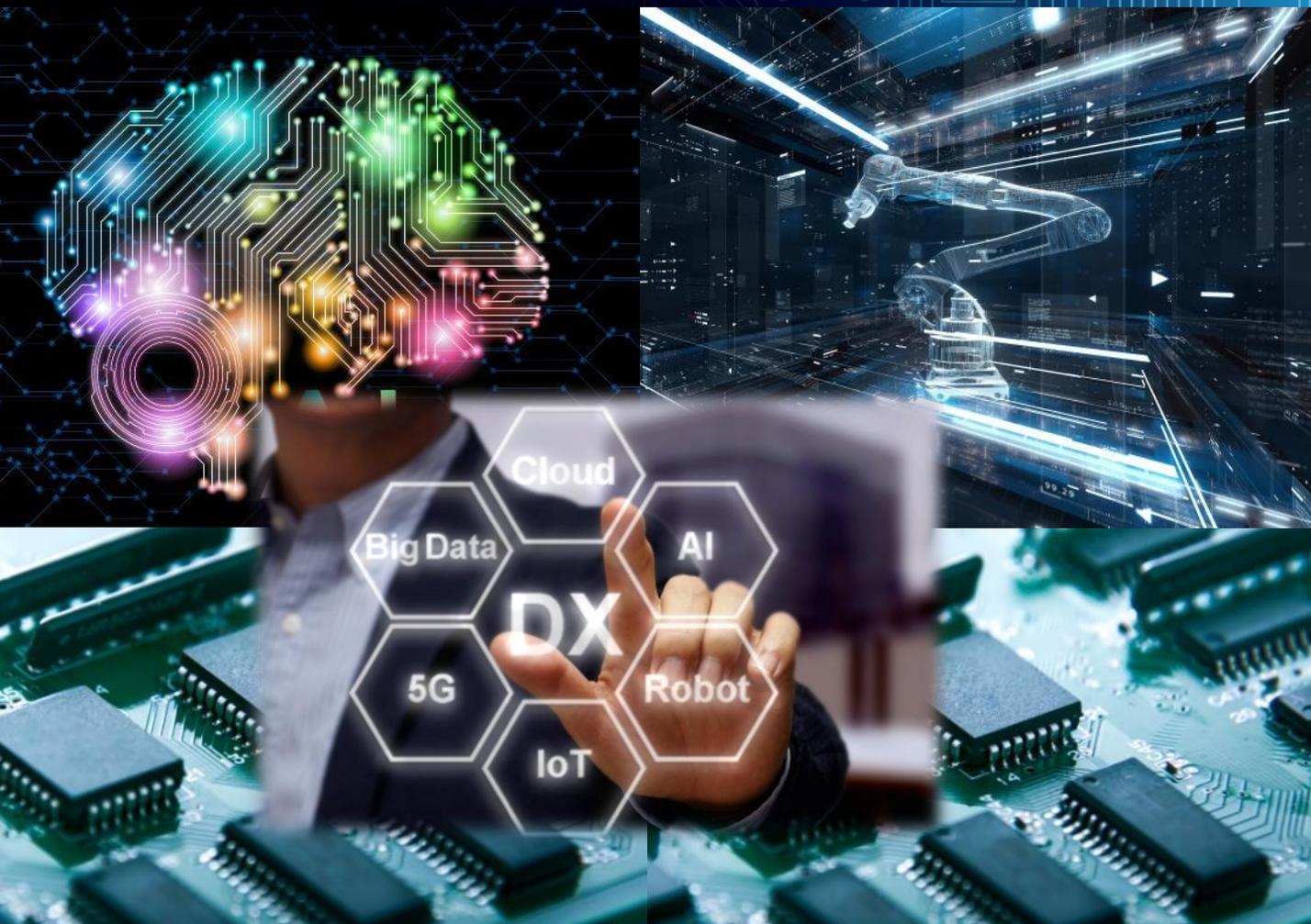


株式会社システック

知的資産経営報告書2026



1.	社長挨拶	2
2.	システックの理念	3-6
	理念体系図		
	企業理念		
	経営理念		
	行動指針		
3.	事業概要	7-9
4.	これまでの事業展開	10-11
5.	当社の強み	12-22
	組織的優位性		
	人的優位性		
	業務上の優位性		
	提供価値・財務的優位性		
6.	地域・社会貢献	23
7.	今後の事業展開	24
8.	会社概要	25-26
	沿革		
9.	本報告書について	27

当社は1996年の創業以来、創業者である田中雅治が掲げた企業理念のもと、モノづくりに携わるお客様の課題解決を使命として歩んでまいりました。

創業から今日に至るまで、多くのお客様やパートナーの皆さまに支えられ、電子部品商社として確かな実績と信頼を積み重ねております。

近年、お客様を取り巻く市場環境は急速に変化し、抱える課題も高度化・多様化しております。そのような時代においては、従来のように「商品を提供するだけの商社」ではなく、お客様と共に考え、最適な解決策を提供できる企業であることが求められています。

当社は、半導体をはじめとする多種多様な電子部品の販売に加え、EMS（電子機器製造受託サービス）を展開し、設計・調達・生産までを一貫してサポートできる体制を整えております。

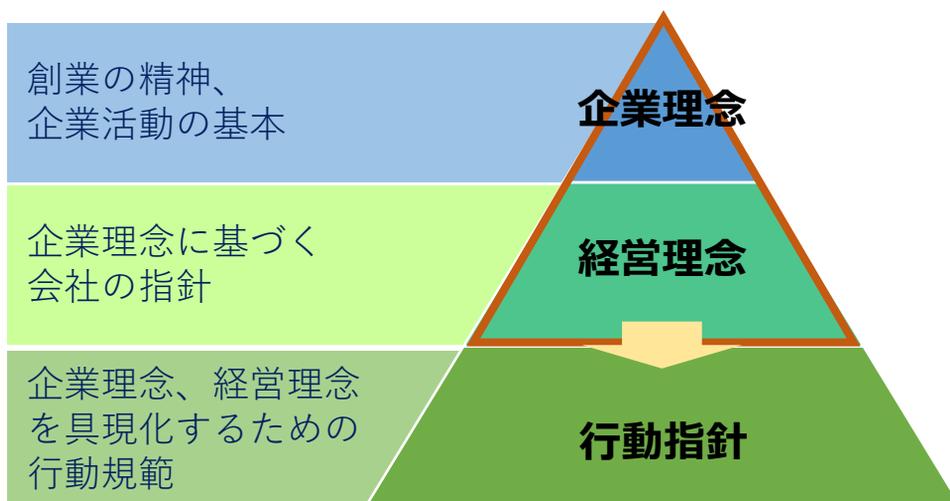
お客様の課題に寄り添い、確かな提案力と柔軟な対応力をもって、新たな価値創造に貢献してまいります。

これからも創業者の理念を大切にしながら、常に変化に挑み、時代の先を見据えたスピード感と誠実な姿勢で、モノづくりに携わる皆さまの最良のパートナーとなるべく尽力してまいります。

引き続き、変わらぬご支援とご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役 小田 昌弘

システックの理念体系図



企業理念

『おもしろきこともなき世をおもしろく』

お客様の「おもしろきなき」（うまくいかない）事を、
我々が関わることで「おもしろく」（うまくいくように）解決し、
それにより我々も「おもしろい」会社になっていく

経営理念

『お客様と新たな価値を創造し、従業員の幸福を実現する』

行動指針

- ① ユニークな視点で課題を見つけよう
- ② 他者へのリスペクトを忘れず、常に謙虚であろう
- ③ 何事にもスピード感を持って動こう

 システックの企業理念について

企業理念

『おもしろきこともなき世をおもしろく』

お客様の「おもしろきなき」（うまくいかない）事を、
我々が関わることで「おもしろく」（うまくいくように）解決し、
それにより我々も「おもしろい」会社になっていく

当社が掲げる企業理念「おもしろきこともなき世をおもしろく」は、創業者である田中雅治の愛した言葉です。この理念は、高杉晋作の「面白きこともなき世をおもしろく」という言葉に触発されたもので、彼が長年にわたり大切にしてきた価値観です。私たちはこの理念を通じて仕事における困難や挑戦を楽しみ、解決策を見出すことで成長してだけでなく、プライベートな生活においても同様に面白さを見出していくことが重要であることを伝えています。

