

丸文株式会社 2026年3月期 決算説明会

2026年5月18日



東証プライム 7537

1. 2026年3月期 連結決算の概要

2. 2027年3月期 業績予想の概要

3. 中期経営計画（丸文 Nextage 2027）の取り組み

4. 株主還元

5. 参考資料

2026年3月期 連結決算の概要

2026年3月期 決算サマリ

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

- ▶ 売上高は、産業機器向け需要が低調に推移した一方、モビリティ向けや民生機器向けが底堅く推移し、システム事業において人工衛星関連の需要が大きく伸長したことから増収
- ▶ 売上総利益は、代理人取引の減少に加え、商品ミックスの変動に伴い減益
- ▶ 第4四半期末に向け円安進行にし為替差損（18億円）を計上により、経常利益・当期純利益ともに減益

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

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

2026年3月期 事業別業績サマリ

■ デバイス事業

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

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

■ システム事業

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

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

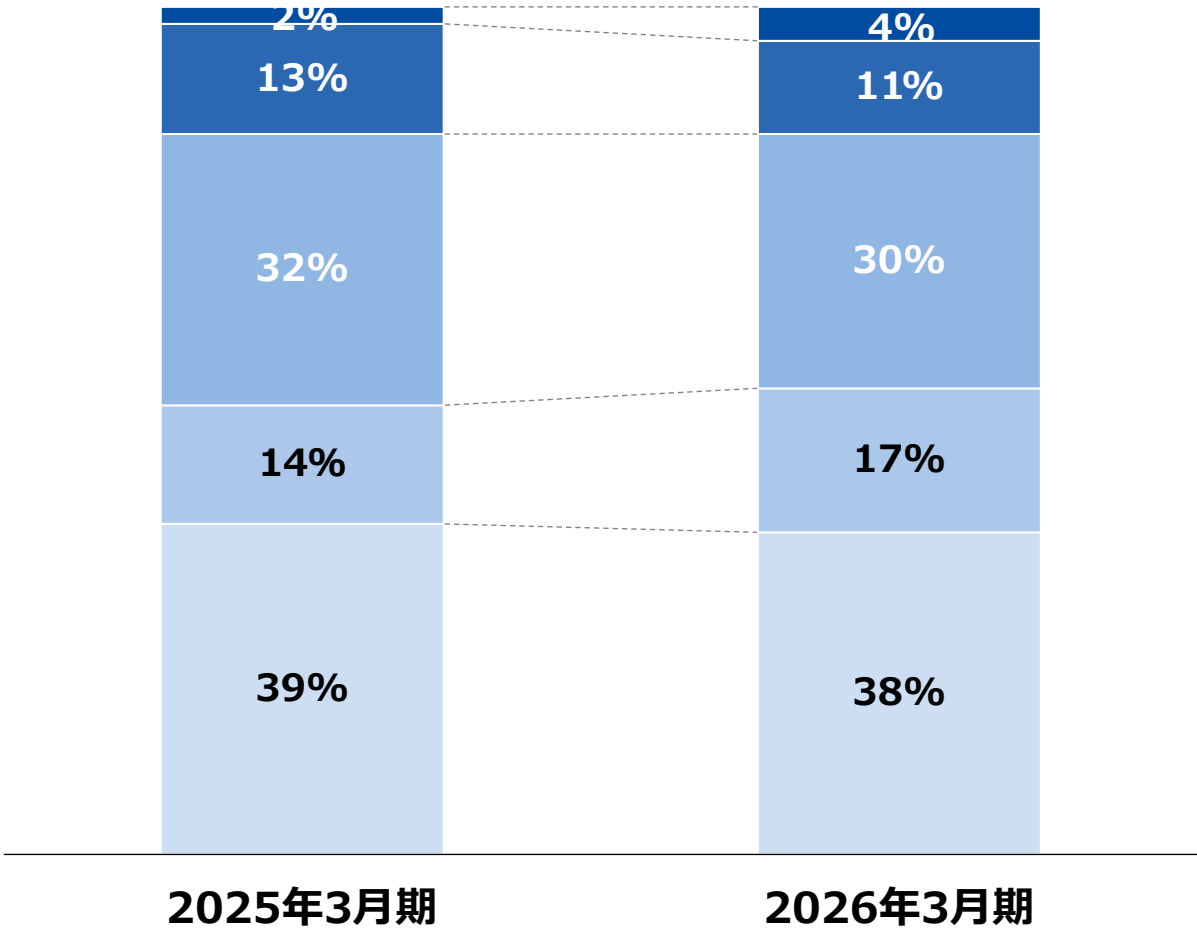
■ アントレプレナ事業

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

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

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

2026年3月期 用途別 連結売上高構成比



主な増減要因

■ 航空・宇宙・防衛（+2ポイント）

– 航空宇宙関連が底堅く推移し、構成比が上昇

■ 医療・ヘルスケア（△2ポイント）

– 医用機器分野の需要減により、構成比が低下

■ 産業機器（△2ポイント）

– 在庫調整局面の継続により、構成比が低下

■ モビリティ（+3ポイント）

– 商権拡大により構成比が大幅に上昇

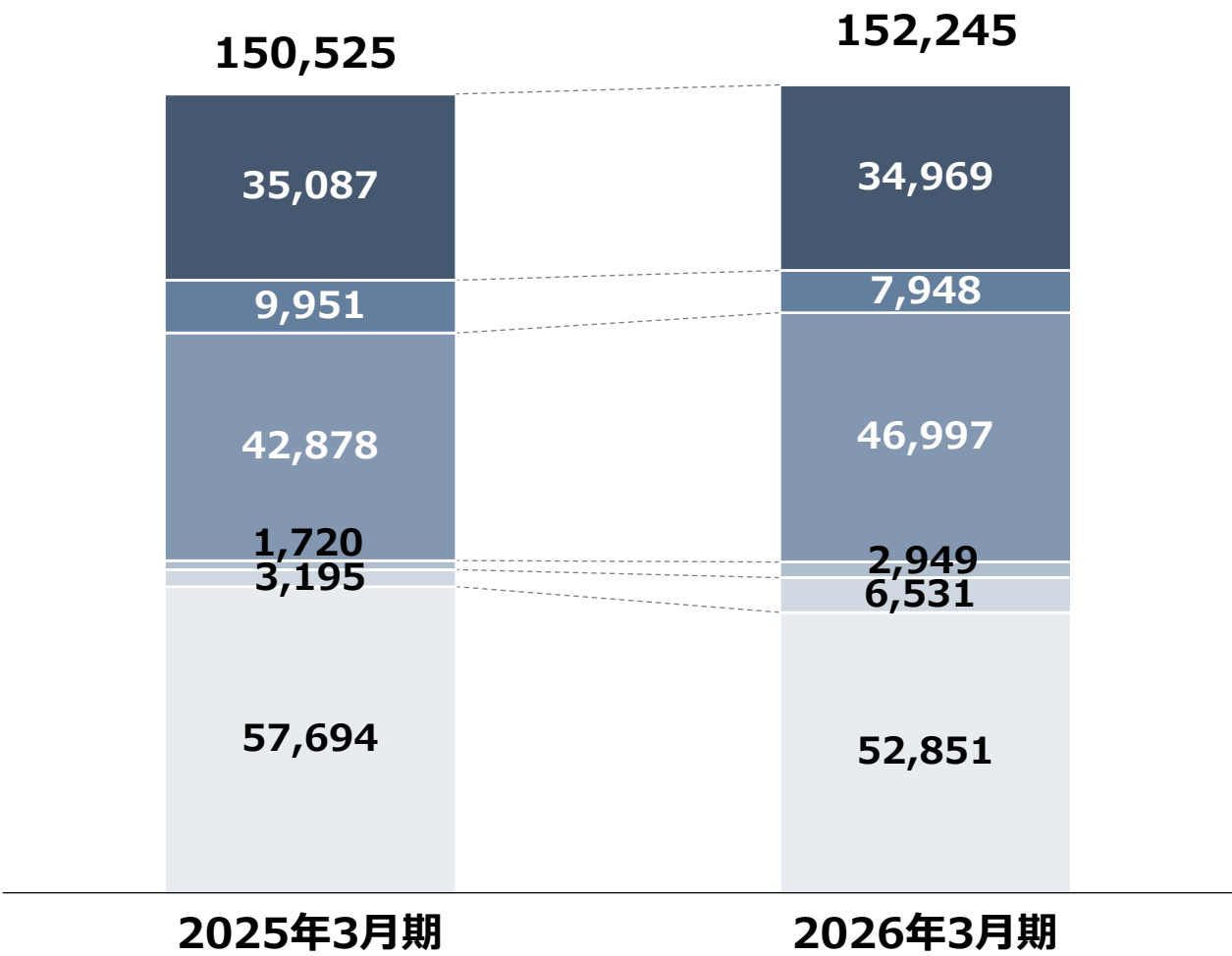
■ 民生機器（△1ポイント）

– 売上高は増加したものの、構成比は相対的に低下

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

2026年3月期『デバイス事業』品目別売上高

(百万円)

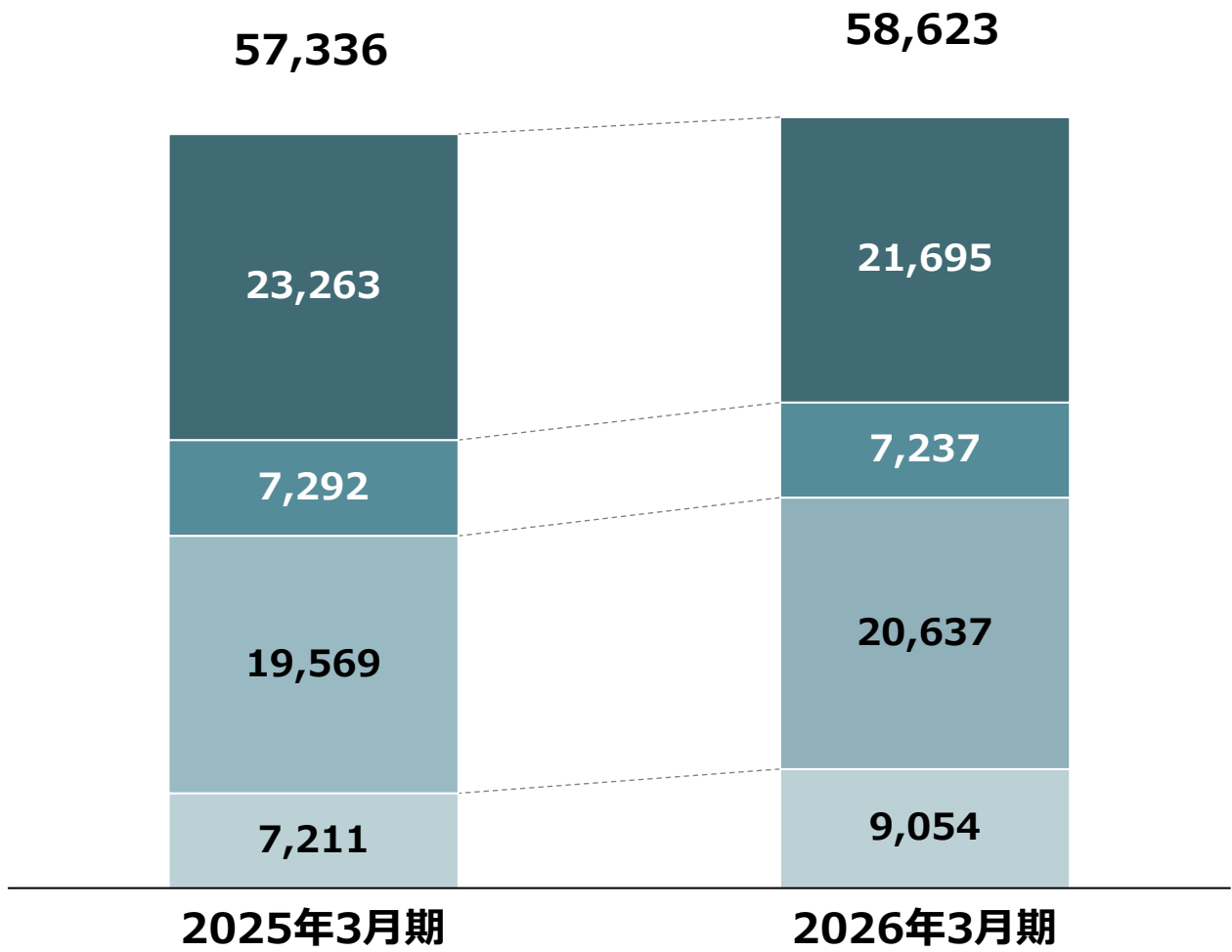


主な増減要因	
■ 電子部品 (△118/0.3%減)	ー 前年同期並み
■ カスタムIC (△2,003/20.1%減)	ー 産業機器向けの減少
■ 特定用途IC (+4,119/9.6%増)	ー モビリティ向けの増加
■ マイクロプロセッサ (+1,229/71.4%増)	ー 産業機器向けの減少、モビリティ向けの増加
■ メモリーIC (+3,336/104.4%増)	ー 民生機器向け、モビリティ向けの増加
■ アナログIC (△4,843/8.4%減)	ー 産業機器向けの減少

