



2022年5月13日

各 位

会社名 丸 文 株 式 会 社
代表者名 代表取締役社長 飯 野 亨
(コード番号 7537 東証プライム)
問合せ先 経営企画部長 渋谷 敏 弘
(TEL 03-3639-3010)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2022年度から2024年度を計画期間とする中期経営計画「丸文 Nextage 2024」を新たに策定しましたので、下記のとおりお知らせします。

記

1. 事業環境

当社グループが属するエレクトロニクス業界は、第4次産業革命と呼ばれる技術革新の時代を迎えております。自動車のEV化、通信の高速化・大容量化などに伴う需要の増加に加え、今後はAIやIoT、ロボット、ビッグデータなどの革新的な技術があらゆる産業基盤に取り入れられる「Society5.0」に向けた動きが加速していくものと見込まれます。

このような事業環境の下、当社グループは、デジタル化が進む医療・介護市場向けの商材・サービスの拡充、先進の技術を活かしたソリューションの開発に取り組み、市場展開を図ってまいりました。当社事業ポートフォリオ進化の成果は着実に現れておりますが、多様化するニーズへの対応や各商材を組み合わせたシステムインテグレーション機能、通信技術とIoT技術を融合させた統合ソリューションの開発が課題となっております。

2. 前中期経営計画（2019年度－2021年度）の振り返り

前中期経営計画では、「新たな価値を創造するビジネスモデルの構築」「成長市場に向けた事業開発の促進」「持続可能な社会に貢献する取り組みの強化」の3つの方針を掲げ、「ROE5%」の達成を目標として、事業構造の変革に取り組んでまいりました。

その結果、デバイス事業では、新たに取扱いを開始した仕入先商品の売上が伸長し、新たなビジネスモデルとしてソフトウェア販売や自律型AIロボットの導入などに取り組み、事業ポートフォリオの転換を進めました。またシステム事業では、次世代通信技術をはじめとする先進的かつ高性能な新商材やサービスの開発を促進し、他社との差別化を図るための基盤を整えました。

新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う経済活動停滞の影響を受けたものの、上記の取り組みにより収益性の改善を図ることができ、中期のROE目標を達成することができました。

一方で、ESGを通じた事業機会創出の取り組みは構築途上にあり、売上成長と利益率改善とともに、次期中期経営計画における重要課題と認識します。

	2018 年度実績（基準年度）	2021 年度実績
連結売上高	3,267 億円	1,678 億円 (※収益認識基準)
経常利益	30 億円	41 億円
経常利益率	0.9 %	2.5 %
ROE	3.8 %	5.9 %

※「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第 29 号 2020 年 3 月 31 日）等を 2021 年度第 1 四半期連結会計期間の期首から適用し、約束した財又はサービスの支配が顧客に移転した時点で、当該財又はサービスと交換に受け取ると見込まれる金額で収益を認識することといたしました。

当該変更により、従来の方法に比べて、2021 年度の売上高は 146,021 百万円減少した一方で、経常利益は 422 百万円増加しております。

3. 新中期経営計画（2022 年度-2024 年度）の基本方針

1844 年（弘化元年）に呉服問屋として創業し、1947 年（昭和 22 年）に会社設立して現在の丸文株式会社としてスタートした当社は、2022 年に設立 75 周年および東京証券取引所上場 25 周年を迎えます。この節目に、長期的視点に基づく「パーパス・ビジョン・ミッション」を再定義しつつ、新たに 2022 年度から 2024 年度までの中期経営計画「丸文 Nextage 2024」を策定しました。「次のステージ（Next Stage）」で、技術革新の“新たな時代（Next Age）”に貢献できるエレクトロニクス商社となるため、実効性のある戦略施策の立案と運営（PDCA 管理高度化）を通じて、「事業ポートフォリオの進化と収益力改善」を連結ベースで推し進めます。そして、計画最終年度である 2024 年度までに「連結 ROE 8%」達成を目指します。

「丸文の理念体系」:

丸文パーパス（当社の存在意義）:

テクノロジーで、よりよい未来の実現に貢献する

丸文ビジョン（当社の目指す姿）:

独自の価値を提供するオンリーワンのエレクトロニクス商社として最も信頼される存在となる

丸文ミッション（当社の日々の取り組み）:

「先見」と「先取」の精神のもと、人と技術とサービスで 社会とお客様の課題を解決する

丸文バリュー（当社が大切にしている信条、価値観）:

「誠実で透明な経営」「健全な経営活動の実践」「社会との調和」「環境保全への貢献」

「お客様の満足の向上」「企業リスクの適切な管理」「人権の尊重」「働きやすい職場づくり」

「丸文 Nextage 2024」基本方針:

(1) サステナビリティ経営の推進

持続可能な成長実現に向けた ESG・SDGs への取り組みを推進し、ステークホルダーとの連携強化や課題解決型ビジネスの実践を通じ、社会的価値を追求します。

(2) 新たな事業領域への進出と成長基盤の構築

新市場・新領域における果敢な挑戦を通じ、新たな事業成長機会を継続的に追求します。

(3) 既存事業の「選択と集中」の促進とソリューション開発強化

お客様視点でのソリューション開発を加速しつつ、既存事業の「選択と集中」を通じた競争力強化を図ります。

(4) グループ経営の強化

セグメント間（デバイス、システム、ソリューション事業間）連携による付加価値と国内外グループ企業間の連携によるグローバルシナジーを実現し、成果をお客様に還元します。

