

会社説明会資料

～当社の紹介と新中期経営計画～

2024年9月26日

不二電機工業株式会社

代表取締役社長

八木 達史

東京証券取引所

スタンダード市場

証券コード

6654



目次

1. 当社の概要	3 P
2. 主な市場	4 P
3. 当社の製品群と代表事例	5 P
4. 当社の強み	9 P
5. 過去3カ年の振り返り	16 P
6. 新中期経営計画	19 P
7. 2025年1月期 第2四半期（中間期）決算概要	31 P
8. 2025年1月期 第2四半期（中間期）貸借対照表	32 P
9. 2025年1月期 第2四半期（中間期）キャッシュ・フローの状況	33 P
10. 2025年1月期 第2四半期（中間期）決算情報	34 P
11. SDGsへの取り組み	39 P
12. 株主還元政策	40 P



1. 当社の概要

京都に本社・滋賀に3工場をもつモノづくり企業です

不二電機工業株式会社

電気制御機器の製造販売

代表取締役社長 八木 達史

創業：1953年（昭和28年）

設立：1958年（昭和33年）

資本金：10億8,725万円

売上高：37億2,351万円（2024年1月期）

本社：京都市中京区御池通

従業員数：264名（2024年1月31日現在）
（パートタイマーを含む）



新旭工場（滋賀）

本社（京都）



東京オフィス
（東京）

琵琶湖



草津製作所（滋賀）

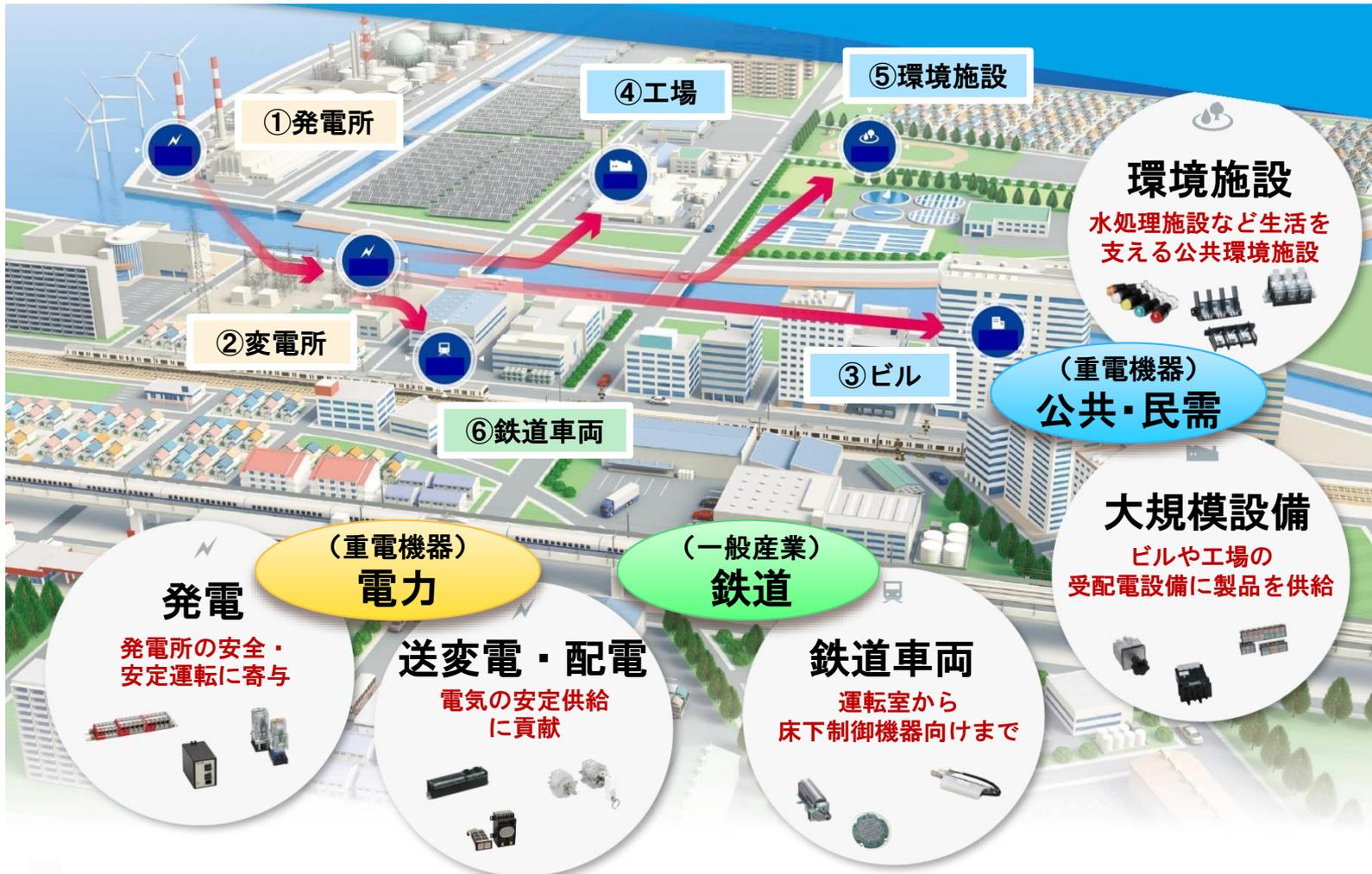


みなみ草津工場（滋賀）



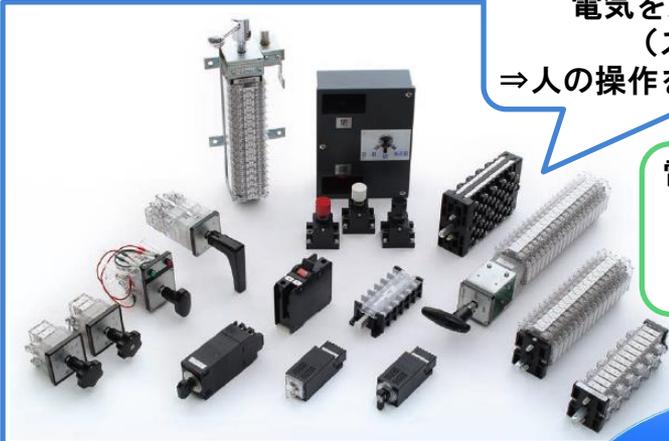
2. 主な市場

人の暮らしを支える社会インフラ向けに **電気制御機器** を提供



3. 当社製品群と代表事例

制御用開閉器



電気を入・切する機器
(スイッチ)
⇒人の操作を電気信号にかえる

電線同士や電線と機器を
接続する機器
(端子台・コネクタ)
⇒電気をつなぐ

接続機器



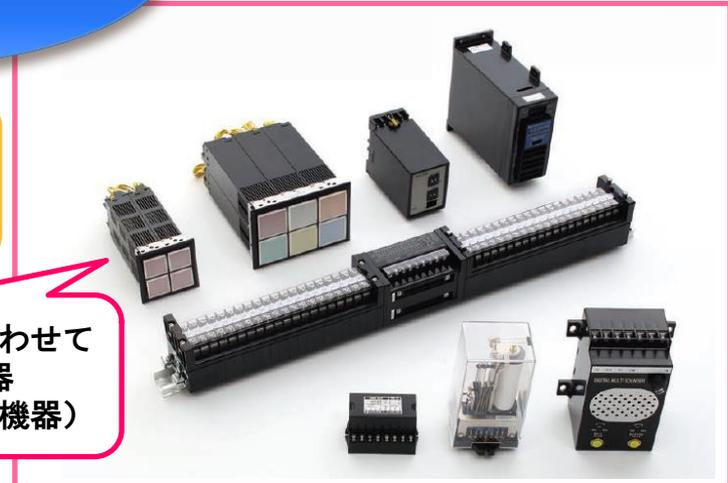
表示灯・表示器



光ったり色の表示で
状態を表す機器
(ランプ・インジケータ)
⇒人に知らせる

単機能製品を組み合わせて
複合化した機器
(リレー・電子回路機器)

電子応用機器



4つの
製品カテゴリー



3. 当社製品群と代表事例

装置・金型製造

「モノづくりを支えるマルチブランド」として自社の生産自動化を支えるとともに、装置や金型の製作及び販売を行います。

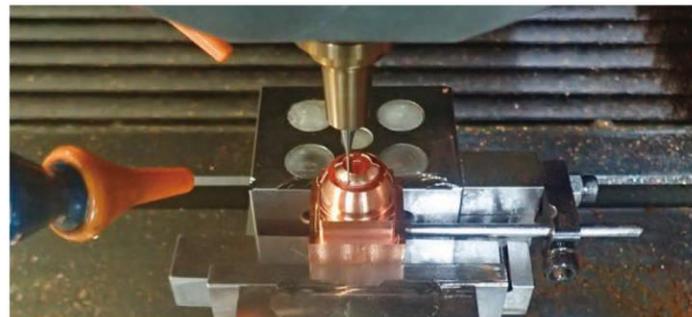
装置製作

汎用ロボットを使った自動化装置をはじめ、各工程に合った補助装置の提案と装置設計・組立を行っています。さらに、自社ブランド装置の製作及び販売を行います。



金型製作

プラスチック成形金型を中心に、新規金型製作や金型のメンテナンスまで幅広く対応を行っています。装置製作で培った技術を応用し市場競争力の高い金型を製作します。



3. 当社製品群と代表事例(重電機器市場)

