MARUBUN REPORT 2024

Proven Sustainability
180th

丸文株式会社
統合報告書2024

Since 1844
Marubun

企業理念

当社グループは、「テクノロジーで、よりよい未来の実現に貢献する」というパーパスのもと、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ことを目指しています。

Purpose

Purpose（パーパス）は、当社グループの存在意義を表しています

テクノロジーで、よりよい未来の実現に貢献する

"よりよい未来"とは、「より健康で、より安心・安全で、より快適で、より便利に、より楽しく生活を過ごすことができる、物心ともに豊かで、希望に満ちた未来」をイメージしています。

Vision

Vision（ビジョン）は、当社グループが目指す姿を表しています

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

"最も信頼される"とは、「お悩みのあるお客様から、最初に相談を受ける事業パートナーであること」をイメージしています。

Mission

Mission（ミッション）は、当社グループの日々の取り組みを表しています

「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

Values

Values（バリュー）は、当社グループが大切にしている信条、価値観を表しています

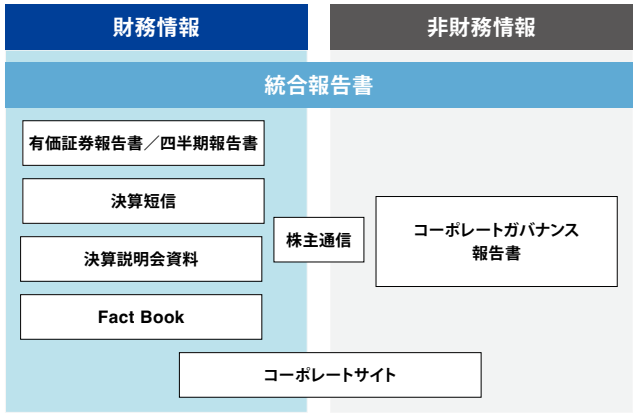
Valuesの詳細は、「企業行動憲章」をご参照ください。

また当社グループでは、「企業行動憲章」に基づく役員・社員の行動の基準を「行動規範」として定めています。

Contents

P.01 企業理念
P.03 沿革
P.05 財務ハイライト
P.06 非財務ハイライト
P.07 丸文グループのビジネスモデル
P.08 丸文グループの価値創造モデル
P.11 CEOメッセージ
P.17 CFOメッセージ
P.20 特集：丸文創業180周年
P.22 中期経営計画「丸文 Nextage 2024」
P.25 事業戦略
P.25 デバイス事業
P.27 システム事業
P.29 ソリューション事業
P.31 サステナビリティ
P.32 丸文グループのマテリアリティ
P.33 人的資本
P.37 環境・社会
P.41 サプライチェーン
P.43 役員一覧
P.44 コーポレートガバナンス
P.48 社外取締役メッセージ
P.52 コンプライアンス
P.54 リスクマネジメント
P.55 財務サマリー
P.56 非財務サマリー
P.57 会社情報／株式情報

情報開示体系



編集方針
本報告書は、株主・投資家の皆さまをはじめとしたあらゆるステークホルダーの方々に、「テクノロジーで、よりよい未来の実現に貢献する」という丸文グループの存在意義をお伝えすることを目的とし、事業、業績、サステナビリティに関する取り組みについて、統合報告書の形式で発行したものです。本報告書に掲載していない財務やサステナビリティの詳細情報については、Webサイトで開示しています。

本報告書の対象期間
会計年度である2023年度（2023年4月～2024年3月）を基本とし、該当外のものについては期間を文中に明記しています。

将来の見通しに関する注意
本報告書に記載されている業績予想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、実際の業績等はさまざまな重要な要素により異なる可能性がありますことをご承知おきください。

沿革

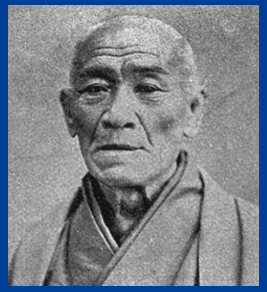
丸文グループの歩み

丸文グループの歴史は、1844年（弘化元年）にまで遡ります。
以来、時代の変化とともに、取扱商品やビジネスモデルを変えながら
常に新しいものを取り入れ、変化と成長を続けてきました。

1844年 創業

**創業者・初代 堀越角次郎が、
現本社所在地で
呉服問屋「堀越」（屋号「丸文」）を創業**

創業から180年の歴史については、P.20をご参照ください。


創業者・初代 堀越角次郎
写真提供：慶應義塾福澤研究センター

創業当時の呉服問屋「堀越」

1940年～ エレクトロニクス商社としての第一歩

1947年 丸文株式会社を設立

1949年 東京通信工業株式会社（現：ソニー株式会社）と折半で丸泉株式会社を設立し、国産初のテープレコーダーの販売を開始

1952年 Rocke International, Inc.と総代理店契約を締結し、米国製機器の輸入販売を開始

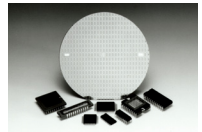
1957年 計測機器の取り扱いを開始し、その後、航空宇宙機器、光学機器、分析機器等の外国製機器の輸入販売を順次開始

1958年 輸入機器の技術サービス業務を開始

1960年～ 日本の科学技術の発展に貢献

1961年 丸文金沢株式会社（現：丸文通商株式会社）を設立

1965年 集積回路を日本国内に初めて輸入・販売



1968年 米国駐在事務所を設置

1970年 「創業125周年記念丸文エレクトロニクスショー」を開催

1975年 宇宙開発事業団（現：JAXA）の「N-Iロケット」打ち上げプロジェクトに商社として唯一参画

©JAXA

1980年～
グローバルに展開

1983年 Marubun USA Corporationを設立

1985年 物流機能強化のため、独自の物流センターを開設

1988年 シンガポールにMarubun Electronics (S) Pte Ltd.を設立し、アジア地域への展開を開始

1989年 台湾にMarubun Taiwan,Inc.を設立

1997年 東京証券取引所市場第二部上場

1998年 米国Arrow Electronics,Inc.との間で折半出資合弁会社Marubun/Arrow Asia,Ltd.を設立

1999年 Arrow Electoronics, Inc.と合弁でMARUBUN/ARROW USA, LLC.を設立
三岩商事株式会社（現：ミツイワ株式会社）と共同出資で株式会社フォーサイトテクノを設立

2000年～
さらなる成長へ

2001年 東京証券取引所市場第一部上場

2005年 丸文ウエスト株式会社を設立

2008年 エレクトロニクス商社で初めて特定輸出者として承認

2022年 東京証券取引所の市場第一部からプライム市場に移行

3事業セグメント体制（デバイス事業、システム事業、ソリューション事業）での事業開始

2024年
創業180年

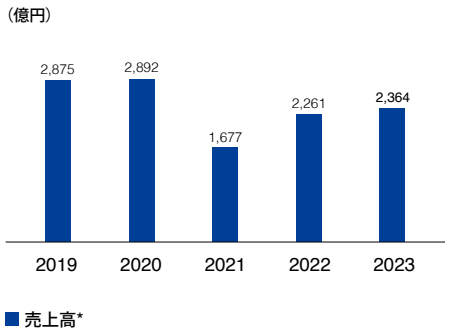
Proven Sustainability

180th

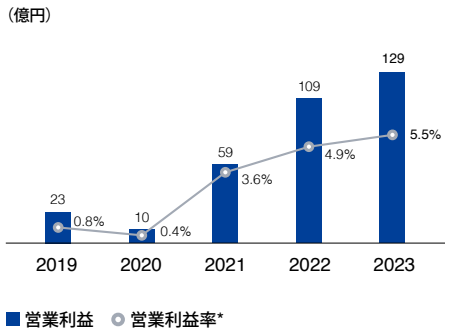
オンリーワンのエレクトロニクス商社として
新たな商材や技術の発掘、
サービスの開発に挑み続ける

財務ハイライト

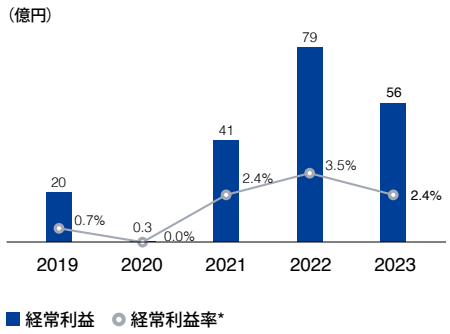
売上高



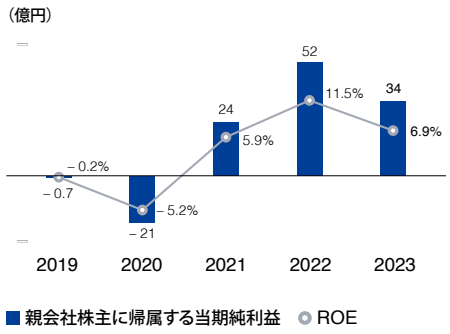
営業利益／営業利益率



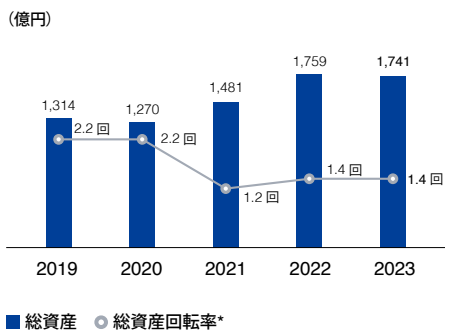
経常利益／経常利益率



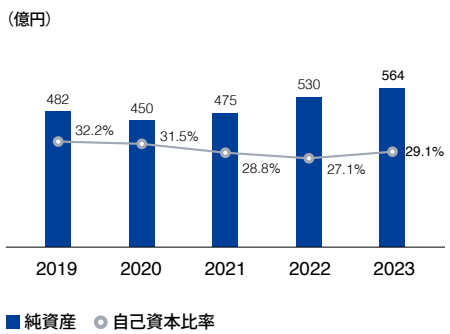
親会社株主に帰属する当期純利益／ROE



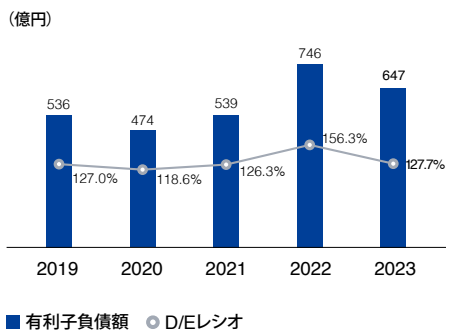
総資産／総資産回転率



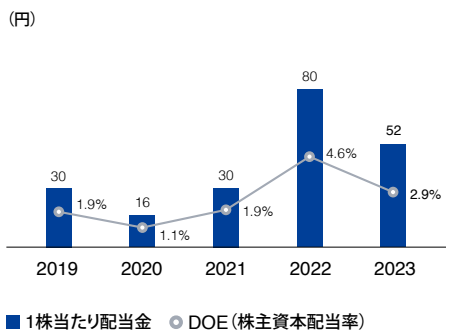
純資産／自己資本比率



有利子負債額／D/Eレシオ



1株当たり配当金／DOE（株主資本配当率）



* 「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）を2021年度の期首から適用し、2021年度以降の数値は、当該会計基準等を適用した後の数値となっています。

非財務ハイライト

事業

社員数	顧客数	仕入先数	取扱品目数
1,167名（連結）	3,000社以上	800社以上	200,000品目以上

関係会社数	事業展開国数	拠点数	ホームページアクセス数
15社	10カ国	56拠点	600,000件以上（商品サイト／年間）

社会

女性管理職比率	経験者採用管理職比率
7.9%	17.8%

平均勤続年数	有給休暇取得率
16.5年	73.6%

注：社会のエリアは当社単体の数値を記載しています。

環境

CO_2 排出量 Scope 1	CO_2 排出量 Scope 2	CO_2 排出量 Scope 3
884 t-CO_2（前年度比0.7%減）	マーケット基準 893 t-CO_2（前年度比6.1%減）	1,543,110 t-CO_2

ガバナンス

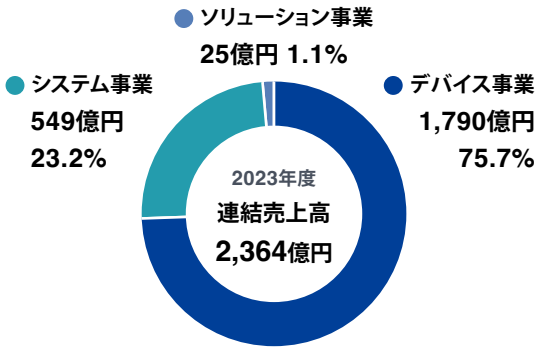
社外取締役比率	女性取締役比率	取締役会実効性評価評点
44.4%（4名／9名）	11.1%（1名／9名）	4.6点（5点満点中／設問数：29問）

丸文グループのビジネスモデル

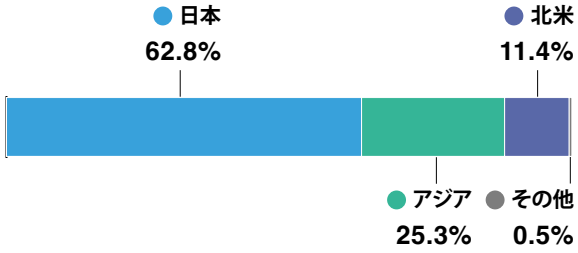
事業概要

丸文は、最先端の半導体や電子部品、電子応用機器を取り扱う「エレクトロニクス商社」です。
世界50超の拠点でグローバルな活動を展開し、3,000社を超えるお客様に対して、800社以上の仕入先の製品やサービスを提供しています。

事業別売上構成比



地域別売上構成比*



* 連結売上高に持分法適用会社の売上高全額を加算して、地域別売上構成比率を算出しています。

デバイス事業

P.25

国内外の有力な半導体・電子部品メーカーから仕入れた部材を、大手電機メーカーを中心としたお客様に販売しています。幅広い品揃えと技術サポート、グローバルな販売ネットワークを強みとし、多様なニーズにお応えしています。

取扱製品: 各種半導体、電子部品（水晶振動子、コネクタ、受動部品等）

主な販売先: 民生機器・産業機器・通信機器・自動車関連メーカー

連結子会社
- Marubun USA Corporation
- Marubun Taiwan, Inc.
- Marubun/Arrow Asia,Ltd.

システム事業

P.27

最先端の電子機器やシステム、コンポーネントの販売・保守サービス事業を展開しています。長年蓄積してきた高い専門性と、機器の導入から保守までの一貫したエンジニアリングサポートで、お客様のモノ作りを支援しています。

取扱製品: 航空宇宙機器、製造・検査機器、レーザー機器、医用機器

主な販売先: 産業機器・自動車関連・航空宇宙関連メーカー、医療施設

連結子会社
- 丸文通商株式会社
- 丸文ウエスト株式会社
- 株式会社フォーサイトテクノ

ソリューション事業

P.29

通信・AI・ロボティクスを中核とした先端ソリューションを開発・販売し、保守サービスを提供しています。当社が有する豊富な商材とDX・IoT・ネットワーク技術の融合を図り、社会課題の解決に向けた新たなサービスを創出しています。

取扱製品: ICTソリューション、AIロボット、ミリ波レーダモジュール

主な販売先: 通信機器・産業機器メーカー、医療・介護施設

連結子会社
- 株式会社フォーサイトテクノ

丸文グループの価値創造モデル

Purpose テクノロジーで、よりよい未来の実現に貢献する

丸文の資源と基盤

Mission

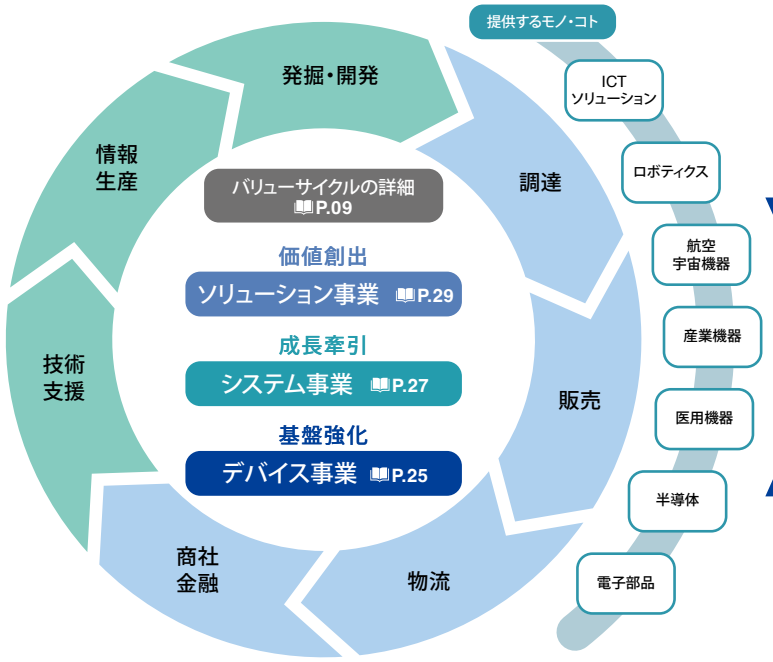
「先見」と「先取」の精神のもと、
人と技術とサービスで
社会とお客様の課題を解決する

財務	● 効果的な資本資源配分と内部留保活用 ● 上場規律下の財務企画運営
顧客・社会	● 販売先3,000社以上に対する提案力 ● 仕入先800社以上との提携関係 ● 「丸文ブランド」のB-to-B領域での訴求力 ● 丸文財団を通じた技術発展支援
内部プロセス	● 丸文グループ各社の国内外拠点網 ● 盤石なグローバル・サプライチェーン管理 ● 先端技術の知見とソリューション開発力 ● 信頼性の高いオペレーション運営 ● 綿密な統合的リスク管理
人材とインフラ	● 専門性の高いプロの「人的資本」集団 ● 戦略的な採用・能力開発・適材配置 ● 「失敗を怖れない革新と挑戦」の企業風土 ● 信頼性の高い経営情報 ● 事業継続と成長を支えるICTインフラ

