

2011年度業績予想および 3カ年ローリングプランのご報告



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。

富士電機は、マーケット・顧客基点の経営の一環として、長期的視点に立った10年ビジョンと、それに基づく3カ年の経営計画を策定し、市場環境の変化に応じて毎年経営計画を見直す経営手法を採用することとしました。

ここに、経営計画の初年度である2011年度の業績予想と3カ年ローリングプランの概要についてご報告申し上げます。

2011年11月

代表取締役社長 **北澤通宏**

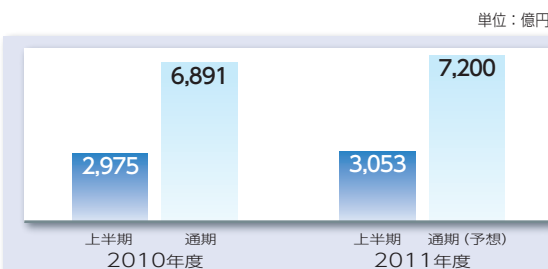
ポイント

- 上半期（4～9月）業績は、売上高の増加と事業構造改革の効果により営業損益が前年同期に対し大幅に改善しました。
- 通期業績予想は、直近の市場や為替の動向を踏まえ、売上高を7,200億円（前回予想7,300億円）に修正しました。営業損益・純損益は前回予想から変更ありません。（前提為替レートの変更：前回予想時点 1米ドル=80円 ⇒ 77円）
- 中間配当は、“安定・継続的な実施”の観点と業績動向を勘案し、1株当たり2円とさせていただきます。期末配当は、下半期の動向を見極めたうえで別途決定します。

2011年度上半期決算・通期業績予想（10月27日発表）

ポイント

売上高



上半期は、エネルギー・社会システム・パワエレ機器・器具部門が伸長し、前年同期を3%上回りました。

通期でも、エネルギー・社会システム・パワエレ機器部門を中心に伸長し、前期比4%増の7,200億円となる見込みです。

営業損益



上半期は、売上高の増加に加え、事業構造改革による原価低減・固定費削減効果により、前年同期に対し54億円改善しました。

通期は、為替の円高等のマイナス影響はありますが、売上高の増加と原価低減・固定費削減の取り組みにより、前期比85%増の220億円となる見込みです。

純損益



上半期は、2010年度に投資有価証券売却益を計上した影響により、前年同期を大きく下回りました。

通期でも2010年度の投資有価証券売却の影響はありますが、営業利益の増加により、前期比21%減の120億円となる見込みです。

近年、金融危機や天災など、想定し得ない事態が次々と発生するとともに、国や地域が緊密かつ複雑に影響し合い、中期的な市場環境を事前に予測することが難しくなっています。

そこで、富士電機は、長期的な視点で戦略を立案し(10年ビジョン)、それに基づく3ヵ年の経営計画を策定し、市場環境の変化に対応して毎年経営計画を見直す経営手法(3ヵ年ローリングプラン)を採用することとしました。



経営方針

エネルギー・環境事業の拡大

エネルギー・環境事業を通じて、資源循環型社会の実現に貢献

グローバル化

「日本の富士電機」から「世界の富士電機」へ

チームによる総合力の発揮

- ・多様な人材・組織による総合力の発揮
- ・海外人材の登用

富士電機は、**エネルギー・環境事業を通じた資源循環型社会の実現への貢献**と、“日本も世界のひとつ”との考えのもと、「**日本の富士電機**」から「**世界の富士電機**」へ」を合言葉に、真のグローバル化の実現を目指しています。

また、これらを実現するためには、多様な人材や社内の組織が**チームとして総合力を発揮**することが必要であり、その環境整備に努めています。

経営計画

エネルギー・環境事業の市場が拡大するアジア・中国を中心に、富士電機の存在感を高め、2013年度 売上高8,500億円 営業利益470億円を目指します

富士電機のエネルギー・環境事業が対象とする市場の規模は、2011年の66兆円から2020年には1.7倍の110兆円に拡大し、その牽引役であるアジア・中国では、インフラ投資を中心に20兆円から40兆円と市場規模が2倍に拡大することが見込まれています(当社推定)。

