

2026年度中期経営計画

インダストリー事業本部

2024年5月23日

インダストリー事業本部の鉄谷です。2026年度の中期計画についてご説明します。よろしくお願いいたします。

I	事業概要	P.3
II	2023年度中期経営計画振り返り	P.7
III	2026年度中期経営計画	P.9
	市場動向	
	事業方針・事業計画	
	重点施策（詳細）	
	設備投資・研究開発	

I 事業概要

サブセグメントの変更（2024年4月1日～）

◆変更内容

- ・社会ソリューションの「情報ソリューション」事業と、ITソリューションを統合し、サブセグメントとして「DXソリューション」とする

◆変更理由

- ・DX事業強化に向けた取り組みとなる富士電機(株)情報ソリューション事業と富士電機ITソリューション(株)のさらなる連携強化に伴い、一体化した開示とする

変更前（～2024年3月）

セグメント名	サブセグメント名	構成事業
インダストリー	オートメーション	
	社会ソリューション	原子力関連機器・放射線モビリティ 情報ソリューション
	設備工事	
	ITソリューション	ITソリューション

変更後（2024年4月～）

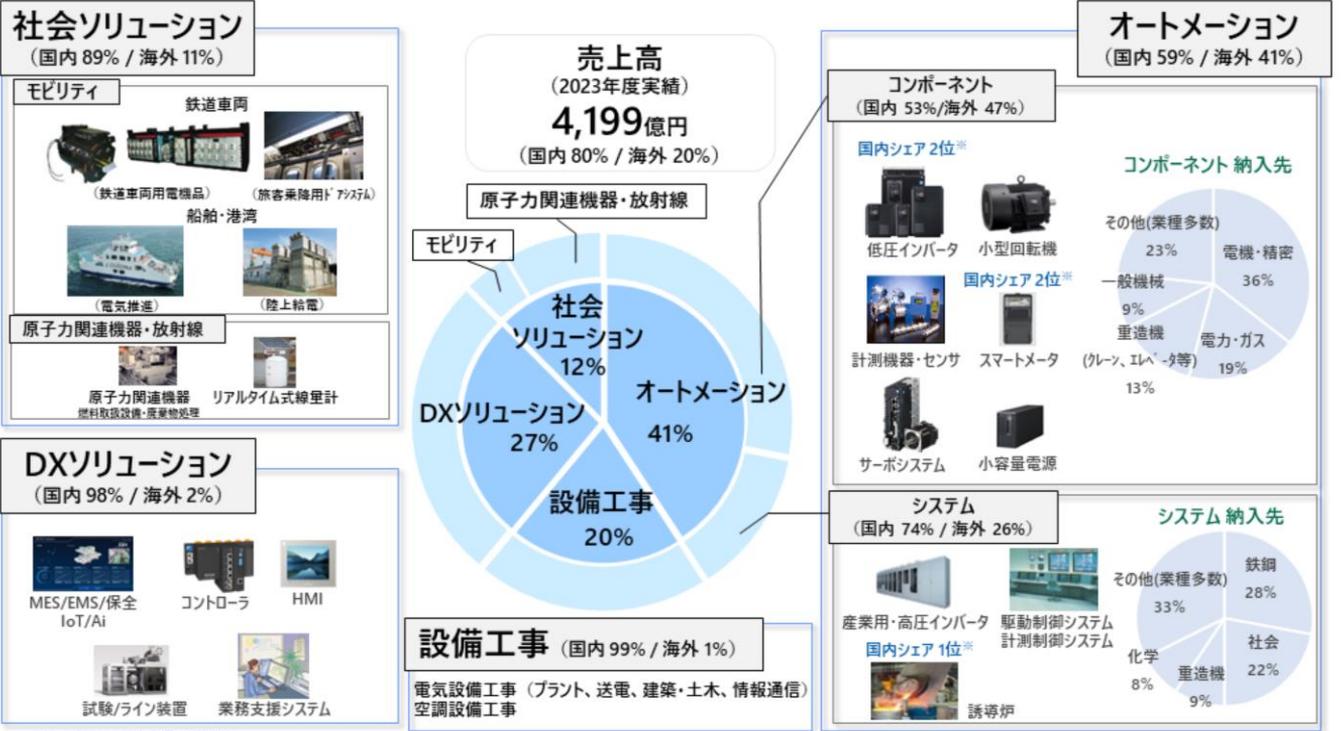
セグメント名	サブセグメント名	構成事業
インダストリー	オートメーション	
	社会ソリューション	原子力関連機器・放射線モビリティ
	DXソリューション	情報ソリューション ITソリューション
	設備工事	

サブセグメントの変更について説明いたします。

2024年4月1日より、「社会ソリューション」のなかにあった情報ソリューション事業と「ITソリューション」を統合し、サブセグメントとして「DXソリューション」を新設しました。