丸文のビジネスモデルとバリューサイクル

中期経営計画「丸文 Nextage 2024」P.22

「未来」をつなぐ、「技術」で繋ぐ。



マテリアリティ P.32
サステナビリティ経営 P.31
コーポレートガバナンス P.44

価値創造の好循環創出

丸文の創出する価値

Vision

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

**環境・社会の課題解決
経済厚生の拡大への貢献**

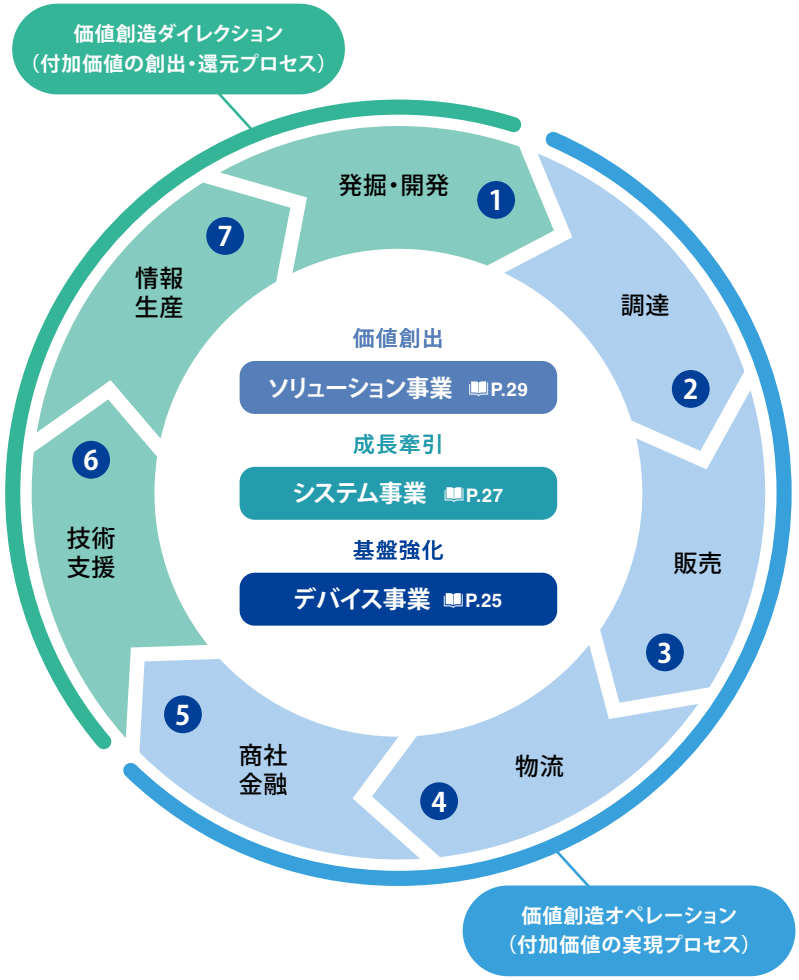
- 顧客企業の成長による産業の発展
- 持続可能な社会インフラ構築
- 安全で豊かな社会の実現

**経営資源のさらなる蓄積
経営基盤のさらなる充実**

- 新たな技術と知見の集積
- 役員社員の成長とエンゲージメント向上
- 商権基盤のさらなる拡大
- 連結財務目標の実現

バリューサイクル

丸文グループは、以下のバリューサイクルの各機能で強みを発揮することにより独自の価値を創出し、パーパスである「テクノロジーで 、よりよい未来の実現に貢献する」を実践しています。



❶ 発掘・開発

創業時から継承されてきた「先見」と「先取」のDNAに基づく目利き力で、最先端の優れた製品・技術・サービスを発掘し、いち早くお客様に提供しています。事業のさらなる発展につなげるため、事業買収やベンチャー投資などの事業投資も行っています。

❷ 調達

800社以上の仕入先の製品・サービスを取り扱い、戦略的なパートナーシップのもと、お客様が求める商材を世界中からタイムリーに調達しています。日々変化する多様なニーズに応えられるよう、調達ソースの拡充・拡大に取り組んでいます。

❸ 販売

カスタマーファーストの精神でお客様に寄り添い、高付加価値の商品・サービスを販売しています。また米国との提携によるグローバル販売網を通じて、現地での部材調達、生産移管サポートを行っています。

❹ 物流

高度な物流管理システムにより効率的で正確なデリバリー体制を確立しています。適切な含有化学物質管理などにより製品の安全性を確保するとともに、特定輸出者の認証を受け、迅速な輸出入業務、ジャストインタイムの納入を実現しています。

❺ 商社金融

これまでに培った信頼と資金調達力を強みに、仕入先とお客様との間に立って、企業間信用をもとにした取引を行っています。緻密な資金管理と与信管理で財務リスクを低減し、自己資本の適正水準維持により、事業の継続性を担保しています。

❻ 技術支援

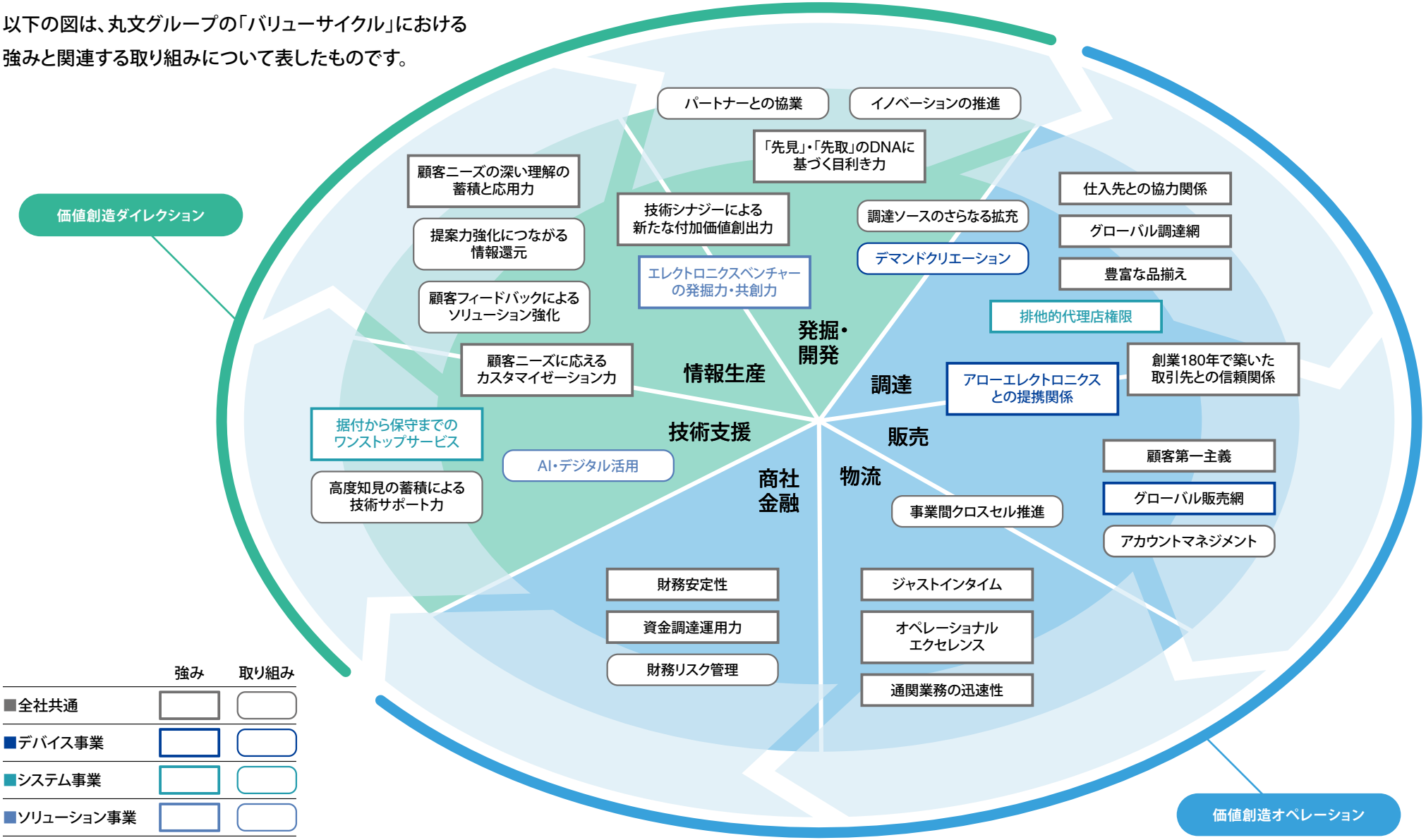
専門の技術サービス部門やエンジニアリングサービス会社を有し、機器の導入から据付・保守までワンストップのサービスを提供しています。またお客様のニーズに対応し、複数の機器や部品、ソフトウエアを組み合わせ、最適なシステムを提案しています。

❼ 情報生産

最先端の技術情報をお客様に提供するとともに、販売活動やエンジニアリングサービスを通じて得られた情報をもとに、社会やお客様が抱える課題、予見されるニーズを分析・把握し、新たなソリューションやビジネスモデルの創出につなげています。

バリューサイクルにおける丸文グループの強み・取り組み

以下の図は、丸文グループの「バリューサイクル」における
強みと関連する取り組みについて表したものです。



	強み	取り組み
■全社共通		
■デバイス事業		
■システム事業		
■ソリューション事業		

CEOメッセージ

代表取締役社長 兼
最高経営責任者（CEO）
飯野　亨

「未来」をつなぐ、「技術」で繋ぐ。
丸文のDNAに深く刻まれた企業精神は、
脈々と受け継がれていきます。

180年の歴史を紡いできた「先見」と「先取」の精神

「先見」と「先取」―その精神が、丸文180年の歴史を紡いできたことは紛れもない事実です。創業は1844年（弘化元年）、現所在地、日本橋大伝馬町の地で呉服問屋「堀越」、屋号を「丸文」として歩みを始めました。初代堀越角次郎は時流を先読みし、ペリー来航による横浜開港を商機と捉え、いち早く生糸の輸出を開始しました。また当時の日本の技術では作ることのできなかった毛織物の輸入も同時に手掛け、商いを大きく拡大しました。まさに輸入商社の先駆け的存在であったといえるでしょう。

その後、50年以上にわたり営んできた呉服事業を停止し、押し寄せる近代化の波の中、4代目堀越角次郎は東京都の人口増加を見越し、不動産事業へと事業の転換を図ります。さらに5代目の堀越善雄は、終戦当時の日本が復興に向けて「工業立国」を目指していたことを受けて不動産事業からの撤退を決意し、1947年に日本のモノ作りをサポートすることを使命とした丸文株式会社を設立しました。

このように、「先見」と「先取」の精神のもと、当社は長い歴史の中でその時代の要請に呼応して業容を大きく変化させてきました。これは私たち丸文の大切な「DNA」として脈々と引き継がれています。

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を目指す

当社は設立以来、一貫して国内外の卓越した技術、製品、サービス等を発掘し提供することにより、お客様のモノ作り、コト創りを支援してきました。最先端の技術・商品に対する目利き力や日本市場への導入を支えるマーケティング力を武器として仕入先との強いパートナーシップを築く一方で、お客様ファーストを基本とし、時間をかけて顧客との信頼関係を構築してきました。私も入社以来、システム事業の営業担当者として、何度もお客様の元を訪れ、対話を重ねながら関係強化に努めてきました。お客様との信頼関係は当社の大きな強みであり、財産でもあります。この信頼関係が基盤となり、新たなお客様との関係構築はもとより、海外の仕入先からのさらなる信用の獲得にもつながっています。その結果として、「エレクトロニクス商社」としての現在の地位を内外で確立することができたと考えています。

私は創業者から脈々と継承されてきたバトンを受け取り、2020年に代表取締役社長の任に就きました。就任当初の当社は、大手半導体メーカーとの特約店契約の解除を主要因として、2期連続（2019年度、2020年度）の赤字決算の状態でした。大きな痛みを伴う構造改革に着手せざるを得ない状況にあり、最前線で奮闘する営業部門も、それを支える間接部門も余裕がなくなり、社員一人ひとりが自信と誇りを失っていくのを日々肌で感じていました。大変厳しい船出であったといえるでしょう。しかし、何としてでもこの流れを断ち切り、社員とともに、次のステージに挑戦していきたいという強い思いがありました。創業以来、当社は時代の風を読み、逞しく生き抜いてきました。お客様との強い信頼関係も築いてきました。長い歴史の中で積み上げてきた実績こそが私たちの価値の源泉なのです。この認識を改めて再浸透させることで、社員の自信と誇りを取り戻したいと考えました。

私は、社長就任時から自律した独立系商社として「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」を目指していきたいと考えていました。私たちは何のために働くのか、私たちの存在意義は何か、これまで私たちは何を大切に守ってきたのかを振り返ったときに、社会や市場、お客様のニーズの変化を先取りし、人と技術とサービスで社会とお客様の課題を解決していくことこそが当社の唯一無二の存在意義だと考えていたからです。先人から受け継ぎ、私たちが積み重ねてきたものや私たちの存在意義を今一度自ら問うことは、私たちにとって大変重要なことです。そのため、丸文株式会社設立75周年の節目となる2022年に、これらを踏まえた上で長期的視点に基づき「パーパス・ビジョン・ミッション（P.01）」を定義しました。これを、経営の軸として丸文グループで共有し、一人ひとりがしっかりと理解・共感することで、自信と誇りをもって日々業務に邁進することができると考えています。

中期経営計画「丸文 Nextage 2024」を推進

2022年に策定し、当社として初めて社外ステークホルダーへの開示を実施した中期経営計画「丸文 Nextage 2024」(以下、本中計)は、パーパスに呼応する『「未来」をつなぐ、「技術」で繋ぐ。』をスローガンとしています。このスローガンには、当社が取り扱う商材や技術、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つなぎ、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ました。また、5つの方針として、(1)サステナビリティ経営の推進、(2)新たな事業領域への進出と成長基盤の構築、(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、(4)グループ経営の強化、(5)業務基盤の整備と内部プロセスの改善を掲げています。前中計の課題となったサステナビリティ経営の推進を実践するとともに、新たな事業領域への進出と成長基盤の構築、既存事業の選択と集中、グループ連携や各セグメント連携によるソリューションの開発を促進していく方針となっています。

初年度となる2022年度は、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益ともに、上場来の最高益を更新することができました。本中計の最終年度の財務目標をいずれも達成する水準となり、実に順調な滑り出しであったといえます。この滑り出しの背景には、喪失した商権の挽回に奔走し、その結果として、20社以上の仕入先と新たに代理店契約を結ぶことにより、喪失した商権以上の収益を生み出すことができたことにあります。これまでの実績やお客様との信頼関係によって築いてきた市場における高いプレゼンス、そして何より社員一人ひとりのひたむきな取り組みが高い業績を生み出す原動力になりました。

しかしながら、2023年度には円安進行や米ドル金利上昇といった外的環境の変化を強く受けることとなりました。その結果、引き続き売上高は伸長し、営業利益も過去最高益を更新できたものの、経常利益および親会社株主に帰属する当期純利益は減益となりました。ただし、外的環境が大きく変化する中においても、仕入先とお客様の双方と粘り強く交渉し在庫の圧縮を図るなど、あらゆる手段を尽くすことで期初に設定した計画値をいずれも達成することができました。

昨年度の期中からエレクトロニクス業界は在庫調整局面が続いており、需要の回復には時間を要する見込みです。加えて、ドル金利上昇に伴う支払利息の増加の影響が大きく、2024年度の経常利益は本中計で掲げた財務目標を下回る予想となっています。一方で、エレクトロニクス業界はAI関連技術や半導体の安定成長、産業・インフラ分野全般のデジタル化・グリーン化により、中長期的には市場拡大が続くことが予測されています。当社では国家予算が倍増している航空宇宙・防衛市場への注力、脱中国の潮流を受けたASEANにおけるEV(電気自動車)生産向けのソリューション提案などをはじめとした成長戦略に基づく施策を着実に打つことにより、市場の成長を取り込んでいきます。

環境変化に対応するための課題と取り組み

今日、私たちはデジタル技術変革がけん引する第4次産業革命の中におり、これから先の5年の変化は過去50年の変化に相当するともいわれています。日本においては人口減少も進んでいることから、労働力不足の問題も深刻化してきており、デジタル技術をあらゆる産業や社会生活に取り入れて、自動化や効率化を図っていく必要があります。大きな変革の波がきており、過去の延長線上の考えやビジネスモデルでは戦えない時代になってきていると感じています。事業環境の大きな変化を絶好のビジネスチャンスと捉えるか、ただの環境変化で済ませてしまうか、ここからの戦略のかじ取りによって、当社の未来が大きく変わる局面だと捉えています。

この事業環境の変化に対応するために取り組むべき課題は3つあると考えています。1つ目は「ビジネスモデルの転換」です。従来のビジネスモデルが通用しなくなってきていることから、これまでのデバイス事業、システム事業の各事業領域にとらわれることなく、製品・技術、サービス、販売方法の見直しを行うことが不可欠です。そのため2022年にソリューション事業を創設しました。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、お客様へ新たな付加価値を提供する事業です。そして、どの事業においても今後は一層先端技術の先取りが重要となります。その上で現在注力をしている成長領域においては、「コンサルティング力」「ソリューション提案力」「エンジニアサポート力」をこれまで以上に強化し、お客様に訴求することで、マーケットから評価される存在になる必要があります。

2つ目は「組織形態の検討と機動化」です。ビジネスモデルが変われば、その最適化を図るために組織も変えなければなりません。お客様のビジネスに変化があれば私たちの組織もそれに対応するために変化していきます。また、内外の環境変化を正しく捉え、社員が一丸となって業務に邁進できる環境を整えることの重要性を踏まえ、各社員が持っている情報やスキル、当社の強み・弱みの客観的な分析を全社員で共有できるシステムの構築も進めています。

3つ目は「共感を呼ぶ組織力の醸成」です。多様な考え方を持ち、それを認め合う力、協調性を有し、挑戦し続ける情熱と成長をともに喜び、評価し合う力をしっかりと組織に醸成させていきたいと考えています。

人材戦略を経営戦略の中核に据える

当社の成長機会を捉える鍵を握るのは「人材」です。昔からいわれているように、商社で最も重要な経営資源は「人材」に他なりません。営業戦略や財務戦略と同様に、人材戦略も経営戦略の中核に据えるべきであると考えています。私は会社と社員は対等な関係であるべきだと考えています。社員のエンゲージメント強化を重要課題とし、「個」の力の最大化を図る人事施策に取り組むことによって、「真の信頼関係」を構築することができれば、会社と社員が一体となり、双方が成長する好循環が必ず生み出せると考えています。そのため社員のキャリア育成やアビリティ（能力）向上の機会を提供し続けていきます。

大きな変化にさらされているエレクトロニクス業界において事業を継続・発展させるには、常に競争優位性の高い製品やサービスを持続的に提供しながら、高い収益や市場シェアを獲得していくことが求められます。そして、変化に応じて事業や組織を最適化するなど、柔軟性をさらに高めることも必要です。そのためには、それらを担う人材の計画的な採用と育成、登用

がますます重要になってくるでしょう。そのような思いから本年4月に「人的資本戦略委員会」を新設しました。

「人的資本戦略委員会」においては、パーパス・経営戦略に連動した人的資本戦略の構築を目的に、制度の見直しをはじめ、採用、育成、評価、報酬、基盤整備に至るまで多岐にわたって協議を行います。さらには、先ほど申し上げた共感を呼ぶ組織力の醸成についても具体的な変革の取り組みを検討していきます。