【顧客への貢献】

このビジョンを実現するために、私たちはお客様が直面する「おもしろきなき」課題、すなわち解決が難しいとされる問題に挑むよう心掛けています。私たちの使命は、それらの課題を「おもしろく」解決するためにアイデアとソリューションを考え尽くし、お客様の期待を超える成果を導き出すことです。

【持続可能な関係の構築】

この理念は、お客様との持続可能な関係を構築するための基盤となっています。お客様の成功が私たちの成功であるという考えのもと、製品やサービスを通じて社会に貢献することを約束します。私たちの企業活動全体が、お客様にとっての「おもしろさ」の創出に寄与し、より豊かで価値ある社会の実現につながっていくように努めます。

【日常での実践】

「おもしろきこともなき世をおもしろく」という理念は、ビジネスのみならず、私たちの日常生活においても実践すべき姿勢を示しています。プライベートな時間を充実させ、家族や友人との関係を深めること、趣味や自己啓発に積極的に取り組むことも、生活全体の「おもしろさ」を高める重要な要素です。私たち一人ひとりが仕事とプライベートの両方において充実感を得ること、それこそがより生産的で創造的な働き方につながり、結果として会社全体の「おもしろさ」を高めることに貢献します。

この理念は、私たちが未来に向けて挑戦し続ける原動力です。お客様への深い理解と共感をもって新たな価値を創造し、お客様と共に成長していくことを目指します。

システックの経営理念について

経営理念

『お客様と新たな価値を創造し、従業員の幸福を実現する』

この経営理念の下、私たちは価値連鎖の好循環を拡大させていきます。

【お客様への対応】

私たちは、常にお客様目線で考え、当事者意識を持ってお客様の本質的なニーズを深く理解し、より高品質なサービスを提供いたします。これによりお客様の持続可能な事業を支え、その明日（みらい）の創造に貢献していきます。私たちは共に前進するお客様と強固なパートナーシップを築き、サービスのさらなる向上に尽力します。

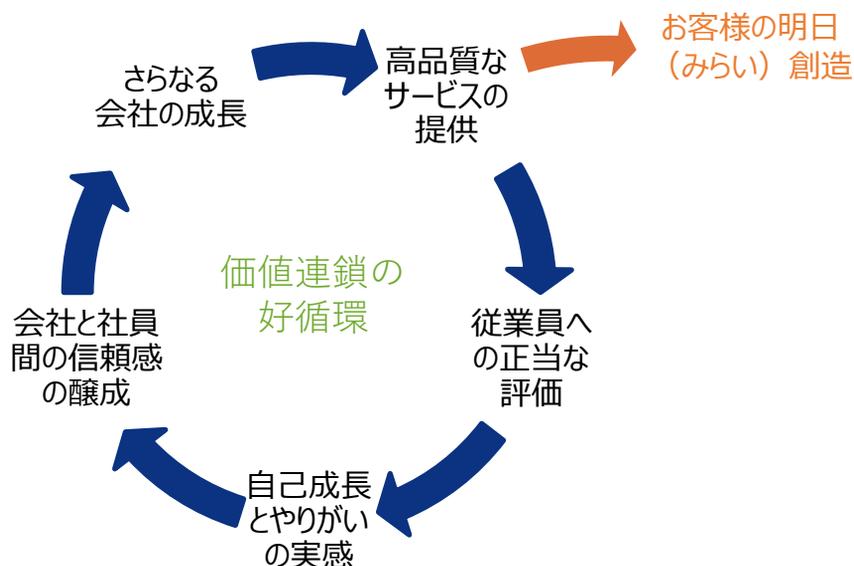
【従業員への対応】

お客様との共創の実現とその成果を正当に評価し、従業員の満足度と提供サービスの質の向上を図ることで、持続可能な企業活動の発展に寄与します。これにより、従業員は自己の成長を実感し、仕事へのやりがいと幸福感を高めることができます。また、会社と従業員間の信頼を深めることで、従業員の生活の安定と幸福の実現をサポートします。

【価値連鎖の好循環】

私たちは、これらの取り組みを企業成長の原動力とし、さらなる提供サービスの質の向上を追求していきます。このように価値を高いレベルで持続的に提供し続けていく「価値連鎖」の好循環を創り出し拡大させていくこと、それこそが当社の経営理念の根幹です。

私たちは、お客様、従業員、そして社会全体の幸福と発展に貢献するために、理念に基づいた活動を展開してまいります。





システックの行動指針について

行動指針

- ① ユニークな視点で課題を見つけよう
- ② 他者へのリスペクトを忘れず、常に謙虚であろう
- ③ 何事にもスピード感を持って動こう

【①の行動指針】

高い視座と広い視野を養い、独特な視点を持って、お客様及び自身の課題に果敢に取り組んでいきます。取り組みにおいては本質的な課題の発見に努め、当事者意識とチャレンジ精神をもって解決していきます。

【②の行動指針】

お客様はじめ関わる全ての方に対し尊敬の念と利他の心を忘れず、相手の言葉に熱心に耳を傾け、素直な気持ちで接し、周囲からの協力を得て物事が進められていることに感謝します。

【③の行動指針】

機会を逃さず、迅速に行動することが信頼を築く第一歩です。対応すべき物事に対して、「できない」理由を探すことに時間をかけるより、できる方法を考えて「すぐ動く」よう心がけていきます。

システックの事業

■ 電子部品販売事業

変化の激しい産業界において、購買業務はますます複雑化しています。当社では、豊富な商材の中からお客様に最適な電子部品を提案し、納期の短縮、品質の担保、コスト削減を実現してきました。

電子部品販売事業では、各メーカー及び仕入先とのリレーションを活用して、幅広い製品ニーズに応えるとともに技術的サポートも併せ提供することで、お客様との関係をより一層深めることを目指しています。さらに、PCNの自動送信システムやBOM管理システムの導入により、鮮度の高い情報を迅速に共有し、価格以上の充実したサービスやサポートを提供しています。

【電子部品販売事業の4つの特長】



■ モノづくり事業（開発・製造受託サービス）

モノづくり事業では、お客様のニーズに合わせて電子機器の開発から販売まで一貫して受託しています。日本国内のパートナーや海外の協力企業と連携し、企画から量産化までのプロセスをサポートします。部品調達から生産管理まで一貫して行うことで、お客様のモノづくりに関するニーズに迅速かつ効率的に対応します。豊富な経験と専門知識を持つチームが最適なソリューションを提供し、お客様と共に成功を築いていきます。

【モノづくり事業が実現する2つの削減と2つの解消】



システックの事業

■ 購買代行業

購買代行業では、お客様の半導体・電子部品の調達業務を請け負い、購買業務、納期管理、在庫管理、PCN管理、キャッシュフロー改善など、様々な課題に対応します。各メーカーおよび取引先との連携により納期の短縮や品質の担保、コスト削減を実現し、さらにPCNの自動送信システムやBOM管理システムを活用して情報の迅速化やリスクの低減に努めます。国内モノづくりの増加や半導体市場の拡大に伴い、工数の逼迫が顕在化している中で、設計者の高齢化や管理部門の縮小ニーズに対応したサービスの充実に取り組んでいます。

