



東証 二部上場
証券コード 6994

中期経営計画 第Ⅱ期 概要

<2022~2024年度>

株式会社 指月電機製作所
代表執行役社長 足達 信章

【中期経営計画 第Ⅱ期 テーマ】

新たなステージへの「挑戦」

基盤強化から、**受注拡大**へ。

事業成長に向けた、**攻めの経営**へ。

1. パワーエレクトロニクスの進化に応え、
フィルムコンデンサ事業のシェア拡大を目指す。
2. エネルギーマネジメントの新たなニーズに応え、
電力・環境省エネ分野での新事業の創出に挑戦する。

電気を「つくる」

発電

○発電所 ○再生可能エネルギー

- ▶太陽光、風力発電インバータ用コンデンサ
事業区分:コンデンサ(産業)

電気を「はこぶ」

送電

○直流送電 ○周波数同期装置

- ▶直流送電、周波数同期装置用コンデンサ
事業区分:コンデンサ(産業)

電気を「ためる」

蓄電

○蓄電INV ○次世代電池

- ▶蓄電システム、回生システム
事業区分:電力(環境/省エネ)
- ▶各種インバータ用コンデンサ
事業区分:コンデンサ(産業)

シヅキの技術が支える、電気のマネジメント。

電気を「まもる」

対策

○落雷影響 ○高調波影響

- ▶瞬低対策装置
事業区分:電力(環境/省エネ)
- ▶高調波対策装置
事業区分:電力(国内/海外電力)

電気を「うける・くばる」

受配電

○V2X ○受電盤
○配電盤 ○進相設備

- ▶V2X(EV用充放電装置)
事業区分:電力(環境/省エネ)
- ▶進相用コンデンサ、リアクトル
事業区分:電力(国内/海外電力)

電気を「つかう」

利用

○xEV ○電鉄車両 ○家電
○モータドライブ ○医療機器など

- ▶駆動インバータ用コンデンサ
事業区分:コンデンサ(xEV)
事業区分:コンデンサ(産業)

長期経営ビジョン

挑戦する社風へと変革し、品質第一のモノづくりと、
未来を見据えた新技術・新商品の開発、グローバルな事業展開の推進により、
社員の夢を実現し社会に貢献する企業グループになる

中期経営計画

第Ⅰ期 2019～2021年度

第Ⅱ期 2022～2024年度

第Ⅲ期 2025～2028年度

第Ⅱ期には、パワーエレクトロニクスの普及に貢献するため事業拡大を強力に推進します。また、エネルギーマネジメントのニーズの高まりを見据え、製品の機能拡張や市場開拓に挑みます。

売上高目標値(連結)

