

2025年

知的資産経営報告書

通信サービスで、地域の暮らしをより便利で豊かに。



Telecommunications
and Audio equipments
Manufactures

目次

1.	代表挨拶	2
2.	経営哲学	3
3.	事業概要	4
4.	沿革	5
5.	業務フロー	9
6.	人的資産	10
7.	組織資産	12
8.	風土資産	14
9.	関係資産	16
10.	現在価値創造ストーリー	17
11.	経営環境	18
12.	将来ビジョン	21
13.	将来価値創造ストーリー	22
14.	実行計画	23
15.	会社概要	24
16.	あとがき	25

■通信サービスで、地域の暮らしをより便利で豊かに

TAMは、富山県に根ざした地域密着型の通信事業者として、創業以来、地域の皆様とともに歩んでまいりました。私たちは、「必要な通信サービスを自らの手で届けたい」という思いから事業を開始し、インターネットの黎明期より地域の情報インフラの整備に取り組んできました。地域特有の課題に対応しながら信頼を築き上げ、今日に至っています。

私たちは常にお客様に寄り添い、課題解決を共に考える姿勢を大切にしています。「タムネット」「Net3」「みらーれTV」など通信サービスを提供し続けられるのは、独自の技術力を持つ人材と、地域との強い信頼関係があるからです。また、基幹ネットワーク設備など、通信事業の要となる高品質なインフラを自社で整備し続けてきたこともTAMの大きな特徴です。さらに、従業員一人ひとりが「お客様とともに成長する」という意識を持ち、迅速かつ柔軟な対応を実現しています。

今後は、これまで培ってきた技術力と地域社会との信頼を基盤に、新たなサービスの開発や持続可能な通信インフラの構築に取り組んでまいります。そして、地域の暮らしをより便利で豊かにし、「幸せ」を提供する企業として、すべての関係者の皆様とともに未来を創り上げることを目指します。引き続き、温かいご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

■知的資産経営報告書の作成にあたって

TAMは、地域社会の皆様とともに歩んできた歴史、そしてこれまで培ってきた技術や信頼を未来へつなげるため、知的資産経営報告書を作成しました。本報告書では、通信インフラの整備やサービス提供におけるこれまでの取り組みを整理し、当社の方向性を皆様にご理解いただくことを目的としています。

また、私たちの知的資産である独自の技術、人材、そして地域社会との強い信頼関係をどのように活用し、今後の課題や新たな機会に対応していくのかを示しています。本報告書が、私たちの取り組みをより深く知っていただくきっかけとなれば幸いです。

株式会社TAM

代表取締役 荒木 敦



■経営理念

**挑戦と探求心、つなげる技術で、
お客様と社員の幸せを共に育む。**

TAMは、新たな課題に果敢に挑み、技術を通じて人や情報をつなぐことで、お客様と社員が共に成長し、幸福を分かち合うことを目指します。事業を通じて社会に貢献し、人々の暮らしをより豊かにすること。それがTAMの使命です。

■行動指針

1. 諦めない精神で課題に挑む

技術と情熱を持って困難に立ち向かい、決して諦めることなく、お客様の期待に応えます。この姿勢が信頼を築き、暮らしや事業を支える基盤となります。

2. 主体性をもち、やりたいことを形にする

社員一人ひとりのアイデアと挑戦を大切にし、自らの意思で新しい価値を生み出します。その実現を通じて、お客様や地域社会に貢献します。

3. お客様の幸せを最優先に考える

「お客様の幸せ」を中心に据えた行動を心がけます。その幸せが私たちの誇りとなり、企業としての存在意義を生み出します。

4. 楽しく働き、地域を照らす

社員全員が楽しく働ける環境を整え、その活気と情熱を地域の暮らしや事業の支援へとつなげます。

5. つながる技術と想いを活かす

技術力を磨き、地域社会の人々を支える想いを大切にします。「つながる」「通信」「コミュニケーション」をキーワードに、人々の生活を豊かにする取り組みを続けます。

6. 挑戦し続け、未来を創る

常に新しい課題に向き合い、課題解決につながる製品やサービスを提供します。私たちの挑戦が、地域とお客様に幸せを届ける未来を築きます。

事業概要

株式会社TAMは、インターネット・ケーブルテレビサービス事業、音響機器事業、ハードウェア・ソフトウェアの設計・製作事業を展開しています。

地域に根ざした通信インフラの構築、高品質な音響機器の提供、多様なニーズに応える設計・製作の技術力を強みに、暮らしとビジネスを支えるソリューションを提供しています。

インターネット ケーブルテレビ サービス事業

タムネット

Net3

ネットスリー

つながるすべてを支える

日本におけるインターネット黎明期である1996年に、インターネットサービスプロバイダー（ISP）事業を開始しました。以降、光回線やモバイル接続など、時代の変化に応じた多様なインターネット接続サービスを提供し続けています。2003年にはケーブルテレビNet3のインターネット事業を開始し、さらには2021年7月からはケーブルテレビ事業にも本格的に参入。これにより、地域のライフラインとしての役割を果たし、地域社会に貢献しています。

また、Webコンテンツ制作やネットワーク構築など、法人向けの幅広いサービスを展開。最適なソリューションを通じて、業務の効率化や成長を支援し、地域に根ざした通信事業者として、暮らしとビジネスを支える基盤づくりに取り組んでいます。

音響機器事業

宗七音響



確かな音を暮らしの中へ

「宗七音響」という独自ブランドを通じて、心地よい音で暮らしに寄り添う高品質なオーディオ機器を提供しています。

「宗七音響」は、ハードウェア・ソフトウェア設計で30年の実績を持つ有限会社ティ・エイ・エムと、信頼性の高いインターネットサービスを展開してきた株式会社TAMが、新たにオーディオ事業を展開するために設立したブランドです。

専用施設「広野工房」を活用し、スピーカーを中心とした音響機器の開発・改良を進めています。その技術力と独創性により、専門家や愛好家からも高い評価を獲得。TAMが長年培ってきたノウハウを活かし、新たな市場開拓と「ものづくり」への取り組みを進めてまいります。

ハードウェア、ソフトウェアの設計・製作事業

TAM Products



良質なサービス・ものづくりを

TAMは、1989年にPCソフトウェア開発を手がける「立山ソフトウェア」として創業し、以来、ハードウェアおよびソフトウェアの設計・製作に取り組んでいます。

ハードウェア分野では、RSCVCシリーズで培った実績を基盤に、各種基板の設計・製作を行い、高性能かつ信頼性の高い製品を提供。ソフトウェア開発では、FA（工場自動化）からWebプログラムまで幅広い分野に対応し、顧客の課題解決や業務効率化を支援しています。多様なニーズに応える柔軟性と技術力を強みに、数多くの実績を積み重ねてきました。

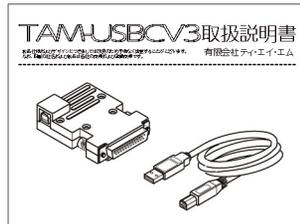
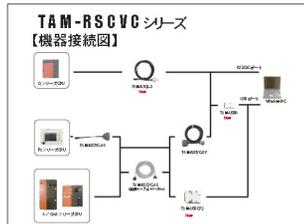
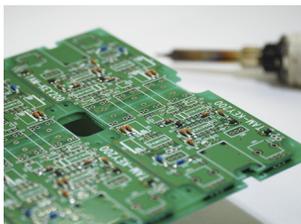
30年以上にわたる経験と「ものづくり」への情熱を活かし、個人、法人、公共機関に向けて最適なソリューションを提供し続けています。

