

Miyaji

宮地電機株式会社 80年社史

宮地電機株式会社 80年社史



2025

1945

Miyaji



点す。とも



創業以来、電気工事材料の販売を通じて、地域のインフラを支えてきました。
確かな知識と迅速な供給で、電気工事業の皆さまから厚い信頼を得ています。
電気を点す。
笑顔を点す。
宮地電機は、四国の暮らしを支え続けます。

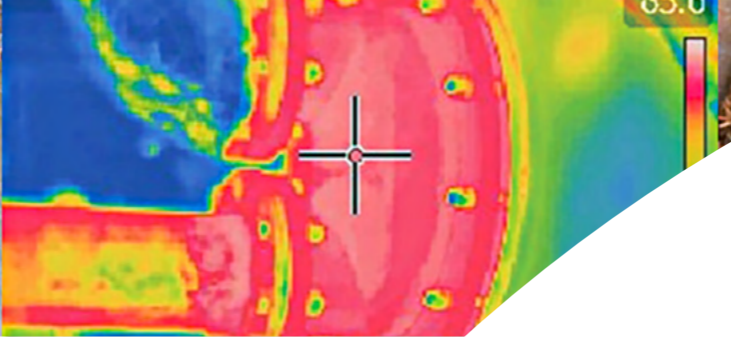




照らす。

—昼は昼らしく、夜は夜らしく—
宮地電機は、「照明は太陽に倣^{なら}う」という理念のもと、
照明設計、そして照明器具・窓周り商材の販売を通じて
皆様の“心地よい暮らし”を実現します。





「省エネお助け隊」をはじめとする省エネコンサルティングや
 太陽光発電、電力制御などの技術を通して、
 エネルギーの最適化に取り組んできました。
 電気を創り、省き、そして活かす。
 それが、宮地電機の新たな責任です。

創る。省く。



トップメッセージ

「電気からエネルギー マネジメントの会社へ」 挑戦し続ける宮地電機

代表取締役社長 宮地貴嗣

創業者の先見の明と 80年の歩み

私の祖父であり、宮地電機の創業者である宮地恒治は、もともと農業を営んでいました。しかし、終戦を迎えた際に「これからは電気の時代だ」と考え、電気の仕事を始める決意をしました。この選択こそが、現在の宮地電機の原点です。もし当時、電気ではなく別の事業を選んでいたら、会社が今まで続いていたかどうかは分かりません。電気の重要性をいち早く見抜いた創業者の先見の明は、本当に素晴らしいものだったと思います。

また、創業者は高知から事業をスタートし、四国4県へと積極的に拡大・発展させました。その強い意志と行動力が、今の宮地電機の基盤を築いたのです。現在、四国でトップシェアを誇るのも、創業当時の決断が大きかったと言えるでしょう。

次に、宮地電機を支えてきたのは、皆さんの存在です。80年にわたり、多くの方が入社し、会社の発展に貢献してくれました。戦後間もない創業当時、電気業界の将来性は不透明でしたが、時代とともに電気が広く普及し、魅力的な業界へと成長したことで、優秀な人材が集まるようになりました。宮地電機で働く皆さんは、素直で真摯、そして前

向きに仕事に取り組む人々の集まりです。そうした人材が揃っていたことが、会社の成長を支える大きな要因となりました。

さらに、宮地電機は単なる電気材料の販売にとどまらず、照明を中心としたインテリアの提案販売にも力を入れています。日本全国の同業他社には、電気材料の販売のみを行う会社も多いですが、私たちは照明分野に重きを置き、業界トップを目指してきました。全国的に「照明のことなら宮地電機」と認知されるほどの評価をいただいているのは、先輩方や皆さんの努力の賜物です。特に最近ではLEDの普及により、照明デザインはますます高度化されて

予測不可能な 時代を経て

この10年間は、予測不可能な変化に満ちた年月だったと感じています。例えば、70年社史や当時の社内誌「COMMON」にも記載されている水銀に関する水俣条約、脱炭素の動き、そして太陽光発電の普及などは、ある程度予測できた変化でした。しかし、新型コロナウイルスの感染拡大はまったく予測できませんでしたし、「働き方改革」という概念も当時は浸透していませんでした。このように、社会や企業を取り巻く環境は、この10年で大きく変化したと感じています。

また、2015年に父の彌典が他界したことも、会社にとって大きな転機となりました。存命であれば、様々な助言や意見をいただけたと思いますが、社長としては強い後ろ盾がない中で、その時々判断を下さねばならず、自信を持ってないことも多かった10年だったと振り返ります。

さらに、人口減少に伴う人手不足や働き方改革は、当社だけの課題ではなく、社会全体が直面している問題です。そのため、今後の舵取りは非常に難しいものになると考えています。

エネルギー マネジメントの取り組み

東日本大震災以降、太陽光発電や省エネ、カーボンニュートラルの取り組みが進んできました。世界的にも脱炭素は喫緊の課題とされ、日本は国

際的な約束として《2050年カーボンニュートラルの達成》や《2030年までに温室効果ガスを2013年度比で46%削減する目標》を掲げています。これらを実現してゆかなければならないことは確かですが、とても難しい挑戦でもあります。

私は蓄電池の普及が進むと考えていましたが、技術的・価格的な課題により、広く普及するのは簡単ではありません。では、蓄電池以外のエネルギー源があるのかというと、水素やアンモニア、風力などさまざまな選択肢はあるものの、それらが安定したエネルギー源になり得るかどうかは、現時点ではまだ確信が持てません。そのため、これからの時代はより複雑で難しいものになると感じています。

私たちはこれまで、電気や照明を中心に事業を展開してきましたが、その供給源をどのように確保するかというエネルギーマネジメントも大きな柱の一つとして取り組んできました。以前から、「エネルギーマネジメントについて相談できる相手がわからない」というお客様の声を多くいただいていました。そこで、「宮地電機に相談すれば解決できる」と思っていただけるよう、省エネルギー担当室を設置し、専門的な研究を進めてきました。

さらに、省エネルギー担当室を拡充し、この春からは各県に専門メンバーを配置しました。その結果、各地域のニーズに迅速に対応できる体制が整い、今後さらに社内でエネルギーマネジメントの取り組みが活発化すると期待しています。





働き方改革と プロフェッショナルの 価値

働き方改革について考えると、納得できる部分があれば、そうではないと感じる部分もあります。休日の増加や時間外勤務の削減は必要だと思います。しかし、一方で「人の価値とは何か?」という問いが、私の中で常にジレンマとしてあります。

私は「その人にしかできない仕事をする」が働く価値だと考えています。ロボットでもできる仕事や、Aさんの代わりにBさんが問題なくこなせる仕事は、果たしてプロフェッショナルといえるでしょうか。属人化の解消がよく議論されますが、本来の「プロ」とは代替不可能な存在であるべきだと思います。例えば、もし大谷翔平さんが育児休職を半年間取ったとしても、彼の代わりは誰にも務まりませんよね。

宮地電機というステージを最大限に活かしながら、一人ひとりがプロとして輝くことこそが、本当の幸せではないでしょうか。そのためには、誰にも負けない独自の能力を磨き、人脈を築き、誰かの役に立つことが重要です。しかし、一般的に言われる「属人化の解消」を

伴う働き方改革は、こうしたプロフェッショナルな成長と相容れない部分もあるのではないかと感じています。

働き方改革は重要な取り組みですが、個々の専門性や強みを活かすことなく、画一的な仕組みに組み込んでしまうのは、本来の「プロ」としての働き方を損なう恐れがあります。そのため、すべての改革を無条件に受け入れるのではなく、宮地電機にとって適切な働き方改革を慎重に選択し、導入してゆこうと考えています。

新しいことに挑戦し、 独自の知恵を

他社には真似できない新しい知恵やノウハウを持つことで、お客様にもっと感動してもらう。先進的なテクノロジーやサービスを社内で実験的に導入することで、より正確にお客様へ訴求できる。この考え方は、当社が常に研究開発を行っているからこそ可能なものです。しかしながら、例えば徳島支店にも導入したHCL(ヒューマン・セントリック・ライティング)や明るさセンサー、人感センサー、タイマーを駆使した「全自動照明」は期待したほど社会に普及していません。

また、蓄電池も期待されたほどの市場成長は見られず、有機ELについても同様です。情報を収集し、様々な検証・研究を重ねたにもかかわらず、思惑どおりに進まないこともあります。しかし、会社としてそれを「失敗」と捉える必要はありません。「失敗を恐れずに」という言葉の通り、積極的に挑戦し続けることが重要です。チャレンジした結果、思うような成果が得られなかったとしても、それはただ「そうならなかった」というだけのことです。そして、その挑戦で得られた知識や体験は貴重なものであり、必ず将来の役に立ちます。

だからこそ、皆さんにはこれからも果敢に新しいことに挑戦してほしいと願っています。まだまだ挑戦が足りないと感じるほどです。新しいことに取り組み、可能性を広げてゆきましょう。

電気の供給を支える ために—BCPの重要性

近年、熊本地震や能登半島地震が発生し、四国に暮らす私たちにとって南海トラフ巨大地震への備えはより切実なものとなっています。こうした状況を踏まえ、改めてBCP(事業継続計画)、つまり事業をいかに短時間で復旧させるかという計画を作り直すべきだと考えています。以前に策定した計画は、時間の経過とともに記憶の中で薄れてしまい、十分に活用されていないのではないかと感じています。

地震が発生し、津波が襲来した際に、私たちはどのように行動すべきか。これを再検討し、社内で共有することが重要です。また、宮地電機として地域の復旧・復興のための電気材料を迅速に供給することも、私たちの使命であると考えています。さらに、当社が配送センターを高知市から観音寺市に移設した理由も、この事業復興の観点と深く関わっています。こうした点を改めて確認し、もしもの事態に備えてゆく必要があると強く感じています。

成長を実感できる 環境の提供

経営課題として、最も重要なのは人手不足への対策です。今後、定年退職により会社を卒業される方が増える中、経営開発室の努力により新卒や中途入社を採用を進めています。しかし十分な人材を確保できているか、あるいは今後も確保し続けられるかについては、不安が残ります。さらに、今後の状況は現在よりも厳しくなると予想されるため、この課題は会社の存続に関わる重要な問題だと認識しています。

宮地電機は「入りたい」「長く勤めたい」と思われる会社にならなければ、生き残ることはできません。そのためには定着率向上に向けた取り組みが不可欠です。特に研修には力を入れており、四国の同業他社よりも充実した研修を提供できていると自負しています。当社で働く人が、身に付けた知識を身に付け、学びたいことを学ぶことができる、成長の場を継続的に提供してゆきます。

また、最近気になるのは、社内コミュニケーションが以前に比べて減少しているのではないかと、という点です。例えば、入社歴が浅い方が何かを質問したいと思っても、「先輩が忙しそうだから」と遠慮してしまう場面があるかもしれません。しかし、そうした状況が生まれないように、「遠慮せずに聞いてほしい」と伝えたいと思います。

Microsoft Teamsの導入により、業務のストレスが軽減されたことはとても良いことですが、やはり直接的なコミュニケーションの重要性は変わりません。個々の交流を活発にし、相談しやすい環境を作ることで、より良い職場を創ってゆきます。

年輪経営

事業を長期的に存続させるために、目の前の一瞬を大切にすることが重要だと考えています。もちろん、遠い未来を見据えることも欠かせませんが、予想通りに進まないことがあるのは当然です。だからこそ、「今後の展開が不透明で見通しが立たない」という前提で考え、柔軟に対応できるよう準備しておく必要があります。

例えば、私は現在、水素エネルギーについて熱心に学んでいます。もし今後、水素が広く活用されるようになった場合、何がどう変わるのかを想定し、適切な手を打っておくことが重要だと思っています。

改めて考えると、私たちのビジネスはニッチな領域に属しているかもしれませんが、世間で大きな話題となるような

分野ではなくとも、異なるニーズを模索し、それに応えてゆくことが必要です。電材業界自体が決して目立つわけではないものの社会にとって欠かせない重要な事業であることは間違いありません。

また、私は「100年企業」という明確なゴールを持つ必要はないと考えています。気付いたら100年経っていた—それでいいのではないのでしょうか。70年から80年があつという間に過ぎ、気付けば10年が積み重なっていました。企業の歴史は、「色々あった」日々をひとつずつ積み重ねた結果です。だからこそ、毎日を誠実に過ごし、お客様を含めた周りの方々に貢献することに全力を尽くしてゆけば、それが企業の継続につながるのではないかと思います。これこそが「年輪経営」の考え方です。



宮地電機ヒストリー

若き日 創業者の

1913年～1945年

1

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。やがて1941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。



当時の家族写真



高知市神田の創業生家道に立っているのは彌典

彌典が誕生

1943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、年寄りや幼い子どもたちは香美郡の大橋へ疎開することにしました。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。

創業期

1946年～1949年

2

失意から踏み出す一歩

1945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。

電材販売の事業を拡大

1946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名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」と打ち立てられました。

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

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、室戸岬町稚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、銚(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。



結婚して間もない頃の恒治と静



宮地電機株式会社に改組 1946



宮地電機 旧ロゴマーク

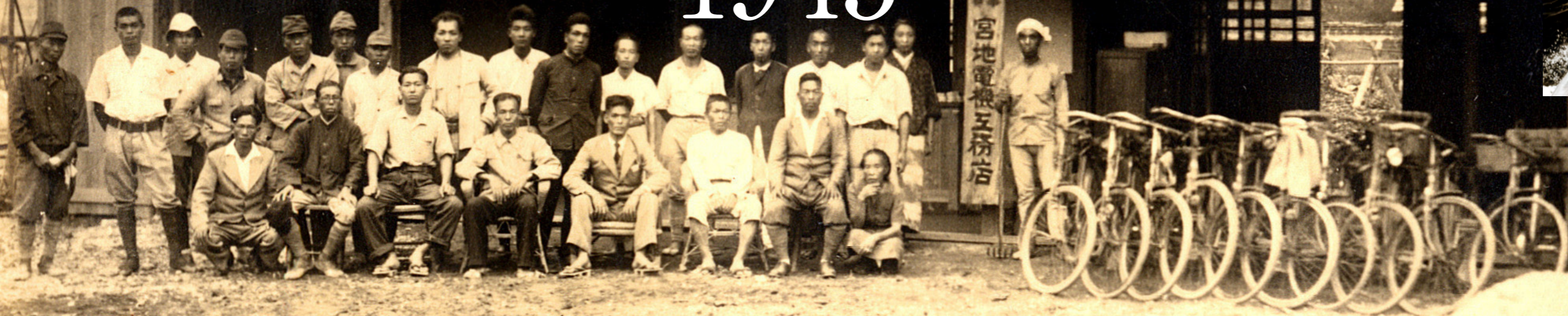


キャッチャー・ボートで捕鯨をはじめる

History

宮地電機工務店を開設

1945



COMMON
発刊 1984

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年まで続けました。

変革の時代
61980年代後半～
1990年代勝つための
「5カ年経営計画」

1980年代後半は、宮地電機グループ変革の大きな流れがやってきました。1988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部インテリジェントオフィスが誕生しました。

