

INTEGRATED REPORT 2023

株式会社立花エレテック
2023年3月期 統合報告書



POSITIVE & SPEEDで さらなる飛躍を

いま世界経済は、大きな変化の渦中にあります。

このような時代には、昨日までの常識に囚われない、
新しい挑戦が必要です。

立花エレテックは、どんな逆風にも立ち向かうポジティブな行動力と、
時代の流れを先取りするスピードを活かして、
新たな提案でお客様に貢献していきます。

CONTENTS 目次

01	イントロダクション	11	価値創造の実践	21	価値創造の基盤
03	社長メッセージ	11	事業ポートフォリオと 中長期経営計画の進捗	21	サステナビリティ マネジメント
07	会長メッセージ	13	FAシステム事業	23	環境
09	立花エレテックの価値創造	15	半導体デバイス事業	25	社会
		17	施設事業	30	ガバナンス
		18	MS事業	37	データ集
		19	海外事業	40	会社情報／株式情報

予想・予測について

本冊子における将来の業績予想・事業環境予測などに関する記述は、記述した時点で当社が入手できた情報に基づいたものであり、これらの予想・予測には不確実な要素が含まれています。また、これらの予想・予測を覆す潜在的なリスクが顕在化する可能性もあります。従って、将来の実際の業績・事業環境などは、本冊子に記載した予想・予測とは異なったものとなる可能性があることをご承知おきください。

数値に関する注意事項

本統合報告書に記載されている財務内容に関わる数値は、表示単位未満を四捨五入して表示しています。

POSITIVE & SPEED

さらなる飛躍を目指すため 時代に沿った 強固なプラットフォームを 構築します



代表取締役社長
社長執行役員
布山 尚伸

社長就任後1年を振り返って

質の高い人財を生み育てる 「人基軸経営」を継承

私は1984年、前身の株式会社立花商会に入社し、シンガポール・香港で20年以上、東京支社で6年間の勤務を経て、大阪本社に戻ってきました。海外・国内の市場開発を牽引して来た経験を活かし、全社の経営を引き継ぐことになったのです。2022年6月、社長就任にあたって私が考えたのは、渡邊会長が培ってきた「人基軸経営」をしっかりと継承することでした。商社の「売る力」を支えるのは質の高い人財です。社員一人ひとりの成長を会社発展の原動力とする人基軸経営の考え方こそ、いかに時代や経営環境が変わろうと、商社・立花エレテックの根幹でなければならないからです。

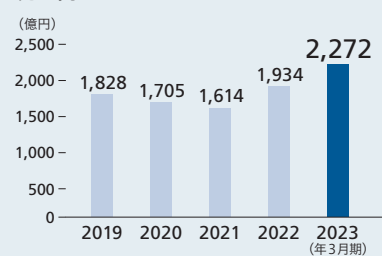
立花エレテックの最大の強みは 「お客様を守る力」

1年間、中長期経営計画「NEW C.C.」2200を進めてきて、当社グループの現状における実力と課題の大枠が見えてきました。改めて私が感じたのは、立花エレテックの強みの数々です。すなわち、お客様を守る力、仕入先との強固な関係、そして社員の多彩な能力を活かした組織運営……等々です。

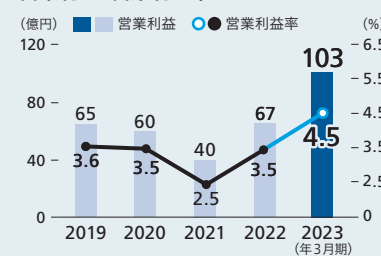
とりわけ創業の地、大阪は、100年を超える歴史の中でお付き合いを重ねてきたお客様の層の厚みが際立っています。製造、流通、建設、物流など多様な業種、かつ大手企業から中小企業までを網羅し、その絶対数も群を抜いています。昨年はモノ不足や価格高騰といった難題に四苦八苦しながらも、お客様が必要とされる商材・技術サービスを必要なタイミングで提供することに全力を注ぎできました。それが「お客様を守る力」の発露です。お客様のお困りごとを「聞く力」で冷静に分析して問題点を抽出し、それを解決へと導くために「仕入先との強固な関係」を最大限活かしています。そうした大阪発祥の強みをそのまま全国へ、グローバルへと展

財務ハイライト

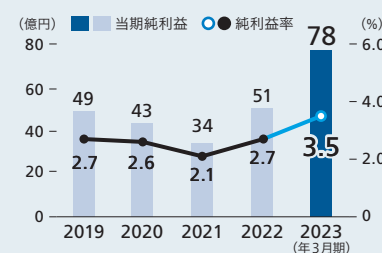
売上高



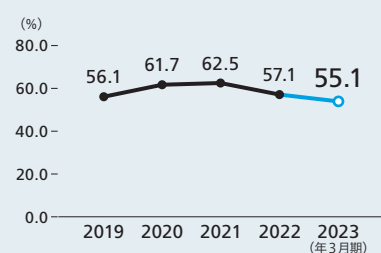
営業利益・営業利益率



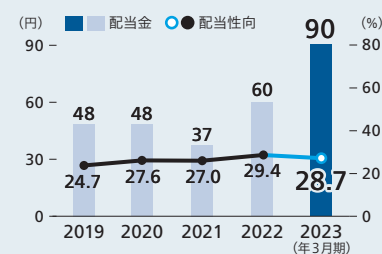
当期純利益・純利益率



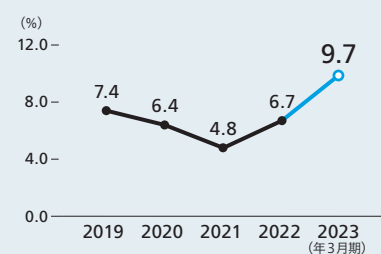
自己資本比率



1株当たり配当金・配当性向

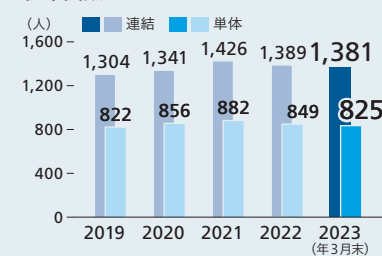


自己資本利益率(ROE)

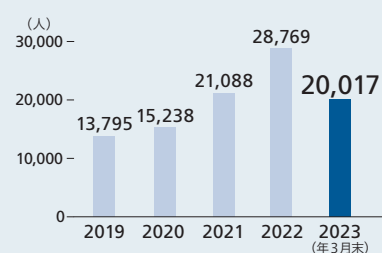


非財務ハイライト

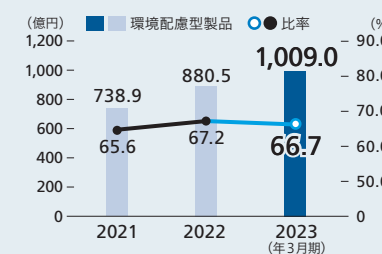
従業員数



株主数



環境配慮型製品の売上高と売上比率(単体)



開していったことが、後ほど報告させていただく2023年3月期の業績に結実しているといえます。

「次の100年」に向けて、 自己変革へのチャレンジを

一方で、当社の課題も見えてきました。時機に応じた変化が難しいということです。私たちは2021年9月に創業100年を迎え、200年目に向けて新たなスタートを切りました。しかし、100年という歴史、その蓄積があるからこそ、潤沢な成功体験に縛られ、従来の慣行や既成概念に囚われがちになる傾向が見られます。こうした体質を打破していかなくては、「次の100年」への飛躍はかないません。自らのウィークポイントから目を背けることなく、自己変革へのチャレンジを続けていかなければならないとの思いを新たにしました。

先行き不透明な状況だからこそ、 POSITIVE & SPEED !

深刻化する米中対立、ウクライナ侵攻に代表される不安定な国際情勢、資源・エネルギーの高騰、為替の急激な変化……、私たちが生きる世界にはネガティブかつ急速な変化の波が押し寄せています。先行きが読めない不透明な状況はおそらく今後も継続することでしょう。そんなネガティブな経営環境が前提であるからこそ、私たちは失敗を恐れず積極果敢に、そして迅速に行動していかなければこの先の成長はありません。社長就任以来、「POSITIVE & SPEED」と私が言い続けてきた所以です。何事も先手必勝で進め、お客様へのレスポンスの速度を上げていく。その努力を社員一人ひとりに求めています。

当期(2023年3月期)の業績と次期の見通し

売上 2,000 億円超え
利益項目も全て過去最高を更新

当社企業グループは、一部製品でモノ不足が継続するなか、お客様への供給責任を果たすべく、在庫確保・拡充に取り組みました。お客様の需要動向を的確に捉えた販売活動に注力した結果、大幅な増収により初の売上高 2,000 億円超えを達成することができました。特に、半導体デバイス事業の伸長が全体業績に大きく貢献しています。加えて、前期に引き続き国内・海外ともに子会社が大きく伸長したことが業績に寄与しました。

利益確保については、資源エネルギー価格が高騰し、仕入価格が上昇する中で、適正な価格転嫁を実現できたことが効いています。単なる価格アップではなく、代替品の提案や技術力を活かした付加価値を提供することでお客様満足を実現できた結果だと考えています。

なお、大幅な円安進行という為替相場の変化も、連結ベースで業績を大きく押し上げる要因となりました。

不安定な市場動向を慎重に見定め、
売上高 2,200 億円超えを目指します

2024 年 3 月期については、売上高 2,230 億円を予想しています。2023 年 3 月期の 2,272 億円に比してやや減収となりますが、売上高・利益ともに前期と同程度の水準で進めてまいります。

コロナの影響が和らぐ一方で、ウクライナ情勢の長期化、エネルギー・資源の高騰が続き、当社にとってメインの市場である中国の経済には不安定要素が見られます。またモノ不足が解消に向かう中で、お客様にどれほど在庫が積みあがっているのか、ニーズの服感があるのかないのか、そこは慎重に見定めていかなければなりません。それゆえまずは手堅い次期業績見込みといたしました。お客様の状況を見極め、受注の精度を上げていくことで、見込みを上回る成果を目指していきます。

2024 年 3 月期に取り組む重要戦略

工場の自動化ニーズに応え、
海外拠点ローカル化も含め先行投資を

現在進めている中長期経営計画「NEW C.C.J2200」の中でも特に注力するのは、基幹事業である FA システム事業でのソリューション提案です。工場の省人化、自動化のニーズ

は国内外で高まっています。これに対して当社はロボットや M2M(機械同士が直接データをやり取りして自動化する技術)で積極的に応えていきます。とりわけ中国では人件費の上昇から日本以上に自動化が進んでいます。この分野にはさらにヒト・モノ・カネを投入し、「FA といえば立花」「M2M といえば立花」という評価を定着させていきたいと考えています。

海外事業についてはローカル化と人財育成を進めてきました。すでに現地販社の社長をローカル人財が務める例も出ています。これからも中国・アジア各地でローカル社員を育成し、現地拠点で経営の主要な役割を果たしてもらう考えです。また、生産地から消費地へと変貌しつつあるインドを次の成長市場と位置づけています。お客様の動向をいち早く察知し、ニーズがあればいつでも動ける体制を整えています。

基本戦略

1

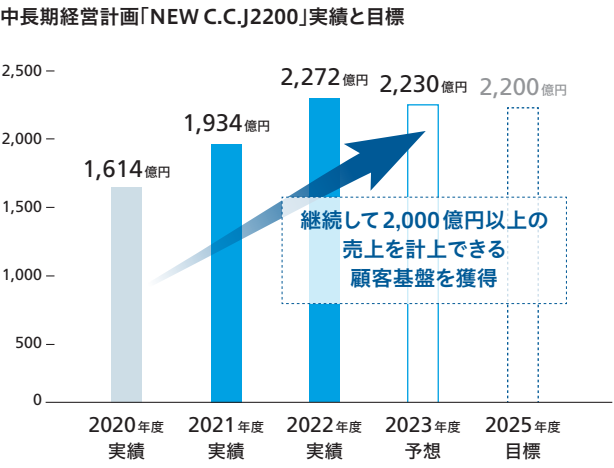
新しい時代に適合した営業戦略

2

体質改善のための基盤強化

3

2,000 億円企業になる



精密な需要予測と高付加価値ビジネスで
利益を最大限に追求

売上拡大と並行して利益確保も重視します。最終の純利益という部分では、一般経費も含まれ、物流費など全てがリンクしてきます。仕入価格はもちろんですが、これら諸経費が上昇する前に先手必勝の交渉が重要となるので、きめの細かい予測とお客様ニーズを理解するため営業の精度を

上げていかなければなりません。こうした単品販売の世界での努力と、一方で、製品開発のサポートやソリューション提案の世界では、私たちの技術力が競合に比してどれだけ高い付加価値を提供できるかの勝負となります。こちらに関しては人財も含めて積極的に投資してきました。次期にはその成果が出てくるものと考えています。

中長期経営計画「NEW C.C.J2200」の進捗と課題

売上 2,000 億円超を安定維持
そのための基盤強化に注力

2023 年度は中長期経営計画「NEW C.C.J2200」の 3 年目に入り、5 力年計画の中間点となります。計画目標である売上 2,200 億円は最終年度を待たずして達成されました。売上についてはさらなる高みを目指すという選択もなくはありません。しかし、売上 2,200 億円超えには、さまざまな外部要因による後押しがありました。そのプラス要因が継続する保証はなく、不透明な世界情勢が落ち着く気配もありません。また変転をくり返す経済循環の中では逆境に陥る時期もあると考えておかねばなりません。従って外部環境が見通せない中では、当初から指向していた「安定成長できる企業体」、すなわち常態的に 2,000 億円以上の売上を計上できる基盤形成に磨きをかけていくつもりです。筋肉質な企業体質への改善と顧客基盤の拡大に向けた取り組みにより、「2,000 億円企業」を継続し、「2,500 億円企業」への道筋をつけていきたいと考えています。

体質改善のための
基盤強化について

01 体質改善のための基盤強化

社内実務の OA 化を進めていますが、現状は未だ業務改善の段階にあります。よくいわれる DX 化は、デジタルを活用した経営戦略で事業全体を俯瞰して最大限の効率を生み出していくものと認識しています。その視点からすると、当社グループはまだまだ発展途上です。まずは業務改善レベルの OA 化をやり切った上で、お客様の EDI(電子データ交換)とつなげて発注・注残を見える化するなど、ますます変化していくサプライチェーンへの対応や電子化等を進めていくことで、労働生産性を飛躍的に高めていく DX 化に取り組んでいきます。

02 立花版の新人事制度

年功序列型の現制度では限界があります。ゼネラリストではなく、技術、営業、企画、経営と多岐にわたるスペシャリ



スト、それも技術商社にふさわしい人財育成が求められます。エンジニアはお客様の工場の自動化のスペシャリストであり、ODM・OEM のお客様の場合はさらにその先、エンドユーザーのニーズまで理解し、最適なソリューション提案ができればなりません。そのエンジニアと連携する営業担当者も担当エリア・領域のスペシャリストとして技術・商品知識と市場理解が必要です。

こうしたスペシャリストには適正な評価とふさわしい処遇がなければ、その定着や活躍は期待できません。そのため、個々人の能力と成果をしっかりと見える化し、公正・公平に処遇する人事制度の改革に着手します。新たな「立花版」JOB 型人事制度」は、2024 年 4 月の立ち上げを予定しています。残念ながら、そこから一気呵成に改革に踏み込めるだけの社内文化はまだ醸成されていません。3 年ほどの暫定期間を置き、社員の意識改革を促しながら無理のないかたちで本格導入へと移行していく計画です。

株主・投資家の皆さまへ

この先さらに 100 年安定成長を志向して

私たちは、電機、機械、電子、情報を扱う技術商社として、この先さらに 100 年続く「200 年企業」を目指しています。そこに向けて着実に成長を続けるための基盤づくりに現在取り組んでいます。厳しい環境下でも積極的に未来志向の投資を行い、そのため利益は横ばいとなりますが、今期目標の売上高 2,230 億円を達成し、安定配当を実現します。体質改善や社内の意識改革などの課題解決に、「POSITIVE & SPEED」のスローガン通り、スピード感を持ってポジティブに取り組んでまいります。何卒よろしく願います。