【モノづくり事業・購買代行業の特長】

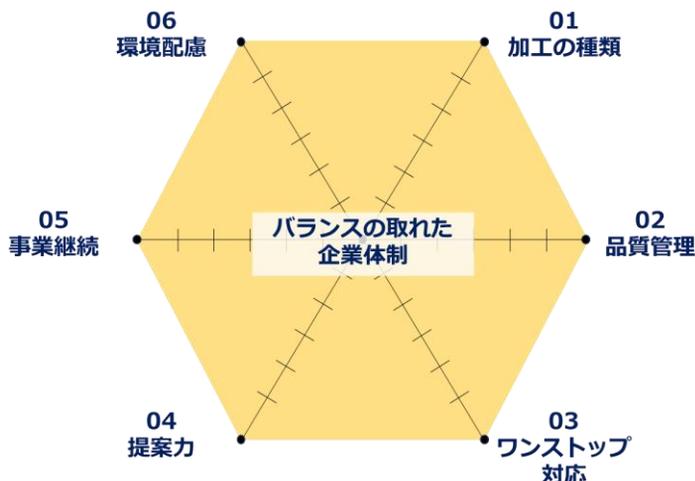


■ 精密板金加工事業

板金加工事業では、板厚1mmから2mm程度の小型から中型の精密板金加工を得意としています。リベット、スポット溶接、表面処理等も含めた加工工程から一部組み立て作業まで一貫してご依頼いただけます。また、少量多品種でも低コストを実現することができるよう工程変更や削減等の提案も行います。

高品質を追求するために最新鋭の設備を積極的に導入し、精密板金の高度な技術の確保とその精度向上にも努めています。事業継続力強化計画の認定を取得して安定した事業継続を実現し、お客様の事業をサポートしていきます。

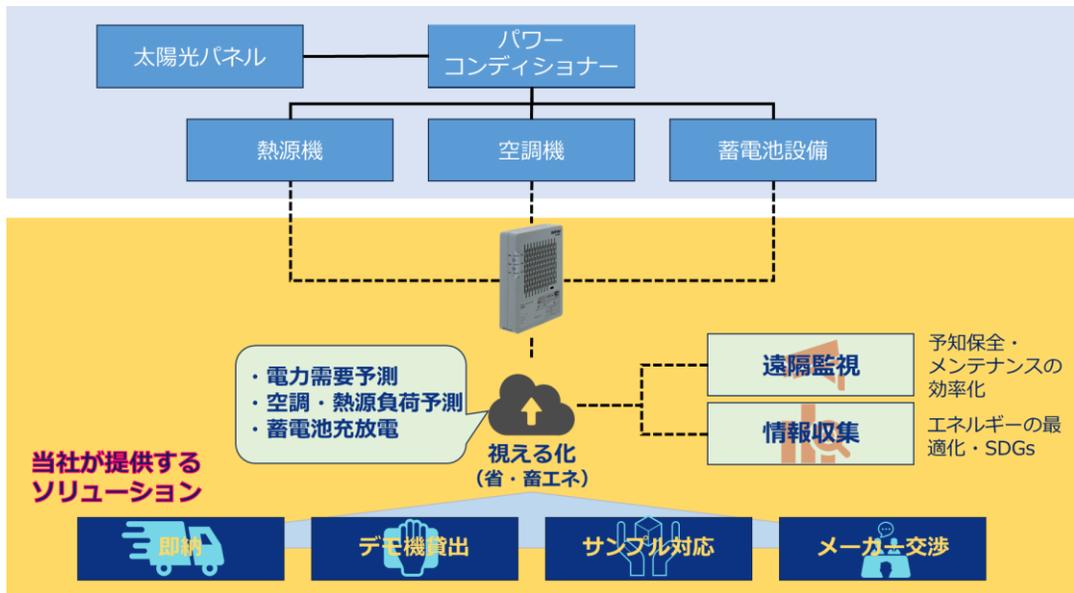
【精密板金加工事業の特長】



■ システックの事業

■ IoTルーター事業

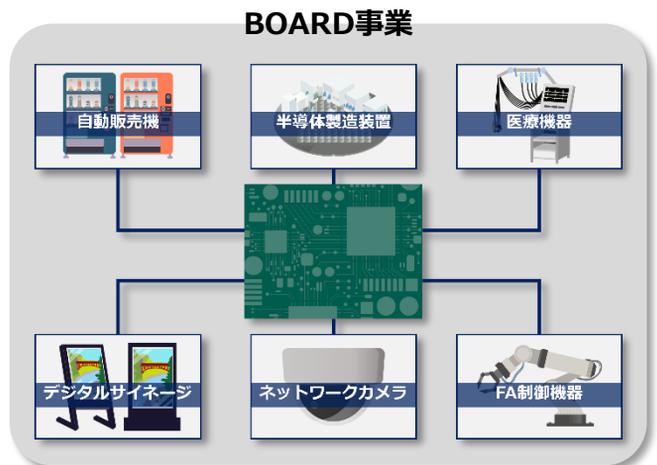
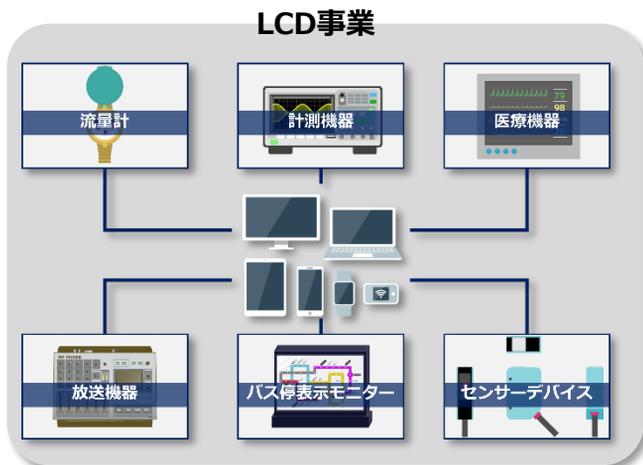
IoT化の進展に合わせて新たにルーター販売を開始しました。主に産業機器業界のお客様のIoT化ニーズに応えられるよう、品質及びコストバランスの取れた製品を取り揃えています。IoTルーターの導入により、お客様の製品の機能性や利便性が向上し、市場競争力がアップします。電子部品に限らず、お客様のニーズに柔軟に対応することを重視し、ビジネスへの深い理解と最適なサポートの提供を通して、お客様のビジネス拡大に貢献します。



■ LCD・BOARD事業

LCD・BOARD事業では、組み込み市場向けの幅広い用途に対応できる様々なスペックの製品を提示し、汎用品からカスタム品までお客様のニーズに合ったソリューションを提供しています。

液晶ディスプレイではパネルサイズや形状、機能、価格、信頼性など幅広い要件に対応した製品が揃っています。CPUボード製品では、最新のインテルやAMD、低価格、低消費電力対応のARM CPUを搭載した製品を揃えています。ボードサイズも標準からカスタムまで対応しているので、お客様のプロジェクトに最適な提案が可能です。



○1996年3月 システックの誕生

前社長をはじめとする数名のメンバーは、前職の会社の倒産をきっかけに新たに会社を設立することとなり、香取神社の参道沿いのマンションの一室でシステックは産声を上げました。当初、社員は5名ほどでした。

限られた資金と低い信用力のため、取引可能なメーカーおよび仕入先探しに苦労しましたが、創業メンバーの伝手で協力してくれる仕入先や取引先を見つけ、なんとか会社を存続させているという状況でした。

当時は、日本国内で半導体等の製品を仕入れることができなかつたため、海外に目を向けることとしました。海外の正規代理店及びメーカーに渡航して交渉し、直輸入による仕入リソースの確保に努めたことが今日の当社の優位性獲得の礎となりました。その頃は、相場価格が世界的にオープンにされるような情報化社会でなかつたことから、外資系企業の半導体は当社にとっては販売しやすかつたのです。こうした背景により、システックは外資系企業の製品の知識とノウハウを蓄積していくと同時に、海外を中心とした多様な仕入れルートを少しずつ開拓していき、「**外資系の半導体に強い会社**」という評価と信頼を獲得していきました。

○2005年～2014年 優位性（強み）の確立

設立から10年ほど経つた頃、「外資系の半導体に強い会社」としての優位性が確立され、某海外企業の子会社にならないかという誘いがありました。結局、子会社になることはありませんでしたが、実績も信用もない立場にあつた当社が独立性を保つたまま今の地位を築いてこられたのは、お客様と真摯に向き合い必死に対応する姿勢や、何にでも積極的に動く行動力（ハングリー精神）によるものと考えています。