サステナビリティ経営を本格化。好循環を生み出し、持続的な企業価値向上を実現する

先ほど申し上げた通り、本中計では、「サステナビリティ経営の推進」を方針のひとつに設定し、取り組みを本格化しています。企業を取り巻く経営環境は世界的に目まぐるしく変化しており、地政学的リスクの高まりや経済安全保障の変化、気候変動による資源や物資の高騰など、さまざまなリスクが顕在化しています。このような中でも、企業が存続し、それぞれの使命を果たし続けるためには、さまざまな変化に対応できるよう、レジリエンスとアジリティを高めるとともに、その取り組みを内外に示すことが重要であると認識しています。

2023年度には、コーポレートガバナンスの強化に向けて、初めての女性社外取締役の任用や、譲渡制限付株式報酬制度の導入を行いました。取締役会実効性評価に基づき、中期経営計画についてのフォローアップを含め、議論のさらなる活性化に取り組みました。また、ステークホルダー・エンゲージメントの向上を図るべく、機関投資家との面談機会を促進するよう取り組んでいます。本統合報告書の発行もその一環であり、引き続き資本市場との対話を積極化していきます。環境面では、TCFD提言に基づく情報開示を行っており、長期目標として、2050年にカーボンニュートラルを達成することを表明しました。さらに、人的資本経営に関する取り組みでは「人的資本戦略委員会」での協議をもとに、スピード感をもって関連施策を推進することで、人材の強化に取り組んでまいります。

当社は2024年5月に、丸文グループのマテリアリティを公表しました。5つのマテリアリティと13のキーテーマを特定しています。特定に当たっては、プロジェクトチームを立ち上げ、社内外の取締役や執行役員、グループ会社の社長などからも意見を集約した上で、重要性を総合的に評価し、取締役会で決定しました。引き続き、マテリアリティに紐づく取り組みと、長期目

標の状態目標に基づくKPIの具体化を進めることで、サステナビリティ経営を一段と強化していきます。とりわけ、「パーパスと融合する人的資本戦略の高度化」と「最先端技術とソリューション開発を通じた社会課題の解決」を優先的に取り組むべきマテリアリティであると考えており、注力していく考えです。

また社会貢献の面では、当社は、一般財団法人「丸文財団」（旧財団法人「丸文研究交流財団」より2010年に移行）の活動をその設立時より支援しております。当財団は1997年に国内外の産業技術基盤の強化に資し、国際社会との調和の中で、日本の経済社会の健全な発展に寄与することを目的として設立されたものです。研究交流の助成、研究交流に伴う研究業績の表彰などにより、先端分野の研究に携わる国内外の若手研究者を支援している当財団への支援を通じて、今後も次世代の産業技術の発展に貢献してまいります。

サステナビリティの取り組みは短期的な業績への影響は限られますが、「丸文」のレピュテーションやブランド価値を高め、あるいは棄損を防ぐとともに、組織力を強化し、成長機会を掴むための取り組みと言えます。これを継続的に推進することで、結果として優秀な人材が集まり、事業の発展やステークホルダーの満足につながり、持続的な収益成長の実現を通じた当社の企業価値の安定的な向上に寄与すると考えています。

200年企業に向けて、企業価値を高めていく

冒頭で申し上げた通り、当社は創業180年を迎えた「超サステナブル企業」です。いよいよ200年企業の実現も視野に入ってきました。振り返ると、決して平坦な道のりではなく、ここまで歩んでこられたのは幸運に恵まれたこともあったからでしょう。しかし、私はこの長寿は極めて必然的なものであったとも思っています。

創業以来、引き継がれてきた「先見」と「先取」の精神をはじめ、好奇心やチャレンジ精神、先端エレクトロニクスへのあくなき拘り、そして、「全てはお客様のためにある」という顧客第一主義を貫くこと。これらの精神は歴代の丸文社員に継承され、今なお、私たち役員社員の一人ひとりの「存在意義」として胸に刻まれています。この「存在意義」を決して途切れさせることなく、未来に継承していく。その先に、200年企業の実現があると確信しています。これからも私たち丸文は、エレクトロニクス業界になくてはならない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ことを目指すとともに、企業価値の向上に向けて一層の精進を積み重ねてまいります。株主・投資家をはじめとしたステークホルダーの皆さまにおかれましては、引き続き、ご支援とご期待を賜りますようお願い申し上げます。

2024年10月

代表取締役社長 兼
最高経営責任者（CEO）

目指すのは、専門商社としての独自の価値創造を通じ成長と革新を続ける企業です。

2023年度業績結果と次期業績見通し

当社の中期経営計画「丸文 Nextage 2024」（以下、本中計）の2年目にあたる2023年度は、民生機器や自動車向け半導体が伸長したことなどから、売上高は前年度比103億円増加の2,364億円となり、営業利益は円安進行に伴う円換算ベースでの売買差益の押し上げによって、同19億円増加の129億円となりました。2021年度の「収益認識に関する会計基準」適用以降、いずれも過去最高益値を更新しています。

しかし、当社は仕入計上から売上回収までを一貫して外貨建てで完了する取引が大半であり、運転資金調達も米ドル建てインパクトローンが主体です。為替変動リスクに対するナチュラルヘッジ効果を意図しての資金調達方法ですが、大幅な円安進行に伴い外貨建て負債の為替評価損[*1]を34億円計上したことや、米ドル金利上昇の影響を受けて外貨建て支払利息が前年度比18億円増加したこともあり、経常利益は同22億円減少の56億円となりました。また、親会社株主に帰属する当期純利益は同18億円減少の34億円となり、ROEは同4.6ポイント減少の6.9%となりました。

本中計最終年度である2024年度の業績予想は、期初時点の金融市場環境や需給動向見通しを前提に、残念ながら2023年度比でさらに減収・減益の会社予想とせざるを得ないと判断しました。エレクトロニクス業界全体の事業環境見通しの不確実性は依然高いことに加え、米ドル金利の高止まりが想定以上に長引く見込みであることも考慮し、期初予想としては売上高2,120億円、経常利益50億円、当期純利益30億円としました。

一方、本中計最終年度の財務目標として、「経常利益60億円以上、ROE8%以上の達成」を掲げています。2024年度の期初時点では、本中計の目標に対し、経常利益ベースで10億円の未達予想となりますが、経常減益予想の主要因である米ドル金利高の影響を少しでも打ち返すべく、本中計で設定した事業戦略を着実に遂行する一方で、財務的観点からは運転資産の回転期間と有利子負債の圧縮にも努めます。連結グループ一丸となって、本中計の財務目標達成に向けて鋭意努める所存です。

*1 為替差損益発生のメカニズムについては、当社Webサイト（リンク）をご覧ください。

外部環境変化に対するレジリエンスの向上

国内外の環境変化によるエレクトロニクス業界の将来予見性の低下に対応するには、連結ベースで事業ポートフォリオの分散を図りつつ事業間シナジーを発揮することで、収益的なレジリエンスを高めていくことが中長期的にも重要です。そのため、顧客第一主義を徹底しつつ、取扱商材・サービスの領域を常に進化・発展させていく必要があり、本中計開始時に「ソリューション事業」を新設しています。

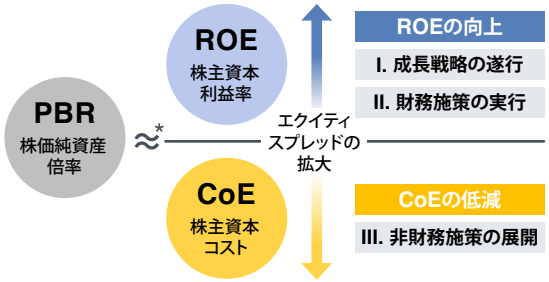
新たな連結3事業セグメント体制のもと、デバイス事業は「基盤強化」、システム事業は「成長牽引」、ソリューション事業は「価値創出」と、それぞれの戦略的使命を明確化しました。各事業がそれぞれの戦略テーマを踏まえ持続的成長を志向することで、結果的に丸文連結グループの収益力が強化され、不確実性に対するレジリエンスも高まると考えます。

また、持続的成長の経路として、インオーガニック成長戦略も視野に入れています。例えば、ソリューション事業では、2024年に台湾のNUWA Robotics Corp.への出資を決め、国内代理店としてAIコミュニケーションロボットの販売を開始するなど、規模の大小によらず非連続な成長機会も積極的に探っています。

持続的な企業価値の向上に向けて

当社では持続的な企業価値向上に向けROEを重視しますが、円安傾向もあって円換算後の財務レバレッジがやや高まっている現況では、不断の事業努力としての収益性改善はもちろん、総資産、特に在庫などの運転資産の高回転化、つまりキャッシュコンバージョンサイクル（CCC）の短期化が当社ROE改善の鍵でもあります。特に米ドル高金利下では、取引採算性も踏まえつつ、連結バランスシートの効率化にも取り組む必要があります。

また、結果としてのPBR向上も重要です。当社ではPBR改善の経路を、ROE（%）向上と、株主資本コスト（%）低減の2要素に分け、その差であるエクイティスプレッドの拡大を目指しています。ROE重視は上述の通りですが、財務レバレッジ低減もテーマである一方、資金を成長投資機会に振り向けることにも不断の検討を怠りません。よって、安定配当方針は前提としつつも、分母（株主資本）を縮小させて縮小均衡的にROE改善を図ることはあくまで二次的な課題と認識しています。



* 保守的に将来にわたる利益成長率（g）をゼロとし、当面の目標ROEを一定水準と仮定した場合の近似式

むしろ、当社グループの事業はいわゆるB-to-Bビジネスが主体であり、より幅広い投資者層に新たな認知や評価を得るなど、株主層拡大と株主資本コストの低減努力が有用と考えられ、IR活動強化を含めたさまざまな非財務施策の取り組みも進めます。具体的には、「サステナビリティ経営の推進」「コーポレートガバナンス強化」「ステークホルダー・エンゲージメント向上」を、資本コスト低減に向けた3つのテーマ領域として設定し、IR活動の強化を含めたさまざまな非財務施策の取り組みを進めていきます*2。

*2 □持続的な企業価値向上に向けた取り組みについては、当社Webサイト（リンク）をご覧ください。なお、当該開示内容は、東京証券取引所の「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応等に関するお願いについて」に応じて、当社施策を取りまとめたものであり、東京証券取引所が選出した参考とすべき29の事例の1つに挙げられています。
□https://www.jpx.co.jp/news/1020/skc8fn0000001bv1-att/skc8fn0000001bxv.pdf

資本配分に関する方針

株主の皆さまに対する利益還元は当社経営の最重要課題の一つです。2023年10月には、配当額の下限設定効果を企図し、従来の配当性向目安に加えて、DOE（株主資本配当率）を新たな指標として導入しました。具体的には、配当性向40%、またはDOE2.5%のいずれか高い方を目安に、継続的かつ安定的な配当実施に努めてまいります。

また、持続的成長に向け、配当還元後に利益剰余金等として内部留保される追加的資本は、その時々の情勢に応じた優先課題を踏まえつつ、主に4つの重点領域に効率的かつ効果的に配分する方針です。これにより「内部留保の有効活用によって持続的成長が実現するという好循環」を目指すものです。

まず、「成長投資機会」の追求です。デジタル化、スマート化、IoT、AI、ロボティクス、次世代通信、医療・ヘルスケア等をテーマに、既存領域での市場拡大や商権拡充、隣接領域でのシ

ナジーの発揮、新たな有望市場への進出等を図ります。事業買収やベンチャー投資については、当社の投資判断基準に基づき、さまざまな方面から候補案件を募りつつ、迅速な判断を可能とする体制を構築しています。

次に、「業務インフラ投資」です。仕入先、販売先の要望に緻密かつ機動的に対応し、バリューチェーン機能を継続的に強化するためには、ITシステムの柔軟で迅速な見直しが必要です。また、販売管理や管理会計等の経営情報管理を高度化し、収益性や採算性の改善につなげます。

続いて、「人的資本（人財）投資」です。専門商社人材を育成するための人的資本投資を拡充し、中長期的観点から競争力強化につながる人事インフラ投資や人材管理システム高度化にも取り組みます。当社では今年度より人的資本戦略委員会を新設し、人的資本戦略に関わる施策立案を鋭意進めています。

最後に、「バランスシートの圧縮」です。自己資本の適正水準を維持することで、経営のリスク耐性を高めます。なお、円安進行下にあっても、円換算ベースの自己資本比率を一定の範囲（20-40%目処）に収めることを基本方針としています。

ステークホルダーの皆さまへ

私は、大手金融機関で30年近くキャリアを積みました。長年にわたり米国・ニューヨークやタイ・バンコクに駐在し、現地の有力金融機関への出資管理や経営管理業務を経験するなど、主に国際畑と企画畑を歩みました。また、キャリアの後半には在外日本商工会議所の副会頭を兼任し、各種の政策活動にも関わりました。ご縁あって2020年に丸文株式会社の管理本部長に就任し、本年よりCFOの任にあたっています。

CFOの使命は多岐にわたる中、私は信条として「上場企業に求められる水準以上に自己規律を発揮すること」が大切と考えています。上場企業は英語でパブリックカンパニーといわれる通り、社会の公器であり、高いレベルの透明性と説明責任の確保が求められます。その前提となるのが、上場企業として期待される水準以上に自己規律が発揮できていることでありましょう。財務会計の適切性や、法務・税務等のコンプライアンスの徹底はもちろんですが、「責任ある経営」として求められる、環境・社会・ガバナンスの観点からのサステナビリティに関する取り組みについても、自己規律に基づく奮闘努力を続け、当社として目指すべき状態目標へ着実に前進したいと考えています。

私は当社のステークホルダーを、財務諸表の中に見出します。売上高によってお客様に報い、売上原価を通じて仕入先に報い、販管費では給与等で従業員とその家族に報い、営業外費用の金利支払いを通じて金融機関等の債権者に報い、税金等支払いで社会に報い、そして配当支払いと純資産の充実を通じて株主の皆さまに報いる、というようにです。上場企業を経営するということは、これらのステークホルダーの皆さまからの信頼と評価をいただきつつ、有効で効果的な事業戦略、財務施策、非財務施策の立案と実行を通じて、パブリックカンパニーとして持続的成長を遂げていくことに尽きると考えます。あくまでその結果ではありますが、当社株式への投資機会が評価され、PBRの１倍以上達成と安定的な維持が早期に図れるよう取り組んでいく所存です。どうぞ引き続いてのご支援をお願い申し上げます。

特集：丸文創業 180 周年

歴史を紡いできた「先見」の遺伝子。「先取」の意志。

Proven Sustainability 180丸th

2024年、当社は創業180周年を迎えました。
独立系のエレクトロニクス商社である丸文は、
特定分野の商材に固執することなく、
環境や社会の変化、市場のニーズに応じて、
多様な製品を取り扱い、お客様と社会の課題解決に取り組んでいます。
「常に時代の一歩先を見据え、次のニーズに応える」という、
この「先見」と「先取」の精神は、創業当時から引き継がれ、
新たな価値を創造しています。

時流を先読みした初代角次郎

丸文の歴史は、1844年（弘化元年）、呉服問屋の創業から始まりました。

創業から15年が経過した1859年（安政6）年、鎖国を貫いてきた江戸幕府が横浜を開港。この歴史的な出来事に直面し、創業者の初代堀越角次郎はいち早く横浜に支店を出します。当時の日本は攘夷論が盛んな幕末・維新の激動の時代でしたが、角次郎は時流を先読みし、率先して舶来織物の取り扱いを開始したのです。

モスリン（毛織物）の輸入と同時に、生糸を輸出するなど、貿易商としてその才覚をいかんなく発揮し、事業を拡大していった角次郎は、福沢諭吉とも親交が深く、慶應義塾大学設立に協力するなど、数々の社会事業に貢献しました。国内初の外国為替専門銀行である横浜正金銀行（後の東京銀行。現在の三菱 UFJ銀行）の設立にも非常に深く関わっています。

開国という時代の波に乗り、輸入商社の先駆け的存在として事業を成長させ、社会事業にも貢献した角次郎。その先見の明とサステナビリティの考えは、現在の丸文の礎となっています。

「エレクトロニクス商社」丸文の誕生

呉服問屋から不動産事業へと移行した後、1947年、第二次世界大戦後の混乱を受けて、5代目当主の堀越善雄は丸文株式会社を設立しました。

「終戦後の荒廃した日本を再建し経済復興するには産業隆盛を図る以外にない」との決意から、産業先進国の米国からの商品の輸入を開始し、1952年、傘下に数多くの最先端電子機器メーカーを有する米国Rocke International, Inc.と日本総代理店契約を締結しました。

これを皮切りに、現在のシステム事業の主力となっている計測機器や航空宇宙機器、レーザー機器などの取り扱いを開始。1958年には、当時の輸入商社では珍しかった技術部門を社内に立ち上げてサービスの拡充を図り、エレクトロニクス商社としての実績を積み重ねていきました。

日本の技術革新に寄与

「先見」と「先取」の精神は、日本の技術革新とも密接に結びついています。

1965年には、日本国内で初めて集積回路の輸入・販売を開始し、1975年には宇宙開発事業団（現：JAXA）の「N-Iロケット」プロジェクトに商社として唯一参画し打ち上げを支援するなど、日本のエレクトロニクス産業の基盤を築き、科学技術の発展に寄与しました。

また日本の電機メーカーが積極的に海外進出を始めた1980年代後半からはアジア各国に現地法人を開設。1998年には世界最大規模の半導体ディストリビュータである米国Arrow Electronics, Inc. と合弁事業を開始し、海外でも日本と同じクオリティーのサービスを提供できる体制をいち早く構築しました。この体制は現在も続いており、ワールドワイドでの迅速な部材の調達、海外移管サポートを実現しています。

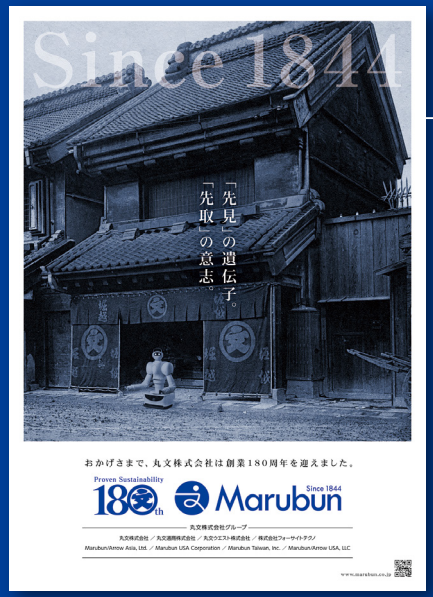
創業から180年の今

当社は事業の柱である「デバイス事業」「システム事業」に加え、2022年度に新たな事業セグメントとして「ソリューション事業」を新設しました。革新的な商材や技術の発掘、新たなサービスの開発を促進し、高齢化や人手不足、グリーン化などの社会課題の解決に取り組んでいます。また、当社が有する豊富な商材と、これまで培ってきた技術・ノウハウを組み合わせた新たなソリューションの開発も推進しています。

これからも時代のニーズを追求し、さらなる変革と進化を推し進め、豊かな未来の実現に向け、チャレンジを続けてまいります。

180周年ロゴマークと記念ポスター

180周年記念ロゴマークは、創業時の屋号を用いてデザインしました。また"Proven Sustainability"（証明された持続性）を併記し、時代の変化に適応し、持続的成長を遂げた企業であることを表しています。



