

株主懇談会

～当社の概況と新中期経営計画～

2024年4月24日

不二電機工業株式会社

代表取締役社長
東京証券取引所
証券コード

八木 達史
スタンダード市場
6654



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）

東京オフィス
（東京）



本社（京都）



草津製作所（滋賀）

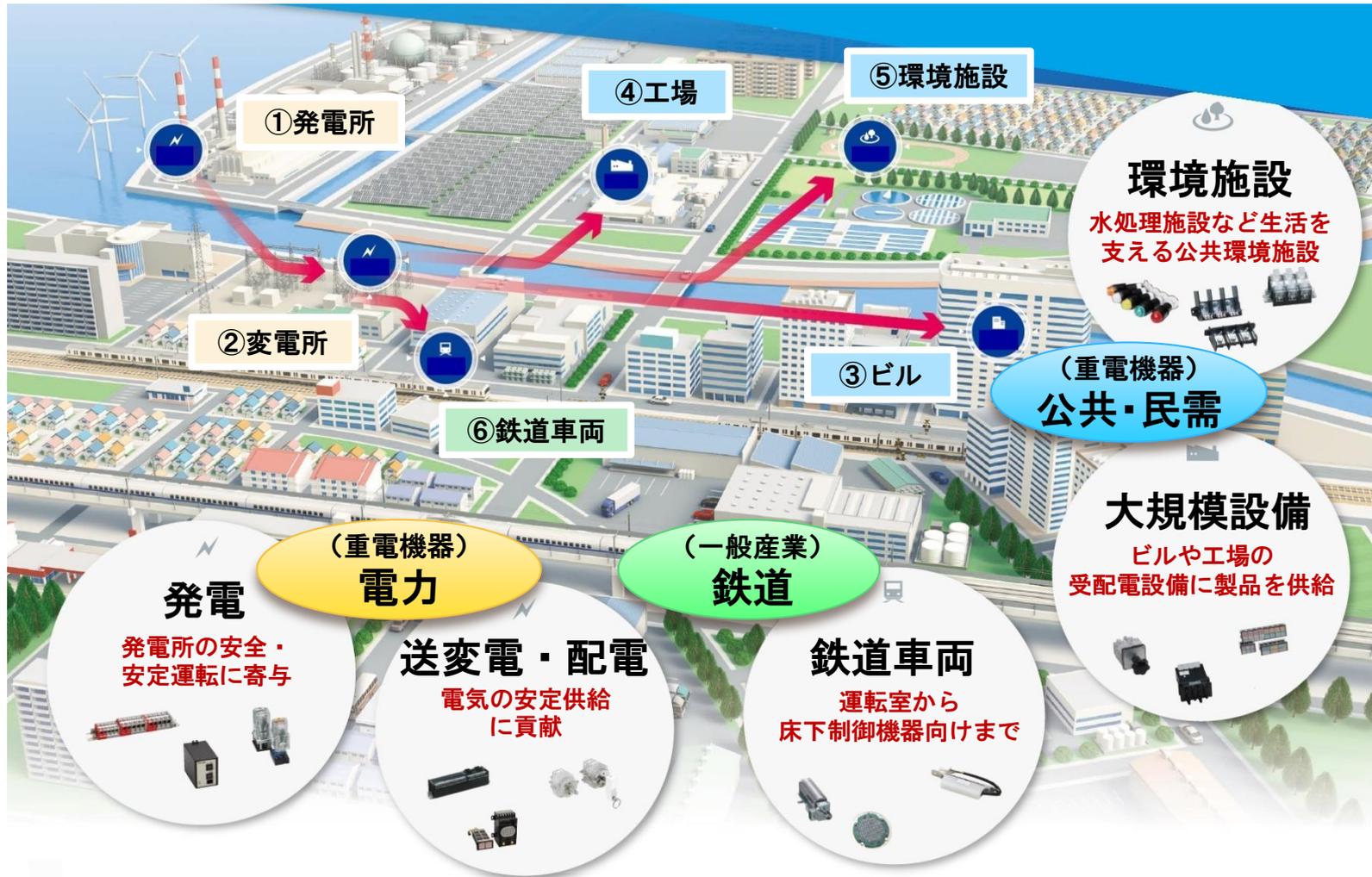


みなみ草津工場（滋賀）



主な市場

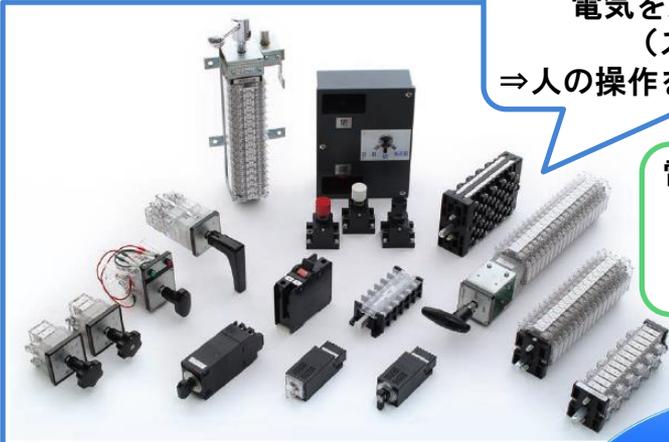
人の暮らしを支える社会インフラ向けに **電気制御機器** を提供





当社製品群

