

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、年寄りとお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。

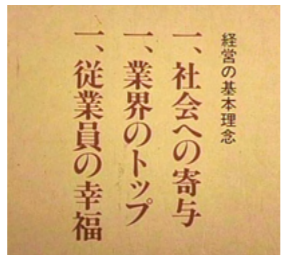
宮地電機の礎となる出会い

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



1966

アメリカ視察へ

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。

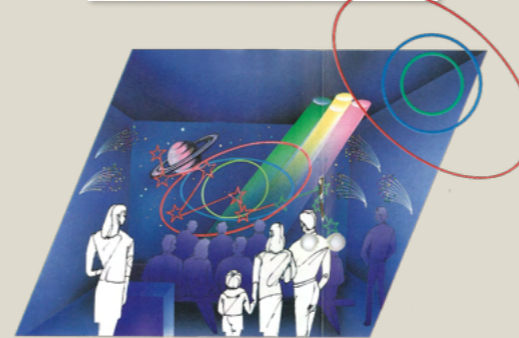
一方、電材販売が伸長するにつれ、販売先である電気工事業者と電気工事の受注競争が問題となりました。1979(昭和54)年に約3億3,000万円で単独受注し竣工させた高知県民文化ホールを最後に、優秀な施工技術を誇り創業の礎であった工事部門を廃部しました。

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体制、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-」

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。新規工事の受注だけでなく、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(平成18)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(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

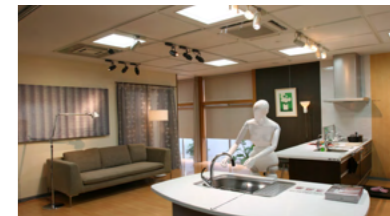
お客様に活用していただいております。

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。

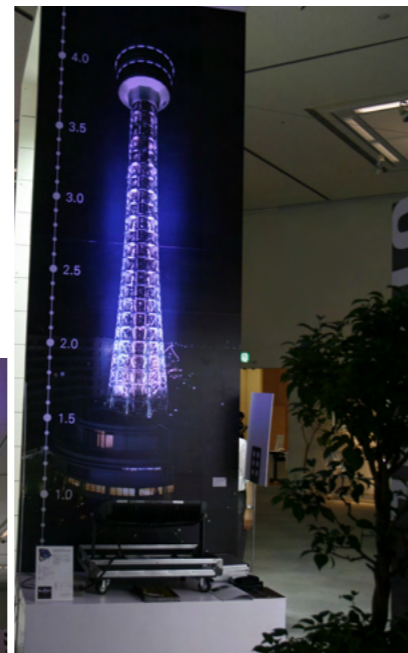


**宮地電機は、
電気代1/2
を目指す
会社です!**

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人のお客様に来場いただき、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