丸文創業時の社屋とアイオロス・ロボットを同化させることで、創業から現在までの歴史と「先見」・「先取」の精神を表現しています。

丸文が呉服問屋からスタートしたことから着物を用いたデザインとしています。袖を通している腕にロボットを用いることでソリューション事業を、他社に先駆けて輸入販売を開始した半導体でデバイス事業、その後ろの光（レーザー光）でシステム事業を表現しています。

中期経営計画「丸文 Nextage 2024」

2022年度にスタートした中期経営計画「丸文 Nextage 2024」では、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、活動を展開しています。
"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ています。

企業スローガン

「未来」をつなぐ、「技術」で繋ぐ。

財務目標

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います。

	2024年度財務目標
売上高	**2,100億円**
経常利益	**60億円以上**
経常利益率	**2.9%**
ROE	**8.0%以上**

基本方針

3つの成長戦略、2つの基盤戦略のもと、「丸文 Nextage 2024」を通じて、「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」等のエレクトロニクス関連事業領域で、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います。

成長戦略

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。
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。
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。

基盤戦略

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。
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。

成長戦略

各事業セグメントの取り組みを推進するとともに、事業セグメント間のシナジー創出を追求しています。

デバイス事業 P.25

- 『基盤強化事業』として、高付加価値商材開発と商材ミックスの代謝を通じ、グローバルでの業容維持・拡大を図る
- 生産性と効率性の継続的改善に努め、ローコスト・オペレーションを追求する

2024年度売上高目標 1,430億円

システム事業 P.27

- 『成長牽引事業』として、既存ビジネスの持続的成長に加え、新規領域・新規市場での収益基盤拡大を目指す
- 連結会社間の連携強化を通じたグループシナジーを発揮し、顧客サービスレベルの継続的向上を図る

2024年度売上高目標 630億円

ソリューション事業 P.29

- 『価値創出事業』として、成長市場における革新的な商材・技術・サービスの開発、創出を加速する
- 戦略的事業買収、有望なベンチャー事業投資、外部パートナー提携を通じた非連続成長に貢献する

2024年度売上高目標 40億円

基盤戦略

経営基盤の強化に向けた全社横断の取り組みとして、下記の５つの施策を推進しています。

- **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**

株主還元

2022年度より連結配当性向の目安を30%から40%以上に引き上げ、業績に応じた配当を行ってきましたが、2023年11月に、株主還元をより充実し安定的な配当を行うために配当方針を見直しました。

連結配当性向40%またはDOE（株主資本配当率）2.5%のいずれか高い方を目安に、継続的かつ安定的な配当を実施することを基本方針とし、株主還元を行っています。

2023年度業績と2024年度の見通し

2023年度の売上高は、デバイス事業やシステム事業の伸長により、前年同期比4.6%増となりました。利益面では、売上の増加に加え、為替相場が円安に進行したことにより円換算ベースでの売上総利益が押し上げられたため、営業利益は同18.1%増となりました。一方、期中を通じて円安方向に進行したことに伴い、3,438百万円の為替差損を計上し、また米ドル金利の上昇により支払利息が増加したため、経常利益は同28.8%減、親会社株主に帰属する当期純利益は同34.6%減となりました。

2024年度は、システム事業やソリューション事業で伸長を見込むものの、デバイス事業では市場全般にわたる在庫調整や競争激化の影響により、売上高、利益ともに減少を見込んでいます。

(百万円)

	2022年度	2023年度	2024年度(予想)
売上高	226,171	236,490	212,000
売上総利益	27,264	29,607	25,600
営業利益	10,997	12,984	8,600
経常利益	7,909	5,627	5,000
親会社株主に帰属する当期純利益	5,201	3,401	3,000

事業セグメントの概況

デバイス事業

2023年度は、民生機器向け半導体の需要が大幅に伸長し、自動車向け半導体も増加しました。2024年度は、下期より徐々に回復を見込むものの、在庫調整の局面が続いているため、民生機器やPC周辺機器、自動車向けの減少を見込んでいます。

システム事業

2023年度は、産業機器分野が低調でしたが、医用機器分野で画像診断装置等の販売が伸長しました。2024年度は、活況な市場環境を背景に航空宇宙機器分野の増加を見込んでいるほか、半導体レーザーなどのレーザー機器分野の伸長を見込んでいます。

ソリューション事業

2023年度は、ICT関連で時刻同期システムの需要が堅調に推移しましたが、通信インフラ向け光通信商材の売上が減少しました。2024年度は、ICTソリューションの伸長に加え、AI・ロボティクス分野でAI搭載のコミュニケーションロボットの販売増を見込んでいます。

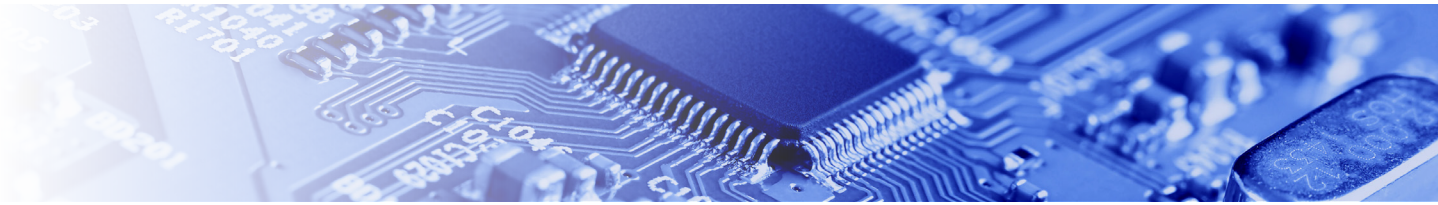
(百万円)

	2022年度	2023年度	2024年度(予想)
売上高			
デバイス事業	168,872	179,011	150,700
システム事業	54,494	54,941	58,000
ソリューション事業	2,805	2,536	3,300
営業利益			
デバイス事業	8,521	10,510	5,550
システム事業	2,438	2,507	2,900
ソリューション事業	42	▲28	150

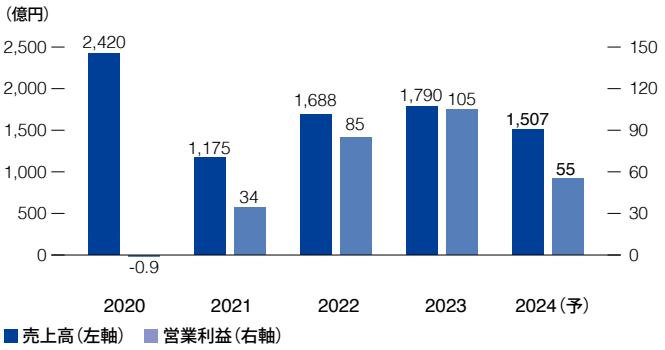
事業戦略

デバイス事業

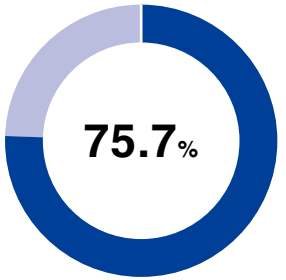
Electronic Devices Business



売上高／営業利益



売上高構成比



■ 事業戦略

デバイス事業は、中期経営計画「丸文 Nextage 2024」（以下、本中計）において、「基盤強化事業」として位置付けられており、「新規商材・新規商権の開発推進」と「既存事業の収益性の維持・向上」に取り組んでいます。

付加価値の高い新規商材の開発、新たな販売先の開拓を継続しつつ、RPAツールなどを活用してローコストのオペレーションを実現し、事業の生産性と効率性の改善を図ります。

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

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

2023年度の振り返りと2024年度の見通し

2023年度の売上高は民生機器向け半導体の伸長などにより前年度を上回る水準で伸長し、営業利益も大幅に増加しました。

下期からは在庫調整の局面となりましたが、ここ3年で20社を超える仕入先を開拓してきたことに加え、高付加価値製品の構成比が高まったことにより、売上高は「収益認識に関する会計基準」適用前の取引高ベースで前年度に引き続き過去最高を更新できました。また、積極的なマーケティング活動を通じて、EV化やグリーン化に関連した新興市場を開拓するとともに、セールスパートナーとの協業を通じて、より広範な顧客層への拡販を推進しました。さらに、高付加価値製品であるFPGA（Field Programmable Gate Array：プログラム書き換えが可能なIC）や、コネクターをはじめとした電子部品の拡販も進めました。今後は、調整局面にある市場向けの在庫適正化に注力し、キャッシュポジションの改善を図るとともに、ローコスト・オペレーションを追求し、効率性・生産性をさらに高めていきたいと考えています。

2024年度については、売上高は2023年度比で減少となる見通しですが、本中計に掲げる売上高目標1,430億円に対しては大幅に上回る見込みであり、営業利益についても、55億円を確保する見通しです。

持続的な価値創造に向けて

2023年度は、AI元年ともいうべき象徴的な年となりました。半導体市場はAIを筆頭に、自動化、モビリティ、DX、GX、IoTといった領域がけん引し、2030年までに1兆ドル規模へと成長することが予想されています。デバイス事業では、高効率・高耐久性が特長のパワー半導体をはじめ、成長性の高い商材を開拓し、新規顧客の拡大を一層推進していく考えです。当社が強みを有する民生機器向けに加え、産業機器、車載等の成長領域における顧客獲得に注力するとともに、長年にわたり知見を蓄積してきた宇宙防衛や医療の事業領域において、システム事業やソリューション事業との連携、シナジー創出も進めながら、高収益化を図っていきます。一方で、リスク分散の観点から、欧米系商材だけではなく、アジア系商材の開拓にも取り組みます。また、デバイス事業は、為替変動と米ドル金利の影響を特に大きく受けるため、在庫水準の低減と売掛金の早期回収を推進し運転資本を圧縮するなど、金融市場の変動に対するレジリエンスを高めるための取り組みも進めてまいります。

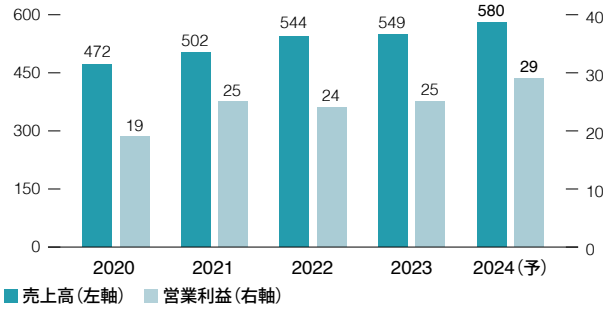
2024年には、意思決定の迅速化を図るため、3つに分かれていた営業本部をひとつに統合しました。組織全体のフラット化、権限委譲を通じて、個々の従業員を強くすることにより、自分で考え、判断することのできる若い世代を多く輩出できる組織を目指していきたいと考えています。さらに、グローバル人材の育成や提案力の強化に向けて、人材開発にも積極的に取り組んでいます。また、2022年度に新設したデジタルマーケティング推進室を中心に、ソリューションマーケティングの高度化を図っていきます。

丸文のデバイス事業は、「3,000社を超える顧客基盤・お客様からの厚い信頼」と、「幅広い豊富な仕入先、取り扱い商材」「世界トップクラスの半導体商社Arrow Electronics ,Inc.との合弁会社を軸としたグローバルネットワーク」を強みとしています。これらの経営基盤をもとに、AIをはじめとした新しい領域における技術や製品を提案し、お客様の課題解決や市場競争力の向上に貢献してまいります。

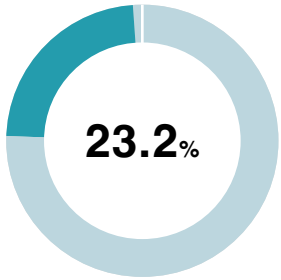
システム事業

Electronic Systems Business

売上高／営業利益



売上高構成比



事業戦略

システム事業は、中期経営計画「丸文 Nextage 2024」(以下、本中計)において、「成長牽引事業」として位置付けられており、「新規領域における事業規模と収益基盤の拡大」「既存領域における競争優位性の強化」「グループ連携の強化」の3点に取り組んでいます。これらの取り組みを通じて、ターゲット市場や顧客層の裾野を広げるとともに、当社の強みである高い専門性に磨きをかけ、グループ総合力を活かしたサービスの拡充に努めることで、市場におけるポジションを確固たるものとしていきます。

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

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

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

2023年度の振り返りと2024年度の見通し

2023年度の売上高および営業利益は前年度並みで着地しました。医用機器は好調に推移したものの、市場の在庫調整や設備投資抑制の影響を受けて、レーザー機器や産業機器の需要が減少したことが要因です。

ただし、成長に向けた取り組みは着実に進行しており、計測分野で最先端技術を有する製品の取り扱いを促進したほか、半導体・電子部品メーカーや流通市場へのDX化提案、実証試験を推進しました。また、東南アジア地域に進出している日系メーカーへの産業機器の販売網の構築、複合材加工や三次元造形などのレーザー接合加工技術の提案強化を進めました。今後は、ハイエンド商材の取り扱い拡充やインダストリアルDXのソリューション開発を促進していく方針です。

2024年度については、航空宇宙機器やレーザー機器で需要を取り込み、売上・営業利益ともに伸長する見通しですが、2023年度に引き続き、産業機器市場は需要の低迷を見込んでおり、本中計目標に掲げる売上高目標630億円に対しては未達、営業利益も29億円にとどまる見通しです。

持続的な価値創造に向けて

システム事業では、「航空宇宙」「産業」「レーザー・光」「医用」の4つのカテゴリーにおいて、長年にわたり蓄積してきた高い専門性や知見を活かし、モノの進化や顧客ニーズの変化を先取りすることで、新たな商材の開発やサービスの提供を続けてきました。まさに、「先見」と「先取」の精神が、システム事業の成長を支えてきたといえます。

これら4つのカテゴリーを基盤とし、既存領域の持続的成長を図ると同時に、新規商材の開発や新規領域の開拓による収益基盤拡大を果たすことが、私自身に課された大きな役割であると認識しています。その一環として、システム事業では、「モノ売りからコト売りへの転換」をキーワードに、従業員の意識改革を進めています。2024年4月には、営業活動の最適化を図るべく、営業本部を2本部制とし、「モノ売り」を主体とする部門と、「コト売り」を主体とする部門に再編成しました。

新規領域開拓の核となるのが後者であり、例えば、複数のモジュールを組み合わせた商材を供給するなど、これまでとは異なるアプローチでの事業拡大に取り組んでいます。さらに、お客様が開発した機器やシステムの共同販売を行うなど、丸文ならではの「コト売り」を発展させていきたいと考えています。また、前者においても単に商材を販売するだけの「モノ売り」では、今後は生き残ることはできません。一歩進んでお客様が抱える多様な課題を解決する「モノ売り」に転換していく必要があります。2023年度には、グループ会社である丸文通商の業績が好調に推移しました。その要因のひとつに、装置の導入計画から稼働後のアフターケア、トラブル発生時の迅速な対応、業務のIT化までお客様にとって最良の利用環境を提案、提供していることが挙げられます。このように、お客様のニーズに対して、タイムリーな情報提供やプロフェッショナルなエンジニアリングサポートを行うことで、プラスアルファの価値を感じていただくことが重要です。

現在、4つのカテゴリーのそれぞれで、「既存の商材」「新規の商材」「既存のお客様」「新規のお客様」の4象限に分けたポートフォリオの可視化に取り組んでいます。これにより、サービス提供を含めたさまざまな提案機会の拡大につなげていきます。さらに、長期的には、既存の4つのカテゴリーにとどまらない新たな注力領域を開拓するべく、ワーキンググループを組成して検討を進めています。

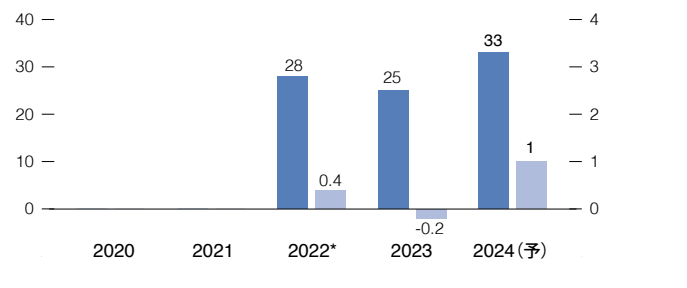
また、これらの取り組みを加速していくためには、「グループ連携の強化」が不可欠です。システム事業は、丸文本体の事業本部に加え、丸文通商、丸文ウエスト、フォーサイトテクノの3社でグループを形成しています。それぞれが得意とする領域や、地盤とする地域が異なることから、グループシナジーを発揮することで、より多くのお客様に、よりよい商材・サービスを提供することが可能になると考えています。

引き続き、システム事業では、当社のVisionである「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」の実現に向けて、お客様の発展に貢献する丸文ならではの商材・サービスの提供に努めていきます。

ソリューション事業

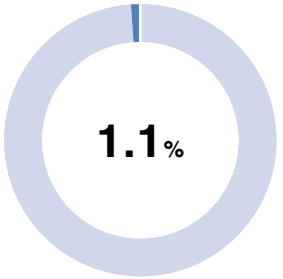
Electronic Solutions Business

売上高／営業利益



■売上高（左軸） ■営業利益（右軸） * ソリューション事業は2022年度に新設されました。

売上高構成比



■ 事業戦略

ソリューション事業は、中期経営計画「丸文 Nextage 2024」（以下、本中計）において、「価値創出事業」として新設されました。先端ソリューションの開発・販売・保守サービスを提供し、「高付加価値ビジネスの開発推進」「新規ビジネスモデルの構築と拡大」「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」に取り組んでいます。

これらの取り組みを通じて、通信・医療・介護市場をはじめとした成長市場に向けた革新的な商材や技術の発掘を継続し、事業化を進めるとともに、サブスクリプション契約やライセンス販売など新たなビジネスモデルの確立を目指しています。

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

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

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

2023年度の振り返りと2024年度の見通し

2023年度の売上高については、複数の新規案件の立ち上がりが遅れたことから、前年度を下回る結果となり、営業損失を計上することとなりました。

当社グループの第3の柱としての収益化には時間を要していますが、ネットワーク監視サービス「Net Predy」、オンライン保守を実現させる「イーリス顧客ポータル」といった当社独自のクラウドサービスを立ち上げました。さらに、NUWA Robotics Corp.（台湾）と資本提携し、介護・医療市場向けにAIコミュニケーションロボットの販売を開始したほか、デジタルヘルスケア分野で商材拡充を進めるなど、事業基盤を確立するための新たな施策、戦略を推進しました。

2024年度については、売上高は2023年度比で伸長するものの、新規ビジネスの計画後ろ倒しにより、本中計目標に掲げる売上高目標40億円を下回る33億円となる見込みであり、営業利益については、1.5億円となる見通しとなっています。

