カバレッジ開始日: 2024年2月29日
最終更新日: 2026年11月26日

7537
丸文

企業正式名称
丸文株式会社

本社所在地
東京都中央区日本橋大伝馬町８番１号

上場市場
東証プライム

決算月
3月

設立年月日
1947年7月1日

上場年月日
1997年1月29日

リサーチポリシー

Shared Researchレポートは、以下の方針に基づいて作成・更新されています。
経営層への取材を起点とする：初回作成時に、経営層への長時間インタビューを実施します。
年8回以上、継続的に更新する：四半期取材、決算速報、適時開示を反映します。
中立性・客観性を保つ：売買推奨や投資判断は記載しません。ファクトに基づく情報のみを提供します。
共通の目次で網羅する：全カバレッジ企業を同じ目次構成で整理し、企業を包括的に解説します。
本レポートは、四半期ごとに直接企業に取材し、書き換えられています。最新版はサイト上のレポートページでご確認ください。

目次

要約	**5**
業績動向	7
同社の強みと弱み	7
主要経営指標の推移	**8**
事業別業績推移	8
直近更新内容	**10**
通期会社予想の修正	10
配当予想の修正	10
業績動向	**11**
四半期業績動向	11
事業別四半期業績推移	12
2027年3月期第2四半期累計期間実績	13
概要	13
会社予想に対する進捗率	14
業界動向	14
事業別業績	14
その他	15
今期会社予想	15
通期会社予想の修正（2026年10月30日発表）	15
事業別業績	16
2027年3月期期初会社予想（2026年5月11日発表）	17
事業別業績	17
過去の会社予想と実績の差異	18
中期業績の見通し	18
中期経営計画の進捗（2026年5月時点）	18
新中期経営計画「丸文 Nextage 2027」の策定（2025年5月9日発表）	19
事業内容	**23**
ビジネスの概要	23
デバイス事業（2026年3月期売上高構成比71.3%、同営業利益構成比55.5%）	25
半導体（2026年3月期売上高構成比54.9%）	25
電子部品（2026年3月期売上高構成比16.4%）	26
ディビジョンカンパニー	26
システム事業（2026年3月期売上高構成比27.5%、同営業利益構成比45.3%）	28
航空宇宙機器（2026年3月期売上高構成比4.2%）	28
産業機器（2026年3月期売上高構成比9.7%）	29

レーザ機器（2026年3月期売上高構成比3.4%）	29
医用機器（2026年3月期売上高構成比10.2%）	29
アントレプレナ事業（2026年3月期売上高構成比1.2%、同営業利益構成比-0.6%）	30
ディビジョンカンパニー	31
顧客	31
仕入先	32
主要仕入先	33
ネットワーク・営業拠点	33
連結子会社	35
収益構造	35
売上高	35
売上原価	35
販売費及び一般管理費	36
利益率	37
長期業績	38
各種指標	39
市場とバリューチェーン	**39**
マーケット概略	40
半導体市場規模	40
電子部品市場規模	40
エレクトロニクス商社業界	40
独立系エレクトロニクス商社業績比較	42
セグメント別長期業績比較	43
参入障壁	44
代替	44
SW（Strengths, Weaknesses）分析	**45**
強み(Strengths)	45
弱み(Weaknesses)	46
財務諸表	**48**
損益計算書	48
貸借対照表	48
キャッシュフロー計算書	50
過去の業績	50
2027年3月期第1四半期実績	50
概要	51
会社予想に対する進捗率	51
業界動向	51
事業別業績	51

その他	52
2026年3月期通期実績	52
概要	52
会社予想に対する達成率	53
業界動向	53
事業別業績	53
2026年3月期第3四半期累計期間実績	54
概要	54
会社予想に対する進捗率	54
業界動向	54
事業別業績	54
2026年3月期第2四半期累計期間実績	56
概要	56
会社予想に対する進捗率	56
業界動向	56
事業別業績	56
ニュース&トピックス	**58**
その他の情報	**59**
沿革	59
大株主（2026年9月30日時点）	59
コーポレート・ガバナンス（2025年11月時点）	60
SDGs	60
トップ・マネジメント	61
従業員	62
株主還元	62
ROE	63
その他	64

要約

丸文株式会社（東証PRM 7537、以下、同社）は、半導体、電子部品、電子応用機器などのエレクトロニクス商品の仕入販売を主な事業内容とするエレクトロニクス商社である。同社は、世界中の先端エレクトロニクスメーカーと協力関係を築き上げ、グローバルで800社以上の仕入先の商品を、3,000社以上の日本企業や官民の研究機関に提供する。同社は1952年に米国製機器の輸入販売を開始しエレクトロニクス商社の先駆けとして第一歩を踏み出し、1965年にTexas Instruments（TI）社製集積回路を日本国内へ初めて同社が輸入・販売するなど、業界において長い歴史を持つ。顧客担当の営業人員とは別に、仕入先の商品に精通した専門性の高い仕入先営業人員やサポート部門を抱えることで、高度な技術サポート力を備える。海外では世界有数のエレクトロニクス・ディストリビューターであるArrow Electronics, Inc.（NYSE：ARW）との合弁子会社が日系企業向けに半導体・電子部品の仕入れ販売を行っている。

半導体産業は製造プロセスや製品の開発など、開発・製造から販売に至るサプライチェーンの各段階や業務を異なる企業が担当する水平分業がグローバルで発展してきた。また、材料や製造工程などにおける関連技術は絶え間なく進歩している。そのため、最終製品や機器の要件および機能に適した半導体の技術仕様を理解し、製品が要求する性能と信頼性に合致する最適な半導体・電子部品を、ユーザー企業が直接調達することは難しい場合がある。同社のようなエレクトロニクス商社は、半導体・電子部品メーカーとユーザー企業との間の架け橋となり、製品供給、技術サポート、市場情報提供、調達交渉、ロジスティクス管理、マーケティングなどのさまざまな役割を果たす。日本国内には上場している半導体・電子部品を取り扱う専門商社だけでも50社以上あり、二次商社や三次商社などの事業者も含めると千社以上が参入している市場とSR社は認識している。

日本経済新聞社によると、国内の半導体・電子部品を取り扱う専門商社業界の市場規模は約3.7兆円 （出所：NIKKEI COMPASS「2025年3月調査」） 。仕入先メーカーによる自社に有利な取引条件を引き出すための代理店再編、国内メーカーの生産縮小や工場の海外移転などによる国内市場の縮小、メーカー直販増加によるマージン率の低下、外資系商社の日本事業拡大などで過去10年で市場規模はほぼ半減した。そのような厳しい事業環境の下、2010年代から、同業他社では受託生産などの生産機能や設計・開発機能を強化する動きや規模の拡大を目指した統合・買収が続いているが（マクニカホールディングス株式会社（東証PRM 3132）、株式会社レスター（東証PRM 3156）など）、同社は技術商社としてソリューション提案などの付加価値創造を推進している。

同社は、1844年に呉服問屋として創業し、1947年に同社の創業者が興した別の商事会社と合併して、新しく輸出入を中心とする商社へと業態転換した。1952年に米国Rocke International社と代理店契約を締結して、米国製機器の輸入販売を開始し、1965年に米国TI社製集積回路を日本国内へ初めて同社が輸入・販売した。これまで、同社は半導体やレーザ機器など世界の最先端技術を日本にいち早く紹介し、エレクトロニクス製品の進歩・需要拡大の追い風も受けて業容を拡大してきた。

2026年3月期の売上高は213,425百万円（前期比1.2%増）、売上総利益は24,701百万円（同5.8%減）、営業利益は7,763百万円（同15.2%減）、経常利益は4,218百万円（同35.5%減）であった。同社の事業は、半導体・電子部品を扱うデバイス事業（2026年3月期売上高構成比71.3%、営業利益構成比55.5%）を主業とし、そのほかに電子機器などの販売・保守サービスを取り扱うシステム事業（同27.5%、同45.3%）、通信・AI・ロボティクスを中核としたソリューションを提供するアントレプレナ事業（同1.2%、同-0.6%）で構成される。

デバイス事業は、半導体（2026年3月期売上高構成比54.9%）と電子部品（同16.4%）で構成され、最先端の半導体から各種電子部品まで網羅した幅広い品揃えと世界規模の販売・サポート体制をベースに、顧客に最適な半導体・電子部品を提供する。半導体は、商材別にアナログIC（同24.8%）、メモリーIC（同3.1%）、マイクロプロセッサ（同1.4%）、特定用途IC（同22.0%）、カスタムIC（同3.7%）で構成される。電子部品では、ディスプレイ、水晶振動子、コネクタなどの電子部品と電子機器などを販売する。営業面においては、仕入先営業と顧客営業の部隊を分けることで、営業人員の専門性と顧客への提案・サポート力を引き上げている点に特徴がある。業界の商慣習としては、特定の顧客と独占的な取引ができる権利を半導体メーカーが代理店に与える商権という仕組みがある。

デバイス事業の海外展開では、 主に世界最大級のエレクトロニクス・ディストリビューターであるArrow Electronics, Inc.（NYSE：ARW。2025年12月期売上高30.9十億ドル、純利益0.6十億ドル）と合弁で設立した海外子会社が各国において、日系企業の現地製造拠点や海外子会社に半導体・電子部品の販売を行う。 2026年3月末時点における進出済みの国および地域はシンガポール、香港、タイ、フィリピン、マレーシア、中国、インドネシア、米国、メキシコである（その

ほかに、自社現地法人を米国、台湾に保有)。2026年3月期時点において売上高の29.7%が海外であった（主にアジア地域)。なお、同社は海外においても日系企業向けの販売が大部分であることから、米中半導体摩擦の影響は特段ない。

システム事業は、同社の祖業であり電子機器および先進コンポーネントの販売・保守サービスを取り扱う。取り扱う商材別に航空宇宙機器（2026年3月期売上高構成比4.2%)、産業機器（同9.7%)、レーザ機器（同3.4%)、医用機器（同10.2%）で構成される。航空宇宙機器では、ロケット、人工衛星、航空機、防衛システムといった分野において、海外の実績ある開発装置、搭載機器、各種電子部品などを取り扱う。産業機器では、半導体、FPDなどの製造・実装に不可欠な、自動検査装置やX線非破壊検査装置などを取り扱う。レーザ機器では、レーザの各種発振器、周辺機器、光学部品、光源および加工・計測システムをテクニカルサポートとともに提供する。医用機器は各種大型診断装置や内視鏡関連製品を取り扱うとともに、電子カルテシステムなどの医療情報システムを提供する。

同社から半導体や電子部品を購入する顧客に対して、システム事業で組み立てのサポートや検査装置などの機器販売などを行うことにより、デバイス事業の顧客が同時にシステム事業の顧客となる。そのようにデバイス事業とシステム事業が協働することで、同社は顧客に一気通貫のソリューションを提供する。また、高い専門性を強みとして、顧客の開発・デザイン段階からサポートを行い、据え付け、トレーニング、修理・メンテナンスまで顧客に寄り添った高付加価値のサービスを提供するため、デバイス事業と比較してシステム事業の利益率は高い。

アントレプレナ事業は、従来の販売形態に加え、運転資金のかからないライセンス、サブスクリプションなどのコト売りを収益の柱とするよう注力している。商材別にICTソリューション（2026年3月期売上高構成比1.2%)、AI・ロボティクス（同0.1%）で構成される。通信技術・AI・ロボティクスを中核としたソリューション提案や、同社が有する豊富な商材と技術・ノウハウを融合させた新たな価値を提供する。取扱製品は、ICTソリューション、AIロボット、ワイヤレス給電技術ライセンス、遠隔医療ソリューションなどである。

同社の主な仕入先は、半導体・電子部品・機器メーカーであり、大口仕入先は、Infineon Technologies AG、Broadcom Inc.、Analog Devices, Inc.などである。仕入先は主に海外のメーカーであり、日系のエレクトロニクス・自動車メーカーなどに輸入販売を行う。2025年3月期のデバイス事業顧客用途別売上高構成比は、民生機器49%、自動車18%、産業機器その他20%、コンピュータ&OA9%、通信機器4%であり、民生機器・自動車・産業機器メーカーが大部分を占める。大企業顧客は、任天堂株式会社（東証PRM 7974、2026年3月期売上高のうち任天堂向けが15.2%)、株式会社村田製作所（東証PRM 6981)、ソニーグループ株式会社（東証PRM 6758）などである。

売上高の仕組みは次のとおりである。同社が仕入先メーカーに発注し、商品の仕入れを行う。顧客との間で売買が成立すると、販売代金の一定比率または販売数に対する一定の額で、売買マージンを得て、売り上げを計上する。売上高の変動要因は次のとおりである。短期的には顧客企業の生産量と連動した仕入先商品に対する需要変動や大口の商権移動の影響を受ける。長期的には国内市場の縮小、中間業者を経由しない仕入先メーカーによる直販化などの影響を受ける。近年の平均売上総利益率は、デバイス事業では10%程度、システム事業では18%程度である。売上原価は主に商品の仕入れにかかる仕入原価となる。デバイス事業では仕入れの大半が米ドル建てであり、販売も米ドル建てとなっている売り上げが多い。為替の変動影響として、売上総利益の増減と為替差損益の増減（営業外損益）が発生するが、合算すると期間利益では為替による損益が均衡する。

デバイス事業の売上総利益率は、差別化が難しい事業であることや競合企業が多いことなどの要因により厳しい競争環境にあり、特定大口仕入先のマージン率縮小・プロダクトミックスの変動により2000年3月期の11.7%から2021年3月期には3.3%へ低下した。収益認識基準を適用し代理人取引が純額表示となったこと、2022年3月期から利益率の高い新規仕入先の取り扱いが増加したことで、2022年3月期以降は売上総利益率が10%程度に上昇した。また、システム事業は、過去10年間における売上総利益のCAGRが4.4%、営業利益のCAGRが5.5%と安定的に利益が成長している。デバイス事業の利益が落ち込んだときは、システム事業が安定的な利益を生み出すことで全体の利益を底上げする傾向がある。

株主還元では、2023年3月期より、従来の連結配当性向30%以上を目安とする配当方針から、連結配当性向40%以上を目安とし、安定的かつ業績に応じた株主配当還元を行う配当方針へ変更した。2023年10月には配当性向に加えて、DOE（株主資本配当率）2.5%を新たな指標として導入した。加えて、2026年1月には同社は株主優待制度の導入について決議した。近年、同社は資本コストや株価を意識した経営の実現に向け、企業価値の向上のための戦略を推進すると同時に株主還元の強化に取り組んでいる。

業績動向

2026年3月期通期実績は、売上高213,425百万円（前期比1.2%増）、営業利益7,763百万円（同15.2%減）、経常利益4,218百万円（同35.5%減）、親会社株主に帰属する当期純利益3,303百万円（同25.1%減）となった。売上高は、低調に推移した産業機器向け需要を底堅く推移したモビリティ向けや民生機器向けが補完したほか、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全体を牽引したことから、増収となった。利益面では、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たことなどから、営業利益は減益となった。期中を通じて円安方向に進行したことに伴い、1,866百万円の為替差損を計上した結果、経常利益と親会社株主に帰属する当期純利益は減益となった。1株当たり年間配当金は前期比16.0円減の50.0円（配当性向39.6%）となった。

2026年10月、同社は2027年3月期会社予想の修正を発表した。修正後の会社予想は、売上高236,000百万円（前期比10.6%増）、営業利益9,800百万円（同26.2%増）、経常利益7,900百万円（同87.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益5,200百万円（同57.4%増）を見込む。2026年5月、同社は株主への還元をより一層強化するため、これまでの配当方針を変更し、各指標の基準を引き上げた（変更後の配当方針：連結配当性向50%またはDOE（株主資本配当率）3.5%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）。新しい配当方針に則り、2027年3月期の通期会社予想の上方修正を踏まえて、期末配当を修正した。これにより2027年3月期の1株当たり年間配当金は前期比50.0円増の100.0円（配当性向50.5%）を見込む。

2025年5月、同社は、2025年度から2027年度を計画期間とする中期経営計画「丸文 Nextage 2027」を策定した。財務目標は最終年度（2027年度）に「連結経常利益8,000百万円以上、連結ROE 9.0%以上」を目標とする。2027年度の財務目標は、「2030年度までに連結経常利益10,000百万円かつ連結ROE10%以上を目指すこと」に対し、中期目線において達成すべき“中間マイルストーン目標”として位置付けている。営業キャッシュフローは、設備投資や配当還元後、負債圧縮に充当しつつ、戦略性の高いノンオーガニック成長機会の取り込みや、有望なベンチャー企業などへの戦略的投資に振り向けることを想定する。「持続的な企業価値の向上」に向けた諸施策も展開し、内部留保活用と持続的成長実現の好循環を目指す。

同社の強みと弱み

SR社では、同社の強みを以下の3点と考えている。

1. 数多くの仕入先を抱えることによる豊富な品揃えと専門知識を持った仕入先営業による高度な技術提案力を有すること
2. メガディストリビューターのArrow社との連携を生かした世界規模の販売・物流ネットワークを有すること
3. 長い歴史の中で築いた顧客との信頼関係があるため、仕入先ポートフォリオの入れ替えを機敏に行えること

SR社では、同社の弱みを以下の3点と考えている。

1. 仕入先メーカーによる代理店再編や、同業他社と比較して大企業顧客が多いことから、競争激化の影響を受けること
2. 商取引機能に特化した専門商社であることを方針としており、アントレプレナ事業などの周辺領域事業の展開が遅れていること
3. 原則として日系企業のみを顧客とする方針により海外市場のローカル需要を取り込めないこと

主要経営指標の推移

損益計算書 （百万円）	17年3月期 連結	18年3月期 連結	19年3月期 連結	20年3月期 連結	21年3月期 連結	22年3月期 連結	23年3月期 連結	24年3月期 連結	25年3月期 連結	26年3月期 連結	27年3月期 連結会予
売上高	**270,698**	**347,508**	**326,694**	**287,550**	**289,283**	**167,794**	**226,171**	**236,490**	**210,837**	**213,425**	**236,000**
YoY	-3.2%	28.4%	-6.0%	-12.0%	0.6%	-42.0%	34.8%	4.6%	-10.8%	1.2%	10.6%
売上総利益	**20,612**	**21,161**	**22,767**	**18,577**	**16,217**	**20,251**	**27,264**	**29,607**	**26,223**	**24,701**	**28,220**
YoY	12.5%	2.7%	7.6%	-18.4%	-12.7%	24.9%	34.6%	8.6%	-11.4%	-5.8%	14.2%
売上総利益率	7.6%	6.1%	7.0%	6.5%	5.6%	12.1%	12.1%	12.5%	12.4%	11.6%	12.0%
営業利益	**2,883**	**3,771**	**5,048**	**2,369**	**1,023**	**5,994**	**10,997**	**12,984**	**9,155**	**7,763**	**9,800**
YoY	-10.2%	30.8%	33.9%	-53.1%	-56.8%	485.9%	83.5%	18.1%	-29.5%	-15.2%	26.2%
営業利益率	1.1%	1.1%	1.5%	0.8%	0.4%	3.6%	4.9%	5.5%	4.3%	3.6%	4.2%
経常利益	**2,651**	**4,218**	**3,020**	**2,006**	**33**	**4,106**	**7,909**	**5,627**	**6,541**	**4,218**	**7,900**
YoY	-20.2%	59.1%	-28.4%	-33.6%	-98.4%	-	92.6%	-28.9%	16.2%	-35.5%	87.3%
経常利益率	1.0%	1.2%	0.9%	0.7%	0.0%	2.4%	3.5%	2.4%	3.1%	2.0%	3.3%
当期純利益	**1,650**	**2,077**	**1,636**	**-75**	**-2,133**	**2,437**	**5,201**	**3,401**	**4,409**	**3,303**	**5,200**
YoY	-8.8%	25.9%	-21.2%	-	-	-	113.4%	-34.6%	29.6%	-25.1%	57.4%
純利益率	0.6%	0.6%	0.5%	-	-	1.5%	2.3%	1.4%	2.1%	1.5%	2.2%
一株当たりデータ											
期末発行済株式数（千株）	28,051	28,051	28,051	28,051	28,051	28,051	28,051	28,051	28,051	28,051	
うち自己株式数（千株）	1,916	1,916	1,916	1,916	1,916	1,916	1,916	1,893	1,883	1,808	
EPS（円）	63.1	79.5	62.6	-2.9	-81.6	93.3	199.0	130.1	168.5	126.1	198.1
EPS（潜在株式調整後）（円）	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
DPS（円）	25.0	30.0	30.0	30.0	16.0	30.0	80.0	52.0	66.0	50.0	100.0
BPS（円）	1,596	1,647	1,665	1,618	1,531	1,634	1,827	1,938	2,094	2,168	
貸借対照表（百万円）											
現金・預金・有価証券	12,584	13,989	16,348	20,790	26,874	25,245	21,253	23,823	24,246	24,735	
流動資産合計	**113,711**	**122,297**	**113,985**	**118,617**	**114,804**	**137,604**	**166,143**	**162,616**	**130,607**	**129,298**	
有形固定資産	3,549	3,529	3,634	4,094	4,221	3,201	3,203	3,293	4,340	5,154	
無形固定資産	1,148	1,601	1,533	1,146	925	1,039	898	1,356	2,284	2,269	
投資その他の資産	7,575	8,277	9,009	7,592	7,055	6,334	5,753	6,854	7,941	8,279	
固定資産合計	**12,273**	**13,408**	**14,177**	**12,833**	**12,202**	**10,575**	**9,855**	**11,504**	**14,566**	**15,702**	
資産合計	**125,984**	**135,706**	**128,163**	**131,451**	**127,006**	**148,179**	**175,998**	**174,120**	**145,173**	**145,001**	
短期有利子負債	25,227	34,833	46,512	48,487	42,311	48,798	69,520	64,602	46,449	44,843	
流動負債合計	**67,272**	**75,765**	**75,623**	**76,537**	**76,165**	**94,746**	**117,089**	**116,669**	**79,222**	**76,137**	
長期有利子負債	9,061	8,937	1,213	5,204	5,162	5,128	5,122	112	4,083	4,099	
固定負債合計	**11,161**	**10,763**	**2,813**	**6,708**	**5,801**	**5,858**	**5,824**	**1,018**	**5,168**	**6,074**	
負債合計	**78,434**	**86,529**	**78,436**	**83,246**	**81,966**	**100,604**	**122,913**	**117,687**	**84,390**	**82,211**	
自己資本	41,707	43,037	43,510	42,286	40,016	42,711	47,748	50,697	54,806	56,887	
純資産合計	**47,550**	**49,177**	**49,726**	**48,204**	**45,040**	**47,574**	**53,084**	**56,433**	**60,782**	**62,790**	
有利子負債（短期及び長期）	34,288	43,770	47,725	53,691	47,473	53,926	74,642	64,714	50,532	48,942	
キャッシュフロー計算書（百万円）											
営業活動によるキャッシュフロー	-5,894	-7,619	1,992	-309	15,205	-2,948	-18,981	22,694	18,617	6,383	
投資活動によるキャッシュフロー	-1,862	-964	-495	-582	-790	145	-326	-1,424	-2,146	730	
財務活動によるキャッシュフロー	6,282	10,374	1,243	5,188	-8,188	391	14,071	-20,050	-16,405	-6,649	
財務指標（百万円、%、回）											
自己資本純利益率（ROE）	4.0%	4.9%	3.8%	-0.2%	-5.2%	5.9%	11.5%	6.9%	8.4%	5.9%	
当期純利益率	0.6%	0.6%	0.5%	-	-	1.5%	2.3%	1.4%	2.1%	1.5%	
財務レバレッジ	2.8	3.1	3.0	3.0	3.1	3.3	3.6	3.6	3.0	2.6	
総資産回転率	2.3	2.7	2.5	2.2	2.2	1.2	1.4	1.4	1.3	1.5	

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意
*「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号2020年3月31日）を2022年3月期第1四半期連結会計期間の期首から適用し、約束した財またはサービスの支配が顧客に移転した時点で、当該財またはサービスと交換に受け取ると見込まれる金額で収益を認識することとした。当該変更により、従来の方法に比べて、2022年3月期の売上高は146,021百万円減少した一方で、経常利益は422百万円増加した。

事業別業績推移

事業別業績推移 （百万円）	17年3月期 連結	18年3月期 連結	19年3月期 連結	20年3月期 連結	21年3月期 連結	22年3月期 新基準	23年3月期 連結	24年3月期 連結	25年3月期 連結	26年3月期 連結
売上高	**270,698**	**347,508**	**326,694**	**287,550**	**289,283**	**167,794**	**226,171**	**236,490**	**210,837**	**213,425**
YoY	-3.2%	28.4%	-6.0%	-12.0%	0.6%	-42.0%	34.8%	4.6%	-10.8%	1.2%
デバイス事業計	**220,184**	**296,524**	**275,073**	**239,698**	**242,050**	**117,442**	**168,872**	**179,011**	**150,525**	**152,245**
YoY	-5.9%	34.7%	-7.2%	-12.9%	1.0%	-51.5%	43.8%	6.0%	-15.9%	1.1%
売上高構成比	81.3%	85.3%	84.2%	83.4%	83.7%	70.0%	74.7%	75.7%	71.4%	71.3%
うち半導体	**204,418**	**279,472**	**257,769**	**222,414**	**215,787**	**82,353**	**126,562**	**145,171**	**115,438**	**117,276**
YoY	-1.7%	36.7%	-7.8%	-13.7%	-3.0%	-61.8%	53.7%	14.7%	-20.5%	1.6%
売上高構成比	75.5%	80.4%	78.9%	77.3%	74.6%	49.1%	56.0%	61.4%	54.8%	54.9%

アナログIC	51,060	62,728	59,034	50,550	34,791	31,826	50,890	59,928	57,694	52,851
YoY	32.0%	22.9%	-5.9%	-14.4%	-31.2%	-8.5%	59.9%	17.8%	-3.7%	-8.4%
売上高構成比	18.9%	18.1%	18.1%	17.6%	12.0%	19.0%	22.5%	25.3%	27.4%	24.8%
メモリーIC	22,229	19,914	12,478	4,691	5,018	5,764	7,341	6,915	3,195	6,531
YoY	1.2%	-10.4%	-37.3%	-62.4%	7.0%	14.9%	27.4%	-5.8%	-53.8%	104.4%
売上高構成比	8.2%	5.7%	3.8%	1.6%	1.7%	3.4%	3.2%	2.9%	1.5%	3.1%
マイクロプロセッサ	21,123	14,142	12,431	7,364	5,612	5,074	7,740	7,073	1,720	2,949
YoY	9.1%	-33.0%	-12.1%	-40.8%	-23.8%	-9.6%	52.5%	-8.6%	-75.7%	71.5%
売上高構成比	7.8%	4.1%	3.8%	2.6%	1.9%	3.0%	3.4%	3.0%	0.8%	1.4%
特定用途IC	94,386	167,998	162,361	152,516	165,057	33,294	49,840	55,169	42,878	46,997
YoY	-17.4%	78.0%	-3.4%	-6.1%	8.2%	-79.8%	49.7%	10.7%	-22.3%	9.6%
売上高構成比	34.9%	48.3%	49.7%	53.0%	57.1%	19.8%	22.0%	23.3%	20.3%	22.0%
カスタムIC	11,040	10,943	8,248	5,160	4,550	6,393	10,749	16,085	9,951	7,948
YoY	6.7%	-0.9%	-24.6%	-37.4%	-11.8%	40.5%	68.1%	49.6%	-38.1%	-20.1%
うち電子部品	**15,768**	**17,053**	**17,305**	**17,283**	**26,264**	**35,215**	**42,309**	**33,840**	**35,087**	**34,969**
YoY	-39.6%	8.1%	1.5%	-0.1%	52.0%	34.1%	20.1%	-20.0%	3.7%	-0.3%
売上高構成比	5.8%	4.9%	5.3%	6.0%	9.1%	21.0%	18.7%	14.3%	16.6%	16.4%
システム事業計	**50,513**	**50,983**	**51,621**	**47,852**	**47,233**	**48,230**	**54,494**	**54,941**	**57,336**	**58,623**
YoY	10.8%	0.9%	1.3%	-7.3%	-1.3%	2.1%	13.0%	0.8%	4.4%	2.2%
売上高構成比	18.7%	14.7%	15.8%	16.6%	16.3%	28.7%	24.1%	23.2%	27.2%	27.5%
航空宇宙機器	5,000	5,409	6,582	5,316	4,355	4,488	5,613	5,114	7,211	9,054
YoY	-9.9%	8.2%	21.7%	-19.2%	-18.1%	3.1%	25.1%	-8.9%	41.0%	25.6%
売上高構成比	1.8%	1.6%	2.0%	1.8%	1.5%	2.7%	2.5%	2.2%	3.4%	4.2%
産業機器			19,462	17,022	18,207	18,729	21,098	20,565	19,569	20,637
YoY	-	-	-	-12.5%	7.0%	2.9%	12.6%	-2.5%	-4.8%	5.5%
売上高構成比	-	-	6.0%	5.9%	6.3%	11.2%	9.3%	8.7%	9.3%	9.7%
レーザ機器			5,431	4,768	3,642	5,294	6,745	6,263	7,292	7,238
YoY	-	-	-	-12.2%	-23.6%	45.4%	27.4%	-7.1%	16.4%	-0.7%
売上高構成比	-	-	1.7%	1.7%	1.3%	3.2%	3.0%	2.6%	3.5%	3.4%
医用機器	19,407	19,116	18,359	18,518	19,208	19,719	21,035	22,999	23,263	21,695
YoY	3.3%	-1.5%	-4.0%	0.9%	3.7%	2.7%	6.7%	9.3%	1.1%	-6.7%
売上高構成比	7.2%	5.5%	5.6%	6.4%	6.6%	11.8%	9.3%	9.7%	11.0%	10.2%
アントレプレナ事業計						**2,121**	**2,805**	**2,536**	**2,975**	**2,556**
YoY	-	-	-	-	-	-	32.2%	-9.6%	17.3%	-14.1%
売上高構成比	-	-	-	-	-	1.3%	1.2%	1.1%	1.4%	1.2%
ICTソリューション						2,003	2,642	2,420	2,815	2,395
YoY	-	-	-	-	-	-	31.9%	-8.4%	16.3%	-14.9%
売上高構成比	-	-	-	-	-	1.2%	1.2%	1.0%	1.3%	1.1%
AI・ロボティクス						117	163	116	160	161
YoY	-	-	-	-	-	-	39.3%	-28.8%	37.9%	0.6%
売上高構成比	-	-	-	-	-	0.1%	0.1%	0.05%	0.08%	0.1%
売上総利益	**20,612**	**21,161**	**22,767**	**18,577**	**16,217**	**20,251**	**27,264**	**29,607**	**26,223**	**24,701**
YoY	12.5%	2.7%	7.6%	-18.4%	-12.7%	24.9%	34.6%	8.6%	-11.4%	-5.8%
デバイス事業計	**12,741**	**13,534**	**14,380**	**10,477**	**7,915**	**11,369**	**17,403**	**19,512**	**14,797**	**12,889**
YoY	11.9%	6.2%	6.3%	-27.1%	-24.5%	43.6%	53.1%	12.1%	-24.2%	-12.9%
売上総利益構成比	61.8%	64.0%	63.2%	56.4%	48.8%	56.1%	63.8%	65.9%	56.4%	52.2%
売上総利益率	5.8%	4.6%	5.2%	4.4%	3.3%	9.7%	10.3%	10.9%	9.8%	8.5%
システム事業計	**7,871**	**7,627**	**8,386**	**8,099**	**8,302**	**8,004**	**8,932**	**9,222**	**10,108**	**10,669**
YoY	13.6%	-3.1%	10.0%	-3.4%	2.5%	-3.6%	11.6%	3.2%	9.6%	5.6%
売上総利益構成比	38.2%	36.0%	36.8%	43.6%	51.2%	39.5%	32.8%	31.1%	38.5%	43.2%
売上総利益率	15.6%	15.0%	16.2%	16.9%	17.6%	16.6%	16.4%	16.8%	17.6%	18.2%
アントレプレナ事業計						**876**	**927**	**871**	**1,317**	**1,146**
YoY	-	-	-	-	-	-	5.8%	-6.0%	51.2%	-13.0%
売上総利益構成比	-	-	-	-	-	4.3%	3.4%	2.9%	5.0%	4.6%
売上総利益率	-	-	-	-	-	41.3%	33.0%	34.3%	44.3%	44.8%
営業利益	**2,883**	**3,771**	**5,048**	**2,369**	**1,023**	**5,994**	**10,997**	**12,984**	**9,155**	**7,763**
YoY	-10.2%	30.8%	33.9%	-53.1%	-56.8%	485.9%	83.5%	18.1%	-29.5%	-15.2%
デバイス事業計	**448**	**1,240**	**2,590**	**591**	**-951**	**3,638**	**8,521**	**10,510**	**5,669**	**4,307**
YoY	-61.7%	176.8%	108.9%	-77.2%	-	-	134.2%	23.3%	-46.1%	-24.0%
営業利益構成比	15.5%	32.9%	51.3%	24.9%	-93.0%	60.7%	77.5%	80.9%	61.9%	55.5%
営業利益率	0.2%	0.4%	0.9%	0.2%	-	3.1%	5.0%	5.9%	3.8%	2.8%
システム事業計	**2,445**	**2,542**	**2,467**	**1,786**	**1,983**	**2,040**	**2,438**	**2,507**	**3,263**	**3,514**
YoY	19.2%	4.0%	-3.0%	-27.6%	11.0%	2.9%	19.5%	2.8%	30.2%	7.7%
営業利益構成比	84.8%	67.4%	48.9%	75.4%	193.8%	34.0%	22.2%	19.3%	35.6%	45.3%
営業利益率	4.8%	5.0%	4.8%	3.7%	4.2%	4.2%	4.5%	4.6%	5.7%	6.0%
アントレプレナ事業計						**318**	**42**	**-28**	**228**	**-50**
YoY	-	-	-	-	-	-	-86.8%	-	-	-
営業利益構成比	-	-	-	-	-	-	0.4%	-0.2%	2.5%	-0.6%
営業利益率	-	-	-	-	-	15.0%	1.5%	-	7.7%	-

