

# 幸和産業 株式会社

「人こそすべて」を原点に、現場で信頼を積み重ねる幸和産業。  
誠実なものづくりとグローバルな調達力で、選ばれ続ける技術商社



## 幸和産業ってこんな会社！

創業以来、「お客さまが本当に必要なもの」を誠実に届けてきた幸和産業。最初の事業であった紡績業界の衰退や、ITバブル崩壊といった幾度も危機を乗り越えられた原動力は、価格や規模ではなく、「人」と「信頼」でした。「人こそすべて」という考えは、Great Place To Work®が主催する2024年版「働きがいのある会社」認定にもつながっています。

ライバルの多い業界で、社員数60名にも満たない企業が生き残り、成長を遂げてきた背景には、独自のグローバル戦略がありました。お客さまの要望に応えるため、現地に足を運び、品質を見極め、製品を磨き、納品後のフォローまで責任を持つ。その積み重ねが、海外拠点での製造体制や調達ネットワークを築き、グローバルな事業展開を可能にしています。本特集では、幸和産業の強みである「人」と「グローバル」に迫ります。

## ▶ トップメッセージ

# カッコつけない、硬派な会社です

数々の経営危機を乗り越え、60周年を迎えた幸和産業。独自の発想を大切に、国内外で活路を見だし、年商83億円規模へと歩みを重ねてきました。「人こそすべて」と語る理由を、伊藤社長に伺いました。

### 一歩一歩、誠実に

幸和産業は1966年、私の父が創業しました。創業当初は、中部地方の地場産業を支えていた紡績メーカー向けに、機械の電機部品を扱う会社でした。

しかし、インドやパキスタンの台頭により国内紡績業は急速に衰退し、当社も会社存亡の危機に直面します。そこで社員一丸となって電気・電子業界へと舵を切りました。この方向転換は功を奏し、1990年代には携帯電話やパソコンの普及という追い風もあり、約10年にわたり順調な成長期を迎えます。

ところが2000年、ITバブルが崩壊。20カ月連続の赤字が続ぎ、「いつ倒産しても

おかしくない」状況に陥りました。何とか活路を見だそうと自動車業界に目を向け、機械部品加工へと挑戦します。しかし当時の幸和産業は、社員数25～30人ほどの小さな商社。取引先の9割以上が大手という環境の中で、価格競争だけでは、いずれ限界がくることは明らかでした。

そこで考えたのが、社員一人ひとりの魅力を高め、「製品」ではなく「人から選ばれる会社」へと変わっていくことです。最後に選ばれる理由は、結局のところ「人」。私は「人こそすべて」だと考えています。

その想いから、社員には他にはない経験を積んでほしいと考え、背伸びをして全社員でベトナムへ研修旅行に行きました。そこで目にした社員の輝く表情、そしてチームとしての一体感は、いまでも忘れられません。それ以来、毎年、多様な価値観に触れられる国へ行く海外研修を続けています。

世界情勢や技術革新によって、経営環境は常に変化し、課題も多様化していきます。だからこそ、社員が主体性を持ち、自分の考えや感性で判断しながら、ビジネスをつくり出してほしいと考えています。

私が大切にしている言葉は、「一日一生」、そして「気魄を尊ぶ 誠意を尊ぶ 信義を尊ぶ」。今日という一日を誠実に生き、目の前のお客さまに真摯に向き合う。その積み重ねこそが、企業が発展していく唯一の道だと、私は信じています。



代表取締役社長  
伊藤 英修さん

## ▶ 事業紹介

# 日本からグローバルへ 世界を舞台に、 商機をつくる

1966年に創業し、ITバブルの崩壊やリーマンショックなど、数々の試練を乗り越えて60周年を迎えた幸和産業。変化を恐れず、前向きに発展を遂げてきたその源泉について、営業部の加藤さん、伊藤さんにお話を伺いました。



取締役営業本部長  
加藤さん

取締役営業部長  
伊藤さん

### 「お客さまが必要なもの」を売る

創業者の「販売するのはお客さまが必要なもの」という精神を軸に、現在は4つの主要事業を展開しています。

制御機器や電気機器を扱う商社事業をはじめ、ハーネスの製造・販売事業、中国拠点での機械・金属加工事業、制御盤製作事業へと、事業領域を大きく広げてきました。

商社事業では、三菱電機、オムロンなど大手電機メーカーの製品を仕入れ、製造業

を営む企業の工場へ製品を提供しています。たとえば、工場で使用される制御機器や電気機器、電子部品などが不足・故障した際に、迅速に手配し、お客さまの生産活動を止めない役割を担っています。

