

丸文株式会社 2026年3月期 決算説明会

2026年5月18日



© 2026 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、弊社2026年3月期決算の概要および、2027年3月期の業績予想ならびに、中期経営計画の取り組みについてご説明いたします。

アジェンダ

1. 2026年3月期 連結決算の概要
2. 2027年3月期 業績予想の概要
3. 中期経営計画（丸文 Nextage 2027）の取り組み
4. 株主還元
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 連結決算の概要

© 2026 MARUBUN CORPORATION

2026年3月期 決算サマリ

(百万円)	2025年3月期		2026年3月期			前年 同期比	予想比
	実績	売上比	予想 (11/4)	実績	売上比		
売上高	210,837	—	210,000	213,425	—	+2,587 (+1.2%)	+3,425 (+1.6%)
売上総利益	26,223	12.4%	24,000	24,701	11.6%	△1,521 (△5.8%)	+701 (+2.9%)
販管費	17,068	8.1%	17,000	16,938	7.9%	△130 (△0.8%)	△61 (△0.4%)
営業利益	9,155	4.3%	7,000	7,763	3.6%	△1,391 (△15.2%)	+763 (+10.9%)
経常利益	6,541	3.1%	5,000	4,218	2.0%	△2,322 (△35.5%)	△781 (△15.6%)
親会社株主に 帰属する 当期純利益	4,409	2.1%	3,000	3,303	1.5%	△1,105 (△25.1%)	+303 (+10.1%)

* 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、産業機器向け需要が低調に推移した一方、モビリティ向けや民生機器向けが底堅く推移し、システム事業において人工衛星関連の需要が大きく伸長したことから増収

▶ 売上総利益は、代理人取引の減少に加え、商品ミックスの変動に伴い減益

▶ 第4四半期末に向け円安進行にシテ為替差損（18億円）を計上により、経常利益・当期純利益ともに減益

(※)為替差損益の発生は「為替差損益発生メカニズム」を参照。なお、当期末の棚卸資産に係る会計未認識の含み評価益（翌期以降の売上により実現される利益）は21億円相当となる。

はじめに2026年3月期の業績です。

売上高2,134億円、経常利益42億円と、11月に公表した予想を売上高は上回った一方で、経常利益は下回りました。

要因は、売上高については、デバイス事業において産業機器向け需要が低調に推移した一方で、モビリティ向けや民生機器向けが底堅く推移したほか、システム事業において人工衛星関連の需要が大きく伸長し、売上全体を牽引しました。

売上総利益については、代理人取引の減少に加え、商品ミックスの変動に伴い売上総利益率が低下しました。また経常利益が予想を7億円程度下回った要因については、円安進行により為替差損を計上したことによるものです。

なお当期末の棚卸資産には、会計上は未認識であるものの、将来の利益貢献が期待される含み益が21億円相当あり、これは翌期以降の売上計上に伴い、その時点の為替レートに応じて実現される見通しであります。

なお、当期より棚卸資産の評価方法について変更を行っており、前期の業績につきましては、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 事業別業績サマリ

■ デバイス事業

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比
売上高	150,525	152,245	+1,719 (+1.1%)
経常利益	2,965	562	△2,403 (△81.0%)

▶ モビリティ向け、民生機器向け半導体の需要が増加し増収。一方、代理人取引の減少や為替変動の影響により減益

■ システム事業

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比
売上高	57,336	58,623	+1,287 (+2.2%)
経常利益	3,342	3,670	+328 (+9.8%)

▶ 航空宇宙・防衛関連市場の拡大を背景に、人工衛星向け高信頼性部品等の航空宇宙機器が伸長し、増収・増益

■ アントレプレナ事業

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比
売上高	2,975	2,556	△419 (△14.1%)
経常利益	231	△14	△245 (-)

▶ 通信インフラ向け時刻同期システムやソフトウェア製品の需要が減少したことにより、減収・減益

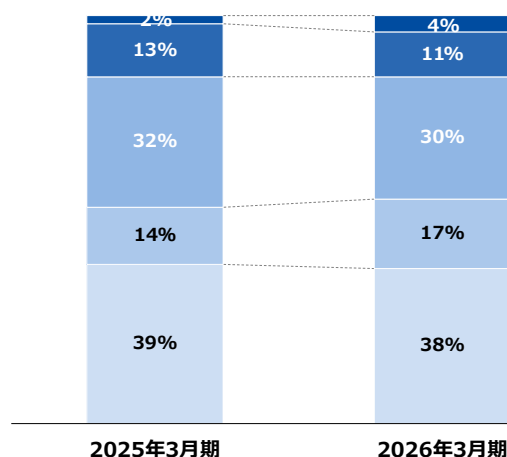
* 当連結会計期間より、棚卸資産の評価方法およびセグメント構成内容の変更を行っており、前年連結会計期間については遡及適用後の数値で比較分析を行っております



次に、事業別業績サマリです。

売上高の70%を占めるデバイス事業では、先ほど申し上げたようにモビリティ向けや民生機器向けが堅調に推移し微増収となりましたが、代理人取引の減少による売上総利益率の低下、円安による為替差損の計上により減益となりました。一方で、売上高の30%弱を占める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やソフトウェア製品の需要が減少したことにより、減収減益となりました。なお当期にセグメント構成内容を見直し、デバイス事業の一部事業をアントレプレナ事業へ移管しました。記載している2025年3月期は遡及適用後のもので、比較分析が可能な状態としております。

2026年3月期 用途別 連結売上高構成比



主な増減要因

- 航空・宇宙・防衛（+2ポイント）**
－ 航空宇宙関連が底堅く推移し、構成比が上昇
- 医療・ヘルスケア（△2ポイント）**
－ 医用機器分野の需要減により、構成比が低下
- 産業機器（△2ポイント）**
－ 在庫調整局面の継続により、構成比が低下
- モビリティ（+3ポイント）**
－ 商権拡大により構成比が大幅に上昇
- 民生機器（△1ポイント）**
－ 売上高は増加したものの、構成比は相対的に低下

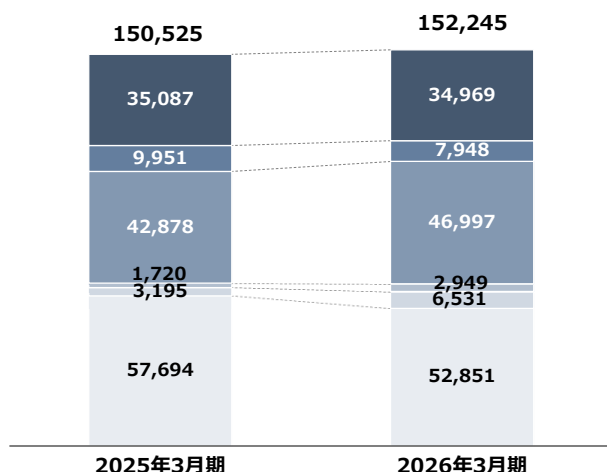
*当連結会計期間より、用途別売上高構成比は「デバイス事業」から「連結」ベースでの開示に変更しております

続きまして、用途別売上高の構成比です。

構成比の推移ですが、下段から順に、民生機器は売上高が増加したものの、構成比としては微減となりました。モビリティは商権が拡大したことから構成比が上昇しました。産業機器は在庫調整局面が継続したことから、構成比が低下し、医療・ヘルスケアにつきましても、連結子会社の丸文通商での医療機器販売が低調であったことから構成比が低下しました。航空・宇宙・防衛は売上が底堅く推移したことから、構成比も上昇しています。

2026年3月期『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 (△118/0.3%減)
- 前年同期並み
- カスタムIC (△2,003/20.1%減)
- 産業機器向けの減少
- 特定用途IC (+4,119/9.6%増)
- モビリティ向けの増加
- マイクロプロセッサ (+1,229/71.4%増)
- 産業機器向けの減少、モビリティ向けの増加
- メモリーIC (+3,336/104.4%増)
- 民生機器向け、モビリティ向けの増加
- アナログIC (△4,843/8.4%減)
- 産業機器向けの減少

* 当連結会計期間より、セグメント構成内容の変更を行っており、前年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



© 2026 MARUBUN CORPORATION

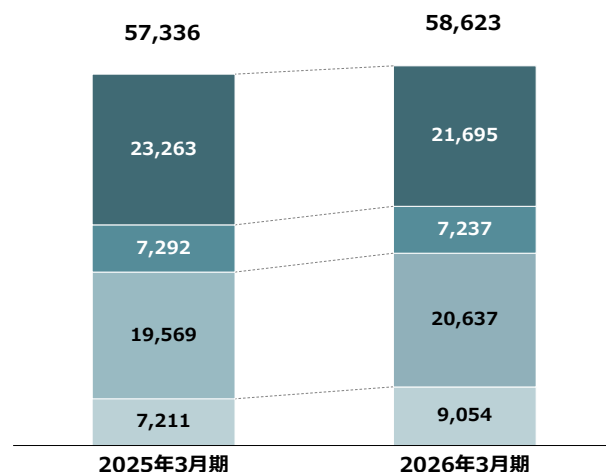
6

ここからは、各事業の品目別の状況をご説明します。

デバイス事業は、上から2番目のカスタムICおよび、一番下のアナログICが産業機器向けで低調に推移したことから、売上高が減少しました。それぞれの前期比の減少率は、カスタムICが20.1%、アナログICが8.4%となっています。上から3番目の特定用途IC、上から4番目のマイクロプロセッサ、下から2番目のメモリーICは、モビリティ向けや民生機器向けの売上が伸長し、マイクロプロセッサについては前期比71.4%、メモリーICについては、前期比104.4%の大きな売上増を記録しています。

2026年3月期『システム事業』品目別売上高

(百万円)



