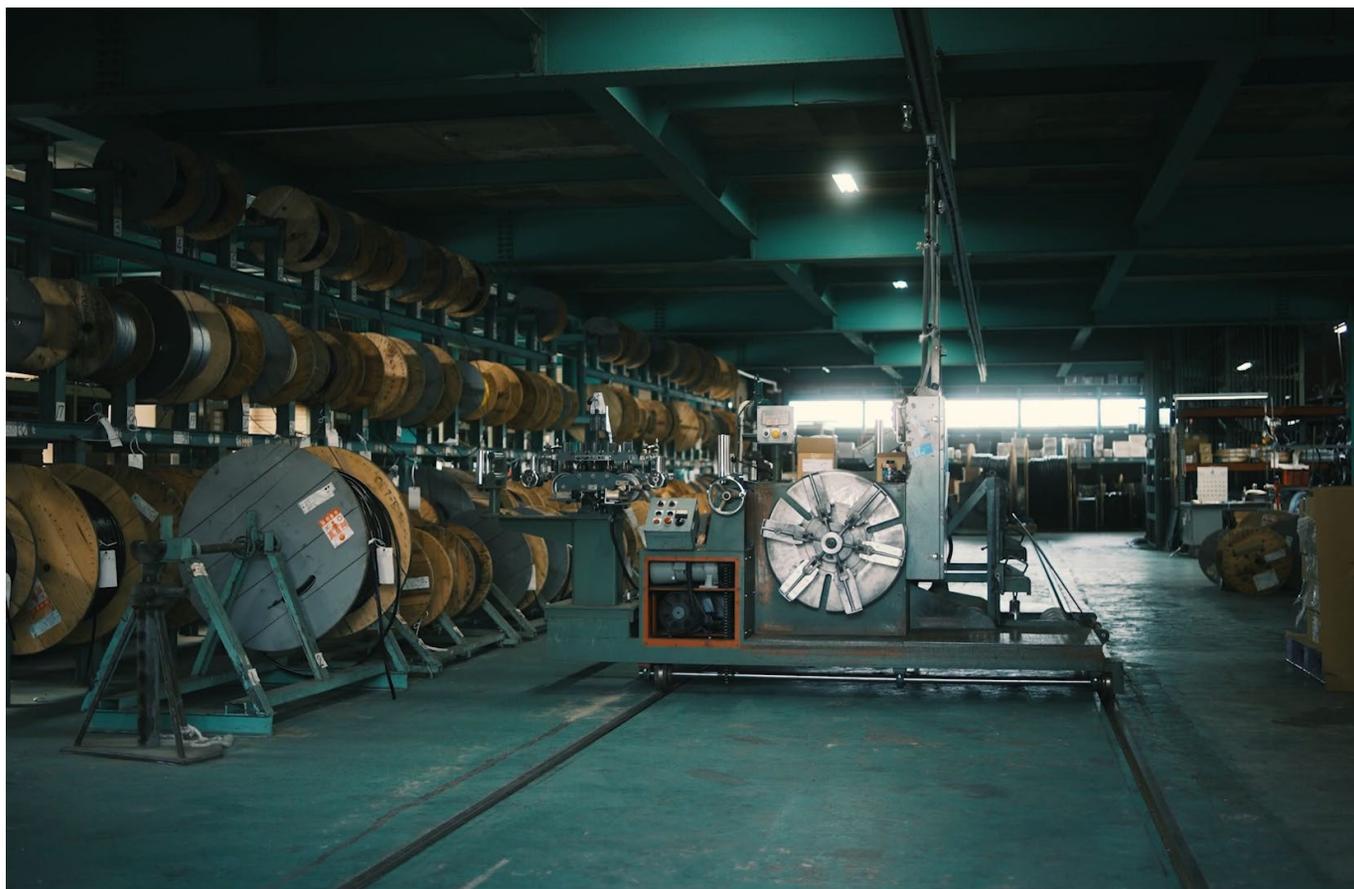


2025年

知的資産経営報告書

「よい会社から、善い会社へ」～『倅せ』に向かって共に歩む～



大阪電機商事株式会社

目次

1.	代表挨拶	2
2.	経営哲学	3
3.	取扱い商品	6
4.	沿革	7
5.	業務フロー	11
6.	商流	12
7.	現在価値創造ストーリー	13
8.	人的資産	14
9.	組織資産	15
10.	風土資産	18
11.	関係資産	19
12.	経営環境	20
13.	将来ビジョン	23
14.	将来価値創造ストーリー	25
15.	会社概要	26
16.	あとがき	27