### 熟練工がつくる産業用ハーネス

ハーネスの製造・販売事業は、当社売上の4割を占める主力事業です。ハーネスとは、複数のケーブルを1つに束ね、先端にコネクタや端子を取り付けた配線部品で、産業用機械や電子機器、車載、制御盤など幅広い分野で使用されています。

車載用ハーネスが機械による大量生産でつくられるのに対し、産業用ハーネスは仕様ごとに異なるため、熟練した技術者の手作業が欠かせません。当社は産業用ハーネスの製造に特化しており、お客さまの要望を受けてから丁寧に手づくりしています。

また、蘇州や大連といった中国拠点では、機械・金属加工事業を展開。金属部品や機械部品を現地で加工し、日本および中国で販売しています。中国に進出する日本企業

### 〈他社がやらないことをやる〉

2005年に、当時の産業機械分野では珍しかった新卒女性を営業職として採用して以降、多くの女性営業が現場の最前線で活躍しています。製造業の工場に出入りするの男性という固定概念を変えてきました。

「無から有を生み、無理を可能にする」  
幸和産業はこれからも、「他社がやらないこと」に挑み続けます。

## 4つの事業

### ハーネス事業

量産ハーネスから多品種少量短期ハーネスまで、あらゆるニーズに応えるため、国内生産と海外生産で対応。

### 販売(商社)事業

海外メーカーも含め幅広いジャンルの商品をラインナップ。お客さまへ最適な提案します。



### 制御盤製作事業

大小さまざまな装置をカバー。富山の北陸東洋を中心に、制御盤設計・製作・配線工事を一貫して請け負う。

### 金属加工事業

産業用ロボット、専用機向け精密加工部品を中心に中国の工場で生産。短期、増産、そして不測の事態にも対応。

の工場へも、直接製品を供給しています。

制御盤製作事業は、お客さまからの要望をきっかけにスタートしました。8年前に富山の電子部品メーカーを傘下に迎え入れ、他事業とのシナジーを生み出しながら、着実に事業を成長させています。

### 現場で光る「幸和らしさ」

当社の強みは、メーカー機能を併せ持つ商社である点です。一般的な商社がメーカーから製品を仕入れて販売するのに対し、当社は自社でハーネスや金属加工品を製造し、中間業者を介さずに直接お客さまへ提供しています。

さらに、営業スタイルにも「幸和らしさ」があります。施策やプロジェクトはトップダウンではなく、有志が主体となって動き、試行錯誤を重ねながら形づくられていきます。営業にも決まった型はなく、それぞれが自分の感性を大切にしながら、売りたい商材を自分なりのスタイルで提案します。主体的に動き、自分らしさを発揮できる環境が、当社の大きな特長です。

### グローバル化を商機に変える

日本では製造業を中心に人手不足が深刻化し、自動化への投資や海外生産へのシフトが進んでいます。お客さまの生産拠点が海外へ移ることは、国内取引にとどまる商社にとっては機会損失になりかねません。だからこそ当社は、この流れを商機と捉え、海外拠点の活用を含めたグローバル展開を加速させてきました。

今後、海外の取引先はさらに増えていくと捉えています。海外の取引先と良好な関係を築き、ビジネスとして商機をつかむため、当社では20年以上にわたり、全社員を対象とした海外研修を実施してきました。

工場のある中国だけでなく、エジプトやインド、メキシコなどを訪れ、宗教や生活習慣、価値観の違いを自分の目で知る。自分たちの「当たり前」が当たり前ではないという気づきや、海外の経済成長のスピードを体感することは、海外でビジネスをするうえで、社員一人ひとりの視野を広げることに役立っています。

# グローバルな現場で 毎日が挑戦続きの「面白さ」



アジアを中心にグローバル展開を加速させる幸和産業。「幸和さんをお願いしたい」と信頼を寄せられる理由と、グローバルでの仕事の面白さについて、海外戦略室の伊藤さんにお話を伺いました。

海外戦略室  
主幹  
伊藤さん

## 信頼で広がるグローバル展開

幸和産業のグローバル展開は、2つの軸で成り立っています。

1つは、海外拠点で製造した自社製品を、日本国内および海外の日系企業へ責任を持って供給する事業。もう1つは、コストに課題を抱える日系企業に対し、海外から高品質・低価格な製品を探し出し、販売する商社事業です。