富士電機(株)の情報ソリューション事業と富士電機ITソリューション(株)のITソリューション事業は従来より一体となって事業運営を行っていましたが、さらなる連携強化によるグループでの総合力を活かし、DX事業のさらなる強化に取り組めます。

省エネルギー、自動化、電化



*シェアは2023年度実績、当社推定
※売上構成比は2023年度実績。セグメント間の内部取引等を消去・調整する前の金額に基づき算出。

事業概要です。

サブセグメント別の2023年度の売上構成比率および主な商材と納入先を記載しています。

売上構成比率が一番大きいオートメーションは、コンポーネントとシステムの2事業で構成しています。

低圧インバータを中心としたコンポーネントや素材産業向けの駆動制御システム・計測制御システム、誘導炉など、当社が得意とするパワエレ技術を活用した製品により、生産性の向上や省エネに貢献しています。

社会ソリューションでは、昨年度の下期から原子力関連機器事業を放射線事業と統合し、一体化した活動をスタートさせました。モビリティ事業を含め、社会インフラの安全・安心に貢献していきます。

その他、DXソリューション事業、設備工事業があり、セグメント全体で省エネルギー、自動化、電化という価値をお客様に提供しています。

【コンポーネント】



低圧インバータ
国内シェア
No. 2



スマートメータ
国内シェア
No. 2

オート
メーション

【システム】

鉄鋼プラント
(条鋼圧延設備)



国内シェア
No. 1

港湾クレーン
(駆動システム)



国内シェア
No. 1

誘導炉



国内シェア
No. 1

自社パワー半導体を搭載した
パワエレ機器の早期開発

豊富な納入実績により蓄積
した業種別エンジニアリング力

社会
ソリューション

原子力関連機器・放射線
モニタリングポスト、個人線量計



国内シェア
No. 1

鉄道車両(電気式ドア)



国内シェア 50%
(在来線)
米国シェア 25%
(地下鉄)

高度なセンシング・
電機制御技術、高信頼性

DX
ソリューション

MES、EMS
スマート保安
MainGATE



コントローラ、HMI
FAシステム(試験/ライン装置)



エッジコントローラから
製造・品質管理まで垂直統合
を実現する製品ラインアップ

※シェアは2023年度実績、当社推定

© Fuji Electric Co., Ltd. 6

インダストリー事業の強みです。

オートメーションは、自社製パワー半導体を搭載したパワエレ機器を早期開発できること、豊富な納入実績により蓄積した業種別のエンジニアリング力があることが強みです。また直近の数年間には各機種のパラットフォーム化による標準化を進め、開発・生産効率を高めるとともに、海外拠点の整備、商流獲得を進めてまいりました。

特にシステム事業については、国内で磨いた技術、ノウハウ、経験を、海外現地へ繋げ、鉄鋼や港湾クレーンなど、当社が得意とする業種を中心に海外での事業拡大に注力しています。

社会ソリューションでは、高度なセンシング、電気制御技術を強みとしています。

放射線機器は、モニタリングポストや個人線量計の国内最大手として多くの納入実績があります。今後は原子力関連機器事業と連携したシナジー効果を高めてまいります。

鉄道車両では、電気式ドアを得意としています。国内ではJR山手線など多くの在来線で採用いただき、米国においても、ニューヨーク地下鉄を中心にシェアを伸ばしています。

DXソリューションの強みは、ハードウェアとソフトウェアをセットで提供できることです。

オートメーション事業で持っている現場のデバイス機器も含め、垂直統合での顧客提案を進めてまいります。

II 2023年度中期経営計画振り返り

海外事業の堅調な拡大



成果

- 地産・地消の拡大
- 各地域でのパートナー戦略の強化
- グローバル商材の開発

課題

- 海外事業のさらなる拡大
- 脱炭素・DX商材の開発
- オートメーション事業の利益体質強化

※ 2023年度の事業組替を反映した数値

2023年度中期経営計画の振り返りです。

2019年度の米中貿易摩擦や、その後のコロナ影響によるコンポーネントの需要減少による利益率悪化がありましたが、地産地消や生産性向上、パートナー戦略の推進などで事業を拡大し、収益体質の強化を図ってまいりました。

