
不二電機工業株式会社

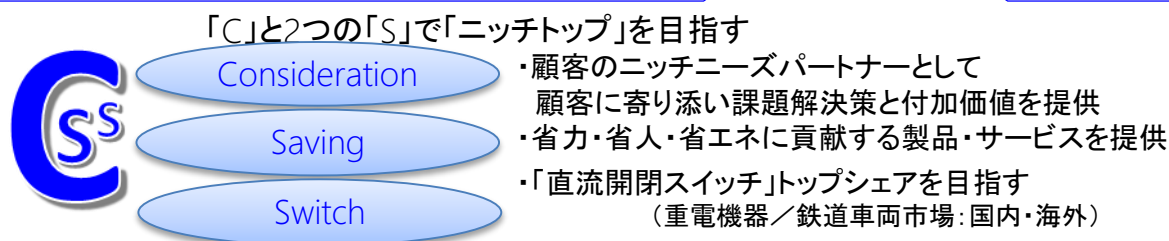
経営戦略・経営計画

2021.03.09

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



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

経営戦略（中期経営計画）

中期経営計画（2019年1月期～2021年1月期）の振り返り

当社では、2018年2月(2019年1月期)から2021年1月期に売上高50億円を目標とした3カ年の中期経営計画がスタートしましたが、一般産業市場における鉄道車両は着実に採用実績を積み上げた成果があった一方、残念ながら重電機器市場ではここ数年の間にも全域停電に至った地震や多くの浸水被害を引き起こした台風など自然災害の度重なる発生や昨年4月の発送電分離に向けた過渡期により設備投資の抑制が一層厳しさを増し、また海外市場では中近東の大型プロジェクト案件の獲得が売上高増加に寄与したものの、継続的な拡大販売につなげられず、さらには新型コロナウイルス感染症拡大による国内外の経済活動の停滞により、最終年度である2021年1月期の売上高は36億59百万円と目標未達となりました。

(実績)	2019年1月期 (第61期)	2020年1月期 (第62期)	2021年1月期 (第63期)
売上高	39億 9百万円	39億 44百万円	36億 59百万円
経常利益	3億 94百万円	3億 99百万円	3億 6百万円
経常利益率	10.1%	10.1%	8.4%
当期純利益	2億 77百万円	2億 80百万円	2億 5百万円

(計画)	(当初計画)	(当初計画) / (修正計画)	(当初計画) / (修正計画)
売上高	43億円	46億円 / 43億円	50億円 / 40億円
経常利益	4億 47百万円	4億 92百万円 / 4億 20百万円	6億 76百万円 / 2億 72百万円
経常利益率	10.4%	10.7% / 9.8%	13.5% / 6.8%
当期純利益	3億 9百万円	3億 14百万円 / 2億 65百万円	4億 70百万円 / 1億 89百万円

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(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」「一般産業市場の開拓」「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、新事業としてスマートソリューション部による仕入販売、M³(エムキューブ)エンジニアリング部による装置製作／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」に注力し、売上高45億円、経常利益4億74百万円を目指します。