そんな当社にも2009年に初めての試練が訪れました。前年に起こつた世界的金融危機、リーマンショックを発端とする不況です。この年の売上はかなり落ち込み、初めて単月赤字にもなりましたが、幅広く商材を展開していた当社は逆に好機と捉え、営業力、提案力、グローバルなネットワーク網を活かして、翌年には前年の売上を上回る回復を果たしました。

○2015年～現在 新たな事業展開

2015年ごろになると、社員も増え、売上も30億円を超えるまでになりました。特に当社が大きく成長することとなつたきっかけはモノづくりを始めたことにあると考えています。お客様から半導体単体ではなく、実装基板の形で提供してもらいたいという強い要望もあり、それにお応えする形で、経験値のある技術者を採用したり、協力会社を巻き込む形でEMS（電子機器の受託生産）を始めました。世の中に必要とされるものを提供するためにはリスクを負つても新しいことにトライするというチャレンジ精神は今のシステックの社員にも引き継がれています。

今では売上も10年前の4～5倍と大きく成長しています。現在でも商社機能がメインではありませんが、パートナー企業の協力も得てさらに上流を目指していきたいと考えています。また、国内においても国の援助を受けて半導体生産が活発化していくという追い風を受けて、国内の取引先の開拓にも引き続き力を入れていきます。

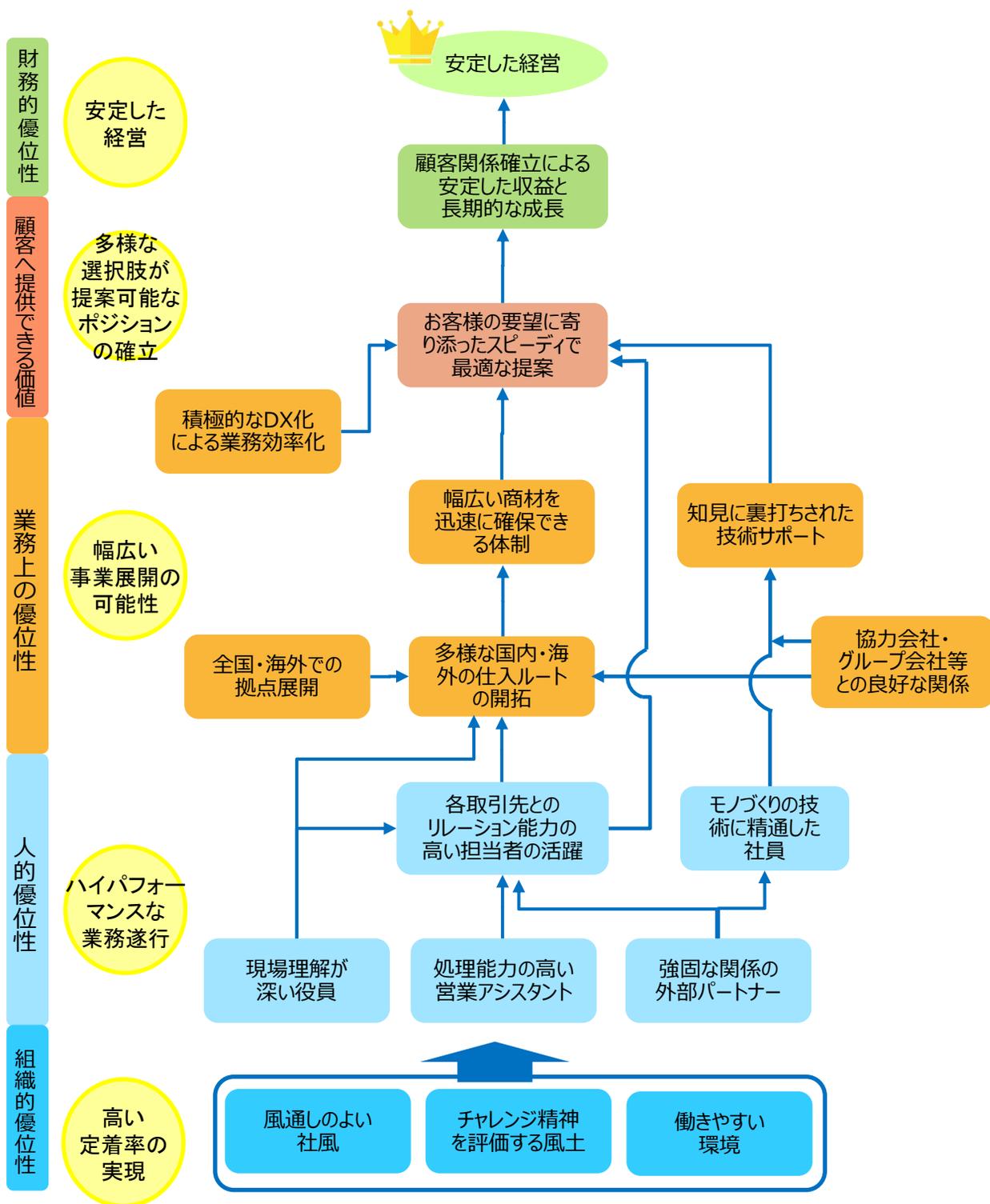
これからも、当社は商品調達力と提案力を活かしてお客様が求める最適解を提供できるよう、様々な商材の取り扱いや新たな事業に積極的に取り組んでいきたいと考えています。

■ 当社・外部の出来事



強みの連鎖図

当社の強みの根源は社員・協力パートナーであり、その営業活動によりこれまでに開拓されてきたワールドワイドな仕入れルートと幅広い商材を活かしたお客様へのスピーディで的確な提案力にあります。お客様にはその提案価値を認めていただき、現在の安定した経営が成り立っていると考えています。



高い定着率の実現

1. 風通しのよい社風

社員間の仲が良く、お互いにサポートし合う風土があることが当社の特長です。役員と直接話す機会も多く、日頃の営業活動の中で役員と従業員が今後の方針について一緒に考える「情報共有の“場”」が多くあります。

決まった席は無くフリーアドレス化しているので、必然的に役員や他部署、他チームの社員と話す機会が増え、社内の情報共有度が高くなり、目標達成に向けスピード感を持って営業活動を行うことができます。チャットでも気軽にやり取りができ、社員同士が相談しやすい仕組みが整っています。

ホウレンソウをしっかりと行い、お互いの業務に理解があるからこそ、手が回らない時には助け合います。その一方で、チーム戦で営業成績を競い合うといった切磋琢磨し合う風土もあります。

お互いをリスペクトし、コミュニケーションが活発なため、社内全体が明るい雰囲気です。



▲和気あいあいとした社内の雰囲気



▲会社イベントにて

ウェルカムな雰囲気があり、明るく陽気なところが当社の魅力だと社外の方からもよく言われます。『社員みんなが来客者のほうを向いて「こんにちは」と挨拶をしてくれるところに驚き、感動した』と褒めていただくことも多いのですが、これは前社長の時代から当社の社風として根付いているものです。

2. チャレンジ精神を評価する風土

ここ数年で当社は大きく業績を伸ばしてきました。一番の要因は、仕事に対してチャレンジできるステージが提供されていることです。

当社では昨年、一昨年と続けて、岩手県の北上営業所と愛知県の名古屋営業所を新規に開設しました。北上営業所の開設にあたっては、現在の所長が自ら手を挙げ、今も北上営業所の所長として活躍しています。

社歴関係なく、若手でも語学を生かして台湾やヨーロッパへ新たな仕入先やメーカー開拓に行く機会を与えてもらえます。多少のリスクがあっても、たとえ最初は結果が出なくとも、「やりたい！ やってみたい！」という強い意志があればチャレンジさせてくれます。よい意見があれば取り入れてもらえますし、若手でも成績を挙げれば利益貢献度に応じた報酬が得られます。