その結果、2023年度は、売上、利益、利益率の全てで中期計画値を上回ることができました。

今後の課題は、従来の海外事業の更なる拡大、利益体質強化に加え、脱炭素、DXといった新規商材の開発です。

III 2026年度中期経営計画

		国内 (2024年度～2026年度)		海外 (2024年度～2026年度)				
オートメーション	コンポーネント	<ul style="list-style-type: none"> ●半導体製造装置: 2024年度後半から回復 ●ポンプ: 国内建設・海外マイニング向け堅調 ●自動車: 工場の脱炭素化、電池工場拡大 	➡	オートメーション	中国	<ul style="list-style-type: none"> ●不動産、輸出低迷より先行き不透明も、中期的には緩やかな回復見込み 	➡	
	システム (素材産業、電炉)	<ul style="list-style-type: none"> ●既存生産プロセスの脱炭素化に向けた設備の電化や燃料転換の推進 ●顧客の脱炭素ビジネス拡大(水素・新エネ) 	➡		東南アジア	<ul style="list-style-type: none"> ●インフラ投資を中心にファン・ポンプ市場は安定成長を継続 	➡	
社会S/L	原子力関連機器・放射線	<ul style="list-style-type: none"> ●核燃サイクルの新規設備投資は一巡 ●GX実現に向けたエネルギー政策を背景に再稼働/廃炉、次世代革新炉開発が加速 	➡	システム	インド	<ul style="list-style-type: none"> ●空調・エレベータ・機械の生産拡大 ●電力・ガス: スマートメータへの移行開始 	➡	
	モビリティ	鉄道車両	<ul style="list-style-type: none"> ●車両生産は2024年度を底に25年以降は23年度をやや上回る水準で推移 		➡	欧州	<ul style="list-style-type: none"> ●エレベータの更新需要、空調市場は伸長 	➡
		船舶・港湾	<ul style="list-style-type: none"> ●GHG排出規制に伴う低・脱炭素化船の普及 ●カーボ ンニュートラル船 ート形成に向けた取組加速 		➡	米州	<ul style="list-style-type: none"> ●Oil&Gasの設備投資は堅調 ●空調市場(冷凍機等)の需要堅調 	➡
DXソリューション		<ul style="list-style-type: none"> ●労働人口減少、デジタル化推進に伴う自動化・業務変革ニーズの増加 	➡	東南アジア	<ul style="list-style-type: none"> ●鉄鋼・非鉄プラント投資が堅調、港湾クレーンも伸長 	➡		
				インド	<ul style="list-style-type: none"> ●鉄鋼・石油・窯業が成長けん引、港湾クレーンも伸長 	➡		
				社会S/L	モビリティ	鉄道車両	<ul style="list-style-type: none"> ●北米: 更新案件が増加 ●東南アジア: 渋滞緩和・環境対策で新規路線拡大 	➡

市場動向です。

各事業の主要商材に関するマーケット動向を国内と海外に分けて記載しております。

国内は、DX関連が大きく伸びると見ております。

オートメーション市場も、半導体などの市場回復や脱炭素に向けた省エネ、電化が堅調に進むと見ております。

原子力関連機器は、発電所の使用済核燃料を再活用する「核燃サイクル」工場の投資が計画通りに進めば、中期計画期間中に新規設備投資は一巡すると見ております。

モビリティは鉄道はほぼ横ばい、船舶港湾では市場の立ち上がりが想定よりも遅れておりますが電化への機運は高まってきております。

海外はオートメーション、モビリティともに堅調に推移すると見ております。

中国は足元はまだ良くなってきておりませんが、中期計画期間の後半に向けて徐々に回復していくと見ております。

オートメーション・DXソリューションを中心とした事業拡大と収益力強化を目指す

事業方針

- ◆ 強いコンポーネントの創出 ~ 強いコンポーネントでシステムを強化
- ◆ システムでGX事業・海外事業を拡大
- ◆ オートメーションの利益体質強化



事業方針、事業計画です。

事業方針は、前中期計画の振り返りで示した課題への対応に沿うものになっておりますが、基本的には前中期の方針を継続し強化していきます。

強いコンポーネントを作り、システムを強化し、GX事業、海外事業を拡大するとともに、オートメーションの利益体質の強化を図っていきます。

事業計画は、オートメーション、DXソリューションを中心に大きく売上を伸ばす計画を立てております。

オートメーションを除く事業は国内の売上比率が高い分、国内の方が増収額は大きいですが、海外でも約200億の増収を見込んでおります。

利益においても、オートメーション、DXソリューションがけん引し、営業利益率は2026年度10%を計画としています。

コンポーネントの更なる利益体質改善に継続して取り組むとともに、DXソリューションでは、基盤事業をベースにしっかりと利益を確保してまいります。

現行領域の強化

【オートメーション】

●海外システム事業拡大

グローバル商材の投入・拡充
パートナー戦略の継続強化

●インド事業拡大

スマートメーター市場参入
エレベータ向け拡販

●電化推進

熱源転換の促進
(誘導炉・誘導加熱装置の拡大)
油圧機器の電動化

●利益体質強化

地産地消の更なる推進 (6極体制)
エンジニアリング標準化による効率向上

×

成長/新領域の拡大

【DXソリューション】

●製造業向けDXソリューションの拡大

グローバルスマートファクトリーの推進
熱商材の拡大 (熱の電化、EMSソリューション)