SUSTAINABLE GROWTH

「良き地球市民」として、 事業活動を通じて、 さまざまな社会課題の解決に 取り組みます

取締役会長
会長執行役員
渡邊 武雄



サステナビリティに関する基本的な考え方

地球環境や社会と調和しながら、 持続的な事業成長を実現

立花エレテックにとっての「サステナビリティ」は、地球環境の保全に貢献し、社会との良好な関係を図りながら、持続的な事業成長を実現していくことだと捉えています。

それを経営課題として取り組んでいくため、2023年4月にサステナビリティ委員会を設置し、私が委員長を務めることとなりました。

委員会では、サステナビリティに関する基本方針の策定や重要課題（マテリアリティ）の特定と、それに基づく目標設定、それらの進捗管理を行うことで、全社的なサステナビリティへの取り組みを推進いたします。経営陣・社内キーパーソンで構成される委員会メンバーとともに、当社の環境・社会・ガバナンスへの取り組みを、より一層強化していきます。

E（環境）への取り組み

自らの環境負荷軽減に取り組み、 お客様の環境負荷軽減へも貢献

環境面については言うまでもなく、私たちが「良き地球市民」として取り組むべき課題と考えています。商社である私た

ちは、まず自らが環境に負荷をかけないこと、そしてお客様に環境に優しい製品を提供することの両面で取り組んでいます。

前者は当社が事業活動で消費する資源・エネルギー使用量を低減すること——具体的には自社オフィスビル全館で照明やエアコンの電力消費量を削減するとともに、帳票の電子化や文書の電子管理の導入などペーパーレス化に取り組んでいます。

後者はお客様に環境配慮型製品を広めていくことです。例えば、消費電力が少なく寿命も長いLED照明の国内普及率はまだ4割程度。その拡販を進めることで環境負荷低減に寄与することが可能です。当社ではあらゆる製品カテゴリーにおいて省エネ支援機器・システムを積極的にラインアップし、「製品＋省エネ技術」を提供することで、お客様の節電・CO₂削減に貢献しています。

S（社会）への取り組み

関西発祥の企業として、 地域の文化振興や環境保護に貢献

欧州では企業が地域の中心となり市民生活と密接に関わりながら社会課題を解決しています。他方、日本社会においては、それとは異なる社会貢献の形があるはずです。私たち

は関西発祥の企業ですから、まずは上方の伝統文化の保全と地域社会振興に貢献したいと考えています。

一例ですが、京都の冷泉家——代々「和歌の家」として書物と伝統を伝えてきた同家では、国宝、重要文化財を含む数万点もの書物を7棟の蔵に納め、保管してきましたが、1995年の阪神大震災で内2棟が崩れてしまいました。その再建を当社は資金面から支援させていただいております。

また、大阪府枚方市では当社創業100周年事業の一環として「立花エレテック100周年記念の森づくり」を開始しました。活動場所である枚方市の自然緑地は、市内でも有数の里山が残る地域ですが、手入れが不十分で荒廃が進んでいます。当社は、地元の多くの人々に楽しんでもらえる里山を目指し、ここを「なごみの里」と命名しました。竹林の伐採や広葉樹の植樹によって美しい里山林を再生させ、環境保護に貢献していきます。

社員の生活と成長を支援する 「なごみ会」を設立

外だけではなく、内なる社会に目を向ければ最も身近な存在は社員です。その社員の幸せと安寧に資することを目的に「なごみ会」を設立しました。コロナ禍もあり、社員間の人間関係が希薄になる中で、温かな人間関係を社内に再構築し、社員の心を豊かにするための活動を行います。

具体的な活動内容としては、社員が災害などで被害を受けた際、個々の状況に応じて見舞金を支給する制度づくりや、社員の自己研鑽・親睦活動費用の補助、人間形成に役立つ講演会の開催……等々を予定しています。こうした「なごみ会」ならではの取り組みで社員の幸福を支え、成長を支援していきます。

「立花版」JOB型人事制度を導入

在宅勤務やオンラインワークなど働き方が多様化するなか、労働時間ではなく職務や役割、成果で評価するJOB型人事制度への移行が求められます。当社でも、今後3年をめどに、一人ひとりの役割と責任を明確にし、専門スキルを伸ばしつつ、人間的温もりの感じられる「立花版」の制度導入を目指しています。

組織の発展にダイバーシティは不可欠

これまで当社は、女性に対して、時代遅れの価値観にとらわれてきました。そうした古い体質はいまの時代、早急に改めねばなりません。

男女は各々が異なる特長や強さを持っています。そして男

女に限らず全ての人が多様な特性・個性を強みとして発揮できないことには、私たちの組織の発展はありません。男女平等、同一労働同一賃金、LGBTQ+の受け入れ……等々、制度面の改定はもちろん、多様性を尊ぶ社内文化を育んでいけるよう組織変革に取り組みます。

G（ガバナンス）への取り組み

対話を通じて意識を高め、 実効性のあるガバナンスを構築

健全で透明性があり、迅速に意思決定ができるガバナンスも重要な経営課題です。そのためには、制度面だけではなく経営陣や管理職の意識改革も必要です。今後のガバナンス強化について、関係者で考え、討議する機会を増やそうと考えています。

もちろんルールや規則には、全員が納得できないものもありますが、対話を通じて理解と納得を得ていくプロセスが大切だと考えています。

マテリアリティを特定し、 ESGの課題とKPIを見える化

現在、経営課題として、マテリアリティの特定に取り組んでいます。単にマテリアリティ項目を決めるだけではなく、例えば、環境配慮型の製品を提供するにあたって、どの製品をどういう関連製品・技術と組み合わせて提案するか、それによってどれだけ売り上げていくのか、専任組織を設けたほうが拡大できるのか、それとも各組織にスペシャリストを育成・配置していくのか、といったさまざまな視点で課題を見える化し、KPIで数値管理できる体制を整えていく予定です。

最後に

サステナビリティに本気で取り組み、 事業のさらなる発展につなげる

以上の方針で、サステナビリティを推進していきますが、何よりも重要なことは、サステナビリティを重視する社内文化の醸成です。従来からの古い考えを改めるには時間がかかると思いますが、いまやらなければならないと感じています。

本気でサステナビリティに取り組むことで、私たち立花エレテックはさらに成長し、事業を通じて社会に貢献していけると信じています。

POSITIVE&SPEEDの実践で、 新たな価値を創出

社会と産業の課題

生産効率の低下

品質の低下

製品の
コモディティ化少子高齢化による
人手不足

都市の過密化

情報格差の拡大

地球温暖化による
気候変動

INPUT

課題解決に活用する強み

財務資本

強固な財務基盤

→ P.37 参照

- 自己資本比率 55.1%
- ROE 9.7%

知的資本

技術商社としてのノウハウ

- 全社員の1/4が技術者
- 工場ライン設計技術

人的資本

人基軸経営による

人財育成

→ P.25 参照

- 従業員1,381人
- 人財育成に資する
主な研修42回/年

社会関係資本

国内外で培ってきた

信頼関係

→ P.41 参照

- グループ連結子会社15社

自然資本

環境負荷低減に関する
ソリューション力

- 環境配慮型製品売上比率 67%

OUR BUSINESS

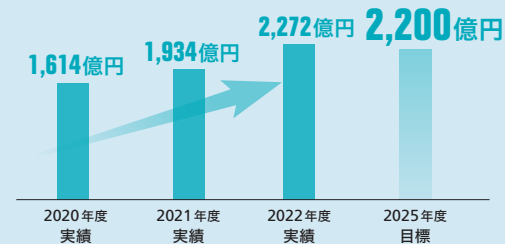
事業活動

中長期経営計画 → P.11 参照

NEW C.C.J2200

2,000億円企業を目指す

売上高



コアコンピタンス

幅広い
製品
ラインアップ

技術力

ハード(=モノ)売りから
システム技術(=コト)も含めた提案

成長を支える基盤

- 「サステナビリティ基本方針」 → P.21 参照
- E 自社および社会の環境負荷低減 → P.23 参照
- S 人的資本の強化、社会課題の解決 → P.25 参照
- G 実効性のあるガバナンス体制 → P.30 参照

OUTPUT

製品・サービス

OUTCOME

強みと提供価値

FAシステム事業

売上高 1,149億円

- ものづくりの現場に欠かせない
FA機器やシステム機器
ロボット、3Dプリンタ、
産業メカトロニクス、センサー

強み

- 技術商社としてM2M、IT、OT※など
幅広い技術を融合したソリューションを提案
- 豊富な実績に基づいた、営業と技術の
総合力でトータルサポート

※Operational Technology
工場やプラントなどの設備や機器を制御し運用する技術

提供
価値

- お客様が目指すものづくりの実現
- 生産ラインの人手不足解消と省エネを実現

半導体デバイス事業

売上高 890億円

- お客様のニーズにあわせた高集積度の
半導体やデバイス製品の提供

強み

- 豊富な経験と技術力でお客様のニーズを
把握し、規格品からカスタム仕様まで最
適なソリューションを提供
- マイコンのソフトウェアやカスタムLSIの
開発支援など、システムコンサルタントと
してトータルサポート

提供
価値

- デジタル化加速の中でアナログとの融合
が求められる社会に貢献
- サプライチェーン環境変化への機動的な
対応

施設事業

売上高 175億円

- ビル、工場、倉庫、住宅に設置する
昇降機はじめ各種空調、設備機器

強み

- ビル・工場・住宅・ファシリティーを
トータルに提案
- 太陽光・蓄電池・冷熱設備など
環境配慮型製品を提案

提供
価値

- 人々の暮らしと産業を豊かに創造する
快適な環境づくりに貢献

MS(製造受託)事業

売上高 57億円

- 金属加工と電子機器の受託生産

強み

- お客様の手を煩わせることなく、
ワンストップサービスをご提供
- ファブレスの生産システムで小ロットから
でも生産を受託可能

提供
価値

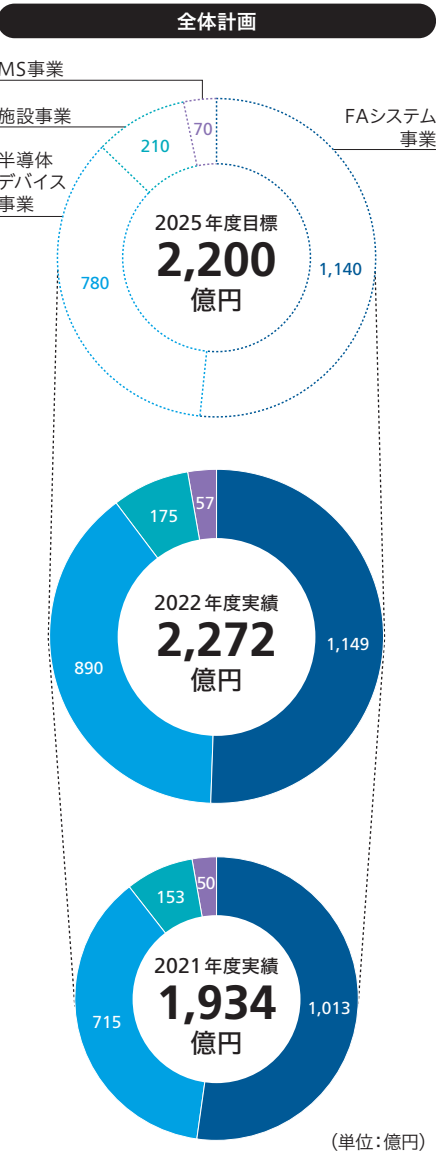
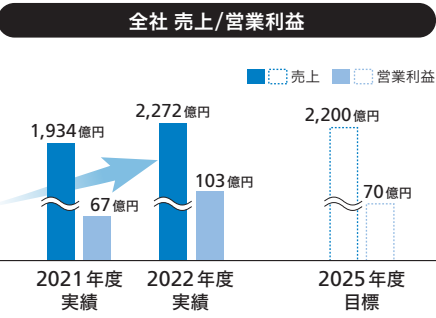
- 小ロットからのものづくりサポート

豊かで サステナブルな 社会

- 新しい働き方を
実現する
- 次世代の産業を
生み出す
- 豊かな街を創る

事業ポートフォリオと中長期経営計画の進捗

当社は4つの事業ドメインを持ち、また国内だけでなく海外へも展開しています。各事業はシナジーを発揮しながらポートフォリオを形成してリスクの低減に繋げています。中長期経営計画「NEW C.C.J2200」において、各事業の数値目標を立てて取り組んでいます。足元では計画を上回って進捗しており、2025年度の最終目標も上回ることが出来るように尽力してまいります。



事業内容

FAシステム事業

FA (Factory Automation: 工場の自動化) を通じ、品質、効率、省力化などの価値をクライアントに提供。機器一つから工場まるごとまで多くの課題に対し、セールスエンジニアが豊富な商品群を活かして、幅広い仕事で培った知識・経験・技術力でシステムを提案。お客様が目指すものづくり・工場づくりと一緒に取り組んでいます。

半導体デバイス事業

半導体デバイスの販売を通じ、社会のデジタル化、DXをサポート。規格品からカスタム仕様まで、ニーズに合わせた半導体・デバイス製品の提案・供給に加え、お客様での商品化までを踏まえたソリューション提供・コンサルティングを行っています。

施設事業

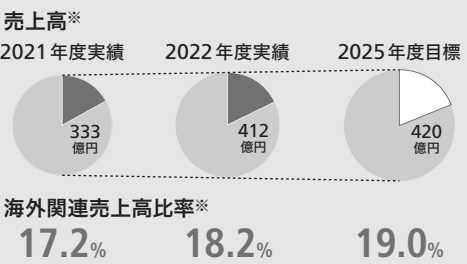
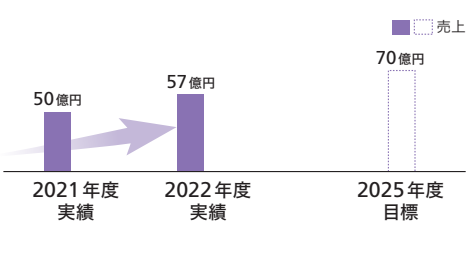
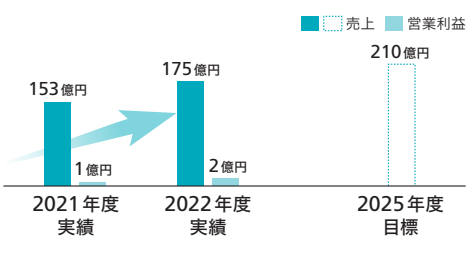
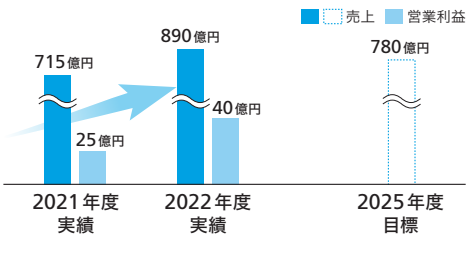
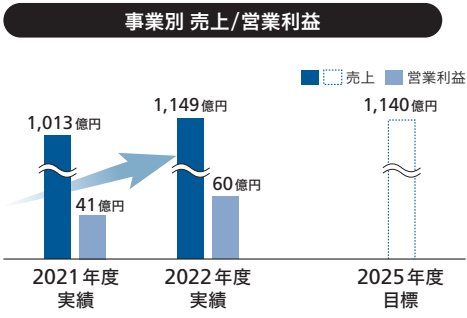
ビル、工場、倉庫、住宅などの施設に対し、価値ある製品やシステムの提案を通じて、人々の暮らしと産業を豊かに創造する環境づくりに取り組んでいます。

MS事業

MMS (金属加工品の製造受託) とEMS (電子機器・部品の製造受託) を通じ、設計ノウハウ、製造パートナーを持つ“技術商社”として、ものづくりのお困りごと解決に取り組んでいます。

海外事業

お客様のアジア進出、アジア地域からの商品の海外調達 (輸入) を強力にサポートすることで、国内外の工場に必要な製品・部品の調達、供給を行っています。



中長期経営計画の進捗

2021年、東名阪にシステム販売強化のために専任営業部署 FA システム本部を開設し、その陣容を拡充してきました。技術支援ができる FAE 部隊を併設し、案件発掘から受注までをサポートしています。同本部による技術提案はお客様から非常に好評いただいています。また社内実務の OA 化では、FA 事業の中で CRM (顧客管理システム) を一本化し、名刺管理、営業活動履歴などを統合して、より効率的な営業活動が可能になりました。

新規顧客、新規仕入先、新規商材、新規市場などを開拓する戦略プロジェクトを進めており、中計最終年には既存の売上にプラスする形でその成果を発揮できる見通しです。また営業支援という部分では半導体デバイス企画本部を立ち上げました。IT インフラを使って業務効率の改善を図るなど営業部隊を支えています。加えて 2024 年 1 月には新しい営業支援システムを立ち上げ、営業の業務負担大幅軽減に取り組んでいます。