女性も例外ではありません。現在女性役員が1名おりますが、その女性役員は入社当時は派遣社員でした。その後、実力をつけてメキメキと頭角を現し、当社のビジネスに大きく貢献して初の女性役員となりました。今ではなくてはならない存在となっています。



▲北上営業所所長
自ら所長に手を挙げて営業所新設に貢献してくれました。

高い定着率の実現

3. 働きやすい環境

当社に入社する社員の大半が中途採用です。そのため、畑違いの業界から未経験でスタートし、入社後に半導体・電子部品業界のことを一から学ぶ人も多く在籍しています。

入社時は、物流業務で電子部品に触れながら入出荷の仕事を経験して一連の業務を覚えます。営業の場合も物流業務と並行して先輩社員と取引先へ訪問し、実際にどういった営業を行っているのかを間近で見学します。業務に慣れてきた後でも、自身の状況や適性、将来展望などを考えた上で部署移動を希望する社員には、ひとりひとり丁寧にその事情や要望を聞いて適切な対応をします。

産前・産後休業、育児休業及び有給休暇等も取得しやすい環境があり、女性にとっては働きやすい職場になっています。実際にここ数年の間に産休、育休を取得し復帰した全員が、希望の職場において時短勤務で働いています。男性の育休制度の取得率向上にも積極的に努めています。実際に、一定期間テレワークで働きながら育児に奮闘している男性社員もいます。

このように仕事とプライベートが両立できるよう配慮されています。長く働いて欲しいからこそ前もって相談をすれば、個々の事情に応じた環境をできる限り用意するよう努めています。

【産休・育休を取得した社員の声】

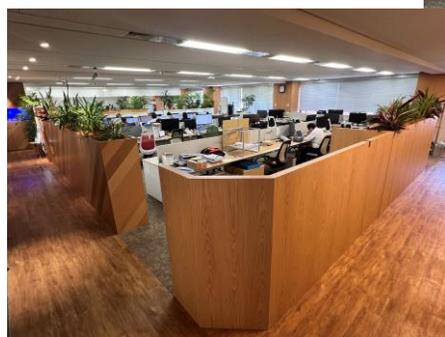
 <p>入社7年目 男性</p>	<p>2024年1月に子供が生まれ、1か月間テレワークをさせていただきました。 子供が生まれる前から、妻から育休取得の相談をされていたのですが、男性が育休を取得した前例がない中、正直、取得できるか不安はありました。しかし、会社に相談した結果、柔軟に対応してもらえました。</p>
 <p>入社7年目 女性</p>	<p>育児休暇を取得後、復帰までに1年半ほどのブランクがあったので不安でしたが、時短勤務などの要望を事前に聴いてくださったので、安心して復帰することができました。 また、子どもの看病休暇なども取得可能にしてくださるなど、働きやすい職場だと感じます。</p>
 <p>入社6年目 女性</p>	<p>産休・育休で約1年半ほど休暇を取得し、時短勤務にて復職しました。子どもの体調不良時はテレワークも可能になるなど、問題があっても、その都度相談すれば改善していただけるのでとても働きやすい環境です。</p>

高い定着率の実現

3. 働きやすい環境（つづき）

明るく清潔感のある職場で働けることも社員のやりがいにつながっています。仕入先様やメーカー様、あるいはお客様から「きれいで明るい雰囲気のおオフィスですね」と言われることも多いです。

今後も働きやすい環境につながる様々な施策を検討・実施していき、社員の定着率のさらなる向上に努めていきます。



◀ 明るく清潔なオフィス ▶

フリーアドレスでパーティションが低く、お互いの顔や動きが見えやすい明るいオフィス。社長、役員も同じフロアにあり、気軽に声を掛けやすい環境です。

【充実した福利厚生】

当社では法定福利厚生以外にも、社員の働きに報いる様々な福利厚生制度を用意しています。

通勤・住宅	通勤費支給
健康・医療	予防接種費全額補助（インフルエンザ）、健康診断のオプション補助
財産形成	中小企業退職金、団体医療・生命保険
慶弔・見舞い	結婚祝い、出産祝い、弔慰金
レクリエーション	社内イベント（原則会社負担）
育児・介護	テレワーク制度
オフィス環境	飲料水補助、オフィスグリコ導入
能力向上・スキルアップ	日経電子版無料購読
特別休暇	結婚休暇、出産休暇、忌引き休暇

■ ハイパフォーマンスな業務遂行能力

1. 各取引先とのリレーション能力の高い担当者の活躍

多岐にわたる専門性を要する業界において、当社の社員は常に高いパフォーマンスを発揮しています。それは専門的な知識習得に努めていることはもちろん、お客様との関係性構築力に長けているからと自負しています。

営業担当者は、お客様からの要望を伺ってただ対応するだけでなく、お客さまの技術的課題に応えるために他に最適なソリューションはないか常に考えるよう心がけています。

日々の営業活動の中で培ったノウハウや知見を活かして、お客様が想定している以上のソリューションを提供し続けることで、お客様との関係性をさらに深めていこうとする。当社にはそういう社員が多く活躍しています。



▲ お客様との商談の様子

お客様からの要望をしっかりと伺い、提案に反映します。

また、当社では世界各国からモノを仕入れるためのネットワークも充実していますが、これはビジネス人口の大半を占めている英語・中国語に精通した人材がグローバルに活躍していることに因ります。多言語で海外の方々と折衝できるコミュニケーション能力の高い営業担当者により、言語の垣根を超えたビジネス展開が可能となっています。

今後は国外メーカーの需要も高まり、製造現場のグローバル化がさらに進んでいくことが予測されます。多言語を操れる社員が国内外を縦横無尽に飛び回り、お客様をサポートしていくことで今後の予測困難なモノづくりにも柔軟に対応していきます。

【グローバルに活躍する社員の声】

 入社7年目 男性	<p>日中のバックグラウンドを持っている私にとって日々の仕事を中国語を使ってできることには非常にやりがいを感じています。半年に1回は中華圏への出張をしているのですが、今後も中華圏のみならずグローバルな舞台で羽ばたきたいと思っています。</p>
 入社2年目 男性	<p>今は、英語を使った営業活動が求められる時代と考えています。海外メーカーとの関係性を強固にするために奔走した結果、利益を挙げることができた瞬間が一番やりがいを感じる時です。製造現場のグローバル化が進む中で、さらに活躍の場を広げていきたいと思っています。</p>

■ ハイパフォーマンスな業務遂行能力

2. モノづくりの技術に精通した社員

物売り中心の商社であった当社は10年ほど前から、実際に製造現場で起きる課題に応えるべく新しいサービスを次々と展開してきました。例えば、お客様からの「半導体単体ではなく、実装基板の形で提供してもらいたい」という強い要望から、モノづくりに精通した人材を集めてモノづくり事業を立ち上げたことなどもその一例です。

当社のモノづくりの技術者は、製造現場に直接足を運び、お客様と同じ目線で製造課題に取り組んでいます。時には設計フェーズから介入することで後々発生するであろう問題や課題を予め予測し、ワールドワイドな調達ネットワークも活かして、お客様のその時の状況に合った最適な提案を行います。

このようにお客様の将来にわたるコストメリットまでを考慮した提案をすることで、無駄のないモノづくりと市場競争力のある製品づくりをサポートできる点が強みです。

これからも当社は、お客様の製造現場のニーズに応じて、モノづくりの効率化や品質向上に寄与するサービスをトータルに提供していきます。



3. 処理能力の高い営業アシスタント

工数の逼迫が慢性化するような半導体業界においては、迅速な対応、スムーズなコミュニケーションが強く求められます。当社の最大の強みは、そうしたニーズに応えることができることです。

実際に迅速な対応をすることで、新たなご注文のきっかけをいただき、その注文が1から10にも100にもなっていた実績があります。

その背後には、高い処理能力を持つ営業アシスタントの存在があります。当社営業アシスタントは、お客様からのお問合せや要望などにも迅速かつ丁寧にに対応することで厚い信頼を得ています。他社と比較して価格だけでなく対応力などの総合的な判断で当社を選んでくださるお客様もいらっしゃいます。

