

不二電機工業株式会社
新中期経営計画

中期経営計画2027

新STEP50フェーズ1

2024年3月12日



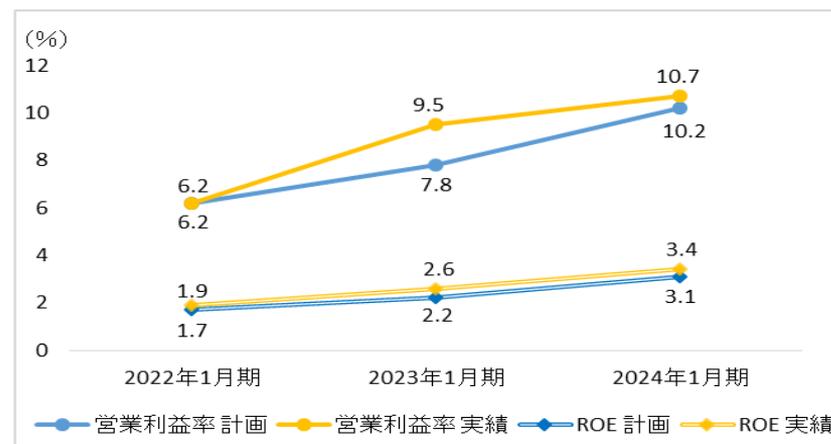
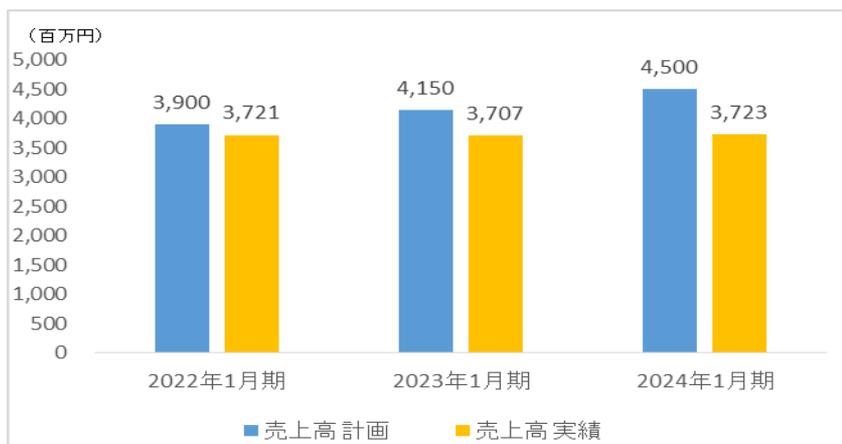
中期経営計画

1. 中期経営計画2024(STEP50フェーズ1)の経営成績

	2022年1月期		2023年1月期		2024年1月期	
	計画※	実績	計画※	実績	計画※	実績
売上高	3,900	3,721	4,150	3,707	4,500	3,723
営業利益 (営業利益率)	240 (6.2%)	229 (6.2%)	324 (7.8%)	350 (9.5%)	458 (10.2%)	399 (10.7%)
経常利益	264	274	340	374	474	425
当期純利益	183	191	236	262	329	349
ROE <small>自己資本当期 純利益率</small>	1.7%	1.9%	2.2%	2.6%	3.1%	3.4%
EPS <small>1株当たり 当期純利益</small>	32円06銭	33円34銭	41円26銭	46円77銭	57円58銭	63円05銭

※計画は、中期経営計画2024策定当初(2021年2月策定当初)

単位記載なき箇所は(百万円)





中期経営計画

2. 中期経営計画2024(STEP50フェーズ1)の総括

2027年1月期に売上高50億円を目標とした経営計画「STEP50」のもと、3カ年の中期経営計画2024(STEP50フェーズ1)をスタートしましたが、期間途中で中期経営計画を下方修正するに至りました。

