

2026年3月期第2四半期（中間期） 決算説明会

2025年11月14日



東証プライム 7537

© 2025 MARUBUN CORPORATION

みなさん、こんにちは。

代表取締役社長の堀越 裕史です。

皆様には日頃より大変お世話になり、厚く御礼申し上げます。

それでは、2026年3月期中間期決算、通期業績予想、および資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応のアップデートについてご説明します。

アジェンダ

1. 2026年3月期中間期 連結決算の概要
2. 2026年3月期 業績予想の概要
3. 株主還元
4. 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）
5. 参考資料

本日のアジェンダはご覧の通りです。

2026年3月期中間期 連結決算の概要

2026年3月期中間期 決算サマリ

| (百万円) | 2025年3月期 中間期 | | 2026年3月期 中間期 | | | 前年 同期比 | 予想比 |
|-------------------------|-----------------|-------|-----------------|----------------|--------------|--------------------|---------------------|
| | 実績 | 売上比 | 予想 (5/9) | 実績 | 売上比 | | |
| 売上高 | 98,583 | — | 95,000 | 102,697 | — | +4,114 (4.2%) | +7,697 (+8.1%) |
| 売上総利益 | 12,501 | 12.7% | 10,400 | 10,937 | 10.7% | △1,563 (△12.5%) | +537 (+5.2%) |
| 販管費 | 8,141 | 8.3% | 8,700 | 8,210 | 8.0% | +69 (+0.9%) | △489 (△5.6%) |
| 営業利益 | 4,360 | 4.4% | 1,700 | 2,727 | 2.7% | △1,632 (△37.4%) | +1,027 (+60.4%) |
| 経常利益 | 3,113 | 3.2% | 700 | 1,759 | 1.7% | △1,353 (△43.5%) | +1,059 (+151.4%) |
| 親会社株主に 帰属する 中間純利益 | 2,134 | 2.2% | 300 | 985 | 1.0% | △1,148 (△53.8%) | +685 (+228.6%) |

* 当中間期連結会計期間より、棚卸資産の評価方法について変更を行っており、前年中間期連結会計期間については遡及適用後の数値で比較分析を行っております



- ▶ 売上高は、デバイス事業において民生機器向け半導体の需要が堅調に推移したことに加え、システム事業において航空宇宙機器が伸長し増収
- ▶ 売上総利益は、売上高は増加したものの、代理人取引の減少により減益
- ▶ 前年同期に比べ支払利息や売上債権売却損が大幅に減少した一方、為替差益が減少し、経常利益・中間純利益ともに減益

はじめに中間期の業績です。

売上高1,026億円、経常利益17億円と、5月に公表した期初予想を大幅に上回りました。要因は、デバイス事業の民生機器向け半導体が堅調だったことに加え、販管費が計画を下回ったためです。

次に、前年同期比では、民生機器向け半導体や、システム事業の航空宇宙機器が伸長し、4.2%の増収となりました。利益面は、主に支払利息が減少した一方、為替差益が前年同期に比べ減少したため、経常利益は減益となりました。なお、前年中間期の業績につきましては、棚卸資産の評価方法について変更を行っており、遡及適用後の数値で比較分析を行っています。

2026年3月期中間期 事業別業績サマリ

■ デバイス事業

| (百万円) | 2025年3月期 中間期 | 2026年3月期 中間期 | 前年同期比 |
|-------|--------------|--------------|--------------------|
| 売上高 | 74,817 | 77,754 | +2,937 (+3.9%) |
| 経常利益 | 2,459 | 1,090 | △1,368 (△55.7%) |

▶ 民生機器向け半導体の需要が増加し増収。一方、代理人取引の減少により、売上総利益率が低下し減益

■ システム事業

| (百万円) | 2025年3月期 中間期 | 2026年3月期 中間期 | 前年同期比 |
|-------|--------------|--------------|-------------------|
| 売上高 | 22,807 | 24,286 | +1,478 (+6.5%) |
| 経常利益 | 836 | 1,029 | +193 (+23.1%) |

▶ 航空宇宙機器分野が伸長し増収。売上の増加に伴い経常利益も増益

■ アントレプレナ事業

| (百万円) | 2025年3月期 中間期 | 2026年3月期 中間期 | 前年同期比 |
|-------|--------------|--------------|------------------|
| 売上高 | 957 | 656 | △301 (△31.4%) |
| 経常利益 | △183 | △361 | △177 (-) |

▶ 通信インフラ向け時刻同期システムの需要減により減収。売上の減少に伴い経常損失が発生

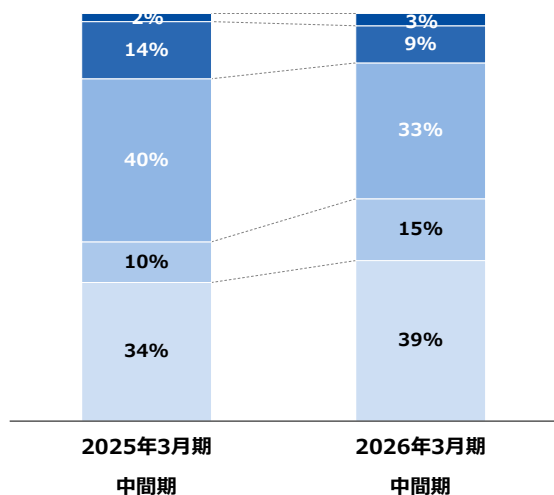
* 当中間期連結会計期間より、棚卸資産の評価方法について変更を行っており、前年中間期連結会計期間については適及適用後の数値で比較分析を行っております。



次に、事業別業績サマリです。これまでは売上高のみ記載していましたが、今回より経常利益を併記する形に変更いたしました。投資家の皆様から「実力値は営業利益か経常利益か」とお尋ねいただくこともございますが、弊社は為替変動の影響が中立化する経常利益を実力値と捉えています。今後は、利益重視の経営姿勢をより明確にし、事業を推進します。

売上高の70%を占めるデバイス事業では、民生機器向け半導体の需要増で増収ですが、代理人取引の減少による売上総利益率の低下が響き、減益でした。システム事業は好調を維持しており、航空宇宙機器分野が伸長し、増収増益を達成しました。最後にアントレプレナ事業ですが、通信インフラ向け時刻同期システムの需要減により減収となり、損失幅が拡大しました。

2026年3月期中間期 用途別 連結売上高構成比



主な増減要因

- 航空・宇宙・防衛 (+1ポイント)**
- 航空宇宙関連の需要が底堅く推移
- 医療・ヘルスケア (△5ポイント)**
- 医療関連ビジネスは堅調に推移したものの、他セグメントの伸長により、相対的に構成比は低下
- 産業機器 (△7ポイント)**
- 在庫調整局面が継続していることに加え、回復も緩やかであるため、構成比が低下
- モビリティ (+5ポイント)**
- 自動車関連の需要が堅調で、相対的に構成比は上昇
- 民生機器 (+5ポイント)**
- 一部顧客の需要が伸長し、構成比を押し上げ

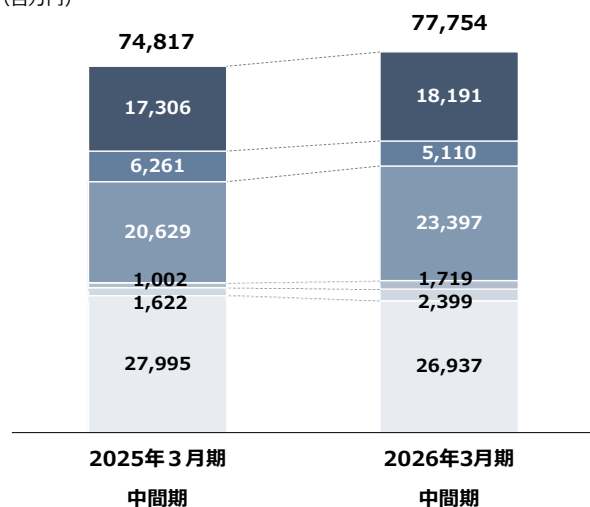
* 当中間期連結会計期間より、用途別売上高構成比は「デバイス事業」から「連結」ベースでの開示に変更しております。

続きまして、用途別売上高の構成比です。従来デバイス事業のみ用途別構成比を示していましたが、今回より連結全体ベースでの開示に変更します。これは、弊社グループの取り扱い領域を、投資家の皆様に分かりやすくお示しするためです。

構成比の主な増減要因としては、下段から順に、民生機器は一部顧客の需要が伸長し、モビリティも自動車関連が堅調で、構成比が上昇しました。一方、産業機器は在庫調整局面が継続し、構成比が低下。医療・ヘルスケアは、ビジネス自体は堅調でしたが、他セグメントの伸長により相対的に構成比が低下しました。航空・宇宙・防衛は底堅く推移しました。

2026年3月期中間期『デバイス事業』品目別売上高

(百万円)



主な増減要因

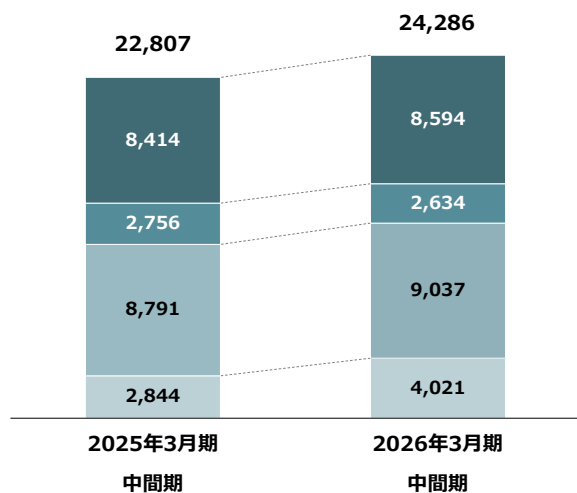
- **電子部品 (+885)**
- 前期並み
- **カスタムIC (△1,151)**
- 民生機器向けの減少
- **特定用途IC (+2,768)**
- 民生機器、モビリティ向けの増加
- **マイクロプロセッサ (+717)**
- 前期並み
- **メモリーIC (+777)**
- 前期並み
- **アナログIC (△1,058)**
- 産業機器向けの減少

ここからは、各事業の品目別の状況を、変動ポイント中心にご説明します。

デバイス事業は、上から2番目のカスタムICが民生機器向けで、一番下のアナログICが産業機器向けで減少しました。一方で、上から3番目の特定用途ICが民生機器やモビリティ向けに伸長しました。その他の品目は前期並みです。

2026年3月期中間期『システム事業』品目別売上高

(百万円)



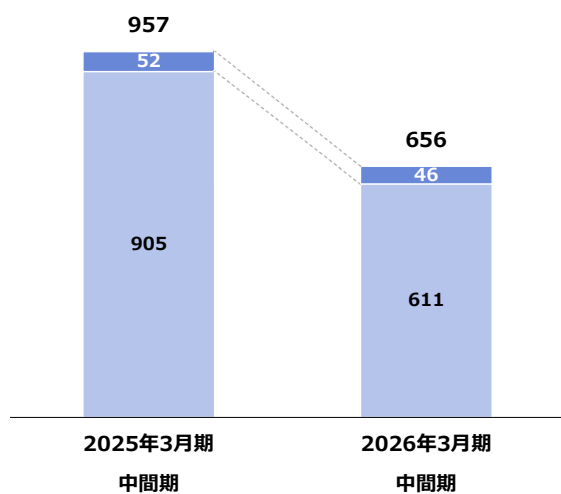
主な増減要因

- 医用機器 (+180)
- 前期並み
- レーザー機器 (△122)
- 前期並み
- 産業機器 (+246)
- 前期並み
- 航空宇宙機器 (+1,177)
- 人工衛星向け高信頼性部品の増加

システム事業は、一番下の航空宇宙機器の人工衛星向け高信頼性部品を中心に需要が好調で、事業を牽引しました。他は概ね前期並みです。

2026年3月期中間期『アントレプレナ事業』品目別売上高

(百万円)



