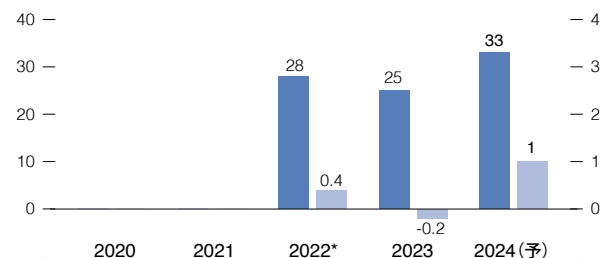


ソリューション事業

Electronic Solutions Business

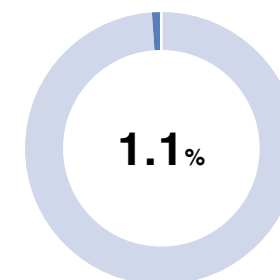


売上高／営業利益
(億円)



■ 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spartner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。