持続的な価値創造に向けて

ソリューション事業は、通信関連技術を核としたICTソリューションによって社会課題解決を目指す「IRISカンパニー」と、AI・ロボティクスといった海外の先進テクノロジーを発掘し、社会課題解決を目指す「DIONEカンパニー」から構成されています。

IRISカンパニーでは、「従来のビジネスモデル（情報通信関連商材の輸入販売）における新規商材獲得」と「新ミッション（サービス提供型ビジネスモデル）への取り組みの加速」を基本方針としています。従来ビジネスモデルで得た利益を新ミッションへの投資に振り分けており、サービス基盤構築の第一段階として、前述の通り2つのクラウドサービスの立ち上げを実現しました。しかし、収益化には依然として課題があることから、新ミッションに関する営業・マーケティングにおいて、BPO（Business Process Outsourcing）を積極的に活用するなど、効率的に受注を獲得するための体制構築を進めています。

一方、DIONEカンパニーでは、「リースやリカーリングを含むアセットライトなビジネスによるリターンの最大化」「サブスクリプションやライセンスビジネスなど、多様な収益モデルの実現」「お客様、パートナーとのWin-Winの関係構築による競争優位性の確保」を基本方針とし、少子高齢化によって労働力不足が懸念される医療・介護・警備の分野や、省資源をはじめとした環境の分野など、社会貢献度の高い事業分野をターゲット領域として活動しています。具体的には、ユニークな技術を有するスタートアップ企業とのパートナーシップに基づき、AI搭載ロボットやワイヤレス給電技術など、これまでにない先端技術の国内導入を促進するとともに、これまで当社が蓄積してきた知見・ノウハウを活用し、仕入先企業の商材に付随する技術開発を当社独自で行うなど、迅速かつ容易に国内導入するための取り組みを推進しています。

また、DIONEカンパニーでは、全国を6地域に分け、それぞれの地域でセールスパートナーを開拓することで、販売網のプラットフォームを構築しています。事業のスケール化に向けたノウハウの蓄積を図ることで、取り扱い商材やターゲット領域が増加した際にもこのプラットフォームを活用した早期の立ち上げが可能になると考えています。さらに、パートナーであるスタートアップ企業の経営課題へのサポートも行っており、製品開発の仕様決定はもとより、国内生産工場の選定などにも協力しています。単なる資本業務提携にとどまらない高次元の協業を通じて、「共に成長するスキーム」を策定していきたいと考えています。

ソリューション事業では、これら2つのカンパニーの取り組みを通じて、「社会とお客様の課題を解決する」ことで、引き続き当社グループの第3の柱としての収益化を目指していきます。

サステナビリティ

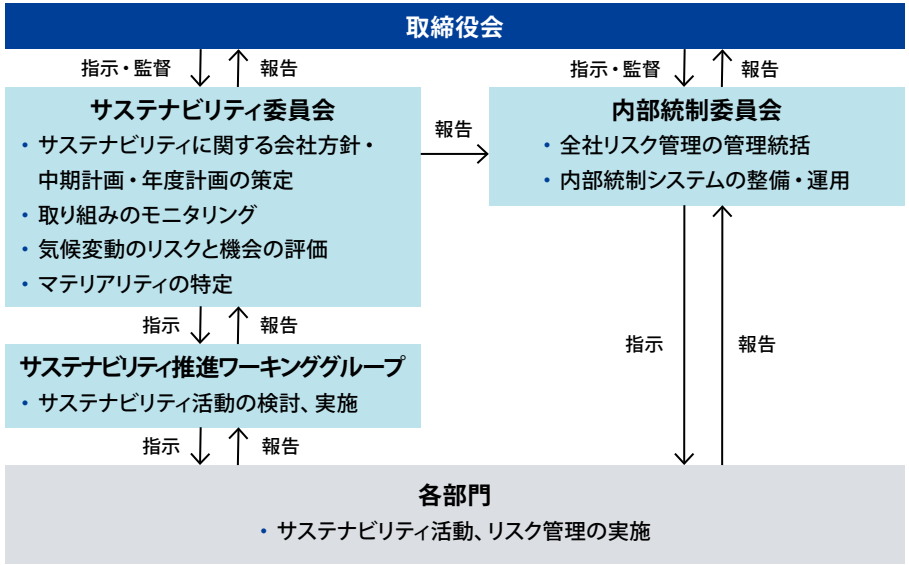
基本的な考え方

当社は、「テクノロジーで、よりよい未来の実現に貢献する」というパーパスのもと、エレクトロニクス分野を通じて、社会課題の解決に取り組んでいます。最新の製品や技術を世界中から発掘し、当社独自のサービスやソリューションを付加して提供することで、お客様の満足度向上とよりよい社会の実現を目指しています。

当社では、このようなサステナビリティに関わる方針や計画の策定、取り組みのモニタリングなどを、取締役会の監督の下で協議・審議を行う体制として、サステナビリティ委員会を設置しています。サステナビリティ委員会は代表取締役社長を委員長とし、業務執行取締役および関係する部門長によって構成されています。

また2024年度には、以下のプロセスに基づき、サステナビリティ委員会による最終案の確認後、取締役会での決議を経てマテリアリティを特定しました。

サステナビリティ推進体制



マテリアリティ特定プロセス

STEP 01 候補となる社会課題のロングリスト化

・当社グループの持続可能な成長のために考慮すべき社会課題（マテリアリティ候補）を、国際的なガイドライン（GRIスタンダード、SASB）、サステナビリティ評価機関（MSCI）のマテリアリティ、ベンチマーク（JPX ESG）などから抽出

STEP 02 丸文の事業を踏まえた絞り込み

・各事業部門が事業を通じて取り組んでいる社会課題と、中長期で優先的に取り組むべき方向性を踏まえ、抽出した社会課題を絞り込み

STEP 03 社内外ステークホルダーによる評価

・当社グループにとっての重要性およびステークホルダーにとっての重要性の2軸で、業務執行取締役、社外取締役、執行役員、子会社社長などの視点からの意見を集約することにより、総合的にマテリアリティ候補の重要性を評価
・優先的に取り組むべき、18項目を抽出

STEP 04 マテリアリティの再整理と最終案の決定

・マテリアリティ18項目を環境・社会・人的資本・ガバナンス・自社の観点で再整理してグルーピングし、5項目のマテリアリティ最終案を決定
・具体的な取り組みにつながるキーテーマを設定し、KGI案を決定

STEP 05 マテリアリティ特定

・サステナビリティ委員会による最終案の確認後、取締役会での決議を経てマテリアリティを特定

丸文グループのマテリアリティ

マテリアリティ	キーテーマ	KGI（長期目線の状態目標）
地球環境の持続可能性の回復と保全への寄与	循環型社会への取り組みを推進する	・温室効果ガスの自社排出量（Scope 1とScope2）におけるカーボンニュートラル達成（2050年まで）に向け、同排出量を2030年度までに2019年度比半減させる ・当社事業活動を通じて発生しうる産業廃棄物について、最終的に再生または処分を終えるまで適切に管理できていること ・事業や投資を通じて、社会課題としての資源循環の推進に継続的に参画・貢献していること
	クリーンテクノロジーを発掘し提供する	・連結事業を通じ環境配慮型製品の取り扱いを拡大させていること
安全で豊かなサステナブル社会の実現	社会や地域への貢献活動を拡大する	・社会的公共財や社会貢献団体の維持発展に向けた支援を維持推進していること ・社員参加型の社会貢献活動を推奨・増進していること
	信頼できる製品・サービスと、安定的なサプライチェーン基盤を提供する	・顧客からの品質安全管理に関するあらゆる要請事項に的確に対応できていること ・仕入先から「サプライチェーン サステナブル調達ガイドライン」に対する理解と協力が適切に得られていること ・オペレーション基盤の高度化と対顧客業務の信頼性維持が高いレベルで実現していること（「オペレーショナル・エクセレンス」が確立・維持されていること）
パーパスと融合する人的資本戦略の高度化	高度な専門家集団を形成する人材採用・育成プログラムを強化する	・自社のパーパス／事業戦略に整合する人的資本戦略が的確に遂行され、人的資本経営が効果的に行われていること ・自律的なキャリア構築支援および実効性の高い人財育成プログラムが効果的に設定され機能していること
	社員エンゲージメントを高める	・人事施策を通じて社員エンゲージメントの持続的向上が図られていること ・「eNPSスコア値」が、当社が属する「卸売業」の平均値を上回っていること
	女性社員の登用と活躍を推進する	・女性管理職比率が15%以上であること
盤石なグループガバナンスの構築と運営	ステークホルダー・エンゲージメントを向上する	・株主・投資家への十分なエンゲージメント機会が提供できていること ・IRイベントやIRツールの充実により、情報開示の質・量を継続的に見直し、ステークホルダーから客観的・相対的に高評価が得られていること
	グループ全体にわたるコンプライアンスの強化と浸透を図る	・連結グループ事業全体において、関係するコンプライアンス事項が徹底的に遵守されていること（コンプライアンス違反状態が皆無であること）
	戦略管理とリスク管理を継続的に高度化する	・マクロトレンドを踏まえた経営計画が適時機関決定され、連結グループ戦略の方向性が内外に明確に打ち出されていること ・連結グループの戦略と施策が、事業の施策管理や社員の目標管理と符合し、各次元でのPDCAサイクルが有機的・整合的に機能していること ・「統合的リスク管理」が高度に運用され、個別リスクの早期発見・早期是正が的確に行われていること ・経営情報基盤としてのITシステムインフラが、効果的かつ安定的に維持・運営されていること
最先端技術とソリューション開発を通じた社会課題の解決	社会要請の変化を先取りし、新たな付加価値を有する製品・サービスを導入する	・社会に対する新たな付加価値を常に探索し、発掘した商材・サービスを提供し続けていること
	エレクトロニクス商社としてのソリューション提供を通じて、お客様の課題を解決する	・顧客の課題／ニーズを的確に捉え、ソリューション開発・技術力を駆使して対応策を提案し続けていること
	戦略的な提携・協業を通じ、イノベーションを創出する	・戦略的な事業提携・協業により創出した新規事業領域における商材・サービスが収益向上に貢献していること

人的資本

基本的な考え方

当社は、創業以来、常に時代の一歩先を見つめ、よりよい未来の実現に向け、先駆的な役割を果たしてまいりました。その原動力となり成長を支えてきた人材を、当社の価値を創造する財産、すなわち「人財」として捉え、社員一人ひとりが当社で働くことへの「満足度」や「幸福度」を高めつつ、その能力を最大限に発揮し効果的に活動できるよう、環境の整備と強化に取り組んでいます。

人的資本戦略委員会の設置

パーパス・経営戦略に連動した人的資本戦略の構築・推進を目的に、2024年度に「人的資本戦略委員会」を新設しました。

中長期戦略の実現に向けた求める人材像の明確化や人材ポートフォリオの構築、採用・育成・人材配置、ダイバーシティ・エクイティ＆インクルージョンなど、人的資本経営に関する取り組みについて協議し、スピード感をもって関連施策を推進することで、「人財」の一層の強化を進めていきます。

多様な人材の採用と育成

当社は、多様性、人格、個性を尊重し、いかなる差別も行わないことを企業行動憲章として定め、心理的安全性の確保と向上を図りながら、社員一人ひとりが喜びと誇り、活力をもって働ける環境づくりに取り組んでいます。チームワークを土台にしながら、性別や国籍を問わず、新卒採用に加え、第2新卒採用や経験者採用などのルートで獲得した多様な人材の登用を継続して行うことで、お互いが刺激し合い、ともに成長し、会社としての強みにつなげていきたいと考えています。

人材育成は、「経営目標の達成に必要な職務責任を遂行する社員の能力を養成すること」を目的とし、「現場主導の人材育成」を基本に現場での実践教育を重視しています。この実践教育と、社員の資格や職位・能力・適性に応じた知識・スキル・ビジネスマインドを習得するための人事部主催の研修を組み合わせ、本人・上司・会社が一体となって計画的に推進することで、一人ひとりの能力向上を後押ししています。

人事部門主催の研修では、成長課題の把握やキャリア形成に向けた動機付けを行うなど、職務責任を遂行するために必要な能力を身につけるためのさまざまなカリキュラムを用意し、充実に努めています。また、キャリアオーナーシップマインド醸成のため、社員本人が学びたいテーマを自由に選択し、場所と時間を選ばずに学ぶことができるよう、多種多様なe-ラーニングのコンテンツ、通信教育の講座を提供しています。

そして、キャリア自律・自立に向けてチャレンジを続ける社員に対しては、資格取得奨励制度に基づき、資格の難易度に応じた奨励金の支給や、業務の貢献度に応じた毎月の手当の支給を行い、個人の自発的な学びに対する取り組みや姿勢を称えるとともに次のチャレンジに向けた支援を続けています。

教育方針

1. 社員の資格・職位毎に定めた職務責任基準と研修制度の連動を強化推進する
2. 資格・職位別研修においては、各資格・職位における職務責任基準を担うために必要な知識・スキル・ビジネスマインドを研修カリキュラムに組み入れることで組織風土の醸成と活性化を促進する
3. 研修の効果を現場での実践に活かすことを目的とし、研修で学んだ知識・スキル・ビジネスマインドを実務において実践することにより定着を図る
4. キャリアオーナーシップマインドに基づき、主体的な学びによるキャリア自律・自立を支援する
5. 当社グループの連結経営体制強化の視点から、グループ各社の社員のレベルアップを支援する

■ 当社（単体）の人材育成制度

	資格・職位別研修	目的別研修	自己啓発
目的	各資格・職位に必要な能力・知識・スキル・ビジネスマインドの修得	語学力強化など、実務遂行に必要な知識・スキルの習得	自発的なスキルアップ、学習機会の提供
形態	集合研修、オンライン研修、個別面談	集合研修、オンライン研修	e-ラーニング、通信教育、奨励金・手当支給

■ 当社（単体）の教育研修の受講状況

	2021年度	2022年度	2023年度
研修受講率	24.1%	35.1%	47.4%
研修費用総額	10.4百万円	16.1百万円	20.1百万円
一人当たり受講時間	17.5時間	24.0時間	24.5時間

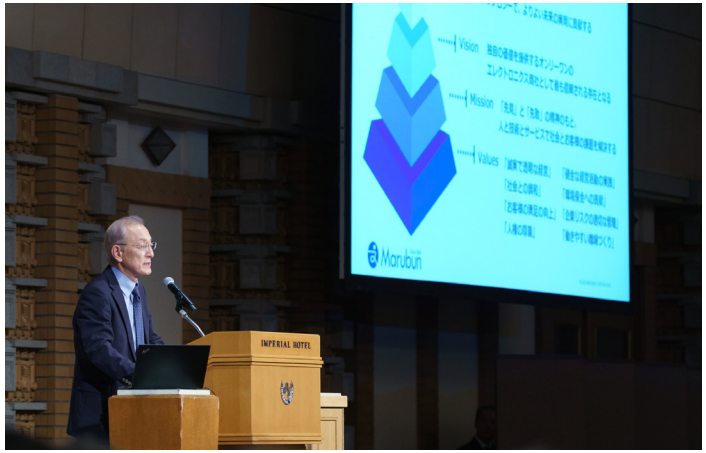
社員が活躍できる職場環境

● 社員エンゲージメントの向上

当社は、全社員を対象にエンゲージメントサーベイを毎年1回実施しています（eNPS*は2023年度は前年度比2.8pt改善）。調査では、事業の将来性や社会貢献性、仕事のやりがい、評価への満足度、成長・キャリア機会の確保などについて、社員の意識を測定しています。またストレスチェックや心理的安全性アンケートも定期的に実施し、社員の心身の健康状態を確認しています。

これらの調査結果をもとに人事施策の充実に取り組むとともに、役員・社員が一堂に会した「タウンホールミーティング（方針説明会）」の実施や、社長と社員が直接対話を行う社長歓談会の開催を通じて、パーパスや経営方針の浸透、会社としての一体感の醸成に努めています。

* Employee Net Promoter Score：社員の職場や会社への愛着や信頼度を表す指標



全社員に向けて当社の経営理念を説明する飯野社長

2024年度丸文タウンホールミーティング

● 働き方改革から働きがい改革へ

当社は、2018年度より「働き方改革」として、多様な働き方を実現し、働きやすさを向上させる制度の設計や労働環境の整備に取り組んでいます。具体的にはテレワークや時差通勤制度を導入するとともに、フリーアドレスの導入や、会議や社員のリフレッシュ、コミュニケーションの場として活用できる多目的フロアの設置など快適な職場環境の整備を進めました。また、子育て支援の側面においては、育児休暇の5日間の有給化や育児休暇、育児勤務（短時間勤務）の適用期間の延長など、子育て世代を応援する施策の充実に努めています。

さらに、2022年度からは、社員のモチベーションやエンゲージメントを向上させる「働きがい改革」へと取り組みを深化させ、新たに定年延長や社内複業制度*、選択型週休3日制度などの導入を進めています。このように、社員一人ひとりが当社で働き続けたいと思い、大切な家族とともに幸福感をもって日々過ごせる働き方、自分の思いを実現し、個性を発揮しながら働きがいを実感できる環境づくりに取り組んでいます。

* 希望者が社内の複数部署での業務に従事し、自律したキャリア構築、成長を促進する制度

■ 働き方・働きがい改革による主な施策

		働き方改革	働きがい改革
働きやすい職場環境づくりによるモチベーションの向上	テレワーク勤務制度	○	
	時差勤務制度	○	
	社内複業制度		○
	65歳定年		○
	フリーアドレス	○	
	多目的フロアの設置	○	
	ノーネクタイ、ビジネスカジュアルの通年適用	○	
子育て・介護支援	育児休暇のうち、5日間の有給休暇付与	○	
	育児勤務を中学入学始期まで適用	○	
	育児休暇を子が満2歳になる年度末まで適用	○	
	介護休暇を休暇を開始した日から暦日365日まで付与	○	
	介護勤務を回数制限を設けずに利用開始から暦年3年まで適用	○	
ワークライフバランスの向上	時間単位休暇の導入	○	
	選択型週休3日制度の導入		○
	希望勤務地でのエリア限定勤務制度	○	
	エリア限定勤務者への本人・家族の事情を考慮した特別転勤措置	○	
	自己研鑽やテレワーク環境整備のためのワークライフ支援手当の支給		○

■ 当社（単体）の働き方・働きがい関連指標

	2021年度	2022年度	2023年度
平均勤続年数	16.2年	16.6年	16.5年
有給休暇取得率	63.3%	67.9%	73.6%
月平均残業時間	21.1時間	19.6時間	16.5時間
ストレスチェック受検率	95.1%	96.7%	97.1%
健康診断受診率	97.2%	98.4%	99.3%

ダイバーシティ

当社は、以下のダイバーシティ方針に基づき、各種取り組みを進めています。

ダイバーシティ方針

私たちは、人権、人格および多様性を尊重し、いかなる差別も行いません

- 雇用における差別を行わず、機会の均等を図ります
- 従業員の多様性、人格、個性を尊重し、差別や嫌がらせを排除します
- 多様な人材が個々の能力を十分に発揮できる人事処遇制度を構築します