いずれの事業においても重視しているの

### 〈グローバルで働く面白さ〉

通訳もいますし、語学力は求めません。大切なのは、想定外の状況に直面しても前向きに向き合える姿勢です。

たとえばコロナ禍の中国上海では、政府の方針により、金属の加工品を消毒したあとに数日置く必要がありました。日本の「当たり前」が通用しない場面に直面するからこそ、グローバルで働く面白さを実感しています。

は、「現地を知り、責任を持つ」こと。現地に信頼できる人材を配置し、自ら工場を確認することで、品質を見極めた調達・供給を可能にしています。

中国に駐在する社員は、自社製品の品質管理に加え、現地製品の調達においても重要な役割を担っています。新たな取引では、必ず製造工場を視察。トラブルが起きた場合には、責任者と直接向き合い、必要であれば自ら製品を日本へ持ち帰ることもあります。

こうした現地での迅速かつ誠実な対応力があるからこそ、当社は大手メーカーからも「安心して任せられる存在」として評価いただいています。

取引先のひとつに、産業用ロボットや電子部品実装装置を手掛ける大手国内メーカーがあります。一般的に、当社のような規模の商社が国内製品を提案しても、採用に至るケースは多くありません。しかし、海外から同等の製品を探し出し、品質を磨き上げて提案したことで、採用が決定しました。

当初は一機種のみでの採用でしたが、1～



2年かけて不安を解消していき、信頼を積み重ねていった結果、製品への評価は大きく変化。「全機種に採用しましょう」と言われた瞬間は、オセロで角を取り、流れが一変した時のような達成感がありました。

信頼を築いたお客さまからは、「別の製品もお願いできませんか」と、新たな相談をいただくことも増えていきます。その期待に応え続けることで、「幸和さんから何か買いたい」「幸和さんなら、きっと見つけてくれる」と頼っていただける存在になっていく。お客さまのために奔走することで、自然とビジネスが広がっていくことこそ、当社の強みです。

## 日本の商流を超えた提案

日本国内では、メーカーごとに商流が固定されており、既存の一次代理店に価格面で勝つことは容易ではありません。そのため、新規取引の拡大には限界がありました。

しかし、原材料価格の高騰や円安の影響により、お客さまが代替製品を検討する場面が増える中で、当社に声がかかるように

なります。特定の商流に縛られない海外製品は「一品一様」の柔軟な提案が可能であり、新たな参入のきっかけとなっています。

海外の調達ネットワークを築いたことで、営業は「何でも任せてください」と自信を持って言えるようになりました。海外戦略室が長年かけて構築してきたパイプは、幸和産業の営業活動の幅を大きく広げる原動力です。

現在、幸和産業には中国のグループ企業が6社あり、毎月1億円規模の商品を取り扱っています。毎週の定期船便を確保することで、輸送コストを抑えた安定供給を実現しています。

売上の約4割を占めるハネス事業についても、中国・フィリピン・ベトナムを中心に生産体制を構築し、月3～4億円規模の取引を行っています。

これからは、「コストが安いから選ばれる」フェーズから、幸和に頼めば「一式で任せられる」と言っていただげる存在へ。調達から製造、供給までをトータルで担う価値の提供を目指していきます。

## ▶ 幸和産業を知る①

# 営業推進室 × 海外戦略室



営業推進室  
主幹  
宇野さん

現地に駐在するメンバーを介して現場や製品を確認しながら、調達・供給をしている幸和産業。実際の現場では、どのような連携がされているのか。具体的な案件について、宇野さんにお話を伺いました。

## 商談を支える海外戦略室 チームワークでお客さまに伝える

私たち、営業推進室の仕事について、ひとつの事例を通して紹介します。

大手自動車部品メーカーのお客さまが工場の自動化を進める中で、私は自律走行搬送ロボット（AMR）に関わる装置の提案と受注を担当していました。同社の工場には、在庫管理、搬入、搬出、出荷といった工程があり、それぞれの工程を自社で段階的に自動化していく方針でした。

同社は部分導入を前提としており、自社開発に適したAMRを探していました。しかし、国内メーカーのAMRは、工場全体

を一括で自動化するパッケージ製品が中心で、検討を進めていたものの、問題も多く、計画は途中で頓挫していました。

そこで私たちは、計画のゴールや課題、過去にどのように検討されてきたかを丁寧にヒアリングしました。そこから、お客さまが求めていた「部分ごとの細かい提案」に着目し、課題を一つひとつ解決。部分導入が可能な海外AMRメーカーと協業し、現地で流通している部品を調達したうえで提案を行った結果、導入に至りました。