取扱い製品をWebサイトで公開しています。

<https://products.tam.co.jp/product>

沿革 (立志期～創業期)

	年代	出来事の詳細や背景	知的資産
立志期	1970年 (昭和45年)	<p>創業者荒木氏は12歳のとき、光が当たると走る自動車を制作し、西川科学賞を受賞した経験がある。また、ラジオの製作など電機に関する興味と技術を磨き、この時期に基礎となる創造力と技術力を培った。</p> <p>ワイヤレスマイクを製作し、この経験から「離れた場所で通じる」という仕組みに強い興味を持つようになる。</p>	
	1972年 (昭和47年)	アマチュア無線技士の資格を取得し、アマチュア無線の機械を購入するため、アルバイトとして新聞配達に励んだ。自ら働いて資金を調達し、無線の魅力と電波の不思議さに深く惹かれるようになる。	
	1975年 (昭和50年)	16歳で第一級アマチュア無線技士の資格を取得した。	
	1979年 (昭和54年)	19歳のとき、Apple IIを購入。メモリは6KB。マイコン一式が約100万円、フロッピードライブが40万円という時代で、プログラムはカセットテープに録音し、徹夜でコードを書いていた。	
	1981年 (昭和56年)	23歳のとき、金型工場に勤め、生産管理システムの構築を任される。この経験がキッカケとなり、ソフトウェアの知識をさらに深めるために関連企業で働くことを画策し、動き出す。それぞれの職場で経験を積み、独立への決意を秘めながら、自身の技術力とビジネススキルを磨いていった。	
創業期	1989年 (平成元年)	<p>30歳で創業を志す。当時はバブルの終わり頃で、ベンチャー企業の立山電算に勤務し、徹夜続きの多忙な日々を送っていた。福井の工場の床で1週間寝泊まりした経験もあり、仕事に追われ子どもたちと向き合う時間も取れなかった。家族から独立を反対される中、「楽しく働く」「毎日が日曜日」にしたいという想いで働くことを目指すようになる。</p> <p>PCソフトウェア開発会社「立山ソフトウェア」を創業。当時はWindowsが普及しておらず、MS-DOSの時代であった。会社を維持するため、通常の2倍の仕事をこなし、雑務も含め一人ですべて対応する忙しい日々が続いた。「楽しく働く」「毎日が日曜日」にしたいという想いを抱きながらも、実際には休息すらままならない状況だった。</p> <p>この経験から、社員にはつらい思いや過度な負担を強いず、楽しく働ける環境を整えたいという想いが芽生える。サラリーマン時代から営業経験を積んでおり、この経験が創業期の活動を支える原動力となった。あつという間に過ぎた30代・40代は、挑戦と努力の連続だった。</p>	理念資産 荒木社長の人生から生まれた考え方・方針
	1992年 (平成4年)	<p>創業時に当時高額なラップトップを購入。当時は選択肢がほとんどなく、NECや東芝が提供するハードディスク容量約10MBの機種を選び、プラズマディスプレイを備えていた。このラップトップを携えて仕事に取り組んでいた。</p> <p>つらい中でも楽しかった仕事は、ジャパンエキスポ富山でのシステム開発である。仮想の1600mのタワーを通じ、富山湾から富山県全体を俯瞰するジオラマを制御するシステムを構築。高度な技術力が評価され、このプロジェクトは当時の先進性を象徴するものとなった。</p> <p>現在の場所に移転した当初、事務所はプレハブ15坪ほどの規模だった。創業当時は自宅が事務所だったが、機器などの設置スペースが無く、業務に支障をきたしていたため、移転を決断してのことだった。</p> <p>しかしながら、移転後も仕事に追われる日々が続き、夜中に作業をしていたところ、不審者として警察に職務質問されるなどの出来事もあった。</p>	
	1993年 (平成5年)	有限会社ティ・エイ・エムとして法人化を実施し、事業の基盤を強化した。	



沿革 (転換期)

	年代	出来事の詳細や背景	知的資産
転換期	1995年 (平成7年)	一部の人々の間でインターネットが徐々に認識され始めた時期。当時はまだ普及段階にあり、その可能性や利便性を理解する人は限られていたが、未来を見据えた取り組みや関心が増えつつあった。	組織資産 インターネット黎明期から個別の要望に1つ1つ対応してきた沿革
	1996年 (平成8年)	インターネットプロバイダ業務として「タムネット」を創業し、サービスを開始。インターネットは「機械が稼いでくれる」と期待していた。しかし、当時、通信速度1Mbpsが100万円の時代で、サービス単体では事業が成り立たず、ソフトウェア開発や自社製品の販売を全国で行う必要があった。 その品質と信頼性が口コミで広がり、北海道から沖縄まで幅広い地域のお客様に提供した。この行商活動が当時の売上を大きく支えた。	組織資産 独立系という立ち位置
		インターネット黎明期、不慣れな社員が多い中、積極的にパソコンや周辺知識を吸収。その学びが面白さとなり、成長に繋がった。タムネットのお客様は仲間意識が強く、問題解決と一緒に取り組む良好な関係が築かれていた。	人的資産 マルチな対応力があるバックオフィス
	1997年 (平成9年)	スタッフもお客様も一から知識を習得しながら成長していく時代だった。タムネットはお客様との距離が近く、時には叱られながらも愛情を感じる関係が築かれ、応援を受けながら共に歩んできた。 インターネットプロバイダが乱立する中、タムネットの高速な通信速度はマニアの間で口コミで広がり、しがらみのない独立系として問題を本気で解決する姿勢が高く評価された。親しみやすさと技術力の両立が、タムネットの独自性と信頼を築いていった。	人的資産 タレントマネジメントができる人事担当
	1998年 (平成10年)	有限会社ティ・エイ・エムはJPNIC（日本ネットワークインフォメーションセンター）の会員となり、会員番号は238番（有名キャリアに先行）。年間50万円の会費が必要だったが、会員資格を得たことで独自にIPアドレスを割り当ててもらうことが可能になり、上位の通信会社に縛られることなく、独立したサービスを展開できるようになった。当時は会員数の約1/10を目安にダイヤルアップ回線数を準備することで、「つながりやすさ」を強みとしてサービスを提供した。	関係資産 地域のコアなお客様 関係資産 TAMのファンの中小製造業様
	1999年 (平成11年)	有限会社ティエイエムインターネットサービスを設立し、インターネット部門を独立した会社として立ち上げた。サーバーなどの設備は内製化することでコストを抑えつつ、高品質なサービスの提供を実現した。	関係資産 インフラを支えるパートナーたち
	2000年 (平成12年)	NTTのフレッツ・ISDNサービスが開始され、自治体向けのネット環境を提供していた。また、当時話題となった2000年問題にも対応し、技術力と信頼を高めていった。上市の地域でインターネットに詳しい業者として認識され、確固たる地位を築く。フレッツ・ISDNの登場により、インターネットの常時接続が一般家庭や企業で一般的になるきっかけが生まれ、インターネットサービス事業に大きな影響を与えた。	組織資産 深入りし突き詰める力
	2001年 (平成13年)	NTTのフレッツ-ADSLサービスが開始される中、自社ブランドのDSLサービスもスタート。この時期は資金的に非常に厳しく、10年間苦しい状況が続いたが、FAケーブルの販売やソフトウェア作成が収益の柱となり事業を支えた。 インターネット通信速度が加速度的に向上していく中、DSLサービスのオーダーが毎日のように入るようになった。また、自治体との信頼関係が強固で、つながりを活かして事業の基盤を広げていった。	組織資産 逃げ道がないという危機感
県内最後発のケーブルテレビ局設立計画が浮上し、毎日のように行政関係各所に足を運び、ケーブルテレビインターネット事業者選定の請願を続けた。プロポーザルの結果、事業を勝ち取った。 この粘り強い営業活動が信頼関係を築き、事業拡大の礎となった。		組織資産 お客様に対し向き合う姿勢	
JPRS指定事業者となり、インターネットサービスの幅が広がった。 会社を株式会社ティエイエムインターネットサービスに改組。		組織資産 お客様の問題解決のために考える風土	

```

</script>
<style id="wp-emoji-styles-inline-css">
img.wp-smiley, img.emoji {
display: inline !important;
border: none !important;
box-shadow: none !important;
height: 1em !important;
width: 1em !important;
vertical-align: middle !important;
margin: 0 0.07em !important;
background: none !important;
padding: 0 !important;
}
</style>
<link rel="stylesheet" id="wp-block-library-css" href="https://net3.tx.ncp.com/...>
<style id="global-styles-inline-css">
:root { --wp--preset--aspect-ratio--square: 1; --wp--preset--aspect-ratio--4-3: where(
wp-block-post-template, is-layout-flex); 1.25em; where(
wp-block-column, is-layout-flex); 2em; } where(
wp-block-column, is-layout-flex); 1.5em; line-height: 1.6; }
</style>
<link rel="stylesheet" id="flexible-table-block-css" href="https://net3.tx.ncp.com/...>
<style id="flexible-table-block-inline-css">
wp-block-flexible-table-block-table, wp-block-flexible-table-block-table >
</style>
<link rel="stylesheet" id="click-style-css" href="https://cdn.jsdelivr.net/npm/...>