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



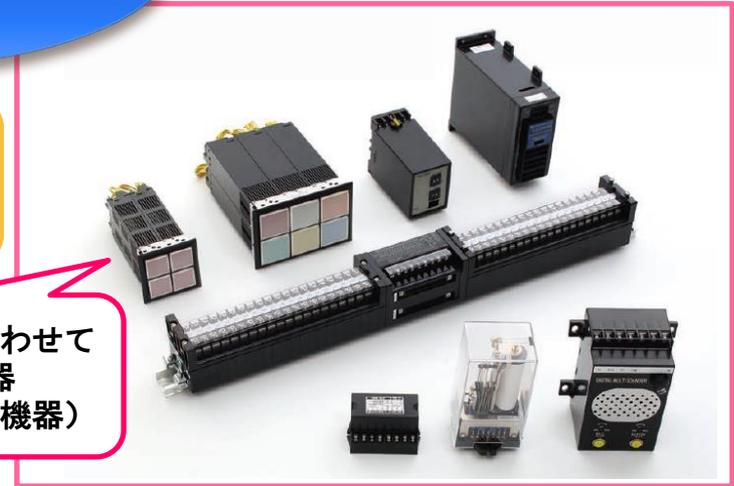
表示灯・表示器



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

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。

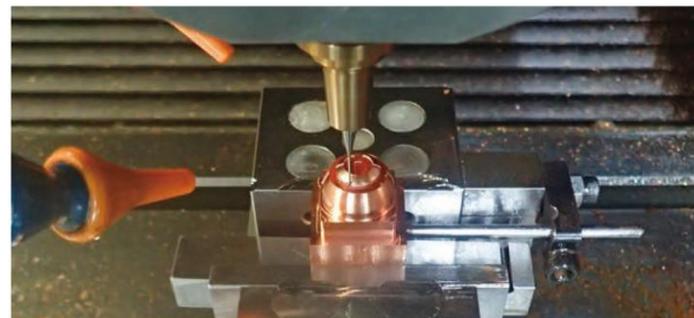
装置製作

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カ年の振り返り

中期経営計画2024 (2022年1月期～2024年1月期)



