

対応すべき課題

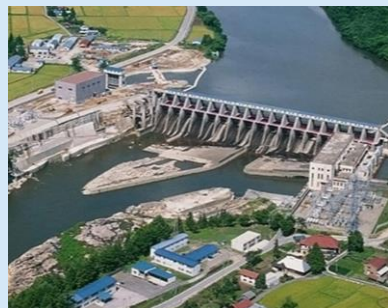
エネルギーの供給サイドから需要サイドまで高付加価値な事業・技術で貢献

つくる

エネルギーの脱炭素化



地熱発電



水力発電



太陽光発電

はこぶ・ためる

エネルギーの安定供給



受変電設備



パワーコンディショナ



無停電電源装置

つかう

省エネ・自動化・電化



インバータ



自動販売機



パワー半導体

供給サイド

つなぐ

デジタル活用によるエネルギー需給の効率化・最適化

需要サイド

『熱く、高く、そして優しく 2026』

利益重視経営による更なる企業価値の向上

重要経営目標

営業利益率

11% 超

ROE

12% 以上

純利益率

7 % 超

ROIC

10% 以上

エネルギー需要、GX投資、デジタル化ニーズの事業機会が拡大

AIデータセンター、半導体工場新增設等を背景に
エネルギー需要の増大

GXへ向けた取り組みと投資継続大

グローバルビジネス環境の変化

労働力不足による省人化ニーズの増大

脱炭素化に向けた取り組みスピードの変化
電気自動車の成長に地域差

エネルギー供給システムの
まるごとビジネス

再エネ拡大／省エネ・電化
EMS

グローバル製品の展開
海外事業拡大

生産性向上
デジタル・AI活用

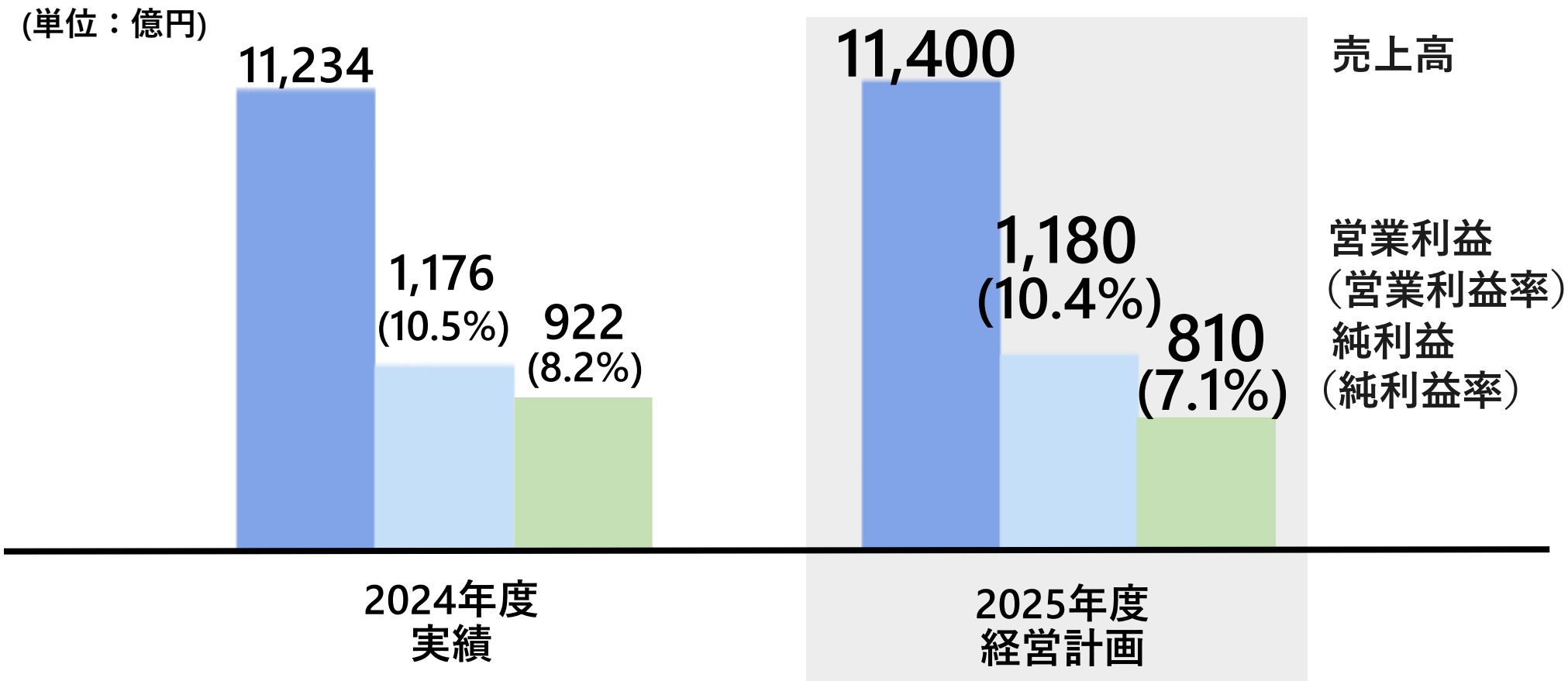
持続的な企業価値の向上を目指す

利益重視経営の推進

需要の変化に適応した生産体制構築

デジタル技術の活用による生産性向上

営業利益率10%超、純利益率7%超



ROE	14.3%	11.4%
ROIC	12.9%	10.7%

事業間の連携強化・シナジーの創出

変更前（2024年度）

セグメント	サブセグメント
-------	---------

エネルギー	発電プラント
	エネルギーマネジメント
	施設・電源システム
	器具

インダストリー	オートメーション
	社会ソリューション
	DXソリューション
	設備工事

変更後（2025年度）

セグメント	サブセグメント
-------	---------

エネルギー	発電プラント
	エネルギーマネジメント
	施設・電源システム
	設備工事

