

SEDIA Smile Book

4 セディア スマイルブック

SEDIA
SYSTEM

SEDIA
SMILE
PROJECT

SEDIA
SYSTEM



渡辺パイプCSRアクティブレポート

We would like to introduce some 'smile stories' from people who share in the heartfelt joy and pride of making a contribution to society and to the beauty of our planet.

確かな仕事。



渡辺パイプ株式会社
〒130-0014 東京都墨田区亀沢1-4-7
TEL:03-3626-3131 FAX:03-3623-2481
<http://www.sedia-system.co.jp>



17め確認開始 のぐるかなま ストーリー。の 仕事をまします。

そして元気な
スマイルの数々。

SEDIA
Smile
Book4

セディア スマイル ブック

We would like to introduce some 'smile stories' from people who share in the heartfelt joy and pride of making a contribution to society and to the beauty of our planet.

CONTENTS

sedia smile story

水と住まい お得意先の皆さん

045 龍後設備株式会社—06

046 アイオイ設備工業株式会社—08

047 森田産業株式会社—10

048 駒沢電業株式会社—12

049 株式会社アイ建設—14

050 有限会社豊橋水道工業所—16

050 有限会社板倉水道工業所—17

sedia smile story

水と住まい 仕入先の皆さん

051 テラル株式会社—20

052 リンナイ株式会社—22

053 タキロン株式会社—24

特別対談 千鳥会会長、大いに語る。—26

sedia smile story

グリーン 農家の皆さん、企業の皆さん

054 合同会社光合星—30

055 有限会社降矢農園—32

056 株式会社シェフコ—34

057 有限会社阪急泉南グリーンファーム—36

sedia smile story

関連事業・関係先の皆さん

058 スノークルーズオーズ—40

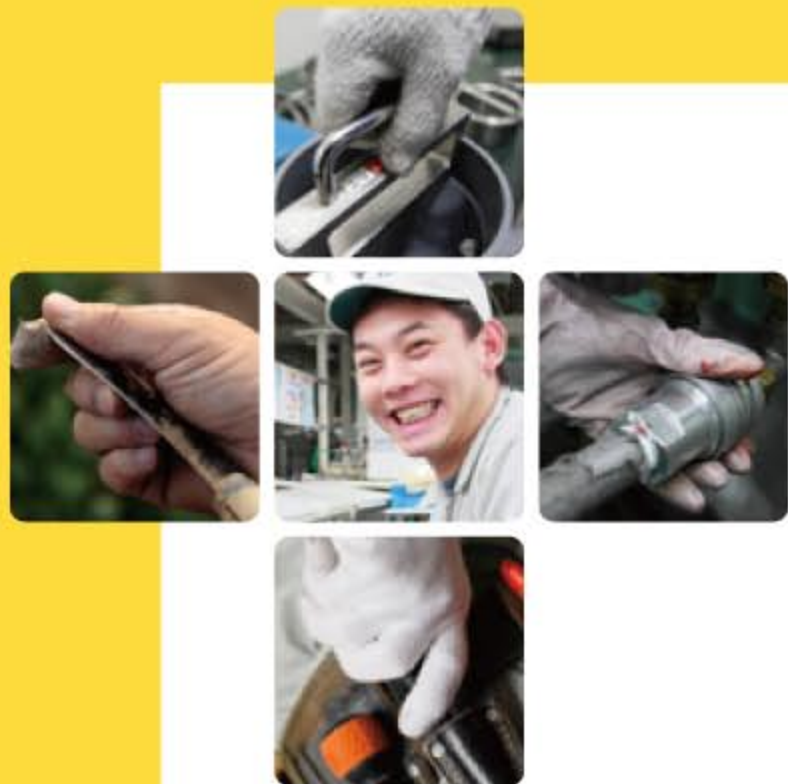
059 イコロの森—42

060 浅間山麓国際自然学校—44

061 魚伊蒲鋸店—46

セディアCSRストーリー—48

会社概要—52



ル・レスポンスヒリテイ」だと思っております。うれしいことに、渡辺パイプも、そして私たちといっしょにつながっているお客様も仕入先様も、確かな仕事に真剣に取り組んでいる企業がたくさんあります。安易なことに流されず、ごまかさず、暑い日も寒い日も、目に見えないところで、自らのプライドに忠実に、黙々と確かな仕事を積み重ねる人々がいます。そこで今回の「セディアスマイルブック」では、確かな仕事をテーマに、笑顔が生まれるところ、確かさへの取り組みを紹介したいと考えています。信頼も安心も、そして笑顔も、確かさのあるところから生まれるものだから。

笑顔はどこから生まれてくるのだろうか？笑顔とは喜びの象徴、笑顔とは満足の証。笑顔のあるところに喜びがあり、満足がある。何かしようと考えるとき、仕事の次の一手の方向に迷ったとき、その先に相手の笑顔があるかどうかを考えてみる。相手が笑顔になる方向へ進めば、間違いは起こりません。笑顔は、答えなのです。しかし相手は笑顔にする道は大変で厳しい。何より確かさ求められます。偽装だとか、不祥事だとか、新聞を開くと、信用が揺らいで、信頼が遠のいていく出来事がいっぱい。そんな時代だからこそ、人を笑顔にする確かな仕事を見直すことも、企業の社会的責任(CSR)・コーポレート・ソーシヤ



SEDIA Smile Book

セディア スマイル ブック

We would like to introduce some 'smile stories' from people who share in the heartfelt joy and pride of making a contribution to society and to the beauty of our planet.

笑顔が生まれるところを求めて。
今回は「確かな仕事」
についてのレポートです。

渡辺パイプCSRアクティブレポート

まずは、最初に
あるもの。
そして最後に
残るもの。

確かな仕事。

セディア スマイル ストーリー

水と住まい

お得意先の皆さん

First, consider what you start with. Then confirm what remains in the end. That's a real job.

土は砕くものなんだ、こころでは。

甘えや手抜きを許さない
環境の厳しさをこそが、
人を育て、技術を育てる。



「人が褒められている内は
まだまだ半人前。
自分を騙さない作業を
積み重ねてはじめて
一人前ではないでしょうか。」

龍後設備株式会社 代表取締役 龍後 英幸さん

「本当に技術を身につけたければ北海道へ来ればよい。普通の人で2年かかるところを1年でマスターできます。それほどこの作業環境は「厳しいです」と龍後社長は笑顔で語る。厳しいとおっしゃるのは気候のことだ。特に冬。雪のせいかと思ってい

たら違った。「本州は雪との戦いです。しかし北海道は違います。凍結との戦いなのです」と龍後社長。特に旭川は寒さの厳しいところだ。マイナス10度、20度ともなれば、すべてのものが凍る。水も凍るし、土までも凍る。だから北海道の冬の工事は作業が増える。除雪して土を掘り起こす前に、凍った土を砕かなければ

ならない。ブレイカーという粉砕機が活躍する現場は北海道だけだろう。

「寒さは厳しい、日照時間も短い。だけど作業は多い。手間もかかる。工具だって使う前に暖めなければ動きません。トラックの荷台にストゥーブは欠かせません。だからといって仕事を流すことはできません。小さなミスが大きな被害につながる、それが北海道なのです」と龍後社長。たとえば給水管。ちよつとした不備で水漏れが発生すれば、そこから凍結が始まる。凍結すれば水は遮断されて断水につながる。ましてや北海道の配管は深いところを走っている。最低でも地下1メートル。寒さに耐える深さ

まで掘って埋めるので、不備な箇所を見つけるだけでも大仕事となるのだ。

「厳しい環境が人を育てるとはよく言ったもので、若い社員も仕事を覚えるのは早いんです。それとチームワークはいいと思いますよ。寒い中の作業はダラダラできません。みんなでチカラを合わせて早く終わらせなければね。その中から学ぶことは多い

と思いますよ」と龍後社長。厳しい環境だから大変と言うのは簡単だ。しかし龍後社長はこの環境があるからこそ、技術力も、そして人間力も向上すると言う。前向きなのだ。窓の外は凍える冬の風景だけど、その中で働く龍後設備の皆さんの笑顔は、どこまでも温かかった。



あなたの笑顔に会うために、が经营理念。確かな仕事はかせません。

人間がすることだから時には間違ひだって起こります。大切なのは一つの失敗からいかに多くのことを学んでいくか。失敗事例を全員で共有し、改善策をすばやく実行することです。地道で目立たない取り組みの積み重ねがいつのまにか大きな財産になっています。その目に見える成果の一つがお客様の笑顔。お客様、仲間、家族、取引先。まず相手に喜んでもらうという気持ちで前進していく会社でありつづけたいと思います。

龍後設備株式会社
代表取締役 龍後 英幸さん



社 名：龍後設備株式会社
住 所：北海道旭川市8条通17丁目右10号
電 話：0166-25-0111
創 業：1972年2月
資 本 金：2000万円
代 表 者：代表取締役 龍後 英幸
従 業 員：24名
事業内容：管工事、水道施設工事、土木工事一式、他

ブレない。生涯、水道設備工事一筋。

業績をあげるために多角化を計る。
そんな姿勢に背を向けて、
水道設備工事一筋に打ち込む一徹な企業がある。

アイオイ設備工業の姿勢は一貫している。水道設備工事一筋。パブルの時代も業態を広げることにはなかった。パブルがはじけても、業績のために多角化を進めることもなかった。量より質。規模より確かな仕事を重視している。「我が社はマンシヨンの工