【社会ソリューション】

<モビリティ>

●モビリティ分野での電化推進

船舶・港湾の新商材投入
車載パワエレの事業化

<原子力関連機器・放射線>

●大型プロジェクトの着実な推進と

再稼働、廃炉向け物量拡大

●社内リソースのシナジー抽出

重点施策です。

現行領域の強化として、オートメーションは海外システム事業拡大、インド事業拡大、電化の推進、利益体質の強化に取り組みます。

成長/新領域の拡大として、DX、熱電化など、GXビジネスに関わるものを強化してまいります。

特に製造業向けのDXソリューションの拡大と、モビリティ分野での電化推進は、事業拡大に向け注力していきたいと考えております。

	中国	東南アジア他	インド	欧米
海外売上比率	41% → 43% (2023年度) (2026年度)			
海外売上構成比	26% → 24% (2023年度) (2026年度)	20% → 20%	29% → 32%	25% → 24%
売上計画	194億円 → 220億円 (2023年度) (2026年度)	146億円 → 180億円	218億円 → 290億円	187億円 → 220億円
ターゲット業種	 鉄鋼  電力  セットメカ	 HVAC  エレベータ  鉄鋼  港湾  化学  セットメカ  電力	 オイル&ガス  化学  エレベータ	 オイル&ガス  化学  エレベータ
重点施策	コンポ <ul style="list-style-type: none"> 新規システム商談の開拓 (Li電池、半導体製造装置) 計測機器の地産地消拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 空調市場向け売上拡大 代理店網拡大 フィリピン、インドネシア、ベトナムなど 	<ul style="list-style-type: none"> 既存コンポ製品の内製化拡大 スマートメータ事業への参入 エレベータ向け拡販 	<ul style="list-style-type: none"> 北米生産開始による低圧インバータ対応力強化 エレベータ向け拡販 パートナー連携強化
	システム <ul style="list-style-type: none"> 誘導炉の拡販 協業推進、上海JVによる拡販 (駆動制御、工業電熱) 	<ul style="list-style-type: none"> 港湾クレーン向けシステム提案 (産業用インバータ、自動化) 日系Rビジネス取り込み (販社-国内本社連携強化) 	<ul style="list-style-type: none"> 鉄鋼プラント向け拡販 (産業用インバータ、エネルギーセンター向けEMSパッケージ) 営業、開発、エンジ体制の現地化 	<ul style="list-style-type: none"> 高圧インバータ拡販 各種プラント用ポンプ向け (Oil & Gas、水処理など)

オートメーションの施策です。

海外事業を拡大していきます。売上高は各エリアとも伸ばしていますが、構成比率は中国が少し減り、アジアとインド、特にインドを成長ドライバーとしています。

コンポーネントではインドで今後伸長が期待できる電力のスマートメータ事業への新規参入を計画しています。インバータはトップシェアグループを維持するエレベータ業界向けに、新たな専用商材を開発し、今年度から上市する計画です。

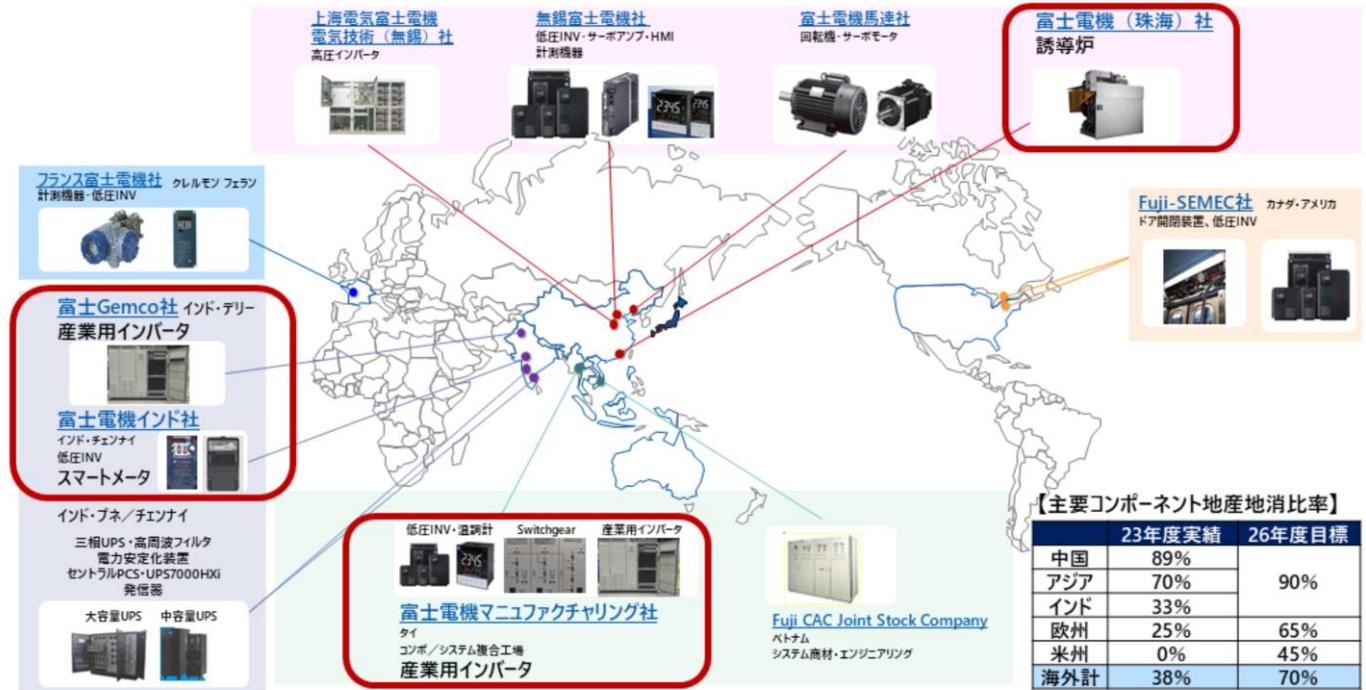
小型電源でも富士電機の品質が評価されてきており、公共案件を中心とした入札で受注が取れるようになってきました。低圧インバータだけでなくスマートメータ、小型電源もあわせて事業を拡大します。