発電所・変電所などの
安心・安全な電力供給を
担う設備に使用



配電盤・キュービクル



B/BHシリーズ

切替スイッチ・操作スイッチ

B/BHシリーズをはじめとする当社のカムスイッチは、電流計・電圧計用の切替スイッチや遮断器の操作スイッチなど、様々な用途でご使用いただいております。豊富な操作機構と接点構成でお客様の多様なニーズに対応いたします。

端子台

当社端子台は、信号レベルから大電流まで幅広い電流容量に対応しております。また、耐圧試験やシーケンス試験用の治具を使用することができるTJシリーズなど、付加価値を有した端子台も数多く取り揃えております。



TJシリーズ



TXシリーズ



ATTシリーズ

KTTシリーズ

試験用端子

計器などの指示校正や試験に用いられる製品です。とりわけ差込式のKTTシリーズは30年以上の販売実績を誇るベストセラー製品で、CT回路用は回路が開放しない安全構造を採用しております。

公共施設(水処理施設等)や
太陽光発電設備にも使用



コントロールセンタ

断路部(ジャック)

コントロールセンタを構成するユニットの主回路電源側及び負荷側の断路部に、当社製品をご採用いただいております。電流容量や母線ピッチ、接続方向など各種ニーズに対応した構造を用意しております。



PDSシリーズ(主回路側)



KJシリーズ(主回路側)



MEJAシリーズ(負荷側)



SJシリーズ(負荷側)



再生可能エネルギー発電設備

遮断端子台(開閉器)

太陽電池ストリングを配線する開閉器に使用されております。SDHシリーズは、DC1000V、13A[※]の遮断能力を有しておりますので安全なメンテナンスに貢献しております。また端子台と同じくDINレールに搭載可能です。

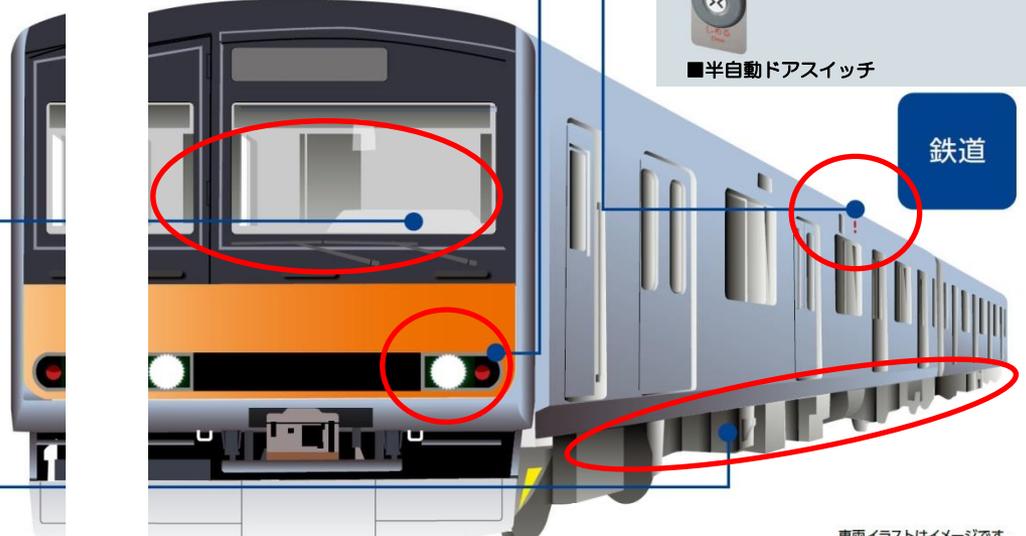
※使用負荷種別: DC-21Bの場合



SDHシリーズ



3. 当社製品群と代表事例(鉄道車両市場)



