

2026年度中期経営計画説明会 主な質疑応答

日時:2024年5月23日(木)15:15~17:50

全体

Q: ものづくり改革などで利益率を向上させ、各セグメントで最低10%の利益率が見えてきたと認識している。更なる収益性の改善は期待できるか。

A:

・生産性向上が鍵。デジタル・AI技術などを活用し3年間で20%の生産性向上を目指す。また、生産拠点の最適化を検討する。これまで、事業部毎に決まっていた生産拠点を、それぞれの拠点の特徴を生かした生産が実現すれば、更なる生産性向上、利益の源泉になると考えており、今後はコーポレート、各事業本部、工場が連携して、具体的に追求していきたい。

Q: キャッシュフロー・アロケーションについて、M&A・情報投資他の金額が大きいが具体的な内容は。また、政策保有株式を売却する予定はあるか。

A:

・M&Aは、東南アジア・インドを中心にエンジニアリング機能のもう一段の強化を探索している。また、新規事業を進める上ではスタートアップ協業への投資も必要であり、良い案件があれば進めたい。
・情報投資は、基幹系システムの入替えに着手している。業務システムを改革し、スピードを上げた意思決定ができるように投資を強化したい。
・今回の中期経営計画には、大規模の政策保有株式の売却は織り込んでいない。

Q: 2026年度の当期純利益の上振れ、下振れ要因は。

A:

・政策保有株式の売却を実行すれば上振れ要因となる。営業利益率を向上させるとともに、営業外損失を出さない経営を進めていく。

Q: 「2つの『そうぞう力』」について言及しているが、富士電機も自ら市場ニーズを捉えた製品開発等を行うことを企図しているのか。

A:

・そうぞう力(Imagination)の重要性は、燃料転換、直流配電、熱の電化などを富士電機が単独で商品企画、研究開発するのではなく、いろいろなパートナーと先々のロードマップを共有して先々の世界を思い描き、具体的なビジネスを議論しながら進めることがイメージとしては近いだろう。大きな流れはGXだが、時間軸の伸び縮みなどのいろいろな状況変化を、お客様、パートナーと共有しながら、当社のポジションを思い描き実現するために、もう一つのそうぞう力(Creativity)が必要だ。

エネルギー

Q: 外資系IDCの投資が活発化しているなか、IDC向け受注計画が保守的な背景は。

A:

- ・新規IDCの外資系顧客や国内IDC事業者の昨今の投資増加によるビジネス機会を中期経営計画に全ては織り込めていない。今後実行面で改善していきたい。

Q: IDC向け顧客層の特徴は。

A:

- ・大きな取引を継続している外資系IDC向けをベースとして、国内IDC事業者や日本に進出してきた新規IDC顧客など幅広い。

Q: エネルギーマネジメントの売上計画173億円増について、どのような領域が伸びるか。産業向け、一般向けが多い印象だが、電力系統向けを増やすのか。

A:

- ・エネルギーマネジメントは、蓄電システム、蓄電PCSを伸ばす計画。商談は増えており、系統蓄電システムは前期比約3倍、分散グリッドは前期並み、再エネ・需要家用蓄電システムは前期比4倍以上の見積りをいただいております、これを具体化して2025年度以降の売上に寄与していく。
- ・変電システムは、一般産業、鉄道地上変電、大容量整流器のプラントメーカー向けが伸長する。電力向けは、デジタル変電所の対応等で若干増えるが、大きな伸長は見込んでいない

Q: 海外売上高について、発電プラントの伸長が大きいと見ているが、施設・電源システム、エネルギーマネジメントはどのような計画か。2030年度を見て、海外で伸ばす絵は描けるか。

A:

- ・ご指摘の通り発電プラントの海外案件の寄与が大きい。施設・電源システムは、2023年度に対してほぼ同等を計画。2023年度は海外半導体向けの売上が大きく寄与したが、2024年度は反動減。データセンター向けを伸長させる計画。
- ・エネルギーマネジメントの電力流通はほぼ海外展開できていないなか、海外向けPCSは、インドを含めてものづくりできる体制はできており、開発を強化して売上拡大を目指す。

インダストリー

Q: ITソリューションと情報ソリューションを統合し、サブセグメント「DXソリューション」として対外開示することになったが、DXソリューションの収益性の目標と競争優位性は。

A:

- ・ITソリューションの利益率は低かったが、情報ソリューションとのシナジー効果により、DXソリューションの営業利益率は10%を目指す。
- ・当社は、ソフトだけでなくハードを組み合わせ提供できることが特徴。センサー、エッジコントローラなど垂直統合でDXを提案していく。社内でも生産効率向上に向けてDX投資を推進していくが、社内向けDXソリューション事例をモデルに顧客展開を図り、事業拡大を目指す。

半導体

Q: IGBTの2026年度売上は対2023年度であまり伸長しない印象だが、競争環境に変化はあるか。

A:

- ・現時点で競争環境に変化はない。産業向けは引き続きIGBTを中心に伸長するだろう。電装向けはIGBTからSiCに切り替わり始めており、伸長率はSiCが大きくなると見ている。

Q: BEVからHVへの回帰の動向や生産能力を増強するなかで、電装向け半導体の2026年度売上伸長率が低い理由は。

A:

- ・設備投資額には先行投資が含まれ、2026年度売上計画に直結しない部分があり、2030年度に向けて伸長させていきたい。電装向け半導体の売上伸長率が少ない要因は、顧客のモデルチェンジにより、一部のモデルが終息するためであり、一時的な減少はあるものの、2027年度以降のモデルへのスペックインは確定しているため、2027年度以降は成長が加速する見通し。

Q: 3カ年の設備投資額について、従来説明の2,000億円から1,800億円に変更した理由は。また、他社と共同で投資を行う計画はあるか。

A:

- ・事業計画を達成するには、1,800億円の設備投資で対応可能と判断しており、設備投資額を絞ったということではない。
- ・他社に負担して頂くものは、現時点で織り込んでいない。

Q: BEVの需要低迷を背景にSiCの設備投資計画が遅れるリスクはないか。

A:

- ・お客様からヒアリングした情報を元に投資計画を策定している。

Q: SiCの設備投資が増えることにより、ROICや営業利益率にどのような影響があるか。

A:

- ・ROICは、半導体全体ではほぼ横ばいの見通し。SiCは量産ラインの立ち上げ段階にあり、研究開発を含めた先行投資があるため、2026年度に向かって事業貢献し、営業利益率は10%超を計画している。

Q: SiCの競争優位性は。

A:

- ・チップの低損失化に加え、電装向けはいかに小型化し、モジュールを含めて出力密度を向上させるかが重要となり、競合他社に比べ技術的な優位性がある。

Q: 電動車向けの採用計画について、中国、アジアでIGBTの新規採用が増え、国内でSiCの新規採用が少ない理由は。

A:

- ・中国の競争環境は厳しいが、従来から採用いただいているお客様への新規採用が進んだ。
- ・国内ではSiCに切り替え始めているが、2024年度から採用される案件が今後伸長していく見通し。

以 上