



2019年5月7日

各 位

会 社 名 マクニカ・富士エレ ホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役社長 中島 潔
(コード番号 3132 東証第1部)
問合せ先 取締役 佐野 繁行
(TEL 045-470-8980)

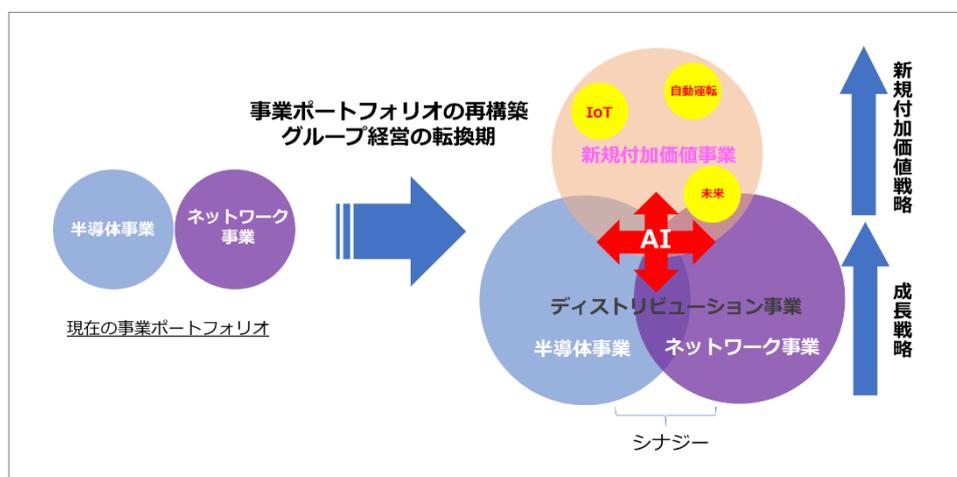
「新グループビジョン」及び「中期経営計画（2019～2021年度）」の策定に関するお知らせ

当社は、「新グループビジョン」及び「中期経営計画（2019～2021年度）」を策定いたしましたので、その概要につきまして下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 新グループビジョンの策定について

当社グループは2015年に株式会社マクニカと富士エレクトロニクス株式会社が経営統合して発足しました。「最良の商品・サービス・情報、そして最良の技術サポートを提供することにより世界市場においてかけがえない企業を目指す。」を中期ビジョンに掲げてまいりました。2017年度に売上高5,000億円以上、当期純利益100億円以上、ROE8%以上を達成しましたが、半導体市場は、2018年度後半に入ると米中貿易摩擦の影響等により成長は鈍化傾向に入っております。また、仕入先メーカーの合従連衡を背景とした生産中止品の増加や車載市場向けビジネスの拡大に伴う在庫負担の増加など、半導体ビジネスにおきましては、現状のビジネスモデルでの延長線上では、成長は見込まれるものの収益性を高めることは難しくなっております。このような中、今後、当社グループが成長と同時に、より収益性を高めるには今がグループ経営の転換期と考えております。



2. 新グループビジョン

国内が超少子超高齢化、労働力不足など大きな課題を抱えるなかで、ロボット、AIなどの新たなテクノロジーの活用が期待され、IoTも進化しております。当社グループは、デマンドクリエーション型企业として、これまで培ってきた目利き力とハードからソフト・サービスまでの技術力をベースにIoTソリューション、自動運転ソリューションなどの新規分野に取り組みを開始してきました。

この度、当社グループは、社会・企業・サプライヤーの間に立ち、社会の経済価値・生活価値を高めることに貢献する企業グループを目指した新グループビジョン・ミッション・バリュー、そしてブランド・スローガンを策定しました。

