーグル・カフェオープン



私、LEDとダンス年！
2006 . May ~ December



2009
夢のLED照明「kiraring」を発表



2005

宮地電機株式会社
設立60周年記念ミーティング「Next30-改革への挑戦-」

サービス、システムの充実

物流改革も推し進め、約1年の準備期間を経て、2008(平成20)年3月より「みやじ配送センター」が稼動。物流コストを低減し、週6日の配送でお客様の利便性を向上させる物流体制が整いました。

同年6月には「みやじ見積センター」が稼動し、専任スタッフによる精度の高い見積書をスピーディーに作成することができるようになりました。

さらに、お客様が24時間365日、いつでもどこでも在庫確認や注文ができるインターネットサイト「電材ネット」を開設し、夕刻6時までの注文は翌日午前中にお届けするサービスをスタート。現在も多くの

お客様に活用していただいております。

社内では、女性社員がキャリアを積んで長く働けるよう、仕事と子育てを両立する支援制度を充実させ、セクシュアルハラスメント防止規程を制定するなど、女性が働きやすい環境を実現しました。このような取り組みが評価され、2009(平成21)年には「につけ子育て支援大賞」を受賞しました。

2009年2月4日、Miyaji経営計画発表会2009「We Can Change」が開催され、全社員で新しい経営計画の実践を誓いました。その4ヵ月後、6月12日に貴嗣が社長に就任し、これからの宮地電機を導く新社長の言葉として「私たちの信条」を発表し、新しい経営指針としました。



夢のLED照明「kiraring」開発会議



2006年「住まいの実験室 Living Labo」をオープン



2008年「みやじ配送センター」稼動



Miyaji経営計画発表会2009

エネルギーの時代

8

2010年～

省エネ推進で地域貢献

環境保護の立場からCO₂の削減に尽力してきた当社は、「宮地電機は電気代半分を目指す会社です」をスローガンに、LED照明や空調分野での省エネルギー機器の提案活動に注力してきました。中でも、LED照明への更新によって削減できるCO₂を売却し、得られた収益から地域の図書館へ関連図書を寄贈する「LEDでECOになる会」を設立し、地域貢献のお手伝いをしてきました。

2011(平成23)年3月11日、東日本大震災が発生し、日本各地で節電に対する取り組みが行われる中、同年6月に照明メーカーの最新LEDを集めた「Miyaji LEDsフェア2011」を四国4県で開催。「LEDが節電のファーストステップ」を

テーマに、LEDについて知っていただくためのセミナーや節電に対するLEDの有効性を存分に知っていただく機会としました。新しい技術や情報を発信する「Miyaji LEDsフェア」は毎年の恒例行事となっています。

長年にわたり培ってきた照明に関する技術力、コンサルティング力は、多数の施設や住宅の省エネ化に貢献しています。



**宮地電機は、
電気代1/2
を目指す
会社です!**

電気消費量を半分にすると、
CO₂排出量も半分。
地球にやさしく、財布にやさしく
とてもいい感じ!



2011年から開催しているMiyaji LEDsフェア



2011年松山支店リニューアル



タスクアンビエント照明

新しいエネルギーの創出

2011(平成23)年6月には松山支店をリニューアル。その照明手法には省エネ効果が著しいタスクアンビエント照明を導入し、その効果を実証しました。さらに同社屋にはお客様引き取り型の店舗「電材デポ」をオープンしました。従来の店舗より、在庫のアイテム数を倍以上に増やし、「宮地に行けば何でも揃う」という店を目指しています。

原発事故以降、原子力発電に代わるエネルギーの確保が必要となり、太陽光発電にも期待が寄せられるようになりました。当社でも太陽光発電の普及・活用支援に全力で取り組むべく、省エネルギー担当室が牽引し、土地の調査、設計、関係各所への申請、施工、運営管理のお手伝いをしています。宮地電機グループ保有の太陽光発電システムとしては、2013(平成25)年南予営業所に第1号のソーラー発電所が稼働。続いて高知支店、徳島市の東沖州、鳴門高島と順次稼働し発電を行っています。

これからも お客様との絆を大切に

2011年11月にはMiyajiサンクスキャンペーンをスタートしました。これは1984年から1992年11月まで開催されたMIYAJIベスト10会を復活させたキャンペーン企



画であり、当社の主要なお客様を旅行にお招きし、日頃の感謝の意を表すとともに親睦を深めることを目的としています。第1回は神戸市に約40人のお客様をご招待。その後も鳥取県大山町、広島県、滋賀県と毎年の恒例行事となっています。心を込めたおもてなしは、参加いただいたお客様に大変ご好評をいただいております。

2015(平成27)年8月1・2日の2日間、高知ちばさんセンターを会場に、これまで育ててくださったお客様やOBの皆様、そして社員・ご家族に感謝の気持ちを込め「宮地電機 創業70周年感謝祭」を開催しました。60社を超える仕入先・メーカー様の出展ブースや、抽選会、キャラクターショーなど、大人からお子様まで楽しんでいただけるイベントとしました。天候にも恵まれ、3,500人のお客様に会場いただき、大盛況のうちに終えることができました。

時代の変化に対応し、機敏に会社を変化させてきた創業者・恒治、そして彌典の思いは、現社長である貴嗣に引き継がれ、未来に向けてさらなる前進を続けています。



宮地電機 創業70周年感謝祭



ちゅうこうのそ

中興の祖



宮地 彌典会長

「中興の祖」とは、“政権を担当してから安定化や維持に多大な功績があったと評価を受ける者をいう”とあらわされています。

副社長、社長、会長を長く務めた宮地彌典は、当社の中興の祖といわれるにふさわしい事業環境、社員教育、お客様・仕入先様との絆、社会とのつながりを創られました。その功績、事跡を記します。

宮地彌典は東京電機大学電気工学科卒業と同時に、1966(昭和41)年に当社に入社しました。当初は電気工事部門に勤務し、現場代理人として、高知市内の現場の設計・管理を担当し、時には一社員として現場での業務も行いました。

その後、高松支社の支社長として赴任し、現在の高松支店の礎を築きました。これから成長の芽を育もうという時期に、創業者が病に倒れ会社業務からの長期離脱が懸念されたことから、急遽、代表取締役副社長として本社に異動となりました。

高知への赴任を機に、高知県の経済界の方たちとの交誼を深め、経営に活かそうと高知青年会議所(JC)に入会しました。入会後は、先輩・同僚の会員たちとの融和も進み、要職を経験した後、1982(昭和57)年に第30代高知青年会議所の理事長に就任しました。特に教育分野に積極的に取り組み、「教育都市高知市を求めて」を発刊。提言書として各界に届け、後の教育改革の基盤となりました。

理事長時代もJCの仕事に相当な熱意を傾注しつつ、それにもまして社業に熱心に取り組む姿は尋常でなく、夜を徹しての仕事は周りが身体のことを心配するほどでした。

1983(昭和58)年9月には代表取締役社長に就任し、まずは取締役、経営職の足腰を鍛えることを目的に文章力の強化に熱意を注ぎました。社内誌COMMONの制作にあたっては、所管の責任者が業務推進報告書として提出した原稿に自ら赤ペンで修正を入れ、作成者の思いを壊さずに読者(社員)が理解できるように訂正を行い、年始にはお年玉と称した修正原稿を返却し無言の教育をしました。この時の文章力強化は考える人を育て、人に伝える能力を育て、今の宮地電機の底力となりました。

以降においても社員教育に熱意を注ぎ、自ら担当して照明設計研修を重ねた結果、当社には2015年9月21日現在、照明士151人、照明コンサルタント210人の有資格者が在籍しています。これは電設資材販売業者としては異色であり、誇るべき特長と言えます。

その他にもインテリアコーディネーター、1級・2級建築士、キッチンスペシャリストなど多くの社員が資格を保有しているのは、彌典会長の教育熱心な姿が継承されている賜物であり、同業他社に対して知識・知恵で一步先んじていると言っても過言ではありません。

1993(平成5)年5月には商業施設ラ・ヴィータをオープンさせました。地下1階レストランから8階ホールにいたるまで、文化の創造とイタリアへのこだわりを満載に表現した商業ビルの誕生は地元高知でも大きな話題となりました。

1997(平成9)年、高知県教育委員会委員長を委嘱され、社員数約300人の当社社員数と桁の違う教職員約8,000人の教育行政に関する最終決定者となり、高知県議会にも出席し、以降13年間にわたり大過なく勤め上げました。

その経験の中でも、社員・会社にとって良いと思われることは積極的に採用し、成果主義人事制度・定年後再雇用制度・誕生日休暇・マタニティー勤務制度・ボランティア休暇・確定拠出年金制度などを次々と導入されました。これら社会に先駆けた取り組みが評価され、2009(平成21)年には「につけい子育て支援大賞」を受賞しました。

また、お客様を大切にするという考えは創業者から引き継がれており、時間を割いてはお客様訪問を繰り返し、営業担当者が仕事に取り組みやすいようにサポートし、招待会・主要な会合には欠か

さず出席しました。今でもお客様からは彌典会長の話が途絶えないほど愛されています。

その他にも日本照明学会理事、全日電材連副会長、高知県経営者協会副会長、四国電設資材卸売組合理事長を歴任され、社業中心においても多くの役職をこなされました。各要職に就いているときも、常に率先垂範し、すべてのことを本質から考え、大局観を持ち、安易な妥協を許さず真理を追究する人でした。自他ともに厳しい反面、人間的な包容力と優しさにあふれ、多くの社員から常に敬愛されていました。

数々の功勞に対して、2004(平成16)年10月には文部科学大臣表彰(地方教育行政功勞)、2013(平成25)年5月には旭日小綬章を受賞されたことは会社にとって大きな栄誉となりました。



2013年5月 旭日小綬章受賞

2015(平成27)年2月25日、病には勝つことができずに他界されました。各界の方から惜しまれ、3月17日の社葬には約1,200人の方にお見送りをいただきました。創業70周年を元気で迎えられなかったことを、大いに悔やまれていることと思います。社会や会社に多大な功績を残されたことに深く感謝し、永続する企業になってゆくことが何よりのご恩返しであり、会社の未来につながります。



あの時 を語る

1 その

【戦後復興の中での創業】

「電球と二股ソケットが 飛ぶように売れた」

1945(昭和20)年に宮地電機工務店を設立し、1946(昭和21)年に宮地電機株式会社へと組織を変更。同年入社した大崎眞一郎氏は、創業当時のことを最もよく知る一人です。当時、宮地恒治社長以下社員は18人で、営業部、工事部、修理部があり、修理部ではトランスやモーターの巻き替えを行っていました。営業部は2人で、得意先は20軒あまり。終戦直後の焼け野原の中、高知市の復興に大きく貢献しました。

農業から転身し、新たな事業に挑んだ創業者・宮地恒治。大崎氏は現場で一緒に汗を流し、その創業精神をすぐ近くで見えてきました。創業者への思いは、今も深く心に刻まれています。

大崎 創業当時の営業・商品お届けの手段は自転車でした。その後、大八車からリヤカーになり、昭和30年代にはミゼット、そして40年代以降は1,000ccくらいの自動車と、徐々に排気量の大きな車になってゆきました。

創業者は常に「社内におたってダメやで!」と言い、自ら自転車に商品を積んで市内を回っていました。私も荷台に弁当をくりつけて、夜須町まで営業に行っていました。

車が導入されてからは越知町、室戸市、本山町まで営業エリアが広がり、得意先も増えてゆきました。



昔の道路は舗装されていないので、走行中によくパンクしました。自動車が普及していない頃なので運転免許を持たない者もいて、終業後に人家のない場所に行って運転の練習をし、免許を取ったことは懐かしい思い出です。

当時は、戦後復興で住宅がどんどん建てられていた時代。仕事はたくさんあり、販売に行った先では電球と二股ソケットが飛ぶように売れました。

代金は20日に締めて請求し、25日から月末に集金しました。手形や小切手は無く、すべて現金での回収。そろばんで計算して伝票はすべて手書きです。営業エリアも西は中村市、土佐清水市、宿毛市まで、東は室戸市、東洋町まで拡大し、郡部で集金したお金は、

持っている危険なので銀行に行き、行って会社の口座に振り込んでいました。

苦労と言えば休みがなかったことです。建設ラッシュの当時、電気工事店に休みはなく、宮地電機の休日も月に2日のみ。高

知大丸の現場では、大晦日の夜7時に閉店し、その後にウインドウを外してランプの取替えを行いました。翌朝の8時ごろまでかかり、元日だけ休んで2日が仕事始めでした。本当によく働きました。

創業者はとても事業欲が強い方でした。自ら自転車に乗って商品の配達もしていましたし、お客様を訪問することも好きな方でした。

そしてとても情が厚く、人の心の機微に鋭い方でした。私が通勤に時間がかかっていることを知ると会社の自転車を貸してくださり、台風でお客様の事務所が浸水したと聞けば食料品を届けたり、人が困っていればすぐに自ら動いて手助けしておられました。

また、電設資材を扱っているから、家電製品は販売しないという強い信念がありました。それは、家電製品はすぐに換金できるので、不正が発生すると社員が不幸になるという考えと、取引先から「これだ



当時の店舗の様子

け買っているんだから」とテレビやラジオを無料で要求されるようなことがあってはならないという思いからです。とても社員をかわいがり、大事にされる方でした。

戦後の復興の中、社員全員が一丸となってがむしゃらに働いていた記憶が蘇ります。今の社員の皆様も、「質実剛健創業の精神」で日々の仕事に取り組んでいただきたいと思います。

1960(昭和35)年頃の宮地電機本社



電話番号の下桁 “0181”

“0”はお金を意味し、“181”(いっぱい)にしなければならぬと創業者の強いこだわりがあった。

大崎眞一郎 1929年7月生まれ

創業翌年の1946年に入社し、営業担当として活躍された。現在の販売部門の基礎を築いた貢献者の一人であり、今も会社のことを案じてくださる方である。在職中・退職後もソフトボール協会の発展に尽力され、今では日本ソフトボール協会終身審判員である。

創業者・宮地恒治



「大阪で勤務することはステータスだった」

1950(昭和25)年、電設資材仕入れのために竹本昭氏が単身で大阪市へ赴任。1951(昭和26)年に大阪市北区神山町に大阪出張所を開設しました。電線や架線金物、パイプ、計器類、テープ、ヒューズ、電球、碍子、スイッチ、配分電盤、高圧機器などの調達品を機帆船で本社のある高知と松山支店に向けて発送していましたが、順調にいった2日、海がしげくと5日を要しました。電話は特急で申し込んでも2時間待ちで、緊急を要する商品は電報で受注し、天保山から受託手荷物として客船に乗せて送ることもありました。

1961(昭和36)年に大阪営業所、1963(昭和38)年には大阪支店に昇格して業務を拡大したものの、その後、仕入先のほとんどが高松市に拠点を置き、大阪支店での仕入業務がなくなったことから、1978(昭和53)年に閉鎖。その役目を終えました。



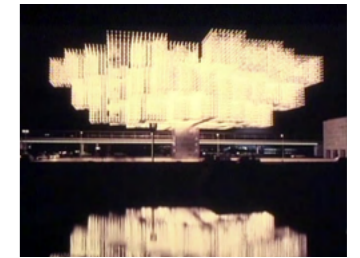
大阪支店長 竹本昭氏(故人)



1963(昭和38)年頃の宮地電機大阪支店



1954(昭和29)年頃の国鉄大阪駅(現:JR大阪駅)



大阪万博 スイス館

久松 私が赴任したのは1964(昭和39)年です。大阪支店は木造2階建てで、1階が事務所、2階に支店長の竹本さんご夫妻が入居しておられました。1階事務所の奥には、高知市・松山市から単身赴任してきた社員が暮らす6畳と3畳の部屋があり、多いときには3人が雑魚寝していました。