売上高については、コロナ禍をきっかけとした市場の停滞やサプライチェーンの混乱に始まり、市場回復期での仕入部品の入手難により、重電機器市場では電力や公共・民需向けは需要に一定の底堅さはあるものの受注残高が積みあがり売上高を伸ばせない一因となりました。一方で鉄道車両市場ではコロナ禍以降人流の減少から保守メンテが必要な機器は延命・先送りにより需要が急激に減少し、また海外市場においてはコロナ禍による市場の停滞からアジア地域では復調するも一部にとどまりました。さらには全体として、一昨年来の先納期手配品の納入が一段落して顧客の一部が在庫調整局面に入ったことにより売上高は計画策定当初に描いた通りには伸ばせませんでした。

利益面については、コスト体質の改革として業務デジタル化や効率的な生産体制のために3工場全体における工程の整流化を推進した一方で、納期対応に向けた在庫の積上げや人員の変動など販管費における経費の一部が低減したことに加え、2024年1月期には特別利益において投資有価証券売却益を計上したことから当期純利益は計画策定当初の計画を上回りました。

中期経営計画2024 重点戦略 取り組み結果

1、柔軟かつ強靱な企業体制の構築によるコスト体質の改革

- ・仕事のやり方改革と業務デジタル化を推進
書類の電子化とグループウェア活用による業務効率化、業務のRPA化(自動化)を実施。
- ・3工場全体における工程の整流化を推進
製品別生産品目工場から効率化重視の生産品目工場へ変革(主力製品の移管実施)

2、売上高拡大による利益拡大

- ・付加価値の高い製品・サービスの開発強化
「企画開発CFT(技術部・営業部の横断チーム)」による製品開発を強化。
省力化・省人化製品がJECAフェア2023で大阪府知事賞を受賞し、拡販の弾みに。
電気設備のデジタル化に向けた製品開発を進行中。
- ・海外市場の拡大販売のための生産体制・販売網のアライアンス強化
コロナ禍によるサプライチェーンの停滞や混乱、急激な為替変動や地政学的リスク等、不確実性が増大したため、従来の生産体制を維持し販売網のアライアンス再構築に注力。

3、働きがいのある職場環境の整備

- ・多様な働き方への対応推進
パート勤務帯の再整備、在宅勤務の実施と制度化準備を推進。



中期経営計画

3. 企業ビジョン・ミッション・バリュー

企業ビジョン(ありたい姿・目指す姿)

- 社会インフラを支える提供価値に二つとないニッチトップ企業を目指す
- 人の成長を促し働きがいのある企業を目指す



「C」と2つの「S」で「ニッチトップ」を目指す

Consideration

Saving

Switch

- ・顧客のニッチニーズパートナーとして顧客に寄り添い課題解決策と付加価値を提供
- ・省力・省人・省エネに貢献する製品・サービスを提供
- ・「直流開閉スイッチ」トップシェアを目指す
(重電機器／鉄道車両市場:国内・海外)

ミッション(企業が果たすべき使命・存在意義)

社会インフラに安心安全を暮らしにやさしさを世界に提供します
(社会インフラを通じて、人の暮らしに安心・安全を提供し、
また細部まで配慮が行き届いた製品・サービスの提供により、
人々の暮らしをより豊かにすることに貢献します)

バリュー(組織の共通の価値観)

私たちは、果敢に未来を切り拓こうという確固たる精神のもと、
全従業員の共感を大切に、得意先に寄り添い共創共生を実践する企業として、
安心・安全・やさしさへのニーズに最大限応え、
競合他社との差別化を図った高い付加価値をカタチにすることで、
暮らしやすい社会の実現のため信頼とサービスを提供します



中期経営計画

4. 経営計画(新STEP50)

新STEP50

STRONG EPOCH 50
～強く新しい時代に向かって～

新STEP50(ステップ50)とは…

- ▶ 当社の「強く新しい時代」に向かってステップ
- ▶ 「売上高50億円」達成(2033年1月期)に向かってステップ

当社は1953年の創業から70年余りが経過し、生業としてきた電力市場を主力とする重電機器市場は、システムのデジタル化を中心とした電力ネットワークの次世代化、再生可能エネルギーの活用や電力網のレジリエンス強化のため広域連携システムの整備が進んでおり、そのニーズの変化とともに事業環境は大きくかつ急速に変化しています。