システム案件では、インドでビルや橋などの建設投資が期待できるため、鉄鋼分野を中心に拡大を図りたいと考えています。

生産拠点6極体制の最後となる米国では、低圧インバータの現地生産を開始し、オイル&ガスそれから空調といった分野からニーズがある大容量機種を現地生産することで生産リードタイムを短縮し、さらに事業拡大を図りたいと考えています。

地産・地消の更なる推進（6極体制）

主要コンポーネント（低圧インバータ、計測機器等）の地産地消比率を70%まで上げる
この3年間で、システム商材の地産・地消を進め、海外での競争力強化を目指す



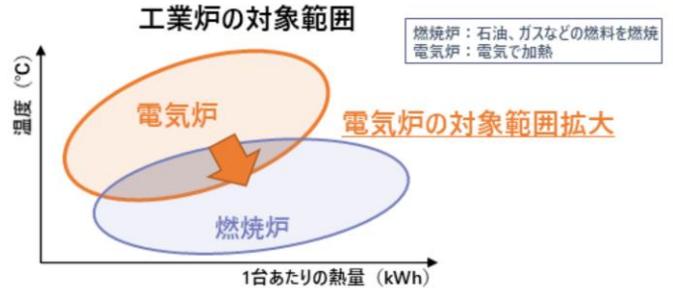
主要コンポーネントでは、これまで着実に地産地消を進めてきました。現状の各地区の比率を記載していますが、2026年度には海外全体で70%まで上げる予定です。

地産地消を進める理由としては、現地生産化によるリードタイムの短縮や分散化による地政学リスクの低減、現地サプライチェーン構築による調達、生産コスト、運送コストの削減など収益性向上に貢献すると考えています。

公共案件のプロジェクトでは現地生産が入札条件の前提になるケースも増えているため、今後はシステム商材の地産地消も進めていきます。

CO₂削減に向け、工業炉・加熱装置の電化は加速（主に鉄鋼、化学分野など）
増加する電気炉（＝誘導炉）需要を取り込むため、「省エネ＋予防保全＋自動化」に注力

鉄鋼業における電化率予想



铸造専用EMS

- 铸造プロセス専用EMSにより省エネ向上を支援
- 保安全管理システムによりダウンタイム短縮を支援
- 生産計画・トレスナビリティ総合管理



操炉作業支援ロボット

- 作業支援ロボットを活用した自動化を促進（パートナー連携）
- 作業員の安全確保、働き方改革に貢献

<h4>エネルギー管理</h4> <p>電気 熱・空調</p>	<h4>設備／保安全管理</h4> <p>O&M</p> <p>設備台帳 点検・故障記録 設備稼働記録</p>
-------------------------------------	---



※ロボットは川崎重工業（株）製

電化推進です。

CO₂削減に向けエネルギー消費の多い鉄鋼や化学分野など、工業炉・加熱装置の電化が進んでいます。燃焼炉に対して、電気代のアップセンサー性での課題等があるものの、脱酸素の方策としては電化推進は有望な選択肢ということで今後も広がりが期待されます。

国内や中国をメインに拡販をしていますが、自動車部品産業機械業界での需要拡大が見込まれる。東南アジアなどグローバルな拡販をこの地域では考えております。増加する需要をうまく取り込んでいくため、省エネ、予防保全、自動化こういったところに注力していきます。

