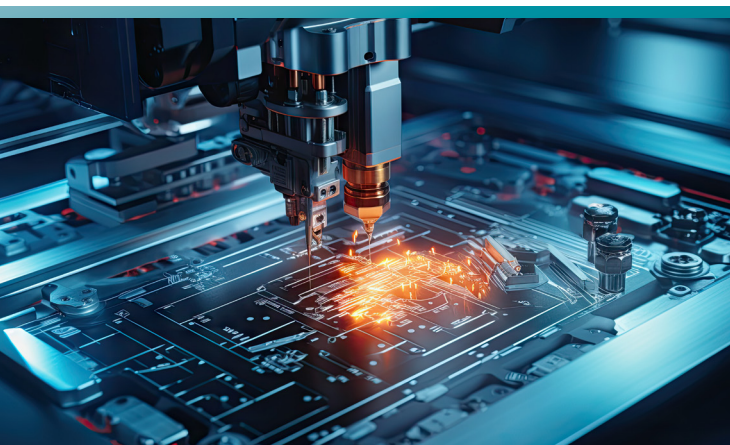


システム事業

電子機器およびシステムの販売・保守サービス事業



強み

- ・排他的代理店権限
- ・据付から保守までのワンストップサービス

機会・リスク

機会

- ・国防意識の高まり
- ・宇宙開発の活発化
- ・顧客のグローバル・サポート要請拡大

リスク

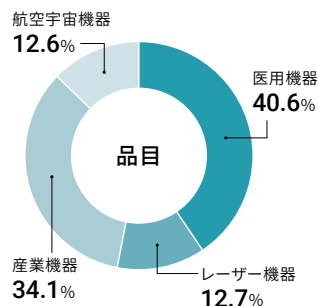
- ・人口減少に伴う国内需要の減少
- ・中小製造業の大規模再編
- ・米国、中国貿易摩擦（輸出制限、関税等）などの地政学リスク
- ・市況、金融、災害などのイベントリスク

Electronic Systems Business

事業概要と今後の展開

システム事業では、航空宇宙機器およびレーザー機器分野が約10%、産業機器および医用機器分野が30~40%の売上構成比で、過去数年にわたり維持しています。特に医用機器分野は、2022年度以降、高齢化社会の進展や医療従事者不足を背景としたデジタルイノベーションの導入により、着実に成長を続けています。今後、販促エリアを拡大することで、医療業界へのさらなる貢献を目指します。また、不安定な国際情勢や新たな脅威の出現による国防意識の高まりから、航空宇宙機器分野においても成長が期待されています。当社は、宇宙防衛ビジネスの拡大にも積極的に取り組んでいきます。

品目別売上構成比と概要



品目	概要	主な用途・製品例
医用機器	病院やクリニックでの診断・治療に特化して利用される機器や部品。	画像診断機器、放射線治療装置、臨床検査機器
レーザー機器	幅広い分野で利用可能なレーザー光源や光学モジュールなどの汎用コンポーネント、および標準的なレーザー機器。	レーザー発振器、レーザー加工機、光源・光学部品、光学モジュール
産業機器	工場での自動化（FA）や製造プロセスなど、産業分野で利用される機器や装置。	検査装置、製造装置、組立装置、組み込みソリューション
航空宇宙機器	航空機や宇宙開発に特化して利用される機器、部品、システム全般。	航空関連機器、宇宙関連機器、高周波電子機器、計測機器、各種センサー

Close Up ものづくりを支えるレーザー機器

当社は1964年よりレーザー機器の取り扱いを開始し、溶接や切断などを目的とするさまざまな工作機械を通じて、ものづくりを支えてきました。現在、私たちが重視しているのは、お客様の生産性向上と地球環境への貢献の両立です。その具体的な取り組みの一つとして、電気使用量の削減を実現する製品の提供に力を入れています。半導体レーザーは、その高い光変換効率により、従来のレーザー機器と比較して省エネルギーを実現します。あらゆる産業においてクリーンな製造プロセスへの移行が求められる中、この技術は、お客様の環境負荷低減と効率的な生産活動の両立に貢献できます。今後も、環境に配慮したソリューションを通じて、持続可能な社会の実現に貢献していきます。



半導体レーザー発振器



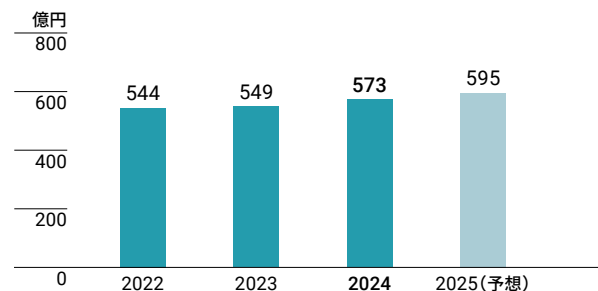
取締役
システム事業担当
今村 浩司

2024年度の概況

2024年度のシステム事業の売上高は前年度比4.4%増の573億円となりました。設備投資の抑制影響を受けたことにより、産業機器分野の売上高は前年度を下回る結果となりましたが、航空・宇宙・防衛関連市場の拡大を背景に、航空宇宙機器分野の売上高が伸長したことに加え、レーザー

Electronic Systems Business

▶ 売上高



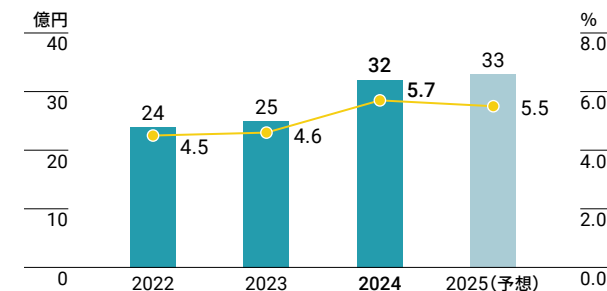
機器分野の需要も回復しました。また、営業利益*は、売上高の増加により、前年度比30.2%増の32億円となりました。