大阪支店は現在のJR大阪駅から徒歩20分ほどで、事務所前に大阪市営トロリーバスの停留所があって、仕入先の方々に立ち寄っていただくにはとてもよい場所にありました。日々多くの方の来訪を受け、「もっと安く!」「納期は!」等々の話題にあふれる活気のある職場でした。

困ったのは、炊事と洗濯です。歩いて5分位のところに生鮮食品を販売するマーケットがありましたが、私たちが休みの日はそのマーケットも休みで、梅田にある阪急・阪神デパートの地下食品売り場に行き、主婦に混じって買い物をして自炊しました。洗濯は洗濯板でゴシゴシ、干す場所が

なく部屋の中で乾かしていました。

竹内 大阪勤務はだいたい2年のサイクルで、大阪支店で勤務することは当時のステータスでした。私は経験がありませんが…。

西川 私は入社して3ヵ月後に大阪支店に転勤し、1年後に事務所が神山町から北区同心町へ移転する際に四国へ戻ってきました。

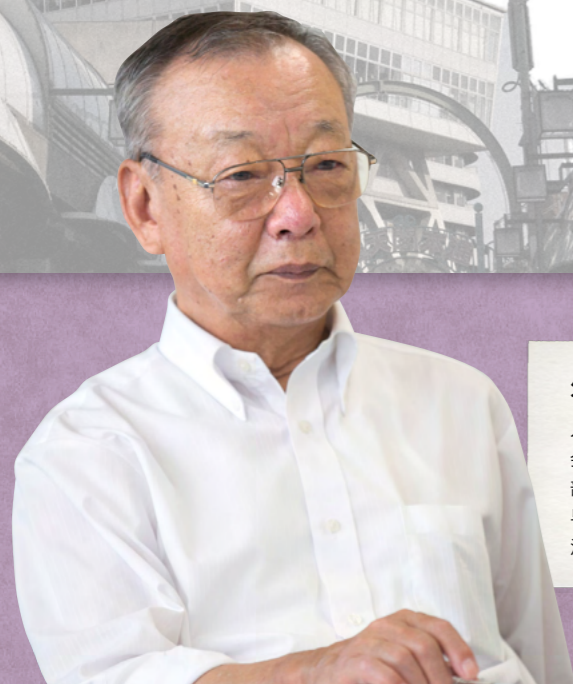
仕事の内容は、各支店から大阪支店へ発注が上がり、それをまとめて仕入先に発注することです。商品はまず大阪支店に入り、倉庫で荷造りして四国の事業所に送っていました。当時は仕入れたら日報を作成し、到着予定日と仕入値を書いて事業所に郵送することが日々の業務でした。

久松 1965(昭和40)年頃に大阪駅を中心に梅田地下街が開発され、当社の西側300メートル位までできていました。地下街に入ると東西南北

の見当がつかず、道に迷ってしまったことは多くの方が経験されたことでしょう。今では大阪市の地下街は縦横無尽に張り巡らされており、生活の基盤となっています。

1970(昭和45)年の大阪万博では、大人気を博した「スイス館」の電気工事を徳島県の電気工事店様が受注され、当社からもたくさんの資材を納入させていただきました。当社のお客様からなる「宮地電機友の会」、そして社員研修でも大挙して見学したことを思い出します。

大阪支店は仕入業務を主体としていましたが、販売にも着手し、主にメーカー様に納入させていただきました。電気工事店様への販売もありましたが、十分な信用調査をせずに取引をするわけで、時にはN/Vを引いて不良債権を発生させるという痛い経験もありました。



久松啓一 1942年4月生まれ 高知商業高校卒業

入社後営業部門に配属の後、大阪支店に勤務した。大阪支店赴任前には一旦会社を離れたが、復職した経験を持つ珍しい存在である。本社へ異動後、経理部門に配属となり、お金の面から会社と苦楽をともにした。資金の重要性から、早い時期に資金運用表、キャッシュフローの重要性を唱え、資金回転に最大の注力をした。創業者、彌典会長の訓育を最大に受けた人物である。

西川精一 1945年11月生まれ 高知商業高校卒業

電気の知識はなかったが、大阪支店では仕入れ、徳島支店では営業に携わり苦勞の多かった人物である。鳴門市に事務所を出店した時には、単身で駐在し、得意先開拓に挑んだ。後には丸亀営業所長として手腕を発揮されたが、無理がたたって胃がんを患った。現在は完治して活躍されている。

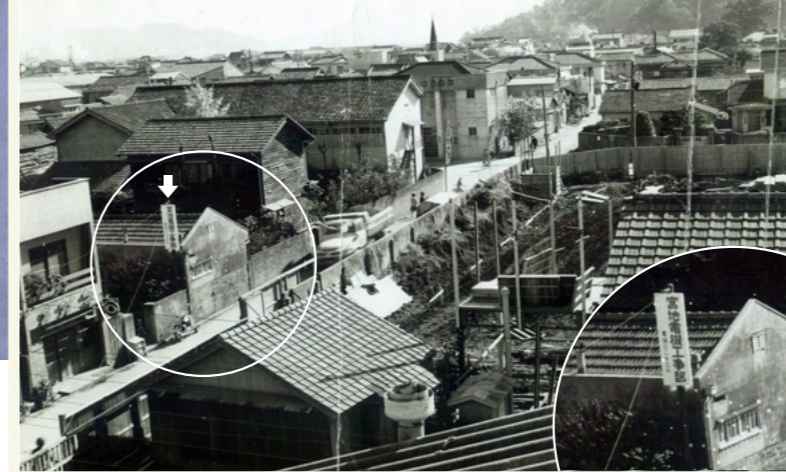


あの時 を語る その2

【レベルの高さを誇る技術力】

「技術力は四国一だった」

電気工業から出発した宮地電機株式会社。四国一と言われた電気工事の技術力の高さは、「よく学び、よく教える」優れた技術者たちの力によるものでした。しかし、当社のお客様である電気工事店様との競合による摩擦を回避するため、1965(昭和40)年には名称を工事部から技術部に変更。いち早く積算に取り組み、他社がしり込みする弱電の仕事を取込んで会社の成長を牽引しました。怒涛のような建設ラッシュの中、技術部は精度の高い工事によって宮地電機を支えてきました。



当時の宮地電機工事部(高知市本町:現在のアネックスビル)

今西 私は1963(昭和38)年に入社し、現場代理人として初めて担当したのは高知商工会館でした。当時、当社の工事部は技術面でズバ抜けて優秀でした。建設省や文部省、郵政省などの国関係、市町村関係も、すべての仕事で指名に入っていました。営業活動などしなくても常にトップだったのです。なぜか?先輩たちの技術力と技能の高さです。現場で工事をする人も、図面を描く人も県下のトップ。何十年も後に自分が指名活動をする立場になって、かつての先輩たちの偉大さがよくわかりました。

宮地彌典さんは、最初は技術部の所属で、現場代理人の仕事をしていました。最初に担当したのは永国寺町の信用保証協会。ある時、下請けの職人さんから、「今朝早くから彌典さんが来て、仮設の段取りをしょったぞ」と言われ、見ると仮設用の投光機が取付けられていました。現場をよく見て、気を配っておられました。

三谷 入社した頃は、きんでん様などの県外大手の電気工事店様に、先輩方が2~3週間くらい勉強に行っていました。そこで習ってきたことを、僕たちにつぶさに教えてくれました。これが優秀さの由来であり、工事部の強みだと思いました。先輩たちは難しい工事も助けてくれたし、技術は本当に素晴らしかったです。

県や市の電気係では、電気工事店様に対して、「わからんことは宮地学校に行っておいてきいよ」と言っていたという噂があり、一目置かれていた存在だったと思います。

当時、宮地方式と呼ばれていた施工方法がありました。ボックスの上の15cm

をカップでつないだもので、その単管を作っておくように言われました。この宮地方式だと、例えばボックスが曲がっても、15cm削ったらすぐに直せるんです。

上田 だから宮地電機の現場はピシッと合うんです。仮枠の状態でも、後でどうにでもなるよう単管を入れているので、他社では真似できない精度の高い仕事ができるんです。コンクリートの仕上げとの誤差は5mm以内。恐ろしいことです。プレッシャーも相当でした。

私は入社後営業に配属され、その後工事部に行きましたが、最初は何もわからなくて大変でした。図面の描き方も知らない、電電公社(現NTT)なんてやったこともないのに次から次へといろいろな現場に行けと言われて…。工事の量はものすごかったです。

でも、おかげで電電公社の現場で弱電を覚えました。下請業者を使わず、火災報知機、放送、時計などの弱電を全部自分でやりました。弱電は難しいと言われますが、スピーカーも時計も線が2本。なんで難しいのか?と思ったけど、みんなが難しいと敬遠してくれたので、よい商売になりました。



今西雅典 1944年11月生まれ 高知工業高校電気科卒業

同期の竹内章夫氏とともに高知工業高校電気科を卒業し入社。寸暇を惜しんで勉強することも有名で、新しい技術にもどンドン取り組める技術部を作り上げ、高知県民文化ホールの超大型工事にも臆することなく大手建築設計事務所、スーパーゼネコンと一緒に竣工させた。



技術部の最後の現場となった高知県民文化ホール前での記念写真

「失敗から学ぶことも 多くありました」

いくつもの現場を抱えて奔走する毎日。高所での命がけの仕事や、寝ずに現場に出ることもあり、心身ともに緊張と疲労の連続でした。現場では失敗もあり、その失敗から学ぶことも多くありました。

上田 高い鉄塔での仕事も多かったです。胴綱1本で外に出て、2回ぐらい踏み外したことがあります。「ヤバイ!」と思ったら背筋がドーンとなって、しばらくは何も覚えてない。足は震えるわ、手は震えるわという状態で、よく降りてこられたなと思います。

三谷 上司や先輩から仕事の心構えについて教わることもありました。ある現場の2階で仕事をしていた時、現場訪問に来た上司から、「三谷君、私がかここへ上がってくるまでにこれだけ商品を拾ってきた」と言われ、カップリングやロックナットを見せられました。「短い距離でこれだけあった。お金に換算したらなんぼになるかねえ」と。工事だけしていたら良いのではなく、原価意識をきちんと持って仕事をしなさい…と。大切なことを教えていただきました。

今西 昔は建設の工程に電気工事は入っていなかったの、鉄筋屋さんが仕事を終えて帰った後、翌朝コンクリートを打つまでの間に電気工事を仕上げなければなりません。冬の寒い時期、夜から朝までずっとニップルを切ったこともあります。

失敗談はいろいろありますが、忘れられないのは高知県民文化ホールの工事。電気室から大ホールの調光室へ初めてバスダクトを100m位這わせ、盤に繋ごうとしたら電気の4つの相が逆になっていることが分かり、ものすごく焦ったことを思い出します。結果、メーカーさんに来ていただいて、盤の中で相の逆転をやってもらって何とか間に合いました。



上田 国立病院の現場では、天井裏の配管に電線を入れて吊ったら、荷重で天井が20cm位降りてきてしまったことがありました。車のジャッキを持って来て、天井を外してパイプを突き上げてアンカーを5〜6本打って留めましたが、そのアンカーが抜けたら一切終わり。竣工近い時期で、その時は本当に冷や汗が出ました。



「おまんに任せらあよ」

地元の業者が受注できないような大きな仕事にも果敢に挑み、数々の現場を成功させました。その後、3億3千万円で単独受注し、竣工させた高知県民文化ホールを最後に、1979(昭和54)年をもって工事部門は廃止となりました。

三谷 私は宮地電機直営の現場作業員としての経験が長く、このことが後に活きましたね。自分で一から手がけたのは1966(昭和41)年の愛媛県長浜体育館。それから宿毛市の電報電話局、片島の市外局など。たくさんの大きな現場を手がけたことがお客様の信頼につながり、「ああ、あれをやった宮地電機さんかよ。おまんに任せらあよ」と仕事を任せていただいたこともありました。

上田 技術部で一番受注金額が高かったのが高知県民文化ホールです。私が出した電気工事の見積金額が1億3,600万円、その他の工事を加算して3億3,000万円です。米沢技術部長に何回も「この金額ですか?」と聞いて、封筒に入れて、また開いて。入札するのに手が震えたのは初めてでした。

今西 高知県民文化ホールの仕事では、受注後に東京の設計事務所が打ち合わ

せに来て、「あなたたちどうやって話を始めたらよいかわからない」と言われました。大手サブコンと田舎の業者ではレベルが違う。それでも当社は技術を結集し、予定通りに竣工させることができました。

私が入社した頃は、NHK高知放送会館の工事をしていました。今思うとそれほど大きな建物ではありませんが、放送局は小さくても中身が濃い。あの当時、よく宮地電機に任せてもらえたなと思います。また、現場を見に来た創業者が仕事を手伝ってくださって、とても感動したということ先輩から聞きました。創業者はとにかく仕事熱心な方で、頭の中はいつも仕事のことでいっぱいでした。

上田 そうでした。南御座へ来てても事務所の中を通らず、倉庫の2階へ上がり、件名の在庫商品を見ていました。「上田君、少ないかえ」と言ったり、うれしそうに「よおけ、あるのう!」と言ったりして、それから階段を降りられてゆく姿を思い出します。

三谷 創業者が現在の南予営業所の出店用地を探しているとき、高い所から見渡して「将来、絶対にここが開ける、ここがえい!」と言い、農業委員会に行き土地の持ち主を探して訪ねたところ、「売るわけにいかない」と突き放されました。しかし、「あそこしか考えられない」と待っていたら、先方から「事情が変わったので買ってもらえないか?」となりました。創業者は、そんな強運の持ち主でした。

宮地彌典社長にはものすごく叱られたことがあります。広島に業者が受注した仕事のデリバリーを、大手メーカーの仲介で私が受けてしまい、利益率が5%しかないと知るや「会社を何と思うちよらあ!」と徹底的に叱られました。仕事を戻すように言われ、許しを得るのに3日間かかりました。しかし、冷静に考えてみると一度は受注競争に負けているがなぜ安請け合いをするのかということ。宮地電機精神はどこにあるのかということを教えてもらいました。



上田和男 1946年2月生まれ 高知工業高校電気科卒業

電気工事部門で現場責任者を務め、技術的なことは上田さんに聞けば何でも分かるという存在であった。彌典会長から可愛がられ、社内誌「COMMON」の命名の一翼を担った。火災報知器・放送機器の設計業務では、設備設計事務所を凌ぐ実力者であった。表面的には強面だが、人情味に溢れ、後輩からの信頼はとても厚い存在であった。



三谷雅男 1944年5月生まれ 高知総合職業訓練校電気機器修理科卒業

若い時代から苦学され、入社後は電気工事部門の現場責任者を務めた。後に営業部門に異動し、大洲・中村で営業所長、松山支店で支店長を務めた。工事部門での技術の経験を活かし積算業務の草分け的な存在で、電気工事店様から一目置かれる程であった。何事にも誠心誠意取り組み、主要なお客様からは「三谷、三谷」とても可愛がられた人物であった。

あの時 を語る

3

【電材事業の躍進】

「とにかく仕事が面白かった」

戦後の復興から高度経済成長期にかけて電設資材の需要拡大は著しく、四国でのシェアを伸ばすため四国4県に相次いで営業拠点を開設しました。新天地では知名度がないうえに県民気質や文化が異なり、さまざまな苦労がありました。一丸となって新規開拓に注力した結果、飛躍的な伸長を遂げました。

井上 新居浜営業所の開設は1969(昭和44)年です。当時は借家で、1971(昭和46)年に社屋を新築し新居浜支店となりました。社屋ができた時に宮地彌典副社長が来られて、経営管理について教えてもらいました。年間の売上計画を立てて月割りにし、その下に実績を書いて、達成率や前年比を見ていく。今はパソコンで難なくできますが、当時はその意味さえわかっていませんでした。