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

直近更新内容

2027年3月期通期業績予想および配当予想の修正に関して発表

2026年10月30日

丸文株式会社は、2027年3月期第2四半期（中間期）業績予想と実績との差異および通期業績予想の修正に関して発表した。

（リリース文へのリンクはこちら）

通期会社予想の修正

- 売上高：236,000百万円（前回発表予想：225,000百万円）
- 営業利益：9,800百万円（同：7,800百万円）
- 経常利益：7,900百万円（同：6,000百万円）
- 親会社株主に帰属する当期純利益：5,200百万円（同：4,000百万円）

2027年3月期第2四半期累計期間の業績については、売上高は、デバイス事業においてモビリティ向け半導体の需要が想定を上回ったことに加え、システム事業においても産業機器分野が堅調に推移したことから、前回予想を上回った。利益面については、売上高の増加に加え、商品ミックスの改善により売上総利益率が向上により営業利益が前回予想を上回った。また当第2四半期累計期間において為替相場が円高方向に推移し、営業外収益として主に外貨建て債務および有利子負債の決済に伴う為替差益を計上した結果、経常利益および親会社株主に帰属する中間純利益は、いずれも前回予想を大幅に上回る結果となった。

2027年3月期通期の連結業績予想については、当第2四半期累計期間の業績が売上、利益ともに計画を上回ったことに加え、今後の市場環境の変化や需要動向などを考慮し、上記の通り上方修正した。

配当予想の修正

また、同社は同日、配当予想修正に関して発表した。

（リリース文へのリンクはこちら）

同社は、株主への利益還元を経営上の最重要課題の一つと認識し、2026年5月11日に開示したとおり、連結配当性向50%またはDOE（株主資本配当率）3.5%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定めている。

この方針に基づき、通期連結業績予想を上方修正したことを踏まえ、2027年3月期の期末配当予想については、前回予想から1株当たり23円増配し、62円に修正した。これにより、年間配当金は1株当たり100円となり、連結配当性向は50.5%となる予想である。

業績動向

四半期業績動向

四半期業績推移（累計）	25年3月期				26年3月期				27年3月期				27年3月期	
（百万円）	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	進捗率	通期会予
売上高	50,788	98,583	151,953	210,837	49,884	102,697	152,821	213,425	52,277	108,726			46.1%	236,000
YoY	-15.9%	-20.3%	-15.4%	-10.8%	-1.8%	4.2%	0.6%	1.2%	4.8%	5.9%				10.6%
売上総利益	6,802	12,501	18,991	26,223	4,829	10,937	16,867	24,701	6,176	13,408			47.5%	28,200
YoY	-4.2%	-18.0%	-14.3%	-11.4%	-29.0%	-12.5%	-11.2%	-5.8%	27.9%	22.6%				14.2%
売上総利益率	13.4%	12.7%	12.5%	12.4%	9.7%	10.6%	11.0%	11.6%	11.8%	12.3%				11.9%
販管費	4,059	8,141	12,205	17,068	4,072	8,210	12,588	16,938	4,371	8,832			48.0%	18,400
YoY	2.3%	2.9%	1.9%	2.7%	0.3%	0.8%	3.1%	-0.8%	7.3%	7.6%				8.6%
売上高販管費比率	8.0%	8.3%	8.0%	8.1%	8.2%	8.0%	8.2%	7.9%	8.4%	8.1%				7.8%
営業利益	2,743	4,360	6,785	9,155	757	2,727	4,279	7,763	1,804	4,575			46.7%	9,800
YoY	-12.4%	-40.6%	-33.4%	-29.5%	-72.4%	-37.5%	-36.9%	-15.2%	138.3%	67.8%				26.2%
営業利益率	5.4%	4.4%	4.5%	4.3%	1.5%	2.7%	2.8%	3.6%	3.5%	4.2%				4.2%
経常利益	667	3,113	2,855	6,541	1,235	1,759	1,460	4,218	1,014	4,426			56.0%	7,900
YoY	-	49.7%	-45.3%	16.2%	85.2%	-43.5%	-48.9%	-35.5%	-17.9%	151.6%				87.3%
経常利益率	1.3%	3.2%	1.9%	3.1%	2.5%	1.7%	1.0%	2.0%	1.9%	4.1%				3.3%
四半期純利益	495	2,134	1,860	4,409	625	985	491	3,303	500	2,773			53.3%	5,200
YoY	-	87.7%	-43.7%	29.6%	26.3%	-53.8%	-73.6%	-25.1%	-20.0%	181.5%				57.4%
四半期純利益率	1.0%	2.2%	1.2%	2.1%	1.3%	1.0%	0.3%	1.5%	1.0%	2.6%				2.2%

四半期業績推移（3ヵ月）	25年3月期				26年3月期				27年3月期			
（百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	50,788	47,795	53,370	58,884	49,884	52,813	50,124	60,604	52,277	56,449		
YoY	-15.9%	-24.5%	-4.3%	3.3%	-1.8%	10.5%	-6.1%	2.9%	4.8%	6.9%		
売上総利益	6,802	5,699	6,490	7,232	4,829	6,108	5,930	7,834	6,176	7,232		
YoY	-4.2%	-30.1%	-6.2%	-2.8%	-29.0%	7.2%	-8.6%	8.3%	27.9%	18.4%		
売上総利益率	13.4%	11.9%	12.2%	12.3%	9.7%	11.6%	11.8%	12.9%	11.8%	12.8%		
販管費	4,059	4,082	4,064	4,863	4,072	4,138	4,378	4,350	4,371	4,461		
YoY	2.3%	3.6%	-0.2%	4.8%	0.3%	1.4%	7.7%	-10.5%	7.3%	7.8%		
売上高販管費比率	8.0%	8.5%	7.6%	8.3%	8.2%	7.8%	8.7%	7.2%	8.4%	7.9%		
営業利益	2,743	1,617	2,425	2,370	757	1,970	1,552	3,484	1,804	2,771		
YoY	-12.4%	-61.6%	-14.8%	-15.3%	-72.4%	21.8%	-36.0%	47.0%	138.3%	40.7%		
営業利益率	5.4%	3.4%	4.5%	4.0%	1.5%	3.7%	3.1%	5.7%	3.5%	4.9%		
経常利益	667	2,446	-258	3,686	1,235	524	-299	2,758	1,014	3,412		
YoY	-	12.4%	-	807.9%	85.2%	-78.6%	-	-25.2%	-17.9%	551.1%		
経常利益率	1.3%	5.1%	-	6.3%	2.5%	1.0%	-	4.6%	1.9%	6.0%		
四半期純利益	495	1,639	-274	2,549	625	360	-494	2,812	500	2,273		
YoY	-	11.7%	-	-	26.3%	-78.0%	-	10.3%	-20.0%	531.4%		
四半期純利益率	1.0%	3.4%	-	4.3%	1.3%	0.7%	-	4.6%	1.0%	4.0%		

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意
*2026年3月期第1四半期より、棚卸資産の評価方法について変更を行っており、2025年3月期については遡及適用後の数値で比較分析を行っている

事業別四半期業績推移

事業別四半期業績推移（累計）	25年3月期				26年3月期				27年3月期				27年3月期	
（百万円）	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	進捗率	通期会予
売上高	**50,788**	**98,583**	**151,953**	**210,837**	**49,884**	**102,697**	**152,821**	**213,425**	**52,277**	**108,726**			**46.1%**	**236,000**
YoY	-15.9%	-20.3%	-15.4%	-10.8%	-1.8%	4.2%	0.6%	1.2%	4.8%	5.9%				10.6%
デバイス事業計	**40,618**	**74,817**	**112,469**	**150,525**	**38,491**	**77,540**	**114,076**	**152,245**	**38,190**	**77,767**			**49.2%**	**158,000**
YoY	-17.7%	-24.7%	-21.5%	-15.9%	-5.2%	3.6%	1.4%	1.1%	-0.8%	0.3%				3.8%
うち半導体	**32,353**	**57,511**	**85,879**	**115,438**	**29,190**	**59,563**	**87,291**	**117,276**	**29,869**	**58,037**			50.2%	115,719
YoY	-19.8%	-29.6%	-26.9%	-20.5%	-9.8%	3.6%	1.6%	1.6%	2.3%	-2.6%				-1.3%
アナログIC	15,626	27,995	42,209	57,694	12,918	26,937	39,273	52,851	11,822	24,245			49.5%	49,005
YoY	0.8%	-13.3%	-10.8%	-3.7%	-17.3%	-3.8%	-7.0%	-8.4%	-8.5%	-10.0%				-7.3%
メモリーIC	840	1,623	2,393	3,195	1,288	2,399	3,328	6,531	4,004	6,565			45.3%	14,502
YoY	-55.2%	-58.1%	-58.0%	-53.8%	53.3%	47.8%	39.1%	104.4%	210.9%	173.7%				122.0%
マイクロプロセッサ	400	1,002	1,206	1,720	1,099	1,719	2,347	2,949	423	1,144			45.8%	2,498
YoY	-78.4%	-74.6%	-80.5%	-75.7%	174.8%	71.6%	94.6%	71.5%	-61.5%	-33.4%				-15.3%
特定用途IC	12,169	20,630	32,494	42,878	10,967	23,397	35,947	46,997	11,343	21,655			52.9%	40,908
YoY	-13.6%	-34.6%	-28.6%	-22.3%	-9.9%	13.4%	10.6%	9.6%	3.4%	-7.4%				-13.0%
カスタムIC	3,317	6,262	7,575	9,951	2,917	5,110	6,396	7,948	2,277	4,429			50.3%	8,806
YoY	-52.9%	-37.9%	-40.4%	-38.1%	-12.1%	-18.4%	-15.6%	-20.1%	-21.9%	-13.3%				10.8%
うち電子部品・その他	**8,265**	**17,306**	**26,590**	**35,087**	**9,302**	**17,977**	**26,785**	**34,969**	**8,321**	**19,730**			**46.7%**	**42,281**
YoY	-8.3%	-1.7%	3.1%	3.7%	12.5%	3.9%	0.7%	-0.3%	-10.5%	9.8%				20.9%
システム事業計	**9,781**	**22,807**	**37,935**	**57,336**	**10,858**	**24,286**	**37,549**	**58,623**	**13,600**	**29,864**			**40.4%**	**74,000**
YoY	-8.6%	-3.1%	8.9%	4.4%	11.0%	6.5%	-1.0%	2.2%	25.3%	23.0%				26.2%
航空宇宙機器	1,379	2,845	4,307	7,211	2,114	4,021	5,683	9,054	2,134	5,004			33.1%	15,113
YoY	87.6%	29.0%	30.9%	41.0%	53.3%	41.3%	31.9%	25.6%	0.9%	24.4%				66.9%
産業機器	4,007	8,792	13,560	19,569	3,353	9,037	13,883	20,637	5,204	11,272			47.3%	23,807
YoY	2.8%	-3.3%	0.4%	-4.8%	-16.3%	2.8%	2.4%	5.5%	55.2%	24.7%				15.4%
レーザ機器	908	2,757	4,858	7,292	1,199	2,634	4,461	7,238	1,522	3,440			41.6%	8,268
YoY	-45.6%	-9.6%	13.5%	16.4%	32.0%	-4.5%	-8.2%	-0.7%	26.9%	30.6%				14.2%
医用機器	3,486	8,415	15,208	23,263	4,193	8,594	13,523	21,695	4,740	10,147			37.8%	26,812
YoY	-20.7%	-8.4%	10.6%	1.1%	20.3%	2.1%	-11.1%	-6.7%	13.0%	18.1%				23.6%
アントレプレナ事業	**389**	**957**	**1,548**	**2,975**	**534**	**870**	**1,195**	**2,556**	**485**	**1,095**			**27.4%**	**4,000**
YoY	17.9%	14.2%	7.8%	17.3%	37.3%	-9.1%	-22.8%	-14.1%	-9.2%	25.9%				56.5%
ICTソリューション	371	905	1,459	2,815	508	825	1,117	2,395	454	1,012			35.3%	2,863
YoY	20.1%	12.6%	7.9%	16.3%	36.9%	-8.8%	-23.4%	-14.9%	-10.6%	22.7%				19.5%
AI・ロボティクス	18	52	89	160	25	46	78	161	32	83			7.3%	1,137
YoY	-10.0%	57.6%	7.2%	37.9%	38.9%	-11.5%	-12.4%	0.6%	28.0%	80.4%				606.2%
営業利益	**2,743**	**4,360**	**6,785**	**9,155**	**757**	**2,727**	**4,279**	**7,763**	**1,804**	**4,575**			**46.7%**	**9,800**
YoY	-12.4%	-40.6%	-33.4%	-29.5%	-72.4%	-37.5%	-36.9%	-15.2%	138.3%	67.8%				26.2%
デバイス事業	**2,742**	**3,752**	**5,413**	**5,669**	**533**	**1,912**	**3,093**	**4,307**	**1,467**	**3,280**			**59.6%**	**5,500**
YoY	-8.7%	-43.1%	-41.0%	-46.1%	-80.6%	-49.0%	-42.9%	-24.0%	175.2%	71.5%				27.7%
営業利益率	6.8%	5.0%	4.8%	3.8%	1.4%	2.5%	2.7%	2.8%	3.8%	4.2%				3.5%
システム事業	**125**	**798**	**1,623**	**3,263**	**248**	**1,005**	**1,676**	**3,514**	**430**	**1,426**			**35.7%**	**4,000**
YoY	-50.6%	-13.3%	32.8%	30.2%	98.4%	25.9%	3.3%	7.7%	73.4%	41.9%				13.8%
営業利益率	1.3%	3.5%	4.3%	5.7%	2.3%	4.1%	4.5%	6.0%	3.2%	4.8%				5.4%
アントレプレナ事業	**-123**	**-187**	**-246**	**228**	**-22**	**-187**	**-485**	**-50**	**-94**	**-130**			**-**	**300**
YoY	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-				-
営業利益率	-31.6%	-19.5%	-15.9%	7.7%	-4.1%	-21.5%	-40.6%	-2.0%	-19.4%	-11.9%				7.5%

セグメント四半期業績推移（3カ月）	25年3月期				26年3月期				27年3月期			
（百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	**50,788**	**47,795**	**53,370**	**58,884**	**49,884**	**52,813**	**50,124**	**60,604**	**52,277**	**56,449**		
YoY	-15.9%	-24.5%	-4.3%	3.3%	-1.8%	10.5%	-6.1%	2.9%	4.8%	6.9%		
デバイス事業	**40,618**	**34,199**	**37,652**	**38,056**	**38,491**	**39,049**	**36,536**	**38,169**	**38,190**	**39,577**		
YoY	-17.7%	-31.6%	-14.2%	6.4%	-5.2%	14.2%	-3.0%	0.3%	-0.8%	1.4%		
うち半導体	**32,353**	**25,158**	**28,368**	**29,559**	**29,190**	**30,373**	**27,728**	**29,985**	**29,869**	**28,168**		
YoY	-19.8%	-39.2%	-20.6%	6.7%	-9.8%	20.7%	-2.3%	1.4%	2.3%	-7.3%		
アナログIC	15,626	12,369	14,214	15,485	12,918	14,019	12,336	13,578	11,822	12,423		
YoY	0.8%	-26.3%	-5.5%	22.9%	-17.3%	13.3%	-13.2%	-12.3%	-8.5%	-11.4%		
メモリーIC	840	783	770	802	1,288	1,111	929	3,203	4,004	2,561		
YoY	-55.2%	-60.9%	-57.7%	-34.0%	53.3%	41.9%	20.6%	299.4%	210.9%	130.5%		
マイクロプロセッサ	400	602	204	514	1,099	620	628	602	423	721		
YoY	-78.4%	-71.2%	-90.9%	-41.4%	174.8%	3.0%	207.8%	17.1%	-61.5%	16.3%		
特定用途IC	12,169	8,461	11,864	10,384	10,967	12,430	12,550	11,050	11,343	10,312		
YoY	-13.6%	-51.5%	-15.1%	7.7%	-9.9%	46.9%	5.8%	6.4%	3.4%	-17.0%		
カスタムIC	3,317	2,945	1,313	2,376	2,917	2,193	1,286	1,552	2,277	2,152		
YoY	-52.9%	-2.9%	-50.1%	-29.6%	-12.1%	-25.5%	-2.1%	-34.7%	-21.9%	-1.9%		
うち電子部品	**8,265**	**9,041**	**9,284**	**8,497**	**9,302**	**8,675**	**8,808**	**8,184**	**8,321**	**11,409**		
YoY	-8.3%	5.3%	13.5%	5.5%	12.5%	-4.0%	-5.1%	-3.7%	-10.5%	31.5%		
システム事業	**9,781**	**13,026**	**15,128**	**19,401**	**10,858**	**13,428**	**13,263**	**21,074**	**13,600**	**16,264**		
YoY	-8.6%	1.5%	34.0%	-3.6%	11.0%	3.1%	-12.3%	8.6%	25.3%	21.1%		
航空宇宙機器	1,379	1,466	1,462	2,904	2,114	1,907	1,662	3,371	2,134	2,870		
YoY	87.6%	-0.3%	34.6%	59.3%	53.3%	30.1%	13.7%	16.1%	0.9%	50.5%		
産業機器	4,007	4,785	4,768	6,009	3,353	5,684	4,846	6,754	5,204	6,068		
YoY	2.8%	-7.9%	8.2%	-14.9%	-16.3%	18.8%	1.6%	12.4%	55.2%	6.8%		
レーザ機器	908	1,849	2,101	2,434	1,199	1,435	1,827	2,777	1,522	1,918		
YoY	-45.6%	34.1%	70.4%	22.9%	32.0%	-22.4%	-13.0%	14.1%	26.9%	33.7%		
医用機器	3,486	4,929	6,793	8,055	4,193	4,401	4,929	8,172	4,740	5,407		
YoY	-20.7%	2.9%	49.0%	-13.0%	20.3%	-10.7%	-27.4%	1.5%	13.0%	22.9%		
アントレプレナ事業	**389**	**568**	**591**	**1,427**	**534**	**336**	**325**	**1,361**	**485**	**610**		
YoY	17.9%	11.8%	-1.2%	29.7%	37.3%	-40.8%	-45.0%	-4.6%	-9.2%	81.5%		
ICTソリューション	371	534	554	1,356	508	317	292	1,278	454	558		
YoY	20.1%	7.9%	1.1%	27.0%	36.9%	-40.6%	-47.3%	-5.8%	-10.6%	76.0%		
AI・ロボティクス	18	34	37	71	25	21	32	83	32	51		
YoY	-10.0%	161.5%	-26.0%	115.2%	38.9%	-38.2%	-13.5%	16.9%	28.0%	142.9%		
営業利益	**2,743**	**1,617**	**2,425**	**2,370**	**757**	**1,970**	**1,552**	**3,484**	**1,804**	**2,771**		
YoY	-12.4%	-61.6%	-14.8%	-15.3%	-72.4%	21.8%	-36.0%	47.0%	138.3%	40.7%		
デバイス事業	**2,742**	**1,010**	**1,661**	**256**	**533**	**1,379**	**1,181**	**1,214**	**1,467**	**1,813**		
YoY	-8.7%	-71.9%	-35.7%	-80.8%	-80.6%	36.5%	-28.9%	374.2%	175.2%	31.5%		
営業利益率	6.8%	3.0%	4.4%	0.7%	1.4%	3.5%	3.2%	3.2%	3.8%	4.6%		
システム事業	**125**	**673**	**825**	**1,640**	**248**	**757**	**671**	**1,838**	**430**	**996**		
YoY	-50.6%	0.9%	173.2%	27.6%	98.4%	12.5%	-18.7%	12.1%	73.4%	31.6%		
営業利益率	1.3%	5.2%	5.5%	8.5%	2.3%	5.6%	5.1%	8.7%	3.2%	6.1%		
アントレプレナ事業	**-123**	**-64**	**-59**	**474**	**-22**	**-165**	**-298**	**435**	**-94**	**-36**		
YoY	-	-	-	157.6%	-	-	-	-8.2%	-	-		
営業利益率	-31.6%	-11.3%	-10.0%	33.2%	-4.1%	-49.1%	-91.7%	32.0%	-19.4%	-5.9%		

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意
*2026年3月期第1四半期より、棚卸資産の評価方法について変更を行っており、2025年3月期については遡及適用後の数値で比較分析を行っている

2027年3月期第2四半期累計期間実績

- 売上高：108,726百万円（前年同期比5.9%増）
- 営業利益：4,575百万円（同67.8%増）
- 経常利益：4,426百万円（同151.6%増）
- 親会社株主に帰属する中間純利益：2,773百万円（同181.5%増）

概要

売上高は、デバイス事業でモビリティ向け半導体の需要が堅調に推移したことに加え、システム事業で産業機器分野の需要を中心に全ての分野が伸長したことから、増収となった。利益面では、増収効果に加えて、利益率の高い商材の伸長によるプロダクトミックスの改善が寄与したことから、売上総利益と営業利益は増益となった。また、当第2四半期末にかけて円高方向に進行したことに伴い、700百万円の為替差益を計上した結果、経常利益と親会社株主に帰属する中間純利益は増益となった。

売上総利益率は前年同期比1.7%ポイント上昇の12.3%となった。売上高販管費比率は同0.1%ポイント上昇の8.1%となった。その結果、営業利益率は同1.6%ポイント上昇の4.2%となった。

会社予想に対する進捗率

会社通期予想に対する進捗率は、売上高46.1%、営業利益46.7%、経常利益56.0%、親会社株主に帰属する中間純利益53.3%となった。

業界動向

エレクトロニクス業界は、生成AIの普及などを背景にデータセンター関連分野での投資が引き続き好調に推移した。また、産業機器分野においては在庫調整が一巡し、需要回復の兆しも見られた。一方で、PC関連分野においては、期初に見られた駆け込み需要の反動減や部材調達コストの上昇などにより、需要が停滞した。

事業別業績

2026年1月の組織変更による事業セグメントの再編に伴い、報告セグメントの構成内容を見直し、従来「デバイス事業」に含めていた一部事業を「アントレプレナ事業」に変更した。

当第2四半期累計期間における用途別連結売上高構成比は、民生機器が一部分野の需要が低調に推移し36%（前年同期比4%ポイント低下）、モビリティが 商権拡大に伴い需要が伸長し22%（同7%ポイント上昇）、産業機器が一部ビジネスの剥落により28%（同5%ポイント低下）、医療・ヘルスケアが 医用機器分野が堅調に推移し10%（同1%ポイント上昇）、航空・宇宙・防衛が航空宇宙関連の需要が堅調に推移し4%（同1%ポイント上昇）となった。

デバイス事業

デバイス事業の売上高は77,767百万円（前年同期比0.3%増）、経常利益は2,930百万円（同221.3%増）となった。産業機器向け半導体の需要が減少した一方、モビリティ向け半導体の需要が増加した。その結果、売上高は増加した。経常利益は、当上期中の円高進行の影響により、増益となった。

品目別売上高は、アナログICは産業機器向けが減少し24,245百万円（前年同期比10.0%減、通期会社予想に対する進捗率49.5%）となった。メモリーICは産業機器向け、民生機器向けが増加し6,565百万円（同173.7%増、同45.3%）となった。マイクロプロセッサはモビリティ向けが減少し1,144百万円（同33.4%減、同45.8%）となった。特定用途ICはモビリティ向けが増加するも民生機器向けが減少し21,655百万円（同7.4%減、同52.9%）となった。カスタムICは民生機器向けが減少し4,429百万円（同13.3%減、同50.3%）となった。電子部品は産業機器向けが増加し19,730百万円（同9.8%増、同46.7%）となった。

システム事業

システム事業の売上高は29,864百万円（前年同期比23.0%増）、経常利益は1,648百万円（同60.1%増）となった。売上高は、画像診断装置などの医用機器、質量分析装置や電子部品の組立検査解析装置などの産業機器、ならびにレーザー発振器を中心とするレーザー機器をはじめ、すべての分野が総じて好調に推移した。航空宇宙機器は、人工衛星向け高信頼性部品が増加した。経常利益は、売上の増加により増益となった。

品目別売上高は、航空宇宙機器は人工衛星向け高信頼性部品が増加し5,004百万円（同24.4%増、通期会社予想に対する進捗率33.1%）となった。産業機器は質量分析装置、電子部品組立検査装置が増加し11,272百万円（同24.7%増、同47.3%）となった。レーザ機器はレーザー装置が増加し3,440百万円（同30.6%増、同41.6%）となった。医用機器は画像診断装置が増加し10,147百万円（同18.1%増、同37.8%）となった。

アントレプレナ事業

アントレプレナ事業の売上高は1,095百万円（前年同期比25.9%増）、経常損失は155百万円（前年同期は183百万円の経常損失）となった。光通信モジュールの需要増が寄与し、売上高は増加した。経常損失は、売上の増加により損失幅が縮小した。

品目別売上高は、ICTソリューションは光通信モジュールが増加し1,012百万円（前年同期比22.7%増、通期会社予想に対する進捗率35.3%）となった。AI・ロボティクスは83百万円（同80.4%増、同7.3%）となった。

その他

営業外収益に為替差益700百万円、持分法による投資利益33百万円を計上した。営業外費用に支払利息977百万円を計上した。

2026年11月、同社は「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」を発表し、資本コストや株価を意識した経営への対応をアップデートした。

- アップデートにおいては、CAPMによる株主資本コストの想定を約5.9～9.0%に引き上げ、ROE9%以上の安定化とPBR1倍超を継続課題とした。取り組みとして、配当方針は配当性向50%またはDOE3.5%の高い方に引き上げ、株主優待を導入したほか、M&A推進の事業開発室を新設したことを取り上げた。また、キャピタル・アロケーションの考え方、M&Aなどに対する考え方、貸借対照表の運営方針などに関しても記載した。非財務施策としては、5つのマテリアリティについて2030年度を目標とする定量的なKPI設定、「丸文グループ人権方針」の制定、初めての個人投資家向け説明会を開催予定、次世代経営人材のサクセッションプランに関する議論の深化などの取り組みを紹介した。

2026年9月、同社は統合報告書「MARUBUN REPORT 2026」を発行した。また、同年11月には、統合報告書の要点をコンパクトにまとめた紹介動画を公開した（動画公開に関するページはこちら）。

- 統合報告書2026では、現社長体制2年目を迎え、経営施策の実行と進捗に重点を置いた。CEOメッセージでは4つの重要課題に対する取り組みを説明するとともに、デバイス事業における特定仕入先への依存度を最大10～15%程度に抑えることや、売上総利益率を10%程度に高めることなど、具体的な数値目線を示した。CFOメッセージでは、2026年3月期の経常利益が円安に伴う為替評価損18億円の計上により下振れした一方、ドル建て在庫に21億円相当の含み益が存在し、会計上の利益認識が翌期以降に期ずれしたとの認識を示した。株主還元では、2027年3月期から連結配当性向50%、DOE3.5%のいずれか高い方を採用する配当方針に変更し、株主優待制度も導入した。非財務面では、5つのマテリアリティについて2030年度を目標年度とする定量KPIを新たに設定した。
    - 特集では、グループシナジーの発揮・創出に向けた各事業リーダーの対談、社外有識者をアドバイザーとして招聘している「丸文アドバイザリー・フォーラム」の設立、事業ごとの現場の声の紹介などを取り上げた。

