

SEDIA セディアCSRアクティブレポート 2023  
セディア スマイルブック

SEDIA  
SYSTEM

# SMILE BOOK

VOL.17

生活インフラの仕事と、  
持続可能な未来への取り組み。

セディアグループ

# 生活インフラを支える人たちがつむぐ

サステナビリティ

## 持続可能性って何だろう？

## その答えを求めて現場へ。

サステナビリティ。持続可能性。

最近、よく耳にするけれど、生活インフラを支える人たちの仕事は、それにどうつながっているのでしょうか？

今回のスマイルブックではその答えを求めて、全国のお客さまの日々の現場へ伺いました。

木を植えたり、森を作ったりすることはないけれど、そこには生活インフラという仕事とそれを支える人たちならではの未来へ向かう姿と取り組みがありました。

02	社長メッセージ
04	〔第1章〕明日を拓く技術
06	株式会社トダクリエイト 212
10	宇都宮ヤマイチ株式会社 213
14	〔第2章〕人からつづく未来
16	大和設備工業株式会社 214
20	株式会社エコラ 215
24	〔第3章〕持続する地域のために
26	株式会社北川電機商会 216
30	株式会社はぐみ農園 217
36	セディア・サステナビリティ
42	渡辺パイプ70年の歩み。

# 生活インフラを支えるという本業で 持続可能な未来へ貢献する。 それがセディアグループのサステナビリティ。

渡辺パイプ株式会社  
代表取締役社長 渡辺 圭祐

# TOP MESSAGE.

本業を大切に、  
お客さまも社員も未来も笑顔になっていく。

渡辺パイプの事業フィールドは水と住まいと農業で、生活にとって欠かせない生活インフラです。私たちは本業にしっかり取り組んでお客さまの信頼に応え、さらにそれを加速させることが、仕入先さまや地域・社会にも応えることになり、その積み重ねから元気で快適な未来が育まれていくと考えています。

長い目で見ると日本の人口が今後減っていくことは間違いありません。建設市場も縮小していくと予測されています。自社の収益を考えると事業規模や拠点の縮小を選択する企業もあるようですが、そうするとお客さまやそのエリアへのサービスの低下を引き起こします。セディアグループは売り手側の論理だけで整理統合する企業にはなりたくはありません。

しかし企業である限り、利益を求めることは大切です。セディアグループの水工事業のサービスセンターは全国にあります。そこに住設や電材のサービスセンターを併設すれば、出店コストを最小限に抑えてその地域の新しいお客さまへサービスをお届けすることができます。水道工事のお客さまだけだったのが、建築や建設、または電気工事のお客さまを支援することで、その地域への貢献はさらに広がっていきます。お客さまの仕事を支援することが生活インフラの進化につながり、それが元気で快適な生活につながる。本業こそがセディアグループのサステナビリティと考える所以です。

さらにはお客さまの事業の発展にも貢献する取り組みを加速させています。たとえば人材不足は深刻です。水と住まいの事業では工事職人のマッチングサービス「セディア・コネクト」を立ち上げました。グリーン事業でも「アグリウィズ」という農作業全般のマッチングサービスを提供しています。

また、これからはお客さまの事業の継承にも貢献したいです。ホームページ制作などの販促の支援、プレカットや大型パネルによる施工支援、補助金の申請支援などの取り組みを行っています。また、グリーン事業ではこれからの農業人を育成する学校を自社農場「げんき農場」内に立ち上げました。

工事店さまの課題解決に応える。農業や農家さまの課題解決に応える。それは生活インフラの底上げにつながる取り組みであり、未来へつながる取り組みです。もちろんサービスセンターのZEB化やEV営業車の導入など、脱炭素社会に向けた取り組みは、社会的企業の責任としてきちんと果たしていきます。それだけでなく生活インフラに従事する企業や人をセディアグループならではの機能とサービスで支えていくこと。元気で快適な生環境、つまり誰もが笑顔で過ごせるサステナブルな未来はそこから生まれると信じています。

# SUSTAINABILITY

## 第1章 Chapter 1

# 明日を拓く技術。

一見、簡単に見える技ほど実は奥が深いという。  
昨日と同じ現場はない。臨機応変に対応する技が求められる。  
その手が、その動きが、その判断が  
未来の生活インフラを築いていく。  
昨日と同じように見えるけれど、  
その技術は日々、進化し、快適な明日を拓いていく。



5ミリのズレが、  
その先では5センチ以上の誤差になる。  
次の施工者を考えると数ミリの誤差も許されない。





01

日本各地の建設会社に招かれて電線共同溝工事を請け負う。  
 全国から声がかかる技術は、未来からも必要とされる技術でもある。



雨、雪、風。天候がめまぐるしく変わるコンディションのなか、トダカリエイトが八丈島で電線共同溝の工事を行っていた。「電気や通信の線を地下に収容して、無電柱化にする工事です。町並みの美しさもさることながら、防災という観点からも町の安全安心のために取り組む自治体が増えてきました」と教えてくれるのは代表取締役の中山裕之さん。トダカリエイトは電線共同溝工事では日本でも指折りの株式会社とだか建設(本社:埼玉県さいたま市)のグループ会社で、その施工を主に担当する施

工のプロフェッショナルだ。「各地の役所は地元の会社に発注します。電線の地中化といえば電気の仕事と思われがちですが、実は土木工事なんです。しかも通信会社のものから警察や役所、ケーブルTVなど、多数の電線が埋設されます。かなりデリケートな工事になるので、それに応える工事ができることは限られるのです」と中山さんは笑顔で言う。その意味が現場を取材してわかった。土を掘り、底を整備し、並行に整えてからクレーンで吊るした何百キロもある電線共同溝を設置していく。設置

場所を決めるとそこから数ミリのズレも許さない。クレーン操作者と阿吽の呼吸で、何度も微調整を繰り返してズレをなくしていく。取締役の斎藤春彦さんは言う。「数ミリのズレが、先へ行けば行くほど何センチの誤差になります。ましてや私たちの役目は電線共同溝を設置していくことで、電線を通していくのはそれぞれの会社の方々。私たちの後に工事する人のことを考えると数ミリの誤差も許されません」。全国からその技が求められる理由が十分すぎるほどにわかった。

私たちのサステナビリティ

先進国で日本が一番遅れていると言われる電線の地中化。その工事は景観だけでなく、安全安心な生活インフラの未来へつづいている。

電線共同溝の設置工事は、その後の各会社の工事施工者のためのもの。次へバトンを渡すためにも工事事質向上に全力を注いでいる。

電力の安全安心のためには地元も地方も関係ない。呼ばれば全国どこへでも出向くという心意気で未来へ向かっている。



02



03



04



05



06



07



08



09

《01,09》土を掘り、岩盤を砕いた地面で水平と垂直を細かく計測していく。計測に神経と時間をかけるところにトダカリエイトの工事事質の一端が伺える。《02》ユンボの先に岩を削るドリルを設置して穴を掘っていく。八丈島の地中はほぼ岩盤でできているからだ。《03》重いコンクリートを一ひとつ設置していく。顔の歪みからその重さが伝わってくる。《04》巨大なユンボを自分の指先のように操作する。見事だ。《05》ときには工事を止めて、確認と今後の工程を相談する。コミュニケーションもいい。《06》設置した2つの電線共同溝をつないでいく。電線を通る巨大な箱ができあがっていく。《07》巨大なクレーンで吊るした電線共同溝を設置していく。ここでは数ミリのズレも許されない。確認しながら何度も微調整を繰り返す。《08》海外からの技能実習生も積極的に受け入れている。技術を教え、立派な戦力になっている。

株式会社トダカリエイト

〔埼玉県さいたま市〕

◎事業内容：電線類の地中化事業・通信インフラ事業・都市土木事業・水道事業、他

私たちはTODAKAグループ施工部隊の先駆者として、エキスパート集団でありつづけます。習得した土木技術とブランド力を活かし、経験のない新しい分野へも積極的にチャレンジしていきます。