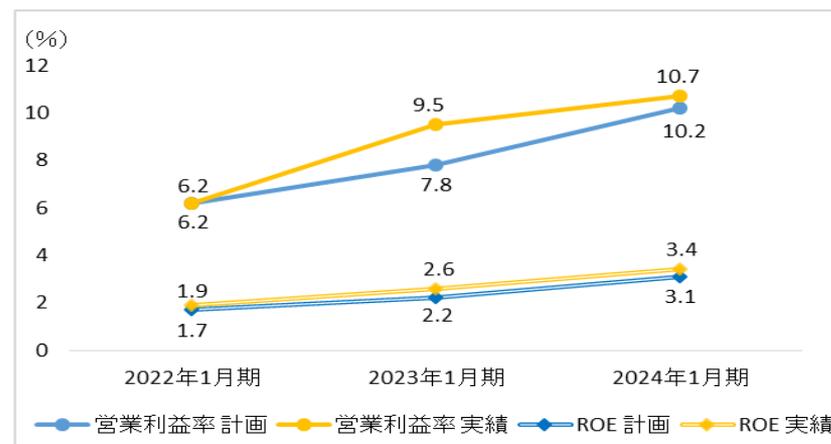
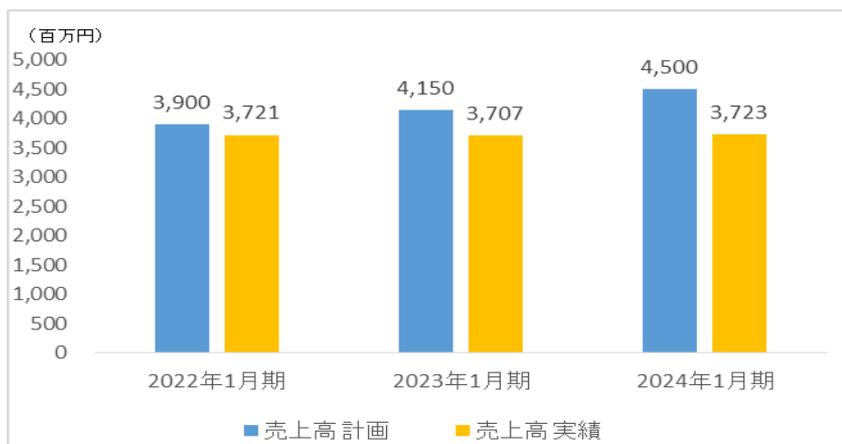
中期経営計画 3カ年の振り返り

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)





中期経営計画 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

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。

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)