1989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。

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」と思っただけのよう、サンサンキャンペーンやベスト10コンテスト、函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、お客様に喜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名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、時流を掴み一歩先ゆくエンジニアの育成にも力を注ぎました。

1980年代前半

創業の時代
5

情報化、効率化で社内を統率

さらなる事業拡大を目指して今治市、川之江市(現・四国中央市)にも営業拠点を置き、四国を網羅する体制を整えました。社員数200人超の企業に成長し、制度やシステムの整備が急務となりました。

1983年、恒治が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年、社内業務効率化を目指す「Miyaji VAN 3カ年計画」が発表され、

宮地彌典が
社長に就任

本店に照明コーナーを新設

1967



彌典入社

電材販売の拡大、
工事部門の廃止

高松市に仕入れ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年に大阪支店を閉鎖しました。

1977年、恒治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店と電気工事の受注競合が問題となりました。1979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。

1977
高知市南御座に社屋建設

宮地電機の礎となる出会い

恒治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(現パナソニック株式会社)との取引が次第に深まってゆきました。また、恒治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株式会社の進藤貞和社長(高知県出身)にも大変なお引き立てをいただき、幅広い三菱電機様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、帰国後は四国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(現・四万十市)、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。

躍進の時代
41960年代後半～
1970年代

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、1971年に宮地照明松山支店、1976年に同高松支店もオープンし、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。

工・販の時代

1950年～
1960年代前半

3

戦後復興を担う電気工事

復興が進む1951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。



新社屋が完成

1954

松下幸之助氏と
恒治三菱電機の
進藤社長と恒治

1993

「ラ・ヴィータ (LaVita)」オープン



本町ビル建設委員会

「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。

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。社葬では多くのお客様や仕入先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ヵ年経営計画」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。

電材事業ではファンを増やす取り組みが活発化するとともに、1991年には、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対応しました。

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、マーチャンダイジンググループ、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步を踏み出しました。社員一人ひとりの成果と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。

創造の時代

2000年～2009年

7

オリジナルのあかり

1999年10月に「ラ・ヴィータ高松店」、2006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、住まいの照明「ECOGLASS」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、次世代の光源としてLEDに着目し、2005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年に経営改善委員会、2005年には経営構造改革委員会が発足し、創業60周年の節目にあたり次の30年を展望する「第三創業・Next30」を発表しました。「お客様は施主」をスローガンに、慎重かつ大胆に改革を推し進める新組織体制と営業方針が提示されました。新規工事の受注が

けでなく、リニューアル、リフォーム、メンテナンスにも市場を拡大し、2006年には高知市神田に先進的な住宅設備を体験できる「住まいの実験室 Living Labo」をオープン。リフォーム事業にも進出しました。

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年3月には「みやじ配送センター」が高知市南御座で稼働。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」が稼働し、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得意先様発注サイト「電材ネット」を開設し、夕刻までの注文は翌日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います。

社内では、女性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年には「にっけい子育て支援大賞」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。



Miyaji経営計画発表会2009

時代 エネルギーの

2010年～
2019年

8



**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なると、
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!

省エネ推進で社会貢献

環境保護の観点からCO₂の削減に尽力してきた当社は、「宮地電機は電気代1/2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の排出権を売却し、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

2011年から2014年まで開催したMiyaji LEDsフェア

る会」を設立し、地域貢献にも努めてきました。

2011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、照明メーカーの最新LEDを集めた「Miyaji LEDsフェア」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、当時はまだ普及し始めたLEDを使った器具や節電への有効性を存分に知っていただく機会としました。

その後は「安くてカンタン♪LED」「LEDで貯金」とテーマを変え、4年間にわたり開催。キャッチコピーの通り、LED導入によって削減された電気代で購入費用をまかない、さらには貯金にもつながるといった提案も行い、LED化の有効性を実感いただくことができました。

再生可能エネルギーの創出

2011年6月には松山支店をリニューアル。照明には、省エネ効果が高いタスク・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。従来の店舗より、在庫のアイテム数を約2倍に増やし、「宮地電機に行けば何でも揃う」というコンセプトのもと、ファンの拡大を進めました。

原発事故以来、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

支援を全力で進めるべく、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、運営管理の事業に積極的に取り組みました。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、徳島市の東沖洲、鳴門北灘、2019年の瀬戸内配送センター、2021年の西讃営業所、2023年の徳島支店、淡路島と順次稼働し、発電をしています。



タスク・アンビエント照明

お客様との絆を大切に



第1回サックスキャンペーン(神戸市)

2011年11月にはMiyajiサックスキャンペーンがスタートしました。この企画は1984年から1992年にわたり開催された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名のお客様をご招待し、その後も日本各地を巡り、今でも続く毎年恒例行事となっています。心を込めたおもてなしは、参加されたお客様から毎回ご好評をいただいております。



オフコンから オープンシステムへ

2014年、約30年にわたってさまざまな業務処理に活用してきたオフコンから、ネットワークやパソコンとの親和性の高いオープンシステムへ移行しました。閉ざされた環境であるオフコンに対して、インターネットを介して仕入先のシステムとの連携も可能になり、情報化社会に対応するシステム基盤が整いました。

また、2012年からパナソニック株式会社との間でスタートしたEDI(※)連携が軌道に乗り、2016年に19社、2024年9月には66社との連携が実現、発注デー

※EDIとは…企業間の取引情報を電子的にやりとりする仕組み

タの送信、納期回答の更新処理が飛躍的に効率化されました。いち早くEDIによる連携を推進したことが、電材業界の先駆けとなり、今や全日電材連でも普及の動きが生じています。

創業70周年の節目に

宮地電機が創業70周年の節目を迎えた2015年、周年行事の準備が進む中、会長の彌典が永眠しました。社葬を執り行い、多くの方に見送られて旅立ちました。まだ悲しみが癒えぬ同年8月、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・ご家族に感謝の思いを込め「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なりました。天候にも恵まれ、3,500人を超えるお客様にご来場いただき、大盛況のうちに終わることができました。そしてこの感謝祭では、本当にたくさんの方々へ愛されてきた70年を感じる事ができました。



宮地電機 創業70周年感謝祭

Miyaji-COM2016 ～観音寺だよ 全員集合!!～



全員参加イベントで 繋がりを強化

2016年には3年ぶりに全員が集結し、観音寺グランドホテルにて「Miyaji-COM2016～観音寺だよ 全員集合!!～」を開催しました。社内有志10名からなる実行委員会が企画・運営を手がけ、「働く仲間同士の連帯感・団結力の高まり」「自ら気づき、自ら考え、自ら決め、自ら動く人の増加」に加え、「実行委員会メンバーの成長の場」「全社集会のノウハウの継承と醸成」をテーマに、絆を深め、学び合い、成長し合う機会となりました。

瀬戸内配送センター開設へ



瀬戸内配送センター 地鎮祭

2018年6月20日、3年の歳月をかけて準備を進めてきた瀬戸内配送センターの起工式を執り行いました。瀬戸内配送センターは、観音寺市大野原町に位置し、他社を圧倒する在庫量とデリバリー力を有する宮地電機の拠点として期待と注目を集めました。

建設工事は順調に進み、2019年5月7日に電材卸売業界では四国初の自動倉庫を有する物流センターとして稼働開始。同時に、隣接する営業拠点として観音寺支店がオープンしました。

大野原町周辺は南海トラフ巨大地震発生の際に大きな影響を受けにくいとされ、この地に開設したことはBCPにおいても大きな意味があります。未曾有の大災害が起こった際には、四国外からの流通が完全にストップすることが想定される中、電材卸売業として四国最大の在庫を有する瀬戸内配送センターが、四国4県のインフラ復旧を力強く支えます。

あの日、胸まで水に浸かって ――南予営業所の記録

2018年7月7日(土)、南予営業所の社員は早朝から異変を察知していました。連日の大雨により、肱川の水位が上昇し、幹線道路では冠水が発生。出社困難の連絡が相次ぐ中、ある社員が道路を迂回しながら、1時間以上かけて会社へたどり着いたとき、社屋裏手は1メートルの冠水でした。出社した社員らで商品や社有車の避難作業が始まりました。水位の変化を確認しながら、事務所の書類を高所へ移動させるなど、できる限りの対策を講じました。しかし昼前、水位が急激に上昇し、事務所内にも水が流れ込みました。社員らは急ぎパソコンや必需品を持って、2階へ避難しました。どうしても守りたい書類があり1階事務所へ降りたところ、大量の商品が浮き、OAフロアがめくれ上がるなど、歩行も困難な状況でした。



夜には水位が185cmに達し、救助要請も届かず、社員らは不安な一夜を過ごしました。翌7月8日(日)早朝、水位が下がったことを確認し、各自が一度自宅へ戻りました。幸いにも、社員全員の家屋は無事でした。復旧作業はすぐに始まりました。当時の玉置所長、岡崎常務、利岡常務、武智営業部長、松山の藤田支店長らが高圧洗浄機や掃除道具を持って駆けつけ、さらに断水の中、高知の二宮支店長が500ℓポリタンクに水を満タンにして届けるなど、支援の輪が広がりました。有限会社田丸電気水道様のご尽力により、浄水場の水も使用できるようになり、作業効率は飛躍的に向上しました。

同じく復旧のため駆け付けた宮地常務によると、玉置所長は水が出ない酷暑続きの過酷な状況でも仲間を鼓舞し続け、その姿は社員を心を支えたといいます。また岡崎常務は準備を迅速に進め、現

場で陣頭指揮を取り続けました。自衛隊到着より早く、下水が流れ込んだ事務所の消毒を済ませるなど、その行動力なくして早期復旧はありませんでした。

7月11日(水)には倉庫に新しい在庫品が格納され、仮設ながら営業体制も整いました。トヨタL&F西四国株式会社様や有限会社大洲電設工業様の迅速な復旧工事もあり、早期の営業再開が実現しました。1週間で事務所の泥もすべて処理され、営業を再開できたのは地域で当社のみでした。

その後の1ヵ月間は、エアコンのない倉庫2階での仮設業務が続きました。暑さと大量の注文、復旧作業の両立に苦しみながらも、社員一丸となって乗り越えました。そして8月6日、新しくなった事務所での業務が再開されました。

この水害を通じて、南予営業所は「できないことなんてない」という強い信念を得ました。復旧を支えてくださった多くの方々への感謝を胸に、今後も地域の復興支援に尽力してゆきます。



変容の時代 9

2020年～
2022年

コロナ禍を経て

瀬戸内配送センターが稼働し、宮地電機が新体制で動き出してからわずか8ヵ月後の2020年1月、日本で初めて新型コロナウイルス感染者が確認されました。

その後、感染は急速に拡大し、世界的なパンデミックに発展。未知のウイルスは多数の死者を出し、世界中を不安に陥れました。開催直前だった東京オリンピック2020は1年延期となり、人々の生活は一変。世界経済は停滞し、当社の事業見通しにも一時的な影を落としました。

一方、コロナ禍で人との接触が制限される中、在宅勤務が推奨され、リモートワークが急速に普及。社内でもリモート会議やオンライン打ち合わせが定着し、業務効率化が進む一面もありました。

コロナ禍において一番影響を受けたのは、レストランやパーティー・ウェディングなどの飲食業を生業とする生活文化営業部でした。

業界全体が大きな変革を迫られる中、

2021年には事業を集中し、組織のスリム化を図る改革を断行。取締役を中心とした全社的な支援のもと、新たなスタートを切りました。

高知のおきやく文化の象徴である人の集いが制限されるなか、ラ・ヴィータ御膳やカレー、ピザなどのテイクアウトやギフト商品を充実させて販路を増やし、



コロナ禍のテイクアウト販売

ウェディングやパーティーでは、お客様とスタッフ双方の体調確認や飛沫防止対策を徹底し、安心して過ごせる環境づくりを徹底しました。

そして2023年5月、新型コロナの感染症法上の分類が第五類に移行。高知のおきやく文化は往時の活気を取り戻し、生活文化営業部も右肩上がりの業績を残せています。



社長動画“ミヤカレ”配信

2021年2月、社内コミュニケーションの強化と、全社に会社の考えや方針を伝えることを目的に貴嗣社長による動画メッセージ「ミヤカレ」の配信がスタートしました。毎月1回以上の定期配信が行われ、働く意義や組織づくりに関する内容が社長自らの声で社内に発信されました。

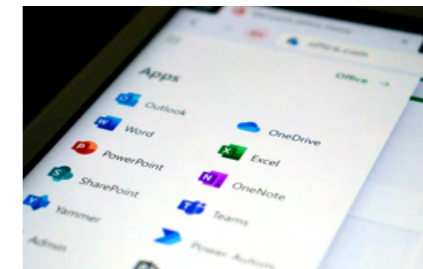
健康経営優良法人に認定

さまざまな業務効率化策を打ち出し、業務時間の短縮と精度アップ、働きやすき働きの持てる職場づくりを目指して業務改革を進めてきた宮地電機は、働く人の心と体を守る取り組みが認められ、2021年3月に「健康経営優良法人2021」(中小規模法人部門)に認定されました。

以来、5年連続で認定を受け、「働く人の幸せを大切に」「子どもや家族にも勤めてほしい会社にする」と、Miyajismで示されている当社の取り組みが評価されています。