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

2026年3月期『システム事業』品目別売上高

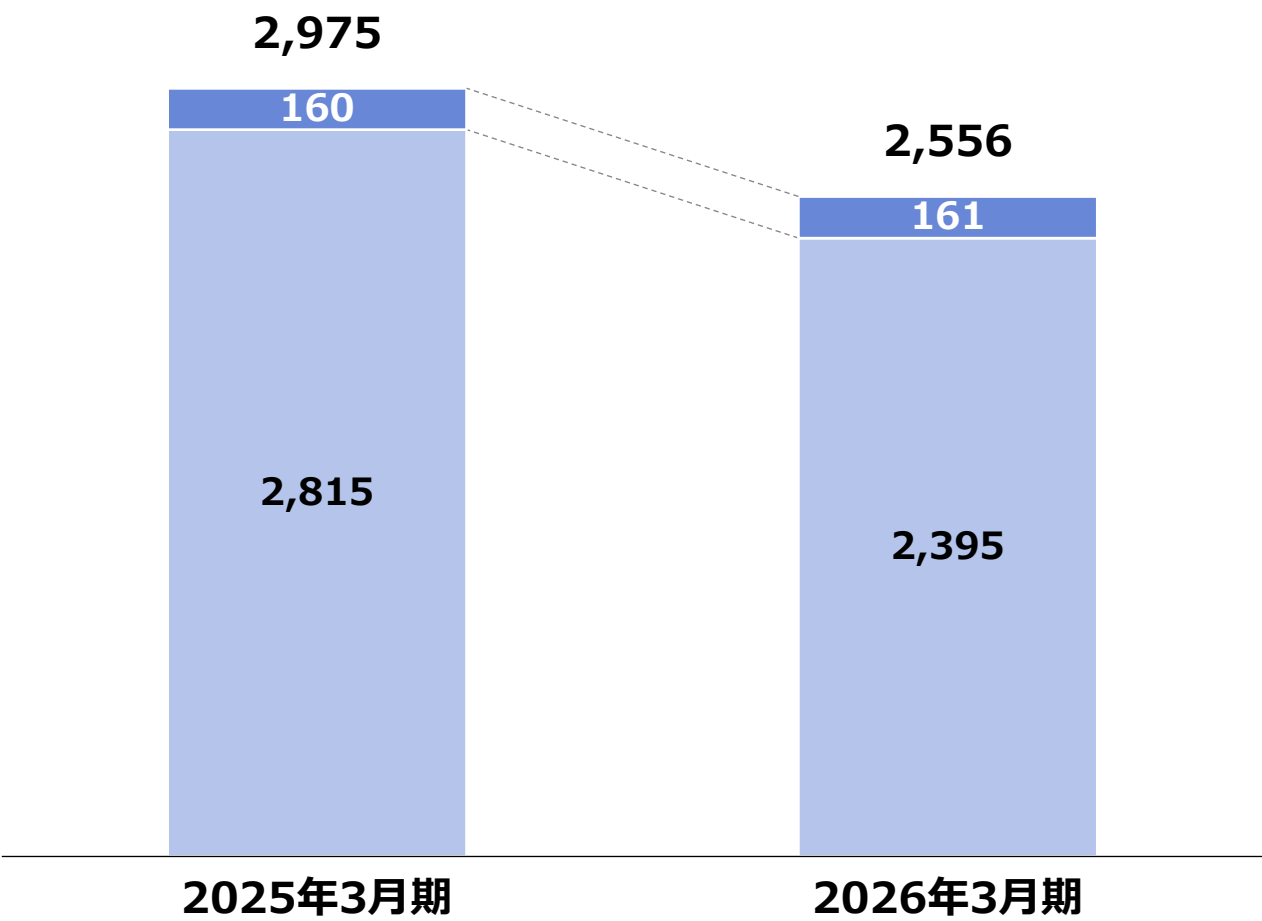
(百万円)



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

2026年3月期『アントレプレナ事業』品目別売上高

(百万円)



主な増減要因	
■ AI・ロボティクス (+1/0.5%増)	– 前年同期並み
■ ICTソリューション (△420/14.9%減)	– 時刻同期システム、ソフトウェアの減少

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

2026年3月期 貸借対照表の概要

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

▶ 資産合計は、前期末から1億円減少。増減の内訳は、受取手形及び売掛金が16億円、その他が26億円増加した一方、商品及び製品が61億円減少

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

▶ 純資産合計は、20億円増加

- 当連結会計期間より、棚卸資産の評価方法について変更を行っており、前年連結会計期間については遡及適用後の数値で比較分析を行っております。また流動資産と流動負債は主要項目のみ記載しております

<参考> 為替差損益発生メカニズム

▶ I. 当社の為替変動リスクへの対応方針

*詳細は当社[ウェブサイト](#)よりご確認できます

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

① 米ドル建売上

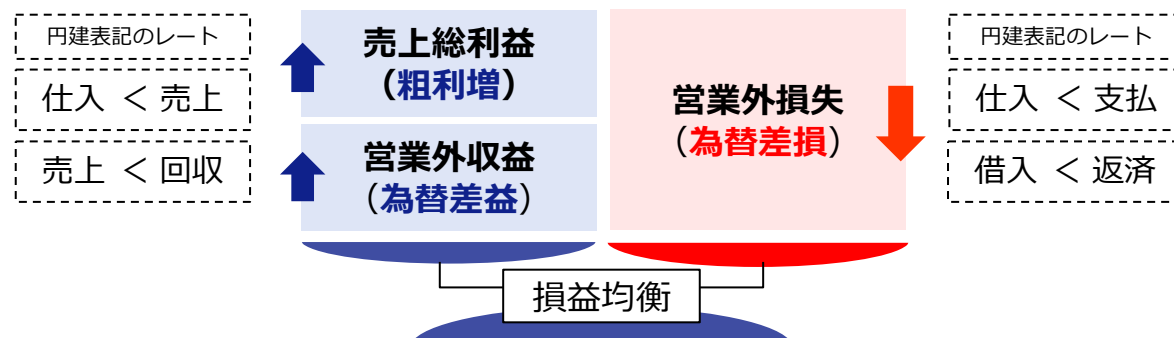
仕入～売上・回収の「一連の取引」の条件および対応する資産・負債を米ドル建とし、米ドル建利益を確保

② 円建売上

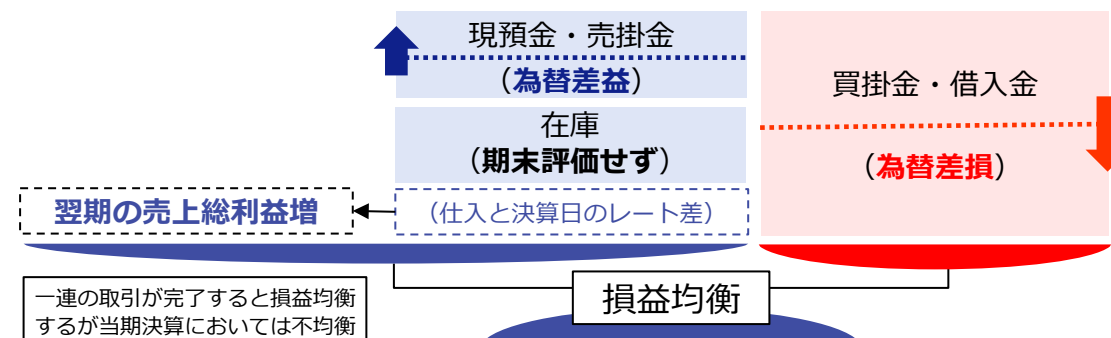
仕入債務に対する為替予約を取引明細毎に行い、取引毎の円建の利益を確保

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

① 期間利益への影響イメージ（円安進行時）



② 期末評価への影響イメージ（円安進行時）



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

① 期間利益への影響

「一連の取引」を円建表記する際のレート差を売上総利益や為替差損益として計上するため、円建表記では「売上総利益の増減」と「為替差損益の増減」の入り繰りが発生しうる（ネット損益は期間内均衡。左上図）

② 期末評価への影響

「一連の取引」で発生する現預金・売掛金・在庫・買掛金・借入金 は米ドル建でのバランスが確保される。各項目は「決算日当日のドル・円レート」で期末評価を行なうが、「在庫」は特に円安進行時において「仕入時のドル・円レート」適用のまま決算時評価替えを行わず、円建表記では資産・負債の均衡が失われ為替差損が発生する。なお、かかる在庫の未認識の評価益が翌期の売上総利益の押し上げ要因となる（右上図）（一方、決算日に向けた円高進行時は損益方向が逆転するが、低価法適用による在庫評価により、かかる在庫評価差が発生しない場合がある。）