主な増減要因

- AI・ロボティクス (△6)
- 前期並み
- ICTソリューション (△294)
- 時刻同期システムの減少

アントレプレナ事業は、ICTソリューションにおいて、時刻同期システムの需要が減少しました。

2026年3月期中間期 貸借対照表の概要

| (百万円) | 2025年3月期末 | 2025年9月末 | 前期末比 |
|--------------|----------------|----------------|---------------|
| 資産合計 | 145,171 | 135,898 | △9,273 |
| 流動資産 | 130,605 | 120,160 | △10,445 |
| 現金及び預金 | 24,246 | 23,100 | △1,145 |
| 受取手形及び売掛金 | 52,313 | 49,140 | △3,172 |
| 商品及び製品 | 49,556 | 41,912 | △7,644 |
| 未収入金 | 2,547 | 1,688 | △859 |
| 固定資産 | 14,566 | 15,738 | +1,171 |
| 負債合計 | 84,390 | 75,920 | △8,469 |
| 流動負債 | 79,222 | 70,641 | △8,580 |
| 支払手形及び買掛金 | 25,593 | 21,162 | △4,431 |
| 短期借入金 | 46,360 | 43,942 | △2,418 |
| 未払金 | 1,416 | 1,306 | △110 |
| 固定負債 | 5,168 | 5,278 | +110 |
| 純資産合計 | 60,781 | 59,977 | △804 |

*流動資産と流動負債は主要項目のみ記載しております

▶ 資産合計は、前期末から92億円減少。増減の内訳は、商品及び製品が76億円減少、売上減少に伴い、受取手形及び売掛金が31億円減少

▶ 負債合計は、前期末から84億円減少。増減の内訳は、支払手形及び買掛金が44億円減少するとともに、運転資金需要の減少に伴い、短期借入金が24億円減少

▶ 純資産合計は、配当金支払を主因として前期末から8億円減少

続いて、貸借対照表の概要です。上段にある資産の部は、主に在庫の削減や、売掛金の減少が要因となり、前期末から減少し、1,358億円となりました。下段に記載しています負債の部も、買掛金や短期借入金の減少などにより、同様に759億円に減少しました。この結果、純資産合計は599億円となりました。

<参考> 為替差損益発生メカニズム

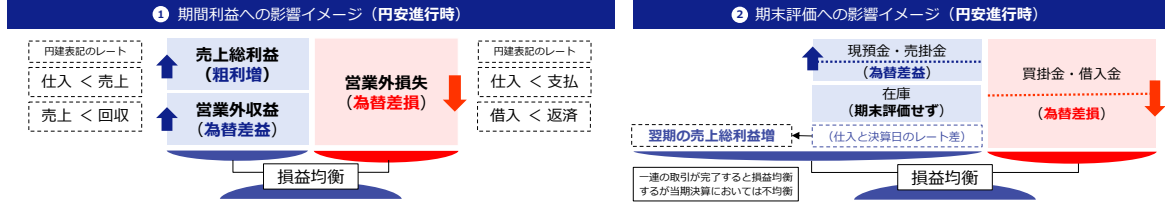
▶ I. 当社の為替変動リスクへの対応方針

*詳細は当社ウェブサイトよりご確認できます

- ・仕入の大半が米ドル建のため、米ドル建売上は円を介さない「ナチュラルヘッジ」、円建売上は「為替予約ヘッジ」を実施

- ① 米ドル建売上 仕入～売上・回収の「一連の取引」の条件および対応する資産・負債を米ドル建とし、米ドル建利益を確保
- ② 円建売上 仕入債務に対する為替予約を取引明細毎に行い、取引毎の円建の利益を確保

▶ II. ナチュラルヘッジ（米ドル仕入～米ドル売上取引）における為替変動の影響



- ・「一連の取引」のフローを米ドル建で実施し、利益（現預金）を米ドル建で確保していることから、利益確定までのキャッシュフローに為替影響はないが、期間利益と期末時点評価の円建表記に各々影響が発生しうる

- ① 期間利益への影響 「一連の取引」を円建表記する際のレート差を売上総利益や為替差損益として計上するため、円建表記では「売上総利益の増減」と「為替差損益の増減」の入り繰りが発生しうる（ネット損益は期間内均衡、左上図）
- ② 期末評価への影響 「一連の取引」で発生する現預金・売掛金・在庫・買掛金・借入金米ドル建でのバランスが確保される。各項目は「決算日当日のドル・円レート」で期末評価を行なうが、「在庫」は特に円安進行時において「仕入時のドル・円レート」適用のまま決算時評価替えを行わず、円建表記では資産・負債の均衡が失われ為替差損が発生する。なお、かかる在庫の未認識の評価益が翌期の売上総利益の押し上げ要因となる（右上図）（一方、決算日に向けた円高進行時は損益方向が逆転するが、低価格適用による在庫評価により、かかる在庫評価差が発生しない場合がある。）

ここで投資家の皆様から質問の多い為替差損益のメカニズムについてご説明します。

当社は、ドル仕入・ドル売の「ナチュラルヘッジ」と、ドル仕入・円売の「為替予約ヘッジ」でリスクに対応しています。

「ナチュラルヘッジ」ではドルベースの利益を確保していますが、日本会計基準で求められる円換算により、売上総利益と為替差損益の間で「入り繰り」が生じます。当年度第1四半期では、円高により10億円の為替差益を計上しましたが、第2四半期で円安が進行したため、ドル建て負債の円換算額が膨らみ、会計上の為替差益が圧縮され、結果として、中間期時点の為替差益は1億円まで減少しました。但し、これは円建て表記による為替差損益の変動であり、ドルベースでは利益を確保しており、最終的な損益は均衡します。

詳細は当社ウェブサイトをご覧ください。

2026年3月期 業績予想の概要

2026年3月期 業績予想サマリ

| (百万円) | 2025年3月期 | | 2026年3月期 | | | 前期比 | 期初予想比 |
|-------------------------|----------|-------|----------|----------------|--------------|--------------------|-------------------|
| | 実績 | 売上比 | 期初予想 | 修正予想 | 売上比 | | |
| 売上高 | 210,837 | — | 206,000 | 210,000 | — | △837 (△0.4%) | +4,000 (+1.9%) |
| 売上総利益 | 26,221 | 12.4% | 24,000 | 24,000 | 11.4% | △2,221 (△8.5%) | +0 (+0.0%) |
| 販管費 | 17,068 | 8.1% | 17,700 | 17,000 | 8.1% | △68 (△0.4%) | △700 (△4.0%) |
| 営業利益 | 9,153 | 4.3% | 6,300 | 7,000 | 3.3% | △2,153 (△23.5%) | +700 (+11.1%) |
| 経常利益 | 6,539 | 3.1% | 4,300 | 5,000 | 2.4% | △1,539 (△23.5%) | +700 (+16.3%) |
| 親会社株主に 帰属する 当期純利益 | 4,408 | 2.1% | 2,500 | 3,000 | 1.4% | △1,408 (△31.9%) | +500 (+20.0%) |

* 当連結会計期間より、棚卸資産の評価方法について変更を行っており、前年度連結会計期間については遡及適用後の数値で比較分析を行っております



▶ 5月9日に公表した業績予想を上方修正

▶ 売上高は、デバイス事業で民生機器向け半導体の需要や、システム事業の航空宇宙機器が堅調に推移する見込みで、期初予想を上回る見通し

▶ 利益面は、販管費の節減により、営業利益・経常利益・親会社に帰属する当期純利益ともに、期初予想に比べ増益の見通し

▶ 2025年度下期想定為替レートは142円/ドルを想定

続きまして、2026年3月期の通期業績予想です。

この度、5月に公表した期初予想を売上高、各利益ともに上方修正しました。

売上高は、デバイス事業・システム事業が堅調に推移し、期初予想を上回る見通しです。利益面も、販管費の節減が進むことなどから、期初予想に比べ増益の見通しです。経常利益は、期初予想の43億円に対して、現時点では50億円を見込んでおります。なお、下期の想定為替レートは1ドル142円としています。

2026年3月期 事業別業績予想サマリ

■ デバイス事業

| (百万円) | 2025年3月期 実績 | 2026年3月期 予想 | 前期比 |
|-------|-------------|----------------|--------------------|
| 売上高 | 151,011 | 145,800 | △5,211 (△3.5%) |
| 経常利益 | 3,376 | 1,450 | △1,926 (△57.1%) |

▶ 代理人取引の減少に加え、産業機器分野の在庫調整局面の長期化も重なり、減収減益を見込む

■ システム事業

| (百万円) | 2025年3月期 実績 | 2026年3月期 予想 | 前期比 |
|-------|-------------|---------------|-------------------|
| 売上高 | 57,336 | 61,500 | +4,163 (+7.3%) |
| 経常利益 | 3,342 | 3,530 | +187 (+5.6%) |

▶ 航空・宇宙・防衛関連市場が引き続き牽引し、増収増益を見込む

■ アントレプレナ事業

| (百万円) | 2025年3月期 実績 | 2026年3月期 予想 | 前期比 |
|-------|-------------|--------------|-----------------|
| 売上高 | 2,489 | 2,700 | +210 (+8.5%) |
| 経常利益 | △181 | 20 | +201 (-) |

▶ AI・ロボティクス商材の市場開拓による新規案件の獲得により、黒字転換を見込む

* 当連結会計期間より、棚卸資産の評価方法について変更を行っており、前年度連結会計期間については遡及適用後の数値で比較分析を行っております

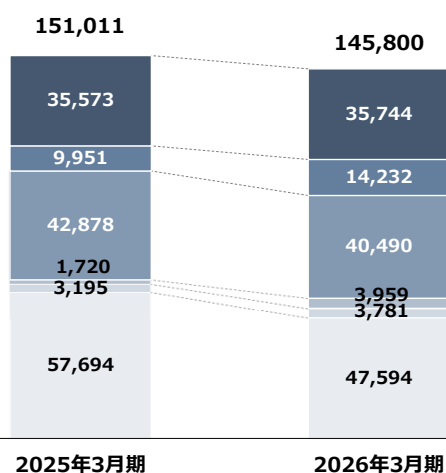
次に、事業別の業績予想です。デバイス事業の売上高は1,458億円、経常利益は14億円を見込んでいます。産業機器市場の在庫調整局面が長期化しており、前期比では減収減益となる見通しです。現在のサプライチェーンの在庫状況ですが、足元では底打ちの兆しも見え始めています。当社が先行指標として注視している国内の工作機械受注額は、前年同月比100%超と回復基調を示しています。今後、設備投資意欲の回復に伴い、当社の需要も本格的な回復軌道に戻ると想定しています。

続いてシステム事業の売上高は615億円、経常利益は35億円を見込んでいます。航空・宇宙・防衛関連市場が引き続き牽引するとともに、産業機器市場の回復を見込み、前期比で増収増益となる見通しです。

アントレプレナ事業の売上高は27億円、経常利益は2,000万円を見込んでいます。AI・ロボティクス商材の市場開拓による新規案件の獲得などにより、黒字転換を見込みます。

2026年3月期 『デバイス事業』 品目別売上高予想

(百万円)

