

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



強み

- ・エレクトロニクスベンチャーの発掘力・共創力
- ・新たな付加価値の創出・提案力

機会・リスク

機会

- ・高齢化社会の進展や医者不足による医療インフラ整備の需要増加
- ・労働力不足による次世代ソリューションの需要増加
- ・早期参画による成長ポテンシャルの享受

リスク

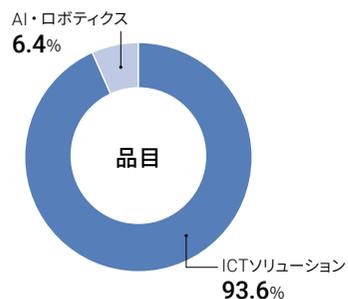
- ・経済状況や技術トレンドの変化
- ・収益化までの不確実性と長期化

Entrepreneur Business

事業概要と今後の展開

アントレプレナ事業では売上の約90%をICTソリューション分野が占めており、これが新規事業開発を推進する上での安定した基盤となっています。このICT基盤と開発ノウハウを活かしながら、今後は特に、少子高齢化による労働力不足という社会課題の解決に向けて、AI・ロボティクス分野に注力します。AIを活用した高度な分析システムや、ロボティクスによる自動化ソリューションの提供を通じて、未来の社会に貢献する新たな価値創造を加速させていきます。

▶ 品目別売上構成比と概要



品目	概要	主な用途・製品例
ICTソリューション	情報通信技術 (ICT) を活用し、企業の課題解決や効率化を支援する広範なソリューション。	<ul style="list-style-type: none"> ・金融取引や通信システム等における高精度な時刻同期の実現 ・工場や社会インフラの遠隔監視・データ収集の効率化 ・サイバー攻撃から情報資産を守る堅牢なセキュリティ構築
AI・ロボティクス	AI技術とロボット工学を融合させ、特定の社会課題や顧客ニーズに応えるための製品・サービス群。	<ul style="list-style-type: none"> ・労働力不足を補う自動化ソリューション (AIロボット) ・高度医療を支援するデジタルヘルスケア製品

Close Up / ベンチャーとの「共創」が生み出す、社会課題解決の新たな形

アントレプレナ事業の使命は、国内外の優れたベンチャー技術を発掘し、日本の社会課題解決へつなげることです。一例として、台湾NUWA Robotics社との資本・業務提携によるAIコミュニケーションロボット「Kebbi Air」の国内展開があります。私たちは、労働力不足が深刻な介護・医療市場に注目しました。「Kebbi Air」が施設の受付や入退館管理、利用者の見守りを担うことで、スタッフの負担を軽減し、質の高いケアに集中できる環境づくりに貢献しています。

この取り組みは、大阪・関西万博でも採用されました。会場では、まねき食品様の未来型チャレンジショップで「Kebbi Air」が案内役を務め、人とロボットがともに働く豊かな未来を提案しました。私たちは、一つの優れた技術を特定の市場にとどめず、より広い社会へと展開することで、よりよい未来の実現に挑戦し続けます。



Kebbi Air



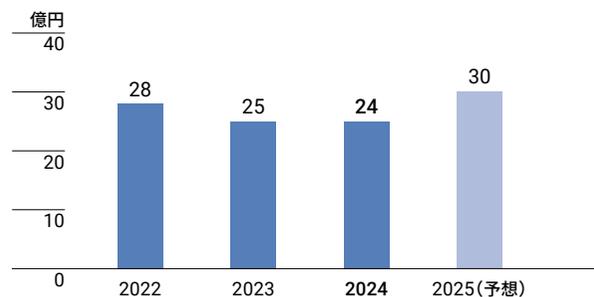
常務取締役 兼
最高イノベーション責任者(CINO)
アントレプレナ事業担当
藤野 聡

2024年度の概況

2024年度のアントレプレナ事業(旧ソリューション事業)の売上高は、ICTソリューション分野でネットワークシミュレーションツールの需要が減少したことにより、前年度比1.9%減の24億円となりました。また、営業利益*は新規商材の販売体制強化に伴う人件費の増加により1.8億円の営業損失

* 2026年3月期第1四半期より会計方針の変更を行っており、2025年3月期(2024年度)に係る各数値については遡及修正後の数値を記載しています。

▶ 売上高



(前年同期は0.2億円の営業損失)となりました。

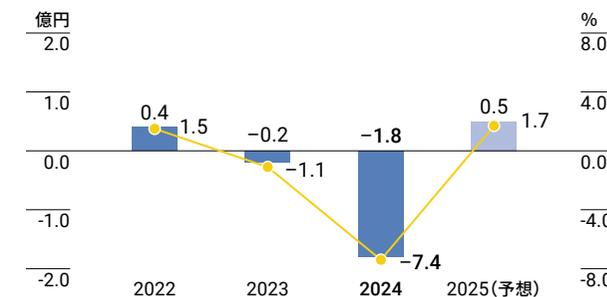
事業戦略

アントレプレナ事業は、「価値創出事業」として位置付けております。中期経営計画「丸文 Nextage 2027」(以下、新中計)の計画最終年度である2027年度には、売上高60億円、経常利益10億円以上の達成を目指しています。