健康経営優良法人2021(中小規模法人部門)に認定されました。

チームで働くIT環境を進化



情報共有と情報資源の活用、デジタルコミュニケーションが当たり前の時代。2022年12月、いつでもどこでも安全かつ快適に

必要な情報にアクセスでき、チームで効率よく働くことができるIT環境をより進化させるためMicrosoft365を導入しました。仕事の効率化と、チームのタイムパフォーマンスを高めるツールであり、これからはますますの活用が期待されます。

業務改革担当室が改善を後押し

業務効率を高め、属人的な作業を標準化するため、近年さまざまな業種・業界でRPA(※)の導入が進んでいます。宮地電機でも2021年にシステムを導入し、見積業務をはじめ電子帳簿保存法への対応など、多くの業務を自動化しました。

2023年3月には、販売の最前線である営業活動の効率化を目的に「業務改革担当室」を発足。現状の業務フローを可視化し、作業工程の簡素化やデジタル化を推進することで、時間短縮と精度向上を目指しています。

見積業務ではRPAやOCR(※)を活用した図面の自動振り分け、見積依頼メールの自動送信、メーカー見積書のデジタル変換、オープンシステムへの自動登録など、各種システム化を実現しました。また、LED照明や空調機器など、複数の製品で構成される商品の登録を、組み合わせ品番としてマスタ登録できるようにすることで、面倒な登録作業を削減することができ、将来的にも大きな市場を生むリニューアル活動への後押しになるとして期待されています。

さらには、電話対応の時間短縮につなげるTeamsの活用推進、発注業務や日々・月次の締めなど各事業所で同じ時間帯に行っている業務の集約なども進行しています。

多くを気付き、改善にトライし、PDCAを回しながら、全社の業務効率化と生産性の向上に貢献し、さらには待遇向上にもつながるよう邁進しています。

※RPA(Robotic Process Automation)とは…ソフトウェアロボットを使って定型的な業務を自動化する技術

※OCR(Optical Character Recognition/Reader)とは…画像データに含まれる文字をテキストデータに変換する技術



時代価値再定義の

2023年～

10

ビジネスウェア規程の改定

2023年3月21日、ビジネスウェア規程が17年ぶりに改定されました。新たな規程では「企業人としての良識に委ねる」という考え方を基本とし、名称も「企業人として良識のある服装の基準規程」へ変更されました。現場の実情に応じた柔軟な運用を可能にするため、営業部や室単位で細則を定められる仕組みも導入されました。社名入りポロシャツやスニーカーの着用も認められ、実用性と多様性を両立した内容となっています。改定にあたっては社内ワーキンググループによる提案をもとに取締役会で決定されました。

土曜半日営業の導入と「働き方改革」

電気工事店の業態に合わせて土曜日も終日営業としていた当社は、2023年4月から土曜日の半日営業をスタートしました。交代制で出勤し、午後を半日有給休暇取得推奨日としました。これにより、仕事と私生活の両立がしやすくなり、心身のリフレッシュや家族との時間の確保、自己啓発の機会が増えるなど、より充実した生活を送ることが可能になりました。

また、2025年度は年間休日を120日以上、2026年度からは週休2日制への移行を決定しました。働く人の満足度や生産性の向上、定着率の向上といったポジティブな効果も期待されており、ワークライフバランスの向上につながる改革となりました。



男性育休スタート

2024年の日本の出生率は9年連続で減少し、働き手の確保はますます困難となる人口オーナス期(※)に入り、企業は働く人が長く働き続けられる環境づくりが重要となっています。これから子育てを始める若年層の多くが希望する「男性育休」の実現に向けて、2024年10月から四国4県で「男性育休共有会」を実施し、男性育休取得への理解と推進の意識醸成を行いました。2025年には、育休取得中の経済的な不安を解消するための貸付金制度も用意され、フォローアップ体制の充実とともに、男性育休取得が現実となりました。

※人口オーナス期とは…働く世代(生産年齢人口)が減少し、支える高齢者の割合が増えることで、社会全体の負担が重くなる時期。

このように宮地電機は、働き方改革を一過性の取り組みとして捉えるのではなく、時代の変化や多様な価値観に柔軟に対応しながら、継続的に改善を図ってきました。こうした活動や職場の協力もあり、2024年度までの男性の育児休暇取得率は0%でしたが、2025年9月時点では66.6%になりました。

9年ぶりの全社集会「Miyaji-COM 2025」開催

「働く人同士の理解を深めるため、宮地電機で働く仲間を知る場として、全社集会を開催したいです。」

9年ぶりに開催された全社集会は、ある20代社員のこの言葉から始まりました。そして上司の後押しを受けながら文字化され、2024年末の取締役会を動かしました。「失敗を恐れず、挑戦する」この言葉を具現化した行動であり、これからの宮地電機に欠かせないマインドです。

2025年に入り、社内有志9名による実行委員会が結成され、業務の合間を縫って綿密な準備が進められました。

そして10月24日、高知市の城西館にて「Miyaji-COM 2025 ～つながる!ひろがる!宮地万博!～」が開催されました。イベントは、宮地電機の新キャラクターをデザインするグループワークに始まり、貴嗣社長の講話、懇親会と続きました。限られた時間の中で相互理解が深まり、見事に本来の目的を達成した全社集会となりました。



「新・経営理念」の策定

創業80周年を迎えるにあたり、2025年7月、貴嗣社長から「経営理念を時代の変化に合わせて見直す」という指針が示され、社長率いるプロジェクトチームによる熱い議論が重ねられました。その中で、貴嗣社長が常日頃から語っている次の言葉に焦点が当てられました。

「プロは、他の人にできないことをして感動をプレゼントするからお金をもらえます。相手の期待を上回るプロの集団を目指しましょう。」

この言葉をもとに、新しいスローガンとして“期待を超える感動を”が決定しました。ロゴマークには、四国を照らす意味を込めた電球が灯り、宮地電機らしさを表現しています。発表は

Miyaji-COM 2025の場で、直接伝えられました。

期待を超える感動を

2025年、日本の物流システムは、宅配業者を中心に限界に達しつつあります。こうした厳しい環境下においても、ライフラインである電気の供給や、復旧に不可欠な電設資材の安定供給は、社会にとって欠かせない使命です。

電材販売において四国トップシェアを誇る宮地電機は、その責務を果たすべく、徳島県吉野川市において、当社初となる「電材無人店舗」の開設準備を進めています。

この無人店舗は、得意先の皆様之急ぎで資材を必要とされる際に、配送を待つ時間を短縮し、より迅速に必要な資材を調達できる環境を整えることを目的としています。従来、急な資材調達にはホームセンターでの現金購入を余儀なくされるケースもありましたが、無人店舗の導入により、契約価格での購入が可能となり、コスト面でもメリットを提供できます。

また、営業担当者の移動時間の削減にもつながることが期待されます。特に、事業所から遠く離れたエリアを担当する場合、移動にかかる時間と労力は大きな負担となっていました。こうした課題を解消するため、無人店舗の設置が決定されました。

今回の無人店舗では、約600種類の在庫アイテムを取り扱う予定です。一般的な電材業者の在庫数の約3,000アイテムと比較すると、コンビニエンス的な位置づけとなりますが、無

人店舗に在庫していないアイテムについては、瀬戸内配送センターから週5日の供給体制で補完します。

1号店の設置場所として吉野川市を選定した理由は、徳島支店から車で約1時間という距離にあり、主要な取引先が複数存在する地域であることです。近隣にはホームセンターもありますが、当社ならではの品揃えと価格競争力により、より高い利便性を提供できると考えています。

本プロジェクトは、玉置支店長と野本営業部長を中心に進められており、2026年春の開業を目指しています。今後は、経営管理室や技術センターの専門知識を活かし、部門を超えた連携体制で、開店に向けた課題解決に取り組みます。

常務取締役 宮地宏明



宮地電機初の電材無人店舗

点す。

業界屈指の在庫量とデリバリー力 「瀬戸内配送センター」新設

取材協力：

森下昌治様(OB 元流通品質担当室長)

濱田英二(前流通品質担当室長)

戎谷一尚(前瀬戸内配送センター長)

電材販売業において、豊富な品揃えと迅速なデリバリー体制は、顧客満足を左右する重要な要素です。2008年、高知支店に併設された「みやじ配送センター」は、各事業所が個別に契約していた定期便を廃止し、在庫を一元化することで効率化を図りました。しかし、現場では「在庫が手元にない不安」が根強く残り、元の体制に戻る事業所も現れたことで、みやじ配送センターの役割は次第に曖昧になってゆきました。

この課題を根本から見直すべく、新たな物流構想が立ち上がりました。

「圧倒的な在庫を持ち、必要な材料を一度に届ける仕組みをつくる」

この構想は、単なる倉庫の刷新ではありません。南海トラフ巨大地震への備えと

して、四国全域にアクセスしやすい拠点を確保すること。得意先発注システム「電材ネット」と連携し、注文から配送までを一元化すること。物流を「止まらない仕組み」へと進化させる挑戦でした。

香川・大野原 物流の起点となる地

新配送センターの候補地として選ばれたのは、香川県の大野原インターチェンジ近くです。地震や津波のリスクが低く、BCP(事業継続計画)の観点からも優れた立地であることが決め手となりました。

この場所は、四国の中心に位置し、半径90km圏内にある7つの事業所へは、車で1時間半以内に到達できます。つまり、対面での会議・打ち合わせの場としても最適な条件であることで、物流の効率化だけでなく、営業・流通・管理・間接部門などの連携も自然と増えました。

物流DXの中核となる 自動倉庫

新センターの最大の特徴は、自動倉庫の導入です。物流業界最大手の株式会社ダイフク様の協力を得て、実際に稼働中の工場を視察した結果、自動倉庫の導入が決定されました。

自動倉庫は、電力さえあれば稼働し、少人数でも出庫できます。さらに、建物の高さを活かした構造により収納力が高いという利点があります。

従来の棚方式と比較した結果、自動倉庫には必要面積・作業時間・人員と習熟時間・ランニング費用などの面で大きなメリットがあり、新配送センターの構想には不可欠との判断に至りました。

豊富な品揃えについても、みやじ配送センターの6,800種類から11,000種類へと大幅に増加しました。ABC分析(※)によるデータを活用し、品揃えすべき商品とその適正量を算出したことで、市販需

要の約90%をカバーする体制が整い、「欲しいものが一度に揃う」ワンストップショッピングの実現に近づいています。

ピッキング精度と スピードの両立

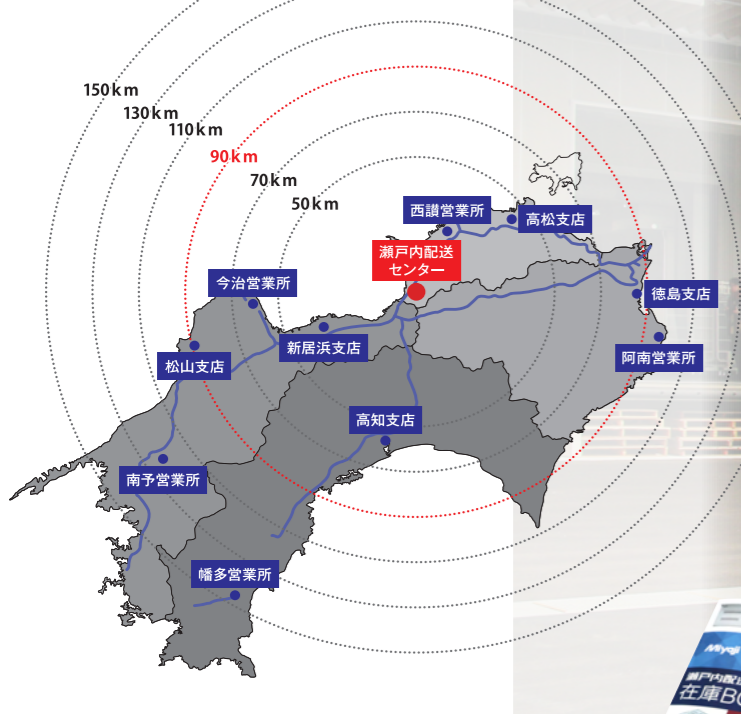
倉庫の運用は、専門会社である株式会社日立物流西日本(現:ロジスティード西日本株式会社)様に業務を委託しました。導入されたQRコードによるピッキングシステムは、物流DXの象徴とも言える存在です。

ピッキングリストからQRコードを読み取り、端末に表示された商品棚番号へと誘導することで、移動時間と商品探索の手間を大幅に削減しています。さらに、誤出荷防止のために、類似商品を隣接させない配置の工夫と、検品時の発見率を高める工夫が施されています。

これらの取り組みにより、誤出荷率は0.007%(1万件あたり0.7件)という驚異的な水準を達成しています。

※ABC分析とは…商品や在庫を重要度ごとに複数のグループに分けて管理する方法。当社では商品ごとの出荷回数や出荷数量から在庫品のランク付けを行い、適正在庫数を算出しています。





地域住民としての企業のあり方

「地域未来牽引企業」の認可取得

2018年、宮地電機は経済産業省より「地域未来牽引企業」に認定されました。この制度は、地域経済の中心的な担い手として、今後の成長が期待される企業に与えられるものです。認定の取得目的は、次の2点です。

- ・社内に事業の価値と責任を再認識していただくこと。
- ・国の認定企業という企業ブランドの向上と信用力の強化。

申請にあたっては、計画に着手していた「瀬戸内配送センターを活用した電材品輸送プロジェクト」をテーマの中核に掲げました。そして第一ステップとして設置場所である香川県の地域経済牽引事業計画への承認申請を行い、無事に承認を得ることができました。続いて経済産業省への申請では、1/100模型を作成するなど、万全の準備を整えた結果、認定を受けることができました。

この認定により、税制面での優遇など経営上のメリットもありましたが、最大の成果は企業価値の向上です。地域の特性を活かし、高い付加価値を創出することで、地域経済への波及効果を生み出す企業として、これからもその責務に真摯に向き合い、皆さまと共に未来を築いてまいります。



