



2021年11月8日

各位

会社名 株式会社立花エレクトック  
コード番号 8159 (東証第1部)  
代表者名 代表取締役社長 渡邊武雄  
問合せ先 執行役員 管理部門担当兼経営戦略室長 松浦良典  
電話 (06) 6539-2718

## 中長期経営計画「NEW C.C.J 2200」のスタートにあたって

～ 次の100年に向けた基盤づくり…今こそ変革すべき時！～

- ◇ 当社は本年9月に創業100周年を迎えることができました。100年継続できたのは、お取引先様のご支援の賜物であり、同時に歴代の経営者と社員が時代の流れを読みながら、一丸となって他に先駆けて新しいことに挑戦してきたからに他なりません。
- ◇ 1921年電気製品の卸売業と電気工事業を目的に創業 → 三菱電機の代理店へ → 「産業用電気機器の立花」の地位を確立 → 1976年から半導体をはじめ電子部品・電子機器の取扱を開始し技術サービスを付加する「技術商社」を志向 → 今日、電機と機械、電子、情報を取り扱う「技術商社の立花」に変革を遂げました。
- ◇ 前中計 C.C.J2200 では後半のコロナ禍で残念ながら目標を達成できませんでしたが、期間中に史上最高売上1,830億円を達成したことは大きな自信になりました。

### ■ NEW C.C.J2200 [期間]：2021年4月～2026年3月（5期：第93期～第97期）

1. コロナ禍を機にリモートワークなどが進み、働き方改革が求められています。またデジタル化に伴い、お客様のニーズもモノからコトへ変化し、単品販売ビジネス（＝モノ）だけではなく、ハード（＝モノ）にシステム技術（＝コト）を組み合わせた提案が今まで以上に求められています。そうした環境変化に対応できる組織にするための社内改革（OA化、人事制度改革）にも取り組めます。現状に甘んずることなく、次の100年に向けて、新中計「NEW C.C.J2200」の実践を通じて変革を進めて参ります。
2. NEW-C.C.Jでは、まず会社の長期的なビジョンとして、「安定成長で200年続く企業」を目指します。そして、この中計の5年間では、「200年企業になるための基盤づくり」を行います。

具体的には次の3本の柱で進めます。

- ① 新しい時代に適合した営業戦略：モノ売りからコトも含めた提案をできる営業力・技術力の向上
  - ② 体質改善のための基盤強化：社内実務のOA化と新しい時代を見据えた人事制度改革
  - ③ 2,000億円企業になる：継続して2,000億円以上の売上を計上できる顧客基盤を獲得
- チャレンジ目標：売上高2,200億円、営業利益70億円  
戦略取組ビジネスの目標 売上+見積商談500億円

