

事業戦略

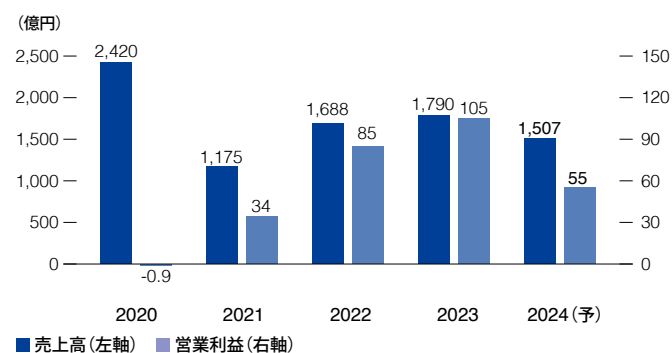
デバイス事業

Electronic Devices Business

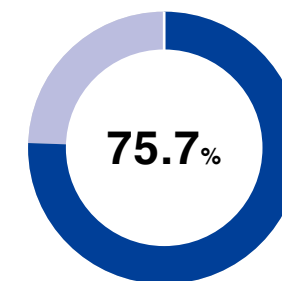


常務取締役 兼
最高執行責任者 (COO)
デバイス事業担当
堀越 裕史

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元年ともいふ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.との合併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。