震災時コミットメントラインの締結

当社は2019年10月、南海トラフ巨大地震などの大規模災害に備え、四国銀行様と「震災時コミットメントライン」を締結しました。これは、震災発生時に予め決めていた当社の6名の誰かから四国銀行様の6名の誰かに電話することで、即座に資金を調達できる仕組みです。

震災直後の混乱の中でも、給与支払いや仕入先への対応を滞りなく行うためには、事前の備えが不可欠です。そして当社は、電気設備資材の販売を中核事業としており、地域インフラの維持に深く関わっています。災害時においても、社会的責任を果たし、事業を止めない体制を整えることが使命です。コミットメントラインの締結は、その姿勢を明確に示すものです。また、当社が一定以上の信用力と経営規模を有していることの証でもあります。

今後も、災害に強い企業体制の構築を進め、地域とともに歩む企業としての責任を果たしてゆきます。



常務取締役 岡崎強志

在庫BOOKは、お客様への案内ツールとしてだけでなく、若手社員の育成資料としても活用されています。「“コン柱一式”の注文に迷わなくなった」「イラスト付きでわかりやすい」といった声が社内からも上がっています。

瀬戸内配送センター・在庫BOOK・電材ネット、この三位一体の連携が、物流DXの核となっています。

災害への備えと未来への責任

2025年10月、南海トラフ巨大地震の発生確率が「60～90%」に見直されました。電気設備の復旧に必要な在庫を確保することは、宮地電機の社会的責務です。また、高速道路のメンテ工事店様とは災害復旧時の優先供給契約を締結しています。

瀬戸内配送センターは、時代に対応しながら、四国とお客様の安心を支える物流のあり方を追求し続けています。

得意先様発注サイト「電材ネット」との連携

お客様が直接注文できる「電材ネット」は、24時間利用可能です。価格照会、在庫照会、過去の発注履歴も確認でき、営業担当者の負担を減らすことで、より付加価値の高い業務に時間を使えるようになります。

在庫BOOKで品揃え見える化

「何が置いてあるのかわからない」みやじ配送センター時代に寄せられたこの声が、「在庫BOOK」誕生のきっかけとなりました。Excel形式の在庫リストでは伝わりにくかった情報を、写真と説明を加えたカタログ形式で視覚化しました。ターゲットは「電気工事士になって3年くらいの方」です。

立地を活かしたデリバリー体制

瀬戸内配送センターは、半径90km圏内の7事業所へ直行便を運行しています。これにより、受注当日の配送が可能となり、みやじ配送センターではできなかったスピード対応が実現しました。

近年の「2024年問題(※)」により、長時間労働への制限が課されていますが、最適な運行体制への見直しを定期的に行い、安全かつ労働時間規制の範囲内での運行体制を維持しています。自社で在庫を保有することは、仕入先の四国内物流拠点が減少する中で、他社との大きな差別化になっています。

※2024年問題とは…物流業界での時間外労働規制により、人手不足や配送遅延が懸念される問題。



右：森下昌治様



照らす。

照明設計の力 同業他社にない、

宮地彌典前会長が「照明事業部」を設置したのは1967年、24歳のときでした。照明を専門に学んだ彌典前会長の照明事業に対する熱意は強く、1970年には株式会社宮地照明を設立。当時、照明は「空間を明るくする」という役割に加えて器具のデザインが重視されるようになり、美しい照明器具が人々の暮らしを彩りました。

そして1990年代からは、光学的な照明器具が中心となり照明器具の意匠だけでなく、どんな光を配置するかという照明設計が重要な時代に。その後は、照明制御の技術が加わり、より高い知識と技術力が必要となりました。

時代に先駆け、卓越した照明設計の技術力で魅力的な照明を作り出してきた宮地電機。照明を愛し、研究を怠らず、新しい試みに挑戦し続けてきた人々が築き上げた確かな強みです。

「照明を文化に」 彌典前会長の思いが礎に

取材協力：山本行洋様
(OB 元インテリアデザイン担当室長)

照明への情熱が伝播して

「照明」を宮地電機の強みとする、その基礎を作ったのは彌典前会長です。中学生の頃に舞台照明に出合って光に魅了され、東京電機大学で照明を専攻。東宮傳先生に師事され、光で世の中を楽しみ、そして美しく彩ることに夢を持ち続けて来られました。近代照明の歴史はわずか100年余りですが、彌典前会長は24歳で照明事業部を立ち上げてから72歳でお亡くなりになるまでの48年間、ずっと照明を文化にすべく尽力されました。その情熱を受け継ぎ、夢を追い続けてきた結果、今の私があります。

宮地電機に入社したのは本当に偶然で、家庭の事情で大学進学を諦めざるを得なくなり、友人と2つの求人案件を巡ってバトルの結果、私が宮地電機の就職試験を受けることになりました。試験を終えて家に帰り着くまでの間に、当時、株式会社宮地照明の社長だった彌典前会長がわが家を訪れ、両親に「ぜひ入社してほしい」との言葉を残していました。当時、照明器具とは「明るくする道具」であり、照明の知識も関心もない私がかついていたのは家にあったサークルインと20Wの蛍光灯くらいでした。

1976年に入社し、オープンを控えた宮地照明高松支店に配属になりました。ショールームの商品展示では彌典前会長自らの陣頭指揮の中、「3cm右、5cm下!」と指示を受けながら作業を行いました。



照らす。

そこに吊り下げられた照明器具は、どれも美しく個性的な形のものばかりでした。昼は展示作業をしながら、夜は焼肉で英気を養いながら、照明についてたくさんのお話を教えてくださり、夢を熱く語っていただきました。彌典前会長には、多くの人に光の楽しさと光の感動を知らしめたい、光とあかりを扱う良い習慣を日本人の暮らしに根付かせたいという夢があり、深い情熱がありました。

インテリアデザイン 担当室の誕生まで

入社した年に、藤田進元支店長から「寒川商業建築研究所様に行って、最新のデザインを勉強しなさい」と言われました。そこで、商業デザイン界を牽引する寒川登主宰から、「コンセプトデザイン」を徹底的に叩き込まれました。好き勝手に空間の色や形、光を決めるのではなく、まず最初に空間のデザインコンセプトを決めることが重要で、それを施主様と共有した上で空間を創り上げるとすべてうまくいくという考えでした。このコンセプトデザインの考え方は私の核となり、その後に担当した案件はすべてコンセプトデザインを中心に創ってきました。

私にとって、寒川商業建築研究所様での時間はすべてが学びでした。たくさんの著名な建築家やデザイナー、照明や建材メーカーが出入りする中で、人のつながりを作れたことも財産です。しかし、何

の知識も経験もない若造が、照明設計を任せてもらえるようになるまでは苦勞の連続でした。勉強に勉強を重ね、ようやく認められるようになってから、宮地電機で建築設計事務所を1軒1軒回って照明設計の仕事を開拓しました。そして2006年の経営構造改革【第三創業・Next30】時に、光のデザインを中心としたインテリアデザインの専門部署である、「インテリアデザイン担当室」が設置され、担当室長を拝命しました。

照明学会で各賞を受賞

彌典前会長が照明学会の四国支部長になられ、当社と照明学会の関係は深くなりました。四国照明賞、照明普及賞など数多くの受賞歴にもつながっています。照明設計の高いノウハウと実績があり、社員のほとんどが照明コンサルタントの資格を有する会社として、照明メーカーをも凌ぐレベルだと一目置かれるようになりました。

当社の照明の仕事は、照明設計から空間全体のデザインへと変遷し、そして現在は人を中心としたヒューマンセントリックデザインで、自動や無線で調色調光などの照明制御を行うようになりました。私たちは、常に照明の最先端研究や開発情報に目を向け、どこよりも早く社会に貢献する空間デザインへと進化を遂げてきました。

仕事は、自分がどのように社会貢献できるかが重要です。社会から必要とされ続けること、社会に認められ続けること、信頼されて任せられることが、これからの宮地電機にとって必要なことだと考えます。そのためには、時代を先んじて進化し続けることが大切です。



中央：山本行洋様



昼は昼らしく、夜は夜らしく

取材協力：田部 泉
(開発営業部 設計担当部長)

業務課から 照明設計の仕事へ

照明の仕事をしたきっかけは、学生時代電気工学科に在籍中、卒業論文のテーマに照明設計を選んだことに遡ります。4名の仲間と共同で卒論を仕上げることになり、1年以上照明設計の研究に時間を費やしました。卒業後は、四国に帰って照明の仕事をしたいと思いがあり、照明を取り扱う会社を調べたところ唯一見つかった宮地照明に入社しました。

入社して半年間は業務課に在籍し、商品の発注や入荷、在庫管理などの業務を行いつつ、カタログを見てメーカーや商品を覚えました。その後は、補佐として先輩の図面作成や照度計算などしながら、営業の仕事覚えてゆきました。

当時、照度計算は限られたメーカーしか対応しておらず、依頼方法もFAXで時間がかかっていたので、私が大学で学んだ照度計算を行うことでずいぶんと時間短縮に貢献できました。

また、営業担当になった際には、自分の得意先がなく、帯屋町などの店を1軒1軒訪問し、ランプのメンテナンスや店舗改装の照明計画の依頼をいただきました。そんなお客様との絆を築きながら、将来は店舗、ホテルや施設の照明設計をやりたいと思っていました。

光のデザインを感じる

入社年の秋ごろ、メインの取引先だった山田照明本社の新作発表会があり、彌典前会長に同行させていただきました。夜の懇親会後に、彌典前会長と数人で新宿2丁目のビルの地下にある「サパークラブ カッサドル」に連れて行っていただき、大きな刺激を受けました。照明は安価な鋼板のペンダント照明で薄暗い趣のある店内は、倉俣史郎氏が内装デザインを、壁面の人物の影絵を高松次郎氏が手掛け、描かれた影絵に実際の人影が重なり「人と影」を映し出す光景がとても素敵で印象的でした。そこは、杉本貴志さんをはじめとする錚々たる有名若手デザイナーが集う店と聞き、それ以来、照明デザインに一段と心を惹かれるようになりました。また建築や店舗の設計者が生み出す作品や、その人そのものに興味を抱き、次々と本を読み、多くの著名な建物に足を運び、建築家やデザイナーの講演会にも参加して話を伺うことでたくさんのお話を吸収することができました。

当時、照明設計は器具の意匠に重きを置き、平均照度が重視される時代でした



が、この頃から照明計画は光のデザインだと感じるようになりました。もともと建築が好きなので、建物を美しく見せる照明設計の仕事に一層興味を抱き、いろいろな建築物と向き合って知見を深めました。

創り出すことの意味を大切に

一方、空間デザインだけでなく、照明器具そのもののデザイン・設計を手掛け、オリジナルの別注品も数多く作ってきました。高知から松山に転勤した当時はパチンコ店やホテルの仕事がとても多く、同業者との差別化を狙うためにも特別な設計と意匠を施した器具の提案をしました。その頃、一番関心があったのは光ファイバーです。天井に小さい穴を空けて光ファイバーを一つひとつ通してゆく工程は手間はかかりますが、完成するととてもきれいで印象的なフォルムを放ちます。ホテルや病院、葬祭場など数多くの施設に提案し設置しました。

最近では道後温泉本館の保存修理工事、寺院、高知城の防災設備工事などの古建築を保存するプロジェクトでも、別注品の提案をしました。オリジナルで作るので労力がかかりますが、通常より多くの利益が見込めます。手間と時間を省くために、メーカーの協力も必要ですが、自分でも図面の中身やプロセスを十分に理解しておくことが大切です。例えば重量物では、ボルト一本の耐久性や強度なども考慮する必要があり、よりきめ細かいチェックが大切です。

また最近ではスタンド照明がメーカーのラインナップから少なくなりました。そのため気に入る商品が少なく、仮に気に入った器具があっても高額となるケースが多くあります。住宅照明では、移動できる照明が必要だと思っており、フレキシブルなスタンド照明の図面を描いてオリジナルを何台か製作しました。メーカーに頼ることなく、要望に応じた器具の製作ができる当社だからこそ、そういう所にも力を入れてゆくべきだと思います。

時間軸のある照明デザイン

これからの照明設計はHCL(ヒューマン・セントリック・ライティング)の考え方が当たり前になってきます。人間のライフスタイルや時間に合わせて照明の色や明るさを制御するもので、人を中心にした照明設計の概念を指します。これは彌典前会長が言い続けてこられた「昼は昼らしく、夜は夜らしく」の考え方そのものです。私たちが大切にして培ってきたことに時代が追い付いてきたのではないのでしょうか。

若い人たちにも継承していただき、さらなる先に歩みを進めてほしいと思います。

設計：大野順作建築研究所 撮影：北村 徹



創る。省く。

「使う」から「創り、省く」へ

取材協力：近藤浩樹(常務取締役)

省エネルギー担当室の歩みと飛躍

2012年、原油価格の高騰や節電対策が社会的課題となる中で、お客様の省エネルギー対策を総合的に支援することを目的に「省エネルギー担当室」が設置されました。当時は国や自治体による補助金制度が目玉されており、特に建築物節電改修補助金の公募では、全国の説明会場の定員を超えるほどの関心が寄せられていました。

4名体制でスタートした省エネルギー担当室は、初年度から難易度が高いとされる「エネルギー使用合理化事業者支援事業」に挑戦し、全国220件中2番目に交付が決定されるなど、早期から成果を上げてきました。その後も補助金制度の活用と支援体制を強化し、申請支援件数の拡大や制度対応力の向上に努めました。その結果、2018年、宮地電機は経済産業省資源エネルギー庁の「地域エネルギー利用最適化取組支援事業」で「省エネお助け隊」として採択され、2021年には四国で初めて経済産業省資源エネルギー庁