今期会社予想

	25年3月期			26年3月期			27年3月期		
（百万円）	上期実績	下期実績	通期実績	上期実績	下期実績	通期実績	上期実績	下期会予	通期会予
売上高	**98,583**	**112,254**	**210,837**	**102,697**	**110,728**	**213,425**	**108,726**	**127,274**	**236,000**
YoY	-20.3%	-0.4%	-10.8%	4.2%	-1.4%	1.2%	5.9%	14.9%	10.6%
売上原価	86,081	98,532	184,613	91,759	96,964	188,723	95,318	112,482	207,800
YoY	-20.6%	0.1%	-10.8%	6.6%	-1.6%	2.2%	3.9%	16.0%	10.1%
売上総利益	**12,501**	**13,722**	**26,223**	**10,937**	**13,764**	**24,701**	**13,408**	**14,792**	**28,200**
YoY	-18.0%	-4.4%	-11.4%	-12.5%	0.3%	-5.8%	22.6%	7.5%	14.2%
売上総利益率	12.7%	12.2%	12.4%	10.6%	12.4%	11.6%	12.3%	11.6%	11.9%
販売費及び一般管理費	8,141	8,927	17,068	8,210	8,728	16,938	8,832	9,568	18,400
YoY	2.9%	2.5%	2.7%	0.8%	-2.2%	-0.8%	7.6%	9.6%	8.6%
売上高販管費比率	8.3%	8.0%	8.1%	8.0%	7.9%	7.9%	8.1%	7.5%	7.8%
営業利益	**4,360**	**4,795**	**9,155**	**2,727**	**5,036**	**7,763**	**4,575**	**5,225**	**9,800**
YoY	-40.6%	-15.0%	-29.5%	-37.5%	5.0%	-15.2%	67.8%	3.8%	26.2%
営業利益率	4.4%	4.3%	4.3%	2.7%	4.5%	3.6%	4.2%	4.1%	4.2%
経常利益	**3,113**	**3,428**	**6,541**	**1,759**	**2,459**	**4,218**	**4,426**	**3,474**	**7,900**
YoY	49.7%	-3.4%	16.2%	-43.5%	-28.3%	-35.5%	151.6%	41.3%	87.3%
経常利益率	3.2%	3.1%	3.1%	1.7%	2.2%	2.0%	4.1%	2.7%	3.3%
当期純利益	**2,134**	**2,275**	**4,409**	**985**	**2,318**	**3,303**	**2,773**	**2,427**	**5,200**
YoY	87.7%	0.5%	29.6%	-53.8%	1.9%	-25.1%	181.5%	4.7%	57.4%
純利益率	2.2%	2.0%	2.1%	1.0%	2.1%	1.5%	2.6%	1.9%	2.2%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

通期会社予想の修正（2026年10月30日発表）

- 売上高：236,000百万円（前回発表予想：225,000百万円）
- 営業利益：9,800百万円（同：7,800百万円）

- 経常利益：7,900百万円（同：6,000百万円）
- 親会社株主に帰属する当期純利益：5,200百万円（同：4,000百万円）

売上高236,000百万円（前期比10.6%増）、営業利益9,800百万円（同26.2%増）、経常利益7,900百万円（同87.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益5,200百万円（同57.4%増）を見込む。

2027年3月期第2四半期累計期間の業績については、売上高は、デバイス事業においてモビリティ向け半導体の需要が想定を上回ったことに加え、システム事業においても産業機器分野が堅調に推移したことから、前回予想を上回った。利益面については、売上高の増加に加え、商品ミックスの改善により売上総利益率が向上したことから営業利益が前回予想を上回った。また当第2四半期累計期間において為替相場が円高方向に推移し、営業外収益として主に外貨建て債務および有利子負債の決済に伴う為替差益を計上した結果、経常利益および親会社株主に帰属する中間純利益は、いずれも前回予想を大幅に上回る結果となった。

2027年3月期通期の連結業績予想については、当第2四半期累計期間の業績が売上、利益ともに計画を上回ったことに加え、今後の市場環境の変化や需要動向などを考慮し、上記の通り上方修正した。

2026年度下期想定為替レートは1ドルあたり150円を想定している。

売上総利益は前期比14.2%増の28,200百万円、販管費は同8.6%増の18,400百万円を見込む。

- 販管費については、売上高の増加に伴い、期初想定と比べると若干変動費が増加する見込みと同社は述べている。

事業別業績

デバイス事業

デバイス事業の売上高は158,000百万円（前期比3.8%増）、経常利益は3,500百万円（同522.4%増）を見込む。モビリティ向け半導体の需要増やメモリ製品の売上伸長などにより、増収増益を見込む。

品目別売上高は、アナログICは民生機器向けが減少し49,005百万円（前期比7.3%減）、メモリーICは産業機器向け、民生機器向けが増加し14,502百万円（同122.0%増）、マイクロプロセッサはモビリティ向けが減少し2,498百万円（同15.3%減）、特定用途ICはモビリティ向けが増加するも民生機器向けが減少し40,908百万円（同13.0%減）、カスタムICは民生機器向けが増加し8,806百万円（同10.8%増）、電子部品は産業機器向けが増加し42,281百万円（同20.9%増）を見込む。

システム事業

システム事業の売上高は74,000百万円（前期比26.2%増）、経常利益は4,100百万円（同11.7%増）を見込む。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。

品目別売上高は、医用機器は画像診断装置が増加し26,812百万円（前期比23.6%増）、レーザ機器はレーザー装置が増加し8,268百万円（同14.2%増）、産業機器は電子部品組立検査装置や質量分析装置が増加し23,807百万円（同15.4%増）、航空宇宙機器は電子機材が増加し15,113百万円（同66.9%増）を見込む。

アントレプレナ事業

アントレプレナ事業の売上高は4,000百万円（前期比56.5%増）、経常利益は300百万円（前期は14百万円の損失）を見込む。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。

品目別売上高は、ICTソリューションは光通信関連商材が増加し2,863百万円（前期比19.5%増）、AI・ロボティクスは汎用超音波画像診断装置が増加し1,137百万円（同606.2%増）を見込む。

配当

通期連結業績予想を上方修正したことを踏まえ、2027年3月期の期末配当予想については、前回予想から1株当たり23.0円増配し、62.0円に修正した。これにより、年間配当金は1株当たり100.0円となり、連結配当性向は50.5%となる予想である。

- SR社が試算した実質利回り（配当利回りと優待利回りの合算。11月24日の株価終値をベースに試算）は、1単元（100株）を保有する株主の場合で約5.5%（うち優待利回りが0.5%）、5単元を保有する株主の場合5.3%（うち優待利回りが0.3%）であった。

2027年3月期期初会社予想（2026年5月11日発表）

- 売上高：225,000百万円（前期比5.4%増）
- 営業利益：7,800百万円（同0.5%増）
- 経常利益：6,000百万円（同42.2%増）
- 親会社株主に帰属する当期純利益：4,000百万円（同21.1%増）

今後の見通し

2027年3月期の経済環境については、雇用・所得環境の改善に伴い、緩やかな回復が期待されるものの、中東情勢の影響や金融資本市場の変動、米国の通商政策の動向など、予測困難な状況が継続するものと同社は予想している。エレクトロニクス業界においては、AI関連が半導体市場を牽引するとともに、産業機器分野において在庫調整の改善が期待される一方、地政学リスクや世界経済の不透明感などから依然として先行きが不透明な状況にある。一方で、生成AIの進展に伴うデータセンター関連の市場拡大や、製造業の高度化・デジタル化、自動車の電動化やコネクティビティの進展などを背景として、中長期的には半導体・電子部品市場の安定的な成長が見込まれる。

このような経営環境のもと、同社グループは、2025～2027年度を計画期間とする中期経営計画「丸文Nextage 2027」を推進し、さらなる成長を図るとともに、「レスポンシブル・ビジネス」を通じて社会価値と経済価値を創出し、社会の発展にも貢献する。

2027年3月期会社予想では、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を見込む。販管費は人件費および施設関連費の増加により、前期比6.3%増の18,000百万円を見込む。営業利益は、販管費増加を受け、前期並みを見込む。経常利益は、想定為替レートでの通期推移を前提とし、増益を見込む。親会社株主に帰属する当期純利益においても増益を見込む。

事業別業績については、デバイス事業は前期と同水準で推移する一方、システム事業で航空宇宙分野や医用機器分野の需要伸長に加え、アントレプレナ事業が堅調に推移することを見込む。

事業別業績

デバイス事業

デバイス事業の売上高は152,000百万円（前期比0.2%減）を見込む。売上はおおむね前期並みの安定した推移を見込む。品目別売上高は、電子部品は産業機器向けが増加し、37,846百万円（前期比8.2%増）、カスタムICは民生機器向けが増加し13,390百万円（同68.5%増）、特定用途ICは民生機器向けおよび産業機器向けが減少し36,849百万円（同21.6%減）、マイクロプロセッサは前期並みの3,136百万円（同6.4%増）、メモリーICは民生機器向けが減少し3,254百万円（同50.2%減）、アナログICは民生機器向けが増加し57,524百万円（同8.8%増）を見込む。

デバイス事業の売上総利益は12,500百万円（前期比3.0%減）、経常利益は1,900百万円（同237.9%増）を見込む。

システム事業

システム事業の売上高は69,000百万円（前期比17.7%増）を見込む。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見込む。品目別売上高は、医用機器は画像診断装置が増加し24,974百万円（前期比15.1%増）、レーザ機器はレーザー加工装置の増加により7,957百万円（同9.9%増）、産業機器は電子部品組立検査装置や分析装置が増加し22,060百万円（同6.9%増）、航空宇宙機器は電子機材が増加し14,009百万円（同54.7%増）を見込む。

システム事業の売上総利益は11,500百万円（前期比7.8%増）、経常利益は3,800百万円（同3.5%増）を見込む。

アントレプレナ事業

アントレプレナ事業の売上高は4,000百万円（前期比56.5%増）を見込む。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、増収増益を見込む。品目別売上高は、ICTソリューションは通信関連商材が増加し2,864百万円（前期比19.6%増）、AI・ロボティクスは汎用超音波画像診断装置が増加し1,136百万円（同604.2%増）を見込む。

アントレプレナ事業の売上総利益は1,800百万円（前期比57.1%増）、経常利益は300百万円（前期は14百万円の損失）を見込む。

配当

2026年5月、同社は株主への還元をより一層強化するため、これまでの配当方針を変更し、各指標の基準を引き上げた。

- 変更前：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
- 変更後：連結配当性向50%またはDOE（株主資本配当率）3.5%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

新しい配当方針に則り、2027年3月期の1株当たり年間配当金は前期比27.0円増の77.0円（配当性向50.5%）を見込む。

- SR社が試算した実質利回り（配当利回りと優待利回りの合算。6月5日の株価終値をベースに試算）は、1単元（100株）を保有する株主の場合で約5.1%（うち優待利回りが0.6%）、5単元を保有する株主の場合4.8%（うち優待利回りが0.3%）であった。

過去の会社予想と実績の差異

期初会社予想と実績		17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期
（百万円）		連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
売上高	（期初予想）	290,000	260,000	315,000	291,500	260,000	153,000	195,000	236,000	212,000	206,000
	（実績）	270,698	347,508	326,694	287,550	289,283	167,794	226,171	236,490	210,837	213,425
期初会予と実績の格差		**-6.7%**	**33.7%**	**3.7%**	**-1.4%**	**11.3%**	**9.7%**	**16.0%**	**0.2%**	**-0.5%**	**3.6%**
営業利益	（期初予想）	3,250	3,500	4,700	4,000	2,300	3,200	5,100	8,750	8,600	6,300
	（実績）	2,883	3,771	5,048	2,369	1,023	5,994	10,997	12,984	9,155	7,763
期初会予と実績の格差		**-11.3%**	**7.7%**	**7.4%**	**-40.8%**	**-55.5%**	**87.3%**	**115.6%**	**48.4%**	**6.5%**	**23.2%**
経常利益	（期初予想）	3,250	3,300	4,300	3,150	2,000	3,000	4,500	5,000	5,000	4,300
	（実績）	2,651	4,218	3,020	2,006	33	4,106	7,909	5,627	6,541	4,218
期初会予と実績の格差		**-18.4%**	**27.8%**	**-29.8%**	**-36.3%**	**-98.4%**	**36.9%**	**75.8%**	**12.5%**	**30.8%**	**-1.9%**
当期純利益	（期初予想）	1,750	1,850	2,500	1,750	1,235	1,900	2,900	3,000	3,000	2,500
	（実績）	1,650	2,077	1,636	-75	-2,133	2,437	5,201	3,401	4,409	3,303
期初会予と実績の格差		**-5.7%**	**12.3%**	**-34.6%**	**-104.3%**	**-272.7%**	**28.3%**	**79.3%**	**13.4%**	**47.0%**	**32.1%**

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意
*2021年3月期は、新型コロナ感染症の影響で期初時点での開示がなく、2021年3月期第1四半期に開示された会社予想を記載

中期業績の見通し

中期経営計画の進捗（2026年5月時点）

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、2028年3月期の目標を完遂する。2027年3月期は前期比で増収増益を見込み、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と同社は述べている。

事業環境認識

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などの拡充が、同社の追い風となっている。

デバイス事業

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。受動部品など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する。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方針である。

システム事業

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、拡販活動を加速する。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・メンテナンスなどのサービスビジネスを拡大し、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方針である。

アントレプレナ事業

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。また、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し、同社が強みを持つAIロボティクス・デジタル医療機器の販促を強化する。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と同社は述べている。

経営基盤の強化に向けた取り組み

経営層、国内外関係会社の事業責任者が参加メンバーとなる丸文グループコラボレーション・フォーラム（毎月実施）や経営層、事業マネジャー、外部アドバイザー／オブザーバーが参加メンバーとなる丸文アドバイザリー・フォーラム（四半期実施）を開始した。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。

多様な人財が活躍できる職掌統合の実施や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（2025年8月に稼働済み）など、人材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した。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。

新中期経営計画「丸文 Nextage 2027」の策定（2025年5月9日発表）

2025年5月、同社は、2025年度から2027年度を計画期間とする中期経営計画「丸文 Nextage 2027」を策定した。

同社グループの目指す方向性

同社は、同社のDNAである「先見」と「先取」の精神を発揮し、時代の要請に応じて変革を遂げつつ成長を続けてきた。現在、「テクノロジーで、よりよい未来の実現に貢献する」というパーパスの下、これまでに培った資源と基盤を活用し、エレクトロニクス商社としての付加価値を最大限に発揮することを目指している。専門分野における商材の「発掘・開発」に始まり、「調達」、「販売」、「物流」、「商社金融」、「技術支援」、「情報生産」に至る「丸文バリューサイクル」を通じて、同社ならではの強みや取り組みを活かしたサービスとソリューションを総合的に提供することで、「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」という経営のビジョンを実現する。

前中期経営計画の振り返り

同社は、2022年5月に中期経営計画「丸文 Nextage 2024」（前中計）を公表した。前中計期間は不確実性の高い事業環境下であったが、顧客の需要とニーズに的確に応え、財務目標（2024年度の経常利益6,000百万円以上・ROE8.0%以上）を達成した。施策としては、新規商権の獲得や新規商材・アプリケーションの開発を行い、事業ポートフォリオの深化に注力した。人的資本戦略や戦略・リスク管理など基盤強化も進み、成長基盤も整備した。

「丸文 Nextage 2024」定性目標の振り返り

事業成長方針	成果	継続課題
サステナビリティ経営の推進	• マテリアリティの特定 • 女性管理職比率8%の達成	• マテリアリティの長期状態目標への具体的取組み
新たな事業領域への進出と成長基盤の構築	• 医療／ロボティクス市場などへの販促活動の実施 • 新規事業機会追求のためのVBファンドへの出資	• 非連続成長機会や海外進出機会の継続的追求
既存事業の「選択と集中」促進とソリューション開発強化	• 新規仕入先の拡充 • 自社クラウドサービス立上げ	• 環境変化に応じた事業ポートフォリオの継続的な見直し
グループ経営の強化	• システム事業とアントレプレナ事業の協業開始 • 丸文グループブランディングの確立	• 連結グループ間のシナジー追求のための基盤強化
業務基盤整備と内部プロセスの改善	• 統合的リスク管理の高度化 • 人的資本戦略委員会の新設 • 統合報告書の発行	• 新基幹システムの導入

出所：同社資料よりSR社作成

新中期経営計画の位置づけ

今後も成長が期待されるエレクトロニクス市場の動向を捉え、商権拡大と収益力の一層強化を目指すとともに、成長戦略を積極的に推進する。そのための指針として、同社は新たな中期経営計画「丸文 Nextage 2027」（新中計）を策定した。また、同社パーパスに呼応する新中計スローガンとして『世界と、かなえる』（英訳：Innovating Together）を掲げた。新中計を通じて、“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”としてさらなる成長を図るとともに、「レスポンシブル・ビジネス」（社会・環境への影響や広範なステークホルダーの利害を考慮しつつ、持続可能な事業成長を目指す経営姿勢）の追求を通じて、社会価値と経済価値を創出し社会に貢献する。

新中期経営計画「丸文 Nextage 2027」の概要

新中計では、商権拡大と収益力の強化を目指し、成長戦略を推進する。計画期間は、2025年4月1日から2028年3月31日までとなる。

基本方針は下記である。

1. 「レスポンシブル・ビジネス」の追求：同社のマテリアリティ（2024年5月公表）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”の実現に向けた事業運営を志向する
2. 新規事業における収益化実現：新規事業の立ち上げに向け、挑戦心と執着心をもって臨み、早期に収益基盤を確立する。また、戦略的な提携や投資の機会も積極的に探究する
3. 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
4. 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することで顧客と社会のニーズに応える
5. 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させ、事業の成長基盤を整える
6. 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、専門性と高度なスキルを持つプロフェッショナル集団を志向する

尚、同社では上記の各基本方針項目について、①を「レスポンシブル・ビジネス」の視点、②～④を事業戦略の視点、⑤～⑥を基盤戦略の視点に基づくものと分類する。上記の基本方針を遂行することで、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。

財務目標

上記基本方針の着実な実行を通じ、新中計の最終年度（2027年度）に「売上高240,000百万円、連結経常利益8,000百万円以上（経常利益率3.3%以上）、連結ROE 9.0%以上」を目標とし、収益性と株主資本効率の向上に取り組む。

また2027年度までの営業キャッシュフローは、設備投資や配当還元後、負債圧縮に充当しつつ、戦略性の高いノンオーガニック成長機会の取り込みや、有望なベンチャー企業などへの戦略的投資に振り向けることを想定する。「持続的な企業価値の向上」に向けた諸施策も展開し、内部留保活用と持続的成長実現の好循環を目指す。配当方針については、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。

なお、上記の財務目標（2027年度）は、“長期アスピレーション”としての「2030年度までに連結経常利益10,000百万円かつ連結ROE10%以上を目指すこと」に対し、中期目線において達成すべき“中間マイルストーン目標”として位置付けている。

「レスポンシブル・ビジネス」の視点に係わる戦略テーマ

同社が蓄積した経営資源と経営基盤を活用し、独自のビジネスモデルとバリューサイクルの循環を通じて、経済的価値のみならず社会的価値を創出する。経営資源と経営基盤のさらなる充実を目指しつつも、環境・社会の課題解決にも貢献するため、以下の関連テーマに取り組む。

「レスポンシブル・ビジネス」関連テーマは下記である。

- 地球環境の持続可能性の回復と保全への寄与：循環型社会への取り組みの推進、クリーンテクノロジーの発掘と提供
- 安全で豊かなサステナブル社会の実現：社会や地域への貢献活動拡大、安定的なサプライチェーン基盤の提供
- 最先端技術とソリューション開発を通じた社会課題の解決：革新的な商材・ソリューションの提供やイノベーション創出による課題解決
- ステークホルダー・エンゲージメントの継続的向上：IR・SR・PR活動の効果的展開、サステナビリティ関連取り組み推進と情報発信

事業戦略の視点に係わる戦略テーマ

デバイス事業

	2024年度実績	2027年度目標	計画期間の伸長率（CAGR）
セグメント売上高	約151,000百万円	167,000百万円	3.4%
セグメント経常利益	約3,100百万円	3,000百万円以上	-1.4%以上

出所：会社資料よりSR社作成
*セグメント利益目標は、2025年度より営業利益から経常利益に変更。

基盤強化事業として以下の取り組みを推進する。

- 成長分野への選択／集中：成長市場の深堀りと有力サプライヤーとの関係強化
- 商流の拡大・維持／再構築支援：高度な専門性を通じた商社機能の介在価値の発揮
- 新技術・商材の開拓／受動部品の拡販：アジア系商材の拡充、新規商材の探求
- グループ・シナジーの発揮：米・アローエレクトロニクス社との協働推進強化
- マスマーケットにおける販売チャネルの拡大：販売パートナーとの連携構築・強化

- 2024年度実績のセグメント経常利益（約3,100百万円）は為替差益で押し上げられている面があるが、2027年度目標には為替差益を入れていない。為替影響除きでは、セグメント売上高同様、セグメント経常利益でも増益を見込むと同社は述べている。

システム事業

	2024年度実績	2027年度目標	計画期間の伸長率（CAGR）
セグメント売上高	約57,300百万円	67,000百万円	5.3%
セグメント経常利益	約3,300百万円	4,000百万円以上	5.7%以上

出所：会社資料よりSR社作成
*セグメント利益目標は、2025年度より営業利益から経常利益に変更。

成長牽引事業として以下の取り組みを推進する。

- 新規事業の開発／新規商材の開拓：代替エネルギーや産業用ロボティクスへの展開を推進
- 既存事業の領域／規模拡大：インダストリアルDX、医療・理化学領域の商材拡充
- 国家推進施策の関連ビジネス取り込み：宇宙・防衛関連市場での事業拡大
- グループ経営強化／事業基盤拡充：連携シナジー実現による競争優位性の確保
- 海外オペレーションの確立：海外事業展開の促進と現地オペレーションの確立

アントレプレナ事業

	2024年度実績	2027年度目標	計画期間の伸長率（CAGR）
セグメント売上高	約2,400百万円	6,000百万円	34.1%
セグメント経常利益	約-100百万円	1,000百万円以上	-

出所：会社資料よりSR社作成
*セグメント利益目標は、2025年度より営業利益から経常利益に変更。

価値創造事業として以下の取り組みを推進する。

- 新規事業の開発：注力領域における新たなソリューション技術、商材の拡充
- 提供価値の独自性発揮：複数商材／サービスを組み合わせたソリューション開発
- AI関連商材の開拓・拡販：革新的なAIソリューションの発掘と実用化・商業化
- 戦略的な協業機会の追求：事業提携機会・ベンチャー投資活用、投融資機会の検討

基盤戦略の視点に係わる戦略テーマ

同社の「価値創造モデル」を通じた持続的企業価値向上のための基盤を確固たるものとするべく、以下の基盤戦略テーマに取り組む。

- パーパスと融合する人的資本戦略の高度化：若手抜擢による個と組織の活性化、適材適所の実現、人材採用・育成の強化、社員エンゲージメントの強化
- 盤石なグループガバナンスの構築と運営：ガバナンス体制の一層の強化、取締役会実効性の向上、戦略管理とリスク管理の継続的な高度化、グループコンプライアンスの強化と浸透
- 効果的かつ安定的なITシステム／インフラの開発と運営：業務オートメーションによるプロセス効率化・自動化、グループ情報セキュリティの堅牢性確保

その他事項

計画為替レートは「1USドル＝148.00円」を前提としている。

事業内容

ビジネスの概要

同社は、半導体、電子部品、電子応用機器などの国内外のエレクトロニクス商品の仕入販売を主な事業内容としている独立系エレクトロニクス商社である。世界的に競争力の高い半導体や電子部品、電子機器メーカーの製品を取り扱い、同社ならではの価値を付加して提供する。世界の50超の拠点でグローバルな活動を展開し、3,000社を超える顧客に対して、800社以上の仕入先の製品やサービスを提供している。

半導体産業は製造プロセスや製品の開発など、異なる段階での特定の業務を異なる企業が担当する水平分業が進展している。半導体関連メーカーでも、半導体材料、製造装置、設計、ファブレスメーカー、ファウンドリーメーカー、OSAT（Outsourced Semiconductor Assembly and Test）などさまざまな形の会社が存在する。また、半導体の関連技術は絶え間なく進歩している。そのため、半導体を使用するユーザー企業が自社製品に最適な半導体・電子部品を見つけ出し、調達することは難しい場合がある。半導体・電子部品を取り扱う専門商社が、半導体・電子部品メーカーとユーザー企業との間の架け橋となり、製品供給や技術サポート、市場情報提供、調達交渉、ロジスティクス管理、マーケティングなどのさまざまな役割を果たす。
顧客にとって半導体・電子部品を取り扱う専門商社を活用するメリットは、①自社調達に係る業務負担の軽減、②さまざまな半導体・電子部品のサプライチェーン管理が可能になること、③技術サポートやカスタマイズを受けられることなどである。

事業別概要

事業	主な商品・サービス	事業会社
デバイス事業	半導体（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（水晶振動子、コネクタ、プリント基板等）、ソフトウェア	単体、Marubun Taiwan,Inc.、Marubun／Arrow（S）Pte Ltd.、Marubun／Arrow （HK）Ltd.、Marubun Arrow（Thailand）Co.,Ltd.、Marubun／Arrow（Phils）Inc.、Marubun Arrow（M）SDN BHD.、Marubun／Arrow Electronics（Shenzhen）CompanyLimited.、PT.Marubun Arrow Indonesia
システム事業	航空宇宙機器、産業機器、レーザ機器、医用機器	単体、丸文通商株式会社、丸文ウエスト株式会社
アントレプレナ事業	情報通信機器、ソフトウェア、AIロボット、モジュール製品、技術ライセンスなど	単体

出所：会社資料より
*上記に加え、株式会社フォーサイトテクノはシステム事業とアントレプレナ事業において、システム機器・ICTソリューションの保守・技術サービスを行う

同社の取り扱う商品に関する用語集
・半導体：電気の伝導度が導体と絶縁体の中間に位置する物質で、特定の条件下で電流を制御することが可能となり、信号の増幅や情報処理などの用途に広く活用される。集積回路、トランジスタ、ダイオードなどの種類がある。
・電子部品：電子回路の構成要素であり、電気信号を操作したり伝達したりするために使用される部品群。抵抗器、コンデンサ、コネクタ、コイルなどの種類がある。
・IC（集積回路）：トランジスタやコンデンサなどの複数の半導体素子をシリコン基板に配置して全体として1つの機能を持たせたもの
・アナログIC：音声や画像、温度などの現実世界の信号（アナログ信号）を処理するICの総称
・メモリーIC：データを記憶するためのIC。データの読み出し・書き込みが自由にできるRAM（電源を切るとメモリ内容が消える）と、読み出し専用のROM（電源を切ってもメモリ内容は保持）の2つに大きく分けられる。主にRAMはDRAMやSRAM、ROMではフラッシュメモリーがある。
・マイクロプロセッサ：コンピュータ内で演算処理や制御処理を行うIC。PCの演算処理やゲームの画像処理に用いられる
・特定用途IC：特定の処理に特化して設計されたIC
・カスタムIC：特定の製品に組み込むためにオーダーメードで作られたIC
・水晶振動子：一定の電圧をかけると決まった周波数で振動する水晶の性質を利用した電子部品。複数の電子回路が信号を送受信するタイミングを揃えるために利用される
・モジュール製品：ICや電子部品などをいくつかの部品を組み合わせて一定の機能をもたせたユニット（組立て品）

同社の企業理念体系

丸文パーパス	テクノロジーで、よりよい未来の実現に貢献する
丸文ビジョン	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
丸文ミッション	「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
丸文バリュー	「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」「働きやすい職場づくり」

出所：会社資料より

同社は、「先見と先取の精神」、「チャレンジする勇気」を長い歴史の中で、守り、引き継いで発展・成長してきた。事業環境の大きな変化をチャンスと捉え、「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る。

同社の沿革と同社の考える企業価値の源泉

同社は、弘化元年（1844年）に呉服問屋として創業し、1947年に同社の創業者が別に興した商事会社と合併して、新しく輸出入を中心とする商社へと業態転換した。設立当時は日用雑貨や一般機械の販売を行っていたが、1952年に米国Rocke International社と代理店契約を締結し、米国製機器の輸入販売を開始した。1965年に米国Texas Instruments（TI）社製集積回路を日本国内へ初めて同社が輸入・販売した。同社はこれまで、半導体やレーザ機器など世界の最先端技術を日本にいち早く紹介し、エレクトロニクス製品の進歩・需要拡大に合わせて業容を拡大してきた。
同社は創業以来続く「常に時代の一歩先を見据え、次のニーズに応える」という「先見」と「先取」の精神の下、環境や社会の変化に合わせて最良の商品・情報・サービスを提供することで、企業価値の向上に取り組んできた。同社では企業価値の源泉は下記にあると考えている。

- 長年にわたり培ってきた仕入先・顧客をはじめとする各ステークホルダーとの信頼関係
- 高度かつ専門的な知識や深い経験とノウハウ
- 単に商品を販売するだけではなく、最新の技術・製品情報の提供やさまざまな製品を組み合わせたソリューション提案力、ハード／ソフト両面での技術サポート、機器の据え付け・保守・メンテナンスなど、商社の枠を超えた高度なサービス

- 豊富な品揃えと、米国の大手エレクトロニクス・ディストリビューターであるArrow Electronics, Inc.と合弁で展開している世界規模の販売・物流ネットワーク
- 活力あふれる企業風土とチャレンジ精神旺盛な人材

- 集積回路、レーザ機器など同社が日本で初めて取り扱いを開始した製品は複数ある。また、新興企業だったソニーと国内で初めてテープレコーダーを共同開発したり、商社として世界で初めてファウンドリービジネス（ゲートアレイ事業）を開始した経験を持つ。加えて、エレクトロニクス商社として国内で初めて特定輸出者として承認された。そのように同社は創業時から「先見」と「先取」の精神の下、「常に時代の一歩先を見据え、次のニーズに応える」かたちで事業を展開してきた。

- 以前同社が展開していた事業で、現在は行っていない事業としては、呉服販売、雑貨輸入販売事業、建材事業、ファウンドリー（ゲートアレイ）事業などがある。

ソリューション提案力と技術サポート

同社は、顧客のニーズに合わせて最適なデバイス／システム／ソフトウェアをトータルで提案し、開発期間の短縮やコスト低減に貢献する。また、複数の機器やソフトウェアのインテグレーションから保守メンテナンスまで、メーカー並みの高度な技術サポートを提供する。

同社では、「品揃え機能」「ソリューション提供」「グローバルサポート」「開発支援」「システムインテグレーション」「保守・トレーニング」の6つの機能で、仕入れから運用までをフルサポートする。同社の提供する機能の詳細は下記である。

- 品揃え機能：各種半導体や電子部品、研究開発用から産業用の機器まで、世界800社以上のエレクトロニクス製品を幅広く取り扱うとともに、ニーズに応じた新規商材の開発にも力を入れている
- ソリューション提供：最適なデバイス／機器／ソフトウェア／機能をトータル提案する。また評価ボードによる顧客の開発期間の短縮や最新の製品／技術情報の提供・支援を行う
- グローバルサポート：世界トップクラスの半導体商社Arrow Electronics, Inc.（以下、Arrow社）との合弁により、ワールドワイドで部材調達・管理／海外での購買／生産移管／ジャスト・イン・タイムでの供給を実現する
- 開発支援：ハードウェア／ソフトウェアの開発を支援する。開発期間を短縮し、コストを低減する
- システムインテグレーション：複数の機器やソフトウェアをインテグレーションし、最適なシステムを提案する。また、同社の得意分野を生かしたオリジナル製品を開発する
- 保守・トレーニング：サービス部門とグループ内のエンジニアリング専門会社が、機器の据え付け／保守／操作トレーニング／校正サービスなどの首尾一貫したエンジニアリングサービスを提供する

