



Make
your perfect factory
with us

革新的商社として人々の笑顔と幸せのために

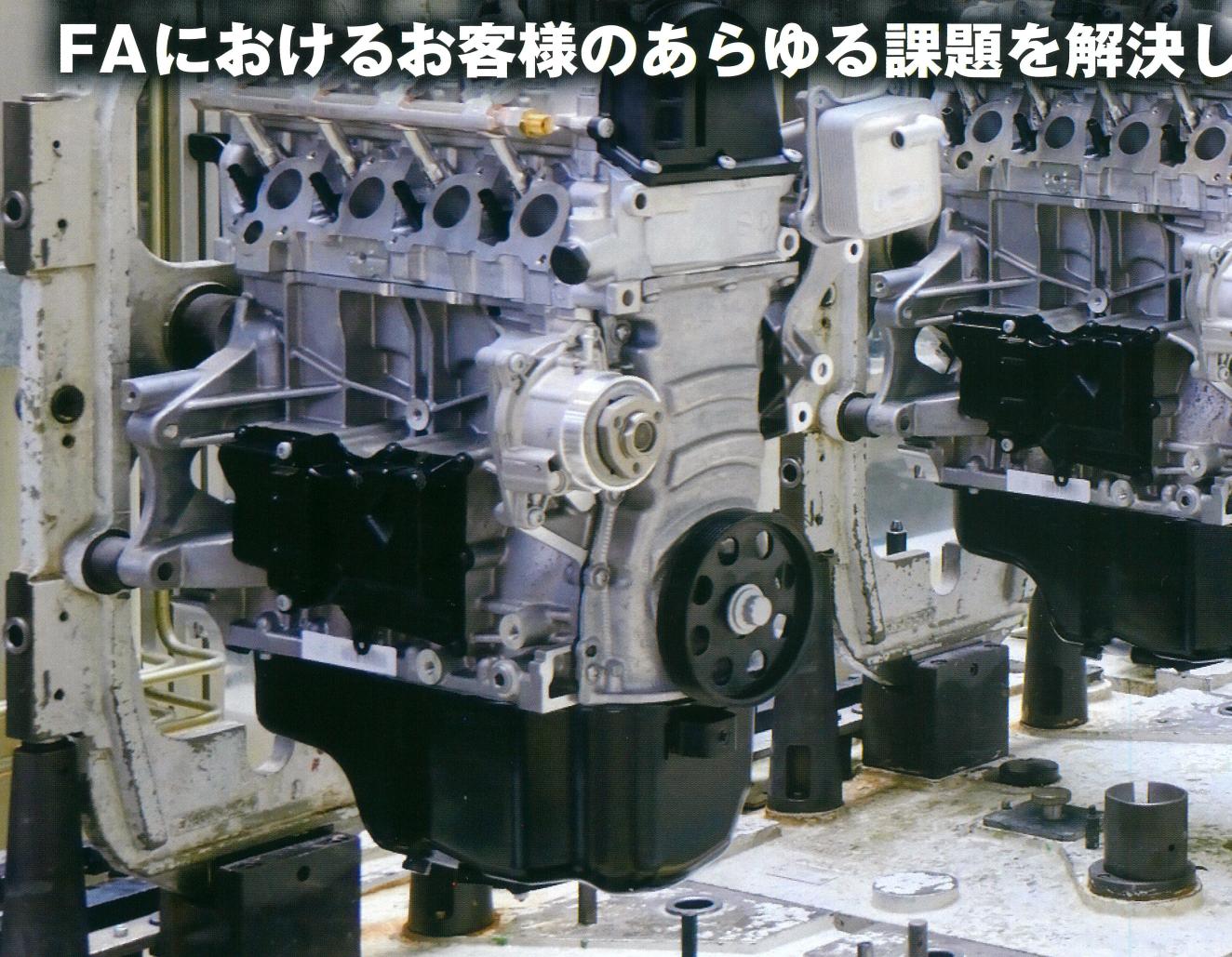
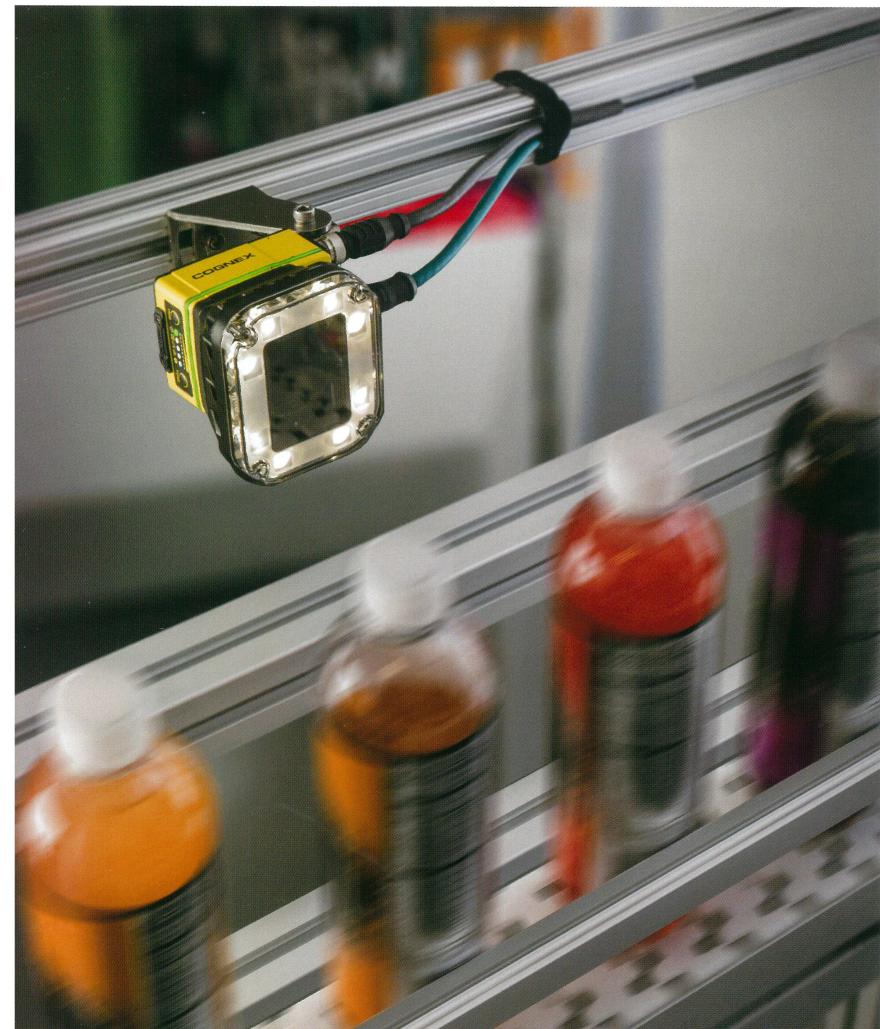
Open Innovative Trading Company



