

近畿2府4県の優良企業情報誌 [エラベル]

関西版

ALevel 2027

企業調査のプロ、東京商工リサーチが厳選する

優良企業ガイド

優良企業ガイド

161 社

経営者
インタビュー

67 社

[特集対談]

近畿大学

就職活動を行う学生の現状とは？

WEB版エラベルで掲載企業を検索

エラベル



A
Level
エラベル

株式会社 姫路エービーシー商会

Arank Guide

求人学歴 院卒／大卒／短大卒／高卒／中途
選考方法 面接

採用実績 (2025年) 2名 平均年齢 38歳 男女比率 7:3

会社説明会 対面／個別対応
インターンシップ なし

【過去の採用実績校】信州大学、岡山大学、兵庫県立大学、法政大学、岡山理科大学、大阪経済法科大学、芦屋大学、賢明女子学院短期大学



▶ 求人職種
営業職／技術職／事務職／その他

ここにも「姫路エービーシー商会」信頼と実績で60年

当社は1964(昭和39)年創業以来、近畿一円で株式会社エービーシー商会の特約施工販売店として確かな技術と信頼で豊富な建材施工実績を誇ってまいりました。1994(平成6)年には来るべきIT時代を見据え、主にFA・交通・通信・医療のシステム構築を目指して産業システム事業部を発足させました。建材販売施工約60年、産業システム設計製造約30年の実績と確かな技術で社会に貢献しています。産業システム事業部では自社製品の開発・製造・販売も行い、難しい開発案件なら「姫路エービーシー商会」と言っていただける体制とビジネスモデルを構築しています。

Voice from 先輩社員

O.Iさん(2021年入社)

提案から納入後のアフターフォローまですべての工程に責任もって関わることができ、苦労もありますがお客様と円滑にコミュニケーションをはかり、納入時に喜んでいただけることにやりがいを感じます。また、成果に応じた賞与の評価にもやりがいを感じています。



▲ [左]本社外観(または産業システム事業部納入事例)、[左下]建材事業部施工例、[右下]産業システム事業部、提案から設計・品質管理・アフターフォローまで

— TSR Comment —



建材事業部、産業システム事業部の2本柱で運営されている。良質な顧客地盤形成に加え、人的投資を惜しみなく実施して体制充実を進めており、更なる成長を追求。

— Strong point! —



独自のビジネスモデルで難関案件をスマートに解決する技術力

建材事業60年、産業システムIT事業30年の実績で、設立以来一貫して利益割合に基づいた賞与を社員に還元しています。また2事業間の風通しがよく、情報共有による当社でなければ成し得ない提案・案件の実績が多数あります。

会社DATA

所在地 兵庫県姫路市城北新町1-8-22
設立 1964(昭和39)年2月
資本金 4,000万円
代表者 小原 竜夫
従業員数 22名
売上高 14億6,450万円[2025(令和7)年1月期]
事業内容 建材施工販売・産業システム設計製造販売・不動産賃貸

採用DATA

初任給 院卒:250,000円、大卒:235,000円
高卒:215,000円、事務職:205,000円
昇給率 年1回
賞与 年2回(7月、12月)中途入社は経験などを踏まえ別途
着手 当社員手当、時間外手当、通勤手当、永年勤続、資格取得一時金
職務内容 営業職(既存顧客営業、システム案件提案、技術営業)
技術職(システム案件管理【設計・製造・品質保証・施工】、施工図面作成【建材事業部】)
事務職(営業アシスタント)
技術営業・SE(産業システム事業部)、施工管理・施工図作成・営業(建材事業部)
募集人数 若干名
勤務先 兵庫、東京(産業システム事業部)
勤務時間 8:00~17:30(夏季休憩60分、午前15分午後15分休憩、実働8時間、時短勤務制度あり)
休日・休暇 土曜日、日曜日、祝日、夏季休暇、年末年始休暇、有給休暇、慶弔休暇、産前産後休暇、2024(令和6)年4月より完全週休2日
福利厚生 各種社会保険(健康保険・厚生年金・雇用保険・労災保険)、定期健康診断制度、退職金制度、制服支給、社員旅行、会員制リゾートホテル、社内クルーザークルージング
教育・研修 新入社員研修、各種職種別研修、OJT、資格取得助成

TEL 079-225-1505(代表) 担当:小原竜夫

ホームページ <https://hjabc.co.jp/>

メール ohara@hjabc.co.jp

▼ Facebook



業界最大級、専門性の高い建材の販売と確かな責任施工

当社の建材事業は建材のトップメーカーであるエービーシー商会の建材販売代理店として、工業施設やオフィスビル、商業施設など全ての施設において設計から建材の供給・施工・アフターメンテナンスの体制を整え総合力でプロデュースしております。



豊かな暮らしをささえる産業機器開発のプロフェッショナル集団

当社の提供するサービスは、企画・設計・試作・評価・製造・導入後の保守に至るまで一貫してご提供することができます。また、サービス内容はどのステップからでもサポート、対応致します。