新居浜市は住友グループ発祥の地で、住友関連5社を有する重工業地帯であり、東の三島・川之江には大王製紙やユニ・チャームなどの製紙会社、西の西条市にはクラレ、そして今治造船など、日本有数の大企業がありました。それ故、取扱商品の規模は高知では考えられない程のボリュームであり苦労もしましたが、元気な社員と仕入先様のご支援により、次第にお客様との信頼関係も強固になってゆきました。

また、新居浜では、文化や習慣の違いで苦労しました。特に、東予の太鼓祭りは町全体が祭りに沸いて仕事になりませんでした。店を開けていたらお客様に文句を言われ、休業したら本社から「どういことだ!？」と電話で叱られたというエピソードもあります。

松山支店長の時、彌典社長と大阪にある電気工事店様にご下命願いにお伺い、愛媛県民文化会館の照明器具他の工事材料を受注させていただきました。単体物件では当時の宮地電機の最高額と記憶しています。その他にも大街道やとべ動物園など愛媛県の工事は特にボリュームが大きかったです。



中山 1973(昭和48)年に出店した丸亀営業所に所長として赴任し、私を含めて6人でスタートしました。昼夜なく働きづめでしたが、皆がそうやって仕事をしている時代でした。売上の月額が約500~700万円。その後、数年のうちに月額3,800万円を達成しようと話したのを覚えています。

営業の仕方は皆同じだったと思いますが、新しい土地は「何にもない白地の平面」なんです。どこにどんな電気工事店があるのかさっぱりわからない。とにかく訪問しないとダメ。会って話しての積み重ねがお互いの理解につながります。向こうからうまい話があることは絶対ない。需要があるかどうかかわらないけれど、とにかく行って話をする。そんな考えでした。

私は高知しか知らなかったの、丸亀市に行くまでは宮地電機ほど大きな会社はないと思っていましたが、当社より大きな会社がいくつもあって驚きました。それくらい無知でしたが、知らなかったからこそ強くいられたんだとも思います。

取引にあたっては、売買契約書の締結は絶対であり、10万円以下は現金回収するのが付帯条件でした。これは新たに事業展開する地であっても会社のスタンスをしっかりと示すという当社の社風であり、今の時代でもとても大切なことです。このように昔からお金に対する考え方が厳しく、債権管理と不良債権になった後の回収対応が素晴らしい会社でした。

いろいろ苦労もありましたが、売上拡大はもとより、何もなかったところから宮地電機の存在を徐々に知っていただき、お客様に受け入れていただいたことが面白かったですね。

井上 高知支店では中村出張所ができるまで、県西部の中村市、土佐清水市、宿毛市周辺へ、2t車に商品を満載し、月に2回、2泊3日が出張販売に行きました。当時は運賃が高かったので、お客様が出張販売を待ち望んでくださっていましたね。

お客様から信頼をいただくほどに

我々の責任も大きくなってゆきました。

今もそうだと思いますが、単に商品を販売して終わりではなく、商品開発・得意先開発しながら、お客様との信頼を深めてゆくことが会社の財産だと思います。

中山 丸亀市に出店したときの思いは、お客様に喜んでいただける存在になることでした。高知ではすでにお客様との信頼関係ができていましたし、丸亀に行っても最初は「買ってもらえて当たり前」と思っていました。しかし、実際はそうはゆかず、お客様の信頼を得られるよう一生懸命努力しました。私たち自身が地域に応じた人との付き合い方ができるようになり、次第に宮地電機のお客様になっていただいたことはとても嬉しかったですね。

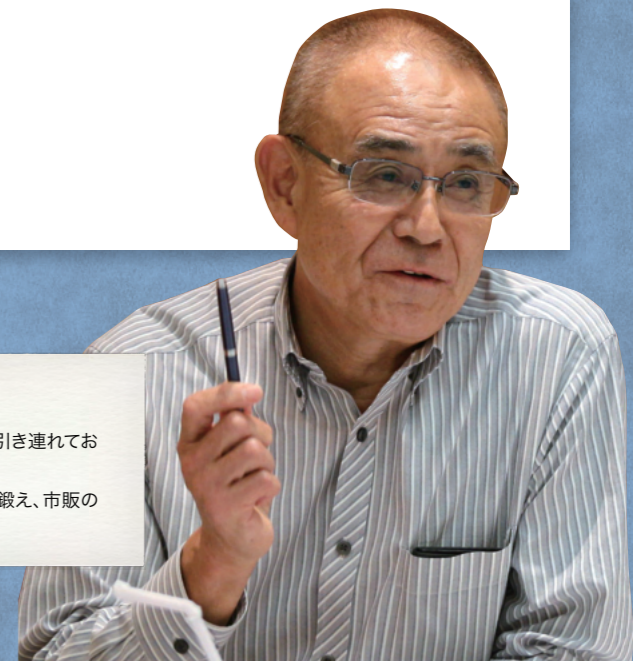
井上 正月の初荷はお客様へのご挨拶と礼儀、社員の結束の場であり、本当に活気がありました。現南予営業所の野本陸司所長の音頭取りはとりわけ素晴らしかったです。



新年の初荷の様子

中山裕一郎 1946年9月生まれ 高知道手前高校卒業

丸亀営業所の開設所長であり、昼夜問わずの仕事で、若手社員を引き連れてお客様開発に尽力。ゼロに近い状況から経営の基盤を築いた。高知に帰任後は高知支店長、地域営業部長として社員の足腰を鍛え、市販の強い会社に育てた。





「闘争心を持って勝ち取ってゆくぞ！」

大量生産・大量消費の時代となり、お客様にモノを安く、早く届けることが重要になりました。営業拠点を整備するとともに、お客様からの注文を待たずに売り込んでゆく、拡販にも力を入れました。さらに、より良い情報とサービスを提供することが重要となり、お客様に役立つ宮地電機となるべく、ソフト面の充実が図られました。

竹内 創業者は「利は元にあり」と仰って、仕入れにもの凄く力を入れました。仕入先から安く買えば良いだけではなく、買ってくださるお客様と同じように大切にすることが重要である…。また「ダム式経営」の重要性を説かれ、独自性のある経営手法を生み出しました。

松本 1973(昭和48)年の第1次オイルショックから1979(昭和54)年の第2次オイルショック終焉の十数年間の市場は、電材商品だけでなく各分野で不足する商品と販売高の確保に奔走する日々でした。1980年代に入ると徐々に市場は回復し一転、各ライバル店との熾烈な陣取り合戦へと変化してゆきました。

そんな中、高松から高知へ転勤となり、高知の市場の細分化を図り、地域密着型営業体制による顧客拡大戦略を目的とした高知東支店の設立が決まり支店長に就任しました。その頃は、トラックセールや拡販を毎月3本程度は展開し、全社員が必ず計画達成するという強い信念と、ライバルたちに絶対負けないという強靱な闘争心を持たせていました。まさに「和協

一致力闘向上の精神」です。そんな実績を重ねてゆくうちにお客様からの信頼も高まり、さらに他社のライバルたちからさまざまな相談を持ち掛けられるようになり、名実ともに当社が地元のリーダー的存在になってゆきました。

竹内 当時、創業者はその時節ごとにご自分の思いを言葉にした短冊を事務所内に掲示させていました。社員はその意を行動の軸として邁進しました。

本店に照明コーナーを作った時、「電材本流の基盤の確立」という短冊が出たのは、新規事業のスタートにあたり、本流である電材事業をもっと強化しなければならぬという思いの表れでした。

さらに、松下電工の電材コンテストで全国5位を目指せという方針が出ましたが、その時はお客様にご協力を仰ぐという意味からも、営業店舗入口の上部に「松下電工電材コンテスト全国第5位を狙え!!」という大きな横断幕を掲げて大いに士気を高め、「大量仕入大量販売」を実践しました。四国を基盤としながらも全国5位を狙うという考えは創業者ならではの発想でした。電材事業部門はその実践をバネに大きく羽ばたいたと思います。また、メーカーの若い社員が支店で創

業者に出会った際、挨拶をしなかったことがあったらしく、早速私が呼ばれて「お前の教育が悪い。わしに挨拶をせん!」と叱られたことがあります。宮地電機精神の一節にある「礼節謙讓学習の精神」の礼節を重んじたエピソードの一つです。

中山 四国一を目指して、四国4県のお客様に対して宮地電機ならではの企画を発売しました。社員数の少ないお客様は社員旅行をするにも難しいだろうと合同の旅行を企画したり、宮地彌典社長はお客様へのお役立ちを大切にするという考えがありました。「サンサンツアー」と銘打った海外旅行も数多く企画し、たくさんのお客様にご参加いただき、喜んでくださいました。



お客様旅行企画のパンフレット

「成長、発展は鍛錬があったからこそ！」

良い会社をつくるため、創業者は「人を得ずして事業の拡大を図るな」と言い、人を育てることに力を入れました。それは彌典社長にも引き継がれ、外部講師を招いた研修のほか、幹部社員に文章力をつけるトレーニングを課し、自ら指導しました。現在でも新入社員から幹部社員まで、多彩な内容で社員教育を行っています。

西川 創業者は前を向いてどんどん出て行って、宮地電機の事業基盤を固めてきた人。事務の効率化や人事制度は後のことだった。考えていなかったのではなく、手を付けなかったんでしょう。それをシステム化してきちっと作り上げたのが彌典社長です。

中山 彌典社長は社員の基礎的な部分の教育と、足腰を強化するという意味で経営層の育成にとっても熱心でした。宮地電機の社員のマナーは素晴らしいと思います、私自信も「考えて書く」という面ではかなり鍛えられました。彌典社長はよく「分かるように書いてこい。子どもに読ませて、これで分かるかどうか見直してこい」と言っていました。COMMON、トップジャーナル、5ヵ年経営計画など、とにかく書くことが多かったです。

トップジャーナルは随筆集で、仕事に関係のないことを書くのが課題でした。言葉は知っているけど意味を知らないということがありますが、言葉の本質を理解することができ、行動にも大きな違いが生まれました。今となっては無理やりにも書く機会を与えられ、鍛錬したことは良かったと思います。

年度ごとに計画をローリングする「5ヵ年経営計画」の作成では、毎年毎年苦労しましたね。彌典社長が先頭に立って2泊3日の合宿を行い、死に物狂いで作成し

ました。一字一句すべて彌典社長の承認を受けねばならず、この頃から本格的に所属長クラスの足腰が鍛えられました。今でも本当に役に立っています。

どんな時代になっても、会社の社歴が何年になろうとも、マナーの向上や基礎体力づくりはやり続けてゆくべきです。何事もゼロから生み出し作り上げる、創業の精神はとても大事だと思います。

野中 松本巖先生の研修は厳しかったですね。自己、まわりの人を360度分析する内容でしたが、人のあらしを探して発表するような形で、泣き出す社員が何人もいました。それでも、終わった後はすっきりした気持ちになりましたし、自己反省の材料になりました。

竹内 彌典社長はCOMMONを発刊した後の数年間は休みがなかったのではないかと思います。私が休日で自宅に居る時、電話をいただいて「COMMONの原稿だけど、人が書いたものを勝手に直すわけにいかない。自分はこう直した方が良いと思うがどう?」と確認されたことが何度もありましたから…。

松本 彌典社長からは相手に対して正確

な情報を伝えるには「言う」か「書く」しかない。誰が見ても理解できる正確な文章を書きなさいとの厳しい指導を受けました。「もともと文章力のない者に望む方がおかしい…」と、それまでの自分に固執し反発した時もありましたが、今になると宮地の社員、また社会人として当然の常識を備えさせる人材育成の一環だったと思います。

第1次5ヵ年経営計画策定の時には、竹内章夫さん、中山裕一郎さんと私の3人で、自分たちの戦略を文章にすることができず、徹夜の挙句、一文字も書けないというみじめな思いもしました。以降、読み書きについては自分なりにこだわよう変化してきたつもりですが、天国から彌典社長が「マッチャンまだまだ!人生一生勉強!」と言っていそうですね。総括すると私は、創業者から商売を教わり彌典社長からマネジメントを教わった生徒です。

中山 創業者も彌典社長も厳しかったが面倒もよく見る人でした。振り返ってみると、鍛えられて自分の身になったことがたくさんあります。会社にいたときにはそれがわかりませんでした。厳しさはないとダメですが、相手を思う気持ちは結局自分に返ってきます。

竹内章夫 1944年11月生まれ 高知工業高校電気科卒業

工事で実績を積んだ後、営業部に異動となり全社の仕入部門を統括した。集中購買の仕組みをつくり、セールスプロモーションの企画など、理路整然とした計画の遂行で電材事業部門を牽引した。退任時には、弛まぬ努力と継続的な成長を願い、個人と組織が一体となり、双方の成長に貢献し合う関係の強化を意とした「エンゲージメントを高める」というメッセージを残した。

松本幸男 1945年11月生まれ 高知工業高校電気科(定時制)卒業

少林寺拳法の有段者で根性論を展開し社員を牽引した。目標達成に向けた執念が強く、現在の市販ベースをつくりあげた。高松市への異動後は電設営業部長として、全国大手の工事店開拓に力を注いだ。いまだに「松本は?」という声が聞かれる存在感の大きい人物である。



当時の研修の様子

あの時 を語る その4

【照明のプロフェッショナルとして】

「施主を向いて仕事をした」

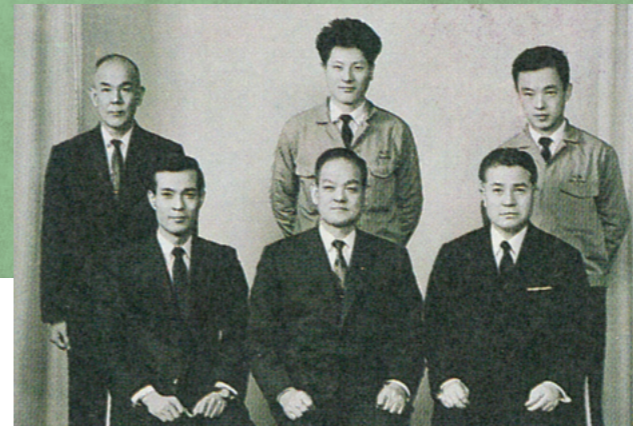
宮地彌典の入社とともに照明事業を専門化。1967(昭和42)年には照明事業部を立ち上げ、高知市本町の本社内に照明コーナーをオープンしました。その後、1970(昭和45)年に株式会社宮地照明を設立し、あかりの提案をする専門店としてスタート。同時に電気工事店だけでなく、施主に直接販売する新たな営業体制へと転換してゆきました。

株式会社宮地照明松山支店、高松支店とともにプロ集団による高い提案力を強みに、四国内の大型物件を数多く手がけました。

野中 彌典社長は東京電機大学で東宮傳先生に師事し、照明を専攻していました。照明コーナー設置の際は、その東宮先生のご紹介により山田照明に協力いただきました。

宮地照明の創業時は、彌典社長と私、女子社員3人の5人体制でした。彌典社長は宮地電機の副社長でもあり、青年会議所の仕事もあって大変多忙な時期でしたが、ご自分の専門である照明事業に大変意欲的でした。抜群のセンスで商品をすべて自分で選び、1cmの高さにこだわって展示していました。商品に埃がたまらないよう毎日拭き上げ、店の中もとてもきれいにしていました。高知の人は東京のものに敏感で、山田照明の照明器具はかなりヒットしました。

