



【株式会社エミヤ 会社概要】

- ・設立: 昭和22年6月(創業 大正15年10月)
- ・資本金: 8千万円
- ・従業員数: 122名
- ・代表者: 代表取締役社長 三神 司
- ・本社所在地: 札幌市白石区流通センター7丁目8番1号

【事業内容】

- ・電気資材、電気機器の販売
- ・建築工事、電気工事、機械器具設置工事の設計・施工
- ・太陽光発電設備の販売及び設計・施工
- ・産業廃棄物の収集、運搬、処分に関する業務
- ・福祉用具の販売・レンタル・介護リフォーム事業他

会員企業トップインタビュー第9回目の今回は、「電気」に関わって70年という長い歴史と伝統に加え、東日本大震災を転換点として、電気を中心としたエネルギーの賢い使い方を「共創」する提案型企業へとシフトし、社会的責任を果たしている(株)エミヤの三神社長にお話を伺いました。

Q. 御社の沿革をお聞かせ下さい。

A. 大正15年(1926年)三神^{まこと}一(前会長)が、札幌市南1条西17丁目に於いて菓子製造小売業を創業、祖父の一は、岩手県の出身で、北海道に移住後、丁稚奉公先が和菓子屋で、その技術を生かして創業しました。戦後の昭和21年(1946年)に、原材料不足により、菓子業から電線・ケーブル等の卸販売業に転換し、現事業の基礎を築いたということです。

Q. 社名のエミヤは創業時からとのことですが。

A. 「商人は常に”微笑”(ほほえみ)をたたえていなくてはならぬ」という考えから、創業者三神一が独立前20歳の頃に考えたものです。漢字を当てるなら「笑み屋」、英語風に言うなら「スマイルカンパニー」という意味です。最初から当時では珍しかったカタカナで、「エミヤ」菓子店でした。

マークについては、創業45周年を機に1991年に新しいコーポレートアイデンティティの確立を目指して制定しました。渦を巻きながら上昇(成長)していくイメージをエミヤの頭文字である「e」と重ねて表現したものです。

Q. 創業者の一族は、昭和50年に札幌市経済功労者として表彰され、また、二代目の純一族は、平成10年に黄綬褒章、平成16年には旭日双光章を受賞されていますね。

A. 創業者の祖父には直接聞いていませんが、業界団体代表を13年務めたり、札幌商工会議所議員の活動を

していましたので表彰されたのだと思います。父の純一現会長は、主に業界団体(北海道電気資材卸業協同組合・全日本電気資材卸業協同組合連合会)や経済団体(北海道中小企業家同友会)の代表としての活動が認められたからでしょうか。

Q. 社長ご自身のことをお聞きします。大学の専攻は航空宇宙学科を卒業され、松下電工へ入社されました。どのような理由でしたか？

A. 大学は、単純に飛行機が好きだったので、航空関係の学部のある東海大学に入りました。飛行機の構造や素材など実験を通して研究していました。3年生の春に進路を当時社長の父親と相談しましたら家業を継ぐことになり、就職先は、父親が仕入れ先の中で取扱高が一番多い松下電工さんに頼んで、入社させてもらいました。同期入社の中でも同じ立場の人が200人中4~5人いました。

Q. 松下電工では主にどのような仕事をされましたか。

A. 松下電工には3年半在籍していましたが、当初より多方面の部署に行けるようお願いしていました。最初の



創業から数えて6番目の本社屋(現在)

1年半は、配線器具、電気錠システムなどの防災防犯関係の製品を作っている三重県津工場で、クレーム対応の仕事でした。全国各地から壊れたり、クレームのあった製品が集まり、原因を究明し設計にフィードバックする業務でした。専攻が電気でなかったので、苦労しました。

2カ所目は愛知県の瀬戸工場で、製品試験課に半年、3カ所目は大阪の営業所で、1年間代理店を対象にメーカーとして営業をしていました。最後の半年は本社の営業企画で、新製品のカタログや技術資料の作成、キャンペーン等の企画を担当していました。

Q. 昭和 62 年、入社した頃の御社はどのような状況でしたか。

A. 道内各地に 6 事業所を開設し、年商は 50 億円程だったと思います。

Q. 入社後 13 年の平成 12 年に 41 歳で社長に就任されました。今から 15 年前、時代は相当変わっていると思いますか。

A. バブル崩壊の数年後から減収が続きました。業績が落ち切る前に社長に就任しました。丁度 18 年程前に消費税が 5%に上がった時の駆け込み需要と、バブル崩壊に伴う経済対策もあり、90 億円程あった売上がその後の金融機関破綻などの影響も大きく、5 年で 60 億円近くまで落ちました。