```



TAMはJPNIC正会員、IPアドレス管理指定事業者です



沿革 (発展期)

	年代	出来事の詳細や背景	知的資産
発展期	2002年 (平成14年)	ケーブルテレビインターネット事業者として選定されたことで、ついにインターネット事業として事業が成り立つ実感を得ることができた。この選定により、個別の顧客対応だけでなく、大規模なターゲット層を相手にした事業展開が可能となり、事業の幅が大きく広がった。マスを相手にしたサービスの提供は、新たな成長のステージへ進む重要な転機となった。	
		ケーブルテレビインターネットサービス「Net3インターネット」の準備は、会社にとって大きなターニングポイントとなる取り組みだった。未来を見据えた挑戦である一方、深夜に及ぶ作業も日常的だった。日中は電話対応に追われ、夕方からは公民館を回って、地域住民に丁寧に説明会を行った。	
	2003年 (平成15年)	「Net3インターネット」の開始により、社員が一気に増加、会社としての体制が整い始めた。行政局のインターネット部門を担うこととなり、会社としての基盤が強化された。準備期間中は苦しい状況が続いたが、事業拡大のため辛抱強く取り組んだ。この事業によって、組織を維持するための確固たる基盤が築かれた。	組織資産 働き方に寛容な風土
		同時期に、別のエリアで開局したケーブルテレビ局でもインターネットサービスが地元業者によって開始され、その地元業者へ技術提供を行った。この頃にはインターネットが徐々に便利なものとして認識されていく。	人的資産 システム開発する技術者
	2006年 (平成18年)	プライバシーマークを取得し、情報管理体制の信頼性を大きく向上させた。当時、富山県内でプライバシーマークを取得している企業はわずか4社のみであった。	人的資産 問題解決できる技術者
	2010年 (平成22年)	通信事業が順調に推移し、ピークを迎える中、24時間365日対応できる体制を目指すため「TAMハウス」を建設。これにより、土日を含む常時受付窓口の対応が可能となり、顧客満足度をさらに向上させることができた。TAMハウスの建設は、拡大する事業ニーズに応えるための重要な施策であり、信頼性とサービスの充実を支える拠点となった。	人的資産 学び続ける窓口担当者
		音響事業の展開を目的に専用の工房「広野工房」を建設。これにより、音響関連の製品やサービスに特化した環境を整え、新たな事業領域を開拓する基盤を構築した。	組織資産 設備のオペレーションが自社で可能
	2015年 (平成27年)	資本金を1000万円から6400万円に増資し、さらなる事業展開の準備を整えた。その一環として音響事業を開始。スピーカーの研究を進めていたことから、その成果を世の中に送り出そうという決断に至り、新たな音響ブランド「宗七音響」を立ち上げた。このブランドは、音響技術の新たな可能性を探る挑戦となった。	組織資産 独自の工事管理システム
2016年 (平成28年)	「宗七音響」を初めてビッグサイトの見本市に出展し、自社の製品を広くアピールする機会を得た。	関係資産 インフラを支えるパートナーたち	
	「株式会社ティエイエムインターネットサービス」から「株式会社TAM」に改称した。		
2017年 (平成29年)	「ケーブルスマホ」サービスを開始。日本ケーブルテレビ連盟が代表して通信事業者と交渉することで、格安スマホサービスの提供が可能となった。この取り組みは、地域密着型のケーブルテレビ事業者が通信サービスを拡充する一環として実現したもので、利用者に手頃な価格でスマホサービスを提供した。		
2019年 (平成31年)	ISMS (情報セキュリティマネジメントシステム) を取得。この認証の取得により、情報セキュリティに関する体制を強化し、信頼性をさらに向上させた。これにより、入札案件への対応力が向上した。		



沿革 (挑戦期)