■ 当社（単体）のダイバーシティ関連指標

	2021年度	2022年度	2023年度
女性管理職比率	6.3%	8.0%	7.9%
経験者採用管理職比率	17.7%	20.0%	17.8%
外国人管理職比率	1.0%	2.0%	2.0%

● 育児・介護支援

当社では、社員の家庭生活と職業生活との調和を図ることを目的として、育児休暇、育児勤務、介護休暇、介護勤務の制度を設けています。

■ 当社（単体）の育児休暇関連指標

	2021年度	2022年度	2023年度
育児休暇取得者数	27名	23名	23名
育児休業復職率	90.0%	100.0%	100.0%

● 女性の活躍推進

当社は、勤務地の限定や職掌転換、各種の子育て支援、旧姓使用など、社員が希望する多様な働き方を支援し、ライフステージのイベントに関わらず、女性がキャリア形成を図れ、活躍できる環境、制度の充実に努めています。

また管理職を志す候補社員に対しては、組織運営におけるマネジメントに必要となる基礎知識を学ぶ研修を実施するなど、働き方の在り方のひとつとして、社員一人ひとりの意思を尊重し、ワークライフバランスの充実を図り、キャリア形成についても幅広く支援しています。

女性管理職比率は、2028年3月期までに10%、長期的には15%の目標を掲げています。

丸文通商の取り組み

社員の健康と女性活躍推進

医用機器の仕入販売を主力とする丸文通商株式会社は、社員の健康診断受診率100%の達成や、ヘルスリテラシーの向上を目的とした健康合宿の実施などの取り組みにより社員の健康を支援していきます。その活動が評価され、経済産業省と日本健康会議による認定制度において、「健康経営優良法人（大規模法人部門）」に認定されました。また同社では、管理職への女性登用や子育て支援施策も積極推進しており、厚生労働省から「えるぼし」「プラチナくるみん」の認定を取得しています。

環境・社会

TCFD提言に基づく情報開示

● ガバナンス

当社では、サステナビリティ委員会を設置し、気候変動への対応を含むサステナビリティに関わる方針や計画の策定、取り組みのモニタリングなどを行っています。（サステナビリティ推進体制については、「サステナビリティ（P.31）」に記載しています）

● 課題と戦略

当社は気候変動への対応も踏まえ、以下の事業戦略に基づき、事業開発と事業拡大の機会を追求しています。

デバイス事業	新規商材・新規商権の開発推進
	既存事業の収益性の維持・向上
システム事業	新規領域における事業規模と収益基盤の拡大
	既存領域における競争優位性の強化
	グループ連携の強化
ソリューション事業	高付加価値ビジネスの開発推進
	新規ビジネスモデルの構築と拡大
	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

・1.5℃シナリオ

エネルギー政策の変更や炭素税導入により、コスト（経費／原価）の増加が想定されます。一方で、当社が対象とする市場においては、多くの低炭素化技術が次々に実用化されていく中、EVや産業機器、通信機器などに、従来以上に電子機器や半導体・電子部品などが採用され、需要拡大が期待されます。増加が想定されているコストの転嫁・回収ができれば、市場拡大に伴う相応の収益の増加が見込まれます。

・4℃シナリオ

コスト（経費／原価）の増加は1.5℃シナリオほど大きくありませんが、自然災害の発生頻度や激甚化が想定されます。一方市場では、大きな成長は見込めませんが、一定の成長の継続が期待されます。1.5℃シナリオほどの収益の伸長は見込めませんが、増加コストの転嫁・回収ができれば、市場成長に応じた一定の収益の増加が見込まれます。

● リスク管理

気候変動に関わるリスクについては、サステナビリティ委員会が気候変動のリスクと機会を網羅的に評価します。気候関連リスクの優先順位付けは、リスク／機会が財務状況に与えるインパクトの内容や大きさ、複数シナリオでの影響度などにより重要度を設定しています。その結果を全社のリスク管理計画に組み込んで、代表取締役社長が委員長を務める内部統制委員会の承認を受け、取締役会に報告しています。

● 指標・目標

当社では気候変動への取り組みを評価するため、Scope1～3の温室効果ガス排出量を指標としています。

	2023年度（実績）	2030年度（目標）	2050年度（目標）
Scope 1	884 t-CO_2（当社単体：91 t-CO_2）	50%削減（2019年度比）	カーボンニュートラル
Scope 2	マーケット基準：893 t-CO_2（当社単体：542 t-CO_2）		
	ロケーション基準：930 t-CO_2（当社単体：607 t-CO_2）		
Scope 3	1,543,110 t-CO_2（当社単体：1,463,041-CO_2）	—	

注1：グループ実績は、当社単体と国内連結子会社3社の合計値　注2：Scope 3は、カテゴリ1～7の合計値

当社事業においてはサプライチェーンにおける取り組みも重要と考え、主要な仕入先に対し、温室効果ガス排出量削減の取り組みについて、年1回定期的に確認します。その他の上位の仕入先に対しては、年1回定期的に、温室効果ガス排出削減を含むCSR調達についての当社の考えや取り組みを提示し、理解促進に努めます。

1.5℃・4℃シナリオにおける影響度の分析

項目	リスク種別	影響内容	リスク	機会	影響度（1.5℃、4℃）
エネルギー政策の変化・炭素税導入	移行リスク	費用増加・仕入価格上昇	電気・ガス等エネルギーコストが増加。炭素税が導入され、CO_2排出量に応じた税負担が増加。 エネルギーや炭素排出に伴うコスト増加で、商品の仕入価格や輸送コストが増加		1.5℃ ＞ 4℃
市場の変化（自動車関連）	移行リスク	売上増減	EVや環境・安全性能向上に資する商材拡充ができない場合は機会損失や売上減少	EV普及や環境・安全性能高度化で自動車の電子化が拡大、半導体や製造設備などの需要が増加し売上増加	1.5℃ ＞ 4℃
市場の変化（FA／ロボット関連）	移行リスク	売上増減	DXや環境対応に資する商材の拡充ができない場合は機会損失や売上減少	DXや環境対応するための設備投資需要が増加し売上増加	1.5℃ ＞ 4℃
市場の変化（通信インフラ関連）	移行リスク	売上増減	急速に広がるICT／DX化や新技術に対応する商材の拡充ができない場合は機会損失や売上減少	ICT／DX化の加速により、通信インフラや端末などの需要が増加し売上増加	1.5℃ ＞ 4℃
市場の変化（次世代技術）	移行リスク	売上増減	AI／ロボット、遠隔診療、再エネ等、市場要求に対応する商材の拡充／供給ができない場合は機会損失や売上減少	再エネや蓄電技術の進歩、AI／ロボット、遠隔診療など次世代技術の拡大によりエレクトロニクス需要が増加	1.5℃ ＞ 4℃
ステークホルダーの行動変化（投資家）	移行リスク	株価	サステナビリティ投資の拡大により、気候変動対応やSDGs等の社会課題解決への取り組みが消極的である場合は投資対象外となり、企業価値が低下		1.5℃ ＞ 4℃
自然災害の激甚化（自社・サプライチェーン）	物理的リスク	損失・売上減少・費用増加	自然災害（豪雨／洪水等）の増加で、自社施設への損害や移転要求の高まり。サプライチェーンに影響した場合は売上減少や損害賠償請求、保険費用が増加		1.5℃ ＜ 4℃

地球環境への取り組み

● 基本的な考え方

当社では「環境問題」を企業活動における重要な課題と捉え、「環境・品質方針」に基づき、環境保全の取り組みとして、省資源、省エネルギー、廃棄物の削減など、多方面の環境活動を推進しています。

● 取り組み事例

・オフィス照明のLED化

本社オフィスの照明は、省エネタイプのLEDを利用しています。

・社有車のエコカー導入推進

リース期間満了に合わせて、エコカーへの切り替えを推進しています。

■ 社有車台数とエコカー比率の推移

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
社有車	41台	36台	27台	23台	22台
うちエコカー	28台	27台	20台	16台	16台
比率	68.3%	75.0%	74.0%	69.6%	72.7%

・グリーン電力 の使用

当社本社ビルにて使用する電力量の一部（2023年度実績：50,000kWh）にグリーン電力を使用しています。

・公益社団法人国土緑化推進機構が行う「緑の募金」

当社は、森林ボランティアやNPOなどを通じて国内外の森林づくりや人づくりをはじめとしたさまざまな取り組みを支援しており、「緑の募金」に寄付を行っています。集められた寄付金は、身近な環境の緑化から森林の整備、緑の普及啓発事業、森林環境教育などさまざまな緑化事業に役立っており、さまざまな「森づくり・人づくり」活動の活性化に活かされています。

・レインフォレスト・アライアンス認証商品の使用

当社では、レインフォレスト・アライアンス認証*のとれた商品の自動販売機を導入しています。

また、丸文本社に来社いただいた皆さまにご提供するお茶とコーヒーは、レインフォレスト・アライアンス認証を受けたものを使用しています。

* 森林の保護や労働者の人権尊重と生活向上、気候危機への緩和と適応など、より持続可能な農業を推進するための包括的な認証制度

社会との関わり

● 基本的な考え方

当社では、企業行動憲章で「良き企業市民として社会に貢献」することを定め、未来を担う研究者への支援や社会課題の解決に取り組む団体への寄付、地域社会との交流など、さまざまな社会貢献活動を推進しています。

● 丸文財団を通じた学術支援

一般財団法人「丸文財団」は、国内外の産業技術基盤の強化に資し、国際社会との調和の中で、日本の経済社会の健全な発展に寄与することを目的に、1997年に設立されました。

大学や国公立研究機関で卓越した研究業績を上げた若手研究者に対し、研究業績の表彰を行うとともに、研究交流助成として、日本人の研究者が海外の大学・研究所に滞在して行う共同研究費等の助成と、日本の大学で研究活動に従事する外国人研究者への研究費等の助成を行っています*。

当社は、次世代の創造的産業技術の発展に向け活動を続ける丸文財団の取り組みに賛同し、同財団への寄付を通じて研究者への支援を行っています。

* 丸文財団は、これまでに累計で1,500件を超える表彰・研究交流助成を行っています。2000年度には、当時顕著な業績を重ねていた若手研究者として丸文財団の表彰を受けた天野浩氏（現：名古屋大学教授）と、その推薦者であった故 赤﨑勇氏が2014年にノーベル物理学賞を受賞するなど、後に研究業績が大きく評価された研究者を数多く支援しています。

● 特定非営利活動法人 TABLE FOR TWO Internationalへの寄付

世界規模で起きている食の不均衡を解消し、開発途上国と先進国双方の人々の健康を同時に改善することをミッションとして、東アフリカや東南アジアで学校給食支援、農業生産性の向上支援を行っている「TABLE FOR TWO International」に寄付を行っています。

● パラリンアート®への協賛

障がい者の経済的自立と社会参加を支援している一般社団法人障がい者自立推進機構が運営する「パラリンアート®」にオフィシャルパートナーとして協賛しています。

● 災害備蓄品の寄贈

一般社団法人全国フードバンク推進協議会に災害用の備蓄品を寄贈しています。

丸文通商の取り組み

Mファーム

丸文通商では「農業体験による食育活動・フードロスへの意識啓発」を目的に、社員や家族、地域住民を交えた取り組みを進めています。2022年には農業用ハウス（名称：Mファーム）を借りてさまざまな野菜や果物を育てるアグリプロジェクトをスタートし、収穫した野菜や果物を定期的に子ども食堂に寄付したり、社員とその家族が参加できる収穫祭を開催する等の活動を行っています。

Mファームハウス

子ども食堂への寄付

社員家族が参加する収穫祭

サプライチェーン

基本的な考え方

当社グループは、グローバルに事業を展開していく上で、人権を尊重し、国内外の法律や社会規範を遵守することで、健全な経営を実践するとともに、持続可能なサプライチェーンへの取り組みを進めています。

● サプライチェーンサステナブル調達ガイドライン

当社では「サプライチェーンサステナブル調達ガイドライン」を制定しています。本ガイドラインは、法令・人権・環境・品質・労働安全・情報セキュリティなどに配慮し、持続可能なサプライチェーンを実現するためのマネジメントシステムの構築を目指しており、当社の取り組みが仕入先やさらにその上流のサプライチェーンにおいても行われるよう、取引先の皆さまに周知し、協力をお願いしています。

詳細は当社Webサイト（リンク）をご覧ください。

● 人権の尊重

当社は、人権の尊重が企業の重要な社会的責任であり、かつサステナビリティ経営の基盤であると認識し、人権尊重の取り組みを進めています。

「サプライチェーンサステナブル調達ガイドライン」において、当社は関連法規制を遵守することのみならず、ILOの中核的労働基準を含む国際的な人権基準を参照し、労働者の人権を尊重することを定め、①強制的な労働の禁止 ②児童労働の禁止、若年労働者への配慮 ③労働時間への配慮 ④適切な賃金と手当 ⑤非人道的な扱いの禁止 ⑥差別の禁止 ⑦結社の自由、団体交渉権について規定しています。また全役員社員を対象に毎年、人権尊重に関する教育を実施し、啓蒙しています。

● 責任ある紛争鉱物への取り組み

紛争鉱物に関する米国法規制やOECDのガイドラインに基づき、紛争地域および高リスク地域の紛争鉱物使用に関する情報開示と責任ある鉱物調達が求められています。当社はサステナブル調達の取り組みとして、当社のサプライチェーンに関わる皆さまに紛争鉱物不使用の働きかけを行い、お客様からの調査に協力しています。

● 含有化学物質管理

化学物質管理の取り組みは世界中に広がりを見せており、企業においても諸外国の化学物質管理規則への対応は重要な課題となっています。当社では、chemSHERPAをはじめ、JAMAシー ト、ICPデータ、不使用保証書など、多様なニーズにお応えし、製品含有化学物質情報の適切な管理とお客様へのスムーズな情報伝達に注力しています。

● 安全保障輸出管理

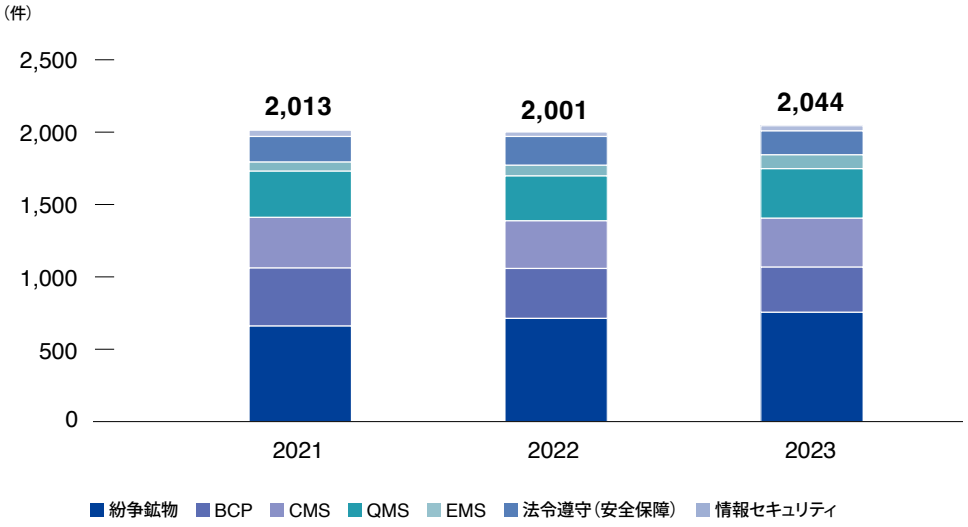
当社では、安全保障輸出管理をリスク管理の最重要項目のひとつであると認識し、外為法や各国法令、国際条約の遵守に努めています。

「安全保障輸出管理規程」を制定し、全ての商品について該非判定と、輸出にあたっての取引審査を基本とする管理を行うとともに、輸出を前提とする取引では、該非判定の結果をお客様に適切に通知しています。

● 取引先からのサプライチェーン調査対応

昨今、取引先でのサステナブル調達の取り組みの高まりから、サプライチェーンにおける人権や環境配慮、製品含有化学物質、安全保障貿易などに関する取引先からの調査依頼が増加しています。当社ではサプライチェーンを担う責任ある企業として、これら調査に真摯に対応しています。

取引先からのサステナブル調達調査の内容と件数の推移



● 取引先への安定供給

エレクトロニクス商社として積み重ねてきたノウハウをもとに、お客様からのフォーキャスト情報と仕入先の生産計画の調整を図り、適正在庫を維持・管理することで、商品の安定供給に努めています。

物流センターでは、バーコードシステムによる効率的なピッキング作業、入荷から出荷までの完璧なトレーサビリティーなど高品質の物流サービスを展開するとともに、東京税関から「特定輸出者」としての認証を受け、迅速かつ円滑な輸出業務を実現しています。

また海外では、米国Arrow Electronics, Inc.との提携により、グローバルな物流ネットワークを構築しており、お客様の現地での部材調達を強力にサポートしています。

● その他の取り組み

「Tcertification認証」「品質・環境マネジメントシステム」など、持続可能なサプライチェーンを維持するための取り組みを積極的に行っています。

詳細は当社Webサイト(リンク)をご覧ください。

CERTIFIED

当社のTcertification Due Diligence reportは、
https://tpms.ethixbase360.com/IntermediaryDirectory にアクセスし、
会社名「Marubun Corporation」で検索してご覧ください。

役員一覧

取締役

飯野 亨（1959年3月7日生） 前列中央
代表取締役社長 兼 最高経営責任者（CEO）
所有する当社の株式数　11,234株

藤野 聡（1964年1月22日生） 前列左
常務取締役 兼 最高イノベーション責任者（CINO）
所有する当社の株式数　11,128株

堀越 裕史（1979年5月30日生） 前列右
常務取締役 兼 最高執行責任者（COO）
所有する当社の株式数　771,019株

今村 浩司（1965年4月17日生） 後列左から1番目
取締役
所有する当社の株式数　8,417株

中田 雄三（1968年10月17日生） 後列右から1番目
取締役
兼 最高財務責任者（CFO）・最高戦略責任者（CSO）
所有する当社の株式数　9,217株

社外取締役

柿沼 幸二（1957年3月3日生） 後列左から2番目
取締役（監査等委員）
兼務先
柿沼公認会計士事務所 代表
日本公認会計士協会 登録審査会委員
国立研究開発法人日本原子力研究開発機構
経営監視委員会委員長

木曽川 栄子（1962年3月21日生） 後列右から3番目
取締役（監査等委員）
兼務先
井関農機株式会社 社外取締役

茂木 義三郎（1950年9月26日生） 後列右から2番目
取締役（監査等委員）

渡邉 泰彦（1942年1月25日生） 後列左から3番目
取締役（監査等委員）

コーポレートガバナンス

基本的な考え方

当社は、株主、取引先、社員など全てのステークホルダーの期待に応え、企業価値の向上を図っていくために、コーポレートガバナンス体制の充実を経営の重要課題のひとつと認識し、透明・公正かつ効率性の高い経営の実践に努めています。