車両イラストはイメージです。



1

営業

- 代理店を通さない**直販体制**
→顧客ニーズの直接把握

2

開発

- 業界の**全体ニーズ**を網羅した開発
→標準性の高い製品を開発
- 信頼性を追求した**高品質な製品開発力**

3

生産

- ローコスト**オペレーション
- 徹底した**品質管理**

4. 当社の強み

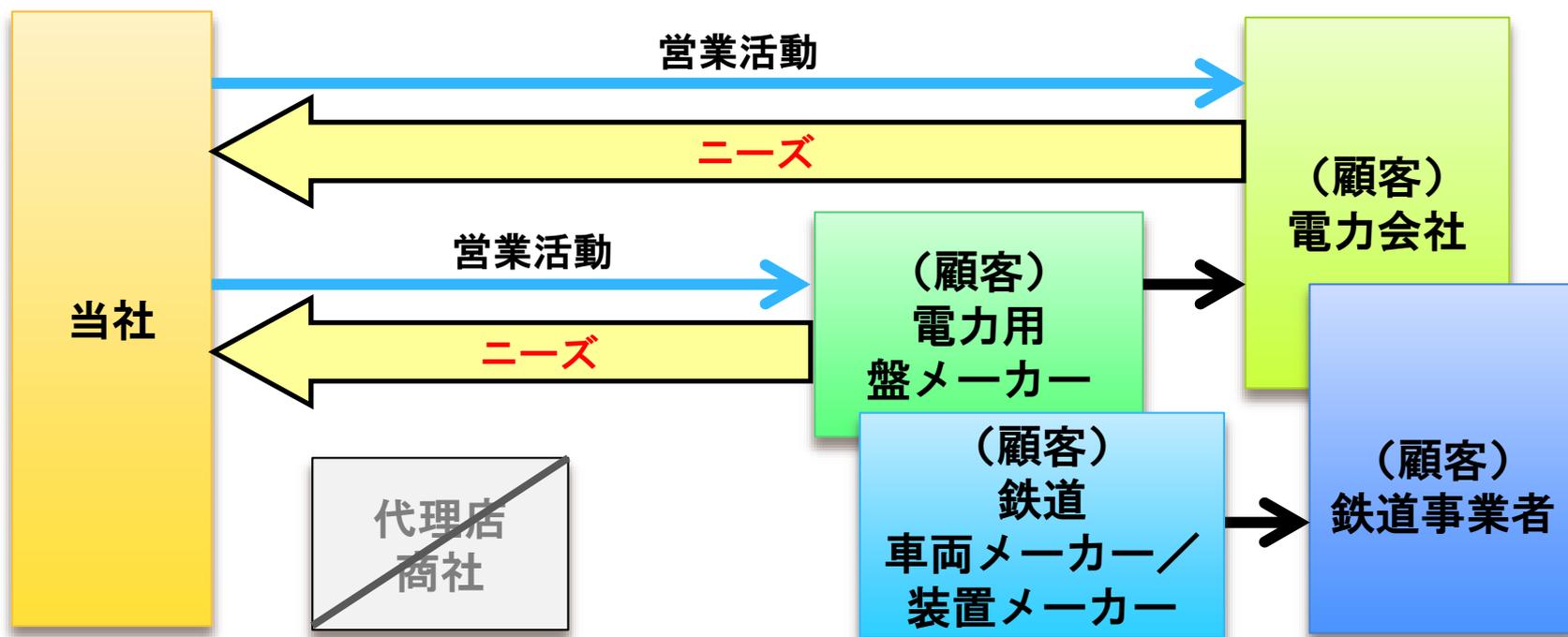


1

営業

■代理店を通さない**直販体制**※
→顧客ニーズの直接把握

※一部に商社経由の販売ルートもあり





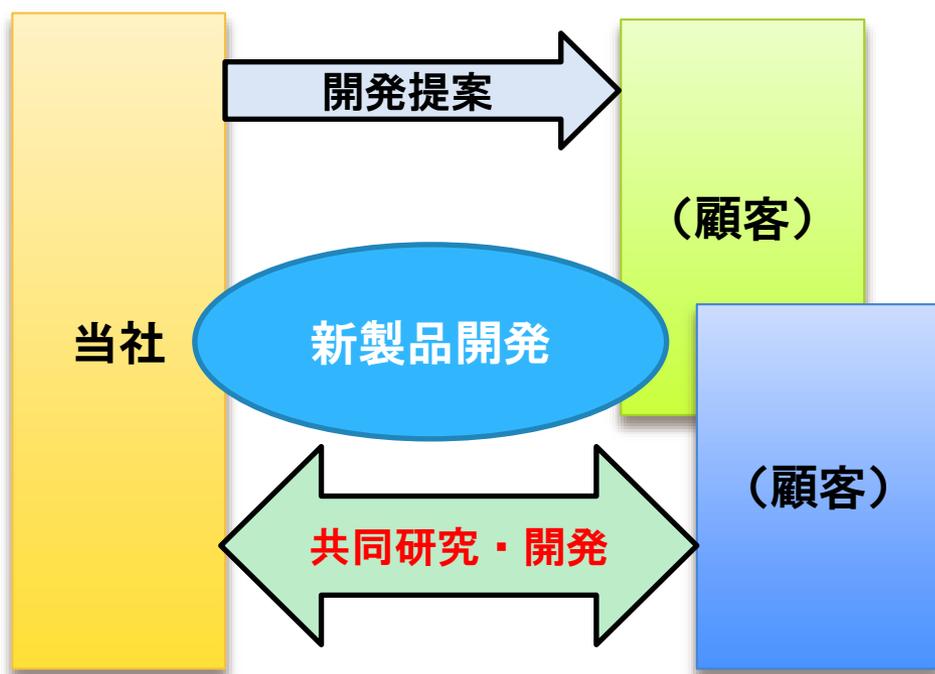
2

開発

■業界の**全体ニーズ**を網羅した開発

→標準性の高い製品を開発

■信頼性を追求した高品質な製品開発力



顧客との共同研究を
積極的に取り組み中

「デジタル化・省力化・省人化」
がキーワード

→将来に向けた種蒔き



4. 当社の強み

2

開発

- 業界の全体ニーズを網羅した開発
→ 標準性の高い製品を開発
- 信頼性を追求した **高品質な製品開発力**



制御用開閉器 開発の強み

直流 (DC) を制御

太陽光発電など
直流発電

蓄電池の
活用

電力変換ロス
の低減

確実な
電気遮断
性能

通電の
信頼性

安全性と
高い耐久性





3

生産

■ **ローコストオペレーション**

■ **徹底した品質管理**

(永久標語) 「品質は一番たしかなセールスマン」

■ **ローコストオペレーション**

→ 「**プラモデル式生産システム**」による組立工程のパートタイマー化

※不良を生まない設計～組立

→ **組立の自動化**推進し、省人化対応を加速

※**自社開発**による自動化設備

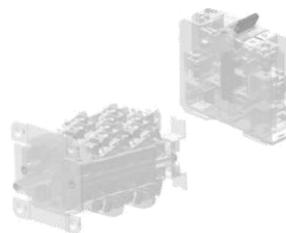
■ **徹底した品質管理**

→ ISO9001 認証取得

→ 生産現場に**クリーンルーム**を導入

<目的>スイッチの敵である電気接点への
「異物付着」のリスクを徹底排除

※**究極の生産環境**を追及



(2011年～みなみ草津工場内)
クラス8相当 ※ISO規格



memo

過去3ヵ年の振り返り

中期経営計画2024 (2022年1月期～2024年1月期)



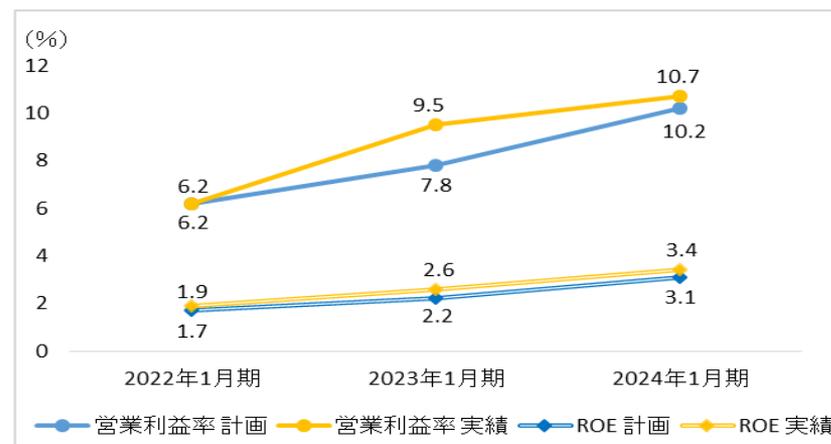
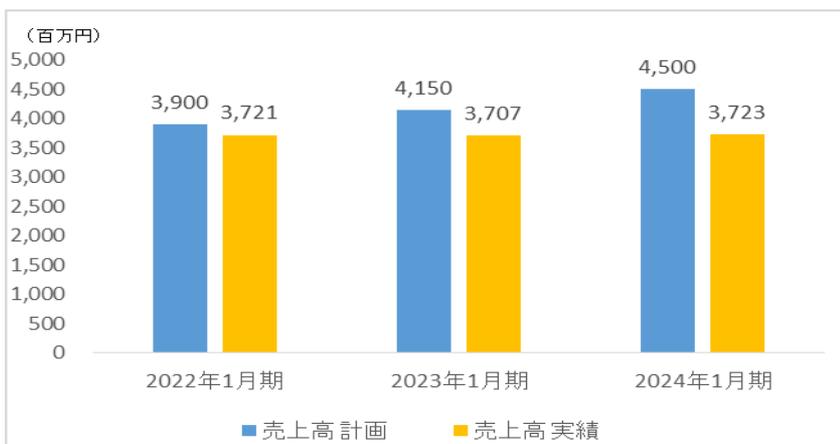
5. 過去3カ年の振り返り

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)





5. 過去3カ年の振り返り

2. 中期経営計画2024(STEP50フェーズ1)の総括

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。

新中期経営計画

中期経営計画2027

新STEP50フェーズ1

(2025年1月期～2027年1月期)



6. 新中期経営計画

1. 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



6. 新中期経営計画

2. 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系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。

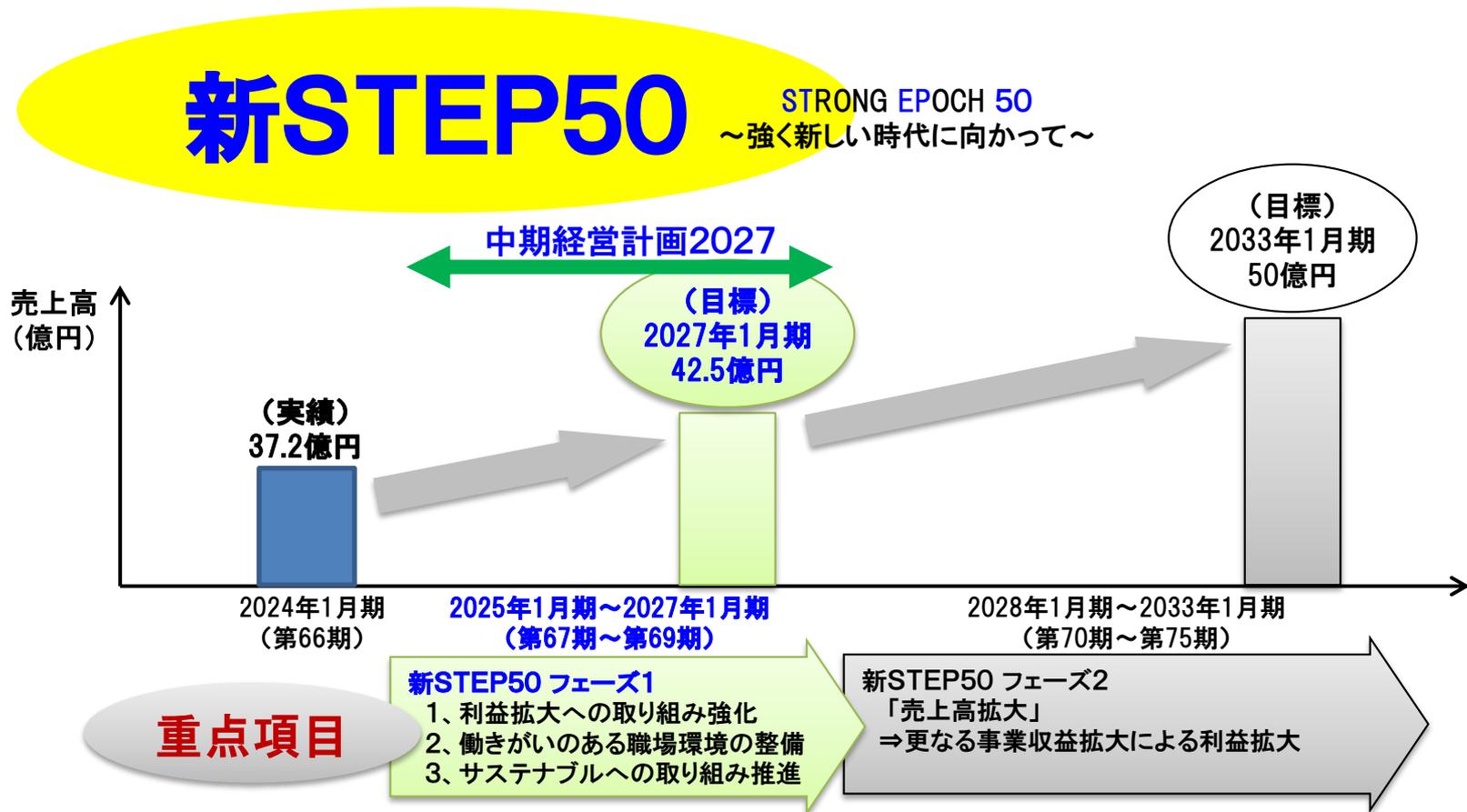
当社の強みを再認識し、製品・サービスの選択と集中、新規事業による収益拡大及びコスト体質の改革による利益率向上に努めることで、従業員を含めたあらゆるステークホルダーに利益と幸せをもたらし、「社会インフラに安心安全を暮らしにやさしさを世界に提供します」をミッションとして広く社会に貢献できる企業となるべく、当社の「強く新しい時代」に向かって進んでいく所存です。