主要事業の第 3 の柱となるべく、社内売上シェア 10% 以上を目指しています。そのため地域のサービスレベルの均一化に取組み、首都圏・中部地区の陣容も順調に拡大しています。また、再エネビジネスに取組む施設システム部を「本部」へ格上げし、サステナビリティ取組みの柱として活動を拡大していきます。

情報化投資を計画通り進めています。「必要なものを」「必要なときに」「必要なだけ」「必要な場所から」購買・製造するためのシステムを活用して、受発注管理業務を効率化し、お客様への VA/VE 提案につなげていきます。

「地産地消」を意識し、拠点をローカル化してきました。すでにローカルのマネジメント職も誕生し、現地販売会社の社長を担う人材も出てきており、さらなるローカライゼーションを進めていきます。

※海外事業の計数は、各事業の内数です。



FA システム事業 Factory Automation Systems

売上高構成比率
50.6%



執行役員
南本 隆史

経歴
1993年当社入社
2020年
FA事業企画室長兼
FAソリューション推進部長
2022年現職
執行役員
FAシステム事業本部長
兼 FAシステム戦略事業部長

主な取扱製品



FA機器部門

プログラマブルコントローラー、インバーター、ACサーボ、各種モーター、配電制御機器



産業

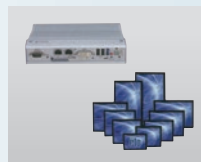
メカトロニクス部門

放電加工機、レーザー加工機、マシニングセンターなどの工作機械、3Dプリンター



FAシステムソリューション部門

各事業分野を横断する複合的なシステムの提案および生産現場に求められるソリューション



産業デバイス

コンポーネント部門

デジタル接続機器、コネクタ、FA/パソコン、ネットワーク機器、タッチモニター、スマートグラス

業績総括

全社一丸で物量確保に奔走 過去最高の売上利益に

FA事業を任されて1年が過ぎ、改めて当社は多様な業種業態のお客様・仕入先様から必要とされ、期待されていることをひしひしと感じました。

2022年3月期から始まった物不足が深刻化するなか、全社一丸となって物量確保に奔走して供給責任を果たすことができ、過去最高の売上利益が達成できましたのも、お客様・仕入先様の応援のおかげです。業界を牽引されている有力なお客様との長年のお付き合いは当社にとって大きなアドバンテージであると実感した1年でした。

FA機器部門

主力製品であるプログラマブルコントローラー、インバーター、ACサーボが好調で、低圧配電制御機器は一部機種納期改善もあり大幅に増加し、過去最高の成績となりました。好成績に大きく寄与しているのは半導体製造装置関

係ですが、一方で物流関係においてもEコマースの拡大を受けて物流センターの増設が相次ぎ、好調でした。その他、当社で取引のある、食品・飲料、石油化学、鉄鋼など多岐にわたる業種のお客様が好調でした。

FAシステムソリューション部門

ロボットビジネスを含むソリューション提案の専門営業部署が本格稼働し、技術部門と連携して拡販活動を推進。工場の自動化、省人化ニーズへの対応に注力しました。

産業メカトロニクス部門

補助金効果によりレーザー加工機とマシニングセンターが大幅に伸長しました。また3Dプリンターによる新しいものづくり技術の普及に努めました。

産業デバイスコンポーネント部門

タッチモニターが半導体製造装置関係向けに伸長するとともに、子会社では接続機器が大幅に増加しました。

以上の結果、当事業全体の売上高は前年度比+13.4%、営業利益+47.4%と増収増益でした。

展示会への出展に加え、自社サイトでのオンライン展示会や独自のウェビナーの開催を増加させ、製造現場の課題解決に向けたソリューション提案に注力したことが成果に結びついています。展示会についてはコンテスト形式で社内からアイデアを募り、若手社員が中心となって、企画から実施まで担い、彼らのモチベーションアップにつながったことも一つの成果と捉えています。

成長戦略

お客様のニーズを掘り起こす 「案件発掘」型の営業に注力

FA機器部門

上期は予算を上回る受注残を抱えていますが、前年度に前倒しで納品が進んだお客様は在庫状況を見ながら発注調整をかけておられます。ただし、EVやデータセンターなどの分野で半導体需要は高まりますので、メインの半導体製造装置関係では生産増に意欲的なお客様が多く、FA機器の需要は下がらないと見えています。また「2024年問題」を抱える物流業界では物流倉庫がハブ化して増設されていくため、好調に推移すると考えています。

FAシステムソリューション部門

食品や飲料・化学関係など「流体」を原材料とするプロセス系から、半導体や自動車など「固体」を原材料・部品とするディスクリート系まで、システムソリューション部門はあらゆる製造業の経験を有しています。2023年3月期は物不足によって投資が手控えられた反動で、次期は私たちが得意とする装置制御のリニューアル案件が増えています。M2M(機械間連携)、IT、OT(Operational Technology:工場やプラントなどの設備や機器を制御し運用する技術)など幅広い技術を融合して提供できる当社のソリューション部門はお客様から非常に注目され、引き合いが増えており、次期は大きな伸びを

期待しています。「M2Mといえば立花」はここからが本番です。

産業メカトロニクス部門

補助金案件を確保した上で、設備需要のポテンシャルが高い大手のお客様の開拓を進めています。加工機の単品販売だけでなく、自動化ラインの提案に注力し、前年度以上の成績を目指しています。

産業デバイスコンポーネント部門

2023年3月期はタッチモニターが牽引しましたが、次期は納入過多も影響して低調スタートの状態です。ただし、子会社の業績は堅調に推移していることから前年並みの数字を見込んでいます。

主力である三菱電機製FA機器を中心とする単品ビジネスは当然ながら今まで以上に拡大していきませんが、立花としての付加価値を出していくのは「技術」であり、多様な機器と、IT系・通信系の技術を総合的にコーディネートする力です。そのために設けたのがFAシステム本部であり、その中のFAE(フィールド・アプリケーション・エンジニアリング)部です。同本部が技術部隊とともに、お客様の課題を解決する「コト売り」を実現していきます。

当社の技術部隊には50年の歴史があります。長い歴史の中で過去に請け負った多様な製造業のお客様の案件を詳細に分析し、そこから今後どのような需要が見込めるのか想定した上でソリューション事例を作成し、お客様にヒアリングをかけています。

お客様の人手不足は深刻で、ラインの自動化、省人化は喫緊の課題です。どうすれば本当に人を減らすことができるのか――お客様の製造ラインを観察し、どこにどんな設備やロボットを入れ、どのように自動化をしていくのかを考え、プランが決まれば3Dシミュレーション動画でプレゼンテーションします。こうしたお客様の現実を踏まえて提案する「案件発掘」型営業で、新たなニーズを掘り起こしていきたいと考えています。

VOICE

技術部門と連携したサポート体制をアピールし、受注拡大へ

食品業界向けの大規模展示会「FOOMA JAPAN 2023」への出展にあたり、テーマ企画や展示内容の検討に携わりました。展示会での一番の提案ポイントは、当社が機器やソフトだけを売のではなく、技術部門と連携したサポート体制でお客様の課題を解決できること。事前にアンケートを実施し、お客様の課題をヒアリングできたことも功を奏し、多数の商談につながりました。営業部門と技術部門で連携し、さらに受注拡大を目指します。

FA二部 岡 聖大(2013年入社)



VOICE

技術商社の強みを生かし、常に最適なシステムを提供

主に計装分野(食品、飲料、化学、医薬プラント)のシステム導入に携わっています。メーカーを問わず多くの品揃えで提案ができる当社ならではの強みを生かし、常に新しい技術や情報を取り入れ、自身の目で検討・比較するようにしています。その結果、お客様の課題に最適な提案を実現する、技術的なサポートが可能で、今後は、大型案件にも対応できる技術者を目指し、チームの技術力の底上げに寄与することを目指しています。

制御技術部 吉田 尚稔(2014年入社)





半導体デバイス事業 Semiconductors and Electronic Devices

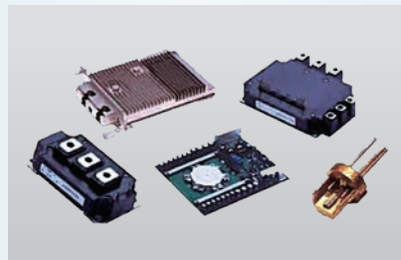
売上高構成比率
39.2%



取締役
専務執行役員
高見 貞行

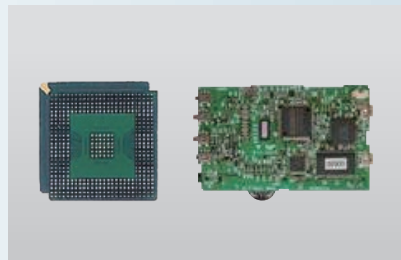
経歴
1980年当社入社
2010年
当社執行役員就任
2017年現職
取締役
専務執行役員
半導体デバイス事業担当

主な取扱製品



半導体

マイコン、ASIC、パワーデバイス、メモリー、アナログIC、ロジックIC



電子デバイス

メモリーカード、密着イメージセンサー、液晶、コネクター

業績総括

先手必勝で物量を確保 過去最高の売上に

半導体はデジタル社会の礎であり、中長期的に需要が伸びると予想されています。この社会ニーズに当社は技術商社の強みを発揮して応えていきたいと思ひます。

2022年3月期に続き、2023年3月期のマーケットはさらに活況を呈しました。その理由は2021年から続いてきた新型コロナウィルス感染症拡大が収束に向かったことによるリカバリー需要です。

自動車業界から始まって半導体需要は急峻な立ち上がりを見せ、やがて全産業にわたって需給状況が逼迫していきました。その流れを受けて物量確保で非常に苦労した2年間となりました。お客様は生産調整をしながら、部品が入れば即生産という体制を取っておられたので、私たちは先手を打って数を確保し、入荷即出荷という形で入荷した全ての部品・部材をお買い上げいただくことができました。

その結果、当事業全体の売上高は、前年度比24.3%の増で、過去最高となりました。

半導体分野

主力のお客様が最重要部品に認定されているマイコン、ロジックIC、パワー半導体が大幅に伸長しました。海外においても日系のお客様を中心に好調でした。

用途に応じた製品・部品をお客様に展開していく上で、日系半導体と外資系半導体を、それぞれの特長に応じて使い分けていただけるよう提案活動を続けてきた成果だと考えています。さらに2020年4月に子会社化した立花電子ソリューションズも史上最高の売上を達成、連結業績に大きく貢献しました。従来、当事業がカバーしきれていなかった中堅中小のお客様の移管を受け、同社が地道に営業+技術サポート活動を続けてきた結果だといえます。

電子デバイス分野

メモリー並びにコネクターなどの接続部品が大きく伸長し、液晶パネルは底堅い需要が継続しました。特筆すべきは、かつてない逼迫状況が続いたため、従来は仕様違いや

価格などを理由にお取引をいただけていなかったお客様からも当社の販売提案を受け入れていただけたことです。中には基板を変更してまで私たちの商材をお使いいただいたケースもあります。メモリーその他、コネクター、コンデンサ、ダイオード、トランジスタなどの周辺部品についても今回の特需が突破口となり、今後の販売機会が大きく広がりました。

成長戦略

新規顧客・商材のすそ野を広げ 商品力・営業力・技術力を強化

半導体分野

物不足で混乱した市場は落ち着きを取り戻しています。お客様の多くはジャストインタイム方式を見直され、自在庫を保有して過剰な発注を手控えておられます。こうした調整傾向は2022年の秋口から中国市場で始まり、2023年春先からは日系のお客様も追従されています。

この調整がいつ底を打って反転していくか、そのタイミングを私たちは注視しています。2023年後半から反転時期に入ると読んでいますが、そこから以前のような物不足がどのレベルで再来するのか、その時にしっかり部品が調達できるかがキーになってきます。市場動向をしっかりと見極め、先手必勝の態勢を整えて物量確保に臨みます。

電子デバイス分野

汎用部品を中心に、市場に過剰感が出て需給が緩んできています。ただ、従来お付き合いのなかったお客様、仕入先と新たに取引が始まったことで新規ビジネスが立ち上がり、プラスαの売上が期待できます。

また前中計から続けてきた複数の戦略プロジェクトが順調に進捗しています。液晶モジュールの用途拡大やストレージの拡販など既存ビジネスとは一線を画すプロジェクトの成

果が加わることで、確実に売上を押し上げていけるものと考えています。

半導体業界は頻繁にM&Aが起っています。

私たちのメインの仕入先であるルネサスエレクトロニクスも例外ではなく、欧米系のメーカーを中心に積極的にM&Aを手掛け、事業分野を拡大しています。おかげで電源系やアナログ系、通信系など、これまで当事業にラインアップのなかった商材が、新たにメーカーからどんどん調達できるようになり、私たちにとっては販売機会が大きく広がっています。

こうした新規商材については、その特徴、強み、弱みを分析して、それを営業にどう展開していくかというシミュレーションを常に実施し、その作業を通じて蓄積された知見やノウハウが、私たち固有の技術力となっています。

一方、ここ10年、展示会開催による新規顧客獲得活動を当社全体で継続してきました。当事業でも「EdgeTech+ West 2023」への8年連続出展で、お客様のすそ野も取扱商材も拡大してきました。その結果、新規のお客様と新規の商材をマッチングさせる新規商談が続々と控えています。

最後に、新規顧客・新規商材のすそ野を広げるという半導体デバイス事業の拡大路線を支えているのが「人」です。新卒はもちろん中途採用の枠をどんどん広げ、人的リソースの増強に注力しています。また、戦略立案を担う間接部門として立ち上げた「半導体デバイス企画本部」が、ITインフラを使って業務効率の改善を図り、営業活動を強力にサポートしています。

以上、商品力の強化、新規商材の分析応用による技術力の強化、営業力の強化、この三つの輪をダイナミックに回していける環境がいよいよ整ってきました。2024年3月期は、仮に半導体需給の調整局面が続いたとしても、それをリカバーしてプラスに転じていける結果が出せるものと信じています。

VOICE

営業・技術・取引先と一丸となり、組織力でお客様に提案

技術商社である当社は、営業と技術が連携した組織力が強みです。コロナ禍における半導体不足が深刻化する中でも、メンバー一丸となって在庫数量の把握や取引先への交渉を行い、物量確保に努めました。その結果、お客様との間でさらなる信頼関係を築けました。また、主要取引先のルネサスエレクトロニクスの商品の幅が増えたことは当社にとっても売上拡大の好機と考えています。今後も組織力を生かし、最適な提案を実現します。

半導体二部 **丸山 亮史** (2016年入社)



VOICE

試行錯誤を重ね、積極的なソリューション提案を技術力で支援

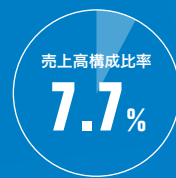
電気機器を制御するマイコン単体だけでなく、マイコンと他製品を組み合わせたソリューション提案に注力しています。ルネサスエレクトロニクス主催の代理店向けグランプリに参加した際は、提案した「マイコン+風速センサ+電源IC」のセットで1位を獲得できました。難しい要望にも応えられるよう、社内でも何度も実験を繰り返し提案に臨んだ結果です。今回の実績を生かし、今後もお客様の役に立つ提案を積極的に行います。

半導体技術二部 **原口 将** (2018年入社)





施設事業 Building Services Systems



執行役員
多田 満

経歴
1981年当社入社
2015年
執行役員施設本部長
2023年現職
執行役員
施設事業担当

主な取扱製品



パッケージエアコン他空調機器、LED照明、太陽光発電システム、スマート電化機器、ルームエアコン、昇降機、受変電設備機器、監視制御装置



MS事業 Manufacturing Services

代表取締役社長
社長執行役員
MS事業担当
布山 尚伸

主な取扱製品

MMS(金属加工品の製造受託)

立体駐車場の構造材部品、同パレット、船舶向け配管部材

EMS(電子機器・部品の製造受託)

給湯器制御コントローラー、エアコンなどのリモコン、乗用車トランククロージャー

業績総括

製品供給が回復し
新規・更新案件も増加

空調機器関連の店舗用パッケージエアコンが卸商向けに好調に推移するとともに、冷凍倉庫などに使われる低温機器が、製品供給の回復から大幅な増加となりました。加えてリニューアル需要を受けて物流関連、さらにはハウスメーカーが建設する低層集合住宅向けなどに昇降機(エレベーター)がかなりの勢いで増えました。設計事務所を丹念にまわり、メーカーと協業してスペックイン活動を続けた成果だと考えています。