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



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。

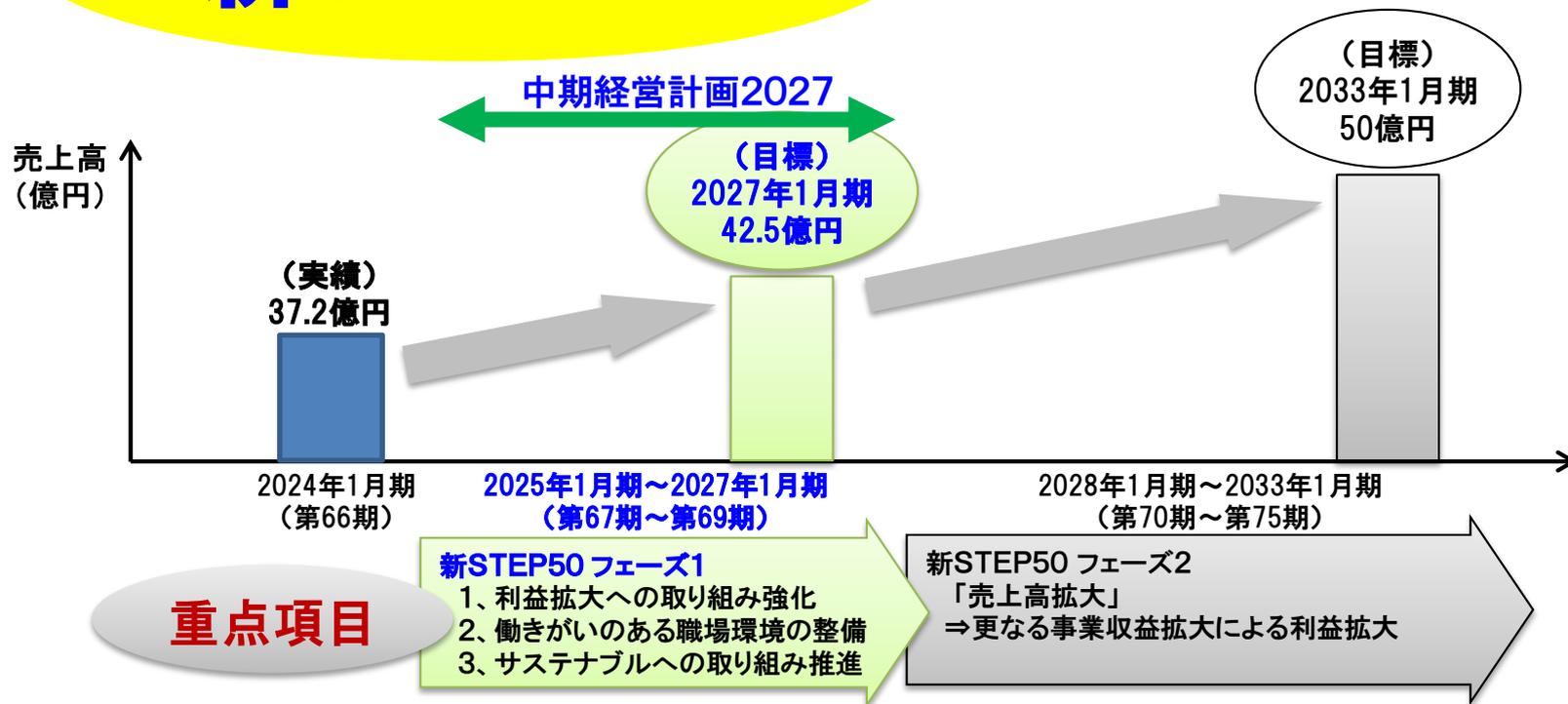


新中期経営計画

3. 中期経営計画2027(新STEP50 フェーズ1) 概要

新STEP50

STRONG EPOCH 50
～強く新しい時代に向かって～



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。



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)