株式会社トダカリエイト 代表取締役 中山 裕之さん



※2022年に株式会社マルテテクノから社名を変更しました。

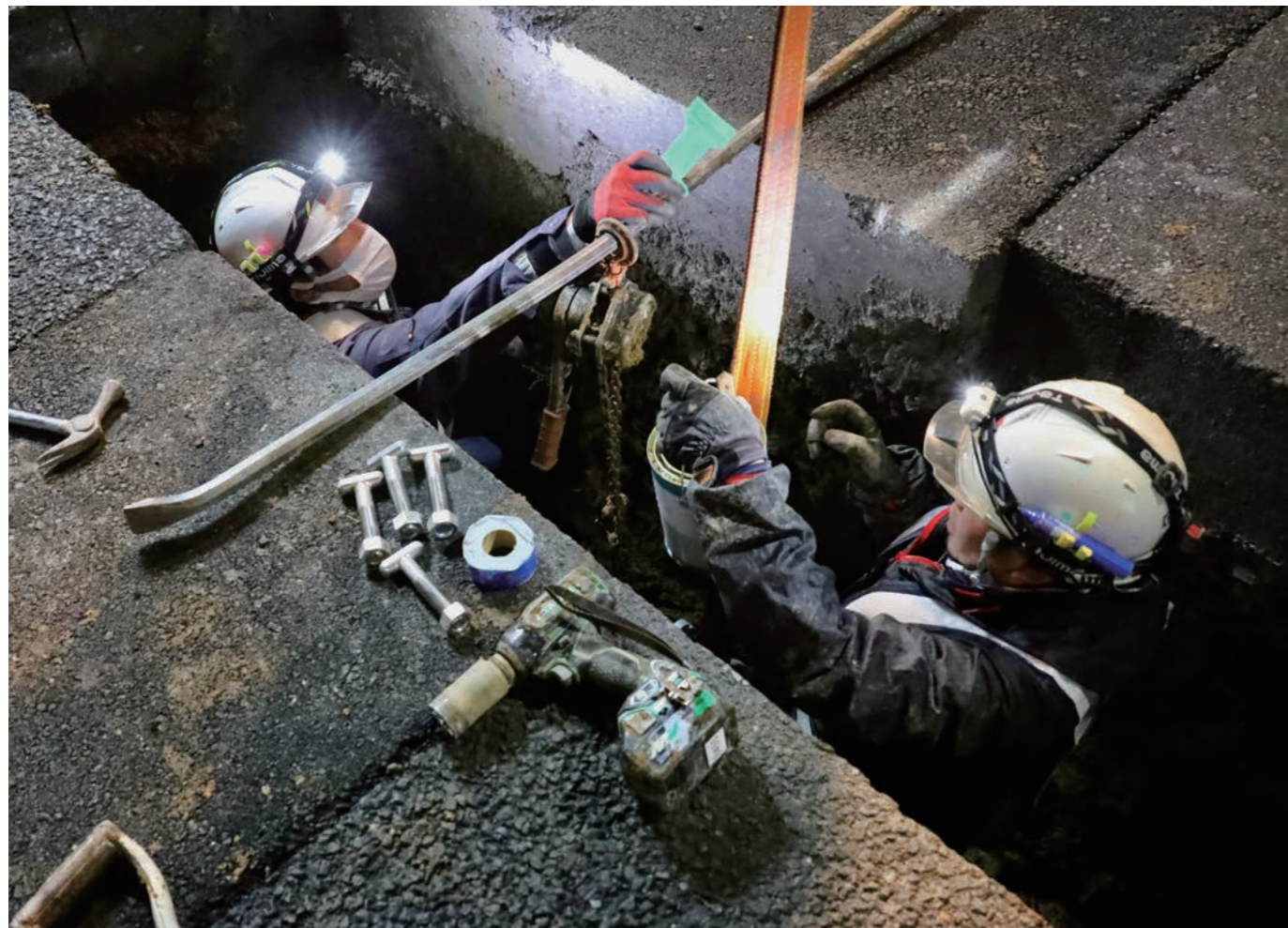
# SEDIA SMILE BOOK | 213

宇都宮ヤマイチ株式会社

投資は人にする。技術にする。

その技は、昼も夜も、未来からも求められる。





01

**社員全員現場監督。全員施工者。**

**我が社よりいい仕事をするところはないという自負を胸に現場へ。**

宇都宮ヤマイチは、代表取締役の山本幹夫さんが立ち上げて約30年の企業だ。「投資は人と技術へしてきました。技術は裏切りません。仕事が仕事を呼びます」と山本さんは言う。現在、1級土木施工管理技士が11名、1級管工事施工管理技士が9名、2級も加えると総勢31名になる。「試験までの費用は、当日の昼食代以外すべて会社が負担します。1級の資格を取得すると月数万円の手当もつきます。社員の技術を磨くことだったら何でもしたいんです」と山本さんは笑顔で言う。その技術が宇

都宮市優良建設工事表彰の数に表れている。「いい仕事を重ねて、できれば毎年いただきたいですね。表彰された仕事に携わった社員には、特別手当を出してねぎらっています」。仕事にこだわる宇都宮ヤマイチ。だから現場の工事はすべて社員が行っている。協会会社の職人を使うことはない。理由を問うと「我が社よりいい仕事をするところはない、と言い切れるまでになりたいから」と山本さんは言う。いい仕事、その品質を左右するものは何なのだろうか?「まず判断力。現場は掘ってみなければ

わかりませんから。そして対応力。想定外のことが起こったときの整え方です。そしてスピード。限りある時間のなかで対処して次へ進む。これが完成後の評価につながっていると考えます」。水道局による請負工事成績評定でも、驚くべき高得点をたびたび得ている。「技術は仕事を生む。仕事は利益を生む。利益が技術力の高い施工者を育てていく。そんな好環境を作りたいですね」と山本さんは笑顔で言う。いい仕事をしている会社の人は、やはり笑顔もいと改めて思った。



02



03



04



05



06



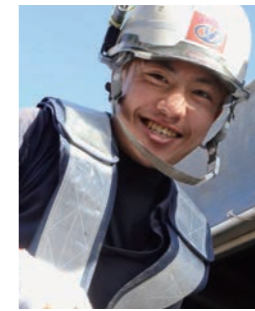
07



08



09



10



11

(01,02,07)宇都宮ヤマイチはチームで仕事を動かす。現在5班ほどチームがあり、ベテランがリーダーとなって若い人を選ぶ。新人は徹底して現場で工事の技術を習得する。5年を目標に、自分で現場を仕切れるようになることをめざす。(03,08)現場の仕事に無駄はない。誰もが自分がやるべきことをわかっている。指示の言葉が飛び交うことはないし、指示待ちの社員もいない。確実に、スピーディーに仕事が進んでいく。(04,05)働く手がある。働く足がある。泥まみれだけれど、働く手と足が未来を創っていると思う。(06)幹線道路の配管取替現場。交通量が多いところだけに工事は夜中の限られた時間に行うことになる。北関東の冬は厳しい。その夜の気温はマイナス2度。吐く息も白かった。(09,10)若い人が元気な会社だった。そしていい笑顔をしていて。手応えのある仕事をしているのだろう。(11)本社の玄関に飾られた優良建設工事表彰の数々。この数が宇都宮ヤマイチの技術の高さと品質を裏面に語っている。

**宇都宮ヤマイチ株式会社**

[栃木県宇都宮市]

◎事業内容：管工事業・土木工事業・水道施設工事業  
<http://www.utsunomiya-yamaichi.co.jp>

社員でチームを組んで仕事を進めています。現場が仕事場であり、学校でもあります。上司が指導して若い社員を育てていきます。工事品質を保つためにも、売上げのために仕事を取ることはありません。確かな工事ができる範囲で、私たちが役立てる仕事を吟味して取り組みたいと考えています。