インダストリー	FAコンポーネント
	オートメーション
	社会ソリューション
	ITソリューション
	器具

エネルギー、インダストリーの成長が、
半導体、食品流通の減収減益をカバーして、増収増益

（単位：億円）

	2024年度 実績			2025年度 経営計画			増減		
	売上高	営業 損益	営業 利益率	売上高	営業 損益	営業 利益率	売上高	営業 損益	営業 利益率
エネルギー	3,543	363	10.2%	3,745	465	12.4%	201	102	2.2%
インダストリー	4,000	340	8.5%	4,135	405	9.8%	135	65	1.3%
半導体	2,368	371	15.7%	2,230	215	9.6%	-138	-156	-6.0%
食品流通	1,115	139	12.5%	1,050	120	11.4%	-65	-19	-1.0%
合計	11,234	1,176	10.5%	11,400	1,180	10.4%	166	4	-0.1%

重点施策

エネルギーの安定供給、最適化、安定化技術を通じた事業拡大

- まるごとビジネスの拡大
- 需要増加に対応した生産能力増強

●設備工事との一体運営による、まるごとビジネスの拡大

システム

データセンター向けシステム

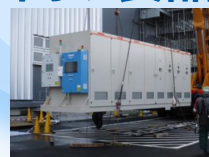


受変電設備



UPS

データセンター向け製品の受注拡大



スキッドシステム

(変圧器盤 + 入力盤 + UPS + 出力盤)

再エネ・蓄電システム



蓄電システム



EMS

蓄電システムを中核とした再エネまるごと提案の強化



再エネ

(太陽光・風力など)

設備工事



主な製品

クリーンな電気をつくる

- ・再生可能エネルギー



電気を届ける

- ・変圧器
- ・遮断器
- ・配電盤



設備を守る

- ・無停電電源装置(UPS)



電気を効率よく使う

- ・エネルギーマネジメントシステム(EMS)



●需要増加に対応した生産能力増強

IDC需要増へ対応し生産棟を拡張



神戸工場

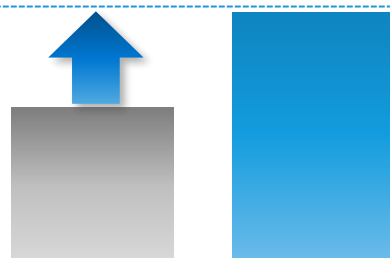


スキッドシステム

(変圧器盤 + 入力盤 + UPS + 出力盤)