このように、お客様との信頼関係を深め、円滑な対応および部品供給を行う上で、営業アシスタントは非常に重要な役割を担ってくれています。

4. 現場理解が深い役員

役員全員が現場理解が深く、実践経験が豊富でありプレーイング・マネジャーでもあるため、あらゆる場面で迅速な意思決定が行われることが当社の特徴でもあり、強みの一つです。



経営的な視点で物事を俯瞰しつつ、現場目線をもってアドバイスをしてくれるおかげで、現場社員は自身の営業活動における悩みや現場で発生する様々なトラブルに対して、部門間連携も含めた幅広い視野・視点・視座を持って効率よく仕事を進めることができます。

また、現場をよく知る役員は、仕入先やお客様と良好で強固な関係を築いていることから、システックをビジネスパートナーとして選んでいただくことが多く、それが売上拡大につながることもあります。

役員がもたらす経験や人脈によって市場でも優位性を持ってビジネス展開することができていますが、長年培ってきた人脈やお客様との接点を若手にも伝える機会を与えてくれるので、その豊富な人脈が次世代へも脈々と受け継がれています。

■ ハイパフォーマンスな業務遂行能力

5. 強固な関係の外部パートナー

半導体業界は変化が非常に激しい業界でもあります。またコストや納期、その他品質担保の面でメーカーとの関係性が非常に重要となります。メーカーからの最新の情報や知識を一方向的に受け取るだけでなく、製造現場の最前線で収集した情報をメーカーへフィードバックすることも求められます。

半導体業界のこうした急速な変化に適応する上で重要なことは外部との強固な連携を築くことです。現状維持ではなく、常に変化し続けることが求められるため、外部リソースを活用し、企業成長や人材育成を促進していくことが欠かせません。

当社では外部パートナーとの連携を通して、専門知識やプレゼンテーション能力、製品知識などの新たな知見・ノウハウを取り入れています。

外部パートナーからのサポートによって、当社社員だけでは持ち得なかった専門知識や深い営業情報まで収集することが可能となっています。同時に、集めた情報を適切にお伝えするためのプレゼンテーション能力も向上しており、要求の高いメーカーとのタフな折衝を繰り返すことで、他のメーカーに対しても、求められる以上の情報や提案を提供できる力もついてきています。

売上が伸び、組織が大きくなるに従って、自社のリソースでは足りないところを外部の支援でさらに補強していきながら人材の成長を図り、その知見を会社の資産として蓄積していくようこれからも努めていきます。

～変化する市場に対し代理店アクションを実現～



幅広い事業展開の可能性

1. 多様な国内・国外の仕入れルートの開拓

当社は、前に述べたとおり、国内外に広がる多様な仕入れルートをこれまでに確立してきました。そして現在も、コミュニケーションに長けた営業担当者がその時々のお客様のニーズに応じて随時、国内外で新たな仕入れルートを開拓し、その拡大を図っています。

システックに聞けばなんとかなるとお客様に思っただけのよう、グローバルな商材を求めて、英語や中国語といった語学力と交渉力を駆使して、アジア（韓国・台湾・中国）、アメリカ、ヨーロッパなど新たな仕入れ先の開拓をこれからも積極的に行っていきます。

【海外仕入れルート】



2. 幅広い商材を迅速に確保できる体制

世界中に仕入れ先や協力会社が存在することにより、グローバルな在庫先から様々な商材を迅速に確保することが可能です。

2024年には自社倉庫を稼働させ、従来以上に効率的な在庫運用を行えるようになっています。基幹システムと物流システムの円滑な連携により、入庫から出庫までの管理を徹底し、確実な検品と保管ができる体制も実現しています。

このように幅広い商材を、世界中から迅速かつ確実に調達できる体制があることにより、市場の変化に柔軟に対応できます。

幅広い事業展開の可能性

3. 全国・海外での拠点展開

当社は東京本社以外に、岩手、長野、大阪、愛知、福岡と日本全国に拠点があります。各地域に根ざした小回りのきく営業活動により顧客訪問の頻度も増え、ご要望に迅速に対応できるよう努めています。

また国内のみならず、韓国、台湾、香港にも拠点があり、国内では商流確立が困難なメーカーの問い合わせにも対応することができます。

【拠点情報】



4. 知見に裏打ちされた技術サポート

当社では様々なメーカーやモノづくりに対応した技術者の採用を積極的に行い、営業担当者や協力会社とも強固な連携関係を築くことで（次ページ「5. 協力会社・グループ会社等との良好な関係」）、業界における多くの知見を取り入れ、それを技術力に反映させて技術サポート力をさらに向上させることに努めてきました。

営業力、技術力の両側面の強化を図っていくことは、単なる商社の域を超え、幅広く多様な事業展開をしていくことを可能にすると考えます。今後も全国及び海外の拠点展開によりグローバルなビジネスチャンスをつ捉え、お客様のニーズに応えるべく、新たな事業展開を進めていく所存です。

幅広い事業展開の可能性

5. 協力会社・グループ会社等との良好な関係

グループ会社であり精密板金加工を行っている「株式会社エイワ機工」は、従業員の働き方改革の一環で最新鋭の設備を積極的に導入し、板金加工製品の生産の効率化と品質アップに努めています。

半導体や電子部品の筐体等に広く使われる板金加工製品は当社の主要品目であり、エイワ機工はその生産と品質管理を行い、当社は積極的な拡販活動を行うなど互いに重要な役割を担っています。一時的な派遣といった人員交流も積極的に行っており、一緒に取引先に訪問して互いの強みや特徴を活かした提案をするなど連携して対応しています。

また、当社のお客様、仕入先等の取引先とも一方通行の関係とならないような協業を行うことがあります。あるお客様の課題がその会社だけで解決できないような場合には、解決できる技術を持った別のお客様を紹介することで新たなソリューションに繋げる橋渡しを行います。このようにタテだけではなくヨコの関係も重視し、全体として最適なソリューションに導くようなビジネス活動も行っています。

お客様も仕入先も重要なパートナーであるという考えに基づいて行動することで、新たな価値の創造に貢献します。



▲エイワ機工



6. 積極的なIT化・DX化による業務効率化

当社は、Google Workspace、kintone、Sansanなどの最新ツールを導入し、積極的なIT化・DX化を推進しています。

これにより、生産性の向上や業務の「見える化」を実現して社内情報共有の円滑化を図り、迅速な顧客対応に結びつけています。また、オンラインでの営業活動やアシスタントとの連携を強化し、新規開拓にも注力できる環境を整えています。

このような業務効率化を進めることで、お客様の要望に寄り添った最適な提案をスピーディに提供していきます。

多様な選択肢が提案可能なポジションの確立

1. お客様の要望に寄り添ったスピーディで最適な提案

私たちはお客様が抱える課題にお客様と一緒に挑み続けています。当社には取り扱い商材に制限がありません。半導体・電子部品のみならず、課題解決のために様々な商材やメーカーを取り扱います。

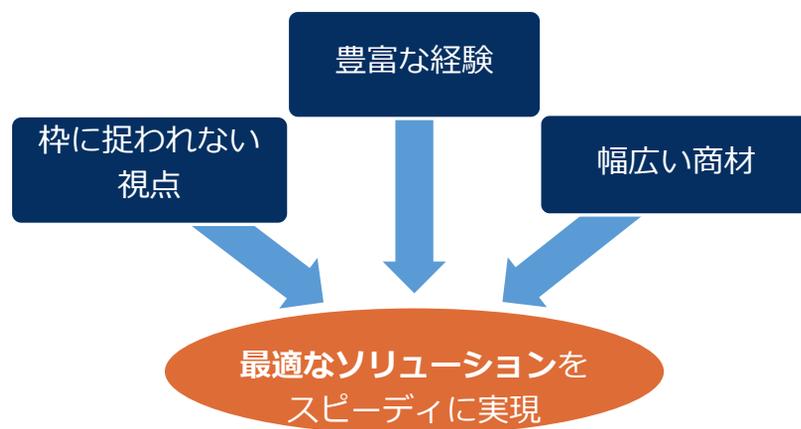
営業部・技術部では商材についての勉強会を積極的に開催し、お客様の要望に応えるため社歴や経験に関係なく、日々切磋琢磨しています。豊富な取り扱いメーカーの中から納期やコスト、技術サポート面においてスピーディで柔軟な提案を通して、お客様の課題解決の一助を担います。