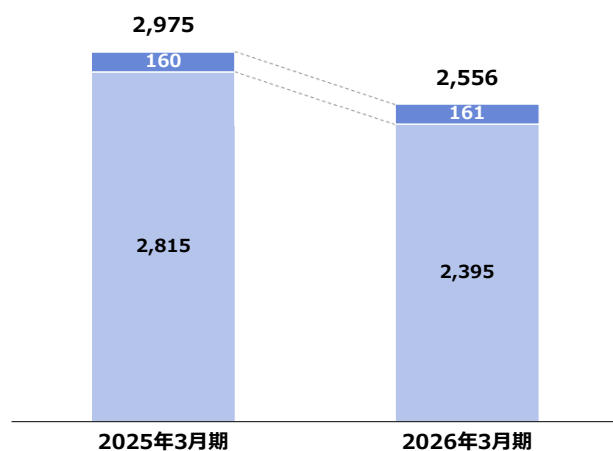
主な増減要因

- 医用機器 (△1,568/6.7%減)
－ 放射線治療装置の減少
- レーザー機器 (△55/0.7%減)
－ 前年同期並み
- 産業機器 (+1,068/5.5%増)
－ 電子部品組立・検査・解析装置の増加
- 航空宇宙機器 (+1,844/25.6%増)
－ 人工衛星向け高信頼性部品の増加

続いて、システム事業の品目別売上高の推移ですが、一番下の航空宇宙機器が、人工衛星向け高信頼性部品を中心に需要が好調で、金額ベースで18億円増加し、品目別増収率としては25.6%を記録しました。その他の品目別では、下から2番目の産業機器は電子部品用の組立・検査・解析装置の需要が堅調に推移したことから売上増となりました。一方で、一番上の医用機器は、昨年度好調であった放射線治療装置の需要減速から売上減となりました。

2026年3月期『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 (+1/0.5%増)
– 前年同期並み
- ICTソリューション (△420/14.9%減)
– 時刻同期システム、ソフトウェアの減少

* 当連結会計期間より、セグメント構成内容の変更を行っており、前年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



© 2026 MARUBUN CORPORATION

8

アントレプレナ事業の品目別売上高は、ICTソリューションにおいて、時刻同期システムやソフトウェア製品の需要が低調に推移したため、減少しました。

2026年3月期 貸借対照表の概要

(百万円)	2025年3月期末	2026年3月期末	前期末比
資産合計	145,173	145,001	△172
流動資産	130,607	129,298	△1,308
現金及び預金	24,246	24,735	+489
受取手形及び売掛金	52,313	53,961	+1,648
商品及び製品	49,558	43,440	△6,118
その他	4,488	7,161	+2,672
固定資産	14,566	15,702	+1,136
負債合計	84,390	82,211	△2,179
流動負債	79,222	76,137	△3,084
支払手形及び買掛金	25,593	25,751	+158
短期借入金	46,360	44,766	△1,594
その他	7,267	5,619	△1,648
固定負債	5,168	6,074	+905
純資産合計	60,782	62,790	+2,007

・ 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。また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1億円減少。増減の内訳は、受取手形及び売掛金が16億円、その他が26億円増加した一方、商品及び製品が61億円減少

▶ 負債合計は、前期末から21億円減少。増減の内訳は、運転資本の効率化により短期借入金が15億円、その他が16億円減少

▶ 純資産合計は、20億円増加

続いて、貸借対照表の概要です。

上段にある資産の部は、前期末比で1億円減の1,450億円となりました。受取手形及び売掛金が16億円、その他で26億円増加した一方、商品及び製品が61億円減少したためです。下段に記載しています負債の部も、短期借入金が減少したことなどを要因として、21億円減の822億円となります。この結果、純資産合計は627億円と、前期比20億円増加しました。

<参考> 為替差損益発生メカニズム

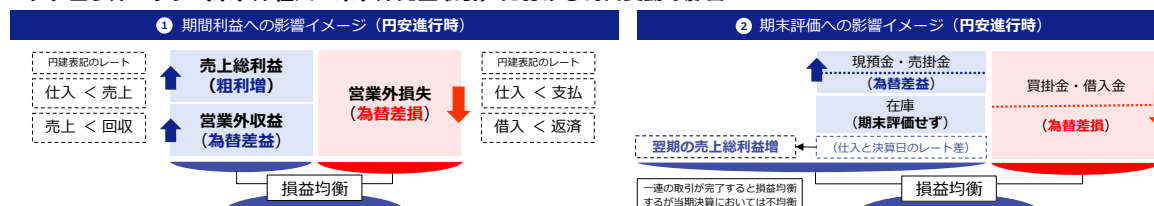
▶ I. 当社の為替変動リスクへの対応方針

*詳細は当社ウェブサイトよりご確認ください

・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・借入金は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3四半期より円安が進行したため、ドル建て負債の円換算額が膨らんだ結果として、当年度末に為替差損を18億円計上しました。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。

2027年3月期 業績予想の概要

2027年3月期 業績予想サマリ

(百万円)	2026年3月期		2027年3月期		前年同期比
	実績	売上比	業績予想	売上比	
売上高	213,425	—	225,000	—	+11,574 (+5.4%)
売上総利益	24,701	11.6%	25,800	11.5%	+1,098 (+4.4%)
販管費	16,938	7.9%	18,000	8.0%	+1,061 (+6.3%)
営業利益	7,763	3.6%	7,800	3.5%	+36 (+0.5%)
経常利益	4,218	2.0%	6,000	2.7%	+1,781 (+42.2%)
親会社株主に 帰属する 当期純利益	3,303	1.5%	4,000	1.8%	+696 (+21.1%)

* 2027年3月期想定為替レート：150円/ドル

- ▶ 売上高は、システム事業における航空宇宙機器、医用機器の需要伸長により増収の予想
- ▶ 販管費は、人件費および施設関連費の増加を予想
- ▶ 営業利益は、上記の販管費増加を受け、前期並みの予想
- ▶ 経常利益は、想定為替レートでの通期推移を前提とし、増益を予想
- ▶ 当期純利益においても増益の予想

続きまして、2027年3月期の通期業績予想です。

売上高は、前期比115億円増の2,250億円を見込んでおります。これは、システム事業における航空宇宙機器、医用機器の需要伸長の影響によるものです。また利益面では、人件費や施設関連費の増加を見込んでおり、その結果、営業利益は前期並みの78億円を予想しています。経常利益につきましては、今期の為替レートについて、上期、下期ともに1ドル=150円での推移を想定し、17億円増の60億円、親会社株主に帰属する当期純利益は6億円増の40億円を予想しております。

2027年3月期 事業別業績予想サマリ

■ デバイス事業

(百万円)	2026年3月期	2027年3月期	前年同期比
売上高	152,245	152,000	△245 (△0.2%)
経常利益	562	1,900	+1,337 (+237.9%)

▶ 売上は概ね前期並みの安定した推移を見込む。経常利益は為替変動を見込まない前提のため増益を想定

■ システム事業

(百万円)	2026年3月期	2027年3月期	前年同期比
売上高	58,623	69,000	+10,376 (+17.7%)
経常利益	3,670	3,800	+129 (+3.5%)

▶ 航空・宇宙・防衛関連、および医用機器関連での需要が堅調に推移することから、前期比で増収増益を想定

■ アントレプレナ事業

(百万円)	2026年3月期	2027年3月期	前年同期比
売上高	2,556	4,000	+1,443 (+56.5%)
経常利益	△14	300	+314 (-)

▶ 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増収増益を想定

次に、事業別の業績予想です。

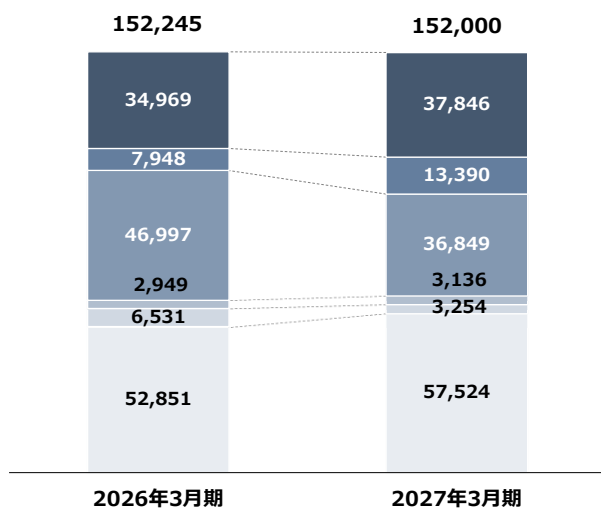
デバイス事業の売上高は1,520億円、経常利益は19億円を見込んでいます。前期は為替差損の発生により利益が押し下げられましたが、先ほど申し上げたように、今期の計画におきましては、為替変動を見込まない前提となっております。売上高は概ね前期並みで推移し、経常利益は増益を想定しております。

続いてシステム事業の売上高は690億円、経常利益は38億円を見込んでいます。航空・宇宙・防衛関連、および医用機器関連での需要が堅調に推移することから、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40億円、経常利益は3億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、黒字転換を見込んでおります。

2027年3月期 『デバイス事業』 品目別売上高予想

(百万円)



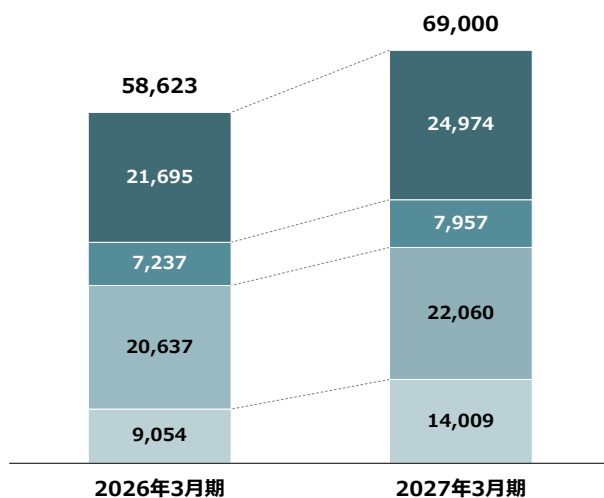
主な増減要因

- 電子部品 (+2,877/8.2%増)
- 産業機器向けの増加
- カスタムIC (+5,442/68.5%増)
- 民生機器向けの増加
- 特定用途IC (△10,148/21.6%減)
- 民生機器向け、産業機器向けの減少
- マイクロプロセッサ (+187/6.4%増)
- 前年同期並み
- メモリーIC (△3,277/50.2%減)
- 民生機器向けの減少
- アナログIC (+4,673/8.8%増)
- 民生機器向けの増加