	年代	出来事の詳細や背景	知的資産
挑戦期	2019年 (平成31年)	ケーブルテレビNet3を運営する滑川中新川地区広域情報事務組合はケーブルテレビ事業を民間へ譲渡することを決めた。経営や事業運営において多大な試練が続いた。 エレクトリック・キーヤー「TAM-KEYER102」を発売開始。モールス通信用のこの機械は静かなブームを巻き起こし、高い評価を得た。	組織資産 退路を断って、 何度も困難を 乗り越えてきた 沿革
	2019年 (令和元年)	ケーブルテレビ事業の譲渡先を決定するため、プロポーザルの公募が開始され、TAMもそのプロポーザルに参加。	
	2020年 (令和2年)	当初、優先交渉事業者は他社に決定したが、途中でTAMに交渉権が移ることとなった。	
		総務省の高度無線環境整備推進事業と富山県の補助事業を活用し、FTTH（光ファイバー）設備の整備が滑川中新川地区広域情報事務組合で進められることになった。コロナ禍でリモートワークが急速に普及したことで、通信環境の整備が社会的な急務となり、当初の3年計画を急ピッチで進行させる必要が生じた。この取り組みは、地域住民の生活基盤の向上と、デジタル社会への対応を強力に支えるものとなった。	
	2021年 (令和3年)	滑川中新川地区広域情報事務組合と事業譲渡契約を締結。Net3のケーブルテレビ事業を譲り受け、地域の情報インフラの担い手としての役割をさらに拡大した。この譲渡により、TAMは既存の事業基盤を強化し、利用者に対して安定したサービスを提供しつつ、地域密着型の運営が継続された。	
		みらーれTVは、黒部市、入善町、朝日町をサービスエリアとするケーブルテレビ事業者で、地域の情報インフラを支える重要な役割を担っている。このみらーれTVのFTTH通信事業における業務委託プロポーザルが実施され、TAMが採択されることとなった。 有限会社ティ・エイ・エムを吸収合併することで、組織体制を一体化し、さらなる効率化と事業基盤の強化を図った。	
	2022年 (令和4年)	Net3のFTTH（光ファイバー）サービスを開始し、高速で安定した通信環境を地域に提供する新たなステージに進んだ。このサービスの開始により、地域住民や事業者にとって、より快適で利便性の高いインターネット接続が実現し、デジタル社会の発展を強力に支える基盤を整備した。 FTTHサービスは、従来の通信手段に比べて通信速度や品質が飛躍的に向上しており、リモートワークやオンライン教育など、さまざまな用途で利用者の生活を支える重要な役割を果たしている。	
		KDDI社と提携し、「ケーブルプラス電話」サービスへの対応を開始、地域の通信サービスをさらに拡充した。このサービスは、ケーブルテレビ回線を利用した固定電話サービスで、従来の電話回線に比べて低コストかつ高品質な通話環境を提供することを目的としている。 「ケーブルプラス電話」の導入により、インターネット、テレビ、電話を一体化したトリプルプレイサービスが可能となり、地域住民や事業者にとって利便性が大幅に向上した。	
2023年 (令和5年)	ケーブルテレビ事業者向けの上位回線の提供を開始し、県東部における地域の通信インフラを支える主要プロバイダーとしての地位を確立した。		
2024年 (令和6年)	NTTドコモ社と提携し、ドコモ光タイプCに対応開始。		



業務フロー（ケーブルテレビインターネットサービス事業の例）

STEP

業務プロセス

作業の内容やこだわりのポイント、知的資産

営業

1



地域のつながりを活かした営業活動

ケーブルテレビの未加入者に対して、専門の訪問営業会社が効率的にアプローチを行い、新規顧客を獲得しています。建設予定の住宅情報を基に営業を進め、既存顧客にはサービスアップグレードの提案も実施。また、Webサイトを通じて興味を持ちやすい仕組み作りにも取り組んでいます。さらに、Webサイトの見やすさや検索性を向上させることが今後の課題です。

申込

2



細やかな要望に応える独自の管理システム

紙ベースの申込書から必要事項を専用システムに入力し、独自の工事管理システムで工事指示書を作成。施工業者が配慮すべき細かな事項を追記し、後工程のトラブルを未然に防ぎます。

他社に依存せず、独自開発を進めてきた専用システムは、汎用ソフトでは対応できない細かい要望にも柔軟に対応可能です。技術者が根気強く改良を重ね、施工現場での安心と効率を両立しています。

施工

3



施工業者と協力した正確な施工管理体制

施工業者が決定すると申込者に連絡し、工事日程を調整。機器はお客様番号を明記して準備し、施工業者が確実に受け取れるよう工夫しています。指示書には申込内容をもとに工期や施工内容を詳細に記載し、統一表記で混乱を防止。バーコードリーダーを活用し、データを正確に取り取ることで手入力によるミスを防ぎます。

施工工程では、施工管理会社と緊密に連携し、万が一問題が発生した場合も迅速に対応し改善を行っています。

サービス開始

4



正確で効率的なサービス開始の流れ

施工が完了した瞬間から回線が使用可能となり、専用システムに入力することで請求が確定します。初期契約解除（クーリングオフ）に対応するため、必要な書面を作成し郵送。書類作成は省力化を図りつつも、確認作業を徹底して正確性を保っています。書類作成の流れはシンプルに整備されており、担当者がミスなく対応できる仕組みを構築し、お客様に対してスムーズなサービス開始を実現しています。

サポート

5



独立系だからこそできる、迅速で柔軟な対応

機器の故障が発生した際は、電話対応を通じて通信状況を遠隔で調査し、必要に応じて現地調査を行います。設置機器の不具合は迅速に対応し、通信状況を遠隔で確認できる仕組みにより、問題解決までの時間を短縮しています。

状況に応じ、プリンタなど範囲外のトラブルにも柔軟に対応し、お客様の困りごとを解決する姿勢が信頼を生んでいます。こうした丁寧な対応が安心感を提供し、喜びや感謝の声につながっています。

独立系の強みを活かし、お客様の立場に立った柔軟な問題解決を追求。細やかなサポートが、新たな仕事や長期的な関係構築にもつながっています。

・ 専門知識を学び続ける窓口担当者



窓口担当者は、お客様対応の最前線です。対面や電話での対応、申し込みの処理、問題発生時の一次対応を担っています。多くの担当者は、専門知識がない状態からスタートしますが、地域のコアなお客様との対応を通じて必要な知識を自然と身に付けています。

また、インターネット黎明期から個別の要望に1つ1つ対応してきた沿革から、お客様に寄り添い、問題解決のために考え抜く姿勢が根付いており、現場の経験を活かした柔軟な対応が可能です。このような風土が、学び続ける担当者を支え、お客様との信頼関係を築く基盤となっています。

・ 自ら調べ問題解決する技術者



TAMの技術者は、自ら調べて問題解決を図る能力を備えており、通信機器の不具合にも自社で調査・対応できる体制を整えています。また、協力的会社との連携により、困難な課題にも柔軟に対応しています。

さらに、窓口担当者と共に連携しながら、お客様に対し向き合う姿勢を共有し、技術者だけでなくチーム全体で問題解決力を高めています。個性の強い技術者も型にはめずに寛容な環境で働くことで、その力を最大限に発揮し、顧客に価値ある対応を提供しています。

・ 自社にあったシステムを開発する技術者



TAMでは、社内の要望に応じて、自社に最適なシステムを開発し、必要に応じて柔軟に修正してくれる頼もしい技術者がいます。社員が使いやすいよう、煩雑な作業を簡略化するツールを開発し、業務の効率化に貢献しています。

社内で開発・対応することにより、業務内容に的確にフィットしたシステムの構築が可能です。TAMの技術者は、業務を支える重要な存在となっています。

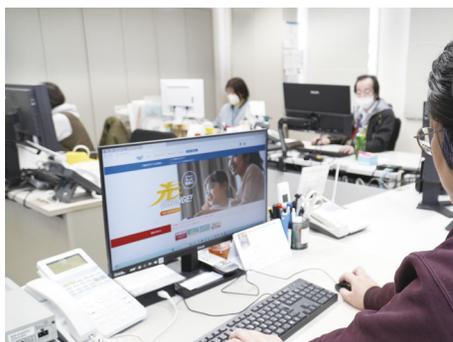
・ タレントマネジメントができる人事担当



TAMの人事担当者は、個性豊かな社員や技術者が多く在籍する中で、それぞれの性格や特性を丁寧に把握し、各自が持つ力を最大限に発揮できる環境を整えています。得意・不得意を見極めながら、必要に応じて柔軟に調整を行うことが特徴です。

また、お客様のニーズを的確に汲み取り、それを社内に橋渡しする役割も担っています。こうした配慮と調整を通じて、社員一人ひとりの力を引き出しながら、組織としての一体感を生み出し、顧客対応の質や社内の生産性向上にもつなげています。