本案件が導入に至るまでには、海外に駐在する海外戦略室のメンバーとの連携が欠かせませんでした。普段、取り扱わない製品だったため、現地担当者と密に連絡を取り、できること・できないことを明確にしながら、円滑な対応につなげていきました。お客さまの要望に応えられたのは、駐在員とのスムーズな連携という当社の強みが活きた結果です。

今後も海外拠点を活かし、最先端技術の調達から提案までをスピード感を持っておこなえる体制を整えていきたいと考えています。電機からメカまで一貫して対応できる、数少ないグローバル商社を目指して、成長を続けます。

## 営業に大切なのは「人との縁」

お客さまだけでなく、展示会でのサプライヤーとの出会い、同業他社との横のつながり、過去に関わった方などあらゆる縁を大切にしています。

縁でつながった方々と、日々の小さな対話を重ねながら情報を集め、お客さまが求める「モノ・コト」と結びつけていくことが、商社としての価値だと考えています。

## ▶ 幸和産業を知る②

# 海外戦略室メンバー Interview

## 海外の工場と国内メーカーをつなぐ架け橋

海外戦略室は営業とアシスタントの14名で構成されていて、若く、活気あるチームです。その中で私は、見積もり依頼や配送まで、部品を製作する前から納品までを一貫して担っています。主にお客さまと中国工場の間に入り、価格交渉を行いながら、金属加工品を仕入れて国内のセットメーカー（部品を購入し、完成品を組み立てる製造業者）へ納品しています。

お客さまとの信頼関係を大切に築きながら、今後は輸入業務に加え、輸出にも挑戦し、グローバルに活躍の場を広げていきたいです。



海外戦略室  
リーダー  
香川さん

## 明るく助け合う環境で、 専門性を磨く

12年間大手メーカーに勤務したのち2025年5月に入社しました。現在は海外から輸入した製品の通関業務と、営業アシスタントとして注文・発注の事務処理を担当しています。

この仕事のやりがいは、自分が調達した製品をお客さまに直接届けられるところです。社内は明るく助け合う雰囲気があり、先輩方はやさしく、業務のやり方だけでなくコツや経験談も交えて教えてくれるため、楽しく仕事に取り組んでいます。

今後は貿易と通関の知識を深め、新しい商機をビジネスにつなげていきたいです。



海外戦略室  
劉さん

## グローバル営業に挑戦

2021年に中途入社し、金属加工品の営業を担当しています。入社当時は営業アシスタントでしたが、より自分の力を発揮したいと考え、営業職への異動を申請しました。

家庭や子育てと両立する中での挑戦でしたが、社長はすぐに承諾。社員を信頼し、挑戦を後押ししてくれる風土があると感じています。両立をサポートしてもらっているのもありがたいです。

今後は金属加工品に限らず、世界各国で、お客さまに合う商材を展開し、得意とする調整力を発揮して、グローバルなビジネスネットワークを築いていきたいです。



海外戦略室  
丁さん

## 中国現地で支える、調達と品質管理の要

2000年来日し、学生生活と板金製造の業務を経て、2007年に幸和産業へ入社しました。現在は駐在員として、製品の調達と販売、グループ企業が製造する金属加工品の品質・納期の管理、中国現地での顧客やサプライヤーの開拓を担当。業務では、語学力に加え、交渉力や異なる商習慣や価値観を理解する姿勢が求められます。

変化の激しいグローバル環境では、業界や製品に関する最新の知識の習得も大切です。AIが進化する時代だからこそ、学び続け、判断する人間の力に価値があると感じています。



海外戦略室  
魏さん

## ▶ 幸和産業を知る③

# 成長を支える「人材」とその育成

幸和産業は、社員一人ひとりが自分の人生を楽しみ、家族への責任も果たせる会社を目指しています。自分らしく挑戦できる環境で、人と共に成長を続けていきます。

### 人間力という成長軸

入社5年目で主任、7年目にリーダー職を拝命しました。私の成長の背景には「人間力」を磨ける環境がありました。私が考える人間力とは、周囲から信頼される人であることです。ミスをした際には原因を振り返り、改善策を考えて行動すること。また、人の意見にもしっかり耳を傾けること。こうした日々の積み重ねが、人としての成長につながると信じています。