Challenge

& Innovation for

幅広い製品ラインナップと技術力、人財力が
海外ネットワークを活かしたグローバルシナ
FAにおけるお客様のあらゆる課題を解決し



the Future

強み。
ジーで
ます。



大事なのは「顧客価値」を高めること 中期的視点で目指すのはオンリーワン、 FAエンジニアリング商社

1965年に創業以来半世紀、愛電はFA制御機器商社としてコンポーネント販売のビジネスに挑戦を続けてきました。

現在、日本、中国、タイを拠点にグローバルにビジネスを展開する愛電グループは、常に広い視野に立ち、どんな時代であっても「顧客視点から考えるFA」を追求。「人々の笑顔と幸せに貢献する」「1アプリケーションアジア No. 1」の革新的商社を目指しています。

競争が激化するFA業界において専門商社に求められるのは、経営資源を成長や競争優位が確保できる分野に集中させ、顧客価値を高めることです。

愛電の特長は、商品を販売するだけでなく、技術力・開発力を持つた「エンジニアリング商社」であること。海外拠点を構え、海外大手メーカーからも評価される商社として、グローバルシナジーを活かしたビジネスが可能のこと。さらに独立した組織であり、働く人の自由度が高く、チャレンジを後押しする社風を活かして成長を続けていることです。

「エンジニアリング」が強いことは武器になりますが、革新的商社としていつの時代も大事にしていることは「人」です。価値観を共有できる営業社員やそれを支える全ての社員との連携があつてはじめて、お客様に喜んで頂ける商品やサービスを提供できます。

未来を担う人財発掘・育成は今後も最重要課題。「色々な才能を持った仲間が、お互いの価値を認め合い、補いながら成長する」という社風が成長に繋がっていることが愛電の魅力であり、お客様や仕入先様に愛される理由だと自負しています。