For the e Solutions

■ HG6400 Nano@box

「A5」サイズの高信頼性FAパソコン



■ HG6400 Nano@box with Touch

高信頼性FAパソコン
+タッチパネルモニタセット



イベントおよび社内活動



安全衛生教育研修



姫路エービーシー商会フェア



創業60周年記念パーティー

次代をリードする新しいビジネスモデルの構築を目指しています。

建材事業

ARCHITECTURAL MATERIAL

姫路エービーシー商会取扱建材全般の販売施工
有機及び無機質床材
照明ルーバー・内外装吹付
コンクリート接着剤・端面防水部材
断熱防音材 他

産業システム事業

INDUSTRIAL SYSTEM

エンジニアリングサービス
産業用コンピュータの設計製造販売
システム制御機器・ライン制御及び計装システム
DMS・EMSサービス
その他ソリューションサービス

リアルエステート事業

REAL ESTATE

おかげさまで60周年
不動産の賃貸及び所有・管理・利用

1964-2024



株式会社 姫路エービーシー商会
TEL 079-225-1505 FAX 079-289-8076 <https://hjabc.co.jp/>

日本全国約475万社超の法人の上位8%を掲載

優良企業の魅力とは？



エラベルとは「Aレベルの会社を“選べる”」というコンセプトで、地域と人と企業のトライアングルを結ぶ地域密着の優良企業紹介誌です。信用調査会社である東京商エリサーチ（以下TSR）ならではの目線で選んだ地元の優良企業にスポットを当てて、各企業のPRや就職活動のサポートを行うことを目的としています。

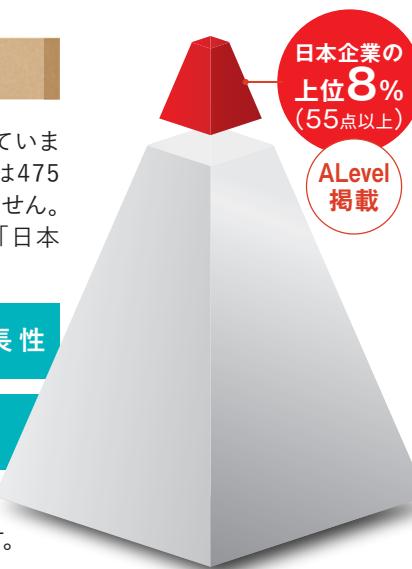


01 Aランク企業とは

本誌では評点55点以上の会社を「Aランク企業」として認定しています。TSRが信用調査などを通じて収集した全国の企業データは475万社において、そのうち55点以上の会社は全体の8%しかありません。本誌で紹介する会社はその基準をクリアした会社ですから、「日本企業の上位8%にランクインする企業」ということになります。

20点 経営者能力	25点 企業成長性
45点 企業安定性	10点 公開性 総合世評

「評点」とは、対象企業を「経営者能力」、「成長性」、「安定性」、「公開性・総合世評」の4つの視点で評価するTSR独自の指標です。



04 東京商エリサーチとは

私たち東京商エリサーチ(TSR)は、「企業情報のプロフェッショナル」です。1892(明治25)年創業の日本最古の信用調査会社で、2026年に134年目を迎える企業です。1974年に企業情報データベースサービスを、1999年にはインターネット企業情報サービスを、いち早く開始。絶えず革新に努めて、時代のニーズに応えています。現在全国で82カ所の事業所を構え、2,035名の従業員がいます。信用調査など

TSR
TOKYO SHOKO RESEARCH

を通じて収集した全国の企業データは475万社超において、日々蓄積を続けています。取り扱うのは、国内の企業データだけではありません。世界最大の企業データを保有するアメリカの信用調査会社Dun and Bradstreet(D&B)と国内独占販売権を締結しているため、TSRが持つ国内屈指の企業データとD&Bの企業データを、ワンストップで提供できる体制を確立。全世界240カ国超、6億件超の企業情報を提供し、国際取引を支援する情報提供にも貢献しています。



02 中小企業の魅力

大企業と違った魅力あふれる中小企業にはメリットがたくさんあります。



03 地元で働くという選択

地元にはみなさんの知らない優秀な企業がたくさんあります。日本にとどまらず、世界に飛び出している企業、これから飛び出そうとしている企業など、元気で活力にあふれています。地方創生に携わり、自分の力を活かせる企業を探すのも働きがいにつながると思いませんか。



05 企業信用調査とは

消費者は、コンビニやスーパーなどで商品を買うとき、クレジットカード決済を除き商品と引き換えに代金を支払います。しかし、企業と企業の間での取引は異なります。企業の取引には、同じ会社と何度も継続的に取引をするという特徴があるので、取引のたび支払いを行えば、売る方も買う方も手間がかかります。そこで、商品を先に納め支払いは1ヶ月後などルールを決め、まとめて払うようにするのが一般的です。アルバイト代もその日払いではなく、1ヶ月分を銀行振込という人が多いと思いますが、それと同じです。商品が先に支払いが後という取引では、売り手は無事に売上代金を回収できるかどうか、というリスクが存在し、このため安心して取引できる相手なのかを「知りたい」というニーズが発生します。これに答えるのが私たちTSRの行っている「企業信用調査」です。