■創業のころと感謝を胸に設立100年を目指す会社

当社は昭和29年(1954年)富山県富山市で山本正利が創業し、現在高岡・金沢に拠点を置き電線・ケーブルや電設資材を販売する会社です。

大阪から富山に来て商売を始めた当初は、お客様から「旅の人」(富山県外出身者を指す)というおことわりの言葉を言われ苦しい時期が続きました。その頃を表したのが当社の社是【忍耐 誠意 勇気】です。当時の創業者の言葉に「誠意をもって続けていれば必ず誰かが見ている、くさらずに頑張ろう」という仲間への激励がありました。私たちの誠意を感じ取って商売を始めて下さった得意先には感謝の言葉しかありません。

設立65周年を迎え、社員・得意先・取引先・地域社会の先人たちへの感謝から100年を迎える為に今やらなければならない事、一番大切な事を大切な皆さまと大切にしたい想いを体現します。

今後とも電設資材の販売を通じ、創業の心を大切に、社員との思い出作り、得意先・取引先への感謝、北陸地域の社会へ資本の還元を実践して参ります。

■知的資産経営報告書の作成にあたって

当社は、2024年に設立65周年を迎えました。節目にあたり当社の来歴を示す物が見当たらなかった為、大阪でんきとは一体どんな会社でどこから来て、どこへ向かおうとしているのかを改めて形にしたいと考えました。

この知的資産報告書は、会社の中核・若手を中心としたメンバーで作成しました。彼ら彼女達の等身大の言葉で描かれています。来歴から強みや課題、財務諸表には見えない会社の魅力などを読み取り、これから進む未来を示しています。

当社の大切にしたいことを大切な方へ伝える大切な報告書ですので、是非各方面の皆様も御覧頂きますようお願いいたします。

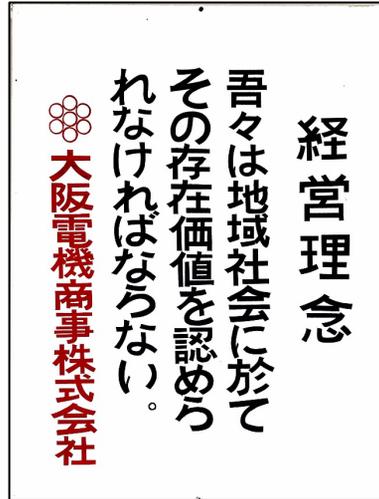
大阪電機商事株式会社

代表取締役社長 山本利太郎



■経営理念

吾々は地域社会に於てその存在価値を
認められなければならない



地域社会には私たち、得意先、取引先、世の中がすべて含まれています。この地域社会を持続させるには、子が健全に大人に成長できる環境が自然であり必要です。存在価値には地域社会の子のまたその子供までが健やかに成長してほしい思いが込められています。

過去の先輩方がそうされてきたように私たちも地域社会が倅せになるために最善を尽くし続け、応援したくなる仲間、顧客、取引先、身近な人が増えれば増えるほど地域社会、ふる里は輝きます。この会社で働く仲間の人生を輝かせ、設立100年の会社を目指します。



