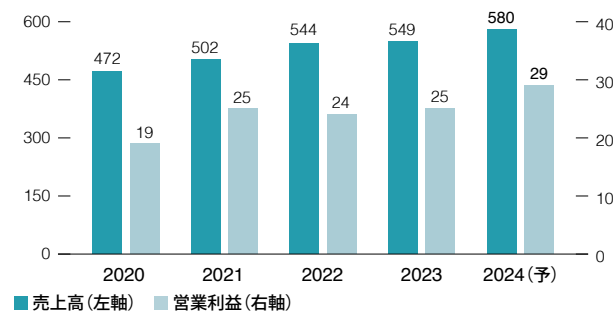


システム事業

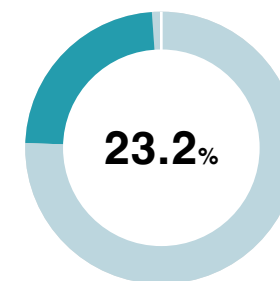
Electronic Systems Business



売上高／営業利益
(億円)



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

取締役
システム事業担当
今村 浩司

■ 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。一步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。