生産能力

150%



拡張前

拡張後

電力需要増へ対応した生産能力増強



千葉工場



変圧器



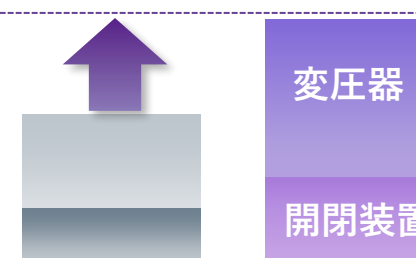
開閉装置
(移管)



川崎工場

生産能力

150%



再編前

再編後

省エネ、自動化、電化を通じた事業拡大

- コンポーネント 製販一体化を通じた収益力向上
- インド事業の拡大 スマートメータ事業参入

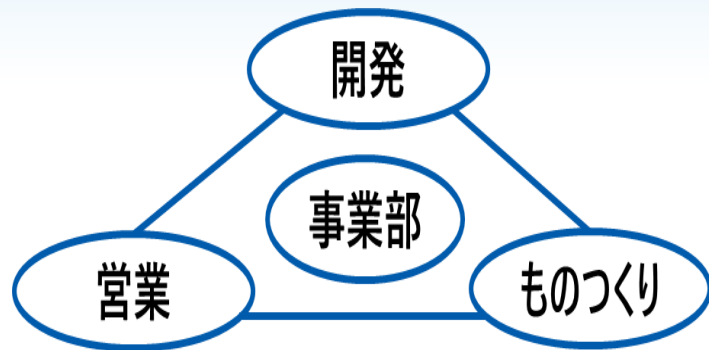
●製販一体化を通じた収益力向上



業種別最適
ソリューション



経営のスピードアップ



マーケティング強化

ものづくり・在庫の最適化

顧客価値創出

業種需要動向・お客様ニーズ

●インド事業の拡大 スマートメータ事業参入



富士電機インド社
Oragadam工場



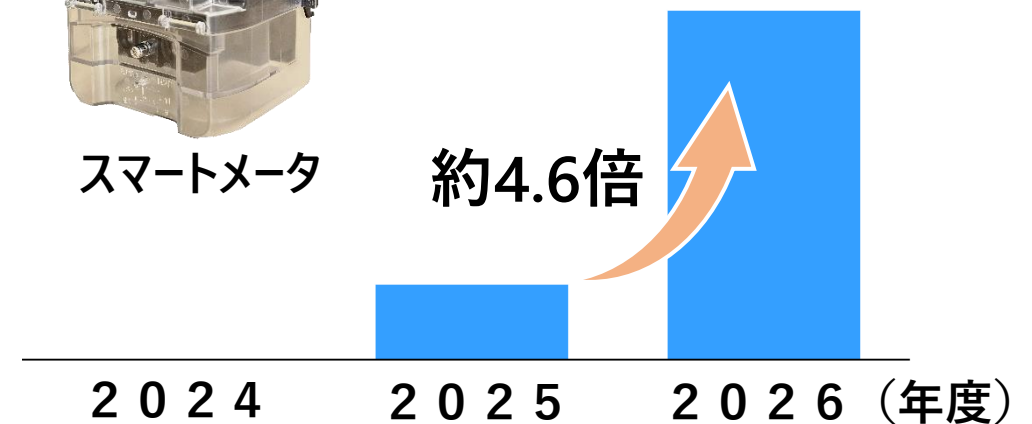
生産ライン

スマートメータ売上計画



スマートメータ

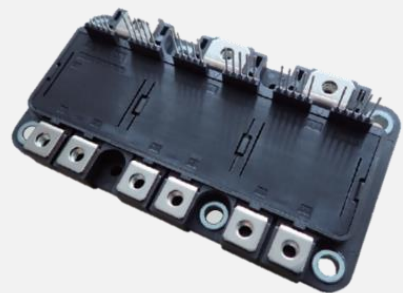
約4.6倍



車の電動化、省エネとCO₂削減への貢献を通じ事業拡大

- 電動車顧客へのスペックイン強化
- 再生可能エネルギー向け製品の売上拡大
- 需要環境の変化と将来の拡大に対応した設備投資

● 電動車顧客へのスペックイン強化



小型RC-IGBTモジュール
(軽・小型車向け)