デバイス事業（2026年3月期売上高構成比71.3%、同営業利益構成比55.5%）

デバイス事業は、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／電子部品などの半導体および電子部品を販売する。最先端の半導体から各種電子部品まで網羅した幅広い品揃えと世界規模の販売・サポート体制をベースに、トータルソリューションを提供する。主な事業会社は、単体および各海外子会社である。主な販売先は民生機器・産業機器・通信機器・自動車関連メーカーなどである。

半導体（2026年3月期売上高構成比54.9%）

半導体で販売する商品はアナログIC（2026年3月期売上高構成比24.8%）、メモリーIC（同3.1%）、マイクロプロセッサ（同1.4%）、特定用途IC（同22.0%）、カスタムIC（同3.7%）である。

半導体の取扱製品例

- アナログIC：標準アナログ（センサ、ディスクリートなども含む）

- メモリーIC：フラッシュ、DRAMなど

- マイクロプロセッサ：MPU、MCU、DSPなど

- 特定用途IC：ASSP（LEDなども含む）
- カスタムIC：カスタム、ASIC、FPGAなど

半導体の主要仕入先は、ABLIC、Allegro MicroSystems、Analog Devices、旭化成エレクトロニクス、Broadcom、eYs3D、Gowin Semiconductor、Infineon Technologies、ISSI、Microchip、Monolithic Power Systems、Nuvoton Technology 、Qorvo、セイコーエプソン、Semtech、Synaptics、TE Connectivity、VISHAY、Western Digital、Wolfspeedなどである。

電子部品（2026年3月期売上高構成比16.4%）

電子部品の取扱製品例

- 電子部品：ディスプレイ、水晶振動子、コネクタ・スイッチ・基板など
- 電子機器：IoT機器、医療機器など
- その他：パワーサプライ、ボードPC、ソフトウェア、IPライセンスなど

電子部品の主要仕入先は、Analog Devices、Broadcom、eYs3D、Microchip、Molex、セイコーエプソン、Telit、VISHAYなどである。

ディビジョンカンパニー

デバイス事業においては、デバイス事業本部傘下に商材別に仕入先の担当を組織分けしたディビジョンカンパニーという仕入先に特化した営業部隊が設けられている（アントレプレナ事業本部にも設置）。ディビジョンカンパニーでは仕入先ごとに専任の製品担当を配置し、仕入先の商品知識や技術に関する最新情報の収集や、取扱商品群の拡充、仕入先との間に立った顧客への製品アプリケーション提案などを行う。

カンパニー	取扱商品・ソリューション	主な仕入先
アイオンカンパニー	汎用マイコン、アナログIC、メモリ製品、ワイヤレスソリューションなど	Infineon Technologies、Qorvo,inc.、SEMTECH、Vishay Intertechnology
アルテミスカンパニー	ブロードコム社製品、各種無線製品、超低電力エッジデバイス（AI含む）、車載向けソリューションなど	Broadcom、EM Microelectronic、Synaptics、Telit Wireless Solutions
クロノスカンパニー	アナログIC、メモリー、水晶デバイス、センサ、コネクタ、プリント基板など	旭化成エレクトロニクス、ATP Electronics、セイコーエプソン、ELAN Microelectronics、E Ink、Etron Technology、eYs3D Microelectronics、Genesys Logic、Gowin Semiconductor、HOLTEK、Integrated Silicon Solution、Molex、セイコーNPC、Pixart Imaging、Shenzhen Refond Optoelectronics、SEMIKRON INTERNATIONAL、Taiwan Semiconductor、Touch Panel Systems、Western Digital
カイロスカンパニー	多種多様なアナログ製品、最新のデジタルICから電子部品まで広範囲な製品群	Analog Devices、GaN Systems、Microchip Technology 、Qorvo、Semtech、TQ Systems、VISHAY
ゼロスカンパニー	アナログICを中心とした半導体製品、回路保護、センサ、電力制御部品など	ABLIC、江西省高新超越精密電子、Littelfuse、Monolithic Power Systems、TE Connectivity
ケレスカンパニー	アナログ系IC、通信系ICを中心に、各種センサー、モジュールなど	Allegro Microsystems、Nuvoton Technology、Synaptics、Telit Cinterion

出所：会社HPより

- 営業部門は、仕入先メーカーの担当技術営業（仕入先営業）と、顧客担当の営業（顧客営業）に部署が分かれている。仕入先営業には、120名程度の人員がディビジョンカンパニーに属している。専門商社の付加価値としては、物売りとして売り先の御用聞きだけではなく、仕入先との連携を踏まえた上での営業側との連携が可能かどうかが重要である。同社は多くの専門知識を持った仕入先営業をディビジョンカンパニーとして抱えることで、仕入先との連携を強化し、顧客営業が商品提案に出向く場合に同行して、商品に関する技術的な説明をしている。

- 顧客が部品を選定する際には、回路設計に必要な技術的な情報に加えて、同社が取り扱う商品の価格や納期、仕入先の品質管理体制など、さまざまな情報が必要となる。同社が取り扱う多岐にわたる商品の詳細な技術情報や上記の各種情報を、顧客営業担当者がタイムリーに把握することは困難である。仕入先別に組織されたディビジョンカンパニーが日々各仕入先とコミュニケーションを取ることで、効率的に社内へ情報を共有する。その結果、顧客が必要な情報を遅滞なく提供することで、同社取扱商品が採用されるビジネスチャンスが広がるとともに、顧客の製品開発を手厚くサポートすることができる。

デバイス事業用途別売上高構成比

デバイス事業用途別構成比推移	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期
（%）	連結	連結	連結	連結	連結	連結	新基準	連結	連結	連結
デバイス事業売上高	**234,001**	**220,184**	**296,524**	**275,073**	**239,698**	**242,050**	**117,442**	**168,872**	**179,011**	**151,011**
構成比										
民生機器	16%	13%	10%	9%	13%	14%	31%	42%	44%	49%
自動車	12%	16%	13%	14%	14%	12%	27%	21%	22%	18%
産業機器その他	9%	16%	15%	13%	9%	9%	23%	21%	20%	20%
コンピュータ&OA	16%	17%	11%	10%	10%	6%	12%	12%	11%	9%
通信機器	47%	38%	51%	54%	54%	59%	7%	4%	4%	4%

出所：会社資料よりSR社作成
*2022年3月期は収益認識基準を適用したことで、主に通信機器向けの売上高が減少した

デバイス事業の用途別売上高構成比では、近年は民生機器が最も多く、次に自動車や産業機器その他、コンピュータ&OA、通信機器と続く。2016年3月期からの売上高のトレンドとしては、民生機器、産業機器その他が増加傾向にあった。コンピュータ＆OA、通信機器が減少傾向にあった。

- 他エレクトロニクス商社と比較した場合、同社のデバイス事業は民生機器向け、自動車向け、産業機器向けが多いという特徴がある。

デバイス事業商品別業績推移

事業別業績推移	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期
（百万円）	連結	連結	連結	連結	連結	新基準	連結	連結	連結	連結
売上高	**270,698**	**347,508**	**326,694**	**287,550**	**289,283**	**167,794**	**226,171**	**236,490**	**210,837**	**213,425**
YoY	-3.2%	28.4%	-6.0%	-12.0%	0.6%	-42.0%	34.8%	4.6%	-10.8%	1.2%
デバイス事業計	**220,184**	**296,524**	**275,073**	**239,698**	**242,050**	**117,442**	**168,872**	**179,011**	**150,525**	**152,245**
YoY	-5.9%	34.7%	-7.2%	-12.9%	1.0%	-51.5%	43.8%	6.0%	-15.9%	1.1%
うち半導体	**204,418**	**279,472**	**257,769**	**222,414**	**215,787**	**82,353**	**126,562**	**145,171**	**115,438**	**117,276**
YoY	-1.7%	36.7%	-7.8%	-13.7%	-3.0%	-61.8%	53.7%	14.7%	-20.5%	1.6%
アナログIC	51,060	62,728	59,034	50,550	34,791	31,826	50,890	59,928	57,694	52,851
YoY	32.0%	22.9%	-5.9%	-14.4%	-31.2%	-8.5%	59.9%	17.8%	-3.7%	-8.4%
メモリーIC	22,229	19,914	12,478	4,691	5,018	5,765	7,341	6,915	3,195	6,531
YoY	1.2%	-10.4%	-37.3%	-62.4%	7.0%	14.9%	27.3%	-5.8%	-53.8%	104.4%
マイクロプロセッサ	21,123	14,142	12,431	7,364	5,612	5,031	7,740	7,073	1,720	2,949
YoY	9.1%	-33.0%	-12.1%	-40.8%	-23.8%	-10.4%	53.8%	-8.6%	-75.7%	71.5%
特定用途IC	94,386	167,998	162,361	152,516	165,057	33,295	49,840	55,169	42,878	46,997
YoY	-17.4%	78.0%	-3.4%	-6.1%	8.2%	-79.8%	49.7%	10.7%	-22.3%	9.6%
カスタムIC	11,040	10,943	8,248	5,160	4,550	6,393	10,749	16,085	9,951	7,948
YoY	6.7%	-0.9%	-24.6%	-37.4%	-11.8%	40.5%	68.1%	49.6%	-38.1%	-20.1%
うち電子部品	**15,768**	**17,053**	**17,305**	**17,283**	**26,264**	**35,215**	**42,309**	**33,840**	**35,087**	**34,969**
YoY	-39.6%	8.1%	1.5%	-0.1%	52.0%	34.1%	20.1%	-20.0%	3.7%	-0.3%
売上高構成比	5.8%	4.9%	5.3%	6.0%	9.1%	21.0%	18.7%	14.3%	16.6%	16.4%

出所：会社資料よりSR社作成
*2022年3月期から収益認識基準を適用した。収益認識基準の適用により、売上高が減少したのは主に特定用途ICである

- 他エレクトロニクス商社と比較した場合、同社のデバイス事業は特定用途IC、アナログICの取り扱いが多いという特徴がある。メモリの取り扱い数は多くはない。

2014年3月期から2022年3月期（収益認識基準適用前）までのデバイス事業の商品別トレンドは下記である。

- 特定用途IC：収益認識基準影響により、売上高は2022年3月期に減少したものの、会計基準影響を除けば増加傾向にあった。自動車関連の通信用途の需要が電動化やIoT化により拡大傾向にあった。
- アナログIC：2010年代央にかけていったん増加するも、その後減少した。2023年3月期には既存仕入先や新しく取り扱いを始めた仕入先（Analog Devices社、MPS社など）の商品が増加傾向にあった。

- 標準ロジック：ワンチップマイコン、ASICやプログラマブルロジックデバイス（PLD、FPGA）の普及、基板実装の高密度化、信号の高速化などの影響で市場が縮小傾向にあり、2022年3月期以降は取り扱いがなくなった。
- メモリーIC、マイクロプロセッサ：メモリーICはサムスン電子の取り扱いがなくなったことで、減少傾向にあった。マイクロプロセッサは国内スマホメーカーの需要が減少したことやTI社の商権が移管されたことにより減少傾向にあった。
- カスタムIC：TI社の商権が移管されたことで減少トレンドにあったが、2023年3月期以降回復傾向にあった。
- 電子部品は2020年3月期まで減少傾向にあったが、2021年3月期以降は増加傾向にあった。

2023年3月期以降の商品別トレンドとしては、アナログIC・メモリーIC・カスタムICが一定の範囲内で増減、マイクロプロセッサ・電子部品が減少傾向、特定用途ICは横ばい圏で推移している。

システム事業（2026年3月期売上高構成比27.5%、同営業利益構成比45.3%）

システム事業は、電子機器および先進コンポーネントの販売・保守サービスを取り扱う。高い専門性を強みとして丸文グループが一体となってソリューションを提供する。また市場のニーズに即した新規商材の開発を推進し、顧客のモノづくりを支援する。取扱製品は、航空宇宙・防衛機器／通信機器／製造・検査機器／レーザ・光学部品／産業用IoT機器／医用機器などであり、BtoB領域のハイエンド機器が多い。主な販売先は産業機器・自動車関連・航空宇宙関連メーカー、医療施設などである。

主な事業会社は、単体、丸文通商株式会社（医用機器・分析科学機器・産業機械の販売と機器保守サービス）、丸文ウエスト株式会社（試験・分析・計測・理化学機器の販売と機器保守サービス）である。また、株式会社フォーサイトテクノが、据付調整・操作トレーニング・修理・メンテナンス・校正業務などの保守・技術サポートを行う。

- 同社から半導体や電子部品を購入する顧客に対して、システム事業で組み立てのサポートや検査装置などの機器販売などを行うことにより、デバイス事業の顧客が同時にシステム事業の顧客となる。そのようにデバイス事業とシステム事業が協働することで、同社は顧客に一気通貫のソリューションを提供する。また、高い専門性を強みとして、顧客の開発・デザイン段階からサポートを行い、据え付け、トレーニング、修理・メンテナンスまで顧客に寄り添った高付加価値のサービスを提供できるため、デバイス事業と比較するとシステム事業の利益率は高くなる傾向がある。

商品別売上高割合は、航空宇宙機器（2026年3月期売上高構成比4.2%）、産業機器（同9.7%）、レーザ機器（同3.4%）、医用機器（同10.2%）である。

航空宇宙機器（2026年3月期売上高構成比4.2%）

ロケット、人工衛星、航空機、防衛システムといった分野において、海外の実績ある開発装置、搭載機器、各種電子部品などを取り扱う。

航空宇宙機器の取扱製品例

- 航空関連機器：レーダシステム、ボアサイト整備機材、テレメトリ受信・変復調装置、データ収録装置、アンテナ、耐環境ディスプレイ、フライト／ドライビングシミュレータなど

航空関連機器の主要仕入先は、SAAB AB、Textron Systems、L3Harris Technologies Telemetry & RF Products、Communication & Power Industries、ScioTeq bvba、TREALITY SVS Belgium BV、Ansible Motionなどである。

- 宇宙関連機器：宇宙用高信頼性部品およびコンポーネント、光学エンコーダ、各種ボード機器など

宇宙関連機器の主要仕入先は、Comtech Space & Component Technology、Sensitron Semiconductor、BEI Precision Systems & Space、Aitech Defense Systems、STMicroelectronicsなどである。

- 高周波電子機器：クライストロン、進行波管、増幅器、アンテナシステム、導波管および同軸コンポーネント、電力計など

高周波電子機器の主要仕入先は、Communication & Power Industries、Bird Electronicなどである。

- 計測機器、各種センサ：各種センサ（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、部分放電監視機など

計測機器、各種センサの主要仕入先は、Endevco、日本ベーカーヒューズ、日本ハネウェル、DTS、G.R.A.S. Sound & Vibration A/S、mg-sensor、Plascore、IRIS Powerなどである。

産業機器（2026年3月期売上高構成比9.7%）

半導体、FPDなどの製造・実装に不可欠な、自動検査装置やX線非破壊検査装置などを取り扱う。

産業機器の取扱製品例

- 検査装置：3次元X線検査装置、ロックイン発熱解析装置、ウエハ検査装置、自動検査システム、ファイバー光学センサ、高分解能分光器など

検査装置の主要仕入先は、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などである。

- 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など

製造装置・組立装置の主要仕入先は、アキム、山岡製作所、日本アビオニクス、FUJI、HELLER Industries、SETなどである。

- 組み込みソリューション：BUS型CPUボード、各種PCボード、AIソリューションなど

組み込みソリューションの主要仕入先は、ADLINK Technology、ASUS IoT、AAEON、AVALDATA、ASRock Industrial Computer、DFI、TechNexion、SMART Embedded Computing、Aitech Systemsなどである。

レーザ機器（2026年3月期売上高構成比3.4%）

研究開発から産業用まで、レーザの各種発振器、周辺機器、光学部品、光源および加工・計測システムをテクニカルサポートとともに提供する。

レーザ機器の取扱製品例

- 半導体レーザ・レーザ加工機：高出力半導体レーザ、産業用ファイバーレーザ、産業用フェムト秒レーザ、レーザ加工装置など

半導体レーザ・レーザ加工機の主要仕入先は、nLIGHT、Laserline、Amplitude、NUTECH、FUTONICS、Scansonicなどである。

- 光学部品：LED 、半導体レーザ、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、光源装置など

光学部品の主要仕入先は、Excelitas Technologies、 Luminus、First Sensor AG/ TE Connectivity、Young Optics、ViALUX、Visitech Engineeringなどである。

医用機器（2026年3月期売上高構成比10.2%）

先進の光学技術・エレクトロニクス技術・材料開発や情報処理システムなどを用いた医療機器に、各種光学機器・部品やコンポーネントなど豊富なラインナップを高度な技術サポートとともに提供する。主要顧客は、 国立・私立大学、県工業技術センター、各種試験場、国公私立主要医療機関、医療関連企業などである。

医用機器の取扱製品例

- 画像診断機器：MRI、CT、 DR/X-ray、 超音波診断装置など

画像診断機器や病院の管理システムなど、最先端技術が求められる医療現場において、設備やシステムの導入計画から稼働後のサポートまでを提案、提供する。画像診断機器の主要仕入先は、島津製作所、Siemens Healthineers、コニカミノルタジャパン、富士フイルムヘルスケアなどである。

- 人工透析機器：人工透析装置、ダイヤライザ、血液浄化システムなど

病院やクリニックの状況に応じて、人工透析装置や各種機器・システムを提供する。 商品の販売にとどまらず、他部署との連携により高度なアフター・ケアを行う。人工透析機器の主要仕入先は、日機装、旭化成メディカル、カネカメディックスなどである。

- 臨床検査機器：臨床検査機器など

病院やクリニックの状況に応じて、各種医療検査機器を提供する。 商品の販売にとどまらず、他部署との連携により高度なアフター・ケアを行う。臨床検査機器の主要仕入先は、Siemens Healthineers、Beckman Coulterなどである。

システム事業商品別業績推移

事業別業績推移	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期
（百万円）	連結	連結	連結	連結	連結	新基準	連結	連結	連結	連結
売上高	**270,698**	**347,508**	**326,694**	**287,550**	**289,283**	**167,794**	**226,171**	**236,490**	**210,837**	**213,425**
YoY	-3.2%	28.4%	-6.0%	-12.0%	0.6%	-42.0%	34.8%	4.6%	-10.8%	1.2%
システム事業計	**50,513**	**50,983**	**51,621**	**47,852**	**47,233**	**50,226**	**54,494**	**54,941**	**57,336**	**58,623**
YoY	10.8%	0.9%	1.3%	-7.3%	-1.3%	6.3%	8.5%	0.8%	4.4%	2.2%
航空宇宙機器	5,000	5,409	6,582	5,316	4,355	4,488	5,613	5,114	7,211	9,054
YoY	-9.9%	8.2%	21.7%	-19.2%	-18.1%	3.1%	25.1%	-8.9%	41.0%	25.6%
産業機器			19,462	17,022	18,207	18,750	21,098	20,565	19,569	20,637
YoY	-	-	-	-12.5%	7.0%	3.0%	12.5%	-2.5%	-4.8%	5.5%
レーザ機器			5,431	4,768	3,642	5,294	6,745	6,263	7,292	7,238
YoY	-	-	-	-12.2%	-23.6%	45.4%	27.4%	-7.1%	16.4%	-0.7%
医用機器	19,407	19,116	18,359	18,518	19,208	19,719	21,035	22,999	23,263	21,695
YoY	3.3%	-1.5%	-4.0%	0.9%	3.7%	2.7%	6.7%	9.3%	1.1%	-6.7%

出所：会社資料よりSR社作成
*2019年3月期から試験計測機器、科学機器、レーザ機器の3セグメントが、産業機器、レーザ機器、情報通信機器に組み替えとなった
*2022年3月期から収益認識基準を適用したが特にシステム事業には影響なし
*2022年3月期から、「ソリューション事業」が新設され、情報通信機器がシステム事業から移管された

システム事業の商品別売上高の推移では、航空宇宙機器は近年増加傾向にある。産業機器は長期的に横ばい推移となっている。レーザ機器は2021年3月期まで減少傾向にあったが、2022年3月期以降は増加傾向にある。医用機器は近年横ばいで推移している。

- システム事業の売上高は緩やかな増加傾向にあるものの、利益は安定成長が続いている。デバイス事業の営業利益は変動性が大きいため、システム事業の営業利益が全体に占める割合は過去10年間の平均で60%程度と高水準であり、デバイス事業の利益が落ち込んだときは、システム事業が安定的な利益を生み出すことで全体の利益を底上げする傾向がある。

アントレプレナ事業（2026年3月期売上高構成比1.2%、同営業利益構成比-0.6%）

アントレプレナ事業は、通信技術・AI・ロボティクスを中核としたソリューション提案や、同社が有する豊富な商材と技術・ノウハウを融合させた新たな価値を提供する。また顧客に最適なビジネスモデルを提案する。取扱商品は、ICTソリューション／AIロボット／ミリ波レーダモジュール／ワイヤレス給電技術ライセンスなどである。主な事業会社は単体である。また、株式会社フォーサイトテクノが、ICTソリューションの保守・技術サービスを行う。主な販売先は、通信機器・産業機器メーカー、医療・介護施設などである。2026年3月期から、「ソリューション事業」が「アントレプレナ事業」に名称変更となった。

商品別売上高割合は、ICTソリューション（2026年3月期売上高構成比1.1%）、AI・ロボティクス（同0.1%）である。

アントレプレナ事業の取扱製品・サービス例

- 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、IoTなど

ICTソリューションの主要仕入先は、Microchip Technology、Spirent Communications、HUBER+SUHNER Polatis、Coherent、Calnex Solutions、PCTEL、Accedian、Ranplan Wireless、Bristol Instruments、Septentrioなどである。

丸文サービスプラットフォーム

商社という立場を活かし、各商品の組み合わせから閉域網やクラウド環境を相乗的に組み合わせることで、独自のサービス提供を可能にする同社独自のサービスである。サービスの具体例としては、「情報システム監視サービス」、「オンライン保守サービス」などがあり、今後も新しいサービスを追加していく予定である。「あのアプリケーション製品は優れているが、自分で構築・運用することはリソース的に難しい」というような顧客需要に対応するサービス基盤である。

- AI・ロボティクス：ヒューマノイドAIロボット、ミリ波レーダモジュール、超小型電力モジュール、カーボンナノチューブ、ワイヤレス給電技術ライセンス、電子聴診器、フレキシブル基板など

AI・ロボティクスの主要仕入先は、Aeolus Robotics、エスタカヤ電子工業、Acconeer AB、FINsix、Nanoramic、OSSIA、StethoMe、エレファンテックなどである。

ディビジョンカンパニー

アントレプレナ事業においても、デバイス事業と同様、商材別に仕入先の担当を組織分けしたディビジョンカンパニーという仕入先に特化した営業部隊が設けられている。

カンパニー	取扱商品・ソリューション	主な仕入先
ディオネカンパニー	北米を中心に、最新のテクノロジー・ユニークな製品の掘り起こしを行う	Aeolus Robotics、FINsix Corporation、Nanoramic Laboratories、Ossia Inc.、Elephantech Inc.など
イーリスカンパニー	情報通信技術を中心としたソリューション・コンサルテーションを提供	Microchip Technology Inc.、Calnex Solutions Ltd.、Spirent Communications、PCTEL,Inc.、Ranplan Wireless、Athonet S.R.L.など

出所：会社HPより

顧客

同社は半導体や電子部品、電子応用機器などの国内外のエレクトロニクス商品の仕入販売を主な事業とする商社であり、主な販売先は通信機器や産業機器、車載用電子機器、民生機器、パソコン周辺機器等を開発・製造する国内電子機器メーカーである。顧客用途としては、通信機器をはじめ、民生機器、産業機器、自動車、コンピュータ・OA機器など多様なアプリケーションに同社が供給する半導体や電子部品が採用されている（デバイス事業の場合）。顧客社数は3,000社を超える。

- 顧客営業においては、顧客と中長期にわたる相互のビジネス拡大を目指している。売上高の大小にかかわらず定期的な情報交換により顧客の製品開発プロジェクト全般を継続的にウォッチすることで、同社が取り揃える仕入先商材の提案につなげ、ビジネス機会の創出を図る。また顧客（市場）の要求に基づき、新たな仕入先の開拓を行う。これらの活動を通じて、長年培ってきた顧客との信頼関係の維持・向上を図り、ビジネスの拡大に結びつける。

主な顧客は、任天堂株式会社（東証PRM 7974）、株式会社村田製作所（東証PRM 6981）、ソニーグループ株式会社（東証PRM 6758）、アルプスアルパイン株式会社（東証PRM 6770）、オリンパス株式会社（東証PRM 7733）、キオクシア株式会社、京セラ株式会社（東証PRM 6971）、株式会社キーエンス（東証PRM 6861）、東芝株式会社、日本電気株式会社（東証PRM 6701）、三菱電機株式会社（東証PRM 6503）などである。

- デバイス事業においては、大企業と中堅中小顧客の売上高割合は8：2程度とのことである。大企業顧客が多く、大手エレクトロニクスメーカーの口座はほとんど開設済みと同社は述べている。仕入先の商品は商権の有無によって、販売できる商品とできない商品がある。商権の移動は時折発生し、以前取り扱いができなくても、今後、取り扱いが可

能になる可能性もある。そのため、大企業顧客の信頼を常につかんでおくことが営業活動において重要であると同社は述べている。

- システム事業においては、大企業と中堅中小顧客の売上高割合は5：5程度とのことであり、システム事業においては中堅中小企業の顧客割合が約半数を占める。

- デバイス事業の顧客（半導体・電子部品を購入する顧客）は、同時に部品の組み立てや検査する装置を必要としていることから、システム事業においても顧客となることがある。部署横断的に、顧客の一貫したモノづくりに貢献することを意識した営業活動を同社は行う。また、同社で取り扱っている商品は、最先端製品が多く、導入する際にはさまざまな困難が発生する。仕入先メーカーおよび同社の技術営業・技術部門の社員が協力体制を組んで顧客の問題を解決する。

- 顧客企業やエレクトロニクス市場全体の需要が大きく変動した場合、同社の経営成績に影響を及ぼす可能性がある。また、エレクトロニクス業界は、技術革新や事業環境の変化のスピードが極めて速く、顧客が同社に求める機能も年々、多様化・複雑化している。同社が提供する商品が陳腐化した場合や顧客ニーズへの対応遅れなどが発生した場合には、同社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性がある。

同社は、大手電機メーカーや自動車関連メーカー、産業用機器メーカーなど多くの顧客と長年にわたり取引を継続している。これまでに培った信頼と信用をさらに深化させるため、顧客密着型の営業活動と拠点展開を推進するとともに、取引先評価による自社の取り組み改善を実施している。また、自動車のEV化や生産現場のスマートファクトリーなどの企業でのDXの取り組みなど、社会基盤の変化も進んでおり、これまでとは異なった市場・分野での顧客層が広がりをみせていることから、同社は品揃えの拡充と技術サポート力の強化により顧客基盤の拡大を図っている。

大口顧客

（百万円）	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期
任天堂株式会社						12,579	27,863	33,395	33,185	32,491
SHENZHEN MURATA TECHNOLOGY CO.,LTD.	49,274	85,490	78,890	75,603	69,071	7,491				
JCET STATS CHIPPAC KOREA LTD.		31,492	33,526	23,246	36,689	671				

出所：会社資料よりSR社作成

- 大口顧客として有価証券報告書の記載がなくなった顧客は取引がなくなったわけではなく、一定規模は継続していると同社は述べている。任天堂株式会社に関しては、商権を獲得したことにより、近年取引量が増加している。

仕入先

同社は多くの半導体・電子部品・機器メーカーと販売代理店・特約店契約を締結し、800社以上の仕入先の製品やサービスを顧客に提供する。近年は半導体メーカーの代理店政策の変更により、代理店を担う半導体・電子部品を取り扱う専門商社の数は減少傾向にあり、今後も当面は同様の傾向が続くものと同社は考えている。デジタルマーケティングの強化やソリューション提案力の向上に取り組み、仕入先とのパートナーシップの強化に努めるとともに、新規仕入先の開拓を行い、関係強化のために必要な場合は投融資やM&A、アライアンスを実施する方針である。

- 仕入先営業は、多くの仕入先の幅広い商品に対する理解力が重要となる。活用される分野も半導体、自動車、産業機械、情報通信、航空宇宙などと専門性が高い分野が多い。同社は、各分野に精通した専門性の高い仕入先営業人員（ディビジョンカンパニー）を120名程度配置している。

主要仕入先

（百万円）	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期
総仕入高	**252,510**	**337,858**	**298,960**	**265,557**	**266,727**	**152,919**	**221,086**	**203,475**	**183,348**	**183,338**
インフィニオンテクノロジーズジャパン株式会社	-	-	-	-	-	-	27,913	41,702	29,368	24,777
割合（%）	-	-	-	-	-	-	12.6%	20.5%	16.0%	13.5%
Analog Devices International Unlimited Company		-	-	-	-	-	-	-	16,411	19,005
割合（%）	-	-	-	-	-	-	-	-	9.0%	10.4%
アバゴ・テクノロジー株式会社	65,397	129,250	127,828	116,552	127,773	10,822	25,273	13,649	-	-
割合（%）	25.9%	38.3%	42.8%	43.9%	47.9%	7.1%	11.4%	6.7%	-	-
Cypress Semiconductor Corporation	-	-	-	25,874	28,066	29,395	22,187	-	-	-
割合（%）	-	-	-	9.7%	10.5%	19.2%	10.0%	-	-	-
日本テキサス・インスツルメンツ合同会社	43,057	46,504	34,339	22,848	-	-	-	-	-	-
割合（%）	17.1%	13.8%	11.5%	8.6%	-	-	-	-	-	-
日本サムスン株式会社	25,941	-	-	-	-	-	-	-	-	-
割合（%）	10.3%	-	-	-	-	-	-	-	-	-

出所：有価証券報告書より
*数字が書いてない箇所については有価証券報告書に記載がないものの、取引がなくなったとは限らない

同社の主要な仕入先は、Infineon Technologies社、Analog Devices International Unlimited Company、アバゴ・テクノロジー社（Broadcom）などである。

- 同社では各仕入先との良好な関係の維持に努めるとともに、継続的に新規仕入先や新規商材の開発に取り組んでいるが、仕入先の代理店政策の見直しにより契約内容（商権）に変更が生じた場合や契約が解除された場合には同社の経営成績に影響を及ぼす可能性がある。