詳細につきましては、添付資料をご確認ください。

以上

# 中長期経営計画（～2026年3月） 「NEW C.C.J2200」について

# この中長期経営計画で目指すこと

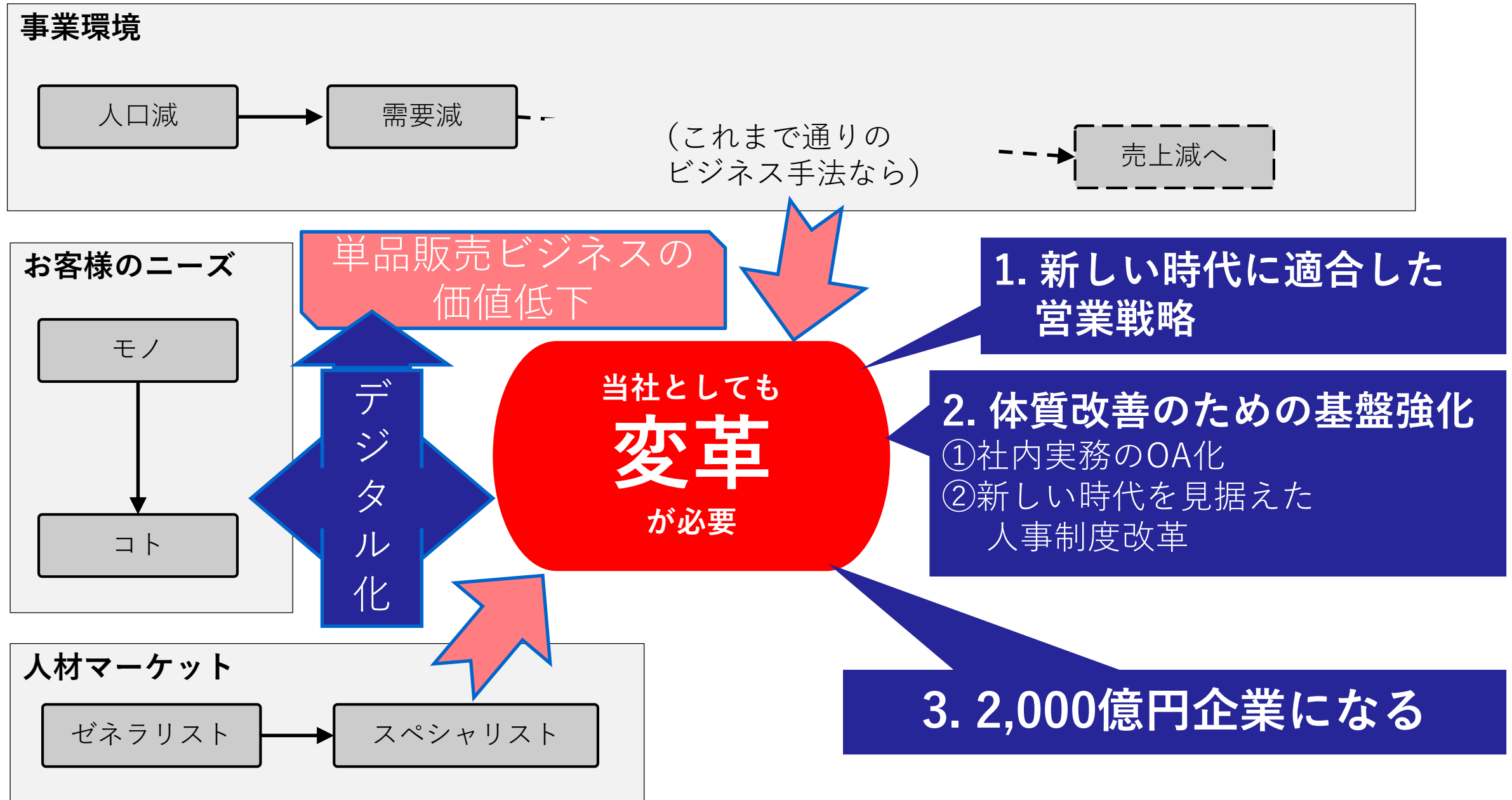
## ◆長期ビジョン ⇒ 安定成長で200年企業を目指す

当社は本年9月に創業100周年を迎えました。この上は、今後も着実に成長を続けながら、この先更に100年続く企業（=200年企業）を目指してまいります。企業の存続こそが、安定雇用・納税に資することから最重要のサステナビリティと考えています。変化の激しい現在において企業が存続するためには、周りの環境に対応しつつ未来を予測して、大胆に「変革」していくことが肝要と考え、変えることと、受け継いでいくこと、このバランスをしっかりと取りながら、経営を行ってまいります。

## ◆本中長期経営計画「NEW C.C.J2200（※）」で目指すこと ⇒ 200年企業になるための基盤づくり ⇒ そのために以下を強力に推進

- ①新しい時代に適合した営業戦略：モノ売りからコトも含めた提案をできる営業力・技術力の向上
- ②体質改善のための基盤強化：社内実務のOA化と新しい時代を見据えた人事制度改革
- ③2,000億円企業になる：継続して2,000億円以上の売上を計上できる顧客基盤を獲得

