



株主の皆様には平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

ここに第3四半期決算の内容をお知らせするとともに、当社グループの近況についてご報告申し上げます。

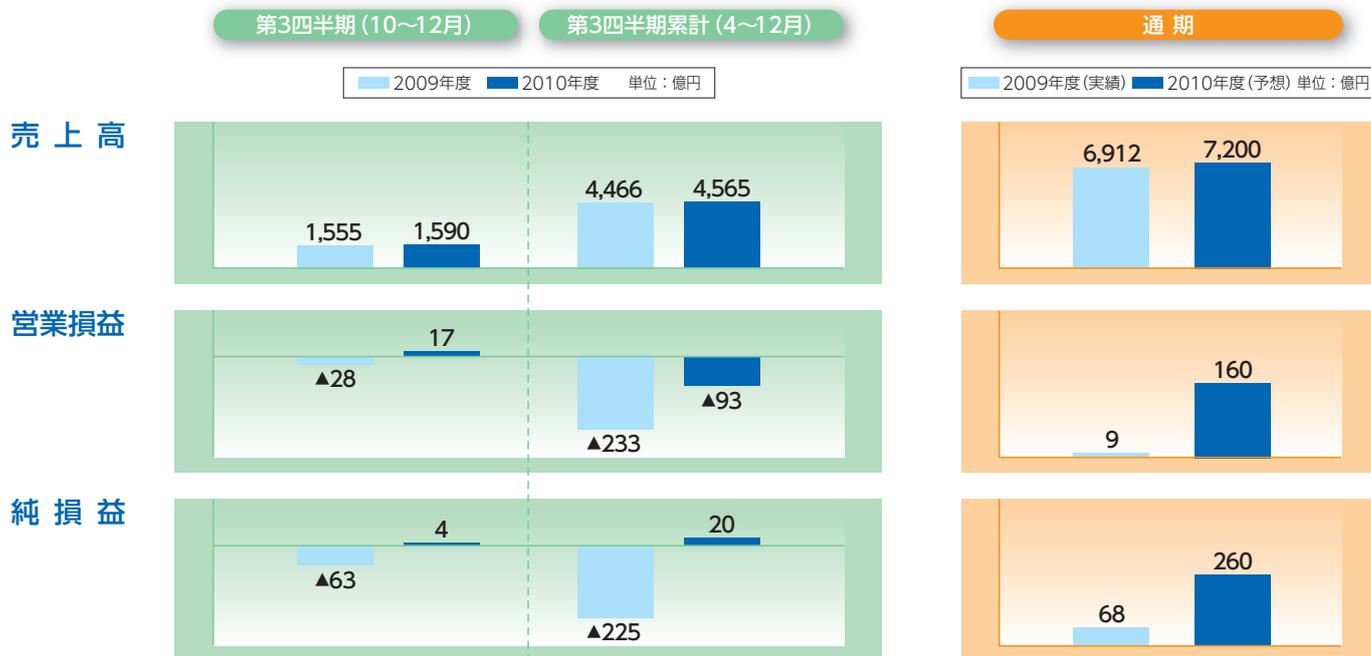
2011年2月

取締役社長 北澤通宏

ポイント

- 当第3四半期(10~12月)につきましては、コンポーネント品を中心とした売上増と構造改革の効果により、4年ぶりに営業損益の黒字化を達成し、第3四半期累計(4~12月)でも前年同期に比べ大幅に改善しました。
- 通期業績につきましては、円高の進行などの不透明要因があることを鑑み、従来予想どおりとしました。前年度に比べ損益面で大幅な改善となる見込みです。

■第3四半期決算・通期業績予想 (1月27日発表)



【第3四半期累計(4~12月)決算の概要】

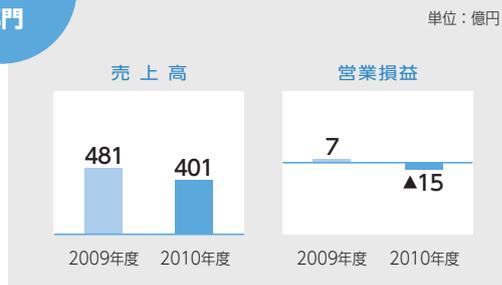
**売上高**は、成長著しいアジアを中心に、インバータ、器具、半導体など、産業用のコンポーネント品の売上が増加し、前年同期に比べ2%増加しました。