2027年3月期 業績予想の概要

2027年3月期 業績予想サマリ

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

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

* 2027年3月期想定為替レート：150円/ドル

2027年3月期 事業別業績予想サマリ

■ デバイス事業

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

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

■ システム事業

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

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

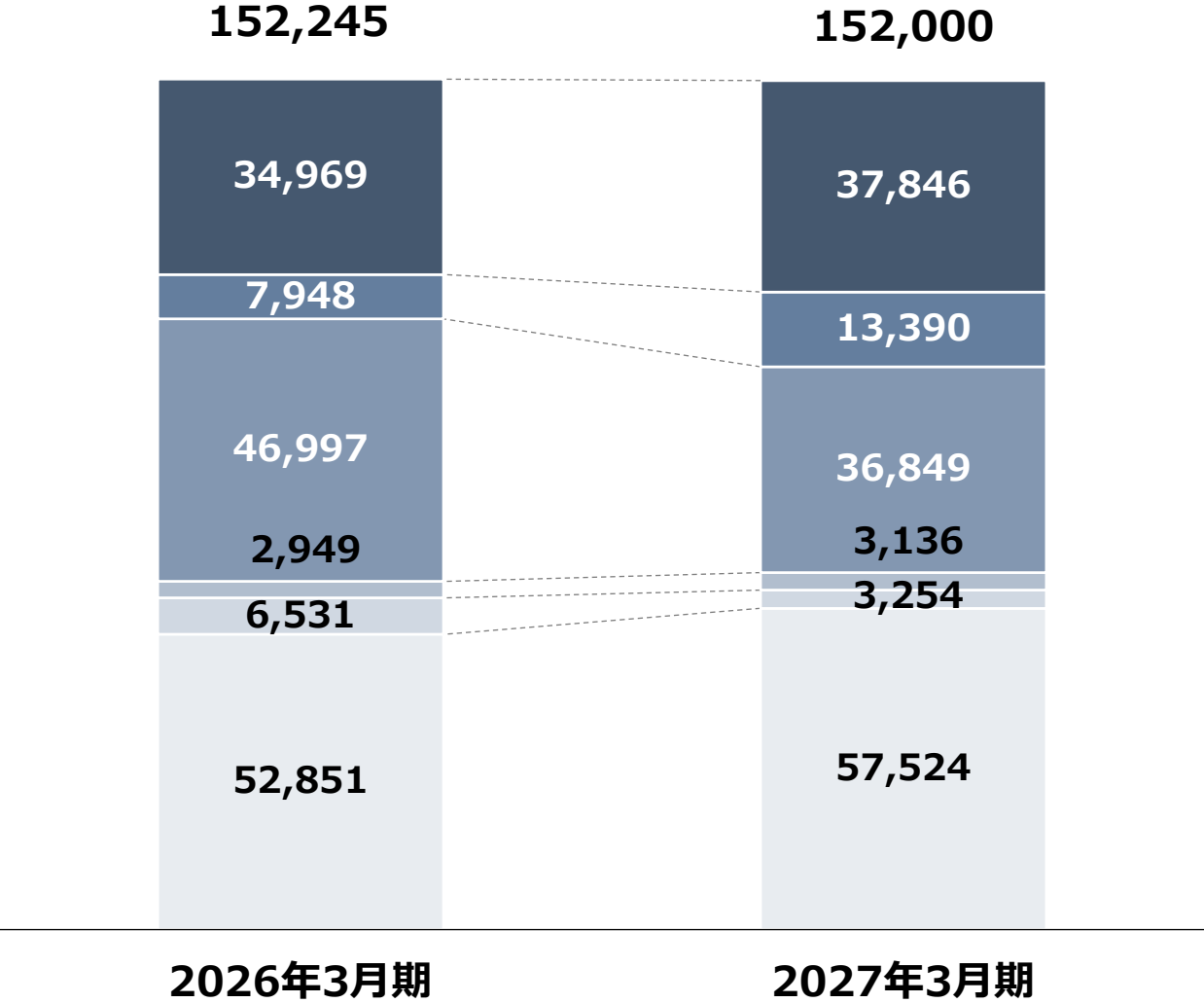
■ アントレプレナ事業

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

▶ AI・ロボティクス商材の市場開拓による新規案件の獲得などにより増収増益を想定

2027年3月期 『デバイス事業』 品目別売上高予想

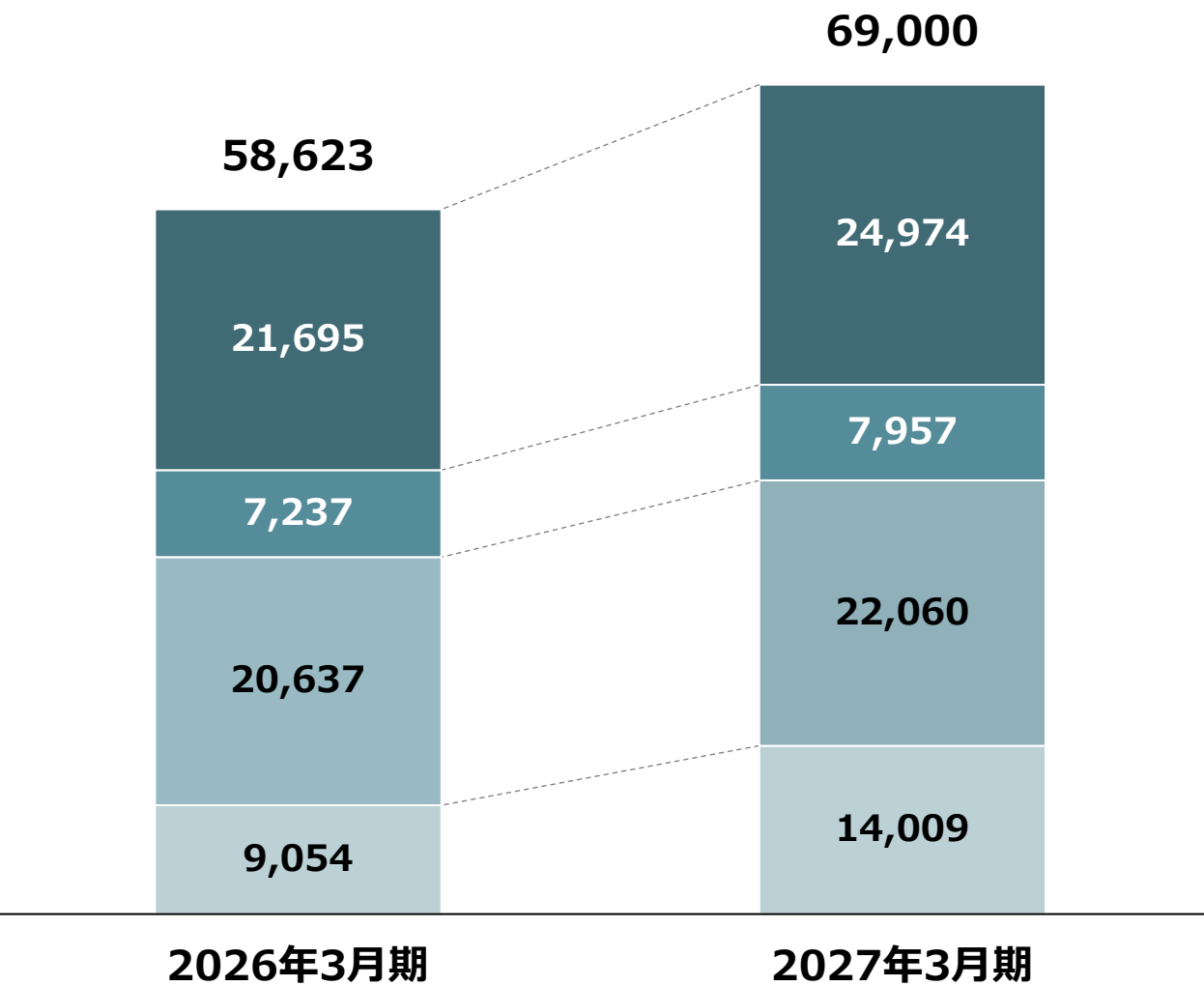
(百万円)



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

2027年3月期 『システム事業』 品目別売上高予想

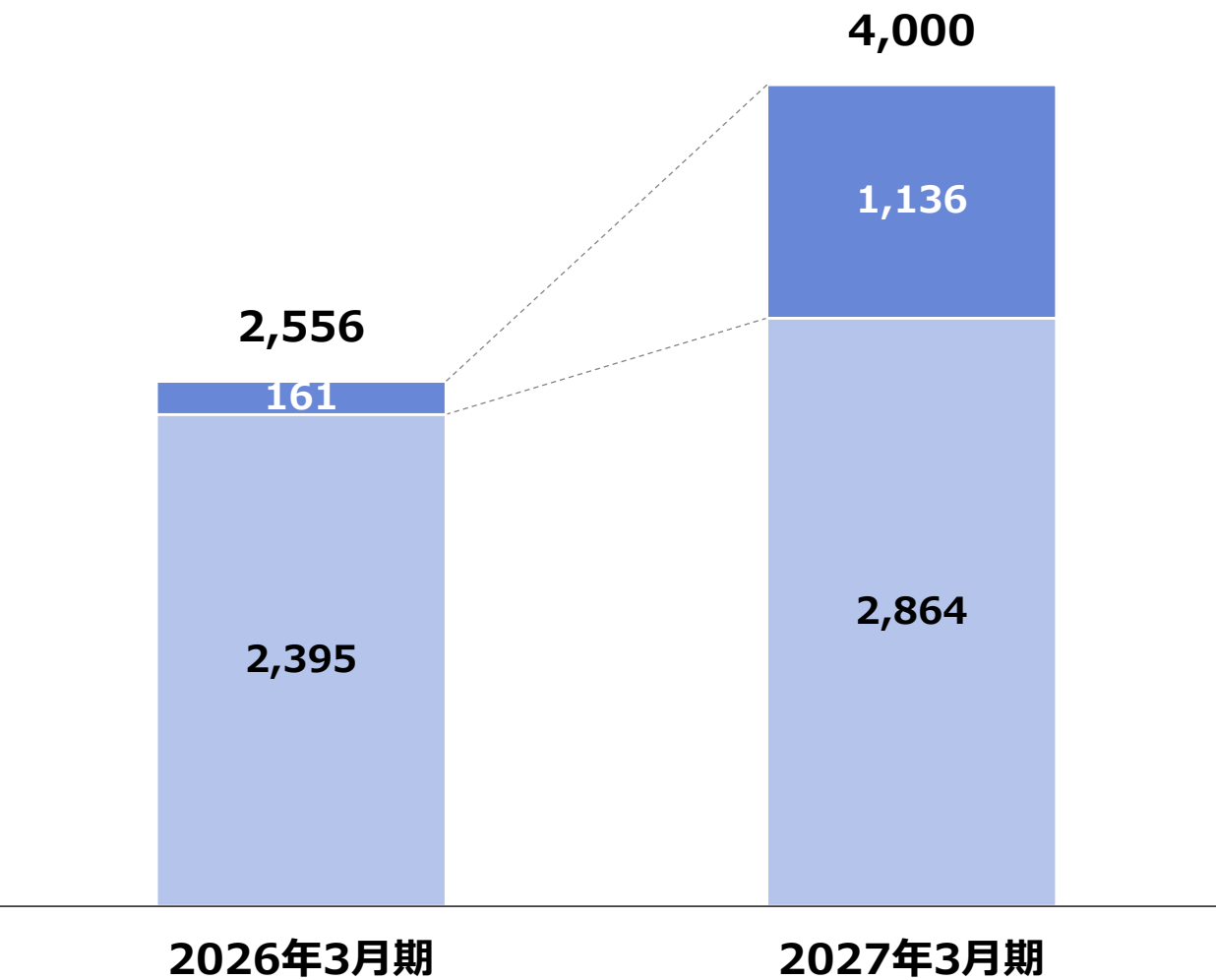
(百万円)



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

2027年3月期 『アントレプレナ事業』 品目別売上高予想

(百万円)



主な増減要因	
■ AI・ロボティクス (+975/604.2%増)	– 汎用超音波画像診断装置の増加
■ ICTソリューション (+469/19.6%増)	– 通信関連商材の増加

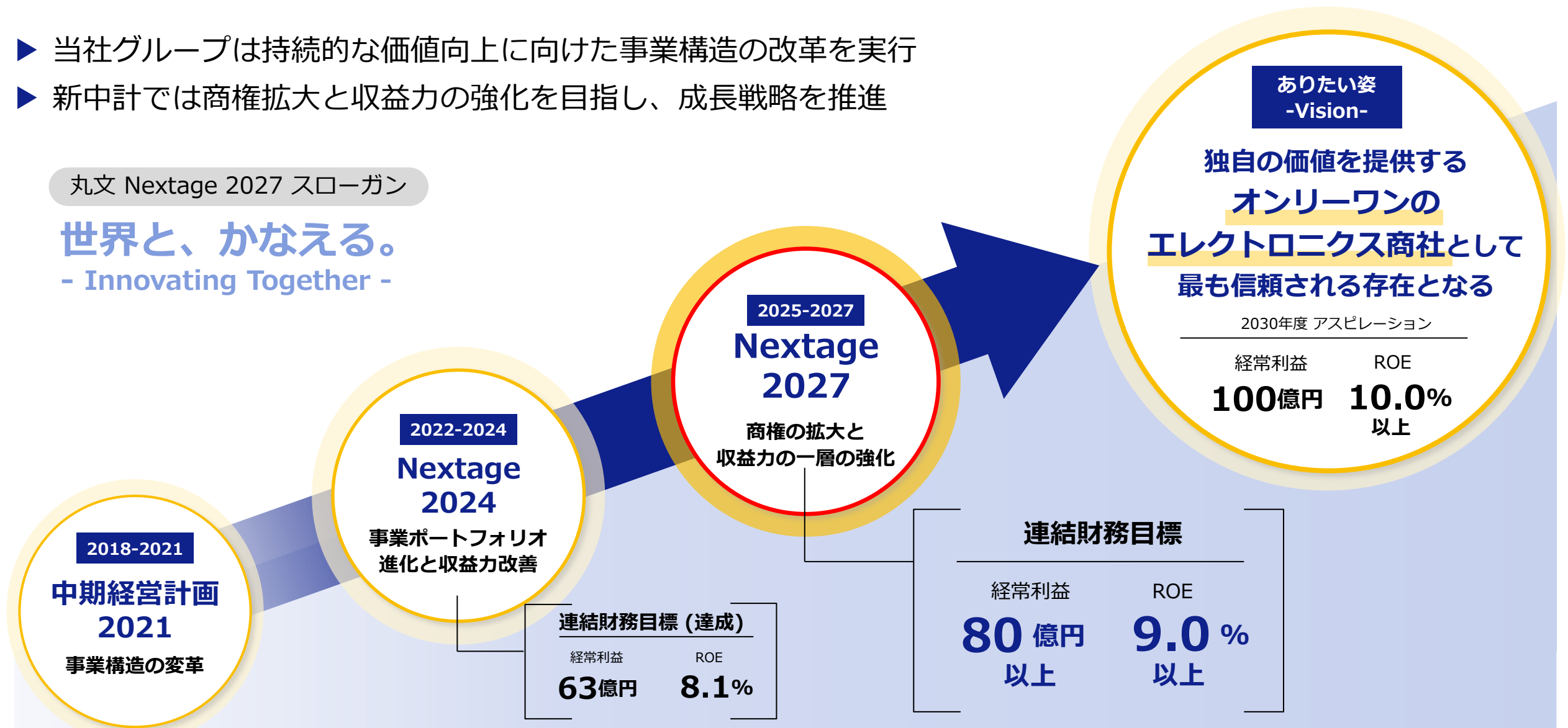
中期経営計画（丸文 Nextage 2027）の取り組み

中期経営計画『丸文 Nextage 2027』 - 位置づけ (再掲)

