



平成 27 年 11 月 2 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)

中期経営計画(2016～2018 年度)に関するお知らせ

当社は、平成 27 年 4 月 1 日に共同株式移転の方法により株式会社マクニカ、富士エレクトロニクス株式会社の完全親会社として設立いたしました。この度、総合力を高め企業価値の向上を図ることを目的として、グループ経営方針並びに 2016～2018 年度までの 3 年間を対象とした中期経営計画を策定いたしましたので、その概要についてお知らせいたします。

記

1. 経営方針

【ミッション】：存在意義

先端技術・情報・グローバルネットワークの活用とたゆみなき自己革新により新しい価値を創造し続ける。

【中期ビジョン】：目指す姿

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のない企業を目指す。

【バリュー】：価値感・行動指針

- 1 お互いを信頼し合い尊重する。自ら相手の信頼を得るよう努力をする。
- 2 オープン・フェア・フラットなコミュニケーションを心がける。
一体感をもって明るく楽しく元気よく行動する。
- 3 高い志と熱い想いをもち、最後まで諦めずに積極果敢に行動する。
- 4 時代の変化を先取りし、ダイナミズムとスピードをもって革新し続ける。
- 5 無限の可能性を信じ、何事にもチャレンジすることで成長し続ける。

2. 中期経営計画

(1) 前提となる当社グループを取り巻く環境について

半導体産業におきましては、国内外の半導体市場は成熟化し、半導体メーカーの統合はさらに加速、また、お客様の開発・生産拠点のグローバル化という構造的変化が起きており、半導体商社間の競争を激化させています。一方で、IoT (Internet of Things) や、自動車の電子化など、技術革新や用途の拡大が見込まれます。

データ・IT サービス産業におきましては、ビッグデータ市場の拡大、クラウド利用企業の増加、そしてサイバー攻撃の技術はさらに高度化すると予測され、さらなる成長の機会があると期待されております。

(2) 基本方針

「成長の追求による優位ポジションの確立」

当社は、成長を追求し、国内 No.1 シェアのさらなる拡大、海外におきましてもシェアアップを目指し、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、同業他社より優位なポジションを確立してまいります。

(3) 成長戦略

①統合効果によるシェア拡大

- 国内（半導体事業）No.1 ポジションのさらなる拡大
マクニカと富士エレクトロニクス両社の豊富な商材を、両社の幅広い顧客に相互販売することにより、国内シェアをさらに拡大してまいります。
- 統合による生産性・経営効率の向上
国内外拠点の共同体制の構築、情報システム・物流などのインフラ機能や本社業務などを共通化することによる効率化やコスト削減に加え、ノウハウを共有することにより、経営効率を高めていきます。

②グローバル戦略の強化

- サプライチェーンとデマンドクリエーションのグローバル展開
当社は、15カ国 65拠点を有しております。国内で展開してきたサプライチェーンとデマンドクリエーションを、今後はグローバルにおいても、今まで以上に質の高いサービスとしてシームレスに展開していきます。
- 国内契約仕入先の海外展開
日本で築きあげた仕入先との関係を海外に横展開し、グローバルでの契約を増やし、グローバルフランチャイズの拡大を図っていきます。
- 北米／欧州／アジアのローカル市場の拡大
設計・開発拠点である日本・アメリカ・台湾・ヨーロッパ、生産拠点である中国・アセアン地域の上流から下流まで、他社と一線を画した高度な技術サポートを提供していくことで、これらの地域で着実にシェアをあげていきます。
- 保有技術を集結した「Mpression（エムプレッション）」のグローバル展開
グループ各社が保有している技術を結集、連携を強化することで、グローバルに総合的なソリューション提案を実現することが可能です。お客様の設計・開発期間の短縮や製品価値の最大化の実現に貢献していきます。

③成長加速の施策

- 差別化した高付加価値ソリューションの展開
IoT（Internet of Things）や IoS（Internet of Service）実現のためのセンサー、デバイスからゲートウェイ、クラウド、分析、学習までをトータルで提供することにより、半導体事業とネットワーク事業の両輪を持つ当社ならではの差別化した高付加価値ソリューションを展開してまいります。
- マーコム強化による顧客層の拡大
多様化する顧客ニーズに応えるため、当社グループの強みである半導体及びネットワーク事業で培った高度な技術力をメール、展示会、セミナー、そして web、オンラインストアなど様々なマーコム手段を通じ認知度を高め、従来と異なった顧客層の拡大を図っていきます。
- M&A による成長と新規事業への布石
オーガニック成長を超える成長を加速してするために M&A 戦略を今後も重要な施策として考え、引き続き国内外問わず検討していきます。また、長期を見据えた継続的な成長を目指すには新しい分野、事業への進出は重要課題です。そのために戦略的投資を積極的に行っていきます。

(4) 目標とする経営数値

売上高	5,000 億以上
当期利益	100 億以上
ROE	8%以上