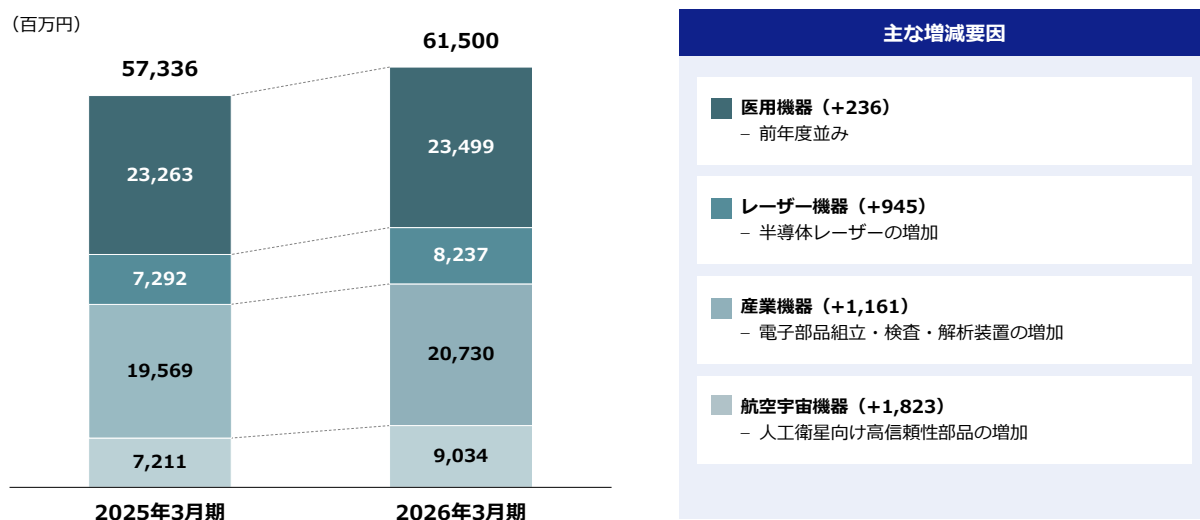


主な増減要因

- 電子部品 (+171)
- 前年度並み
- カスタムIC (+4,281)
- 民生機器向けの増加
- 特定用途IC (△2,388)
- 民生機器向けの減少
- マイクロプロセッサ (+2,239)
- モビリティ向けの増加
- メモリーIC (+586)
- 前年度並み
- アナログIC (△10,100)
- 産業機器向けの減少

続いて、品目別の通期予想です。まずデバイス事業ですが、上から2番目のカスタムICが民生機器向けで、4番目のマイクロプロセッサがモビリティ向けでそれぞれ増加を見込んでいます。一方で、上から3番目の特定用途ICが民生機器向けで、一番下のアナログICが産業機器向けで減少することにより、前期比では減収の見通しです。

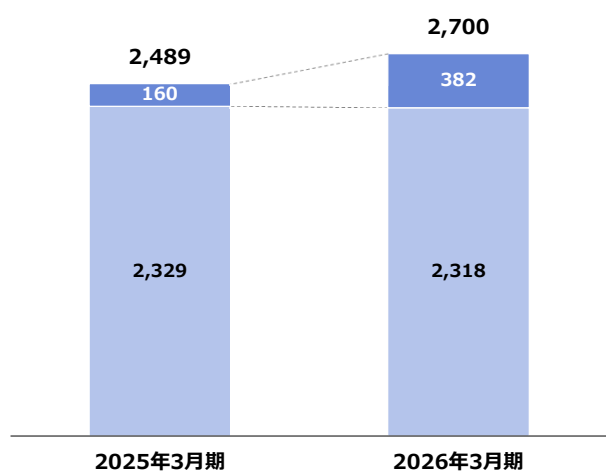
2026年3月期 『システム事業』 品目別売上高予想



次にシステム事業は、航空宇宙機器が人工衛星向け高信頼性部品の増加により、産業機器も電子部品組立・検査・解析装置の増加により、堅調に推移する見通しです。

2026年3月期 『アントレプレナ事業』 品目別売上高予想

(百万円)



主な増減要因

- AI・ロボティクス (+222)
 - 汎用超音波画像診断装置の増加
- ICTソリューション (△11)
 - 前年度並み

最後にアントレプレナ事業です。こちらは、AI・ロボティクスにおいて汎用超音波画像診断装置の増加などを見込んでおり、これが事業の増収に寄与する見通しです。ICTソリューションについては、例年下期に売上計上する傾向があり、通期では前年度並みを見込んでいます。

以上、今中間期の業績および今期業績予想をご説明いたしました。

株主還元

© 2025 MARUBUN CORPORATION

次に、株主還元についてです。

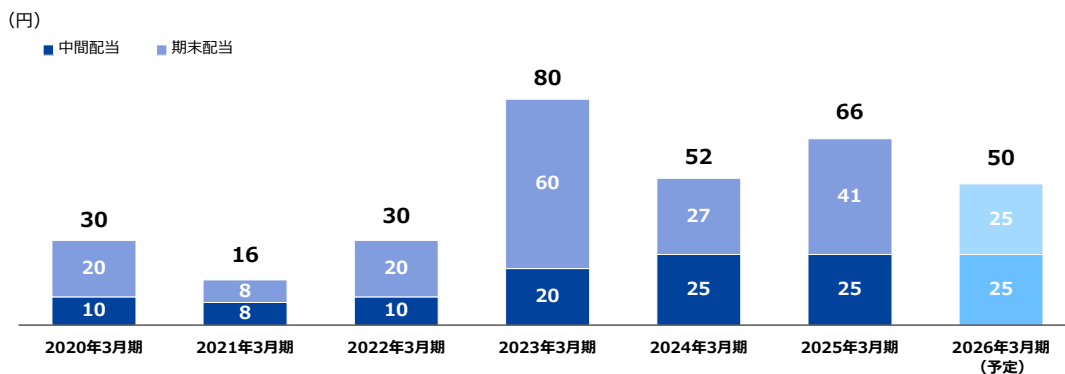
株主還元

配当方針

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する

2026年3月期の配当

2026年3月期の配当：中間 25円、期末25円の年間50円配当を予定
配当性向：43.6%、DOE（株主資本配当率）：2.6%



配当方針は、スライドに記載の通り、連結配当性向40%またはDOE2.5%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います。

この方針に基づき、2026年3月期の配当は、中間25円、期末25円の、年間50円を予定しています。

この配当予想と通期業績予想に基づく、配当性向は43.6%、DOEは2.6%となります。これからも株主の皆様への還元を重要な経営課題と認識し、当社の定めた配当方針のもと、安定的な株主還元を努めます。

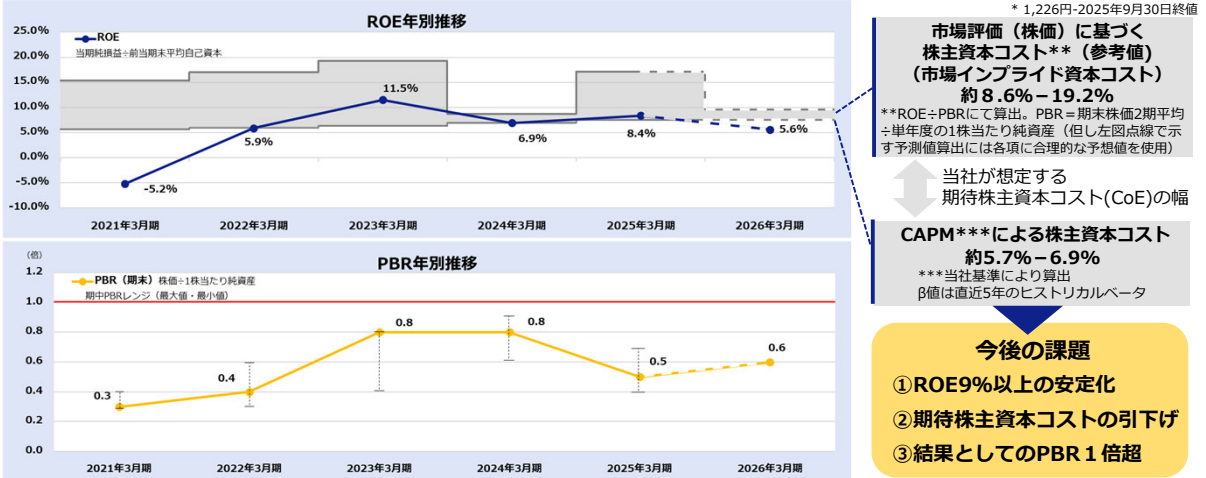
資本コストや株価を意識した経営の実現 に向けた対応について（アップデート）

© 2025 MARUBUN CORPORATION

最後に『資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応』のアップデートをご説明いたします。

現状分析と今後の課題

- ▶ 2025年3月期の増益によりROE（株価収益率）は8.4%へ上昇。2026年3月期の直近業績予想を反映した想定ROEは、当社想定株主資本コスト帯域を下回る見込みであり、株価が現状水準*と仮定した場合、PBRは0.6倍程度に留まる見通し。市場の期待と当社の収益性との間にギャップが継続していることを示しており、「今後の課題」の実行に努めていく

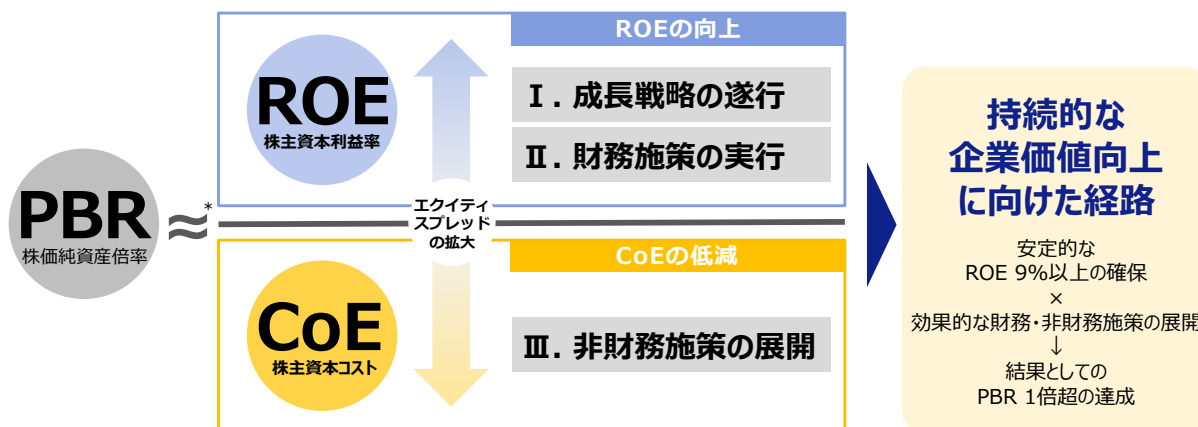


まず、当社の現状分析と今後の課題です。

ROEは前期8.4%でしたが、今期の業績予想を反映した想定ROEは5.6%となる見込みです。この水準は、当社試算の株主資本コストのレンジ約6%～9%を下回る可能性があり、これがPBR0.6倍程度に留まる要因、市場の期待と当社の収益性とのギャップであると分析しています。改めてROE9%以上の安定化に向けた取り組みを強化し、結果としてのPBR1倍超の実現を目指します。

持続的な価値向上に向けた取り組み

- ▶ 「丸文グループ価値創造モデル」とその中枢にある「バリューサイクル」を効果的に循環させる (P42-44ご参照)
- ▶ 「3つの戦略施策 (I. II. III.)」を推進し「ROE9%以上の安定確保とPBR1倍超の達成」を目指す (P22-P32ご参照)
- ▶ 前中期経営計画は達成したが、今後も更なる飛躍を目指し新中期経営計画 (丸文 Nextage 2027) を策定し実行する