当社には、性別・国籍・年齢に関係なく、一人ひとりが正當に評価される環境があります。業務が大変な時も互いにフォローし合える風土があり、周囲に支えられながら成長できていると実感しています。



海外戦略室  
リーダー  
池田さん

### 主体性を発揮し、人として成長

幸和産業では、個人の裁量で仕事に取り組むことができます。自分の判断や考えを持ってお客さまと向き合い、提案から課題解決まで主体的に関わる経験を重ねることで、提案力や自己解決能力が着実に高まっていると感じています。

仕事を積み重ねることは、成果だけでなく自分自身への自信にもつながります。その結果、仕事以外の場面でも、自己肯定感を持って行動できるようになり、立ち振る舞いにも変化が表れてきました。日々の仕事を通じて、人としての成長、「人間力」の向上につながっていると感じています。



海外戦略室  
多根さん

### 安心して挑戦できる環境

働きやすさを支える仕組みと風土が整っています。最大3時間まで私用での遅刻・中抜け・早退が認められる「3時間ルール」や、急な休みに柔軟に対応してもらえるフォロー体制があります。また風通しのよい社風で、上司にも相談しやすく、悩んだ時にはきちんと話し合う場を設けてくれます。解決策と一緒に考えてくれるため、安心して仕事に向き合えます。

業務面では、営業・アシスタントそれぞれが強みを発揮できる環境があり、立場に関係なく意見を受け入れてもらえるため、前向きに挑戦しやすいと感じています。



海外戦略室  
深谷さん

# 社員's Voice

「幸和らしい」ってどういうこと？  
会社の雰囲気、そこで働く人の魅力、そして印象的なエピソードなど、若手社員4名に話を聞きました。



### ひと言で、どんな会社？

それぞれが「人間力」を発揮し、幅広い分野で活躍している人が多い会社です。この多様性こそが、幸和産業前に進める原動力になっていると感じています。



2022年新卒入社  
営業推進室 主任  
加藤さん

### ひと言で、どんな会社？

個性豊かな人が多く、それぞれの強みや得意分野を活かして働いている会社です。違いがあるからこそ、チームとして高いパフォーマンスが発揮できていると感じています。



2025年新卒入社  
営業推進室  
弥永さん

### 会社が求める「面白さ」とは？

自分の裁量で多くの仕事に挑戦できることが「面白さ」だと感じています。結果だけでなく、挑戦の中で工夫した点など結果に至るまでの過程も評価されるので、やりがいにつながっています。実際に、営業として、社内で長く開拓できていなかったお客さまに試行錯誤を重ね、取引につなげた際、その姿勢も評価してもらえました。仲間と協力して成果を出し、結果を分かち合える環境も魅力です。

### 会社が求める「ありのまま」とは？

厳しいことを言わなければいけない時、面と向かって「ありのまま」を言葉にします。そうすることで、嘘偽りのない人間関係が築けていると感じています。また、製品に不具合が生じ、社内で検査が必要になった際、手の空いている社員に「手伝ってもらえないか」と声をかける場面がありました。助けが必要な時には、格好をつけずに周囲を頼る。そんな姿勢を大切にしている会社だと思います。

### ひと言で、どんな会社？

いい意味で“おせっかいな人たちが”が集まっている職場かもしれません。質問をして嫌な顔をされたことは、入社して5年経ったいまでも一度もありません。



2020年1月中途入社  
海外戦略室  
前田さん

### ひと言で、どんな会社？

活気があり、思いやりの精神を持つ人が多い会社です。困っていれば手を差し伸べてくれる人、会社をよりよくしようと考え行動する人が集まっています。



2021年新卒入社  
海外戦略室  
榊原さん

### 会社が求める「活性化」とは？

「会社をよくすること」そのために前向きに行動し続けることでしょうか。みんなが自由に好き放題できる環境をつくるという意味ではなく、たとえば会議で発言しやすいく雰囲気を整えたり、行事の際に率先して行動したり、勉強会を開いて社員の知識を高めたり。私自身も月1回開催される全体会議の議長役に思い切った立候補してみました。先輩からのバトンを後輩へつなげる意味でも、挑戦してよかったと思っています。