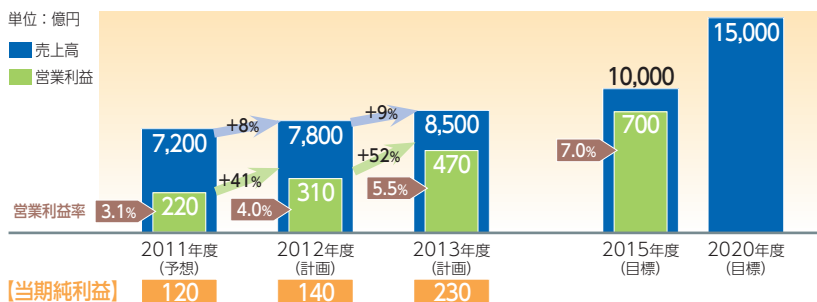
富士電機は、売上高を2015年度に1兆円(世界シェア1.0%)、2020年度に1.5兆円(同1.4%)に拡大する**10年ビジョン**に基づき、次のとおり2011年度から2013年度を対象とする**3ヵ年ローリングプラン**を策定しました。

3ヵ年ローリングプラン

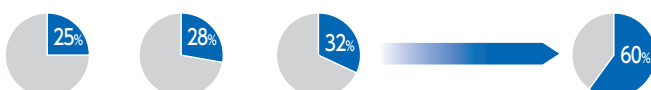
10年ビジョン

3ヵ年ローリングプランのポイント

【売上高・利益計画】



【海外売上高比率】



パワーエレ機器やパワー半導体などの特長あるコンポーネント、産業分野や社会インフラ向けプラントビジネスの海外事業を中心に売上高の拡大を図ります。

売上高の拡大に加え、サービス事業の強化によるプラントビジネスの収益力向上、ディスク媒体や自販機における事業構造改革効果の抽出により、営業利益率の向上、当期純利益の拡大を図ります。

海外への積極的なリソース投入(研究開発・生産・販売・エンジニアリング体制の拡充、人材育成)により、海外売上高の拡大を図ります。

エネルギー・環境事業の拡大

エネルギー・環境の新規技術・商材の開発により スマートコミュニティ関連市場での事業拡大を目指します

富士電機のエネルギー・環境事業は、創業以来培ってきた電気を自在に操る「**パワーエレクトロニクス技術**」をコアとして、「**創エネ**・**省エネ**、それらをつなぐ**エネルギーマネジメント**」から構成されています。



■富士電機の強みと攻略市場

エネルギー・環境事業の競争力の源泉は、富士電機が特に強みを持つ、エネルギー監視制御技術とパワーエレクトロニクス技術です。

これらの技術をベースにしたグローバルな事業展開と、強みに磨きをかけた新規技術・商材の開発により、スマートコミュニティ関連市場での事業拡大を目指します。

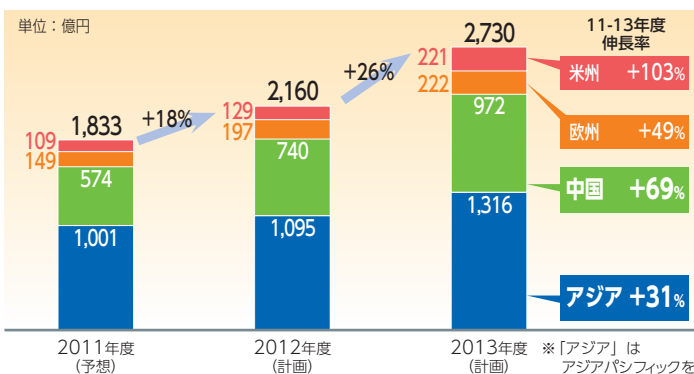
攻略市場とプロセス

- 強みを生かして、アジア・中国のエネルギー・環境市場、先進国の置き換え・省エネ市場への取り組みを強化。
- 並行して、エネルギーの全体最適に必要なエネルギーマネジメントシステム等のスマート制御技術、次世代パワーエレクトロニクスなどの新規技術・商材を開発。
- 新規技術をベースに富士電機の総合力を結集し、アジア・中国を中心に、新しい街づくり＝スマートコミュニティ関連市場で事業を拡大。