**営業損益**は、売上増と前年度に実施した構造改革の効果により、前年同期に比べ140億円改善しました。

**純損益**は、有利子負債の圧縮を目的とした投資有価証券の売却益により、前年同期に比べ246億円改善しました。

▶部門別の状況につきましては、次頁をご覧ください。

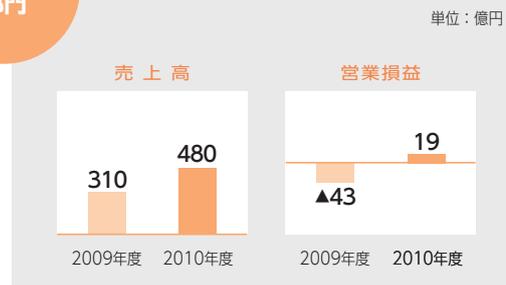
## エネルギーソリューション部門



2009年度の受注減の影響を受け、売上高は前年同期を下回り、営業損益も悪化しました。

2010年度の受注は海外の火力発電設備を中心に好調に推移しています。

## 器具部門



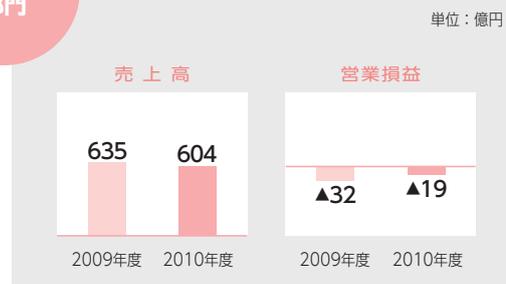
売上高は、中国・アジアにおける工作機械などの需要増を背景に伸長し、営業損益も大幅に改善しました。

## 環境ソリューション部門



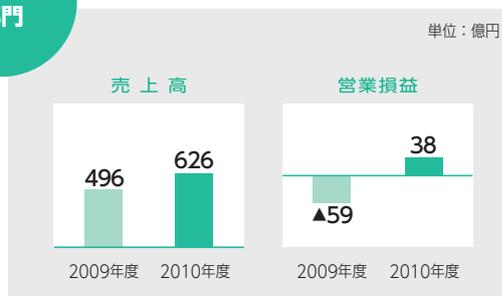
売上高は、産業分野の大口案件の端境期の影響などにより前年同期を下回り、営業損益も悪化しました。

## 自販機部門



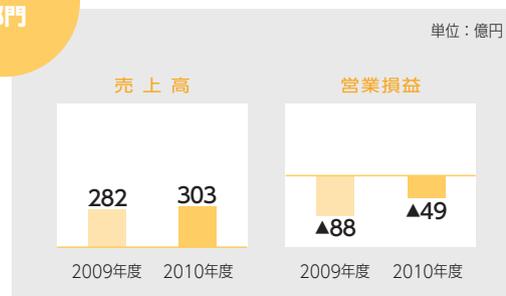
売上高は、物量減の影響により前年同期を下回りましたが、営業損益は、固定費削減などにより改善しました。

## 半導体部門



売上高は、インバータや工作機械などの産業分野向けを中心に伸長し、営業損益についても、売上増に加え構造改革の効果により大幅に改善しました。

## ディスク媒体部門



売上高は、第1四半期の市場の回復により前年同期を上回り、営業損益についても、売上増に加え構造改革の効果により改善しました。

## エネルギーソリューション部門

### 離島マイクログリッドシステムを納入

沖縄県の与那国島、北大東島、多良間島の3島に離島マイクログリッドシステムを納入しました。

自然エネルギーによる発電量は気象条件によって大きく変動しますが、富士電機が得意とする電力システムの制御技術やパワーエレクトロニクス技術により、安定的かつ効率的な電力供給を実現しました。



与那国島に設置した太陽光発電設備

### GE社とのメーター事業の合併会社が発足

米国ゼネラル・エレクトリック社とのメーター事業の合併会社「GE富士電機メーター(株)」が、本年2月1日に発足しました。

両社の技術力等を結集し、スマートグリッドのキーコンポーネントの1つであるスマートメーターをはじめ、高品質かつコスト競争力のある製品を日本市場に供給してまいります。