昨年は電気代の高騰により、消費電力の少ないLED照明の更新需要が高まりました。さらにガス給湯器が長期にわたって品不足となった影響もあり、エコキュートや電気温水器等の住設機器も大幅に増えました。また、データセンター向けの大型電源をはじめ熱源設備や空調設備等も大きく伸長しました。

その結果、当事業全体の売上高は、前年度比14.3%の増加となりました。

成長戦略

FA事業とタッグを組み
中計目標を前倒して達成へ

繰り越し受注残を上期で順調に消化しています。今後値上げが見込まれるエコキュートをはじめ、需要動向を見て先手を打っての商品確保を行っています。下期も大型案件を含め多くの受注残を確保したうえで期に突入していきますので、不安はありません。FA事業とタッグを組んで、全社での施設品の取扱い拡大にも注力しています。

太陽光+蓄電池という組み合わせで環境配慮型製品を拡販するために立ち上げた「施設システム部」を今春、「本部」に格上げしました。そこに冷熱(冷凍・冷蔵)関係の技術部隊も組み入れ、太陽光発電システムの商談から新たに冷熱設備の商談を発掘するなど、太陽光+冷熱チームのコラボ営業で両方の需要を取っていきたいと考えています。そのために必要な「人材」は積極的に採用し、更なる「人材」育成にも注力しています。また、東名阪における社員の異動も適材適所をみて積極的に行い、中計の骨子である拠点間でのサービスレベルの均一化に向け活動を徹底し、2024年3月期は中計目標を前倒して、売上高200億円にチャレンジしていきます。

業績総括

円安・部材の高騰で
増収ながら利益はマイナスに

MS事業は「マニファクチャリング・サービス」、すなわちものづくりをサービスとして提供する事業です。お客様から部品・部材の製造委託を受け、主に海外の協力企業で当社管理のもとに製造・品質チェックしてお納めするビジネスモデルとなっています。お客様の多様なニーズに応えるための「ものづくり」商社という当社のユニークな一面を体現する事業です。MS事業には2つの分野があります。

MMS分野

金属加工受託のMMS(メタル・マニファクチャリング・サービス)分野では、立体駐車場向け部材が増加しました。しかし、金属部材の価格高騰と年度前半の円安の影響もあり利益確保は厳しい状況となりました。

EMS分野

電子機器・部品製造受託のEMS(エレクトロニクス・マニファクチャリング・サービス)分野では、部材不足の影響を受ける中、家電向け液晶基板ビジネスが大幅に増加しました。これはエンドユーザーの生産増に伴う伸びがあったためです。当然、私たちが納入する基板の量も増えましたが、部品の供給に四苦八苦しながら対応できたことが成果につながりました。

結果、売上高は前年比13.5%増でしたが、原材料費の高騰、急激な円安を受け、営業利益はマイナスとなりました。

成長戦略

アジアでの新規製造受託を開拓
信頼される「ものづくり」商社に

MMS分野

海外の協力工場に社員を常駐し、品質管理に万全を期す体制を維持向上させていくことで、アジアでの新規製造受託の開拓を進めていきます。ただ、昨年伸びた立体駐車場のリニューアル関係は、下期から先行き不透明感が出ています。当社が納めているお客様の受注状況やリニューアル需要の伸びが若干見通せない部分が出ていますが、今後EVの普及率が進んでいく中で、充電ができる立体駐車場の需要増に期待しています。

EMS分野

電子基板に電子部品を載せてお客様に提供する「コンポーネント+ソリューション」という付加価値創造を加速していきます。新規案件もあり、部材不足も緩和してきているため計画通りに納品が進み、目標は達成できるものと見ています。

MS事業は「ものづくり」の商社を目指し、コンビニ・物流向けラック(棚)や工事現場の足場、家電・自動車関連部品、駅のプラットフォーム可動柵、空港の搭乗橋など多種多様な部品・部材を開発・受託製造してきました。コストを抑え、納期をしっかりと守り安定品質の商品・部材を納入することでお客様の信頼を勝ち取ってきており、今後も日本、中国、タイの協力工場でリスク分散させつつ、安定した生産・品質保証体制を維持発展させていきます。

また、MS事業の販売から生産までの情報を一元管理する情報化投資を進めています。「必要なものを」「必要なときに」「必要なだけ」「必要な場所から」購買・製造するためのシステムを活用して、受発注管理業務を効率化し、お客様へのVA/VE提案につなげていきます。

VOICE

スピード感と組織力でお客様との良好な関係を構築

三菱電機と連携し、超高層ビルの電気設備工事を受注しました。日々お客様のもとへ通い、ヒアリングを通じて潜在的ニーズや課題を洗い出すことで良好な関係性を構築し、今回の受注につながりました。担当者として心掛けたのは、いち早く情報を入手し、正しく内容を理解すること。そこで得た情報は社内に共有し、当社全体で一致団結して得意分野で協力しあいます。この組織力を発揮できる体制が当社の強みだと感じています。

名古屋支社 中部施設課 杉山 賢造(2016年入社)





海外事業 Overseas Operations



代表取締役社長
社長執行役員
海外事業担当
布山 尚伸

主な取扱製品

半導体・電子デバイスやFA機器、
放電加工機などの産業メカトロニクス製品の販売

業績総括

好調な需要に支えられ 過去最高の売上を達成

海外でも、新型コロナウイルス感染症における行動制限の緩和や各種政策の効果により経済活動の正常化が進みました。景気は緩やかに持ち直しの動きが見られるようになったものの、ウクライナ情勢の長期化や物価高騰、急速な為替相場の変動等、依然として先行きが不透明な状況が続きました。

当社のほぼ全ての事業を海外で展開していますが、中でも半導体デバイスが最も好業績でした。世界的な品不足のなか、ODM、OEMを展開されているローカルのお客様に対してはエンドユーザーの動向まで踏まえて、そのニーズに最大限対応するように動いたことが業績を大きく持ち上げた要因です。

海外関連売上高は、中国のロックダウンと米中貿易摩

擦の長期化による影響があったものの、日系のお客様を中心に好調な需要に支えられ、売上高が大幅に伸長し、過去最高となりました。海外事業において指標としているUSドルベースでも過去最高の売上でした。結果、海外関連売上高比率は前年 から1ポイント上昇し、18.2%となりました。

中国

中国とその他の東南アジア諸国で現状の売上シェアはおおよそ7対1となっています。中国は巨大な市場が自国内にあり、そこに向けた製品づくりを行っていますので、開発段階からスペックイン活動をしていく必要があります。当社は品質管理室を現地に設置しており、何かトラブルが起こった時のレスポンスが速いこと、そしてモノがない状況の中で、品質面でもコスト面でも遜色ない代替品を提案できたことが、顧客満足につながりました。

一方、海外に展開する日系のお客様に対しては国内拠点と密に連動する生産調整に対して納品の最適化を図り、



海外関連売上高比率

18.2%

関係会社

- 立花オーバースィーズホールディングス社
- タチバナセールス(シンガポール)社
- タチバナセールス(香港)社
- 台湾立花股份有限公司
- 立花機電貿易(上海)有限公司
- タチバナセールス(バンコク)社
- タチバナセールス(マレーシア)社

開発サポートも現地と国内と連携しつつ技術対応できたことが高く評価されました。

東南アジア

タイ、マレーシアは消費地ではなく生産地ですので、生産した商品はほぼ輸出となります。当社の場合、ローカルメーカーのお客様はほとんどなく、大半が欧米からODM、OEMを受けている中国系・日系のお客様が現地に進出している状況です。それぞれエリア別の特徴を踏まえながらの営業・技術サポート活動を展開しています。

彼ら頼もしいローカル社員が中軸となって、上海、深圳の関連展示会に出展し、当社の技術力をアピールしています。

東南アジア

海外では金属加工や電子機器・部品の製造を受託するMS事業も展開しています。ものづくりの拠点としてはこれまで中国が中心でしたが、より低コストかつ安定品質のものづくりができる製造委託先を東南アジアに求めています。ベトナム、タイ、カンボジアなどに選択肢を広げて、最適な生産委託先を確保いたします。

以上、海外事業では拠点のローカル化を積極的に進め、ローカル顧客の設計開発を、当社のローカルの技術部隊がサポートする「地産地消」案件が順調に増えてきました。現地IDH※との連携を強めるとともに、エンジニアリングセンターを拡充して技術提案力をさらに強化していきます。

2024年3月期は、300百万USドルを売上目標に掲げています。日本円にすると450億円です(1ドル150円で換算)。上期は、そこに到達できる風速はキープできています。この勢いで通期の目標達成に注力し、電機・電子の技術商社としてアジアでのリーディングカンパニーを目指していきます。

※Independent Design House

VOICE

立花グループで一丸となり、さらなる成長を目指します

私は34年間、当社に勤めており、現在は海外事業の管理部門のトップとしてマネジメント業務を担っています。海外に複数あるグループ会社を管理する立場として、従業員とオープンなコミュニケーションを図り、透明性、柔軟性、そして規律を保った経営を進めていきたいと考えています。立花グループの目標を全従業員に共有し、全員で同じ方向を向いて努力することで、グループのさらなる成長につなげていきます。

立花オーバースィーズホールディングス社(TOH) MD、タチバナセールス(香港)社(TSH) GM
Ren'e Cheng(1989年入社)



VOICE

アジアにおけるローカルマーケットの開拓を加速します

私はシンガポール出身で当社に努めて35年目になります。現在は東南アジア地域の営業統括を務めています。ローカリゼーション戦略として、ローカル企業に対する販売促進を強化しています。また、R&D機能を持たない企業に対しては、日本の立花エレクトック本社と協力し、地域ニーズに応じた半導体関連製品の販売を進めています。さらに、工場の環境負荷低減に関するニーズの高まりに応え、CO₂排出量削減に役立つ製品を積極的に提供していきます。

タチバナセールス(シンガポール)社(TSS) MD、タチバナセールス(マレーシア)社(TSM) MD
Wang Min Kim(1988年入社)



サステナビリティマネジメント Sustainability management

サステナビリティ基本方針

当社企業グループは、「電機・機械・電子・情報を扱う技術商社として、優れた商品を最新の技術と共に産業界のお客様にお届けすることを通じて、社会の発展に貢献する」ことを企業理念に掲げています。

この理念のもと、持続可能な環境や社会への貢献と持続的な企業価値向上が重要な経営課題であるとの認識に立ち、

事業活動を通じて社会課題を解決し、持続可能な環境や社会の実現に貢献していきます。

さらに、当社独自のサービスやソリューションを提供することで、お客様の満足度向上とより良い社会の実現を目指します。

各分野の方針

① 環境

●省エネルギー・省資源に対応した環境配慮型製品の販売及びソリューションの提供を拡大します。

環境ソリューションビジネスの推進

●事業活動を通じて、省エネルギー、省資源、廃棄物削減を積極的に推進し、環境負荷を低減します。

環境負荷低減の取り組み

② 社会

●社員がやりがいを持って働き、自らの成長を実感できる会社であれば社員は幸せを感じられるという「人基軸経営」の考え方に立ち、自立型人材の育成に積極的に取り組むとともに、労働環境の持続的向上を行います。

人基軸経営

●地域社会と連携し、社会貢献活動を拡大してまいります。

地域社会との連携

③ ガバナンス

●法令、規則を遵守し、社会的規範・良識に基づいた企業活動を行います。

コンプライアンス

●適切なリスクマネジメントを行い、全てのステークホルダーからの期待に誠実に応えてまいります。

リスクマネジメント(CSR取り組み方針より)

当社の取り組み項目(課題)

分野	課題
環境	●環境配慮型製品の拡販および環境ソリューションビジネスの推進 ●太陽光発電ビジネスの推進 ●自社の電力使用、ガソリン使用の削減
社会	●人基軸経営の進化(ジョブ型への移行) ●なごみ会の発足 ●社会貢献活動 ●なごみの里 ●日本伝統文化や文化財の維持への貢献
ガバナンス	●ガバナンス体制の確立(グループ企業への展開) ●マテリアリティの特定(2023年度中に取締役会で議論)

サステナビリティ委員会の設置

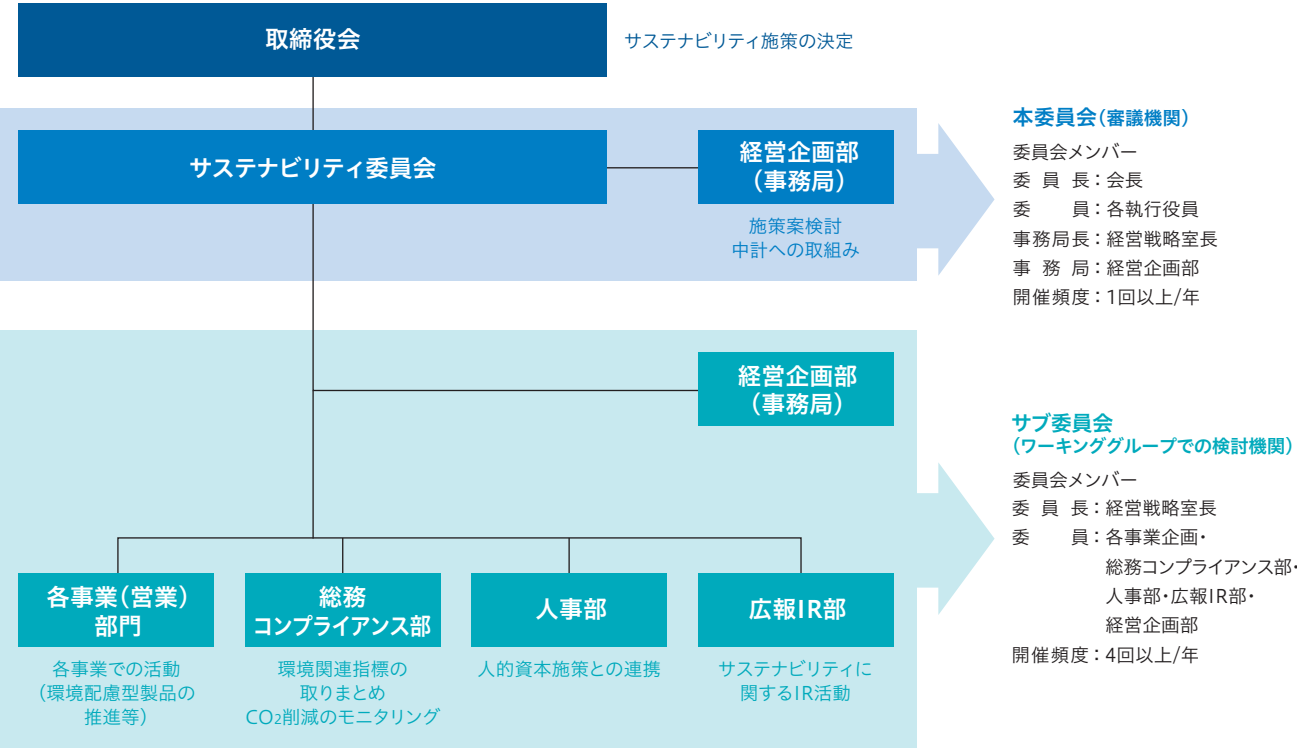
当社は、2023年4月、サステナビリティ委員会を設置しました。委員会を中心として、サステナビリティ活動を強化していきます。

委員会設置の目的

企業理念「電機・機械・電子・情報を扱う技術商社として、優れた商品を最新の技術とともに産業界のお客様にお届けすることを通じて、社会の発展に貢献する」のもと、当社の環境・社会・ガバナンスへの取り組みをより一層強化するため、サステナビリティ委員会を設置しました。

委員会の取り組み

本委員会は、取締役会の監督・指示のもとでサステナビリティに関する基本方針の策定や重要課題(マテリアリティ)の特定と、それに基づく目標設定、それらの進捗管理を行うことで、全社的なサステナビリティへの取り組みを推進します。