事を得意にしています。ご存じのように、マンシヨンの工事は規模が大きい。図面二つをとつても、戸建て工事の何倍もの量です。判断しなればならないことも多い。最後まで細心の注意を必要とします。しかしそれゆえの達成感があります」と語るの

は中地専務。マンシヨンの仕事は長丁場だ。特に水道設備工事は、造成段階から躯体、施行とすべての工程にかかわる。さらに竣工後のメンテナンスまで仕事が続く。長期間を見渡せる広い視野と、細かな気配り、そして確かな技術が求められる。「しかし私どもがマンシヨンの水道設備工事に特化すると言つても、昨日と同じ姿勢で、同じ仕事をするわけではない」と中地専務はきっぱりと言う。むしろ逆だ。新しい工法、最新の技術を積極的に学んで昨日以上の確かさを提供しつづけるという。「日進月歩で進化する

技術を修得しなければ、今日の、そして明日のお客様の満足は得られません。また、デベロッパによっては独自の工法や技術を採用しているところがある。日々の勉強こそが私たちの品質の源です」と中地専務は笑顔で語る。経営という点からみれば、広げることはもちろん大切だろう。しかしアイオイ設備のように、広さよりも深さを突き詰めるところに、お客様は何よりの安心を抱くのではないだろうか。深めるために、日々進化することを止めない。確かさは、そんなところから生まれる。



確かさへの言葉
量より質。広さよりも
深さ。それをめざす
企業が1社くらい
あってもいいと思う。
アイオイ設備工業株式会社 取締役専務 中地 正憲さん



間違いは起きないと過信しない。
間違いは起こるといふ前提で仕事にあたる。

確かさといえば、仕事にのぞむ姿勢にあるのではないのでしょうか。私どもの工事においてミスは厳禁です。そのために最大限の努力をしています。問題はその後です。最大限の努力をしているからミスは起きないと思って仕事にあたるのではなく、最大限の努力をしてもミスは起こるものだから、さらに細心の注意を払って仕事に取り組む。その積み重ねを確かさと言うのではないのでしょうか。



アイオイ設備工業株式会社
取締役専務 中地 正憲さん

社 名：アイオイ設備工業株式会社
住 所：兵庫県神戸市垂水区下畑町字清玄作山550番地50号
電 話：078-754-2715
設 立：1975年11月
資 本 金：2000万円
代 表 者：代表取締役 中地 正憲
従 業 員：13名
事業内容：給排水工事、空調工事、消火設備工事、他

現場は、一撃必殺で。

その分、仕事の前には人の何倍も考える、悩む。現場に迷いを持ち込まないから仕事の質もスピードもあがる。



確かさへの言葉
迷って、迷って、
考えて、考えて、
やっと答えは見えてくる。
仕事にかかる前に、
どれだけ遠回りできるか、
確かさは、それにつきまします。

森田産業株式会社 森山尚さん

ガス設備を中心に、確かな仕事でお客様と厚い信頼を築いてきた森田産業。その事業領域はガスだけにとどまらず、水まわりへと広がっている。多彩な事業の中心に立って現場を指揮しているのが森山さん。彼の仕事に対する姿勢は一貫している。一言でいえば「一撃必殺だ。」

「現場につくと、集中して一気に作業をします。だから一撃必殺なのです。」もちろん「一撃」に作業をするといっても、質を落とすとしてスピードをあげるという意味ではない。その逆だ。確かな仕事をするために迷いのない仕事をするのだ。そのため必要なこと、それは下準備だと言う。

「現場は一撃必殺ですけど、下準備には人の2倍も3倍もの時間をかけます。不安や迷いこそがミスや混乱の原因ですから」と森山さん。社内で、誰よりも早く出社して、最後まで仕事をしているのは森山さんだ。人や部品や工程など、未確定なことや不安材料を見つけたら、相手に連絡をし、自分でも現場へ戻るなどして確実に潰していく。当日の朝は最後の確認。前夜のシミュレ-

シヨンを必ずおさらいして現場へのも。森山さんの手帳を見せてもらった。今日のこと、明日のこの注意点や問題点が細かい字でびっしり書かれている。その手帳を頻りに取り出している。漏れはないか確認する。そしてその姿勢にはもう一つの意味があると言う。

「そこまでしたら、万が一、突発的なことが発生しても十分に対応できます。迷いがある中でトラブルが起こるから、てんやわんやになって大惨事になるんです。」

なるほど、ミリ単位まで詰めてのぞんでいけば、突発的な出来事も余裕をもって対処できる。この違いは確かに大きい。これが確かな仕事としてお客様の信頼を勝ち取っていることは誰にでも想像つくことだろう。



確かさでお客様とつながりつづける。それが我が社の基本ですね。

私どもはLPガスの販売会社からスタートしました。いまでは下水道や水まわりのリフォームなどに領域を拡大しています。しかしその根底にあるのは常にお客様との確かなつながりです。ガスも水も、生活する上で欠かせない大切なライフライン。だからこそ確かな仕事求められますし、だからこそ深いつながりが必要です。それに込めようとするのが、私たちの仕事だと思っています。

森田産業株式会社
常務取締役 高橋 健二さん



社名：森田産業株式会社
住所：鳥根県出雲市白枝町238番地
電話：0853-28-2455
創業：1954年2月
資本金：2000万円
代表者：代表取締役社長 森田 公雄
従業員：29名
事業内容：LPガス卸・販売、空調設備工事業、給排水衛生設備工事業、上水道施設工事業、他

見えないからこそ、ひと手間を。

見た目だけを装えばいいってもんじゃない。人間の誠意と同じ、建物の品質は目に見えないところにある。



確かさへの言葉
 美しいから確かな
 仕事とは言えない。
 でもね、確かな仕事は
 みな美しいんだ。

駒沢電業株式会社 日向義一さん



いけないのです。例えば配線のジョイント部分。ボックスに入れるというひと手間を大切にしないか、で仕事の質は変わっていく。確かさは、人には見えないところでどれだけこだわるか、ことができるかにあるのです。」

の技を次の世代へ伝えようとしている。小学校のトイレの配線改修工事があった。担当しているのは日向さん。この道何十年のベテランだ。さすがに手際がよい。そして何より現場が整理されている。脚立に乗って屋根裏の配線を見せてもらった。配線が模様のように美しく走っている。きれいですね、と日向さ

んに言うと「目に触れるところ以上にキレイに仕上げます。それがオレたちの常識なんだよ」と最高の笑顔を見せてくれた。見えないところの誠意と誇り。それは確かな仕事へつづいている。



確かな仕事をしようと思うと、いろいろな人に無理を言う。渡辺パイプのSEもその一人ですよ(笑)。

渡辺パイプさんとの付き合いは、ここ数年ですよ。所長とSEが飛び込みで営業に来たのが始まりです。渡辺パイプは水まわりの会社って思っていました。ところが私たちが使う素材はすべて取り扱っている。付き合い始めてみると納品が早いですよ。水道業界で培ったノウハウが活かされているんでしょうね。

駒沢電業株式会社
 代表取締役 高橋 重行さん



社名：駒沢電業株式会社
 住所：東京都世田谷区益寿2丁目9番13号
 電話：03-3426-6031
 設立：1969年3月
 本 金：1000万円
 代表取締役：高橋 重行
 従業員：10名
 事業内容：電気設備工事業、他

駒沢電業は創業40年。確かな仕事をコツコツと重ね、地域の信頼を勝ち得てきた電気工事店だ。その実績が評価され、地域の学校や工場、さらには街灯のメンテナンスなどが多いという。

「親父の代から40年、地域と共に歩んできた会社だからね。手を抜いた仕事はできないよ」とおっしゃるのは高橋社長。

配線の不備は火災の原因になる。時には人の命にかかわる場合もある。それほど大切な仕事なのに、配線は人の目に触れないので、驚くほどずさんな仕事が多いという。手間や部品を省いても、一般の人が確認して指摘することはなかなか難しいからだ。ましてや駒沢電業の仕事は、学校や工場などがメイン。万が一の場合は、一般の家屋以上の被害となる。だから高橋社長は言う。

「目に見えないところでの作業だからこそ、手を抜いては

変更依頼は歓迎せよ。

設計図通りの家を作りたのではない。
お客様の想いをカタチにしたい。
だから変更は厭わない。

アイ建設を創業する前の中
辻社長は、設計の下請けを
していた。打ち合わせの相手
は建設会社の営業マン。お客
様との接点がないところで
の作業だった。

「独立を決めたのは、お客様
の顔が見えるところで仕事
をしたかったからです」と中
辻社長は言う。だからだろ
う、アイ建設の顧客主義は
徹底している。お客様と何
度も話す。お客様のところへ
何度も伺う。お客様を何度
も現場へ招く。そしてその
都度でてるお客様のご想
いや意見をくみ取って、カタチ
にしていける。

「当初の設計図とまったく
違う家が出来ることも多々
ありますよ。めんどろとは思
いませんね。だって私たちは
設計図通りの家を建てたい
のではありません。お客様の
想いをカタチにしたいので
す。変更は厭いません」と中
辻社長。
現在、六甲の真ん中で造成