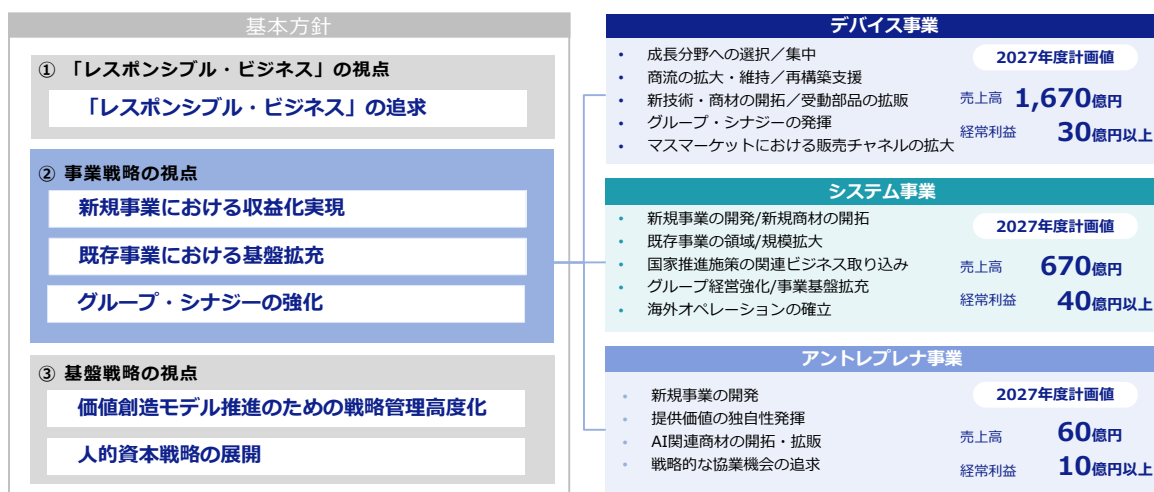


* 保守的に将来にわたる利益成長率 (g) をゼロとし、当面の目標ROEを一定水準と仮定した場合の近似式

この現状と課題を踏まえ、PBR1倍超の達成には、この図に示します通り、ROEの向上と株主資本コストの低減、2つの要素へのアプローチが重要と考えています。弊社はPBR1倍超の実現のため、「I. 成長戦略の遂行」、「II. 財務施策の実行」、「III. 非財務施策の展開」の3つを推進します。

I - (1) ① 成長戦略 「丸文 Nextage 2027」 事業成長方針

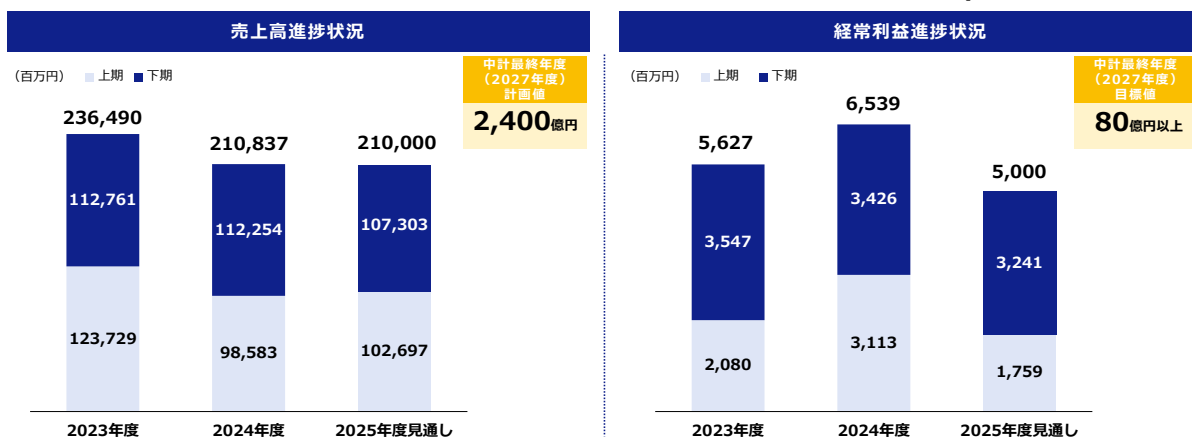
▶ 中期経営計画「丸文 Nextage 2027」で掲げた基本方針のうち、3つの事業成長方針に関わる取り組みを推進



まず「I. 成長戦略の遂行」です。これは、当社の中期経営計画「丸文 Nextage 2027」の着実な実行の達成を目指します。スライド左側に掲げる『レスポンスブル・ビジネス』、『事業戦略』、『基盤戦略』という3つの視点に基づく基本方針のもと、2027年度の各事業セグメントの計画値として、デバイス事業は経常利益30億円以上、システム事業40億円以上、アントレプレナ事業10億円以上を設定し、取り組んでいます。

I - (1) ② 成長戦略 これまでの進捗状況と2025年度の見通し

- ▶ 現中期経営計画の初年度である2025年度の見通しについては、2025年5月公表の期初計画を見直し、売上高を2,060億円から2,100億円に、経常利益を43億円から50億円に上方修正
- ▶ 現中期経営計画の最終年度（2027年度）の目標達成に向け、「3つの戦略施策（I. II. III.）」を着実に推進



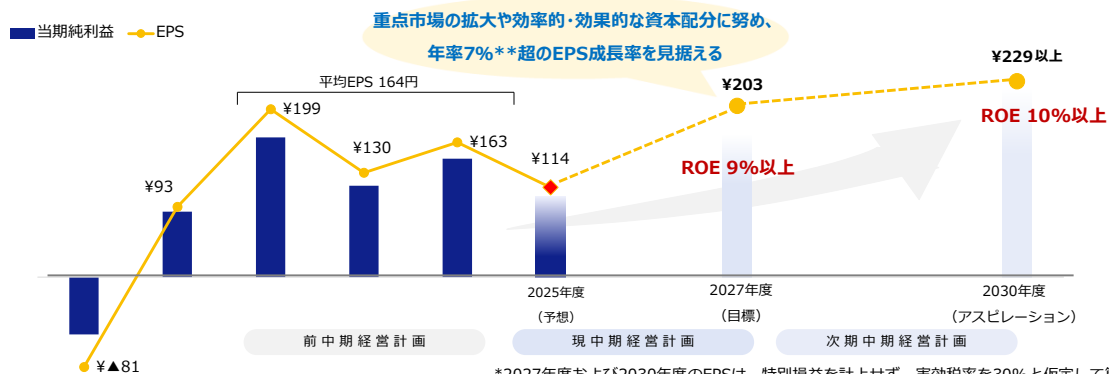
* 2025年度期初に棚卸資産の評価方法について変更を行っており、2024年度については過及適用後の数値としております

こちらが、中計最終年度の2027年度の目標、売上高2,400億円、経常利益80億円以上に向けた現在の進捗です。

中計初年度である今期は、先ほど申し上げた通り、期初予想を上方修正しており、売上高2,100億円、経常利益50億円を見込みます。

I - (1) ③ ROE目標達成に向けたEPS成長イメージ

- ▶ 2025年度は、市場環境の影響で一時的な踊り場となるが、翌年度以降は持続的な成長軌道へと回帰
- ▶ 重点市場（航空・宇宙・防衛、医療・ヘルスケア）への取り組みを強化し、EPS成長のエンジンとする
- ▶ EPS成長と持続的成長に向けた効率的かつ効果的な資本配分に努め、ROE 9%以上（中計目標）、将来的には10%以上（アスピレーション）の達成を目指す



*2027年度および2030年度のEPSは、特別損益を計上せず、実効税率を30%と仮定して算出
**2025年度直前3年間の平均EPS (164円) から2027年度目標 (203円) へのCAGR (年平均成長率)

次に、ROE目標達成に向けたEPSの成長イメージです。今年度は、市場環境の影響で一時的な踊り場となりますが、翌年度以降は、「航空・宇宙・防衛」や「医療・ヘルスケア」といった成長市場への経営資源の投下を高め、持続的な成長軌道への回帰を目指します。

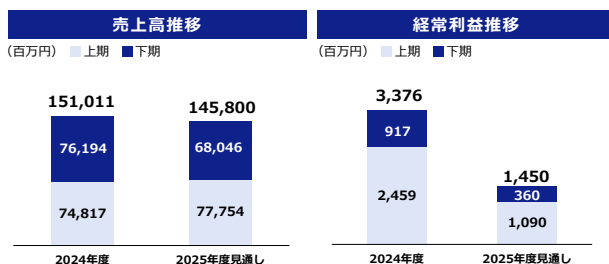
このEPS成長と持続的成長に向けた効率的かつ効果的な資本配分に努めて、中計目標であるROE 9%以上、将来的にはROE 10%以上の達成を目指します。

I - (2) 『デバイス事業』の成長戦略

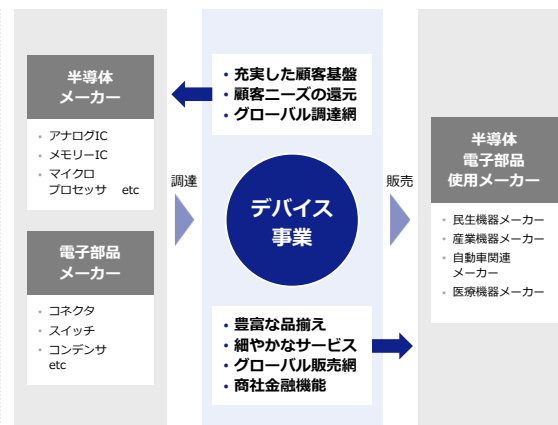
- ▶ 主に民生機器が好調に推移し増収を確保。利益面では、代理人取引（収益認識に関する会計基準）の減少により減益。通期も現在のビジネス状況が継続すると見通すが、民生機器市場での販売拡大に注力する

2025年度の中間期総括と通期見通し

- ▶ 中間期は、民生機器向けが好調に推移したことに加え、モビリティ向けも堅調な需要であったことから、前年同期比で増収を達成
- ▶ 一方、代理人取引の減少影響により減益となる
- ▶ 通期もこの市場展望は継続すると予想。好調な民生機器やAI・データセンター関連等の好調市場での販売拡大に注力する



ビジネスモデル



それでは、「成長戦略の遂行」について、各事業の取り組みをご説明します。

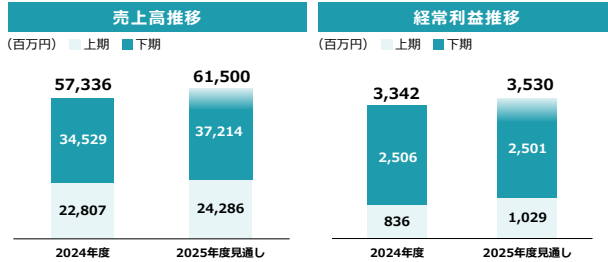
まずはデバイス事業です。市場環境としましては、先ほどご説明した好調な民生機器に加えて、モビリティ向けの堅調な需要や、AI市場の成長加速によるデータセンター関連への投資も継続しています。当社としては、これらの市場で販売拡大に注力します。その際、ご覧のビジネスモデルにあります『充実した顧客基盤』や『グローバル調達網』といった強みに加え、『細やかなサービス』、例えば、お客様が新しい製品を開発される際、単にご要望の部品を供給するだけでなく、当社の『グローバル調達網』を駆使し、お客様の求める機能やコストに最適な商品やその組み合わせを提案するといった、当社の強みである技術的な対応力とを組み合わせることで、付加価値の最大化を図ります。

I - (3) 『システム事業』の成長戦略

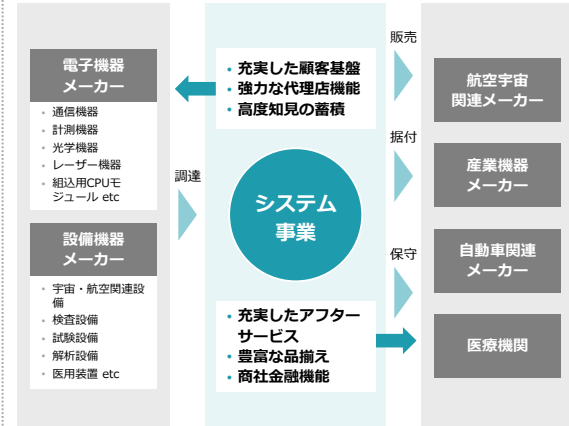
- ▶ 航空・宇宙・防衛市場が堅調に推移する事業環境を踏まえ、当社の強みである同市場でのビジネスを着実に取り込む。高付加価値ビジネスも強化し、持続的成長の好循環を創出する