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。



6. 新中期経営計画

3. 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. 新中期経営計画

4. 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^{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)

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

設備投資額

1,125百万円

(3カ年累計)



6. 新中期経営計画

5. 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



6. 新中期経営計画

(資料) 電気制御機器製造販売事業の強化について

「開発」と「開拓」の最注力項目 (既存／新規 市場・顧客 × 既存／新規 技術 の視点)

「省力化・省人化」に応える

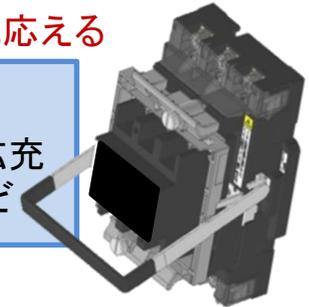
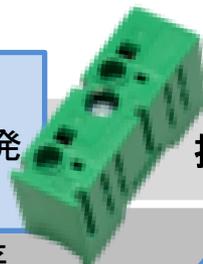
「省力化・省人化」に応える

● **開発(新製品)／開拓**

- 省力化接続方式へのリニューアル開発
例)ねじレス接続の端子台 など

● **開発(新製品)／開拓**

- 省力化製品のラインアップ拡充
例)無停電交換コネクタ など



技術

既存

新規

市場・顧客	既存	市場浸透戦略 既存技術製品 × 既存市場	新製品開発戦略 新規技術製品 × 既存市場
	新規	新市場開拓戦略 既存技術製品 × 新規市場	多角化戦略 新規技術製品 × 新規市場