豊富な経験と幅広い商材、枠に捉われない視点を合わせ持った提案をお届けできることが、システックの強みと自負しております。



▲社内会議の様子

日々、それぞれのお客様にとっての最適な解決策を提供できる方法を模索し、社内でも共有しています。



安定した経営

1. 顧客関係確立による安定した収益と長期的な成長

当社は1996年の創業以降、迅速で適切な提案を通して、お客様に選ばれる商社として日々新しい価値を提供しつづけています。結果としてお客様も徐々に増えており、直近3期という短い期間で売上は約2倍と大きく成長することができました。

大手企業とも数多くの取引を頂いており、安定した取引が実現できています。また、800社超にも及ぶお客様があり、万が一の際のリスク分散も図れています。

取引金融機関各行とも良好な関係を構築できており、メイン行を中心に安定したご支援を賜っています。

地域貢献

地域の憩いの場「小室の茶屋」

2023年8月、千葉県船橋市小室町（北総線小室駅前）に竣工した自社物流倉庫には喫茶店が併設されています。

小室地区には高齢の方が多く、駅前のベンチや憩いの場となる飲食店などが少ないというお声から、駅前立地を活かし、微力ながら地域貢献を目的として待合所と喫茶店の運営を開始いたしました。

駅近くでのちょっとした休憩や友人同士の談笑など皆様のスキマ時間を有意義に過ごしていただける場所として提供しています。また、バスのロータリーにも待合所を併設し、バス待ちやご飲食の場として、ご友人との待ち合わせの場としてご利用いただけます。

この「小室の茶屋」ではメニューを安価にご提供させていただいております。利益を追求することを目的として運営しているものではなく、地域の方々との一体化を願って運営している店ならではの取り組みです。

今後も地域の皆様との交流を大切にし、地域社会に貢献していくことを目指してまいります。



▲小室の茶屋

地域の憩いの場として、地域住民の皆さまにご利用いただいております。

社会貢献

寄付活動

当社では売上の一部を各団体に寄付・支援しています。

2016年4月に発生した「熊本地震」への緊急支援として義援金の寄付及びボランティア活動を微力ながら行いました。この貢献が認められ2度目の紺綬褒章（褒状）が授与されました。

日本赤十字社への寄付については2012年より継続的に行ない、2022年3月には4度目の紺綬褒章が授与されております。

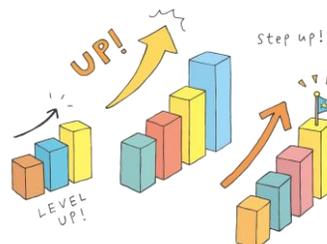


また、2022年3月には在日モルドバ共和国大使館を通じて、同国財務省へウクライナ難民救済のための事業支援として寄付活動も行いました。

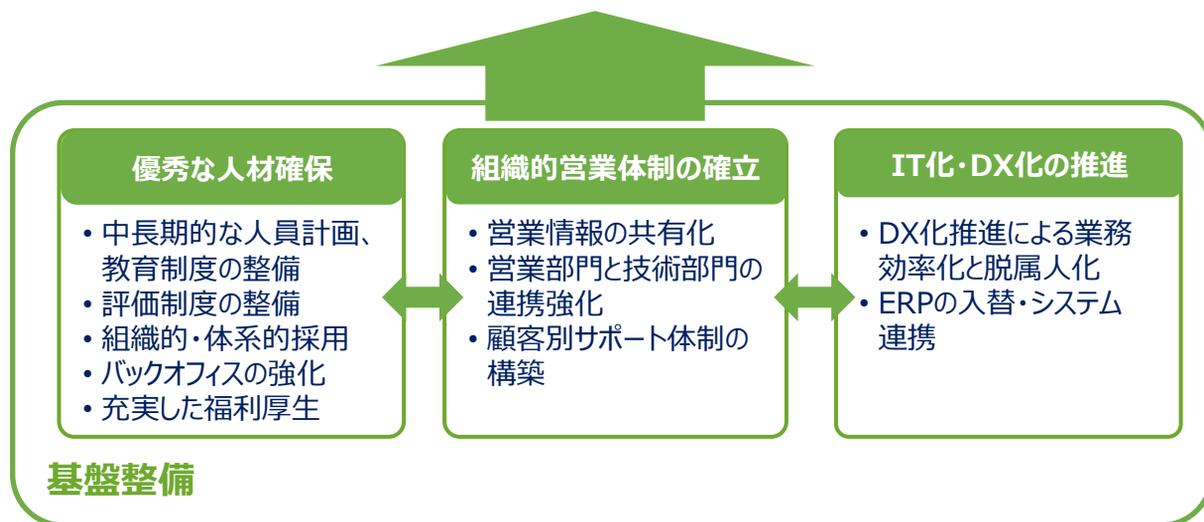
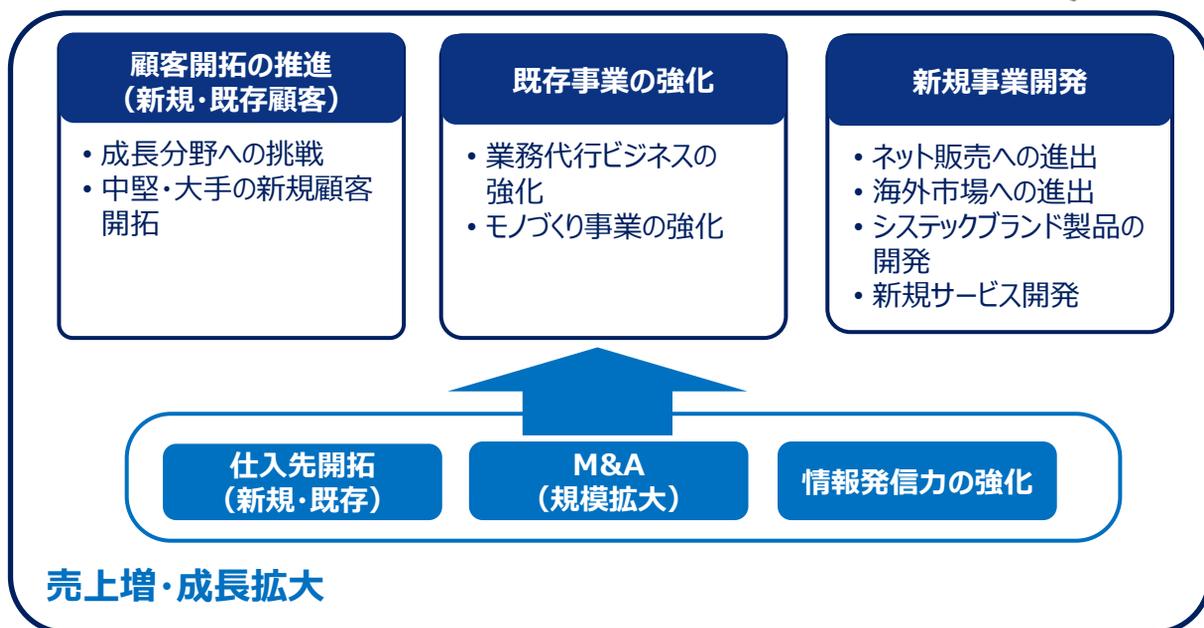
製造業では、AI、5G、自動運転、クラウドコンピューティングなどの分野で半導体の需要が高まっている一方、需給のひっ迫による半導体不足、人員不足、DX化推進といった喫緊の問題・課題に直面している状況です。

