
不二電機工業株式会社

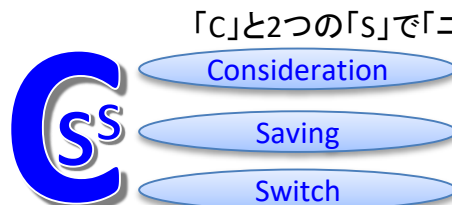
経営戦略・経営計画

2023.3.9

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



- ・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し、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



～強く新しい時代に向かって～

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(2027年1月期)に向かってステップ

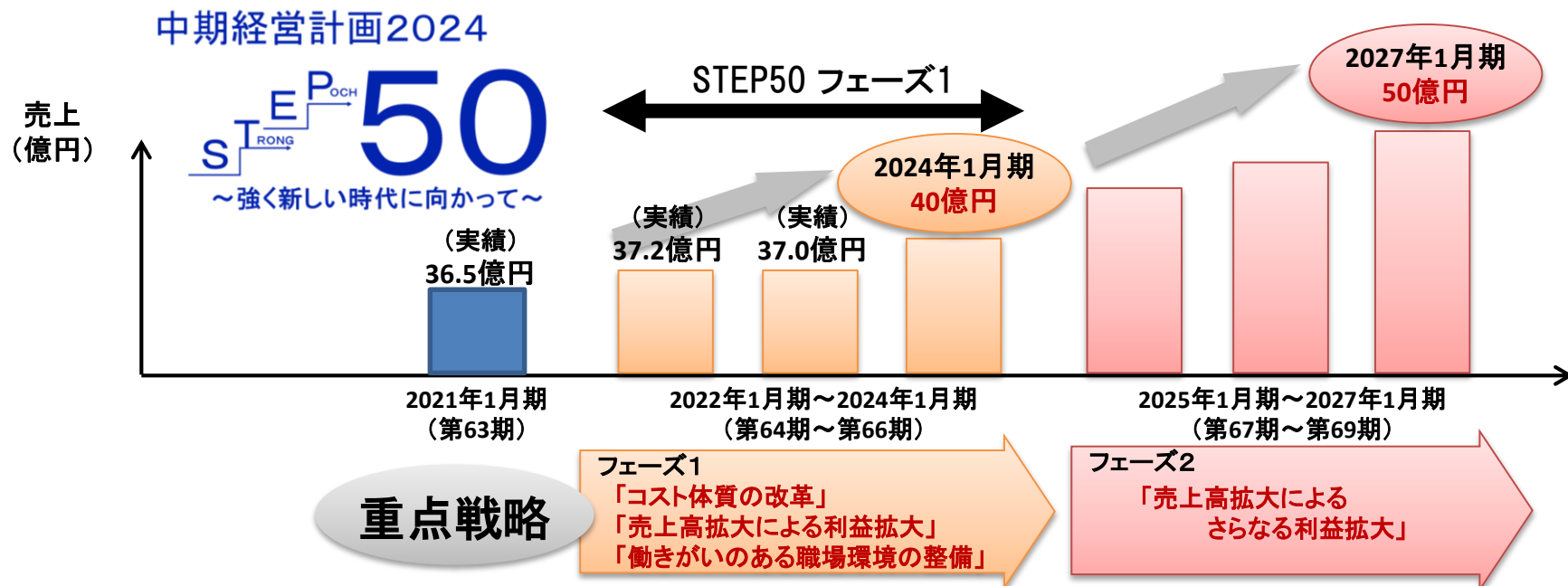
当社は1953年の創業から70年近くが経過し、生業としてきた電力市場を中心とする重電機器市場は、電力自由化によるコスト競争の激化、システムのデジタル化や再生エネルギーの活用・電源分散化を前提とした電力網の構築など、その事業環境は大きく変化しており、製品拡販戦略の3本柱「重電機器市場の深耕」「鉄道車両市場の開拓」「海外市場の開拓」の取組みはもとより、近年では事業の多角化を図るため、新事業として仕入販売や外販用の生産装置製作・金型製作・部品加工の事業拡大に取り組んでおりますが、さらなる収益力の強化とコスト改善が今後の課題であると認識しています。

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。

2027年1月期に売上高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、2024年1月期までのはじめの3カ年を「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」に取り組んでいます。

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ヵ年目から2ヵ年目の振り返りと計画について

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ヵ年の中期経営計画(フェーズ1)がスタートいたしました。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や原油高の影響から設備更新の慎重さが強まっていることに加え、新型コロナウイルス感染拡大の影響により、国内の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、2022年1月期決算短信におきまして、2024年1月期の売上高目標を45億円から42億円に修正するとともに、さらに仕入販売での太陽光発電設備案件の停滞や部品の長納期化の影響を受けた案件の計画延期による需要減少が見込まれるため、2023年1月期決算短信におきまして、2024年1月期の売上高目標を先述の42億円から40億円としております。