時代の変化が著しい中、商社もその時代に合った形態でビジネスができる柔軟性が必要です。「革新的商社」を目指す中で常にアイデアを重視し、目線を「顧客貢献」から離さない。時代が変化しても、顧客価値を高めることにフォーカスすると、るべき姿が自ずと見えてきます。

また、FAの役割は省人化やコストカットと思われがちですが、本当に大事なのは「安全」によって事故を防いだり、重労働で苦しむ現場を無くすことです。

FAを通して工場の経営者、管理者、働く人全てを幸せにするための課題解決も含め、愛電グループの総合力でバリューチェーン最適化を図り、新しい価値を提供し続けます。

愛電株式会社

代表取締役社長 清田 淳一



革新的商社として「人々の笑顔と幸せのために」 未来への挑戦は続く。

For all our happiness and joy, we are always on our customer's side.

国内外有数の FA 機器・メカ部品メーカーの代理店として、
幅広い FA 製品と技術の両面からお客様をサポートしている愛電。
お客様の課題を解決し、喜んでいただけることが私たちの喜びであり、
あらゆるニーズにお応えすべく日々研鑽・進化しています。
顧客貢献と会社の成長のために「強みはさらに強く」。未来も視野に入れ、
IoT や AI を活用したソリューションや先端技術の開発にもいち早く対応。
常にお客様の視点に立って、人々の笑顔と幸せのために貢献できる企業を目指します。

Go! to the next stage.

Business advantage

柔軟でスピーディー、かゆいところに手が届く対応力が強み

愛電の強みは、FA エンジニアリング商社としての長年の実績をもとに、常に新しい情報を取り入れながら、

国内外の電機・制御機器製品・メカ、メカトロ製品など多種多様な製品を、リーズナブルな価格でスピーディーに提供できることです。

近年は、顧客ニーズの高い FA 機器をコア領域としてより注力するとともに、時代のニーズを先取りした自社ブランド製品・技術の開発、

全ての拠点のノウハウを「見える化」するなどの戦略に注力。技術面では IoT におけるエッジソリューション、AI を活用した画像処理技術の開発などにもチャレンジ。

商社でありながらエンジニアリング部門を有することを強みに、お客様の未来のニーズにも対応していきます。

50年の信頼と実績

最適な FA 製品の販売&技術サポート

愛電のコアビジネスは FA 製品の販売とそれに伴う技術サポートです。創業以来、FA 機器メーカー、電気・機械部品メーカーの代理店として 50 年以上、取引実績は国内外合わせて約 2,000 社。仕入社数も約 1,200 社にのぼります。今後も生産ラインへの投資拡大が見込まれているほか、医療や食品などの分野でも FA 機器使用が波及するなど、需要は益々高まる可能性が大。今後も、全ての FA 製品をお客様が求める「品質・性能・コスト・納期・サポート」に合わせてご提供するとともに、導入後の技術サポートも考慮し、最適な組み合わせでご提案できるよう尽力いたします。

エンジニアリングで課題解決

工場自動化のエッジソリューション (スマート IoT ソリューション)

現在、愛電がサポートする国内の工場では、自動化に対応するためメーカー各社の PLC (Programmable Logic Controller) が稼働しています。

愛電は全ての PLC メーカーに対応したスマート IoT キットの販売など、IoT の課題解決策となるエッジソリューションにいち早く対応。「愛電スマート IoT ソリューション」の実現により、どんな PLC でもプログラムレスでセンサーデバイスデータの取り込みを可能にし「簡単な見える化」を目指します。

また、愛電の得意分野の一つであるセンサー市場について IoT 化が進むと、PLC と同様により多様なセンサーが市場に出回ります。工場現場で使用されるセンサーからのデータを簡単に「蓄積→解析」ができるなど、速効性ある数値で測定できるアプリケーションを確立することで、顧客価値を高めます。

世界最大手がパートナー

Rockwell Automation

(ロックウェル・オートメーション) の認定代理店

愛電は日本のロックウェル・オートメーションの認定を受けた販売代理店です。ロックウェル・オートメーションは 110 年以上の歴史を持つ米国の制御機器メーカー。産業用オートメーションと情報ソリューションに専心する世界最大の企業で、営業拠点は世界 80か国以上にのぼります。