2022年度

252 億円

2023年度

262 億円

2024年度

280 億円

コンデンサ

電力機器

182 億円 70 億円

コンデンサ

電力機器

189 億円 73 億円

コンデンサ

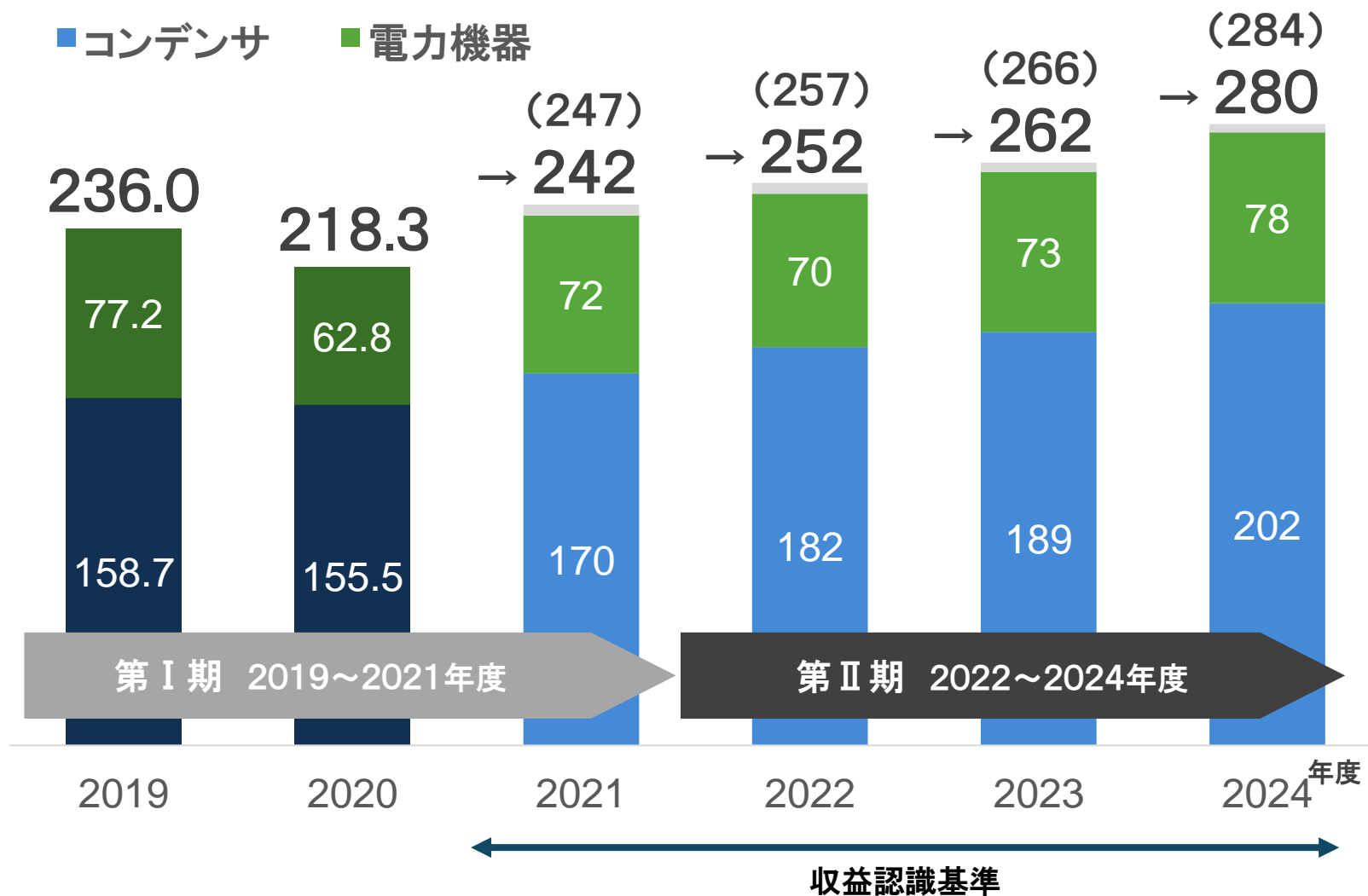
電力機器

202 億円 78 億円

■2019年度～2024年度までの実績・計画推移

(単位:億円)

※()は旧会計基準ベースとした場合の売上計画



中計 第Ⅰ期	中計 第Ⅱ期	
重点事業	重点事業	基本方針
産業機器	産業機器	顧客対応力の強化を図り、更なるシェアアップにより、成長軌道への回帰を果たす。
自動車xEV	自動車xEV	市場シェアの獲得により、業界での存在感と影響力をもつポジションを確立する。
電力 (海外)	電力・ 環境省エネ	EMS、電力供給を取り巻く環境変化を捉え、新商品による市場創出と既存商品の付加価値向上による利益拡大を両立させ、事業拡大を目指す。 ※ EMS: エネルギーマネジメントシステムの略
電力 (国内)		
環境・ 省エネ		