「既存の強み」を広く提供

「デジタル化」へ対応強化

● **開拓**

- 直流開閉スイッチの拡販強化
例)半導体リレー など

● **開発(新規技術)**

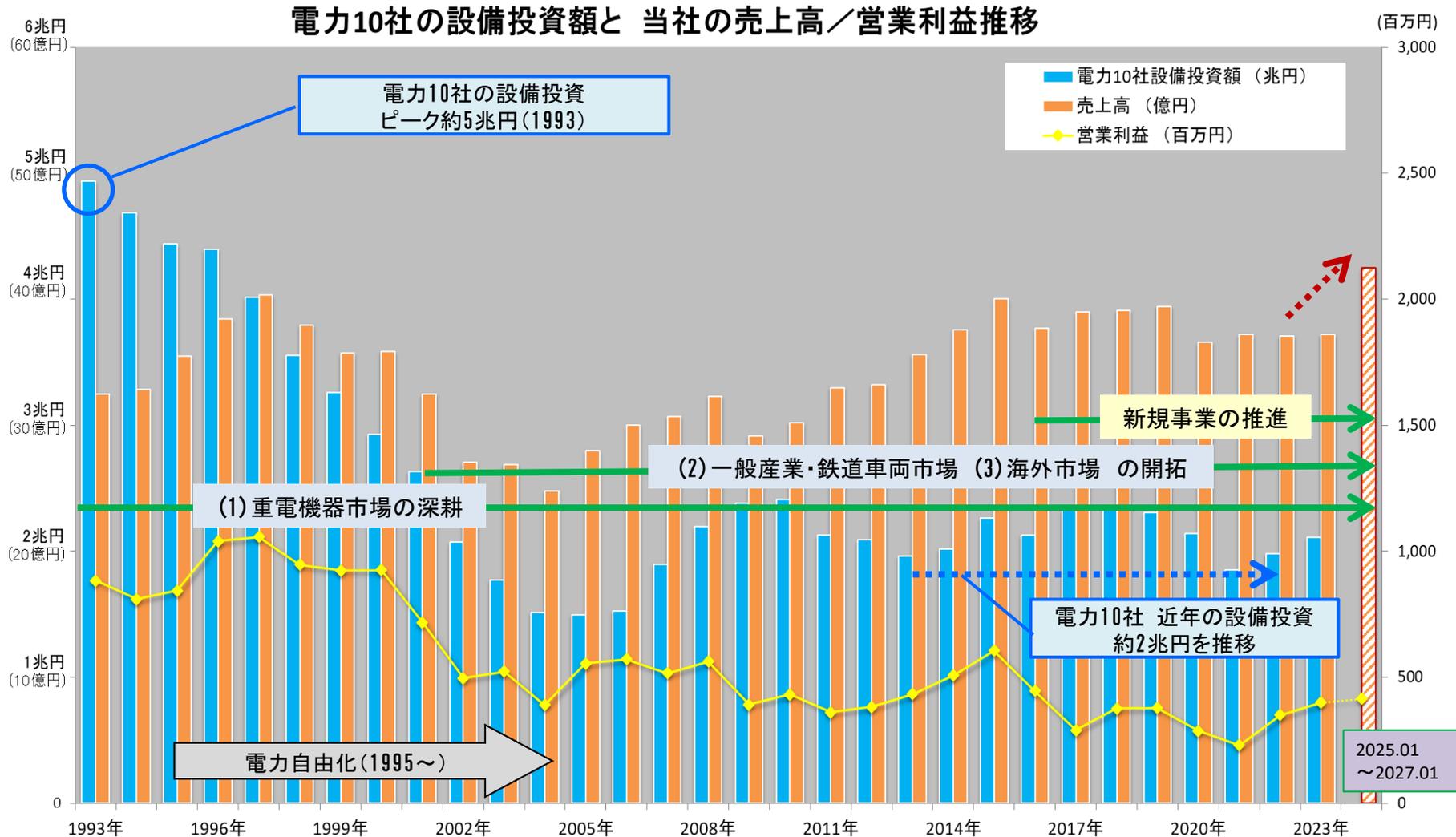
- 通信機能搭載機器開発
例)省配線の伝送端子台 など





6. 新中期経営計画

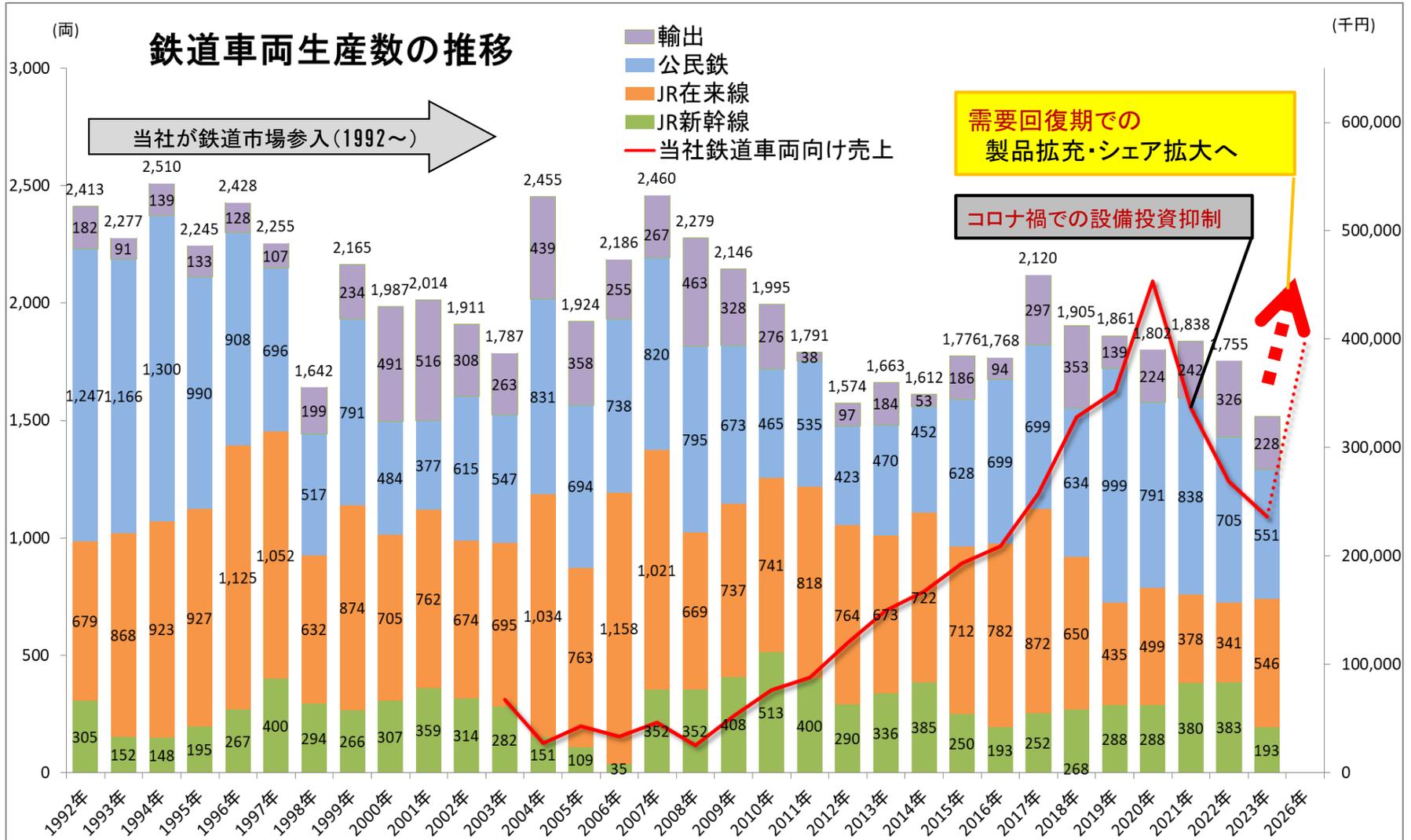
(資料) ～電力会社の設備投資と当社売上～





6. 新中期経営計画

(資料) 鉄道車両生産数と当社売上

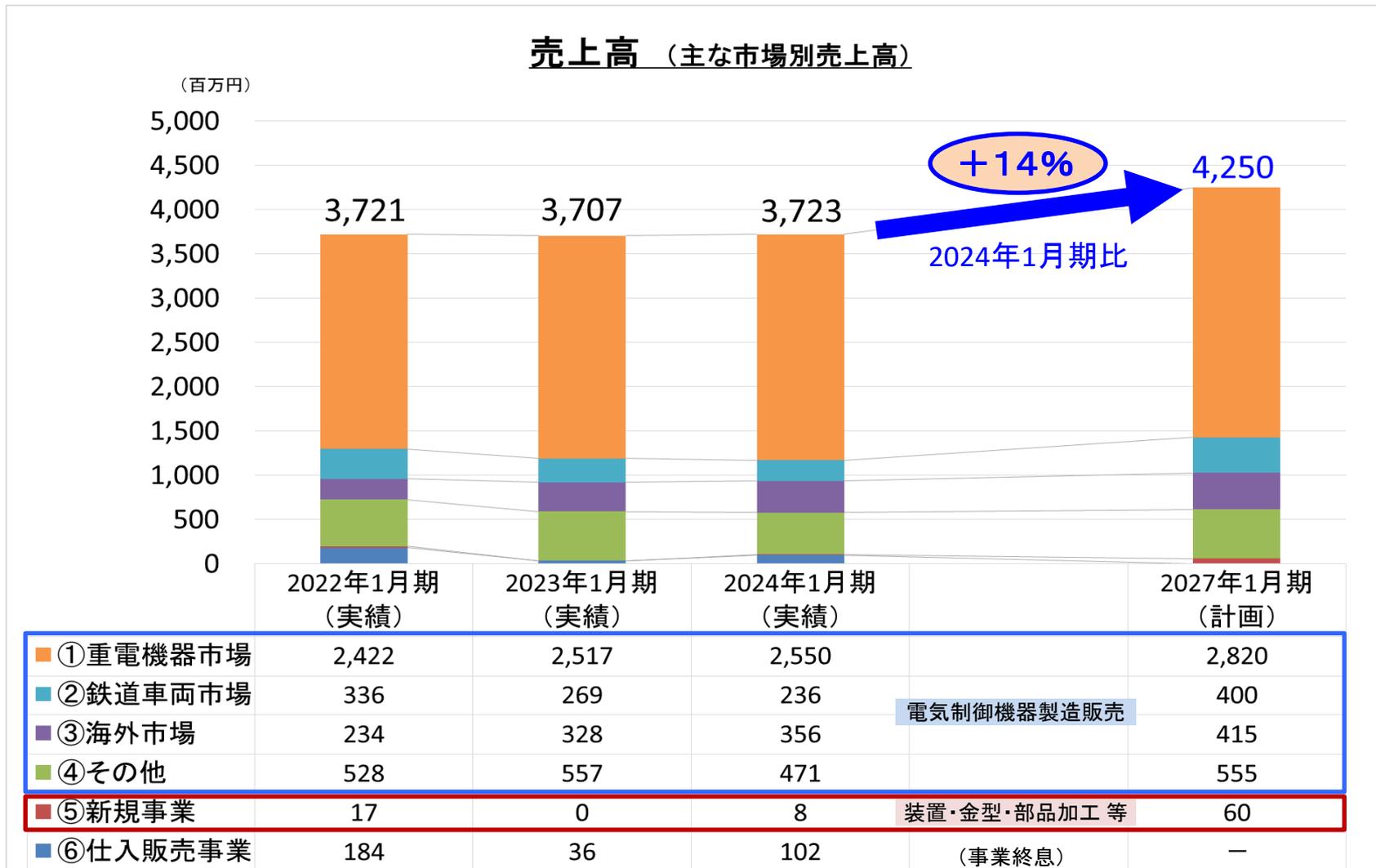


出所) 鉄道車両工業会HP「国内生産推移統計データ」<https://www.tetsushako.or.jp/>



6. 新中期経営計画

6. 中期経営計画2027(新STEP50 フェーズ1) 主な市場別売上高





6. 新中期経営計画

7. 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



6. 新中期経営計画

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。



7. 2025年1月期 第2四半期(中間期)決算概要

単位(千円)

	2024年1月期 第2四半期(中間期)	2025年1月期 第2四半期(中間期)	増減額	増減率
売上高	1,824,070	1,990,363	166,292	9.1%
売上総利益	663,600	695,475	31,874	4.8%
販管費及び一般管理費	463,417	475,598	12,181	2.6%
営業利益	200,183	219,876	19,693	9.8%
経常利益	213,442	236,960	23,517	11.0%
中間純利益	218,511	159,525	△58,986	△27.0%
1株当たり中間純利益	39.38	28.73	△10.65	△27.0%

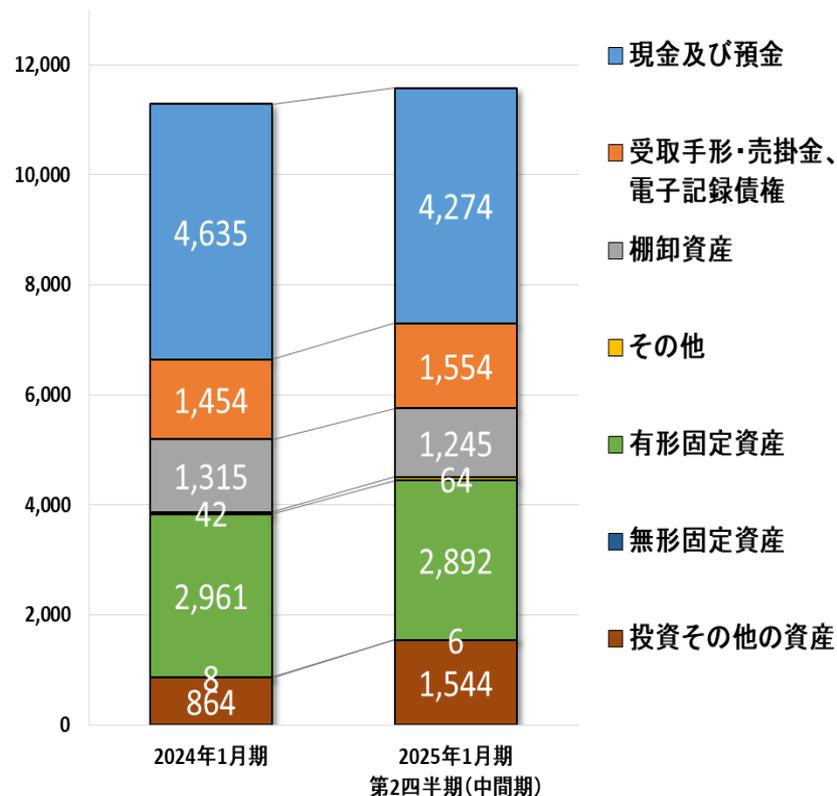
- ◆ 主力の汎用端子台やコネクタ端子台及び補助スイッチなどの売上高増加に加え、製造経費が減少したことから営業利益は前年同期比9.8%増となった。
- ◆ 前年同期は投資有価証券売却益102,310千円を計上していたが、当中間会計期間はその発生がなかったため中間純利益は前年同期比27.0%減となった。