種がさへの言葉
わがままなお客様など
いない。わがままと
決めつける自分が
いるだけなんです。
株式会社アイ建設 代表取締役 中辻 正男さん



中の街「藤原台くつきタウ
ン」の家々も顧客主義が徹
底されている。アイ建設はこ
の街の147棟を担当。その
システムがユニークだ。北歐
モダン、和モダン、くつきモ
ダンと、参考となる3つのモ

デルルームを展示する。しか
しそれはあくまでも参考で、
そのどれかをベースに、あと
はおお客様の要望を聞いて設
計を見直していくという。お
客様の意見は千差万別だ。
手間だろう。しかし中辻社

長はそうは思わない。お客様
のどんな意見も決してわが
ままとがたづけない。
「私たちはそれぞれ何百、何
千という家を作っています
が、お客様にとっては「一生」
に度あるかないかのこと。知ら
ないことも多いでしょうし、
それゆえの要望も多い。しか
しそれをわがままと思うこ
と自体、まだまだ自分のも
のさしで仕事を進めている

証拠なのです。お客様のも
のさしで仕事を進めて初め
て、お客様は笑顔になっ
てくれます。」
確かさとは、ある一つの決まっ
たカタチとは限らない。10人
のお客様がいれば、10の異な
る確かさがあるはずだ。なる
ほど、確かさは、お客様の側
にあるのだ。



お客様に決断をさせない。
判断していただく。

私は社員の一人ひとりに、決断と判断はまったく別物だという認識を徹底
させるようにしています。決断にはどこか不安が残ります。判断の後に残る
のは満足です。そのために作り手の立場に立って仕事を進めない。時間が
ないから、予算がないからなど、さまざまな理由によって決断を迫ることが多
くなるからです。技術と時間の許す限り、お客様の想いをくみ取り、プランの
再検討を重ね、のびのびと比較検討できるように努めています。

株式会社アイ建設
代表取締役 中辻 正男さん



社 名：株式会社アイ建設
住 所：大阪府堺市東区白鷺町1丁目5番1号
電 話：072-250-7890
創 業：1994年2月
資 本 金：3000万円
代 表 者：代表取締役 中辻 正男
従 業 員：14名
事業内容：建築の企画・設計・施工、及び管理全般、
分譲住宅の企画・開発の設計・施工

現場が、学校。

大切なことは、常に現場にある。
渡辺パイプのSEが、
現場に足しげく通う理由もそこにある。



渡辺パイプに入社が決まるとさまざまな研修を受けることになる。中でも他と一線を画するメニューが「ホームステイ研修」で、その名の通り、約1カ月の間、お客様の

会社の社員として水道設備工事のイロハを現場で学ぶ。大変だと思ふ。工事とは無縁の人生を送ってきた青年が、いきなり厳しい現場へ投入されるのだ。しかし実際の

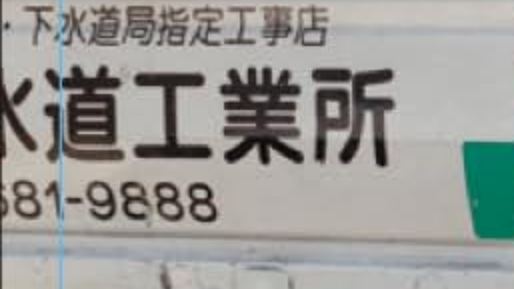
「反応は少し違った。『毎日が発見の連続で、辛いことより新鮮なことの方が多いです。例えば商品の欠品が工事にどれだけ支障をきたすか。頭で想像していた以上でした』と言うのは豊橋水道工業所へホームステイした赤坂光春。もう一人の意見を聞いてみよう。板倉水道工業所でホームステイを体験した宮夫聡はこう言う。『あいつは現場のことをわかっていると職人さんと思われるのが、一人前の営業マンになる第1歩、信頼関係はそこから築かれていくと実感しました。』

一方、迎え入れる企業様はどう考えているのだろうか。即戦力にはほど遠い新人を受け入れるのは手間なことには違いない。

「現場に出れば商品の大切さが身に染みるはず。欠品が一つあっただけで工事はストップする。そんなことがないよう先に、先手を打ち、その先を提案するのが、我々が求める資材調達先。それを感じてもらいたい」と豊橋水道工業所の加藤専務。板倉水道工業所の板倉社長はこう言う。「まず現場の厳しさを体験させたい。だから社員と同等に扱います。休憩時

「**確かさへの言葉**
できない。知らない。
役に立たない。
自分の無力さを
知ることから始まる
ネクストがあると
思います。」
渡辺パイプ株式会社 赤坂光春

つながることは言うまでもない。その長く厳しい道へのスタートに現場を体験する。



つながっていくことで成長する。私も、会社も、まわりのみんなも。

確かさとはつながりだと思っています。夜中だろうが、正月だろうが、お客様から連絡があったときはなるべく駆けつけるようにしています。渡辺パイプさんとの関係も同じ。つながっていくことで新人も成長する。私たちも成長する。喜びを分かち合える。宴会になるとね、去年研修した子も参加してくれるんだよね。やっぱりそれはうれしいよね。

有限会社板倉水道工業所
代表取締役社長 板倉 邦光さん



社名：有限会社板倉水道工業所
住所：愛知県名古屋市
熱田区榎野町16番7号
電話：052-681-9888
設立：1959年2月
資本金：3800万円
代表者：代表取締役社長 板倉 邦光
従業員：6名
事業内容：給排水衛生設備工事業・リフォーム工事業、他



まじめな会社でありたい。それは渡辺パイプも同じだと思う。

我々はプロとして常に精度の高い工事をめざしています。そこに我々と同じ意識を持った資材調達先が存在することによって、質の向上はさらに加速するんじゃないかな。そんなイメージを持ったとき、お客様や施主様の笑顔が見えてくる。一つの現場が終わるたびに、我々や渡辺パイプが共に成長できていければいいと思います。

有限会社豊橋水道工業所
専務取締役 加藤 文雄さん



社名：有限会社豊橋水道工業所
住所：愛知県豊橋市仁運木町47番2号
電話：0532-61-1121
設立：1965年5月
資本金：2000万円
代表者：代表取締役 加藤 正光
従業員：18名
事業内容：給排水工事、衛生工事、空調設備工事、他

流さな
い。い
か
諦めな
い。い
か
その先
にしか
ないも
の。

確かな仕事。

セディア スマイル ストーリー
水と住まい
仕入先の皆さん

We will not let go, we will not give up. This allows us to reach what lies ahead. That's a real job.

確かさを共有するために。

検証化し、数値化し、理論化すること。
 確かさを磨いても、
 みんなの財産にできなければ意味がない。



「自分ができないから人にまかせるといふのは違うと思います。自分ができていることを人にまかせるとは、確かさとはそんなところから生まれるものです。」製造機器の内製化に取り組み理由を尋ねたときに生産統括部の杉原部長からでた言葉だ。

テラルは各種ポンプや送風機のトップメーカー。ポンプだけで約2500種、送風機なら5000種を超える多品種少量生産を維持しながらも、長年にわたり確かな製品を送りつけている生産技術は高く評価されている。

テラルの確かさを語る取り組みの一つが製造機器の内製化だ。コスト面から、あるいはスピード面から内製化に取り組みメーカーは多い。もちろんテラルもその例外でない。しかしテラルにはそ

確かさへの言葉

世の中にはなんとなくできていることが多いけれど、確かさとは、そのなんとなくを再検討すること。

テラル株式会社 取締役生産統括部部長 杉原 弘宣さん

れ以外の大きな狙いがある。「製造機器を作ることは、検証化、理論化することには他なりません。例えば製品の内部構造を検討するとしても、流路の曲がりや隙間を生み出す理屈がわからなければ設計はできません。つまり機器を作ることは、いままでなんとなく他人まかせだった部分を、明確化し、検証化し、数値化することです」と杉原部長。

技を検証し、数値化し、理論化すれば、それを共有することができて、やがてはみんなの財産になる。その人だけに頼る必要もなくなる。だからこそテラルでは時間をかけてでも、開発費をかけてでも製造機器の内製化に取り組みののだ。

「内製化のもう一つのメリットは、自分たちのタイミングで製造できることです。よくQCDと言いますね。品質、コスト、納期。しかし私たちはQDCの順番を大切にしたい。コストより納期です。品質のあるものをジャストタイ

ミングで届けられれば、ムダがなくなりコストは下がります」と杉原部長。確かさの検証化とタイミングの重視。多品種少量生産でありながら確かな製品を送りつけている理由の一端が、そんなところにもありそう。



確かさとは検証できること。
 品質とは約束だと考えています。

社内の製造機器の内製化に代表されるように、弊社では、確かさとは検証できることという考えが浸透しています。そしてもう一つ、メーカーとして弊社が大切にしているのが、品質とは約束だという考えです。納期にちゃんとした製品をきっちりお届けする。そのための品質向上には一切の妥協はしません。製造機器が問題なら変える。仕組みそのものがまずければ見直す。間違いない生産ラインを整備する。その日々の取り組みから品質は生まれ、確かさも育まれると思っています。

