



ELPA

「エレクトロニクスライフ」の良きパートナー

朝日電器株式会社



ELPA SHOWROOM

「安心・安全・快適・便利を提案する暮らしの総合企業」を目指します！

当社は電気製品を取り扱うメーカーベンダーとしての利点を活かし、電気製品の流通だけでなく、オリジナルブランドである“ELPA(エルパ)”も展開。皆様のご家庭にある電源タップやリモコンといった日常品から、地球環境に配慮したエコ商品までを、市場調査から企画・開発・物流・販売とワンストップで市場へと送り出し、新しいライフスタイルの提案を行う電器ブランドとして独自のポジションを築いています。

沿革	
1970年	社名を朝日電器商事株式会社として会社を設立
1972年	東京営業所を東京都東久留米市に設置。関東市場への強化を図る
1975年	福岡営業所を設置。九州市場への強化を図る
1982年	仙台に営業所を設置。ホームセンター市場に進出
1988年	東日本DCを栃木県鹿沼市に設置。東日本の物流の拠点とする
1992年	広島営業所を設置。中四国市場の強化を図る
1993年	朝日電器株式会社に社名変更する
2002年	中国・深圳に事務所を開設
	中国事務所を香港に移転
2003年	札幌、名古屋に営業所を設置
2012年	グローバル戦略の強化として海外(中国深圳)倉庫を設置
2015年	本社 新社屋完成。第二社屋を新設
2017年	プロバスケットボールチーム「大阪エヴェッサ」オフィシャルパートナー契約締結
2020年	設立50周年を迎える
2021年	梅田、新宿にオフィスを開設

会社概要	
設立	1970年3月
資本金	9,600万円
売上高	211億7,000万円
代表者	代表取締役社長 寺田 仁郎
本社所在地	〒574-0053 大阪府大東市新田旭町 4-10

バーチャル会社訪問
<https://www.elpa.co.jp/graduates/#virtual>



事業所一覧

創業の想い

- 一. 事業の永続を第一義とし、すべての発想はその上に展開されねばならない
- 一. 取引先、従業員等、社の内外を問わず、我が社と関係をもったことに対し、絶対にその人達に悔いを与えてはならない

中期経営計画 スローガン

『NEXT STAGE
 ~持続的成長への挑戦』

経営理念

一. 基本理念

人間的なふれあいを大切に常に相手の立場に立って考え行動し「エレクトロニクスライフ」の良きパートナーとして社会に貢献します

一. 我々の使命

「エレクトロニクスライフ」をより豊かにするため、常に新しい商品の開発と新しいシステム構築でメーカーベンダーをめざします

一. 我々の姿勢

常にお客様、お取引先様を大切に、社会に役立つことに喜びを感じ、すべての社員と力を合わせ幸福が得られる会社創りをめざします

一. 企業ビジョン

業界のリーダーとして、たゆみなく躍動、内容の充実、再構築をはかり、世界に認知される企業をめざします

あったらいいな！ 朝日電器

当社は ELPA ブランドを企画・開発するメーカー機能と他社メーカー商品を販売するベンダー機能を併せ持つ「メーカーベンダー」として事業を展開しています。扱っている商品はさりげなく目立たないけれど、暮らしに欠かせないモノばかり。創業以来、得意先様・お客様の「困った!」を敏感に察知し、解決するビジネスモデルを貫いてきました。お客様、関係取引先様、そして当社で働く社員の想い、「あったらいいな!」…。その想いを実現するために、6つのコンセプトを大切にしています。

1 相手の立場に立って考え行動する

2 「メーカーベンダー」の強みを活かす

3 得意先様の課題を解決する売り場を提案する

Pick up → P03

4 「安心・安全・簡単・便利・ECO」をキーワードに商品を開発する

Pick up → P04

5 高い納品率でユーザーの期待に応える

6 経営の究極 - 「継続性」を実現する

得意先様の課題を解決する売り場を提案

得意先様・お客様のために、何かできることはないか。

そんな想いで始まったのが当社のビジネスモデル、売り場提案。

自社の利益を追求するのではなく、得意先様・お客様に寄り添って売り場に求められるのは何か?を徹底的に考え抜く。

その姿勢は、経営理念の「相手の立場に立って考え行動」するに通じています。



「メーカーベンダー」の私たちだからこそできる売り場づくり

自社ブランド“ELPA”品と他社メーカー商品を組み合わせることで、当社にしかできない売り場を提案しています。さらに、商品を探しやすいように工夫して並べたり、種類や性能の違いがすぐに分かるような販促POPを作成するなど積み上げてきたノウハウを存分に活かすことでそれぞれの得意先様にとって最適な売り場を実現し、信頼される企業として成長してきました。