宇都宮ヤマイチ株式会社 代表取締役 山本 幹夫さん



**私たちのサステナビリティ**

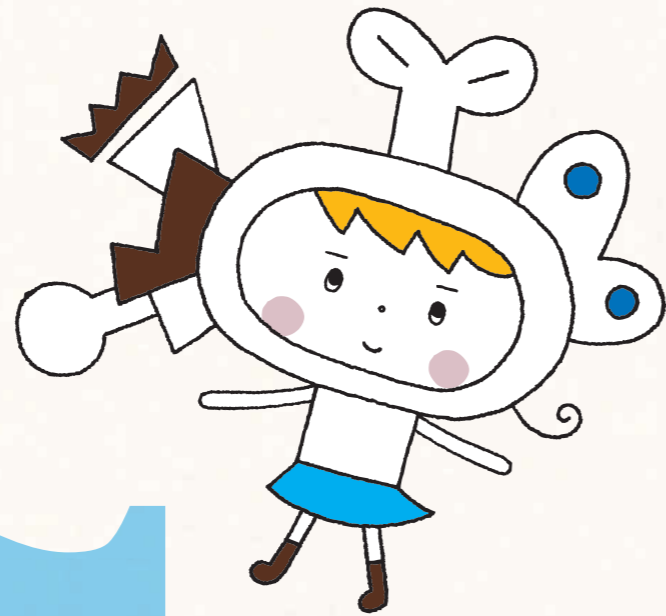
人に投資して、技術を磨き、受け継いでいく。それが施工品質につながり、地域の生活インフラの支えとなる。

工事の品質を守るために施工も自社の社員で行う。施工品質を約束できない仕事は受けない。仕事の量より質を重視する。

施工品質を客観的に証明するものとして優良建設工事表彰を重視。表彰の数が信頼につながり、信頼が仕事につながる。



第2章  
Chapter 2



未来はどこにあるのだろう？

それは人のなかにしかないと思う。

持続可能な未来とは、

人の可能性を開花させつづける

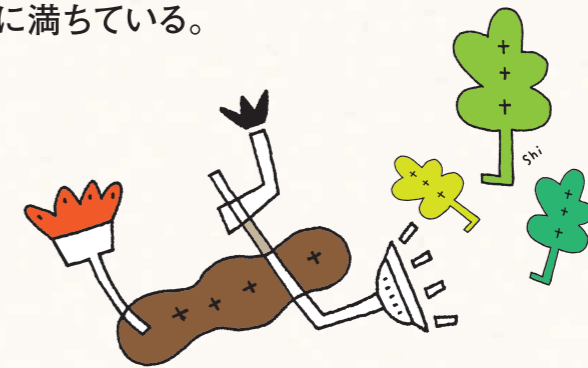
ことなのかもしれない。

多様性に応え、能力を拓き、

働く喜びと、人としての輝きを倍増させることに

取り組んでいるお客さまがいる。

その現場は笑顔と働き甲斐に満ちている。



人からつづく未来。

USTAINABLE  
ABILITY



どちらも私たちの仕事。

未来を創る大切な仕事です。





01

企業が成長するエンジンは社員のモチベーションにあると思う。



「社内はともかく、仕事では社長や社員の区別はない。フラットな関係なんだ。大和設備工業の代表取締役を継いで数年たったとき、先代（現会長）のアドバイスで金子達也さんは気づいたと言う。そしてこうつけた。「社長が会社を動かすなんて慢心なんです。当たり前ですよ。社員との団結があって初めて会社が動かし、いい仕事になるんです」。企業の根幹は人にあると悟った金子さんは、企業の成長エンジンは社員のモチベーションにあることを再確認。「エンジンが調子よく動いてもらうために各

自が目標をもって取り組むようにする。そのモチベーションがいい仕事になって次につながるんです」。仕事の報酬は次に来る仕事と言われる。それを実践して次代へ向かっている。その姿勢は地域にも広がる。大和設備工業の近くには工業高校があって、その学校には県内で唯一、設備課がある。その学生のために、年2回、業界団体で出前授業を行い、夏には本社でインターンシップも受け入れている。「インターンシップのときは、数日にわたり商品や技術や現場の研修を行います。企業も人、社会

も人と考えると、教えることは未来づくりにつながっていきますから。これからもつづけていきたいです」と金子さんは笑顔で言う。研修を行う金子さんや社員の熱意が伝わり、卒業後は就職してくる学生がいる。入社3年目の牧田隼人さんもそのひとり。「先生が勧めてくれたし、出前授業も一生懸命していただいたから」と動機を教えてくれた。いい人が入社し、いい社会人に育ち、いい会社になっていく。その循環こそが大和設備工業の未来へのエンジンになっていることは間違いない。

私たちのサステナビリティ

社員のモチベーションを高める努力を欠かさない。モチベーションがいい仕事につながり、企業の発展につながる。

工業高校設備課の研修を行うのは、生活インフラを支える人材づくりであり、生活インフラの未来づくりでもある。

いい人が入社し、いい社会人に育ち、いい会社になっていく。その循環から企業のサステナビリティは育まれていく。



02



03



04



05



06



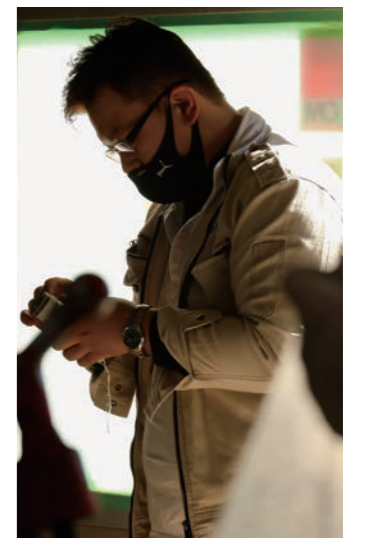
07



08



09



10

大和設備工業株式会社

[千葉県千葉市]

◎事業内容：給排水衛生設備工事・空調設備工事、他  
http://daiwa-tc.co.jp

ありがたいことに、当社の場合は社員に仕事に来ることが多いんです。この新しい現場は誰々さんをお願いしたいって指名がくるんです。呼ばれた社員も自ずとがんばりますよね。仕事の報酬は仕事と言われる所以です。社長としては社員がのびのび働ける環境の整備に全力を尽くしていくだけです。

大和設備工業株式会社 代表取締役 金子 達也さん



# SEDIA SMILE BOOK | 215

株式会社エコーラ

社員の7割が女性。  
そんなことが話題にならない  
未来を希望している。





01

断ち切るのではなく、これまでをこれからへつなげるリノベーションがある。



「新築とリノベーションではCO<sub>2</sub>の排出量はどれだけ違うかご存知ですか?」とエコラの代表取締役の百田好徳さんは我々に訊いた。「リノベーションは76%削減、廃棄物排出量なら96%の削減\*になるんです。持続可能な社会への貢献もリノベーションが選ばれる理由のひとつになっています」と百田さんは教えてくれる。エコラは東北を代表するリノベーション企業。特長は建物の歴史や土地の物語、使えるものの価値を活かしてより良い場へ変えていくことにある。「たとえばその住まいに広縁があっ

たとします。そこで庭を眺めたり、月見をしたと思うのです。庭と和室の間にある、不要部分といえはそれまでですが、そこにその住まいの歴史や物語がある。だったらそれを活かして次代の空間を創ろうというのが私たちのスタイルです」と百田さんは笑顔で言う。リノベーションのさらなる普及に欠かせないのが思い込みを覆すこと。「欧米と違い、新築信仰が強い日本には、古い住まい=価値のない住まい、というイメージがあります。それからの脱却のために当社はデザインに加え、高い安