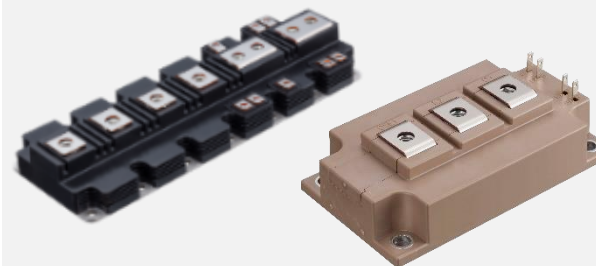
- ・ 小型/薄型化/軽量化



SiCモジュール
(大型車・スポーツ車向け)

- ・ 小型/薄型化/軽量化
- ・ 損失の低減

● 再生可能エネルギー向け製品 の売上拡大



IGBTモジュール

- ・ 機器の小型化
- ・ 高出力化/高電圧化
- ・ コスト低減



**次世代IGBT
モジュール**

- ・ 機器の小型化
- ・ 高出力化/高電圧化
- ・ 環境負荷の低減
- ・ コスト低減

● 需要環境の変化と将来の拡大に対応した設備投資

前工程



松本工場

- ・次世代IGBT量産開始
(第8世代)
- ・SiC 8インチ先行ライン構築



富士電機津軽セミコンダクタ
(青森県)

- ・SiC 6インチ生産能力増強
(2024年度比2.5倍)

後工程



富士電機パワーセミコンダクタ
(長野県、富山県)

- ・電動車向け新製品生産開始
- ・次世代IGBT生産開始
(第8世代)



富士電機 (深圳) 社

- ・中国顧客 (再エネ) 向け
第7世代IGBTの生産能力増強
(2024年度比30%増)