VOICE

全社員が一丸となり、サステナビリティ推進を加速

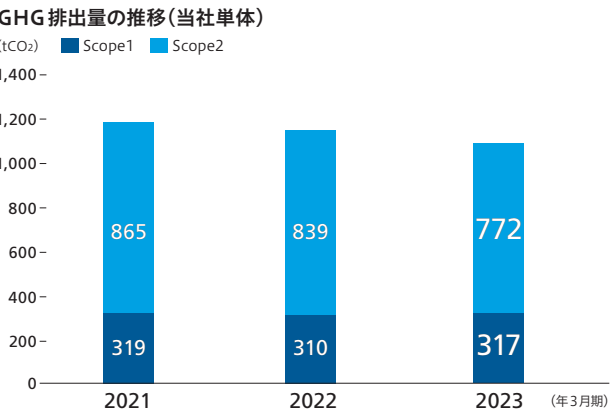
持続可能な社会の実現に貢献し、当社が成長していくために、まずは全社員がサステナビリティ推進の重要性を認識して一丸となって動いていける体制を構築することが必要です。そのためには、事業(営業部門)と管理部門が一堂に会するサステナビリティサブ委員会で、自由闊達な雰囲気 で建設的な議論をかわすことが重要だと考えています。これからサステナビリティ委員会では、当社にとっての重要課題(マテリアリティ)の特定を進めていきます。サステナビリティ委員会の事務局長として、全社員がサステナビリティを自分ごととして捉え、積極的に参画できるような体制づくりを目指し、微力ながら尽力していきます。

経営戦略室長 兼 広報IR部長 浦田 和明

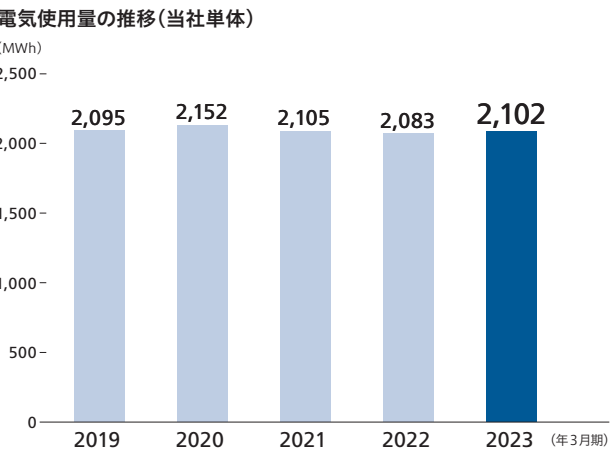
環境負荷低減に向けた取り組み

脱炭素社会の実現に向けて

CO₂ 排出量の削減
当社は、脱炭素社会の実現に向けて、温室効果ガス排出抑制に取り組んでいます。
環境負荷低減に寄与するソリューションの提供によって温室効果ガス排出量削減に貢献するとともに、自社の電気使用量削減や、ガソリン使用量削減、電力の再生可能エネルギー化にも取り組んでいます。

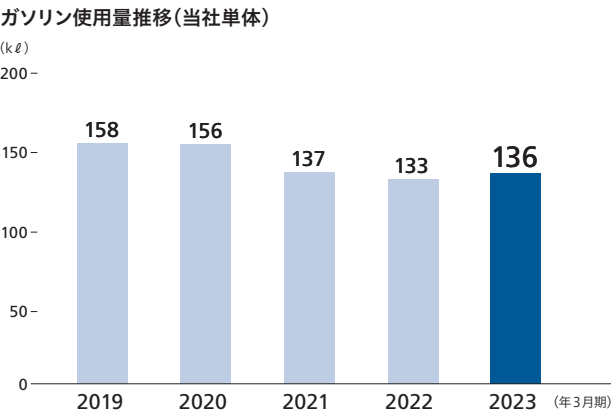


電気使用量の削減
当社は、省エネ支援機器・システムを積極的にラインアップし、「製品+省エネ技術」を提供することで、お客様の節電・CO₂削減に貢献してきました。また自らも省エネを徹底しており、その一環として自社オフィスビル全館で、消費電力が少ないLED照明を導入。ビル全体の消費電力を大幅に削減するとともに、エアコンの設定温度をこまめにチェックすることで使用量削減の成果が出ています。これからも消費電力削減に努めていきます。



ガソリン使用量の削減

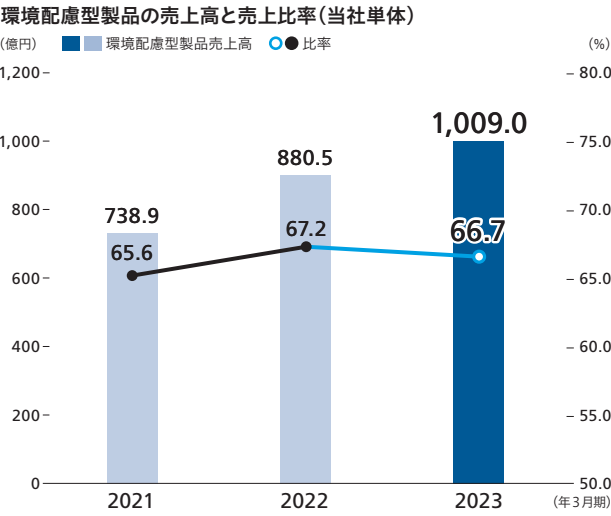
当社は、現在使用しているエンジン車を、燃費効率がよく環境に優しいハイブリッド車に段階的に置き換えています。置き換えによりガソリン使用量を削減することで、CO₂排出量削減に貢献してきました。今後も、全社有車をハイブリッド車に置き換えるべく取り組んでいます。



環境配慮型製品の販売拡大

“省エネルギー・省資源に対応した環境配慮型製品の販売及びソリューションの提供を拡大する”という方針のもと、太陽光発電、LED照明、高効率産業用機器、ロボットなど環境保全に効果的な環境配慮型製品の拡販に努め、成果を出し続けています。

評価区分	機種群・機種名	
製品使用時のCO ₂ 排出量削減 (完成品)	●加工機 (放電、レーザー等) ●ロボット ●エコキュート ●LEDランプ・照明器具 ●FA機器システム	●情報映像システム ●施設関連システム ●複合システム (ソリューション) ●物流システム ●ROBOTシステム
製品使用によるCO ₂ 排出量削減貢献 (部品)	●モーター (ギヤードモーター含む) ●産業扇 ●低圧配電制御 ●トランス ●高圧機器 ●シーケンサ	●インバーター ●ACサーボ ●半導体 (マイコン、メモリー、ASIC、アナログIC等) ●電子デバイス (受動部品、接続部品、表示部品等)
実質CO ₂ 排出量「ゼロ」	●太陽光発電関連 ●3Dプリンタ関連	



太陽光パネル ～創エネでクリーンエネルギー社会の実現に寄与
エネルギーを節約する「省エネ」だけではなく、積極的にエネルギーをつくり出す「創エネ」に期待と関心が高まっています。中でも発電の際にCO₂を排出しない太陽光発電システムは、一般住宅用・産業用ともに設置が進んでいます。
当社では、太陽光発電の専門部隊をいち早く立ち上げ、技術・ノウハウを蓄積、導入支援とお客様の設置環境・規模に応じた最適設計で需要に応えています。

納入事例：太陽光発電、電気自動車充電システム
SDGsの達成と脱炭素化社会の実現、料金が高騰する電気代の削減を目的に、金属熱処理加工メーカー様の工場に太陽光発電設備50kWと電気自動車充電(V2H)システム一式を納入しました。

V2Hシステムは、通常時は電気自動車(EV車)に対して充電を行います。停電時はEV車の蓄電池から建屋内への給電が可能であり、BCP対策として事務所の照明やパソコンの電源確保にも有効なシステムです。事務所内のどの機器に電気を供給するのか、V2Hを有効利用するために、どこに設置するのかなど、お客様と打ち合わせを重ねてシステム設計・施工を行い、納入にご満足いただけました。



工場屋根上に50kWパネルを設置 V2Hシステムによる電気自動車充電

LED照明 ～社内外での普及拡大を推進
LED照明は、消費電力が少なく寿命が長いという経済性だけでなく、「発熱が少ない」「有害物質を含まない」「虫が寄りにくい」などの特長があります。当社は「LED照明販促プロジェクト」を立ち上げて、数多くのお客様の節電・コスト削減をサポートしてきました。社内外での普及拡大に取り組んでいます。
本社1階の展示場に高天井用LED照明を常設展示し、LED照明の拡販をサポートしています。

VOICE

環境配慮型製品の拡販により、新時代の工場・施設を実現

私が本部長を務める「施設システム本部」は、環境配慮型製品の拡販をミッションとして、部から本部に昇格しました。施設事業の強みは、再生可能エネルギー設備、冷熱・低温関連設備機器等を扱い、それらの設計・調達・工事までワンストップで担えることです。培ってきた施工経験・実績を生かし、お客様に最適な提案を行っています。
また、当社の強みであるFA事業では、工場、倉庫を所有する製造業のお客様が多く、「脱炭素」を課題とされています。施設事業としてお客様の課題に寄り添い、販売先を拡大しています。再生可能エネルギーの活用により、省エネ(節電)効果、CO₂排出量削減効果を実現。さらに、蓄エネシステムを用いたBCP対策として提案を強化しています。
今後は、組織力・営業力のさらなる強化に努め、環境配慮型製品のシステム(EX)と、顧客の生産性向上システム(DX)を一体化した「新時代の工場・施設」を実現するトータルコーディネート企業を目指します。



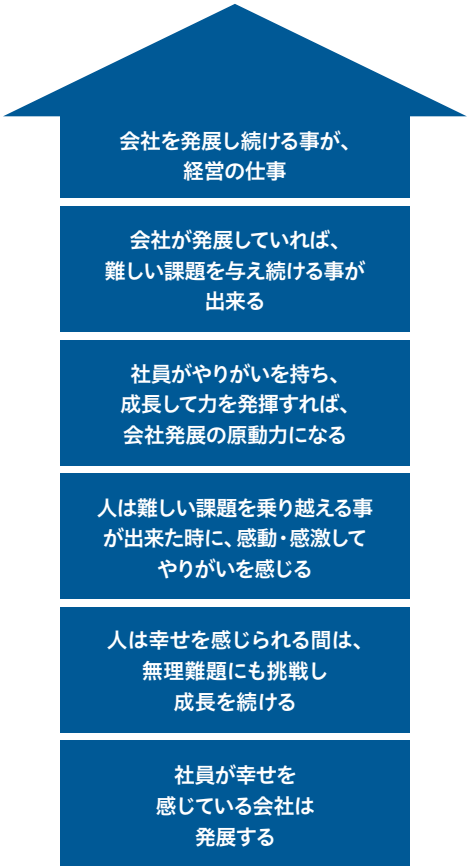
施設システム本部長
西沢 秀泰

人財マネジメント

人基軸経営の考え方

当社では、「人基軸経営」を推進しています。社員がやりがいを持って働き、自らの成長を実感できる会社であれば社員は幸せを感じられるという考え方に立ち、社員一人ひとりの成長を高めるための環境づくりとして「C.A.P.UP1500」と「人間道場」の取り組みを続けてきました。前者は商社が基本として持つべき「売る力」を最大限に高めていくための体質改善プロジェクト、後者は対人コミュニケーション能力の向上を図り、先人の「知恵」と「工夫」を継承し、総合的な人間力の醸成に取り組む道場です。

当社では今後とも一人ひとりの成長を会社発展の原動力とする「人基軸経営」を継続していきます。



- C.A.P.UP1500
- **C** = Capability (……できる能力)
 - **A** = Ability (実際に物事ができる能力、才能、手腕、実力、力量)
 - **P** = Power (……する実行力)、Potential (可能性、潜在的な力)
 - **1500** = 当社単体で売上高 1,500 億円の達成に向けて

人的資本経営

今後の人財育成および社内の体制や環境整備においては、「人基軸経営」の考え方に基づき、「“人の為に”、“人から信頼を”、“人と一緒に喜びを”、“人の育成を”」を指針として、社員には難しい課題への積極的なチャレンジを促し、これを乗り越えることで成長実感が持てるように、取り組んでいきます。

また、この先の労働人口減少を鑑みれば、女性にはこれまで以上に活躍してもらうべく取り組んでいくことが必須であると考えています。同時に、社会全体として人事制度がメンバーシップ型からジョブ型へと移行しつつあるなどのさまざまな経営環境の変化に対応し、社員にとって魅力ある会社にしていくことを目指して、社内の体制や環境の整備に取り組んでいきます。

人事制度改革

当社ではこれまでも能力・実力を重視した人事制度の下、実行力とマネジメント能力のある社員の育成を図ってきました。今後は、社会全体でジョブ型雇用が浸透しつつある状況を踏まえ、ジョブ型人事制度への将来的な移行を見据えて、仕事の難易度と実績に基づく等級基準の整備を段階的に進めていきます。これにより、社員の努力目標と、上司の部下育成目標を明確化し、キャリアアップの道筋をつけていきます。

人財育成

研修体系

今後の新たな人事制度移行を見据えて、階層別研修体系を整備し、計画的に実施していきます。既に、管理職、若手社員、女性リーダーを対象とした研修等を実施していますが、今後はさらに多くの研修を体系的に実施し、社員の能力開発と人財育成に努めていきます。

また、当社の保有する宿泊研修施設「立志館」では、人間力の醸成から知識研修まで総合的な社員教育を行っています。当研修センターには24 畳の「人間道場」(和室)があり、座学の研修とは全く違う雰囲気のほか、懇談会スタイルで意見交換ができます。この懇談会での飲食については会社が全費用負担することで社員の積極的な利用を促し、経営層から一般社員まで年齢や役職の垣根なく、膝を突き合わせての懇親を行っています。こうした場合は、社員にとって、知見や人間としての幅を広げる貴重な機会となっています。コロナ禍で「人間道場」の活用機会は大きく減少しましたが、今後

は積極的な活用を再開し、社内コミュニケーションの活性化と、社員の人間力醸成に努めていきます。



新人研修(人間道場)の様子

主な研修の実績および目標値

指標(単体ベース)	実績(2022年度)	目標値(2025年度)
管理職向け研修	10回	15回
女性のキャリアアップを推進する研修	1回	10回
若手を対象とするキャリアアップ研修	6回	10回
専門的な能力・技能向上を目的とする研修	18回	30回
人間道場実施回数	7回 ※コロナの影響で縮小	50回

新卒採用・キャリア採用

当社では、新卒採用者、中途採用者を問わず、実力・実績に基づいて昇格や管理職登用を行っています。今後も、入社形態の別なく、専門的な能力や技能を持つ人財を幅広く採用し、育成していきます。結果として、さまざまな専門性、技能、経験を持つ社員に能力を発揮して活躍してもらうことで、会社の発展の原動力にしていきます。

VOICE

時代の変化に即した新たな採用活動を実践

新卒採用を担当し、Webを活用した採用活動に注力しています。採用活動において難しいと感じているのは、当社を知らない学生が多く、働き方をイメージしてもらうのが難しいこと。仕事を経験したことのない学生に向けて、情報発信の工夫が必要だと感じています。

その中で、若手社員を中心に業務・会社紹介動画を作成し、YouTubeにアップするなど、新たな取り組みを始めました。さらに、今まで活用できていなかったSNSを取り入れて、当社の知名度を上げていきたいと思っています。

また、女性にターゲットを絞った説明会や座談会を企画しました。特に女性の文系学生には技術商社としての当社の仕事に抵抗を持たれてしまうことも多いのですが、当社で活躍する女性社員の働き方を伝え、将来当社で活躍する女性が増えてくれれば嬉しいです。

学生の嗜好に合うように配布物のデジタル化や選考のオンライン化を進めるなど、「立花らしさ」を残しつつも時代の変化に即した採用活動を実施していきたいです。



人事部 松原 涼佳

社会 Social

DXを推進した働き方

中長期経営計画の施策の一つである「社内実務のOA化」を推進しており、業務効率化における業務改善を進めています。

2022年度は、固定電話のアプリ化・電話交換機のクラウド化を行い、全社員にスマートフォンを配布しました。これにより、社内・社外を問わず、どこからでも電話の受発信やメールの送受信が可能となり、在宅勤務への対応など利便性も増しました。

また、クラウドサービスに対応するため社内通信環境の増強を行いました。

今後も、OA化・DX化の推進を継続し生産性を向上するとともに、セキュリティの強化も図っていきます。

ダイバーシティの推進

女性リーダーの活躍推進

女性が活躍できる職場づくりを目指しています。2019年度には6人だったリーダーは、2022年度には3人増え、9人となりました。

管理職に占める女性労働者の割合はグループ全体で11.9%となっています。

今後は、仕事内容に基づく職種体系の再構築等の人事制度改革を通じて、これまで以上に女性社員が能力を発揮できる環境(文化、風土)の整備を進め、女性の幅広い活躍を一層推進していきます。