海外事業の拡大

アジア・中国市場を中心に、海外売上高を大きく拡大します



エネルギー・環境市場の拡大を牽引するアジア・中国での事業拡大を図ります。

2011年度からの3年は、インバータや無停電電源装置(UPS)、半導体といったコンポーネントを拡販するとともに、これまで国内中心に展開してきたプラントビジネスにおいても、鉄鋼・化学といった素材産業向けや社会インフラ向けにコンポーネントと制御システムをパッケージで展開するための販売・エンジニアリング体制を強化し、海外における事業拡大に向けた基盤作りを進めます。

財務指標の目標

新たにROAを指標に加え、
今まで以上に**当期純利益・経営効率**を
意識した経営を推進します

	2011年度	2012年度	2013年度
ネットD/Eレシオ	1.2倍	1.1倍	1.0倍
自己資本比率	19.8%	21%	22%
ROA	1.5%	1.8%	3%

※ネットD/Eレシオ = (金融債務残高一現金及び現金同等物) ÷ 自己資本
※ROA = 当期純利益 ÷ 総資産

※詳細につきましては、当社ホームページ (<http://www.fujielectric.co.jp>) の株主・投資家情報をご参照ください。

放射線量計のトップメーカーとして安心・安全に貢献

高機能積算線量計(DOSEe)を発売

本年10月、ハンディタイプとしては初めて、積算放射線量※1と放射線量率※2を同時測定可能な高機能積算線量計を発売しました。

【特長】

- ・安心の防水性能
- ・小型・軽量の手のひらサイズ
- ・専用充電ホルダで充電可能

※1 積算放射線量：一定期間内の放射線の総量
 ※2 放射線量率：単位時間当たりの放射線量



福島県に放射線量計の校正・試験拠点を新設

本年9月、放射線量計の増産に伴う校正※・試験設備の増強のため、福島県に校正・試験拠点を開設しました。

納入した線量計のアフターサービス拠点としても活用します。

※校正：放射線量計の信頼性を確認するため、測定値を調整すること

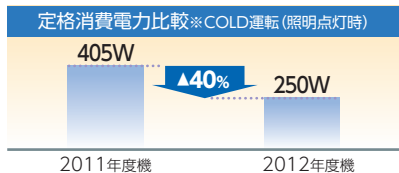
消費電力40%削減を達成した省エネ型自販機を発売

新冷却システムを採用し、朝夕や季節の温度変化に応じて最適な省エネ運転を行うことで、従来製品(2011年度機)に比べて、消費電力を約40%削減した自販機(2012年度機)を開発しました。

本年11月に発売し、既設自販機の置き換え需要に対応します。

【特長】

- ・定格消費電力を前年比40%削減し、250Wを実現(代表機種)
- ・環境にやさしい冷媒を採用



世界的な社会的責任投資の株式指標の構成銘柄に7年連続で選定

本年9月、富士電機のCSRの取り組みが評価され、社会的責任投資(SRI)の世界的な株式指標である「ダウジョーンズ・サステナビリティ・ワールド・インデックス2011/2012(DJSI World)」の構成銘柄約300社に、7年連続で選定されました。

これからも地球社会の良き企業市民として、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

富士電機理科教室を開催しました

富士電機では、地域と連携し、2009年から学校の生徒や教員を対象とした「富士電機理科教室」に取り組んでいます。

社員が講師役となり、今年度は11月までに宮城県・東京都・埼玉県にて開催しました。

子供たちの「理科離れ」が深刻化するなかで、科学技術の素晴らしさや大切さを伝える取り組みとして、今後も進めていきます。



インドネシアに販売会社を設立

本年10月、ASEAN(東南アジア諸国連合)のなかでも最大の市場規模を持つインドネシアに販売会社(富士電機インドネシア社)を設立しました。

現地に密着したマーケティングの強化とブランドの浸透を図り、富士電機の幅広い製品、システム、各種プラントの販売を強化していきます。

タイにおける水害の影響について

(11月18日現在)

タイには、無停電電源装置(UPS)を製造する富士電機パワーサプライ社をはじめ複数の拠点があり、水害により操業停止などの影響を受けていますが、設備等への直接的な被害による影響額は軽微です。

部材の調達など、サプライチェーンへの影響については、現在精査中です。

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11月18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。