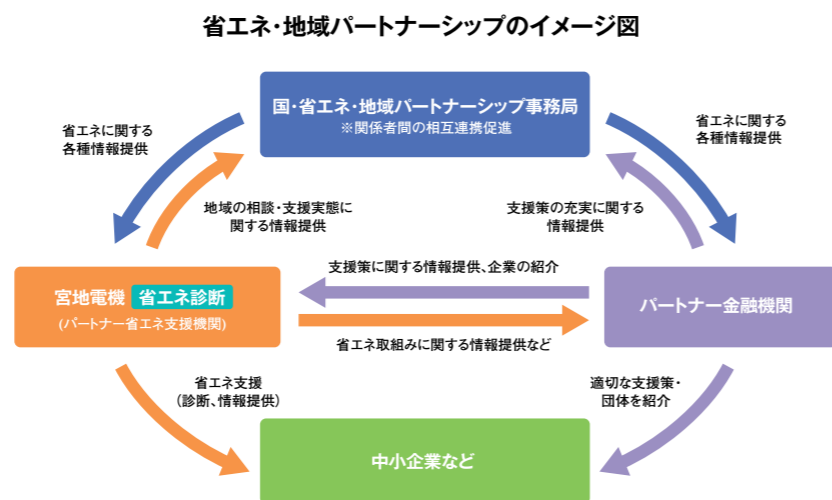
の登録調査機関に選ばれました。さらには、株式会社IHI様など大手企業の事業所診断を請け負うなど、診断精度の高さは業界内でも高く評価されています。

省エネルギー化のためには、管理標準の作成、計測・記録、保守・点検、そして計画的な設備改修という一連の手順を繰り返すことが基本となります。これらは企業が存続する限り、継続的に取り組むべき普遍的な課題です。近年では、こうした専門的な知識を前提に、運用改善や設備更新を含めたコンサルティングができる提

案者の重要性が高まっています。

省エネルギー担当室は2025年現在、14名体制に拡充され、カーボンニュートラルや再生可能エネルギーの導入支援にも取り組んでいます。環境負荷の低減と経済性の両立を目指し、持続可能な社会の実現に向けたこのような取り組みは、社内の他部門との連携や新たな技術への対応にも広がりを見せています。

こうした成長の背景には、現場で積み重ねてきた実績と、お客様との信頼関係があります。



太陽光発電事業への挑戦と地域展開

宮地電機は、再生可能エネルギー分野への取り組みとして2013年の南予営業所、高知支店へのソーラーパネル設置から始まり、2014年、当社所有のメガソーラーとして初となる徳島市東沖洲での太陽光発電所を稼働させました。東沖洲太陽光発電所は、土地使用の公募入札から始まり、同年5月に着工、11月には四国電力への売電を開始するに至りました。開所式には徳島県知事をはじめ多くの関係者が出席し、地域の期待の高さがうかがえました。

東沖洲太陽光発電所は、将来のメンテナンス費を抑えるために造成・整地に十分な投資を行い、かつ稼働後も半年ごとの点検を実施するなど、安定稼働に向けた管理体制を整えています。自社設備としての責任を持ち、20年間の確実な発電を目指してO&M(運用・保守)に取り組んでいます。

省エネルギー担当室のこれから

近年では、自家消費型太陽光発電や蓄電池の需要が高まり、製品や制度の変化も加速しています。こうした状

況に対応するためには、最新の知識を持ち、設計・提案・現場対応まで一貫して行えるエキスパートの存在が不可欠です。

そこで2025年4月から、省エネルギー担当室は高知に集結させていた「新エネルギー推進課」のスタッフを四国4県に配置しました。営業担当者と密に連携し、即応体制を整えることで、若手でも自信を持ってお客様対応ができる環境を整えています。

今後は、電気工事業者様との協力体制も強化し、太陽光発電のすそ野を広げながら、地域に根ざした再エネ推進の中核としての役割を果たしてゆきます。



入社以来、多くの課題に直面しながら、技術者としての知見を深めてきました。オリジナルLED照明器具「Multi Cube」の開発を一から任された当初は、LEDが半導体であることすら知らず、周囲に教えてくれる人もいない中、部品メーカーに直接連絡を取り、手探りで学びながら製品を完成させました。直流電源装置を搭載した「LED防災ライト“ぐらっ!”」では、JET認証取得のために電気安全環境研究所に何度も足を運び、ようやく認証を得ることができました。また、光触媒による「汚れない照明器具」の開発では、千葉大学を訪ねて教授の紹介で企業とつながり、サンプルをもとに製品化へとつなげることができました。このように、なんとか製品を完成させた時の達成感は今も覚えています。

その後、省エネルギー関連事業や太陽光発電事業にも携わるようになり、電気の知識に加えて法律・税務・申請手続きなど幅広い分野の理解が求められました。土地取得や減価償却など、経営に関する知識の必要性も痛感しました。

全国を飛び回らる中で学术界や官公庁とのつながりも広がり、国の研究開発管理サイト「e-Rad」に研究員として登録し、大学との共同研究や公募型研究資金制度の提案にも関わるようになりました。会社から与えられた試練を一つひとつ乗り越える中で、技術者としての信頼を得られるようになったのだと思います。

さらにより高度な知識を求めて、事業構想大学大学院で1年間学び、理論と実務の両面からのアプローチを深めました。私が大切にしているのは、「人より半歩先を行く学び」です。



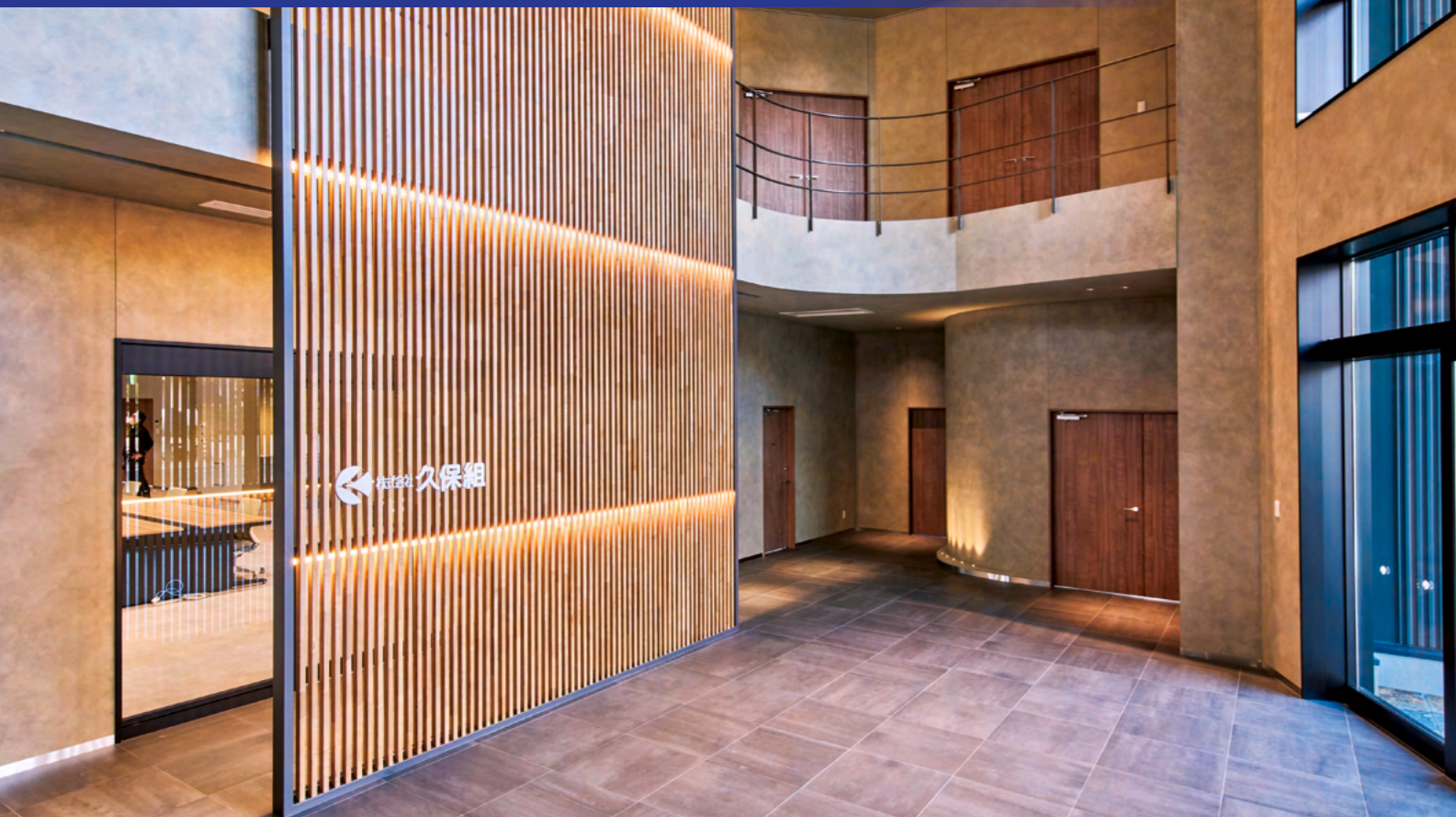
「よく知っているね」と言われる知識を常に備え、周囲が追いついたらさらに一歩先へ進む。この積み重ねこそが、信頼につながると実感しています。

常務取締役 近藤浩樹

人より半歩先を行く学びで、頼られる人に

「制御」から「創造」へ

取材協力：武智敏博(参事)
武智聖史(省エネルギー担当室)



EMS導入のきっかけ

2011年の東日本大震災をきっかけに、省エネルギーは日本全体の課題となり、省エネ製品の需要が急速に高まりました。こうした中、宮地電機では当時のファクトリー営業部を中心に、エネルギー関連の新たなビジネスを模索し始めました。

2014年、「琵琶湖メッセ」で出会ったのが、エネルギーの使用状況を「見える化」する「カンデマ」でした。これは、滋賀特機グループの東洋エンジニア株式会社様が開発したもので、すでにビルや工場単位でのエネルギー管理を実現していました。

当時、宮地電機ではエネルギーモニターを1~2台設置している段階で、他社の先進的な取り組みに衝撃を受け、「これからの時代に必要なのは、こうした技術だ」と感じたことで、進むべき方向性が明確になりました。翌年、再び訪れた琵琶湖メッセでは、「カンデマ」の技術がさらに進化しており、「これ以上の遅れを取ってはいけない」との思いから、東洋エンジニア様に直接アプローチしました。徳島支店へのカンデマ導入を依頼し、これがEMS(エネルギー管理システム)導入の第一歩となりました。

導入後は、ファクトリー営業部を中心に旧徳島支店のEMS化に取り組みましたが、既存設備の回路が複雑で計測点も限られていたため、十分な成果を得るには至りませんでした。そこで、築後年数が浅い松山支店にも「カンデマ」を導入し、現場での経験を通じてノウハウを蓄積してゆきました。

この取り組みを支えたのが、経営管理室が携わった遠隔接続の確認システムです。回路調査からメーター設置、接続確認までをすべて自社で完結できたことは、大きな自信につながりました。

さらに、エネルギーの「見える化」を全社で共有するため、エネビジュアライザの導入も進行。松山支店と徳島支店の電力使用状況を相互に確認できる体制から始まり、後には西讃営業所も含めたエネルギー管理が可能となりました。

こうした取り組みにより、宮地電機では「見える化」にとどまらず、デマンド制御や遠隔監視・制御といった高度なエネルギー管理を自社で施工・運用できる体制を築くに至りました。



技術力を育てるための一歩

エネルギー管理事業を本格展開する中で課題となったのが、PLC(※)に関する知識と技術の不足でした。松山支店にカンデマを導入した際、プログラミングの重要性を痛感し、社内でPLC研修を実施したものの、実践には不十分で、指導できる人材もいない状況でした。

滋賀特機株式会社様の担当者との会話をきっかけに、より専門的な知識を持つ人材の必要性が明確となり、宮地電機として初めての意向を決断。若手社員を1名、1年間、同社で技術研修を受ける機会を得ました。出向期間中には、愛媛県の余土中学校で実施された太陽光発電と水の見える化プロジェクトに従事。メーカーから「宮地電機では対応できないだろう」と言われていた案件を無事に納入し、技術力を証明することができました。

※PLC(プログラマブル・ロジック・コントローラ)とは…工場や設備の機械制御を行うための小型コンピュータ。プログラムの書き換えて、動作や工程を柔軟に変更できる。



時代の変化を読み、挑戦をチャンスに

エネルギー管理の取り組みが進む中で、宮地電機はより大規模な案件への対応が進み、BEMS(ビルエネルギー管理システム)への挑戦が始まりました。

ある案件をきっかけに、「エネルギーの使用量だけでなく、供給の側面も含めた制御が必要になる」という認識が社内に広がり、複数のエネルギーを統合管理する必要性が高まってゆきました。

補助金制度も動き出す中で、こうした分野に対応できる人材は限られていましたが、「今こそチャンス」と捉え、積極的な挑戦を進めてきました。

象徴的なエピソードとして、営業担当者が「やらせてください」と言って大規模案件を受注した事例があります。「対応できる技術とチームがある」と確信しての判断で、実際に成功を収め、お客様からの信頼も獲得しました。



現場では、「技術力の高い宮地電機さんなら、これもお願いできますか?」と新たな相談を受ける場面もあり、社内に育まれた技術者集団の力が大きな価値を生んでいます。

こうした技術部門の付加価値を理解し、利益に変える営業を続けることが、未来につながってゆきます。

「モノ売りだけではおもしろくない」 発想の転換から生まれた「みやつ通」

PLCの販路拡大を検討していた当時、工場市場に安価な製品を納入する戦略は現実的ではなかったものの、差別化が難しく、限界を感じていました。

そこで工場市場から一旦離れて、異分野である農業に目を向けました。農業用ビニールハウス内の温度・湿度・日照量などを自動制御する「IoT(Internet of Plants)」の技術に注目し、農家様向けの制御システム開発に着手。栽培環境のデータを「見える化」するプログラムづくりがスタートしました。

試作を重ねる中で、高知県が推進する次世代型施設園芸プロジェクト「SAWACHI」のシステム開発プロポーザルに参加。採択には至りませんでした。関係者からはクラウド送信機器の開発・納入を打診され、新たな方向性が生まれました。

この要望に応える形で、栽培環境を測定するセンサーと、データを送信する通信機器を組み合わせた製品を開発。こうして誕生したのが、宮地電機オリジナルのIoT通信システム「みやつ通」です。最終的にはPLCとは異なる製品になりましたが、新しい領域に挑戦する中で、自社の技術と発想から新しい付加価値を生み出すことができた事例です。