照明事業部がスタートした頃は、宮地電機の販売ルートに沿って照明を売ってゆこうという考えで、電気工事店様に照明プランの提案や見積作成などのお手伝いをしながら、電気工事店様を通じて販売をしていました。しかし、住宅の照明だけでは売上も利益率も上がらないので、原価を抑えたオリジナル商品をプラスして物件を狙っていく戦略を立てました。その時代は今のような掛け率商売ではなかったため、当社の扱う主力商品はあ



1970(昭和45)年
宮地照明
設立時の写真

まり値引きせず販売することができ、利益率の高いものと低いものを合わせて全体のバランスをとっていました。

その後はだんだん市価が安くなり、6掛け、7掛けでも通用しない厳しい時代になり、さらにコストを抑えるために照明メーカーの責任者を呼んで、「1機種1,000台作るから安く作ってほしい」と交渉しました。当時はトラックセールをやっていましたが、朝、トラックにいっぱい積み込んで出発し、帰る時には空になるぐらいよく売れましたね。

その後、施主に直接販売する営業体制にシフトしつつ、サンライズホテル、城西館、オリエントホテル、一寿司会館など、高知県内の著名なホテル・旅館のほとんどをお手伝いさせていただきました。彌典社長のお力添えが大きかったです。三翠園様の時には、山田照明の工場見学という名目で支配人や料理人と一緒に東京へ視察旅行に行き、信頼を深めました。知恵と工夫でコストを抑えたオリジナル商品を

作り、大きな利益が出て、とにかく面白い商売でした。

施主直売もするようになって結果的に、お客様から反感も買ったわけですが、最初はそうではありませんでした。例えば電気工事店様がパチンコ店に照明器具を販売し、設置した際、「気に入らないから変えてくれ」と言われれば返品できず、赤字を抱えてしまうのです。電気工事店様が器具の販売から手を引き、工事のみを受注するようになったところへ、当社が直接提案をして信頼を得ることで販売につながったのです。

その後、大手ゼネコンもパチンコ店を手がけるようになり、その一部が電気工事店様に流れるようになりました。当社は、電気工事店様を飛び越えて施主直売をしていたのでお客様の怒りに触れました。よく怒られましたが、時代の流れとともにその軋轢も少なくなってきたと思います。



野中武氏が携わった
城西館太陽の間



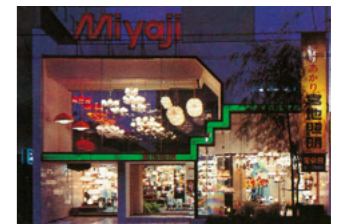
宮地照明新作発表会



宮地照明高知支店



宮地照明松山支店



宮地照明高松支店

野中武 1945年3月生まれ 高知学園工業高校電気通信科卒業

電材部門の営業を担当した後に、照明部門の独立に伴い異動。施主への直接販売を行い当時の電気工事店様からは随分とお叱りを受けた経験の持ち主。パチンコ店、ホテル、ホールなどの商業店舗の仕事が得意であった。その人柄から受注合戦をして勝者になったときでも相手より親しみを込められ、すぐに仲の良い人間関係を作れる人物である。

あの時 を語る その5

【ラ・ヴィータの建設】

竹内 5ヵ年経営計画にける熱意も、結局ラ・ヴィータを作ったことに通じます。「これからの会社をどうしてゆきたいか」という意思を彌典社長が示し、経営陣が共有していました。それはとても重要なことです。

確かに当時は、箱モノの仕事が少なくなると建設業界が低迷するという予測のもとに、将来に向けて新しい柱を作らねばならないという想いがあったと思います。

井上 ラ・ヴィータとアネックスビルの建設にあたり近隣対策を担当しました。日照権の問題などで反対の声もあり、とても難儀してノイローゼ気味にもなり息子たちに笑われましたが、彌典社長の強い文化論の後押しを受け、挨拶まわりを続けました。次第に、古い知人とのつながりを知ったり、ご協力いただける方に出会いながら、最終的には彌典社長と訪問し、皆様からの理解を得て建設へと進めることができました。皆様には開店時にご来店いただき、開店スタッフ共々とても感動したことを思い出します。

上田 本町ビル建設委員会のメンバーは、宮地照明の野中さん、池上さん、正延さん。宮地電機から井上さん。外部からは私と建築家の山本長水さ

「高知にないもの、 高知に根づくもの」

建設ラッシュの時代が去り、大型物件や住宅着工戸数が減少する中、流通業界にも暗雲が立ち込め、宮地電機は新しい事業へと乗り出します。1990(平成2)年、宮地彌典社長が打ち出したイタリアをテーマとした商業ビルの建設・開業に向けて、社外からもスタッフを招聘した「本町ビル建設委員会」が発足しました。構想から3年、これまでにない文化発信の場として、美しく斬新なデザインのビル「ラ・ヴィータ」が完成し、新たにサービス業・小売業をスタートしました。

ん、デザイン事務所の楠瀬さん、設計コンサルタントの泉さん。そしてまだ大学生だった取締役の宮地貴嗣さんでした。ラ・ヴィータの建築申請の確認がとれたのが1992(平成4)年3月2日。約1年強の建設期間を経て1993(平成5)年5月25日にオープンしました。

宮地電機の商業ビルでありながら、彌典社長は「高知に文化施設を創る」ことを主題に考えていました。彌典社長は、イタリア人の文化に対する意識や技量を高く評価していました。委員会を重ねる途中から「イタリア」を口に出し始めましたが、頭の中には当初からイメージがあって、文化施設としてイタリアをテーマにするべきという思いに固まっていたのではないかと思います。

レストランはイタリアの建築を参考にする必要があったので、レストランの



上田堯世氏のパース画



シェフとインテリア担当の社員、野中さん、池上さんと一緒にイタリアに視察に行きました。ラ・ヴィータ北東面の列柱の外壁デザインはシエナ大聖堂をモチーフにしました。

建物の特徴は、インド砂岩の外壁とオリーブの葉。ランドスケープとしては成功している個性的な建物だと思います。

私や山本長水さんは、街の中にも土佐の技法を使った建築物を作りたいという思いがあり、ラ・ヴィータの外壁は土佐の水切りの現代版をと考え、ベンガラという赤い漆喰に似たインド砂岩としました。耐久性がよいこと、メンテナンスの費用がかからないことも決め手になりました。

彌典社長には、歴史に裏づけされたきちんとしたものを作って欲しいという思いがあったと思います。土佐に育まれた伝統的な技術と水切りやベンガラ漆喰のような質感が、高知の人の感性にマッチすると感じていました。屋上に露のついたオリーブの葉を設置するのは彌典社長のアイデアです。もっと葉っぱらしくしたかったけれど、構造的に難しかったです。

内部で言えば、銀座にソニービルというらせん状に平面が上がっていく構造の建物があって、山本長水さんはそのイ

メージで提案をしました。私は真ん中に吹抜けがあって、そこからいろんなフロアが見通せる現在の形を提案しました。1階に総合カウンターを設けて、カーテン、内装、照明など宮地電機の商材を総合的に対応できる人を置き、それぞれの専門フロアに誘導するという形態をイメージしていました。結果的には1階はグッズショップとなり、それは叶いませんでした。

実はラ・ヴィータホールの設計は、建物の常識を外れているんです。ホールがある8階までエレベーターが上がっていないことが理由です。ホールは150人収容が条件であったため、エレベーターとホテルのロビーにあたるホワイエを同時に設置することができませんでした。そのため、6階にメインロビーを構えてそこから誘導することにし、新郎新婦や体の不自由な方には別の場所にエレベーターを設置するという解決策にしました。とても思い切った決断だったと思います。

ラ・ヴィータホールは、オープン直前に音響の問題が勃発しました。特徴の1つであるドームが原因で、音が反響して残響音が長くなってしまいます。音響設計は専門会社に依頼し、入念な調査の上で材質にアルミを選択して進め

ていたのですが、音楽もダメ、講演では音が重なってしまうという状況。

彌典社長も怒って困り果てておられました。「ドーム内にカーテンでドレープを作って設置すれば、音がドームで反射する手前で吸音できるのでは?」というアイデアを自ら出され、試してみると見事に成功して窮地を乗り越えることができました。かなり高価な材料でドームを作ったにもかかわらず、信頼して任せていた会社の失態に慌てたことを思い出します。

イタリアを象徴するものとして、フレスコ画の第一人者である絹谷幸二先生に400号の絵画と階段の天井画を描いていただきました。これも彌典社長のご縁です。長く滞在して制作していただく間に、チヌ釣りにお連れして喜んでいただきました。

宮地電機さんの仕事は初めてでしたが、ラ・ヴィータの建築を通して、彌典社長は厳しいけれど包容力があるという印象を受けました。文化に対する造詣も深く、細かく目が届く方でした。



上田堯世氏のスケッチ(シエナ大聖堂)

上田堯世氏 1942年8月生まれ

ラ・ヴィータの建築設計を担当いただいた一級建築士であり、「土佐派の家」で有名な高知を代表する建築家。彌典会長のイタリアや文化事業に対する思いを最も知る一人であり、ラ・ヴィータ開店後もアモーレラ・ヴィータやイタリア同好会を通じて、深くお付き合いをいただいている。「いの町紙の博物館」「高知県立青少年体育館」他、多数の著名物件に携わり、現在は高知市役所新庁舎の建築設計に従事。





「命ぜられたのは、文化を創ること」

井上 ラ・ヴィータは、宮地彌典社長の「文化を創造する」という思いが原点です。電気工事・電材卸の業界でやってきた私たちにとって、それは未知の世界でした。彌典社長は長い歴史の中で培われ、研ぎ澄まされてきたイタリアの質の高い文化が、日本に通ずるところがあると考えておられました。自らが先頭に立ち、イタリアの衣食住に関するモノ、サービスを提供する生活文化事業部の根幹を作り上げ、仕入れにも出向かれました。

宮地電機にとっては初めての小売業で、初めてのサービス業。ユーザーの声が直接聞こえてくる場、顧客ニーズを掴んで応えてゆく新たな商売に、不安と期待が膨らみました。特に、ウエディング、パーティー、レストランなど

はノウハウが一切ないので外部から入れるしかありません。新しい事業を担う人材を正社員として募集し、70人を雇用しました。

もちろん社員教育を経て開店したのですが、最初は大変な苦勞でした。ウエディングではお客様の名前を間違ったり、引き出物を間違ったり、レストランではお客様に寄り添ったサービスができず、毎日謝罪の連続でした。全体的に接客のレベルが低く、プロ集団とはいえなかったと思います。みんながそれぞれのポリシーを持って仕事にあたってはくれていたのですが、なかなか一つの集団として力を発揮することができませんでした。電材卸の商売では、創業者の時代から培ってきた宮地電機の社風があり、それが脈々と受け継がれていますが、当時のラ・ヴィータには何もありませんでした。形になってきたのはだいぶ後になってからのことと思います。

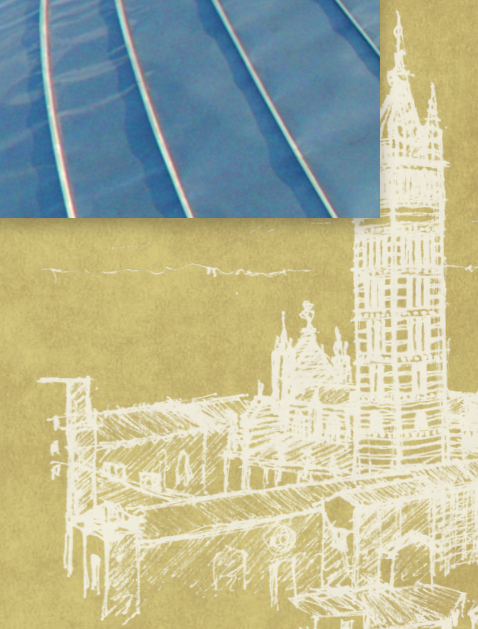
開店当初は休まず365日営業していました。1階のグッズ

ショップはたくさんの女性客であふれ、レストランも満員でした。高知にはないものを扱っていたので、もの珍しさもあったと思います。しかし、電材関連のお客様からは「お前のとこの商品は10年先を行きゆう。わかってもらえんぞ!」と言われたこともあり、小売業という商売の難しさを痛感しました。

その後、ジュエリーやバッグなども扱うようになり、私自身もカメオや真珠など見たこともないような商品について

一生懸命勉強しました。お客様を待っているだけでは売れないと、外商にも行きました。構想の段階ではみんなで色々な夢を語り合いましたが、走り出したらもう目先のことで精一杯でした。

1998(平成10)年には高知豪雨があり、レストランが水没しました。彌典社長が早朝から現場に来られ、すぐに保守・保安会社に電話をして排水作業をしました。他の企業や施設が対処に動き出す、ずっと前です。水没で高知市内がパニックに陥っている中、早々に復旧して営業を再開したことを覚えています。彌典社長の早い判断と、関係各社のご協力の賜物でした。



井上照義 1938年10月生まれ

入社後、当時では珍しく大型自動車免許を保持し、キャブオールタイプの2t車で幡多方面への出張販売を行い幡多営業所管内の得意先開発を行った。後に新居浜支店および今治営業所の開設、ラ・ヴィータの建設に関係するなど常に切り込み隊の役割を果たした。人情味あふれる対人関係の構築に秀でた人物であった。



あの時 を語る その6

【他社にない差別化できる商品を】

「夢の照明を発表し、注目を集めた」

21世紀に入り宮地彌典社長のリーダーシップの元、メーカーが作り出す商品を販売するだけでなく、独自性の高い照明器具を市場に投入して、お客様のニーズを感じながら、製造から小売まで行えるようオリジナル商品の開発を進めました。

彌典社長の、単に明るだけの照明から、より質の高い照明文化を市場に広げてゆきたいという強い思いの表れでした。



ECOGLASS開発初期の打ち合わせの様子

伊藤 まず、2003(平成15)年に発売したECOGLASSシリーズが深く印象に残っています。開発初期は藤田進(故人)さんが中心になって構想が進み、その後、彌典社長の恩師、東宮傳先生のご息女である東宮洋美さんがチーフデザイナーとなって開発が進みました。

商品のコンセプトは「光る部分にはガラスと和紙しか使わない」。ガラス職人の息で吹いた三重層の乳白色ガラスが特徴的で、光源には小さくてシャープな光を放つクリプトン電球を採用しました。当時でも手吹きができるガラス職人は日本全国を見回してもほとんど居られず、製造を担当して下さった大光電機の技術者にたいへんご苦労を掛けました。「雲型」と呼んでいた雲模様のガラスは、数十個吹いても製品化できるのは数個だけという位に製造の難易度が高く、毎日ガラス工場に出向いて品質をチェックしていただいたと聞いています。

シーリングに採用した和紙は、高知県の町にある鹿敷製紙さんの土佐楮灰煮和紙です。いの町にお住まいの上田堯世先生にご紹介いただき、彌典社長と上田先生と私で訪問したのを覚えています。和紙の選定には、光の透過率を考慮して、刃しのめという和紙の厚さの単位で入念に選定されていました。

また、器具にディマーを付けて、食事・団らんなどシーンに応じて明るさを調節できる機能を付加しました。ディマーで電圧を絞るとランプの寿命が飛躍的(電圧の14乗に逆比例)に伸びるんです。使い方によっては、今のLEDに匹敵するかもしれません。

当時、器具自体にディマーが付いている製品は大手照明メーカーにもなかったと思います。

販売手法も、分割で支払いができるEGローンや、全国の照明コンサルタントと協力して提案を進めるEG特約などいろいろな策を打ち出しました。さらにECOGLASSを設置した

