



2020年12月4日

各 位

上場会社 フジテック株式会社
代表者 代表取締役社長 内山 高一
(コード番号 6406)
問合せ先責任者 取締役専務執行役員財務本部長 加藤 義一
(TEL 072-622-8151)

当社の新たな戦略的方向性の策定について

当社は、中長期的な重点領域ならびに中長期的な方向性、ガバナンス体制の強化を軸とした「新たな戦略的方向性について」を策定いたしましたので、お知らせいたします。概要は、以下の通りです。詳細につきましては、別添資料をご参照ください。

記

【公表の背景】

2019年を開始年度とする3か年の中期事業計画“**Innovation, Quality & Speed**”は、初年度に目標値のすべて達成いたしました。新型コロナウイルス感染症拡大の影響で、経済活動の先行き不透明感が払拭できない中ではありますが、新たな戦略的方向性を開示することといたしました。

【中長期的重点領域】

次の成長フェーズへの進展を目指すものであり、3つの重点領域に注力して参ります。

1. アフターマーケット事業への注力：既設の昇降機台数が多い成熟国ではモダンゼーションや保守の重要性が高まります。この領域に資源を集中的に割り当て、事業拡大を目指します。
2. 成長市場での事業拡大：中国、南アジアの市場でグローバル標準機種を中心とした新設事業の体制と機器の競争力強化を推進します。
3. 収益力の向上：新しい生活様式に適応し、業務革新により強固な経営体質の構築と収益力の向上を目指します。

【中長期的な方向性】

財務目標としては、各国の市場成長性を上回る売上拡大とともに、営業利益率は早期に10%を達成し、さらにROEは利益率の向上を通じ10%以上の維持を目指すなど、効率性を意識した経営を行います。投資戦略としては、成長領域には、積極的な戦略投資を行ってま

います。また、株主還元については、配当性向を50%以上とし、将来に超過キャッシュが生じた場合には還元の拡大を検討するなど、積極的に実行する予定です。

【ガバナンス体制の強化】

あらゆる環境変化へ備えるため、ガバナンス強化に取り組み、より強固な経営基盤の構築を目指します。具体的には、以下の施策の実施を決定いたしました。

- 指名・報酬諮問委員会の設置
- 買収防衛策の非継続

【ESGの取り組み】

当社の経営理念「人と、技術と、商品を大切にして、新しい時代にふさわしい、美しい都市機能を世界の国々で、世界の人々とともに創ります」を着実に遂行し、環境負荷低減の取り組みなどを通じて社会の持続的な成長に貢献してまいります。