■顧客対応力の強化を図り、更なるシェアアップにより、成長軌道への回帰を果たす

ポイント

1. 商品力と戦力の強化

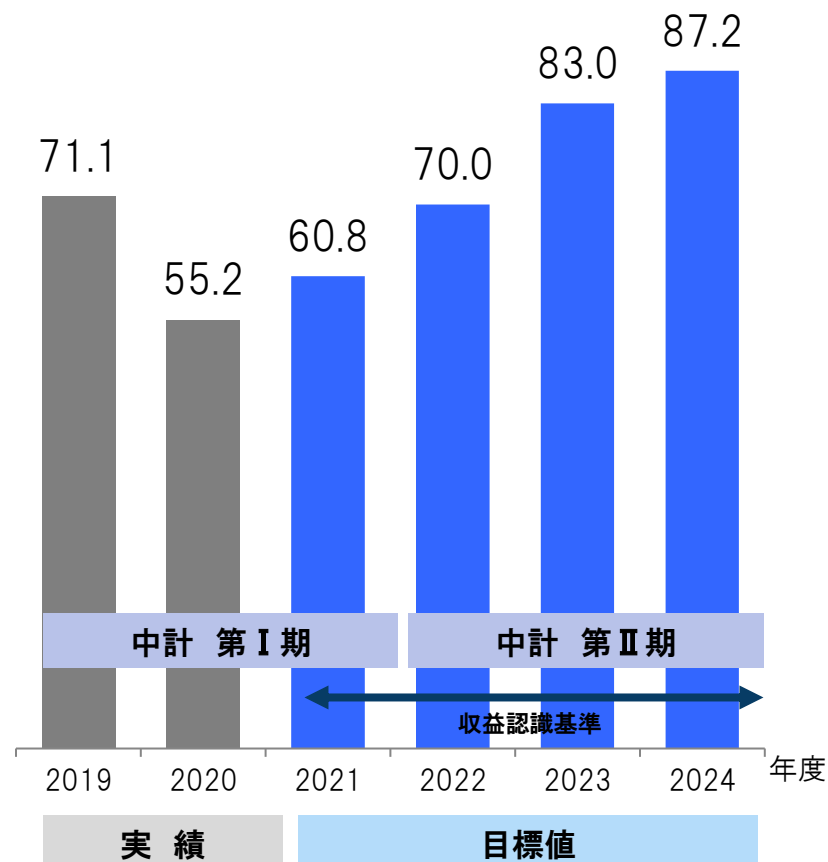
- 1) xEV技術(小型化技術、量産技術)の展開・応用の推進
- 2) 海外市場拡販のための営業力強化
- 3) 生産能力の増強

⇒ マーケットに直結する
事業推進体制への変革

2. 重点戦略

- 1) 電鉄市場でのさらなるシェア拡大
- 2) 太陽光パワコン、風力発電インバータ用コンデンサのシェア拡大
- 3) 直流送電用コンデンサの受注獲得

連結売上高 (億円)



※当該市場における収益認識基準の影響は従来会計基準と比較して非常に軽微であり、上記売上高への影響はございません。

■主力商品 樹脂モールド型 大容量コンデンサの市場実績

累計販売台数※1 300,000台以上

※1 2001年4月～2021年3月迄の総販売台数



※一般的な2ℓペットボトルのサイズイメージ

1. 多用途実績

電鉄車両(高速鉄道、地下鉄、機関車)のみならず、モータードライブ装置(製鉄、ミキサー、船、建設機械)、発電用電力変換装置(風力、揚水、原子力) 系統変電(直流送電、周波数変換装置)など多様な用途で実績

2. 高信頼性

- 1) 30万台の内、20万台以上が電鉄車両用
- 2) 日本のみならず、世界中の電鉄車両に搭載
 - ▶USA, UK, Spain, Brazil, Australia, Bulgaria, 中国, 韓国, India ほか
- 3) 高い信頼性が評価され、海外市場での他社からの転注が増加