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



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。

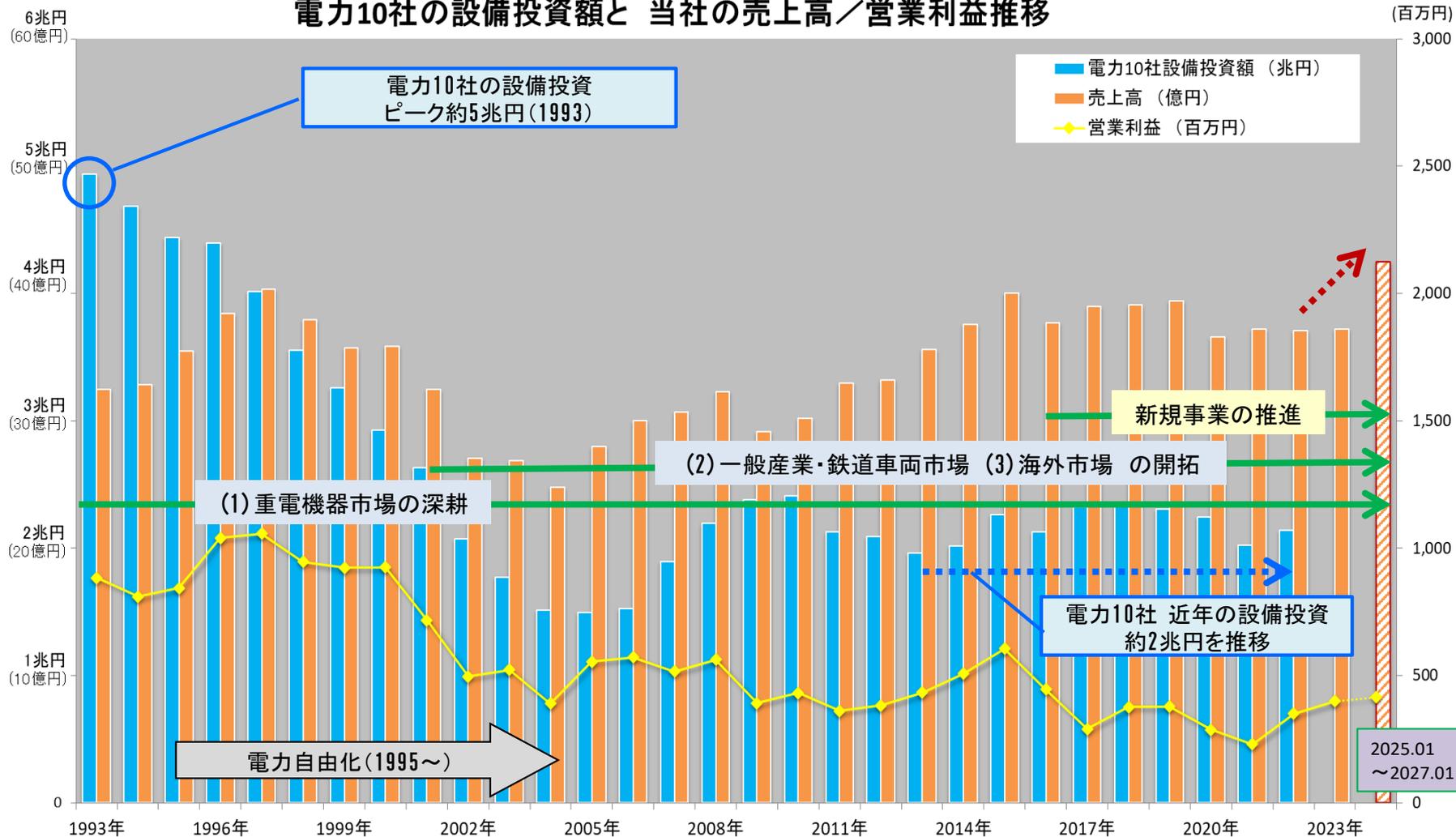
※ 技術提携・業務提携・M&Aの積極的活用

新中期経営計画



(資料) ～電力会社の設備投資と当社売上～

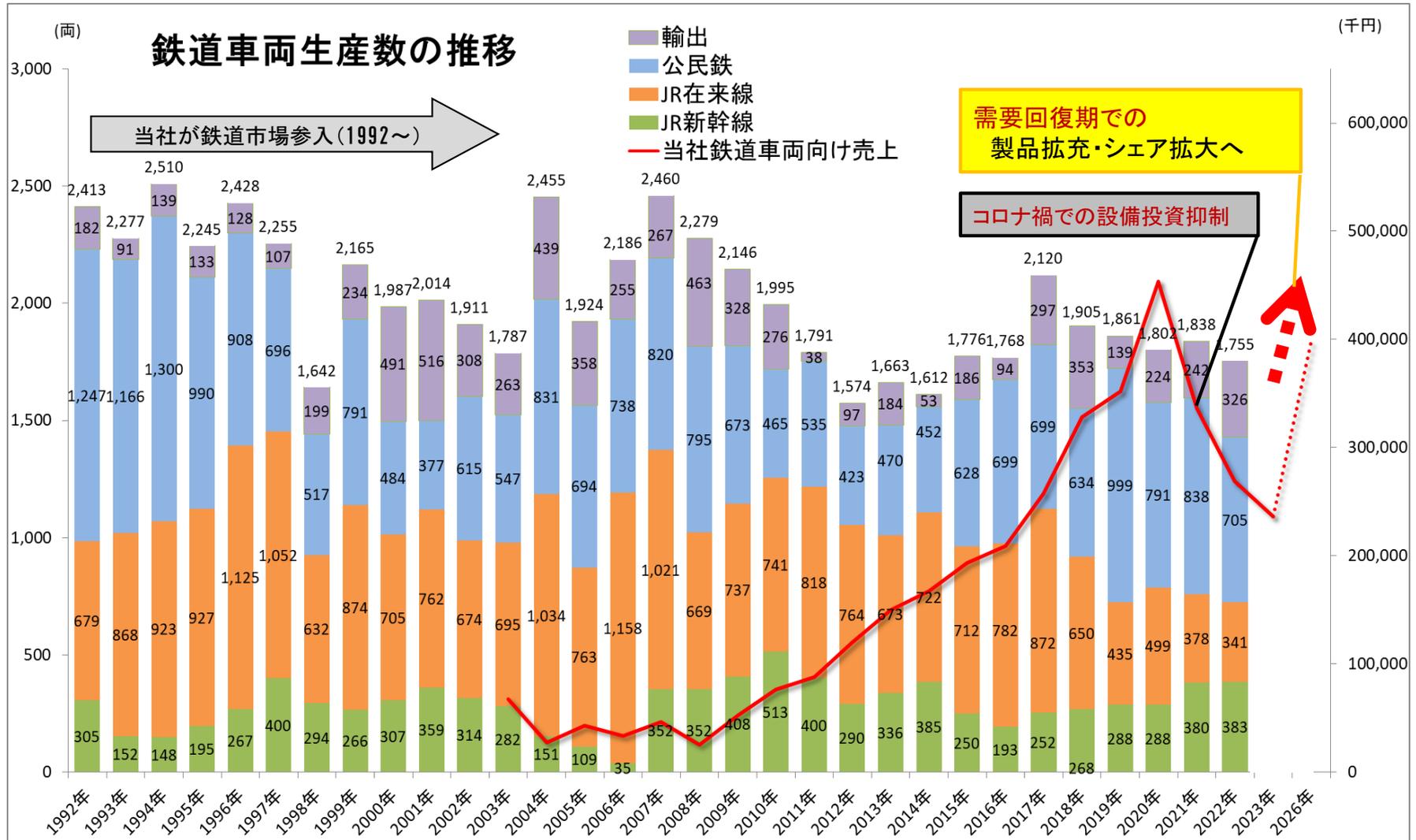
電力10社の設備投資額と 当社の売上高／営業利益推移





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/>



(参考) 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。



新中期経営計画

(参考) 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)