以 上



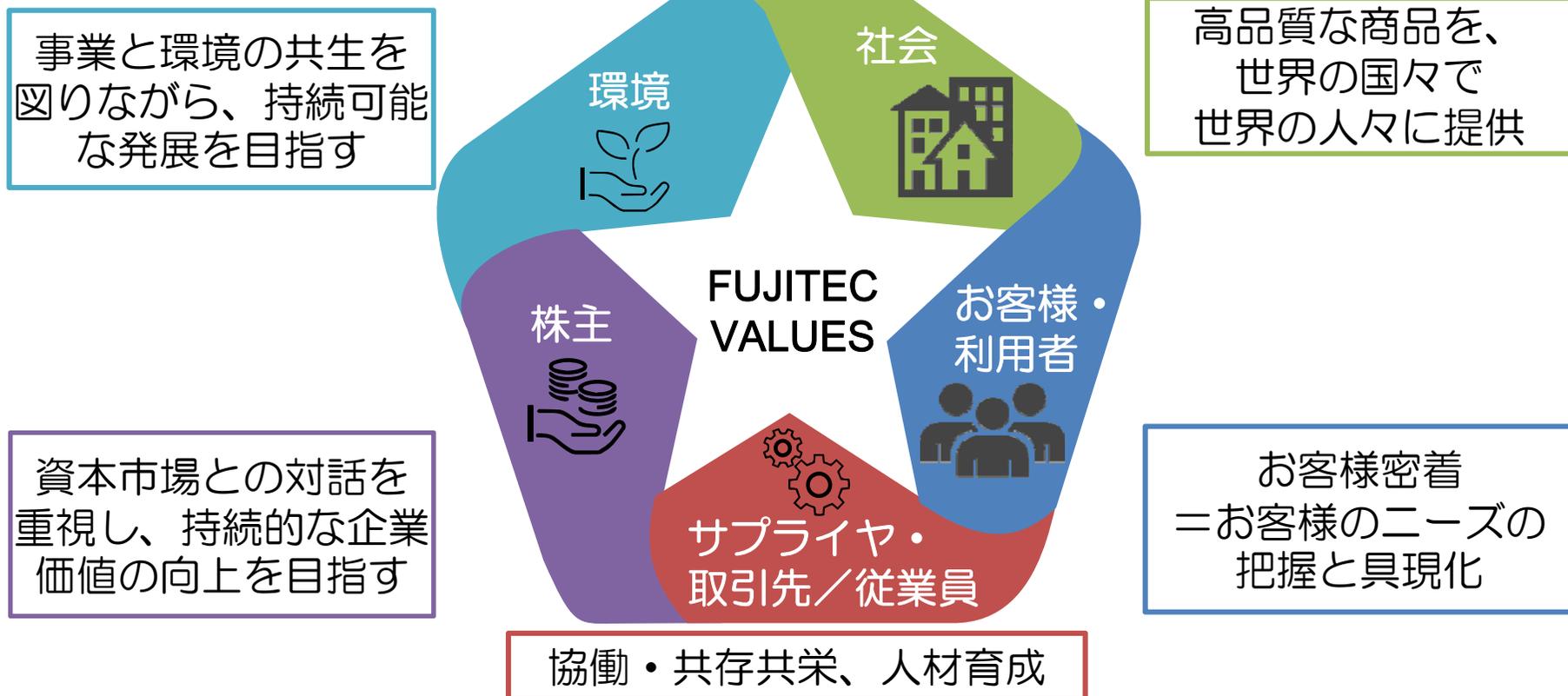
当社の戦略的方向性について

2020年12月4日

- 当社は経営理念を第一に、持続的な成長とすべてのステークホルダーの価値創造に努めます
- 中長期の重点領域
 - アフターマーケット事業への注力／成長市場での事業拡大
 - 収益性の向上
- 中長期的な方向性
 - 売上拡大： 各国の市場成長性を上回る事業成長の確保
 - 営業利益率： 早期に10%以上
 - ROE： 利益率向上を通じて、10%以上の維持
 - 成長投資の拡大： 重点領域への積極的な投資による新たな成長
 - 株主還元強化： 基本配当性向50%以上
 - 自己株式消却： 約半数（発行済株式数対比約5%）の消却
- ガバナンス体制の強化
 - 指名・報酬諮問委員会の設置、買収防衛策の非継続