> 商権：特定の顧客と独占的な取引ができるように半導体メーカーが半導体・電子部品を取り扱う専門商社に与えている権利。この権利を持っている限り、ほかの商社はその顧客に対して営業活動ができない。半導体メーカーは商権を商社の実績に応じて調整することがあり、代理店を絞り込んだり、既存の代理店を他社に変更することを時折実施する（マージン率、在庫保有能力などが評価される）。特に海外半導体メーカーは、過去の取引の歴史や実績などを考慮せず、代理店を競合させて自社に有利な取引条件を引き出すために、抜本的な変更を実施する傾向がある。また、半導体メーカー同士の事業統合が起きると代理店の整理に伴い、商権移動が起こりうる。そのため、仕入先の影響で、売上高が大きく変動することがある業界である。

- サムスン電子の取り扱いは徐々に減少傾向にあり、2018年10月に日本の販売事業を譲渡した。

- 2021年3月期にはTI社の商権が移管されたことで、デバイス事業は営業赤字となった（2019年以降、TI社は全世界的に直販化や代理店の集約を図った）。ただし、その後、TI社の取引解消を受けて、新たに20数社のメーカー（大手アナログICメーカー含む）と取引を開始したことで、2022年3月期以降の業績は急速に回復した。

- 半導体メーカーの統合による影響としては、統合したメーカーが代理店を整理（取引先の絞り込み）することがある業界である。同社は業界内で重鎮的存在としてブランド価値が確立していることや、顧客からの評価が高いことから、統合後も代理店として残ったり、買収側の新規代理店として採用されることが多かったと同社は述べている。

ネットワーク・営業拠点

同社の国内における営業拠点（本社・支社・各地オフィス）は14カ所である。物流拠点は2カ所、テクニカルセンターは1カ所保有している。

Arrow Electronics, Inc.との合弁子会社

世界トップクラスの半導体商社Arrow社との合弁により世界規模の販売・物流網を構築し、世界の50超の拠点でグローバルな活動を展開している。部材の一括調達やジャスト・イン・タイムでの供給、在庫管理などを日本品質で提供し、海外でビジネス展開する顧客を強力にサポートする。

Arrow Electronics, Inc.（NYSE：ARW）は、半導体や受動部品、機構部品、コネクタおよびコンピューター関連商品等を取り扱う、世界最大級の電子部品商社である（2025年12月期売上高30.9十億ドル、純利益0.6十億ドル）。OEMメーカーやEMS（生産受託サービス）企業などの顧客に商品を提供している。同社と合弁子会社を作るに至った経緯は次のとおりである。Arrow社は日系企業との取引の拡大を望んでいた。日本独自の商慣習が大きい日系企業との取引を開始するにあたって、自社単独ではなく、同社と組むことが最善だという結論に至ったことで、同社に提携を持ち掛けた。

合弁会社であるMarubun／Arrowは、海外でモノづくりを進める大手電機メーカーへのサポート強化を目的に、1998年に同社とArrow社との折半出資により設立された。同社の幅広い顧客基盤やセールスパワーと、Arrow社の豊富な取扱商品やグローバルな展開力を生かし、デバイス事業の顧客の海外生産移管に機敏に対応し、生産拠点がどこにあっても、国内同様のきめ細かい部材供給サービスを提供する。

- Arrow社との合弁海外子会社は、海外各国において、日系企業への半導体・電子部品の販売を行う。同社の海外売上高は、主にArrow社との合弁子会社が生み出している。
- 現地ローカル企業に対する考え方としては、日系企業と比較して、支払条件が厳しいことが多く、利益率確保や与信管理の観点で同社は取り扱いを行っていない。そのため、現地ローカル企業へはArrow社が販売を直接担当する。
- Arrow社は世界有数のエレクトロニクス・ディストリビューターであり、世界中の仕入先・顧客・競合の情報を保有している。同社はその情報をArrow社から入手することでさまざまな事業活動に活用している。例としては、半導体不足となっていた2020年のコロナ禍においては、顧客から同社にないラインナップの製品を探してほしいと言われたとき、Arrow社に照会を行った。Arrow社からの回答で、世界のどこの代理店・顧客が在庫を保有しているかという情報を得ることができた。また、価格変動の大きい半導体市況の動向や、在庫リスクを抱える可能性のある商品を保有するときに、同社はArrow社から日常的に情報を入手して活用している。

海外拠点は、Arrow社との合弁会社であるMarubun/Arrow Asia,Ltdの傘下にシンガポール、香港、タイ、フィリピン、マレーシア、中国、インドネシアの7現地法人を保有し、Marubun/Arrow USA,LLCの傘下にメキシコ現地法人を保有する。そのほかに、米国、台湾に自社の海外現地法人を保有する。

地域別売上高

地域別売上高推移 （百万円）	17年3月期 連結	18年3月期 連結	19年3月期 連結	20年3月期 連結	21年3月期 連結	22年3月期 新基準	23年3月期 連結	24年3月期 連結	25年3月期 連結	26年3月期 連結
日本	160,868	158,298	136,382	122,791	113,926	114,163	159,452	166,462	154,686	150,014
割合（%）	59.4%	45.6%	41.7%	42.7%	39.4%	68.0%	70.5%	70.4%	73.4%	70.3%
中国	58,814	94,088	89,373	82,862	71,820	22,589	25,131	22,108	17,886	24,405
韓国	3,908	40,268	47,365	33,579	60,796					
アジア	46,243	54,228	51,964	43,085	40,056	28,092	38,222	44,890	37,469	37,630
その他	862	625	1,609	5,231	2,684	2,948	3,365	3,029	794	1,374

出所：会社資料よりSR社作成

同社の海外売上高は2022年3月期以降、全体の売上高の30%程度を占める。2021年3月期までは海外売上高の割合が増加し、国内の売上高の割合が減少する傾向にあったものの、2022年3月期に収益認識基準を適用し、デバイス事業の売上高が減少したことで、国内の売上高割合が70%程度まで上昇した。

株式会社フォーサイトテクノ

同社とICT・デバイスソリューション商社のミツイワ株式会社との合弁会社として1999年3月に設立された。システム事業とアントレプレナ事業で販売する商品の保守・技術サービスを行う。具体的には、レーザ、試験計測、産業、通信、情報、航空、宇宙、防衛など、さまざまな分野において、機器のカスタマイズ、メンテナンス、リペア、校正サービスなどのエンジニアリングサービスを提供する。2026年4月時点の従業員数は87名である。

連結子会社

同社の連結子会社は下記である。

- 国内子会社：丸文通商株式会社（電子機器の仕入販売）、丸文ウエスト株式会社（電子機器の仕入販売）、株式会社フォーサイトテクノ（電子機器の技術サポートなどのエンジニアリングサービス）

- 海外子会社：Marubun USA Corporation（北米地域での商材の開拓）、Marubun Taiwan,Inc.（中国・台湾での商材の開拓）、Marubun／Arrow Asia, Ltd.（アジア地域の日系企業への半導体・電子部品の販売）、Marubun／Arrow（S）Pte Ltd.、Marubun／Arrow（HK）Ltd.、Marubun Arrow（Thailand）Co.,Ltd.、Marubun／Arrow（Phils）Inc.、Marubun Arrow（M）SDN BHD.、Marubun／Arrow Electronics（Shenzhen）Company Limited、PT. Marubun Arrow Indonesia

同社の持分法適用の関連会社はMarubun/Arrow USA, LLC.（北米地域の日系企業への半導体・電子部品の販売）である。

収益構造

売上高

売上高としては、半導体、電子部品、電子応用機器など、国内外のエレクトロニクス商品を主要取引商品とし、仕入先メーカーと顧客企業との間で仲介業者として双方に情報収集・情報提供を行う。同社が仕入先メーカーに発注を行い、商品の仕入れを行った後、顧客との間で商談が成立すると、販売代金の一定比率か販売数に対して一定の売買マージンを得る。

- 同社によれば、デバイス事業の平均マージン率（売上総利益率）は10%程度とのことである。商品別では、ボリュームが大きい特定用途ICがやや低めで、その他は同程度とのことである。商品別の平均単価は、数十銭～数百万円程度（高額機器）まで幅広いが、単価100円以下の商品が全体の半分以上を占める。商品別の平均数量も、1個～数百万個まで幅広い。

- 同社によれば、システム事業の平均マージン率（売上総利益率）は17%程度とのことである。航空宇宙機器とレーザ機器が高めで、産業機器と医用機器がやや低めである（国内製品の技術サポートにおいて、製造元メーカーがサポートを行うことがあるため）。商品別の平均単価は、機器は百万円～300百万円程度、部品は数百円～数万円程度と幅広い。商品別の平均数量は機器は1台ずつが多い。

- 売上高の変動要因としては、短期的には顧客企業の生産量と連動した仕入先商品に対する需要変動や大口の商権移動の影響を受ける。長期的には国内市場の縮小、中間業者を経由しない仕入先による直販化、仕入先による代理店の統合・整理などの影響を受ける。

同社は「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号　2020年3月31日。以下「収益認識会計基準」という。）を2022年3月期の期首から適用した。収益認識会計基準を適用したことで、代理人に該当するときには、従来は顧客から受け取る対価の総額を収益として認識し売上計上していたが、顧客から受け取る対価から仕入先に支払う額を控除した純額表示に変更し、認識するようになった。そのため、売上高の絶対額は2021年3月期から約半減した（主にデバイス事業の特定用途ICの売上高が旧基準172,435百万円から新基準33,295百万円に減少）。

保守・技術関連のサービスに関しては、顧客から受注を受けると、該当サービスの提供を行い、その対価として手数料収益を受領する。

売上原価

売上原価は主に商品の仕入れにかかる仕入原価となる。

棚卸資産評価損益

同社グループが取り扱う半導体や電子部品は、顧客の要求納期にジャストインタイムで所要量を提供できるよう常に一定量の在庫を確保、保有している。同社は、顧客の需要動向ならびに仕入先の供給状況の把握に努め、在庫が滞留しないよ

う在庫管理を徹底しているが、当初見込んでいた所要量に差異が生じた場合や価格変動および為替変動が生じた場合には、在庫の評価損や廃棄損が生じることがある。

為替差損益

同社では、仕入れの大半が米ドル建てであり、米ドル建て売り上げは円を介さないナチュラルヘッジ、円建て売り上げは為替予約ヘッジを行う。

売り上げに対する為替ヘッジの方法

米ドル建て売り上げ（ナチュラルヘッジ）	仕入れから売り上げ・回収に係る一連の取引の条件および対応する資産・負債を米ドル建てとし、米ドル建て利益を確保する
円建て売り上げ（為替予約ヘッジ）	仕入債務に対する為替予約を取引明細ごとに行い、取引ごとの円建ての利益を確保する

出所：会社資料よりSR社作成

ナチュラルヘッジ（米ドル仕入-米ドル売上の取引）における為替変動の影響としては、

- 期間利益への影響：一連の取引を円建て表記する際の為替レート差を売上総利益や営業外損益の為替差損益として計上するため、円建て表記では「売上総利益の増減」と「為替差損益の増減」の入り繰りが発生する。売上総利益と為替差損益を合算したネットでは、決算期間内で損益が均衡する。
- 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・借入金は米ドル建てでバランスが確保される。各項目は原則、決算日当日のドル円レートで期末評価を行う。ただし、「在庫」は仕入時のドル円レート適用のまま決算時の評価替えを行わず、円建て表記では資産・負債の均衡が失われ、為替差損益が発生する（円安時には為替差損、円高時には為替差益）。未認識の評価損益が翌期以降の売上総利益の増減要因となることで、最終的には会計上も損益の均衡が確保される。一方、期末にかけて円高が急伸した場合は、在庫の明細ごとに低価法の対象となることがあり、その場合は当期中に在庫の評価減を認識するため、当期の損益は均衡し、翌期以降の売上総利益への影響は発生しない。

- デバイス事業では、国内顧客を含め、大手顧客との取引は大半がドル建て（ナチュラルヘッジ）である一方、中堅・中小顧客との取引は円建て（為替予約ヘッジ）が多い。同社によれば、ナチュラルヘッジの割合はデバイス事業売上高の80%程度とのことである。

- ドル建て取引に必要なドル建て借入に係る金利負担については、マージン率への転嫁や、取引価格に関する契約条項への織り込みなどにより転嫁できていると同社は述べている。また、前述のとおり為替変動の影響は売上総利益と営業外の為替差損益の間で入り繰りが生じる。そのため、同社の本質的な事業利益を理解するうえでは、営業利益よりも経常利益を見ることが重要とSR社では考える。ただし、在庫の期末評価替えを行わないことで当期に計上された為替差損益は、原則として翌期以降の売上総利益の増減によって相殺されるため、経常利益においても期ズレが生じる点には留意が必要である。

販売費及び一般管理費

販売費及び一般管理費 （百万円）	17年3月期 連結	18年3月期 連結	19年3月期 連結	20年3月期 連結	21年3月期 連結	22年3月期 連結	23年3月期 連結	24年3月期 連結	25年3月期 連結	26年3月期 連結
販売費及び一般管理費	17,729	17,390	17,719	16,207	15,193	14,257	16,267	16,623	17,068	16,938
給与	6,170	6,137	6,176	6,066	5,946	5,106	5,325	5,477	5,922	6,243
賞与引当金繰入額	885	882	961	599	504	827	871	892	1,157	961
退職給付費用	1,048	313	371	429	589	-213	208	420	-162	-192
（単体）給与	3,358	3,267	3,796	3,930	3,920	3,108	3,245	3,286	3,601	3,757
（単体）賞与引当金繰入額	562	562	662	361	303	572	603	623	893	636
（単体）退職給付費用	850	179	192	351	493	-283	90	312	-225	-197
（単体）減価償却費	229	245	403	489	577	537	522	350	247	576
（単体）業務委託費	-	-	-	-	847	910	950	1,062	1,083	1,248

出所：会社資料よりSR社作成

販売費及び一般管理費では給与が最も大きく、賞与引当金繰入額、退職給付費用などの人件費関連を合わせると40%程度を占める。その他では、減価償却費、業務委託費などである。上記に記載していない費用項目の内訳としては、販売諸掛

（仲介貿易に係る輸送費や国外への輸出関連費用など）、物流倉庫費、賃借料などで構成される。業務委託費は主に外部のシステム開発会社や物流会社への支払い費用となる。

- 2021年3月期に実施した希望退職（115名）により、2022年3月期の給与は前期比14.1%減の5,106百万円となった。その後は人員増加や待遇改善により給与は増加傾向にある。

利益率

事業別業績推移	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期
（百万円）	連結	連結	連結	連結	連結	新基準	連結	連結	連結	連結
売上総利益	**20,612**	**21,161**	**22,767**	**18,577**	**16,217**	**20,251**	**27,264**	**29,607**	**26,223**	**24,701**
YoY	12.5%	2.7%	7.6%	-18.4%	-12.7%	24.9%	34.6%	8.6%	-11.4%	-5.8%
デバイス事業計	**12,741**	**13,534**	**14,380**	**10,477**	**7,915**	**11,417**	**17,403**	**19,512**	**14,797**	**12,889**
売上総利益率	5.8%	4.6%	5.2%	4.4%	3.3%	9.7%	10.3%	10.9%	9.8%	8.5%
システム事業計	**7,871**	**7,627**	**8,386**	**8,099**	**8,302**	**8,834**	**8,932**	**9,222**	**10,108**	**10,669**
売上総利益率	15.6%	15.0%	16.2%	16.9%	17.6%	17.6%	16.4%	16.8%	17.6%	18.2%
アントレプレナ事業計						**876**	**927**	**871**	**1,317**	**1,146**
売上総利益率	-	-	-	-	-	41.3%	33.0%	34.3%	44.3%	44.8%
営業利益	**2,883**	**3,771**	**5,048**	**2,369**	**1,023**	**5,994**	**10,997**	**12,984**	**9,155**	**7,763**
YoY	-10.2%	30.8%	33.9%	-53.1%	-56.8%	485.9%	83.5%	18.1%	-29.5%	-15.2%
デバイス事業計	**448**	**1,240**	**2,590**	**591**	**-951**	**3,452**	**8,521**	**10,510**	**5,669**	**4,307**
営業利益率	0.2%	0.4%	0.9%	0.2%	-	2.9%	5.0%	5.9%	3.8%	2.8%
システム事業計	**2,445**	**2,542**	**2,467**	**1,786**	**1,983**	**2,544**	**2,438**	**2,507**	**3,263**	**3,514**
営業利益率	4.8%	5.0%	4.8%	3.7%	4.2%	5.1%	4.5%	4.6%	5.7%	6.0%
アントレプレナ事業計							**42**	**-28**	**228**	**-50**
営業利益率	-	-	-	-	-	-	1.5%	-	7.7%	-

出所：会社資料よりSR社作成
*2022年3月期から収益認識基準を適用

デバイス事業の売上総利益率および営業利益率は、競争環境の悪化や特定大口仕入先からのマージン率の縮小要請により長期的に低下傾向にあった（下記長期業績参照）。2022年3月期に収益認識基準を適用したことや利益率の低い商品の取り扱いが減少し、利益率の高い新規仕入先の取り扱いが増加したことで、2022年3月期以降は利益率が上昇した。

- 同社によれば、業界的に売上高を重視する傾向もあったことから、以前は極めて低マージンの商材も取り扱っていた。ただし、近年は利益を引き上げていくことを目標としており、利益率の低い商品は取り扱いを極力行わないように心がけている。そのため、近年利益率は上昇傾向にあると同社は述べている。

- 2021年3月期にはTI社の商権が移管され売上高・利益に大きな影響が出た。ただし、その後、TI社の商権移管に伴い、同社は新規仕入先を大幅に拡充した（TI社の商権を保有しているときには取り扱いができなかったTI社の競合メーカーなどで新規仕入先を開拓した）。TI社の商権が移管されたことは結果として、利益率の高い新規商品の販売を伸ばし、利益率低下のトレンドを反転させることにつながった。

システム事業の売上総利益率・営業利益率は横ばい傾向にあるが、デバイス事業対比では高い水準の利益率となることが多かった。機器の導入、メンテ、保守、故障検知、校正などを含めてパッケージで販売することで、相対的に利益率が高い。

長期業績

(百万円)	00年3月期	01年3月期	02年3月期	03年3月期	04年3月期	05年3月期	06年3月期	07年3月期	08年3月期	09年3月期	10年3月期	11年3月期	12年3月期	13年3月期
売上高	135,694	174,079	138,146	151,798	157,310	170,891	237,508	275,661	245,289	199,943	207,948	210,455	242,708	220,200
デバイス事業	85,881	115,880	87,753	107,734	119,432	131,633	201,585	234,408	205,309	160,791	174,710	177,713	209,000	187,247
システム事業	49,477	57,864	50,059	44,064	37,878	39,258	35,923	41,252	39,979	39,151	33,238	32,742	33,707	32,953
アントレプレナ事業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
売上原価	118,189	151,361	121,995	135,442	139,716	151,673	214,400	250,071	222,970	180,981	191,014	193,422	224,682	202,437
売上総利益	17,504	22,718	16,150	16,356	17,593	19,218	23,108	25,589	22,318	18,961	16,933	17,033	18,025	17,763
デバイス事業	10,080	14,354	8,890	10,178	11,560	12,827	17,509	19,392	16,362	12,783	11,911	11,710	12,310	12,154
システム事業	7,292	8,217	7,105	6,177	6,033	6,391	5,599	6,197	5,955	6,177	5,022	5,322	5,714	5,608
アントレプレナ事業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
売上総利益率（%）	12.9%	13.1%	11.7%	10.8%	11.2%	11.2%	9.7%	9.3%	9.1%	9.5%	8.1%	8.1%	7.4%	8.1%
デバイス事業	11.7%	12.4%	10.1%	9.4%	9.7%	9.7%	8.7%	8.3%	8.0%	8.0%	6.8%	6.6%	5.9%	6.5%
システム事業	14.7%	14.2%	14.2%	14.0%	15.9%	16.3%	15.6%	15.0%	14.9%	15.8%	15.1%	16.3%	17.0%	17.0%
アントレプレナ事業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
販売費及び一般管理費	14,481	15,197	14,693	14,811	15,957	15,706	17,893	19,091	18,670	17,852	14,783	14,278	15,183	14,771
営業利益	3,022	7,521	1,456	1,544	1,636	3,512	5,215	6,498	3,648	1,108	2,150	2,754	2,842	2,991
デバイス事業	1,861	7,124	1,533	2,341	2,716	4,239	6,681	7,707	5,198	2,544	1,852	1,925	1,548	1,619
システム事業	1,029	2,801	2,081	1,616	1,437	2,330	1,453	1,788	1,766	2,065	311	847	1,302	1,381
アントレプレナ事業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
営業利益率（%）	2.2%	4.3%	1.1%	1.0%	1.0%	2.1%	2.2%	2.4%	1.5%	0.6%	1.0%	1.3%	1.2%	1.4%
デバイス事業	2.2%	6.1%	1.7%	2.2%	2.3%	3.2%	3.3%	3.3%	2.5%	1.6%	1.1%	1.1%	0.7%	0.9%
システム事業	2.1%	4.8%	4.2%	3.7%	3.8%	5.9%	4.0%	4.3%	4.4%	5.3%	0.9%	2.6%	3.9%	4.2%
アントレプレナ事業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

(百万円)	14年3月期	15年3月期	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期
売上高	260,424	273,683	279,571	270,698	347,508	326,694	287,550	289,283	167,794	226,171	236,490	210,837	213,425
デバイス事業	220,325	234,428	234,001	220,184	296,524	275,073	239,698	242,050	117,568	168,872	179,011	150,525	152,245
システム事業	40,098	39,254	45,570	50,513	50,983	51,621	47,852	47,233	50,225	54,494	54,941	57,336	58,623
アントレプレナ事業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,805	2,536	2,975	2,556
売上原価	241,581	254,537	261,252	250,085	326,346	303,927	268,972	273,066	147,542	198,907	206,883	184,613	188,723
売上総利益	18,842	19,146	18,319	20,612	21,161	22,767	18,577	16,217	20,251	27,264	29,607	26,223	24,701
デバイス事業	12,656	13,162	11,391	12,741	13,534	14,380	10,477	7,915	11,417	17,403	19,512	14,797	12,889
システム事業	6,185	5,983	6,928	7,871	7,627	8,386	8,099	8,302	8,834	8,932	9,222	10,108	10,669
アントレプレナ事業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	927	871	1,317	1,146
売上総利益率（%）	7.2%	7.0%	6.6%	7.6%	6.1%	7.0%	6.5%	5.6%	12.1%	12.1%	12.5%	12.4%	11.6%
デバイス事業	5.7%	5.6%	4.9%	5.8%	4.6%	5.2%	4.4%	3.3%	9.7%	10.3%	10.9%	9.8%	8.5%
システム事業	15.4%	15.2%	15.2%	15.6%	15.0%	16.2%	16.9%	17.6%	17.6%	16.4%	16.8%	17.6%	18.2%
アントレプレナ事業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	33.0%	34.3%	44.3%	44.8%
販売費及び一般管理費	14,930	14,593	15,106	17,729	17,390	17,719	16,207	15,193	14,257	16,267	16,623	17,068	16,938
営業利益	3,912	4,552	3,212	2,883	3,771	5,048	2,369	1,023	5,994	10,997	12,984	9,155	7,763
デバイス事業	2,475	3,142	1,171	448	1,240	2,590	591	-951	3,452	8,521	10,510	5,669	4,307
システム事業	1,450	1,419	2,051	2,446	2,542	2,467	1,786	1,983	2,544	2,438	2,507	3,263	3,514
アントレプレナ事業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	42	-28	228	-50
営業利益率（%）	1.5%	1.7%	1.1%	1.1%	1.1%	1.5%	0.8%	0.4%	3.6%	4.9%	5.5%	4.3%	3.6%
デバイス事業	1.1%	1.3%	0.5%	0.2%	0.4%	0.9%	0.2%	-0.4%	2.9%	5.0%	5.9%	3.8%	2.8%
システム事業	3.6%	3.6%	4.5%	4.8%	5.0%	4.8%	3.7%	4.2%	5.1%	4.5%	4.6%	5.7%	6.0%
アントレプレナ事業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.5%	-	7.7%	-

出所：会社資料よりSR社作成

2000年3月期以降の長期業績

同社のデバイス事業の売上高は収益認識基準適用となる2022年3月期まで長期的な増加トレンドにあった。システム事業の売上高は長期的に横ばい傾向であった。

- 技術革新に伴うIoT機器の開発および半導体・電子部品の搭載数の増加に沿って、長期的に売上高は増加傾向にある。同社によれば、2023年3月期における収益認識基準適用前ベースの売上高は350,000百万円程度と同社は認識しており、会計基準影響を除くと、売上高は長期的に増加傾向にある。

売上総利益は、売上高の上昇と比例はせず一定のレンジ（約15,000～25,000百万円程度）で推移したことから、2021年3月期までデバイス事業の売上総利益率は低下傾向にあった。

- 相対的に利益率の高かった標準ロジックICの売上高が、国内最終製品メーカーが生産を縮小したことにより減少し（国産スマートフォンメーカーなど）、売上規模は大きいものの、利益率の低い特定用途ICの売上構成比が増えたことが粗利率低下の背景にある。

販売費及び一般管理費は一定のレンジ（14,000～20,000百万円程度）で推移したことから、売上総利益率の低下に伴い、営業利益は一定のレンジで推移した（1,000～10,000百万円程度。ただし、2010年代は2000年代に比べて低めの利益水準）。

2022年3月期以降は、利益率の低い商品の取引の剥落と利益率の高い商品の取引の増加などのミックスの変化や円安進行に伴う売上総利益の増加などが続いたことで、過去と比較して高水準の利益率となっている。

- 為替影響に関しては、営業外の為替差損と合算すると解消する一時的な営業利益の押し上げにすぎないものの、2021年3月期のTI社商権移管後に、利益率の高い商品の取引が増加したことによって押しあがった利益率は今後も継続性があるとSR社では考える。

近年の大口商権移管などによる売上高の変動

- 2017年3月期は通信モジュール向けの半導体が大幅に減少し、TVやPC向けの液晶パネルも減少したことで減収に伴い、デバイス事業の営業利益が低水準となった。
- 2020年3月期はサムスン電子製品の販売事業の譲渡による減収により、デバイス事業の営業利益は低水準となった。
- 2021年3月期は大口の商権が移管されたこと（TI社）によりデバイス事業が営業赤字となった。2022年3月期以降は、TI社の移管により新しく取引を開始した仕入先メーカー（Analog Devices社、MPS社、Infineon Technologies AG社、Nuvoton Technology社などの大手半導体メーカーを含む）の取引量が増加し、急速に売上高を回復した。
- 上記の会計期間を除けば、デバイス事業は一定の営業黒字を確保している。

各種指標

収益性・財務指標

収益性	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期
売上総利益率	7.6%	6.1%	7.0%	6.5%	5.6%	12.1%	12.1%	12.5%	12.4%	11.6%
営業利益率	1.1%	1.1%	1.5%	0.8%	0.4%	3.6%	4.9%	5.5%	4.3%	3.6%
EBITDAマージン	1.3%	1.2%	1.7%	1.1%	0.6%	4.0%	5.2%	5.7%	4.5%	4.0%
財務指標	**17年3月期**	**18年3月期**	**19年3月期**	**20年3月期**	**21年3月期**	**22年3月期**	**23年3月期**	**24年3月期**	**25年3月期**	**26年3月期**
総資産利益率（ROA、経常利益ベース）	2.3%	3.2%	2.3%	1.5%	0.0%	3.0%	4.9%	3.2%	4.1%	2.9%
総資産利益率（ROA、当期純利益ベース）	1.4%	1.6%	1.2%	-0.1%	-1.7%	1.8%	3.2%	1.9%	2.8%	2.3%
自己資本純利益率（ROE）	4.0%	4.9%	3.8%	-0.2%	-5.2%	5.9%	11.5%	6.9%	8.4%	5.9%
フリー・キャッシュフロー利回り	-28.37%	-20.79%	-0.90%	-0.52%	29.58%	8.48%	-53.52%	26.97%	0.05%	11.69%
総資産回転率	232.9%	265.6%	247.6%	221.5%	223.9%	121.9%	139.5%	135.1%	132.1%	147.1%
流動比率	1.69	1.61	1.51	1.55	1.51	1.45	1.42	1.39	1.65	1.70
当座比率	1.07	0.91	0.82	0.93	0.97	0.67	0.62	0.59	0.90	0.98
自己資本比率	33.1%	31.7%	33.9%	32.2%	31.5%	28.8%	27.1%	29.1%	37.8%	39.2%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

流動性指標

	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期
売掛金回転率	4.9	6.1	6.5	6.0	6.0	4.0	5.1	4.9	4.6	4.4
売掛金回転率日数	74.9	60.0	56.0	60.7	61.1	92.1	72.2	74.7	79.9	82.5
棚卸資産回転率	9.2	8.8	6.9	6.4	7.3	4.6	4.7	3.9	3.7	4.1
棚卸資産回転率日数	39.5	41.6	52.8	56.8	50.0	79.8	77.9	93.4	99.7	89.9
買掛金回転率	6.8	8.7	9.7	10.6	9.8	5.7	8.1	7.4	6.9	7.4
買掛金回転率日数	53.9	42.1	37.6	34.5	37.2	63.6	45.1	49.6	53.2	49.7
キャッシュ・コンバージョン・サイクル	60.5	59.5	71.2	83.0	73.9	108.3	105.0	118.5	126.4	122.7

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

- 同社によれば、回収・支払期間に大きな変動はないが、ドル建て取引が多いため、円安の進行によりドル建て在庫の円換算額が増加することで棚卸資産が増加し、棚卸資産回転率が低下傾向にある。

市場とバリューチェーン

マーケット概略

同社が属するエレクトロニクス市場は、新たなテクノロジーの高度化に伴って自動車のEV化やAI／IoT、ロボティクス、次世代通信など応用製品が広がり、拡大が続いている市場である。一方で、企業の生産活動と生活のさまざまな場面で利用されているため、景気の変動や企業の設備投資の動向に影響を受けやすく、変動の大きな市場である。

半導体市場規模

世界半導体市場規模

（百万米ドル）	2000年	2005年	2010年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年予	2027年予	CAGR
世界	204,394	227,484	298,315	440,389	555,893	574,084	526,885	630,549	795,640	1,511,248	1,913,683	8.6%
（前年比）				6.8%	26.2%	3.3%	-8.2%	19.7%	26.2%	89.9%	26.6%	
うち米州	63,975	40,736	53,675	95,366	121,481	141,136	134,377	195,123	256,476	543,654	701,439	9.3%
うち欧州他	42,309	39,275	38,054	37,520	47,757	53,853	55,763	51,250	54,694	86,643	101,587	3.3%
うち日本	46,806	44,082	46,561	36,471	43,687	48,158	46,751	46,739	44,723	57,050	67,332	1.4%
うちアジアパシフィック	51,303	103,391	160,025	271,032	342,967	330,937	289,994	337,437	439,747	823,900	1,043,326	11.8%
日本(円ベース、兆円)	3.72	4.85	4.08	3.89	4.80	6.33	6.56	7.08	6.69	8.96	10.58	3.9%