2025年度の中間期総括と通期見通し

- ▶ 中間期は、航空・宇宙・防衛市場の拡大を背景に、航空宇宙機器が伸長。この結果、前年同期比で増収増益を達成
- ▶ 通期においても、産業機器市場の設備投資回復の動きを確実に取り込み、売上高は前年度を上回る見込み
- ▶ 利益面は、既存事業の領域/規模拡大に加え、高付加価値ビジネスへの注力を図り、増益を見込む



ビジネスモデル



続いてシステム事業です。市場環境は、産業機器市場の設備投資が回復に向かい、需要が増加する見込みであるとともに、航空・宇宙・防衛市場の拡大を背景に、航空宇宙機器が伸長しています。当社の強みは、国の宇宙開発や安全保障を担う基幹インフラのお客様と、長年にわたり築いてきた信頼関係と納入実績・保守サポートにあります。この分野は、単に製品を納入するだけでなく、極めて高度な信頼性・安全性が求められる技術要求に応え続ける必要があり、他社が容易に参入できないのが最大の長です。連結売上全体に占めるインパクトは限定的ですが、売上総利益率がシステム事業内で相対的に高い、当社の高収益事業の柱です。

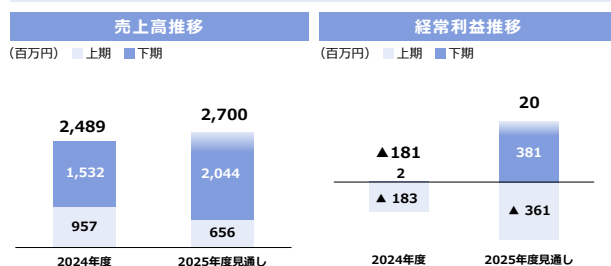
今後もこの強固なビジネス基盤を着実に取り込むとともに、『充実したアフターサービス』も含めた高付加価値ビジネスを牽引役として、事業全体の増益を見込んでおります。

I - (4) 『アントレプレナ事業』の成長戦略

- ▶ 通信インフラ向け時刻同期システム案件の減少により減収減益。通期はAI・ロボティクスで増収増益を計画
医療、通信関連を中心に新規市場開拓に向けた営業活動を強化し、収益源確保と収益性確立に注力する

2025年度の中間期総括と通期見通し

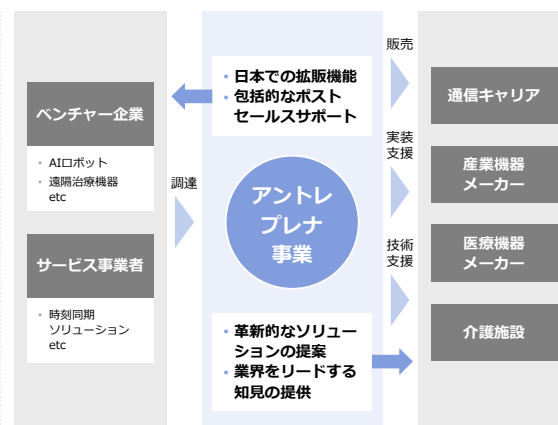
- ▶ 中間期は、通信インフラ向け時刻同期システムの需要が減少し、減収
またAI・ロボティクスでの案件獲得が計画を下回り、経常損失が発生
- ▶ 通期は、AI・ロボティクスでの案件獲得に注力し、増収増益の見込み
- ▶ ICTソリューションでは通信インフラ分野、AI・ロボティクスでは介護・
医療分野での営業活動を強化し、中長期的な収益基盤の構築を目指す



Marubun Since 1844

* 2025年度期初に棚卸資産の評価方法について変更を行っており、2024年度は適及適用後の数値としております

ビジネスモデル



© 2025 MARUBUN CORPORATION 27

アントレプレナ事業については、当社の未来の『高付加価値事業』を創出するための、戦略的に位置づけたセグメントです。当社が航空・宇宙・防衛市場で参入障壁と高収益性を確立できたように、『ICT通信サービス』や『AI・ロボティクス』といった技術変化が著しい分野で、当社の強みである日本企業への販売チャネルを活かし、新たな収益の柱を育成しています。

短期的にはAI・ロボティクス商材の案件獲得により黒字転換を目指しますが、その戦略的な価値は、将来の当社ROEを牽引する事業の種を見つけ育てることにあります。

以上、3事業セグメントの事業戦略についてご説明いたしました。

II - (1) 財務施策「基本方針」

- ▶ 財務規律を維持しつつ、ROE改善と継続的な株主還元を基本方針とする
- ▶ DOE導入による配当安定化に加え、業績に応じた配当還元を実施し、株主価値向上に努める

| 財務施策 | | 財務基本方針 |
|----------------|---|--|
| 2025年 (進行期) | <ul style="list-style-type: none"> ■ 前中計財務目標達成と、創業180周年記念を踏まえ「特別株主優待」を実施 ■ バランスシート圧縮の取り組みを継続し、自己資本比率（財務安定性）を大幅改善（2023年3月期末以降：27.1%→29.1%→37.7%） ■ 適正な財務レバレッジを維持し、「財務基本方針」に沿った取り組みを推進 ▲特別株主優待QUOカード | <ul style="list-style-type: none"> ● 持続的な企業価値向上に向け、成長分野への戦略的投資と継続的かつ安定的な株主還元を行う ● 資本効率改善（ROE目標達成と安定化）を企図し、ROE構成要素（収益性・資産回転率・財務レバレッジ）の改善努力と財務安全性維持の均衡を保つ <p>配当政策</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 連結配当性向40%またはDOE2.5%のいずれか高い方 <p>【DOE・配当性向による配当額の関係性（イメージ）】</p> |
| 2024年 | <ul style="list-style-type: none"> ■ DOEを下限とする新たな配当政策を継続し、安定的な株主還元を実践 <p>実績：1株当たり配当66円（配当性向40.4%を採用、DOEは3.5%）</p> | |
| 2023年 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 安定した株主還元のため、新たな配当指標として「DOE 2.5%」を導入。連結配当性向40%とのいずれか高い方を採用する新方針を決定 <p>実績：1株当たり配当52円（配当性向40.0%を採用、DOEは2.9%）</p> | |

施策の2点目、「財務施策」についてです。

財務基本方針は、企業価値向上に向けた戦略的投資と継続的な株主還元、資本効率の改善と財務安全性の両立です。配当政策は、先ほどご説明した方針を継続します。

また、スライド左側に記載の通り、前中計の財務目標達成と創業180周年記念を踏まえ、特別株主優待を実施しました。このように株主還元にも取り組むと同時に引き続き、バランスシート圧縮の取り組みも継続し、財務基盤の強化を推進します。

II - (2) 財務施策「内部留保の活用」

▶ 時局に応じた経営優先課題を踏まえつつ、以下4領域において、持続的成長に向けた効率的かつ効果的な資本資源配分に努め、「内部留保の活用」と「持続的成長の実現」の好循環を創出する

成長投資機会の追求

非連続成長機会の追求と機動的な投融資案件の取り組みを積極化する

- ・ デジタル化、スマート化、IoT、AI、ロボティクス、次世代通信、医療・ヘルスケア等をテーマに非連続成長機会・戦略的リスクテイク機会を追求し、既存領域での市場拡大や商権拡充、隣接領域でのシナジーの発揮、新たな有望市場の創出を図る
- ・ 事業買収やベンチャー投資は、中計期間（3年間）で自己資本額の5-10%程度を目標とする
- ・ 自社と投資先双方の事業価値創造に寄与する協働／協創を通じた収益リターン実現を目指す

業務インフラ投資

ITシステム投資を通じた業務の効率化・経営情報の高度化を推進する

- ・ 2025年度に基幹システム刷新を完了
- ・ 仕入先、販売先の要望に緻密かつ機動的に対応し、バリューチェーン機能を継続強化する
- ・ 販売管理や管理会計等の経営情報管理を高度化し、収益性や採算性の改善に繋げる

人的資本（人財）投資

「人財」育成を企図した人的資本投資を拡充し、競争力を強化する

- ・ 社員持株会向け譲渡制限付株式インセンティブ制度の導入
- ・ 人材マネジメントを高度化し、専門性の高いプロ人材の採用・育成および定着を図る
- ・ ダイバーシティ、働き方、ウェルビーイング施策を展開し、組織文化を変革する

BSマネジメント

BSマネジメント・自己資本の適正水準維持を通じて、経営のリスク耐性を高める

- ・ 上記3施策への投資を行いつつ、財務規律のバランスを取り、財務リスクの低減を図る
- ・ 自己資本充実（調達余力確保）を通じ、大規模災害も想定したBCP対応力と事業継続性を担保する
- ・ 自己資本比率は一定水準（30-40%目標）を維持することを目安とする

続いて、内部留保の活用方針です。当社は、持続的成長に向けた好循環を創出するため、スライドに記載の「成長投資機会の追求」、「業務インフラ投資」、「人的資本投資」、「BSマネジメント」の4領域において、効率的かつ効果的な資本資源配分に努めます。

Ⅲ. 非財務施策「3つのテーマ領域」

- ▶ 「非財務施策の3つのテーマ領域」における取り組みを進め、「期待株主資本コストの低減」につなげていく
- ▶ 情報開示の一層の充実に努め、経営の透明性を確保しつつ、「丸文ブランド」の信用力・訴求力を高める
- ▶ 同時に「社会的価値の創出」に貢献し、各方面のステークホルダーによる当社ビジネスの理解深化にも努める



施策の3点目、「非財務施策の展開」です。これは、ROEの向上と並ぶもう一方の課題、株主資本コストの低減に向けた取り組みです。

Ⅲ- (1) 非財務施策「サステナビリティとエンゲージメント」

- ▶ 非財務施策（サステナビリティ推進・エンゲージメント向上）における具体的な取り組みを着実に実行
- ▶ 年々進化する活動を通じて、持続的な成長基盤を強化し、企業価値（経済的価値・社会的価値）向上を目指す

| | サステナビリティ経営の推進 | ステークホルダーエンゲージメント向上 |
|----------------|---|---|
| 2025年 (進行情) | <ul style="list-style-type: none"> ■ eNPS* 2022年度比で+12.1ptと着実に向上 ■ 社員持株会向けの株式インセンティブ制度の導入 ■ 社内複業制度を導入し、社員各人の自立的（自律的）なキャリア構築を支援 ■ 日本フィルハーモニー交響楽団への賛同や「パラリンアート®」のパートナー協賛など社会貢献活動を推進 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 統合報告書「MARUBUN REPORT 2025」を発行しステークホルダーとの対話をさらに深化 ■ IR活動の強化の一環として経済メディア経由の発信強化 ■ PR活動の積極展開（明治神宮野球場、東京メトロ駅への広告掲出等） |
| 2024年 | <ul style="list-style-type: none"> ■ マテリアリティを特定 ■ 「人的資本戦略委員会」を設置し、長期戦略・目標設定を開始 ■ TCFD対応を強化し、Scope3排出量を初算出 | <ul style="list-style-type: none"> ■ グループ初となる統合報告書「MARUBUN REPORT 2024」を和文・英文で発行 ■ 第三者機関によるアナリストレポート（日・英版）を初めて公開し、情報開示を拡充 ■ 全社員を対象とした「タウンホールミーティング」を開始し、従業員エンゲージメントを強化 |
| 2023年 | <ul style="list-style-type: none"> ■ タレントマネジメントシステムを導入し、計画的人材育成を強化 ■ 女性管理職比率の目標を10.0%（2027年度）に引き上げ ■ TCFDに賛同し、GHG長期目標（2030年度に2022年度時点より50%削減）を設定 | <ul style="list-style-type: none"> ■ IRサイトのコンテンツ拡充や英文開示など、情報開示の強化に着手 ■ 機関投資家との能動的な対話を継続的に実施 ■ 「丸文ブランド」の認知度向上に向け、プレスリリース等での情報発信を強化 |