女性リーダー研修

人財の多様性確保

当社では、新卒採用者、中途採用者を問わず、実力・実績に基づいて昇格や管理職登用を行っています。今後も、入社形態の別なく、専門的な能力や技能を持つ人財を幅広く採用し、育成していきます。結果として、さまざまな専門性、技能、経験を持つ社員に能力を発揮して活躍してもらうことで、会社の発展の原動力にしていきます。

ワーク・ライフ・バランスへの取り組み

社員が仕事と育児、仕事と家庭などを両立しやすく、働きやすい雇用環境を整備し、その能力を十分に発揮できるよう各種行動計画を策定・実施しています。例えば、業務の標準化・効率化・平準化を進め、属人的な業務遂行体質からの脱却を図り、育児休業等の取得や休業からの職場復帰がしやすい環境を整備しています。

障がい者雇用の推進

当社では、障がい者の活躍機会の拡大に向け、障がい者の雇用の推進と働きやすい環境づくりに努めています。

社会課題解決に貢献する製品群

災害発生に備える

太陽光電池+蓄電池を使ったBCP対策

当社では、太陽光発電とリチウムイオン蓄電池を組み合わせた発電設備の導入を積極的に提案しています。太陽光発電システムと蓄電池を連携させることで、発電して余った電力を蓄電池に蓄え、発電量の少ない時間帯には蓄電池から電力を供給するなど、天候や時間帯に左右されない効率的な運用が可能です。災害時には、非常用電源として蓄電池から電力を供給します。さらに、EV(電気自動車)車や急速充電器と太陽光発電を組み合わせることで、太陽光発電により蓄えられた電気をEV車に供給することも可能です。災害時にはEV車の電気を建屋内に供給することができ、より一層効率的なエネルギーの運用が実現します。

電源としても使えるPHEV車の充放電装置

バッテリーの電力不足時にガソリンエンジンが稼働するPHEV(プラグインハイブリッド)車は、次世代エコカーとして注目されています。停電や災害時には、PHEV車を電源として活用し、自宅や施設などに電気を供給することができます。

里山保全活動

なごみの里

大阪府の里山環境保全活動「アドプトフォレスト制度」を利用して、2019年より大阪府枚方市にある自然緑地の保全活動を行っています。里山の名称は、社訓の「和合の気風」から「和」をとって「なごみの里」と名付けました。

荒廃した竹林の整備を行い、2022年には桜(ソメイヨシノ)125本の植樹を完了させるなど、全社一丸となって同地の整備を行っています。

2022年度は、社員とその家族が中心となり植栽地への竹林侵入防止対策としてたけのご掘りを実施しました。

引き続き植樹等の整備を行い、一般公開できるよう努めています。



桜の植樹



たけのご掘り

VOICE

業務をカバーし合える体制を整え、より働きやすい職場づくりを実現

女性中心で構成される会計事務グループのリーダーを務めています。メンバーの意見に耳を傾けながら業務のOA化・DX化を推進し、業務効率の改善に努めています。リーダー就任当時は不安もありましたが、周りの人の助けを借りながら業務に取り組むことで、自分自身の成長を感じています。

コロナ禍においては、それまで経験のなかった在宅勤務を実施しました。どうしても社外ではできない業務については出社しているメンバーが在宅勤務のメンバーに代わって対応するなど、カバーし合う体制を整えられたことが成果です。在宅勤務が解消されたあともお互いに助け合い、育児、家庭を抱えるメンバーの業務を柔軟にカバーし合えるようになりました。リーダーとして、こうした働きやすい環境づくりを進め、男女問わず活躍できる職場にしていきたいと考えています。

会計事務グループリーダー
浜川 亜紀子

VOICE

「なごみの里」活動を社内外にアピールし、「憩いの場」を提供

「なごみの里」事務局の一員として、広報活動やイベント開催を担当しています。多くの社員や家族にこの活動を知っていただき、「なごみの里」に足を運んでもらえるよう、社内外にアピールしています。桜や紫陽花の開花など四季折々の情報やタケノコ掘りなどのイベントについて、社内報や当社ホームページ、本社1階のサイネージを活用して発信しています。

里山の保全活動はこれまで当社で経験したことがないため、手探りで進めることも多いですが、大阪府や枚方市の職員の方をはじめ、公共財団法人 大阪みどりのトラスト協会の力を借りて取り組んでいます。この活動を通じて、ボランティア精神や地域貢献スピリットへの多くの学びがありました。今後も、一人でも多くの社員に里山保全活動へ参加してもらい、社員だけでなく、社員の家族や枚方市民の人たちにも楽しんでいただける「憩いの場」づくりを目指していきます。

法務コンプライアンス 課長
堀川 佳宏

役員一覧・スキルマトリックス

		独立役員	専門性とスキル								出席状況	
			経営	営業・マーケティング	技術	グローバル	ガバナンス	財務・会計	法務・コンプライアンス	人事・人材開発	取締役会	監査役会/ 監査等委員会※
	取締役会長 渡邊 武雄 会長執行役員 ガバナンス担当		●	●	●	●	●	●	●	●	12回/ 12回	—
	代表取締役社長 布山 尚伸 社長執行役員 MS事業担当 海外事業担当		●	●	●	●	●	●	●	●	12回/ 12回	—
	取締役 高見 貞行 専務執行役員 半導体デバイス事業担当		●	●	●	●	●		●	●	12回/ 12回	—
	取締役 松浦 良典 執行役員 管理部門担当						●	●	●	●	—	—
	社外取締役 佐藤 太泰 三菱電機株式会社 関西支社副支社長 兼事業推進部長 兼スマートシティ推進室長			●			●		●		8回/ 8回	—
	社外取締役 辻川 正人 弁護士法人 関西法律特許事務所 社員弁護士 宮地エンジニアリンググループ 株式会社 社外取締役(監査等委員)	●	●				●		●		12回/ 12回	—
	社外取締役 辻 孝夫 フィード・ワン株式会社 社外取締役 株式会社シンニッタン 社外取締役(監査等委員) 富士ソフト株式会社 社外取締役	●	●	●	●	●	●		●	●	8回/ 8回	—
	取締役(常勤監査等委員) 松橋 澄						●	●	●		12回/ 12回	6回/ 6回
	社外取締役(監査等委員) 大谷 康弘 公認会計士 KVI 税理士法人 代表社員	●	●				●	●			12回/ 12回	6回/ 6回
	社外取締役(監査等委員) 塩路 広海 弁護士 弁護士法人塩路総合法律事務所 代表社員 株式会社フジシール インターナショナル 社外取締役	●	●				●		●		12回/ 12回	6回/ 6回

※ 当社は、2022年6月29日付で監査役会設置会社から監査等委員会設置会社に移行しており、2022年度は監査役会を2回、監査等委員会を4回開催しました。

株主・投資家の皆様との関わり

当社は、株主・投資家の皆様に対して公平かつ適時適切な情報開示を積極的に行います。

株主総会への取り組み

2023年6月28日、第94回定時株主総会を開催しました。総会の前後には本社1階ラボルームの見学会を開催。ロボット、3Dプリンターなど当社取扱製品を見学いただき、当社事業への理解を深めていただきました。また、総会終了後、総会動画は当社ホームページにて期間限定でオンデマンド配信しました。



株主総会の様子



ラボルーム見学会の様子

IR活動による企業価値向上

ディスクロージャーの基準

当社は、誠実で透明性の高い経営を目指し、法令遵守はもとより、高い倫理観を持って企業活動を行うとともに、株主・投資家の皆様に対しタイムリーな情報提供に努めています。

会社法・金融商品取引法等関係諸法令、証券取引所の定める適時開示規則に沿ってディスクロージャーを行っています。

株主・投資家との対話の実施状況

当社のIR担当部門は、経営方針や戦略、株主還元などをテーマに株主・投資家との対話を行っています。IRイベントとしては、代表取締役社長による機関投資家・証券アナリスト向け決算説明会および個人投資家向け説明会を開催しており、対話の内容は経営に反映しています。

機関投資家・証券アナリスト向け決算説明会

例年、機関投資家・証券アナリスト向けに決算説明会を本決算、中間決算の年2回、東京にて開催しています。

2022年度の説明会開催は、オンラインで実施しました。決算説明会の内容は、ホームページにて半年間オンデマンド配信しています。

個人投資家向け会社説明会

例年、知名度の向上と企業認知の拡大、さらに投資家・ファンの獲得を目指し、個人投資家向け会社説明会を実施しています。

2022年度は、オンラインでの個人投資家説明会を開催しました。説明会では、会社概要をはじめ、2023年3月期中間決算概要や中長期経営計画「NEW C.C.J2200」の基本方針について説明しました。

機関投資家への個別説明

企業価値の向上と適正株価形成による時価総額の拡大に向け、機関投資家への個別説明を実施しています。

2022年度はリモート形式および対面での個別の説明を行い、当社の特徴や強みについて理解していただけるよう努めました。

IRメディアの充実

株主や投資家の皆様に、より会社の内容・業績を理解していただくためにIRツールの充実を図っています。

- 統合報告書
- 株主通信
- データシート（連結財務諸表5カ年）
- 個人投資家向けインターネットTV「ストックボイス」
- ホームページ IR 情報
- IR会社紹介ビデオ



統合報告書



株主通信



データシート



TV「ストックボイス」への出演



ホームページIR情報

ガバナンス Governance

リスクマネジメント

当社企業グループでは、全社員が法令・条例を遵守することはもとより、社会規範を尊重し、良識を兼ね備え、自立した社会人としての責任を持って行動するよう努めるとともに、「コンプライアンス管理規程」に定めた行動規範を遵守しています。

リスクマネジメントシステム

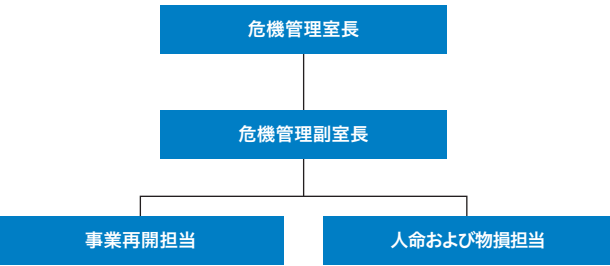
リスクマネジメント体制

業務におけるリスクは常に流動し、その影響も変化します。リスクの洗い出しを毎年行い、分析・評価・対策へつなげていくことで、危機（クライシス）を予防し、万一の発生の場合にも被害を最小限に止めることを目標にしています。

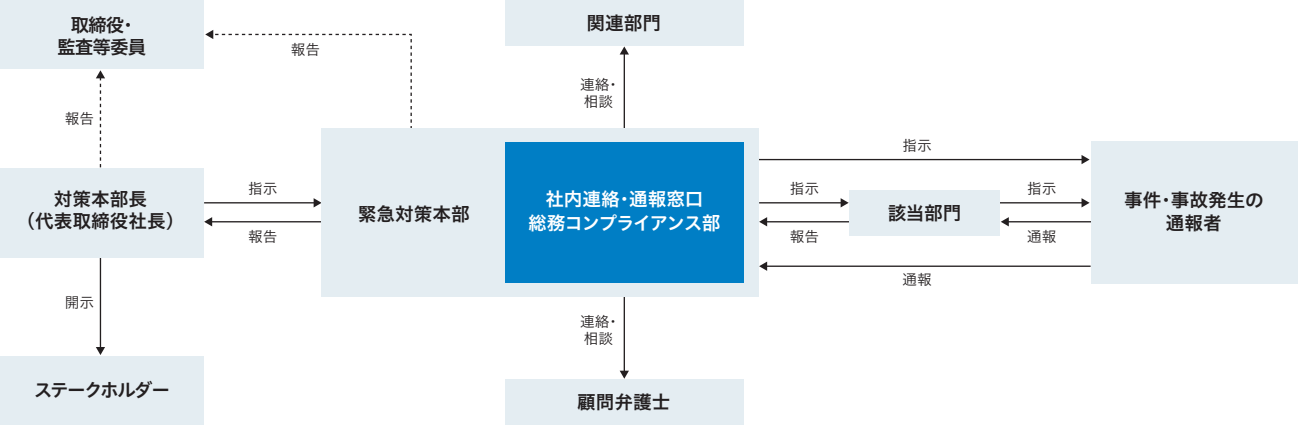
危機管理体制

多くの人命が脅かされ、会社業務に支障をきたす危機に対応するため、危機管理体制を整備しています。人命および物損と事業再開に関する報告や指示命令は、迅速かつ正確さを重視した情報伝達体制で行います。

危機管理室組織図



リスクマネジメント体制図



事業継続計画（BCP）

大規模災害に備えて社員の安全と事業の継続を確保することを目的とし、災害発生時の対応を明確にし、非常食などの備蓄を行うとともに社員への教育を実施しています。社員の命を守り、お客様の事業を継続することが企業として当社の社会的責任を果たすことだと考え、事業継続計画を策定して不測の事態に対応しています。

通報・相談窓口

コンプライアンス違反について、従業員が通報・相談する窓口を設置しています。この社内通報制度・相談窓口を周知徹底し、通報者が不利益な扱いを受けないようにするなど適切な運用をすることによって、問題の早期発見に努めています。

知的財産管理

当社は、知的財産を将来にわたる重要な経営資源と位置づけています。事業活動・開発活動と知的財産活動を一体として捉え、当社事業の成長戦略と連動し、事業や社会に貢献するグローバルな知的財産力を強化するとともに、知的財産権の保護に積極的に取り組んでいます。現在当社は3件の特許権を所有しており、主な特許は自動車の安全装置に関連した技術となっています。目に直接触れない技術ですが、見えないところで社会に貢献しています。これに加え、コーポレート・アイデンティティとして7件の商標権を所有し、当社の企業イメージ浸透を促進しています。

社外取締役メッセージ

立花エレテックの価値創造力に期待しています

社外取締役 辻 孝夫

1973年4月 日商岩井(現双日)株式会社入社
2002年6月 日商エレクトロニクス(株)代表取締役社長
2014年5月 (株)JVCケンウッド代表取締役社長
2022年6月 当社取締役(現任)
フィード・ワン(株)社外取締役(現任)
(株)シンニッタン社外取締役(監査等委員)(現任)
2022年12月 富士ソフト(株)社外取締役(現任)

継続して挑戦を続ける「百年企業」

立花エレテックは、2021年に「百年企業」となりました。私は、百年企業には共通する特徴が三つあると思っています。それは、1.社員を大切にする姿勢、2.地域への真面目な貢献、3.革新的な挑戦への意欲です。立花エレテックは歴代の経営者から現社長に至るまで、一貫して社員を大切に、買い手よし売り手よし世間よしという「三方よし」の商いを貫き、たゆまざる挑戦によって自らを変革してきました。

しかし、これからの時代、自社だけで革新を進めるのは難しいと思います。たとえば、他社との連携、オープンイノベーションにも取り組む必要があると考えます。幸いにも商社は他社連携しやすい業種ですので、ぜひ強みを活かして、失敗を恐れることなく挑戦を続けてほしいと考えています。

経営経験から得た知見を伝える

私のキャリアは総合商社からスタートし、その後多くの企業の経営に関わりました。その経験から「どんな状況であっても全ての可能性を追求する」という商社としてあるべきカルチャーを、当社にも伝えたいと思っています。そのため2022年11月から、当社の幹部職(部課長)全員を対象に研修をさせていただいています。テーマは「VUCA(変動性・不確実性・複雑性・曖昧性)の世界を生き抜くために必要なこと」です。未知の課題に直面する中で事業を進めるには、社員一人ひとりが想像力を働かせ、あらゆる可能性を追求していくことが必要だと説いています。今後も研修を継続し、人の成長を会社発展の原動力とする当社の「人基軸経営」に寄与できればと考えています。

今後の成長に不可欠なサステナビリティ

2023年3月期の業績は、売上が2,272億円、営業利益も100億円超と、過去最高を達成しました。これは経済環境の追い風による影響もありましたが、経営陣と社員の皆さんの努力の賜物であります。ここから、さらなる飛躍のためには「サステナビリティ



経営」の考え方が不可欠です。そして、サステナビリティ経営を推進していく上で重要なのは、従業員一人ひとりがサステナビリティについて感度を高め、自身の業務にどう取り入れるかという視点を持つことです。それぞれの部署が、現場のビジネスを通じて、サステナビリティにつながるアイデアを生み出すことで、立花エレテックの新たな成長につながると信じています。

