



2025年5月9日

各 位

会 社 名 丸 文 株 式 会 社  
代 表 者 名 代表取締役社長 兼 堀 越 裕 史  
CEO/COO  
(コード番号 7537 東証プライム市場)  
問 合 せ 先 取締役 兼 CFO/CSO 中 田 雄 三  
管理本部長  
( 電 話 番 号 0 3 - 3 6 3 9 - 3 0 1 0 )

## 中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2025年度から2027年度を計画期間とする中期経営計画「丸文 Nextage 2027」を策定しましたので、下記のとおりお知らせします。

記

### 1. 丸文グループの目指す方向性

当社は、創業180年の歴史を通じて、当社のDNAである「先見」と「先取」の精神を発揮し、時代の要請に応じて変革を遂げつつ成長を続けてきました。そして現在、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](#)<sup>\*1</sup>の下、これまでに培った資源と基盤を活用し、エレクトロニクス商社としての付加価値を最大限に発揮することを目指しています。専門分野における商材の「発掘・開発」に始まり、「調達」、「販売」、「物流」、「商社金融」、「技術支援」、「情報生産」に至る「[丸文バリューサイクル](#)<sup>\*2</sup>」を通じて、当社ならではの強みや取り組みを活かしたサービスとソリューションを総合的に提供することで、「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」という経営の[ビジョン](#)<sup>\*1</sup>を実現してまいります。

### 2. 前中期経営計画の振り返りと新中期経営計画の策定について

当社グループは、2022年5月に中期経営計画「[丸文 Nextage 2024](#)<sup>\*3</sup>」（前中計）を公表しました。前中計期間は不確実性の高い事業環境下でありましたが、お客様の需要とニーズに的確にお応えし、財務目標（2024年度の経常利益60億円以上・ROE8.0%以上）も達成しました。

今後も成長が期待されるエレクトロニクス市場の動向を捉え、商権拡大と収益力の一層強化を目指すとともに、成長戦略を積極的に推進します。そのための指針として、新たな中期経営計画「[丸文 Nextage 2027](#)」（新中計）を今般策定いたしました。また、当社パーパスに呼応する新中計スローガンとして『世界と、かなえる』（英訳：Innovating Together）を掲げます。新中計を通じて、“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”としてさらなる成長を図るとともに、「レスポンシブル・ビジネス」（社会・環境への影響や広範なステークホルダーの利害を考慮しつつ、持続可能な事業成長を目指す経営姿勢）の追求を通じて、社会価値と経済価値を創出し社会に貢献します。

### 3. 新中期経営計画「丸文Nextage 2027」の概要

#### (1) 計画期間：

2025年4月1日～2028年3月31日

#### (2) 基本方針

##### ① 「レスポンシブル・ビジネス」の追求：

当社のマテリアリティ<sup>\*4</sup>（2024年5月公表）に関わる取り組みの強化と、サステナビリティ経営の深化を図り、“よりよい未来”の実現に向けた事業運営を志向します。

##### ② 新規事業における収益化実現：

新規事業の立ち上げに向け、挑戦心と執着心をもって臨み、早期に収益基盤を確立します。また、戦略的な提携や投資の機会も積極的に探究します。

##### ③ 既存事業における基盤拡充：

顧客基盤拡大、仕入先連携強化、オペレーショナル・エクセレンス向上、生産性・効率性改善により、レジリエンスを高めつつ事業基盤を固めます。

##### ④ グループ・シナジーの強化：

国内外グループ会社連携、事業セグメント間のソリューション開発・クロスセル推進を通じ、独自の付加価値を提供することで顧客と社会のニーズに応えます。

##### ⑤ 価値創造モデル推進のための戦略管理高度化：

戦略・施策管理の強化と統合リスク管理の高度化を通じ「丸文バリューサイクル」の効果的循環を促進させ、事業の成長基盤を整えます。

##### ⑥ 人的資本戦略の展開：

企業理念・経営戦略に整合する人的資本戦略を展開し、「失敗を怖れない革新と挑戦の企業風土」を築き、専門性と高度なスキルを持つプロフェッショナル集団を志向します。

なお、上記の各基本方針項目について、①を「レスポンシブル・ビジネス」の視点、②～④を事業戦略の視点、⑤～⑥を基盤戦略の視点に基づくものと分類しております。

#### (3) 新中期経営計画「丸文Nextage 2027」の財務目標

上記基本方針の着実な実行を通じ、新中計の最終年度（2027年度）に「連結経常利益 80億円以上、連結 ROE 9.0%以上」を目標とし、収益性と株主資本効率の向上に取り組みます。

連結経常利益	連結 ROE
80億円以上	9.0%以上

また 2027 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り込みや、有望なベンチャー企業などへの戦略的投資に振り向けることを想定します。「[持続的な企業価値の向上](#)<sup>\*5</sup>」に向けた諸施策も展開し、内部留保活用と持続的成長実現の好循環を目指します。配当方針につきましては、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ております。

なお、上記の財務目標（2027 年度）は、“長期アスピレーション”としての「2030 年度までに連結経常利益 100 億円かつ連結 ROE10%以上を目指すこと」に対し、中期目線において達成すべき“中間マイルストーン目標”として位置付けております。

#### （4）「レスポンシブル・ビジネス」の視点に係わる戦略テーマ

当社の[理念体系](#)<sup>\*1</sup>の下、当社が蓄積した経営資源と経営基盤を活用し、独自のビジネスモデルとバリューサイクルの循環を通じて、経済的価値のみならず社会的価値を創出します。経営資源と経営基盤のさらなる充実を目指しつつも、環境・社会の課題解決にも貢献するため、別途定めた「[長期状態目標](#)<sup>\*4</sup>」も見据え、以下の関連テーマに取り組んでまいります。