(5) 業務基盤の整備と内部プロセスの改善

業務インフラ強化や業務プロセス改善、人材育成、働き方改革により、生産性・効率性を向上します。

4. 「丸文 Nextage 2024」の概要

(1) 事業戦略

当社は、「丸文 Nextage 2024」の策定に際して、当社「パーパス」に呼応するスローガンとして『未来をつなぐ、技術で繋ぐ。』を掲げ、活動を展開することとしました。このスローガンには、当社が取扱う商材や技術、サービスとエレクトロニクス商社としての知見、ノウハウを駆使してサプライチェーン全体をシームレスに繋ぎ、イノベーションを創出して、豊かな未来を実現したいとの想いを込めております。

当社が「丸文 Nextage 2024」を通じて、連結グループとして事業開発・事業拡大を目指すべき主なエレクトロニクス関連事業領域は、「デジタル化」「サステナビリティ」「次世代通信」「IoT」「AI」「ロボティクス」「次世代モビリティ」「医療・介護」等であります。これらテーマの中長期的なトレンドや短期的な市場変化を捉えて、ノンオーガニック成長機会も視野に入れつつ、事業開発と事業拡大の機会を追求してまいります。

なお、当社はこれまで、デバイス事業・システム事業の2事業セグメントを基軸として経営してまいりましたが、更なる長期的成長を見据えて、2022年度より新たな事業セグメントとして「ソリューション事業」を新設し、3事業セグメント体制にて経営してまいります。特に、新設するソリューション事業では、当社の豊富な商材とAI/IoT・ネットワーク技術を組み合わせ、新たな付加価値を当社独自のソリューションとしてお客様へ提供していく方針です。

各事業セグメントの事業戦略の概要は次の通りです。

【デバイス事業】：半導体・電子部品のディストリビューション事業

① 新規商材・新規商権の開発推進

- ・付加価値の高い新規商材の開発や新たな販売先の開拓に注力し、事業基盤の強化を図る

② 既存事業の収益性の維持・向上

- ・ローコストのオペレーションを徹底し、事業の生産性と効率性を改善する

	2021 年度実績	2024 年度計画	計画期間の伸長率
セグメント売上高	1,174 億円	1,430 億円	21.8 %

【システム事業】：電子機器およびシステムの販売・保守サービス事業

① 新規領域における事業規模と収益基盤の拡大

- ・新規市場と新規商材の開発を推進する

② 既存領域における競争優位性の強化

- ・既存の取扱領域における専門性を研ぎ澄ませ、マーケットにおけるポジションを確固たるものとする
- ・顧客層の水平展開と垂直深化を進め、顧客基盤を国内外に拡大させる

③ グループ連携の強化

- ・国内外グループ会社との連携を一層強化し、総合力を活かしたサービスをグローバルに提供する

	2021 年度実績	2024 年度計画	計画期間の伸長率
セグメント売上高	484 億円	630 億円	30.2 %

【ソリューション事業】：先端ソリューションの開発・販売・保守サービス事業

① 高付加価値ビジネスの開発推進

- ・成長市場に向けた革新的な商材や技術を継続的に発掘し事業化を推進する。また有望なベンチャー企業への投資や外部パートナーとの提携機会も模索する

② 新規ビジネスモデルの構築と拡大

- ・サブスクリプションやライセンスビジネスなどの新たなビジネスモデルを確立する

③ ソリューション開発力の向上とグループシナジーの創出

- ・デバイス事業・システム事業との連携を主導し、ネットワークと IoT 技術をベースに、商品・技術・サービスを組み合わせて、丸文グループ独自のソリューションを開発し、新たな付加価値を顧客に提供する

	2021 年度実績	2024 年度計画	計画期間の伸長率
セグメント売上高	20 億円	40 億円	100.0 %

(2) 経営基盤の強化

- ・サステナビリティへの取り組みを強化するとともに、情報開示の充実に取り組む
- ・デジタルマーケティングとカスタマーリレーションを強化する基盤を整備する
- ・統合的リスクマネジメントの枠組み整備とリスクモニタリングの運用強化を推進する
- ・プライム市場上場会社として、コーポレートガバナンス体制の一層の充実を図る
- ・人材への投資、働きやすい職場環境の整備、IT インフラの整備に継続的に取り組む

(3) 財務目標

新中期経営計画の最終年度となる 2024 年度に、「連結経常利益 60 億円、ROE 8.0%」以上を目標とし、収益性と株主資本効率の向上に取り組んでまいります。

	2021 年度実績	2024 年度目標
連結売上高	1,678 億円	2,100 億円
経常利益	41 億円	60 億円以上
経常利益率	2.5 %	2.9 %
ROE	5.9 %	8.0 %以上

また 2024 年度までの営業キャッシュフローは、設備投資や配当還元後、負債圧縮に充当しつつ、戦略性の高いノンオーガニック成長機会の取込みや、有望なベンチャー企業への投資に振り向けることも想定します。

5. 配当政策について

当社はこれまで、連結配当性向 30%以上を目安とする配当方針を掲げてまいりました。今後も事業展開に必要な内部留保を確保しつつ、今年度（2023 年 3 月期）より連結配当性向 40%以上を目安とし、安定的かつ業績に応じた株主配当還元を行ってまいります。

以上

※将来見通しに係わる記述についての注意事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。