実効性あるガバナンスを確保

私が東証一部(現「プライム市場」)上場企業の経営を10数年間続けて感じたことは、ガバナンスの重要性です。それも形式的なガバナンスではなく、実効性のあるガバナンスでなければなりません。当社は昨年監査等委員会設置会社に移行し、現在、その組織体制はよく機能していると感じています。取締役会とはコンパクトになり、監査等委員や社外取締役が決議にも参加し、積極的に意見を述べています。実際に、ある施策に対して私が異論を述べた結果、「そういうご指摘は我々では持ち得なかった視点です」として直ちに撤回されたこともありました。経営陣が社外取締役の発言に真摯に耳を傾けることがわかると、私たちも必然的に襟を正すことになります。両者の関係は非常にうまくかみ合っていると感じています。

「感動」を創り出す商社へ

当社は技術商社として単品販売の「モノ売り」からシステム販売の「コト売り」企業へと転換していくことを目指しています。そこで大事なことは、顧客に「価値」を提供するという視点です。目指すべきは顧客満足の先にある「顧客の感動」です。お客様に「これが欲しかったんだ!」と言っていただけるようなビジネスが実現できた時、私たちは本当に価値を提供したといえるのです。そんな「感動」を創り出す技術商社へ、歩み続ける立花エレテックを、しっかり支援していきたいと思っています。

方針一覧

CSR取り組み方針

社会的責任を認識し、経営ビジョン、経営理念、行動規範を確実に実践することによって、健全な経営の推進を果たしていくことを基本とします。また、コーポレート・ガバナンスを基盤にコンプライアンス、リスクマネジメント、品質・安全・環境管理、社会貢献を柱とするCSRを積極的に推進していきます。

(1) リスクマネジメントの強化

企業の経営リスクはかつてなく増大し、かつ多様化しています。事業を継続し企業価値を向上させるためには、リスクマネジメントの徹底が不可欠です。当社は適切なリスクマネジメントを行い、企業価値を向上させ、優秀な人材を確保し、社会から高い評価を得られる経営を目指します。

(2) 優秀な人材の育成

CSR への取り組みを通じて、企業の社会的責任を果たすために、自分が何をすべきか一人ひとりの社員が意識して行動できるプランを進めます。

(3) コーポレート・ブランド価値の向上

社会的責任を果たす会社のイメージを定着させ、顧客、投資家などから「信頼できる企業」としてのコーポレート・ブランド価値の向上を図ります。

(4) 社会への貢献

経済的貢献はもちろんのこと、汚染物質削減やCO₂削減など環境負荷低減への取り組み、また、身近な地域活動への参加など社会への貢献に努めます。

(5) CSRに配慮した調達

CSRおよび法令（各種労働法規、製品含有化学物質規制、紛争鉱物規制など）を遵守した公正な取引を通じて、お取引先様とのパートナーシップの構築に努めます。

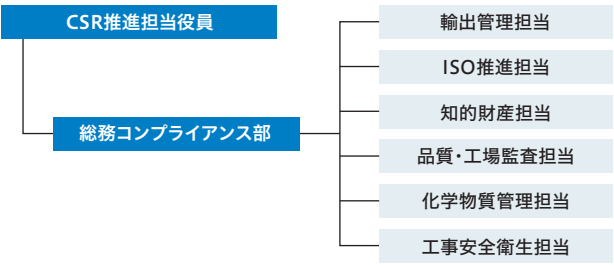
(6) ディスクロージャー

情報開示の方法は、展示会、株主説明会、IR説明会などでの直接的開示、ホームページ、紙媒体などのツールを用いる不特定多数への間接的開示により、積極的な情報開示を心掛けます。

CSR推進体制

健全なる事業活動を通じて社会に貢献することを基本とし、CSR推進担当役員の下、総務コンプライアンス部が軸となってCSRを恒常的に推進しています。

CSR推進体制図



ISO 認証取得

当社グループでは、CSRの重点課題である「環境」「品質」「情報セキュリティ」について、ISO（国際標準化機構）の認証審査を通じて、適正にチェックしています。CSR活動の一環として、「ISO14001（環境）」、「ISO9001（品質）」、「ISO27001（情報セキュリティ）」を取得し、運用しています。

情報セキュリティ方針

当社が顧客の信頼を保持し、競争力を維持していくためには、企業機密※・個人情報に対して適切な安全対策を実施し、紛失、盗難、不正使用から保護しなくてはならない。

本情報セキュリティ方針は、企業機密・個人情報に対する当社の安全対策方針であり、適切な保護対策を実施するため定める。

従業者は、本趣旨を理解し、当社のセキュリティ規定及び関連する法令を熟知、遵守しなくてはならない。

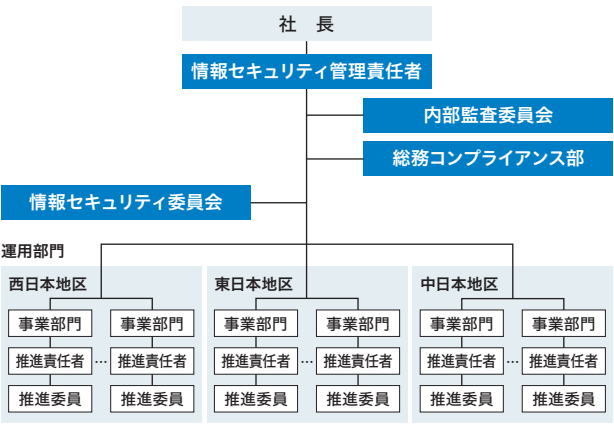
1. 企業機密・個人情報に対して適切な安全対策を実施し、顧客との信頼関係を強化する。
2. 企業機密・個人情報に関する適切な安全対策の実践と法令準拠を通して企業倫理を向上し、企業としての社会的責任を果たしていく。
3. 情報セキュリティ対策実現のため情報セキュリティマネジメントシステムを確立し、継続的に改善していく。

※ 企業機密とは、当社が保有する技術上又は営業上及び事業活動を行う上での有用な情報及び漏洩・不正使用により当社又はステークホルダーの皆様 に不利益を及ぼす情報を対象とします。

情報セキュリティ体制

当社は、お取引先様の製品・サービスに関わる情報や個人情報をお取引先様とのお契約の上でお預かりしています。そのため、お取引先様からお預かりした数々の情報資産を厳格に保護するために、各種セキュリティシステムの導入から社員の意識教育にいたるまで、情報セキュリティシステムの強化を図り、高いレベルでの維持管理に努めています。

情報セキュリティマネジメント体制図



品質方針

基本理念

当社の企業活動は人と社会に有益なものでなければならぬとの考え方で、お客様のご要望にマッチした最新技術製品やシステムソリューションを提供いたします。

行動指針

- ① お客様満足度の向上
私たちは技術の変化、社会の変化に迅速に対応し、常にお客さまに満足いただける製品、サービスを提供いたします。
- ② 法遵守
製品とサービスに関する関連法規制及び社会的要求事項を遵守してお客さまと社会の信頼にこたえていきます。
- ③ 継続的改善
この品質方針を実現するために、品質目的、目標を設定し、実施するとともに、継続的な改善に努めます。
- ④ 周知徹底
この品質方針を全従業員に周知するとともに社外にも公開いたします。
- ⑤ 見直し改善
この品質方針は社会の動向、事業環境の変化に応じ、定期的に見直し、改善していきます。

環境方針

基本理念

当社は環境問題が地球規模の広がりを持つと共に将来にも影響を与える長期的、且つ重要な問題であることを深く認識し、健全な事業活動を通じて、社会・経済の発展と地球環境との共生を目指し、「持続可能な社会」の実現に向け貢献していきます。

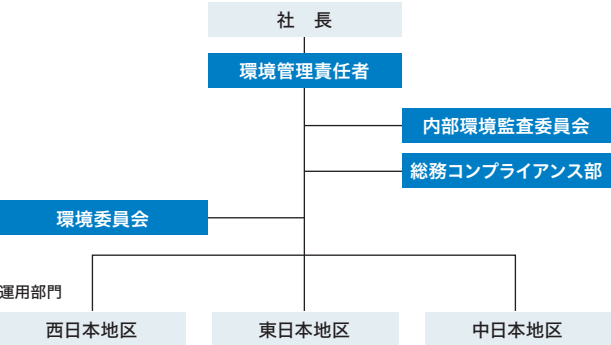
企業行動指針

- ① 資源・エネルギーの有効利用
資源・エネルギーの有限性を認識し、その有効利用に努めます。
● 事業活動の中で、省エネルギー、省資源、廃棄物の削減、リサイクル、グリーン購入を積極的に推進し、環境負荷の低減に努めます。
● 業務体質改善活動による業務効率化を継続的に進めて参ります。
- ② 環境配慮型製品・サービスの推進
取扱い製品のライフサイクルを通して、省エネルギー・省資源に対応した、環境配慮型製品の販売・サービスの提供に努めます。
- ③ 環境関連法規の順守
事業活動の遂行にあたっては環境関連法規と当社が同意するその他の要求事項を順守し環境汚染の予防に努めます。
- ④ 環境マネジメントシステムの充実と改善
環境マネジメントシステムの下、環境目的、目標を設定し、実施するとともに、定期的な見直しを行い、継続的な改善に努めます。
- ⑤ 環境教育・社会貢献活動
全社員に、環境に対する理解と意識の向上への継続的な教育を行い、地域社会と共に行う社会貢献活動を実践して参ります。
- ⑥ 環境方針の周知と公開
この環境方針は、全社員に周知するとともに、社外にも公開いたします。

環境マネジメント体制

当社は、2001年からISO14001を国内全事業所などで認証取得し、地球環境保護に継続的に取り組んでいます。運営にあたっては下図に示す体制で、社長をトップとし、年間計画のもと全社でPDCAによる改善を実行し、スパイラルアップを図っています。

環境マネジメント体制図



11 力年連結財務サマリ

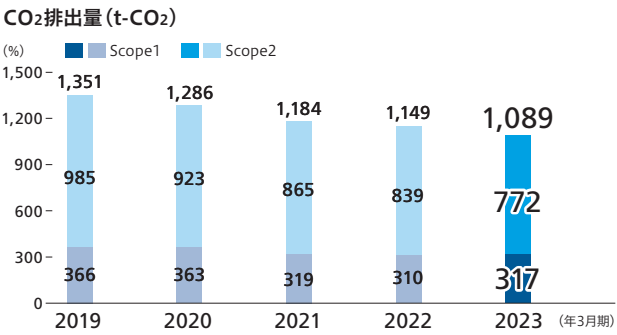
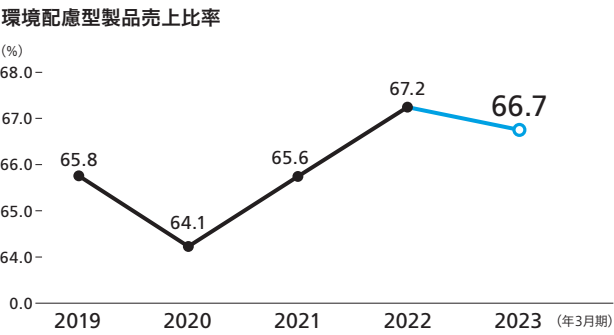
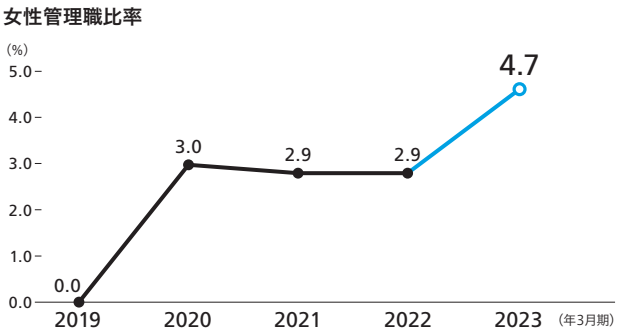
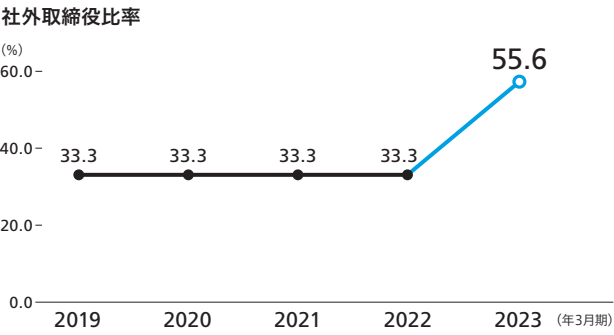
(単位：百万円)											
財務指標	2013年3月期 (第84期)	2014年3月期 (第85期)	2015年3月期 (第86期)	2016年3月期 (第87期)	2017年3月期 (第88期)	2018年3月期 (第89期)	2019年3月期 (第90期)	2020年3月期 (第91期)	2021年3月期 (第92期)	2022年3月期 (第93期)	2023年3月期 (第94期)
売上高	123,792	141,884	147,421	162,142	160,218	178,324	182,875	170,541	161,440	193,431	227,266
営業利益	2,853	4,367	4,860	5,616	5,172	6,395	6,596	6,038	4,033	6,710	10,316
経常利益	4,101	5,630	5,737	5,740	5,341	6,605	7,033	6,401	4,388	7,412	11,001
親会社株主に帰属する当期純利益	2,796	3,830	5,440	3,715	3,893	4,539	4,906	4,390	3,457	5,144	7,841
キャッシュ・フロー											
営業活動によるキャッシュ・フロー	1992	1,552	2,193	2,732	2,112	4,199	510	5,176	4,948	△7,595	△285
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,752	△311	△3,070	△3,524	△1,811	90	1,334	△1,401	△1,302	△968	210
財務活動によるキャッシュ・フロー	△735	199	△896	△1,194	△1,206	△861	△1,420	△1,634	△1,835	702	88
現金及び現金同等物の期末残高	12,183	14,080	12,935	10,863	9,894	13,274	13,638	15,756	17,415	9,958	10,571
有利子負債	2,599	2,169	1,842	1,796	1,707	1,718	2,056	1,638	2,153	5,089	6,909
会計年度末											
純資産額	40,088	46,280	54,961	56,685	60,964	66,495	67,916	69,966	75,206	77,240	84,641
総資産額	82,674	88,233	100,560	98,893	104,070	121,187	121,170	113,432	120,265	135,172	153,635
1 株当たり情報											
1 株当たり純資産額(円)	1,925.77	2,130.80	2,056.96	2,159.10	2,361.12	2,585.82	2,691.02	2,772.28	2,979.91	3,092.28	3,388.58
1 株当たり当期純利益(円)	134.60	183.76	209.09	143.12	153.53	179.85	194.39	173.94	136.99	204.16	313.91
1 株当たり年間配当金	20	23	23	26	28	40	48	48	37	60	90
財務指標											
売上高営業利益率(%)	2.3	3.1	3.3	3.5	3.2	3.6	3.6	3.5	2.5	3.5	4.5
自己資本利益率(ROE)(%)	7.3	8.9	10.9	6.8	6.8	7.3	7.4	6.4	4.8	6.7	9.7
自己資本比率(%)	48.4	52.4	53.2	55.8	57.3	53.9	56.1	61.7	62.5	57.1	55.1
配当性向	14.9	12.5	9.2	18.2	18.2	22.2	24.7	27.6	27.0	29.4	28.7
株価収益率(PER)(倍)	6.7	7.6	7.2	8.2	9	11.7	8.6	8.3	11.8	8.1	6.3
株価純資産倍率(PBR)	0.5	0.7	0.7	0.5	0.6	0.8	0.6	0.5	0.5	0.5	0.6
期末株価(3月31日)	907	1,393	1,504	1,178	1,384	2,107	1,663	1,448	1,614	1,647	1,989
海外売上高・比率											
海外関連売上高	19,476	26,059	27,397	25,744	22,324	25,481	23,930	23,205	23,859	33,343	41,269
海外事業売上比率(%)	15.7	18.4	18.6	15.9	13.9	14.3	13.1	13.6	14.8	17.2	18.2
事業別売上高											
FAシステム事業	63,593	72,175	76,120	93,138	93,395	104,157	107,423	99,946	88,071	101,381	114,917
半導体デバイス事業	44,571	51,842	53,380	48,801	46,864	54,773	54,077	47,975	54,347	71,599	89,017
施設事業	12,574	13,145	12,667	13,425	14,136	15,156	16,811	17,907	15,381	15,352	17,547
その他	3,052	4,721	5,252	6,775	5,821	4,236	4,563	4,711	3,640	5,097	5,784