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」

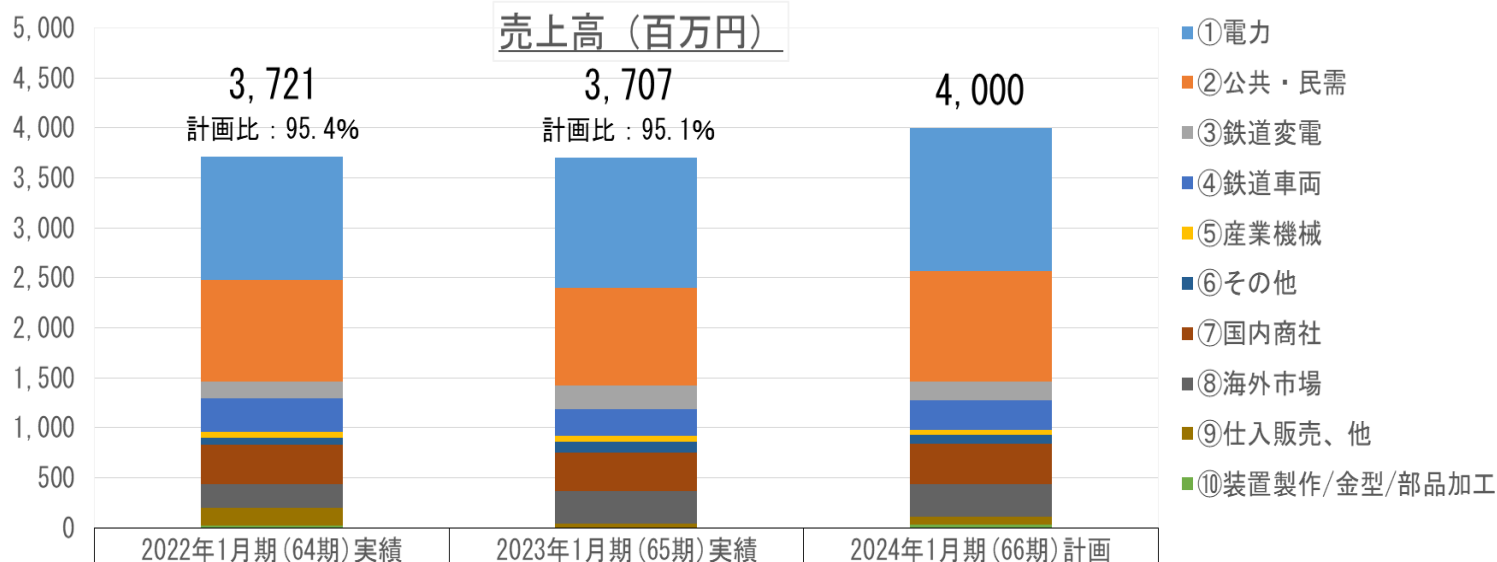
	2022年1月期 (第64期) 実績	2023年1月期 (第65期) 実績	2024年1月期 (第66期) 業績予想
売上高	37億21百万円	37億7百万円	40億円
経常利益 (経常利益率)	2億74百万円 (7.4%)	3億74百万円 (10.1%)	2億65百万円 (6.6%)
当期純利益	1億91百万円	2億62百万円	1億84百万円
ROE	1.9%	2.6%	1.8%
EPS	33円34銭	46円77銭	33円28銭

	(計画)	(修正計画※) ※2022年1月期決算短信にて修正	
売上高	39億円	39億円	42億円
経常利益 (経常利益率)	2億64百万円 (6.8%)	2億54百万円 (6.5%)	2億65百万円 (6.3%)
当期純利益	1億83百万円	1億76百万円	1億84百万円
ROE	1.7%	1.7%	1.8%
EPS	32円06銭	30円83銭	32円07銭

経営戦略（中期経営計画）

2022年1月期～2024年1月期

■ 売上高計画・実績（市場別）



①電力	1,238	1,302	1,424	(1) 重電機器市場
②公共・民需	1,012	982	1,105	
③鉄道変電	170	232	195	
④鉄道車両	336	268	295	(2) 鉄道車両市場
⑤産業機械	59	59	51	その他
⑥その他	74	113	83	
⑦国内商社	393	384	403	
⑧海外市場	233	328	330	(3) 海外市場
⑨仕入販売、他	184	36	80	(+) 2つの新事業
⑩装置製作/金型/部品加工	17	0	30	

（百万円未満切り捨て）

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、**省人化・省力化・省エネ**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

■ 2023年1月期 実績 ～市場見通し

（１）重電機器市場

<電力>

実績 105.1%（前年同期比）

✓ 堅調な設備投資が継続

- ✓ 設備更新の必要性から底堅い需要を見込むものの、燃料費高騰や電子部品の入手悪化を受け、各社の計画は継続的に見直しされている。
- ✓ 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 97.0%（前年同期比）

✓ 水処理案件がやや鈍化

- ✓ 2023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。首都圏再開発、2025年大阪・関西万博にも新たな需要を期待。
- ✓ 原材料の高騰によるコスト増が課題。

<鉄道変電>

実績 136.2%（前年同期比）

✓ 案件遅れるも手配継続

- ✓ 鉄道用変電所（新設・既設・更新）案件の見直しと再計画は継続しているが、先行で手配されている案件対応製品での販売を見込む。
- ✓ 電子部品の入手性悪化継続による伸び悩みを懸念。

経営戦略（中期経営計画）

2022年1月期～2024年1月期

■ 2023年1月期 実績 ～市場見通し

（2）鉄道車両市場

実績 79.9%（前年同期比）

✓半自動ドアSWの反動減

- ✓新型コロナの影響は緩和され、鉄道事業者の利益回復も進むが、車両の生産数は横ばいで推移。
- ✓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140.3%（前年同期比）

✓東アジア案件による牽引

- ✓現地パートナー企業との連携による営業活動を展開。
- ✓東アジア、南アジアの復調に期待。

（+）新事業市場

実績18.0%（前年同期比）

- ✓太陽光発電向け設備が停滞
- ✓装置製作が停滞

- ✓再生可能エネルギー市場の案件停滞・延期が顕著。
- ✓装置製作に係る機器・部品の入手性悪化により新規設備の受注が困難。