報道関係者各位

2026 年 11 月 2 日

丸文株式会社

新たな成長機会とシナジーの創出を担う「事業開発室」を新設

～事業部門と連携し、非連続な成長を推進する～

エレクトロニクス商社の丸文株式会社（代表取締役社長 兼 CEO：堀越裕史、本社：東京都中央区）は、2026 年 11 月 1 日付で、新たな成長機会とシナジーの創出を担い、非連続成長の実現を目的として、「事業開発室」を新設いたしましたので、お知らせいたします。

１．新組織設立の背景と目的

当社は、エレクトロニクス業界において、『「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』ことに取り組み、持続的な成長を遂げてまいりました。昨今の市場環境の変化に対応し、さらなる企業価値の向上を実現するためには、自社の強みを活用した事業成長に加え、外部の技術・ノウハウを取り入れる非連続成長が不可欠であると判断いたしました。この非連続成長を推進するための体制を一層強化し、中長期の企業価値向上に寄与する基盤を構築するため、「事業開発室（英文呼称：Business Development Office）」を新設いたしました。この活動を通じて当社がビジョンに掲げる「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」ことを実現してまいります。

２．新組織の概要

このたび新設した「事業開発室」は、M&A やアライアンスの企画・ソーシング（案件発掘）を行うとともに、案件の実行、そしてシナジーを最大化するための経営統合プロセスにおいては、事業部門と密に連携しながら推進する専門組織です。主に、以下の効果を創出します。

■創出する効果

意思決定のスピードアップ	専門組織とすることで、変化の速い M&A 市場において機を逃さない迅速な判断を可能にします
事業の拡大と専門力強化	自社単独では時間を要する領域への進出や商材の取り扱い、最先端技術・優秀な人材の獲得を実現します
シナジー効果の創出	対象企業が持つノウハウ・技術や取引先基盤と、当社の経営資源を掛け合わせることで、事業のさらなる成長を牽引します

■企業からの受付窓口（譲渡・提携のご相談）

当社では、エレクトロニクス領域を中心に、既存の枠組みにとらわれることなく幅広く可能性を模索し、事業シナジーが見込める企業様からの M&A やアライアンスのご相談を随時受け付けております。

（受付窓口）管理本部　経営企画部　事業開発室　　E-mail：bdo@marubun.co.jp

＜丸文株式会社について＞

本　　社　：　東京都中央区日本橋大伝馬町 8-1
設　　立　：　1947 年
代 表 者　：　代表取締役社長　兼 最高経営責任者（CEO）堀越裕史
従 業 員　：　1,193 名（連結：2026 年 3 月 31 日現在）
資 本 金　：　62 億 1,450 万円
売 上 高　：　2,134 億円（2025 年度連結）
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を販売する商社。
　　東京証券取引所プライム市場に上場。（コード：7537）
U　R　L　：　www.marubun.co.jp/

このニュースリリースに関するお問い合わせ先
丸文株式会社 経営企画部 担当：酒井・熊谷
TEL: 03-3639-3010 FAX: 03-5644-7693
E-mail: koho@marubun.co.jp