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や一番下のアナログICが民生機器向けで伸長するとともに、一番上の電子部品が産業機器向けで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が民生機器向けや産業機器向けで減収の見通しです。

2027年3月期 『システム事業』 品目別売上高予想

(百万円)



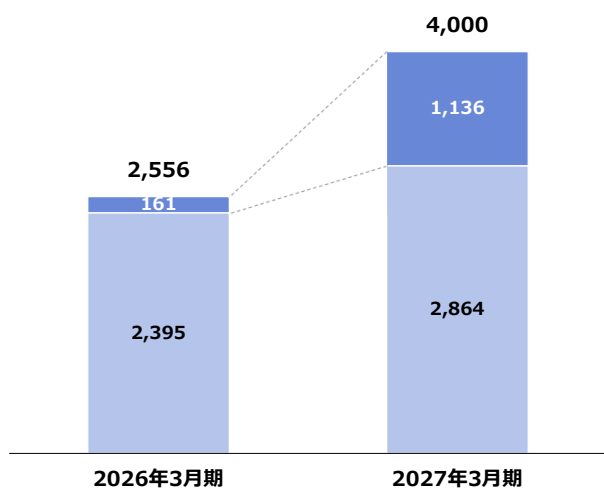
主な増減要因

- 医用機器 (+3,279/15.1%増)
- 画像診断装置の増加
- レーザー機器 (+720/9.9%増)
- レーザー加工装置の増加
- 産業機器 (+1,423/6.9%増)
- 電子部品組立検査装置、分析装置の増加
- 航空宇宙機器 (+4,955/54.7%増)
- 電子機材の増加

次にシステム事業ですが、航空宇宙機器において防衛関連向けの電子機材が伸長し、医用機器においては画像診断装置の需要が堅調に推移する見通しです。また、その他の品目も増収を見込んでおります。

2027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 (+975/604.2%増)
 - 汎用超音波画像診断装置の増加
- ICTソリューション (+469/19.6%増)
 - 通信関連商材の増加

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、前期からの期ずれ案件もあり通信関連商材を中心に需要増を見込んでおります。

以上、2026年3月期の業績および2027年3月期業績予想をご説明いたしました。

中期経営計画（丸文 Nextage 2027）の取り組み

© 2026 MARUBUN CORPORATION

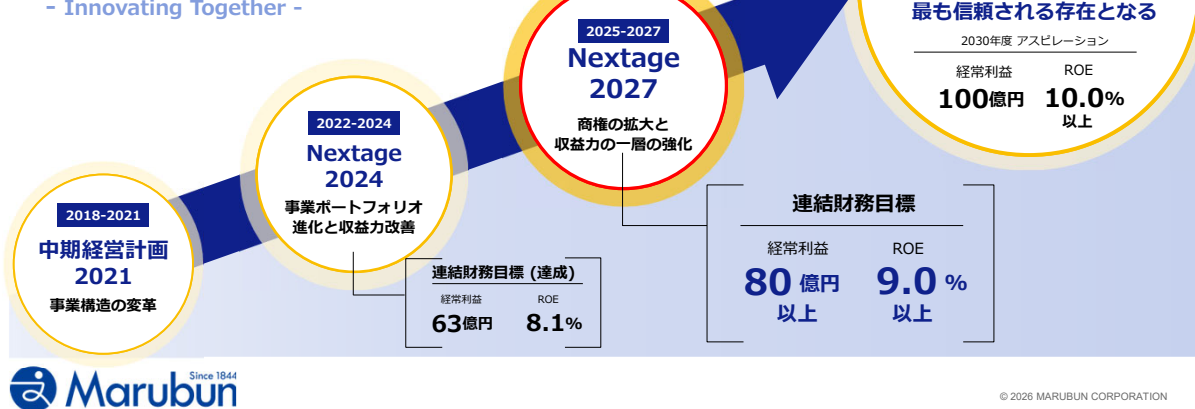
続きまして、中期経営計画の取り組み状況をご説明いたします。

中期経営計画『丸文 Nextage 2027』 - 位置づけ (再掲)

- ▶ 当社グループは持続的な価値向上に向けた事業構造の改革を実行
- ▶ 新中計では商権拡大と収益力の強化を目指し、成長戦略を推進

丸文 Nextage 2027 スローガン

世界と、かなえる。
- Innovating Together -



本計画はスタートから1年が経過いたしました。エレクトロニクス市場の動向を的確に捉え、商権の拡大と収益力の強化を推進しております。最終年度となる2027年度には、連結財務目標として経常利益80億円以上、ROE9.0%以上を掲げております。これは、2030年度のアスピレーションである「経常利益100億円、ROE 10.0%以上」を目指すための、重要な通過点と位置づけております。

中期経営計画『丸文 Nextage2027』 - 基本方針（再掲）

- ▶ 前中計の基本方針を3つの視点で捉えなおし、今中計では6つの方針を基に計画を推進する
- ▶ 事業と人材の両面で成長を図り、事業価値の最大化を目指す

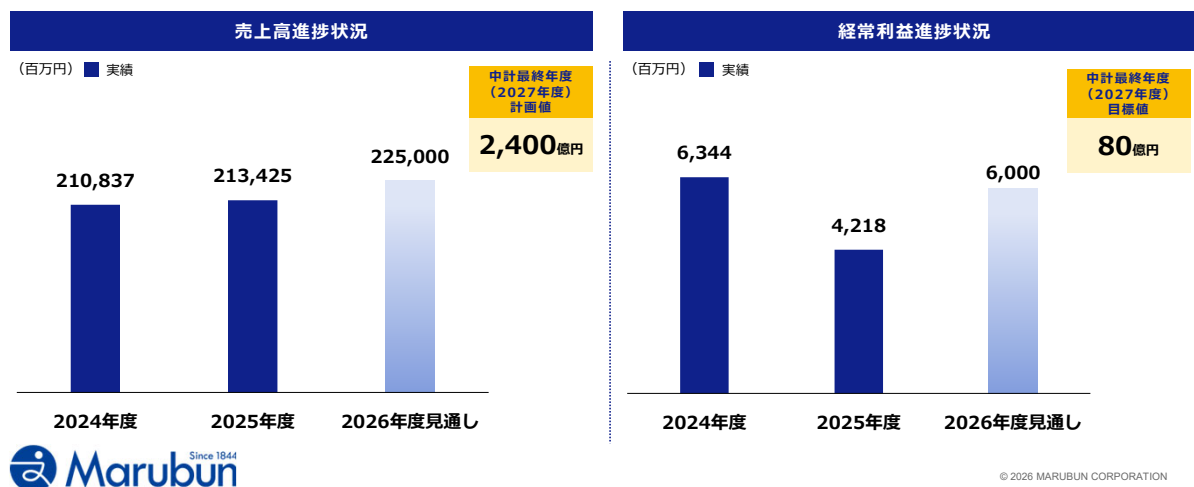
基本方針	
① 「レスポンシブル・ビジネス」の視点	
「レスポンシブル・ビジネス」の追求	マテリアリティに関わる取り組みの強化と、サステナビリティ経営の深化を図り、“よりよい未来”に向けた事業運営を志向
② 事業戦略の視点	
新規事業における収益化実現	新規事業の起ち上げに向け、挑戦心と執着心で臨み、早期に収益基盤を確立。また、戦略的な提携や投資の機会も積極的に探究
既存事業における基盤拡充	顧客基盤拡大、仕入先連携強化、オペレーショナル・エクセレンス向上、生産性・効率性改善により、レジリエンスを高めつつ事業基盤を固める
グループ・シナジーの強化	国内外グループ会社連携、事業セグメント間のソリューション開発・クロスセル推進を通じ、独自の付加価値を提供
③ 基盤戦略の視点	
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し、事業の成長基盤の整備
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、専門性を持つプロフェッショナル集団を志向

本中計では、3つの視点から基本方針を定義しております。

1点目は、『レスポンシブル・ビジネス』です。独自のビジネスモデルを循環させ、サステナビリティ経営を一層深化させてまいります。2点目は、『事業戦略』です。新規事業の収益化や既存事業の拡充により、収益力を飛躍的に向上させます。3点目は、『基盤戦略』です。施策管理の高度化と人的資本の強化に取り組み、成長を確かなものにしてまいります。

これまでの進捗状況と2026年度の見通し

- ▶ 売上高は、中期経営計画の計画値達成に向けさらなる事業拡大を目指す。また経常利益も、収益の積み上げを通じて、目標を完遂する
- ▶ 2026年度は前期比で増収増益を見込む。今後も重点戦略の実行速度を速め、収益性の改善に取り組む



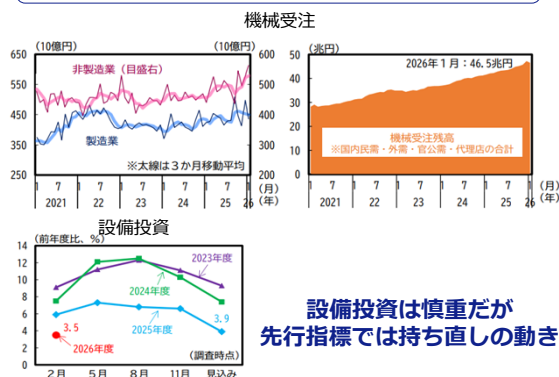
次に、数値目標の進捗状況をご説明いたします。

本計画では、最終年度に売上高2,400億円、経常利益80億円以上を目指しております。売上高については、事業環境の成長を捉え、着実な伸長を見込んでおります。一方、経常利益は、2025年度に円安基調による為替差損の影響を受け、計画に対し減益となりました。しかしながら、2026年度は為替影響を除いた実力ベースで60億円を見込んでおります。最終目標の達成に向け、引き続き収益性改善の取り組みを加速させてまいります。