売り場イメージ



得意先様の課題を解決するために大切なことは、お客様に一つでも多くの商品を手にとって、お買い求めいただくこと。そのためには、思わず「買いたい!」と手を伸ばしてしまうような売り場づくりが非常に重要です。

普段何気なく買い物をするお店の売り場には、当社が施した様々な仕掛けがたくさん隠れているのです。

暮らしの中に、ELPAがあります



WEB カタログを見る

商品開発 (安心・安全・簡単・便利・ECO)

お客様の「困った!」を敏感にキャッチし、課題を解決する商品を世に送り出すことでライフスタイルをより魅力あるものにしたいという想いが商品開発の原点です。

当社が大切にしている商品開発コンセプトは5つ。「安心・安全・簡単・便利・ECO」です。

電気に関連する商品が多いため、お客様には「安心・安全」に使っていただきたい、そして、「簡単・便利・ECO」な商品を開発し、お客様のニーズに合わせたモノづくりで「エレクトロニクスライフ」の良きパートナーでありたいという想いが込められています。

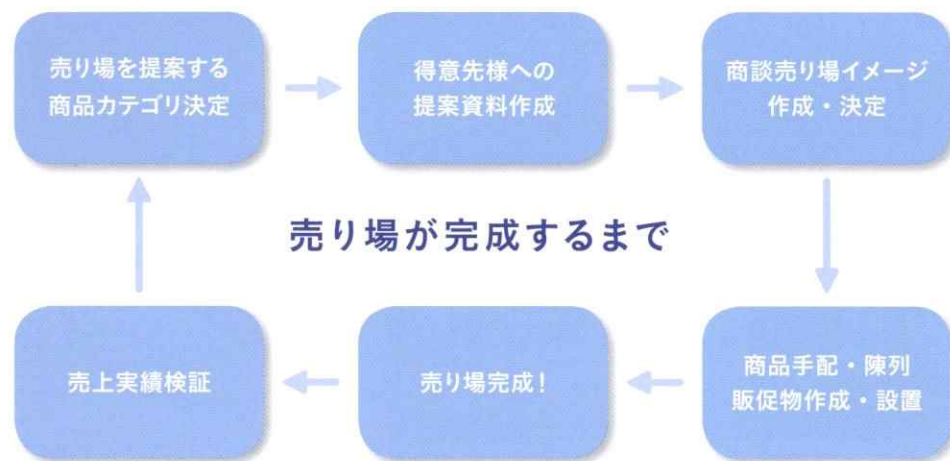
仕事紹介

営業

ホームセンターや家電量販店、ドラッグストアなどの得意先様に売り場を提案しています。また、新店や改装店舗に向いて商品を陳列するなど、お客様に「あったらいいな!」と思っていただけるような売り場づくりを行っています。



詳しくはこちら!



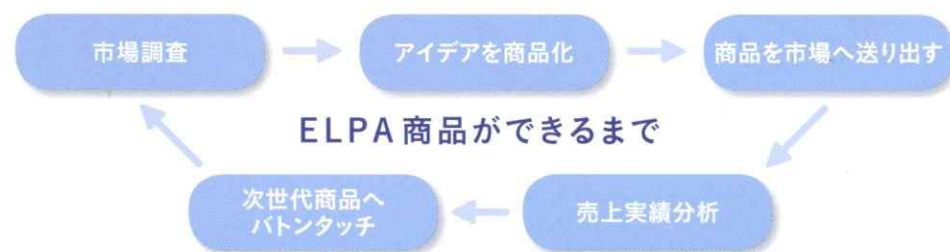
東日本営業一部東日本営業一課
馬場 健太郎 (2017年入社)

企画

営業社員が集めてきた情報や売り場、業界のデータを基に商品の企画・開発を行ったり、パッケージの企画・立案、既存パッケージの規格変更や見直しを行います。新商品の発表の場として、内覧会や展示会の企画にも携わります。



詳しくはこちら!