● ミッション

「私たちは、変化の先頭に立ち、あらゆるモノをつなぐことで、世界中の人々にとって幸せな未来社会をつくり
ます。」

● ビジョン

「私たちは、社会の可能性を拡張し、活気ある明日を創造するための最良の共創者になります。」

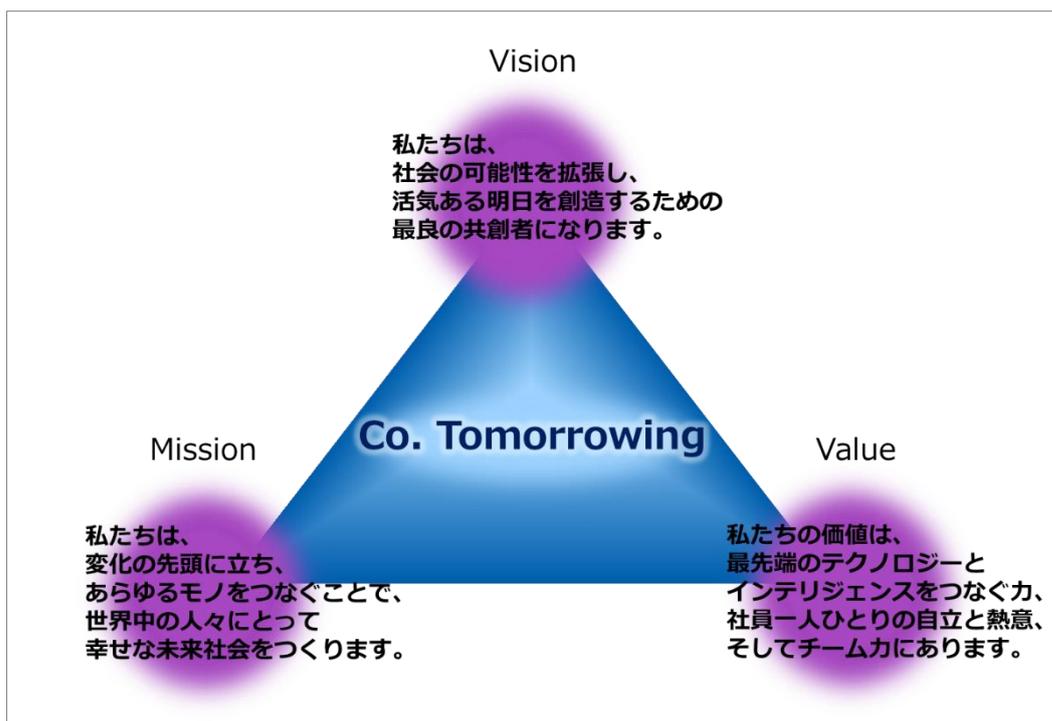
● バリュー

「私たちの価値は、最先端のテクノロジーとインテリジェンスをつなぐ力、社員一人ひとりの自立と熱意、そして
チーム力にあります。」

● ブランド・スローガン

「Co. Tomorrowing」

「ともに明日、そして未来を創っていく」を意味しています。この新しいミッション・ビジョン・バリュー、
そしてブランド・スローガンで目指すべき将来の方向性を示すことで、当社グループを大きく転換し、さら
なる高み・成長を目指してまいります。



3. グループを取り巻く環境

世界半導体統計 (WSTS) によると 2018 年の半導体市場は、2 年連続で二桁成長 (15.9%増) となる見込みです※。ただし、2019 年は米中貿易摩擦に伴う世界景気の不透明感から、伸びが鈍化する (2.6%増) ことが予想されております※。当社グループが属する半導体商社業界も米中貿易摩擦の影響は避けがたく、また、急激な為替レートの変動が半導体商社各社の業績に影響を与えております。また、半導体メーカーの経営統合に伴う代理店政策の変更が、商流見直しを誘発、そして国内半導体商社間においては買収、統合などの再編が発生しております。