事業環境の認識

- ▶ 国内産業は、設備投資計画に慎重さが見られるものの、人手不足や設備更改を背景とした省力化・自動化への質的投資は底堅いと想定され、足元の機械受注には持ち直しの動きが見られる。
- ▶ また、政府主導による半導体供給網の強化や防衛予算等の拡充が、当社の事業領域で追い風と認識

機械受注／設備投資計画



出所：内閣府「令和8年3月例経済報告等に関する関係閣僚会議資料」

令和8年度政府予算案

区分	予算額	(対前年度比)
防衛力強化	9.4 兆円	(+)
科学技術研究	0.9 兆円	(+)
JAXA研究開発	0.1 兆円	(維持)
AI・半導体産業	1.2 兆円	(+)

注力市場領域での予算額が
拡充の傾向にある

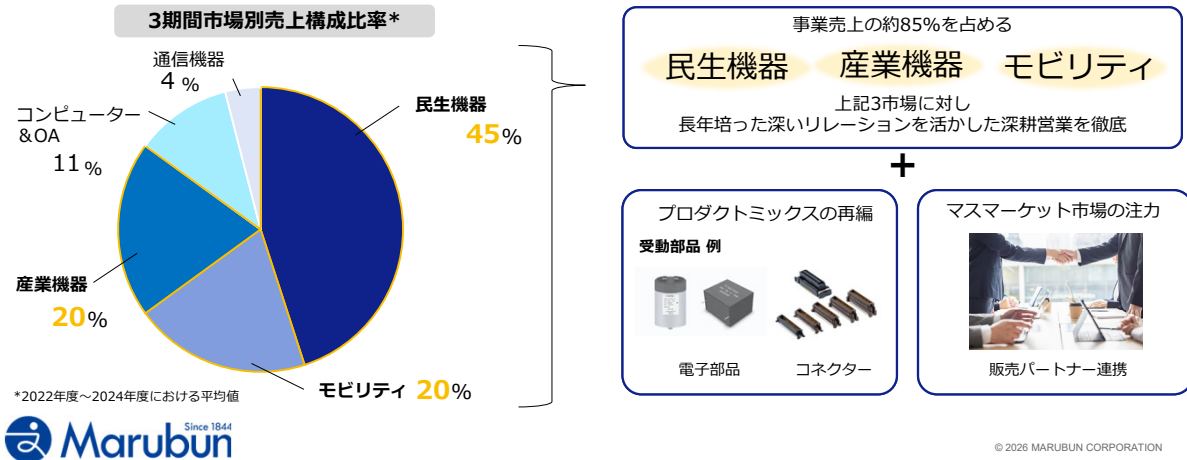
出所：財務省「令和8年度政府予算案」

当社の事業環境についてご説明いたします。足元の国内産業は、設備投資に慎重さが見られるものの、人手不足を背景とした省力化・自動化投資は底堅く、先行指標となる機械受注には持ち直しの動きが出ております。特に、政府主導による防衛予算の拡充や、AI・半導体産業への国策支援は、当社にとって追い風です。拡大する航空・宇宙・防衛市場、そして2030年に向けて飛躍的な成長が見込まれる半導体市場。これらの領域において、当社の強みである航空宇宙・防衛商材や、電子部品の組立・検査・解析ソリューション、保守サポートを積極的に展開し、市場の成長を確実に取り込んでまいります。

『デバイス事業』の取り組み状況

基盤強化事業





- ▶ 民生機器・産業機器・モビリティを重点市場とし、選択と集中を図りつつ事業基盤の盤石化に努める
- ▶ 受動部品等の高利益商材の拡販と在庫適正化に注力し、市場環境に左右されない筋肉質な収益構造への転換を加速。一方、将来を見据えたマスマーケット領域は、足元の立ち上がりが遅れており、収益化に向けた体制再整備を急務として取り組む



事業セグメント別の取り組み状況ですが、まずデバイス事業についてご説明いたします。デバイス事業は、『基盤強化事業』と位置づけ、市場環境に左右されない強固な収益構造の構築を進めております。売上の約85%を占める民生機器・産業機器・モビリティの3市場におきましては、長年培った顧客との深い信頼関係を武器に、深耕営業を徹底してまいります。同時に、収益性の向上を最優先課題とし、スライドに記載しております受動部品等の高利益商材へのプロダクトミックスを加速させます。またマスマーケット領域では、販売パートナーとの協働により中小顧客へのチャネル拡大を推進しております。足元の立ち上がりには遅れが見られるものの、販売体制の再整備を断行し、早期の高収益化と、筋肉質な事業体質の構築に注力してまいります。

- ▶ 成長牽引事業として、商品販売に技術サービス・SI機能を付加した高収益モデルのスケールアップに向け、拡販活動を加速。また航空宇宙・防衛市場の旺盛な需要を確実に捉えるとともに、保守・メンテナンス等のサービスビジネスを拡大。各専門領域における圧倒的な市場ポジションを確立し、中期経営計画の目標達成を目指す

サブセグメント別当社見通し*

サブセグメント (ターゲット市場)	短期見通し
航空宇宙機器 (宇宙・防衛)	
産業機器 (製造・DX)	
レーザー機器 (加工・先端研究)	
医用機器 (医療機関)	

サブセグメント別重点施策



宇宙開発投資や防衛予算の拡大の波を捉え、情報収集や供給機能の強化、積極的な商材提案を実施



半導体製造拠点（九州・東日本等）へのニーズの深耕。ハード、ソフト両面での商材拡充で案件創出を加速



既存OEM顧客を中心とした深耕営業と同時に、光デバイスの技術革新の捕捉や、計測・インフラ分野での新規商材調査、海外（インドネシア等）での販路開拓を推進



強固な顧客基盤と販売網を持つ丸文通商の収益性を改善。国内医療市場でのシェア拡大や新エリアへの進出も積極的に取り組む

*事業を取り巻く外部環境や市場動向に関する、現時点での当社の主観的な認識を示したものです

続きまして、当社の『成長牽引事業』であるシステム事業についてご説明いたします。

本事業では、商品販売に技術サービスやSI機能を付加した『高収益モデル』のスケールアップを加速させております。




最も期待の高い航空宇宙・防衛分野では、旺盛な需要を確実に捉え、積極的な商材提案と供給機能の強化に注力してまいります。あわせて、当社の強みである専門性の高い保守サポートを提供し、市場でのポジションを確立してまいります。回復の兆しが見える産業機器分野では、国内半導体拠点の拡大を追い風に案件創出を加速し、レーザー機器におきましては、東南アジアを中心とした海外販路の開拓を推進いたします。連結子会社の丸文通商が担う医用機器分野では、大型機器の販売から保守までの一貫体制を武器に、名古屋・静岡などの東海エリアへも進出を果たし、さらなる規模拡大と収益性改善を両立させてまいります。

『アントレプレナ事業』の取り組み状況①

価値創出事業

- ▶ 生成AIの普及を背景に、AI・データセンター関連インフラの市場性は中長期的に極めて高い。足元では主要プロジェクトの端境期により需要は一服しているものの、次なる成長フェーズに向け、AI・データセンター領域および次世代高速通信分野での販促・用途開拓を継続し、収益基盤の構築を図る

区分別当社見通し*

区分	主要商材・技術	短期見通し	中長期見通し	取り組み状況
 AI・ヘルスケア	AIコミュニケーションロボット ヒューマノイドAIロボット 汎用超音波画像診断装置	→	→	社会課題の解決に向けて介護や教育領域向けにAIコミュニケーションロボットを拡販。警備業界向けAIロボット提案も促進し、ユースケース拡大に取り組む
 データセンター	光マトリクス・スイッチ GNSS受信測定サービス	→	→	商用データセンターや先端研究向けに光スイッチや時刻同期の案件化が先行。データセンター運用の自動化を見据えた商材の提案を強化中
 次世代通信	5G/6G・高度同期システム	→	→	5G/ローカル5Gは一部案件化に苦戦も、動向調査や検証サポートを継続。次世代規格（800Gbps）対応の測定器選定や、宇宙・先端領域での商談が着実に進展

*事業を取り巻く外部環境や市場動向に関する、現時点での当社の主観的な認識を示したものです

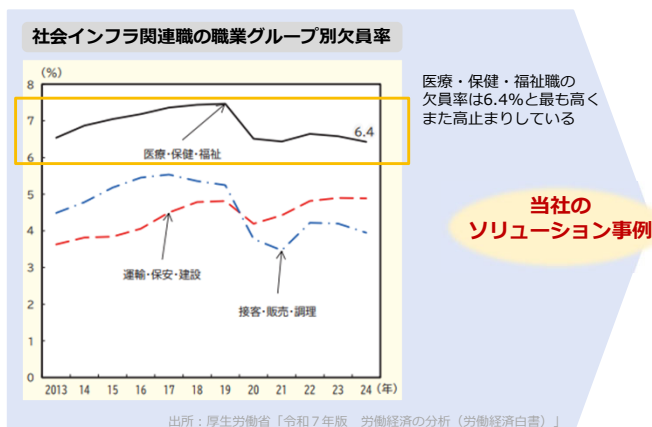
次に、『価値創造事業』であるアントレプレナ事業についてご説明いたします。

本事業は、丸文のDNAである先見・先取の精神に基づき、新たなビジネスモデルの構築に挑む事業です。重点分野とするAI・ヘルスケア、データセンター、次世代通信は、いずれも中長期的に極めて高い市場性が期待されています。現在は、次なる成長フェーズに向けた商材拡充と用途開拓を継続しており、足元の見通しは横ばいですが、6G対応の測定器選定や宇宙分野の商談も着実に進展しております。独自の価値提供を通じて、中長期的な収益の柱へと力強く育成してまいります。

『アントレプレナ事業』の取り組み状況②

価値創出事業

- ▶ 深刻化する労働力不足を背景に、社会インフラ維持に不可欠な「医療・介護・警備」領域における自動化・省人化ニーズを捕捉。日本の構造的課題である労働生産性の向上をテーマに、当社が強みを持つAIロボティクス・デジタル医療機器の販促を強化。第3の収益の柱として確立すべく、持続可能な社会実装を継続推進する