### 会社が求める「誠実さ」とは？

「責任感があること」「報連相（報告・連絡・相談）がきちんとできること」「助け合いができること」と考えます。たとえばミスをしてしまった時も、隠すのではなく正直に報告・連絡・相談することで、大きな問題になるのを防げます。そうした責任感ある行動ができる人が増えることで助け合いが生まれ、働きやすい環境がつくられていると感じています。安心して仕事に向き合える職場です。

# 助けを求めれば誰かが必ず助けてくれる



戦略調達室  
安保さん

## 4つのポリシー

面白くない事はしない 面倒くさい事はしない

他社と同じ事はしない 格式ばった事はしない

もちろん「面白くない事」「面倒くさい事」は避けて通れない場面もあります。また、すべてが他社と違うわけではなく、同じことをしている部分もあります。

ただ、面白くない事もどうすれば楽しめるか、他社と同じ事をするなら幸和産業らしいエッセンスをどう加えられるかを常に考えています。本質を大切に、格式ばった事はしない姿勢。これらの気概を言葉にしたのが、4つのポリシーです。

## 全員で支え合う文化

幸和産業は、研修旅行や家族会など、全社イベントが多い会社です。イベントを通じて親睦も深まりますが、社員同士の仲が最も深まるのは、大きな仕事やトラブル、時間がかかる作業の時です。

当社には「助けを求めれば誰かが必ず助けてくれる」という企業風土があり、何かがあれば、自然に互いを助け合う文化ができています。わからないことがあれば先輩が丁寧に教えてくれ、声をかけ合って仕事

をしています。同僚と「これはどうするのだろう?」と話していると、どこからともなく「それはね」と声をかけてもらえます。電話で少し戸惑っていたら、「どんな内容だった?」と気にかけてくれる方もいます。「社員は40人でもその家族を含めると100人を超える。その100人を守っていかなければいけない」

もう10年以上前のことですが、全社会議で、社長が家族会を開催している想いを話されていました。その言葉は、いまでも文化として息づいていると感じています。

## ▶ 自己の気づきを求めて

# 海外研修旅行

年に一度、20年以上続いている海外研修旅行。どこが一番よかった!?と聞かれても選べません!どこも最高で面白くスーパーハードな研修旅行!2014年ドイツ・ポーランドでは、日程が社長の誕生日と被っていたので、現地でサプライズパーティーを決行しました。ケーキを用意し垂れ幕も飾りました。移動の電車の中で飾りの花紙をつくったことも本当にいい思い出。社員同士の結束が強まるのが海外研修です。



海外戦略室  
羽田野さん

海外を探訪する、面白くするスキルは全員高レベルです!



▲インド(2024)



▲ドーハ・エジプト(2025)



▲メキシコ(2023)

## ●旅行先一覧

ベトナム/インド/ブルネイ/シンガポール/マレーシア/ニューヨーク/北京/タイ/ミャンマー/ドバイ/モンゴル/シルクロード/上海/韓国/台湾/インドネシア/ラオス/南京/ドイツ/ポーランド/スリランカ/フィリピン/バングラデシュ/カザフスタン/トルコ/メキシコ/カタール/エジプト

## 🔍 幸せ&和む事件簿

### 創業

家族経営からの出発。1ドルが360円の時代、いざなぎ景気と呼ばれる好況の中でした。繊維業界の活況もあって、順調に業績も伸びていきました。

1966年

### ベトナム児童施設訪問

名古屋青年会議所のイベントで、ホーチミンでの児童開校式に参加。いまでも続くベトナムとの関係の始まりであり、海外へ関心を持つきっかけでもありました。

1992年

### 現伊藤英修社長が就任

ITバブルという追い風の中、社長交代。翌年には名古屋市瑞穂区の新社屋に移転しますが、やがてITバブルが崩壊。「人こそすべて」を実感することに。

1997年

### 中国・蘇州に合弁会社設立

「蘇州富蒼幸和電子」を設立し、本格的に海外事業を開始。同社が設立、発展させたのは、その少し前に東莞で出会った現総経理タンさんの存在が大きいです。

2006年

### 北陸東洋 設立

富山の電気機器メーカー東洋電子工業の技術力と幸和産業の商社としての人材力を結びつけるかたちで株式会社北陸東洋を設立。対応力と生産力が大幅アップしました。

2017年



### 本社の壁画が完成

OVER ALLSさんに手掛けてもらった本社の壁画が完成。翌年には本社から100ほど離れた場所に新しいオフィスも建ち、70周年に向けてさらに成長中です!

2024年