お部屋をイメージしていただけるよう、3DCGでの提案も積極的に行いました。私は3DCGの制作チームの責任者でしたが、当時は本当によく働いていましたね。



伊藤武史 1971年3月生まれ

入社後はインターネットや情報処理、広告・広報畑を中心に歩んできたが、2015年7月からは生活文化営業部の責任者も兼務して活躍の場を広げている。真っすぐな度胸とクリアな頭脳に加え、人懐っこく愛嬌のある笑顔で、会社の中心となって課題を次々に解決している。彌典会長の秘蔵っ子の一人。





伊藤 続いてやってきたのがLEDの時代です。「2006年をLED元年にしよう!」という宮地彌典社長の掛け声のもと、2005年にプロジェクトチームが編成され、「製品開発」「ソフト開発」「販売開発」の分野で研究をスタートしました。まだまだ明るさが足りず、LEDはイルミネーションなどにしか使われていなかった時代です。

私は山本担当室長率いる製品開発のメンバーとなりました。その時に生まれたのが「Multi Cube」です。LED自体は進化していましたが、LEDを点灯させるための電子部品(コンバータ)の種類も少なく、サイズが大きいものばかりでした。田部担当室長がライティングフェアで見つけられた30mm×30mmのコンバータとの出会いが開発のスタートといえると思います。Multi Cubeは器具の寸法を100mm□で作ろうと進めていましたが、実際にできたサイズは103mm□。今思うと、なぜ100mm□を追求しなかったのかと思

いますが、当時はギリギリでした。

同時期に「LED防災ライト“ぐらっパ!”」も開発しました。コンセプトは「～地震が来て、ぐらっとしたらパッと点く～」。

彌典社長が大好きだった洋酒「グラッパ」をもじったネーミングは、もちろん彌典社長のアイデアです。「ぐらっパ!」は停電になっても24時間点灯するというのが開発要件でしたので、電池(バッテリー)を探すのに苦労しました。

山本担当室長がドイツ製で大容量の9V角形電池を見つけて、「これでゆこう!」と思った矢先、その電池は販売終了になってしまいました。結局、代替は見つからず、富士フィルム製の1.5V単3電池を直列にする仕様になりましたが、山本担当室長は枕元で点灯実験する日々を何日も過ごしたとよく言っていました。

また当時は、電気製品を製造販売するのに必要な「電気用品安全法(PSE)」にLED照明器具の項目がな

く、調べてゆくと“ぐらっパ!”は電源部分が「特定電気用品の直流電源装置」に該当することが判明しました。その場合、PSE認定の工場がないと製造できないということで、急遽協力メーカーや近藤担当室長とともに神戸のJET(電気安全環境研究所)に出向いて話を伺い、試験設備を導入し、神田社屋の4Fを急造の工場として製造をスタートさせました。発売当初は特に防水面などトラブルも多く、営業の皆様にはご迷惑をお掛けしました。

“ぐらっパ!”は徳島県松茂町にある団地「とくとく松茂」に採用されました。「とくとく松茂」では「いのちを守るあかり」として夜間、団地全体を擬似的な停電状態にして、「ぐらっパ!」の光で安心安全に避難できるか?という実証実験を行いました。この実験結果は、照明を使った防災研究の第一人者である大阪市立大学大学院の土井正准教授からも、高い評価をいただきました。



そして、LED照明開発の極めつけが「夢のLED照明kiraring」です。2009(平成21)年2月に発売しましたが、価格が高すぎたこともあり商業的にはうまくゆきませんでした。ただし「LEDを住宅の主照明に」という、大手照明メーカーさえも実現していなかった画期的な試みと挑戦は、意味のあるプロジェクトだったと思います。

とにかく、社内にビジョンを提示し、活性化と一体感を生み出そうという彌典社長の狙いがあったのでしょう。プロジェクトチームを結成し、器具のデザインは?LEDは?ヒートシンクは?配線方式は?コンバータは?など様々な



課題に立ち向かってゆきました。亚克力やアルミの構造体を成形できる会社を探すのに苦労しました。その他にも、プロジェクト会議ごとに課題が肥大し、解決策を見出すために山本担当室長や近藤担当室長とともに、横浜市・大阪市と奔走していたことが懐かしい思い出です。ギリギリの時刻まで打ち合わせをして、新幹線と列車を乗り継ぎ、夜中に坂出市まで帰ってきて、それから車で高知へということを頻りに繰り返しました。

そして忘れもしない出来事が起こります。開発の目処も立ち、翌年1月には発売しようという2008(平成20)年12月29日。プロジェクト会議の中で彌典社長から「LEDの光に緑の成分が多く、演色性が悪い」という指摘が発せられました。気にすればするほど、明らかになるこの事実。LED光源を変更することを決断したのですが、発売を間近に控えた開発チームは啞然となりました。

年が明けての1月6日。LEDの選定と電源仕様を決め、近藤担当室長と大阪市に出向いてメーカーと打ち合わせをし、何とか間に合わせてもらえることになりました。そして工場スタッフの昼夜を問わない努力で、2009年2月に発売までこぎつけました。発表会の前日に彌典社長からいただいた「本当によくやった」というメールは、涙が出るほどうれしかったです。

もう一つ、私は広報も担当していましたが、日本経済新聞 高知支局長の計らいもあって、kiraringの記事を日経新聞の全国版に取り上げていただいたことはとてもうれしい出来事でした。宮地電機の歴史の中で唯一のことではないでしょうか。



あの時 を語る その7

【経営構造改革[第三創業・Next30]】

「次の30年を見据えて改革を実行」

伊藤 2005(平成17)年10月に経営構造改革[第三創業・Next30]が発表されました。この改革案の策定にあたっては、当時の専務であった久松監査役が率いる経営改善委員会が2004(平成16)年12月に提言した「継続する企業を目指しての組織改編について」をもとに、創業60周年を迎える2006(平成18)年に組織改編を断行しようと、経営構造改革委員会が組織され検討がスタートしました。委員会はプロジェクトリーダーに宮地貴嗣副社長、メンバーに久松専務、竹内常務、竹内博取締役、私は事務局を担当させていただきました。

まず市場動向の調査、「成長分野は何か?」という分析から始まり、組織の設計、人事案の検討を進めました。バブル崩壊から既に15年が経過していましたが、建築需要の拡大が期待できないことや人口が減少することから、「待ち」の営業から「高付加価値を効率よく」を

キーワードに、社員自身に「価値観の転換」を求めました。

2006年3月21日からスタートした第1次経営構造改革では、本社に研究開発室、市場開発室、経営開発室を設置し、第一線は8営業部体制としました。研究開発室には「コストパフォーマンス」に優れた商品の開発と、知識・ノウハウ・システムなどの知的価値の創造、営業部門は人の機微を大事にして、お客様に寄り添った高付加価値の商品やサービスを提供することを使命としました。工場施主をお客様としたファクトリー営業部が発足したのもこの時です。

この構造改革は「この世に生き残る生き物は、最も力の強いものか? そうではない。最も頭のいいものか? そうでもない。それは、変化に対応できる生き物だ」という、ダーウィンが示したと言われるこの考えに沿って、電気工事店様との新たな関係や、最終ユー

ザーに近い位置で事業展開をするために、社員一人ひとりが「改革」の意を持って変化に対応し、会社も社員も成長して欲しいという、宮地彌典社長のお考えだと思います。

発表時には、高知市の桂浜荘で「Next30—改革への挑戦—」と名づけたミーティング、そして高松国際ホテルにおいて組織・人事発表を行い、役職者の意を固めました。

その後も、みやじ配送センターの稼働による物流面、みやじ見積センターによる見積業務の集約など、次々と改革が進められました。そして2012(平成24)年3月に第2次経営構造改革を実施し、今の組織体制があります。

これからも時代の流れをキャッチし、今・未来にアンテナを立て続け、変化に対応できる組織力・人間力を強化してゆることが大切だと考えます。



営業部がアクションを起こし、
情報を獲得してく。
・住宅ローン... 新築... 住宅ローン...
・建設ローン... 日本建築協会...
・電材仕建... SS...
たのしみ
たのしみ

久松 企業の業績には浮沈はつきものですが、流通業から創造業へと2005年に断行した【第三創業・Next30】の後、2006年度頃より陰りが見え始め、経常利益額は2007年度終了時点で低落傾向がはっきり見えてきました。

〈経常利益額推移〉

2006年度：288百万円
2007年度：186百万円
2008年度：25百万円

また、2008(平成20)年はリーマンショックが世界中の景況を揺さぶり、不況感が蔓延した年でもありました。当時、財務部門の責任者でもあった私としては、当社の業績がこのままの推移では存立が危ぶまれる状況になることに強い危機感を感じていました。そんな中、労働生産性重視の経営への舵取りを目的に、「労働生産性向上ワーキンググループ」を立ち上げました。具体的には経営効率を計る尺度として、

経営学者のP.Fドラッカーが言明する「生産性は企業の行ったあらゆる努力を純粋にかつ明確な形で反映するものであり、生産性を測定する以外に企業の能力を実際に測定する方法はない」という考え方のもと、当社も労働生産性という指標を経営の骨幹として考えてゆこうというものでした。

労働生産性とは賃金1円あたりの総利益額を表します。一般的には賃金1円あたりの総利益額は2円22銭が必要といわれていますが、当時の当社における労働生産性は4か年に渡り低下を続けており、歯止めをかけなければならぬ状態でした。

〈当社の労働生産性〉

2004年度 1円64銭
2005年度 1円64銭
2006年度 1円61銭
2007年度 1円57銭

ワーキンググループでは、労働生産性向上のためには何が必要かを中心に検討を行い、生産性向上策の提言を行いました。

現在でも重要な経営指標はたくさんありますが労働生産性の測定は最重要課題だと思います。

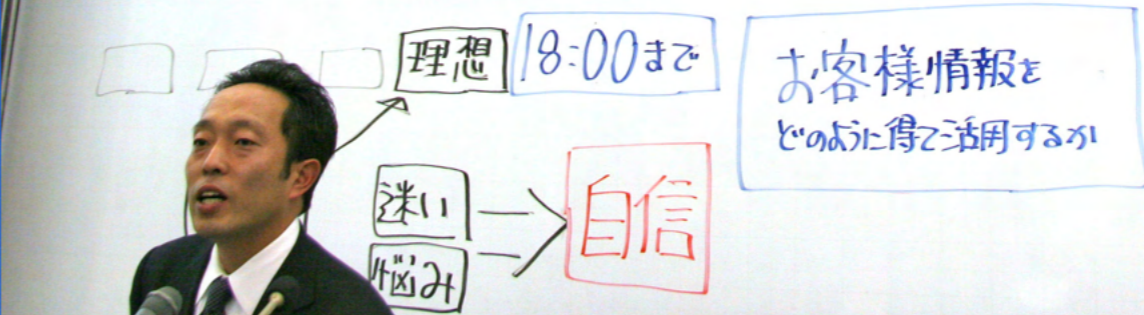
厳しい経営環境にある現在においても、今の状態を見える化し、改善を繰り返してゆくことが重要であり、ワーキンググループを随時結成して安定的な業績の確保を行えるよう「継続する企業」を常に目指してゆかなければならないと感じます。

宮地電機株式会社

設立60周年記念ミーティング

「Next30—改革への挑戦—」

この世に生き残る生き物は、
最も力の強いものか? そうではない。
最も頭のいいものか? そうでもない。
それは、変化に対応できる生き物だ



中堅社員座談会 「良い会社づくりのために」

これからの宮地電機の屋台骨となってゆくであろう中堅社員たちによる座談会を開催しました。

座談会に先がけて行われたアンケート結果も参考にしながら

①どうやって成長できたか、②今一番重要な課題とその解決策、③将来なっていたい姿という内容で、部署の垣根を越えた意見交換がなされました。

日時：2015年6月10日(水) 1:00pm～

場所：松山支店3F 会議室

進行



執行役員 経営管理室長
宇都宮幸浩

聞き手



執行役員
リフォーム住環境担当室長
蒲原美代子



監査役
久松啓一



取締役 生活文化営業部長
情報開発室長
伊藤武史



宇都宮 アンケート結果では「良い会社づくり」において、ES(従業員満足)と業績が大切であるという意見が多かったのですが、そのどちらを生み出すためにも一人ひとりの成長が不可欠だと思います。

そこで、みなさんの「自分が成長できた」エピソードを聞かせていただけますか？



電材住建営業部 高知支店
支店長 野本雅文

野本 私は20～30代にかけて分岐点がありました。会社に入って一度仕事が嫌になって、どうしようかと考えたんで

す。その時はやり過ぎて、その後転勤してまた嫌になって考えました(笑)。でも、その時の上司に「辞めるならいつでも辞められる」と励ましてもらい留まりました。その後、20代半ばから自分でも驚くほど仕事をしました。本当に仕事に没頭できました。その頃が自信になっています。「むちゃくちゃ仕事をした」と。そういう経験は大事だと思います。不眠不休の時期があった。毎日仕事ばかりでしたが、成果も上がったし、不思議と嫌とは思わなかったですね。

加川 入社して数年間の、違った環境に身を置くことが一番成長できる時期ではないかと思っています。入社した当時、直属の上司が放任主義の方だったんです(笑)。夕方、図面を渡されて「明日の朝までにやっておけよ」と。入社して数ヶ月で分からないことばかりでしたが、悔しいから必死で調べたりして。おかげで見積も覚えることができました。するとそのうち「お客様に出す折衝金額も出してみろ」と。「赤字になったらお前の責任」と言われて(笑)。その頃は非情と感じたこともありましたが、今、自分が部下を持つ立場

になると、新人の部下に対して同じように任せることができるだろうか?と思うんです。当時は分からなかったのですが、あの時の上司のおかげで成長したと思い、今となっては本当に感謝しています。



電材住建営業部 幅多営業所
営業所長 仁井田誠志

仁井田 私は13年間勤めた営業部から情報開発室に異動したことです。初めは戸惑いましたが、営業から一步引いて眺められた4年間が自分にとって大きかったですね。俯瞰で見られた時間が自分を成長させてくれたと思いま

「俯瞰で見られた時間が自分を成長させてくれました」



す。離れて気付いた「こうすればよかった」などの思いが、営業に戻った今でも役立っています。

宇都宮 立つ位置が変わると風景が変わるんですね。

野本 そうでしょうね。そして結果が出たら楽しいから、また成長する材料になりますよね。目標の達成やお客様との関係が築けたら、なお楽しくなる。



ファクトリー営業部 徳島ファクトリー営業課
課長 加川達也

加川 最初の頃は、お客様との仕事の中で成長させてもらいました。怒られたりしながらも、その中で数字がついてきて、関係が作られてきました。成長させてくれるお客様は必ずいてくださいます。その存在は大きいですね。

野本 お客様に怒られて「二度と来んな!」と言われたんですが、その日のうちにもう一度行ったおかげで今でも付き合いがある方がいます。

加川 私たち営業には、常に思い浮かべるお客様が必ず数社おられますよね(笑)

宇都宮 会社からの給料だけではなく、お客様からたくさんのモノをいただけるのが営業職のうらやましいところ、営業職の醍醐味かもしれませんね。

仁井田 営業していると「自分が、自分が!」となるけど、一步引いて見てみると自分の周りにたくさん助けてくれる人がいることが分かりました。自分一人ではない。社員以外でも、運送屋様とかメーカー様も含めて自分をフォローしてくれている。離れたことによりその気付きを得ました。

清遠 私の場合は、営業の方々と違って、お客様のお声を直接聞く機会が少ないので、成果の実感はずばらしいです。しかし、社員の方々のお役に立てているという思いを成長の糧にしています。

仁井田・加川・野本 我々営業も間接部門で支えてくれている社員にもっときちんと成果を伝えるべきですね。

仁井田 互いの成長のためにも。例えばCGを作ったりしている人に結果を

伝えるべき。「あれのおかげで上手くゆきました。ありがとう」と報告するべきですね。

松本 それに関連して言うと、我々業務職はお客様や営業担当者から「ミスをしたくないのが当たり前」を求められるポジションですから、どうしてもミスが目立ってしまうんです。自分も含め、「ミスがない正確な仕事をする」と、いかに日々の成長や喜びに変えてゆけるのが大事だと考えています。