ロックウェル・オートメーションは生産性向上だけでなく、地球に優しい技術の提供や IoT を活用したソリューションも他社に先駆けて着手。今後も連携をより強化することで、時代をリードするソリューションをご提案致します。



ロックウェル・オートメーションの製品群



Cognex 製品

革新的商社の未来を拓く

画像処理システム開発

様々な分野で導入されている画像処理システムは、「有無検査」「キズ検査」「包装前の位置決め」「精密なライメント」「外観検査」「2 次元バーコード読み取り」「ダイレクトマーケティング読み取り」「バリ検査」など多岐にわたって活用されます。

愛電では「未来を拓く先端技術」の先駆けとして、工場内で使用されている Vision (画像処理機器) にディープラーニング技術を組み込んだ製品を開発。目視では限界ありとされていたあらゆる検査の精度アップと効率化に挑戦します。

【特 長】

- ・ 製造現場や品質管理等産業用に特化したディープラーニングベースの画像解析ソフト
- ・ 自己学習により検査アルゴリズム開発不要
- ・ 目視検査並み、もしくはそれ以上の検査精度
- ・ 最適化された 5 つのエンジン (ViDi /Locate/Analyze/Classify/Read)
- ・ ハード、ソフト共に他のディープラーニングベース製品に比べて実装が容易

愛電独自のプラットフォームが イノベーション加速のための成長戦略を支える

Aiden's Global synergy effects accelerate our innovation.

愛電の財産は、半世紀に渡り蓄積されたFAの情報とノウハウ、人財、そして日本とアジアの各拠点やパートナー企業とのネットワークです。

イノベーションを加速するためにこれらの財産をどう活かし、成長していくか？

愛電では、グループ全体でFAの情報やノウハウを共有できる仕組みを作ることで「ノウハウの見える化」を実現。

人財も含め、様々な事業における成長戦略のプラットフォームを構築し、さらなる顧客貢献を目指します。

Go! to the next stage.

オンリーワンのFAエンジニアリング商社を目指す。 愛電が掲げる成長戦略「Aiden management strategy 22」



イノベーションへのアプローチ

愛電の成長を支えてきたのが営業・技術・パッカヤードの人財です。当社の強みであるオートメーション機器をベースに優秀な人財のプラットフォームを構築。FAコンポーネント、FAコンサル、画像処理（FA分野）、他業種展開、FA分野エッジソリューションにおける（IoT+AI）分野でイノベーションを起こし、顧客バリューチェーンによる貢献を目指します。



Aiden management strategy 22 を進める上で基盤となるのが、 愛電独自の「グローバルシナジー戦略」です。

現在、日本、中国、タイで分散しているFAの情報やノウハウをナレッジベース化。グループ全体で共有できるグローバルシナジーサイトの構築を推進しています。

これにより、イノベーションが加速するほか、顧客上層部から現場のスペシャリストまで愛電グループの知名度がアップ。あらゆる視点からの提案や事業戦略の展開が可能になります。

Aiden Global Synergy Forum (AGSF)

Aiden Global Synergy Forumとは、愛電グループ全体で共有できるグローバルシナジーサイト・BBS（電子掲示板サービス）です。社員のコミュニケーションを活性化させる広場として、スペシャリストのアイデアや知識・スキルを共有し、頭脳資産の蓄積・運用効率化を促進します。



グローバルシナジー効果の事例

日本、中国、タイに3つの工場がある大手ゴム化成品メーカー様。創業以来、お客様にとって愛電は「コンポーネントパートのFA商社」でした。ところが2012年、当社中国拠点で制御盤を受注。それがきっかけとなり、生産設備、ロボットピッキングシステムまで全てのラインの受注へと発展。現在、中国で安定稼働しています。

さらに、この実績が評価され、日本から中国、タイへの設備投資や設備移設の商談にも発展。現在、三国間貿易を絡めたFAコンサル的なビジネスにまで成長し、社内の人財育成にも繋がるなどの成果をもたらしています。





国内事業 Domestic Business

Tokyo Saitama Tochigi
Kanagawa Nagano Osaka
Hiroshima Fukuoka Kumamoto

愛電は1965年の設立以降、日本国内10か所に拠点を展開。
海外製品も含む幅広いラインナップで、お客様のあらゆるニーズにお応えするとともに、
智慧と技術力で新しい価値を提供し続けます。