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

丸文 Nextage 2027 スローガン

世界と、かなえる。
- Innovating Together -



中期経営計画『丸文 Nextage2027』 - 基本方針（再掲）

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

基本方針

① 「レスポンシブル・ビジネス」の視点

「レスポンシブル・ビジネス」の追求

マテリアリティに関わる取り組みの強化と、サステナビリティ経営の深化を図り、“よりよい未来”に向けた事業運営を志向

② 事業戦略の視点

新規事業における収益化実現

新規事業の起ち上げに向け、挑戦心と執着心で臨み、早期に収益基盤を確立。また、戦略的な提携や投資の機会も積極的に探究

既存事業における基盤拡充

顧客基盤拡大、仕入先連携強化、オペレーショナル・エクセレンス向上、生産性・効率性改善により、レジリエンスを高めつつ事業基盤を固める

グループ・シナジーの強化

国内外グループ会社連携、事業セグメント間のソリューション開発・クロスセル推進を通じ、独自の付加価値を提供

③ 基盤戦略の視点

価値創造モデル推進のための戦略管理高度化

戦略・施策管理の強化と統合リスク管理の高度化を通じ「丸文バリューサイクル」の効果的循環を促進し、事業の成長基盤の整備

人的資本戦略の展開

企業理念・経営戦略に整合する人的資本戦略を展開し、「失敗を怖れない革新と挑戦の企業風土」を築き、専門性を持つプロフェッショナル集団を志向

これまでの進捗状況と2026年度の見通し

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

売上高進捗状況

(百万円) ■ 実績

中計最終年度
(2027年度)
計画値

2,400億円

210,837

213,425

225,000

2024年度

2025年度

2026年度見通し

経常利益進捗状況

(百万円) ■ 実績

中計最終年度
(2027年度)
目標値

80億円

6,344

4,218

6,000

2024年度

2025年度

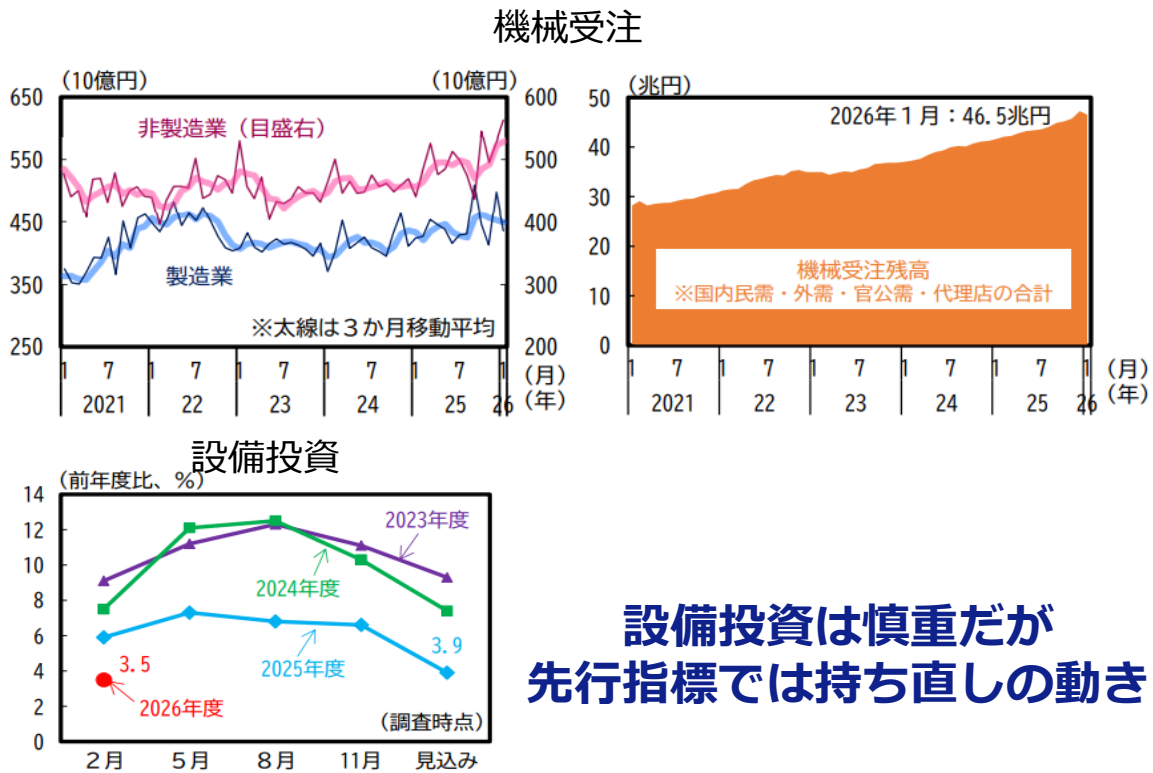
2026年度見通し

事業環境の認識

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

機械受注／設備投資計画

令和8年度政府予算案



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

注力市場領域での予算額が
拡充の傾向にある

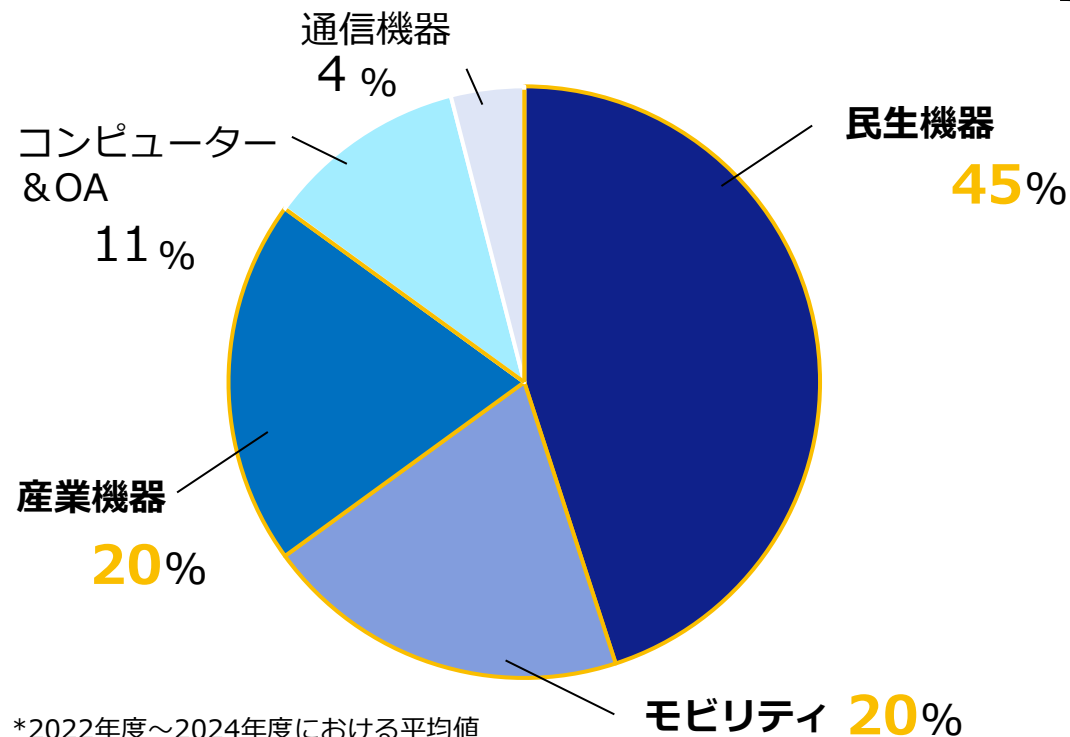
出所：内閣府「令和8年3月月例経済報告等に関する関係閣僚会議資料」

出所：財務省「令和8年度政府予算案」

『デバイス事業』の取り組み状況

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

3期間市場別売上構成比率*



*2022年度～2024年度における平均値

事業売上の約85%を占める

民生機器 産業機器 モビリティ

上記3市場に対し
長年培った深いリレーションを活かした深耕営業を徹底

+

プロダクトミックスの再編

受動部品 例



電子部品

コネクタ

マスマーケット市場の注力



販売パートナー連携

『システム事業』の取り組み状況

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

サブセグメント別当社見通し*

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

サブセグメント別重点施策

航空宇宙 	宇宙開発投資や防衛予算の拡大の波を捉え、情報収集や供給機能の強化、積極的な商材提案を実施
産業 	半導体製造拠点（九州・東日本等）へのニーズの深耕。ハード、ソフト両面での商材拡充で案件創出を加速
レーザー 	既存OEM顧客を中心とした深耕営業と同時に、光デバイスの技術革新の捕捉や、計測・インフラ分野での新規商材調査、海外（インドネシア等）での販路開拓を推進
医用 	強固な顧客基盤と販売網を持つ丸文通商の収益性を改善。国内医療市場でのシェア拡大や新エリアへの進出も積極的に取り組む

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

『アントレプレナ事業』の取り組み状況①

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

区分別当社見通し*

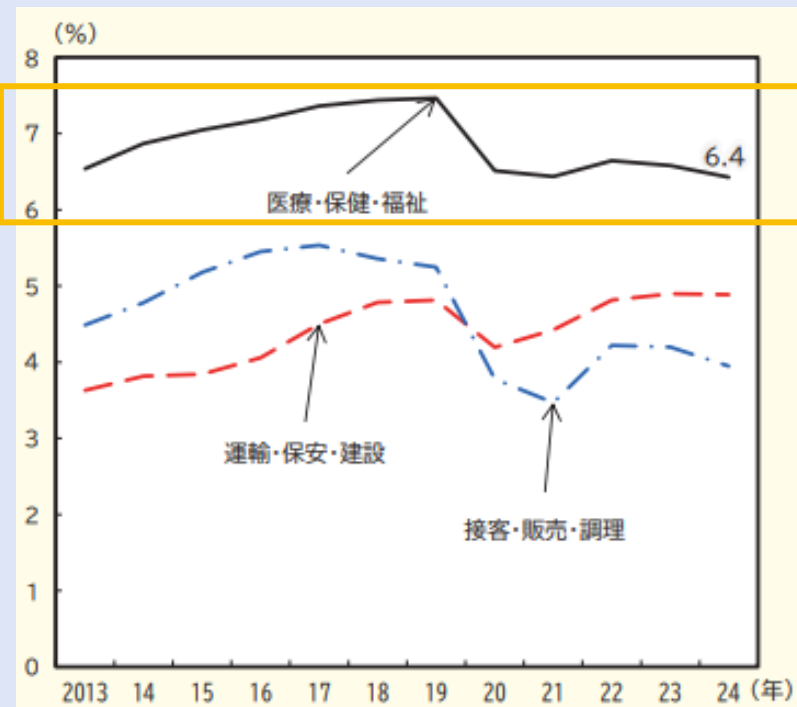
区分	主要商材・技術	短期見通し	中長期見通し	取り組み状況
 AI・ヘルスケア	AIコミュニケーションロボット ヒューマノイドAIロボット 汎用超音波画像診断装置	→	↗	社会課題の解決に向けて介護や教育領域向けにAIコミュニケーションロボットを拡販。警備業界向けAIロボット提案も促進し、ユースケース拡大に取り組む
 データセンター	光マトリクス・スイッチ GNSS受信測定サービス	→	↗	商用データセンターや先端研究向けに光スイッチや時刻同期の案件化が先行。データセンター運用の自動化を見据えた商材の提案を強化中
 次世代通信	5G/6G・高度同期システム	↘	↗	5G/ローカル5Gは一部案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

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

『アントレプレナ事業』の取り組み状況②

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

社会インフラ関連職の職業グループ別欠員率



医療・保健・福祉職の欠員率は6.4%と最も高く、また高止まりしている

当社の
ソリューション事例

人手不足が深刻な「教育・介護」現場の自動化へ

AIロボット「Kebbi Air」

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



利用者様と会話をしている様子

診断までのリードタイム短縮し、診断の効率化へ

汎用超音波画像診断装置「Clarius 超音波スキャナー」

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



製品利用のイメージ

出所：厚生労働省「令和7年版 労働経済の分析（労働経済白書）」

中長期的な企業価値向上を支える経営基盤の強化に向けた取り組み①

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

丸文グループ コラボレーション・フォーラム



開催頻度	毎月
参加メンバー	経営層、国内外関係会社の事業責任者
目的	グループ全体の経営資源の融合と事業連携の深化で、持続的な成長を実現すること
主な役割	営業戦略・現場知見の同期、クロスセルやM&A検討等の具体的な連携テーマの協議
期待効果	- グループ横断での案件獲得の最大化 - グループ各社の最前線での知見を統合し、有望な投資案件の目利き力の向上

丸文アドバイザリー・フォーラム



開催頻度	四半期
参加メンバー	経営層、事業マネジャー 外部アドバイザー/オブザーバー
目的	中期経営計画の達成に向け、戦略の精度を高め、次世代経営人材の育成に寄与すること
主な役割	社外の高度な知見を活用した既存戦略の批判的検証と、新たな成長機会の探索
期待効果	- 外部アドバイザーとの対話を通じ、既存の枠組みに捉われない市場認識の確立 - リスク感度の鋭敏化