加川 逆にその立場ならではの思いを営業担当者に対して、もっと出していただいても良いと思うのですが…。

松本 そうですね。そのためにまずは、自分できちんとした信念を持っているですね。

柏井 環境が変わった時は、成長できるチャンスだと実感しています。女性の場合、産休や時短勤務・退職等の理由で、短期間で一気に人員が減ってしまうことがあります。そんな時、会社としてもいきなりの人員確保がうまくいかず、現場ではピンチに陥ることがあります。以前、本当に一人でどう仕事を切り盛りしたらよいか、困り果てるほど人がいなかった時期がありました。その時期を、無我夢中に頑張っ乗り越った時に、「自分はやれる」と腹が据わりました。何があっても大丈夫だという自信が、その後の仕事に繋がっています。



「忙しい中にも自分でしてきたことが自分を成長させたんだと思うよ!」

電材住建営業部 新居浜支店 流通品質課 主任 内山かおり

内山 私は高卒採用の最後の年の入社です。結婚して産休を2回取らせていただきました。心苦しくて辛かったです。復帰して短時間勤務をしながら、仕事・子育て・家庭とまわしてゆく中で、時間をいかに短縮するかを考えるようになりました。お昼休みも取らずに仕事していた日もありましたが、時間短縮のためにPCを覚えようと通信教育を受講しました。またその頃に、はまゆう会をもっと広めてゆきたいと思い立ったんです。便利なシステムですし、お客様にも喜んでいただけると思って。チラシを作ってご案内し、お客様が入会してくださった時はうれしかったですね。私は「産休も取らせてもらって働かせてもらっている。会社の役に立ちたい」という思いがあります。そして経理しかやっていなかったのも、お客様と向き合えたことと二重の喜びがありました。その後、子どもが生まれてからは、自分自身の体調を理由にして簡単には休みにくなり、結果的に体調管理もできるようになりました。忙しい中にも自分のやってきたことが自分を成長させたんだと思います。

堀川 入社してから人事を5年、その後31歳の時、業務としてラ・ヴィータ松山店に配属されました。販売は未経験でもお客様から見ると新人ではありません。半年後、商品知識もないままに

マンション販売会で担当したお客様はこだわりがとて強かった。私はシェードの提案も初めてで、お客様には裏地のテープの透け方にまでご要望がある。そんな縫製をしてくれるメーカーがあるのか、施工はできるのか、分からないことだらけです。でも分からないことは「分からない」と伝えて、聞くべき人に素直に聞いて理解し、一つひとつお客様にお答えしました。今でもお付き合いが続いているそのお客様が私を成長させてくださいました。メーカー様や施工してくれる業者様たちの協力があって、現場が成り立つことも知りました。



「お客様の喜びが自分の喜びになってきました」

施設・住環境営業部 愛媛施設・住環境営業課 課長 藤野裕二

藤野 私は宮地電機へ入社をして今年で28年目になりました。今まで仕事が嫌で辞めたいと思った事が何度もありました。それなのに仕事を続けてこられた理由は、お客様に喜んでいただける仕事ができるようになり、お客様の喜びが自分の喜びとなってきたからです。また、自分やまわりの環境が変わり、守らなければならない人たちができたことが自分を成長させてくれた大きなことです。

岩永 私には以前の部署で一人だけ後輩がいました。その後輩の存在が大きかった。部下・後輩がいることが自分を成長させてくれたことの一つです。

また環境の変化も大きいですね。入社直後は業務課に配属されて、その1

年後にインテリアデザイン担当室に異動になりました。それまで商品を運んでいた仕事がインテリアの提案に。そこで必死に頑張ったことが大きかったと思います。お客様への営業などで自身の成長を実感することがありましたから。

それと去年、Miyaji LEDsフェアの実行委員をやらせてもらったことも良い経験でした。私の顔を知ってもらえて、松山での仕事が増えました。

宇都宮 続いて、難しいテーマですが「今一番重要と考える課題とその解決策」についてどうお考えですか？

松本 流通品質課として人材育成はもちろんですが、自分の仕事に関しては「ブレない継続性」ということが長期的に重要な課題と思っています。4年前に電材デポが新設された頃、本当に準備が大変でしたが、たくさんの社員のみなさん、仕入先様の力をお借りして現在の店舗が誕生し、今につながっています。その時の思いを大切にしたいです。在庫を持つことはリスクだけど、お客様に対してひとつの武器にもなります。お客様の考える「あるべき商品」を品揃えしているからお客様が来てくださるのだと思います。「常に電材デポには当たり前にある」を大事にして、流されないよう強い信念を持ち続けたいと思っています。

仁井田 幡多営業所は、配送センターができた頃、在庫が激減したんです。その後、幡多営業所に赴任しましたが、お客様から「お前んとこ、物がなないけんの」とよく言われました。配送センターの意義も理解しながらも、着任して1ヵ月でまずやったことは、「量は少なく品数増やせ」をモットーに在庫を増やすことでした。販売データも大事ですが「出ないけど置いておくべき物」ってありますよね。お客様の声を一番大事にしながら。そして、開催されなくなっていた展示会を復活

させ品揃えが増えたことをお客様に分かっていただくよい機会にしました。お客様に伝わらないと意味がないですから…。



「データよりもお客様との対話で見えてくるものを大切にしたい」

電材住建営業部 松山支店 流通品質課 課長 松本竜一

松本 私もデータの方に偏った店づくりはしたくないと思っています。お客様との対話の中で見えてくるものを大事にしたいですね。

柏井 高松でも配送センターができた時に、定期便が廃止になりました。その後、復活した時の経緯が、とても勉強になり、また今後の課題でもあると思っています。それは、西内課長が、「今期にこれだけの物件受注があります」と見積書を支店長に提示し、復活させるだけの必要性和利点を明確に示して実現させました。仕事をしていると現状に合っていないと感じる事案があっても、なかなか行動に移せず受け身になっているケースがたくさんあると思います。けれども、西内課長のように的確な目標とそれを達成するビジョンを持ち、声をあげていく重要性を感じました。

野本 私の課題は全員が定時に帰宅できるようにすることです。自分は遅くまでやる方だったので気持ちは分かりますが、それでは何も変わらない。どうやって解決してゆくかを一緒に試行錯誤しています。時代とともに仕事の仕方も変えてゆかないと…。時間外勤務は少なく、成果は大きく。



「時には色んな垣根を越えて対等に話せる場所を作ってゆきたいです」

市場開発室 照明・LED担当室 主任 岩永哲郎

岩永 私は若手の育成に力を入れることが重要だと思います。組織が力を伸ばしてゆくには議論が必要なのに、あまり議論ができていないように感じます。

どんな場面でも上下関係は大事だと思いますが、時には対等に話ができる場面も設けてゆきたいですね。



「若手社員だからこそできる発想を大事にしてゆきたいです」

電材住建営業部 松山支店 営業3課 主任 西岡宏晃

西岡 私は、若手社員だからこそできる発想を大事にしてゆきたいです。

上司は部下の発言を愚痴ととらず、まず意見として聞けることが必要だと思います。また、若手社員も、意見と分かってもらうためには口が動く前にまず行動できる人間でないといけません。上司・部下のパイプ役となり、上手に取り持つていくのも我々中堅社員の重要な役割です。そのことが職場環境

の改善に、そしてESからCSへとつながってゆくと思います。

内山 私も職場環境が重要課題だと思います。嫌なことがあっても口に出せる環境、喋れる環境、話せる環境があれば救われると思うんです。人間関係がうまくゆけば、仕事もうまくゆく。辞めようと思っても、誰かに話したら思い留まれる。明るい職場ならお客様にも伝わる。円滑なコミュニケーションが大切だと思います。

藤野 私も職場環境・人財のことです。どこの部署も人員配置に余裕はありません。分野別のプロはいるが、その人の代わりがない。長期的な視点の必要性を感じます。



「入ってもらうためではなく、入った人を大事にする制度を手厚くしてゆきたいです」

市場開発室 照明・LED担当室 主任 堀川理恵

堀川 私も計画的な人材育成や配置が重要だと思います。休む時期が前もって分かっている産休でも、代わりの方や役割分担の変更が直前まで決まらないケースがあります。入れ違いでは、せっかく蓄積された前任者の知識や経験、お客様の信用が引き継がれません。異動も採用も、この部門にこんな人材がほしいという思いを持った計画的な職種別採用や育成が必要だと思います。そして入ってもらうためではなく、入った人を大事にする制度を手厚くしていただきたいですね。

仁井田 私も人財、特に若手と次の経営職の育成だと思います。今から力を入れてゆかないと。永く継続してゆく



ためにも、次々バトンを渡せる体制にしてゆべきだと思います。

宇都宮 解決策は何だと思いますか？

仁井田 研修もありますが、経験をすることではないでしょうか。まずやらせてみるのが大事ではないかと思ひます。

宇都宮 みなさん重要課題としては人材の確保と育成、職場環境の改善が共通認識のようですね。特に職場環境の改善は、つまるところ人間関係、コミュニケーションが上手に取られているか、ということでしょうか。

伊藤 コミュニケーション力というのは人によって差があると思ひます。人間の生まれ持った資質の部分も大きいですし、簡単ではない。質問に対しての答えが語られず別の方向に外れてしまって会話のキャッチボールが成立していない場面に遭遇することもよくあります。質問と答えを意識した会話を心掛けることが重要と思ひます。

久松 全員が積極的な傾聴の姿勢を持っているのでしょうか？一つ言ったら三つ返ってくる人に何か言いたくなるのでしょうか？大切なのは積極的傾聴の姿勢だと思ひます。日常的に他の人の話が聴ける、意見を交わせる場があれば良いのではないのでしょうか。



「高知の流通品質課が
あって良かった、と言われる
ようになりたいです」
電材住建営業部 高知支店 流通品質課
課長 清遠美加

蒲原 「この場合は安全です」という安心感の場を作れるかどうかですね。

宇都宮 最後に「将来こうなっていたい姿」について、聞かせてください。

清遠 今現在も迷っている、悩んでいる状況ですが、課長になったからには「高知の流通品質課があつて良かった」と言われるようになりたいです。

加川 「具体的な姿を目指して」というのはないですが、私は10年後の54歳になった時「最近のことはよく分からない」と口にするような人間にはなりたくないと思ひています。いくつになっても社内外から求められる生きた営業担当者でいたいと思ひます。

松本 うちの課にも女性が多いのですが、今は女性社員の悩みをなかなか拾い上げることができていないと感じています。岩永さんが言ったように、気兼ねなく話せる場があれば、女性社員が上司に直接言いつらいことも解決できるのではないかと思ひます。そのようなコミュニケーションの場など、もっと整備ができたらよいと思ひます。

堀川 家庭もあつて仕事もあつて両方大事なので、何でも相談できると思ひていただけるような「いいおばちゃん」になりたいと思ひています。支店全体やお客様にとつても、身近で何でも受け止められる人間になりたいですね。

仁井田 10年後も誰からも頼りにされる存在でありたいですね。そして業績を担っている位置にいたいと思ひます。常に進化し続ける自分でいたいです。

岩永 今は机の前に座つて行う業務がメインですが、アクティブに外で活動したいと考えています。自分の活動によって会社のブランド力を上げてゆきたい。次の世代のためにも、と考えています。

柏井 5～10年後には会社のメンバーも大幅に変わっているかもしれないですが、その時、お得意先様から「前の宮地電機は良かった…」ではなく、「さら



「更に良くなったね、と言いつつ
いただける会社にしたいです」
電材住建営業部 高松支店 営業2課
主任 柏井里佳

に良くなったね」と言いつついただける会社にしたいですね。

野本 10年後、私はグローバルな視野で、発展途上国など海外におけるビジネスモデルを築いて仕事をしたいと思ひています。なぜかという、今後市場を増やそうとすると、外に出て行って活動する視点を持たないと市場(パイ)がない。国内ではどこに行っても同じ状況です。だから視野をグローバルに、ワクワクすることをしたいですね。

西岡 小さく損をして、大きく得をする。今は損をしているかもしれませんが、この先色んな意味で大きな利を見込める器の大きな人間でありたいです。

内山 私もずっと必要とされる人間になりたいです。仕事で迷惑をかけるとは思ひますが、子どもの事もしっかり応援したいと思ひています。「お母さんは頑張っていたな」と言われるようになりたいですね。

藤野 営業課として、男性営業・女性サポートが当たり前でしたが、もっと女性が頑張れる環境を作りたいと思ひます。みなさんいろんな資格も持っているし、スキルも高いと思ひます。男性社員の良きライバルとして頑張っていただけの環境を作つてゆきたいです。

宇都宮 ありがとうございます。今日、みなさんのお話を聞いて、このよ

うに部署の垣根を越えて意見を語り合う機会がもっとあつた方が良く感じました。

久松 ここにいらつしやるみなさんは主任以上の中堅社員の方々に、後輩もたくさんいらつしやると思ひます。そこで提案ですが、もっともつと高いレベルの資格に挑戦してゆきませんか。もちろん資格を取ることが目的ではありません。勉強するのが目的です。あなた方は常に挑戦意欲を持ち続けてゆかなければなりません。背中の後輩を指導してゆきましょう。

そうすれば後輩たちはついて来られるのではないのでしょうか。

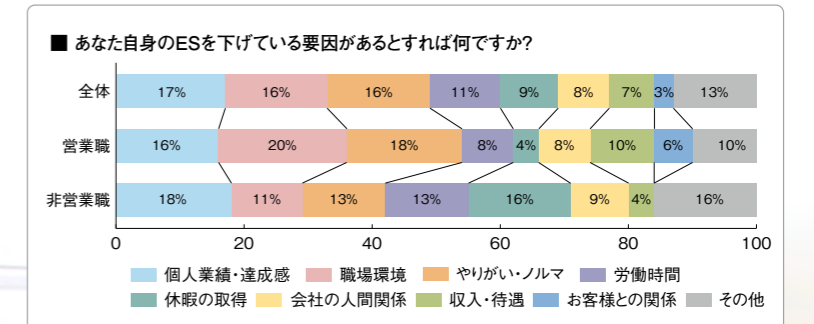
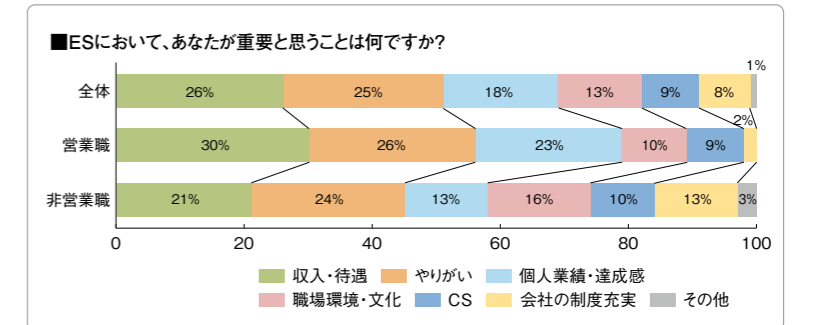
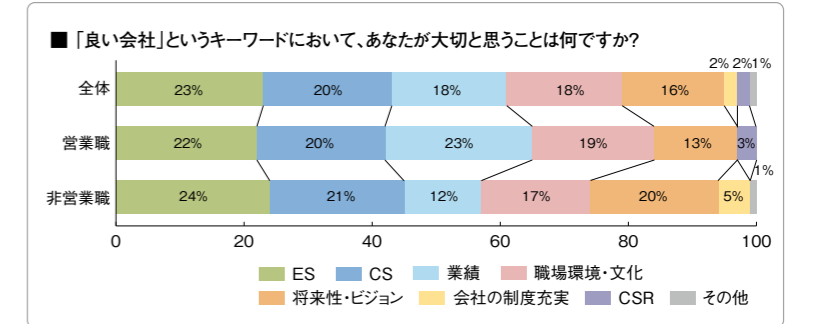
伊藤 本日はありがとうございました。ある著名人が「子どもが成長する場面は、放課後と親のいない所」と言っていました。今日のみなさんからの話を聞いて、上司や先輩に習うことも大事ですが、自ら考えて行動・挑戦することこそ成長の源だと強く感じました。