CMOS タイプ
マイクロレーザー測距センサー
Panasonic HG-C1000



スカラロボット
(ピック&プレースの高速搬送) IAI IXA-4NSN4518



PLC (大規模アプリケーション)
Rockwell Automation
1756 ControlLogix 5570 コントローラ



PLC (中規模アプリケーション)
Rockwell Automation
1769 CompactLogix 5370 コントローラ



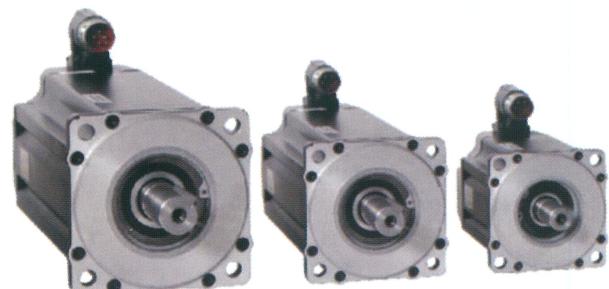
極小型ビームセンサー
(光電センサー)
Panasonic EX-Z



モーターの速度制御、位置決め制御
Rockwell Automation
Kinetic 5700 EtherNet/IP
サーボドライブ



ロープスイッチ (非常停止)
Rockwell Automation
LifeLine 5



モーター
Rockwell Automation VP 低イナーシャ・サーボ・モーター



PLC (中規模アプリケーション)
Rockwell Automation
1769 CompactLogix 5370 コントローラ



グローバル拠点 Global base

Japan China Thailand

2006年中國・上海、2012年タイ・バンコクに現地法人を設立。
愛電独自の「グローバルシナジー戦略」も視野に入れ、
アジア No.1 の FA エンジニアリング商社への道を拓きます。



AIDEN(Shanghai)Co.LTD.



SHANGHAI BAIJING
AUTOMATION CO.,LTD.



Aiden Automation
(Thailand)Co.,Ltd.



ステンレスハウジング
CMOS レーザー変位センサー
Banner Q4X シリーズ



Head Office
TOKYO JAPAN



アンマネージド・
ファストイーサネット・スイッチ (8ポート)
Korenix JetNet3008



産業用パソコン
Vecow ECS-9000-9R



GPU 搭載拡張 PC
Vecow RCS-9430F-GTX1080



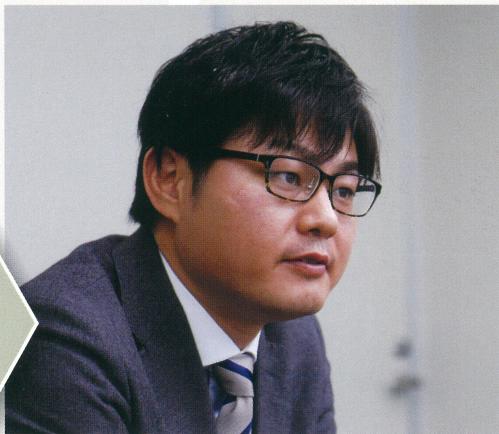
バーコードリーダー、工業用カメラ
Cognex マシンビジョンシステム
(In-Sight, DataMan)

お客様が喜んでこそその商い 熊本から新風を起こし、顧客満足度を上げる

FA事業部／熊本営業所兼福岡営業所所長

江口 大介

Daisuke EGUCHI



2005年入社。熊本県出身。コツコツ型ながら「まず行動、やってみる」派。お客様の困りごとはできる限り解決するのが信条。趣味はゴルフ。人脈づくりが得意なことも活かし、仕事もプライベートも垣根なく楽しんでいます。

人に恵まれて視野とスキルが広がった 社風を活かし、自らチャンスをつくる

経営企画・戦略室 業務課

竹中 喜代子

Kiyoko TAKENAKA



2008年入社。埼玉県出身。FAの知識がなかったことが逆に知識欲を喚起。バックヤードでサポート業務をこなす傍ら社内営業にも尽力。これからは女性も「野心」を持って、革新的なバックヤードを目指します。

愛電に転職して今年で13年目。現在熊本営業所兼福岡営業所所長として、福岡、熊本、宮崎、鹿児島の4県の営業と統括を担当しています。

人と接する営業の仕事が大好き。愛電では、工場に商品やシステムを提供するだけでなく、お客様が作っているものがカタチになり、製品として世の中に出ていくところまでトータルにサポート。お客様の困りごと解決に貢献しながら、喜びを分かち合えることにやりがいを感じています。