■長期ビジョン（2017）

その事業を通じて地域社会と共に歩み、
商品やサービスを通じて全取引先と健全な商いをし、
継続的成長を通じて全従業員と明るい未来を築く。

私たちが地域社会を持続させるには、この地域で資本が循環しなければならない。子供が健全に育つように、ハタラク仲間もこの北陸で採用をして協育して人生を共に歩む。

私たちが高い品質や安全なサービスを提供して北陸（地域）を循環させる。私たちが生み出す存在価値で自然な循環が起きることにより仲間の人生も輝く。

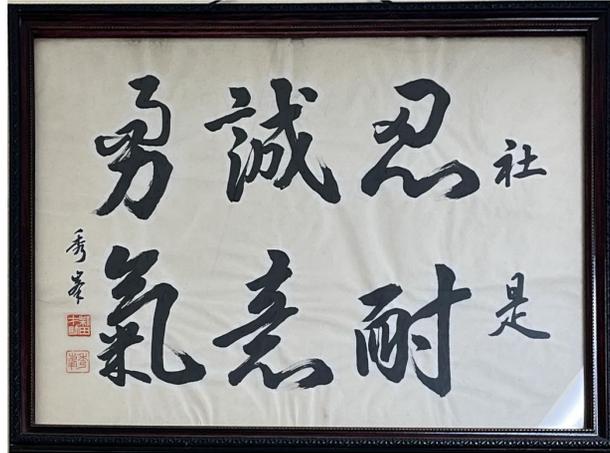
■中期ビジョン（2024）

よい会社から、善い会社へ
～『倅せ』に向かって共に歩む～

「良い考え・行い」より「善い考え・行い」、「よき仲間」から「善き組織」へ
『生きるためにはたらく(見返り)』から『倅せになるためにはたらく(やりがい)』へ
善き未来の『理想』から考え、中今（いま）を一生懸命にはたらく『進化し続ける組織』へ

■社是

忍耐 誠意 勇氣



忍耐…忍耐は希望を持つ技術

誠意…誠意は私利・私欲を離れて正直に熱心にあたること

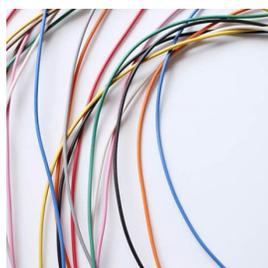
勇氣…勇氣はその恐怖・不安を知らながらもそれに立ち向かうこと

仕事で迷った時、人間関係が上手くいかない時、健康面に不安がある時、家庭・家族と上手くいかない時そして経済的に苦しい時、何かを強く信じるものがあれば必ずそれらを乗り越えたり、良い時が訪れたりする。

社是へ思いを巡らし、社員一人一人が解釈し、自らの会社でのあり方や考え方が恥ずかしくない生き方・考え方に、年月が経過し、社是の言葉に歴史を感じるが社員に伝え、繋いで大事にすること。

取扱い商品

当社は、昭和29年創業以来、電設資材の総合卸販売を通じて豊かなくらしを支えてきました。特に電線・ケーブルの販売に傾注し、電力事業関連に貢献しています。これからもビル・オフィス・工場・住宅等の将来性ある市場に、照明設備・換気空調設備ほか、快適な住空間のシステム提案を目指し、地域社会に密着した営業に徹し、流通面から快適環境づくりをサポートしてまいります。



電線・ケーブル

株式会社フジクラ・ダイヤケーブル（FDC）・SFCC株式会社をはじめとした数十社にわたる様々な電線メーカー、また、高圧・低圧・その他多種多様なケーブルを取り扱っております。様々なケーブルを在庫品として保持しているだけでなく、ケーブル切断機を自社で設けているので、好きな長さで最短即日でお渡しできます。



照明器具

パナソニックをはじめとする十数社のメーカーの照明器具を扱い、信頼できる規格が通った安心安全で品質が確保されている照明器具をご提供いたします。1台からでも、複数台でもご注文お請けいたします。現場の状況に応じた商品、環境に優しい商品のご提案もいたします。



配電盤・制御盤・開閉器

様々なメーカーを取り揃えておりますので、お好みのメーカーをご指定いただけます。メーカーの特性を熟知しておりますので、何度も打合せを重ねて、ご希望通りの組替盤の対応をいたします。