・ マルチな対応力があるバックオフィス



TAMのバックオフィスは、会社の基盤を支える重要な役割を担い、売上や資金繰りの管理、請求・支払対応など、会社運営に欠かせない実務を着実に遂行しています。新たな事業や取り組みを始める際には、その手続きや運営に関するあらゆる相談を受け、的確に対応しています。

バックオフィスは、単に業務を処理するだけでなく、会社全体が円滑に機能するよう全方位的に支援する存在です。そうした日々の積み重ねが、TAMの事業運営の確かな土台となり、新たな挑戦を支える力となっています。

・ 創業者であり、未来を見据えて事業を継続してきた社長

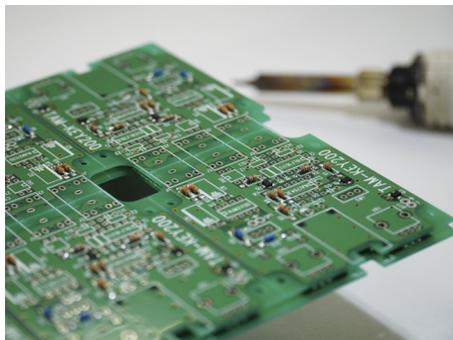


創業者である社長は、可能性と人の「目利き」です。お金にならない時代からインターネットの将来性に目を付け、個性的なメンバーを集めてきました。また、長期的な視点を持ちながらも、軽いフットワークで即行動するバランス感覚が特徴です。

自ら体験し、進んで新しいことに挑む姿勢があり、好きなことはじっくり続けられる強い意志を持っています。

自分は「でんきや」という信念があり、ないものを作り、欲しいものは必ず手に入れる粘り強さを持ちます。この持ち前の粘り強さと運の強さで、何度も危機を迎えながらも、乗り越えてきました。

・ 荒木社長の人生から生まれた考え方・方針



TAMの考え方・方針は、荒木社長の人生経験をもとにした5つの柱で構成されています。幼少期から電気や通信に情熱を注ぎ、「でんきやの道を究める」という探究心を持っています。また、どんな困難にも「諦めない」姿勢で挑み、自分の「やりたいことをやる」という主体性を大切にしています。さらに、「お客様に幸せになってほしい」という想いを経営の中心に据え、社員には「楽しく働いて欲しい」という願いから、働きやすい環境づくりを重視しています。これらの考え方が会社の基盤となっています。

・ インターネット黎明期から個別の要望に1つ1つ対応してきた沿革



TAMはインターネット黎明期から、お客様の個別の要望に1つ1つ丁寧に対応してきた歴史を持っています。当時、インターネットプロバイダが乱立し、競争が激しかった中、TAMは独立系ならではの柔軟性を活かし、問題を本気で解決する姿勢を保ち、お客様と密接に関わりながら、共に成長してきたことで、信頼関係を築き上げてきました。時にはお叱りを受けることもありましたが、その中でも応援や愛情を感じられる距離感がありました。

技術を一から学び、知識を積み重ねてきた社員の努力と、お客様の支えが、現在のTAMの基盤を作り上げています。この沿革が「お客様に寄り添い、解決する」という文化を深く根付かせています。

・ 退路を断って、何度も困難を乗り越えてきた沿革



TAMは、創業当初から幾度も困難を乗り越えながら、ケーブルテレビインターネット事業者として選定されたことで、事業が成り立つ実感を得ることができました。

その後も、紆余曲折しながらも事業をさらに成長させることができました。この経験は全社員が共有し、現在の自信と財産となっています。

このような多くの困難を乗り越えてきたことで、TAMは地域で認知される存在へと成長しました。

・独立系という立ち位置



TAMは、しがらみのない独立系の事業者として、柔軟かつ迅速に対応できる立ち位置を確立しています。大手キャリアや特定の系列に属さないことで、外部の制約や影響を受けにくく、お客様にとって最適な解決策を追求することが可能です。

特に、インターネット黎明期には、競争が激化する中で柔軟な対応力と独自の視点が評価され、問題を本気で解決する姿勢が多くのご支持を得ました。また、独立系であるからこそ、お客様との距離が近く、地域に根ざしたサービスを提供できています。この立ち位置は、TAMの自由度の高さと信頼の深さを支える大きな特徴となっています。

・設備のオペレーションが自社で可能な仕組み



TAMは、自社で設置した機器や設備の状態をリアルタイムで把握できる仕組みを持っています。この仕組みにより、問題発生時にはより早く原因を特定し、迅速な解決が可能です。設備の状況を把握できるため、業務メンバーの効率的な対応やスムーズな問い合わせ処理にもつながっています。

この仕組みがあることで、365日お客様のインターネットを安定稼働させることができ、トラブル時の早期解決が信頼を生み出し、他社サービスからの乗り換えを促すケースもあります。

・独自開発の管理システム



TAMの独自の管理システムは、自社で内製し、開発されました。例えば、工事管理システムでは、施工業者が注意すべき事項や特記事項を反映することで、後工程でのトラブルを未然に防ぎ、スムーズな施工を支援しています。

また、煩雑な作業を効率化することで、業務の正確性とスピードを向上させています。このシステムを活用することで、窓口担当者はTAMのサービスを深く理解し、窓口対応の質を高めています。内製ならではの柔軟性があり、TAMの現場業務を支える重要な基盤となっています。

・お客様に対し向き合う姿勢



TAMでは、お客様に対して常に寄り添い、真摯に向き合う姿勢を大切にしています。単にサービスを提供するだけでなく、お客様が抱える問題や要望を深く理解し、一緒に解決策を考える姿勢が根付いています。

このような対応は、インターネット黎明期から個別の要望に一つ一つ応えてきた歴史に支えられたもので、お客様の立場に立ちながら、迅速かつ柔軟に対応することで、信頼関係を築き上げています。この姿勢が、お客様との長期的な関係を可能にし、TAMのサービスに対する満足度と信頼を支えています。

・お客様の問題解決のために考える風土



TAMでは、お客様の問題解決を最優先に考える風土が根付いています。独立系の企業だからこそ、コストだけを判断基準にするのではなく、お客様にとって最適な解決策を追求することが可能です。

また、迅速で柔軟な対応ができる体制を持ち、問題の本質を探り、解決に導くことが日々の業務に根付いています。この姿勢が信頼を生み、TAMならではの価値を提供しています。

・物事を突き詰める探究心



TAMの技術者には、問題を最後まで突き詰める力と根気が備わっています。技術部のメンバーは独自の視点で問題に取り組み、解決に至る成果を出す力を持っています。

特にトップ技術者は、技術力だけでなく、問題の根本原因を徹底的に追求する姿勢が際立っています。「理由がわからないままにするのが怖い」と語るその姿勢は、どんな仕事でも欠かせない考え抜く力を示しています。

独立系の企業として、社内で自由に試行錯誤できる環境が、こうした力を育てる土壌となっています。技術者の力を引き出すための言葉かけや支援も大切にされており、問題を乗り越える力を組織全体で支えています。

・逃げ道がないという危機感



大手のように外部に業務を任せたり、他者に責任を転嫁することができない環境にある独立系の企業ため、「逃げ道がない」という危機感が、社員一人ひとりの責任感と問題解決への真剣さを育てています。