（※） C.C.J = Change（変革）, Challenge（挑戦）, Jump-up（飛躍）



# 1. 新しい時代に適合した営業戦略

～モノ売りからコトも含めた提案をできる営業力・技術力の向上～

各事業での目指す姿

⇒

重点取組

各事業の売上チャレンジ目標

## ①FAシステム事業

26年3月期 1,140億円

『FA といえば立花』・『M2M といえば立花』  
を完成させる

⇒

M2Mビジネス、ハードにシステム技術を組み合わせた提案（システムビジネス）、ロボットビジネス、3Dプリンタービジネスの推進

## ②半導体デバイス事業

26年3月期 780億円

高い技術力と営業力で独自性ある強い  
半導体専門商社を目指す

⇒

仕入先の開拓による品揃えの強化、保有技術力の  
ブラッシュアップ

## ③施設事業

26年3月期 210億円

第三の柱として主要事業化

⇒

地域のサービスレベルの均一化  
(関東・中部の顧客基盤を確立)

## ④MS事業

26年3月期 70億円

「ものづくり商社」としての事業確立

⇒

アジアで幅広い製造委託先を開拓し、事業を確立

## ⑤海外事業

25年12月期 300百万USD

拠点のローカル化

⇒

拠点のローカル化を進め、アジアにおける  
ローカルマーケットの開拓を加速させる

※海外事業の計数は、各事業の内数です。

※

4

## 2. 体質改善のための基盤強化

### ① 社内実務のOA化（＝データコネクト）

- ・取引先とのデータ授受のオンライン化
- ・業務プロセスの見直し
- ・社内データ基盤の整備
- ・営業活動のDX化

### ② 新しい時代を見据えた人事制度改革

- ・年功序列でなく業務の難易度による資格制度（JOB型人事制度）の創設
- ・業務のプロを目指す人事体系へ
- ・現在将来の労働環境変化を考慮した取組

単純作業からの脱却を図り、  
より高度な業務、将来の発展のため  
の業務へと人材の流動化を促進

- ★変化する時代に適合する人材の育成
- ★利益生産性を高め、高収益体質へと変革する
- ★ガバナンスに重点をおいて、経営体質を強化する

### 3. 2,000億円企業になる

～継続して2,000億円以上の売上を計上できる顧客基盤を獲得～

#### 2025年度連結業績      チャレンジ目標

売上高	2,200億円
営業利益	70億円
戦略取組ビジネス の目標	売上＋見積り商談 500億円

～今後も、各中長期経営計画で着実な成果をリボルビングして出していくことにより、安定成長できる企業体へと変革していきます。

## 1. 環境配慮型商品の販売促進

- ・ 2025年度の環境配慮型製品売上高：500億円  
(参考 2020年度：444億円)

### ①工場の省エネを総合的にサポート

工場全体の環境負荷低減に役立つ省エネ支援機器・システムを豊富にラインアップ。  
「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。

### ②LED照明社内外での普及拡大を推進



## 2. 社内的な取組：以下項目を削減すべく取組&モニタリング

- ・ 消費電力量 ～再生エネルギー化も検討
- ・ ペーパー ～ノンペーパーを目指した取組
- ・ 廃棄物 ～ゴミを出さない会社を目指す



## ●地域・社会との共生に向けた取組み

### ～なごみの里森づくり・環境出前授業～

#### 関連SDGs



## ①100周年のその先へ、地域社会と共に歩む (立花エレテック100周年記念の森づくり)

持続可能な社会の実現を目指し、「立花エレテック100周年記念の森づくり」を開始。美しい里山林を再生させ、環境保護に貢献。地域社会に寄り添いながら活動継続。



## ②環境出前授業(環境負荷低減技術を子供達に伝える)

子どもたちに地球環境(保護)に貢献する技術への関心を高めてもらうための学びの機会を提供。お取引先さまの協力のもと「環境出前授業」を実施。



(左) 風力発電を学ぶ

(右) LED 照明と白熱電球の違い