人手不足が深刻な「教育・介護」現場の自動化へ

AIロボット「Kebbi Air」

- ・ 介護施設での受付業務・利用者との対話などに活用し省人化
- ・ 現場環境に即した独自の最適化を継続し、案件化を着実に推進
- ・ 培ったノウハウを基に、教育現場での自律学習支援等の人手不足が深刻な他分野へと横展開を加速中



利用者と会話をしている様子

診断までのリードタイム短縮し、診断の効率化へ

汎用超音波画像診断装置「Clarius 超音波スキャナー」

- ・ 累積販売55台達成、新規診療科（循環器科、産婦人科等）へ拡大
- ・ 医療機器修理業の許認可申請など、長期的な収益拡大に向けサービス体制構築を推進中




製品利用のイメージ


さらにアントレプレナ事業では、深刻な社会課題に対し、現場の解像度を高めた社会実装を進めております。例えば介護現場に導入しているAIロボットでは、実際の利用を通じて非常に興味深い事象を確認いたしました。介護を受けていらっしゃるご高齢の方に、『AIが話している最中でも、気にせず次の話題を話したい』という活発な対話ニーズが存在するということです。こうした現場特有の反応に対し、スムーズに応答できるアルゴリズムの実装など、一つひとつ最適化を積み重ねている段階にあります。このような実現場での試行錯誤を通じて得られた知見は、当社にとって極めて貴重なノウハウとなります。今後は、この現場主導で蓄積した知見を武器に、教育や他分野への横展開を強力に推進してまいります。

また、引き合いの強い超音波診断装置につきましても、連結子会社である丸文通商や販売パートナーとの連携を深めることで、販売・サポート体制の構築を進めていますが、同時に医療機器修理業の許認可を活かしたサービス体制の整備など、長期的な収益の拡大に向けた取り組みも鋭意推進しております。

中長期的な企業価値向上を支える経営基盤の強化に向けた取り組み①

- ▶ グループを横断した知見統合と外部視点による事業戦略の客観的検証の両輪により、変化の激しい市場環境における戦略の実効性と精度を最大化する

丸文グループ コラボレーション・フォーラム	
	
開催頻度	毎月
参加メンバー	経営層、国内外関係会社の事業責任者
目的	グループ全体の経営資源の融合と事業連携の深化で、持続的な成長を実現すること
主な役割	営業戦略・現場知見の同期、クロスセルやM&A検討等の具体的な連携テーマの協議
期待効果	<ul style="list-style-type: none"> グループ横断での案件獲得の最大化 グループ各社の最前線での知見を統合し、有望な投資案件の目利き力の向上

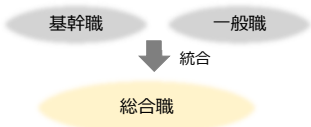
丸文アドバイザリー・フォーラム	
	
開催頻度	四半期
参加メンバー	経営層、事業マネジャー、外部アドバイザー/オブザーバー
目的	中期経営計画の達成に向け、戦略の精度を高め、次世代経営人材の育成に寄与すること
主な役割	社外の高度な知見を活用した既存戦略の批判的検証と、新たな成長機会の探索
期待効果	<ul style="list-style-type: none"> 外部アドバイザーとの対話を通じ、既存の枠組みに捉われない市場認識の確立 リスク感度の鋭敏化

中長期的な企業価値の向上に向け、経営基盤の強化についても着実に歩みを進めております。

中計目標の必達に向け、本年度より『丸文グループ コラボレーション・フォーラム』および『丸文アドバイザリー・フォーラム』を新設いたしました。『丸文グループ コラボレーション・フォーラム』では、グループ各社の責任者が一堂に会し、経営資源の共有とシナジー創出を加速させております。ここでは単なる情報共有にとどまらず、M&Aを含めた非連続な成長投資についても、踏み込んだ議論を展開しております。一方、『丸文アドバイザリー・フォーラム』では、外部有識者の知見を積極的に取り入れ、既成概念に捉われない客観的な視点を経営に注入しております。内側からのシナジー最大化と外側からの戦略精査、この両輪を回すことで、変化の激しい市場環境においても、持続的かつ安定的な収益基盤を構築し、盤石なものとしてまいります。

中長期的な企業価値向上を支える経営基盤の強化に向けた取り組み②

- ▶ 人財の活躍を支える柔軟な制度設計と、経営の意思決定を加速させるシステム基盤の刷新を実施
- ▶ 属性や役割による制約を解消し、中期経営計画の戦略遂行を支える経営基盤の構築を進める

人的資本経営の推進		業務インフラの強化推進
多様な人財が活躍できる職掌統合の実施	採用チャネルの多様化による人財獲得の加速	新基幹システムの全面稼働
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2025年4月より一般職・基幹職を総合職へ統合 ✓ 職掌による区別を撤廃することで、性別や役割による制約を解消し、個々の能力を最大限に発揮できる柔軟なキャリアパスを確立 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2025年10月よりアルムナイ／リファラル採用制度を導入 ✓ 外部知見を持つ即戦力や当社への理解が深い人財の還流を促し、組織力の向上を加速 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2025年8月に全面稼働 ✓ 業務プロセスの標準化とデータのリアルタイム活用により、業務品質の向上と生産性の抜本的改善を推進する ✓ 業務ニーズに即したシステム改修（取引先とのデータ交換（EDI）の拡張やデータ活用機能の高度化等）を段階的に実施
		
<div>アルムナイ／リファラル採用実績</div> <div>2名</div> <div>(アルムナイ採用 2名)</div> <div>2026年5月時点</div>		

続いて、成長を支える『人財』と『IT基盤』の強化についてです。

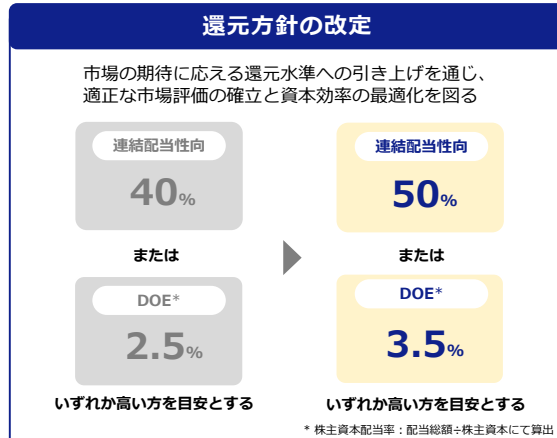
まず人的資本経営におきましては、2025年度より職掌を総合職へ一本化いたしました。性別や役割による壁を取り払い、全従業員が自らのキャリアを主体的に描き、能力を最大限に発揮できる環境を整えております。また、即戦力人財の確保に向け、アルムナイおよびリファラル採用を始動いたしました。

次に業務インフラの強化ですが、昨年8月、グローバル標準の新たな基幹システムを稼働させました。これにより、業務プロセスを標準化し、経営情報のリアルタイムな可視化が実現できました。今後は蓄積されたデータを活用し、取引先EDIの拡張やデータ活用の高度化など、デジタル化による抜本的な生産性向上を追求してまいります。

株主還元

株主還元方針

- ▶ 資本効率を重視した経営へ移行すべく、配当方針の改定と株主優待制度の導入を決定。安定的かつ積極的な利益還元を通じて、株主の皆様との中長期的な信頼関係を強化



株主優待制度の導入							
目的	<ul style="list-style-type: none">中長期的な株主層の形成投資対象としての認知度・魅力向上						
対象	1年以上継続して保有頂いた株主様						
内容	<table><tr><th>保有株式数</th><th>優待内容</th></tr><tr><td>100株～499株</td><td>株主優待ポイント 1,000円相当</td></tr><tr><td>500株～</td><td>株主優待ポイント 3,000円相当</td></tr></table> <p>優待ポイントの交換先やその他詳細については 弊社ウェブサイトをご参照ください</p>	保有株式数	優待内容	100株～499株	株主優待ポイント 1,000円相当	500株～	株主優待ポイント 3,000円相当
保有株式数	優待内容						
100株～499株	株主優待ポイント 1,000円相当						
500株～	株主優待ポイント 3,000円相当						

最後に、株主還元方針です。

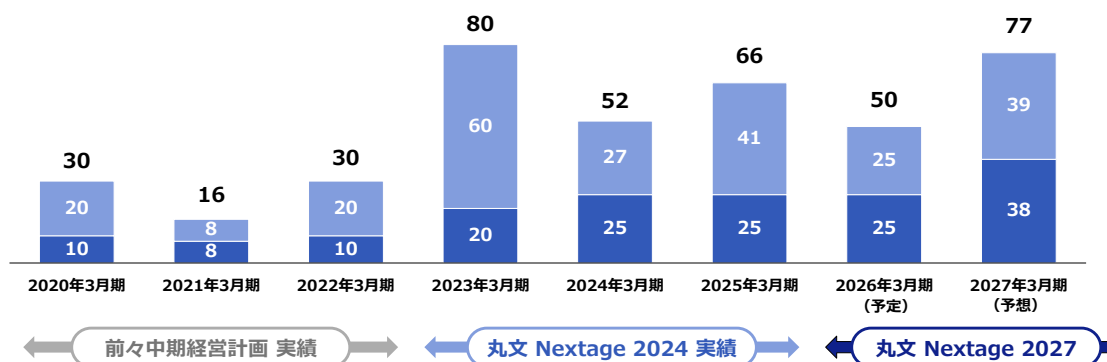
現在、当社のPBRは約0.7倍に留まっており、市場評価を改善する余地は大きいと認識しております。早期のPBR 1倍超に向け、資本効率重視の経営へ舵を切るとともに、株主還元を強化いたします。当社配当方針は連結配当性向または株主資本配当率であるDOEのいずれか高い方を目安としております。このたび、配当方針の指標である連結配当性向とDOEについて、基準値を、それぞれ50%、3.5%へ引き上げ、より安定的かつ積極的な還元を継続することといたします。また、新たに継続保有型の株主優待制度を導入いたしました。昨年の特別優待から一歩踏み込み、当社の成長を長きにわたって支えてくださる安定株主層の形成を図り、株主の皆様との信頼関係をより確固たるものとしてまいります。

