
不二電機工業株式会社

経営戦略・経営計画

2022.03.10

経営戦略

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と提供します

中期経営計画2024



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(第69期)に向かってステップ

当社は1953年の創業から60年余り経過し、生業としてきた電力市場を中心とする重電機器市場は、電力自由化によるコスト競争の激化、システムのデジタル化や再生エネルギーの活用・電源分散化を前提とした電力網の構築など、その事業環境は大きく変化しており、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」の取組みはもとより、近年では事業の多角化を図るため、新事業として仕入販売や外販用の生産装置製作・金型製作・部品加工の事業拡大に取り組んでおりますが、さらなる収益力の強化とコスト改善が今後の課題であると認識しています。

当社の強みを再認識した製品・サービスの強化による売上高拡大と、仕事のやり方・しくみの抜本的な見直しと共にデジタル化を推進することでコスト体質の改革による利益拡大につなげ、社会貢献と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す企業となるべく、当社の「強く新しい時代」に向かって邁進いたします。

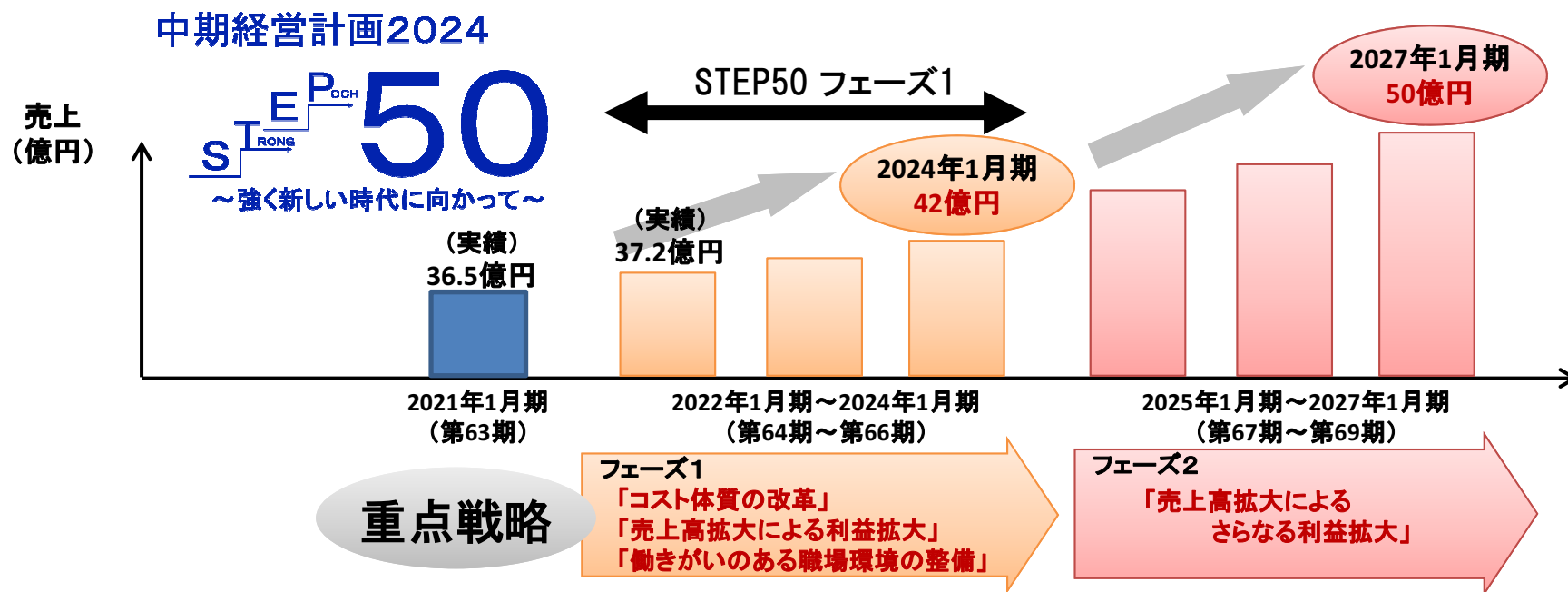
第69期に売上高50億円を目標に掲げる新たな経営計画の取り組みを「STEP50」と称し、はじめの3ヵ年となる第64期～第66期を「STEP50フェーズ1」として、「コスト体質の改革」と「売上高拡大による利益拡大」に取り組んでまいります。