経営開発室長 加川達也

創る。
省く。

10年のあゆみ

その

1

四国No.1であり続けるために —お客様第一主義を貫く

取材協力：利岡正章様 (OB 元常務取締役 電材営業部長)
今西弘樹 (電材営業部新居浜支店長)

電材営業部は、お客様との絆を大切に、信頼を築くために日々努力を重ねています。組織としてできることは何か、個人としてできることは何か。営業の現場をのぞいてみると、Miyajiサンクスキャンペーンの復活、コロナ禍でのお役立ち、日頃のお付き合いにも、「お客様のために」の思いがあふれています。

Miyaji サンクスキャンペーンの復活

宮地電機では、1980年代に実施していたお客様招待旅行「Miyajiベスト10会」を、2011年に「Miyajiサンクスキャンペーン」として復活させました。このキャンペーンでは、エントリーいただいたお客様の中から、目標金額を達成し、入賞されたお客様を、感謝の集いとして旅行にご招待しています。当社や協賛

仕入先との関係性を深めていただくことが目的です。

キャンペーン復活の背景には、2009年度が赤字に陥ってしまったという当時の厳しい経営状況がありました。赤字からのV字回復を狙い、背水の陣で販売強化が必要とされる中、特に大手電気工事会社様との関係強化を図るための施策として再び実施することになりました。

現在では、単なる販売促進企画にと

どまらず、お客様に感謝の気持ちをお伝えする大切な場として、当社を代表する恒例行事となっています。

お客様との信頼関係は、長年にわたる丁寧な関わりの中で育まれます。顔を合わせ、言葉を交わし、時には何気ない会話を重ねながら、「宮地電機なら安心だ」と感じていただけることが、日々の営業活動の土台となっています。Miyajiサンクスキャンペーンは、その信頼の再確認と、絆を深める機会です。

「モノがない」 コロナ禍からの学び

2020年に発生した新型コロナウイルスの感染拡大は、流通の現場にも大きな影響を及ぼしました。仕入先各社からは、「海外からの部品が入らず、製品が完成しない」といった連絡が相次ぎました。それまで数日から数週間で納品されていた資材が、納期未定になり、2〜3か月以上かかることも異例ではない状況になりました。

対策として特に公共施設など、工期が厳しく決まっている現場では、通常より1〜2か月早い発注を基本とすることや、それでも納期が厳しい場合は、別メーカーの代替製品を提案するなどの工夫で乗り越えていました。しかし、中には一部未設置のまま引き渡しを行い、半年後ようやく取り付けができた現場もありました。

このようなコロナ禍の経験を通じて、仕入先を分散させることの必要性や、情報を先取りして動くことの重要性が明確になりました。利益創出の観点か

ら商材ごとにメイン仕入先に集中させてきた体制を見直して取引先の幅を広げることで、リスクを分散できるようにしています。仕入先が増えたことで、価格を比較しやすくなり、交渉の幅も広がりました。

また、現場をうまく回すためには、仕入先からの供給情報をいち早く収集し、お客様に正確に伝えることが重要です。「納期が見えない」「全国的に物が足りない」といった状況を素早く共有し、先を見据えた打ち合わせを行うことで、スムーズな対応が可能になります。

信頼される営業を目指して

営業という仕事には、十のうち九の苦勞があります。でも、一つでも「やってよかった」と思える瞬間があれば、前に進めます。その一つの喜びを、自分でつかみにゆくことが大切だと思っています。若い頃、「目の前の仕事は全部取れ」と教わりました。全部は取れないとわかっていても、限界を決めずに挑み続けることで、自分のキャパは広がり、やがて自信や面白さに変わってゆきました。

仕事は追われるとつらいですが、こちらから追いかける立場でいられれば、提案の幅も広がりますし、お客様もついてきてくださいます。手前手前で準備し、早めに動くことが営業の楽しさにもつながります。

営業とは、単にモノを売ることではありません。商品や経営の知識、販売ルートの理解など、日々の学びと積み重ねが、お客様との信頼関係を築きます。私たちは数字を背負ってしっかりと稼ぐ営業でありたい。だからこそ、回収に関する問題への対応は上席が担い、現場の営業が営業活動に集中できる体制を整えています。

お客様に「宮地電機なら安心だ」と思ってもらえる存在になること。そこに、宮地電機の営業としての誇りと、「お客様第一主義」の本質があると考えます。

利岡正章様





10年のあゆみ その2



徳島支店新築移転 —コンセプトはひとに寄り添う

取材協力：玉置大和(電材営業部徳島支店長)



2023年7月、徳島市北沖洲に移転オープンした徳島支店。当社では初のフリーアドレスオフィスを採用しました。照明はHCL(ヒューマン・セントリック・ライティング)を導入。さらには、コミュニケーションが密になるワンフロア設計で、商品にもお客様にもより近く効率的な動線など、働き方改革の実現にもつながる、画期的なオフィスが生まれました。

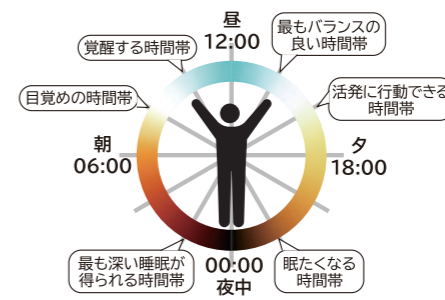
新築移転の発端は コロナによる物流ストップ

徳島支店の新社屋建設は、老朽化した旧社屋の改修計画から始まりました。当時、築38年を超えた建物は設備の劣化が進んでおり、改修による対応が検討されていました。しかし、新型コロナウイルスの感染拡大により物流が停滞し、必要な材料や商品の調達が困難となったことで改修工事は中断。これを受けて、

計画そのものを見直すことになりました。見直しの背景には、旧社屋には駐車場の狭さや敷地の制約もありました。社用車の駐車スペースは離れた場所にあり、日々の業務にも支障が出ていました。隣接地の購入交渉も行われましたが実現には至らず、根本的な改善が難しいことから、新築移転が選択肢として浮上りました。改修工事の競争見積の依頼中での中断だったこともあり、徳島支店新築移転プロジェクトは、経営開発室を中心に社



外の会議室などを活用して、水面下で進められました。15件の候補地の中から、将来的に橋の架設や環状線の整備が予定されている沖洲地区が、そのアクセスの良さを評価されて新たな立地場所に決まりました。その後、建築意匠の綿密な打ち合わせや工事を経て、北側に倉庫、南側に事務所、広い駐車場を備えた新社屋が完成しました。



HCLで退勤の意識に変化

新社屋に導入されたHCLは、正午になると徐々に照度や色温度が下がり、暖かい光へと変化して、昼休みであることを知らせてくれます。また、就業時間も同様で、自然と「退勤時刻だ。早く帰ろう」と意識できるため気持ちにメリハリがつき、結果として時間外労働の削減にもつながっています。

これまでのように決まった時刻に一斉に消灯する方式とは違い、段階的な変化が体感しやすく、仕事の切り替えがしやすくなったという声も聞かれます。昼休みの照度調整も、オンとオフのメリハリづくりに役立っています。

また、窓際に設置されたペンダント照明は、色温度やカラーの調整が可能で、来客時の照明デモンストレーションにも活用されています。近年は、社員の交流や働きやすさを重視したオフィスづくりの相談が増えており、こうした演出が提案活動にも役立っています。

コミュニケーションが 深まるワンフロア

新社屋では、業務効率だけでなく、働きやすさにも重点を置きました。集中作業ゾーン、WEB会議用の個室、打ち合わせ用の会議室、食堂やカフェスペースなどが整備され、働き方に応じた柔軟な使い方ができるようになっています。

中でも、旧社屋では、部署や職種によってフロアが違っていたりしていましたが、倉庫も含めてワンフロアとなったことは大きな変化となりました。移動の手間が減ったことで社内の連携が取りやすくなり、在庫確認などもスムーズに。部署の垣根を越えた会話も増え、自然とコミュニケーションの機会が広がっています。

トイレの設計にも工夫があります。女性用は天井まで壁を設けて音を遮り、安心感のある空間に。男性用は荷物棚の奥行きを深くし、PCバッグなどの転倒防止に配慮しました。

フリーアドレスの 導入と今後の働き方

徳島支店では、宮地電機として初めてフリーアドレスを導入しています。座席を自由に選べることで、話したい相手の近くでそのまま打ち合わせができるなど、自然なコミュニケーションが生まれています。

スタンディングスペースでのちょっとした相談や、メーカーの営業担当者が徳島支店内で仕事をする姿も日常になり、情報交換の密度も高まりました。

徳島支店のこうした取り組みは、これからの働き方のモデルケースとして他事業所にも良い影響を与えると期待されています。



10年のあゆみ その3

弱者の逆転劇 —ランチェスター戦略が導いた 工務店営業部の挑戦と継承

取材協力：宮地宏明（常務取締役）
秋山和徳（住宅営業部長）

2019年、宮地常務は戦略的な挑戦に踏み切りました。工務店向け営業に特化した「工務店営業部」の新設です。背景には、住設商材の販売において後発だった当社が、競合に対して不利な立場に置かれていたという現実がありました。価格競争の激化、顧客基盤の弱さ、購買情報の不足—まさに“弱者”の状況でした。

そこで登場したのが「ランチェスター戦略」でした。

ランチェスター戦略とは？

もともとは軍事理論として生まれたこの戦略は、ビジネスの世界では「弱者が強者に勝つための戦略」として知られています。特に“第一法則”と“第二法則”に基づく考え方は、営業戦略においても非常に有効です。強者は広く浅く、弱者は狭く深く—つまり、ターゲットを絞り、局地戦で勝利を積み重ねることが鍵となります。

工務店営業部の戦い方

工務店営業部は、まさにこの理論を実践しました。複数ある競合の中からターゲットを一社に絞り、その会社の営業担当者一人に対して、当社は3対1の体制で挑みました。これは“局地戦”の典型です。さらに、ただ売り込むのではなく、「聞く姿勢」を徹底し、言われたこと以上の提案を持参することで信頼を獲得。やがて、競合の価格情報や購買状況など、貴

重なインサイド情報も得られるようになりました。

このような“情報戦”もまた、ランチェスター戦略の重要な要素です。情報を制する者が、戦いを制する—それは営業の世界でも同じでした。

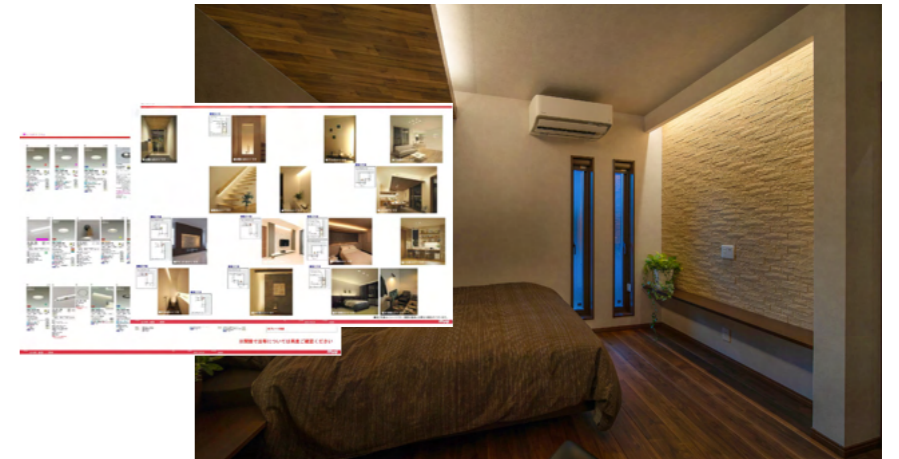
経営と戦略の融合

営業活動に加えて、経営面でも戦略的な取り組みが進められました。既存の債権保証制度を活用することによる貸倒リスクの低減、コロナ補助金を活用した業務用エアコンの施工込み受注など、社内の協力体制を整えながらの取り組みは、着実に成果を積み重ねてゆきました。

ある工務店様からは、照明とカーテンだけの取引実績しかなかったにもかかわらず、住宅用太陽光発電設備の注文が入りました。これは、まさに“信頼をいただいたのだ！”と実感できた瞬間でした。

継承と進化 —住宅営業部へ

2022年、工務店営業部は住宅営業部へと再編されました。ここでもランチェスター戦略の精神は生きています。秋山営業部長体制となった現在、営業活動の可視化と効率化を目的に「ランキング



シート」を導入し、重点顧客を明確化。リソースの最適配分を可能にするため、各工務店様への戦略を営業担当者自身が立てて実行しています。

また、商材対応も「照明を大事に」から「住設商材全般を大事に」へと拡大。エアコン、給湯器、太陽光発電設備など住宅設備全般の提案力を高め、「工務店様のお困りごとは住宅営業部へ」という体制を強化しました。女性が活躍しやすい土壌を持つ住宅営業部では、その柔軟性と多様な視点を強みに、さらなる成長を遂げようとしています。

店舗運営においては、ラ・ヴィータ松山店、高松店に続き、高知店も従来の自由来店型から完全予約制へと移行しています。予約のない時間帯をプラン書作成や新商材の知識習得に充てることで、業務効率と接客の質を向上させています。

住宅営業部は、こうした取り組みを通じて住宅市場での存在感を高め、次なる成長に向けて着実に歩みを進めています。

学びが仕事を面白くする

この成功の裏には、理論を学び、実践に活かすという姿勢があります。ランチェスター戦略をはじめ、様々な書籍や理論に触れることで、仕事の見方が変わり、面白さが増してゆく。これは工務店営業部の挑戦が教えてくれた大切なメッセージです。

ぜひ、皆さんにもこの“学びの力”を感じていただきたい。理論は机上の空論ではなく、現場で生きる武器になります。宮地電機の80年の歴史の中で、工務店営業部の挑戦はそのことを証明してくれました。



10年の あゆみ その4

EC事業で 顧客満足を得るために

取材協力：ラ・ヴィータ株式会社
情報開発室 EC課



2000年、Googleの日本語検索サービスが始まり、Amazonが日本に上陸するなど、国内でもインターネットの活用が本格化し始めました。当時、日本におけるインターネットの人口普及率は37.1%。まだ多くの人々がオンラインでの買い物に慣れていなかった時代、宮地電機はいち早くその可能性に着目し、照明と電材の両分野でEC事業の展開を進めました。