テラル株式会社
 取締役生産統括部部長 杉原 弘宣さん



社名：テラル株式会社
 住所：広島県福山市御幸町森屋230番地
 電話：084-955-1111
 設立：1950年4月
 資本金：7800万円
 代表者：代表取締役社長 菅田 博文
 従業員：732名、グループ全体1400名
 事業内容：ポンプ、送風機、給水装置、ろ過装置、生ゴミ処理システム、全熱交換器、防災機器、環境関連機器、その他関連機器の製造・販売、環境関連設備工事、他



作り込むとは、確かめること。

不良品を作らず、不良品を流さず。
そのための見える管理を行い、
わかる仕組みを作る。



確かさへの言葉
飛行機を
作っている、
それほどの意識で
物作りにあたる。

リンナイ株式会社 生産本部副部長 岩田 武四さん



「省エネ化、軽量化、小型化が求められるガス機器ですが、その一方で私たちの製品は人の命を左右する可能性があります。トップは飛行機を作る意識で製品を作れと言います。その想いを日々、実践するのが私たちの務めなのです」と岩田工場長は言う。

リンナイの瀬戸工場は明るくて、整理されて、塵一つ落ちていない。整理・整頓・清掃・清潔・緑という5Sをどこよりも早くから実践してきたからだ。それは環境を働きやすいものにするだけではない。ミスが起きにくい環境を作るためでもあるという。あるべきものがあるべきところにある。リンナイはさらにその上をいく。あるべきところに、あるべきものしかない。だから方が、不具合の原因となる異質なものが紛れ込んでも発見しやすい。つまりミスを防げるというわけだ。美しく整理すること

は、品質を生み出す第一歩なのだ。

さらにリンナイの工場を訪れて驚くのは、機重にもわたる品質検査だ。例えば漏れの検査。部品の段階で試験をし、組み立ててからも試験をする。それもエアードチェックし、次に水圧で確認する。3重、4重の検査が各工程ごとに行われる。だから給湯器1台が組み上がるまでに何重もの検査が行われるのだ。

「不良品を作らないこと、不良品を流さないこと。その二つが両立してはじめて品質は約束されます。リンナイではコストがかかるとしても品質保持に取り組みます。なぜなら、品質こそ我が命だからです」と岩田工場長。取引を検討しているお客様でも、この工場を見学してもらおうと成約率がぐっと高くなるという。瀬戸工場全体が、リンナイの確かさの証だからだろう。



良品が見える。
不良品も見える。
品質向上の作り込みは、
ここから始まる。

私どもの工場では、全数検査に加え、1時間おきに無作為に製品を抜き出し、従業員の見える所に展示するのです。品質保証度を上げるには、いかに早い段階で不良品を発見するかということ、原因を解決するだけでなく、それまでを上回る生産体制を整備できるかが肝要です。そのためには従業員一人ひとりの自発性と熱意を喚起させ、創意工夫によって欠陥をなくし、品質を作り込まなければなりません。工程検査の展示は、そのための見える管理とわかる仕組みの一環なのです。

リンナイ株式会社
生産本部副部長・瀬戸工場長 岩田 武四さん



社名：リンナイ株式会社
住所：愛知県名古屋市中川区福住町2番26号
電話：052-361-8211
設立：1950年9月
資本金：64億5974万円
代表者：代表取締役社長 内藤 弘康
従業員：3434名(2009年3月31日現在)
事業内容：熱エネルギー機器の開発・製造・販売

確かさを、雨樋から下水まで。

確かな暮らしを支えるために、
進化をつづける製品がある。

タキロンの製品は多岐にわたっている。「雨樋から下水まで」をコンセプトに、雨が降って、雨樋を通り、下水に流れるまでのすべてにタキロンの製品が活躍している。「家に水のあるところ、タキロンの製品あり」と小林工場長は胸を張る。しかしタキロ

ンで特筆すべきは商品ラインナップだけではない。開発力こそがタキロンの強みであり、確かさを生み出す源なのだ。例えば排水マス。若い人は知らないかもしれないが、昔はコンクリート製だった。コンクリートは重くて作業に負担

をかける。それがプラスチックに変ったのだ。コンクリートは丈夫で、プラスチックは脆いと想像するのは素人の考えだ。「光に当たらない所であれば、プラスチックの耐久性はコンクリートの2倍強にもなるのです」と小林工場長。その素材革命、商品革新の先駆けとなったのが、タキロンなのだ。以後もタキロンは商品開発に余念がない。今日もたゆまぬ思考と研究が積み重ねられている。タキロンの工場内には、3階建の家をタテに半分にしたような流水試験場が設置されている。雨樋から下水まで、水の流れを見え

るカタチで再現して、新商品の開発に活かしている。ここから生まれた新製品に「トルネードエルボ」がある。小林工場長は語る。「水の流れる一定しています。水が曲がるとき、継手に負荷がかかる場所も一定していて、それが詰まりの原因にもなります。私も継手を、ねじり構造。にすることで水の流動性を高め、よりスムーズな排水を可能にしました。」人間の身体と同じで、健やかな住まいは、健全な排水から生まれる。人々に確かな暮らしを届けるために、タキロンの製品は深化という進化をつづける。



小さなことを

積み重ねることが

大きな成果への

ただ一つの道ですね。

「確かさへの言葉」

タキロン株式会社 東京工場長 小林 李邦さん



見えないところの取り組みから、
確かさは生まれる。

排水は確かな暮らし、健やかな暮らしを支えるものです。だからこそ商品の開発がありますし、だからこそ品質管理があると思っています。タキロンでは効率よりも品質を重視の姿勢から小ロット生産を実施。より確かな生産のために設備機器も可能な限り自社設計を心がけています。もちろん商品検査、ラインの点検は怠りません。協会の規定よりもさらに厳しい自主点検を実施しています。見えないところの努力から、確かさは生み出されていくのですから。

タキロン株式会社
東京工場長 小林 李邦さん



社名：タキロン株式会社
住所：大阪市中央区安土町2丁目3番13号
電話：06-6267-2800
設立：1935年12月
資本金：151億8913万円
代表者：代表取締役社長 森下 誠二
従業員：672名(2009年9月末現在、単体)
事業内容：各種合成樹脂製品、及びこれらの樹脂とガラス繊維等の複合製品の製造・加工・販売、他



菅田博文 × 渡辺 元
(テラル株式会社) (渡辺パイプ株式会社)

千鳥会会長、大いに語る。場所を変え、対談はさらに続く。

千鳥会は、より確かな商品力を育むために、渡辺パイプと仕入先企業が丸一となり、絆を深めている組織。その新しい会長に、昨年、テラル株式会社の菅田社長が就任した。そこで千鳥会会長としての抱負をうかがうために、渡辺パイプの渡辺社長が菅田社長を訪問した。もともと仲が良いという二人。話は盛り上がり、千鳥会のことから企業の社会的責任へとつながっていく。



渡辺 つづきは居酒屋でやりますか(笑)。菅田 そうしましょう(笑)。



渡辺社長(渡辺パイプ株式会社)と菅田社長(テラル株式会社)。話は大いに盛り上がる。

千鳥会

千鳥会は渡辺パイプの主要仕入先企業で構成された組織。発足は1978年。お客様に良い商品を安定して提供するために、商品情報の交換や販売戦略の構築をめざす。その一方でビジネス以外の交流も推進。各種講習会や研修旅行を実施して、ビジネスと親睦の両面から絆を深める取り組みを推進している。

渡辺パイプにとって千鳥会は重要な会。

渡辺 去年の7月に千鳥会会長に就任していただきました。菅田 青天の霹靂でした。渡辺 渡辺パイプにとって千鳥会は大事な組織です。渡辺パイプ全体の仕入れの7割は千鳥会のメンバーからです。いかに大切な仕入先かということですね。菅田 私が千鳥会に初めて参加したのは20代の中頃でした。そのときから会長はすつとKVKの北村さん。あの席に着くのかと思うと、私でいいんでしょうかというのが正直な気持ちでした。渡辺 菅田さんは千鳥会以外にもさまざまな会に参加されていますね。菅田 はい。会によって雰囲気はまったく違います。渡辺 千鳥会の雰囲気ってあるの？

菅田 ありますよ(笑)。渡辺社長は意識していらつしやらないし、意識してもできないと思うのですが、渡辺パイプの千鳥会は、雰囲気温かいんです。先代の社長から今の社長に連絡とつづく、人を大切にすることを心がけているのでしょか。渡辺 企業風土とか匂いとかはあるんでしょうね。僕にはわからないけれど。

菅田 その雰囲気は、実は、渡辺社長の雰囲気なんです。人を切っていくのではなく、上りが厳しい関係でもない。仕事というより、飲みにきているような感じが、飲みにきていますね。これは一朝一夕にできることではないです。渡辺 仕入先とかお得意様とか、そんな意識はあまり好きじゃない。同じ目的に向かって進む仲間というか、ある意味、大きな家族のような関係がいいですね。先ほどともいいましたが、千鳥会のメ

