

経営改革の変遷

富士電機は2010年以降、「経営基盤の強化」「成長戦略の推進」「収益力の強化」の3つの柱で経営改革を進めてきました。その結果、売上高と営業利益を着実に伸ばし、営業利益率10%超を達成できる企業に成長してきました。

主な取り組み	2010～2012 事業構造改革による 利益体質強化	2013～2015 成長戦略の推進 攻めの経営	2016～2018 富士電機の 更なる変革	2019～2023 持続的成長企業の 基盤確立	2024～ 利益重視経営による 更なる企業価値向上
経営基盤の強化	- 持株会社制の廃止による事業の一体運営 - 経営意思決定のスピード化 (執行役員:53名→18名) - 経営方針の改定		政策保有株式の一部解消	- 指名・報酬委員会の設置 - CEO、COO体制による経営・業務執行機能の強化 - 政策保有株式の更なる縮減 - 企業行動基準の改定 「環境ビジョン2050」の策定 - TCFD提言への賛同	- 取締役に対する業績連動型株式報酬制度導入 - TNFD対応
成長戦略の推進	事業ドメインをエネルギー・環境事業に明確化	- 海外事業拡大 - M&A・協業の推進による人財・商流の獲得 (アジア他6社、中国2社、米国2社、欧州1社) - パワーエレクトロニクス・パワー半導体の強化、シナジー最大化 - 研究開発の強化	- パワーエレクトロニクス事業の強化 - 社会システム、産業インフラ、パワーエレクトロニクス機器事業の再編	パワーエレクトロニクス・パワー半導体事業へのリソース傾注	- パワーエレクトロニクス事業の強化 - システム、コンポーネント事業の再編 - 設備工事会社の完全子会社化
収益力の強化	- 事業構造改革の実施 - 生産拠点の再編 (ディスク媒体、自販機) - グローバル調達・集中采购によるコストダウン - サプライチェーン改革による棚卸資産の圧縮 - ものづくり力の強化 - 生産技術部門の集約ならびに人材育成強化	- 地産地消の推進 - 生産拠点の設立 (タイ・インド・米国) - 内製化・自動化・標準化による付加価値生産性向上 - 収益力改善に向けた全社活動「Pro-7」の推進 - あらゆるコストをゼロベースで見直す業務効率改善	- 利益体質強化 - 国内マザー工場の強化 (鈴鹿・神戸) - 生産機種の再編 - あらゆる業務の棚卸しによる業務効率・業務品質の向上	- ディスク媒体事業の撤退 - 調達リスク対応の強化 - デジタル改革推進による生産性・信頼性向上 - RPA導入拡大による生産性向上 - 働き方改革の推進	- 資本コストを意識した事業運営強化(ROIC) - SCM-PLMのデジタル連携 - 情報システム投資

業績推移 (億円)