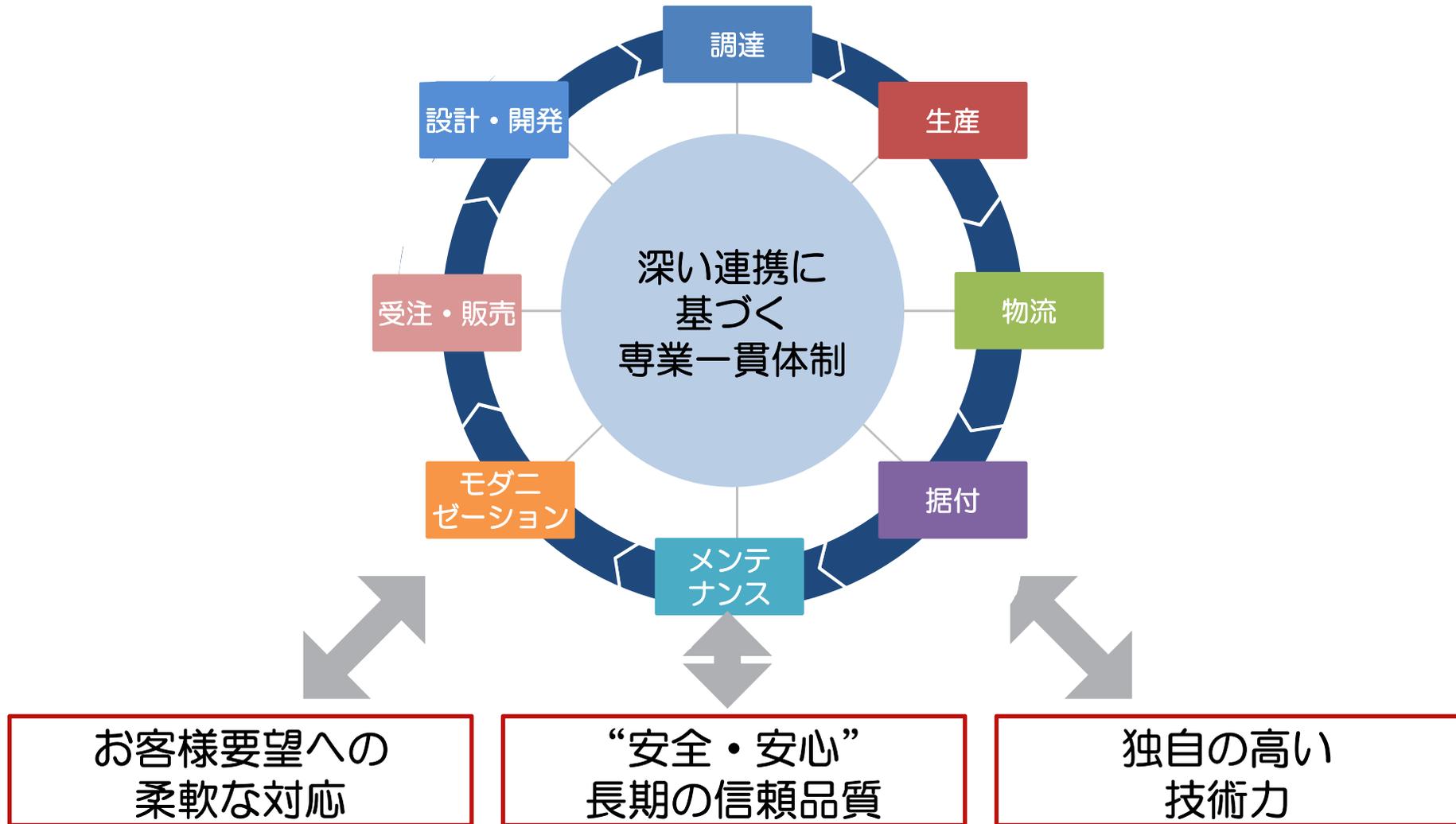
フジテックの目指す姿

- 当社の経営理念は「人と技術と商品を大切にして、新しい時代にふさわしい、美しい都市機能を、世界の国々で、世界の人々とともに創ります」を掲げています
- 当社は、持続的な成長に向けて経営理念を第一に事業活動を実践するとともに、SDGsへの積極的な取り組みを通じ、すべてのステークホルダーの価値創造に努めます



フジテックの強み

- 当社は、自主自立の精神でグローバル展開を行う昇降機専門メーカーとして、今後も全てのステークホルダーに対して高い付加価値を創出して参ります



お客様の声を結集した新標準機種「XIOR」

FUJITEC

- お客様の要望を独自の高い技術力と柔軟な対応力で実現
- お客様や社会のニーズを把握し、従来の標準機種を超えた性能で、新しい生活様式に対応した機能を開発

スタンダードを超えた 新しいエレベータ

業界初*、クーラー標準装備

快適な空間の提供

業界最速*、最大定格速度

分速120mに対応、高層建築に対応

業界最大*、大型液晶モニター

画面が従来の4倍以上、視認性向上

* 2019年12月時点。当社調べ。
国内標準型マシンルームレス・エレベータにおいて

「新しい生活様式」に応えた 充実のクリーン機能

非接触ボタン

ボタンに触れず操作が可能



混雑度表示



かご内の混雑状況を表示し、3密回避の判断に

イオンフル

「プラズマクラスター技術」で空気を浄化

抗菌ボタン

抗菌性樹脂を練りこみ、細菌の増殖を抑制

2019-2021年度中期経営計画の振り返り **FUJITEC**

- 2019-2021年度中期経営計画にて掲げた経営目標は、初年度にすべて達成
- 業績拡大へ、環境変化の対応力強化や今後の重点領域への注力が必要と認識

	2021年度目標値	2019年度実績値	達成
売上高	1,800億円	1,812億円	レ
営業利益	130億円	134億円	レ
営業利益率	7.2%	7.4%	レ
ROE	8.0%以上	9.5%	レ

環境変化への対応と成長領域への注力が必要

- 経済環境：COVID-19の影響による経済（顧客財政）の停滞と競合環境の変化
- 事業環境：人材不足と働き方改革、新生活様式に伴う人々の移動や就労スタイルの変化
- 市場環境：オフィスのワークスペース見直し、出張・観光の減少によるビル需要の変化