ラ・ヴィータ株式会社 EC販売の始まりと成長

2003年、宮地電機はオリジナル照明器具の製造販売を行うラ・ヴィータ株式会社を設立し、住まいの照明「ECOGLOSS」のブランド展開と全国販売を目指して楽天市場へ出店しました。

さらに、2007年、LED照明が注目され始めた頃、他社に先駆けLED照明「Multi Cube」を発売。さらに2009年、

当時はまだ珍しかった住宅用LED照明「kiraring」の発売をきっかけに、専任者の配置やサイトのリニューアルを通じてEC体制を強化しました。あわせて、高品質でリーズナブルな他社製品の販売にも取り組み始め、さらにルイスポールセン、レ・クリント、フロストといった海外デザインブランドの照明器具も販売するようになりました。商品の幅が広がったことで集客と売上は着実に伸びてゆきました。



2016年には自社製品の販売を終了し、ショップ名を「住まいの照明ラ・ヴィータ」に改め、国内外のデザイン照明に特化したインテリア照明専門店として新たな体制を築きました。

新型コロナウイルスの影響により在宅時間が増えたことで、暮らしの空間に美しさや心地よさを求めるニーズが高まり、ラ・ヴィータ株式会社のEC事業は右肩上がりの成長を遂げました。サイトには多くの高評価レビューが寄せられ、信頼の蓄積とともに利用者層も広がりを見せています。

住まいの照明

LaVita



顧客体験を高める取り組み

ラ・ヴィータ株式会社が運営するECサイトの利用者は、照明のブランドやデザイン性に関心が高く、比較的高価な「憧れの商品」を求めるお客様が中心です。こうした方々に対しては、単に商品をお届けるだけでなく、購入前のやり取りから商品到着までのすべての過程を特別な体験にすることを大切にしています。

ブランドの世界観を損なわず、親しみやすく問い合わせしやすいサイトデザインを心掛けているほか、発送前の破損確認や丁寧な梱包、電話番号入りチラシの同封といった、お客様の安心につながる配慮を徹底しています。こうした体験価値の積み重ねが、顧客満足と信頼の獲得につながり、メンバーのモチベーションの向上にもつながっています。

選ばれ続けるために

EC市場の拡大とともに、インテリア照明の分野でも変化が進んでいます。近年では、メーカーが自社の公式サイトでエンドユーザーに直接販売する動きも加速しており、競争は厳しさを増しています。

ラ・ヴィータ株式会社ではこうした変化に対応し、SNSなどで注目を集めている商品の動向をいち早く捉え、先回りして仕入れる体制を整えています。加えて、売れ筋商品の在庫を戦略的に確保するなど、市場のニーズに柔軟に応える仕組みづくりを進めています。さらに、宮地電機が長年培ってきた照明デザインのノウハウを活かし、「照らす」だけでなく多岐にわたる「光のデザイン」の提案にも注力。お客様に安心して選んでいただける商品とサービスの提供に努めています。

電材業界におけるEC

2012年11月から宮地電機は、四国島外のお客様への販路拡大を狙い、「電材ネット全国版」を立ち上げました。以降は、電材ネットYahoo!店や電材Daysなど、様々なチャネルで展開を続けています。

宮地電機の強みは、即納を可能にする物流体制です。瀬戸内配送センターには約1万点の在庫を常備し、小口調達や納期確認など、スピードが求められる場面でも確実に対応できる体制を整えています。

インテリア照明とは異なり、電材ネット全国版の利用者の多くは「買い物」ではなく「仕入」が目的です。種類が多い



4.96 ★★★★★
52件



電設資材を、正確に、かつ希望納期に合わせて届ける対応力が求められます。そのため、サイト上には電話番号を大きく表示し、問い合わせやすくしています。納期確認や見積依頼に対し、迅速に対応することで、信頼の蓄積につながっています。

EC事業においては、星の数ほどあるインターネット上のECサイトの中から、いかに見つけてもらうかがキーとなります。そのため、SEO(検索エンジン最適化)対策にも注力してきました。「電材」「電線」などのキーワードで検索結果上位に表示されるよう工夫を重ねて顧客接点を生み出し、丁寧な対応によって購入へとつなげ、リピーターへと育てる流れを大切にしています。

ECでの資材調達は、現場対応や物流課題など特有の難しさがあるものの、デジタルネイティブとして育った次世代の購買層にとっては、オンラインでの注文が自然な選択肢となってゆくはず。ITやAIを活用した業務効率化と、人的なホスピタリティを両立させるサービスづくりが、今後の成長の鍵を握ります。



僕らの仕事

Miyaji LaVita Our Works

オリентホテル高知 省エネお助け隊

ハイブリッド給湯器でSDGsに貢献

市場開発室 省エネルギー担当室長 佐古文男

省エネルギー担当室が2018年から行っている「省エネお助け隊」の活動。宮地電機は、経済産業省資源エネルギー庁の「地域エネルギー利用最適化取組支援事業」において、省エネ支援団体に採択されました。四国4県の中小企業の省エネの取り組みを支えるとともに、「省エネに強い会社」として宮地電機の企業価値向上に貢献しています。

2023年には、オリентホテル高知株式会社様の省エネ相談・省エネ伴走支援を経て、ハイブリッド型給湯器を受注・納入しました。

伴走支援で課題解決に前進

省エネお助け隊の活動としてまず、オリентホテル高知様には一般財団法人省エネルギーセンターによる省エネ診断を受けていただきました。その診断報告書の中に、熱源をガスと電気の2つを使うハイブリッド給湯システム導入の提案がありました。電気で駆動するヒートポンプは、コストは安いのですがお湯を沸かすのに時間がかかります。一方、よさこい祭りやスポーツチームのキャンプなどの繁忙期には、一斉に大量のお湯を使う時間帯が生じるため、瞬発力のあるガス給湯が適しています。この2つの良い所を組み合わせたハイブリッド給湯システムが、省エネ効率が高く需要に合っているという説明でした。オリентホテル高知様はこの提案に賛同し、導入を決定されました。

お助け隊の次の仕事は伴走支援です。省エネ診断で示された課題を深掘りし、解決に向けて準備をします。ここでは、ハイブリッド給湯システムの導入に向けて超音波流量計、電流計、温度ロガーを使って現状の給湯使用量を計測し、実際に必要となる能力を考察しました。

どの時間帯にどれぐらいのお湯が必要か、ヒートポンプの能力はどれぐらい必要か、ガスと組み合わせたらどうなるか？など、とても難しい内容でしたが、専門家やメーカーの力もお借りしてまとめ上げました。



お客様の信頼が、受注・納入に

機器の発注・納入は、宮地電機にご用命いただきました。これは脈々と続くお付き合いがあるということがひとつ。もう一つは、省エネ相談・省エネ伴走支援を通して、当社の省エネに関する専門知識をお認めいただけたからだと思います。

このハイブリッド給湯システムの更新には、国交省の宿泊業補助金を活用しました。当初オリентホテル高知様は100%自社経費でというお考えでしたが、省エネ伴走支援の中で提案した補助金活用を受け入れられました。我々に補助金のノウハウがあったことも事業者として選んでいただいた理由だと思います。

また、ガスについては、オリентホテル高知様の商社に入っている株式会社ツバメガス様に決定しました。ツバメガス様とは過去に「CO₂ポテンシャル診断」から生じたガス給湯器の納入でご協力いただいたことがあり、我々にとっては初のハイブリッド給湯システムでしたが、ツバメガス様との協力関係を築けていたことが「やれる!」という自信につながりました。2社で協力し、伴走支援時に算出した計測値を活用し、最大出湯の能力を備えたハイブリッド給湯システムの仕様と費用の概算をまとめ、承認を得ることができました。

無事にお引渡しを完了し、現在は、光熱費の推移を状況共有していただきながら、省エネ支援を継続しています。

高知の自然環境を守る一助になりました

オリентホテル高知株式会社
専務取締役 阿久津初夫様

宮地電機さんとは長いお付き合いで、LaVitaのウエディング事業立ち上げに当社のウエディング担当者が協力させていただいたご縁もあります。

私たち観光業にとっては高知の素晴らしい自然環境が売りですので、それを守ってゆくのは当然のこと。SDGsにも当たり前のことを当たり前にするというスタンスで取り組んでいます。

今回のハイブリッド給湯システム導入もその一つで、CO₂削減に成果を出すことができました。時間がない中で、宮地電機さんには大変よくやっていただきました。佐古さんにも泊まり込みで作業していただいたり、「もし何かあればここに連絡を」という24時間のフォロー体制を築いていただき、安心してお任せすることができました。

設備投資には多額の資金が必要となり、使える補助金があれば…と思いますが、我々はそういう情報に疎く後から知ることが多いです。今回はタイミングよく活用して支出を抑えることができ、本当によかったです。

電気代もコロナ前の通常営業時に比べると安くなっています。宮地電機さんに電気の使用量とCO₂排出量を可視化していただいたことで、社員の意識も高まりました。これからも会社一丸となってSDGsの取り組みを進めてゆきます。



ホテルパールガーデン新館

宮地電機の力を結集した質の高い仕事

開発営業部 インテリアデザイン課
課長代理 永易賢一

本館10周年を機に新館を建設された、香川県高松市のホテルパールガーデン様。当時のインテリアデザイン担当室を中心に、電材営業部、住宅営業部、情報開発室、技術センターがワンチームとなって、設計から納入・施工まで宮地電機で担いました。それぞれが得意な分野で能力を発揮し、お互いを尊重し合い、協力し合って完成へと導きました。

一番の目玉は特注照明

ホテルパールガーデン新館の建築コンセプトは『和洋モダンなアート』。施主様からの様々なご要望に応えながら照明プランを練り上げました。照明器具はすべて宮地電機からの提案です。

もっともこだわったのは、最上階にあるバンケットホールの特注の天井照明です。最初に、井上商環境設計株式会社様が

ピラミッドのようなデザインをイメージされ、それを受けて当社で一から図面を描いてゆきました。当初はまさにピラミッドそのものの意匠でしたが、図面を描くに連れ、様々なアイデアが出てきてデザインはますます洗練されてゆきました。

しかし、デザインがある程度決まり、素材や光源を決める段階でいろいろな課題が現れてきました。例えば、器具本体の重量による天井強度の懸念や、照明器具の側面は美しく発光しているのに、直下照度が不足していることなどがシミュレーションで明らかになりました。

これらの課題に対しては、意匠の変更やダウンライトの追加など、私たちから積極的に提案を重ねました。仕様の決定後、製作期間は3ヵ月。宮地電機と井上商環境設計様と大阪の工場の3者で、照度や配光計算、施工に関する綿密な打ち合わせを行いながら完成させました。



光で作出す「遊び心」と「癒し」

この特注照明は電球色から白色に色温度を変えることができ、他にもバンケットホールにはカラー演出ができる舞台照明を備えています。シーンに応じてさまざまな光の演出ができるので、訪れるお客様にも楽しんでいただけたと思います。

また、客室は間接照明をふんだんに採用し、他のビジネスホテルにはない癒しの空間を作り上げています。こうした光の工夫が、リピート客の多さに繋がっている要因かもしれません。

社内のプロフェッショナルが連携

パールガーデン新館プロジェクトでは、一般照明や特注照明に加え、舞台照明、プロジェクターの発注もいただきました。

照明の仕事ならなんでも来いという自負がありますが、プロジェクターの仕事をお願いした時には、即「電材高知支店の技術センターの出番だ!」となり、急遽電話をして「明後日までお願いします」と言って、億単位の見積を出してもらいました。

一見すると、ただ映像が映るだけの設備に見えますが、鮮明に投影するには絶対に必要な距離があって、部屋の大きさや明るさに適したプロジェクターの選定、どの角度から見ても美しく映るよう、設置場所など細かな設計が必要です。技術センターは最適な設置案を図面に起こし、お施主様に伝わりやすいよう視覚化して提案してくれました。音響機器に関しても同様で、安心して任せることができ、仕上がりにも確かな信頼を持ってました。「技術センターが絶対的に弱電に強い!」ということを知らなければ、請けることができなかったと思います。

また、今回の現場ではインテリアデザイン課がまとめ役となり器具の選定や納品時期を決め、各部署に指示を出して進めました。高松支店は電設資材を担当してくれました。知識が豊富な担当者は、何かあっても無理とは言わず、必ずどうにかしてくれるという安心感がありました。香川住宅営業課は、一般照明器具の発注や納品管理を担ってくれました。特注品もあり、物量も多かったのですが、倉庫を用意して保管し、現場の進行に合わせて順次納品してくれました。情報開発室が制作した3DCGは、配光のダブルチェックや設計事務所、ホテルとのビ

ジュアルコミュニケーションに役立ちました。その仕上がりは、現実と見間違ふほど精巧なものでした。

各部署の業務内容や得意分野を把握するのはなかなか難しいですが、インテリアデザイン課は四国4県の事業所とコラボする機会があるため、それを知り得る立場にあります。各自が力を発揮し、連携しながら着実にプロジェクトを進められたことが、成功の鍵だったと思います。まさに宮地電機ならではの「僕らの仕事」です。