铸造専用のEMSを開発し省エネの向上、保安全管理システムによるダウンタイム短縮を支援するとともに、高温多湿といった厳しい作業現場が多い中、ロボットを活用した自動化などを導入し、作業員の方の安全確保、働き方改革にも貢献してまいりたいと考えております。

お客様の経営課題「リアルタイム経営の実現」と「ものつくりのスマート化」を加速・実現

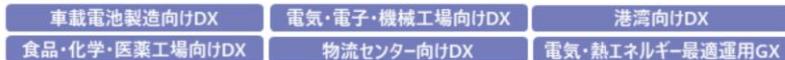
26年度売上計画 (億円)



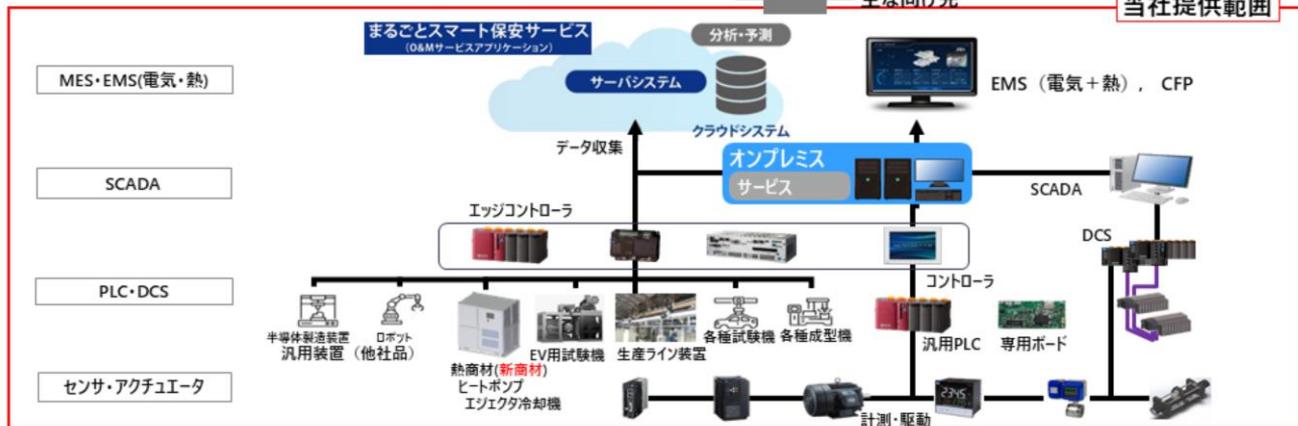
*新分野 = 新規市場 + 新規商材

重点施策

- スマートファクトリーを実現する商材群をパッケージ化して顧客へ展開
⇒「生産」「エネルギー」「設備」「保全」、様々な現場情報を統合・分析・活用
⇒複数の生産拠点の情報を集約、一元管理
⇒電気+熱+情報 (DX) の組み合わせによる提案力強化
- 自社工場導入事例の外販活用推進、DX商材の拡充



ERP・SCM



DXソリューションの施策です。

26年度売上計画のうち、既存分野では金融業、流通業など、民需の分野におけるICTインフラの需要増に加え、学校のICT環境の更新として、次期中期経営計画ではネクストギガスクール需要の獲得を見込んでいます。

新分野においては、自治体におけるDXによる新規ビジネスモデルの創出、民事のターゲット業種拡大なども見込んでいます。柱となるのは、お客様のスマートファクトリー化に向けた各商材の売上拡大を通じた製造業向けDXソリューションの拡大です。

インバータやセンサーなど生産現場で使うエッジデバイス試験機や生産ライン装置、これらの稼働状況を受け取るコントローラ、収集したデータを分析するスマートフォンサービス、EMSといった自社製品を活用し、お客様の業種ごとの課題に沿ったパッケージ商材を準備、カスタム化し最適なDX化を支援します。

自社工場においても経営情報と現場情報を繋ぐ、ものづくりダッシュボードを使った見える化により分析改善を進めていますが、自社工場で培った具体事例を外販にも活用しながら、DX商材をさらに拡充していきたいと考えています。

新分野（船舶・港湾、xEV）の事業拡大と既存分野（鉄道）の収益力強化を目指す

26年度売上計画



重点施策

<鉄道>

- 米国納入済み車両の更新需要刈取り
- グローバル顧客へフォーカスし、受注拡大（グローバル商材）
- 品質強化

<船舶・港湾>

- グローバル商材投入による案件獲得、パートナー戦略強化

<xEV>

- 車載用パワエレ製品の生産体制整備・市場投入

ターゲット市場の中長期見通し

	24年	25年	26年	～30年
鉄道車両システム【既存分野】	米国ドア更新需要		次世代ドア適用	All-SiC適用
船舶（電化）【新分野】		ハイブリッド船導入		ピュアEV船
港湾（陸電）【新分野】			導入期	普及拡大
自動車（電化）【新分野】				普及拡大

