

## 事業概況—海外事業

### 2012年度の主な取り組み

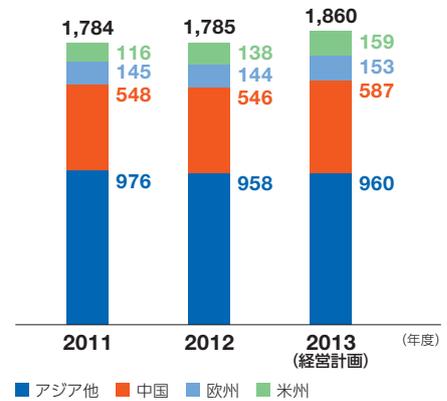
#### 海外事業の拡大に向けた基盤整備

欧州債務問題に端を発した市場の低迷、特に中国における需要回復の遅れを背景として、パワエレ機器および電子デバイスの半導体を中心に総じて厳しい状況で推移し、2012年度の海外売上高は前期並みの1,785億円となりました。

このような状況のなか、海外事業拡大に向けた「ものづくり・販売・エンジニアリングの基盤構築」を推し進めました。ものづくりにおいては、アジアを中心とするパワエレ機器の売上拡大に向け、タイ新工場の建設に着手するとともに、パワー半導体の中国市場での事業拡大を図るため、中国・深圳に後工程の生産ラインを設置しました。また、産業インフラを中心とするプラント事業の拡大に向け、シンガポールおよびインドネシアにおいて、エンジニアリング機能の拡充を図りました。

#### 海外売上高(地域別)

(億円)



### 2013年度の主な取り組み

#### 海外生産拡大とグローバル新製品による売上拡大

産業インフラ、パワエレ機器、電子デバイスの半導体、食品流通の自販機において、売上拡大を図ります。具体的には、パワエレ機器におけるグローバル新製品の開発およびタイ新工場での生産拡大、パワー半導体における中国・深圳新工場の生産拡大により、価格競争力の強化を図ります。また、自販機における中国を中心とした事業拡大、産業インフラにおけるアジア、中国での販売・エンジニアリング網拡充による新規顧客開拓に取り組めます。

2013年度の海外売上高は前期比4%増の1,860億円を目指します。

#### アジア他

産業インフラ投資の拡大が見込まれるアジア市場向けに、インバータ、UPS、PCSなどの現地で生産したグローバル新製品を積極的に展開し、売上の拡大を図ります。

また、火力・地熱発電プラント、素材産業向けプラント・システムにおいて受注拡大を図るとともに、韓国、ベトナム、ミャンマー、カンボジアに販売拠点を設置し、現地対応力の強化を図ります。

#### 中国

中国市場向けパワー半導体の売上拡大に向け、深圳工場では、後工程生産ラインの新棟を建設し、現地ニーズに即した製品開発・生産を推進し、競争力強化を図ります。また、産業インフラを中心に販売網のさらなる拡大や現地企業との協業を通じた新規顧客開拓に取り組むことで、事業拡大を図ります。自販機においても、現地子会社2社を連結化することで体制強化を図り、中国市場への積極的な展開を進めます。

#### 欧州

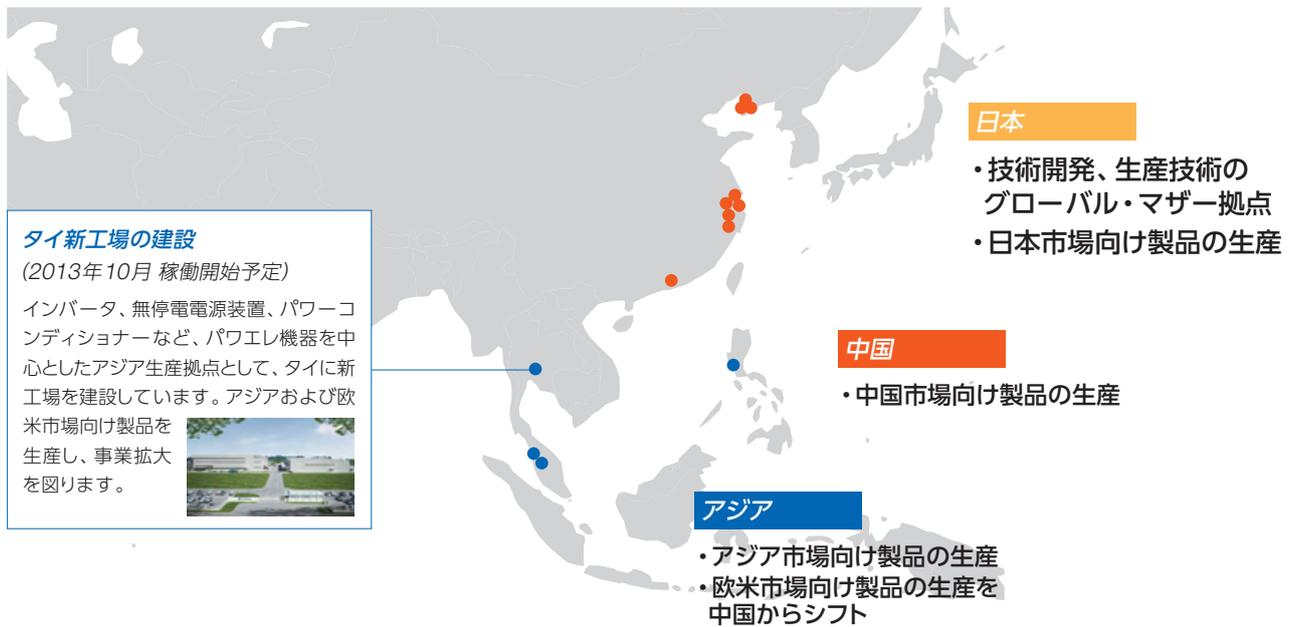
再生可能エネルギーや省エネに関連した需要の拡大が見込まれる欧州では、販売拠点およびテクニカルセンターを起点として販売力の強化に取り組み、パワー半導体やインバータなどの新製品の市場投入、燃料電池の販売強化などに取り組めます。

#### 米州

発電事業者に資本参加した地熱発電のほか、火力やバイオマス発電設備において、新規顧客の開拓など、受注拡大に向けた取り組みを進めます。また、今後大きな成長が見込まれる南米地域では、2013年1月にブラジルに設置した販売拠点を中心に、インバータやパワー半導体に加え、産業向けプラント・システムの市場開拓を進めます。

## ものづくりの3拠点体制

品質の確保およびコスト競争力の向上に加え、リスク分散の観点から、日本、中国、アジアの3拠点体制を確立します。



## 販売・エンジニアリング網の拡大

アジア・中国を中心に販売・エンジニアリング網の強化を図ります。

- 販売会社
- 販売会社の支店・営業所 (既存)
- 2013年度新設 (予定含む)
- ▲ 支店
- 駐在員事務所