全性の確保を重視しています。一般社団法人リノベーション協議会の一員として、全国のパートナーと共に品質の向上に取り組んでいるのもそんな理由からです」と百田さんはいいます。イメージからの脱却。それはエコラの社内からも感じる。「女性が多いでしょ。あえてこうした訳ではなくて、良い人を選んだ結果こうなりました。性別の違いはあっても差はないんです」と百田さんは笑った。イメージで判断しない。素敵だと思った。

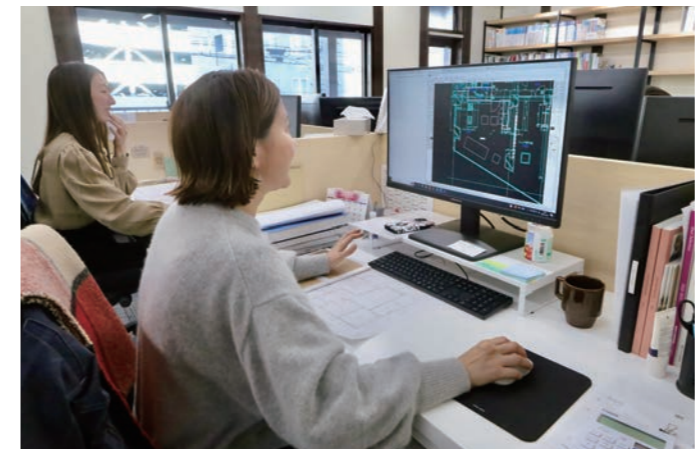
\*リノベる株式会社・金沢工業大学・国士館大学調べ

私たちのサステナビリティ

リノベーションはCO<sub>2</sub>排出量を76%削減、廃棄物排出量なら96%の削減\*。持続可能な社会のためにも推奨していく。

その住まいのストーリーを次へ活かす。これまでのことを受け継いでこれからへ活かすことも、サステナビリティの重要な要素である。

男性と女性の違いはあっても差はない。性別や働き方など型にはめない多様性が企業の成長力になっていく。



02



03



04



05



06



07



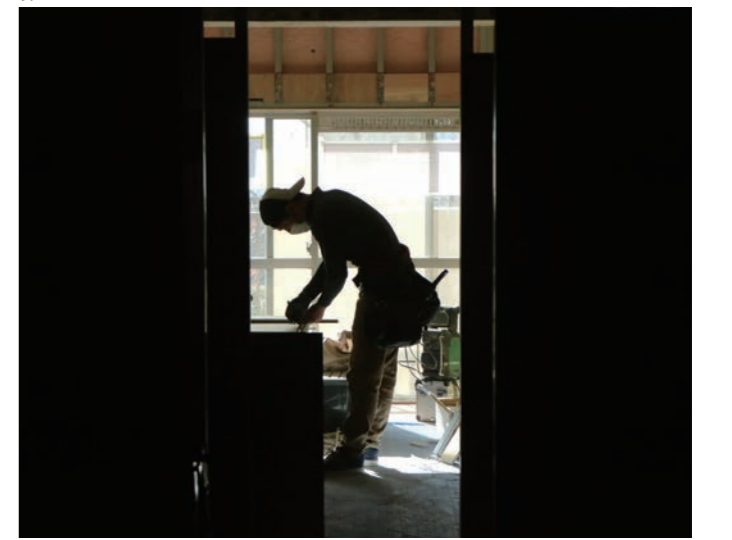
08



09



10



11

(01,02)現場管理を担当する女性、事務所で設計を担当する女性など、エコラでは女性がイキイキと活躍している。(03,05)エコラの仕事を請け負う職人たち。厳しい注文にも確かな技で応える。エコラの社員が一生懸命な手は抜けないと誰もが言う。(04)事務所でエコラの社員と商談をする渡辺パイプのSE。(06)3日後からの工事に備えて職人と打ち合わせをする。職人に現場を見せたいと思しめないアイデアや方法を見発することもある。(07,11)黙々と仕事を重ねる職人たち。エコラの社員はやる気がみなぎっている、いっしょに作っている喜びがあるという。(08)職人の仕事を見守り、言葉を交わす。コミュニケーションも大切な仕事と考えている。(09,10)リノベーションの現場はどれもひとつ同じものはない。いろいろな課題に直面する。その解決の道を探し、カタチにしていこうとエコラの仕事の面白みがあると社員は言う。

株式会社エコラ

【宮城県仙台市】

◎事業内容：中古不動産のリノベーション・リニューアル事業・コンバージョン事業、他  
<https://www.ecola.co.jp>

当社は女性の社員が多いと言われます。気がつけば7割が女性社員になりました。住まいにおいて女性の視点は重要です。しかしそれ以前に、確かな仕事を重ねることに、男性も女性も関係ありません。良い人を採用していったら結果的に女性が多くなったのです。

株式会社エコラ 代表取締役 百田 好徳さん



# SUSTAINABILITY

## 第3章 Chapter 3

# 持続する 地域のために。

地域が抱える問題がある。

それに応えようとさまざまな取り組みを行う人がいる。

諦めることなく、地域の課題に向き合うことは、

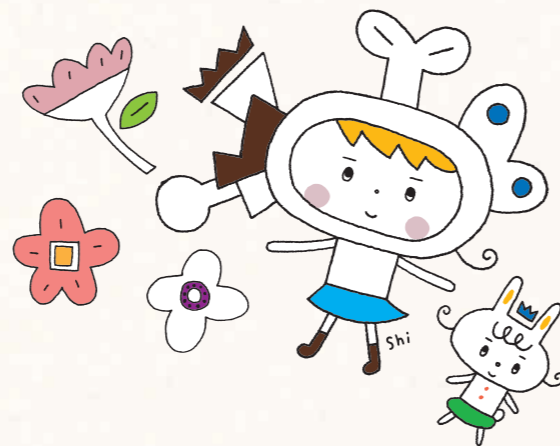
持続可能な未来づくりのヒントになる。

正解はない。できるかできないかもわからない。

しかし取り組まなければそこに未来はない。

サステナビリティという言葉を持ち出さなくても、

地域を持続させるヒントを示してくれる活動がある。



# 216

株式会社北川電機商会



付ける。灯す。創る。

町の電気屋さんから

地域のエネルギー会社へ。





01

エネルギーの地産地消で、地域を安全安心に、そして活性化へつなげたい。



「太平洋戦争から戻った祖父がラジオの修理を始めたことが会社のスタートです」と北川電機商会代表取締役の北川智之さんは教えてくれる。「私の代になって『地球をもっと明るく』という理念を掲げました。町の電気屋として、照明で明るい空間を提供するという意味だけではなく、私たちの企業活動により、明るい地球、明るい社会、明るい未来を創りたいという思いを込めています」と北川さんは言う。そんな取り組みの一例に太陽光パネルがある。お客さまへ販売するからには自分たちでも使用

してみようと本社の屋根に設置したところ、次世代エネルギーとしての可能性に気づいた。「現在は営業車もEV(電気自動車)に変えて、35kWの太陽光パネルで発電した電気ですら走らせています」と北川さんは言う。北川さんの未来を思う視線は地域の安全安心へも向かう。仲間に声をかけて20社で「なんとエナジー」という地域エネルギー会社を立ち上げた。北川さんは笑顔で言う。「地域で、地域のための持続可能なエネルギーを生み出すことができれば万が一の災害のとき、数日間

は電力不足を補えると思うのです。幸いなことに富山には豊かな自然資源があります。地域の資源を活用して、地域の未来の源泉にしていくことが狙いです。現在は太陽光パネルの余剰電力を買ったり、森林資源を活用したバイオマス発電に取り組んだり、まだまだできることは小さいけれど、エネルギーも地産地消できればこれほどの安全安心はありません。今は小さな取り組みだけれどめざすところは大きい。その活動に共感の声が寄せられていることにもうなずける。