鉄道

車両用電機品

All-SiC主変換装置 フルアクティブインバータ駆動装置

付加価値商材

グローバルドアPF (CBM機能)

船舶・港湾

電気推進

水冷PM電動機 水冷変換器

陸上給電

コンテナパッケージ（ケーブルマネジメントシステム） CMS

モビリティ事業です。

2026年度に向け既存分野では、今までのベース事業となる鉄道がメインになります。国内市場はほぼ横ばいで見ており、米国での車両ドアのリプレース需要を刈り取ることで売上をキープします。

新分野を大きく伸ばす計画です。船舶・港湾分野、車載パワエレ製品等による拡大を見込んでいます。船舶港湾分野における電化は、電気料金の高騰に加え、水素・アンモニアなどの新エネ活用も並行して検討されているため、当初の想定より立ち上がりが遅れています。

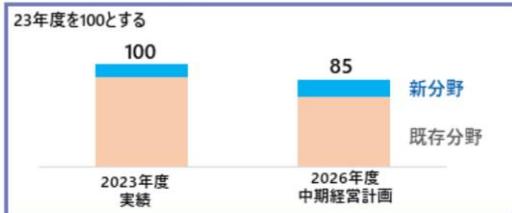
脱炭素化に向けた船の電化やアイドリングストップを実現する陸上給電の需要は、海外を見ても着実に広がっており、国内においても中長期的に拡大していくと考えています。

車載パワエレは足元ではEVの需要鈍化という記事も見られますが、中長期で見ればEVシフトの方向性は大きく変わらないと考えています。

具体的なお客様名や製品についての説明は控えますが、当社の半導体の強みを生かした車載向けのコンポーネントを開発中であり、生産体制を整備し2026年度までには市場投入を計画しています。

脱炭素化市場拡大に対し、コア技術・商材のシナジーとものづくり基盤の強化で対応

26年度売上計画



重点施策

- 大型プロジェクト(核燃サイクル)の完遂およびサービス事業拡大
- 顧客と連携した新商材の開発
- 原子力関連機器・放射線事業のシナジー抽出(丸ごと案件受注推進)
- 案件数の拡大に備えたプロジェクト推進人材の増強

ターゲット市場の中長期見通し

	24年	25年	26年	～30年
核燃サイクル【既存分野】	新設工場の竣工、運転開始			
原発再稼働【新分野】	エネルギー政策に伴い増加			
廃止措置【新分野】	老朽化・廃炉に伴う物量拡大			
次世代革新炉【新分野】	高温ガス炉等への投資拡大			

	コア技術	プラント・主要製品例
原子力関連機器	遠隔ハンドリング 一燃料製造設備 一核物質遠隔搬送	 グローブボックス設備  燃料取扱い設備
主にMOX燃料製造、炉以外の周辺プラント設備	原子炉工学 一次世代革新炉	 高温ガス炉 炉内構造物
放射線機器	放射性廃棄物処理 一先進固化技術 一切断・除染装置	 先進固化混練装置
	センシング技術・モニタリングの高品質 一線量計 一各種モニタ	 廃棄物測定モニタ  環境放射線モニタ  入退出管理システム

廃炉事業における丸ごと受注

原子力放射線です。

既存プロジェクトの進行基準による売上が中心となり、再稼働や廃止措置などの新分野も若干増えてきますが、全体の売上としては2023年度実績よりも下がる見込みです。

ただし2027年度以降は新分野での需要増を見込んでおり、この3年間の中期経営計画の中で既存プロジェクトをしっかりと完遂するとともに、2027年度以降を見据えた新商材の開発、人材強化など、ものづくりの面での基盤を強化していきたいと考えています。