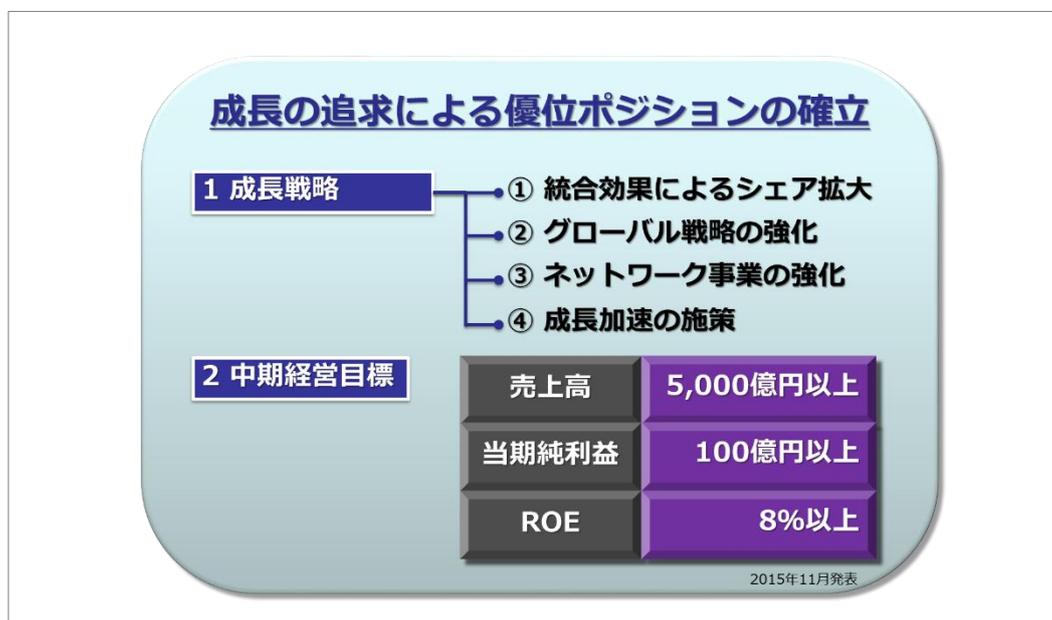
一方、ネットワーク市場につきましては、国内 IT 投資規模は拡大しており、特にセキュリティ関連では、EU 一般データ保護規則 (GDPR) 等の法規制を始めとしたコンプライアンス対応の需要が拡大しております。この他にも不正アクセスによる個人情報の大量流出や仮想通貨取引市場における仮想通貨の流出など、従来からの標的型サイバー攻撃の被害が大きく取り上げられており、セキュリティ関連市場は引き続き高い成長が見込まれます。また、拡大が予想される IoT 市場におきましても、利用される技術の多様性、システム及びネットワーク構成の多様性からセキュリティリスクが高まってきております。

現在、新たな市場として AI 市場が注目されております。労働人口減少や生産性向上/労働の自動化などの働き方改革が追い風となって市場拡大が見込まれ、金融などでのリスク検出/分析、サービス業などでの自動顧客サービスへの AI 適用など、AI システムの活用が大きく期待されており、当社グループにおきましても新たな成長分野として注力しております。

※2018 年 11 月 WSTS 「2018 年秋季半導体市場予測」

4. 前中期経営計画 (2016~2018 年度) の振り返り

前中期経営計画 (2016~2018 年度) では、グローバルに成長を追求し、シェアのさらなる拡大、そしてグループとしてのプレゼンスを高め、圧倒的に差別化された高付加価値ソリューションを提供することで、他の商社より優位なポジションを確立していくことを、基本方針とし推進してまいりました。



I. 成長戦略

(1) 統合効果によるシェア拡大

2015 年にマクニカ、富士エレクトロニクスの両社が経営統合を行った後、仕入・マーケティング、また販売体制の一体化を強力に進め、総合力により中堅・中小規模顧客 (産業機器市場) への浸透を推進し、シェアを拡大してまいりました。2015 年度に当社グループのトップ 10 以下の売上比率は 59%であったものが 2018 年度には 66%にまで拡大し、裾野の広い中堅・中小規模のお客様の割合は確実に増加してきました。

(2) グローバル戦略の強化

2016年度の海外半導体ビジネスの売上高は980百万ドルであったものが2018年度には1,542百万ドルまで拡大しました。また半導体ビジネスだけでなく、2017年には、ネットワークビジネスにおきましてもシンガポールに本社のあるNETPOLEON SOLUTIONS PTE LTDを子会社化し、グローバルビジネスを拡大しております。

(3) ネットワーク事業の強化

サイバー攻撃の高度化が進むなか、当社グループはセキュリティ商品のポートフォリオを拡大してまいりました。クラウドベースからエンドポイントへ、またハードからソフトまでセキュリティ関連商品の強化を進めてきました。さらにビッグデータ解析商品やクラウド関連商品のユーザーへの導入実績も着実に増加しております。

(4) 成長加速の施策

将来の当社グループにとって持続的な成長を目指していくには新しい分野・事業への進出が重要と考え、AIをベースとした予知保全ソリューションやオリジナルエッジコンピューティング端末の開発、また自動運転ソリューションとして自動運転プラットフォームを搭載した実証車両の販売、またサービスロボットなど新しい分野に着手してまいりました。