* 社員エンゲージメントスコア（employee Net Promotor Score）

まず1点目の『サステナビリティ経営の推進』です。当社の価値の源泉は人的資本そのものであり、これまでの取り組みを通じて、エンゲージメントスコアは開始年度から+12.1ptと着実に向上し、改革の成果が表れていると捉えています。エンゲージメントスコアの向上は、単なる社内満足度ではなく、当社の最大の資産である『ヒト』が価値を生み出し続けるための先行指標であると考えます。高付加価値ビジネスを推進する人材を育成・維持するためにも、弊社は人材投資を継続するとともに、人的資本の取り組みを強く推進していきます。

2点目の『ステークホルダーエンゲージメント向上』ですが、『IR活動の強化』については、これから本格的に力を入れていくフェーズです。統合報告書の発行に加え、今後も皆様との対話の接点を増やす様々な取り組みを開始・強化してまいります。

なお先ほど申し上げた1点目の「人的資本」に関する具体的な取り組みについては、統合報告書に詳しく記載しておりますので、ぜひご覧ください。

Ⅲ- (2) 非財務施策「コーポレートガバナンス」

- ▶ 取締役会の多様性確保や報酬制度の見直しなどを通じ、ガバナンス体制の基盤を安定的に運営
- ▶ 新経営体制のもと、資本コストを意識した経営を深化させ、企業価値向上を目指す

| | コーポレートガバナンスの強化 |
|----------------|--|
| 2025年 (進行情) | <ul style="list-style-type: none"> ■ 新代表取締役社長が就任し、新経営体制が始動 ■ 新たな中期経営計画「丸文 Nextage 2027」を策定 ■ 資本コストや株価を意識した経営をさらに推進 |
| 2024年 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 前年度からの各種ガバナンス強化策を継続 ■ 取締役会実効性評価の結果、議論の深化・活性化が進展 |
| 2023年 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 取締役会の多様性を確保（女性社外取締役の選任） ■ 業務執行取締役に対し、譲渡制限付株式報酬（RS）制度を導入 ■ 取締役会実効性評価に基づき、中期経営計画に関する議論の深化に着手 |

MARUBUN REPORT 2025の発行

- 全てのステークホルダーの皆様へ、当社の存在意義や企業価値をお伝えすることを目的に制作
- 経営の透明性や実効性に関する取り組みを具体的に報告しています
- 皆様との「建設的な対話」のきっかけとなることを目指します



▲当社ウェブサイトよりご確認頂けます



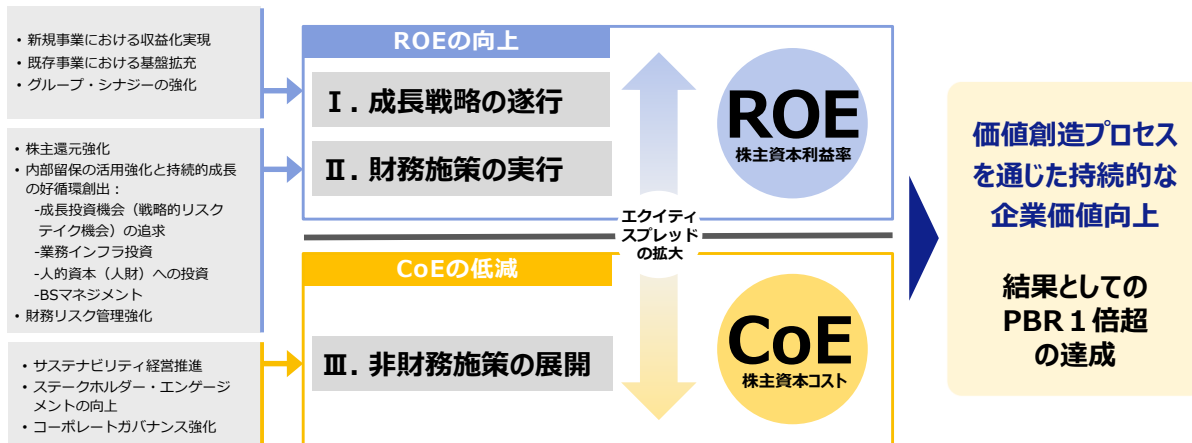
（右図）社外取締役座談会ページ。独立した視点から、3名の社外取締役が当社の現在地、新中計の課題、そして未来への期待を語ります

ガバナンスについては、本年4月より、私が社長に就任し、新たな経営体制をスタートさせました。

ガバナンスにおける具体的な取り組みや、社外取締役からの独立した視点での議論なども統合報告書に掲載しておりますので、併せてご覧ください。

総括：持続的な企業価値向上に向けた取り組みの俯瞰

- ▶ 「成長戦略の遂行」「財務施策の実行」「非財務施策の展開」を価値創造プロセスとする取り組み強化により、「ROE9%以上の安定確保」と「エクイティスプレッド拡大」を図り、持続的な企業価値の向上の実現と、結果としてのPBR1倍超の達成を目指す



本日まで説明したこれら3つの施策は、先ほど申し上げた我々の強いコミットメントと推進力で着実に実行し、持続的な企業価値の向上と、結果としてのPBR1倍超の達成を目指します。



今後も変わらぬご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

私からの説明は以上となります。ご清聴ありがとうございました。

参考資料

© 2025 MARUBUN CORPORATION

企業概況

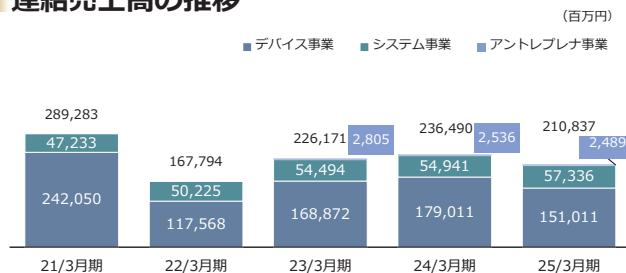
会社概要

| | |
|------|--|
| 創業 | 1844年（弘化元年） |
| 設立 | 1947年（昭和22年）7月 |
| 所在地 | 東京都中央区日本橋大伝馬町8番1号 |
| 資本金 | 62億1,450万円 |
| 決算期日 | 3月31日 |
| 代表者 | 代表取締役社長 兼 CEO/COO 堀越 裕史 |
| 売上高 | 連結 210,837百万円（2025年3月期） 単体 159,801百万円（2025年3月期） |
| 従業員数 | 連結 1,179名（2025年3月末） 単体 633名（2025年3月末） |
| 株式上場 | 東京証券取引所 プライム市場 （コード:7537） |

事業領域

| デバイス事業 | システム事業 | アントレプレナ事業 |
|-----------------|--|-----------------------------|
| ■ 半導体 ■ 電子部品 | ■ 航空宇宙機器 ■ 産業機器 ■ レーザー機器 ■ 医用機器 | ■ ICTソリューション ■ AI・ロボティクス |

連結売上高の推移



沿革

国内

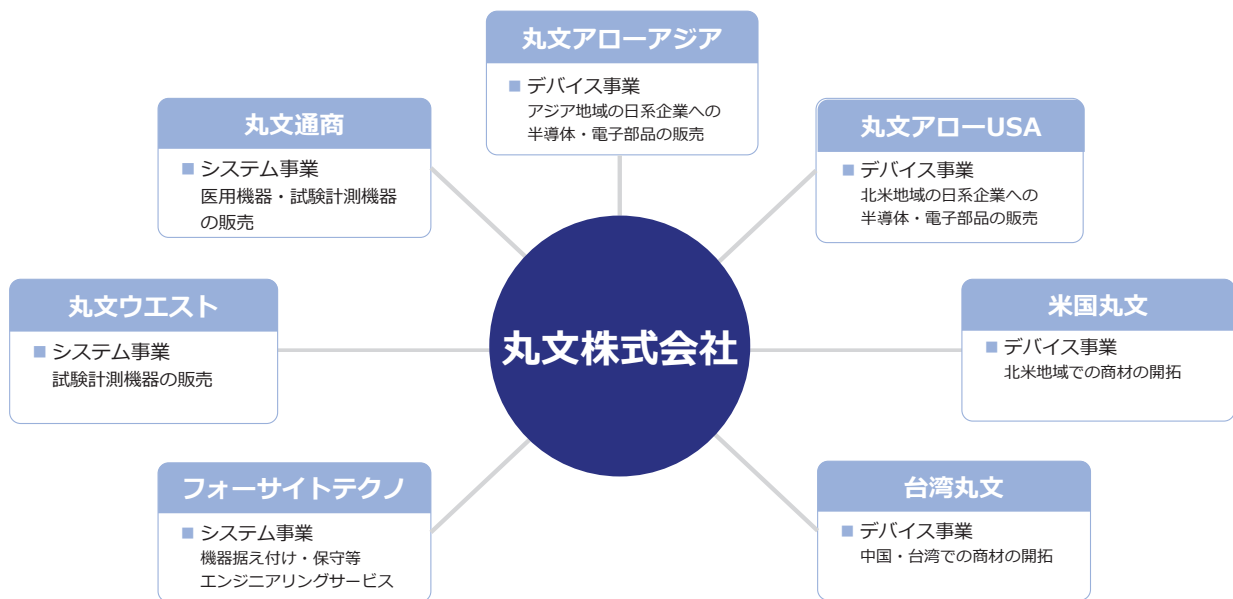
- 2022 東京証券取引所プライム市場に移行
- 2008 エレクトロニクス商社で初めて特定輸出者として認証
- 2007 フォーサイトテクノを子会社化
- 2005 丸文ウエストを設立
- 2001 東京証券取引所市場第一部上場
- 1997 東京証券取引所市場第二部上場
- 1965 集積回路を国内で初めて輸入販売
- 1961 金沢支店を分社し、丸文通商を設立
- 1952 Rocke International社と代理店契約し、独自の米国製機器の輸入販売を開始
- 1947 機械器具、日用雑貨類の販売と輸出入を目的に丸文株式会社を設立
- 1897 呉服問屋を停止し、資産管理を目的に堀越事務所を設立
- 1844 現本社所在地で呉服問屋「堀越」（屋号「丸文」）を創業



海外

- 2014 インドネシア、メキシコに現地法人を設立
- 2013 深圳に現地法人を設立
- 2006 マレーシアに現地法人を設立
- 2002 フィリピン、上海に現地法人を設立
- 2001 タイに現地法人を設立
- 1999 米国Arrow Electronics社と折半出資でMarubun/Arrow USA,LLCを設立
- 1998 米国Arrow Electronics社と折半出資でMarubun/Arrow Asia,Ltd.を設立
- 1994 香港に現地法人を設立
- 1989 台湾に現地法人を設立
- 1988 シンガポールに現地法人を設立
- 1968 米国駐在事務所を設置