8. 2025年1月期 第2四半期(中間期)貸借対照表

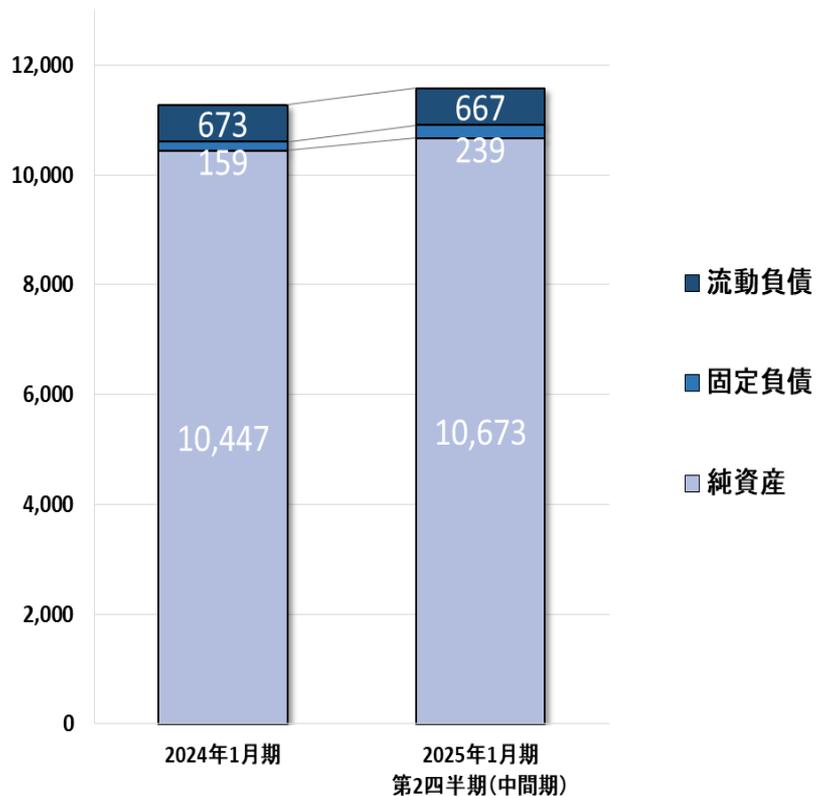
(百万円)

資産



(百万円)

負債・純資産



- ◆ 投資有価証券 384百万円増
- ◆ 長期預金 300百万円増
- ◆ 現金及び預金 360百万円減

- ◆ 繰延税金負債 78百万円増
- ◆ 利益剰余金 54百万円増
- ◆ その他有価証券評価差額金 166百万円増



9. 2025年1月期 第2四半期(中間期)キャッシュ・フローの状況

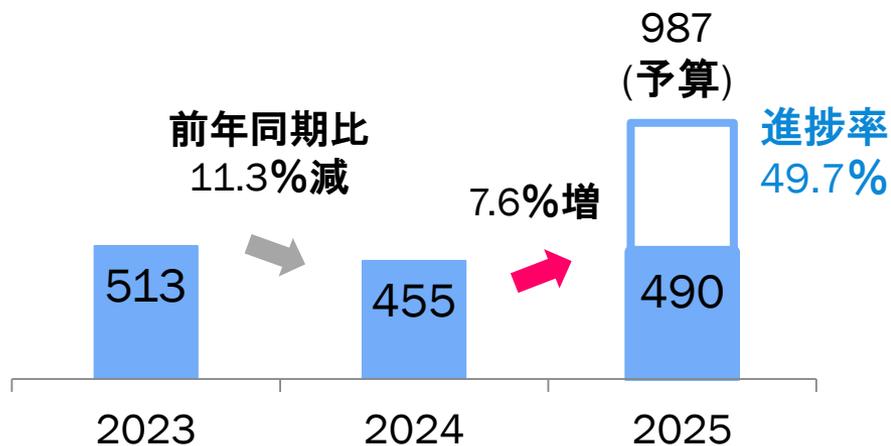
単位(千円)

	2024年1月期 第2四半期(中間期)	2025年1月期 第2四半期(中間期)	増減額	2025年1月期 第2四半期(中間期)の主な内訳
営業活動によるキャッシュ・フロー	185,841	209,848	24,006	税引前中間純利益 +236,963 減価償却費 +94,238 売上債権の増加 △100,119
投資活動によるキャッシュ・フロー	75,022	△166,646	△241,668	投資有価証券の取得 △150,000 有形固定資産の取得 △24,172
財務活動によるキャッシュ・フロー	△88,440	△104,884	△16,443	配当金の支払額 △104,884
現金及び現金同等物の増減額	173,145	△60,944	△234,090	—
現金及び現金同等物の期首残高	1,166,971	1,335,415	168,444	—
現金及び現金同等物の中間期末残高	1,340,116	1,274,470	△65,646	—

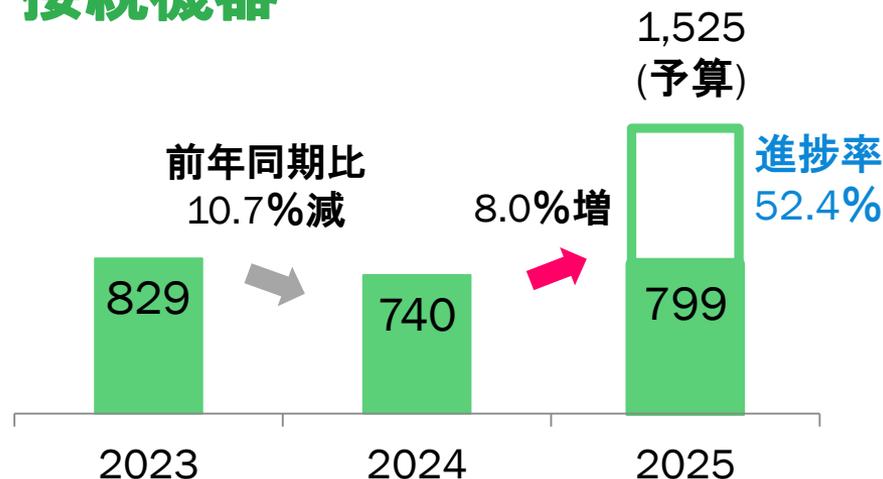


(単位:百万円)

制御用開閉器



接続機器



↑ **(鉄道車両)**
補助スイッチが増加

↓ **(海外)**
カムスイッチが低調

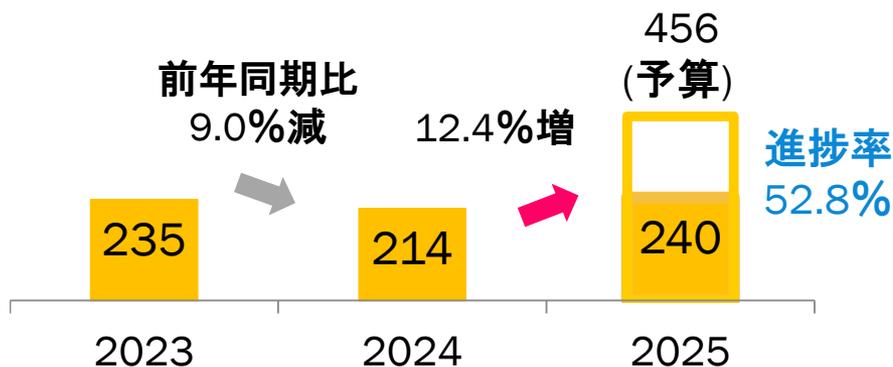
↑ **(産業機械・電力)**
産業機械向け汎用端子台や電力向けコネクタ端子台が好調