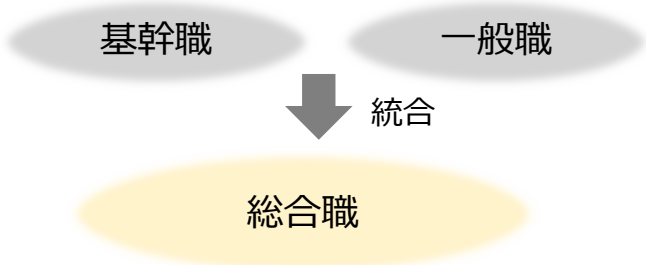
中長期的な企業価値向上を支える経営基盤の強化に向けた取り組み②

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

人的資本経営の推進

多様な人財が活躍できる職掌統合の実施

- ✓ 2025年4月より一般職・基幹職を総合職へ統合
- ✓ 職掌による区別を撤廃することで、性別や役割による制約を解消し、個々の能力を最大限に発揮できる柔軟なキャリアパスを確立



採用チャネルの多様化による人財獲得の加速

- ✓ 2025年10月よりアルムナイ／リファラル採用制度を導入
- ✓ 外部知見を持つ即戦力や当社への理解が深い人財の還流を促し、組織力の向上を加速

アルムナイ／リファラル採用実績

2 名 (アルムナイ採用 2名)

2026年5月時点

業務インフラの強化推進

新基幹システムの全面稼働

- ✓ 2025年8月に全面稼働
- ✓ 業務プロセスの標準化とデータのリアルタイム活用により、業務品質の向上と生産性の抜本的改善を推進する
- ✓ 業務ニーズに即したシステム改修（取引先とのデータ交換（EDI）の拡張やデータ活用機能の高度化等）を段階的に実施

株主還元

株主還元方針

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

還元方針の改定

市場の期待に応える還元水準への引き上げを通じ、適正な市場評価の確立と資本効率の最適化を図る

連結配当性向

40%

または

DOE*

2.5%

いずれか高い方を目安とする

連結配当性向

50%

または

DOE*

3.5%

いずれか高い方を目安とする

* 株主資本配当率：配当総額÷株主資本にて算出

株主優待制度の導入

目的

- ・ 中長期的な株主層の形成
- ・ 投資対象としての認知度・魅力向上

対象

1年以上継続して保有頂いた株主様

内容

保有株式数	優待内容
100株～499株	株主優待ポイント 1,000円相当
500株～	株主優待ポイント 3,000円相当

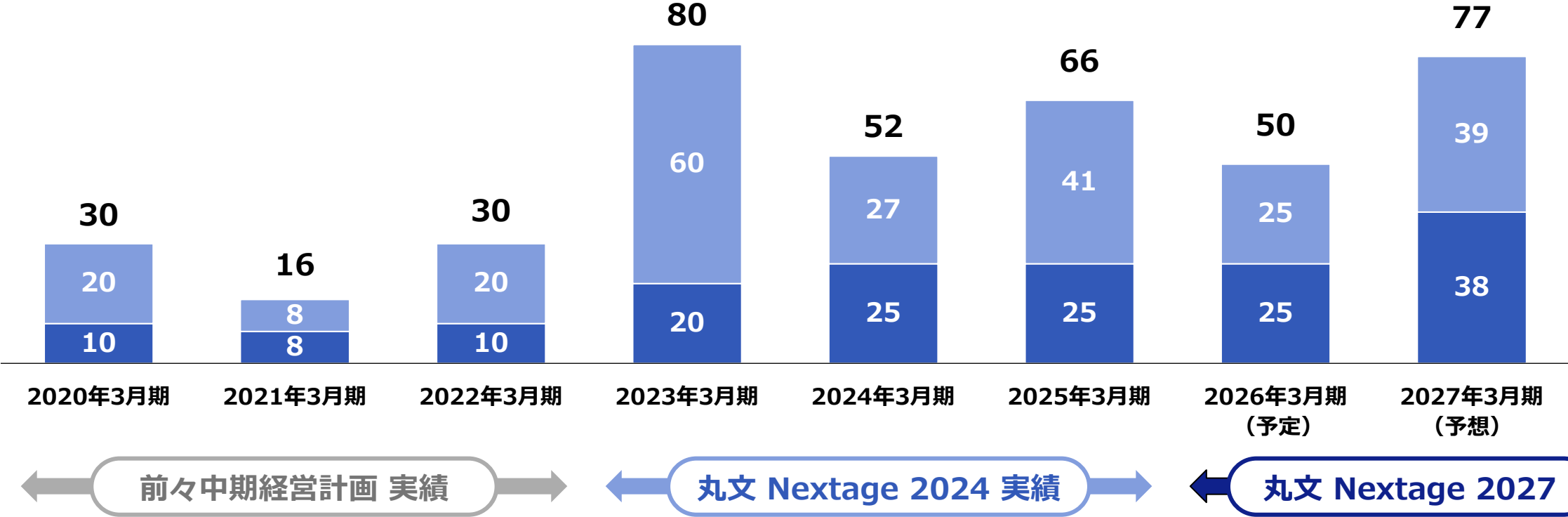
優待ポイントの交換先やその他詳細については
[弊社ウェブサイト](#)をご参照ください

株主還元

2026年3月期の配当

2026年3月期の配当：中間 25円、期末25円の年間50円配当を予定
配当性向：39.6%、DOE（株主資本配当率）：2.6%

(円) ■ 中間配当 ■ 期末配当



参考資料

企業概要

会社名

丸文株式会社
東証プライム市場 7537

代表者

代表取締役社長 兼 CEO
堀越 裕史

本社所在地

〒103-8577
東京都中央区日本橋大伝馬町8番1号

事業内容

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



企業概要



設立

1947年

(創業 1844年)



資本金

62億1,450万円



売上高

2,134億円

(2026年3月期 連結)

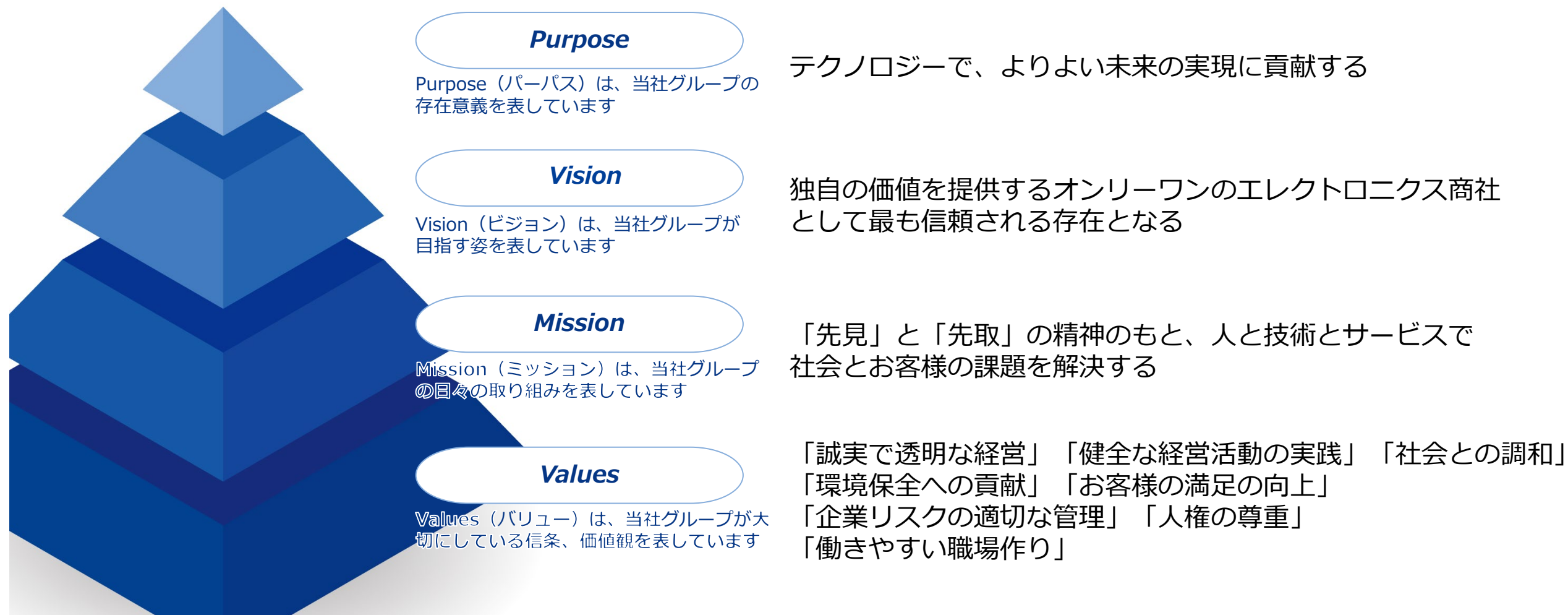


従業員

1,193名

(2026年3月期 連結)

- 当社グループは、「テクノロジーで、よりよい未来の実現に貢献する」というパーパスのもと、
「独自の価値を提供するオンリーワンのエレクトロニクス商社として最も信頼される存在となる」ことを目指しています。



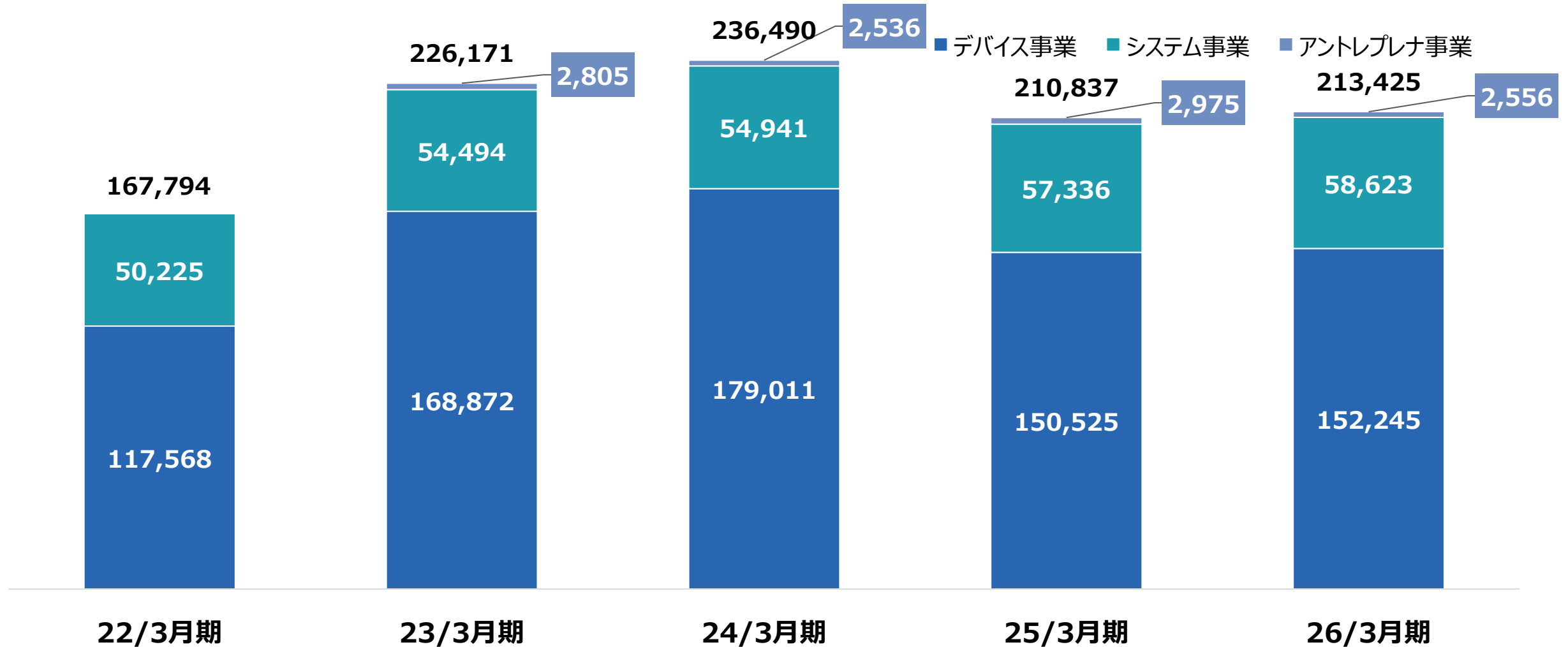
事業概要

- 最先端の半導体や電子部品、電子応用機器を取り扱う「エレクトロニクス商社」
- 世界50超の拠点でグローバルな活動を展開し、3,000社を超えるお客様に対し、800社以上の仕入先の製品やサービスを提供