経営戦略（中期経営計画）

2022年1月期～2024年1月期

中期経営計画2024の1カ年目の振り返りと計画修正

2021年2月(2022年1月期)から、2024年1月期に売上高45億円を目標とする3カ年の中期経営計画 STEP50 フェーズ1がスタートいたしました。1カ年目となる2022年1月期の売上高は37億21百万円となり目標未達となりました。重電機器市場では電力システム改革以降の市場競争激化に加え、原油高の影響から設備更新の慎重さが強まっております。また、新型コロナウイルス感染拡大の影響から、海外市場の停滞が継続しており、国内でも鉄道利用者が大幅に減少したことで、鉄道変電設備の更新計画の先送りや新造車の生産計画の見直し、既存車両でも機器の延命化により需要が減少していることから、計画策定当初の基本方針は継続しつつ、2023年1月期の売上高を41億50百万円から39億円に、2024年1月期の売上高を45億円から42億円にそれぞれ修正しております。



経営戦略（中期経営計画）

2022年1月期～2024年1月期

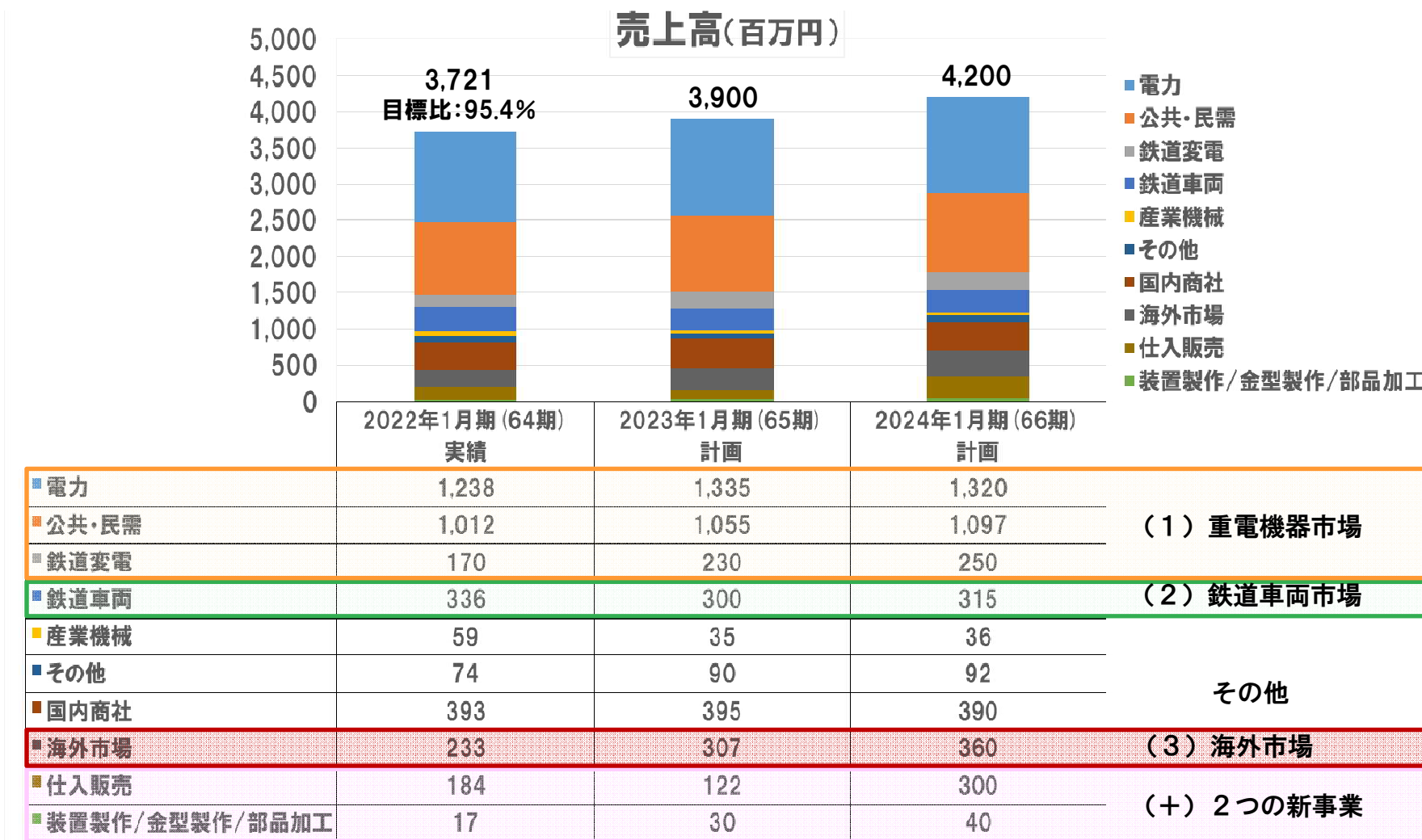
中期経営計画2024「STEP50 フェーズ1」

	2022年1月期 (第64期) 実績	2023年1月期 (第65期) 計画	2024年1月期 (第66期) 計画
	(実績)	(計画修正)	
売上高	37億21百万円	39億円	42億円
経常利益 (経常利益率)	2億74百万円 (7.4%)	2億54百万円 (6.5%)	2億65百万円 (6.3%)
当期純利益	1億91百万円	1億76百万円	1億84百万円
ROE	1.9%	1.7%	1.8%
EPS	33円34銭	30円83銭	32円07銭
	(通期目標)	(当初計画)	
売上高	39億円	41億50百万円	45億円
経常利益 (経常利益率)	2億64百万円 (6.8%)	3億40百万円 (8.2%)	4億74百万円 (10.5%)
当期純利益	1億83百万円	2億36百万円	3億29百万円
ROE	1.7%	2.2%	3.1%
EPS	32円06銭	41円26銭	57円58銭

経営戦略（中期経営計画）

2022年1月期～2024年1月期

■ 売上高目標（市場別）



経営戦略（中期経営計画）

2022年1月期～2024年1月期

STEP50 フェーズ1

重点戦略

重点テーマ：

「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と売上高拡大による利益拡大」
「働きがいのある職場環境の整備」

重点施策：

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

⇒「業務デジタル化の強力推進」によるコストの低減

仕事のやり方改革・業務デジタル化（書類の電子化・システム化、業務RPA化など）

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（クロス・ファンクショナルチーム）」による開発強化（ニーズをカタチに）

⇒海外市場の拡大販売（生産体制・販売網のアライアンス強化）

3、働きがいのある職場環境の整備

⇒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

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の環境整備