- 規律ある投資の積極的な推進により、重点領域で事業を拡大し、新たな成長フェーズへの移行を目指します

アフターマーケット事業 への注力

不透明な経済状況の下、
アフターマーケット事業へ注力

成長市場での事業拡大

新設事業の成長が期待される
中国・南アジア市場で事業拡大

規律ある投資／M&A

収益力向上

業務革新・自動化推進等による収益力の向上

モダニゼーション 事業の拡大

開発・生産・販売・グローバル連携による モダニゼーション事業の拡大

- モダニゼーションに特化した機器の開発
- 対象機種を選ばないモダニゼーションパッケージ商品の市場投入
- グローバル生産・調達を活用したコスト競争力の向上

保守事業の拡大

スマートメンテナンスの推進とグローバル展開による 保守事業拡大

- 地図データと連携した保守情報管理システムの機能向上
- ビッグデータ解析とAI活用による保守効率の向上
- IoTを用いた自動診断の高度化と次世代リモートメンテナンスの実現

中国 市場

販売体制強化とコストダウンによる継続的な成長

- 機種統合と生産自動化によるコストダウン推進
- 販売体制強化による新設事業拡大とアフターマーケット事業強化
- 生産調達体制の拡充

南アジア 市場

インドおよびメコン地域の成長市場での事業拡大

- インドを生産供給拠点としたグローバル標準機種の拡販
- シンガポールを軸とした事業体制強化と拠点網拡充
- インド市場に特化した戦略商品の投入

利益率拡大

設計・調達・生産革新による利益率拡大

- グローバル供給体制の活用
- デザインシミュレータ、3D-CAD等を活用した設計・生産の自動化と省人化
- カスタム機種設計・生産革新によるコストダウン

据付コスト革新

据付省力化によるコストダウン

- 据付専用ツールの開発と据付工法の刷新
- 据付機器のプレアッセンブルによる据付現場の効率化
- エキスパート人材育成と据付協力会社との連携強化

フジテックの中長期的な方向性

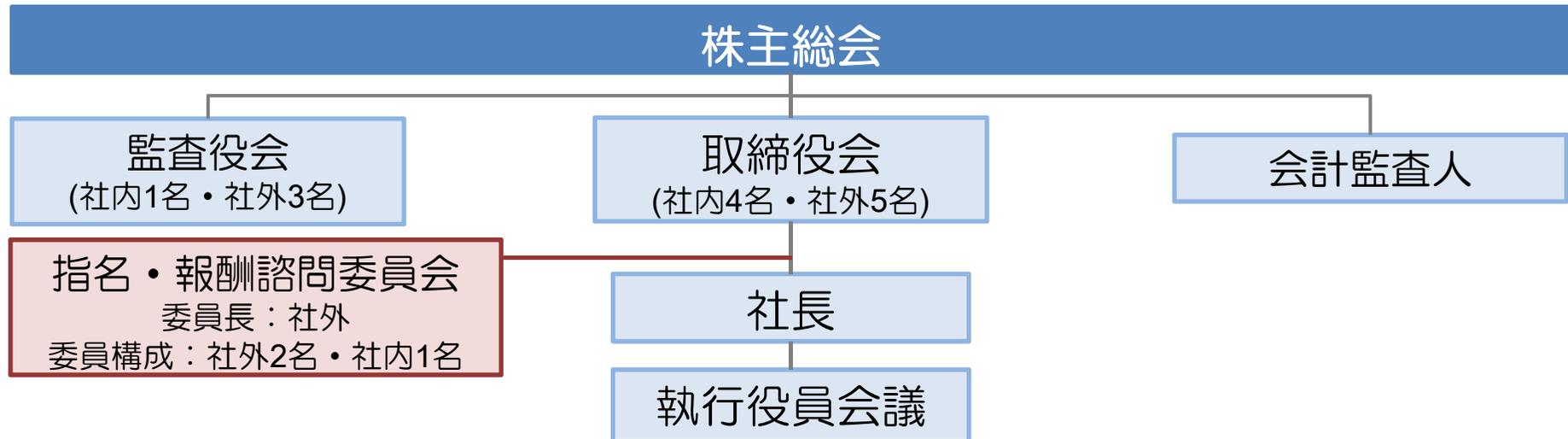
- 重点領域への取組みによる事業拡大で、中長期的な企業価値向上を目指します

財務目標	<ul style="list-style-type: none">● 売上拡大： 各国の市場成長性を上回る事業成長の確保● 営業利益率： 早期に10%以上● ROE： 利益率向上を通じて、10%以上の維持
投資戦略	<ul style="list-style-type: none">● 成長投資の拡大：重点領域への積極的な投資による新たな成長<ul style="list-style-type: none">➢ 新設・アフターマーケット事業拡大に応じた成長投資： 開発力・フィールド力向上、生産能力拡大➢ 収益力向上に向けた投資拡大： 据付力向上・生産コストダウン・IT活用拡大・人材育成
株主還元	<ul style="list-style-type: none">● 株主還元強化：積極的な株主還元を実行する<ul style="list-style-type: none">➢ 配当性向50%以上➢ 将来超過キャッシュが生じた場合には、株主還元の拡大を検討➢ 自己株式取得は、市場・ビジネス環境、資本健全性等を鑑みる