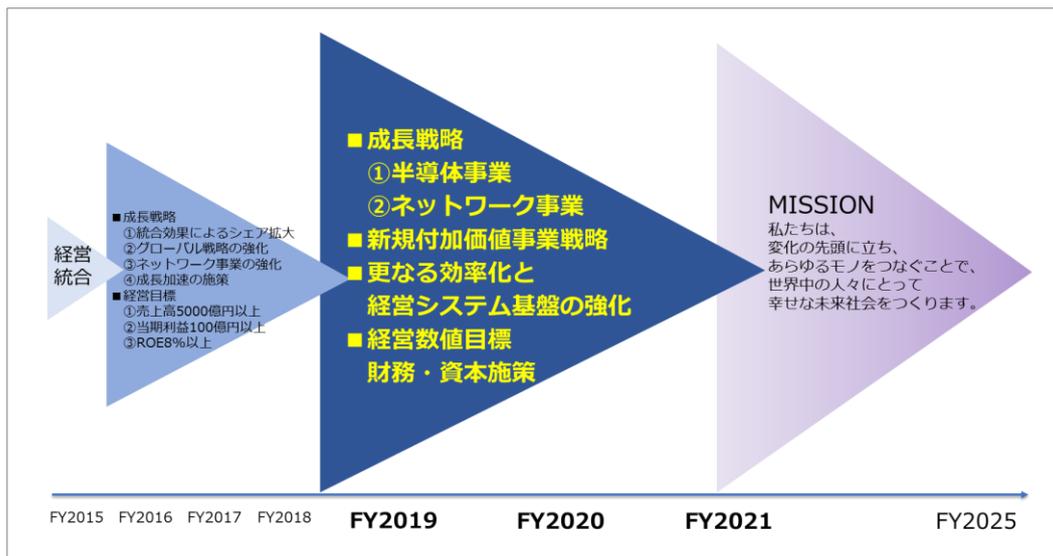
II. 中期経営目標

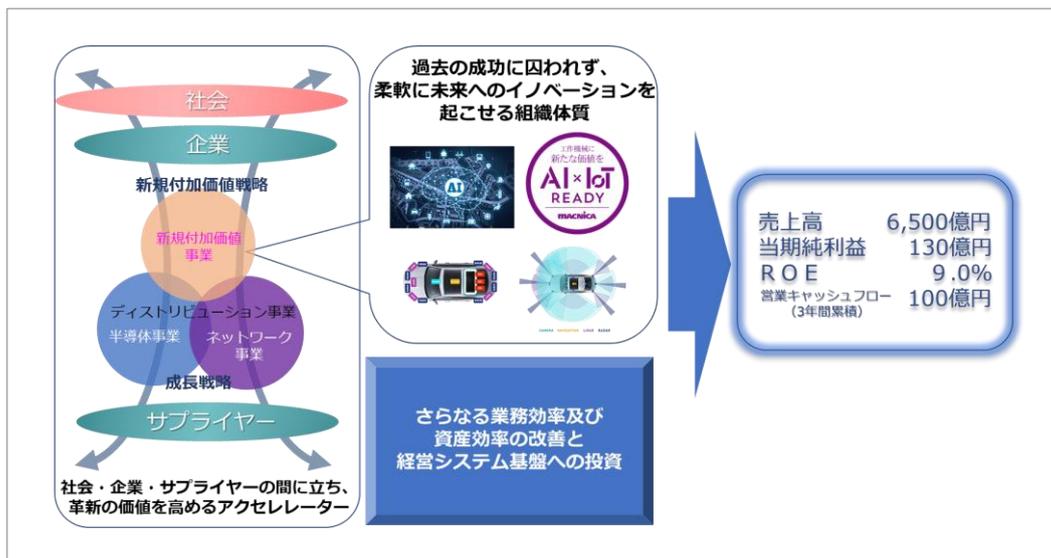
2017年度に売上高5,041億円、当期純利益114億円、ROE10.0%となり、一年前倒して達成したものの、2018年度は、米中貿易摩擦などの影響を受け、売上高は5,242億円と前年度に引き続き目標を達成したものの、当期純利益は89億円、ROEは6.9%と減少し、目標に及びませんでした。

5. 中期経営計画（2019～2021年度）の位置付けと概要

マクニカと富士エレクトロニクスは2015年に経営統合を行いました。10年後の2025年を長期の節目とすると、本中期経営計画である2019年から2021年はその中間の計画となります。

新しい中期経営計画では、転換の時期ととらえ成長戦略と同時に新規付加価値事業戦略を実行していきます。





I. 成長戦略

当社グループはデマンドクリエーション型企業として新しいニーズを発掘してまいりましたが、今後も社会・企業・サプライヤーの間に立ち、革新の価値を高めるアクセレレーターとして成長していきます。