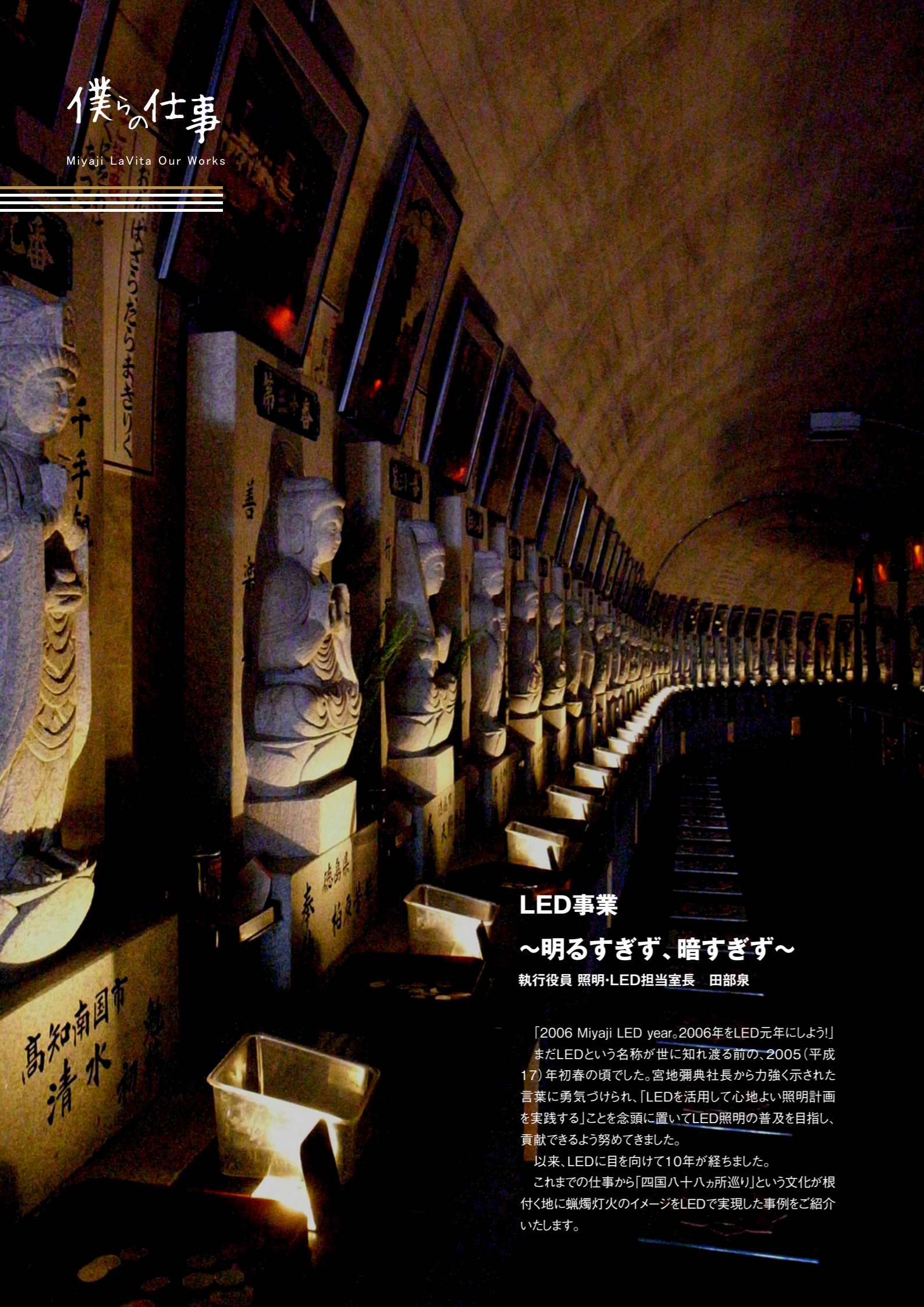
みなさんをはじめ全社員一丸となつて、宮地電機を良い会社にしてゆきましょう。



資料：「良い会社づくりのために」アンケート集計結果 回答者：60人

※ES…従業員満足 CS…顧客満足 CSR…企業の社会的貢献





LED事業

～明るすぎず、暗すぎず～

執行役員 照明・LED担当室長 田部泉

「2006 Miyaji LED year. 2006年をLED元年にしよう」
まだLEDという名称が世に知れ渡る前の、2005（平成17）年初春の頃でした。宮地彌典社長から力強く示された言葉に勇気づけられ、「LEDを活用して心地よい照明計画を実践する」ことを念頭に置いてLED照明の普及を目指し、貢献できるよう努めてきました。

以来、LEDに目を向けて10年が経ちました。

これまでの仕事から「四国八十八ヶ所巡り」という文化が根付く地に蠟燭灯火のイメージをLEDで実現した事例をご紹介します。



四国別格霊場第4番札所
鯖大師本坊



四国別格霊場第4番札所の鯖大師本坊は、徳島県海部郡の八坂八浜の真ん中に位置しています。巡礼地の中で難所のひとつとされる霊場は1993（平成5）年2月に改修落慶しました。鯖を3年絶って祈念すると願いごとが叶い、病気が治り、幸福になると伝えられ、いつしか「鯖大師」と言われるようになりました。

本堂東の山腹をくり抜いて造られた全長約88mある大洞窟の照明は、当時は四角い広角配光のハロゲンランプ100Wのスポットライトを20台使い天井から直接照らすものでした。照明は約4.4mに1台といったところでしょうか。しかし、この間隔では照射範囲を賅うことができているとは言い難く、明るいと暗いところの照度ムラが大きくて不快グレアがあり、眩し過ぎるという印象でした。

2008（平成20）年10月頃、大洞窟と護摩堂のLED化に向けて照明設計の依頼があり、試行錯誤しながら進めてゆくことになりました。まず、基本的な照明の考え方を以下の3点にしました。

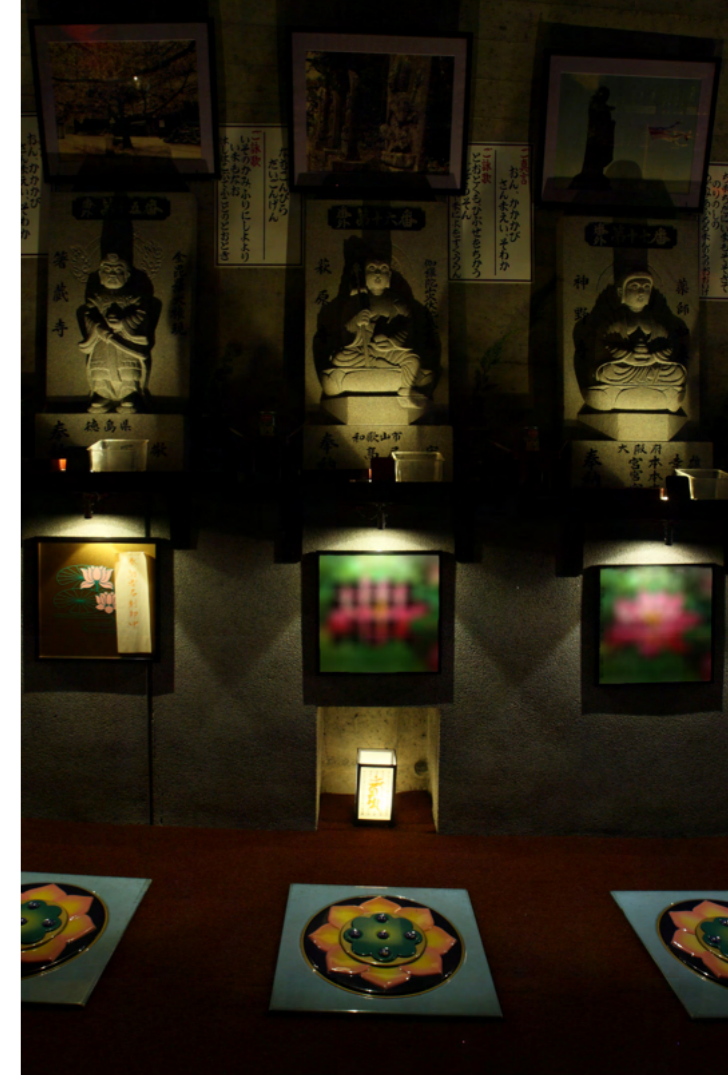
1. 不快グレアを少なくする
照明方法を検討する
2. 明るすぎない空間にする
薄明りの中での祈り。蠟燭の灯火をイメージする
3. 暖かな色味にする
大洞窟、石像、金色の大不動明王像などを神々しく魅せる

大洞窟の左手側面には108体の仏像が祀られていますが、一番の問題は仏像の上部から照射された光による不快グレアです。その改善策として光源の位置を変更し、仏像ごとに下から上向きに照射する方法としました。

また、仏像の足元にある各霊場のお砂を納めた蓮華台と、壁面に設置している説明表示板を同じ光源で製作したLED小型スポットライトで照らすようにしました。

大洞窟の右手側面に位置する不動尊奉安殿の展示ショーケースも、同様のLED照明に筒形カバーをかぶせてグレア防止につなげました。そして2009（平成21）年1月には、壁面足元近くにある点検用スペースへ和紙で包んで製作したLEDスタンド照明を26台設置して付近を照らし、大洞窟の照明が全て完成しました。

一方、この大洞窟の奥には護摩堂があり、室内には全国の信者様御祈願大不動明王像が多数祀られています。この御祈願大不動明王像を手前下よりLEDライン照明（消費電力2W/m、色温度3,000K）で照らして薄暗い中にも全ての大不動明王像をより金色に魅せ、煌びやかさが強調される神秘的な世界を演出しています。



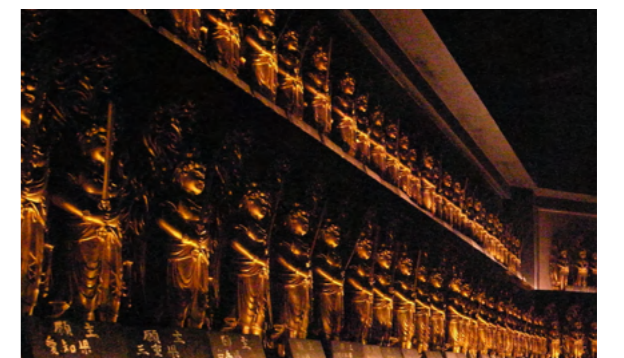
全ての照明施工を終えた鯖大師の大洞窟に一步足を踏み入れると、まさに「幽玄」という言葉にふさわしい凜とした気高い雰囲気包まれます。

これ以上明るくても、これ以上暗くても成立しない神聖な空間をLEDで実現した事例です。

LEDは、省エネ・長寿命の照明として使われ始めた2010年頃から飛躍的な進化を遂げ、今では私たちの生活に広く普及しています。最近では配光・演色性・色味などLEDに照明としての「質」が加わり、これからは時刻や天候、活動スタイルに合わせて光量や色味を変化させる「制御」と組み合わせる使い方がポイントとなります。それには単に明るくするだけでなく、良質な光環境を築くための綿密な計画と専門的な知識が求められます。

「必要な場所に、必要な光を」

当社が長く力を注いできた、「良い照明文化を育むこと」を使命に、10年後も愛される光環境づくりのお手伝いをしてゆきます。



僕らの仕事

Miyaji LaVita Our Works

インテリアデザイン事業

～商品販売からトータルデザインへ～

執行役員 インテリアデザイン担当室長 山本行洋

当社のインテリアデザイン事業は、2006(平成18)年の経営構造改革【第三創業・Next30】から本格的にスタートしました。その中心となる役割を担うのがインテリアデザイン担当室です。

従来の照明器具やカーテン、エアコンなどの商品販売から、光環境・空気環境・内装材やカラーデザインによって空間をトータルにデザインすることへの変革でした。

「Miyajiインテリアデザインは、「心地よいデザイン」。光で人の心を包み癒し、時には活動的にときめかせ、カラーデザインや快適な空気環境をプラスして、心地よい空間づくりを目指します。住空間や商空間、インテリアのデザインと機能をトータルに創造します」がスタート時のコンセプトであり、光を中心としたデザインをベースに、マンションのモデルルームや戸建住宅のインテリアデザインに取り組み、年間200件程の実績を積み重ねてきました。

その後、「粋なデザイン」を目指し、商業施設のデザインを目指した矢先、デンタルクリニックの移転の話が飛び込んで来ました。それは、高知市の5階建ての中古ビルをデンタルクリニックにリニューアルデザインするというビッグプロジェクトでした。当然ながら大手ゼネコンや医療機器メーカーとのデザインコンペとなり、熾烈な競争となりました。「高知でも東京並みの歯科医療」を志す院長ともヒアリングを何度も繰り返し、2階はスタイリッシュモダン、3階にはナチュラルモダンのテイストで待合サロンを設け、2つのフロアをらせん階段でつなげるデザインとしてプレゼンに臨みました。

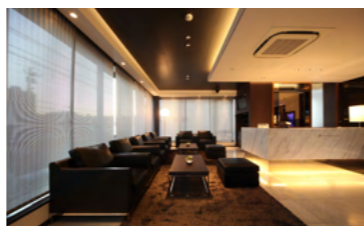
そしてプレゼンの当日、私は驚かされることになります。院長室の壁の「私の夢」と書かれた貼り紙には、何と！私がプレゼンに採用した施工事例とまったく同じ写真があったのです。言うまでもなく施工は当社に決まりました。

その後、建物の内外装やサイン、創作家具、照明から空気環境、植栽、衛生設備、防災設備等のデザインを終え、2ヵ月というタイトな工期を院長との信頼関係で乗り切り、2012(平成24)年2月に見事完成しました。「やはり、宮地電機さんに頼んで良かった!」の言葉を聞いて、ホッと胸をなでおろしたことを覚えています。



ソフィアデンタルクリニック

石垣リゾート



さらに、最大規模のデザインとなる社内を横断したプロジェクトも行いました。香川施設・住環境営業課、インテリアデザイン担当室、情報開発室の3つの部署がそれぞれの力を集結し、2013(平成25)年11月に完成した「石垣リゾート」のライティングデザインです。美しい海と珊瑚礁に囲まれた南風の薫る石垣島の施設には、リゾートならではのオリジナルデザインの照明器具を採用することが決定していました。そこで専門的なプロジェクトチームを結成し、3DCGのシミュレーションや、模型による検証を繰り返しながら最新のLED光源を使ったオリジナル照明器具を完成してゆきました。施工においても、プールに設置するLEDフルカラー光ファイバーや、ピロティのアーチ型オリジナル照明など、特殊な器具の設置工事やライティング調整は、すべて当社で行いました。

ご存知のとおり、石垣島は四国から遠く南に1,500kmも離れた島であり、台風シーズンには仕事もままならず、海運による納入や現場での施工は大変なものでした。

完成後、ロマンティックな夕暮れ時の幸せ100%のカップルの姿や、プールではしゃぐ楽しさいっぱいの子どもの姿を見ると、これまでの苦労も忘れてしまう程で、その光景を満足そうに見ながらうなずくオーナーの笑顔がとても印象的でした。