出所：WSTSの半導体市場予測よりSR社作成
*CAGRの計測期間は2000年から2027年まで

WSTS（World Semiconductor Trade Statistics）によると、2025年の世界半導体市場規模は前年比26.2%増の795,640百万米ドルとなり、AI利用拡大に伴うデータセンター投資の恩恵を受けやすいメモリーやロジックが半導体市場の成長に大きく寄与した。2026年は前年比89.9%と大幅な成長加速が予測されている。引き続き大手IT企業による積極的なデータセンター投資が見込まれ、AIサーバー向けのメモリーや、GPUを含むロジックは高成長が予測され、また汎用サーバーもアップグレードサイクルにあり、MPUの成長にも貢献するものと見込まれる。2027年も前年比26.6%増と高成長の継続が予測されている。

2000年の世界半導体市場規模は204,394百万米ドルであり、半導体が搭載される電子・電気機器の増加に伴い、長期的に増加トレンドが続いている。世界市場と同様、日本市場においても長期的な増加トレンドが続いている。

電子部品市場規模

電子部品グローバル出荷統計

（兆円）	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	CAGR
世界計	3.86	4.10	4.03	3.71	3.75	4.38	4.37	4.38	4.53	4.62	1.5%
（前年比）	-2.9%	6.3%	-1.8%	-7.9%	1.0%	17.0%	-0.3%	0.3%	3.4%	1.9%	
うち日本	0.93	0.99	0.94	0.86	0.81	0.95	0.91	1.00	1.02	1.02	1.0%
（前年比）	0.5%	6.6%	-5.4%	-8.8%	-5.7%	17.2%	-4.5%	10.4%	2.2%	-0.1%	

出所：一般社団法人電子情報技術産業協会「電子部品グローバル出荷統計」よりSR社作成
*CAGRの計測期間は2014年から2024年まで

一般社団法人電子情報技術産業協会によると、2025年の日本の電子部品グローバル出荷額は約4.6兆円（1.9%増）であった。2021年は、新型コロナウイルス感染症のワクチン接種が進んだ米国や欧州の経済活動の正常化が進んだことで部品需要は拡大した。その後横ばいが続き、2024年以降は緩やかに増加している。

エレクトロニクス商社業界

日本国内には上場しているエレクトロニクス商社だけでも50社以上あり、二次商社や三次商社などの事業者も含めると千社以上が参入している市場である。

日本経済新聞社によると、国内の半導体・電子部品を取り扱う専門商社業界の市場規模は約3.7兆円で（出所：NIKKEI COMPASS「2025年3月調査」）、仕入先メーカーによる代理店の再編、国内市場の縮小、直販増加によるマージンの低

下、外資系商社の日本事業拡大などで10年でほぼ半減した。

エレクトロニクス商社は、国内の大手半導体メーカーや電機メーカーをサプライヤーとするメーカー系エレクトロニクス商社と、海外の半導体や電子機器メーカー、国内の中堅半導体・電子機器メーカーをサプライヤーとする独立系エレクトロニクス商社（同社はこちら）に分かれる。

- メーカー系エレクトロニクス商社は、大手サプライヤーから大量に仕入れ、大手顧客に大量販売するため、規模の経済を追求しつつ取引コストを下げることで、営業利益率が高い傾向があるとSR社では考える。

上場しているメーカー系エレクトロニクス商社
三菱電機系：立花エレテック（東証PRM 8159）、株式会社RYODEN（東証PRM 8084）、株式会社たけびし（東証PRM 7510）、協栄産業株式会社（東証STD 6973）、株式会社リョーサン菱洋ホールディングス（東証PRM 167A）
ルネサス系：新光商事（東証PRM 8141）
サムスン系：株式会社トーメンデバイス（東証PRM 2737）など

- 独立系エレクトロニクス商社は、メーカー系列に制限されず、自由に新規顧客を開拓することができることから、多数の中堅中小の顧客を抱え、売上高が大きい傾向がある。中堅中小の顧客の場合、一つひとつの取引量が多くならないため利益率は低くなりやすい。また、半導体・電子部品のトレーディングにおいては、競合が多い上に、差別化が難しいことから、マージン率を縮小してでも売上高の拡大を各社が追求する傾向があり、営業利益率は低くなる傾向がある。

- 同社は、デバイス事業の売上構成比が大きいことから半導体・電子部品を取り扱う専門商社のひとつと位置付けられているが、システム事業やアントレプレナ事業も展開しており、総合的にはエレクトロニクス商社と位置付けられる。

- エレクトロニクス商社には、国内半導体を主力とするメーカー系列のエレクトロニクス商社と、同社のような系列に属さない独立系エレクトロニクス商社とがある。

2010年代には、半導体メーカーのM&A（NXP Semiconductors N.V.（NASDAQ：NXPI）とFreescale Semiconductor, Inc.、Avago Technologies US Inc.とBroadcom社、Linear Technology CorporationとAnalog Devices社など）が進んだが、半導体メーカーのM&Aの結果、商権が整理される動きが拡大したことを受け、独立系のエレクトロニクス商社も経営統合に乗り出した。

エレクトロニクス商社の経営統合をめぐる動き

2009年	ユーエスシーと共信テクノソニックが経営統合し、UKCホールディングスを設立
2015年	マクニカと富士エレクトロニクスが経営統合し、マクニカ・富士エレホールディングス（現マクニカホールディングス）を設立
	UKCホールディングスと加賀電子が経営統合の基本合意（2016年に統合中止）
2017年	トーメンエレクトロニクスと豊通エレクトロニクスが合併し、ネクスティエレクトロニクスを設立
2018年	加賀電子が富士通エレクトロニクスの買収を発表
2019年	UKCホールディングスとバイテックホールディングスが経営統合し、レスターホールディングス（現株式会社レスター）を設立
2023年	菱洋エレクトロとリョーサンが共同持ち株会社リョーサン菱洋ホールディングスを設立し、経営統合すると発表
	マクニカホールディングスがグローセルに対するTOBを実施
2025年	佐鳥電機と萩原電気ホールディングスが経営統合すると発表

出所：各社HP・公表資料よりSR社作成

仕入先のM&Aや代理店政策の変更を背景に、近年はエレクトロニクス商社間でも事業統合や買収など業界再編が進んでおり、業界全体の競争が激化している。その結果、エレクトロニクス商社各社は経営統合による規模の拡大および競争力の

強化や、セキュリティ機器の販売、IoTサービスの提案など従来のトレーディング以外の事業に活路を見いだそうとしている。また、最近は半導体・電子部品などをそのまま販売するのではなく、ソフトウェアを組み合わせたり、半導体を搭載したボード製品やモジュール製品を製造したりするなどEMS（電子機器受託製造サービス）に近い販売形態も増えている。

- 同社は長年培ったサプライチェーンのノウハウや専門性の高い技術サポート力、グローバルサポート力により独自のポジションを築いたが、他社とのさらなる差別化を図るべく、サービスと機能の拡充に取り組んでいる。

独立系エレクトロニクス商社の同業他社は、マクニカホールディングス、東京エレクトロンデバイス、伯東、加賀電子、レスターなどである。またシステム機器を取り扱っている商社としては、伯東、東陽テクニカなどである。

独立系エレクトロニクス商社業績比較

名称	証券コード	決算期	売上高（百万円）	営業利益（百万円）	営業利益率（%）	自己資本当期純利益率（%）	自己資本比率（%）	概要
マクニカホールディングス株式会社	東証PRM 3132	2026年3月期	1,214,196	41,950	3.5%	10.5%	39.8%	半導体商社最大手。マクニカと富士エレクトロニクスが経営統合。集積回路が売上高の8割程度を占め、そのほかに電子デバイス、ネットワーク関連商品を取り扱う。
		2025年3月期	1,034,180	39,649	3.8%	10.2%	45.4%	
		2024年3月期	1,028,718	63,733	6.2%	21.6%	44.2%	
東京エレクトロン デバイス株式会社	東証PRM 2760	2026年3月期	203,748	10,253	5.0%	15.6%	32.6%	半導体製造装置メーカーである東京エレクトロンの半導体商社部門が独立。半導体・電子デバイスの販売が主で、コンピュータシステム関連機器の販売や半導体関連の設計・受託生産も行う。
		2025年3月期	216,379	12,457	5.8%	19.1%	30.5%	
		2024年3月期	242,888	15,428	6.4%	24.1%	27.7%	
株式会社レスター	東証PRM 3156	2026年3月期	630,905	16,739	2.7%	8.6%	26.6%	半導体・電子部品の販売、EMS（受託製造）、調達、電子・計測・システム機器の販売、エネルギー事業などを行う。M&A・経営統合で複数の商社が統合し誕生。ソニー系商社が源流の1社。
		2025年3月期	561,001	14,174	2.5%	8.8%	27.7%	
		2024年3月期	512,484	15,931	3.1%	8.5%	28.9%	
株式会社立花エレテック	東証PRM 8159	2026年3月期	227,511	7,511	3.3%	7.4%	58.5%	電機・電子技術商社として、FA機器、半導体・電子デバイス、製造ラインの生産設備、環境・省エネ機器、ビル設備品などを取り扱う。自社エンジニアによる技術支援に強み。
		2025年3月期	220,112	8,222	3.7%	7.5%	57.4%	
		2024年3月期	231,042	10,764	4.7%	9.6%	51.9%	
株式会社トーメンデバイス	東証PRM 2737	2026年3月期	633,668	18,784	3.0%	18.4%	17.2%	豊田通商の連結子会社でサムスングループとの関係性に強み。メモリー、システムLSIなどの半導体が売上高の大部分を占める。
		2025年3月期	421,671	10,169	2.4%	11.7%	43.5%	
		2024年3月期	370,676	9,480	2.6%	4.7%	34.9%	
株式会社RYODEN	東証PRM 8084	2026年3月期	212,772	5,244	2.5%	5.7%	61.2%	エレクトロニクスを中心にFAシステム、冷熱・ビルシステム、ヘルスケア、アグリ関連などを取り扱う。技術力、グローバルネットワーク、幅広い事業領域に強み。
		2025年3月期	215,790	5,483	2.5%	5.3%	62.7%	
		2024年3月期	259,008	8,326	3.2%	6.9%	55.7%	
加賀電子株式会社	東証PRM 8154	2026年3月期	658,941	27,824	4.2%	17.8%	45.5%	電子部品・半導体が主力で、電子機器の設計・開発・製造を受託するEMSが売上高の1/4を占める独立系エレキ商社大手。その他でPC・周辺機器の販売なども行う。
		2025年3月期	547,779	23,601	4.3%	10.8%	54.4%	
		2024年3月期	542,697	25,845	4.8%	14.5%	52.6%	
伯東株式会社	東証PRM 7433	2026年3月期	181,178	6,080	3.4%	7.5%	41.4%	半導体デバイスなどの電子部品の販売が売上高の80%超を占め、その他で電子・電気機器販売、工業薬品の製造も行う。半導体を使用した機器の開発段階における技術提供やメンテナンスに強み。
		2025年3月期	183,133	7,913	4.3%	7.8%	50.3%	
		2024年3月期	182,046	7,636	4.2%	8.0%	47.9%	
同社	東証PRM 7537	2026年3月期	213,425	7,763	3.6%	5.9%	39.2%	
		2025年3月期	210,837	9,155	4.3%	8.4%	37.8%	
		2024年3月期	236,490	12,984	5.5%	6.9%	29.1%	

出所：各社会社資料よりSR社作成

半導体・電子部品を主力とするエレクトロニクス商社との業績比較では、競合8社の過去3年間の平均ROE11.3%に対して、同社は同7.1%とやや低い水準となっている。営業利益率では、競合8社が過去3年間平均で3.8%なのに対して、同社

は4.5%とやや高い水準となっている。競合8社の過去3年間平均自己資本比率は43.3%なのに対して、同社は35.4%とやや低い水準となっている。

- 直近期（2026年3月期）の場合、同社の営業利益率は9社（競合8社と同社）中3番目、同社のROEは同8番目となる。

セグメント別長期業績比較

デバイス事業

競合企業比較			17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期	CAGR/平均
同社	デバイス事業	売上高（百万円）	220,184	296,524	275,073	239,698	242,050	117,442	168,872	179,011	150,525	152,245	-4.2%
		営業利益（百万円）	448	1,240	2,590	591	-951	3,452	8,521	10,510	5,669	4,307	13.9%
		営業利益率	0.2%	0.4%	0.9%	0.2%	-0.4%	2.9%	5.0%	5.9%	3.8%	2.8%	2.2%
		デバイス事業従業員数（人）	718	688	623	577	430	413	395	415	426	414	-3.8%
		1人当たり営業利益（百万円）	0.6	1.8	4.2	1.0	-2.2	8.4	21.6	25.3	13.3	10.4	8.4
伯東	電子部品事業	売上高（百万円）	98,554	107,331	107,668	123,708	135,390	157,119	197,818	144,287	142,961	140,274	4.8%
		営業利益（百万円）	447	1,426	1,331	576	1,121	3,682	10,462	5,929	5,239	3,933	13.1%
		営業利益率	0.5%	1.3%	1.2%	0.5%	0.8%	2.3%	5.3%	4.1%	3.7%	2.8%	2.3%
		従業員数（人）	622	617	610	631	621	582	578	539	551	680	0.6%
		1人当たり営業利益（百万円）	0.7	2.3	2.2	0.9	1.8	6.3	18.1	11.0	9.5	5.8	5.9
東京エレクトロン デバイス	半導体及び電子デバイス事業	売上高（百万円）	115,018	142,076	119,660	110,138	119,334	156,446	211,096	209,909	179,051	162,543	5.0%
		営業利益（百万円）	591	1,619	1,319	871	1,790	5,083	10,459	10,459	6,149	3,208	15.2%
		営業利益率	0.5%	1.1%	1.1%	0.8%	1.5%	3.2%	5.0%	5.0%	3.4%	2.0%	2.4%
		従業員数（人）	588	700	844	845	849	861	884	915	801	820	3.5%
		1人当たり営業利益（百万円）	1.0	2.3	1.6	1.0	2.1	5.9	11.8	11.4	7.7	3.9	4.9
立花エレテック	半導体デバイス事業	売上高（百万円）	47,639	54,773	54,077	47,975	54,347	71,599	89,017	85,896	84,021	89,156	6.2%
		営業利益（百万円）	1,299	1,584	1,600	1,282	868	2,510	4,071	4,043	2,508	1,446	2.2%
		営業利益率	2.7%	2.9%	3.0%	2.7%	1.6%	3.5%	4.6%	4.7%	3.0%	1.6%	3.0%
		従業員数（人）	252	259	255	270	352	336	337	365	403	412	4.6%
		1人当たり営業利益（百万円）	5.2	6.1	6.3	4.7	2.5	7.5	12.1	11.1	6.2	3.5	6.5
RYODEN	エレクトロニクス事業	売上高（百万円）	146,771	158,635	157,440	146,136	126,243	154,390	181,040	169,971	126,481	117,471	-2.5%
		営業利益（百万円）	947	2,586	2,464	2,194	1,616	4,859	7,335	4,914	3,269	3,345	4.8%
		営業利益率	0.6%	1.6%	1.6%	1.5%	1.3%	3.1%	4.1%	2.9%	2.6%	2.8%	2.2%
		従業員数（人）	586	588	571	545	551	514	507	475	470	440	-3.3%
		1人当たり営業利益（百万円）	1.6	4.4	4.3	4.0	2.9	9.5	14.5	10.3	7.0	7.6	6.6

出所：各社会社資料よりSR社作成

デバイス事業競合4社と比較した場合、デバイス事業の売上高の過去10年間における同社のCAGRは-4.2%、競合4社平均は3.4%であった。

- 同社は2022年3月期に収益認識基準を適用し、デバイス事業の売上高が減少した（収益認識基準適用の影響により、従来の会計方法と比較して売上高が144,710百万円減、営業利益が946百万円減）。収益認識基準適用を厳密に行ったことが、他社と比較して2022年3月期に売上高が減少した理由であると同社は述べている（実際、競合各社は2022年3月期にかけて増収となっている）。収益認識基準に関して、旧基準を適用した2022年3月期までのCAGR（過去9年間）は、同社が3.8%、競合5社（2024年の上場廃止に伴い上表からは削除した株式会社リョーサン含む）は5.9%であった。

- 営業利益の過去10年間における同社のCAGRは13.9%で、競合4社は8.8%であった。同社のデバイス事業の営業利益の伸びは他社を上回った。デバイス事業における同社の平均営業利益率・平均1人当たり営業利益（過去10年間）は2.2%および8.4百万円で、競合4社の2.5%および6.0百万円と比較すると、営業利益率はやや低い水準だが、1人当たり営業利益はやや高い水準であった。

- 直近期（2026年3月期）における同社の1人当たり営業利益は10.4百万円と競合4社平均5.2百万円より高い水準となっている。収益性の高い商材を有する新規仕入先との取引を開始し商権拡大を進めてきたことやRPAの活用促進によるバックオフィス業務の効率化などにより、収益性が改善した。

システム事業

競合企業比較			16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	CAGR/平均
同社	システム事業	売上高（百万円）	45,570	50,513	50,983	51,621	47,852	47,233	50,226	54,494	54,941	57,336	3.9%
		営業利益（百万円）	2,051	2,445	2,542	2,467	1,786	1,983	2,544	2,438	2,507	3,263	8.7%
		営業利益率	4.5%	4.8%	5.0%	4.8%	3.7%	4.2%	5.1%	4.5%	4.6%	5.7%	4.6%
		システム事業従業員数（人）	494	516	527	538	577	576	576	537	557	554	2.0%
		1人当たり営業利益（百万円）	4.2	4.7	4.8	4.6	3.1	3.4	4.4	4.5	4.5	5.9	4.3
伯東	電子・電気機器事業	売上高（百万円）	18,477	19,191	21,146	21,544	18,286	19,029	21,609	22,717	26,547	27,241	2.0%
		営業利益（百万円）	1,018	804	1,254	1,418	900	1,770	2,104	1,665	1,777	2,498	10.9%
		営業利益率	5.5%	4.2%	5.9%	6.6%	4.9%	9.3%	9.7%	7.3%	6.7%	9.2%	6.7%
		従業員数（人）	266	279	270	267	253	251	254	253	259	257	0.1%
		1人当たり営業利益（百万円）	3.8	2.9	4.6	5.3	3.6	7.1	8.3	6.6	6.9	9.7	5.7
東陽テクニカ	全社	売上高（百万円）	21,679	21,586	23,590	25,547	23,104	23,511	26,490	28,172	35,042	32,559	4.5%
		営業利益（百万円）	1,316	1,278	1,427	1,861	1,250	1,725	2,332	1,472	3,366	1,914	4.3%
		営業利益率	6.1%	5.9%	6.0%	7.3%	5.4%	7.3%	8.8%	5.2%	9.6%	5.9%	6.7%
		従業員数（人）	489	503	521	523	530	528	539	591	650	653	3.3%
		1人当たり営業利益（百万円）	2.7	2.5	2.7	3.6	2.4	3.3	4.3	2.5	5.2	2.9	3.2

出所：各社会社資料よりSR社作成
*東陽テクニカ社は9月決算

システム事業競合2社と比較した場合、システム事業の売上高の過去10年間における同社のCAGRは3.9%、競合2社は3.2%であり、同社の売上高成長率は競合をやや上回った。営業利益の過去10年間における同社のCAGRは8.7%で、競合2社は7.6%であったことから、営業利益成長率は競合をやや上回った。システム事業における同社の平均営業利益率・平均1人当たり営業利益（過去11年間）は4.6%および4.3百万円で、競合2社の6.7%および4.4百万円と比較すると、平均営業利益率は若干低い水準で、1人当たり営業利益は同程度であった。

参入障壁

同社の属するエレクトロニクス商社の参入障壁は下記であるとSR社では考える。

- 技術的な知識と専門性：半導体・電子部品の仕入れ・販売には高度な技術と専門知識が必要となる。また、海外の最先端品などの場合、顧客が十分な情報・技術力を保有していないことも多いため、技術サポート力も必要となる
- グローバルネットワーク：技術革新の著しい半導体・電子部品業界においては、顧客の求める仕様に合致した半導体・電子部品を調達するため、世界中のさまざまな半導体・電子部品メーカーの最新製品の情報を入手する必要がある
- 供給チェーンの確立：信頼できるサプライヤーや製造業者との長期的な関係の構築は時間がかかる。また、顧客からの信頼を得るのにも長期的な実績が必要となる。既存のエレクトロニクス商社はこれらの関係を築いており、新規参入者が同じ信頼性とネットワークを確立することは難しい
- 規制とコンプライアンス：半導体・電子部品業界は、輸出管理規制が厳格であり（米国による中国への半導体および半導体製造装置に関する輸出規制措置など）、特に国際的な貿易においてはさまざまなコンプライアンス要件が存在する。これに適合するためには法的な専門知識が求められ、新規参入者にとっては障壁となる

代替

半導体・電子部品メーカーの直販化がエレクトロニクス商社の代替となりうる。直販化とは、従来は販売代理店や流通チャネルなどを通じていた場合に、そうした中間業者を経由せずにメーカー自身が直接提供する取引の形態である。近年、半導体・電子部品メーカーが直販化を選択するケースが増えている。理由としては下記などの要因があげられる。

- 利益最大化：直販化により、製品を中間業者や販売代理店を通さずに直接販売することができるため、メーカーは製品単価の一部を中間業者に支払う必要がなくなり、利益を最大化できる
- 顧客との直接の関係構築：直販化により、メーカーは顧客と直接コミュニケーションを取る機会を増やすことができ、顧客のニーズや要望をより直接的に理解し、製品やサービスをカスタマイズすることが可能となる
- 市場動向の把握：直販化を通じてメーカーは市場の動向や需要予測などに関する情報を直接収集できる。これにより、製品戦略や生産計画をより効果的に調整できる

- 価格競争力の向上：中間業者や代理店の手数料を省くことで、メーカーは製品価格を競争力のある水準に保ちやすくなる。その結果、市場での価格競争において優位性を維持できる可能性が高まる

顧客は、価格面に加えて、自社製品の規格に合わせた要望やカスタマイズをどこまで聞いてくれるか、取引先として信用できるか、といった点を重要視する傾向が強い。そのため、半導体・電子部品メーカーが自社の営業網を活用し、多くの顧客に対してきめ細やかな営業・販売活動を直接できる場合には、顧客側も直販化を支持する可能性が高い（さらに、中間手数料がなくなることで価格も安く設定すればより顧客の支持が高まる）。

一方で、直販化にはいくつかの課題も存在する。例えば、中間業者を通じた販売は、地域ごとの市場や文化への適応が容易であるといった利点がある。また、大規模な取引や多様な商品を扱う場合、在庫調整や物流網の整備などの観点において、中間業者を通じた販売がより効率的であることも多い。

SW（Strengths, Weaknesses）分析

強み(Strengths)

数多くの仕入先を抱えることによる豊富な品揃えと専門知識を持った仕入先営業による高度な技術提案力を有すること

同社は多くの半導体・電子部品・機器メーカーと販売代理店・特約店契約を締結し、800社以上の仕入先の製品やサービスを顧客に提供している。エレクトロニクス商社の顧客営業においては多数の仕入先の様々な商品に関する専門的な知識・理解力が必要とされる。取扱製品が活用される分野も半導体、自動車、産業機械、情報通信、航空宇宙などと、専門性が高い上に技術革新が続き、最新の情報に常にアップデートすることが必要な分野が多い。そのため、顧客が部品を選定する際には、回路設計に必要な技術情報に加えて、同社が取り扱う商品の価格や納期、仕入先の品質管理体制など、様々な情報が必要となる。専門商社の付加価値としては、物売りとして売り先の御用聞きだけではなく、仕入先との連携を踏まえた上で仕入先の製品担当と顧客営業の連携が可能かどうかが重要である。

同社は、各半導体分野に精通した専門性の高い仕入先営業人員（ディビジョンカンパニー配属）を120名程度と多く配置している。カンパニーとして、アナログやメモリーなどの半導体で求められる技術ノウハウ・専門性で分野を区切り、仕入先に応じた分業体制を整備することで製品知識の習得度を高めている。エレクトロニクス商社が取り扱う多岐にわたる商品の詳細な技術情報や上記の各種情報を、顧客営業の担当者がタイムリーに把握することは困難である。同社では、仕入先別に組織されたディビジョンカンパニーが、各仕入先とコミュニケーションを日々取ることで、効率的に社内へ情報を共有し、必要な情報を遅滞なく顧客へ提供することで、同社取扱商品が採用されるビジネスチャンスを広げるとともに、顧客の製品開発を手厚くサポートしている。

そのような専門性の高い仕入先営業人員を保有することで、同社は高度な技術提案力を備えている。そして、顧客のニーズに合わせて最適なデバイス／システム／ソフトウェアをトータルで提案し、顧客の開発期間の短縮やコスト低減に貢献できている。また、複数の機器やソフトウェアのインテグレーションから保守メンテナンスまで、高度な技術サポートが提供可能となっている。大量の仕入先をカバーする専門性の高い仕入先営業人員に支えられた技術提案力は同社の強みであるとSR社では考える。

メガディストリビューターのArrow社との連携を生かした世界規模の販売・物流ネットワークを有すること

Arrow Electronics, Inc.（NYSE：ARW）は、半導体や受動部品、機構部品、コネクタおよびコンピューター関連商品等を取り扱う、世界最大級の電子部品商社である（2025年12月期売上高30.9十億ドル、純利益0.6十億ドル）。Arrow社は日本独自の商慣習が大きい日系企業海外子会社との取引拡大を望んでいた。日本独自の商慣習が大きい日系企業との取引を開始するにあたって、自社単独ではなく、長期的な取引関係がある日系顧客を多く抱え、業界内で評判が高かった同社と組むことが最善だという結論に至ったことで、1998年に同社と合弁会社を設立した。

同社はArrow社との合弁により、Arrow社の豊富な取扱商品やグローバルな展開力を生かし、ワールドワイドで部材調達・管理／海外での購買／生産移管／ジャスト・イン・タイムでの供給を実現している。その結果、2010年代に多くの日系製造業顧客で行われた海外生産移管に機敏に対応することができた。生産拠点がどこにあっても、国内同様のきめ細かい部材供給サービスをグローバルに提供し、日系企業顧客の海外子会社の需要を捕捉してきたことで、売上高の約30%程度を海外売上高が占めるに至っている。

また、Arrow社は世界最大級の電子部品商社として、世界中の仕入先・顧客・競合のさまざまな情報を保有しており、同社は業界情報をArrow社から入手することでさまざまな事業活動に活用している。例としては、半導体不足となっていた2020年のコロナ禍においては、顧客から同社にないラインナップの製品を探してほしいと言われたとき、Arrow社に照会を行った。Arrow社からの回答で、世界のどこの代理店・顧客が在庫を保有しているかという情報を得て、ビジネスにつなげた。また、価格変動の大きい半導体市況の動向や、在庫リスクを抱える可能性のある商品の情報を、同社は日常的に入手し、在庫の持ち方などのリスク管理に活用している。メガディストリビューターのArrow社との連携を生かした世界規模の販売・物流ネットワークは同社の強みであるとSR社では考える。

長い歴史の中で築いた顧客との信頼関係があるため、仕入先ポートフォリオの入れ替えを機敏に行えること

同社は、弘化元年（1844年）に呉服問屋として創業した。創業者である初代堀越角次郎は、福沢諭吉と親交が深く、角次郎の墓誌銘は諭吉が書いた。1880年に設立された東京銀行（現在の三菱UFJ銀行）の前身である横浜正金銀行にも福沢諭吉の要請により発起人として出資を行うなど日本の黎明期に経済貢献した、エレクトロニクス商社の中でも、歴史の長い老舗企業である。また、1965年に米国Texas Instruments社（以下、TI社）製集積回路を日本国内へ初めて同社が輸入した。そのほかにも、レーザ機器やテープレコーダーなど日本で初めて取り扱いを開始した製品が同社には複数あり、「常に時代の一歩先を見据え、次のニーズに応える」かたちで事業を展開してきたことで仕入先・顧客をはじめとする各ステークホルダーと長い信頼関係を築いている。

2019年以降、同社の主要仕入先だったTI社は全世界的に直販化や代理店の集約を図り、2021年3月期にはTI社の商権が同社から移管されたことで同社の主力のデバイス事業は赤字に陥った。ただし、TI社の商権を保有しているときには同社において取り扱いができなかったTI社の競合メーカーの中には、同社の保有する顧客との長い信頼関係を魅力的に感じていた会社が少なくなかった。そのため、TI社の取引がなくなったことで、同社は2022年3月期以降、新たに20数社のメーカー（Analog Devices社、MPS社、Infineon Technologies社、Nuvoton Technology社などの大手半導体メーカーを含む）と取引を開始した。

同年代頃、半導体メーカーからのマージンの縮小要請や在庫の保有要請などを通し、同社の収益性は低下傾向にあり、デバイス事業の営業利益率は2000年3月期の2.2%から2020年3月期には0.2%まで低下した。2022年3月期以降、新たな仕入先と利益率の高い取引を開始できたことで、同社の業績は急速に回復し、デバイス事業の営業利益率は過去3年平均で4.2%まで上昇した（近年取扱いを伸ばした新規仕入先の商材が寄与）。同社の長い歴史が生んだ顧客との長期的な信頼関係が基盤となり、TI社のような大口の商権が移動するようなときでも、新規の仕入先を機動的に開拓することで仕入先ポートフォリオを入れ替え、事業を継続することができるのは同社の強みであるとSR社では考える。

弱み(Weaknesses)

仕入先メーカーによる代理店再編や、同業他社と比較して大企業顧客が多いことから、競争激化の影響を受けること

同社のデバイス事業は2026年3月期において、売上高構成比71.3%、同営業利益構成比55.5%の主力事業である。同社では各仕入先との良好な関係の維持に努めるとともに、継続的に新規仕入先や新規商材の開発に取り組んでいるが、仕入先の代理店政策の見直しにより商権に移動が生じた場合にはデバイス事業の経営成績に大きな影響を及ぼす。同社における大口の商権移動には、次のような事例がある。Texas Instruments社の取り扱いは2017年3月期に売上高で43,057百万円あったが、2021年3月期に0となった。また、サムスン電子は2015年3月期に54,251百万円あったが2018年3月期に0となった。そのような主要仕入先の商権の移動により、同社の売上高は大きく変動する。

顧客構成においては、同社のデバイス事業では大企業と中堅中小顧客の割合は8：2程度とのことであり、大企業顧客が多い。大企業顧客の場合、各商社が口座を開設していることが多く、競争も激化傾向にある（価格交渉力も強いため、マ

ージン率の低下も起こりやすい)。同業他社では、競争が厳しくなく、価格交渉力の弱い顧客を多く抱えている他社が存在する（ベンチャー企業に強いマクニカ社、中小企業の顧客が多い加賀電子社など)。