換気空調機器・環境機器

エアコン・エコキュート等の販売、及び、協力会社による設置工事の手配・見積りも可能です。補助金の申請もサポートし、お客様のご負担を軽減します。また、弊社の経験豊富なエンジニアリング部が現地調査の上、安心・迅速にご対応いたします。



各種部材・電気工事材料 他

照明器具や配電盤などのA材（メインとなる資材）以外の細かいB材・C材（補助的な資材）も1万種類以上の在庫を取り揃えております。在庫に無い場合でも迅速にメーカーへ手配し翌日お届けを心がけております。

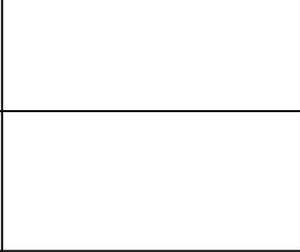


まごころ込めたサービスを

商品のご提供はもちろん、安心の自社の配送システムにてお届けいたします。現場の状況に合わせて、納入の段取りを考えて、お客様の工事の手を止めさせない心がけをしております。

	年代	出来事や背景	知的資産	
拡大期	1954年 昭和29年		大阪電気工業 北陸営業所がスタート 豆腐屋の一部を間借りして開業し、山本さんと三好さんの2人で事業を始めた。	人的資産 文系で経営の才能をもつ創業者
	1959年 昭和34年		大阪電機商事（株）設立 電線を中心に取り扱い、電線以外の材料も取り扱うようになる。	
	1960年 昭和35年		第二倉庫建設 トラックを購入。 営業範囲が広がり、多くの在庫を保管できるようになる。	
	1963年 昭和38年		第一倉庫建設 広い倉庫が必要とされ、在庫を持つことがステータスとなる。	組織資産 電線事業に関しては富山県内では譲れないこだわり 組織資産 広い営業範囲
	1965年 昭和40年		資本金を400万円に増資 金融機関に財務的な信用を得る。	
	1966年 昭和41年		富山市問屋町に第三倉庫建設（電線倉庫） 倉庫が大きくなりさらに業務拡大した。	
	1967年 昭和42年		資本金を800万円に増資 景気が良く、忙しい年となった。	
	1968年 昭和43年		富山展示場開設 高岡営業所開設 富山市五福に用品事業部と展示場開設。 高岡に高岡営業所を開設。	
	1969年 昭和44年		本社第一倉庫建設 営業所と本社の機能を切り分け、大量採用を実施。	

沿革

	年代	出来事や背景	知的資産
拡大期	1970年 昭和45年	 高岡営業所移設 高岡営業所を問屋町に移設 現在の高岡支店が誕生。	
	1973年 昭和48年	 金沢営業所開設 フジクラ イヤケーブル委託販売 山本会長入社（小泉産業より） 本社所在地に総合センターを建設し、 在庫拠点を一カ所にまとめ、業務効率化。	組織資産 在庫を一カ所にまとめ 在庫保管業務が効率化 された
	1976年 昭和51年	高岡流通倉庫建設 営業所との距離があり、非効率だったため改善。	
	1977年 昭和52年	金沢営業所移転 金沢営業所を金沢市若宮町に移転。	
	1988年 昭和63年	総合センター拡張 現本社 所在地となる。	
効率化仕組みをよくしよう革命期	1989年 平成元年	コンピュータシステム導入 伝票発行が可能に。会長が導入を決定。 社員との衝突もあったが効率化を進めた。	情報資産 非効率な業務をシステムによって効率化
	1990年 平成2年	 電線切断システム導入 社員の安全性向上。業務の効率化も進む。	人的資産 会長は新しい技術に対する好奇心が強く、 メーカーでの経験を持つため、その視点から 効率化のアイデアを思い付いた
	1991年 平成3年	 社長就任 現会長(山本倫郎) が社長就任（40歳）	
	2002年 平成14年	オリジナルブランド（アキラランプ）販売を開始 各営業所に専門者を配置。	
	2003年 平成15年	本社を富山支店事務所に統合 倉庫が大きくなり業務拡大した。	
挑戦期	2004年 平成16年	 松井電機株式取得 アキラ電機に改称 経営に混乱が生じるも、販売システムの導入を進める。	組織資産 過去データを参照できる受発注システム
	2004年 平成16年	販売システムの刷新 4月、プロフィッツネオを導入するも、顧客の使用は進まず。金沢で地盤を固めるためM&Aにより経営拡大する中で、裁判になった。 業務効率化のため、全社コンピューターシステムを更新する。	毎月土曜日に営業研修を実施しスキル向上 金沢地域における事業展開において地盤を固めるための足がかりを確保 M & Aの経験を反省し次回に活かせる教訓を得た。