ンバーと良い関係を保つことができれば、仕入れの7割は大丈夫ということですね。厳しい時代を迎えているからこそ、千鳥会の存在は重要です。

挑戦と創造こそが成長の鍵。

菅田 厳しい時代を迎えています。既存の領域ばかりで動いていたら、もう伸びないと思ってしまう。渡辺 僕もそう思います。大切なのは創造することです。新しい顧客、新しい販路。渡辺パイプの場合は、我々の事業ドメインは水と住まいと農業です。人が暮らし、いく上で絶対に必要な領域です。大切なのは、その中で新しい顧客、新しい販路を開拓していくこと。チャレンジしている限り、持続的に成長しているはずですよ。



菅田 我々も日本という限られたシェアの中で戦ってきましたが、いまは海外へ挑戦の舞台を拡げています。それは大変な試みです。ポンプというファンなどがキーとなります。しかし日本で作ったモノを向こうに持って行く

渡辺 製造する人は物を作っているというプライドがあります。それに対して流通サイドは買つてやるという態度を前面にだす場合がある。僕はそんな見方や姿勢が嫌い。対等な関係がいい。来期の販売戦略や販促活動をいっしょに組み立て、共に利益をめざすことが大事なんです。

菅田 渡辺パイプさんの場合は、口だけじゃないところが頼もしい。テラルの例でいうと、我々はポンプ業界で常に挑戦を繰り返している訳ですが、その途中で、渡



菅田 もう一つ思うのは、その企業の社長がどれだけ真剣に販売されているか、ということですね。渡辺 そして信用ですね。当社をとりまくステークホルダーの方々はほとんど増えています。それは同時に、社会的信用と信頼が問われることでもあるんです。だからこそ社員の一人ひとりの行動が重要。今回の「スマイルブック」のテーマはありませんが、いまほど確かな見直しされている時もありません。

菅田 我々メーカーの場合、付加価値は製品に求められます。しかし流通業の場合は無形です。だからこそ付加価値を担うのは人ですね。渡辺 新しいジャンルへ挑戦していくと人の技量はクローズアップされますね。企画力であり、行動力であり、考えるチカラが。テラルさんだって、製品で勝負といつてもそれを開発するのは人、作るのも人です。やはり人に付加価値があるからいい製品が生まれると思えます。

菅田 人にフォーカスするという考えは「スマイルブック」にもよく現れていますよね。そしてそんな目で我々を見てもらえて、取り上げてもらえるのはありがたいことです。一杯ごちそうしなければ(笑)。渡辺 いいですね。つづきは居酒屋でやりますか(笑)。菅田 そうしましょう(笑)。

日本人が
一番大切に
してきたもの。
これまでも、
これからも。

確かな仕事。

セディア スマイル ストーリー

グリーン

農家の皆さん、企業の皆さん

This is what Japanese people have come to value most. Up until now, and into the future. That's a real job.

途切れない、という安心。

安定出荷できれば取引先は安心する。
そして何より市場価格が安定して、
消費者の安心につながる。

農家の後継者不足が進んでいる。そんな中、福井県で30代の若者が資金を出し合って合同会社を設立。大規模なほうれん草農園の経営に挑戦した。それが光合星だ。「個人農業ではできないことも、合同の事業なら可能になります」と代表の石森さんは設立の想いを笑顔で語る。

光合星のプロジェクトは、国の契約栽培産地育成事業に認められて歩き出すことになった。2008年の4月のことだ。広大な敷地に35棟もの渡辺パイプのトラスハウスが立ち並ぶ。総栽培面積は12000平方メートル。その光景は壮観だ。

営の安定という意味もありますが、価格の安定という意味の方が大きい」と田中さんがフオーする。光合星がいま考えている確かさとは、一定量を安定して出荷することだという。もちろん化学肥料や農薬は極力減らす努力を重ねて作物の品質を維持した上で、量を求めたいという。特にほうれん草は一年中食される作物、一年中求められる作物だ。だから途切れず、毎月一定の出荷を行うことができれば取引先も安心する。そして何よりほうれん草の市場価格が安定する。消費者にとって市場価格の安定ほど安心

できるものはない。「そのために今年には土作りの1年と考えています。やせた農地だったこの土地をほうれん草栽培に最適な土壌にするには、朝夕では無理です。大きな目標達成の土台作りとして土作りにチカラを注いでいます」と石森さん。光合星は年間出荷量の目標を50トンに定めている。初年度は達成できそうにはないが、2年目3年目には達成したいという。その土台作りを行いつつ、3人の若者は達成への確かな手応えを感じている。



種がさへの言葉
農業に明日はない、
という人には、
可能性の宝庫だと
答えたい。

合同会社光合星 代表 石森達也さん



自社のハウス販売をやめて、
渡辺パイプのハウスをお勧めしています。

北陸の冬は雪と風がきびしい。グリーンハウスには高い強度が求められます。その点、渡辺パイプのトラスハウスの強度は抜群。北陸地方に最適なハウスです。我が社でもさまざまな強度実験を試みてオリジナルハウスを製造していたのですが、いまでは渡辺パイプのトラスハウスを農家さんにお勧めしています。3年経ってもついていますね。農家さんが本当に安心できるハウスと思われ、自信をもってお勧めしています。



福井ハウス株式会社
代表取締役 山田 直樹さん
代表取締役会長 山田 昭義さん

社 名：福井ハウス株式会社
住 所：福井県福井市大瀬町20字20番地1
電 話：0776-33-1616
設 立：2003年11月
資 本 金：1000万円
代 表 者：代表取締役 山田 直樹
従 業 員：18名
事 業 内 容：農業・園芸施設、建築・土木・造園設計施工、農業・園芸施設の卸、他

社 名：合同会社光合星
住 所：福井県福井市大瀬町35字25番地1
電 話：0776-37-0545
設 立：2008年7月
資 本 金：300万円
代 表 者：代表 石森 達也
従 業 員：9名
栽 培 作 物：ほうれん草

水の恵みを、作物の確かさへ。



種がさへの言葉
 益がなくとも意味はある
 と昔から言いますね。
 でも確かさとは、
 益があつて、
 意味があるところに
 生まれると思う。

有限会社降矢農園 代表取締役 降矢 敏朗さん



ロマンだけではつづかない。
 農業をビジネスにする。
 そこから生まれる確かさがある。

高い栄養価で注目されているスプラウト(芽もの野菜)。降矢農園は、それまでの土耕栽培から水耕栽培にチェンジして、スプラウトの代表であるカイワレ大根の栽培をスタートさせた。今から25年以上も前のことだ。

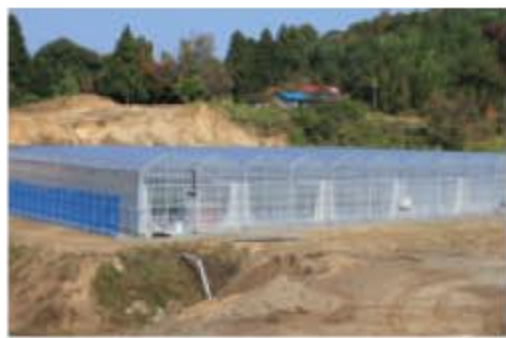
「目をつけた理由はいろいろあります。東北では市場が未開拓だったこと。ハウス栽培なら一年中出荷が可能で、時間あたりの労賃にみあう収益を見込めること。さらにこの阿武隈の大地の下には、ミネラルたっぷりの地下水が豊富に流れていることなど」と降矢さん。その努力は見事に実り、事業は予想を超えるスピードで軌道に乗る。ところがそんな順風満帆なときに起こったのが0157によるカイワレ騒動だった。降矢農園も85〜90%の減産という憂き目にあう。それは死活問題だった。

「農業をやめることも考えました。しかし負けたくはありません。もう一度、挑戦することにしました。」

落ち目のところには誰も手を貸

そうとはしない。組織であればあるほどリスクを避けようとする。頼りは家族とほんの少数の協力者だけだった。ほとんどゼロから次の生産に取りかかった。自らの試みを「食卓の緑化事業」と名付け、カイワレ以外のスプラウト(サンチュ(包菜)やとうもろこし、ブロッコリーなど、少しずつ品種を増やしていったのだ。やがてカイワレの冤罪は晴れ、高い栄養価に光が当たり需要は戻ったけれど、この一件が降矢さんの想いをさらに確かなものにした。収益を上げるには、自然の営みにまっすぐ、食べる人に正直にならなければならぬ。それはそのまま作物の確かさにつながる。

「ロマンだけならつづきませんよ。作物の確かさも、きちんとした収益があつてこそです」と降矢さんは笑顔でそう言った。



欧州での“アグリカルチャー・ショック”が私たちの原点です。

農業研修でヨーロッパへ出かけたときです。きちんと農業をビジネスにしているのが驚きました。農家は世襲制ではなく農業者としての資格があるものが多く、手がける作物は、食べる側のニーズを反映した安全で健康なものを。週に一度は休んで教会へでかけたりする。まさに“アグリカルチャー・ショック”でした。私たちは農業への姿勢を180度変えました。国や組織に頼らず、きちんとビジネスとして成立する農業をめざそう。そのためには確かな作物を収穫するための確かなシステムが不可欠です。最近、渡辺パイプさんとお付き合いが多くなったのも、そんなことが大きな理由です。現在も新しいハウスを建設中です。