私たちのサステナビリティ

町の電気屋として地域の電気と暮らしを守る。同時にこの町で会社を継続して、地域の雇用を守っていく。

太陽光パネルによる発電や、EV営業車の導入など、CO<sub>2</sub>の削減に貢献する電気の活用を地道に取り入れていく。

地域の自然資源を活かして発電していく。エネルギーの地産地消は、地域を元気にする源泉になると信じて進んでいく。



02



03



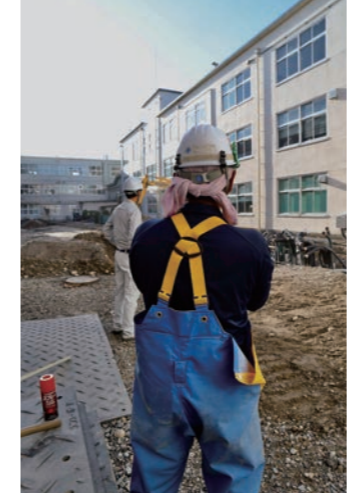
04



05



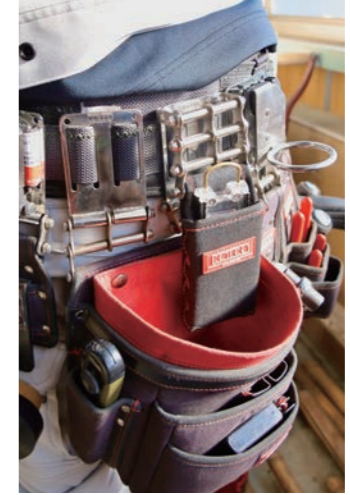
06



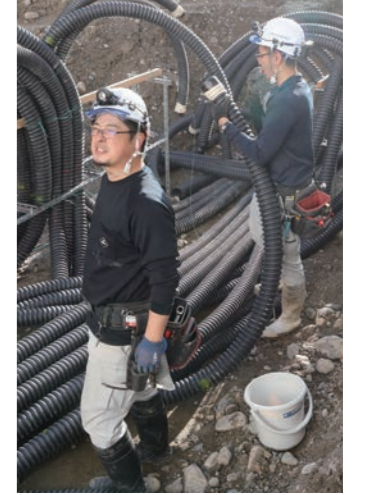
07



08



09



10

〈01、03、04、10〉砺波工業高校の改装工事の現場。その日は配管の埋設工事を行っていた。限られた納期で、ミスのない仕事を行わなければならない。黙々と、スピーディーに膨大な数の配管を工事していく。〈02、06、08〉本社に設置したソーラーパネルを点検する。お客さまへ勧めるにはまず自分たちでその価値を知る必要があると考えて自社の屋根に取り付けたという。〈05〉北川電機商会の社員は確かな工事を行う職人でもある。厳しい顔にときおり浮かぶ笑顔が素敵だ。〈07〉先輩が若い社員の仕事を教える。社長の北川さんも現場へは頻りに足を運んで、社員の仕事ぶりを見守る。〈09〉電気職人の道具。手入れは万全。そして学校や施設など大きな施設の工事も請け負うけれど、27ページの上の写真のように、街の電気屋さんとして、地域の電気を守る仕事もずっと行っている。

株式会社北川電機商会

〔富山県南砺市〕

◎事業内容：電気設備工事・通信設備工事、他  
<https://www.kitagawadenki.co.jp>

太陽光パネルを設置したのは3年ほど前。「なんとエナジー」も2021年の設立。最近の取り組みです。実績はこれからですが、地球や地域の未来を考えた場合、持続可能エネルギーの役割は大きくなると思っています。光、水、森林、そんな環境に恵まれた南砺市だからそのエネルギーの地産地消、それを地域の活性化の源泉にしていきたいです。

株式会社北川電機商会 代表取締役 北川 智之さん





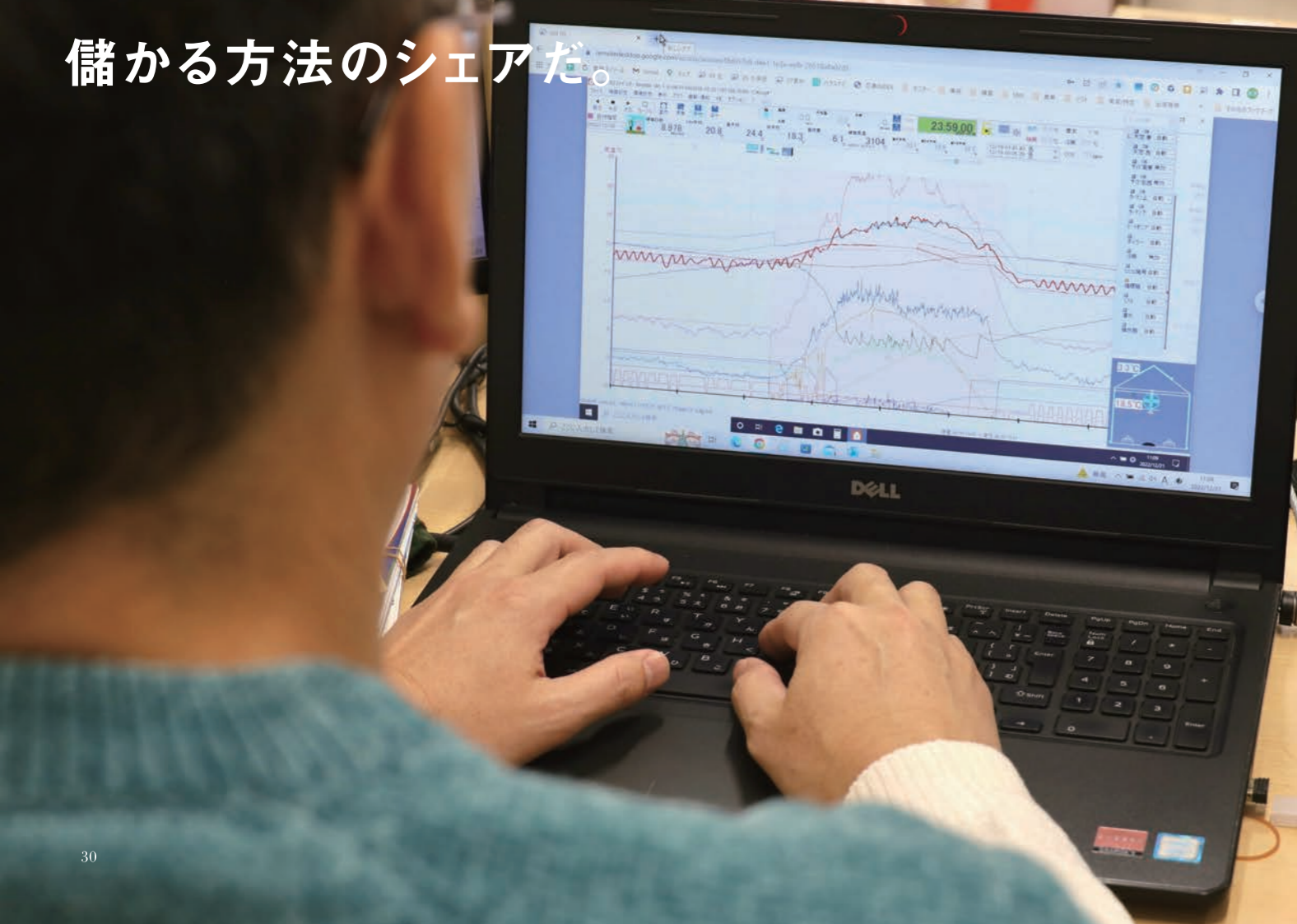
# SEDIA SMILE BOOK 217

株式会社はぐみ農園

農業で地域を活性化する。

必要なことは誰にでもできて、

儲かる方法のシェアだ。





01

## 技術は足し算。環境制御装置を取り入れて、データで管理する。 蓄積したデータを栽培に活用する仕組みをシェアしたい。

「安芸市へ戻ってきてほしい、若い人に来てほしい。農業で活性化したいんです」とはぐみ農園代表取締役の西内直彦さんは笑顔で言う。環境制御装置ありきのグリーンハウス仕様で農業を展開するのもその一貫。「新規参入して生計を立てていくには、経験がない分、数値で管理して栽培するしかありません。データ駆動型の農業を確立できれば若い人も参入しやすくなるはずですよ」と西内さん。脱サラをして約15年。主にピーマンを栽培して、今ではグリーンハウスが6つ。栽培面積は1.55haで単収30t。