■ 製品拡販戦略の**三本柱** と **新事業**の推進

（１）重電機器市場の深耕

デジタル化や**省力化・省人化・省エネ**を**コンセプト**に新製品開発に取り組み、未来への種まきと売上高拡大を目指す。

（２）鉄道車両市場の開拓

新たな機器開発・販売活動を進め、**さらなるシェア獲得**により売上高拡大を目指す。

（３）海外市場の開拓

海外向け製品の強化と販売網拡大により市場・販路拡大を図る。

（＋）新事業の推進

①**スマートソリューション事業（仕入販売）**

他社製品を商材とした販売・調達代行、それらと自社製品を組み合わせた複合製品、そして新テクノロジーを用いた商品の提案など、総合的にスマートソリューション（効率的な問題解決）を提案する。

②**装置製作／金型製作／部品加工事業**

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。

経営戦略（中期経営計画）

2022年1月期～2024年1月期

■ 2022年1月期 実績～見通し

（１）重電機器市場

<電力>

実績 102.7%（前期比）

✓設備投資抑制が継続

✓新型コロナの影響は比較的少なく底堅い需要を見込むが、市場競争激化や燃料費高騰の影響を受け、各電力会社とも設備投資に慎重な姿勢が継続。

✓✓設備のデジタル化に追随した新製品の各社展開を推進。

<公共・民需>

実績 106.4%（前期比）

✓✓前期停滞状況から回復

✓✓2022年度は水処理施設やビル・工場向けに緩やかな回復を見込む。

✓✓2025年大阪・関西万博に向けた新たな需要を期待。

<鉄道変電>

実績 97.7%（前期比）

✓事業計画の遅れが影響

✓✓新型コロナの影響から、鉄道用変電所（新設・既設更新）案件に生じていた計画遅れから、2022年度以降に再計画・着手を見込む。

✓電子部品の手入れ性悪化による案件計画への影響を懸念。

経営戦略（中期経営計画）

2022年1月期～2024年1月期

■ 2022年1月期 実績～見通し

（2）鉄道車両市場

＜鉄道車両＞

実績 74.2%（前期比）

✓半自動ドアSWの反動減

✓新型コロナの影響から、鉄道車両の生産数は2019年度比で1割程度減少の見通し。

✓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でシェア拡大を狙う。

（3）海外市場

実績92.4%（前期比）

✓前期停滞状況から回復遅れ

✓新型コロナの影響による案件停滞の継続を懸念。

✓案件停滞から一部回復を見込む。

✓現地パートナー企業との連携による営業活動を展開。

（＋）新事業市場

実績131.3%（前期比）

✓太陽光発電向け設備が増加

✓装置製作・金型製作が増加

✓再生可能エネルギー市場の持続的成長を見込む。

✓装置製作・金型製作における技術の優位性を紹介するPR動画を充実させ、案件獲得の拡大を狙う。

経営戦略

■ 資本政策

当社は、中長期的な企業価値向上のために、株主資本利益率（ROE）の向上を目指す。また、大規模な設備投資やM&A等を目的に資金調達を行う場合には、財務の健全性を確保する。

株主還元については、当社における重要な経営課題であると認識し、成長投資のための内部留保を確保した上で、目標の配当性向を50%とし、1株当たり当期純利益（EPS）の向上を図る。