そうした中、当社は独自に確立してきたワールドワイドな半導体・電子デバイスの供給システムと、これまで半導体メーカーと製造業を仲介する商社として獲得してきた多くの情報や知見を活かして、部品調達のほか、製造現場での技術サポートや在庫対応、用途に応じた最適な提案などを行ってきました。

今後も大きな成長が期待できる半導体・電子部品関連の分野においては、商社としての当社の役割もさらに重要なものとなっていくことが容易に想像できます。当社は新たな商社としての在り方を模索し、商社としての枠を超えて、お客様の課題をあらゆる方面からサポートし、モノづくりに貢献できる会社としてのシステックの地位を確立していきたいと考えています。



経営目標を達成するための戦略・課題



■ システックの会社概要



- 会社名 株式会社システック (SISTEC Co., Ltd.)
- 代表者 代表取締役 小田 昌弘
- 設立 1996年3月19日
- 資本金 1億円
- 従業員数 役員 3名 従業員66名 (2026年3月現在)
- 本社 〒136-0071東京都江東区亀戸2-26-10 立花亀戸ビル
TEL 03-3685-6211 (代表) / FAX 03-3685-6255
- 業務概要 電子部品の販売及び輸出入業務
- URL <https://www.sistec1.com/>
- 許認可 ISO14001
- 国内拠点
 - 大阪支社
〒564-0051 大阪府吹田市豊津町9-1 EDGE江坂ビル12F
TEL 06-6310-6363 / FAX 06-6310-6366
 - 諏訪営業所
〒392-0021 長野県諏訪市上川1-1558-4
TEL 0266-56-1401 / FAX 0266-56-1402
 - 九州営業所
〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前1-5-1 博多大博通ビルディング8F
TEL 092-402-0185 / FAX 092-402-0186
 - 北上営業所
〒024-0061 岩手県北上市大通り三丁目11番30号 高岡第一ビル2階1号室
 - 名古屋営業所
〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦1-5-11 名古屋伊藤忠ビル 4F
TEL 052-855-4725
- 物流拠点 小室物流センター
〒270-1471 千葉県船橋市小室町3320
TEL 047-401-7573 / FAX 047-401-7574
- 海外拠点
 - 韓国営業所 (SISTEC KOREA)
15, Jakdong-Ro 7Beon-Gil Bucheon-Si Gyeonggi-Do, Korea
TEL +82-2-2675-1374 / FAX +82-2-6677-1377
 - 台湾営業所 (松徳貿易有限公司)
台湾・台北市北投区立農街一段306号1F
TEL +886-2-2828-2589 / FAX +886-2-2828-2536
 - 香港営業所
香港荃灣柴灣角街77-81號 致利工業大廈16樓D6室
TEL +852-3105-0024 / FAX +852-8343-7151
- 関連会社 株式会社エイワ機工
〒392-0021 長野県諏訪市上川1-1558-4
TEL 0266-58-3130 / FAX 0266-58-9108

システックの沿革

- 1996年 3月 資本金1,000万円にて、株式会社システック設立
- 1998年 台湾製品の取り扱いを開始
- 1999年 7月 資本金2,000万円に増資
- 2001年 6月 業務拡大のため新社屋(立花亀戸ビル)へ移転
- 2001年 8月 資本金4,000万円に増資
- 2002年 資本金5,000万円に増資
- 2002年 1月 大阪営業所開設
- 2002年10月 パシフィコ横浜にてLCD/PDP International 2002ヘデータイメージ社と共同出展
- 2004年 4月 諏訪営業所開設
- 2006年 9月 韓国営業所開設
- 2008年12月 ISO14001取得
- 2009年 1月 九州営業所開設
- 2010年 4月 パナソニック社と特約店契約を締結
- 2012年 5月 紺綬褒章を受章
- 2017年 3月 2度目の紺綬褒章を受章
- 2017年 6月 エイワ機工社がシステックグループへ参画
- 2017年 8月 RECOM社と代理店契約を締結
- 2017年11月 Coilcraft社と代理店契約を締結
- 2020年 8月 3度目の紺綬褒章を受章
- 2020年10月 北上営業所開設
- 2022年 3月 4度目の紺綬褒章を受章
- 2022年 6月 セイコーソリューションズ社と代理店契約を締結
- 2023年 4月 名古屋営業所開設
- 2023年 8月 小室物流センター竣工
- 2024年 4月 OMRON社とオンボード代理店契約を締結

知的資産経営報告書とは

知的資産は、財務諸表に記載される資産以外の無形の資産であり、企業における競争力の源泉である人材、技術、知的財産（特許、ブランドなど）、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなど、財務諸表には表されにくい、経営資源の総称と定義されています。

知的資産経営報告書とは、目に見えにくい経営資源、すなわち知的資産を、債権者、株主、顧客、従業員といった企業のステークホルダーに対し分かりやすく伝えることで、将来にわたる企業価値向上に向けた取り組み（価値創造戦略）を共有するための資料です。

2005年10月には、経済産業省から「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、原則として、本書はこのガイドラインに準拠して作成しています。

本書に記載した将来の経営戦略及び計画ならびに附帯する事業見込みなどのすべては、本書作成日現在にて入手可能な情報をもとに当社独自の判断で記載しています。そのため、将来にわたる経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によっては、本書の内容を変更すべき必要が生じることもあり、本書が将来実施または実現する内容と異なる可能性もあります。

よって当社が将来にわたり、本書記載の内容すべてを保証するものではないことをあらかじめご了承ください。

本報告書に関する問い合わせ

株式会社システック

知的資産経営報告書作成チームリーダー 沼田 佑典（ぬまた ゆうすけ）

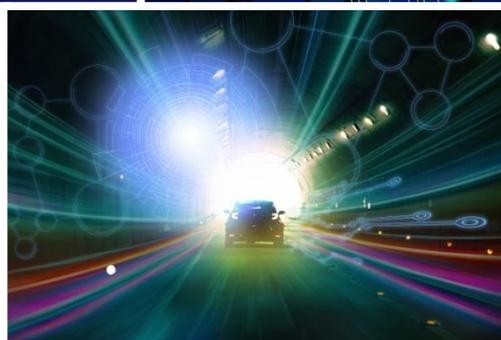
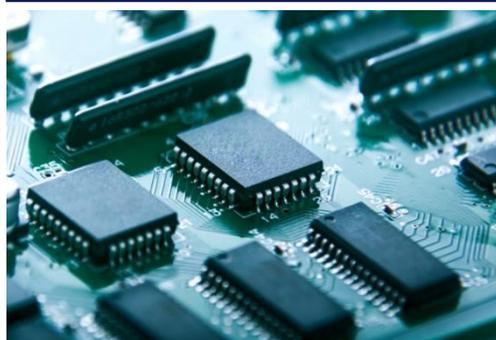
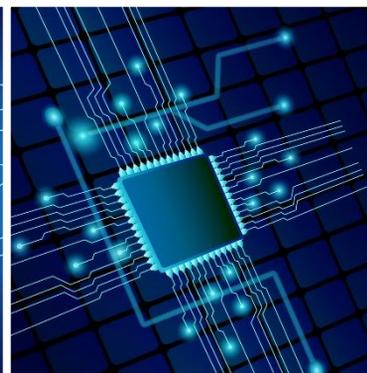
〒136-0071東京都江東区亀戸2-26-10 立花亀戸ビル9F

TEL 03-3685-6211 / FAX 03-3685-6255

E-mail : numata@sistec1.com

The logo features the word "SISTEC" in a bold, italicized, sans-serif font. A thick horizontal line underlines the text, which then turns into a diagonal line that points towards a stylized, glowing chip icon. The background of the logo area is a dark grey rectangle containing a complex pattern of white circuit traces and numerous small, bright white dots, suggesting a digital or technological theme.

SISTEC



発行：株式会社システック
初版：2026年3月