

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ました。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。



結婚して間もない頃の恒治と静



当時の家族写真



高知市神田の創業者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ひ、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。



宮地電機株式会社に改組 1946



宮地電機 旧ロゴマーク

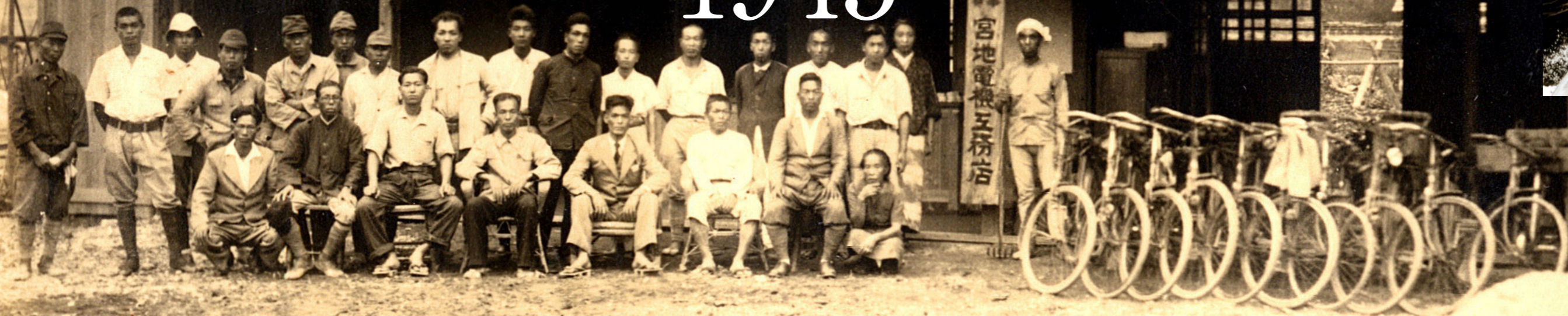


キャッチャー・ボートで捕鯨をはじめる

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」と思っていただけのように、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нда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



住まいの照明「ECOGLASS」を発売



夢のLED照明「kiraring」を発売



LED照明「Multi Cube」を発売



「Multi Cube」発売会

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「につ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!

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回サンクスキャンペーン(神戸市)

2011年11月にはMiyajiサン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様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に愛されてきた70年を感じることができました。



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

2020年～
2022年

9

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

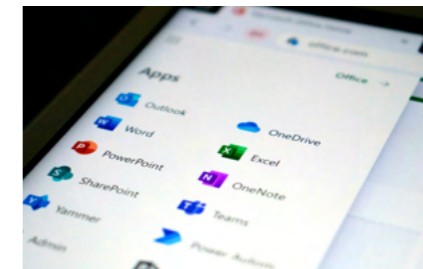
2021年2月、社内コミュニケーションの強化と、全社に会社の考えや方針を伝えることを目的に貴嗣社長による動画メッセージ「ミヤカレ」の配信がスタートしました。毎月1回以上の定期配信が行われ、働く意義や組織づくりに関する内容が社長自らの声で社内に発信されました。

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、働きやすさ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。

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10

2023年～

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

〈無人店舗イメージ〉