

2026年度 事業戦略説明会 主な質疑応答

日時:2026年5月27日(水)13:30~16:30

全社

Q: パワー半導体業界に再編の動きがあるが、富士電機は自社でパワー半導体を保有し、パワーエレクトロニクスのシナジーを活かした高付加価値製品の創出が優位に働くという考えか。

A:

- ・パワーエレクトロニクスとパワー半導体技術の領域は溶けていくと見ており、一社で保有するメリットはある。ただし、他社とのパートナーシップは否定するものではなく、フラットにメリット・デメリットを評価した上で判断していく。
- ・パワー半導体は、汎用品の領域から電装向けのようにパートナー企業と取り組み、付加価値を上げる領域が増えてくる。

Q: 次期中期経営計画における営業利益率の更なる改善に向けた課題は。

A:

- ・利益重視経営の方針は、次期中期経営計画でも変わらない。基本は売上を拡大して利益を創出し、体質改善を進めることで結果として利益率を改善する。2026年度の営業利益率が1桁%に留まるサブセグメントはコンポーネントのみだが、需要が回復すれば収益性は改善する。

エネルギー

Q: 今後もプラントシステム案件でコストアップのリスクが生じる可能性はあるのか。

A:

- ・過去の大口損失計上の反省から、リスク管理体制の強化の継続により収益性は着実に改善しており、プラントシステム案件における将来のコストアップリスクを最小限に抑える仕組みを構築している。具体的には、受注段階で部材高騰リスクをお客様と分担するエスカレーション条項の設定や、リスクを織り込んだ取引価格の提示を徹底するなど、厳格なリスク管理のもとで安定的な利益確保に努めている。

Q: 今後の需給バランスを見通した場合、受注残が減少に転じるタイミングはいつ頃か。

A:

- ・電力需要の高まりと案件のリードタイムを考慮すると、2030年頃まで受注先行で動き、受注残は拡大基調が続くと見ている。発電プラントでは2030年度以降の売上案件もある。

Q: 電力需要の高まりに対して各社が積極的に供給力拡大の投資をしているが、供給過剰で価格低下圧力が強まる兆しはないか。

A:

- ・データセンター案件では海外勢が参入し価格競争が激化しつつあるが、開発やものつくりの強化、コストダウン等を進め競争力の強化を図っている。

Q: アメリカで地熱発電をベースロード電源として活用していく動きがあるが、富士電機の事業機会は。

A:

・直近でアメリカ向けの地熱案件に大きな動きはないが、アジア地域の引き合いが強い。

Q: エネルギーマネジメントの 2025 年度売上高対前年 22%増について、今後の伸長率の継続性と収益性の改善余地は。

A:

・蓄電システム事業はまだ拡大途上にあり、2030 年頃までは高い売上成長を維持できると見ている。
・今後も利益拡大を進めるが、足元は太陽光 PCS の 10 年目更新などの特殊要因が含まれており、今後の競争環境の激化を考慮すると利益率の改善ペースは鈍化する可能性がある。

Q: エネルギーマネジメントの利益率の継続性は。

A:

・太陽光 PCS の更新案件は来年にはなくなるが、蓄電システムの新設案件が立ち上がっている。太陽光のサービス案件減少により収益性は一時的に低下する可能性があるが、利益の絶対額は継続して確保可能な受注を獲得している。数年後には蓄電システムの更新需要をしっかりと獲得し、中長期的な利益率の維持・向上に貢献すると考えている。

Q: データセンターが従来型から学習用や推論用 AI データセンターになった場合、また、高圧直流化になった場合の事業チャンスとリスクは。

A:

・AI データセンターに限らず、既存のデータセンターも増えると見ており、両方に対応して事業を展開する。AI データセンターでは受電容量の高圧化が進むが、対応可能な遮断器をラインアップしており、お客様にしっかりと提案していく。
・AI データセンター向けの SST などの商材にも取り組む予定だが、電圧や容量などお客様のニーズや動向を深掘して、先を見据えて見極める必要があり、2028～2029 年に向けて検討を進めている。

Q: データセンタービジネスのさらなる新規顧客開拓は期待できるのか。

A:

・国内外で新規顧客の拡大ができています。海外では各国のデータセンター事業者のお客様との案件が増えています。特にタイの案件が増えており、タイ工場では人員を増強してフル稼働で生産している。一度お客様から受注をいただくと、設備増強時の受注確度が上がる傾向にあり、新規顧客も含めて将来の事業機会を順調に拡大できています。

インダストリー

Q: FA の回復が強い市場は、半導体や AI 投資関連か。

A: 市場の見立ては認識通り。器具においては、昨年度の後半から工作機械やロボット分野の需要も回復してきている。また、米国オイル&ガスの引き合いも 1Q から増加傾向にある。

Q:インダストリー事業に占める IDC や半導体分野の売上構成比は。

A:

- ・半導体分野向けの売上比率は 10%以上。IDC 向けは数%程度だが、2 桁%を目標にしている。
- ・IDC 向けは米国を中心に大容量インバータの引き合いが増加傾向にある。また、計測機器も液冷化によるニーズの変化を捉え、将来に向けたスペックインを進めており、売上伸長を期待している。