事業の多角化を進めるべく、電気制御機器製造販売における製品拡販戦略の3本柱「重電機器市場の深耕」「鉄道車両市場の開拓」「海外市場の開拓」の取り組みに加え、新規事業による収益拡大にも取り組んできましたが、COVID-19の感染拡大の影響によるサプライチェーンの混乱やその後の回復期での部品入手難は、市場での需要と供給の動向に大きな影響を与え、事業の収益拡大にも大きな足かせになりました。

ニーズの変化、加速する労働人口減少による人手不足、地政学的な背景や急激な円安によるエネルギー価格の高騰に加えて人件費・仕入価格などコスト上昇による利益率の低下に対処するため、改革に向けた選択と集中、そして新たな挑戦が必須と考えております。

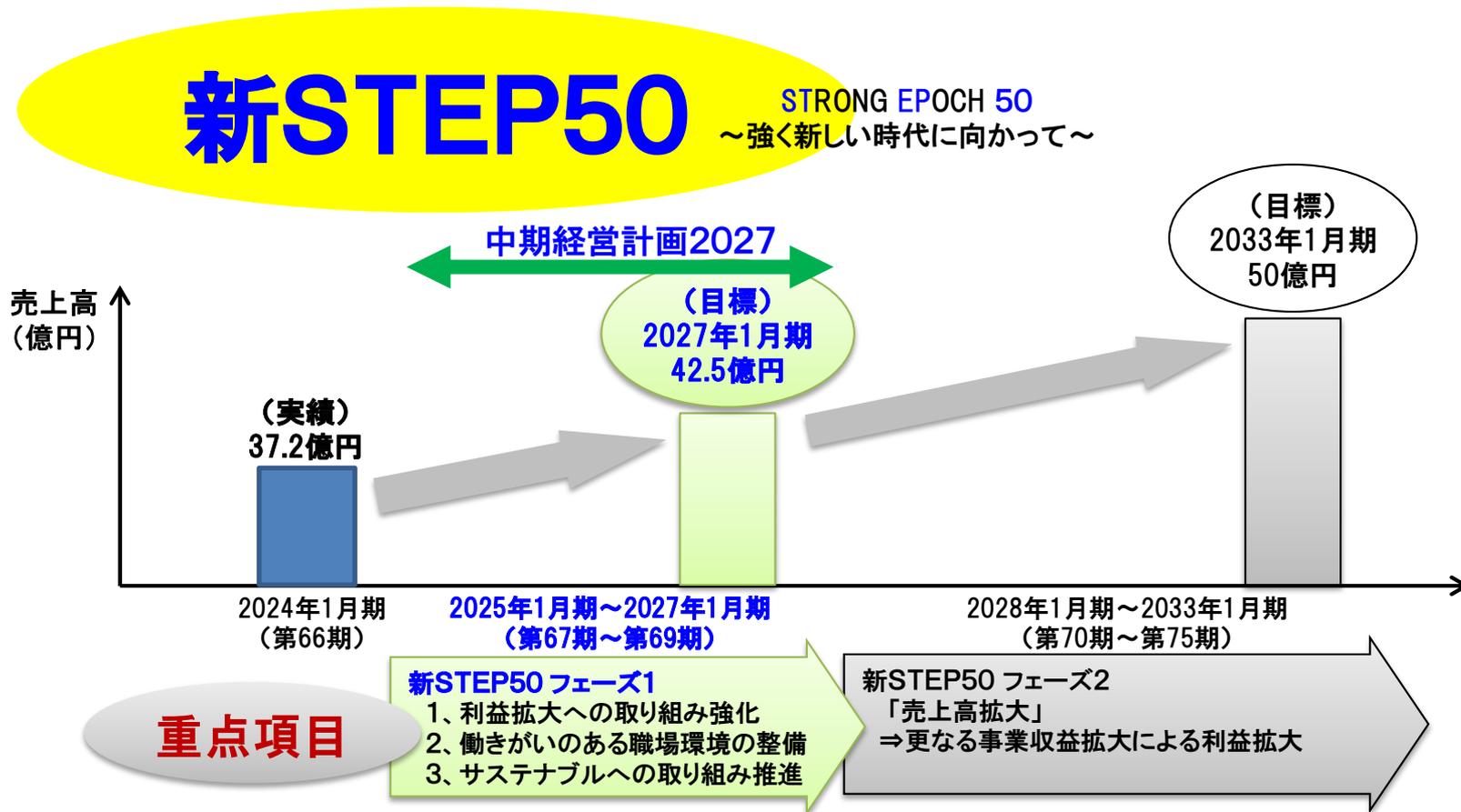
当社の強みを再認識し、製品・サービスの選択と集中、新規事業による収益拡大及びコスト体質の改革による利益率向上に努めることで、従業員を含めたあらゆるステークホルダーに利益と幸せをもたらし、「社会インフラに安心安全を暮らしにやさしさを世界に提供します」をミッションとして広く社会に貢献できる企業となるべく、当社の「強く新しい時代」に向かって進んでいく所存です。