デバイス事業	システム事業	アントレプレナ事業																														
取扱製品：各種半導体、電子部品 (水晶振動子、コネクタ、受動部品等) 主な販売先：民生機器・産業機器・通信機器・ 自動車関連メーカー	取扱製品：航空宇宙機器、製造・検査機器、 レーザー機器、医用機器 主な販売先：産業機器・自動車関連・ 航空宇宙関連メーカー、医療施設	取扱製品：ICTソリューション、AIロボット、ミリ波 レーダーモジュール、ヘルスケア機器 主な販売先：通信機器・産業機器メーカー、 医療・介護施設																														
連結子会社 ● Marubun USA Corporation ● Marubun Taiwan, Inc. ● Marubun/Arrow Asia, Ltd.	連結子会社 ● 丸文通商株式会社 ● 丸文ウエスト株式会社 ● 株式会社フォーサイトテクノ	連結子会社 ● 丸文通商株式会社 ● 株式会社フォーサイトテクノ																														
【売上高】 (百万円) <table><tr><td>22/3月期</td><td>23/3月期</td><td>24/3月期</td><td>25/3月期</td><td>26/3月期</td></tr><tr><td>117,568</td><td>168,872</td><td>179,011</td><td>150,525</td><td>152,245</td></tr></table>	22/3月期	23/3月期	24/3月期	25/3月期	26/3月期	117,568	168,872	179,011	150,525	152,245	【売上高】 (百万円) <table><tr><td>22/3月期</td><td>23/3月期</td><td>24/3月期</td><td>25/3月期</td><td>26/3月期</td></tr><tr><td>50,225</td><td>54,494</td><td>54,941</td><td>57,336</td><td>58,623</td></tr></table>	22/3月期	23/3月期	24/3月期	25/3月期	26/3月期	50,225	54,494	54,941	57,336	58,623	【売上高】 ※2022年4月にセグメントを新設 (百万円) <table><tr><td>22/3月期</td><td>23/3月期</td><td>24/3月期</td><td>25/3月期</td><td>26/3月期</td></tr><tr><td></td><td>2,805</td><td>2,536</td><td>2,975</td><td>2,556</td></tr></table>	22/3月期	23/3月期	24/3月期	25/3月期	26/3月期		2,805	2,536	2,975	2,556
22/3月期	23/3月期	24/3月期	25/3月期	26/3月期																												
117,568	168,872	179,011	150,525	152,245																												
22/3月期	23/3月期	24/3月期	25/3月期	26/3月期																												
50,225	54,494	54,941	57,336	58,623																												
22/3月期	23/3月期	24/3月期	25/3月期	26/3月期																												
	2,805	2,536	2,975	2,556																												

連結事業別売上高の推移

(百万円)