## 環境ソリューション部門

### 電気自動車向け急速充電器の拡大に注力

昨年7月に急速充電器の発売を開始して以来、設置場所に対応したラインアップの拡充を進め、コンビニエンスストアの駐車場向けなどに実績を積み重ねています。



急速充電器

### 東京スカイツリー®の建設現場で富士電機製品が活躍

完成すれば634mの世界一の高さの自立式電波塔となる東京スカイツリーの建設に欠かせないタワークレーンで、インバータやモーターなど多数の富士電機製品が採用されています。



クレーンに使用されるインバータとモーター

## 半導体部門

### クリーンエネルギー発電に適したパワー半導体モジュールを発売

パワー半導体は高電圧・大電流の電力を変換する半導体素子で、省エネ社会のキーデバイスとして期待されています。

近年、太陽光や風力などの発電設備の大規模化に伴い、パワー半導体についても大容量化のニーズが高まっていますが、こうしたニーズに応え、本年1月、大容量、低損失のパワー半導体モジュールを発売しました。



新大容量 2 in1 IGBTモジュール

## 自販機部門

### (株)JR東日本ウォータービジネスとのコラボレーションで『次世代自販機』を発売

多くの方が利用し、新たな市場として注目されるエキナカ。このエキナカ向けに、(株)JR東日本ウォータービジネスと次世代自販機を開発し、発売しました。大型ディスプレイとお客様の性別・年代を識別するセンサをもち、季節や時間帯に応じてお客様に合った商品をディスプレイでお勧めするなど、お客様とコミュニケーションできる自販機です。

現在、JR東日本・品川駅等に設置され、今後500台を展開する予定です。



エキナカ向け次世代自販機

## 4月1日「新生・富士電機」がスタート

昨年12月、持株会社である当社と、「エネルギー・環境」事業の中心的役割を担う100%子会社「富士電機システムズ(株)」の間で、本年4月1日付で合併する旨の契約を締結しました。

この両社の統合により、「エネルギー・環境」事業に経

営リソースを集中させるとともに、迅速に意思決定する体制を実現します。

本統合は、株主総会の承認を要しない「簡易合併」の手続きにより行い、統合後の新商号は「富士電機株式会社」となります。

## 工場視察会開催のご報告

富士電機システムズ(株)川崎工場と鈴鹿製作所で、株主様向け工場視察会を開催しました。

当日は、北澤社長より、当社グループが目指す企業像や、具体的取り組みについてご説明し、株主の皆様のご質問にお答えしました。

川崎工場では「エネルギー」事業の中核を担う発電設備、鈴鹿製作所では「環境」事業の中核を担うインバータ・高効率モータの生産現場をそれぞれ視察いただき、当社グループの事業活動について理解を深めていただきました。

株主の皆様には定員を大幅に上回る多数のご応募をいただきましたことに厚く御礼申し上げますとともに、今後もより多くの株主様に、当社グループへの理解を深めていただけるよう継続的に取り組んでまいります。



### 開催概要

場 所	川崎工場 (神奈川県)	鈴鹿製作所 (三重県)
日 時	2010年11月12日(金)	2010年12月3日(金)
ご 参 加 人 数	97名	83名

## 社 長 Q & A

**Q** 中国における人件費上昇や技術流出のリスクにどのように対処しますか。

**A** 人件費の上昇は、短期的にはコスト増となりますが、将来的には中国市場の購買力が向上し、ビジネスチャンスにつながると考えています。

当社グループは、現地ニーズに基づき、現地で開発・製造・販売を行う“地産地消”体制を構築し、ビジネスチャンスを確実に捕らえてまいります。

一方、富士電機固有のコア技術については日本で保持し、メーカーとしての競争力確保を図ります。

**Q** 重点目標の1つに「ものづくり力の強化」をあげていましたが、何故ですか。

**A** “地産地消”体制に欠かせないのは「生産の自動化やシステム化」などの“ものづくり力”です。

これまで、コスト競争力追求の一環としてものづくりのアウトソーシングを進めてきましたが、今一度メーカーの原点に立ち返り、「自前でものをつくりだす力」の徹底強化に努めます。

本報告書の将来についての計画や戦略、業績見通しに関する記載は、作成時点(本年2月9日)において当社が合理的と判断した一定の前提に基づくものであり、実際の結果とは実質的に異なる可能性があり、当社はこれらの記載のうち、いかなる内容についても確実性を保証するものではありません。