事業戦略

システム事業は「成長牽引事業」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)で掲げた事業戦略を強力に推進し、2027年度に売上高670億円、経常利益40億円以上の達成を目指しています。

まず、「新規事業の開発／新規商材の開拓」では、事業環境の不確実性が高まる中、お客様のニーズが多様化・複雑化していくことが想定されるため、「先見」・「先取」の精神で新たなビジネスチャンスを実に獲得していきます。次に、「既存事業の領域／規模拡大」については、産業機器・レーザー機器や医療、理化学機器領域の拡充に取り組みます。加えて、医用機器分野で、地域の医療機関と関係強化しつつ、保守サービスを通じた新たなニーズの発

▶ 営業利益／営業利益率*



掘と市場拡大を図ります。また、3つ目の「国家推進施策の関連ビジネス取り込み」については、日本の宇宙・防衛予算の増額および予算の執行が進んでいることもあり、当社が長年にわたって築いてきた信頼関係を基に、航空宇宙分野でさらなる事業機会を追求します。4つ目の「グループ経営強化／事業基盤拡充」については、他社と差別化された当社グループの強みを発揮し、成長牽引に向けた活動を着実に遂行していきます。また、最後の「海外オペレーションの確立」では、海外事業のさらなる展開の促進とともに、現地オペレーションの確立を目指します。

事業戦略

- ・ 新規事業の開発／新規商材の開拓
- ・ 既存事業の領域／規模拡大
- ・ 国家推進施策の関連ビジネス取り込み
- ・ グループ経営強化／事業基盤拡充
- ・ 海外オペレーションの確立

計画値

売上高：670億円 経常利益：40億円以上

* 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。

システム事業

Electronic Systems Business

2025年度については、航空宇宙機器について、活況な市場環境を背景に、人工衛星用途の高信頼性部品や防衛関連商材の伸長を見込んでいるほか、レーザー機器では、レーザー加工装置などの需要増を見込んでいます。一方、産業機器は調整局面が続いており、2024年度比で減少する見込みであり、医用機器も2024年度並みにとどまる見通しです。

持続的な価値創造に向けて

システム事業は、「航空宇宙」「産業」「レーザー・光」「医用」の4分野を柱とし、長年培ってきた専門性と知見を活かし、常に変化するお客様のニーズに先んじた商材開発とサービスの提供に努めてきました。その成長を支えてきたのは、創業来の「先見」・「先取」の精神です。今後もこの精神を礎に、既存分野での持続的成長を図るとともに、新たな商材・領域の開拓を通じて収益基盤のさらなる強化を目指します。

その実現の鍵となるのが、「モノ売りからコト売りへの転換」です。単に製品を販売するだけでなく、お客様の課題解決や新たな価値創出に貢献することが重要だと考えています。2024年には営業本部を、「モノ売り」中心と「コト売り」中心の2本部体制に再編しました。「コト売り」を担う部門では、複数のモジュールを組み合わせたソリューション提案や、お客様の製品・システムと連携した共同販

売など、価値提供型の営業活動を積極的に推進しています。一方、「モノ売り」を担う部門においても、単なる製品提案にとどまらず、お客様の課題解決に貢献するコンサルティング型営業への転換を進めています。

またシステム事業では、「既存・新規の商材」「既存・新規のお客様」の4象限で構成されるポートフォリオ戦略を展開しています。これにより、既存のお客様へは新たな商材・サービスを、新規のお客様には幅広い商材やソリューションを提供することで、ニーズを的確にとらえた多様な提案機会を創出します。前中期経営計画期間中には、将来の成長機会を探るべく、社員の自主性に任せたボトムアップ形式で、4つの題材においてワーキンググループを立ち上げました。これらの活動は、新たな事業創出だけでなく、社内風土の活性化にもつながり、新中計を支える基盤となっています。

さらに、グループ連携の強化にも取り組みます。システム事業は、丸文本体に加え、関係会社である丸文通商、丸文ウエスト、フォーサイトテクノの3社で構成されています。各社が有する地域性や技術分野の強みを相互に活かすことで、お客様への最適な提案が可能となります。今後も人材交流を含む連携を一層強化し、より多くのお客様へ、質の高い商材・サービスを提供していきます。

このような取り組みを進めるにあたり、何よりも重要なのは「人」です。システム事業は高度な専門性を必要とし

ますが、専門性を追求するあまり視野が狭くなるリスクにも留意し、社員一人ひとりが常に外部の変化に敏感であることが求められます。また、私自身は、現場の声を尊重し、社員が「まずはやってみる」ことを後押しする姿勢を大切にしており、挑戦を歓迎する組織文化を醸成し、多様なバックグラウンドを持つ人材が活躍できる環境づくりに努めていきたいと考えています。

システム事業は、お客様との信頼関係を築き、長期的な視点で事業を拡大していくことが重要です。お客様に価値を認めていただける製品・サービスを継続的に提供することで、着実な利益成長を目指します。またお客様にとって価値ある「情報仲介機能」も発揮できるよう、社員の専門性と提案力のさらなる向上に注力していきます。

私たちが目指す姿は、お客様から「まずは丸文に相談しよう」と信頼される存在になることです。その実現のため、これからも「先見」・「先取」の精神のもと、お客様に寄り添った独自の商材・サービスを提供し続け、当社のビジョンである「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」となるべく、着実に歩みを進めていきます。