上記のように、仕入先の代理店再編などに伴う商権移動により売上高の変動が大きいことや、大企業顧客が多く競争激化の影響を受けやすいことは同社の弱みであるとSR社では考える。

商取引機能に特化した専門商社であることを方針としており、アントレプレナ事業などの周辺領域事業の展開が遅れていること

エレクトロニクス商社業界は、仕入先メーカーによる代理店の再編、国内市場の縮小、直販増加によるマージンの低下などの要因により、長期的に成長余地が乏しく、差別化も難しい業界である。そのため、競合他社は付加価値向上策の一環として製造機能への投資や他業態への事業展開を行ってきた。東京エレクトロンデバイス社では、商社機能に加えてメーカー機能（プライベートブランド事業）を有し、顧客の要望に基づいた製品開発を行う設計・量産受託サービスと自動化・省人化を実現するプライベートブランド製品の開発を行い、収益性が高いビジネスとしてPB事業の拡大を図っている。同様の動きはレスター社（EMS事業)、加賀電子社（EMS事業）にもみられる。また、伯東社は周辺事業として工業薬品メーカー（工業薬品事業）としての機能を持つ。RYODEN社は、冷熱・ビルシステム、ヘルスケア、アグリ関連など幅広い事業を展開している。

同社では、EMSやメーカー事業などの製造機能に関しては、過去に手掛けたこともあったものの撤退し（建材製造事業やファウンドリー（ゲートアレイ）事業など)、メーカー機能を持たず、技術商社としての価値創造を推進している専門商社であることを方針としている（メーカー機能を持つと固定資産投資が増えるなどの難点があるため)。その代わり、2023年3月期よりアントレプレナ事業（旧ソリューション事業）をセグメントとして独立させ、通信技術・AI・ロボティクスを中核としたソリューション提案をビジネスとして拡大させていく方針である。ただし、同社の場合、アントレプレナ事業の規模はまだ小さい（2026年3月期売上高構成比1.2%)。

研究開発費の観点では、2026年3月期決算における同社の研究開発費用（出所：有価証券報告書の研究開発活動）は0であったが、競合8社平均では、数億円以上の支出が行われていることが多い。競合は長期的な成長性の観点から、デバイス事業以外の周辺領域・新規領域を強化してきたが、同社は商取引以外の事業規模がまだ小さく、研究開発も遅れていることは同社の弱みであるとSR社は考える。

原則として日系企業のみを顧客とする方針により海外市場のローカル需要を取り込めないこと

WSTSによると2024年の世界半導体市場規模のうち、世界が630,549百万ドルで日本はそのうち10%未満の46,739百万ドルに過ぎない。2000年から2026年までの予想CAGRでも世界全体は6.2%と高成長なのに対して、日本は1.6%と成長性が低い。同社競合のマクニカホールディングス社は海外企業のM&Aを積極的に行い（2008年以降9件の海外M&Aを実施)、2026年3月期の海外売上高は全体の売上高の約半分を占める。 レスター社は、海外企業と合弁で連結子会社を作り、海外新規ローカルビジネスを拡大してきた結果、2026年3月期には海外の売上高が全体の売上高の約半分弱を占める規模まで拡大した。

2026年3月期における同社の海外売上高は63,409百万円で全体の売上高の30%弱を占める。同社の場合、Arrow社との合弁海外子会社が、海外各国において、日系企業への半導体・電子部品の販売を行う。そのため、同社の海外売上高は、主にArrow社との合弁子会社が日本における既存の日系企業顧客の海外拠点・海外工場へ販売することで生み出される。現地ローカル企業へはArrow社が販売を直接担当し、同社が扱うことは原則ない（同社の売上高・利益には貢献しない)。同社の現地ローカル企業に対する同社の考え方は、日系企業と比較して、支払条件が厳しいことが多く、利益率確保や与信管理の観点で同社は取り扱いを行っていないという。

ただし、現地ローカル企業の中にも日系企業と比して劣らない優良企業は存在し、競合他社はそのような現地ローカル需要を取り込んで成長している。同社がそのような現地優良企業へ販売することができれば、成長性の低い国内市場と比較して、成長性の高い海外需要をより取り込めると想定される。同社の現地ローカル企業に対して販売を行わない姿勢や同社の合弁会社の仕組み（現地ローカル企業への販売はArrow社へ回すこと）により、成長性の高い海外ローカル市場の需要を取り込めないことは同社の弱みであるとSR社では考える。

財務諸表

損益計算書

損益計算書	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期
（百万円）	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
売上高	**270,698**	**347,508**	**326,694**	**287,550**	**289,283**	**167,794**	**226,171**	**236,490**	**210,837**	**213,425**
YoY	-3.2%	28.4%	-6.0%	-12.0%	0.6%	-42.0%	34.8%	4.6%	-10.8%	1.2%
売上原価	250,085	326,346	303,927	268,972	273,066	147,542	198,907	206,883	184,615	188,723
YoY	-4.3%	30.5%	-6.9%	-11.5%	1.5%	-46.0%	34.8%	4.0%	-10.8%	2.2%
原価率	92.4%	93.9%	93.0%	93.5%	94.4%	87.9%	87.9%	87.5%	87.6%	88.4%
売上総利益	**20,612**	**21,161**	**22,767**	**18,577**	**16,217**	**20,251**	**27,264**	**29,607**	**26,223**	**24,701**
YoY	12.5%	2.7%	7.6%	-18.4%	-12.7%	24.9%	34.6%	8.6%	-11.4%	-5.8%
売上総利益率	7.6%	6.1%	7.0%	6.5%	5.6%	12.1%	12.1%	12.5%	12.4%	11.6%
販売費及び一般管理費	17,729	17,390	17,719	16,207	15,193	14,257	16,267	16,623	17,068	16,938
YoY	17.4%	-1.9%	1.9%	-8.5%	-6.3%	-6.2%	14.1%	2.2%	2.7%	-0.8%
売上高販管費比率	6.5%	5.0%	5.4%	5.6%	5.3%	8.5%	7.2%	7.0%	8.1%	7.9%
営業利益	**2,883**	**3,771**	**5,048**	**2,369**	**1,023**	**5,994**	**10,997**	**12,984**	**9,155**	**7,763**
YoY	-10.2%	30.8%	33.9%	-53.1%	-56.8%	485.9%	83.5%	18.1%	-29.5%	-15.2%
営業利益率	1.1%	1.1%	1.5%	0.8%	0.4%	3.6%	4.9%	5.5%	4.3%	3.6%
営業外収益	705	1,773	568	958	160	269	454	551	1,193	646
営業外費用	937	1,327	2,596	1,322	1,149	2,156	3,542	7,908	3,807	4,191
経常利益	**2,651**	**4,218**	**3,020**	**2,006**	**33**	**4,106**	**7,909**	**5,627**	**6,541**	**4,218**
YoY	-20.2%	59.1%	-28.4%	-33.6%	-98.4%	-	92.6%	-28.9%	16.2%	-35.5%
経常利益率	1.0%	1.2%	0.9%	0.7%	0.0%	2.4%	3.5%	2.4%	3.1%	2.0%
特別利益	1	6	38	11	31	266	1	1	253	982
特別損失	65	311	76	1,231	2,603	524	26	6	13	14
法人税等	535	1,373	952	585	-386	1,185	2,177	1,738	2,227	1,506
税率	20.7%	35.1%	31.9%	74.4%	15.2%	30.8%	27.6%	30.9%	32.8%	29.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	**1,650**	**2,077**	**1,636**	**-75**	**-2,133**	**2,437**	**5,201**	**3,401**	**4,409**	**3,303**
YoY	-8.8%	25.9%	-21.2%	-	-	-	113.4%	-34.6%	29.6%	-25.1%
純利益率	0.6%	0.6%	0.5%	-	-	1.5%	2.3%	1.4%	2.1%	1.5%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

- 2009年3月期はリーマンショックに影響を受けた投資有価証券評価損と在庫の破棄による特別損失が発生したことで赤字となった。
- 2020年3月期は売上高の減少要因に加え、投資有価証券評価損を計上したことで若干の赤字となった。
- 2021年3月期はデバイス事業で大口の商権が移管されたこと（TI社）があり、売上高・利益が減少したことや投資有価証券評価損および希望退職者募集に伴う特別退職金が発生したことで赤字となった。
- 売上高の季節性では、システム事業では顧客の設備投資や官公庁向け案件の検収が多くなる第4四半期の売上高が大きく、第1四半期の売上高が小さくなる傾向がある（利益への寄与度でも第4四半期が大きくなる傾向）。

貸借対照表

貸借対照表	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期
（百万円）	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
資産										
現金及び預金	12,584	13,989	16,348	20,790	26,874	25,245	21,253	23,823	24,246	24,735
受取手形及び売掛金	59,635	54,593	45,622	50,062	46,723	37,996	51,426	45,432	46,818	49,622
電子記録債権	5,807	6,227	7,243	5,314	4,334	6,219	7,989	5,422	5,494	4,338
商品及び製品	29,385	44,987	43,020	40,678	34,174	30,313	54,558	51,316	49,558	43,440
仕掛品	291	126	199	54	34	118	79	135	98	65
未収入金	-	-	-	-	596	35,087	28,914	34,847	2,547	1,183
繰延税金資産	1,149	1,019	884	858	1,136	1,039	505	-	-	-
その他	4,950	1,369	685	875	944	1,599	1,436	1,679	1,887	5,942
貸倒引当金	-90	-13	-16	-14	-11	-12	-17	-38	-41	-27
流動資産合計	**113,711**	**122,297**	**113,985**	**118,617**	**114,804**	**137,604**	**166,143**	**162,616**	**130,607**	**129,298**
建物及び構築物（純額）	1,367	1,351	1,312	1,353	1,662	1,255	1,186	1,137	1,280	2,650

工具、器具及び備品（純額）	483	459	629	910	876	443	483	450	477	529
土地	1,633	1,618	1,618	1,596	1,596	1,411	1,411	1,411	1,949	1,836
その他	66	101	75	235	87	92	123	295	634	139
有形固定資産合計	**3,549**	**3,529**	**3,634**	**4,094**	**4,221**	**3,201**	**3,203**	**3,293**	**4,340**	**5,154**
無形固定資産合計	**1,148**	**1,601**	**1,533**	**1,146**	**925**	**1,039**	**898**	**1,356**	**2,284**	**2,269**
投資有価証券	3,627	3,634	4,421	3,102	2,518	2,222	2,317	3,299	3,723	4,119
繰延税金資産	423	1,019	884	858	1,136	1,039	505	191	253	251
退職給付に係る資産	-	-	-	-	-	235	232	677	1,244	1,660
その他	3,525	3,624	3,704	3,632	3,401	2,838	2,699	2,687	2,721	2,249
投資その他の資産合計	**7,575**	**8,277**	**9,009**	**7,592**	**7,055**	**6,334**	**5,753**	**6,854**	**7,941**	**8,279**
固定資産合計	**12,273**	**13,408**	**14,177**	**12,833**	**12,202**	**10,575**	**9,855**	**11,504**	**14,566**	**15,702**
資産合計	**125,984**	**135,706**	**128,163**	**131,451**	**127,006**	**148,179**	**175,998**	**174,120**	**145,173**	**145,001**
負債										
支払手形及び買掛金	37,987	37,247	25,443	25,410	30,298	21,121	28,005	28,243	25,593	25,751
短期有利子負債	25,227	34,833	46,512	48,487	42,311	48,798	69,520	64,602	46,449	44,843
未払金	-	-	-	-	1,349	21,855	14,738	19,027	1,416	1,285
未払法人税等	434	495	272	-	61	617	1,114	853	1,362	213
賞与引当金	1,034	1,044	1,038	703	631	975	1,020	1,040	1,354	1,118
その他	2,590	2,146	2,358	1,937	1,515	1,380	2,692	2,904	3,048	2,927
流動負債合計	**67,272**	**75,765**	**75,623**	**76,537**	**76,165**	**94,746**	**117,089**	**116,669**	**79,222**	**76,137**
長期有利子負債	9,061	8,937	1,213	5,204	5,162	5,128	5,122	112	4,083	4,099
退職給付に係る負債	1,586	1,388	1,201	1,089	261	331	365	327	305	313
役員退職慰労引当金	96	108	97	98	95	108	107	116	120	80
その他	418	330	302	317	283	291	230	463	660	1,582
固定負債合計	**11,161**	**10,763**	**2,813**	**6,708**	**5,801**	**5,858**	**5,824**	**1,018**	**5,168**	**6,074**
負債合計	**78,434**	**86,529**	**78,436**	**83,246**	**81,966**	**100,604**	**122,913**	**117,687**	**84,390**	**82,211**
純資産										
資本金	6,214	6,214	6,214	6,214	6,214	6,214	6,214	6,214	6,214	6,214
資本剰余金	6,353	6,353	6,353	6,353	6,353	6,353	6,353	6,363	6,367	6,385
利益剰余金	29,206	30,659	31,516	30,656	27,854	30,231	34,388	35,567	38,762	40,339
自己株式	-1,630	-1,630	-1,631	-1,631	-1,631	-1,631	-1,631	-1,611	-1,602	-1,538
その他の包括利益累計額	1,563	1,439	1,056	692	1,224	1,542	2,422	4,162	5,063	5,486
少数株主持分	5,843	6,140	6,216	5,918	5,024	4,863	5,336	5,736	5,976	5,903
純資産合計	**47,550**	**49,177**	**49,726**	**48,204**	**45,040**	**47,574**	**53,084**	**56,433**	**60,782**	**62,790**
運転資本	51,324	62,459	63,398	65,384	50,633	47,306	78,058	68,640	70,881	67,376
有利子負債合計	34,288	43,770	47,725	53,691	47,473	53,926	74,642	64,714	50,532	48,942
ネット・キャッシュ	-21,704	-29,781	-31,377	-32,901	-20,599	-28,681	-53,389	-40,891	-26,286	-24,207

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

営業関連資産（受取手形及び売掛金、電子記録債権、商品及び製品）が総資産の60～70%程度を占め、未収入金（2022年3月期以降、収益認識基準を適用したことで在庫相当分が未収入金で計上されるようになった）も加えると営業関連資産が総資産の70～80%程度を占める。有利子負債に関しては、運転資金や設備投資、投融資に関わる資金の調達では、自己資金および金融機関からの借り入れを行っている（短期有利子負債が総負債の50%程度）。在庫に関しては、顧客の生産計画や受注ベースで発注を行っており、引当金や減損などはリーマンショック時以降ほとんど発生していない。

- 短期借入金は大部分がドル建てであり、対当するドル建て在庫も保有している。2022年以降、米国の金利が上昇し、海外顧客から同社に一定期間在庫を保有してもらいたい（商社における金融機能）というニーズが高まった結果、同社のバランスシートが拡大している局面にあるとSR社では考える（加えて、円安がドル建て資産・負債を増加させている）。

投資有価証券では、取引関係の構築などの観点で保有する特定投資株式が大部分を占め、過去10年間における残高は2,000～4,000百万円程度であった。

システム投資

近年のシステム投資では、RPAの活用促進によるバックオフィス業務の効率化に取り組んだ（営業部門のバックオフィス業務、人事・経理などの間接部門の定型業務に適用）。また、デジタルマーケティング強化のため、2022年3月に会社ホームページのリニューアルを実施した。2026年3月期については、基幹業務システムの更新を行った。業務インフラを強化することで、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。今後は、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など）を段階的に実施する方針である。

キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期
（百万円）	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
営業活動によるキャッシュフロー(1)	**-5,894**	**-7,619**	**1,992**	**-309**	**15,205**	**-2,948**	**-18,981**	**22,694**	**18,617**	**6,383**
税金等調整前当期純利益	2,587	3,912	2,981	786	-2,537	3,848	7,884	5,622	6,781	5,187
減価償却費	394	406	547	689	762	703	693	508	423	719
貸倒引当金の増減額（-は減少）	62	13	-14	-	14	-379	35	125	-39	-11
賞与引当金の増減額（-は減少）	46	11	-5	-334	-69	339	37	16	308	-237
退職給付に係る負債の増減額（-は減少）	429	-245	-272	-239	-114	-359	8	28	-59	2
退職給付に係る資産の増減額（-は増加）					-	-235	-194	45	-481	-547
受取利息及び受取配当金	-90	-114	-157	-89	-62	-59	-105	-239	-310	-264
支払利息	317	659	1,003	972	386	363	2,026	3,851	3,147	2,105
為替差損益（-は益）	911	-1,283	1,656	-782	661	4,338	4,584	6,678	659	2,612
持分法による投資損益（-は益）	-455	-397	-258	-44	68	-104	-258	-233	155	79
投資有価証券評価損益（-は益）	-	171	-	978	1,350	217	21	-	-	-
売上債権の増減額（-は増加）	-6,972	4,326	8,177	-2,615	3,969	7,498	-14,189	9,223	-661	-1,659
棚卸資産の増減額（-は増加）	-1,925	-15,582	986	2,428	6,399	-4,563	-23,771	3,411	2,356	6,073
仕入債務の増減額（-は減少）	1,450	-492	-11,795	21	5,093	-9,763	5,912	-340	-3,416	290
未収入金の増減額（-は増加）	-1,754	1,563	808	-772	-323	-25,492	6,173	-5,931	32,299	1,376
未払金の増減額（-は減少）					191	20,704	-7,290	4,504	-17,627	-109
その他	-1,014	-762	-1,830	-1,546	-601	-192	-549	-4,587	-4,926	-9,202
投資活動によるキャッシュフロー(2)	**-1,862**	**-964**	**-495**	**-582**	**-790**	**145**	**-326**	**-1,424**	**-2,146**	**730**
有形固定資産の取得による支出	-635	-237	-420	-517	-427	-314	-100	-461	-1,433	-1,033
無形固定資産の取得による支出	-382	-692	-439	-150	-120	-425	-167	-718	-1,018	-395
投資有価証券の取得による支出	-234	-44	-516	-26	-44	-25	-28	-29	-258	-134
その他	-611	9	15	111	-199	909	-31	-216	563	2,292
FCF (1+2)	**-7,756**	**-8,583**	**1,497**	**-891**	**14,415**	**-2,803**	**-19,307**	**21,270**	**16,471**	**7,113**
財務活動によるキャッシュフロー	**6,282**	**10,374**	**1,243**	**5,188**	**-8,188**	**391**	**14,071**	**-20,050**	**-16,405**	**-6,649**
短期借入金の純増減額（-は減少）	7,456	11,303	2,490	9,197	-5,739	1,754	15,950	-17,266	-13,399	-4,358
長期借入金の返済による支出	-115	-112	-263	-7,550	-1,050	-50	-50	-25	-5,000	-
配当金の支払額	-731	-653	-784	-784	-731	-469	-1,043	-2,221	-1,360	-1,725
非支配株主への配当金の支払額	-297	-132	-179	-582	-573	-766	-704	-450	-557	-494
その他	81	-32	-21	-93	-95	-78	-82	-88	-89	-72
減価償却費及びのれん償却費（A）	506	518	659	689	762	703	693	508	423	719
設備投資（B）	-1,017	-929	-859	-667	-547	-739	-267	-1,179	-2,451	-1,428
運転資金増減（C）	14,458	11,720	1,882	202	-15,711	-1,526	32,561	-12,041	2,350	-4,628
単純FCF（NI+A+B-C）	**-13,319**	**-10,054**	**-446**	**-255**	**13,793**	**3,927**	**-26,934**	**14,771**	**31**	**7,222**

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

営業活動によるキャッシュフローでは、商社ビジネスに伴い、売上債権・棚卸資産・仕入債務・未収入金・未払金などの増減額が正負の両方の値で毎期大きく発生する傾向がある。また、外貨建て借り入れに関連した為替差損益も時折発生する。

投資活動によるキャッシュフローでは、有形固定資産の取得による支出や無形固定資産の取得による支出が毎年多少発生する。

財務活動によるキャッシュフローでは、商社ビジネスに伴い、短期借入金の純増減が毎年大きく発生する傾向がある。長期借入金による収入や返済による支出は時折発生する。

過去の業績

2027年3月期第1四半期実績

- 売上高：52,277百万円（前年同期比4.8%増）
- 営業利益：1,804百万円（同138.3%増）
- 経常利益：1,014百万円（同17.9%減）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：500百万円（同20.0%減）

概要

売上高は、システム事業で医用機器や産業機器、レーザ機器の需要が好調に推移したことから、増収となった。利益面では、増収効果に加えて、円安基調による売上総利益の押し上げが寄与したことから、営業利益は増益となった。また、期中を通じて円安方向に進行したことに伴い、306百万円の為替差損を計上した結果、経常利益と親会社株主に帰属する四半期純利益は減益となった。

- 為替差損に関して、当第1四半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2,100百万円相当と同社は述べている。

売上総利益率は前年同期比2.1%ポイント上昇の11.8%となった。売上高販管費比率は同0.2%ポイント上昇の8.4%となった。その結果、営業利益率は同2.0%ポイント上昇の3.5%となった。

会社予想に対する進捗率

通期会社予想に対する進捗率は、売上高23.2%、営業利益23.1%、経常利益16.9%、親会社株主に帰属する四半期純利益12.5%となった。

- 売上高については計画線の進捗、経常利益以下に関しては為替差損の影響でやや下回ったものの、足元の円高が続けば為替差損は解消する方向と同社は述べている。

業界動向

エレクトロニクス業界は、地政学リスクなどによるマクロ景気の不透明感はあるものの、AIエージェントの普及加速に伴うデータセンター向けの汎用サーバー需要の拡大に伴いCPUやメモリなどの半導体、および関連する電子部品領域で需給バランスが逼迫している状況が継続した。一方、PCやスマートフォン関連分野では、部品コストの上昇や供給不足が買い替え需要を抑制し、最終需要に厳しさが見られるなど、分野によって需要の格差が拡大する状況となった。

事業別業績

2026年1月の組織変更による事業セグメントの再編に伴い、報告セグメントの構成内容を見直し、従来「デバイス事業」に含めていた一部事業を「アントレプレナ事業」に変更した。

当第1四半期における用途別連結売上高構成比は、民生機器が売上高は前年並みであるが構成比は相対的に低下し39%（前年同期比2%ポイント低下）、モビリティが商権拡大により構成比が大幅に上昇し21%（同8%ポイント上昇）、産業機器が需要が低調に推移し26%（同8%ポイント低下）、医療・ヘルスケアが医用機器分野が底堅く推移し9%（同変わらず）、航空・宇宙・防衛が航空宇宙関連が堅調に推移し4%（同1%ポイント上昇）となった。

デバイス事業

デバイス事業の売上高は38,190百万円（前年同期比0.8%減）、経常利益は596百万円（同38.6%減）となった。モビリティ向け半導体が伸長したものの、産業機器向け半導体の需要が低調に推移した。その結果、売上高は減少した。経常利益は、為替相場が円安基調に推移したことに伴い為替差損を計上したことなどから、減益となった。

品目別売上高は、アナログICは産業機器向けが減少し11,822百万円（同1,096百万円減、通期会社予想に対する進捗率20.6%）となった。メモリーICはモビリティ向けが増加し4,004百万円（同2,716百万円増、同123.0%）となった。マイクロプロセッサはモビリティ向けが減少し423百万円（同676百万円減、同13.5%）となった。特定用途ICは11,343百万円（同376百万円増、同30.8%）となった。カスタムICは民生機器向けが減少し2,277百万円（同640百万円減、同17.0%）となった。電子部品は産業機器向けが減少し8,321百万円（同981百万円減、同22.0%）となった。

- メモリーICは価格上昇や需要増により、当第1四半期から好調な進捗となった。今後については、好調であった第1四半期の水準が継続する可能性があると同社は述べている。

システム事業

システム事業の売上高は13,600百万円（前年同期比25.3%増）、経常利益は504百万円（同79.6%増）となった。売上高は、画像診断装置などの医用機器、質量分析装置や電子部品の組立検査解析装置などの産業機器、ならびにレーザー発振器を中心とするレーザ機器が総じて堅調に推移した。組込みコンピューターが産業機器分野および航空宇宙・防衛関連市場の拡大を背景に伸長した。経常利益は、増収効果に加え、事業セグメント内で相対的に利益率の高い商材の構成比が高まったことにより増益となった。

品目別売上高は、航空宇宙機器は2,134百万円（同20百万円増、通期会社予想に対する進捗率15.2%）となった。産業機器は質量分析装置、電子部品組立検査装置が増加し5,204百万円（同1,851百万円増、同23.6%）となった。レーザ機器は半導体レーザーが増加し1,522百万円（同323百万円増、同19.1%）となった。医用機器は画像診断装置が増加し4,740百万円（同547百万円増、同19.0%）となった。

アントレプレナ事業

アントレプレナ事業の売上高は485百万円（前年同期比9.2%減）、経常損益は89百万円の経常損失（前年同期は18百万円の経常損失）となった。光ネットワーク通信関連のソリューションが伸長した一方、ソフトウェア製品の需要が減少したことにより、売上高は減少した。経常利益は、相対的に利益率の高いソフトウェア製品の売上が減少したことなどにより減益となった。

品目別売上高は、ICTソリューションはソフトウェア製品が減少し454百万円（前年同期比54百万円減、通期会社予想に対する進捗率15.9%）となった。AI・ロボティクスは32百万円（同7百万円増、同2.8%）となった。

- ロボット関連の新規商材としては、2026年6月、同社はAI技術とロボティクスを掛け合わせた最先端のサービスロボットを提供するRoboPath株式会社と販売代理店契約を締結し、主力製品である多機能サービスロボット「RPX（コアロボット：RPX-100）」の取り扱いを開始した。2026年7月、同社は四足歩行ロボット分野のグローバルリーディングカンパニーであるDEEP Roboticsと、日本市場における同社製ロボットの販売拡大および協業に向けた基本合意書（MOU）を締結した。

その他

営業外費用に為替差損306百万円を計上した。

2026年3月期通期実績

- 売上高：213,425百万円（前期比1.2%増）
- 営業利益：7,763百万円（同15.2%減）
- 経常利益：4,218百万円（同35.5%減）
- 親会社株主に帰属する当期純利益：3,303百万円（同25.1%減）

概要

売上高は、低調に推移した産業機器向け需要を底堅く推移したモビリティ向けや民生機器向けが補完したほか、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全体を牽引したことから、増収となった。利益面では、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たことなどから、営業利益は減益となった。また、期中を通じて円安方向に進行したことに伴い、1,866百万円の為替差損を計上した結果、経常利益と親会社株主に帰属する当期純利益は減益となった。

売上総利益率は前期比0.9%ポイント低下の11.6%となった。売上高販管費比率は同0.2%ポイント低下の7.9%となった。その結果、営業利益率は同0.7%ポイント低下の3.6%となった。

今期より、棚卸資産の評価方法について変更を行っており、前期については、遡及適用後の数値である。

会社予想に対する達成率

通期会社予想に対する達成率は、売上高101.6%、営業利益110.9%、経常利益84.4%、親会社株主に帰属する当期純利益110.1%となった。

業界動向

エレクトロニクス業界は、生成AIの普及拡大を背景に、先端ロジックやメモリの需給が逼迫するなど、データセンター関連分野での投資競争が一段と加速した。一方、PCやスマートフォン関連分野では、部材コストの上昇やCPU・メモリの供給不足が響き、出荷台数は減少傾向で推移するなど、期待された回復には至っていない。産業機器分野においては、社会インフラやデータセンター向けなどの一部で堅調な需要がみられたほか、足元では半導体製造装置向け受注に回復の兆しがみられるものの、業界全体としては依然として一進一退の状況が続いた。

事業別業績

今期より、従来「ソリューション事業」としていた報告セグメントの名称を「アントレプレナ事業」に変更した。当該変更はセグメント名称の変更のみであり、セグメント情報に与える影響はない。

デバイス事業

デバイス事業の売上高は152,245百万円（前期比1.1%増）、経常利益は562百万円（同81.0%減）となった。産業機器向け需要が低調に推移したものの、モビリティ向けや民生機器向けが堅調に推移した。その結果、売上高は増加した。経常利益は代理人取引の減少や商品ミックスの変動により売上総利益率が低下したことに加え、円安基調に伴う為替差損を計上したことなどから、減益となった。

品目別売上高は、アナログICは産業機器向けが減少し52,851百万円（前期比8.4%減、通期会社予想に対する達成率111.0%）となった。メモリーICは民生機器向けおよびモビリティ向けが増加し6,531百万円（同104.4%増、同172.7%）となった。マイクロプロセッサは産業機器向けが減少したもののモビリティ向けが増加し2,949百万円（同71.5%増、同74.5%）となった。特定用途ICはモビリティ向けが増加し46,997百万円（同9.6%増、同116.1%）となった。カスタムICは産業機器向けが減少し7,948百万円（同20.1%減、同55.8%）となった。電子部品は34,969百万円（同0.3%減、同97.8%）となった。

システム事業

システム事業の売上高は58,623百万円（前期比2.2%増）、経常利益は3,670百万円（同9.8%増）となった。売上高は、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などの航空宇宙機器が大きく伸長した。経常利益は、増収効果に加え、事業セグメント内で相対的に利益率の高い航空宇宙関連の構成比が高まったことで売上総利益率が改善したことにより増益となった。

品目別売上高は、航空宇宙機器は人工衛星向け高信頼性部品が増加し、9,054百万円（前期比25.6%増、通期会社予想に対する達成率100.2%）となった。産業機器は電子部品組立・検査・解析装置が増加し、20,637百万円（同5.5%増、同99.6%）となった。レーザ機器は7,238百万円（同0.7%減、同87.9%）となった。医用機器は放射線治療装置が減少し21,695百万円（同6.7%減、同92.3%）となった。

アントレプレナ事業

アントレプレナ事業の売上高は2,556百万円（前期比14.1%減）、経常損益は14百万円の経常損失（前期は231百万円の経常利益）となった。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、売上高は減少した。経常利益は、相対的に利益率の高いソフトウェア製品の売上が減少したことなどにより減益となった。

品目別売上高は、ICTソリューションは時刻同期システムおよびソフトウェアが減少し2,395百万円（前期比14.9%減、通期会社予想に対する達成率103.3%）となった。AI・ロボティクスは161百万円（同0.6%増、同42.1%）となった。

その他

営業外収益に保険解約返戻金300百万円を計上した。営業外費用に支払利息2,105百万円、為替差損1,866百万円を計上した。特別利益に投資有価証券売却益894百万円を計上した。

- なお、為替差損に関連して、今期末の棚卸資産に係る会計未認識の含み評価益（2027年3月期以降の売上により実現される利益）は約2,100百万円相当と同社は述べている。

決算発表に併せて、同社は配当方針の変更について決議した。株主への還元をより一層強化するため、これまでの配当方針を以下のとおり変更した。

- 変更前：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
- 変更後：連結配当性向50%またはDOE（株主資本配当率）3.5%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