改めて第75期(2033年1月期)に売上高50億円を目標とする経営計画の取り組みを、新たに「新STEP50」と称し取り組んでまいります。



中期経営計画

5. 中期経営計画2027(新STEP50 フェーズ1) 概要



2025年1月期から2027年1月期までのはじめの3ヵ年を中期経営計画2027(新STEP50フェーズ1)として再設定し、重点項目に「利益拡大への取り組み強化」「働きがいのある職場環境の整備」「サステナブルへの取り組み推進」を掲げ、2027年1月期の売上高として42億5千万円を目指します。



6. 中期経営計画2027(新STEP50 フェーズ1) 経営目標

経営目標	2027年1月期
売上高	4,250百万円
営業利益	415百万円
営業利益率	9.8%
経常利益	434百万円
当期純利益	302百万円
ROE 自己資本当期純利益率	3.0%
EPS 1株当たり当期純利益	54円44銭

中期経営計画2027

新STEP^{POCH}_{STRONG}50

～強く新しい時代に向かって～
フェーズ1 (2025年1月期～2027年1月期)

新製品売上高比率

6.5%

(電気制御機器製造販売比率)

海外売上高比率

9.8%

(全体比率)

設備投資額

1,125百万円

(3カ年累計)

温室効果ガス排出量

25%削減

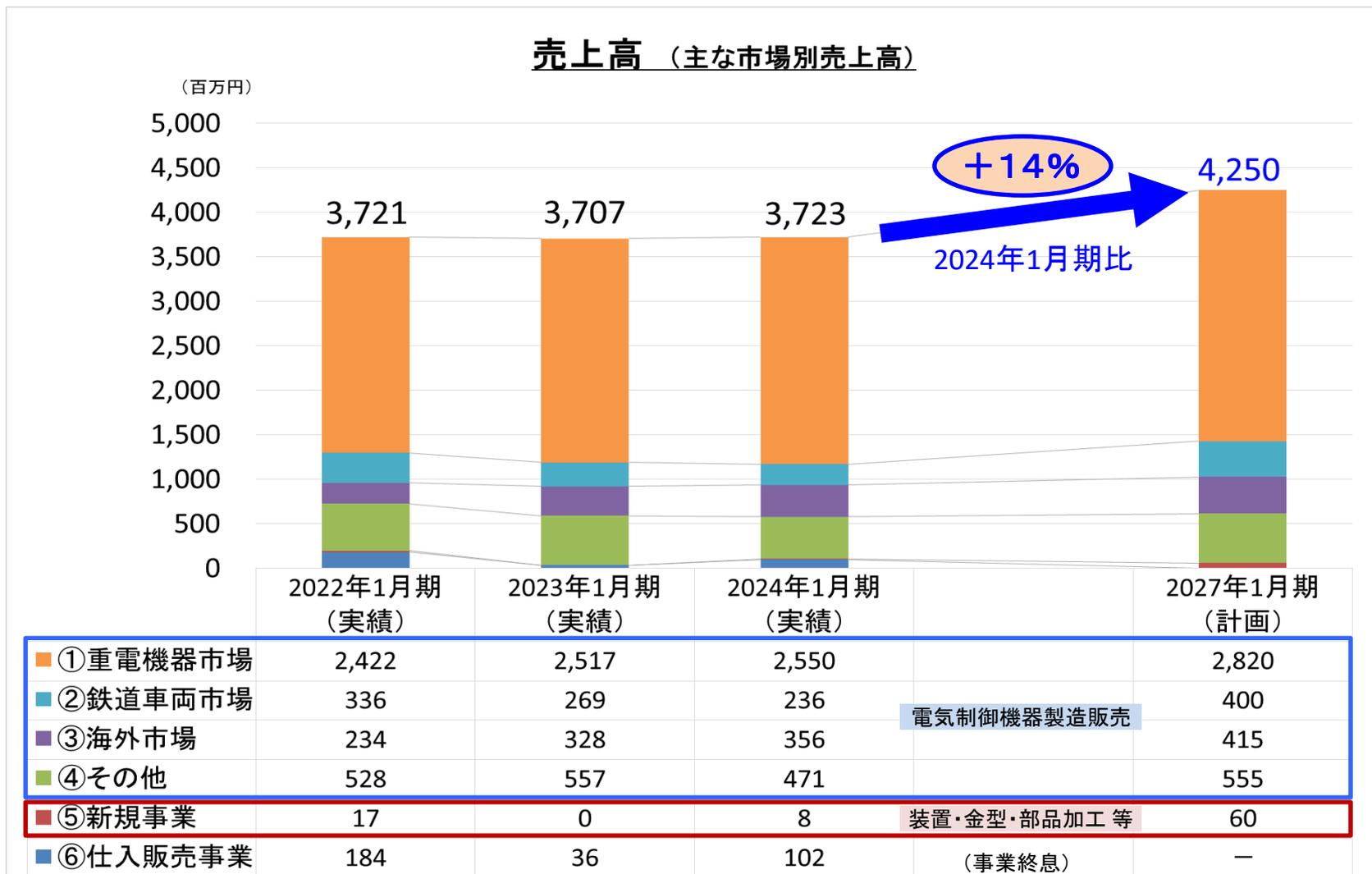
(2017年度比)

ダイバーシティ推進