このような方針のもと、コーポレートガバナンスに関する基本的な枠組みと方針について定め、その実践を通じて、持続的な成長と企業価値の向上を図るため、「コーポレートガバナンス・ガイドライン」を定め、運用しています。

ガバナンス強化の歩み

当社は、コーポレートガバナンス体制の充実に向けて、近年、以下に挙げる取り組みを進めてきました。

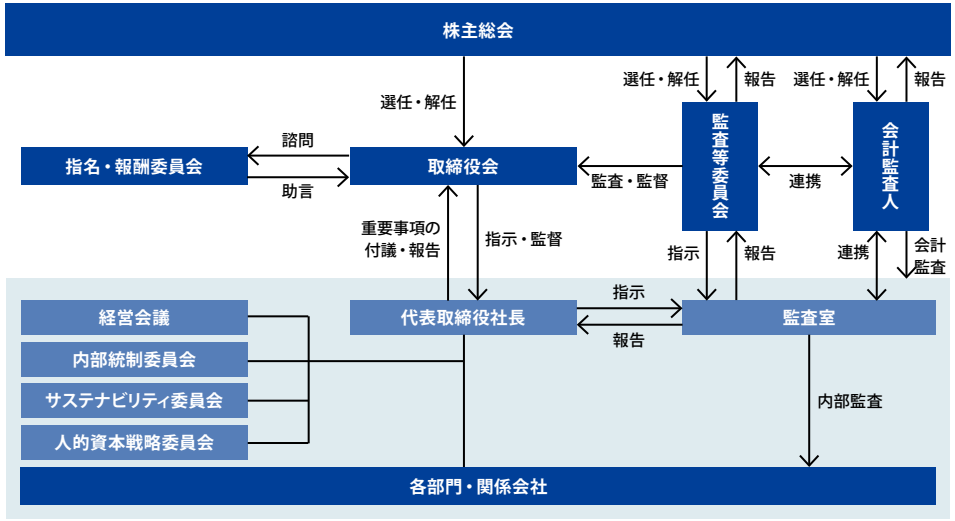
2012年度	執行役員制度を導入
2013年度	監査等委員会設置会社に移行
2014年度	コーポレートガバナンス・ガイドラインを制定
2015年度	社外取締役の独立性判断基準を制定
	人事諮問会議（現：指名・報酬委員会）を設置
2016年度	取締役会の実効性評価を開始
2021年度	サステナビリティ委員会を設置
2022年度	取締役のスキルマトリックスを開示
2023年度	社外取締役を増員（3人→4人）
	女性社外取締役を初めて選任
	譲渡制限付株式報酬制度を導入
2024年度	人的資本戦略委員会を設置

コーポレートガバナンス体制の概要

当社は「監査等委員会設置会社」の形態を選択し、社外取締役が過半数を占める監査等委員会を置くことにより、経営の監督機能を強化するとともに、業務執行権限の相当な部分を取締役に権限委任することで、効率性と機動性の向上を図っています。

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役の人数（内、社外取締役の人数）	9名（4名）
取締役の任期（監査等委員である取締役を除く）	1年
監査等委員である取締役の任期	2年
執行役員制度の採用	有
任意の委員会	指名・報酬委員会、経営会議、内部統制委員会、サステナビリティ委員会、人的資本戦略委員会
会計監査人	新日本有限責任監査法人

コーポレートガバナンス体制図



各委員会、会議体の構成と目的・役割

● 取締役会

取締役会は、社外取締役である監査等委員4名を含め取締役9名で構成しています。

原則として毎月1回および必要に応じて随時開催し、法令および定款で定められた事項や取締役会規則で規定された経営に係る重要事項の審議ならびに意思決定、業務執行の監督を行っています。

● 監査等委員会

監査等委員会は、社外取締役である監査等委員4名で構成しています。

原則として3カ月に1回以上および必要に応じて随時開催し、取締役の職務の執行状況の監査のほか計算書類等の監査、監査報告の作成等の職務を担っており、監査等委員会で決定した監査方針、監査計画に従い、内部監査部門や会計監査人等と連携して監査を実施しています。

● 指名・報酬委員会

指名・報酬委員会は、社外取締役である監査等委員4名で構成しています。

原則として年1回および必要に応じて随時開催し、取締役の人事・報酬に関わる透明性・公正性を確保するため、多様性やスキルの観点も含めた取締役の選任や解任、後継者計画ならびに取締役報酬の総額、報酬体系、算定方法の枠組みについて審議、助言を行っています。

● 経営会議

経営会議は、社長をはじめとする業務執行取締役5名で構成しています。

原則として月1回および必要に応じて随時開催し、当社の経営の基本方針や経営計画、その他経営に関する重要事項の検討ならびに取締役会での決議事項の事前審議を行っています。

● 内部統制委員会

内部統制委員会は、業務執行取締役5名および内部統制に関わる部門長5名で構成しています。

原則として2カ月に1回および必要に応じて随時開催し、内部統制システムの整備・運用状況の監視を行っています。また監査等委員会には、構成員である監査室長から監査等委員会事務局長を通じて、内部統制システムの整備状況が定期的に報告されています。

● サステナビリティ委員会

サステナビリティ委員会は、業務執行取締役5名およびサステナビリティ活動に関わる部門長5名で構成しています。

原則として半年に1回および必要に応じて随時開催し、サステナビリティ活動の方針・目標の設定、運用状況の監視を行っています。

● 人的資本戦略委員会

人的資本戦略委員会は、業務執行取締役5名および部門長3名で構成しています。

原則として2カ月に1回および必要に応じて随時開催し、人的資本経営に関する事項の協議、監督、モニタリングならびに関連施策の推進支援を行っています。

取締役会、監査等委員会、指名・報酬委員会への出席状況（2024年6月30日現在）

2023年度における各取締役の取締役会、監査等委員会、指名・報酬委員会への出席状況、ならびに、取締役会の構成および各取締役の専門性と経験については以下の通りです。

役職名	氏名	出席状況			スキルマトリックス						
		取締役会	監査等委員会	指名・報酬委員会	企業経営	営業 マーケティング	業界知識 技術・商品 知識	国際経験	財務・会計	IT デジタル	内部統制
代表取締役社長	飯野 亨	100%（12回／12回）			●	●	●				●
常務取締役	藤野 聡	100%（12回／12回）			●	●	●	●			●
	堀越 裕史	100%（12回／12回）			●	●	●	●		●	
取締役	今村 浩司	100%（12回／12回）				●	●				
	中田 雄三	100%（12回／12回）				●		●	●		
取締役（監査等委員）	柿沼 幸二 【社外】【独立】	100%（12回／12回）	100%（6回／6回）	100%（3回／3回）					●		●
	木曽川 栄子 【社外】【独立】	100%（9回／9回）	100%（4回／4回）	—	●					●	●
	茂木 義三郎 【社外】【独立】	100%（12回／12回）	100%（6回／6回）	100%（3回／3回）	●	●		●	●		●
	渡邉 泰彦 【社外】【独立】	100%（12回／12回）	100%（6回／6回）	100%（3回／3回）	●	●		●	●		●

注1：取締役 木曽川栄子氏は取締役就任（2023年6月28日）のため、取締役会の開催回数は9回となっています。
注2：取締役 監査等委員 木曽川栄子氏は監査等委員就任（2023年6月28日）のため、開催された監査等委員会は4回となっています。
注3：取締役 木曽川栄子氏の取締役就任以降、指名・報酬委員会は開催されておりません。

取締役会の実効性評価

当社の取締役会は、その役割・責務を適切に果たすべく、取締役会の課題や改善点を洗い出し、取締役会の実効性を向上させることを目的に、毎年、取締役会の実効性評価を実施しています。

2023年度における取締役会の実効性評価は下記の通りです。

● 評価項目・プロセス

取締役会全体の実効性評価については、全ての取締役を対象に、①取締役会の規模・構成、②取締役会の運営状況、③取締役会のサポート体制、④取締役の役割・責務、⑤指名・報酬委員会の運営について質問事項を設定し、定量的かつ定性的に評価を行うため、5段階のアンケート形式と自由記載欄を組み合わせた書面による自己評価を実施し、その集計および分析結果をもとに、取締役会で議論を行いました。

● 評価結果

取締役会の実効性に関するアンケートの評点は総じて高く、当社の取締役会は全体として適切に機能しており、実効性は確保できていることを確認しました。特に、社外取締役間の情報交換、取締役会の規模や構成、開催頻度、年間スケジュールや審議事項の事前連絡、サステナビリティやリスク管理等に関する定期報告などの評点が高く、適切であると評価しました。

今後とも、取締役会における議論の一層の活性化、充実化に取り組んでいきます。

取締役報酬

取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬等については、業務執行取締役としての職責・役割にふさわしく、また短期のみならず中長期的な企業価値と業績の向上に資するような内容・水準とします。その額は、株主総会において決議された報酬枠の範囲内で、その役位や職務内容と、対象期間の期待貢献度および連結業績等を考慮し決定します。当該報酬の総額、報酬体系、算定方法の枠組みについては、社外取締役を構成員とする指名・報酬委員会の助言・同意を得た上で、取締役会で決定します。

取締役（監査等委員である取締役を除く。）の個人別の報酬については、指名・報酬委員会の助言・同意を得た上で、取締役会の決議により一任を受けた代表取締役社長が決定します。なお譲渡制限付株式報酬に係る個人別の割当株式数の決定は、取締役会の決議によるものとします。

監査等委員である取締役の報酬については、株主総会において決議された報酬枠の範囲内で、独立性と中立性の確保の観点から担当する職務内容等を考慮し監査等委員会の協議で決定します。

2023年度の役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数は以下の通りです。

役員区分	報酬等の総額（百万円）	報酬等の種類別の総額（百万円）				対象となる役員の員数（人）
		固定報酬	業績連動報酬	退職慰労金	左記のうち、非金銭報酬等	
取締役（監査等委員を除く。）（社外取締役を除く。）	242	129	97	15	29	6
取締役（監査等委員）（社外取締役を除く。）	—	—	—	—	—	—
社外役員	34	34	—	—	—	4

注：取締役の報酬等の総額には、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれておりません。

● コーポレートガバナンス報告書

当社のコーポレートガバナンス報告書は、当社Webサイト（リンク）をご覧ください。

社外取締役メッセージ

当社のガバナンスに対する評価や、社外役員として果たすべき役割等について、社外取締役 監査等委員会委員長である茂木 義三郎氏にインタビューを実施しました。また併せて、3名の社外取締役監査等委員からのメッセージを掲載しています。

社外取締役
監査等委員会委員長
茂木 義三郎

Q.社外取締役としてのご自身の役割をどのように捉えていらっしゃいますか。

私が当社の社外取締役として常日頃から心がけていることは、丸文の企業文化で培われてきた価値観を尊重しながらも「社外」の目を保ち続け、社内とは異なる視点から取締役会の議論に一石を投じることです。私を含め4名の社外取締役は業務経験や専門性、価値観など異なりますが、各自の経験や知見に基づいた多様な意見や提言を行い、社内取締役や執行側の皆さまに新たな気づきを与えることが社外取締役の重要な役割であると考えています。

企業が対処すべきテーマは多岐にわたりますが、その時々によって注目度の高いテーマがあります。近年ではPBR改善、気候変動や女性活躍といったテーマが該当すると思います。執行側の方々の数値目標等に早急に対応したいという気持ちはわかりますが、問題の本質を理解し、当社の実情に照らし適切に対応することが肝要です。取締役会では、こうした観点から本質論を踏まえ、意義や効果を問うようにしています。

Q.丸文の取締役会の実効性に対する評価をお聞かせください。

取締役会の実効性評価を毎年実施しています。29項目について質問事項を設定し、各取締役が定量面と定性面の双方で自己評価を行い、その集計および分析結果をもとに取締役会で議論を行っています。その結果を見る限り、当社の取締役会は全体として適切に機能しており実効性は確保できていると思います。実際、非常に発言しやすい雰囲気の中で私を含めた4名の社外取締役は率直にさまざまな意見や提言を行っており、活発な議論ができていると感じています。また運営面についても、特に投資に関する案件など重要な議題の場合には詳細な資料をもとに事前に説明を受けており、取締役会の場で議論に十分な時間を割くことができています。

指名報酬委員会が設置され、取締役の昇任、報酬体系の決定、新任取締役候補者の選任等のプロセスで透明性のある議論ができるようになった点は高く評価できます。

Q.中期経営計画「丸文 Nextage 2024」が最終年度を迎えましたが、次期中期経営計画の策定に向けて、どのような課題があるとお考えでしょうか。

中期経営計画「丸文 Nextage 2024」(以下、本中計)は、当社として外部に公表した初めての中期経営計画となっています。これまではあくまで社内的な計画にとどまっていましたので、この点が大きな進歩のひとつであると評価しています。

当社の主要取扱商品である半導体はシリコンサイクルという言葉が知られているように、市況の影響を受けやすいという事業特性があり、本中計で対外的に公表する財務目標を設定することは非常に難しかったのではないかと推察します。設定した財務目標を初年度で上回った一方で、外的環境変化の影響を受け2年目には厳しい状況となっています。このような点を踏まえ、次期中期経営計画においてどのような財務目標を設定すべきか、非財務面での指標をどのように導入するかが今後の課題だと思います。

また、中期経営計画は会社としての将来の目標を従業員と共有するためにも有効と考えます。当社が長期的に目指す姿はどのようなものか、またその実現に向けて中期経営計画では何に注力するのかを明確にすることで求心力を高めることが可能です。従業員を巻き込みながら中期経営計画の中身を作り上げていくことも是非検討してほしいと思います。

Q.丸文が持続的成長を実現するために、何が重要であるとお考えでしょうか。

創業以来、「先見」と「先取」の精神が受け継がれてきたことが、当社の180年の歴史を形作ってきた源になっていることは間違いありません。例えば、いまでこそ半導体は幅広い産業に利用されている商材ですが、当社が半導体を取り扱い始めた頃にはそのような将来を誰もが見通せていたわけではありませんでした。まさに「先見」と「先取」の精神でいち早く半導体に着目し、仕入先の発掘を進め販売先につないできたからこそ、エレクトロニクス商社としての地位を築くことができたといえるでしょう。この精神を未来へと引き継いでいくことが持続的成長を実現する上で非常に重要だと思います。

「企業は人なり」と言いますが、商社にとって最も重要な資産は人材です。マテリアリティのひとつにも「パーパスと融合する人的資本戦略の高度化」が挙げられていますが、持続的成長を実現するためには人材への投資を継続的に行うことが必須です。人材育成の原資は、企業の業績の変動に関わらず一定額を確保し、継続していくことを期待します。

また、あまたある会社の中で当社が「社会から選ばれる会社」として認められることも重要です。当社が特定した5つのマテリアリティのひとつに「最先端技術とソリューション開発を通じた社会課題の解決」があるように、当社は半導体をはじめ、医用関連の商材も扱うなど社会が必要とする商材を多数扱っています。これからも当社が「社会から選ばれる会社」と認められるためにも、このマテリアリティに基づき事業活動を通じて社会課題の解決に貢献していくことを期待しています。加えて当社は1997年に設立された一般財団法人「丸文財団」を通じ、工学系の研究者を支援する活動を行っています。このような取り組みを進めることも「社会から選ばれる会社」と認識されることにつながりますので継続的に取り組んでいただきたいと思います。

最後になりますが、引き続き、当社の持続的成長の実現に貢献できるよう「社外」の視点から率直な意見や提言を行っていく所存です。

私は社外取締役としての役割を果たすために最も重要な点は、常に「幅広い外部専門家としての眼」を持って取締役会に参加し行動していく点にあると考えます。そのため、これまでの公認会計士業務を中心とした多様な実務経験（監査・コンサルティング・金融および不動産業務等）を生かして、丸文株式会社単体だけでなくグループ会社全体に係る適正な財務報告の推進と内部統制を中心としたコーポレートガバナンスの強化に積極的に寄与していきます。

上記の目的を達成するためには、何といっても取締役会の実効性向上を図る施策が不可欠です。取締役会はこれまでも自由な雰囲気の中で意見交換がなされてきたと認識していますが、2023年度は女性社外取締役も加わり多様性も促進され、より幅広く深度ある議論ができる状況へと改善されています。

今後は、単に会社組織の多様性を進めるだけでなく組織全体のスリム化も図り、これまで以上に風通しの良さを確保することによって、全社員が情報の取捨選択を容易にできる体制に強化すべきです。この対応により取締役会に上がってくる情報精度が一層高まり、より多くの時間を実質討議に振り向けられると期待できます。

グループ全体の課題や改善策を図る議論の土台もさらに強化されると考えますので、執行側にこれまで以上の具体的対応を期待しています。

私は2023年6月に当社の社外取締役に就任しました。創業180周年を迎える当社には、これまでの経営陣と社員が大切にしてきた企業理念と企業風土が確かに根付いています。この歴史ある会社が積み上げてきた企業価値を次の世代に確実につなぐこと、つなぐだけでなく一層の価値創造のサイクルを回していけるよう社外取締役として貢献したいという強い想いを持っています。

私の前職は生命保険業界でまったく業界は異なります。しかしビジネスの基本はどの業界であっても不変であり、顧客の要望あるいは潜在的なニーズをいかに捉え製品化するか、サービス化するか、顧客の想像を超えた新たな提案をいかに発信できるか、ということだと思います。私自身のこれまでの経験値はお客様からの声に基づく業務改革、プロジェクトのマネジメント、リスク管理に係るプロセス構築や企業経営全般に携わってきたことで培われてきました。これまでの経験と情報を最大限活用し、当社が日本経済の中で社会的課題を解決していく企業としての存在価値を高めていくよう適切な助言を心がけていきます。

さらに、社外取締役としては、独立した客観的な立場から多角的に議論を行うことを通じて経営判断のプロセスにおける透明性、合理性を確保していくことが重要と考えています。企業価値向上のための事業戦略の大きな方向性を確認すること、そして、業務執行状況をモニタリングしていくことも大切です。これらの目線を持って取締役会の実効性を高めていき、経営態勢の強化に向けて尽力していきます。

金融機関、不動産開発会社の代表取締役職、複数会社の社外役員職、海外駐在などの経験をもとに、当社のさらなる発展のためにお役に立ちたいと考えています。特に私のキャリアの中で、1990年代初頭の不動産バブル崩壊、1997年に始まったアジア通貨危機による国際流動性の急激な収縮、ITバブル崩壊、そしてリーマンショックへと続いた経済危機に直面し対応したことは貴重な経験でした。

当社は創業180周年を迎えました。長い歴史の中で、旧政治体制の崩壊、大震災、敗戦などの危機や環境変化を乗り越えてきた強い耐性を有する企業です。卓越したリーダーシップのもと、常に新しい課題を見つけ出し、挑戦し、成果を上げてきたからこその結果だと思います。販売先、仕入先、金融機関、株主などとの信頼関係を地道に築いてきた結果でもあります。そしてその担い手は社員全員であり、彼らの高い能力、資質があってのことだと考えています。