有限会社降矢農園
 代表取締役 降矢 敏朗さん



社名：有限会社降矢農園
 住所：福島県郡山市田村町川曲字浮内50番地
 電話番号：024-975-2221
 設立：1983年3月
 資本金：2900万円
 代表者：代表取締役 降矢 敏朗
 従業員：7名
 栽培作物：ブロッコリースプラウト、サンチュ、とうもろこし、かいわれ大根、マスタードスプラウト・レッドキャベツスプラウト、クレススプラウト、そば若菜、きなつこ餅、ミョウガ



味作りは、野菜作りから。

都会の中のレストランに農園を併設。鮮度という美味しさを提供するために。

都会の真ん中に300坪もの農園が現れた。そんな驚きと共にお客様を迎えているのが、シェフコが運営するハーブ&おいしい野菜塾レストラン。畑では春から夏にかけてナス、トマト、キュウリなど、冬場は葉ものなど約30種類もの野菜を無農薬栽培している。畑の奥にはイチゴを栽培している立派なハウスまで建っている。「当店では何より素材にこだわりたい。自家農園や栃木にあ



る自社農場からの採れたて野菜を積極的に使用し、魚やお肉なども上質な素材にこだわって調理しています」とチーフ・プロデューサーの高橋英明さんは笑顔で語る。味を追求する調理人にとって自家農園を持つのは夢だろう。地方に行けば農園を持つレストランはある。しかし農園のあるレストランは都会にあつてこそ価値が輝くのではないか。「採れたてのイチゴやハーブの新鮮な美

味しさを料理に活かせるからうれしい」とパティシエの原田夏子さんは笑顔でそう言う。農園を併設して思わぬ収穫もあった。野菜作りの手間を見せることでお客様とのコミュニケーションが深まるのだ。「プロクッキーの茎は栄養価が高いけれど捨てる人が多い。だったらスープに使うとか、細かく切ってキンピラ風に調理するとか、野菜の持ち味を無駄にしない、地方の農家の方には当たり前の調理法などもお知らせしています」と英明さん。培を担当するのは高橋富美

子さん。都会ならではの悲しさか、周囲には高い建物が多いため、日照時間が少ないというハンデを負いながらも、美味しいイチゴ作りに取り組んでいる。「このイチゴがデザートになるのはうれしいです。それに、近所の子供たちがイチゴ狩りに来るんですね。そのうれしそうな顔を見ると苦勞も吹き飛びます」と富美子さんは笑顔で言う。都会の中の小さな田舎であり、小さな自然。その恵みを人へ、料理へと活かす地道で丁寧な活動。食への確かな取り組みがここにもあった。

種がさへの言葉
**農家出身者は
 ひとりもない。
 だから新しい発想が
 生まれると思います。**

株式会社シェフコチーフプロデューサー 高橋英明さん



野菜作りは田舎暮らしをしなければできない、そんな固定概念の打破にも挑戦したいですね。

調理人が自ら農園へ食材を採りにいくことができるという環境作りをめざしていましたが、都会の人に野菜作りの場を提供したいという想いもありました。「農を楽しむ会」というサークル活動を展開しているのもそんな想いから。自分の食べ物は自分で作るという農業本来のスタイルを取り入れたければ、田舎で暮らさなければならぬ、そんな固定概念も打破していきたいですね。



社名：株式会社シェフコ
 本社：東京都板橋区西台2丁目12番12号
 電話：03-3932-8118
 創業：江戸元禄
 資本金：2500万円
 代表者：代表取締役 曹保 邦彦
 従業員：160名
 事業内容：健康食品の製造、及び受託加工

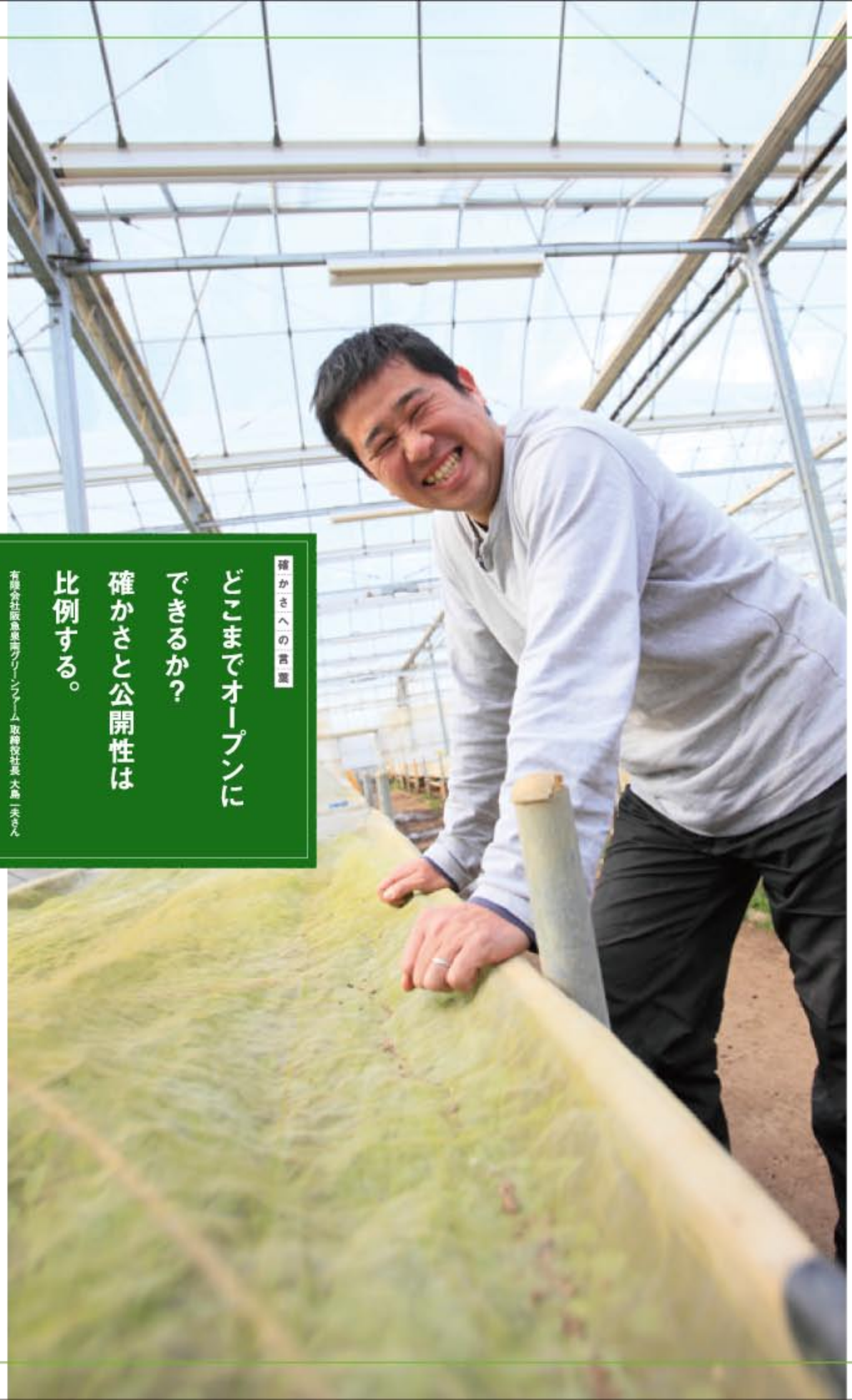
ハーブ&おいしい野菜塾レストラン
 住所：東京都板橋区西台2丁目12番12号
 電話：03-3932-8124
 開店：11:30~15:00 (L.O 14:00)
 17:30~22:00 (L.O 21:30)

株式会社シェフコ
 チーフプロデューサー 高橋 英明さん



有機で栽培することだけに満足しない。

昨日の百貨店マンが今日から農業家。
だからこそこのこだわりで、
お客様の安心を高める仕組み作りに挑戦中。



種かさへの言葉
どこまでオープンに
できるか？
確かさと公開性は
比例する。
有限会社阪急泉南グリーンファーム 取締役社長 大島一夫さん

大島社長は阪急百貨店の食品売り場で働いていた。ある日、新事業プロジェクトのメンバーに選ばれた。それが野菜の有機栽培プロジェクトだった。「食品の偽装問題が起き、消費者の食に対する安全の意識が高まりました。百貨店も食品の信頼度を高めるために、自ら作ることも大切だ、ということでは有機栽培による野菜作りを決めたんです。」



栽培。阪急関連の店舗を中心に、約60店で販売されている。この先、大島社長がめざすのは、本場の意味での有機栽培のシステム作り。お客様の知りたい情報をすべてオープンにするトレーサビリティの実現だという。「農業や化学肥料は使わないなど、有機栽培には厳しい規定があります。それをクリアすることはもちろんですが、それだけに満足したくないのです。いま、めざしているのは生産履歴の明確化です。いつ、誰

が作り、いつ、誰が出荷し、その土では以前に何が作られたか、3年前にはどのような状態であったか。作物の生産履歴を誰もが検索できるシステムを構築したいのです」と大島社長は笑顔で語る。有機栽培というブランドに甘えるなどということのないだろう。自信のある作物作りなら徹底してオープンにしよう。有機栽培が軌道に乗る。有機栽培が軌道に乗る。有機栽培が軌道に乗る。有機栽培が軌道に乗る。



働きやすさと万が一のリスクヘッジを考えるとこのハウスにたどり着きました。

我が社には高齢の方が多いので、作業負担を少しでも軽くしたい。ハウス内のベンチを高設にしたのも、かがまずに作業できるようにです。ベンチが分かれているから、もし一つのベンチの作物が虫にやられても、隣のベンチへ移ることがないという効果もあります。しかしそんなベンチを作る方は大変です。渡辺パイとは農場開設当初からの付き合いで、いろいろ無理を言っています(笑)。



農業生産法人 有限会社阪急泉南グリーンファーム
取締役社長 大島一夫さん

社名：農業生産法人・有限会社
阪急泉南グリーンファーム
本社：大阪府泉南市幡代2012番
電話：072-484-1308
設立：2003年9月
資本金：1305万円
代表者：取締役社長 大島一夫
従業員：4名(社員)
事業内容：農産物の生産・販売

綺麗な仕事より、
派手な仕事より、
いま、一番求め
られているもの。

確かな仕事。

セディア スマイル ストーリー

関連事業・関係先の皆さん

More than a cushy job, more than a flashy job, this is what is needed the most today.