沿革

	年代	出来事や背景	知的資産
挑戦期	2005年 平成17年	モバイルシステムを導入	組織資産 マネジメントツールを組織に根付かせ、理解を深め円滑に運用できる体制が整った
	2006年 平成18年	ISO14001：2004を更新取得。 環境への意識	
	2008年 平成19年	リーマンショック リーマンショックの影響で、苦渋の選択として約20人の人員削減を実施せざるを得なかった。早期退職を募り、退職する社員見送る際には、感情が溢れ、涙を流す場面もあった。	風土資産 二度と味わいたくないリーマンショックの厳しい経験
	2009年 平成21年	タイ旅行にお客様招待（50周年） 顧客の感謝の気持ちを伝え、さらなる顧客と仕入れ先の強い関係性を構築し、社会の貢献の気持ちを伝える機会となった。	関係資産 コミュニケーションの強化 人的資産 経営判断のできる現会長
	2011年 平成23年	東日本大震災 物流が停止し、困難な状況が続いた。半年ほどで物が回復し、特に工期が迫っている案件については優先して対応してもらうことができた。	関係資産 営業の希望に応じて頑張る物確保してくれる仕入先
	2012年 平成24年	「社長の右手」販売システム（クラウド）の導入 プロフィットネットが安定してきた中で、全社的にシステムを全面更新した。東日本大震災の経験からデータ保全の必要性を認識する。	情報資産 お客様のサービスを向上するために、過去の納入データを保全した
	2014年 平成26年	過去最高売上50億円、粗利10%達成 北陸新幹線の開業、東日本大震災からの復興、企業団地の建設ラッシュで建物がたくさん建った	
	2015年 平成27年	（現）山本社長就任 会長66歳、社長40歳で経営判断力の変化を感じる。研修制度を強化し、社内コミュニケーションツールを導入した。 ニュースレター開始（金沢支店） 2020年に他支店にも開始し、社長の声や営業の姿が届きやすくなる。	組織資産 話題作りで営業ツールになるニュースレター
	2017年 平成29年	 伝え方ラボスタート メンバーの性格を4分類し、発信側の注意点を学習した。コミュニケーションのしやすい環境作りに注力した。	組織資産 人間力を高める研修制度 組織資産 自主性を尊重する風土

沿革

	年代	出来事や背景	知的資産
挑戦期	2019年 平成31年	 <p>60周年でんき祭り開催 各々の思い出作りのための10万円を補助した。 情報が行き届きやすくするために、お客様向けのメーリングリストを作成した。</p>	関係資産 お客様・仕入先とのつながり
		 <p>提案同好会スタート 提案同好会、改善提案書、会食制度を開始。</p>	
		<p>立山登山イベント開催 人間力の向上を目的とした立山登山イベントを開始した。</p>	組織資産 人間力を高める研修制度 組織資産 自主性を尊重する風土
	2020年 令和2年	<p>消費税10%、コロナ流行 年次週休休暇取得義務化(5日間) コロナ禍による事務所分室化。訪問ができない中で、生産性向上を目的とした営業の工夫を検討した。</p>	
	2022年 令和4年	<p>働き方改革 給与体系更新（固定残業制） インフレ・給与ベースアップ</p>	
	2023年 令和5年	 <p>65周年感謝会開催 設立65周年記念動画作成</p>	関係資産 お客様・仕入先とのつながり
2024年 令和6年	<p>販売管理システム更新</p>		