前職は工場に加工品を納める会社で、新卒から4年間営業を担当。愛電には、東京から熊本へリターンを考えていたタイミングに、知人から熊本営業所で営業職募集の連絡があり応募。FAについては全くの初心者でしたが、営業職は専門知識以上に、お客様の課題をつかむコミュニケーション力が大事。日本各地や海外にも拠点がある愛電の可能性に魅かれたことや、前職と同じお客様とも取引があることから、迷わず入社を決めました。

愛電は自由で多様性を受け入れる社風です。営業マンも

色々なタイプがありますが、それぞれが自分にあったやり方で実績を上げています。社長と社員、社員同士もフランクに会話ができ、風通しがいいのが魅力です。福利厚生や労働時間なども配慮されていて有給もとりやすい。とても働きやすい会社だと感じます。

商社としてはFAの電子制御系など精密機器に強い会社で、九州エリアは半導体のニーズが多いのが特徴です。

今後は自社開発の技術のご提案含め、お客様の課題をトータルに解決できるような基盤づくりを進めることで、顧客満足度と売り上げを同時に上げていきたい。そして、その流れを震災からの復興を目指す熊本から作りたい、という想いがあります。

その先駆けとして、愛電の新しい取り組み「社内イノベーション」計画で熊本営業所のリニューアルが進行中。デザインも重視した空間で、新しいワークスタイルやより柔軟なアイデアが出る職場環境の実現を目指しています。2019年には完成予定。共に働く仲間も増やしてさらに楽しく、成長・進化していきます。

FAは全くの门外漢だったのですが、たまたま見つけた求人広告が目にとまり応募。愛電とのご縁は「巡り会った」という表現がしっくりくる運命的なものでした。

現在、首都圏で一番人数の多い首都圏西営業所に勤務。業務担当として、営業のサポートをメインに電話対応から見積もりの作成、社内営業まで幅広く対応しています。新卒で入社したのは印刷の商社。結婚・出産から復帰後も、印刷や本を作る会社で事務系の仕事に従事。理系分野には苦手意識が強かった分、FAのことがわかるにつれて逆に新鮮に感じ始め、知りたいという気持ちが強くなりました。

やりたいことに背中を押してくれる会社。業務の仕事に慣れてきた頃、上司に頼みFAの展示会の見学へ。自分が関わっている製品が装置の一部を担っているのを見て感動し、もっと知ることで社内外の関係者の役に立ちたいという気持ちが芽生えました。

お客様から製品に関する問い合わせがあった場合、担当営業に取り次ぐのが業務の仕事です。営業が忙しく連絡がつかない場合、知識のある業務担当者自身がカタログ

を捲り、対応する場合があります。問い合わせに答えたとき、お客様が喜んで下さるのが嬉しくて、業務として臨機応変に応える社内営業の体制づくりにも前向きに取り組んできました。

その背景には、丁寧に教えてくださったメーカーの女性の存在があります。また、メーカーの展示会で色々質問した際に「こんなに熱心に聞いてくれるのはありがたい」と言っていただけたことが、とても励みになりました。

技術や営業が手一杯で、問い合わせも多岐にわたるようになると、業務の関わり方がより重要になってきます。

愛電はもともと自由な社風ですが、現社長になってからルールを細かく敷かず、裁量にまかせる経営にシフト。業務担当に関しては、先輩女性が社内営業に取り組み始めたほか、産休・育児休暇を取得するなど、制度面でも働きやすい環境づくりのレールを敷いて下さいました。

今後は営業や技術職でも女性を増やすという動きができるでしょう。女性ももっと野心を持つていい。それを受け入れてくれる社風を活かし、できることはチャレンジしていきたいと思います。

