

# 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。