このように各部署の強みを理解し、俯瞰で見える人が増えてゆけば、仕事を横に繋いで、幅広い受注と精度の高い仕事をするので、期待を超える感動をいただけたと思います。



僕らの仕事

Miyaji LaVita Our Works

新世界 透明標本展

全国を巡る展覧会へ

経営開発室 経営戦略課長 菅野乃美

主管：株式会社高知新聞企業

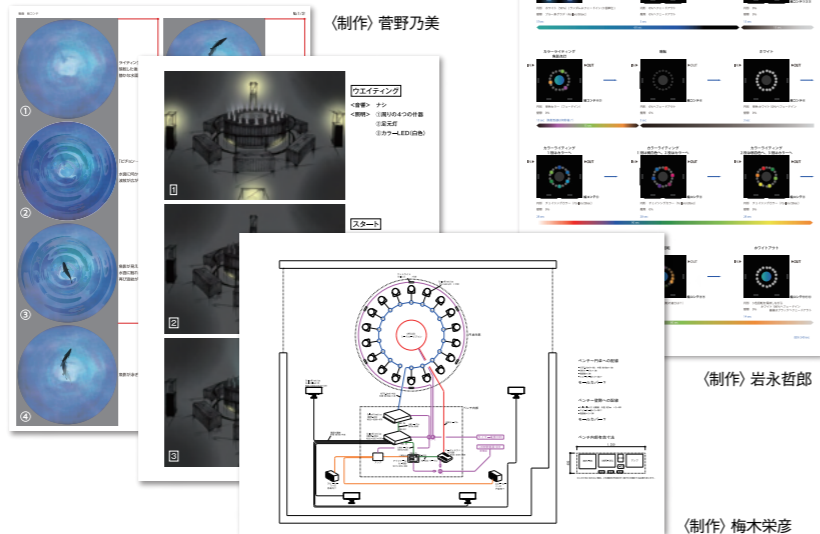
作家：富田伊織 氏



透明標本とは、生物の骨格を観察するために作られる標本です。たんぱく質を酵素で分解して肉質を透明化し、硬骨を赤紫、軟骨を青に染色します。もともと骨格標本にしづらい小さな生物の微細な骨格を立体的に観察するために確立された手法です。この透明標本を芸術作品へと発展させたのが、透明標本作家・富田伊織氏。

そして、この作品と出会い、大規模な展覧会へと昇華させようとしたのが、高知新聞企業の佐竹さんでした。

作品の美しさを最大限に引き出すために必要なのは照明だと考えた佐竹さんが、先輩に相談したところ、「照明なら宮地電機さん」という言葉が返ってきたそうです。



「せっかくのプロの皆さんの提案に口出しをして、つまらなくなってしまうのは勿体ない。宮地電機さんのコーナーを作るのはどうでしょう？ 僕に新しい世界を見せてください。」

高知新聞企業様からお声がけいただき、解剖学で使われる《透明標本》をアート作品にした展覧会にライティングに関わることになったのが、すべての始まりでした。この美しい透明標本をどう魅力的に見せるか？照明だけでなく、音や映像を連動させ、「静」の展覧会に「動」を取り入れてみよう。当時、広報・デザイン課にいた私は、インテリアデザイン課、高知支店技術センターと協働し、プランを練り上げて作家の富田さんにプレゼンテーションしました。そのとき、ドキドキしていた私たちに富田さんがかけてくださった言葉が、冒頭の一言です。

通常、全国で開催される展覧会は、海外や都市圏でパッケージされたものが巡回するのがほとんど。そんな中、高知で生まれた「新世界・透明標本展」はSNSでも評判が広がり、高知新聞企業様の営業力もあって、高知から全国へ巡回するという稀有な展覧会になりました。

2025年からは、徳島施設・ファクトリー営業課が新メンバーとして加わり、透明標本と光の波長の関係を体感できる『光Labo』という新コーナーを追加。ブラッシュアップを続けながら、全国の皆様に宮地電機の技術をご覧いただく旅を続けています。



開催実績

開催期間	会場(所在地)	来場者数(集客目標)
2017年7月22日～8月20日	高知県立美術館(高知市)	23,210人(12,000人)
2019年3月16日～4月7日	井上アイシティ21(長野県松本市)	15,383人(15,000人)
2019年7月13日～8月25日	TFU ギャラリーミニモリ(宮城県仙台市)	21,950人(18,000人)
2022年4月2日～5月8日	清水文化会館マリナート(静岡県清水市)	9,392人(15,000人)
2022年7月9日～8月28日	秋田県立美術館(秋田市)	15,145人(15,000人)
2023年7月15日～9月3日	熊本県立博物館(熊本市)	41,261人(20,000人)
2024年4月26日～5月26日	金沢21世紀美術館(石川県金沢市)	22,657人(18,000人)
2024年7月13日～9月23日	青森県立三沢航空科学館(青森県三沢市)	18,686人(15,000人)
2025年3月16日～6月26日	北九州市立科学館(福岡県北九州市)	14,170人(-)
2025年7月13日～10月5日	東広島市立美術館(広島県東広島市)	28,691人(15,000人)

コロナ禍の清水市での開催以外は、全て主催者の目標を達成できました。

金沢21世紀美術館では、能登震災後、人気の常設展は全て閉じており、観光客が激減した中での目標達成です。

北九州市立科学館では、春の展示会として、初の10,000人超えを達成。

熊本博物館での開催は、集客目標の2倍以上の来場者を記録し、同施設の新記録を樹立しました。これは、照明・音響・映像技術を活かした演出が高く評価された結果とも言えます。



オーテピア

知の拠点、オーテピア誕生

—高知のランドマークに刻んだ技術と想い

電材営業部 高知支店 里見賢次

日本初の県市合築図書館

2018年に高知市追手筋に開館した新図書館複合施設「オーテピア」の事例をご紹介します。同施設は「高知図書館」・「高知声と点字の図書館」・「高知みらい科学館」の3施設で構成されており、地上9階・地下1階の中間免震構造で、延床面積約22,800㎡の大型施設です。運営は高知市民図書館本館と高知県立図書館の共同運営で、都道府県立図書館と市立図書館の合築は日本初です。

コンセプトは、本に親しむ・情報を探す・科学を楽しむ・星空にとどめく、「知」の複合拠点「オーテピア」。図書館は四国最大規模となる約205万冊の収蔵能力を有します。みらい科学館にはプラネタリウムが設置されており、800万個の星がきらめく美しい夜空や、鮮やかな宇宙の映像が頭上いっぱい広がります。また、体験型展示ゾーンや定期的に開催されて

いるサイエンスショーは、子供だけでなく大人も十分に楽しめる内容です。1階には、声と点字の図書館があり、障がいがある方も読書を楽しめる施設になっています。

基本構想込められた思い

オーテピアは、2010年に新図書館基本構想検討委員会の委員長を彌典前会長が務められた事もあり、当社にとって、とても思い入れのある施設です。当初は郊外への建設が計画されていましたが、「交通弱者にこそ使ってほしい施設は、中心地にあるべきだ」という委員会の判断により、高知市の中心部に建設されることとなりました。基本構想で目指す図書館像として挙げられた考え方(ユニバーサルデザイン・充実した情報インフラ環境・安心の防災機能・優れた省エネルギー性能・積極的な地産材の活用)が随所に反映された施設となっています。

新図書館基本構想検討委員会
(左から1人目が彌典前会長)



当時、資材や人件費の高騰を受けた入札の不調と再入札や東洋ゴム株式会社の免震ゴム性能偽装問題による工事中断などがあり工期は1年4ヵ月ほど延長になりました。その後、約半年間の準備期間を経て、待望の開館となりました。

「絶対に受注する」 —強い思いが導いた1億円超の契約

当社は、照明器具をはじめとして総額1億円を越す資材を受注させていただきました。電気工事のJVの親会社である荒川電工株式会社様への受注活動に際しては、貴副社長に営業支援をいただきました。価格交渉は、非常に厳しいものになりましたが、多くの方々にご支援とご協力をいただき、何とか受注に繋げることができました。彌典前会長が携わったこの物件は「どんな事があっても受注しないとイケない!!」との思いで営業活動をしていましたので、受注ができた時は本当に感激し、ひと安心した瞬間を今でも覚えています。

現場ではその後もいろいろな苦労があり、最後の1年は、毎日が打ち合わせ・商品手配・現場納品でしたが、今となってはそれも良い思い出です。特に照明器具では、基本設計のベース照明が蛍光灯だったため、LEDへの設計変更の打ち合わせに時間を取られました。発注者側の承認もすぐに出してもらえず、JV担当者も私も納期の面で大変ヤキモキしたものです。

照明器具の色温度は基本を温白色(3,500K)とし、温白色が設定されていない機種は電球色(3,000K)を採用。そのため明るく落ち着いた雰囲気になって上がっています。玄関ホールに設置された5台の特注LEDパイプ吊りペンダントにはDMXドライバーボックス・再生機が組み合わさっていて、時間帯により色温度が変わる様に演出プログラミングがされています。これらは、携帯タブレットで色温度(RGB)・光束を自由に変えることもできます。このように、建設当時の新しい技術を取り入れたことが、ご利用者の快適性を高める一因となっています。

今も続く人気 —高知のランドマークとして定着

待望の開館日は、夏休み期間中だったこともあり、オープン24日目で来館者が10万人に達するなど大盛況の幕開けを迎えることができました。こうして、当社も関わることができた施設は、2025年の現在も開館時には入場を待つ人々が列をなす日もあるほど、高知県内外の方々に愛される人気のランドマークとなっています。



工事概要	
発注者	高知県教育委員会
設計・管理	佐藤総合計画・ライト岡田設計 設計業務共同企業体
電気設備工事	荒川・片岡・山下特定建設工事共同企業体
工期	2014年10月14日～2017年12月15日
電気設備工事の落札金額	881,312,000円(税抜)
当社納入商材	照明器具・照明制御設備・自立形高圧気中開閉器盤・避雷針設備、配線器具などB材
納入金額	116,000,000円(税抜)

照明普及賞／四国照明賞 受賞物件

「照明普及賞(2022年から照明施設賞へ名称変更)」は、一般社団法人 照明学会が1957年に創立した制度で、毎年優れた照明施設を全国表彰しています。「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、表彰しています。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。



高松第一高等学校校舎棟

2015年 照明普及賞
照明普及賞
四国照明賞
四国照明賞
四国照明賞
四国照明賞
四国照明賞
四国照明賞
四国照明賞
四国照明賞
四国照明賞

ヘアーサロン UTRILLO [香川県 高松市]
ブライダルショップ non rhetoric [香川県 高松市]
つちだ内科クリニック [香川県 坂出市]
K邸 [香川県 高松市]
元祖・野球鳥おかむら本店 [香川県 高松市]
瀬戸展望休憩場ライトアップ [愛媛県 西宇和郡]
東温市志津川の家 [愛媛県 東温市]
松前の家II [愛媛県 伊予郡]
朝立会館 [愛媛県 西予市]
ほりうち眼科クリニック [愛媛県 松山市]



ヘアーサロン UTRILLO

2016年 照明普及賞
四国照明賞
四国照明賞
四国照明賞
四国照明賞
四国照明賞
四国照明賞
四国照明賞
四国照明賞

株式会社フソウ フソウテクノセンター [香川県 高松市]
レストラン Chez NAGAO [香川県 丸亀市]
ベイカフェ・アゼリア・サンポート店 [香川県 高松市]
庵治の家 [香川県 高松市]
松前のガレージハウス [愛媛県 伊予郡]
中村修二氏ノーベル賞記念LEDモニュメント [愛媛県 大洲市]
KUMANODAI HOUSE [愛媛県 松山市]
道の駅「よって西土佐」 [高知県 四万十市]



株式会社フソウ フソウテクノセンター

2017年 照明普及賞
照明普及賞
照明普及賞
照明普及賞
四国照明賞
四国照明賞
四国照明賞
四国照明賞
四国照明賞
四国照明賞
四国照明賞
四国照明賞
四国照明賞
四国照明賞

つるぎ町役場本庁舎 [徳島県 美馬郡]
真言宗光林寺 位牌堂 [愛媛県 今治市]
宿毛商銀信用組合 [高知県 宿毛市]
LE CANA MOTOBU [沖縄県 国頭郡]
多田善昭の新しい仕事場 [香川県 丸亀市]
多度津の家 [香川県 仲多度郡]
S邸 [香川県 高松市]
KOTOBUKIYA [香川県 高松市]
子ども若者発達支援センター [愛媛県 四国中央市]
今治市阿方の家 [愛媛県 今治市]
松山城本丸防災設備等整備事業 [愛媛県 松山市]
加賀野井の家 [高知県 高知市]
高知城ライトアップ [高知県 高知市]



つるぎ町役場本庁舎

2018年 照明普及賞
照明普及賞
照明普及賞
四国照明賞
四国照明賞
四国照明賞
四国照明賞
四国照明賞
四国照明賞
四国照明賞

見立の古民家 K邸 [香川県 多度津町]
地域医療支援病院 喜多医師会病院 [愛媛県 大洲市]
琴弾廻廊 [香川県 観音寺市]
木太町の家 [香川県 高松市]
K HOUSE [香川県 高松市]
THE ADEJO MEMBER'S [香川県 高松市]
医療法人社団 野田医院 [香川県 高松市]
愛媛日産自動車 西条店 [愛媛県 西条市]
日本福音宣教会 松山福音センター 大洲キリスト協会 [愛媛県 大洲市]



見立の古民家 K邸

2019年 照明普及賞
照明普及賞
照明普及賞
照明普及賞
四国照明賞
四国照明賞
四国照明賞

京宝亭 [香川県 小豆郡]
サンポート高松 高松シンボルタワー [香川県 高松市]
ホテルパールガーデン新館 [香川県 高松市]
北川村あったかふれあいセンター「ゆずの花」 [高知県 安芸郡]
シンコール高松本社ビル [香川県 高松市]
国分寺の家 [香川県 高松市]
フタガミ双葉台オフィス-Koba- [高知県 南国市]



サンポート高松 高松シンボルタワー

2020年 照明普及賞
照明普及賞
照明普及賞
四国照明賞

特別養護老人ホーム 梅本の里・サテライト [愛媛県 松山市]
LLOYDS [香川県 高松市]
足摺海洋館SATOUMI [高知県 土佐清水市]
南国市ものづくりサポートセンター [高知県 南国市]

2021年 四国照明賞
四国照明賞
四国照明賞

安原クリニック [香川県 高松市]
徳島木のおもちゃ美術館 [徳島県 板野郡]
高松第一高等学校校舎棟 [香川県 高松市]



徳島木のおもちゃ美術館

2022年 照明施設賞※

しまなみの杜リゾート [愛媛県 今治市]

2025年 四国照明賞
四国照明賞

高松第一高等学校体育館棟・グラウンド [香川県 高松市]
社会福祉法人 西予総合福祉会 養護老人ホーム三楽園 [愛媛県 西予市]

※照明普及賞⇒照明施設賞へ名称変更