こうした姿勢が、社員同士の連携や現場での迅速な対応を促し、TAMならではの信頼性と顧客満足度の向上につながっています。逃げ道がない状況を乗り越える力が、TAMの組織的な成長を支える原動力となっています。

・働き方に寛容な風土



TAMには、働き方に対して寛容で柔軟な風土が根付いています。特別な理由がある場合には最大限の配慮を行い、アナログな匙加減で調整しながら、社員が安心して働ける環境を提供しています。

社員の得意・不得意や性格的な特徴を細やかに把握し、それを活かしながら、全体の調和を保つこの寛容な風土が、社員の能力を最大限引き出し、チームとしての力を発揮できる基盤となっています。

・ TAMのファンの中小製造業者様



地域の中小製造業者様には、TAMが提供するサービスに信頼を寄せていただいています。インターネット黎明期から、通信インフラやシステムに関するトラブル解決だけでなく、業務効率化のための提案や技術的な支援も行うことで、中小製造業者様の事業運営を力強くサポートしています。特に、TAMの独立系企業としての柔軟性や、問題を本気で解決する姿勢が信頼を獲得する大きな理由となっています。

このように中小製造業者様から「困ったときに頼れる存在」として認識され、長期的な関係性が築かれています。

・ 地域のコアなお客様



地域のコアなお客様は、1990年代から続く固定客やファン層で構成され、趣味性の高いインターネット利用から始まった関係が、30年近く続く深い信頼と愛着に繋がっています。創業当初からお客様とともに成長し、近い距離感を大切にした対応が強い絆を築く基盤となりました。インターネットプロバイダが乱立していた時代には、高速通信や独立系ならではの柔軟性、真摯な問題解決が評価され、口コミで評判が広がりました。

これらのコアなお客様は、単なる利用者を越えた存在で、TAMを応援し、支える重要なパートナーです。この信頼関係が、TAMの地域密着型サービスを支える力となっています。

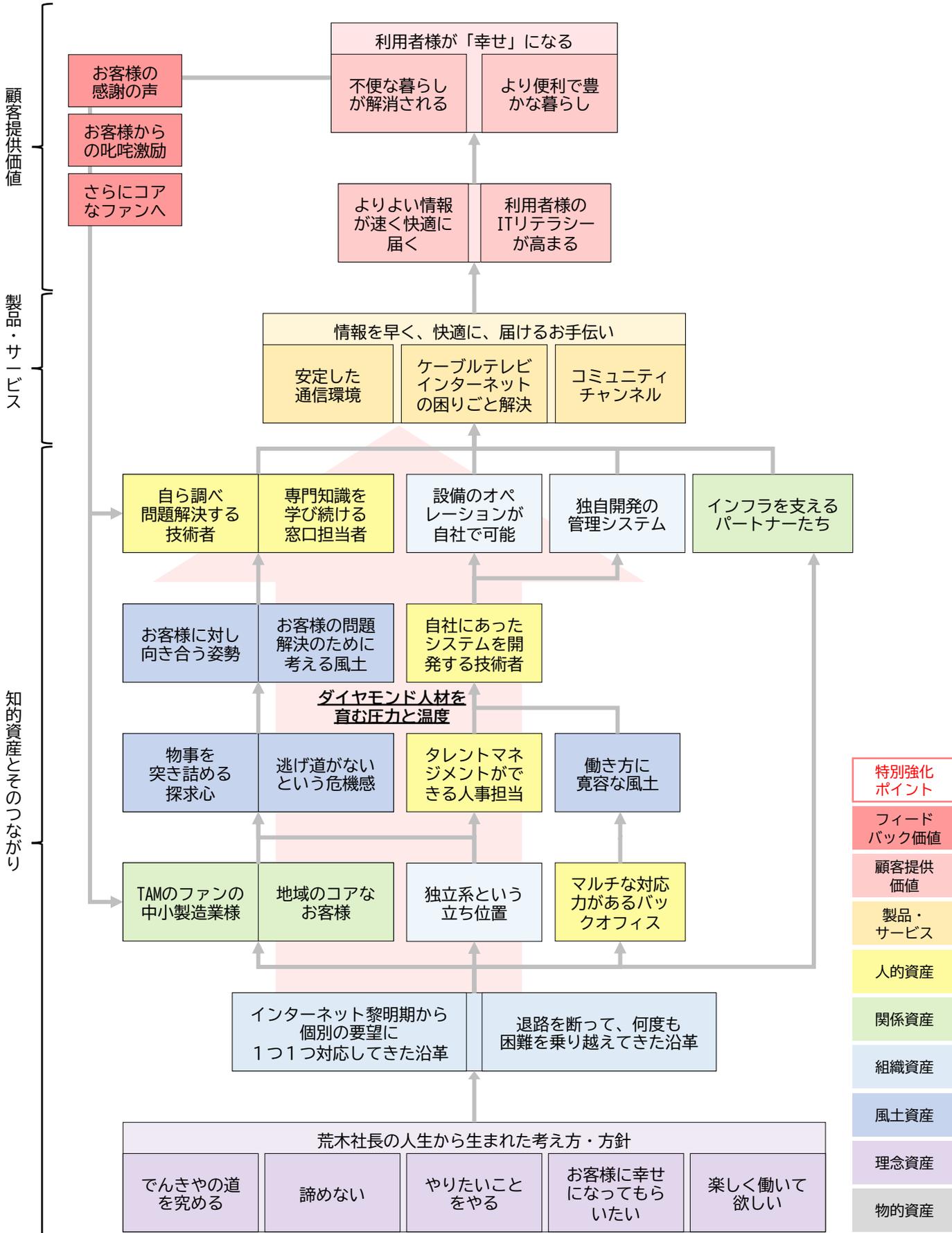
・ インフラを支えるパートナーたち



TAMの事業は様々なパートナーの協力によって成り立っています。例えば、IJJ（株式会社インターネットイニシアティブ）とand株式会社は、TAMの事業を支える重要なパートナーです。IJJは、日本初の商用プロバイダであり、北信越支店は富山市内に拠点を構えているため、距離が近く相談しやすい環境にあります。長い取引があるため、TAMの事業を深く理解しています。

and株式会社は、ケーブルテレビの工事管理や設備補修を請け負う企業で、高山に本社を置き、中京圏を中心に9カ所の拠点を展開しています。TAMに常駐し、密に連携して迅速な対応と改善を行っています。両社の支援は、TAMの通信インフラとサービス品質を高める重要な役割を果たしています。