世界中の最先端ソリューション開拓と新規事業開発をさらに加速させることを主眼として、2025年4月にセグメント名称をソリューション事業からアントレプレナ事業に変更しました。これまでロボティクスや次世代通信、AI技術を活用した新規商材の発掘に取り組むとともに、自社独自サービスをお客様に提供することにより、社会課題の解決に取り組んできました。新中計においても、右記に掲げた事業戦略のもと、これらの取り組みを継続し、AIロボティクス・デジタルヘルスケア商材の拡販や自社クラウドサー

Entrepreneur Business

▶ 営業利益/営業利益率*



ビスのさらなる拡充を図り、事業拡大を目指します。また、アントレプレナーシップを発揮するために前中期経営計画「丸文 Nextage 2024」期間に実施したベンチャーファンド出資を通して、最先端技術情報の獲得、革新的な先端商材やベンチャー企業の発掘を行い、新たな商材開発や事業提携の可能性を探求していきます。

2025年度については、ICTソリューション分野は通信関連商材の増加を見通しています。また、AI・ロボティクスの分野は、昨年より取り扱いを開始した汎用超音波画像診断装置や、これまで取り組んできました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。

事業戦略

- 新規事業の開発
- AI関連商材の開拓・拡販
- 提供価値の独自性発揮
- 戦略的な協業機会の追求

計画値

売上高：60億円 経常利益：10億円以上

アントレプレナ事業

持続的な価値創造に向けて

アントレプレナ事業は、通信関連技術を核としたICTソリューションを提供する「イーリスカンパニー」と、AIやロボティクスといった海外の先進技術を発掘し、社会実装を目指す「ディオネカンパニー」という2つのカンパニーを両輪として、「社会とお客様の課題解決」に挑んでいます。

イーリスカンパニーは、「従来のビジネスモデル(情報通信関連商材の輸入販売)における新規商材の獲得」と「新ミッション(サービス提供型ビジネスモデル)への取り組み加速」を基本方針としています。長年培ってきたICT分野の知見と経験をもとに、従来の「モノ売り」からサービス提供を収益の柱とする「コト売り」への事業転換を加速させており、従来事業で得た利益を新たな事業領域へ戦略的に投資しています。その一環として、2023年度には「情報システム監視サービス」や「オンライン保守サービス」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。しかし、国内の5G関連投資の停滞による成長鈍化や、仕入先企業のM&Aに伴う商流の変化といった課題にも直面しています。また、立ち上げた新サービスの収益化も道半ばであり、営業・マーケティングの効率化のために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。

ディオネカンパニーでは、「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の展開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、ユニークな技術を持つ海外のスタートアップ企業との提携を通じて、これまでにない先端技術を国内に紹介しています。特に、少子高齢化による労働力不足が懸念される医療・介護・警備分野や、省資源化が求められる環境分野など、社会貢献度の高い領域をターゲットとしています。当社が蓄積してきた知見を活かし、海外製品を日本市場向けに改良開発するなど、迅速な導入を支援しています。2024年9月には、Clarius Mobile Health Corp.(カナダ)の汎用超音波診断装置の販売を開始しました。安価かつ高画質であることから市場での評価が非常に高く、大きな反響を呼んでいます。しかしながら、スタートアップ企業との連携には、製品開発の遅延や経営者の交代に伴う戦略変更といった特有の困難が伴います。事業化への道のりは平坦ではありません。現在、多くの投資案件が収益化までに時間を要していますが、社内の投融資分科会による案件モニタリングを強化し、リスク管理を徹底しながら、積極的な戦略的投資を継続していきます。また日本全国を6地域に分け、それぞれの地域でセールスパートナーと連携し、販売プラットフォームを構築しており、これらの活動でノウハ

Entrepreneur Business

ウを蓄積しています。今後、取り扱い商材やターゲット市場の増加など事業スケールがアップした際にも、このプラットフォームを活用して早期にビジネス立ち上げが可能になると考えています。

アントレプレナ事業は、新規事業の立ち上げに伴う「産みの苦しみ」により、業績は厳しい状況にありますが、イーリスカンパニーの収益化、そしてディオネカンパニーにおけるロボティクスや医療、また、ワイヤレス給電やPFAS(有機フッ素化合物)フリーのバッテリー技術など、社会課題の解決につながる事業の立ち上げを着実に進めていきます。また、ベンチャーファンドや丸文財団のネットワークといったチャネルを活用し、未来への種まきを継続するとともに、グループ会社との連携も一層深めます。新中計最終年度である2027年度にはグループ収益に大きく貢献できる事業の柱の一つとなるべく、全力を尽くしていきます。