そんな西内さんの言葉には重みがある。西内さんは環境制御装置の導入の他に、データを読み込むチカラが大切だと言う。「データは失敗しないためのものですから」とつづけた。西内さんはいかに失敗を減らすかを常に考えて試行錯誤をしてきた。失敗したデータだけでは答えはわからない。うまくできたときのデータも必要で、その2つを読み比べたとき、その違いに答えがあるのだと言う。「データに変化があれば何かが起こっている証拠。それを早く察知して、これまでのデータを参考

にして改善する。そんな読み込むチカラがつけば、経験は少なくとも作物を育てることができるはずですよ」。最近、高知県で「IoPクラウド(SAWACHI)」という生産データの共有・運用システムが稼働した。希望する県内の生産者であれば誰でも利用できるという。「農業データのシェアですね。私は集まったデータを活用するスキルをみんなに広めていきたい。そして高知の農業をもっと盛り上げたいと思っています」。高知県は全国有数の農業県。未来へ向かってこれからもますます熱くなりそうだ。

SEDIA  
SMILE  
BOOK | 217



02



03



04



05



06



07



08

(01,03)はぐみ農園ではパートではなく、できるだけ社員として働く人を採用してきた。栽培する技術とビジネススキルをわかって、誰もが挑戦できる農業をめざしているからだ。(02)新しい挑戦として、近年、キノコの栽培も始めた。(04)ベトナムなど海外からの雇用も多い。技能実習生だけでなく、社員としても参加してもらっている。性別も国籍も関係なく、次代の農業を盛り上げる人を育てたいからだ。(05)西内さんの場合、データはパソコンに入力するけれど、管理は手書きのノートも併用する。農場や作業に応じて4色のペンを使い分け、記録していく。そして頻繁に見直して、明日の予想に役立てる。(06)西内さんは農業で地域に貢献するだけでなく2022年には安芸市議選に当選。市議として行政面からも地域に貢献している。(07)はぐみ農園が採用したのは、渡辺パイプのWBFC型グリーンハウスだ。(08)はぐみ農園で栽培されたピーマン。単収は30トンもある。

## 株式会社はぐみ農園

[高知県安芸市]

◎栽培作物：ピーマン、他

<https://www.e-hagumifarm.com>

私も両親も農業とは無縁でした。IT関係の企業に勤めていましたが将来に不安を覚えて農業の世界へ飛び込みました。経験も、出身地も、性別も、国籍も関係なく、技術や利益や喜びをシェアできる農園にしたい。それができれば自ずと人が集まってきてくれると思います。

株式会社はぐみ農園 代表取締役 西内 直彦さん



### 私たちのサステナビリティ

若い人でも新規参入者でも生計を立てることができる農業にするために、環境制御装置やデータを積極的に活用していく。

データは蓄積することも大切。しかし失敗を防ぐには、読み解くチカラが重要になるため、そのスキルを広めたい。

「IoPクラウド(SAWACHI)」など、地域と一しょになってデータ駆動型農業を広め、儲かる農業を広めていく。

笑顔が  
教えてくれたこと。

# 生活インフラを支えることこそ、サステナビリティ。 かけがえのないものを未来へつなぐ 大切な仕事なのですね。

上下水道を整備する。すると街に新しい暮らしが生まれていきます。家を建てる。そこに人が住み、新しい家族が生まれます。作物を作る。食べた人の命をつなぎ、明日への活力となります。今回の取材で訪れた現場には、今日から明日へ、元気で快適な暮らしをつなぐために黙々と仕事をつづける人たちがいました。確かに大変な仕事です。厳しい仕事です。それでも雨の日も、風の日も、真夜中であっても現場へ向かうのは、自分たちが動かなければ快適な生活インフラを維持

することはできないという誇りがあるからでしょう。そんなみなさんの姿から教えられたのは、生活インフラを支える仕事そのものがサステナビリティだということ。日々の仕事が、かけがえのないものを未来へつなぐ取り組みなのですね。セディアグループも現場で働くみなさんと共に生活インフラを支え、さらに元気で快適な未来づくりに取り組んでいこうと気持ち新たにいたしました。



# U S T A I N A B I L I T Y

では次に、セディアグループのサステナビリティについてご紹介します。

# 商品を運び、サービスや 価値を届ける。

どんなときも、つながりつづけること。

それがセディア・サステナビリティの基本です。

私たちが止まれば、商品が止まる。工事も止まる。

そんな誇りを胸に、セディアグループは未来へ向かっています。

全国550カ所のサービスセンターから、

3,000人以上のサービスエンジニアがお客さまのもとへ、

そして3,500台以上の配送車が現場へ。

どんなときも商品を選び、サービスや価値を現場へ届ける。

その積み重ねが生活インフラを支え、進化させていく。

セディア・サステナビリティの基本です。



SEDIA<sup>®</sup>  
SYSTEM

セディア・サステナビリティ

本業への取り組みからつながる

## セディア・サステナビリティ、その1。

商品の安定供給、自然災害、人手不足、食の安全安心など、さまざまな課題を解決して快適な生活インフラを未来へつないでいくために。セディアグループは、自社だけでなく、いろいろな企業や団体と協業して、持続可能な未来づくりを加速させています。その一例をご紹介します。

万が一のときも商品を届けるために。どんなときも商品を止めないために。

災害時にこそ、迅速に資材を届ける。

## ライフライン・ネット

災害時における水の確保は何よりの優先課題。「ライフライン・ネット」は、2004年の新潟県中越地震の教訓を基にセディアグループが呼びかけた緊急時の災害復旧支援システム。2006年にメーカーさま5社（現在はメーカーさま6社）で発足。後に全国に水道工事業者を擁する「全国管工事業共同組合連合会」の賛同を得て本格稼働。震度6以上の地震が発生すれば、セディアグループが参画メーカーさまへ資材供給を依頼。災害拠点に届いた資材をセディアグループが現場へ届けます。2011年の東日本大震災では、翌日に参画メーカーさまから大型トラック10台分の復旧資材が仙台サービスセンターに到着。その後の水道普及工事は延べ3,745日、52,466名の組合員さまが応急復旧工事を行いました。どんな状況でも水を止めない。未来へのセディアグループの使命のひとつです。



## 参画メーカーさま

- 株式会社クボタ
- 株式会社クボタケミックス
- 株式会社清水合金製作所
- 大成機工株式会社
- 株式会社日邦バルブ
- 株式会社ハズ

## 協力団体さま

- 全国管工事業  
協同組合連合会

災害時にこそ基本商材をきちんと届ける。

## 災害支援物資の在庫

万が一の災害で傷ついた生活インフラの普及は、何よりも求められる緊急課題。セディアグループは各地のサービスセンターに、工事に必要となる基本商材を常に在庫。欠品で工事に支障をきたすことのないように努めています。また、商品以外にも必要となる飲料や備品などの支援物資も備蓄しています。万が一のときに被害に遭ったお客さまへお届けできるようにサービスセンターに在庫しています。



作物を育てる。人を育てる。肥料を作る。次世代の農業のために。

経営と栽培で次世代農業を支える。

## げんき農場

セディアグループは千葉県八街市と埼玉県羽生市で直営農場を運営しています。八街の「げんき農場」ではミニトマト栽培のノウハウを身につけてハウス開発へ活かすことが目的です。一方、羽生の「げんき農場」では「儲かる農業」をテーマにイチゴ栽培を実践。さらに農業をめざす人、参入する人の育成に取り組んでいます。栽培技術の習得はもちろん、事業計画や販促、経営など、栽培・販売・マネジメントの3つを学び、総合力のある農業人を育成しています。農業人口の減少や従事者の高齢化、国内自給率の低下など、厳しい課題に直面しているからこそ必要な儲かる農業経営。「げんき農場」の取り組みは、元気な次世代農業へつながる取り組み。セディアグループはそう信じて農場運営に取り組んでいます。