↓ **(公共民需・海外)**
公共民需向け大電流接触子や海外向け試験用端子が減少

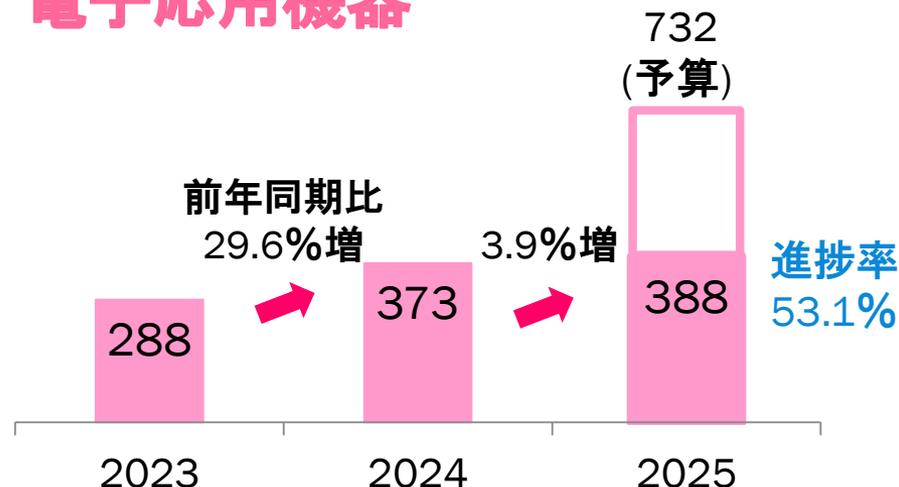


(単位:百万円)

表示灯・表示器



電子応用機器



↑ (鉄道車両・海外)

鉄道車両用表示灯や海外向け各種表示器が増加

↓ (全般)

集合表示灯が減少

↑ (鉄道変電)

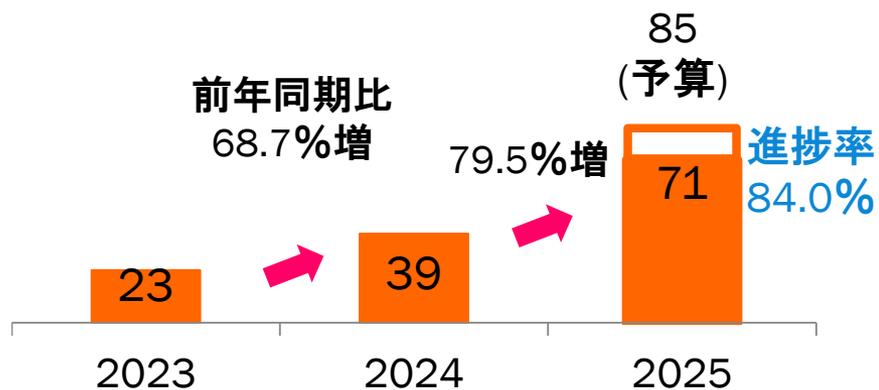
I/Oターミナルが好調に推移

↓ (海外・電力)

海外向けアナンシェータリレーや電力向けテレフォンリレーが低調

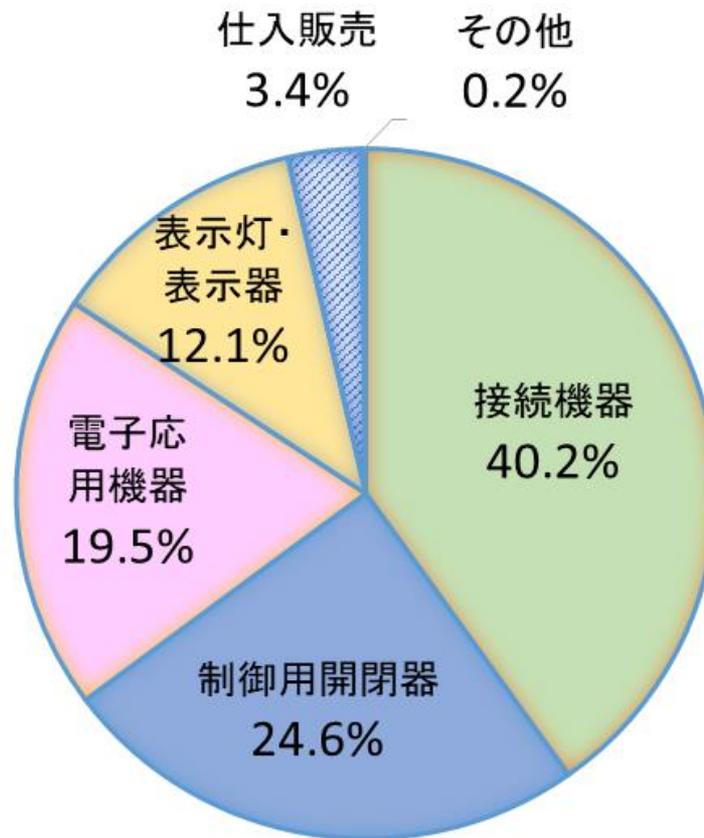


仕入販売等



↑スマートソリューション事業終息前に獲得した案件の売上を計上

売上高比率 (製品別)



10. 2025年1月期 第2四半期(中間期)決算情報



(参考) 重点市場の実績(2025年1月期 2Q) ~ 今後の市場見通し

(1) 重電機器市場

<電力>

実績 **103.0%**(前年同期比)

✓ 計画的な設備投資が継続

- ✓ 一部顧客で電子部品の長納期化対策として手配された在庫の消化に時間を要する状況から発注調整が継続。
- ✓ 送電網の増強による設備投資に期待。デジタル化に追随した新製品の提案を推進。

<公共・民需>

実績 **105.0%**(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人手不足の懸念が高まり、顧客設備計画の工期延長。

<鉄道変電>

実績 **119.4%**(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)案件の再開が進む中、注残の遅れ解消が進む。
- ✓ 鉄道事業者の業績回復を受けた設備計画の見直しに期待。デジタル化に追随した新製品の提案を推進。

10. 2025年1月期 第2四半期(中間期)決算情報



(参考) 重点市場の実績(2025年1月期 2Q) ~ 今後の市場見通し

(2) 鉄道車両市場

実績 **135.9%**(前年同期比)

✓ 省エネ車両の拡大に期待

✓ 新型車両の生産数は横ばいが続く。

✓ ワンマン化対応製品などの省人化ニーズ提案を継続。
新型車両 配線付スイッチ案件獲得へ向けた提案。

(3) 海外市場

実績 **98.2%**(前年同期比)

✓ 主軸東アジアと中東回復期待

✓ パートナー商社と連携した現地企業とのアライアンス
強化の継続及び再整備。

✓ 物価上昇による品質概念への影響懸念。



11. SDGsへの取り組み



当社は社会インフラに関わる企業として、人々の暮らしをより豊かにすることに貢献してまいりました。国連が提唱する SDGs (持続可能な開発目標) に賛同し、「誰一人取り残されない」世界の実現に向け持続可能な事業活動を推進してまいります。

社会インフラに 安心安全を 暮らしに やさしさを

安心安全な社会インフラを実現し、暮らしを豊かにすることに貢献してまいります。



- ・社会インフラの適切な稼働を支えるものづくりの実施
- ・省力化や省人化、省エネに貢献する製品・サービスの提供

環境にも やさしさを

資源やエネルギーの利用効率向上に取り組むことで、環境負荷の継続的減を図ってまいります。



- ・グリーン調達ガイドラインの制定
- ・環境設備の導入による温室効果ガス排出量の削減
- ・製品耐久性の向上や適切な分別による再資源化を通じた廃棄物の削減

人の成長を促し 働きがいのある 企業づくり

男女均等な機会及び待遇が確保される企業風土の確立と、全従業員が生き生きする職場環境を目指してまいります。



- ・共通能力や専門能力を教育する人材育成プログラム「Fuji Value」の展開
- ・仕事と家庭の持続的な両立を支援する社内制度の整備
- ・女性や障がい者の活躍推進



12. 株主還元政策

株主優待（年2回）

【対象】 1月及び7月期末現在の株主様

【内容】 クオカード

継続保有期間 所有株式数	3年未満	3年以上(※)
	300株以上 500株未満	500円
500株以上 1,000株未満	1,000円	2,000円
1,000株以上	2,000円	3,000円

(※) 該当の保有株式数が3年以上の株主様が対象となります。



12. 株主還元政策

	2023年1月期 (65期)	2024年1月期 (66期)	2025年1月期 (67期)予想
年間配当金	32円	35円(※)	32円
配当性向	68.4%	55.5%	84.9%