圧倒的な実績と高い信頼性を武器に、更なる市場シェア拡大を目指す。

■市場シェアの獲得により、業界での存在感と影響力をもつポジションを確立する

ポイント

1. 第Ⅰ期の状況

市場の急成長に追従する形で事業を拡大し、売上高約71億円の着地見通し。既に当社の基幹事業の一つとして確立。

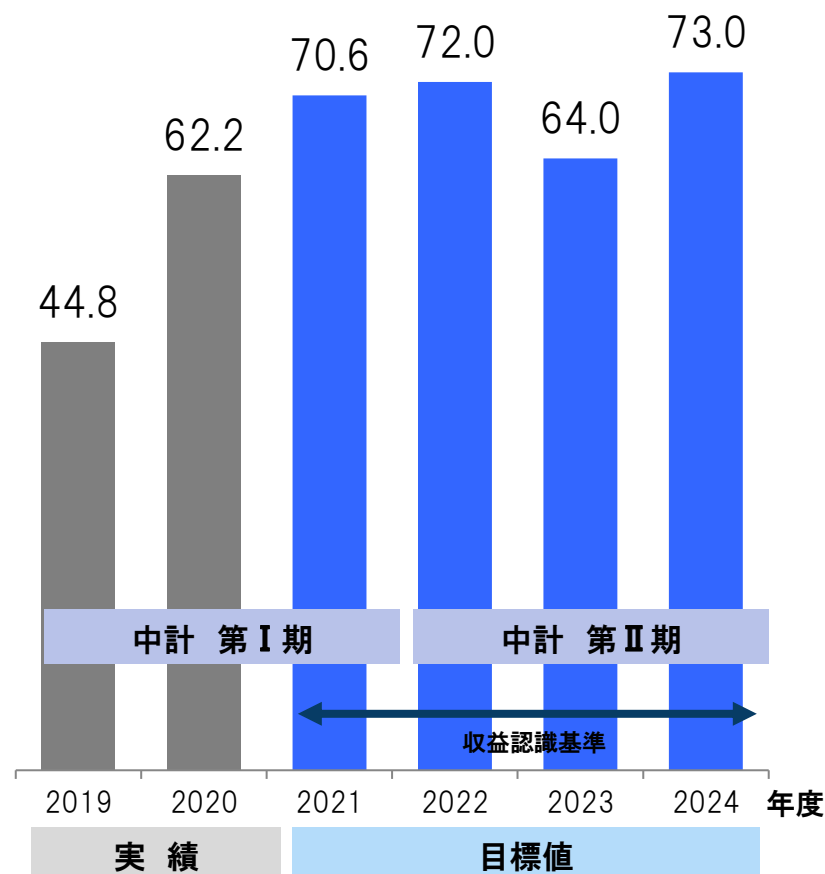
2. 第Ⅱ期の見通し

受注案件の動向により、売上拡大は一時的な踊り場となる見通し。
(車種展開などにより上振れの可能性有り)