##### ＜「レスポンシブル・ビジネス」関連テーマ＞

- ・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の推進、クリーンテクノロジーの発掘と提供
- ・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拡大、安定的なサプライチェーン基盤の提供
- ・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：  
革新的な商材・ソリューションの提供やイノベーション創出による課題解決
- ・ステークホルダー・エンゲージメントの継続的向上：  
IR・SR・PR 活動の効果的展開、サステナビリティ関連取り組み推進と情報発信

#### （5）事業戦略の視点に係わる戦略テーマ

基本方針の内、財務目標達成に向けて、より直接的な戦略要素である「[事業戦略の視点に基づく重点戦略テーマ](#)」および関連する一部施策例を連結事業別に概観します。

##### ＜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＞

	2024 年度実績	2027 年度目標	計画期間の伸長率
セグメント売上高	1,510 億円	1,670 億円(計画)	3.4 %
セグメント営業利益	58 億円	— (注)	—
セグメント経常利益	31 億円	30 億円	△1.4 %

(注) セグメント利益目標は、2025 年度より営業利益から経常利益に変更。

基盤強化事業として以下の取り組みを推進します。

- ・[成長分野への選択／集中](#)：  
成長市場の深堀りと有力サプライヤーとの関係強化
- ・[商流の拡大・維持／再構築支援](#)：  
高度な専門性を通じた商社機能の介在価値の発揮

- ・ 新技術・商材の開拓／受動部品の拡販：  
アジア系商材の拡充、新規商材の探求
- ・ グループ・シナジーの発揮：  
米・アローエレクトロニクス社との協働推進強化
- ・ マスマーケットにおける販売チャネルの拡大：  
販売パートナーとの連携構築・強化

<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>

	2024 年度実績	2027 年度目標	計画期間の伸長率
セグメント売上高	573 億円	670 億円(計画)	5.3 %
セグメント営業利益	32 億円	— (注)	—
セグメント経常利益	33 億円	40 億円	5.7 %

(注) セグメント利益目標は、2025 年度より営業利益から経常利益に変更。

成長牽引事業としてとして以下の取り組みを推進します。

- ・ 新規事業の開発／新規商材の開拓：  
代替エネルギーや産業用ロボティクスへの展開を推進
- ・ 既存事業の領域／規模拡大：  
インダストリアル DX、医療・理化学領域の商材拡充
- ・ 国家推進施策の関連ビジネス取り込み：  
宇宙・防衛関連市場での事業拡大
- ・ グループ経営強化／事業基盤拡充：  
連携シナジー実現による競争優位性の確保
- ・ 海外オペレーションの確立：  
海外事業展開の促進と現地オペレーションの確立

<アントレプレナ事業：先端ソリューションの開発・販売・保守サービス事業>

	2024 年度実績	2027 年度目標	計画期間の伸長率
セグメント売上高	24 億円	60 億円(計画)	34.1 %
セグメント営業利益	△1 億円	— (注)	—
セグメント経常利益	△1 億円	10 億円	—

(注) セグメント利益目標は、2025 年度より営業利益から経常利益に変更。

価値創造事業として以下の取り組みを推進します。

- ・ 新規事業の開発：  
注力領域における新たなソリューション技術、商材の拡充
- ・ 提供価値の独自性発揮：  
複数商材／サービスを組み合わせたソリューション開発
- ・ AI 関連商材の開拓・拡販：  
革新的な AI ソリューションの発掘と実用化・商業化
- ・ 戦略的な協業機会の追求：  
事業提携機会・ベンチャー投資活用、投融資機会の検討

## (6) 基盤戦略の視点に係わる戦略テーマ

当社の「[価値創造モデル](#)<sup>\*2</sup>」を通じた持続的企業価値向上のための基盤を確固たるものとするべく、以下の基盤戦略テーマに取り組んでまいります。

### <基盤戦略テーマ>

- ・ パーパスと融合する人的資本戦略の高度化：  
人材採用・育成の強化、社員エンゲージメントの強化
- ・ 盤石なグループガバナンスの構築と運営：  
戦略管理とリスク管理の継続的な高度化、グループコンプライアンスの強化と浸透
- ・ 効果的かつ安定的な IT システム／インフラの開発と運営

## (7) その他事項

新中計における計画為替レートは「1 US ドル＝148 円」を前提としております。

また「丸文 Nextage 2027」については、5月16日開示予定の決算説明資料も併せてご参照ください。

\*1 当社 WEB サイト「企業理念」ページ（パーパス、ビジョン、ミッション、バリュー）

<https://www.marubun.co.jp/corporate/philosophy/>

\*2 当社 WEB サイト「価値創造モデル」ページ（丸文バリューサイクル）

[https://www.marubun.co.jp/sustainability/value\\_creation\\_model/](https://www.marubun.co.jp/sustainability/value_creation_model/)

\*3 開示文書「中期経営計画の策定に関するお知らせ」（2022年5月13日開示）

[https://www.marubun.co.jp/wp-content/uploads/2022/05/20220513\\_mediumtermplan.pdf](https://www.marubun.co.jp/wp-content/uploads/2022/05/20220513_mediumtermplan.pdf)

\*4 当社 WEB サイト「マテリアリティ」ページ（マテリアリティ、長期状態目標）

<https://www.marubun.co.jp/sustainability/materiality/>

\*5 開示文書「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について（アップデート）」（2024年12月25日）

[https://www.marubun.co.jp/wp-content/uploads/2024/12/20241225\\_irrelease.pdf](https://www.marubun.co.jp/wp-content/uploads/2024/12/20241225_irrelease.pdf)

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。