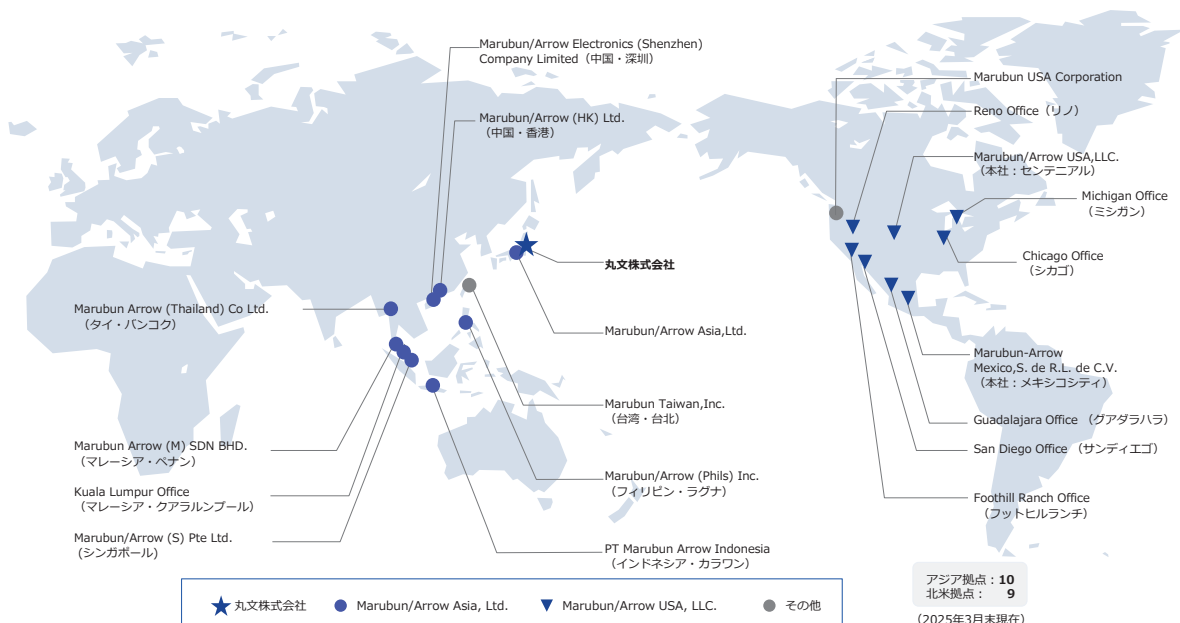
関係会社

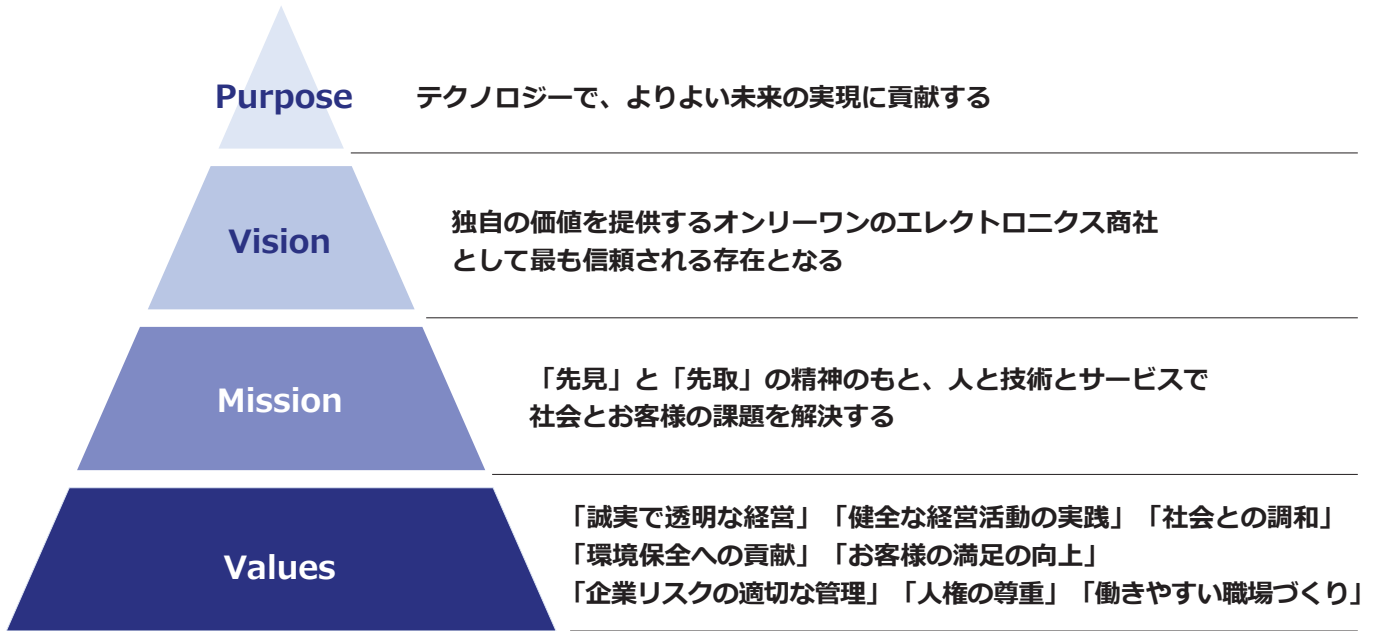


国内拠点



グローバルネットワーク





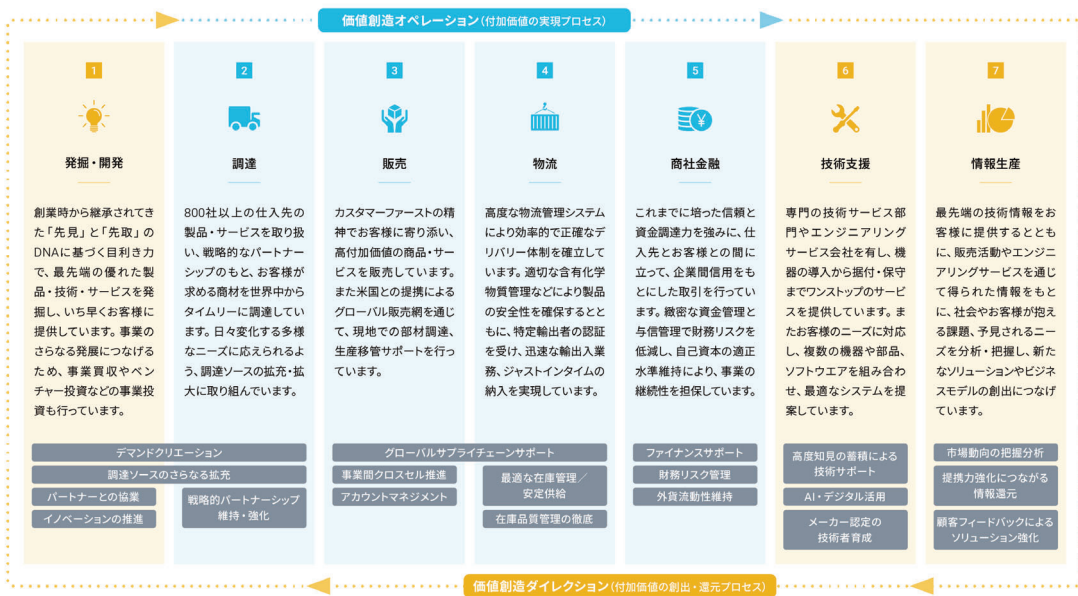
丸文グループの価値創造モデル



バリューサイクルと丸文の強み



バリューサイクルの7つの機能と取り組み



■ 各機能の取り組み

デバイス事業：主要取扱い製品

| 主要仕入先 (アルファベット順) | 品目 | 半導体 | | | | 電子部品 | | | |
|-----------------------|----|--------------------|------------|-------------|----------|----------------|---------------------------|------------|------------------------------|
| | | アナログIC | メモリーIC | マイクロプロセッサ | 特定用途IC | カスタムIC | 電子部品 | 電子機器 | その他 |
| | | 標準アナログ、センサー、ディスプレイ | フラッシュ、DRAM | MPU、MCU、DSP | ASSP、LED | カスタム、ASIC、FPGA | ディスプレイ、水銀振動子、コネクタ・スイッチ・基板 | IoT機器、医療機器 | パワーサプライ、ボードPC、ソフトウェア、IPライセンス |
| エイブリック | ● | ● | | | | | | | |
| Allegro MicroSystems | ● | | | ● | | | | | |
| Analog Devices | ● | | ● | ● | | | | | |
| 旭化成エレクトロニクス | ● | | ● | ● | ● | | ● | | |
| ATP | | ● | | | | | | | |
| Etron | | ● | | | | | | | |
| ELAN | | | ● | ● | | | | | |
| eYs3D | | | | ● | | | ● | | |
| Genesys Logic | | | | ● | | | | | |
| GOWIN | | | | ● | | | | | |
| Infineon Technologies | ● | ● | ● | ● | ● | | | | |
| ISSI | ● | ● | | ● | | | | | |
| LiteFuse | ● | | | | | ● | | | |
| Microchip | ● | ● | ● | ● | ● | ● | | | |
| Molex | | | | | | ● | | | |
| MPS※ | ● | | | ● | | | | | |
| PixArt | | | | ● | | | | | |
| Nuvoton | ● | | ● | ● | ● | ● | | | |
| Qorvo | ● | | ● | ● | ● | | | | |
| REFOND | | | | ● | | | | | |
| Sandisk | | ● | | | | | | | |
| SEMTECH | ● | | | ● | | | | | |
| セイコーエプソン | | | ● | ● | ● | ● | ● | | |
| セイコーIPC | ● | | | | | ● | | | |
| Semkron Danfoss | ● | | | | | | | | |
| Synaptics | | | ● | ● | | | | | |
| TE Connectivity | ● | | | | | ● | | | |
| Telit | | | | | | ● | | | |
| VISHAY | ● | | | ● | | | | | |
| Wolfspeed | ● | | | | | | | ● | |

※：Monolithic Power Systems Inc.