株主還元

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：39.6%、DOE（株主資本配当率）：2.6%

(円) ■ 中間配当 ■ 期末配当



© 2026 MARUBUN CORPORATION

30

具体的な配当の推移は、こちらのグラフの通りです。2026年3月期は、年間50円、配当性向39.6%を予定しております。そして、先ほど申し上げた新方針を適用する2027年3月期は、期初予想として年間77円、前期比で27円の大幅な増配を見込んでおります。今後も、機動的なキャピタル・アロケーションを通じて資本効率を高め、ROEの向上と企業価値の最大化に努めてまいります。



弊社グループは開示情報の充実を図りつつ、ステークホルダーの皆様との対話を促進してまいります。ぜひ忌憚のないご意見も頂戴できればと存じます。今後とも変わらぬご支援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

© 2026 MARUBUN CORPORATION

企業概要

会社名

丸文株式会社
東証プライム市場 7537

代表者

代表取締役社長 兼 CEO
堀越 裕史

本社所在地

〒103-8577
東京都中央区日本橋大伝馬町8番1号

事業内容

半導体や電子部品、システム機器などの
国内外の先端エレクトロニクス製品の販売



企業概要



設立

1947年

(創業 1844年)



資本金

62億1,450万円



売上高

2,134億円

(2026年3月期 連結)



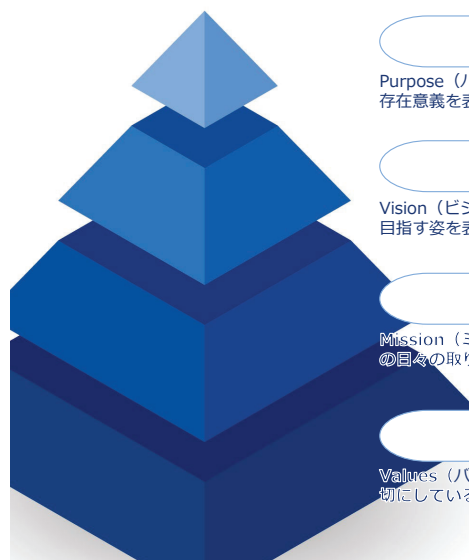
従業員

1,193名

(2026年3月期 連結)

企業理念

■ 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」というパーパスのもと、「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」ことを目指しています。



Purpose

Purpose (パーパス) は、当社グループの存在意義を表しています

テクノロジーで、よりよい未来の実現に貢献する

Vision

Vision (ビジョン) は、当社グループが目指す姿を表しています

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

Mission

Mission (ミッション) は、当社グループの目の取り組みを表しています

「先見」と「先取」の精神のもと、人と技術とサービスで社会とお客様の課題を解決する

Values

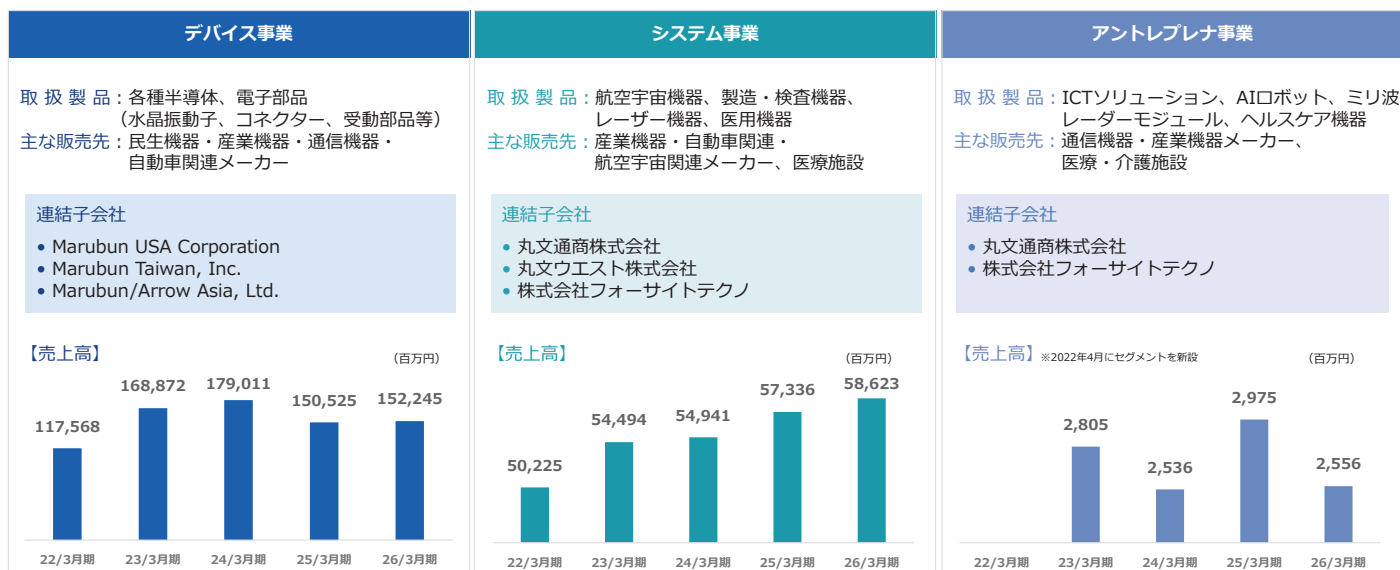
Values (バリュー) は、当社グループが大切にしている信条、価値観を表しています

「誠実で透明な経営」「健全な経営活動の実践」「社会との調和」
「環境保全への貢献」「お客様の満足の向上」
「企業リスクの適切な管理」「人権の尊重」
「働きやすい職場作り」

事業概要

■ 最先端の半導体や電子部品、電子応用機器を取り扱う「エレクトロニクス商社」

■ 世界50超の拠点でグローバルな活動を展開し、3,000社を超えるお客様に対し、800社以上の仕入先の製品やサービスを提供

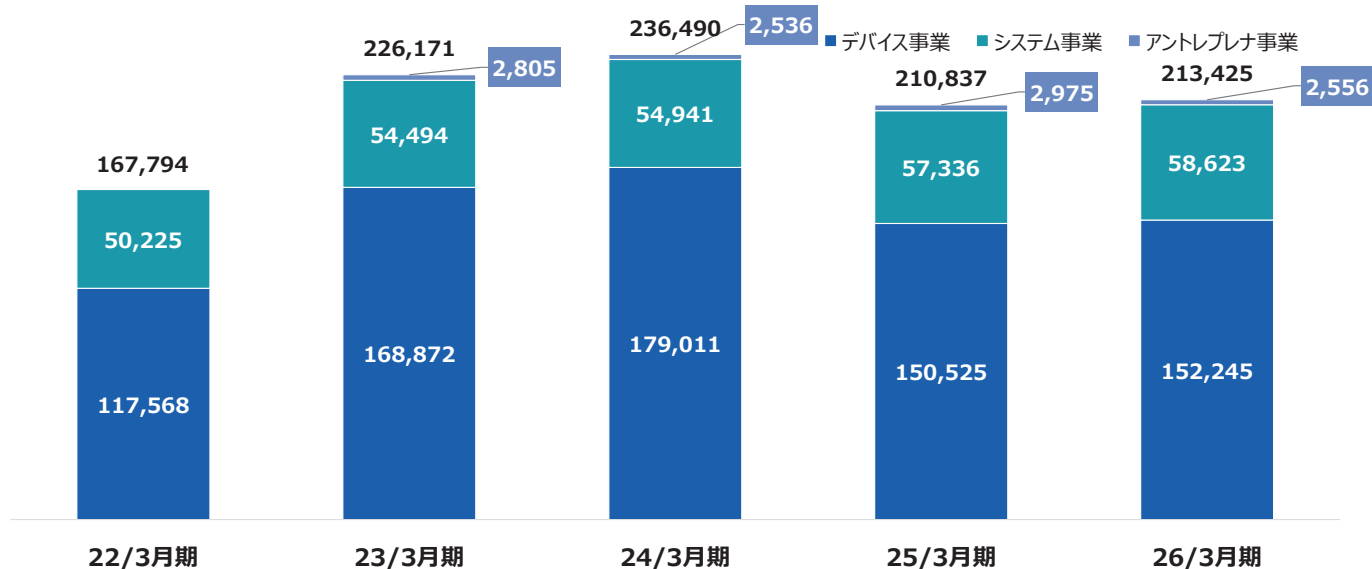


© 2026 MARUBUN CORPORATION

4

連結事業別売上高の推移

(百万円)



※アントレプレナ事業は2022年4月に新設

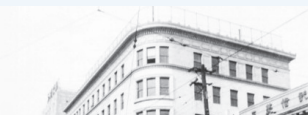


© 2026 MARUBUN CORPORATION

5

1844 - 1959

創業・エレクトロニクス商社への第一歩



- 1844 創業
- 1947 丸文株式会社を設立
- 1949 国産初のテープレコーダーの販売開始
- 1952 Rocke International, Inc. と日本総代理店契約を締結し、米国製機器の輸入販売を開始
- 1958 輸入機器技術サービス業務開始

1960 - 1979

日本の科学技術の発展に貢献



- 1961 丸文金沢（株）（現：丸文通商（株））を設立
- 1965 集積回路を日本国内に初めて輸入・販売
- 1968 米国駐在事務所を設置
- 1970 創業125周年記念 丸文エレクトロニクスショー開催
- 1975 宇宙開発事業団（現：JAXA）の「N-Iロケット」打ち上げプロジェクトに商社として唯一参画

1980 - 1999

グローバルに展開



- 1983 Marubun USA Corporationを設立
- 1985 物流センター開設
- 1988 アジア地域への展開開始
- 1989 Marubun Taiwan, Inc.を設立
- 1997 東京証券取引所市場第二部上場
- 1998 米国Arrow Electronics, Inc. との間で 折半出資合弁会社 Marubun/Arrow Asia, Ltd. を設立
- 1999 Marubun/Arrow USA, LLC. を設立
フォーサイトテクノを設立