その意味において、当社の将来を支える根本は人材の確保、育成にあると思われます。エレクトロニクス商社として既存のデバイス、システム両事業に加え、新たな付加価値創造に挑戦するソリューション事業が設立されました。国内外の境を越えて活躍できる人材のさらなる育成が望まれる所以です。

かかる観点をベースに、当社が今後も上質な組織として健全な成長を遂げて企業価値を高め、よりよい未来社会創造への貢献を持続できるよう、独立社外取締役の本分を果たす所存です。

コンプライアンス

基本的な考え方

当社は、丸文グループの企業活動の基本姿勢を示した「企業行動憲章」および丸文グループの役員社員の判断基準を定めた「行動規範」において、国内外の法令、企業倫理を遵守して事業活動を行うことを宣言しています。

「丸文グループコンプライアンス方針」に従って毎年CSR教育を実施し、コンプライアンスの徹底を図るとともに、役員社員からの相談・通報窓口を設置することでコンプライアンス違反の防止や是正、職場環境の改善に取り組んでいます。

「企業行動憲章」「行動規範」は当社Webサイト（リンク）をご覧ください。

丸文グループコンプライアンス方針

① 当社は、CSR経営の基盤となるコンプライアンスのマネジメントシステムを、企業グループとして整備し、継続的に改善します

② 当社は、法令を遵守することはもとより、「企業行動憲章」、「行動規範」に沿った企業活動を行います

③ 当社は、体系的な教育研修プログラムに基づき、コンプライアンス意識の醸成とその浸透に努めます

● 人権の尊重

「行動規範」において、雇用における差別を行わず、機会の均等を図ること、従業員の多様性・人格・個性を尊重し、差別や嫌がらせを排除すること、多様な人材が個々の能力を十分に発揮できる人事処遇制度を構築することを定め、職場環境の整備に努めています。人権尊重への意識向上、理解・浸透を図るため、CSR教育の一環として毎年、人権に関わる教育を実施しています。

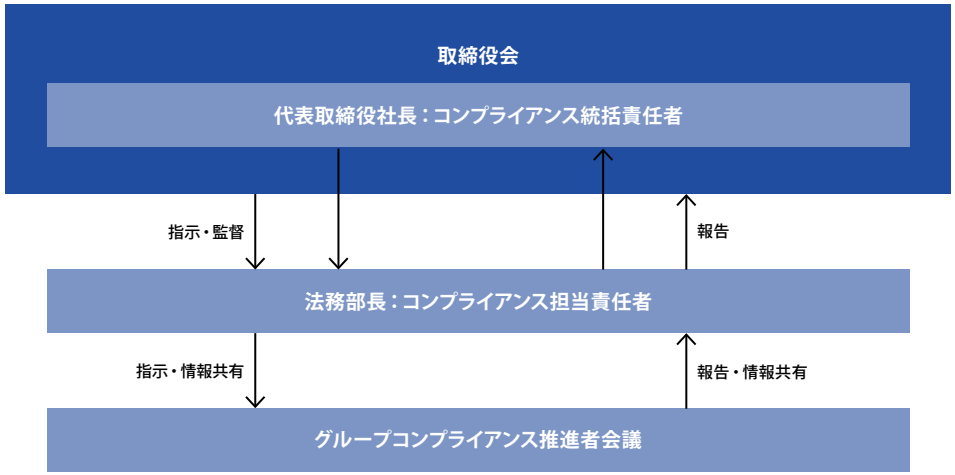
またハラスメント防止のためのガイドラインを定めて周知徹底するとともに、ハラスメント専用の相談窓口を設置して対応しています。

コンプライアンス体制

代表取締役社長がコンプライアンス統括責任者を務め、法務部長がコンプライアンス担当責任者として、コンプライアンス推進や問題発生時の対応を担当しています。また年1回定期的にグループコンプライアンス推進者会議を開催し、丸文グループ各社のコンプライアンス状況の把握や情報共有などを行っています。

コンプライアンス担当責任者は、年1回定期的に、丸文グループのコンプライアンスの遵守状況を取締役会に報告しています。

コンプライアンス体制図



● CSR教育の実施

丸文グループの全役員社員を対象に、毎年、独占禁止法や安全保障輸出、人権、ダイバーシティ、ハラスメント、知的財産権、情報セキュリティなどをテーマとしたCSR教育を実施しています。コンプライアンス意識の浸透を高めるため、受講率は100%を目指しています。

CSR教育のテーマ

・企業理念	・人権・ダイバーシティ・LGBTQ	・贈収賄防止
・サステナビリティ、SDGs	・ハラスメント	・知的財産権
・環境・品質・紛争鉱物	・労働安全・衛生	・インサイダー取引
・安全保障輸出・特定輸出	・情報セキュリティ	・BtoC取引法令
・独占禁止法	・個人情報保護	
・下請法		

■ CSR教育の受講人数（連結）

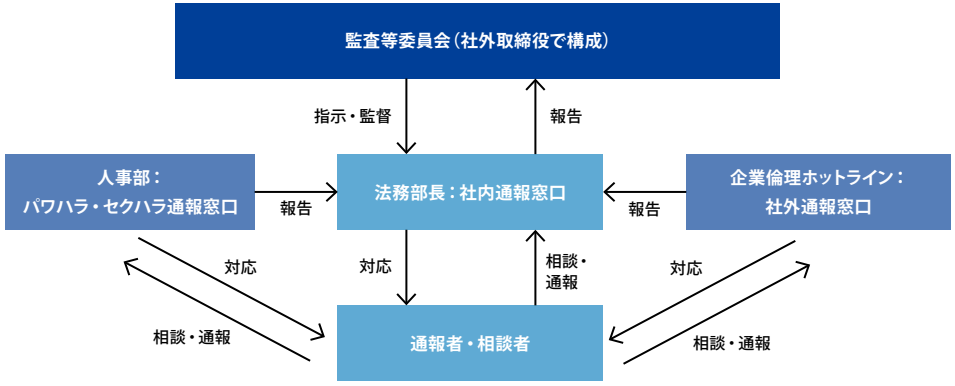
	2021年度	2022年度	2023年度
取締役	19名	17名	16名
社員	994名	997名	1,037名
協力会社社員	132名	134名	149名
合計	1,145名	1,148名	1,202名

● 内部通報制度の整備

当社グループでは、不正行為の早期発見と是正を図るため、役員社員からの組織的または個人的な不正・違法・倫理行為違反に関する相談や通報を受け付ける窓口を、社内外に設置しています。社外の窓口「企業倫理ホットライン」は、24時間Webで受け付け、匿名で通報や相談を行うことができるなど、相談しやすい環境づくりを行っています。

社内外の窓口に寄せられた相談・通報は法務部長を経由して、社外取締役で構成される監査等委員会に報告され、必要な対応が行われます。「内部通報規程」を制定し、相談や通報を行った役員社員に対して不利益な取り扱いを行わないことや個人情報を保護することを定めています。

通報制度の概要



リスクマネジメント

統合的リスク管理への取り組み

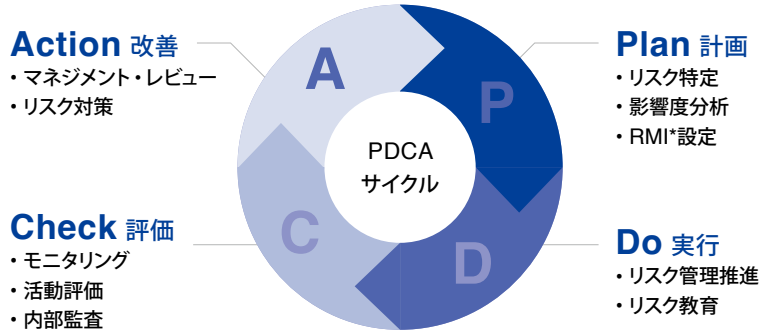
当社では、当社グループ全体のリスクを横断的かつ網羅的に抽出した上で、重要なリスクを特定し、リスクをコントロールするためのさまざまな取り組みを行っています。

当社のリスク管理は、内部統制委員会がリスク管理方針やリスク管理計画を定め、管理本部長がリスク管理業務を統括しています。リスク管理責任者である経営企画部長は、全社リスク管理体制の整備やリスク管理計画の実施を統括し、本社関係部門長および関係会社社長は、職務遂行の一環として、担当領域のリスク管理活動を推進しています。

■ 管理・推進体制

内部統制委員会	委員長 取締役社長	・当社グループのリスク管理方針およびリスク管理計画を決定 ・マネジメントレビューを実施、必要な是正・改善を指示
リスク統括責任者	管理本部長	・リスク管理に関わる全ての活動・管理の統括 ・リスク管理活動を評価、必要な是正・改善を指示
リスク管理責任者	経営企画部長	・リスク管理計画の実施を統括、重要なリスクを特定、モニタリングを実施
リスク管理担当者	当社 関係部門長 関係会社 社長	・各部門／各社の管理責任者として、リスクを抽出 ・リスク管理計画を策定・実施
リスク管理事務局	経営企画部	・リスク管理活動のPDCAを推進

リスクマネジメントPDCAサイクル



* RMI：Risk Monitoring Indicatorの略。定量的な評価指標として設定し、評価を行う。

● 重要なリスク

当社は、リスクを下記の9カテゴリに分類した上、約100項目にわたる詳細なリスク管理項目を設定して管理しています。これらのリスクは、四半期単位のマネジメントサイクルでモニタリング・評価し、リスク発生兆候の早期把握やリスク発生時の損失の極小化を図っています。

戦略リスク	戦略、ガバナンス、施策管理、事業投資等に関わるリスク
営業リスク	商品・サービス、在庫、取引先与信、契約、マーケティングや技術等に関わるリスク
財務リスク	財務、会計、税務、資産の調達・運用等に関わるリスク
市場リスク	為替、金利、株価等に関わるリスク
法務・コンプライアンスリスク	法令対応、コンプライアンス、倫理等に関わるリスク
組織・人事リスク	組織構成、権限・指揮命令、労務人事管理等に関わるリスク
情報リスク	情報システムや情報セキュリティ等に関わるリスク
資産保全リスク	自然災害、感染症、事故・故障等に関わるリスク
その他リスク	上記以外で重大なリスクと予見されるリスク

● 危機管理

当社は、危機が発生または発生する恐れがあると判断した場合は、社長が緊急対策本部を設置し、社長より任命された対策本部長のもと、本社関係部門長が構成員となり、対策にあたることを「危機管理規程」に定め、平時から運用しています。

また重大な危機の発生時には、速やかに初動対応をとる体制を整えるとともに、経営会議や取締役会に情報を共有し、対応しています。

財務サマリー

（単位：百万円）

	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
経営成績：											
売上高	260,424	273,683	279,571	270,698	347,508	326,694	287,550	289,283	167,794	226,171	**236,490**
売上総利益	18,842	19,146	18,319	20,612	21,161	22,767	18,577	16,217	20,251	27,264	**29,607**
営業利益	3,912	4,552	3,212	2,883	3,771	5,048	2,369	1,023	5,994	10,997	**12,984**
経常利益	3,944	3,886	3,321	2,651	4,218	3,020	2,006	33	4,106	7,909	**5,627**
親会社に帰属する当期純利益	2,008	1,990	1,810	1,650	2,077	1,636	▲75	▲2,133	2,437	5,201	**3,401**
財政状態：											
総資産	110,635	128,313	106,513	125,984	135,796	128,163	131,451	127,006	148,179	175,998	**174,120**
有利子負債	23,324	23,980	18,366	34,291	43,773	47,726	53,692	47,474	53,927	74,643	**64,716**
純資産	42,469	46,302	46,338	47,550	49,177	49,726	48,204	45,040	47,574	53,084	**56,433**
キャッシュ・フロー：											
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,999	2,202	▲ 1,204	▲ 5,894	▲ 7,619	1,992	▲ 309	15,205	▲ 2,948	▲ 18,981	**22,694**
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 162	▲ 235	493	▲ 1,862	▲ 964	▲ 495	▲ 582	▲ 790	145	▲ 326	**▲1,424**
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 5,382	▲ 1,515	▲ 6,724	6,282	10,374	1,243	5,188	▲ 8,188	391	14,071	**▲20,050**
フリーキャッシュフロー	5,837	1,967	▲ 711	▲ 7,756	▲ 8,583	1,497	▲ 891	14,415	▲ 2,803	▲ 19,307	**21,270**
主な指標：											
自己資本当期純利益率（ROE）（%）	5.6	5.1	4.5	4.0	4.9	3.8	▲ 0.2	▲ 5.2	5.9	11.5	**6.9**
総資産当期純利益率（ROA）（%）	1.9	1.7	1.5	1.4	1.6	1.2	▲ 0.1	▲ 1.7	1.8	3.2	**1.9**
総資産回転率（回）	2.4	2.3	2.4	2.3	2.7	2.5	2.2	2.2	1.2	1.4	**1.4**
自己資本比率（%）	34.0	31.5	37.9	33.1	31.7	33.9	32.2	31.5	28.8	27.1	**29.1**
配当性向（%）	24.7	26.3	43.3	39.6	37.7	47.9	—	—	32.2	40.2	**40.0**
株主資本配当率（DOE）（%）	1.4	1.4	2.0	1.6	1.9	1.9	1.9	1.1	1.9	4.6	**2.9**
1株当たり情報：											
1株当たり当期純利益（EPS）（円）	76.85	76.18	69.26	63.14	79.49	62.61	▲ 2.89	▲ 81.64	93.26	199.04	**130.07**
1株当たり純資産（BPS）（円）	1,438.90	1,547.74	1,544.30	1,595.81	1,646.67	1,664.82	1,617.98	1,531.10	1,634.26	1,826.99	**1,938.07**
1株当たり年間配当金（円）	19.00	20.00	30.00	25.00	30.00	30.00	30.00	16.00	30.00	80.00	**52.00**

注：「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年度の期首から適用しており、2021年度以降に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を適用した後の指標等となっています。

非財務サマリー

環境データ（当社単体と国内連結子会社3社の合計値）

	単位	2021年度	2022年度	2023年度
CO_2排出量 Scope 1	t-CO_2	933	890	**884**
CO_2排出量 Scope 2				
マーケット基準	t-CO_2	985	951	**893**
ロケーション基準	t-CO_2	—	—	**930**
CO_2排出量 Scope 3	t-CO_2	—	—	**1,543,110**
電力使用量（単体）	KWh	1,506,000	1,372,000	**1,414,000**
グリーン電力使用量	KWh	19,000	19,000	**50,000**

注：Scope 3は、カテゴリー1～7の合計値

ガバナンス関連データ

	単位	2021年度	2022年度	2023年度
取締役人数	名	8	9	**9**
社内取締役	名	5	6	**5**
社外取締役	名	3	3	**4**
女性取締役比率	%	0.0	0.0	**11.1**
取締役会開催回数	回	13	13	**12**
取締役会開催出席率	%	99.0	98.2	**100.0**
監査等委員会開催回数	回	6	6	**6**
監査等委員会出席率	%	100.0	100.0	**100.0**
指名・報酬委員会開催回数	回	2	5	**3**
指名・報酬委員会出席率	%	100.0	100.0	**100.0**

社会関連データ（単体）

	単位	2021年度	2022年度	2023年度
従業員数（カッコ内連結）	名	577（1,119）	588（1,117）	**615（1,167）**
男性従業員数	名	396	402	**418**
女性従業員数	名	181	186	**197**
女性管理職比率	%	6.3	8.0	**7.9**
新卒採用者数	名	1	14	**20**
経験者採用管理職比率	%	17.7	20.0	**17.8**
平均勤続年数	年	16.2	16.6	**16.5**
育児休業復職率	%	90.0	100.0	**100.0**
育児休業取得者数	名	27	23	**23**
有給休暇取得率	%	63.3	67.9	**73.6**
月平均残業時間	時間／月	21.1	19.6	**16.5**
健康診断受診率	%	97.2	98.4	**99.3**
ストレスチェック受検率	%	95.1	96.7	**97.1**

会社情報／株式情報

会社概要（2024年3月31日現在）

会社名	丸文株式会社　（英文名：MARUBUN CORPORATION）
本社所在地	〒103-8577 東京都中央区日本橋大伝馬町8-1
創　業	1844年（弘化元年）
設　立	1947年（昭和22年）7月
代表者	代表取締役社長 兼 CEO　飯野 亨
資本金	62億1,450万円
発行済株式数	28,051,200株
株式上場	東京証券取引所 プライム市場（コード：7537）
決算期日	3月31日
事業内容	最先端の半導体や電子部品、電子応用機器を取り扱うエレクトロニクス商社
従業員数	1,167名（連結）　615名（単体）

関係会社

国内

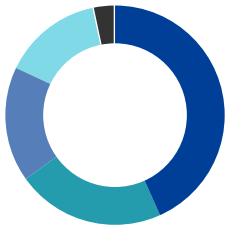
- 丸文通商株式会社
- 丸文ウエスト株式会社
- 株式会社フォーサイトテクノ

海外

- Marubun Taiwan,Inc.
- Marubun/Arrow Asia,Ltd.
- Marubun/Arrow (S) Pte Ltd.
- Marubun/Arrow (Thailand) Co Ltd.
- Marubun/Arrow (M) Sdn Bhd.
- Marubun/Arrow Electronics (Shenzhen) Company Limited.
- PT. Marubun Arrow Indonesia
- Marubun-Arrow Mexico, S. de R.L. de C.V.
- Marubun USA Corporation
- Marubun/Arrow USA,LLC.
- Marubun/Arrow (HK) Ltd.
- Marubun/Arrow (Phils) Inc.

株主構成（2024年3月31日現在）

所有者別株式保有比率



個人・その他*	43.6%
事業法人・その他法人	21.6%
金融機関	16.9%
外国法人	14.7%
金融商品取引業者	3.3%

*「個人・その他」に自己株式1,893千株が含まれています。

大株主の状況

株主名	持株数（千株）	持株比率（%）
日本マスタートラスト信託銀行株式会社信託口	2,494	8.89
アローエレクトロニクスインク	2,350	8.38
一般財団法人丸文財団	2,304	8.21
丸文株式会社（自己株式）	1,893	6.75
株式会社千葉パブリックゴルフコース	1,399	4.99
堀越毅一	1,132	4.04
合同会社堀越	800	2.85
堀越裕史	771	2.75
株式会社日本カストディ銀行	625	2.23
堀越百子	602	2.15

注1：持株数は千株未満を切捨てて表示しています。
注2：持株比率は小数第3位を切捨てて表示しています。

Since 1844 Marubun

丸文株式会社
〒103-8577　東京都中央区日本橋大伝馬町8-1
www.marubun.co.jp

non VOC ink eco UV

FSC www.fsc.org
ミックス
紙 | 責任ある森林管理を支えています
FSC® C005531

202410R1