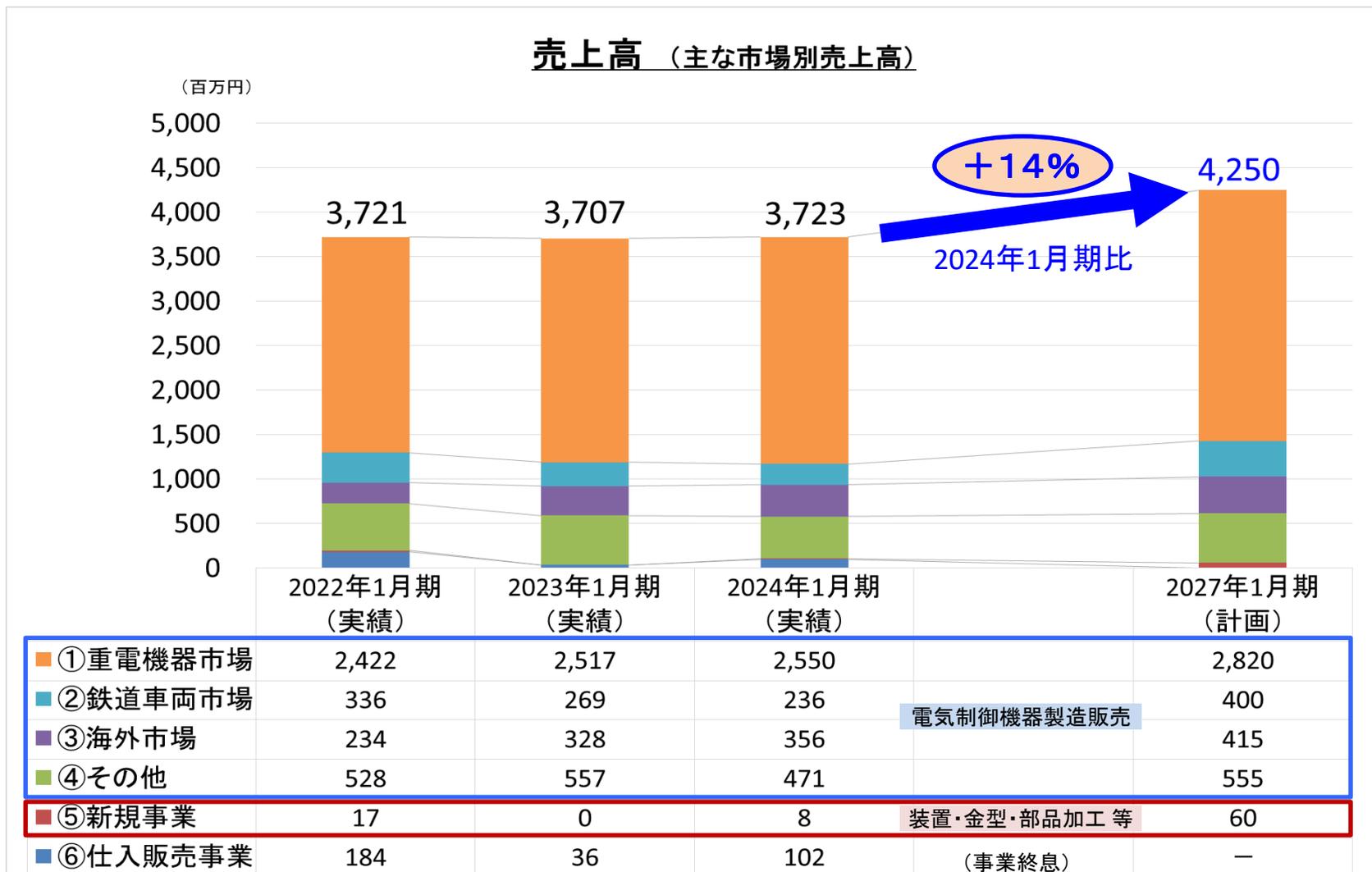
✓ 東アジアによる牽引

✓ 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。



6. 中期経営計画2027(新STEP50 フェーズ1) 主な市場別売上高





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



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。



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、環境負荷の継続的削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。