「えるぼし認定(*)」取得

(*)女性の活躍推進に関して厚生労働大臣により認定



7. 中期経営計画2027(新STEP50 フェーズ1) 主な市場別売上高





中期経営計画

8. 重点項目への取り組み

重点項目

- 1、利益拡大への取り組み強化
- 2、働きがいのある職場環境の整備
- 3、サステナブルへの取り組み推進

1、利益拡大への取り組み強化

(1) 売上高拡大(事業の収益拡大)

① 電気制御機器製造販売事業の強化

→「開発」と「開拓」の強化

「開発」: 新たな付加価値を市場・顧客に提供する。

「開拓」: 新たな市場・顧客に付加価値を提供する。既存製品の強みを広く提供する。

共通キーワード: 「デジタル化」「省力化・省人化」「既存の強み」

以下を重点市場と位置付ける。

<重点市場>

- 重電機器市場の深耕(内訳: 電力市場、公共・民需市場、鉄道変電市場)
- 鉄道車両市場の開拓
- 海外市場の開拓

② 新規事業への挑戦

→ 装置製作と金型製作の2つの技術を基礎に、省力化・省人化に貢献する。

人手不足に直面する様々な産業への展開を進める。

※ 技術提携・業務提携・M&Aの積極的活用



中期経営計画

8. 重点項目への取り組み

重点項目

- 1、利益拡大への取り組み強化
- 2、働きがいのある職場環境の整備
- 3、サステナブルへの取り組み推進

1、利益拡大への取り組み強化

(2)コスト体質の改革(利益率向上)