2000 - 現在

さらなる成長へ



- 2001 東京証券取引所市場第一部上場
- 2005 丸文ウエスト（株）を設立
- 2008 エレクトロニクス商社で初めて特定輸出者として承認
- 2022 東京証券取引所市場第一部からプライム市場に移行
3事業セグメント体制での事業開始

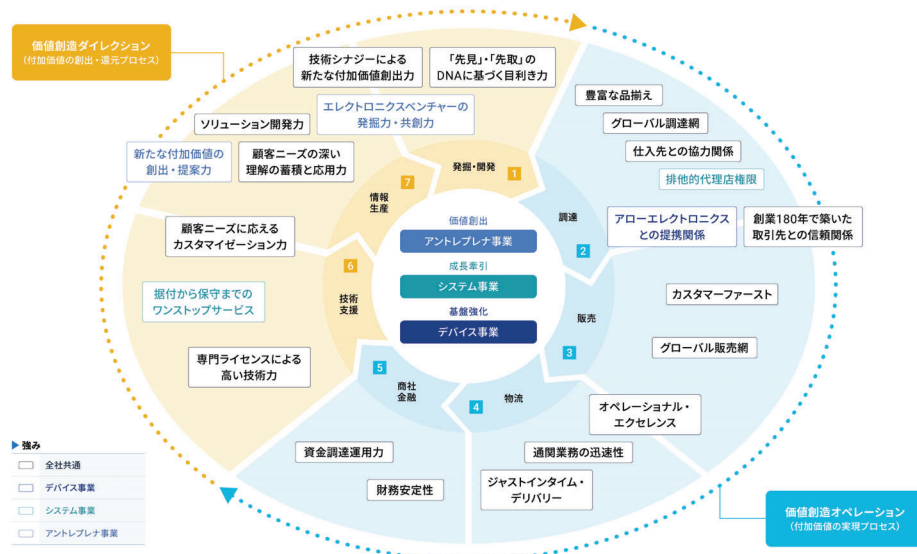
丸文グループの価値創造モデル

価値創造モデルを循環させることで、持続的な成長を実現します。



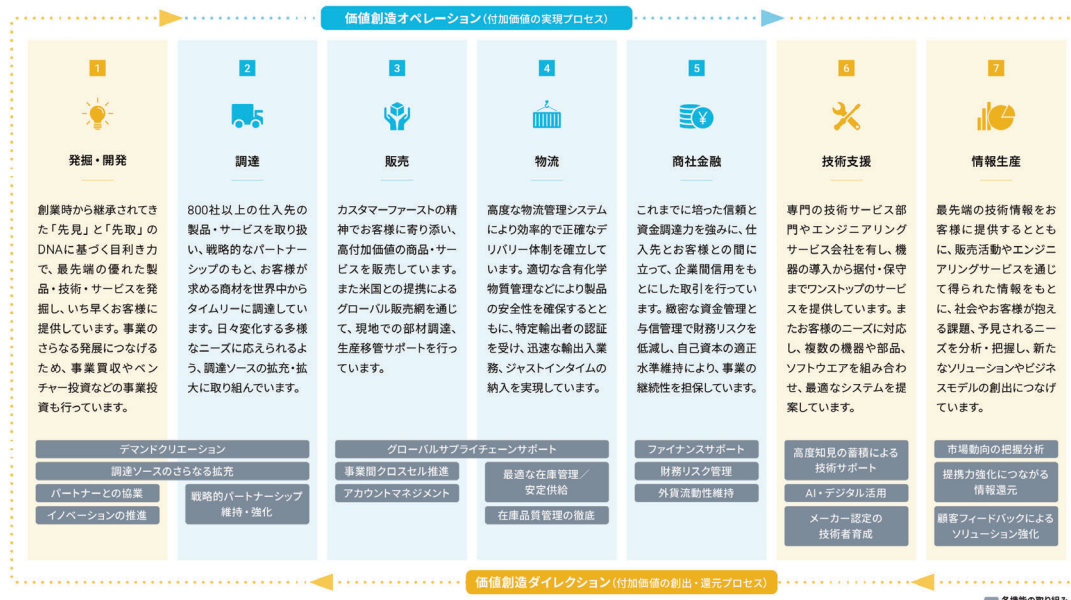
バリューサイクルと丸文の強み

丸文グループは、バリューサイクルの各機能で強みを発揮することにより独自の価値を創出し、パーパスである「テクノロジーで、よりよい未来の実現に貢献する」を実践しています。



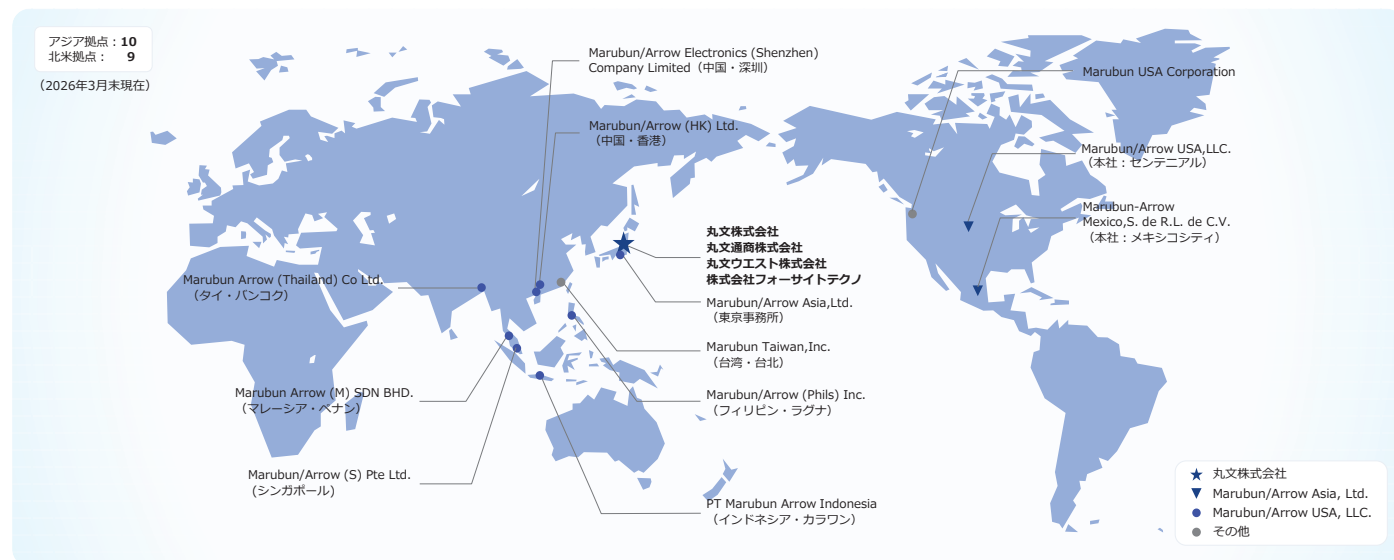
バリューサイクルの7つの機能と取り組み

バリューサイクルの7つの機能と具体的な取り組みは以下になります。



グローバルネットワーク

- アジア・北米地域を中心に展開する海外拠点を通じて、迅速な部材の調達や海外移管サポートを実現。
- 先端技術とお客様をワールドワイドにつなぎ、いち早くお客様の元へ。



© 2026 MARUBUN CORPORATION

10

国内拠点

丸文株式会社

本社 (東京都 中央区)
支社: 中部 (名古屋)、関西 (大阪)
支店: 大宮、立川
オフィス: 東北、宇都宮、水戸、長岡、北陸、長野、松本、京都、九州
丸文テクニカルセンター
物流: 東京、成田

丸文通商株式会社

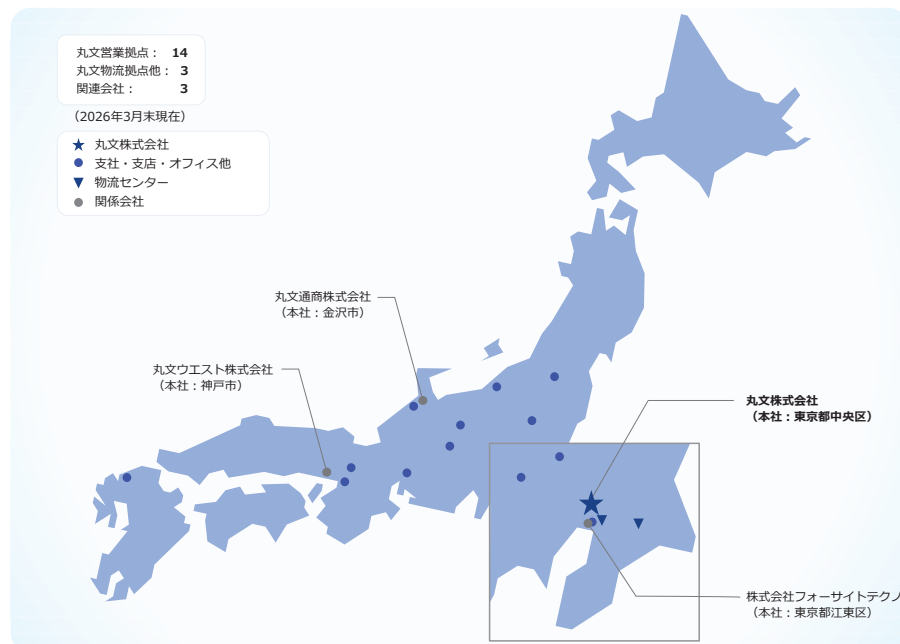
本社 (石川県 金沢市)
支店: 金沢、富山、福井、松本、長野、新潟、静岡、名古屋
営業所: 七尾、東京、甲府
白山センター