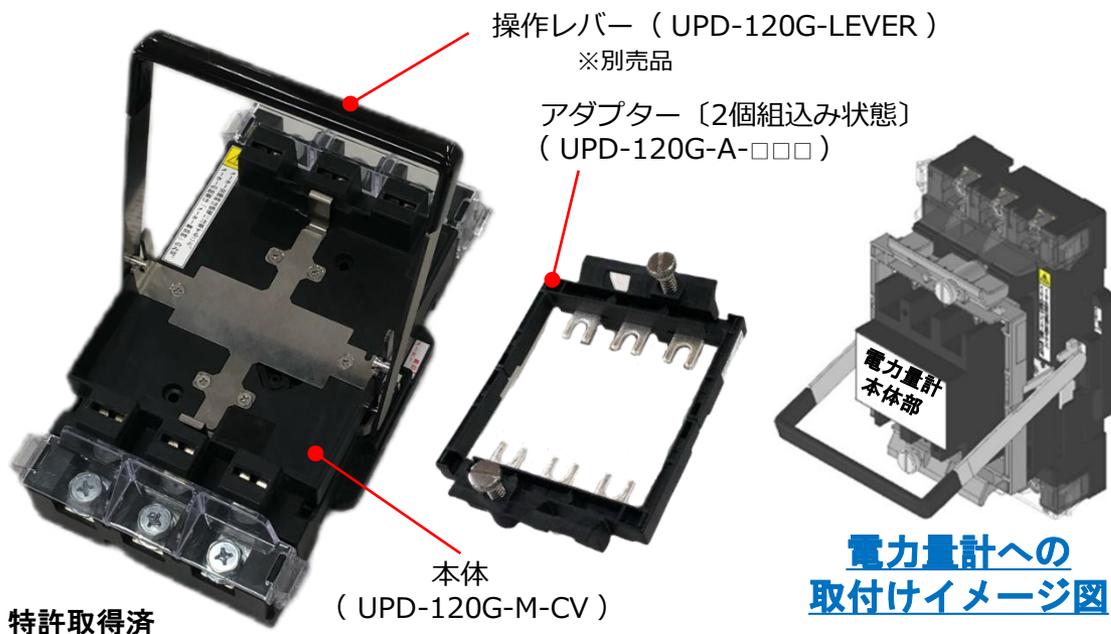


- ・共通能力や専門能力を教育する人材育成プログラム「Fuji Value」の展開
- ・仕事と家庭の持続的な両立を支援する社内制度の整備
- ・女性や障がい者の活躍推進

(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 ヅク)

品名② : UPD-120G-A-030 (30mm π ヅク)

■ 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

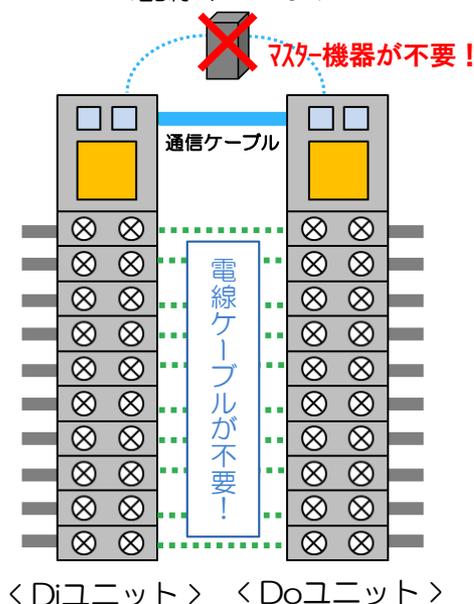
LANケーブル
差込み口

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

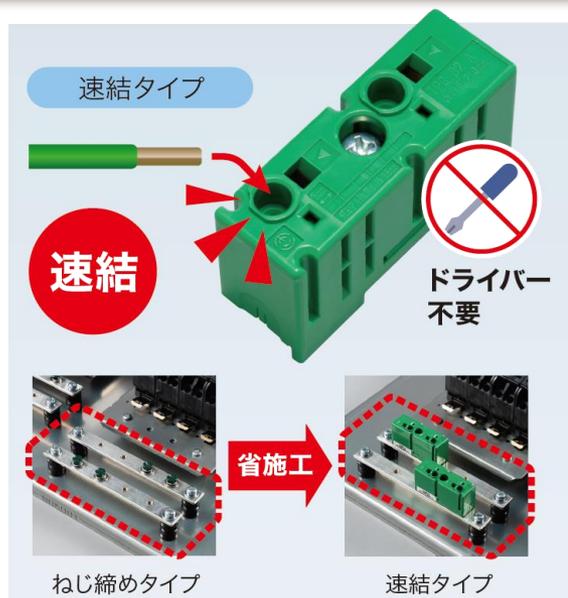
重電市場、公共・民需市場への売込み

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「みえる安全」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) 近年の戦略的開発品 (公共・民需市場)

アルミ端子台 TX-GA形



NEW

【ダブル配線が可能な機種を追加】

TX-150KGA
TX-200GANC



機種が追加され「豊富なバリエーション」
アルミケーブル38sq~325sqまで対応可能

アルミ端子台は**軽量化**のお役に立っています。
また、TX-150KGAは2極用のショートバーを使用することで、極間での配線を**省スペース化**することが可能です。

■ 特長

【アルミ配線システム】

・各メーカーとの協働により、端子台・ケーブル・圧着端子の導電部全てにアルミを使用した「**らくらくケーブルシステム**」に対応。
アルミケーブル専用端子台です。

【スタッド式】

・**高トルク値での締付**が可能。

■ 市場の拡大

公共・民需市場への売込み

アルミケーブルを採用することで、現場でのケーブル取扱いの負担が軽減され、生産性向上、長時間労働の是正が実現でき、TX-GA形の採用拡大が期待出来ます。

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。