①仕事のやり方改革による業務の効率化

- ・「人に頼った仕事のやり方」から「システムに沿った仕事のやり方」への改革
業務のスリム化・管理精度の向上を図る。

②各工場の効率的運用

- ・モノづくりの整流化と現場の集約化を進める。
- ・チャレンジドパート(障がい者パート)の更なる活用

③不良を生まない品質体制の強化

- ・品質体制の強化による不良金額の低減に取り組む。

1、利益拡大への取り組み強化
(1)売上高拡大 (2)コスト体質の改革
について

新STEP50フェーズ2に向けた 成長投資を行う。

- ・新製品(デジタル化、省力化・省人化、海外向け)の開発強化
- ・業務の更なるシステム化や自動化による新規投資の強化 など



中期経営計画

8. 重点項目への取り組み

重点項目

- 1、利益拡大への取り組み強化
- 2、働きがいのある職場環境の整備
- 3、サステナブルへの取り組み推進

2、働きがいのある職場環境の整備

(1)エンゲージメント向上

働きがいのある職場、人が成長できる職場、安心して働ける職場を目指す。
働く人のモチベーションを上げ、パフォーマンスの向上へつなげる。

(2)ダイバーシティ推進

①「女性活躍推進」に重きを置いた環境の整備

女性活躍の場面を増やす。

「えるぼし認定(*)」を取得する。 (*一般事業主行動計画の策定・届出を行った企業のうち、女性の活躍推進に関する取り組みの実施状況が優良である等の一定の要件を満たした場合に厚生労働大臣により認定されるもの

②「チャレンジド(障がい者)活躍推進」のための環境の整備

チャレンジド雇用の発展として、積極採用による労働力不足の補完と地域貢献のため、チャレンジド雇用拡大を進める。

3、サステナブルへの取り組み推進

(1)温室効果ガス排出量削減

2030年度(2031年1月期)に当社事業活動に起因する温室効果ガス排出量(*)を2017年度(2018年1月期)比30%削減とすることを目標とし、中間目標として2026年度(2027年1月期)に同25%削減とする。

(*)当社事業活動に起因する温室効果ガス排出量とは、社用車のガソリン及び各事業所でのガス・電気使用量をCO₂排出量に換算したものをいう(Scope1,Scope2)

排出量削減のための具体的な取り組みとして各事業所の省エネ設備への更新を進める。



9. 重点市場の実績(2024年1月期) ~ 今後の市場見通し

(1) 重電機器市場

<電力>

実績 100.7%(前年同期比)

✓ 計画的な設備投資が継続

✓ 電子部品の長納期化対策として推進された戦略的在庫手配により、一部顧客では在庫消化を目的とした発注量の調整が継続。

✓ 電力・装置メーカーへのデジタル化に追随した新製品の提案を推進。顧客の関心度が増加。

<公共・民需>

実績 99.9%(前年同期比)

✓ 省工数ニーズの高まり

✓ 公共関係は堅調に推移。民需関係は大規模都市開発や物流倉庫、データセンター向け省工数製品の引合い増加。

✓ 建築・物流業界を中心とした2024年働き方改革により、顧客設備計画の見直し(工期延長等)が懸念。

<鉄道変電>

実績 110.5%(前年同期比)

✓ 設備予算・計画の見直し

✓ 鉄道用変電所(新設・既設・更新)案件の再開が進むも、一部の電子部品入手困難は続いている。

✓ 鉄道事業者の業績回復を受け、各案件への予算・設備計画の見直しを期待。



中期経営計画

9. 重点市場の実績(2024年1月期) ~ 今後の市場見通し

(2) 鉄道車両市場

実績 **87.8%**(前年同期比)

✓ 観光列車ブームの落ち着き

✓ 新型車両の生産数は横ばいが続く。

✓ ワンマン化対応などの省人化ニーズへの提案と各機器の保守更新需要の獲得を推進。

(3) 海外市場

実績 **108.5%**(前年同期比)

✓ 東アジアによる牽引

✓ パートナー商社と連携した現地企業とのアライアンス強化を推進。

✓ 中国他、景気低迷への懸念。

注意事項

本プレゼンテーションは、将来に関する見通し、期待、判断、計画あるいは戦略が含まれております。

この将来予測に基づく記載や発言は、景気動向、マーケット状況、その他リスクや不確定要素を含みます。

本プレゼンテーションは、現時点までに入手可能な情報及び将来の経営環境等の前提に基づいており、当社はこの後、記載や発言を更新する義務を負いません。

また、この記載や発言は、将来の実績を保証するものではなく、実際の結果が、今後様々な要因により、当社の現在の期待とは実体的に異なる場合があります。