開発効率向上・スピーディな新製品上市、プラットフォーム適用機種拡大

	主要開発テーマ	ターゲットエリア	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
オートメーション	低圧インバータ	日本 中国 アジア 欧州 北米		7thPF機種展開	エレベータ専用	8thPF開発	
	システム ・産業用インバータ機能拡充 ・水冷大容量インバータ ・グローバル高圧インバータ ・中型回転機モデルチェンジ、拡充	日本 中国 アジア		産業用インバータ	水冷大容量インバータ	シリーズ拡充	グローバル高圧インバータ
	プラント制御システム ・グローバル制御システム	日本 アジア		中型回転機モデルチェンジ開発	次世代DCS・PLC	セキュリティ対応	クラウドPF
DXソリューション	DX高材の拡充 ・工場系：PF開発、適用システム拡充 ・オフィス系：クラウド対応、標準化 熱高材	日本 中国 アジア		DXソリューション	熱高材		
モビリティ	モビリティ向け電機品、システム ・新幹線用電機品 ・次世代ドアPF、CBM ・車載パワエレ製品 ・電気推進・軸発電機 ・陸上給電システム ・船舶 CO2/アンモニア回収	日本 北米 アジア インド		新幹線用電機品・小型軽量化・ALL-SiC搭載	標準化ドア開発・拡充	車載パワエレ製品	電気推進・軸発電機
原子力関連機器・放射線	廃棄物処理施設関連 ・SIAL®固化システム 被ばく管理、海外向けコンポーネント ・次世代線量計 ・新型サーバイメータ	日本 中国 アジア 欧米			先端固化技術の国内電力社への適用開発	次世代線量計開発	新型サーバイメータ

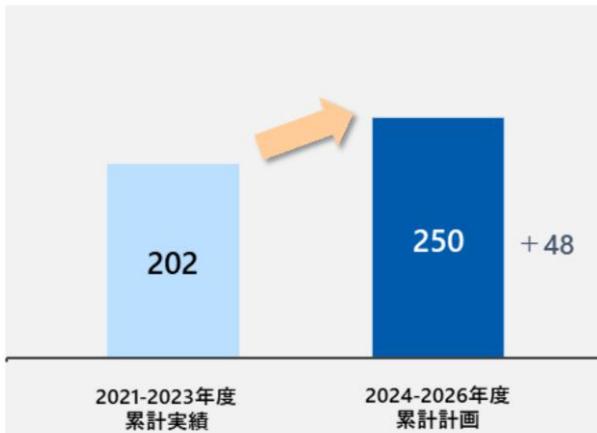
開発計画です。

省エネ、自動化、電化に関わる新製品の開発、上市を進めます。

強いコンポーネントを生み出すべく多種の開発を進めます。

開発効率の向上に向けプラットフォームを活用した設計工数の削減、解析ツール活用による試作リードタイムの短縮など、既に成果が出てきているものも含めて今後も改善に取り組んでいきたいと考えています。

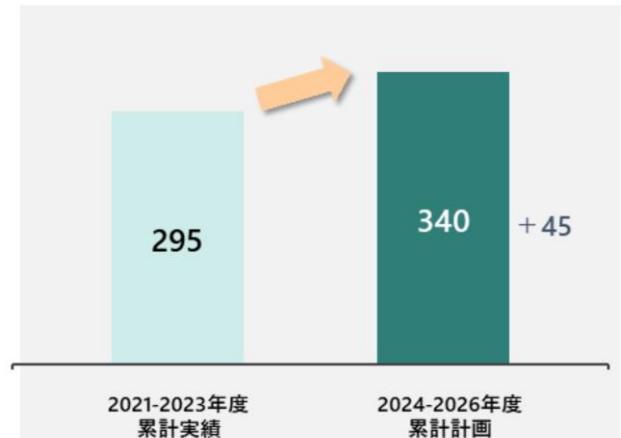
設備投資（億円）



新製品による事業拡大に向けた投資を推進

- スマートメータ、車載パワエレ 新規投資
- 海外生産拠点 増産投資
- 合理化、更新改修

研究開発（億円）



GX・DX市場拡大に向けた強いコンポーネントの創出

- 脱炭素新商材、環境負荷低減の開発推進 (モビリティ電動化、熱商材、CO₂/NH₃回収装置)
- DX関連機器 (スマートファクトリー)
- グローバル商材のメニュー拡充
- 次世代IGBT・SiCを活用したプラットフォーム開発

※研究開発費をテーマに応じてセグメントに分類したもので、決算短信記載の数値とは異なります。

© Fuji Electric Co., Ltd. 20

設備投資は3ヶ年の累計で48億円プラスで見込んでいます。

インドでのスマートメータの生産、車載パワエレ製品の生産体制の整備、海外拠点における増産に関連する投資などを計画しています。

研究開発はGX・DX市場に向けた強いコンポーネントの創出を図るべくプラス45億の計画としています。

以上で説明を終了いたします。ご清聴ありがとうございました。

1. 本資料及び本説明会に含まれる予想値及び将来の見通しに関する記述・言明は、弊社が現在入手可能な情報による判断及び仮定に基づいております。その判断や仮定に内在する不確実性及び事業運営や内外の状況変化により、実際に生じる結果が予測内容とは実質的に異なる可能性があり、弊社は、将来予測に関するいかなる内容についても、その確実性を保証するものではありません。
2. 本資料は、情報の提供を目的とするものであり、弊社の株式の売買を勧誘するものではありません。
3. 目的を問わず、本資料を無断で引用または複製することを禁じます。