

仕事を通じて 人間力を高める 理念の浸透図り、成長を実感

大阪電機商事株式会社
代表取締役社長

山本 利太郎 氏



材料を取り扱っていましたが、住宅やオフィスの新築が増える中で照明機器の需要も増え、シャンデリアなどの照明専門のショールームを構えたこともあります。

エアコンも、普及に合わせて取り扱い始め、近年は建物の気密性が高くなり空調機器が重要視されるようになってきています。

現在の売上げ比率は電線が25%、照明器具、配分電盤、一般材料がそれぞれ20%、空調などの環境機器が10%程度の割合です。

—地域で認められる会社—

経営理念は「わが社は、地域社会においてその存在価値を認められなければならない」とあります。

これは創業者が作った理念ですが、三方善しの精神を体現しなさいということであると自分なりに理解しています。地域社会とは、世間が永続していくには次世代を担う子供たちが大人を手本に健全に成長していく姿が望ましいと思いますし、存在価値とは社員がお客様から認められ、また当社が良い取引先だと認められることだと、社員にも話しています。新卒で入る社員の親御さんからも喜んで認められる会社とも言えます。

社是には「忍耐・誠意・勇気」を掲げており、これも祖父が残した言葉で、旅の人が苦勞しながらも腐らずに頑張る商売を続けてきた思いが伝わってきます。しかし、これが今の若い人には伝わらない。そこで、希望を持って、仕事を精一杯やる中でお客様に購入していただき、目の前のことに立ち向かっていくこととかみくだいて言っています。重要なのは、いかに世間様に認められる瞬間を体験し、やりがいを感じて仕事をしていくかということになるので、

年後の1959年には電線以外の資材も扱おうと営業所を引き継ぐ形で大阪電機商事(株)を設立しました。

当初はいわゆる“旅の人”として苦勞したようですが、誠意を持って続けていれば必ず誰かが見てくれていると熱心な営業活動でお客様を獲得し、経済成長にも乗って事業を拡大しました。

どのような変遷でしたか。

設立時から配線器具などの一般

その仕組みづくりが私の仕事であると思っています。

人材育成の具体的な取り組みは？

一時、離職者が続いた時期があり、退職する社員から「私は、(忙しそうにしている自分を見て)後輩が相談できない雰囲気を持った先輩になりたくない」と言われたのです。辞めていく原因が、待遇や福利厚生への不満だと思っていたのが、そうではなくキャリア形成への不安だったことに気づかされました。

それから毎月の幹部会議の中で、経営理念やビジョンについて話し合う時間を作ってきました。何のためにこの会社で働くのか、誠意とは何か、何のために会社の予算があるのか、なぜ結果を出さないといけないのか、部下への指示や指導は納得する形で伝わっているか。こんなことを徹底的に話し合ってきました。

理念の浸透に向け、大切な意識改革に取り組みされたのですね。

また、新入社員を「百年示道塾とやま」という団体が実施している若手塾という事業に送り出しています。その中に「令和の武者修行」があります。中小企業の新入社員が子ども達と一緒に5日間(立山登山含む)を過ごす内容なのですが、その準備や企画を新入社員達が行います。違う会社の社員と一緒に準備し、初めて会う子

ども達を迎えて、一緒につらい思いをしながら立山に登ってきます。非日常の体験は人を成長させますし、先に経験した先輩とも共通の話題ができ、社内のネットワークづくりにも役立っています。

他にも社員との面談に加えて、年に一度匿名の社内アンケートも実施し、職場の仕組みや事業計画に少しずつ反映しているところです。技術力や専門知識は勉強で身につけられますが、気遣い、誠意、一生懸命さといったものは押しつけることができません。仕事の中で醸成し、人間力を育てられる会社になりたいと思っています。

—DXを図りながら現場重視—

今後の展開についてお尋ねします。ものを売る商売に留まらず、お客様に体験やサービスを提供することにも取り組み始めました。

労働力不足を補うため、電気工事屋さんの施工業務以外の部分、例えば事前の現地調査や見積り作成を代行するエンジニアリング事業を始めています。いずれは工事部隊も構えたいと考えています。

また、工具レンタルというあまり見かけないサービスもしています。工具は慣れが大事で、最新の高額な工具に手が出なくても、レンタルで使って気に入れば購入につながるというものです。

さらに太陽光発電に再び力を入

れる計画です。再生可能エネルギーの固定価格買取制度が始まった2009年から積極的に取り組んできましたが、固定買い取り期間の10年を迎えています。電気自動車(EV)の普及に伴い、緊急時にEVを電力として使う「V2H」の仕組みが注目されており、電気料金が値上がりする中、太陽光発電を活用した賢い電気の使い方を提案していきます。

DX化の取り組みはどのようにですか。

この業界はデジタル化が20年遅れていると言われていたのですが、当社はデータを磁気テープで管理していた時代からコンピューターを導入し、お陰でバックヤードの管理や業務管理の効率化はうまくいっています。蓄積されたデータを様々な形でアウトプットできるように、AIを含めて仕組みを作りたいと思っています。

一方で、人と人との接触の部分の効率化は考えていません。現場を大切にしてきた企業文化を大切に、お客様との接触は積極的にしていきます。

座右の銘を教えてください。

松下幸之助さんの「青春とは心の若さである」という言葉です。挑戦することに年齢は関係ないという希望があふれています。私自身が志を持って、会社の活力にしていきたいと思っています。

会社概要

大阪電機商事株式会社

設立：1959(昭和34)年3月
所在地：富山市新庄本町1丁目5番34号
資本金：2,700万円
事業内容：電線、電設資材(電気設備機器・電気工事材料)、住宅環境機器の卸売
従業員数：67名(2024年1月現在)
売上高：40億6,500万円(2023年4月期)
事業所：富山事業部、高岡支店、金沢支店
URL：<https://osakadenki.co.jp/>



百年示道塾とやまの「令和の武者修行」を無事終えた若手(新入社員)と若侍(中学生)と一緒に(2023年8月19日)

略歴

1976(昭和51)年11月富山市生まれ。1999年大阪学院大学経済学部卒業後、福西電機(株)へ入社し営業に従事。2004年大阪電機商事(株)に入社し、子会社の(株)アキラ電機(現金沢支店)へ出向。2015年代表取締役社長就任。