Q. 大幅に落ち込んだ売り上げを、どのように立て直されたのですか。

A. バブル期で従業員が 112 名いました。新卒採用を止めて、定年退職不補充で 90 人余りの従業員数にして乗り切りました。また、販売では顧客の新規開拓に注力するなどの積極策を展開しました。

Q. 事業拡大として建設業の他、介護福祉ビジネスへ参入されましたが。

A. 当社は、元々は建設業向けを中心とした「電気設備資材卸売業」です。入札や施工込受注等の必要性から建設業資格を有しています。介護ビジネスは、主力仕入先である当時の松下電工(株)(現パナソニック(株)エコソリューションズ社)が介護ビジネスに参入したことから、検討を進めました。同時に電気関係卸売業でも、新築だけでは

なく改修市場の開拓が課題だったので、「住宅改修」という本業にも関係のある分野を含むことが決め手となり、平成 14 年 11 月に新規参入しました。当社の介護事業は人的派遣ではなく、介護用品レンタル・販売、介護住宅改修が事業の柱です。本業との相乗効果を期待しましたが、手間もかかり価格競争もある分野でなかなか大変です。

Q. オリジナル製品の開発も行っていますね。

A. 弊社の独自製品は、第 1 弾が鳥類飛来防止装置付街路灯で、第 2 弾は伸縮式仮設引き込みポール、第 3 弾エミヤオリジナルホーム分電盤、第 4 弾はエミヤランプ、第 5 弾同軸ケーブル、第 6 弾皮手袋で、その内 3 製品については、生産を終了しております。自社工場はありませんので OEM で製造したものを、販売しています。

現在は、次のオリジナル製品の開発について、検討しています。



毎年実施している電気設備の総合展示会「ガッ展」

Q. 従業員の人材育成にも力を入れられていると伺いました。

A. 私が専務だった平成5年に、社内職能資格制度を中心とする総合的新人事制度を導入し、人材開発の推進を図っています。当時、私も含め役員数名でセミナーを受講し、私が作り上げました。かなり大変でしたが連動して給与体系も変更し、階層別の研修受講体系を作って運用しています。

Q. 御社の社風、個性、社員気質は。

A. 従業員約120人のうち半分が営業です。販売会社なので営業の比率が多いのです。コミュニケーション力の高い人材を採用しているので、明るいノリの良い社員が多く、朝の営業所は、ワイワイと元気で活気があります。社員同士の仲が良いのも社風の一つだと思います。

Q. 政府が提唱する成長戦略としての、「女性の活躍推進」について、御社の取り組みは。

A. 営業は、取引先が建設業なので男性中心です。従業員全体の2割弱が女性社員です。以前、女性の営業担当が2名いましたが、それぞれ結婚後、営業のサポートとして頑張っています。

今春女性の営業担当を1名採用しました。来春、さらに1名採用する予定です。現在、女性管理職は係長ですが、将来的には課長などさらなる昇格を期待している人も数人います。

Q. 御社は、創立50周年で「サッポロさとらんど」へ木製遊具を寄贈されましたが、他の社会貢献についての取り組みは。

A. 企業の一番の社会貢献は納税です。利益を出してきちんと納税するというのが基本です。二番目の社会貢献は雇用。各拠点地区での採用や毎年新卒採用も行っています。

また環境省策定の「エコアクション21」の認証・取得を行い、環境に取り組む事業活動を行っています。社内の消費エネルギー削減だけではなく、私どもの業態である電気設備商材の販売を通じて、顧客に省電力設備などのご提案・納入をすることで、CO2削減など環境負

荷の軽減に貢献していると考えています。具体的にはLED照明への取替え提案、太陽光発電・蓄電設備、HEMSなどのエネルギーマネジメントシステムの提案・販売を推進しています。

Q. 創業者から3代目ですが、会社の将来や目標をお聞かせ下さい。

A. 初代は会社を2回創業して基礎を造り大きくしました。現会長は、会社の組織や経営の仕組みを造り、社員教育に力を入れた結果、企業としての体制を造り上げ成長させました。私は、今の卸売業に加えて、業種・業態転換や新しい機能を追加するなど、先代が作ったベースに付加価値をつけることに力を入れています。目標は、電気を中心とする設備の“ワンストップ”の総合商社になること。基本は卸売業・物販ですが、設計から施工、メンテナンスまで、設備の関係全てに関わる提案企業をイメージしています。今当社で力を入れて進めているのは太陽光発電で、設計から施工、アフターまで総合的に取り扱っています。

本日はお忙しいところ大変ありがとうございます。ありがとうございました。



施工事例
平成27年1月竣工の産業用太陽光発電設備
(函館地区：設置容量806kW)