※アントレプレナ事業は2022年4月に新設

1844 - 1959

創業・エレクトロニクス商社への第一歩



1844 創業

1947 丸文株式会社を設立

1949 国産初のテープレコーダーの
販売開始

1952 Rocke International, Inc.
と日本総代理店契約を締結し、
米国製機器の輸入販売を開始

1958 輸入機器技術サービス業務開始

1960 - 1979

日本の科学技術の発展に貢献



1961 丸文金沢（株）
（現：丸文 通商（株））を設立

**1965 集積回路を日本国内に 初めて
輸入・販売**

1968 米国駐在事務所を設置

1970 創業125周年記念 丸文エレクトロニクスショー開催

1975 宇宙開発事業団（現：JAXA）
の「N-Iロケット」打ち上げプ
ロジェクトに商社として唯一参
画

1980 - 1999

グローバルに展開



1983 Marubun USA Corporationを
設立

1985 物流センター開設

1988 アジア地域への展開開始

1989 Marubun Taiwan, Inc.を設立

1997 東京証券取引所市場第二部上場

1998 米国Arrow Electronics, Inc.
との間で 折半出資合弁会社
Marubun/Arrow Asia, Ltd.
を設立

1999 Marubun/Arrow USA, LLC.を
設立
（株）フォーサイトテクノを設立

2000 - 現在

さらなる成長へ



2001 東京証券取引所市場第一部上場

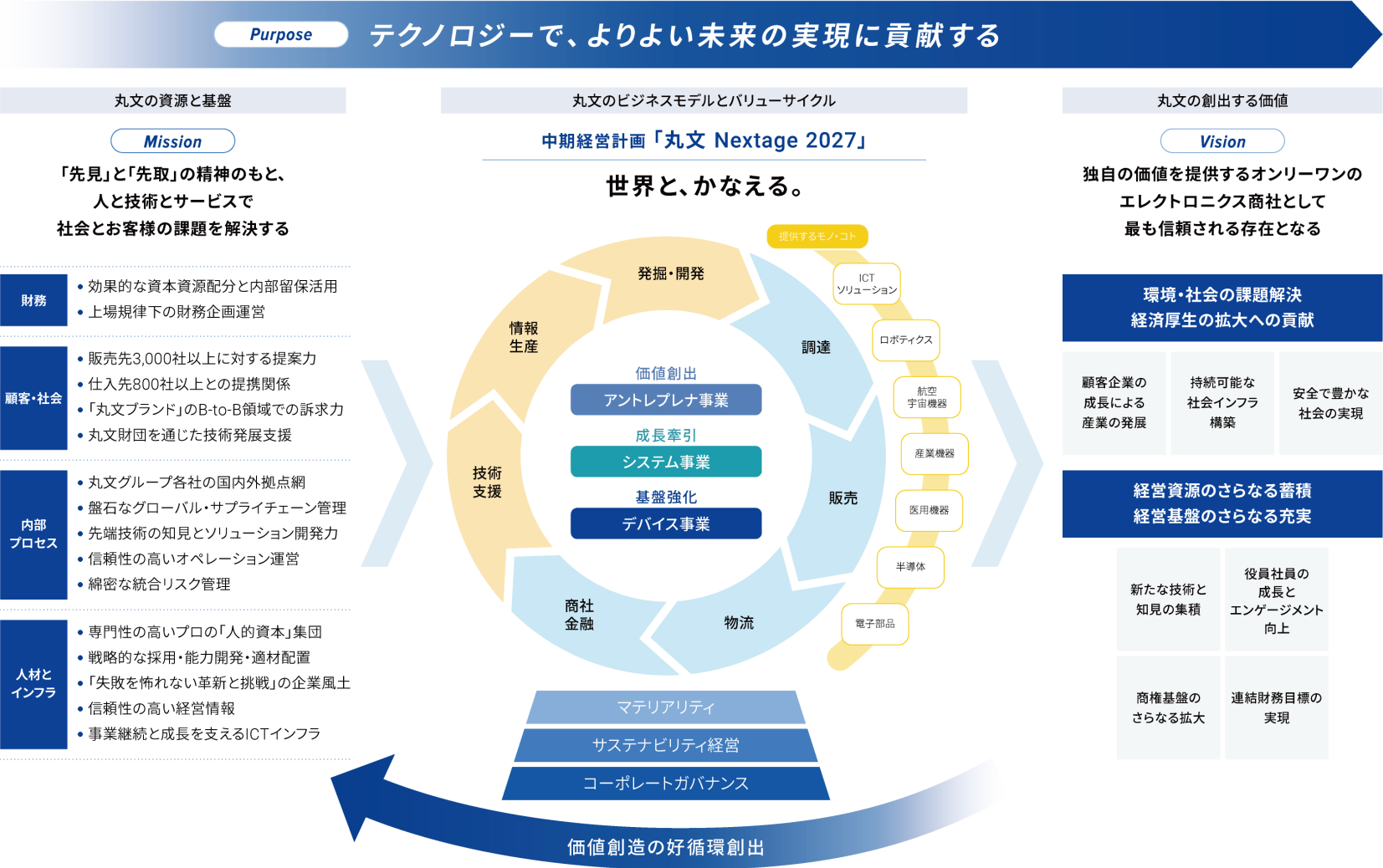
2005 丸文ウエスト（株）を設立

2008 エレクトロニクス商社で初めて
特定輸出者として承認

**2022 東京証券取引所市場第一部から
プライム市場に移行
3事業セグメント体制での事業
開始**

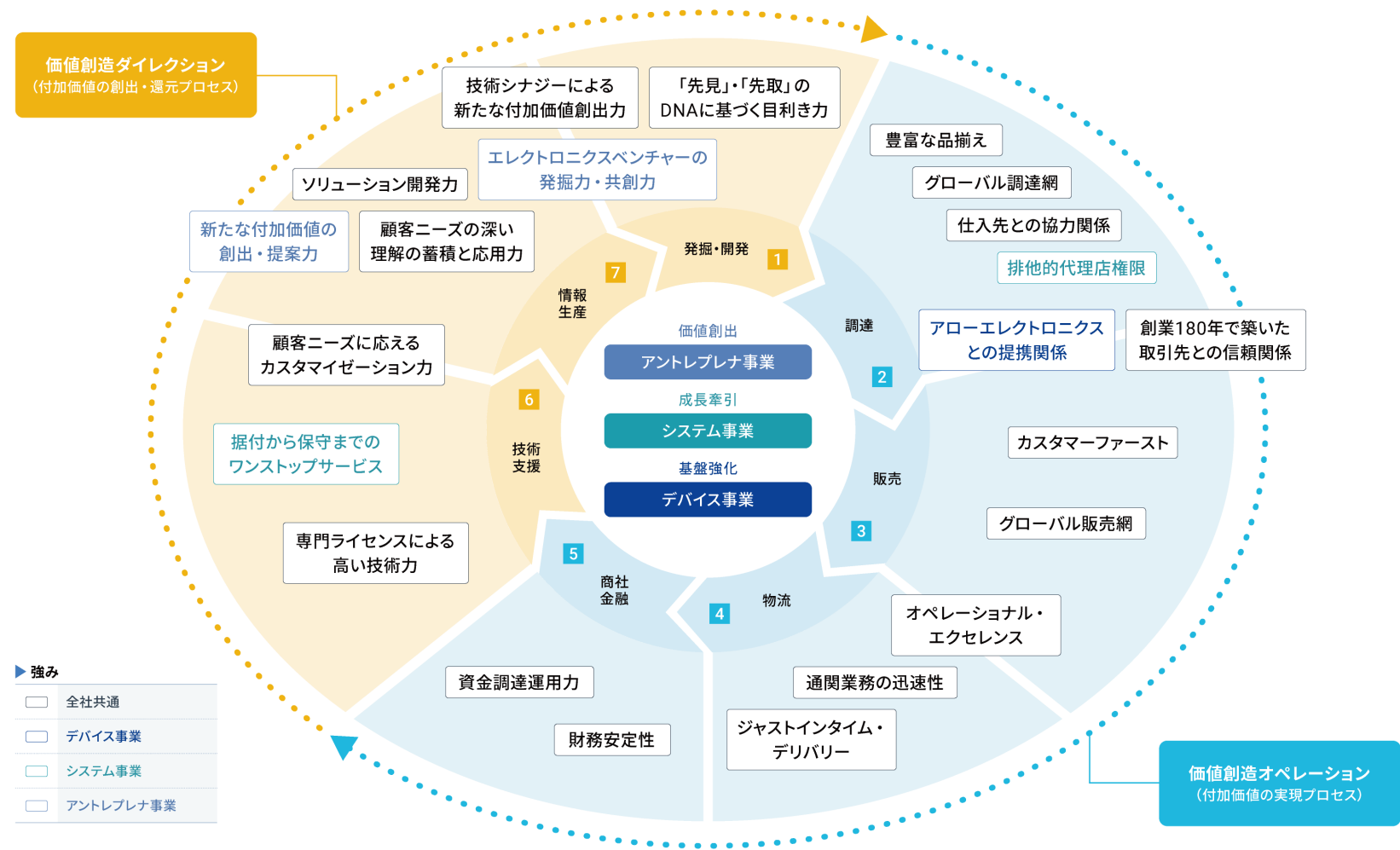
丸文グループの価値創造モデル

■ 価値創造モデルを循環させることで、持続的な成長を実現します。



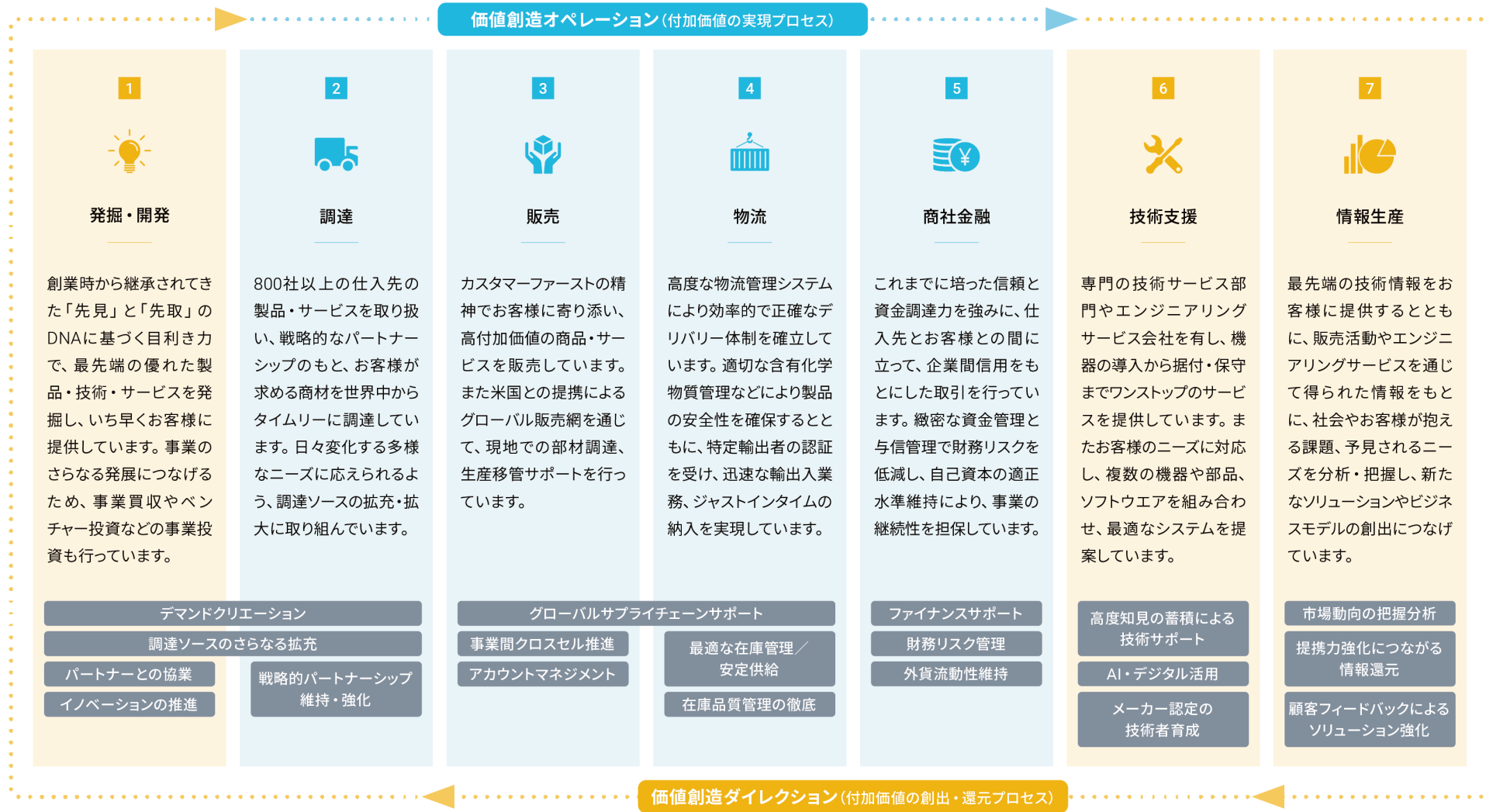
バリューサイクルと丸文の強み

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



バリューサイクルの7つの機能と取り組み

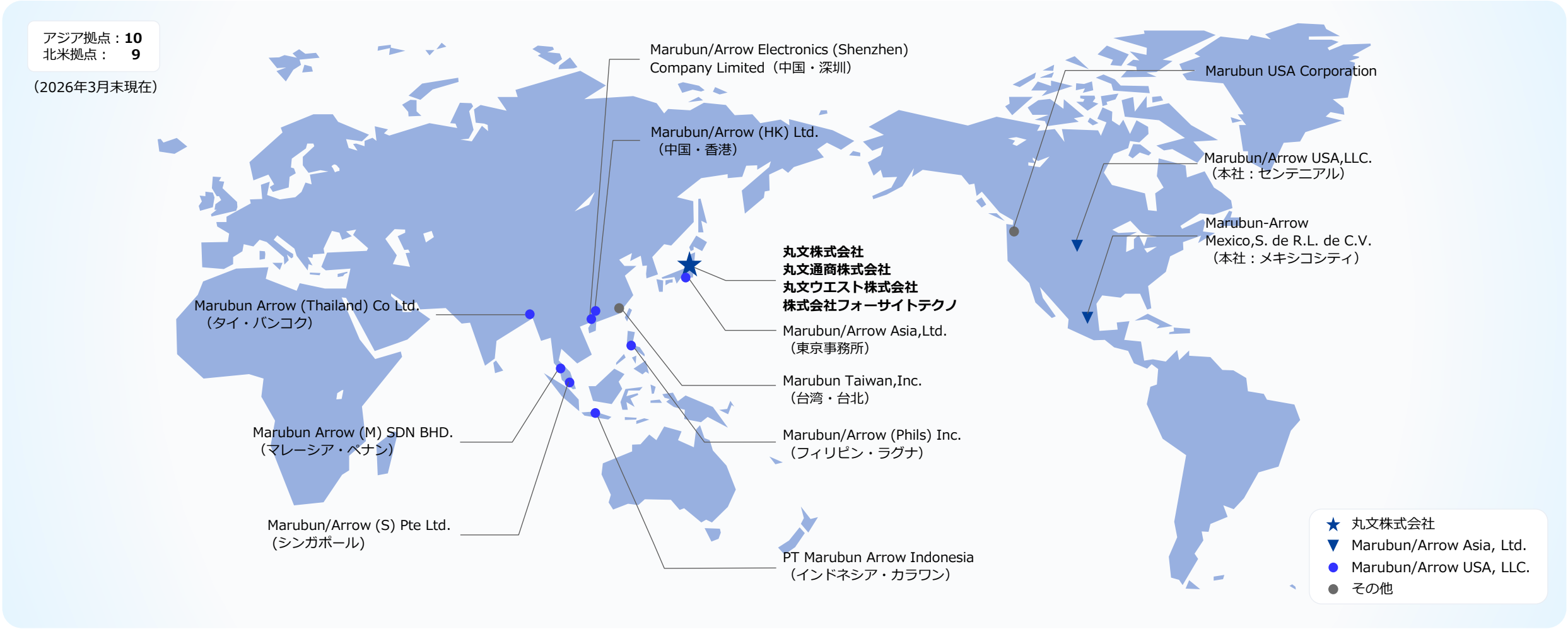
■ バリューサイクルの7つの機能と具体的な取り組みは以下になります。



各機能の取り組み

グローバルネットワーク

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



国内拠点

丸文株式会社

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

丸文通商株式会社

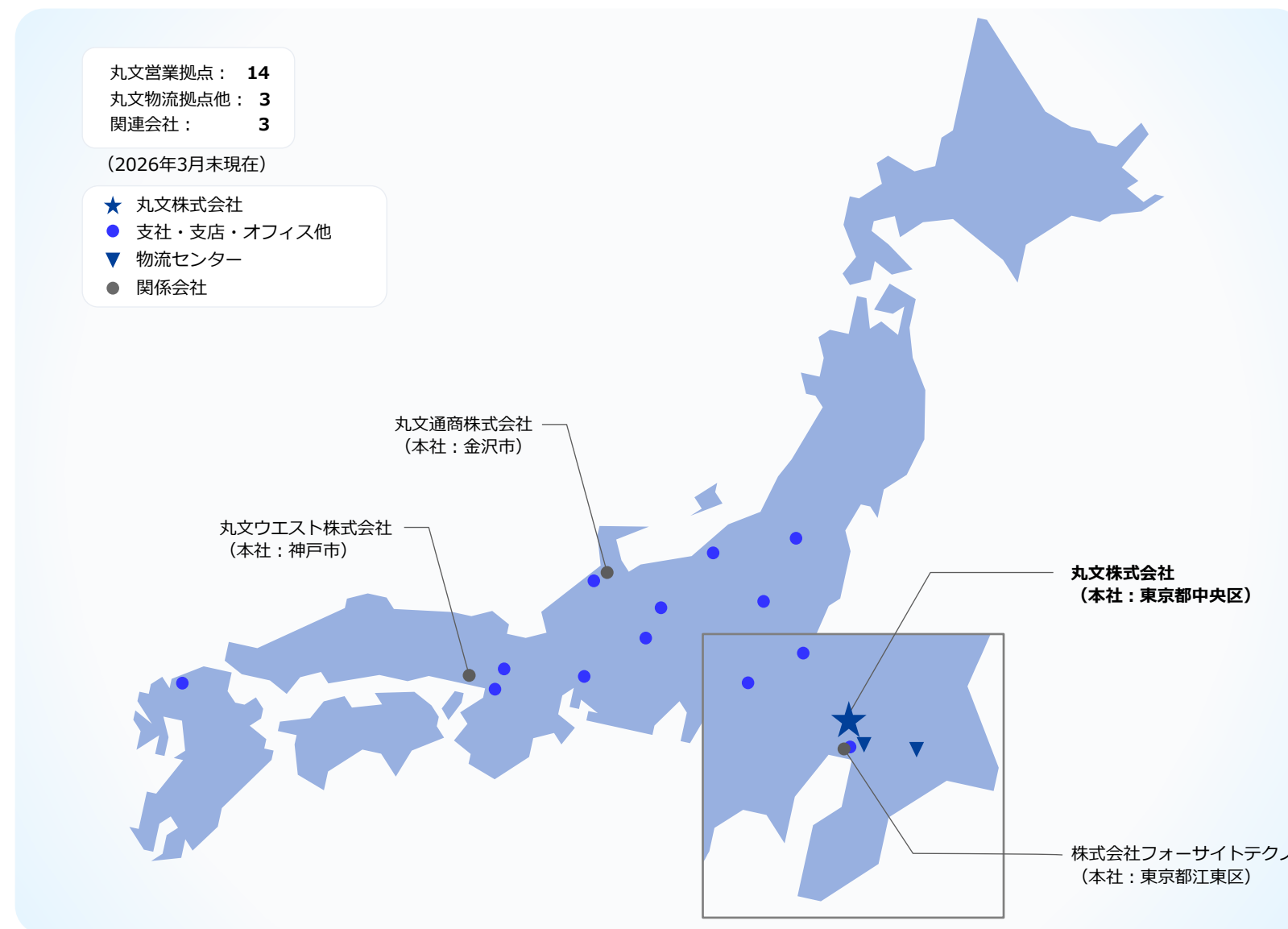
本社（石川県 金沢市）
支店：金沢、富山、福井、松本、長野、新潟、静岡、名古屋
営業所：七尾、東京、甲府
白山センター