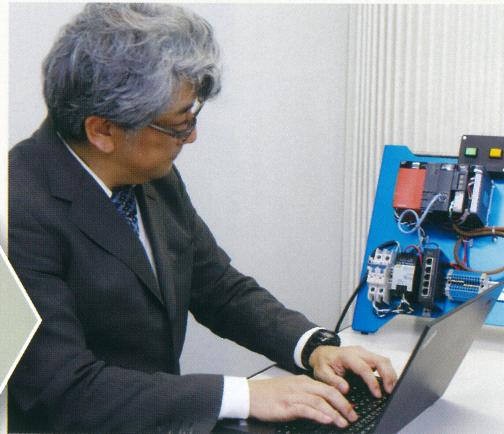
ないならつくればいい チャレンジできる社風が人と会社の未来を拓く

新規事業部 / 次長

木村 俊史

Toshifumi KIMURA

1994年入社。北海道出身。興味を持つことはトコトンやるタイプ。リスクを恐れずチャレンジできる社風のおかげで、知識がなかったFAでやりたいことをみつけ、アイデアを追求。愛電らしく、個性が活かせる人材の育成にも尽力しています。



多様性が独自のシナジーを生む 商社だから「生きる・広がる」技術を追求

技術部 / リーダー

古賀 祥宏

Yoshihiro KOGA

2012年入社。福岡県出身。プライベートでも技術に関わることが大好き。自由な社風のもと、今の仕事は天職と思い楽しんでいます。技術と営業がタッグを組み、会社とお客様のビジネスに新しい価値を創造し続けることが目標です。



「趣味を仕事に！」学生時代からずっとそう思っていました。愛電に入社したのは28歳のとき。やりたいことで暮らしていくか葛藤の末、就職を選択。情報誌で「自由で働きやすい会社」を探し、愛電に応募しました。入社前に理解できたのは「FA機器を扱い工場の自動化に携われる」という程度。営業に配属され2年くらいバッとした状況が続きました。

そんな中、直属の上司から「FAに関連することなら、やりたい気持ちとビジネスアイデアがあれば、何をやってもいい」と言われて。とても良い方で、ダメな自分にマメに声をかけ、親身に相談に乗ってくれました。

「何をやってもいい」という言葉に触発され、何がやりたいか考えるようにになると、不思議とアイデアが始めて…ダメ出しされることなく、見守ってくれる環境の中で次第に仕事が楽しくなり、営業の実績も伸びていきました。

FA商社の仕事は、単に商品を仕入れて流すだけではありません。営業も耕して提案したら終わりではない。お客様と一緒にシステム開発から実装まで、時には立ち上げから一緒にやれるのが醍醐味。上手くいったときはお客様

様の笑顔が見られ、それが達成感に繋がる。逆もありますが、苦楽をともにすることでお客様との絆が強まります。

20年間営業部に所属した後、2013年、IoTやAI市場に向けた先端技術の開発を行う新規事業部の責任者に就任。最先端技術の開発・販売にも積極的に投資するところも愛電の魅力です。2017年1月には埼玉県・南浦和にオフィスを新設。新規事業部では、商社機能から一線を引き、我々が主体となって技術的な開発、新しいビジネス・売り上げを作りたいと考えています。

その第一弾として既存のビジョンシステムにAI・ディープラーニングを活用した新システムを開発し2018年から販売をスタートしました。

今後も痒いところに手が届く製品をご提案し続けており、常に変化しきくなっていく市場に食い込みたいと考えております。

定年まであと8年。それまでに基盤を作り、結果を出し切りたい。退職後、次に目指すのはYouTuber。順序は逆になりましたが、残りの人生で元々やりたかったことをトコトンやり抜きたいと思います。

リュームによってはお客様のところに入って一緒にやることも。

対応する環境が色々変わるため、大変さと面白さが一体で、それが達成感ややりがいにつながっています。

個人的には、食品、自動車など異業種のお客様のアプリケーションから色々学べることも楽しみの一つ。愛電で仕事と趣味がクロスオーバーすることが沢山ありました。

また、技術部は全国の営業所と連携するセクションです。愛電は営業所ごとに案件が異なるほか、営業マンのやり方もそれぞれ違うため、個性に合わせてカスタマイズが必要。個々に対応するだけでなく、優先順位を考えて動くことも求められます。

現在、革新的な商社として100億円企業を目指す中、技術部として何を革新的にしていくか、業務の仕分けで何を切り離し、注力するかも課題。今後は、自社開発の製品やシステムが増えるため、専門に特化する業務も視野に入れながら、さらなるステージアップをはかりたいと考えています。



いつの時代もお客様と共に成長する
「頼れるパートナー」であり続けたい。
時代の変化を見据えながら、
これからも進化し続けます。

Keep developing to satisfy the needs of individual customers.