MD部企画四課
阪口 直也 (2014年入社)

事務

経理、人事、総務や、営業事務、商品受発注など会社組織内の各部署で事務業務全般にあたります。部署により業務内容は様々ですが、どの部署でも正確かつ効率的に業務を進めています。

上記で紹介した他にも、社内外のシステムを管轄する情報システム部、お客様からの問い合わせに対応するカスタマーセンターなどがあります。



詳しくはこちら!



総務部総務課
竹中 杏奈 (2021年入社)

社員紹介



西日本営業二部中四国営業課
小林 和真 (2016年入社)

営業職として得意先様との商談や、提案した売り場を基にした新店・改装店舗での商品陳列などを行っています。課内メンバーの中で担当の得意先様が分かれています。メンバー同士や社内各部署と協力しながら仕事を進めており、中でも上司や先輩からは手厚くフォローしてもらっています。例えば、得意先様への納品当日に商品を手配できていなかったことがありました。かなり冷や汗をかきましたが、上司が緊急で手配してくれたおかげで何とか事なきを得ました。このように、トラブルがあっても先輩や上司がフォローしてくれる体制が出来上がっているため、安心して仕事ができます。私の目標はお客様に「小林なら任せられる」と言ってもらえるような営業社員になること。そのためにこれからも小さな業務から確認を怠らず、一つ一つ確実に信頼を積み上げていきます!



特販営業部西日本特販課
塩田 美知留 (2020年入社)

私の所属する部署はホームセンターや家電量販店以外の法人様がお客で、業態も様々です。なかでも私は、主にネットやカタログ関連の法人様へ向けて営業をおこなっています。お客様のご要望に合わせて商品を選定するだけでなく、こちらからご提案を行うことも多くあります。営業は、お客様と会社を繋ぐ大切な役割ですので、お客様にいちばん近い立場として、お客様にとって何が重要かを考えながら日々仕事に取り組んでいます。また、私が入社を決めたのは、身近なところで私たちの生活を支えている商品に興味を持ったことです。私自身、会社説明会に参加するまでは朝日電器やELPAの存在は知りませんでしたが、自宅へ帰ると、気づかないうちにELPAのテレビリモコンを使用しており、非常に驚いたことを今でもよく覚えています。私のように気づかずに商品を使っているという方が沢山いるのかなと感じましたし、便利な商品があるのに気づかれないなんてもったいないと思いました。その想いは入社当初から変わらず、いつか私の手で「ELPA」を誰もが知るブランドにしたいです。



MD部企画二課
西田 希帆 (2017年入社)

企画職として防犯・防災品群である「センサーライト」や「防犯ブザー」、健康品群である「集音器」などの企画開発を行っています。新商品の企画開発や既存商品のリニューアル業務、商品パッケージや販促物の考案など商品の企画立案から発売までが企画職の業務となります。入社を決めた理由は説明会から選考までの雰囲気が良いことに加え、実際に働いている社員の方から話を伺い自分がこの会社で働くイメージができた事が大きな決め手となりました。入社後もイメージは変わらず話しやすい雰囲気のため、困った時はすぐに先輩や上司に相談するようにしています。例えば、商品をどういう仕様にするか悩んだ時に「自分自身が不便に思っていることがお客様も困っていること」というアドバイスをいただき、企画開発の際は普段の生活での困りごとや不便なことを解決するような商品づくりを心掛けています。いつか、「ELPAだから欲しい!」と思ってもらえる商品を開発することが今の私の目標です。



品質管理部品質管理二課
西郷 慧 (2021年入社)

電球やセンサーライトなどのELPA商品をお客様が安心・安全に使用していただき、そして「この商品を買って良かったな」と思ってもらえるような品質管理の業務に励んでいます。業務内容に関しては、文系の学部を卒業した私には覚えることがたくさんありました。例えば、理科の授業で習う「電流」や「電圧」などの知識が業務内で必要だったり、初めて見るような計測機器を操作したりすることは特に大変でした。しかし、今まで自分が経験していない新しいことにチャレンジするのが好きな私にとっては、刺激的な毎日です。もしあなたが就職活動で、「自分がどんな事をやりたいのかわからない」と悩んでいるのなら、私のように新しいことにチャレンジしてみるという選択肢も入れて、企業を探してみたいかがでしょうか。ちなみに朝日電器では、そういったチャレンジ精神のある方は大歓迎です!

エントリーはこちら

マイナビ2024



朝日電器はプロバスケットボールチーム
「大阪エヴェッサ」のオフィシャルパートナーです。

