



弊社製品(電子部品)

- 本社所在地：東京都板橋区大和町4-10
- 事業概要：電子部品商社
- 常時使用する従業員：17名
(2026年3月時点)
- 現在の売上高：43.8億円
(2025年6月期)
- 法人番号：9011401001271
- Web：
<https://www.orient-system.co.jp/>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長CEO
山崎 有也

未来を見据えたサステナビリティ経営を目指す

この先何十年と続く会社として未来を見据えたサステナビリティ経営を目指していきます
 平成元年に創業した初代創業者から2022年に舵取りを引き継ぎ、多くの皆様との繋がりによって事業を営んでおります。
 長年事業で関わっているアミューズメント業界は、幾度となく業界危機の変化がありましたが、令和の今、大きな兆しの年を迎え進化・変化し続けています。外部環境の変化も非常に激しく、メイン事業である電子部品は生産が滞る調達難の危機が続いています。弊社は、長年お付き合いのある海外20カ国近い協力パートナーと共に、弊社ならではの調達力で世界的混乱が続く、半導体不足、ハーネス関連の部材不足を、お客様の生産を止めないように時代に合わせた進化・変化を続けながらご支援し続けております。第三創業期と銘打った今、新しい仲間と共に信頼できるパートナーとしてお客様に寄り添い続けながら新しい事業を複数立ち上げております。長年のお付き合いのあるお客様、まだみぬ未来のお客様、協力会社様、社員のみならず、この先何十年と続く会社として未来を見据えたサステナビリティ経営を目指して参ります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

現在、売上高約50億円の規模にある当社は、電子部品供給から受託製造サービス(EMS)までを網羅する「垂直統合型の一貫生産体制」を強みに、2030年に売上高100億円の達成を目指します。既存のデバイス販売に加え、高付加価値なユニット製造受託の比率を引き上げ、収益構造の高度化を図ります。また新規事業として海外輸出事業や節電ユニット販売事業を本格的に拡張させる

課題

- ①物理的キャパシティの限界
現状の倉庫・物流機能が飽和状態にあり、大型受注や多品種少量生産の拡大を阻害している。
- ②高度専門人材の不足
100億規模の複雑なサプライチェーンマネジメントや、顧客の設計フェーズから食い込む提案型営業を担うコア人材が不足している。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ①物流インフラの抜本的拡充(倉庫拡張)
倉庫購入により、拠点拡張を行い、電子部品から完成品までの一元管理体制を強化。「急な増産要求」に応える強靱なサプライチェーンを構築。
- ②「人」への投資(採用・育成の強化)
EMS事業の高度化を担うグローバル調達のスペシャリストを積極採用。また、評価制度を刷新し攻めの組織文化を醸成
- ③一貫生産体制の高度化
自社で最適に組み合わせる実装技術を磨き地位を確立

実施体制

- ①経営直轄の「100億成長推進室」を新設：
投資進捗とKPI(採用数、倉庫稼働率、顧客獲得単価)を月次でモニタリング。
- ②外部専門家との連携
倉庫Dxおよび採用戦略においてトップクラスのアドバイザーを招聘し、客観的な視点から業務プロセスの再構築を実行。

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円実現の目標と課題の追記

既存のEMS事業を柱としつつ、**「環境ソリューション事業」および「グローバル・トレーディング(海外輸出)事業」**を第2、第3の柱として確立します。これにより、製造受託の景気変動リスクを分散し、高収益かつ持続可能な「事業ポートフォリオ型経営」への転換を図り、売上100億円を確実なものにします。

【目指す成長手段：3つの新規柱】

環境ソリューション事業（節電ユニット「ecomo」・自然冷媒） 脱炭素経営（GX）へのニーズに応え、次世代節電ユニットおよび自然冷媒の販売・施工を展開。自社の工場運営で培った省エネノウハウをパッケージ化し、製造業を中心とした既存顧客ネットワークへ提案することで、ストック型の保守収益を含む新たな収益源を構築します。エネルギーマネジメント事業（新電力事業） 電力の供給・販売事業へ参入。単なる電力小売りにとどまらず、前述の節電ユニットと組み合わせた「エネルギーコスト最適化ソリューション」をワンストップで提供。顧客の固定費削減に直接寄与することで、強力なクロスセル（セット販売）を実現します。グローバル・アービトラージ事業（製品輸出：iPhone・化粧品等） 既存の電子部品調達網を活用し、日本発の高品質な製品（スマートフォン、コスメティクス等）を海外市場へ供給。内外価格差を捉えた機動的な貿易を展開し、キャッシュフローの回転率を高めることで、投資余力を最大化します。

【実施体制の強化】

「新規事業開発本部」の設置：既存のEMS部門から独立した迅速な意思決定組織を構築。
海外営業拠点の活用：海外輸出事業の加速に向け、現地の販路開拓を担うグローバル拠点の新設または提携。