現在価値創造ストーリー



	現在の状況と変化予測	自社にとっての影響と対応策
顧客の変化	<p>【現状】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・SNSと情報の信頼性の変化 現在、SNSが主要なコミュニケーションツールとして広がり、特に若い世代ではメールすら使わないことが一般的になっている。多くの人がSNS上の情報を無批判に信じる傾向にあり、自分で解決するための情報収集や行動が不足している。 また、全国的にはテレビ離れが進み、若い世代ほどネットに依存している現状がある。 <p>【変化予測】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・情報に対する警戒心の高まり 今後、SNSはコミュニケーションツールとして定着し、SNS上の情報に対する警戒心が高まると予測される。お客様は狭い関係性の中で判断を行うようになり、信頼できる情報源を選ぶ傾向が強まる。 ITリテラシーは向上していくが、配線やインフラなど専門的な知識の不足は依然として続く。また、テレビ離れが進む中で、地域の情報発信が減少し、コミュニティチャンネルの重要性が増すと考えられる。 	<p>【対策】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・SNS活用と地域密着の強化 SNSを活用して30～40代向けのプロモーションを試験的に実施し、効果を測定することで知名度を高める戦略が必要となる。さらに、大手SNSの地域限定広告を活用し、特定の地域に向けた認知度向上を図る。 同時に、TAMが困りごと解決のパートナーであることを訴求し、若い世代にも「頼れる先」としての存在感を確立する必要がある。また、地域に密着した情報提供を継続し、コミュニティチャンネルを通じた地域の絆を深める取り組みを進める。
市場の変化	<p>【現状】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人口減少と住宅市場の変化 現在、日本全体で人口減少が進む中、一戸建て住宅でも賃貸を選ぶ人が増加している。また、空き家バンクを利用して格安で一戸建てを取得する動きも見られる。 一方で、リモートワークの進展が一時的に注目されたものの、職場への回帰傾向も一部で見受けられる。このように、住宅市場や働き方において多様な変化が同時進行している状況にある。 <p>【変化予測】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人口減少と世帯構造の変化 今後、人口減少が続く中で、子どもが独立した後に家族が戻るスペースがない住宅が増えると予測される。また、人口は減少するものの、世帯数は増加し、一世帯あたりの人数が減る傾向が続くと考えられる。 これにより、住宅や暮らしに求められるサービスも一層多様化し、個別化が進むことが予想される。 	<p>【対策】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・多様化する市場への対応と事業構成の最適化 人口や世帯数に影響されにくいサービスを展開し、安定的な事業基盤を構築する必要がある。ケーブルテレビの収益を現在の65%から50%程度に抑え、他の事業を50%まで拡大し、合計15～16億円規模の事業構成を目指す。 また、既存の法人顧客に対するさらなるニーズの掘り起こしを行い、顧客満足度を向上させるとともに、新たな収益源を確保する取り組みを進める。人口減少の影響を最小限に抑えつつ、世帯構造の変化に対応した柔軟なサービス提供が鍵となる。

	現在の状況と変化予測	自社にとっての影響と対応策
技術の変化	<p>【現状】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・AI技術の急速な進化 現在、自動運転技術やAI技術の進化が目覚ましい状況にある。特に、RAG（検索拡張生成）や対話型AIの登場により、人々の日常生活やビジネスの在り方が大きく変わりつつある。これらの技術は、従来の手作業や人手を必要とする業務を効率化し、新たな可能性を広げている。 <p>【変化予測】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・AI技術のさらなる普及と生活への浸透 今後、対話型AIが日本語に対応することで、日常生活におけるAI活用が進むと予想される。車社会が根付く地域では、自動運転技術の導入が現実のものとなり、車がないと生活が成り立たない地域住民にとって大きな利便性をもたらす。 また、AIを活用した教育や家庭向けのアプリケーションが普及し、夏休みの宿題のような従来の家庭教育の形も変化すると考えられる。 	<p>【対策】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・AI技術を活用した新サービスの開発 AIを活用したアプリケーション開発の可能性を模索し、地域特有のニーズに応えるサービスを展開する。例えば、電話対応窓口のAI化を進め、地域の顧客に寄り添ったサービスを提供する。 また、関連するインフラ整備や技術サポートを行い、地域における利便性向上を支援する。これにより、AI技術の恩恵を最大限に活用し、顧客満足度と事業の収益性を高める。
自社の変化	<p>【現状】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人材の増加と働き方の変化 ここ3年間で社員が10人以上増加し、勤怠管理システムの導入により有給管理や休暇の取得が適切に行われるようになった。 また、働く環境では仕事とプライベートを明確に分ける傾向が強まり、ドライな働き方をする社員が増えている。 <p>【変化予測】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・社員数の増加と役割分担の進化 今後、映像制作、工事の人員を増やし、社員数はさらに増加すると予測される。特に、30代で経営に関心を持ち、マネジメント能力を備えた人材の育成が必要となる。 また、次世代の人材は達成感の感じ方が多様化し、個々の満足感を高める仕組みづくりが求められる。技術者は、インフラに興味を持つ貴重な存在としてさらに重要視されるようになる。 	<p>【対策】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・次世代のマネジメントと達成感の共有 後継者育成に注力し、長期的な組織の安定を図る。 また、働く時間の選択肢を増やし、社員が達成感を感じやすい環境を整える。お客様の立場を理解しつつ、ビジネスとしての価値をしっかりと意識する教育を進める必要がある。 さらに、技術者が持つ知識を窓口が引き出し、チームとしてお客様に価値を提供する体制を強化する。これにより、個々のスキルだけに依存しない、持続可能な人材育成と組織力の向上を実現する。

	現在の状況と変化予測	自社にとっての影響と対応策
協力先の変化	<p>【現状】</p> <p>・協力先の人材構成と競争環境の変化 協力先では、長年頼りにしてきたベテランの人材が定年退職を迎える一方、若い人材が育っている様子も見られる。 大手の企業に人材が集まる傾向が強まり、経営体力が人材確保の鍵となっている状況の中で、協力先との安定した関係を維持することが課題となっている。</p> <p>【変化予測】</p> <p>・頼れる人材の減少と人材不足の深刻化 今後、協力先で経験豊富なベテランがさらに減少し、頼れる人材がますます少なくなると予測される。 若い人材の競争も激化し、働き手や動ける人材の確保がより難しくなる。協力先の人材構成の変化が、自社の事業にも影響を及ぼす可能性が高い。</p>	<p>【対策】</p> <p>・新たなパートナーシップの構築とバランスの追求 協力先を積極的に開拓し、品質、コスト、納期などのバランスを見極めた関係構築を進める必要がある。 協力先との関係を強化するために、定期的な情報交換や技術支援を行い、持続可能な協力体制を築く。 さらに、自社内でも外部に依存しすぎないよう人材、およびスキルと知識を蓄積し、協力先との連携を補完できる体制を整えることが求められる。</p>

情報を通じて地域と人々をつなぎ、 幸せと利便性を提供するオンリーワン企業へ

情報が価値を持つ時代において、単なる通信事業者にとどまらず、地域社会や人々の暮らしを豊かにするパートナーでありたいと考えています。そのために、地域密着型企业として、技術力や柔軟な対応力を活かし、お客様の「幸せ」を実現するために挑戦し続けます。そして、富山で存在感を持つ企業として、上市町の老舗企業と肩を並べる100年企業を目指します。

■将来ビジョン実現のための4つの目標

1. 社員がいきいきと働ける環境づくり

社員全員が健康で、働きやすい環境を整えることで、自律的な成長を促す企業文化を維持・発展させます。社員がいきいきと働くことがお客様の満足につながり、地域社会への貢献の基盤となります。

2. 技術力と地域信頼の強化

「つながる」「通信」「コミュニケーション」をキーワードに掲げ、技術や知識で際立つ存在を目指します。この姿勢が地域のお客様にとっても欠かせない存在となることを目指します。