雪は遠くへ飛ばせ。

滞空時間の長さが雪質を高めていく。人工であっても天然の雪に限りなく近づけるために。



確かさへの言葉

確かさとは、
誰もしない小さなことに
惜しげなく時間と労力を
かけること。

スノークルーズオーンス支配人 佐藤 芳暢

「ONZEとはフランス語で11という意味。だから11にこだわって、毎年11月11日、11時11分にオープンしています。どのスキー場よりも早いオープンです」と佐藤支配人は笑顔で言う。しかし、くらは北海道とはいえ、11月11日のその時期に雪はない。だからONZEではオープンの1カ月前から雪作りに取り組むのだ。

雪作りは、その元となる氷作りから始まる。10月に入ると、コースの上の方に設置された造雪機が24時間フル稼働する。氷を作るには製氷機まで水が流れなければならぬ。小樽の夜は冷える。厳しい日には一晩で水が凍ることがある。「だから異常や凍結がないか、私たちは1時間おきに水圧や気温や各種メーターを点検します。たかが氷、されど水なので」と佐藤支配人。

できた氷の塊は粉碎機で砕かれて送雪パイプでコースへ

送られる。コース上でゲレンデ作りを担当しているのが加藤さん。雪は遠くへ飛ばすように吹き出さなければなりません。遠くへ飛ばすという事は、その分、長く空中に留まるということ。雪と雪の間に空気が入り込むのです。これが雪質に大きく影響します」と確かなゲレンデ作りへのこだわりを言う。

送雪パイプは1日に200トンもの雪を吹き出す。そして5日という日数をかけて、その雪は見事な白い山となる。コースにいくつもの雪の山ができあがる。しかしなぜここまで時間をかけて、手間をかけ、費用をかけてコースを作るのかという疑問も横切る。「ええ、当初は話題作りから始めたのですが、いまは違います。スキーヤーはいち早く滑りたいんです。1日でも早



「すべてはスキーヤーのために」
を合い言葉に、都会型スキー場の
可能性を極めたい。

ONZEは札幌から車で30分ほど。幹線道路である国道5号線のそばという都会型のスキー場です。夜の11時までナイター営業しているので、仕事帰りに一泊りなスキーヤーもたくさんいらっしゃいます。どこより早いオープンもそうですが、夜11時までのナイター営業など、都会の近くにあるスキー場だからこそサービスを提供して、いつでも気軽にスキーが楽しめる都会型スキー場の可能性をもっともっと追求していきたいですね。

スノークルーズオーンス
支配人 佐藤 芳暢



施設名：スノークルーズオーンス
住所：北海道小樽市春香町357番地
電話：0134-62-2228
開業：1989年12月
施設長：佐藤 芳暢
活動内容：札幌中心部からアクセスしやすい環境に位置し、地域に密着した都会型スキー場を運営。冬の楽しみ方が多種多様化している現在、スキー場に求められる希望も千差万別。健康志向のシニア層から各種選手まで、さまざまな層のお客様に満足していただけるように、安全なゲレンデ作りを心がけ、スポーツ施設としてウィンタースポーツ業界の発展に貢献しています。

土は、食べる。

確かさへのアプローチ。
完璧な土を作るには、
よく見る、触る、量る、そして口に含む。

イコノの森ではさまざまな植物の苗を販売している。宿根草だけでも2000種類を超え、保有数は5万株にものばる。その生産を担当しているのが中澤さん。手福

圃場で苗作りの基本と魅力をみっちりたたき込まれてイコノの森へやってきた。美味しいものが大好きで、音楽が大好きで、もの作りが大好きな好青年だ。



「小さな苗ですがどれ一つとっても同じものがないんです。だから水やりの量や回数も、光の当て方もそれぞれ変えるんです。ポット一つひとつの苗にそれぞれの育て方があるんです」と手にした苗へ話しかけるように中澤さんは言う。

種がさへの言葉
植物が水をほしくなったとき、名人は自分も水がほしくなるんです。要は植物の気持ちに、どれだけ近づけるか、なれるかってことですよ。

イコノの森 中澤隆志

なかでも土が一番重要と中澤さんは力説する。「完璧な土を作ることができればほぼ成功したといえる。イコノの森ではそれぞれの苗の性質を考慮して5、6種類の土をブレンドしています。その配合はどうか？それは企業秘密です(笑)。」見た目、手触り、重さで土の出来具合はわかるという。究極のプロの確認方法は私たちの想像を超えた。

「名人は口に含むんです」と中澤さん。甲子園の名グラウンドキーパーは、土を口に入れてコンディションを確認したという有名な逸話がある。それと同じことが栽培の土作りでも行われているのだ。

「もうすぐお前も土を食べるようになる」と先輩から言われています」と中澤さんは笑う。確かな生産へのアプローチ。中澤さんはその階段を二歩一歩上がっている。



時間と手間を惜しまない姿勢から良品が生み出されていく。

手福圃場では1500~2000種の苗を生産しています。丈夫に育った苗はイコノの森へ運び、販売しています。私たちの作物作りの特長は、時間をかけた慢作りです。1年目はハウスで、2年目は外で冬を経験させ、3年目は庭でしっかり育てます。その都度、ポットも7.5センチから10.5センチ、さらに12.5センチと入れ替えていくのです。3年も時間をかけることとか、何度もポットを変えることとか、時間と手間を惜しまない姿勢が、イコノの苗は良いねという評判につながっているのではないのでしょうか。

株式会社ラウムランドスケープ
手福圃場長 原田 輝治



施設名：イコノの森
住所：北海道苫小牧市植苗565番地1
電話：0144-84-4156
開業：2008年4月
代表者：鈴木 敏司
(株式会社ラウムランドスケープ代表取締役)
活動内容：北海道の広大な大地と森林資源こそ、循環型システムに最適な場所として新しい市場ニーズを切り開いています。さらに誰もが自然と向き合いながら、森の生態や環境、社会や資源の循環の仕組みを学び取れるフィールド、環境作りを行っています。

切るといって環境保護。

目的をもって計画的に行えば、木を切ることがレンゲツツジの森を守る、と学ぶ一日。



種がさへの言葉

守らなければ、
今ある自然は保てない。
ならば、楽しく守る
方法を見つけない。

浅間山麓国際自然学校 後藤 彰



浅間山麓の湯の丸高原は、国の特別天然記念物に指定されている「レンゲツツジ」の宝庫だ。6月下旬の最盛期には、色づいた「レンゲツツジ」が山肌一帯を朱色の絨毯に変える。その素晴らしい環境を守るためのボランティア活動が広がっている。浅間山麓国際自然学校も積極的に参加。地元の小中学生に呼びかけて、森林整備の体験学習を行っている。この日

も下は4歳から上は15歳までの子供たちが集まった。インタープリターの後藤さんからヘルメットと軍手とのこぎりを渡された子供たちはさっそく歩いて森林の中へ。木を切ることの重要性についてレクチャーを受けた後、さっそく作業にかかる。木を切る。枝を切る。さらに玉切りにしていく。のこぎりを手にすると、子供たちの目が一瞬にして変わった。その目に

宿るのは、飽くなき興味への輝きだ。最初はおっかなびっくり、へっぴり腰だったけれど、顔に汗がにじむ頃になると、誰に指示されることなく、自ら木を切り始める。「本当だ、この場所が明るくなった。」「陽があたるから、また新しい命が芽生えるんだね。」「木を切るとは悪いことじゃないんだ。」「そんな発見をしながら2本、3本、4本と木を切っていく。子供が夢中になったのは、木を切ることが楽しかったからだけではないはずだ。木に触れる、そして木を切ることで、生命を見つめ、生命の仕組みを身体全体で学んだからだろう。木を植えることだけが環境保全ではない。木を切るという環境保護もあ

ることを。終了後、ひとりの少女が言った。「こんなに本気になって木を切ったことはなかった。そして正しく切ると、山のためになることも初めて知った。大人になっても自然を守る人になりたい。」