更なる収益力の強化と省エネ、省人・省力化に貢献し事業拡大

- 高付加価値商材による収益力の強化
- 新商材展開によるトップラインの拡大
- 海外での事業拡大

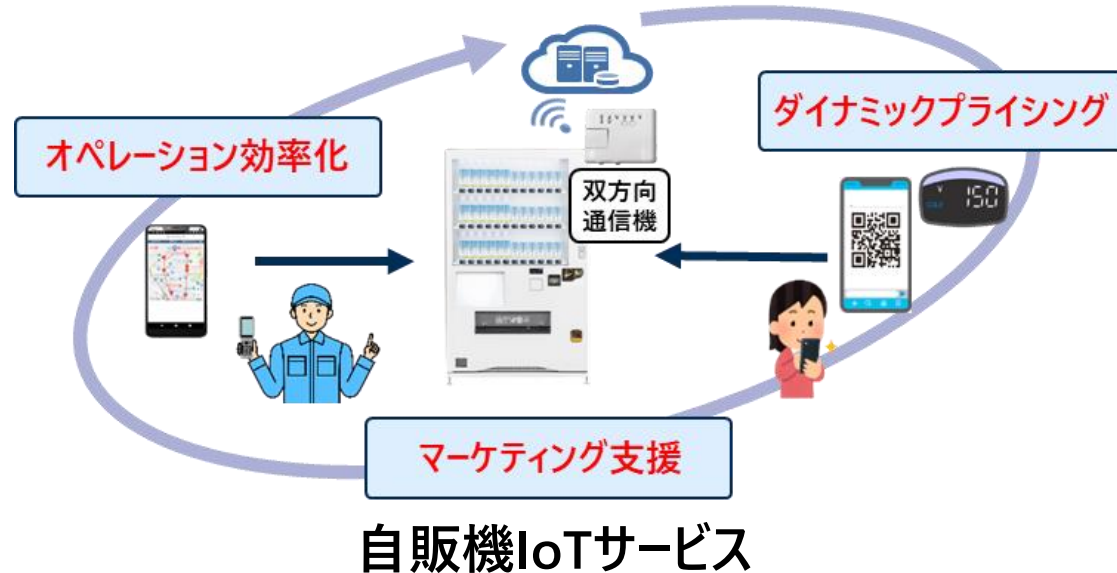
● 高付加価値商材による収益力の強化



超省エネ自販機



環境型ショーケース



● 新商材展開によるトップラインの拡大



新型カウンター機材



縦型釣銭機

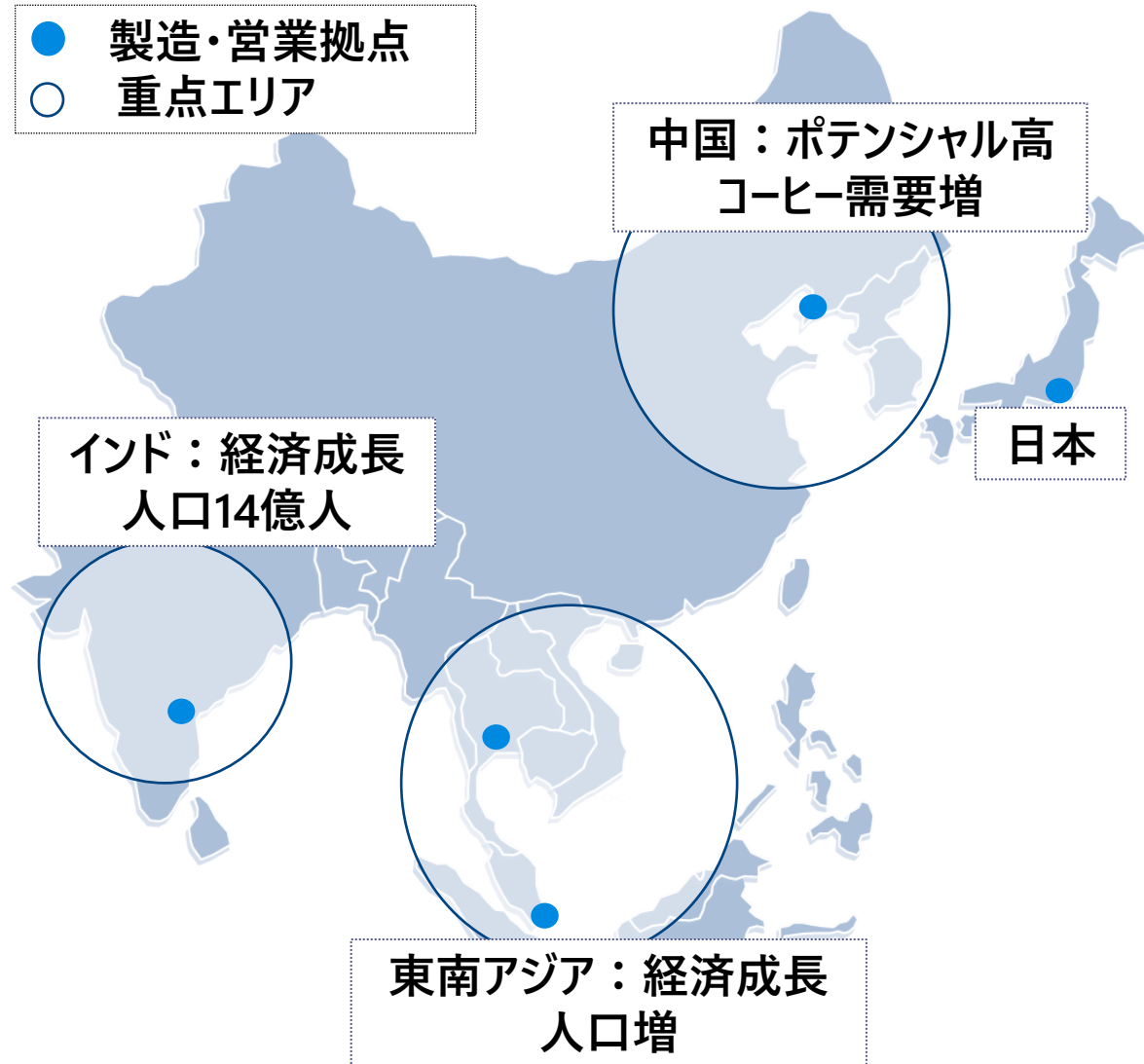


外食向けコーヒーマシン