千葉県 げんき農場八街



埼玉県 げんき農場羽生

## 千葉県 げんき農場八街

栽培面積 ..... 8,587㎡  
栽培作物 ..... ミニトマト

## 埼玉県 げんき農場羽生

栽培面積 ..... 2,278㎡  
(23年度以降7,880㎡予定)  
栽培作物 ..... イチゴ

資源を再利用した肥料で、食のサステナビリティに貢献。

## 循環型有機肥料

セディアグループのグリーン事業部は循環型汚泥肥料を開発。「ファインアプローチ」という商品名で販売しています。この肥料は、下水道の汚泥を有機肥料に再利用して土壌を改良改善、健やかな状態にする肥料です。汚泥を肥料に変えるという循環型の商品のみならず、有機なので食の安全安心にも応えます。セディアグループは便利で、役立つことはもちろん、お客さまや社会や地球の未来に貢献する商品の開発をこれからも行っていきます。



## セディア・サステナビリティ

## 本業への取り組みからつながる

## セディア・サステナビリティ、その2。

セディアグループは業界ナンバーワンのネットワークをお客さまの課題解決に活かしています。また、デジタルソリューションやDXにも業界に先駆けて取り組み、その仕組みをリリースして、お客さまの工事のサポートやビジネス環境の向上に努めています。

## つながりつづけるための拠点、人、物流網、そして機能。

全国の拠点をネットワークで結ぶ550カ所以上の

## サービスセンター

セディアグループのサービスセンターは全国に約550カ所あります。商品と情報の流れをネットワークで結ぶことで、どの地域のお客さまにも全国均一のサービスをお届けすることができます。また、お客さまの近くにあるということは、それだけお客さまのことがよくわかるということ。だからよりお客さまに寄り添ったサービスをお届けすることができるのです。



お客さまの多様なニーズにお応えする3,000人以上の

## サービスエンジニア

各地のサービスセンターにはサービスエンジニアが常駐していて、その数は全国に3,000人以上。サービスエンジニアがお客さまの窓口となって、商品をお客様に届けています。また、商品だけでなく、お困り事の解決にもサービスで応えてお客さまのビジネスをサポート。ビジネスパートナーとしても貢献しています。



必要な商品を必要なときに届けるための3,500台以上の

## 車両

お客さまの工事は商品が届かなければ進めることができません。必要なときに必要な商品が届くことはスムーズな工事に欠かせません。セディアグループは全国に3,500台以上の配送車を有しています。毎日、サービスセンターや物流拠点からお客さまの現場へ必要な商品を必要な分だけきっちりお届けしています。



全国の配送機能をさらに強化する

## セディアトランスポート

エリア拡大に伴い、さらにスムーズな配送が価値となっています。セディアグループの配送機能を効率化して強化するために生まれたのが「セディアトランスポート」。主に全国の都市部において、配送に特化した機能で商品をお届けして、お客さまの工事をサポートしています。



## デジタルでもつながる。困り事を解決していくために。

現場と職人をデジタルでつなぐ。

## セディア・コネクト

セディアグループのネットワークを活かして、職人を探している企業と仕事を探している職人をマッチングするサービスが「セディア・コネクト」。職人不足へ応えるだけでなく、遠方の現場を受注したお客さまへ現地の職人をマッチングすることも可能。より安心して工事ができる環境を提供しています。



会員証アプリでお客さまのビジネスをサポート。

## ネットワークカードアプリ

「ネットワークカード」はご提示いただくだけで、全国どこのサービスセンターでも商品の引き取りができる会員証アプリ。引き取り回数に応じて景品のプレゼントがあるほか、アプリ内では各種カタログや事業所検索など、お客さまのお仕事にお役立ていただける最新情報を随時更新しています。



デジタルでお客さまの発注業務を効率的にサポート。

## SEDIAカスタマーWEB

セディアグループからの見積もりや納期を、お客さまのPCやタブレットなどで、いつでもどこでも確認いただける「見積WEB」や、頻繁に発注いただく商品や、頻りに発注いただく「テンプレート発注」など、デジタルでお客さまの発注業務を効率的にサポートしています。



たった3ステップでハウスの見積もりがすぐわかる。

## らくちん見積もりシステム

全国の営農家の方々に好評なのが、セディアグループの「農業用ハウス見積もりらくちん」。WEB上での簡単な項目の選択と入力だけでご希望のハウスの概算見積もりがわかるサービス。価格だけでなく、最新3Dシステムでグリーンハウスの設計もわかります。



## 小さな取り組みが、やがて持続可能な未来へつながっていく。

## 都市部から地方へ、EV営業車。

セディアグループは2022年2月から、オリジナルのラッピングを施した電気自動車(EV)を営業車として導入。また、一部のサービスセンターにはEV専用の充電施設も設置。都市部での成果を地方へ波及させていく予定です。



## ペーパーレス化を推進。

セディアグループは全国の支社・支店・サービスセンターでペーパーレス化を推進。コピーやファックス用紙の削減に取り組んでいます。また、事務用品もグリーン購入品を使用。循環型社会の実現へ尽力しています。



## セディアグループのオフィスのZEB化普及の取り組みに対して、「2022年度 省エネ大賞・省エネルギーセンター会長賞」が授与されました。

2019年11月よりサービスセンターでのZEB化をスタートさせたセディアグループ。「寒冷地、温暖地、標準地によるシミュレーションの実施」「ZEB」、Nearly ZEB、ZEB Readyのパターン化」「エリア別にどのパターンが最適解かを判別し採用する」といったプロセスを踏み、徐々に全国へ展開してきました。その取り組みはロードサイド店舗であっても、ローコストでZEB化が実現できる実証など、高い評価を受けて、渡辺パイプと大和ハウス工業は共同で「2022年度省エネ大賞(省エネ事例部門)」の「省エネルギーセンター会長賞」を受賞しました。



すべてはお客さまと、社員と、  
社会の未来のために。

それがセディアグループの70年の歴史です。

# 70 Years History.

## 1950~

革新の始まり。  
業界の常識に挑む。

1953年、東京都墨田区亀沢に「株式会社渡辺次祐商店」を創業。渡辺パイプの前身です。パイプ、その他の付属品を販売しました。初代社長の渡辺次祐はオート三輪車で商品を配達。さらに現金払いが常識のなかで掛け売りを手掛け、電話が普及始めると電話注文を受け付けることもスタート。業界では画期的な取り組みでした。



## 1960~

誰もしないことをせよ。  
水からグリーンへ。

1957年、「渡辺パイプ株式会社」へ社名を変更。拠点は関東・北海道から中部・関西へと着実に広がっていきました。専門問屋が主流のなかで幅広い商品を扱う渡辺パイプは評判を呼び、管材業界のトップに躍進。また、この時期、農業の近代化への貢献をめざし、メーカーとしてグリーンハウスの販売も開始しました。



## 1970~

そして管材業界の  
リーディングカンパニーへ。

水道工事のお客さまを中心に事業を展開してきた渡辺パイプ。この時期に住宅機器事業部門を新設。セディアグループの強みとなる商品のワンストップ化への道を拓きます。また、全国のお客さまの親睦組織「花々くらぶ」を発足。そして創業25年目の1978年に渡辺パイプのルーツの地でもある淡路島に営業所を出店しました。