丸文ウエスト株式会社

本社 (兵庫県 神戸市)
営業所: 姫路、四国
サテライトオフィス: 徳島

株式会社フォーサイトテクノ

本社 (東京都 江東区)
中部サービスセンター

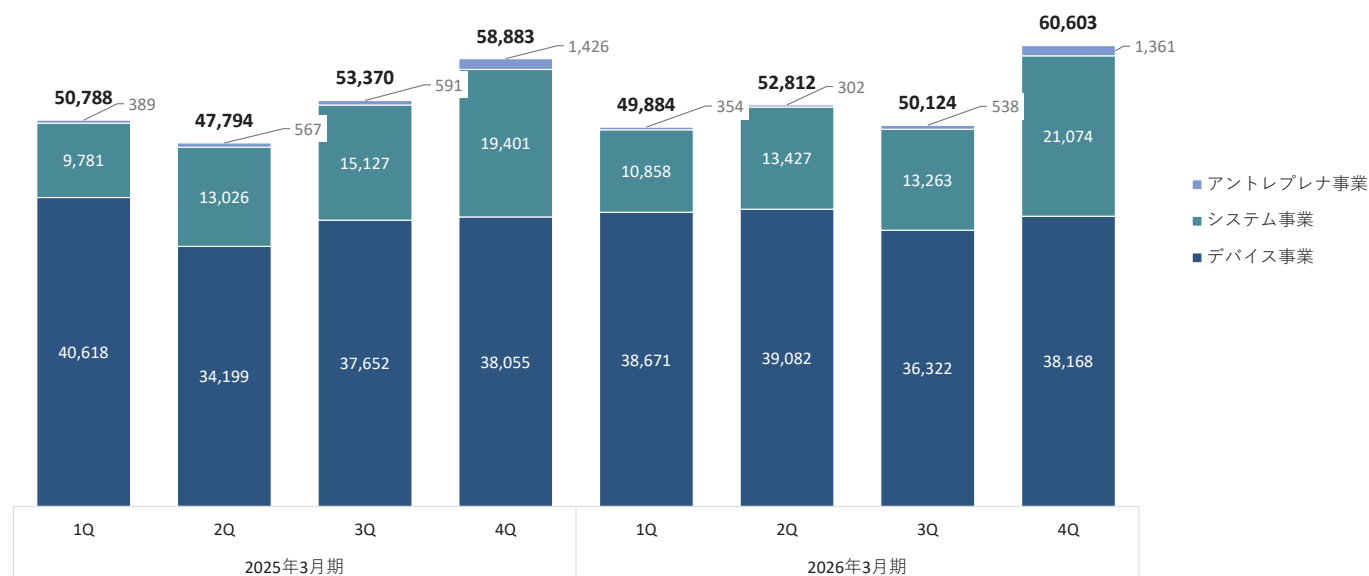


© 2026 MARUBUN CORPORATION

11

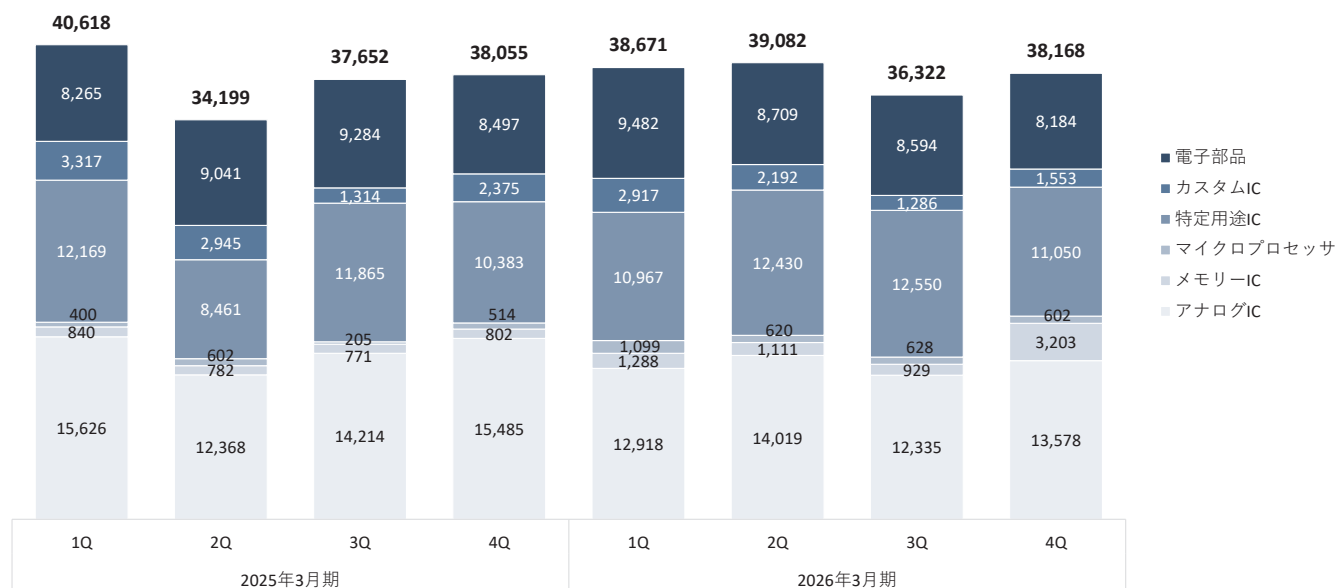
業績四半期推移（事業別売上高）

（百万円）



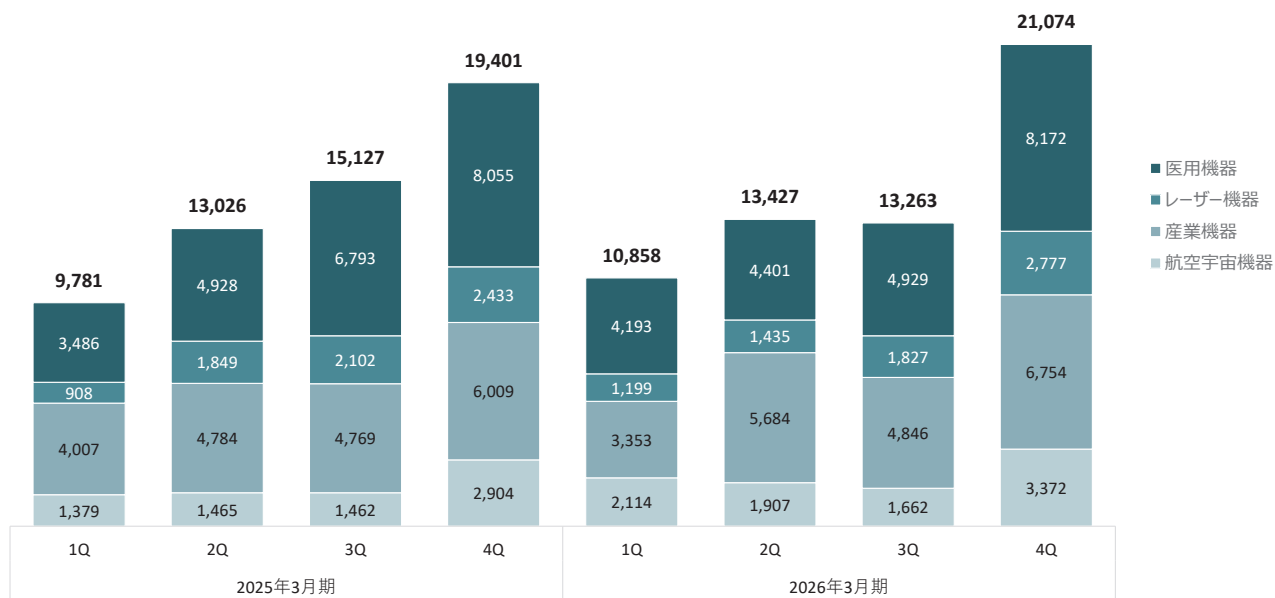
業績四半期推移（デバイス事業：品目別売上高）

（百万円）



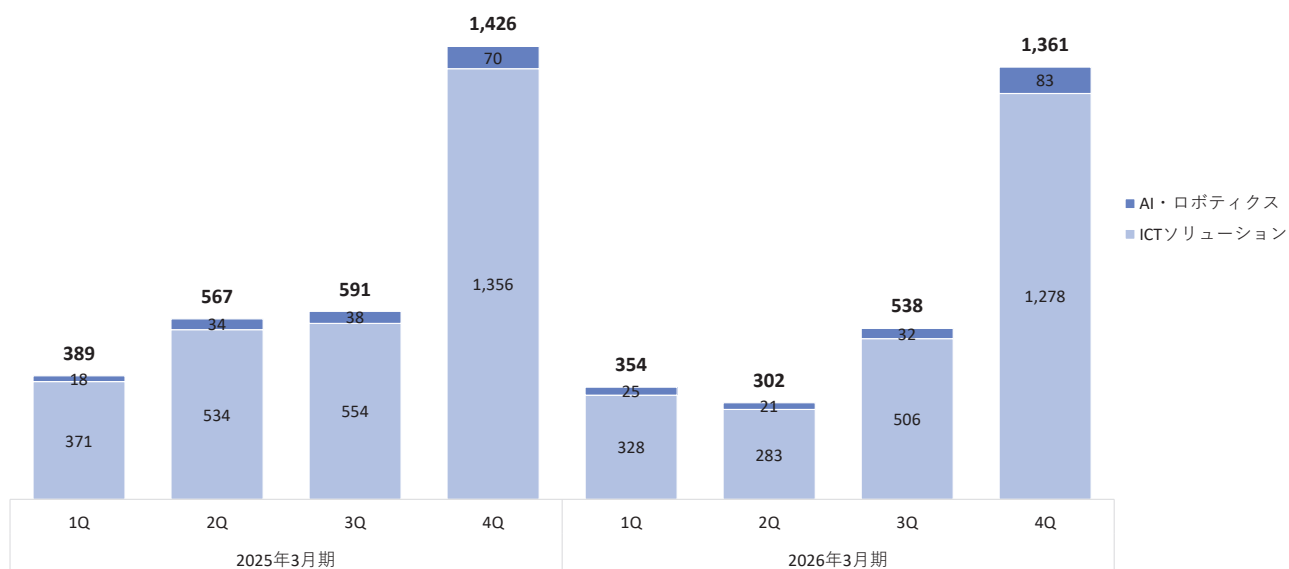
業績四半期推移（システム事業：品目別売上高）

（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