- 現在保有する自己株式は約半数の4,767,000株（発行済株式数対比約5%）を消却

ガバナンス体制の更なる強化へ向けた施策 **FUJITEC**

- あらゆる経営環境の変化へ備えるため、ガバナンス強化に取り組み、より強固な経営基盤の構築を目指します
- 指名・報酬諮問委員会の設置を決定



- 買収防衛策の非継続を決定

- ✓ 買収防衛策の必要性は低下したと判断
- ✓ 一方、COVID-19等による経済環境に不透明感がある中、混乱に乗じた敵対的買収による株主利益の毀損リスクに備える必要があるため、2022年の定時株主総会終結時をもって買収防衛策を継続しないことを決定

フジテックのESGへの取り組み

- スマート社会のより良いインフラ創造を追求し、経済的価値創造と、環境・社会課題の解決に取り組めます



まずは、下記の課題に対するソリューションを提供して参ります

課題

- スマート社会のインフラを作り、守る
- 環境負荷の削減
- “Withコロナ”への対応

ソリューション

- 高度な機能を有する新標準機種を展開
グローバルベースでの技能向上
- モダニゼーションにより
環境負荷45%減
- 非接触技術、DXと遠隔監視による
業務の効率化

FUJITEC

FUJITEC

補足資料

■ 地域別の昇降機業界構造

- 世界全体のエレベーター新設台数は約100万台／年と見られる
- 商慣習やユーザーのニーズなどにより、地域別で大きく市場の性質が異なっており、各地域にカスタマイズした製品やサービスの展開が肝要
- 世界の新設台数のうち、約6割が中国にて設置されており、世界最大の新設マーケットとなっている
- 新設台数の高い成長が見込まれるのは、東南アジアなどの、特に新興国かつ都市化が進む地域。他方で、サービス収益の比率は低い傾向にある
- 欧州、米国、日本などの成熟国においては新設台数の成長は限定的。他方で、老朽化した昇降機のメンテナンスやモダニゼーションなどのサービス収益の機会が大きい

■ 昇降機業界における事業区分別の概要

概要	
新設	<ul style="list-style-type: none"> • 昇降機の新設を指し、設計・開発、製造から運搬、据付までを手掛ける • オフィスやマンション、商業施設など様々な施設へ提供を行うため、お客様毎にニーズが異なる • 速度や積載、内装などのご要望に対応し、標準機種もしくはカスタム機種を提供する
アフターサービス	<ul style="list-style-type: none"> • 昇降機を24時間365日管理・保守を行い、不具合対応や修理・点検を行う • 各国の関連法規により、定期的な検査が定められている • 適切なメンテナンスにより昇降機の長寿命化
モダニゼーション	<ul style="list-style-type: none"> • 20～30年で寿命を迎えるエレベータに対し、モダニゼーションを実施することで、安全性や利便性を向上 • 乗り心地の改善やドア開閉の安全性向上など、お客様が求めるニーズにより、フルモダニゼーション、一部モダニゼーションなど提供メニューが異なる

フジテックの直近の取り組み事例

FUJITEC

新設

- 新標準機「XIOR」の拡販
- 新生活様式への対応（非接触、換気、除菌等）

XIOR
エクシオール

新標準機種「XIOR」



換気／除菌



非接触

アフターサービス

- メーカーならではの安全性・品質の維持向上
- ITの活用による利益率の向上や付加価値の提供
- 保守協力会社との協業による独自保守サービスを提供



ITの活用



遠隔保守の高度化

モダニゼーション

- メーカー品質の幅広いモダニゼーションメニュー開発
- モダニゼーション対象機種拡大を行い、需要を喚起



モダニゼーション専用マシン



対応機種拡大

本資料は、当社の事業及び業界動向について当社による現在の予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来の展望についても言及しています。これらの将来の展望に関する表明は、様々なリスクや不確かさが伴っています。

既に知られた、もしくははまだ知られていないリスク、不確かさその他の要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。当社は、将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なることもありえます。

本資料における将来の展望に関する表明は、2020年12月4日現在において利用可能な情報に基づいて、当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して将来の展望に関するいかなる表明の記載をも更新し、変更するものではありません。

2020年12月4日

フジテック株式会社