2026年3月期第3四半期累計期間実績

- 売上高：152,821百万円（前年同期比0.6%増）
- 営業利益：4,279百万円（同36.9%減）
- 経常利益：1,460百万円（同48.9%減）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：491百万円（同73.6%減）

概要

売上高は、デバイス事業において産業機器向け半導体の需要は低調に推移したものの、民生機器向けやモビリティ向け半導体の需要が堅調に推移したことから、増収となった。利益面では、代理人取引の減少により売上総利益が低下したことに加え、販管費が増加したことから、営業利益は減益となった。また、営業外損益における為替差損は前年同期と概ね同水準となったものの、売上高および営業利益の減少が影響し、経常利益と親会社株主に帰属する四半期純利益は減益となった。

売上総利益率は前年同期比1.5%ポイント低下の11.0%となった。売上高販管費比率は同0.2%ポイント上昇の8.2%となった。その結果、営業利益率は同1.7%ポイント低下の2.8%となった。

当第1四半期より、棚卸資産の評価方法について変更を行っており、前年同期については、遡及適用後の数値である。

会社予想に対する進捗率

通期会社予想に対する進捗率は、売上高72.8%、営業利益61.1%、経常利益29.2%、親会社株主に帰属する四半期純利益16.4%となった。

- 経常利益以下の利益進捗が当第3四半期時点では低めとなったものの、例年、同社の業績は第4四半期にシステム事業の利益がキャッチアップする傾向がある。当第4四半期についてもシステム事業の利益進捗が進むことで、通期会社予想へのキャッチアップを見込むと同社は述べている。

業界動向

エレクトロニクス業界は、生成AIやAIエージェントの実装に向けたデータセンター関連分野での投資競争が一段と加速した。PC関連分野においても、OSのサポート終了に伴う買い替え需要などにより出荷台数が伸長するなど回復基調で推移した。一方、産業機器分野においては、社会インフラやデータセンター関連などの一部で持ち直しの動きが見られるものの、全体としては本格的な回復には至らず、足踏みの状況が続いた。

事業別業績

今期より、従来「ソリューション事業」としていた報告セグメントの名称を「アントレプレナ事業」に変更した。当該変更はセグメント名称の変更のみであり、セグメント情報に与える影響はない。

デバイス事業

デバイス事業の売上高は114,076百万円（前年同期比1.4%増、通期会社予想に対する進捗率78.2%）、経常利益は212百万円（同85.4%減、同14.6%）となった。産業機器向け半導体の需要が減少した一方、民生機器向けやモビリティ向け半

導体の需要が増加した。その結果、売上高は増加した。経常利益は代理人取引の減少により売上総利益が押し下げられたことに加え、為替相場の変動による影響を大きく受けたことから減益となった。

品目別売上高は、アナログICは民生機器向けが増加したものの、産業機器向けが減少し39,273百万円（同2,936百万円減、通期会社予想に対する進捗率82.5%）となった。メモリーICは民生機器向けが増加し3,328百万円（同935百万円増、同88.0%）となった。マイクロプロセッサはモビリティ向けが増加し2,347百万円（同1,141百万円増、同59.3%）となった。特定用途ICはモビリティ向けが増加し35,947百万円（同3,453百万円増、同88.8%）となった。カスタムICは民生機器向けおよび産業機器向けが減少し6,396百万円（同1,179百万円減、同44.9%）となった。電子部品は26,785百万円（前年同期比195百万円増、同74.9%）となった。

- 当第3四半期累計期間は、民生機器向け、モビリティ向け半導体の需要が増加し増収となった。一方、代理人取引の減少や為替変動の影響により減益となった。

システム事業

システム事業の売上高は37,549百万円（前年同期比1.0%減、通期会社予想に対する進捗率61.1%）、経常利益は1,722百万円（同5.1%増、同48.8%）となった。防衛・宇宙関連市場の拡大を背景に、航空宇宙機器分野が伸長したが、医用機器分野の需要が減少した結果、売上高は減少した。経常利益は、売上高は減少したものの、堅調な航空宇宙機器分野の伸長が寄与したことなどにより増益となった。

品目別売上高は、航空宇宙機器は、人工衛星向け高信頼性部品が増加し、5,683百万円（同1,376百万円増、通期会社予想に対する進捗率62.9%）となった。産業機器は13,883百万円（同323百万円増、同67.0%）となった。レーザ機器は4,461百万円（同397百万円減、同54.2%）となった。医用機器は放射線治療装置が減少し13,523百万円（前年同期比1,685百万円減、同57.5%）となった。

- 当第3四半期累計期間は、医用機器分野の需要が減少した。一方、航空宇宙機器分野の伸長が寄与したことなどにより増益となった。航空宇宙機器分野は引き続き防衛関連の需要拡大の恩恵を受け、成長トレンドにあると同社は述べている。

アントレプレナ事業

アントレプレナ事業の売上高は1,195百万円（前年同期比22.8%減、通期会社予想に対する進捗率44.3%）、経常損益は477百万円の経常損失（前年同期は241百万円の経常損失）となった。通信インフラ向け時刻同期システムの需要減により、売上高は減少した。経常利益は売上高の減少および販管費の増加により経常損失となった。

品目別売上高は、ICTソリューションは時刻同期システムの減少により1,117百万円（前年同期比342百万円減、通期会社予想に対する進捗率48.2%）となった。AI・ロボティクスは78百万円（同11百万円減、同20.4%）となった。

- 当第3四半期累計期間は、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った。売上の減少や販管費の増加に伴い経常損失が継続した。ICTソリューションについては、当第4四半期に案件が増加する季節性がある。当第3四半期までは通期会社予想に対して利益進捗が下振れ気味に推移してきたものの、当期についても第4四半期に一定の業績回復を見込むと同社は述べている。

その他

営業外費用に支払利息1,608百万円、持分法投資損失182百万円を計上した。特別利益に投資不動産売却益78百万円を計上した。

営業外費用において、当第3四半期（2025年10-12月）に為替差損1,372百万円を計上した。当該為替差損は、当第3四半期の円安進行により、ナチュラルヘッジに対応する外貨建て借入の返済に伴う期中での決済差損が発生したことによるものである。当第3四半期累計期間の為替差損益は1,256百万円の為替差損となった。同社は原則として「ナチュラルヘッジ」または「為替予約ヘッジ」を通じて、円貨ベースでの為替変動リスクに対応している。

- なお、上記の為替差損と対となる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）については、当第3四半期末時点で約1,700百万円相当と同社は述べている。

決算発表に併せて、同社は株主優待制度の導入について決議した。優待基準日（毎年3月末日）現在において、1単元（100株）以上の同社株式を1年以上継続して保有している株主を対象とするものである。株主優待の内容としては、保有株式が1単元（100株）以上5単元（500株）未満の株主に対しては株主優待ポイント1,000円相当、保有株式が5単元（500株）以上の株主に対しては株主優待ポイント3,000円相当を贈呈するというものである。

- SR社が試算した実質利回り（配当利回りと優待利回りの合算。2月2日の株価終値をベースに試算）は、1単元（100株）を保有する株主の場合で約4.9%（うち優待利回りが0.8%）、5単元を保有する株主の場合4.5%（うち優待利回りが0.5%）であった。

2026年3月期第2四半期累計期間実績

- 売上高：102,697百万円（前年同期比4.2%増）
- 営業利益：2,727百万円（同37.5%減）
- 経常利益：1,759百万円（同43.5%減）
- 親会社株主に帰属する中間純利益：985百万円（同53.8%減）

概要

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の需要が伸長し同事業の売上が増加したことから、増収となった。売上高は増加したものの、代理人取引の減少により売上総利益が低下したことにより、営業利益は減益となった。前年同期に比べ為替差益が減少した一方、支払利息や売上債権売却損が大幅に減少したことで、経常利益と親会社株主に帰属する中間純利益は減益となった。

売上総利益率は前年同期比2.0%ポイント低下の10.6%となった。売上高販管費比率は同0.3%ポイント低下の8.0%となった。その結果、営業利益率は同1.8%ポイント低下の2.7%となった。

当第2四半期累計期間より、棚卸資産の評価方法について変更を行っており、前年同期については、遡及適用後の数値である。

会社予想に対する進捗率

修正後の通期会社予想に対する進捗率は、売上高48.9%、営業利益39.0%、経常利益35.2%、親会社株主に帰属する中間純利益32.8%となった。

業界動向

エレクトロニクス業界は、データセンター関連分野でAI投資の加速が続いた。PC関連分野においても、4四半期連続でのプラス成長となるなど回復基調が続いた。また一部市場では在庫調整の進展に伴い需要の回復が見られたが、産業機器分野においては依然として低調な状況が続いた。

事業別業績

今期より、従来「ソリューション事業」としていた報告セグメントの名称を「アントレプレナ事業」に変更した。当該変更はセグメント名称の変更のみであり、セグメント情報に与える影響はない。

デバイス事業

デバイス事業の売上高は77,754百万円（前年同期比3.9%増、通期会社予想に対する進捗率53.3%）、営業利益は2,090百万円（同44.3%減、同60.1%）となった。産業機器向け半導体の需要が減少した一方、民生機器向け半導体の需要が増加した。その結果、売上高は増加した。経常利益は代理人取引の減少により売上総利益が押し下げられたことから、前年同期比55.7%減の1,090百万円となった。

品目別売上高は、アナログICは産業機器向けが減少し、26,937百万円（同1,058百万円減）となった。メモリーICは2,399百万円（同777百万円増）となった。マイクロプロセッサは1,719百万円（同717百万円増）となった。特定用途ICは民生機器向けおよびモビリティ向けが増加し、23,397百万円（同2,768百万円増）となった。カスタムICは民生機器向

けが減少し、5,110百万円（同1,151百万円減）となった。電子部品は18,191百万円（前年同期比885百万円増）となった。

- 当上期は、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したが、代理人取引の減少影響により減益となった。

システム事業

システム事業の売上高は24,286百万円（前年同期比6.5%増、通期会社予想に対する進捗率39.5%）、営業利益は1,005百万円（同25.9%増、同28.7%）となった。防衛・宇宙関連市場の拡大を背景に、航空宇宙機器分野が伸長した結果、売上高は増加した。経常利益は、売上高の増加により前年同期比23.1%増の1,029百万円となった。

品目別売上高は、航空宇宙機器は、人工衛星向け高信頼性部品が増加し、4,021百万円（同1,177百万円増）となった。産業機器は9,037百万円（同246百万円増）となった。レーザ機器は2,634百万円（同122百万円減）となった。医用機器は8,594百万円（前年同期比180百万円増）となった。

- 当上期は、航空・宇宙・防衛市場の拡大を背景に、航空宇宙機器が伸長した。この結果、前年同期比で増収増益を達成した。

アントレプレナ事業

アントレプレナ事業の売上高は656百万円（前年同期比31.5%減、通期会社予想に対する進捗率24.3%）、営業損益は365百万円の営業損失（前年同期は187百万円の営業損失）となった。通信インフラ向け時刻同期システムの需要減により、売上高は減少した。経常利益は売上高の減少により、361百万円の経常損失（前年同期は183百万円の経常損失）となった。

品目別売上高は、ICTソリューションは時刻同期システムの減少により、611百万円（前年同期比294百万円減）となった。AI・ロボティクスは46百万円（同6百万円減）となった。

- 当上期は、 通信インフラ向け時刻同期システムの需要が減少し、減収となった。またAI・ロボティクスでの案件獲得が計画を下回り、経常損失が発生した。

その他

営業外収益において、当第2四半期累計期間に為替差益115百万円を計上した。営業外費用に支払利息1,081百万円、持分法による投資損失135百万円を計上した。特別利益に投資不動産売却益78百万円を計上した。

決算発表に併せて、同社は通期業績予想を上方修正した（詳細は下記今期会社予想の項を参照）。

2025年9月、同社は統合報告書「MARUBUN REPORT 2025」を発行した。本統合報告書では、今期よりスタートした中期経営計画や、同社独自の「価値創造モデル」を中心に、同社グループのテクノロジーや提供価値について、具体的な事例を交えながら紹介している。

同社は2023年11月に公表した「持続的な企業価値の向上に向けて」において、「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」の現状の分析・評価を行っている。2025年11月、同社は2025年アップデート版を作成した。

ニュース&トピックス

配当方針の変更（配当性向およびDOEの引き上げ）に関して発表

2026年5月11日

丸文株式会社は、配当方針の変更について決議した。

（リリース文へのリンクはこちら）

同社は、株主に対する利益還元を経営の最重要課題の一つと位置づけ、「連結配当性向」および「DOE（株主資本配当率）」を指標とし、継続的かつ業績に応じた配当を実施してきた。今後も持続的成長に向けた成長投資と株主還元の両立を図り、企業価値および資本効率の一層の向上に努めるという考えのもと、株主への還元をより一層強化するため、これまでの配当方針を変更し、各指標の基準を引き上げた。

- 変更前：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
- 変更後：連結配当性向50%またはDOE（株主資本配当率）3.5%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

変更後の配当方針は、2027年3月期より適用する。

その他の情報

沿革

年	事項
1844年	現本社所在地で呉服問屋堀越合資会社（屋号「丸文」）を創業。のち生糸の輸出業および洋反物の輸入業を併営
1947年	堀越合資会社と中善商事株式会社の合併により、機械器具および日用雑貨類の販売業並びに輸出入業を目的として丸文株式会社を設立
	理化学機器、計測器および医療機器の販売を開始
1952年	米国Rocke International社と代理店契約を締結し、米国製先端エレクトロニクス機器の輸入・販売を開始
1957年	放送・航空・宇宙・海洋・レーザ・分析機器等の輸入販売を開始
1958年	トランジスタおよびダイオードの輸入販売を開始。本社内に技術室を設置し、輸入機器の技術サービス業務を開始
1965年	集積回路（IC。米国Texas Instruments社製）を日本国内へいち早く輸入・販売を開始
1968年	先端技術情報の入手および仕入先開拓のため、米国駐在事務所を設置
1969年	丸文エレクトロニクスショーを開催、海外の最新エレクトロニクス機器を紹介
1985年	物流機能強化のため、南砂物流センター（現：東日本物流センター）を設置
1988年	シンガポールに現地法人を設立し、アジア展開を開始
1997年	東京証券取引所市場第二部上場
1998年	米国Arrow Electronics社と合弁で、Marubun/Arrow Asia, Limited および Marubun/Arrow USA, LLC（1999年）を設立し、海外事業を拡大
1999年	三岩商事株式会社（現：ミツイワ株式会社）と共同出資にて株式会社フォーサイトテクノを設立
2001年	東京証券取引所市場第一部上場
2016年	株式取得により、株式会社ケィティーエルを子会社化
2018年	株式会社ケィティーエルを吸収合併
2022年	3事業セグメント体制での事業開始
	東京証券取引所の市場区分見直しにより、東京証券取引所市場第一部からプライム市場に移行。

出所：会社HP、有価証券報告書より

大株主（2026年9月30日時点）

大株主の状況	所有株式数（千株）	所有株式数の割合（%）
ARROW　ELECTRONICS，INC．590000	2,350	8.95%
一般財団法人丸文財団	2,304	8.78%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	2,053	7.82%
株式会社千葉パブリックゴルフコース	1,399	5.33%
合同会社堀越	1,200	4.57%
堀越　毅一	975	3.72%
INTERACTIVE BROKERS LLC	618	2.35%
堀越　百子	602	2.29%
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG（FE-AC）	530	2.02%
株式会社三菱UFJ銀行	479	1.83%
計	12,512	47.66%

出所：会社資料よりSR社作成

コーポレート・ガバナンス（2025年11月時点）

組織形態・資本構成	
組織形態	監査等委員会設置会社
支配株主	ー
取締役・監査役関係	
定款上の取締役員数	15名
取締役人数	9名
定款上の取締役任期	1年
取締役会議長	社長
社外取締役人数	4名
社外取締役のうち独立役員に指定されている人数	4名
監査等委員の人数	4名
監査等委員のうち社外取締役の人数	4名
監査等委員のうち独立役員に指名されている人数	4名
その他	
取締役へのインセンティブ付与に関する施策の実施状況	業績連動報酬制度の導入
議決権電子行使プラットフォームへの参加	有
招集通知（要約）の英文での提供	有
取締役報酬の開示状況	無
報酬の額またはその算定方法の決定方針の有無	有
買収への対応方針の導入の有無	有

出所：会社資料よりSR社作成

SDGs

同社は、「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、エレクトロニクス分野を通じて、社会課題の解決に取り組んでいる。最新の製品やテクノロジーを世界中から発掘・取り寄せし、同社ならではのサービスやソリューションを付加して提供することで、顧客の満足度向上とより良い社会の実現を目指している。

環境への取り組みとしては、オフィス照明のLED化、社有車の削減、エコカー導入推進、グリーン電力の使用などを行っている。温室効果ガス排出量目標は、2031年3月期の目標として2020年3月期対比50%削減、2051年3月期の目標としてカーボンニュートラルを指標としている。

CSRの取り組みとして、「サプライチェーンサステナブル調達ガイドライン」を設け、部品供給元、さらには原材料供給元など、サプライチェーン全体における社会的責任を果たすべく取り組みを推進している。また1997年に設立された一般財団法人「丸文財団」では、大学、国公立研究機関の若手研究者の研究交流助成および研究業績表彰事業を通して国際的研究活動の支援を行っている。

サステナビリティ経営の推進として、マテリアリティの特定（下記参照）、IR・SR・PR活動強化、人的資本経営に対する取り組み強化を行っている。また、業務基盤の整備と内部プロセス改善のため、次世代の統合基幹システムの構築を推進している。

- 2026年には、5つのマテリアリティについて2030年度を目標とする定量的なKPI設定、「丸文グループ人権方針」の制定、初めての個人投資家向け説明会を開催予定、次世代経営人材のサクセッションプランに関する議論の深化などを進めた。

マテリアリティ（重要課題）

2024年5月、同社は、持続可能な社会の実現と企業価値の向上に向けて、優先的に取り組むべき重要課題として、マテリアリティを特定した。

丸文グループのマテリアリティ（重要課題）

マテリアリティ	キーテーマ	KGI（長期目線の状態目標）
地球環境の持続可能性の回復と保全への寄与	循環型社会への取り組みを推進する	温室効果ガスの自社排出量（Scope1とScope2）におけるカーボンニュートラル達成 (2050年まで）に向け、同排出量を2030年度までに2019年度比半減させる
		同社事業活動を通じて発生しうる産業廃棄物について、最終的に再生または処分を終えるまで適切に管理できていること
		事業や投資を通じて、社会課題としての資源循環の推進に継続的に参画・貢献していること
	クリーンテクノロジーを発掘し提供する	連結事業を通じ環境配慮型製品の取扱いを拡大させていること
安全で豊かなサステナブル社会の実現	社会や地域への貢献活動を拡大する	社会的公共財や社会貢献団体の維持発展に向けた支援を維持推進していること
		社員参加型の社会貢献活動を推奨・増進していること
	信頼できる製品・サービスと、安定的なサプライチェーン基盤を提供する	顧客からの品質安全管理に関するあらゆる要請事項に的確に対応できていること
		仕入先から「サプライチェーンサステナブル調達ガイドライン」に対する理解と協力が適切に得られていること
		オペレーション基盤の高度化と対顧客業務の信頼性維持が高いレベルで実現していること（「オペレーショナル・エクセレンス」が確立・維持されていること）
パーパスと融合する人的資本戦略の高度化	高度な専門家集団を形成する人材採用・育成プログラムを強化する	自社のパーパス/事業戦略に整合する人的資本戦略が的確に遂行され、人的資本経営が効果的に行われていること
		自律的なキャリア構築支援および実効性の高い人財育成プログラムが効果的に設定され機能していること
	社員エンゲージメントを高める	人事施策を通じて社員エンゲージメントの持続的向上が図られていること
		「eNPSスコア値」が同社が属する「卸売業」の平均値を上回っていること
	女性社員の登用と活躍を推進する	女性管理職比率が15%以上であること
盤石なグループガバナンスの構築と運営	ステークホルダー・エンゲージメントを向上する	株主・投資家への十分なエンゲージメント機会が提供できていること
		IRイベントやIRツールの充実により、情報開示の質・量を継続的に見直し、ステークホルダーから客観的・相対的に高評価が得られていること
	グループ全体にわたるコンプライアンスの強化と浸透を図る	連結グループ事業全体において、関係するコンプライアンス事項が徹底的に遵守されていること（コンプライアンス違反状態が皆無であること）
	戦略管理とリスク管理を継続的に高度化する	マクロトレンドを踏まえた経営計画が適時機関決定され、連結グループ戦略の方向性が内外に明確に打ち出されていること
		連結グループの戦略と施策が事業の施策管理や社員の目標管理と符合し、各次元でのPDCAサイクルが有機的・整合的に機能していること
		「統合的リスク管理」が高度に運用され、個別リスクの早期発見・早期是正が的確に行われていること
		経営情報基盤としてのITシステムインフラが効果的かつ安定的に維持・運営されていること
最先端技術とソリューション開発を通じた社会課題の解決	社会要請の変化を先取りし、新たな付加価値を有する製品・サービスを導入する	社会に対する新たな付加価値を常に探索し、発掘した商材・サービスを提供し続けていること
	エレクトロニクス商社としてのソリューション提供を通じて、顧客の課題を解決する	顧客の課題/ニーズを的確に捉え、ソリューション開発・技術力を駆使して対応策を提案し続けていること
	戦略的な提携・協業を通じ、イノベーションを創出する	戦略的な事業提携・協業により創出した新規事業領域における商材・サービスが収益向上に貢献していること

出所：会社資料よりSR社作成

トップ・マネジメント

同社の代表取締役社長は堀越裕史氏である。

略歴

2009年10月	同社入社
2011年6月	同社取締役
2012年6月	同社執行役員
2018年4月	Marubun/Arrow Asia, Ltd. CEO
2020年4月	同社営業統轄副本部長
2020年6月	同社取締役
2022年4月	同社デバイス事業本部長
2023年4月	同社常務取締役
2024年4月	営業統轄本部長　最高執行責任者（COO）（現任）
2025年4月	代表取締役社長 兼 最高経営責任者（CEO）（現任）

出所：会社資料より

従業員

	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期
連結										
従業員数（人）	1,397	1,381	1,336	1,324	1,145	1,119	1,117	1,167	1,179	1,193
デバイス事業	718	688	623	577	430	413	395	415	426	414
システム事業	516	527	538	577	576	576	537	557	554	564
アントレプレナ事業							48	47	51	57
全社（共通）	163	166	175	170	139	130	137	148	148	158
単体										
従業員数（人）	671	670	780	750	613	577	588	615	633	644
平均年齢（歳）	41.2	41.6	43.1	43.5	42.8	43.7	44.2	44.3	44.1	44.1
平均勤続年数（年）	14.6	14.8	13.9	14.8	15.5	16.2	16.6	16.5	16.4	16.5
平均年間給与（百万円）	6.1	6.2	6.5	6.4	6.0	6.8	8.0	7.5	7.4	7.9

出所：会社資料よりSR社作成

同社では新卒採用や通年での経験者採用、全社横断的な教育研修ならびにOJTによる育成、本人の能力を活かした適材適所の人材配置などを実施している。過去5年間の退職率は3-8%程度で（希望退職を実施した2020年を除く）、緩やかに人員は減少傾向にあったが、2024年3月期以降は純増に転じた。

同社の人材育成方針

同社は、「経営目標の達成に必要な職務責任を遂行する社員の能力を養成すること」を目的に、本人・上司・会社が一体となって組織的・計画的に育成カリキュラムを推進することで効果的な人材育成を実践している。育成カリキュラムは、日常業務の遂行を通じて育成を行う「現場主導の人材育成」を基本としている。資格・職位別の研修および財務や語学などの目的別研修の受講により、成長課題の把握やキャリア形成に向けた動機付けを行うなど、さまざまなカリキュラムを整備し、充実に努めている。また社員本人が学びたいテーマを自由に選択し学ぶことができるよう、通信教育やeラーニングのカリキュラムも用意し、自律的な学びの仕組みづくりを進めるとともにリスキリングを推進している。

2024年4月、パーパス・経営戦略に連動した人的資本戦略の構築・推進を目的に「人的資本戦略委員会」を設置した。人的資本戦略委員会において、中長期戦略の実現に向けた求める人材像の明確化や人材ポートフォリオの構築、採用・育成・人材配置、ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンなどについて協議し、スピード感をもって関連施策を推進する方針である。

株主還元

	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期
配当	25.0	30.0	30.0	30.0	16.0	30.0	80.0	52.0	66.0	50.0
配当性向	39.6%	37.7%	47.9%	-	-	32.2%	40.2%	40.0%	39.2%	39.6%
株主資本配当率（DOE）	1.6%	1.9%	1.8%	1.9%	1.1%	1.9%	4.6%	2.9%	3.5%	2.6%

出所：会社資料よりSR社作成

2022年5月に発表した中期経営計画において、同社は従来の連結配当性向30%以上を目安とする配当方針から、2023年3月期より連結配当性向40%以上を目安とし、安定的かつ業績に応じた株主配当還元を行う配当方針へ変更した。2023年

10月には配当性向に加えて、DOE（株主資本配当率）2.5%を新たな指標として導入した。2026年5月、同社は株主への還元をより一層強化するため、これまでの配当方針を変更し、各指標の基準を引き上げた。変更後の連結配当性向50%またはDOE（株主資本配当率）3.5%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考えである。なお、自己資本比率に関しては30～40%程度が経営における目線と同社は述べている。

2026年1月、同社は株主優待制度の導入について決議した。優待基準日（毎年3月末日）現在において、1単元（100株）以上の同社株式を1年以上継続して保有している株主を対象とするものである。株主優待の内容としては、保有株式が1単元（100株）以上5単元（500株）未満の株主に対しては株主優待ポイント1,000円相当、保有株式が5単元（500株）以上の株主に対しては株主優待ポイント3,000円相当を贈呈するというものである。

ROE

	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期
自己資本純利益率（ROE）	4.0%	4.9%	3.8%	-0.2%	-5.2%	5.9%	11.5%	6.9%	8.4%	5.9%
当期純利益率	0.6%	0.6%	0.5%	-	-	1.5%	2.3%	1.4%	2.1%	1.5%
財務レバレッジ	2.8	3.1	3.0	3.0	3.1	3.3	3.6	3.6	3.0	2.6
総資産回転率	2.3	2.7	2.5	2.2	2.2	1.2	1.4	1.4	1.3	1.5

出所：会社資料よりSR社作成

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

同社は2026年11月に「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」のアップデートを取締役会決議を経て発表した（2023年11月に発表した資料の年次アップデート）。CAPMによる株主資本コストの想定レンジは約5.9～9.0%（2025年版：約5.7～6.9%）に引き上げられた。同社が継続的課題として認識しているのは、①ROE9%以上の安定化、②期待株主資本コストの引き下げ、③PBR1倍超の達成である。

同社は持続的な企業価値の向上に向けて、「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ことを目指している。そのうえで3つの戦略を推進し、「ROE9%以上の安定確保とPBR1倍超の達成」を目指す。2026年版では、2028年3月期のEPS目標を213.2円（2025年版：203円）、2031年3月期のアスピレーションを266.6円以上（同：229円以上）に引き上げた。財務施策では配当方針の基準値を引き上げ、株主優待制度を導入したほか、キャピタル・アロケーション、非連続成長（M&Aなど）、バランスシート・マネジメントの考え方を新たに示した。3つの戦略は下記である。

持続的な価値向上に向けた取り組み

成長戦略の実行	・中期経営計画で掲げた基本方針のうち、3つの事業成長方針（1「レスポンシブル・ビジネス」の追求、2事業戦略の視点（新規事業における収益化実現、既存事業における基盤拡充、グループ・シナジーの強化）、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、人的資本戦略の展開））に関わる取り組みを推進する
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の両立を基本方針とする ・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「キャピタル・アロケーション」	時局に応じた経営課題を踏まえ、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：航空宇宙、医療・ヘルスケアなどの非連続な成長機会を追求する（中計3年間で自己資本額の5～10%程度が目途） ・事業基盤強化：システム投資、人的資本（人財）投資 ・株主還元：継続的かつ安定的な配当、株主優待
財務施策「非連続成長（M&Aなど）」	2031年3月期のアスピレーションである経常利益100億円の達成に向け、M&Aなどの機会を追求する。 ・M&Aプレイブックによる準備性の確保 ・「事業開発室」の新設（案件の発掘から買収後の統合まで一貫して管理） ・自己資本比率や資本コストを踏まえた規律ある投資判断 ・重点領域：ヘルスケア、次世代通信、受動部品、航空宇宙防衛、ロボティクス、介護支援など
財務施策「バランスシート・マネジメント」	自己資本比率30～40%を目安に、経営のリスク耐性を担保する。 ・CCC短縮のモニタリング ・調達手段の多様化と調達コストの最適化 ・為替リスクの適切な管理と、為替差損益が発生する仕組みの開示 ・政策保有株式の縮減
非財務施策	・サステナビリティ経営の推進（5つのマテリアリティに2030年度の定量的KPIを設定、人権方針の制定） ・ステークホルダーエンゲージメント向上（初の個人投資家向け説明会を開催予定） ・コーポレートガバナンス強化（譲渡制限付株式報酬の対象をグループ会社役員に拡大、サクセッションプランの議論を深化）

出所：会社資料よりSR社作成

その他

シンボルマーク

企業ロゴ

丸文株式会社
MARUBUN CORPORATION

コミュニケーションロゴ

Since 1844 Marubun

出所：会社HPより

社名の由来

1844年に初代堀越角次郎が現本社所在地にて呉服問屋を創業（屋号：まるぶん）してから103年後の1947年に、機械器具や日用雑貨などの販売を行っていた中善商事株式会社と、資産管理・不動産業を行っていた堀越合資会社が合併して丸

文株式会社が誕生した。いつかは貿易事業に進出したいという希望を持ち、幕末維新の激動の時代に立ち向かって事業を立ち上げた祖先の精神を受け継ぐべく、創業時の屋号を用い、丸文株式会社とした。

丸文の創業者である初代堀越角次郎は、慶応義塾大学創立時に支援するなど福沢諭吉と非常に親交が深く、角次郎の墓誌銘は諭吉が書いている。1880年に設立された東京銀行（現在の三菱UFJ銀行）の前身である横浜正金銀行にも福沢諭吉の要請により発起人として出資を行った。角次郎は株や土地投資などリスクを恐れずに手掛け、巨万の富を築いた幕末における有数の商傑である。

株式会社シェアードリサーチについて

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。

連絡先

東京都千代田区神田猿楽町2丁目6-10

+81 (0)3 5834-8787

info@sharedresearch.jp

https://sharedresearch.jp

ディスクレーマー

本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものでもありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。SR Inc.の役員および従業員は、SR Inc.の調査レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して何らかの取引を行っており、または将来行う可能性があります。そのため、SR Inc.の役員および従業員は、該当企業に対し、本レポートの客観性に影響を与えうる利害を有する可能性があることにご留意ください。

金融商品取引法に基づく表示：本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。