システム事業：主要取扱い製品

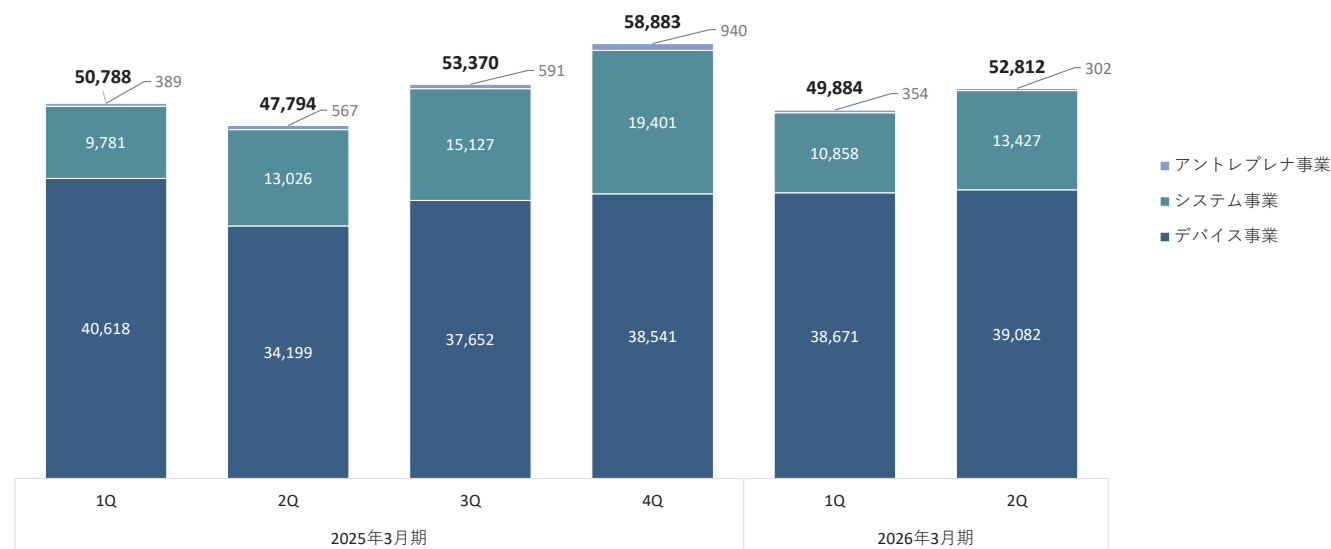
| 分野 | 主要商品 | 主要仕入先 |
|-----------------|---|--|
| 航空宇宙機器 | | |
| 航空関連機器 | 電磁波情報収集機材、ポアサイト整備機材、テレメトリ関連機材（受信器、変復調装置、データ収録装置、トラッキングアンテナ）、耐環境ディスプレイ、フライト/ドライブシミュレータ | SAAB AB、Textron Systems、L3Harris Technologies Telemetry & RF Products、Systems Engineering & Management Company、Apollotek、Wideband Systems、Calculus、ScioTeq bvba、TREALITY、Ansilble Motion |
| 宇宙関連機器 | 宇宙用高信頼性部品及びコンポーネント、航空機搭載用/パワーコントローラ、光学エンコーダ、衛星搭載用ボード機器 | Comtech Space Components and Antennas、Sensitron Semiconductor、Isabellenhuette、STMicroelectronics、Quantic BEI、Erems |
| 高周波電子機器 | 衛星通信用増幅器、アンテナシステム、レーダ導波管コンポーネント及び同軸コンポーネント、クライストロン、進行波管、高周波電力計、周波数コンバータ、ローノイズアンプ | Communication & Power Industries、CPI Electron Device Business、MPP、Bird Electronic、Work Microwave GmbH、Orbital Research |
| 計測機器、各種センサー | 各種センサー（加速度、圧力、荷重、マイクロフォン、角速度、変位）、近傍スイッチ、データ収録解析装置、衝突試験用ハニカムバリア、部分放電監視機、多機能測定器 | ENDEVCO、日本ベーカーヒューズ、日本ハネウェル ジャパン、DTS、G.R.A.S. Sound & Vibration A/S、mg-sensor、電子応用、PLASCORE、IRIS Power、Liquid Instruments |
| 産業機器 | | |
| 検査装置 | 3次元X線検査装置、ロックイン発熱解析装置、Wafer検査装置、自動検査システム、光学式燃焼解析センサー、高分解能分光器 | ユー・エイチ・システム、日本エフイー・アイ、日本ベーカーヒューズ、ハイメック、LaVision |
| 製造装置・組立装置 | 電子部品組立装置、温度特性検査装置、精密接合装置、大気圧プラズマ表面改質装置 | アキム、山岡製作所、日本アビオニクス、FUJI、HELLER Industries、SET |
| 組込みソリューション | BUS型CPUボード、各種PCボード、AI Solutions | ADLINK TECHNOLOGY、ASUS IoT、AAEON、AVALDATA、ASRock、DFI、TechNexion、SMART Embedded Computing、Aitech Systems |
| レーザー機器 | | |
| レーザー発振器・レーザー加工機 | 高出力半導体レーザー、産業用ファイバーレーザー、産業用フェムト秒レーザー、レーザー加工装置 | nLIGHT、Laserline、Amplitude、NUTECH、FUTONICS、Scansonic OPTICAL ENGINES |
| 光源、光学部品・モジュール | LED、半導体レーザー、フラッシュランプ、キセノンランプ、各種センサ、光学モジュール、光源装置 | Excelitas Technologies、Luminus Devices、TEConnectivity/First Sensor、Young Optics、ViALUX、Visitech Engineering、United Power Research Technology |
| 医用機器 | | |
| 画像診断機器 | MRI、CT、DR/X-ray、超音波診断装置 | 島津製作所、シーメンスヘルスケア、コニカミノルタジャパン、富士フイルムヘルスケア |
| 人工透析機器 | 人工透析装置、ダイヤライザー、血液浄化システム | 日機装、旭化成メディカル、カナカメディックス |
| 臨床検査機器 | 臨床検査機器 | シーメンスヘルスケア・ダイアグノスティクス、ベックマンコールター |
| 放射線治療装置 | 放射線治療装置 | バリアン・メディカルシステムズ |

アントレプレナ事業：主要取扱い製品

| 分野 | 主要商品 | 主要仕入先 |
|-------------------|---|--|
| ICTソリューション | | |
| ICTソリューション | RF・IP通信、衛星測位、ネットワーク同期、セキュリティ、ICTサービス | Microchip Technology、Spirent Communications、HUBER+SUHNER Polatis、Coherent、Calnex Solutions、PCTEL、Cisco、Accedian、Ranplan Wireless、Septentrio、Pendulum |
| AI・ロボティクス | | |
| AI・ロボティクス | ヒューマノイドAIロボット、AIコミュニケーションロボット | Aeolus Robotics、NUWA Robotics |
| 先端ソリューション | ミリ波レーダーモジュール、カーボンナノチューブ、ワイヤレス給電技術ライセンス、フレキシブル基板、光通信IC/モジュール | エスタカヤ電子工業、Acconeer、Nanoramic、OSSIA、エレファンテック、Silicon Line |
| 医療機器 | 電子聴診器、単回使用パルスオキシメータプローブ、汎用超音波画像診断装置 | StethoMe、Honeywell Healthcare Solutions、Clarius Mobile Health Corp. |

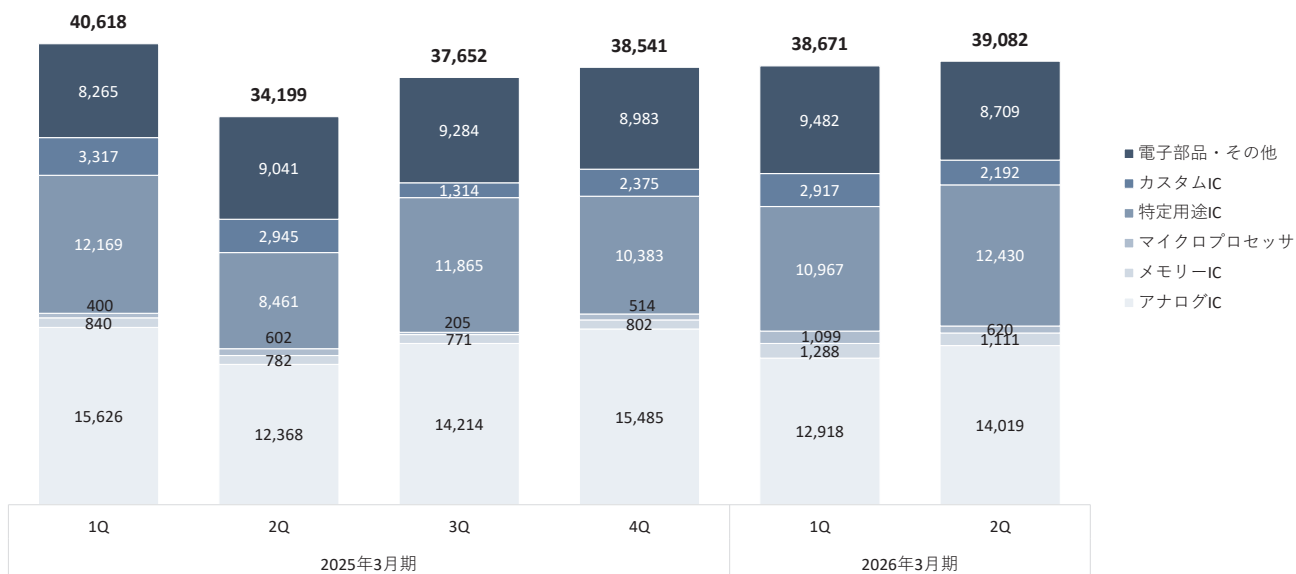
業績四半期推移（事業別売上高）

(百万円)



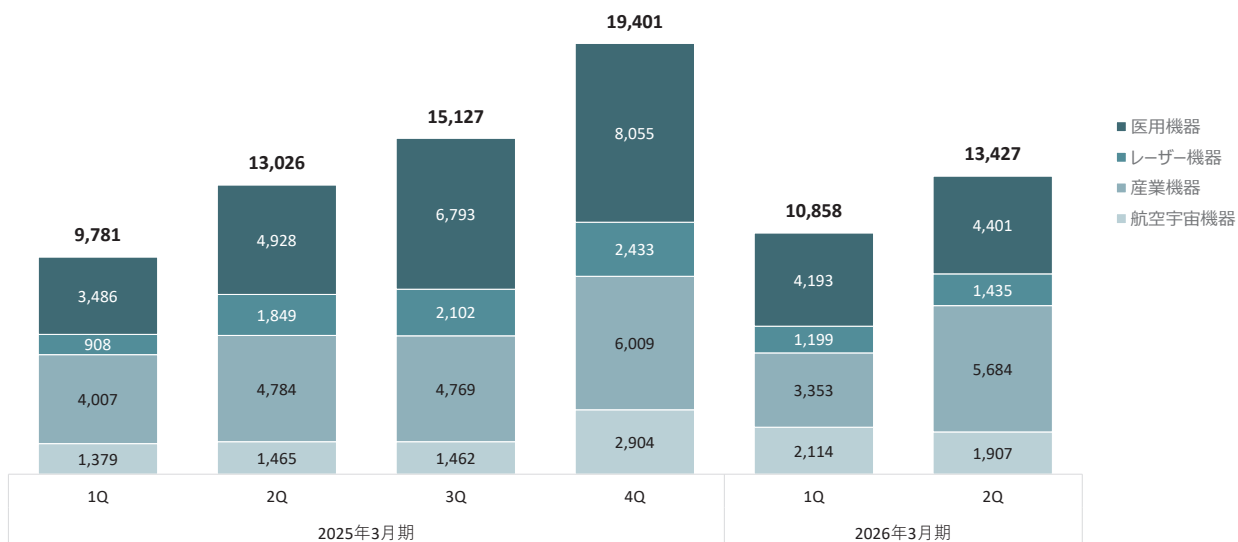
業績四半期推移（デバイス事業：品目別売上高）

(百万円)



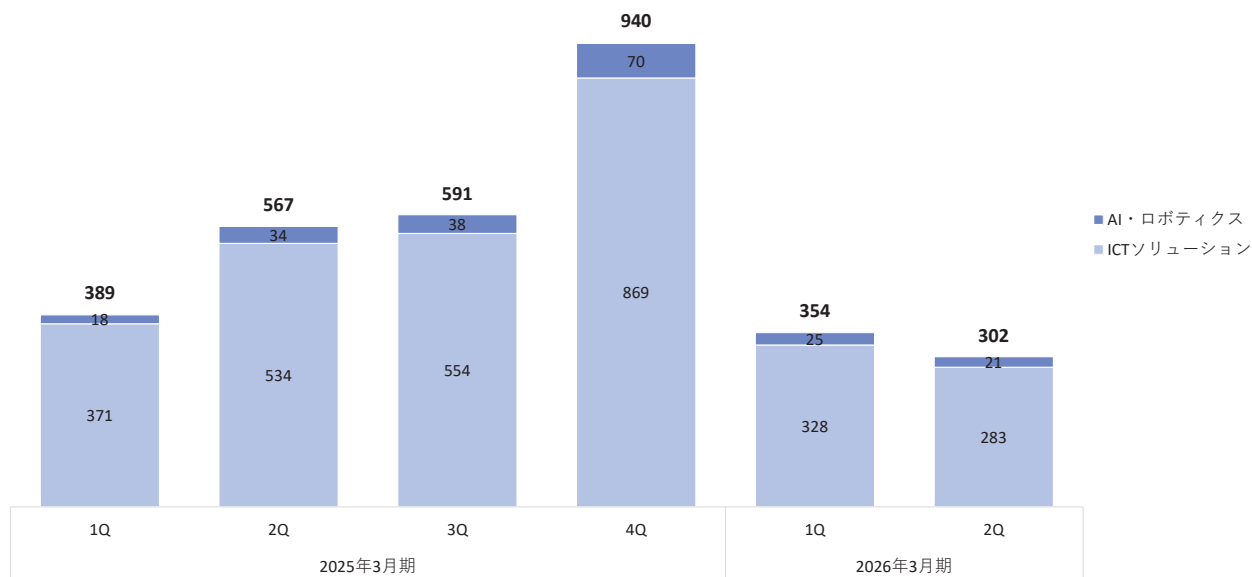
業績四半期推移（システム事業：品目別売上高）

(百万円)



業績四半期推移（アントレプレナ事業：品目別売上高）

（百万円）



本資料お取扱い上のご注意

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及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重要な要素により異なる可能性がありますことをご承知おきください。

本資料に関するお問い合わせ

丸文株式会社 経営企画部

E-mail : ir@marubun.co.jp