Q: レッドオーシャンであるモビリティ分野に参入する意義は。

A:

- ・当社製のパワー半導体を搭載した車載用インバータが差別化となり、小型化の実現によりスペックインができており、同製品に限定して事業を進めていく。

Q: エジェクタ冷却機の地域別の売上高目標および達成時期は。また、普及に向けた課題は。

A:

- ・最低でも 3 桁億円を目指している。システムの承認に 2、3 年はかかると見ており、垂直立上げは 2029 年以降になるだろう。
- ・大手データセンター事業者の空調システムの切り替えが必要になる。国内向けは一昨年からのスペックイン活動を進めている。海外向けは空調エンジニアのパートナーと準備をしている。

半導体

Q: 営業利益率 15%レベルの回復に向けた課題認識や対応方針は。

A:

- ・半導体は多額の設備投資が必要なため、売上高の増加が必要。産業分野は増収が数年続き、今後も継続する見通しであり、電装分野は新規顧客開拓やスペックインを確実に実行する。
- ・また、合理化による生産性向上も必要となる。マレーシアの Si 小口径ラインを 2025 年度に閉鎖した。今後は松本工場での Si および SiC の 8 インチ化により、生産性向上とコストダウンを推進する。SiC の 8 インチ化は、次期中期経営計画期間中に量産を開始したい。

Q: データセンター向けの売上高構成比やターゲット領域は。今後、データセンターの高耐圧・直流配電化の動きは事業機会となるか。

A:

- ・現時点では産業分野の 1 桁%台であり、UPS や空調機器向けの領域をターゲットに製品化を進めている。高耐圧・直流配電化の動きが進めば、事業機会は更に増えていくだろう。
- ・産業分野では、再エネ向けに含まれる蓄電池関連の引き合いが 2026 年度から増える見通し。

Q: データセンター向けの需要増により、パワー半導体の需給はひっ迫しているのか。

A:

- ・産業向けの需要は回復傾向にあり好調であるものの、前工程は電装・産業共通のクリーンルームを活用しており、供給能力という観点で見れば、現時点で需給がひっ迫している認識はない。

Q: 電装分野の新製品採用計画と商談規模の実現可能性は。

A:

- ・現時点で顧客から提示がある商談は資料に示した通り。

- ・売上規模は当社製品が適用される車種の売れ行き次第であるが、資料に示した商談規模は確実に刈り取り、更なる拡大も期待している。
- ・資料に示した商談規模は 2026 年度から量産開始する案件であり、従来から量産している案件は含まれていないことをご留意いただきたい。

Q: 電装分野の 2027 年度以降の売上高の見通しは。

A:

- ・次期中期経営計画策定の中で精査するが、お客様に約束物量に満たない分を引き取っていただいた影響で、お客様側の在庫調整が継続する見通しであり、2027 年度に売上高が大きく回復することはあまり期待できない。在庫調整が解消すれば需要は回復すると見ている。
- ・現在、当社は搭載車種の切り替えにより売上の端境期にあるものの、電動車市場の生産台数は増加している。また、中東情勢悪化による原油調達難や価格高騰を背景に、電動車ニーズが高まっている話もあり、この状況が続けば電動車向けの需要が加速する可能性もあるだろう。

食品流通

Q: 2026 年度対前年の営業利益増減にある価格改定の内容は。

A:

- ・2026 年度施策として、人件費、素材価格高騰影響をサービスの価格改定に織り込んでいる。また、2026 年度 4Q の自販機入札において、機材の高付加価値化も、一部計画に織り込んでいる。

Q: 国内自販機シェア 8 割の維持、拡大は可能か。また、国内自販機の台数が減る中、シェアアップにより現在の売上規模は中長期的に維持可能か。

A:

- ・自販機の国内メーカーは当社を含めて 2 社。今回のシェア拡大は付加価値提案とパートナーシップ強化による成果であり、今後も高シェアを維持していきたい。
- ・既存の国内自販機の稼働台数は約 200 万台あり、20 年間使用する場合、年間 10 万台のリプレース需要となる。飲料メーカーは、自販機チャンネルを、災害含めた社会インフラの一部として重要視しており、安定的な需要を確実に取り込んでいく。また、お客様のサプライチェーンにおける周辺ビジネスで事業領域を拡大しながら、売上規模の維持・拡大を図っていく。

Q: インド自販機のポテンシャルは。

A:

- ・経済成長や人口増等によりポテンシャルはあると考えている。総合商社、飲料メーカー、オペレーター会社との協業により、事業拡大を図る。

Q: 自販機で培ってきた冷熱技術は、エジェクタ冷却機など他事業に横展開されているのか。

A:

- ・冷熱技術にはヒートポンプサイクルとエジェクタサイクルの 2 つの技術があり、自販機はヒートポンプサイクルを採用し、現在の省エネ機につながっている。当時開発したエジェクタサイクルは開発成果物として残っており、今回のエジェクタ冷却機のようなデータセンター商材に活用された。

以上