これからも「すべてはおお客様の笑顔のために」をキーワードに、お客様にとっての心地よい空間づくりをお手伝いして参ります。



左からインテリアデザイン担当室 山本行洋 永易賢一／情報開発室 岡林由記

ヒートポンプ事業

～宮地電機に頼んで良かった!～

電材住建営業部高知支店長 野本雅文

ヒートポンプ事業とは、施設園芸農家のハウス加温において、燃油価格の影響を受けにくい経営構造への転換を図るため、産地ぐるみ（高知県の場合はJA単位）で省エネ化を推進する事業です。一般的にはヒートポンプ式エアコンを導入し、既存の重油焚きボイラーとのハイブリッド運転を行います。これにより従来と比較して、大幅なランニングコストの削減が見込まれます。また、インシヤルコストは補助金とリースの活用により、毎月の出費を低額かつ安定化できるメリットがあります。

当社では、稲津主任が2008（平成20）年から取り組みを開始しました。2013年度に国が「施設園芸省エネ設備リース導入支援事業」として、全国で3年計画425億3,000万円を予算化したことを機に、一気に導入が進みました。その頃には当社の地道な活動が実り、「ヒートポンプなら宮地電機」という認識がJAや農家様に浸透しており、初年度は4軒だった農家様の数を、2014年度には133軒と大きく躍進させることができました。現在では高知支店の事業の柱として大きな成果を上げています。



事業の流れは、まず補助金の情報を正しく理解するため、当社は高知県主催の説明会に参加します。その後、各JA単位で農家様にお集まりいただき当社主催の説明会を実施します。

続いて公募が開始されると、ビニールハウスの現地調査と農家様への商品およびリース事業の説明を行い、農家様ごとに見積書・リース料金・重油削減率試算表・重油と電気のランニングコスト比較表・機器配置図の提案など、細かい打ち合わせを重ねてゆきます。

さまざまな情報が揃ったら、いよいよ補助金申請（実施計画書）の作成開始です。過去7年間の重油供給証明・重油削減率試算表・見積書・現地地図3種類・農業振興地域地図・ハウス耐用年数証明書・各設置場所施工前写真・機器配置図・既設加温器仕様書・申請機器仕様書・申請機器カタログのコピーなど、膨大な資料を準備します。

提出して結果を待ち、採択となれば施工・引き渡し、最後に事業完了届を提出して終了です。

もちろん1軒ごとにハウスの仕様や作物が違うので、同じ内容の申請書は1件もありません。農家様と打ち合わせの際、ビニールハウスの仕様や作物についての知識、ヒートポンプの知識がないと適切な機器選定ができず、重油削減目標の決定に至る数値確認など、打ち合わせ担当者は高度な専門的知識が必要となります。



ありがたいことに農家様からは、「重油代が劇的に減った」「今年は〇〇円得した!」という声を多く聞くことができます。他にも、「宮地電機に頼んだら何もなくてもコスト削減してくれる」「関係諸氏と打ち合わせをして申請書作成してくれるのは大変ありがたい」との嬉しい声をいただいています。そのようなことがあってか、複数のハウスを持っている方は、年度ごとに続けて設置していただいている状況です。

あるJAでは「他社で申請すると手間がかかるが、宮地電機に頼むとしっかりと申請してくれる。できるだけ農家様へ宮地電機を紹介するように」と指示がでている拠点もあるそうです。このような信頼関係を築けたことは誇らしいことです。

2015年度も引き続き申請を行っています。また、2016年度からは新たに3年計画での取り組みがされる模様です。その年度ごとに条件も違いますので、柔軟性を持った対応力が求められそうです。

【2008～2014年度の実績表】

事業名	農家数(軒)	ハウス数(棟)	室外機台数(台)	当社受注額(千円)
平成20年度施設園芸省エネルギー技術緊急導入推進事業	4	4	11	7,812
平成21年度園芸産地再生施設緊急リース事業	1	2	4	3,360
平成22年度生産環境総合対策事業 (農業生産地球温暖化対策事業のうち施設園芸省エネルギー設備リース支援事業)	12	34	140	138,480
平成23年度農畜産業機械等リース支援事業(施設園芸省エネ設備導入型)	32	37	179	172,782
平成24年度農畜産業機械等リース支援事業(施設園芸省エネ設備導入型)	40	68	301	306,993
平成25事業年度施設園芸省エネ設備リース導入支援事業	95	124	549	470,733
平成26事業年度施設園芸省エネ設備リース導入支援事業	133	214	803	729,781

太陽光発電事業

～負けないと自負できる自信～

取締役 省エネルギー担当室長 近藤浩樹

近年の好業績を牽引する太陽光発電事業。FIT(再生可能エネルギー固定価格買取制度)がスタートしたのは2012(平成24)年7月のことでした。今ではライバルに負けぬ知識と実績を残すまでに成長してきた事業ですが、その過程は決して平坦なものではなく、中心的な役割を担ってきた省エネルギー担当室のたゆまぬ努力と挑戦によるものです。



太陽光発電事業に取り組むことになったきっかけは、2012年2月に高知市の大手建設業者の役員の方から「芸西村の資材置き場の土地を活用して、何か事業を行いたい。その起業を手伝ってほしい」と要請を受けたことです。眼下に太平洋が広がる穏やかで風光明媚な土地でしたので、当初は老健施設の建設・運営を検討されていました。

その後、FITが始まるという報道を受け、5月に高松市で開催された説明会へ一緒に参加しました。当時はこの事業が良いものかリスクが大きいものか全くわからず、事業者として検討している方は少人数であったと記憶しています。説明会後も慎重に進めるべきと考えていましたが、高知市へ帰り着くころには、「太陽光発電所を建設しよう!」という方向となりました。

太陽光発電所の建設といっても、当時は太陽光発電設備のメーカーとの取引は皆無でした。私は施主の立場でメーカーとの交渉を行う役割となり、土地の造成計画および土木工事の勉強から始めました。当時はトップメーカーでさえ経済産業省への申請事例が少なく、排出権取引で四国経済産業局へ通っていた私の出番となりました。親しくお付き合いさせていただいているエネルギー対策課が受付窓口であったことが幸いし、2週間で経済産業大臣の判が押された設備認定証(ID)が交付されました。施工関係者からも喜ばれ、我々の発言力も次第に強くなってゆきました。

設計が固まり、メーカーの見積金額の判断指標もないまま交渉

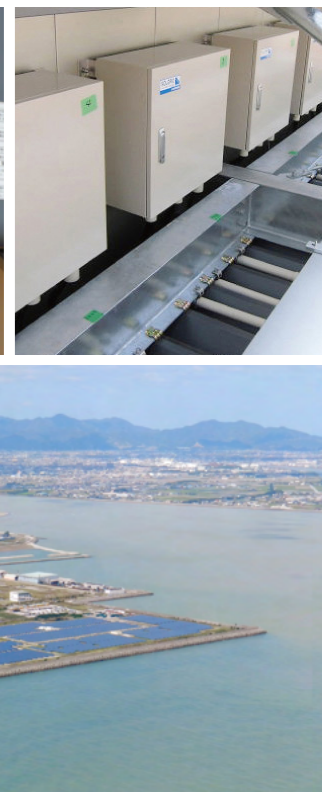
を始めつつ、予算の圧縮に取り掛かりました。取引する会社が決まった後も難題は続きました。キュービクルの仕様打ち合わせでは、電気制御器具番号で確認を取ることが多く、「52が…、27の回路が…、89をエネセーバーに…、4~20mA回路が…」など分からない内容の応酬でした。何とかその場を切り抜け、豊永社員が急ぎ調べた番号表を覚え次の打ち合わせに臨みました。四国電力の配電計画課との打ち合わせでは、「トランスの励突が…、整定が…、単独運転検出の能動型が…」とさらに聞いたことがない内容の打ち合わせを強いられ、理解できるまで勉強し、翌日には要求された内容に対応したことでした。

そして1.6MW・総事業費4.8億円で完成し、2013(平成25)年4月10日に売電を開始することができました。完成の見通しが立つ頃には、前述の大手建設業者様との共同で、次々と新しい発電所の提案営業により受注を増やしてゆくことができました。電気工事を施工した業者様とも何度も議論をぶつけ合いながら、良い関係を築いたことも大きな収穫でした。

現在では500件以上の設計実績を重ねて、多くのメーカー様とお付き合いができるようになり、競合しても負けぬという強い自信を持つことができました。SMA製20kWパワコンでは当社独自の20年保証の仕組みを構築し、四国で引き合いがあれば当社に声が掛かる体制としています。

今年度は20件余りの施工と100件以上の点検およびメンテナンス契約に東奔西走しています。太陽光発電はしっかりとメンテナンスを行い、正常に発電できるような管理が大切です。パワコンを例にとると、エアコン室内機のように吸込口のフィルターを定期的に掃除しなければ動かなくなります。I-Vトレーサーなどの専門検査機器を駆使し、20年間のO&M[運用(Operation)と保守(Maintenance)]に取り組んでゆきます。

最後に、知識の少ないところから始めたことを記しましたが、太陽光発電システムでは第1種主任技術者と技術協議できるレベルにまで達していますので、太陽光発電のご相談があれば安心して省エネルギー担当室にお任せください。



照明普及賞／四国照明賞 受賞物件

「照明普及賞」は来晩秋で100周年を迎える一般社団法人 照明学会が1957(昭和32)年に創立した制度で、毎年竣工した中から優れた照明施設へ全国表彰されています。

「四国照明賞」は四国内でその年に竣工した良い照明施設を同学会四国支部が選考し、表彰されています。

いずれも対象となる照明施設は住宅や商業施設など屋内用途から、

道路やスポーツ競技場など屋外照明まで広範囲に亘ります。

当社が受賞に貢献した物件をご紹介します。



日本基督教団 川上教会

- | | | | |
|------|-------|-------|------------------------------|
| 2003 | 平成15年 | 照明普及賞 | 東祖谷山村公共の宿 いやしの温泉郷 [徳島県東祖谷山村] |
| | | 照明普及賞 | トヨタビスタ愛媛株式会社 今治店 [今治市] |
| | | 照明普及賞 | 仁尾町総合文化会館 [香川県仁尾町] |
| | | 照明普及賞 | ゆらり内海 [愛媛県内海町] |
| | | 四国照明賞 | 株式会社四国銀行 福井支店 [高知市] |
| | | 四国照明賞 | おしゃべり広場 [善通寺市] |
| 2004 | 平成16年 | 照明普及賞 | 中山邸 [さぬき市] |
| | | 照明普及賞 | 丹原のコートハウス [西条市] |
| | | 四国照明賞 | 伊予郡養護老人ホーム 和楽園 [愛媛県松前町] |
| | | 四国照明賞 | トヨタU-Carステーション [高知市] |
| | | 四国照明賞 | NYギャラリー [高松市] |
| | | 四国照明賞 | 今治市営緑の広場公園 運動場総合体育館 [今治市] |
| | | 四国照明賞 | 晩雨館 [四国中央市] |
| | | 四国照明賞 | 豊中町保健センター・庁舎 [香川県豊中町] |
| 2005 | 平成17年 | 照明普及賞 | hanaレディースクリニック [東温市] |
| | | 照明普及賞 | プラチナガーデン [新居浜市] |
| | | 照明普及賞 | 山本町分庁舎 [三豊市] |
| | | 四国照明賞 | 松本BOX [松山市] |
| | | 四国照明賞 | 多閑坊 onishi [丸亀市] |



東祖谷山村公共の宿 いやしの温泉郷



松本BOX

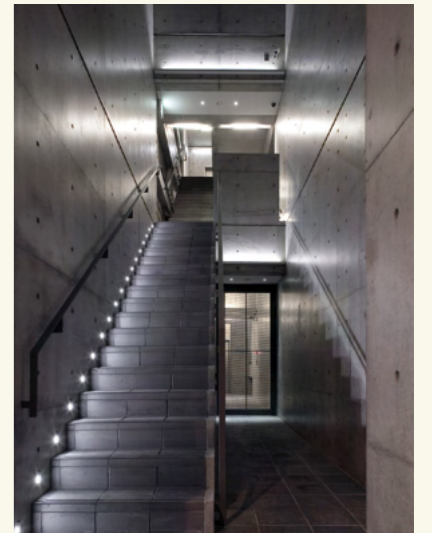
- | | | | |
|------|-------|-------|------------------------------|
| 2006 | 平成18年 | 照明普及賞 | パーラーDELDEL [香美市] |
| | | 照明普及賞 | 日本食研株式会社KO 宮殿工場 [今治市] |
| | | 四国照明賞 | 高知ペンテコステ教会 [高知市] |
| | | 四国照明賞 | コスタ北条 [松山市] |
| | | 四国照明賞 | Ehime BMW 本社 [松山市] |
| | | 四国照明賞 | ていれぎデンタルクリニック [松山市] |
| | | 四国照明賞 | K邸 [今治市] |
| | | 四国照明賞 | 宗教法人石鎚神社 神門 [西条市] |
| | | 四国照明賞 | 溶岩&岩盤浴 ゆすらんぼ [四国中央市] |
| | | 四国照明賞 | 金本邸 [高松市] |
| | | 四国照明賞 | 四国学院大学 図書館 エクテス館 [善通寺市] |
| 2007 | 平成19年 | 照明普及賞 | 弁天座 [香南市] |
| | | 照明普及賞 | 伊方町健康交流施設 亀ヶ池温泉 [愛媛県伊方町] |
| | | 照明普及賞 | よしもとレディースクリニック [大洲市] |
| | | 四国照明賞 | 株式会社四国銀行 本店 [高知市] |
| | | 四国照明賞 | ホンダドリーム高知中央 [高知市] |
| | | 四国照明賞 | JA土佐れいほく本山支所 [高知県本山町] |
| | | 四国照明賞 | 千舟町COMPLEX [松山市] |
| | | 四国照明賞 | 常信寺庫裡 [松山市] |
| | | 四国照明賞 | 四国鉄道文化館 [西条市] |
| | | 四国照明賞 | おはら整形外科クリニック [高松市] |
| | | 四国照明賞 | かど小児科クリニック [高松市] |
| | | 四国照明賞 | 西川クリニック [高松市] |
| | | 四国照明賞 | 香川トヨペット 丸亀田村店 [丸亀市] |
| 2008 | 平成20年 | 照明普及賞 | 旧善通寺偕行社+附属棟 [善通寺市] |
| | | 照明普及賞 | 四国霊場 鯖大師本坊 [徳島県海陽町] |
| | | 照明普及賞 | 回廊のある家 [松山市] |
| | | 四国照明賞 | 明石邸 [香美市] |
| | | 四国照明賞 | 特別養護老人ホーム ウェルプラザ洋寿荘 [高知県芸西村] |
| | | 四国照明賞 | 柳田脳神経外科 [八幡浜市] |
| | | 四国照明賞 | みかんこどもクリニック [八幡浜市] |
| | | 四国照明賞 | 水庭をわたる家 [西条市] |
| | | 四国照明賞 | はたぞえ内科医院 [高松市] |
| | | 四国照明賞 | 医療法人社団 江崎医院 [さぬき市] |



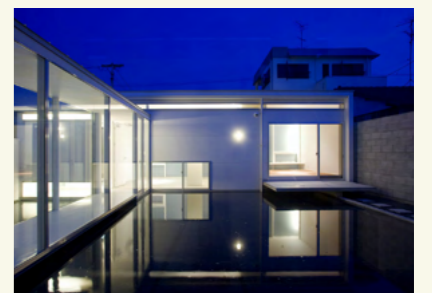
宗教法人石鎚神社 神門



よしもとレディースクリニック



千舟町COMPLEX



水庭をわたる家