3. 第Ⅲ期へ向けた取組み

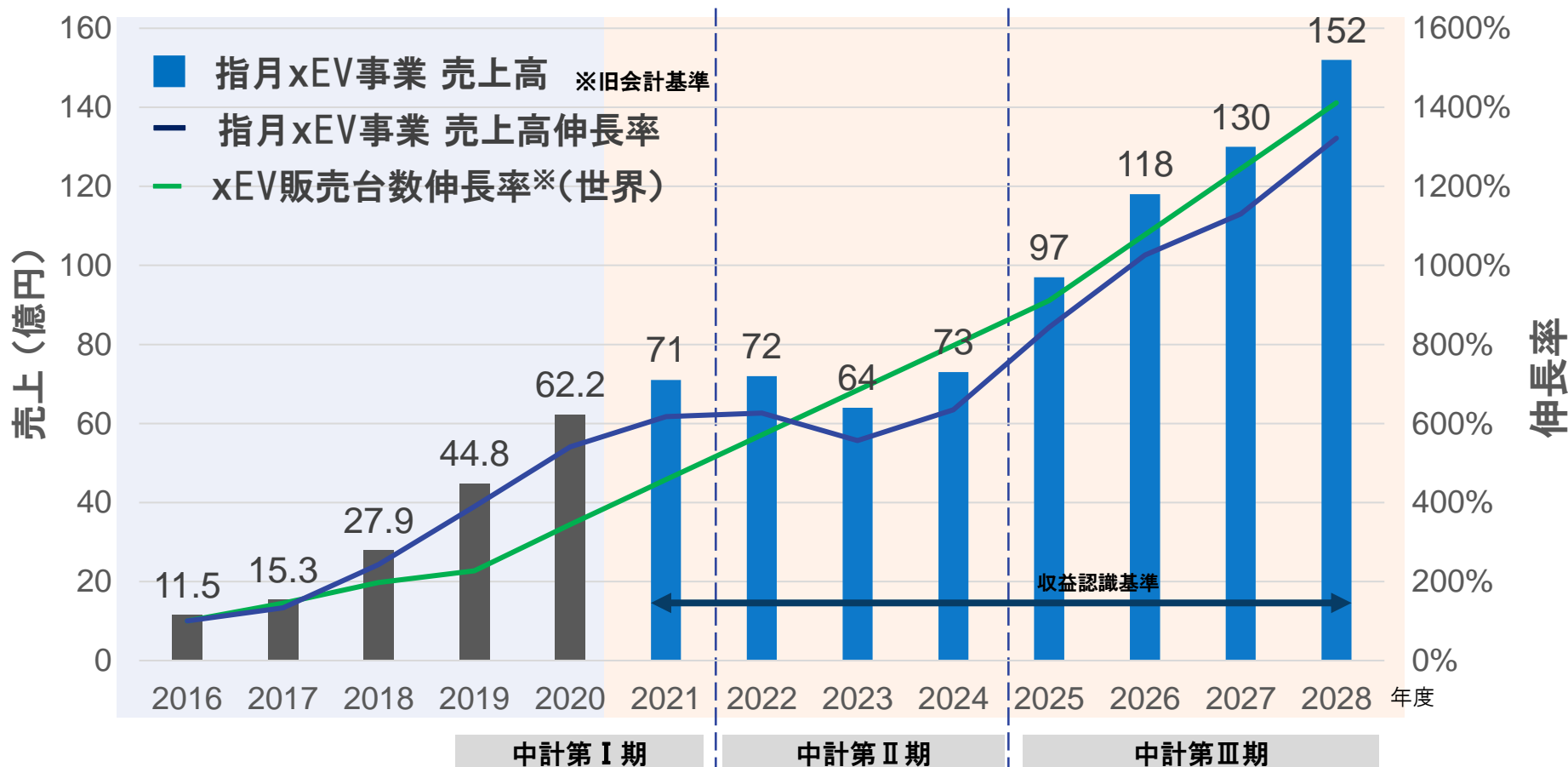
生産能力の増強を図り、事業拡大を加速させる。(新拠点の立上についても検討)
パートナー企業との連携をさらに強化する。

連結売上高（億円）



※当該市場における収益認識基準の影響は、従来会計基準と比較して約1億円/年(2021~2022年度)、約0.3億円/年(2023年度)の減少を見越しております。

■xEV事業の実績と計画(伸長率は2016年度を100%として算出)



※48V系マイルドを除く、HV・PHEV・EV・FCVの合計台数の伸長率(2016年度基準)。ADL、IHS、富士経済のデータを元に当社が試算。

- ▶ 市場成長を上回る伸長率を実現してきたが、22～24年度は受注済案件の計画変更が発生し、市場の伸びを下回る見通し。
- ▶ 事業拡大に向けた競争力強化と生産能力増強を加速させる。