(1) 半導体事業

半導体事業では、引き続き国内市場で確固たるポジションを維持し、車載及び産業機器市場でシェアを拡大していくとともに、海外市場では M&A 等を行うことでグループ半導体ビジネスをさらに成長させることができると考えております。また、半導体単体ではなく、半導体を応用したハードウェア、ソフトウェアそしてソリューションを含めた幅広い提案を行い付加価値の高いビジネスも同時に追求していきます。

(2) ネットワーク事業

ネットワーク事業では、企業の情報システムを標的としたサイバー攻撃へのセキュリティ対策を中心に確立してきたノウハウを、急速に市場が成長している IoT 製品向けのセキュリティ対策等へも対象市場を広げるとともに、ASEAN 市場においても日本で培ってきたセキュリティの高度な独自技術サービスを提供することにより、圧倒的に優位なポジションを確立してまいります。また、企業のデジタルトランスフォーメーション (DX) への取り組みを支援するためのビッグデータ分析基盤の活用や当社グループで取り組む AI ビジネスなどを中心に DX ソリューションを強化していきます。

II. 新規付加価値事業戦略

将来に向けて現在の半導体事業及びネットワーク事業を主とした事業ポートフォリオから収益性の高い企業へと転換していくには、第三の付加価値事業を創出し、事業ポートフォリオをチェンジしていく必要があります。当社グループの過去の成功に囚われず、柔軟に未来へのイノベーションを起こせる組織体質を一層強化しながら、新規付加価値事業を創出してまいります。すでに着手しております IoT ソリューション、自動運転ソリューション、サービスロボットなどの新規事業を付加価値ビジネスとして確立することを目指します。また今後の戦略上、キーとなるのは AI と考えております。2019 年 1 月に当社グループは macnica.ai というブランドを立ち上げました。macnica.ai は、国内外の人、技術、経験をつなぎ、伴走型のパートナーとして、デジタル変革をお客様とともに実現していきます。

このように当社グループは、既存の強みである技術力・開発力そしてテクノロジー・ソーシング力で半導体・ネットワークから AI まで、これからの時代のプラットフォームとなる技術に寄り添い、世界中のあらゆる産業と企業と共に、その進化・活用を加速させていきます。

Ⅲ. さらなる業務効率及び資産効率の改善と経営システム基盤への投資

持続的な売上成長を通じた利益の最大化を目指し、重複している業務などを精査、売上成長に伴う固定費比率を低下させ、さらに多様化するビジネスモデルに対応した基幹システムにおいては、ERP、SCM、CRM に一体感を持たせた統合プラットフォームの構築が必用となります。また、商権移管、車載ビジネスの拡大や生産中止品の確保により、在庫水準が高まっている中、取扱商品ごとにより適正な在庫水準を見極め、さらに、関係会社間での取引を見直し、発注、受入、供給にまたがるサプライチェーン全体のリードタイムの短縮などを行うことで資産効率の改善にもつながります。これらを実現する経営システム基盤を強化、構築するために投資を行っていきます。

Ⅳ. 経営目標及び財務・資本施策

(1) 経営目標

	2021 年度目標	2018 年度実績
売上高	6,500 億円以上	5,242 億円
当期純利益	130 億円以上	89 億円
ROE	9.0%以上	6.9%
営業キャッシュフロー	3 年間累積 100 億円以上	△302 億円

(2) 財務・資本施策

・営業キャッシュフローの創出

当社グループの成長に欠かせない M&A、新事業、IT などの領域に対して投資を行っていく上で、この投資を支えるのはキャッシュ・フローの創出が欠かせません。2019 年度から 2021 年度までの 3 年間で売上債権の流動化や適性在庫管理により累計 100 億円超の営業キャッシュ・フロー創出を目指します。

・ファイナンスに関する方針

事業から創出したキャッシュを原資として、重点領域に投資を計画していくほかに事業の拡大に必要な資金調達は有利子負債を主体に行い、貸越枠を有効に利用し健全かつ適切な手元流動性を維持していきます。

Ⅴ. 株主還元について

配当による直接的な還元と自己株式取得も視野に入れた中長期的な株価上昇によるトータルリターンを目指します。また、配当金の決定にあたっては、配当性向 30%を指標とした安定配当を行ってまいります。

以 上

(注意) 上記の記載内容のうち、歴史的事実でないものは、当方の将来に関する見通し及び計画に基づいた将来予測です。これららの将来予測には、リスクや不確定な要素などの要因が含まれており、実際の成果や業績などは、記載の見通しとは大きく異なる可能性があります。