## 1980~

支社支店が全国へ。  
ネットワークの基礎が固まる。

業界に先駆けて営業事務の電算化にも着手。情報ネットワークへの基盤も整えられていきました。さらに建材部門も新設。外壁材・屋根材などの一般建材、並びに門扉・フェンスなどのエクステリア商品も販売。新しい時代に合った設備投資と需要に対応できる品揃えで業界のリーディングカンパニーへ成長しました。



## 1990~

セディアシステムを発表。  
革新の取り組みが加速する。

1991年に渡辺元が取締役社長に就任。1994年にはセディアシステムを発表。サービスと技術力でお客さま・仕入先さまなどのパートナーを支え、価値ある流通ネットワークを作り上げることを宣言。D3という商品と顧客台帳を基盤とするオペレーションをスタート。お客さまにとって価値のある確かな品揃えを追求していきました。



## 2000~

業界に先駆けて、  
情報ネットワーク構築へ。

拠点は全国に広がり、業界でナンバーワンのネットワークとなりました。インターネットなどの情報ネットワーク技術が進化してくると、渡辺パイプは新しいビジネススタイルと成長のための投資を開始。そして全国の拠点、商品、顧客やメーカーさまを結ぶ情報基幹システム「MONOLITH」をリリース。やがて訪れる情報化時代を先取りしました。



## 2010~

業界のマーケティング  
パートナーへ。

昔ながらの複雑で無駄の多い流通を、何十年もかけて、メーカーさま・渡辺パイプ・お客さまという1本化に取り組んだ渡辺パイプ。メーカーさまには量を約束し、お客さまには情報・商品・納期・配送という質を約束。双方に価値がある流通形態を確立して、共に生活インフラの進化を支える一員になりました。



## 2020~

そして創業70周年を迎え、  
100年ブランドへ。

2023年12月、渡辺パイプは創業70周年を迎えます。常に本業にしっかり取り組み、新しい価値の創造への挑戦を繰り返す。何代もつづく老舗企業ほど常に改革と革新に取り組んでいます。セディアグループも水のようにしなやかに、そして絶え間なく進化をつづけ、100年ブランドへの道を進んでいきます。



セディアグループの未来へつづく  
仕組み、理念、機能、そしてビジョン。

SEDIA  
SYSTEM

### セディアシステム

サービスとエンジニアリングで対話するシステム (Service & Engineering Dialogue System)。セディアグループのビジネスの基盤となるシステム。セディアグループのみならず、業界の成長エンジンとなるべく進化を重ねています。

FRONTIER

### FRONTIER

新しい業態、新しいサービスなど誰もやっていないことに挑戦し、次の価値を拓く企業でありたい。どんなポジションにあっても常に開拓者として次へ挑む企業でありたい。セディアグループのビジネススタイルをシンボライズする言葉です。

Smile

### Smile

笑顔が広がる取り組みをもっと。セディアグループだけでなく、お客さまやメーカーさま、さらにエンドユーザーさまにも笑顔を広げる姿勢を象徴する考え。セディアグループのめざす世界や方向を指し示す言葉でもあります。

D3  
INNOVATION

### D3

顧客を知る。商品を知る。機能を磨く。「商品」「顧客」「機能」の3つを軸に、顧客満足を生み出す取り組みの源泉がD3。セディアシステム誕生と同時に取り組みは始まり、その精度は常に更新されています。

MONOLITH

### 次世代モノリス

データに基づいてお客さまへ確かなサービスをお届けするためのツールが「モノリス」。見積もり作成や受発注作業、そして配送手配などをスピーディーに行ってお客さまの工事をサポートしています。「モノリス」は時代と共に、常に進化しつづけています。

私たちの  
SEDIA  
2030  
宣言

生活インフラを  
つなぐ「パイプ」に。

### SEDIA2030宣言

次世代を担う社員が中心となってセディアグループのあるべき姿を描く長期ビジョン。お客さまに「信頼」を、社員に「誇り」を、すべてのステークホルダーに「将来性と希望」を感じていただける企業をめざす取り組みです。



# 笑顔と共に 未来へ。

笑顔のあるところから未来は育まれていくと思う。  
私たちの笑顔の取り組みは、まだまだつづきます。



SEDIA SMILE  
PROJECT  
次へ。

社名 渡辺パイプ株式会社  
 本社 〒104-0045 東京都中央区築地5-6-10  
 浜離宮パークサイドプレイス6階  
 創業 1953年12月8日  
 代表者 代表取締役社長 渡辺 圭祐  
 資本金 100億9,918万4,000円  
 年商 3,757億円(グループ売上:2023年3月期見込)  
 従業員数 5,627名(グループ全体:2023年4月1日見込)  
 業務内容 【管工機材の販売】  
 配管材、バルブ類、ポンプ、衛生器具、給排水金具、他  
 【住宅設備機器の販売】  
 住設機器、空調機器、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、配電機器、他  
 【温室の設計・施工、販売】  
 各種温室の設計・施工、各種ビニールハウス及び部品・資材、  
 各種被覆資材、灌水装置、自動カーテン装置、天窗・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  
 渡辺パイプ沖縄株式会社  
 株式会社ツギテの三共  
 ヤナギ管材株式会社  
 株式会社鶴岡屋  
 中村機械工具株式会社  
 千成産業株式会社  
 株式会社大成商会  
 日製電機株式会社  
 大野バルブ産業株式会社  
 平和テクノ株式会社  
 台湾渡邊建材股份有限公司  
 株式会社WATER WORKS  
 株式会社ワークサポート  
 株式会社プロスパー  
 パイプシステム工業株式会社  
 株式会社セディアトランスポート  
 株式会社セディアC&P  
 株式会社エドビ  
 協伸株式会社  
 西日本グリーン販売株式会社  
 みかど化工株式会社  
 株式会社げんき農場  
 Watanabe Pipe Vietnam Co.,Ltd.(WPVN)  
 げんきビジネスサポート株式会社  
 株式会社セディアピース  
 株式会社アサマリゾート  
 NPO法人浅間山麓国際自然学校  
 公益財団法人セディア財団

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・社長室グループまで。TEL: 03-3549-3076 FAX: 03-5565-6374



## 水から未来を考える。自然の学びを未来へ活かす。 セディア財団はスマイルプロジェクトを応援しています。

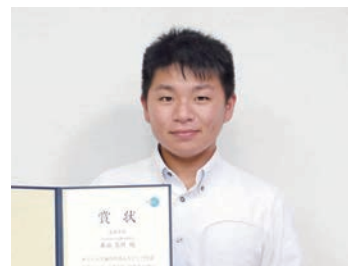
### セディア財団 全国小学生かべ新聞コンテスト

「わたしたちのくらしと水」をテーマに、全国の小学生を対象にした、かべ新聞コンテストを開催しています。回を重ねる毎に力作が増え、第8回のコンテストでは、全国から5,991作品(応募校数:178校)ものご応募をいただきました。



### 高校生が描く明日の農業コンテスト

全国の農業高校に通う生徒を対象に「わたしはこんな方法で農業を元気にする」というテーマでレポートを募集するコンテスト。第6回は503作品(応募校数:30校)ものご応募をいただき、セディア財団賞受賞者には副賞としてオンライン研修会を実施しました。



私たちは、暮らしに寄り添う企業として、お客さまやお取引先さま、地域の方々の笑顔を想い、さまざまな商品やサービス、ソリューションをお届けしています。「水」「住まい」「農業」の明日を描く、すべては皆さまの暮らしと笑顔のために。

これまででも、そしてこれからも。  
セディアグループは持続可能な未来への取り組みを進めます。

## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



人と、地域と、社会と、自然との共生を第一に、しあわせを明日へつなぐ取り組みを、セディアグループの水と住まいと農業の事業領域を中心に行っています。

水・住まい・農業の明日へ。

## 渡辺パイプ株式会社

〒104-0045 東京都中央区築地 5-6-10  
浜離宮パークサイドプレイス 6階  
TEL.03-3549-3111 FAX.03-5565-6374  
<https://www.sedia-system.co.jp>