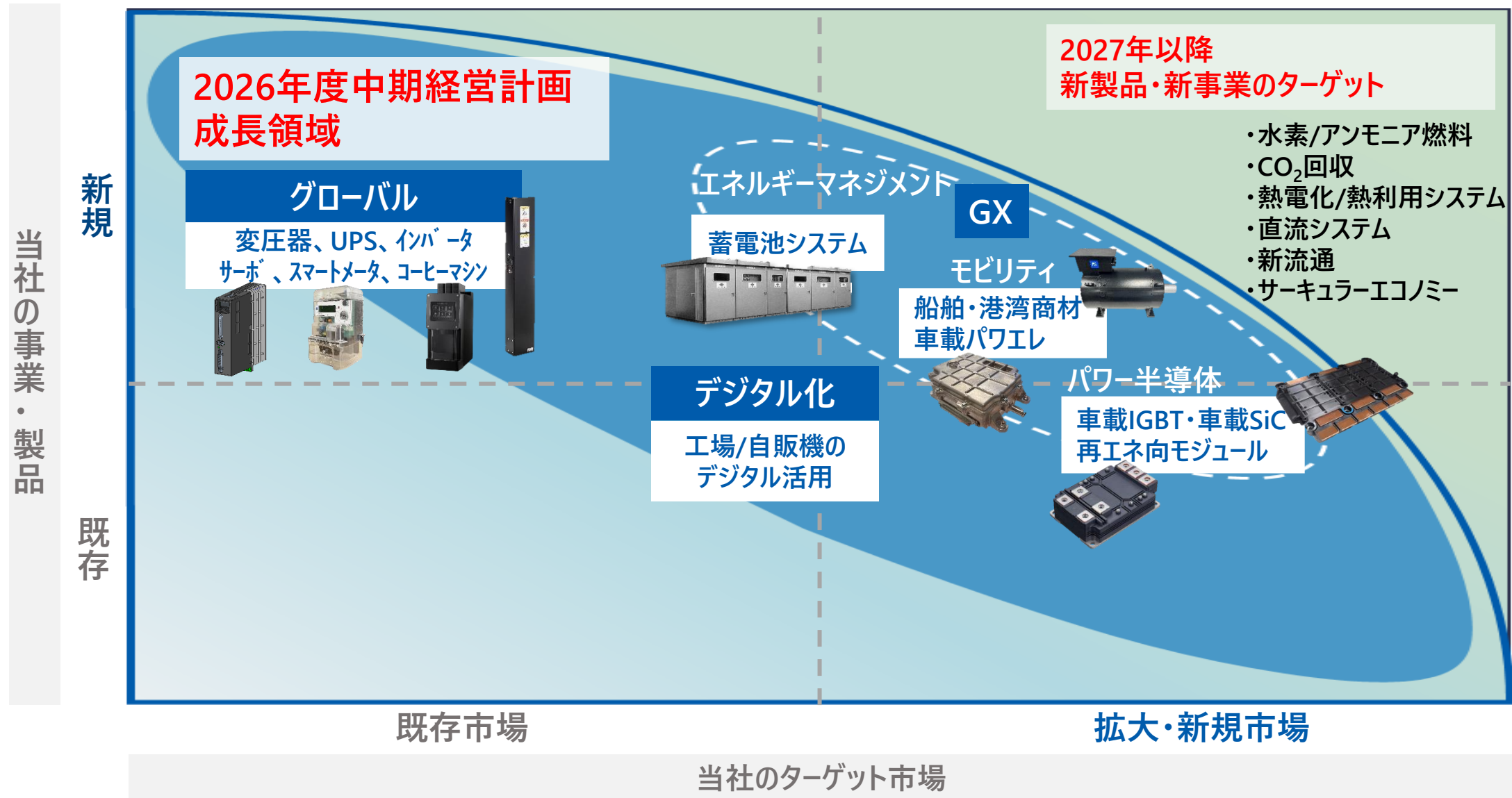
ロッカー型自販機

● 海外での事業拡大



	既存市場		新規市場
	中国	東南アジア	インド
顧客	・大手飲料メーカ ・コンビニ ・乳業メーカ	・大手飲料メーカ ・財閥、コンビニ	・大手飲料メーカ
商材	飲料機 グローバル コーヒーマシン アイス 自販機   	飲料機 グローバル コーヒーマシン  	飲料機 

2026年度中期経営計画における成長領域



エネルギー・環境技術の革新により、

安全・安心で持続可能な社会の実現に貢献します。