その言葉が今日の学びの成果を物語っている。



今ある自然は、今あるように
守りつづけていかなければならない。

手つかずの自然には調和があります。しかし一度でも人の手が入るとそのバランスは崩れ、もう自然だけでは循環できなくなります。そんな自然は生涯、人が手を加えて守りつづけていかなければなりません。私は子供たちに自然の美しさだけを伝えたいのではありません。自然の本質、つまり歴史とか文化とか、人との関係を伝えたい。人と自然のかかわり、もっと言えば共生のすばらしさですね。それを学んでもらえれば、こんなうれしいことはありません。

浅間山麓国際自然学校
インタープリター 後藤 彰

レンゲツツジの森を守る
活動をしています。



法人名：NPO法人 浅間山麓国際自然学校
主事務所：長野県小諸市高峰高原
電話：0267-23-3124
設立：2005年7月5日
活動内容：高峰高原を中心に、浅間山麓の広域エリアを活動拠点とする自然学校を運営。国内外のあらゆる人々を対象に、自然環境を最大限に活用した良質な自然体験活動、野外活動、環境教育を、自然体験型観光サービスとして提供。同時に地元観光産業の活性化と環境保全活動を行い、地域社会の発展に貢献しています。

うまさとは辛抱との戦いです。

笑顔をお届け。
それは魚伊から
始まった。



魚伊蒲餅店の工房は深夜の1時に明かりが灯る。一番職人が仕事の準備を始め、2時から本格的な仕込みが始まる。闇が昇る頃、できたての蒲餅や天ぶらが順番に店頭に出る。そして開店。おなじみさんが買いに来る。翌日には売り切れるという。



妥協しない、流さない、手間ひまを惜しまない。
だからこそ広がる「美味しい」という笑顔。
渡辺パイプのルーツは、「こゝ魚伊にあった。」



「じっちゃんの話がおもしろうてね。人気者やったなあ。はじめちゃんはこちへ来る」と必ず寄つてくれて、天ぶらを食べて帰っていくよ」とおっしゃるのは、江戸時代からつづく老舗、魚伊蒲餅店のご主人・渡辺修吾さん。

じっちゃんとは渡辺パイプの創業者・渡辺次祐前会長、はじめちゃんとは渡辺元社長のこと。そう、修吾さんは次祐前会長といふご同士の関係で、魚伊蒲餅店は次祐前会長の生家にあたるところなのだ。

「小さい頃はじっちゃんといつも一緒でした。ここで暮らしてましたからな。私が3つほど下になるんです。戦争から」

「確かにとはブレないことですか」と修吾さん。
昨日と同じ厳しさで今日を迎える。そして明日も。その根底にあるのは、本物の味を届けたいという想いだけだ。



百貨店からの出店依頼や、インターネットでの販売依頼は後を絶たない。しかし修吾さんは頑なに首を縦にふらない。ペースが変わるとすべてが変わる。ほんの小さな歯車の狂いが味に大きな影を落とす。品質を守るために昨日と同じ今日にこだわる。確かさとはブレないことなのだ。



ここが渡辺パイプのルーツなのか。なるほどと思う。
場所は変わり、業種は違っても、
そのこだわりは確かに受け継がれている。

手間ひまを惜しまず、近道をせず、そのすべてに正面から向き合う。例えば魚伊蒲餅店では、いまだに石臼で氷水を使って素材を練っている。最低でも2〜3時間かかるという。「便利な機械もあります。サイレントカッターなら1時間、真空カッターならほんの10分で練ることができます。でも、うちでは使いたしません。素材の風味を損なわず、弾力のある歯ごたえを求めれば手間ひまがかかります。便利さに負けると味は確実に落ちます。うまさとは辛抱との戦いです」と修吾さん。蒲餅の味を決めるポイントとして、修吾さんはさらに温度とタイミングを付け加える。水や素材の温度を確かめるために作業は素手で行う。味を締めるために、真冬でも氷水を使う。職人の手は真っ赤だ。そしてタイミング。練る、蒸す、油に入れる、そのいずれにも素材のうまみを最大限に活かすタイミングがあるという。

「確かさなんて、難しいことはようわかりませんが、思うに素材だけではあきません。技だけでもあきません。その両方がいつも同じレベルであることが大切とちがいますか？ブレたらおしまいです。」

魚伊蒲餅店

住所：兵庫県洲本市本町7丁目2番46号
電話：0799-22-0335

白壁に海鼠壁の店構え。この店の蒲餅はうまいという雰囲気が出ている。3代目の修吾さんと、明るい奥様が老舗ののれんと本物の味をしっかりと守っている。



笑顔
を
運
ぶ。

これ
ま
で
も。

笑
顔
を
広
げ
る。

こ
れ
か
ら
も。

そして次のセディアへ。



お客様、仕入先様、社員、そして地域の方々。
すべての人に満足という笑顔を咲かす。
それこそが、渡辺パイプの社会的責任です。

渡辺パイプの事業領域、水と住まいと農業は、
人が暮らしていく上で絶対に必要となる領域であると同時に、
この領域の安定と充実の度合いが、人々の生活を大きく左右します。
だからこそ、確かさが何より求められますし、
確かさを手にしたとき、そこに満足の笑顔が花開きます。
すべての人に笑顔を届けたい、

創業以来顧客第一主義を掲げてきた渡辺パイプは、
そのための取り組みを早くから推し進めてきました。
その想いと行動は「セディアシステム」として結実したのです。
厳しい時代を迎えています、挑みつつける限り
次のステージが約束されています。

大変な時代だからこそ、私たちがとりまく

すべての人を笑顔にする施策が、サービスが必要です。

だから確かさを重視した施策やサービスを展開して

業界全体を活性化させていくことこそ、

業界を代表する企業の社会的責任、

それこそが渡辺パイプのCSRの取り組みだと考えて、

これからも全力で取り組んでいきます。



皆さんのいろいろな笑顔のために。

社員の
笑顔のために。

企業は人なり。それは永遠の真理
だと渡辺パイプは考えています。現
場のコンプライアンス(法令遵守)
を高め、社員の自主性と多様性を
尊重する人事制度を取り入れ、教
育研修を行い、全国に広がる社員
一人ひとりの知恵やチカラをグ
ループパワーに結実できる職場環
境作りに努力しています。



人と地域を
笑顔でつなぐために。

北海道だからできる森林型レク
レーション施設「イコロの森」や、標
高2,000mの高峰高原でさまざまな
自然体験プログラムを提供する
「浅間山麓国際自然学校」など、渡
辺パイプは生物多様性の環境保
全をめざし、人が自然の中でさま
ざまなことを学んでいく機会を提供
しています。さらに施設を運営してい
くことで、地元産業の活性化と地域
社会の発展に貢献しています。



お取引先様の
笑顔のために。

2,000社を超える仕入先様、協力
企業様とのネットワークを結ぶ渡
辺パイプ。私たちはお取引企業様
にも信頼される誠実な企業であり
つづきたいと日々取り組んでいます。
公正な取引を心がけ、企業として
のコンプライアンス(法令遵守)は
もちろん、より良いサービスのため
に仕入先様との情報ネットワークも
整備しています。



お客様の
笑顔のために。

30,000社を超えるお客様とサー
ビスセンターを結ぶ、業界No.1の流
通ネットワークを整備し、水と住ま
いと農業の川下から川上まで、必
要な商品はすべて揃う資材のワン
ストップ化を実現。渡辺パイプに
連絡すれば必要な商品が必要な
時に届くという安心を添えて、お
客様を全面的にバックアップしてい
ます。





のつく。

笑顔

答えた。

笑顔が

会社概要

社名 渡辺パイプ株式会社
 本社 〒1300014 東京都墨田区亀沢1-4-7
 TEL03-3626-3131(代)
 創業 1953年12月8日
 代表者 代表取締役社長 渡辺元
 資本金 15億3608万700円
 年商 1476億円(グループ売上)・2010年3月期予定
 従業員数 2510名(グループ全体)・2010年3月末現在
 業務内容

- 〔管工機材の販売〕
水道機材、衛生器具、給排水金具、配管材料他
- 〔住宅設備機器の販売〕
空調機器、浄化槽、厨房機器、給湯機器、建材、他
- 〔電設資材の販売〕
電気工事材料、電線、照明器具、家庭電化用品他
- 〔温室の設計・施工・販売〕
各種温室の設計・施工、各種グリーンハウスおよび
部品・資材、各種被覆資材、灌水装置、
自動カーテン装置、天窓、側窓開閉装置、冷暖房装置、
温室環境制御装置、養液栽培システム、他

グループ会社

- 渡辺パイプ・西日本株式会社
- 株式会社ツギテの三共
- 株式会社イトカン
- キサイ産業株式会社
- 三興電材株式会社
- 新潟電材株式会社
- 株式会社 WATER WORKS
- バイオシステム工業株式会社
- 株式会社ワークサポート
- 株式会社ききくらぶ
- 株式会社エドビ
- 協伸株式会社
- げんきビジネスサポート株式会社
- 株式会社セディアビエス
- 株式会社アーリートラベル
- 株式会社ラウムランドスケープ
- NPO法人 浅間山麓国際自然学校

SEDIA Smile Book 4

セディア スマイル ブック
 We would like to introduce some 'smile stories'
 from people who share in the heartfelt joy
 and pride of making a contribution to society
 and to the beauty of our planet.

本レポートについてのお問い合わせは 経営企画ユニット 広報グループ
 TEL:03-3626-3281 FAX:03-3626-9841