経営戦略（中期経営計画）

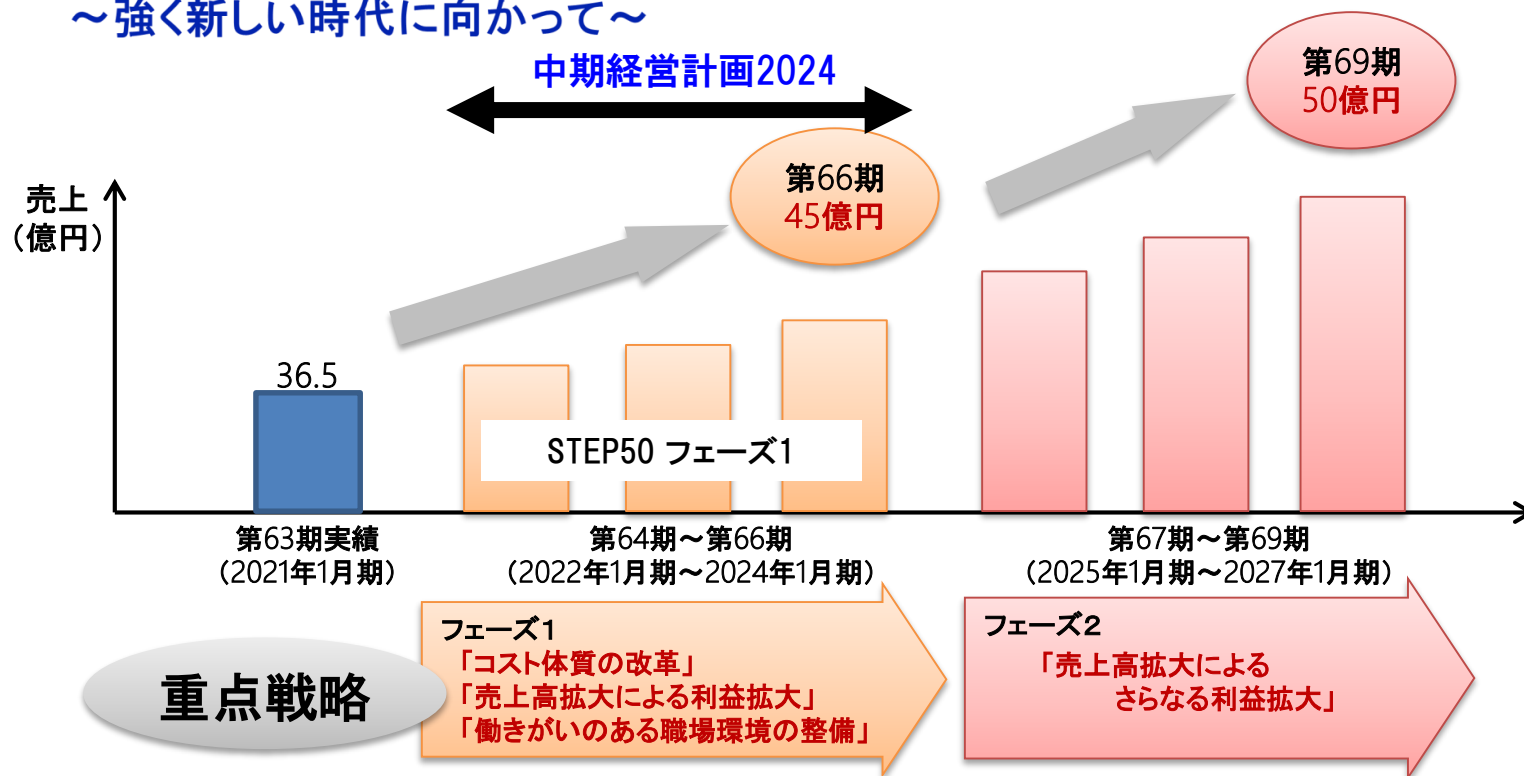
2022年1月期～2024年1月期

中期経営計画2024

S $\xrightarrow{\text{TRONG}}$ E $\xrightarrow{\text{POCH}}$ P **50**

～強く新しい時代に向かって～

中期経営計画2024



経営戦略（中期経営計画）

2022年1月期～2024年1月期

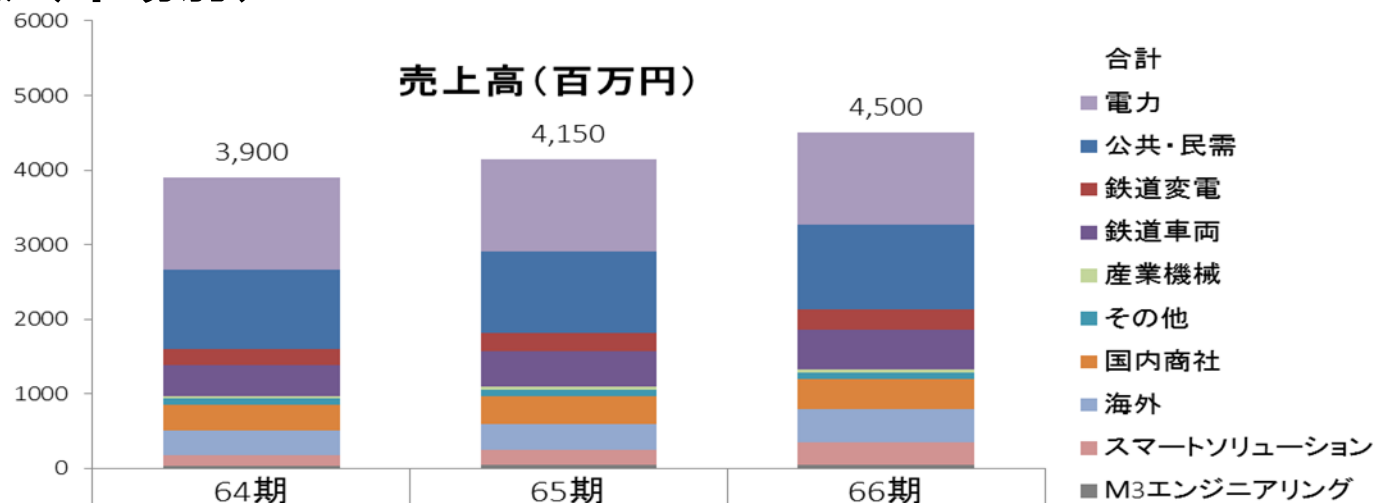
中期経営計画2024（3カ年）「STEP50 フェーズ1」

	2021年 1月期 (第63期) 実績	2022年 1月期 (第64期)	2023年 1月期 (第65期)	2024年 1月期 (第66期)
売上高	36億59百万円	39億円	41億50百万円	45億円
経常利益 (経常利益率)	3億 6百万円 (8.4%)	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	2億 5百万円	1億83百万円	2億36百万円	3億29百万円
ROE (自己資本利益率)	2.0%	1.7%	2.2%	3.1%
EPS (1株当たり利益)	35円16銭	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）



市場別	64期	65期	66期	
合計	3,900	4,150	4,500	
電力	1,240	1,240	1,240	(1) 重電機器市場
公共・民需	1,060	1,090	1,130	
鉄道変電	220	250	270	
鉄道車両	410	480	540	(2) 鉄道車両市場
産業機械	30	35	35	その他
その他	90	95	95	
国内商社	350	370	390	
海外	320	350	450	(3) 海外市場
スマートソリューション	150	200	300	(+) 2つの新事業
M3エンジニアリング	30	40	50	

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

経営戦略（中期経営計画）

2022年1月期～2024年1月期

■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）**【スマートソリューション部】
自社製品に加え、他社製品を商材とした販売・調達代行、それら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**【M³エンジニアリング部】
装置製作と金型製作の2つの技術を基礎に、省人化省力化に貢献する。

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などにより資金調達を行う場合には、有利子負債比率を20%以下に抑えるとともに、既存株主の利益を考慮した財務基盤を構築する。

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、成長投資のための事業資金を確保した上で、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。