(注)「「税効果会計に係る会計基準」の一部改正」(企業会計基準第28号 平成30年2月16日)等を2019年3月期(第90期)の期首から適用しており、2018年3月期(第89期)に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を遡って適用した後の指標等となっています。

非財務指標5カ年サマリー(当社単体)

非財務指標	2019年3月期 (第90期)	2020年3月期 (第91期)	2021年3月期 (第92期)	2022年3月期 (第93期)	2023年3月期 (第94期)
ガバナンス(G)					
取締役人数(名)	6	6	6	6	9
社外取締役比率(%)	33.3	33.3	33.3	33.3	55.6
独立社外取締役比率(%)	16.7	16.7	16.7	16.7	44.4
通報窓口相談件数(件)	0	0	0	0	0
社会(S)					
従業員数(名)	822	856	882	849	825
女性管理職比率(%)	0.0	3.0	2.9	2.9	4.7
新卒採用者数(名)	40	42	35	13	11
キャリア採用者数(名)	17	24	15	16	35
有休取得率(%)	40.0	45.9	45.6	48.6	54.2
社会貢献活動参加人数(名)	61	148	78	145	164
環境(E)					
環境配慮型製品売上比率(%)	65.8	64.1	65.6	67.2	66.7
CO ₂ 排出量(t-CO ₂)(Scope 1)	366	363	319	310	317
CO ₂ 排出量(t-CO ₂)(Scope 2)	985	923	865	839	772
ガソリン使用量(Scope 1)(トン)	158	156	137	133	136
電気使用量(Scope2)(MWh※)	2,095	2,152	2,105	2,083	2,102

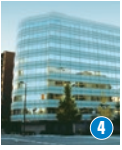
※ 1MWh = 1,000,000W



会社概要

商 号	株式会社立花エレクトック
英文社名	TACHIBANA ELETECH CO.,LTD.
創 業	1921年(大正10年)9月1日
設 立	1948年(昭和23年)7月12日
資 本 金	58億74百万円
従業員数	単体825人 連結1,381人(2023年3月31日)
株式上場	東証プライム市場
ISO取得	品質マネジメントシステム ISO9001 JQA-QMA10303 環境マネジメントシステム ISO14001 EMS693431 情報セキュリティマネジメントシステム ISO27001 IS 509430
事 業 所	本 社 大阪市西区西本町1丁目13番25号 支 社 東京、名古屋 支 店 東関東、北関東、神奈川、三河、東海、北陸、三重、滋賀、南大阪、神戸、姫路、広島、四国、九州 営業所 東北、岡山

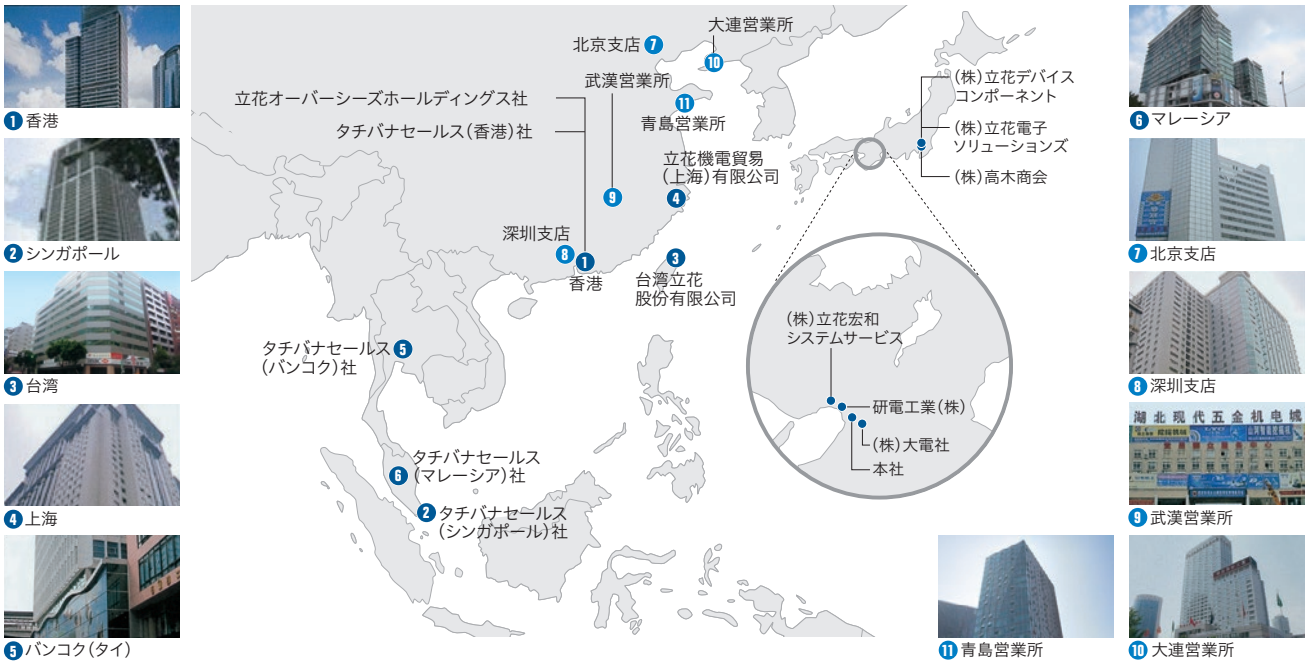
沿 革

1921年	立花訓光が立花商会創業 ①	
1925年	三菱商事(株)と特約店契約を締結	
1947年	三菱電機(株)と特約店契約を締結	
1948年	株式会社立花商会 設立 ②	
1961年	本社を大阪市西区に新築移転 ③	
1962年	三菱電機(株)との特約店契約を改め、代理店契約を締結	
1982年	シンガポール駐在員事務所開設	
1985年	大阪ソフトウェアセンター開設	
1986年	株式を大阪証券取引所市場第二部特定指定銘柄(新二部)に上場	
1987年	タチバナセールス(シンガポール)社設立	
1988年	香港駐在員事務所開設	
1990年	大阪証券取引所市場第二部銘柄に指定	
1992年	タチバナセールス(香港)社設立	
1994年	本社ビルを新築 ④	
1997年	台湾立花股份有限公司設立	
2000年	深圳半導体技術センター開設	
2001年	立菱会発足 株式会社立花エレクトックに社名変更 ⑤ ISO14001取得	
2002年	立花機電貿易(上海)有限公司設立	
2003年	ISO9001取得	
2004年	東京証券取引所市場第二部に上場	
2005年	東京証券取引所、大阪証券取引所市場第一部に指定替え ⑥	
2006年	ISMS認証取得	
2007年	タチバナセールス(バンコク)社設立	

取締役・取締役(監査等委員)・執行役員

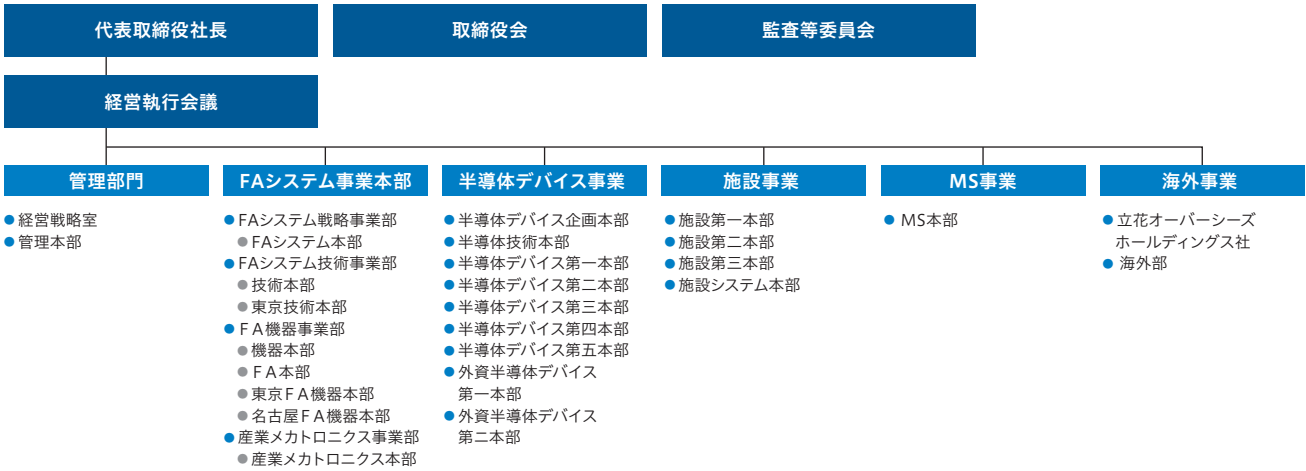
取締役会長 会長執行役員	渡邊 武雄	常務執行役員	米田 浩
代表取締役社長 社長執行役員	布山 尚伸	執行役員	多田 満
取締役 専務執行役員	高見 貞行	執行役員	城下 雅紀
取締役 執行役員	松浦 良典	執行役員	永安 悟
社外取締役	佐藤 太泰	執行役員	佐野 博行
社外取締役	辻川 正人	執行役員	小林 幸司
社外取締役	辻 孝夫	執行役員	角村 太典
取締役 (常勤監査等委員)	松橋 澄	執行役員	池田 啓之
社外取締役 (監査等委員)	大谷 康弘	執行役員	小西 健司
社外取締役 (監査等委員)	塩路 広海	執行役員	南本 隆史
		執行役員	大里 昌博

関係会社 ● 法人 ● 支店、営業所



[国内]	[海外]
研電工業株式会社 〒555-0012 大阪市西淀川区御幣島2-6-23 Tel.06-6471-9451	立花オーバースィーズホールディングス社 Unit 2605, 26F., One Kowloon No.1, Wang Yuen Street, Kowloon Bay, Kowloon, Hong Kong Tel. +852 (2838) 8103
株式会社立花宏和システムサービス 〒660-0095 兵庫県尼崎市大浜町2-5-1 Tel.06-6413-3623	タチバナセールス (シンガポール) 社 10 Anson Road #30-07 International Plaza Singapore 079903 Tel. +65 (6270) 4567
株式会社大電社 〒556-0004 大阪市浪速区日本橋西1-6-17 Tel.06-6632-6111	タチバナセールス (香港) 社 Unit 2605, 26F., One Kowloon No.1, Wang Yuen Street, Kowloon Bay, Kowloon, Hong Kong Tel. +852 (2838) 8103
株式会社立花デバイスコンポーネント 〒108-0023 東京都港区芝浦4-18-32 Tel.03-5418-9200	台湾立花股份有限公司 Room #507, No.372, Linsen N. Rd., Zhongshan Dist., Taipei, 104, Taiwan R.O.C. Tel.+886 (2) 2541-8177
株式会社高木商会 〒145-0062 東京都大田区北千束2-2-7 Tel.03-3783-6314	立花機電貿易 (上海) 有限公司 支店: 北京、深圳 営業所: 武漢、大連、青島 Room K, 18F, Huamin Empire Plaza, No.728 West Yanan Road, Shanghai, 200050, PRC Tel. +86 (21) 3100-1700
株式会社立花電子ソリューションズ 〒108-0023 東京都港区芝浦4-18-32 Tel.03-6699-1870	タチバナセールス (バンコク) 社 62 Thaniya Building 8FL., Room No.803-804, Silom Road Suriyawong Bangrak, Bangkok 10500, Thailand Tel. +66 (2) 652-5191
	タチバナセールス (マレーシア) 社 First Subang S-14-05, Jalan SS15/4G, 47500 Subang Jaya, Selangor, Malaysia Tel.+603 (5888) 6502

組織図



株式情報

発行可能株式総数
96,000千株

発行済株式の総数
25,025千株

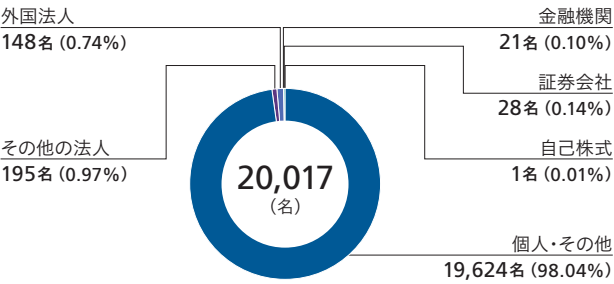
株主数
20,017人

大株主の状況

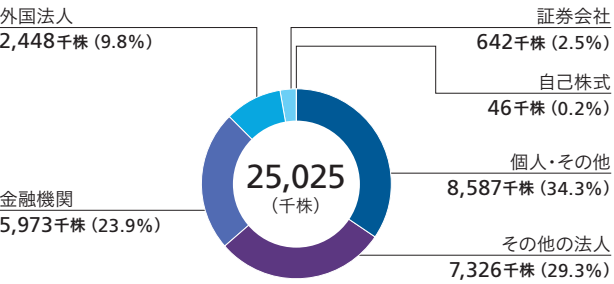
株主名	持株数	持株比率
三菱電機株式会社	1,921千株	7.69 %
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,795	7.19
株式会社サンセイテクノス	1,610	6.45
立花エレテック従業員持株会	1,228	4.92
株式会社三菱UFJ銀行	1,082	4.33
株式会社きんでん	754	3.02
株式会社ノーリツ	742	2.97
日本カストディ銀行 (信託口)	495	1.99
日本生命保険相互会社	471	1.89
株式会社たけびし	459	1.84
計	10,562	42.29

(注) 1. 千株未満は、切り捨てて表示しております。
2. 持株比率は、自己株式46,921株を控除して計算しております。

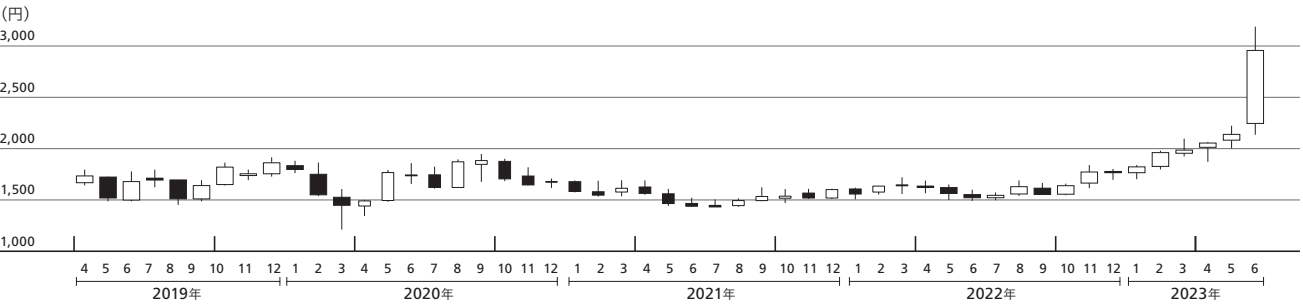
所有者別株主数分布



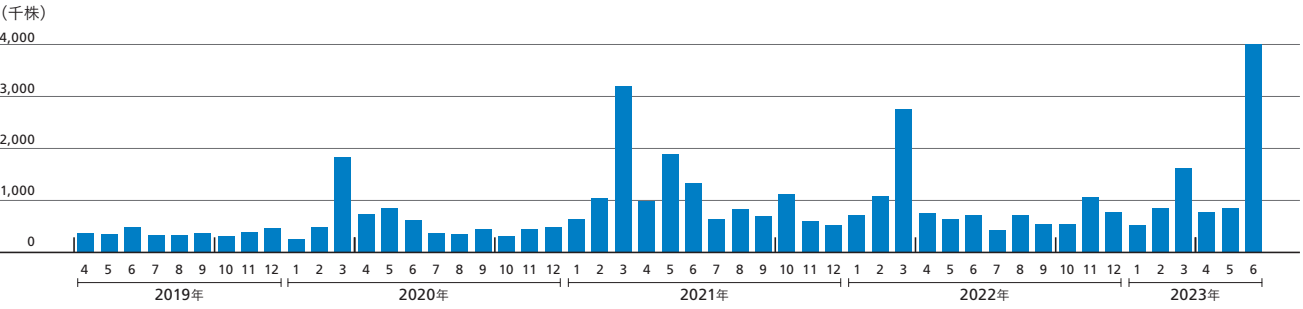
所有者別株式数分布



株価の推移 (東京証券取引所)



出来高の推移 (東京証券取引所)





〒550-8555 大阪市西区西本町1-13-25
Tel. 06-6539-2718



<https://www.tachibana.co.jp/>