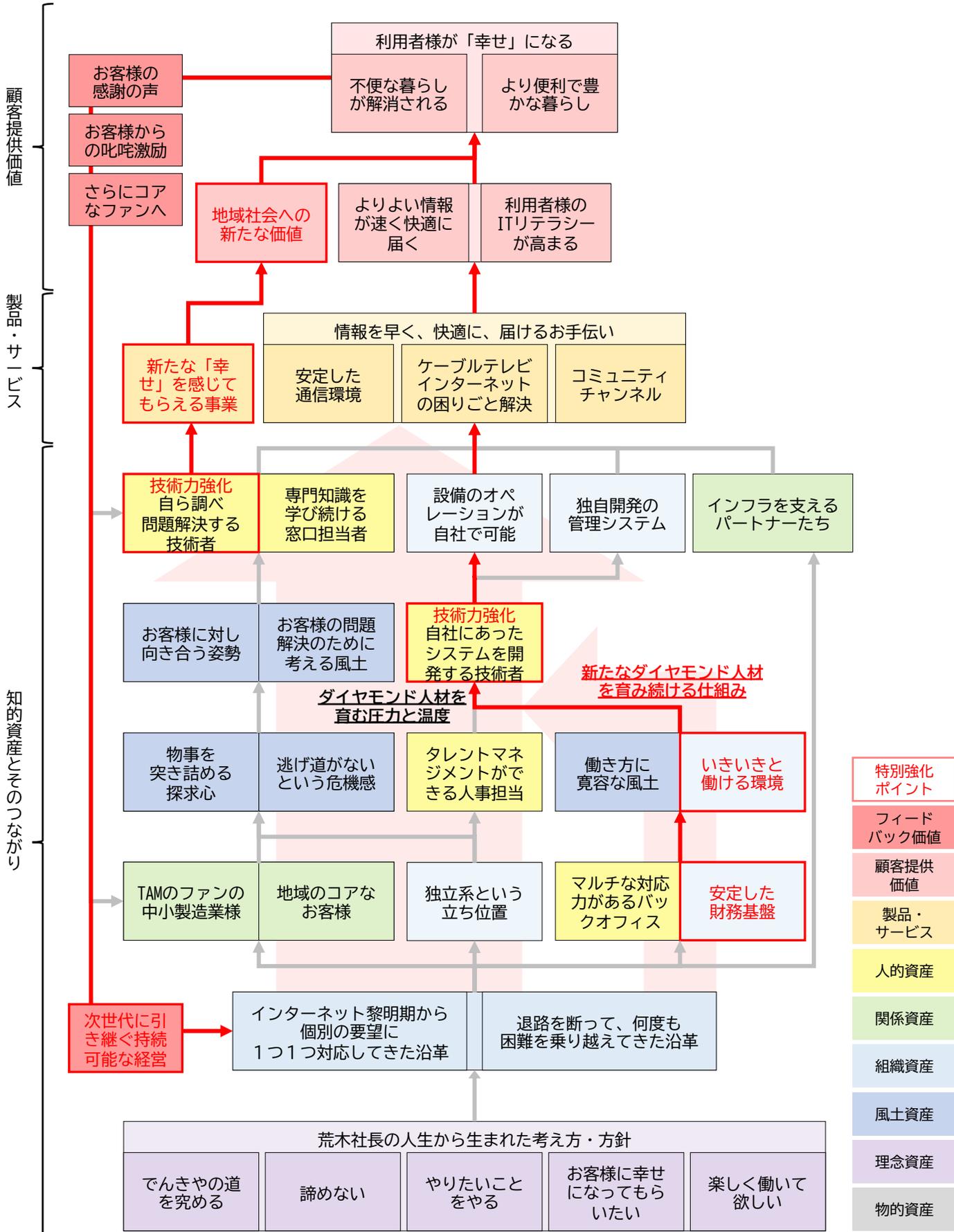
3. 次世代に引き継ぐ持続可能な経営

上市町の老舗企業と肩を並べる100年企業を目指し、財務基盤を強化して持続可能で安定した経営を次世代に引き継ぎます。お客様や地域の皆様から信頼される経営を通じて、長く愛される企業であり続けます。

4. 地域社会に新たな価値を届ける挑戦

時代にあった新しいサービスを提供することはもちろん、既存の技術や枯れた技術を活用し、必要でありながら市場にないニッチなニーズに応える製品やサービスを提供します。大手が撤退した分野にも積極的に挑戦し、新たな価値を社会に届けることで、お客様に「幸せ」を感じてもらえる事業を展開します。

将来価値創造ストーリー



会社概要

社名	株式会社 T A M
代表者	荒木 敦
創業	平成元年（1989年）4月
設立	平成11年（1999年）6月
資本金	8500万円
事業所	〒930-0412 富山県中新川郡上市町広野3146-1 TEL 076-473-1213 FAX 076-473-0302
事業内容	インターネットサービス事業 音響機器事業 ハードウェア、ソフトウェアの設計・製作事業
Webサイト	https://tam.co.jp/
従業員数	45人
営業時間	営業時間：平日 9時～17時30分 休業：土・日・祝日・年末年始等

資格取得状況(2025.2現在)

国家資格	第二種電気主任技術者 -----1名 第一級陸上無線技術士 -----3名 電気通信主任技術者(伝送交換)-----5名 電気通信主任技術者(線路) -----5名 ネットワークスペシャリスト-----1名 工事担任者(総合通信) -----4名 工事担任者(第一級デジタル) -----1名 工事担任者(第二級デジタル) -----4名 第一級陸上特殊無線技士 -----1名 第二級陸上特殊無線技士 -----2名 第三級陸上特殊無線技士 -----5名 第一級海上特殊無線技士 -----1名 第一種電気工事士 -----1名 第二種電気工事士 -----3名 危険物取扱者乙種第4類 -----1名
各種資格	CATV総合監理技術者-----8名 第2級CATV技術者 -----1名

1. 知的資産経営とは

知的資産とは無形の資産であり、企業における競争力の源泉である、人材、技術、ノウハウ、組織力、知的財産（特許、商標など）、ブランド、顧客とのネットワーク、仕入先や協力会社とのネットワーク、組織風土、経営理念などの財務諸表には記載されていない経営資源の総称です。

知的資産経営報告書とは、自社の知的資産、および知的資産が価値を生み出す過程（ストーリー）を、取引先や仕入先、協力先、金融機関などの外部関係者、従業員や株主などの内部関係者といったステークホルダー（利害関係者）に対しわかりやすく伝え、企業の価値創造にいたる認識の共有を図るために作成する書類です。

経済産業省から2005年（平成17）10月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠して作成しております。

2. 注意事項

本知的資産経営報告書に掲載しました将来の経営戦略及び事業計画並びに附帯する事業見込みなどは、すべて現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて記載しております。そのため、将来に亘り当社を取り巻く経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要が生じる事もあり、その際には、本報告書の内容が将来実施又は実現する内容と異なる可能性もあります。よって、本報告書に掲載した内容や数値などを、当社が将来に亘って保証するものではない事を、ご了承願います。

3. 作成者

株式会社 T A M

代表取締役CEO 荒木 敦

専務取締役 稲場 康晴

常務取締役 筒井 久美子

取締役総務部部長 村上 明美



4. 作成支援

中小企業診断士 原一矢



5. 問合せ先

〒930-0412

富山県中新川郡上市町広野3146-1

TEL 076-473-1213 FAX 076-473-0302

Webサイト：<https://tam.co.jp/>

6. 発行

2025年1月



Telecommunications
and Audio equipments
Manufactures