丸文ウエスト株式会社

本社（兵庫県 神戸市）
営業所：姫路、四国
サテライトオフィス：徳島

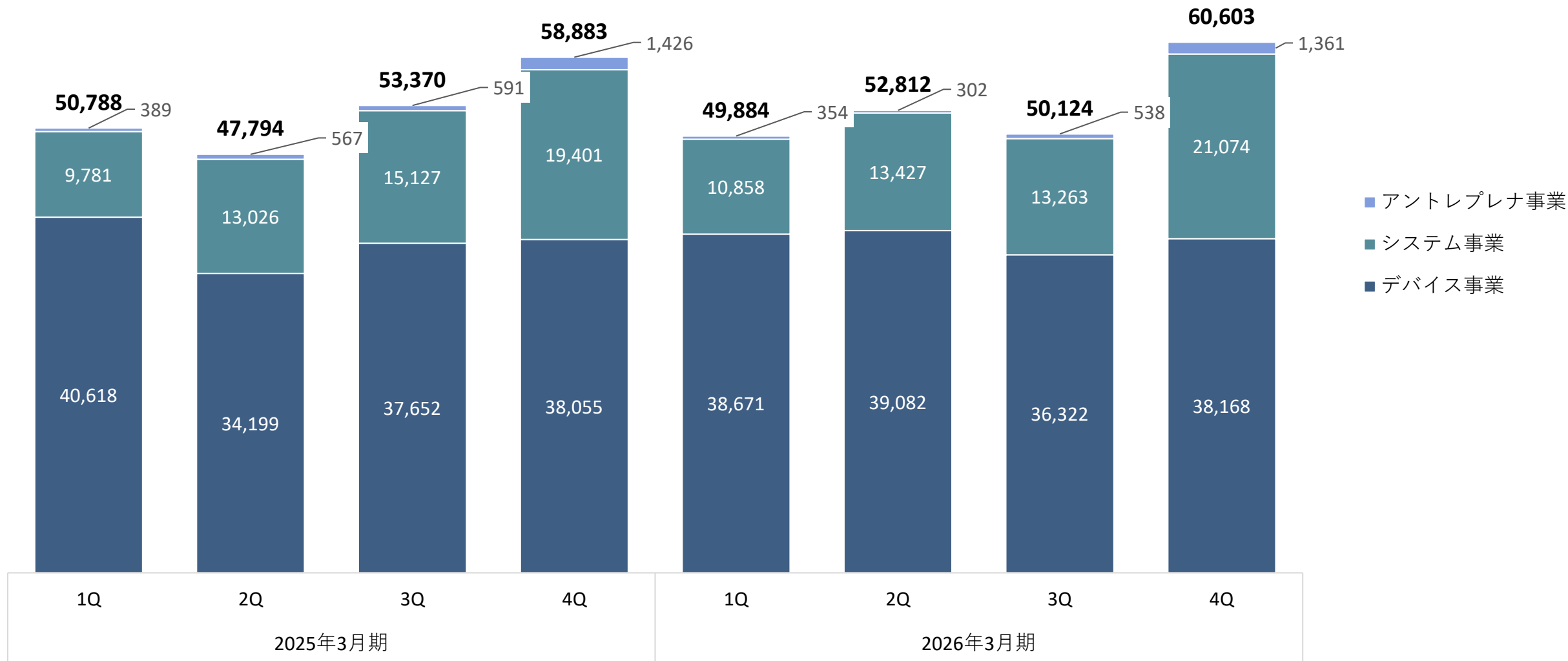
株式会社フォーサイトテクノ

本社（東京都 江東区）
中部サービスセンター



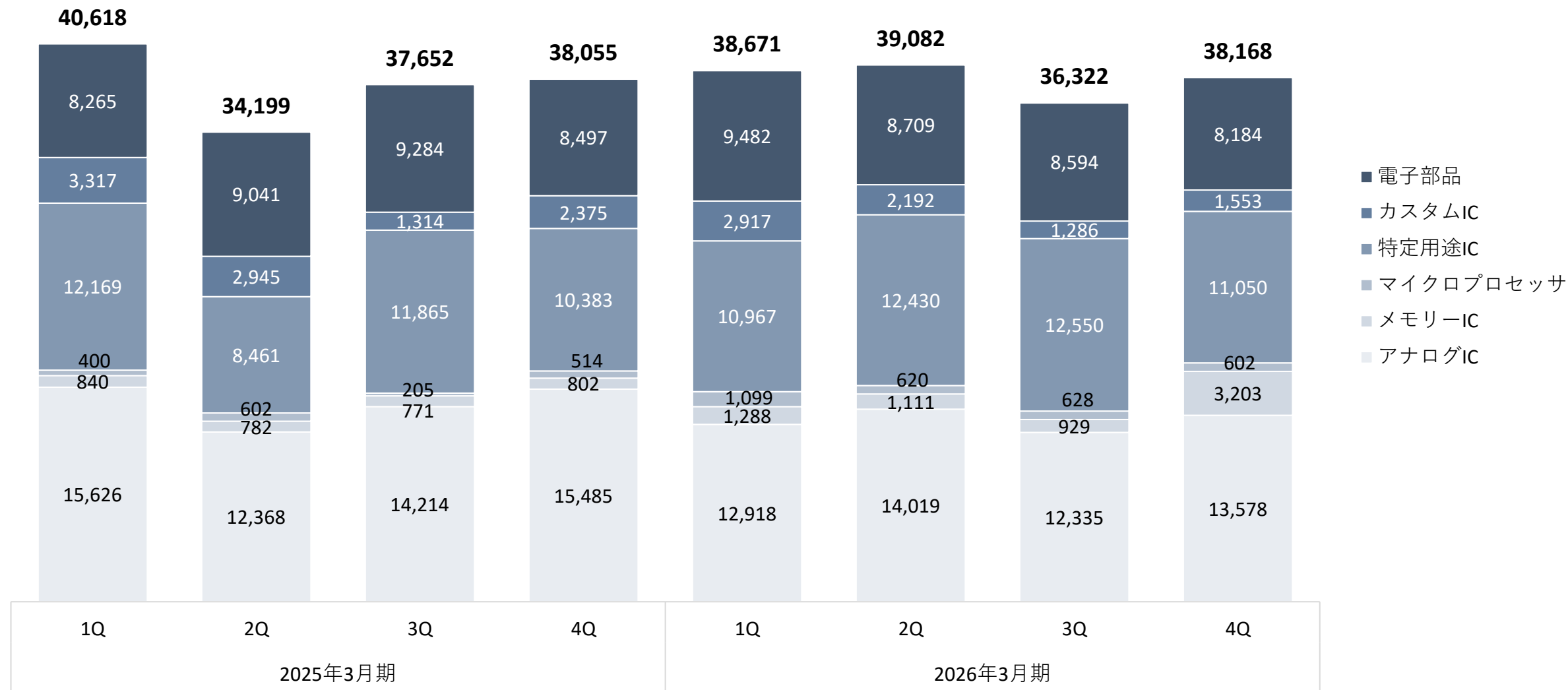
業績四半期推移（事業別売上高）

(百万円)



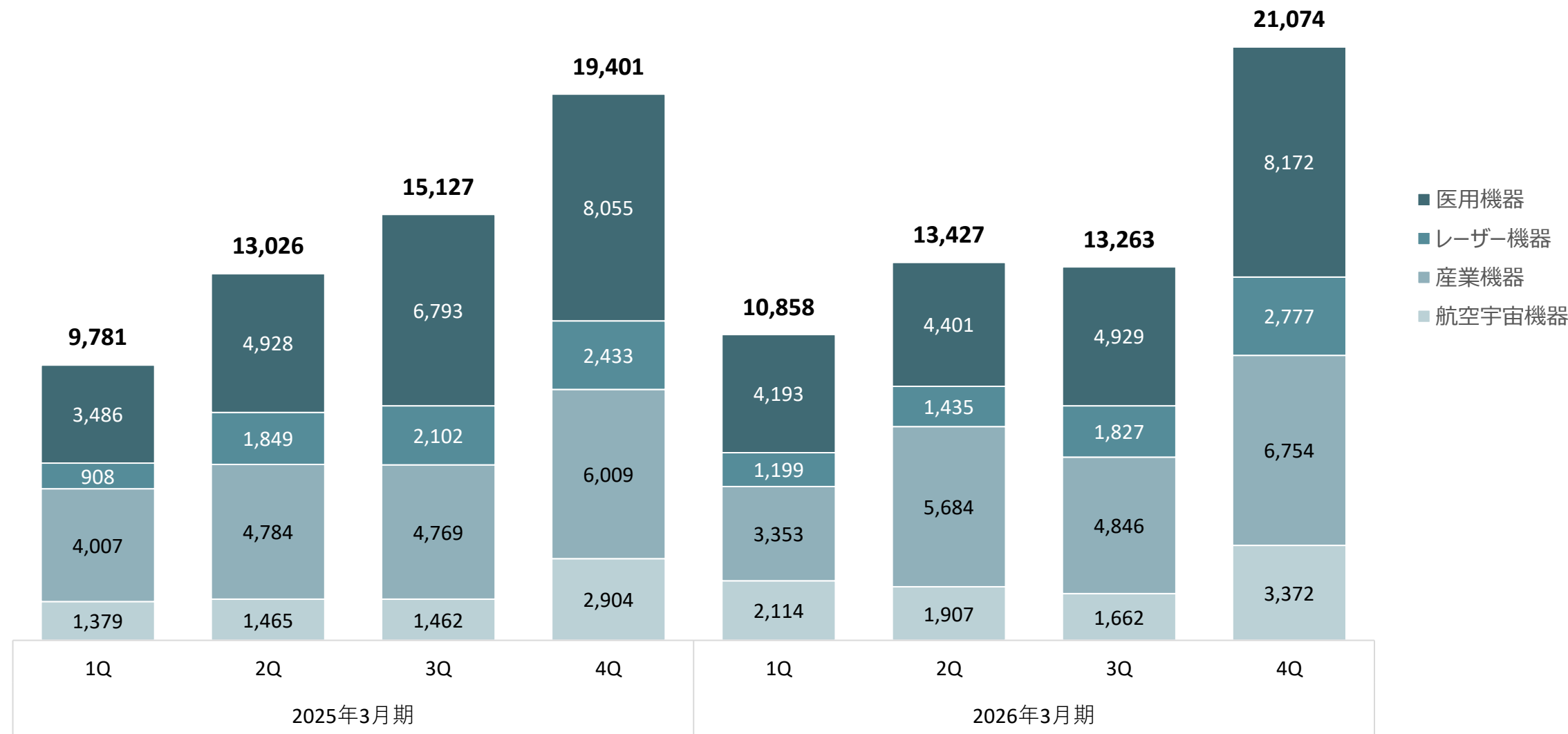
業績四半期推移（デバイス事業：品目別売上高）

(百万円)



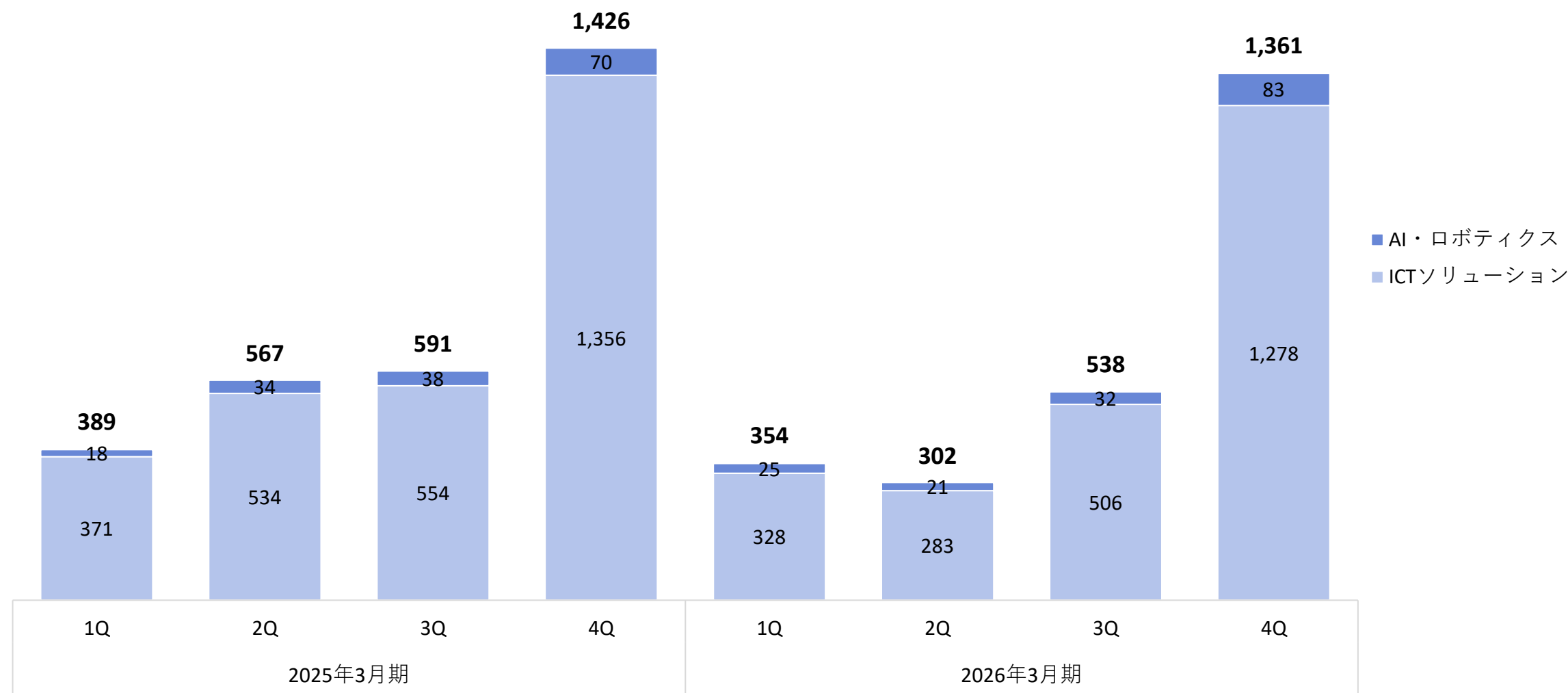
業績四半期推移（システム事業：品目別売上高）

（百万円）



業績四半期推移（アントレプレナ事業：品目別売上高）

（百万円）



本資料お取扱い上のご注意

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な重要な要素により異なる可能性がありますことをご承知おきください。

本資料に関するお問い合わせ

丸文株式会社 経営企画部

E-mail : ir@marubun.co.jp