(※)2024年1月期の配当金は、創業70周年記念配当金3円を含んでおります。

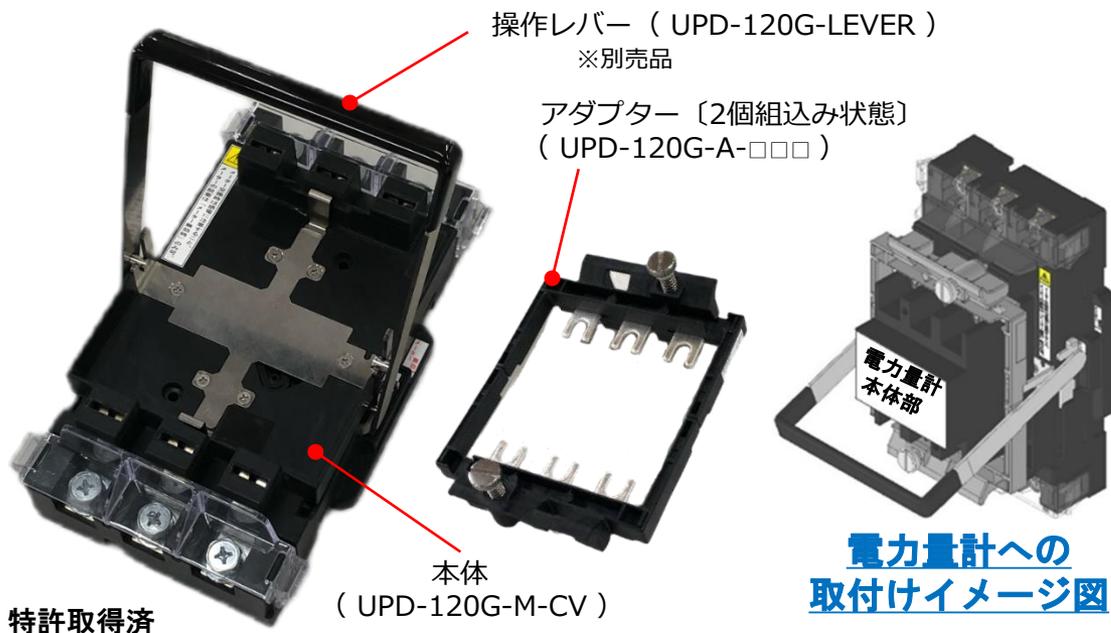
50%の配当性向目標

当社は、株主のみなさまへの利益還元を重要な経営課題と認識し、経営成績の向上及び財務体質の強化を図りつつ、配当性向を当期純利益の50%に目標を置き、中間配当と期末配当の年2回をもって、長期安定的に利益配分を行うことを基本方針としております。

(資料) 近年の戦略的開発品 (公共・民需市場)



無停電交換用コネクタ UPD形



各社電力量計に対応

メーカーにより異なる電力量計幅に合わせて、アダプター2種をラインナップ。 ※適用可能な電力量計は別途お問合せ下さい。

品名① : UPD-120G-A-025 (25mm π ヅツ)

品名② : UPD-120G-A-030 (30mm π ヅツ)

■ 特長

【作業性向上】

- ・ 120A, 30A用の電力量計を本製品に組み込むことで「**無停電で交換**」することが可能。夜間の交換作業や停電調整が不要となり、ビル管理事業者の負担を減らせます。

【安全】

- ・ **インターロック式の安全構造**により、電力量計を安全に脱着可能。

■ 市場の拡大

公共・民需市場への売込み

電力量計は計量法により定期的な交換が必要となります。

例) 単独計器 電子式 : 有効期間10年

本製品を使用することで、現地交換作業の省工数化が可能となり、工期短縮や作業人員の削減が期待できます。

(資料) 近年の戦略的開発品 (重電・公共・民需市場)

半導体開閉器 PKS形

パワー半導体

を使用した
長寿命開閉器

【形式】
PKS-O14A-AAS



SCSR形 (PKS形に内蔵)
プリント基板実装タイプ

※ソケットは付属しません。

今後拡大が期待される「製品シリーズ展開」

通信技術に必要な**高速動作**に半導体開閉器が役立ちます。
また、降圧回路をパッケージ化することで、当社の得意とする**直流100V製品**を増やし、電力市場への提案を予定しております。

■ 特長

【直流制御】

・ **半導体素子**による確実な開閉

【高性能】

・ 動作、復帰時間がメカニカルリレーと比較し**格段に高速!**

【耐久性】

・ 振動、衝撃による影響はなく、**チャタリングやバウンス**による**誤動作なし**

■ 市場の拡大

重電市場、公共・民需市場への売込み

物流業界 (搬送装置仕分けソーター) にて**採用開始**



(資料) 近年の戦略的開発品 (重電・公共・民需市場)

伝送端子台 THT形 ※CUNタイプ

【形式】
THT-P16A-CUN
THT-R16A-CUN

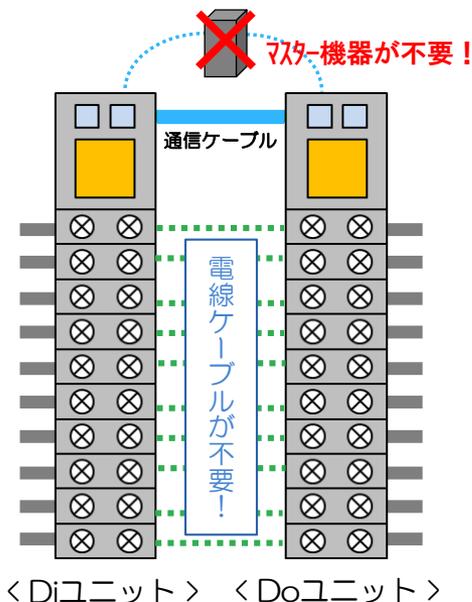
LANケーブル
差込み口

通信モジュール

入出力端子



<配線イメージ>



大幅な「省配線」「省工数」の実現が可能に

端子台のそれぞれの回路をつないでいた電線ケーブルが、通信ケーブル1本で情報伝達出来るようになりました。ケーブル本数も減り、端子台間のねじ締めも不要となるため、装置敷設やメンテナンス時の「省配線」・「省工数」が期待出来ます。

■ 特長

【通信方式】

・Cunet通信を採用することで、**マスター機器 (PCやPLC) が不要**となります。

【ノイズ対策】

・落雷、静電気などの**ノイズに対する高い耐久性**を有しております。(電力規格B-402準拠)

■ 市場の拡大

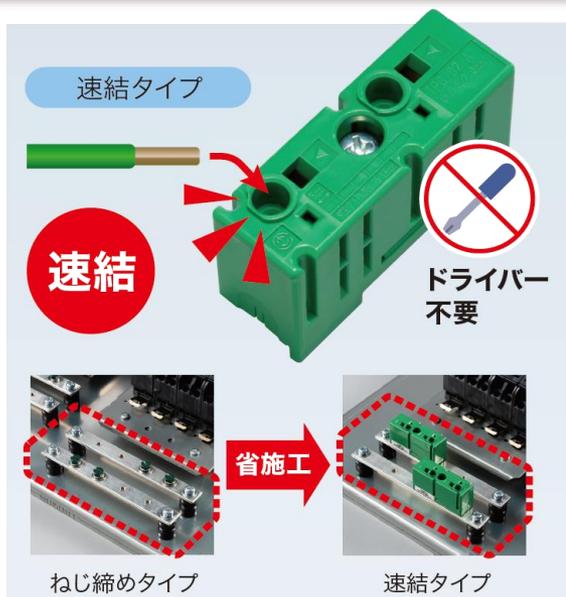
重電市場、公共・民需市場への売込み

国内電力会社様にて**採用開始 (実証実験済)**。

既存顧客や展示会を通じて提案を行っております。今後各市場での採用やシリーズ展開を見込んでおります。

(資料) 近年の戦略的開発品 (公共・民需市場)

アース速結端子台 TPG形



【結線：前】

電線 未接続時
インジケータ 緑



【結線：後】

電線 接続時
インジケータ 白



※当社HPIにおいて、PR動画をご紹介中です！

「分電盤の現地結線作業の工数低減が可能」
ねじ増し締めや、トルク管理も不要。

アース線に関係するブレーカーの大きさに合わせた寸法
(1極25mm幅)で設計しており、**ブレーカー2極分を
TPG形1台**で接続可能。**取付け時の省工数化も実現。**

■ 特長

【省施工】

- 配線作業は電線（単線）を挿入。
約1/4に作業時間の短縮が可能。

【安全】

- 電線接続状態の表示（インジケータ）**により「見える安全」を実現。差込み結線の不安を解消します。

■ 市場の拡大

公共・民需市場への売込み

産業用分電盤内に使用する機器。
ねじ締め作業の工数低減が可能になるため、TPG形の採用拡大が期待出来ます。

(資料) 不二電機工業の企業理念

企業理念

当社創業者藤本和夫が1953年に「労使は二つにあらず」を原点として、社名を不二電機と命名し、1958年に現社名不二電機工業として法人化をしました。

創業以来、会社は利益の追求と社会貢献の積み重ねに努力して参りました。利益は企業の本業で求めるべきで、邪道の利益を求めるべきでなく、また、社会貢献は社員を倫理観、道徳心に満ちた立派な社会人にする事が第一であるという自己哲学で運営してまいりました。

企業は常に継続と永続を目標に運営すべきであり、原則として血族者の入社を認めず金と時間の私物化を排除すると言った経営理念に基き今日に至っております。



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。