■xEV主機インバータ用コンデンサの実績と方針

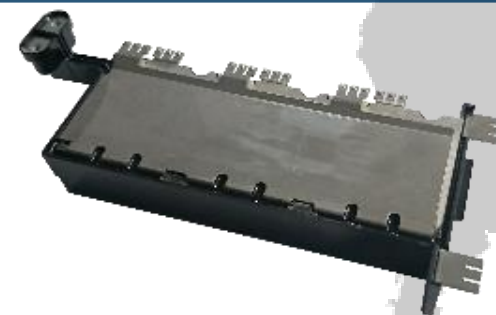
売上高成長(5年)

600% ※1

製品小型化

体積1/2 ※2

累計搭載車種実績
30車種以上



※1 2021年度計画対2016年度売上実績

※2 2021年度量産開始製品対2016年度時点量産中製品

- ▶ 生産能力確保のための拠点拡充を進める。
- ▶ 製造工程を改革し、生産性の向上を図る。
- ▶ 更なる小型化を含む競争力の向上によりシェアを拡大する。

■EMS、電力供給を取り巻く環境変化を捉え、新商品による市場創出と既存商品の付加価値向上による利益拡大を両立させ、事業拡大を目指す

ポイント

1. 事業全体

- ・マーケティング力を強化し、環境変化に伴う多様なニーズを汲み事業展開を図る。

2. 電力機器(国内)

- ・トップシェア維持による利益を確保。
- ・地球温暖化対策に寄与する製品、環境配慮型製品の開発推進。

3. 電力機器(海外)

- ・販売ネットワークとブランド力の強化による市場シェアの拡大

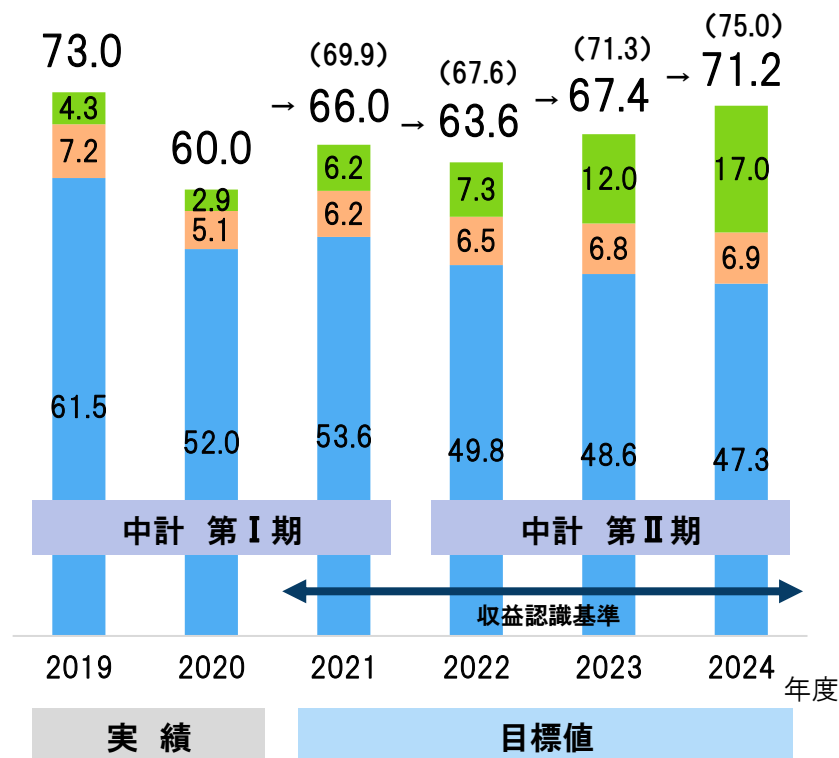
4. 環境省エネ

- ・新たな市場と商品を創出し、市場トップを目指す。

連結売上高 (億円)

■ 電力(国内) ■ 電力(海外) ■ 環境省エネ

※()は旧会計基準ベースとした場合の売上計画



※ 電力機器事業における収益認識基準の影響は、従来基準と比較して約3.8~4.0億円/年の減少を見越しております。

※ 環境省エネ事業における収益認識基準の影響は、従来基準と比較して非常に軽微であり、売上高への影響はございません。

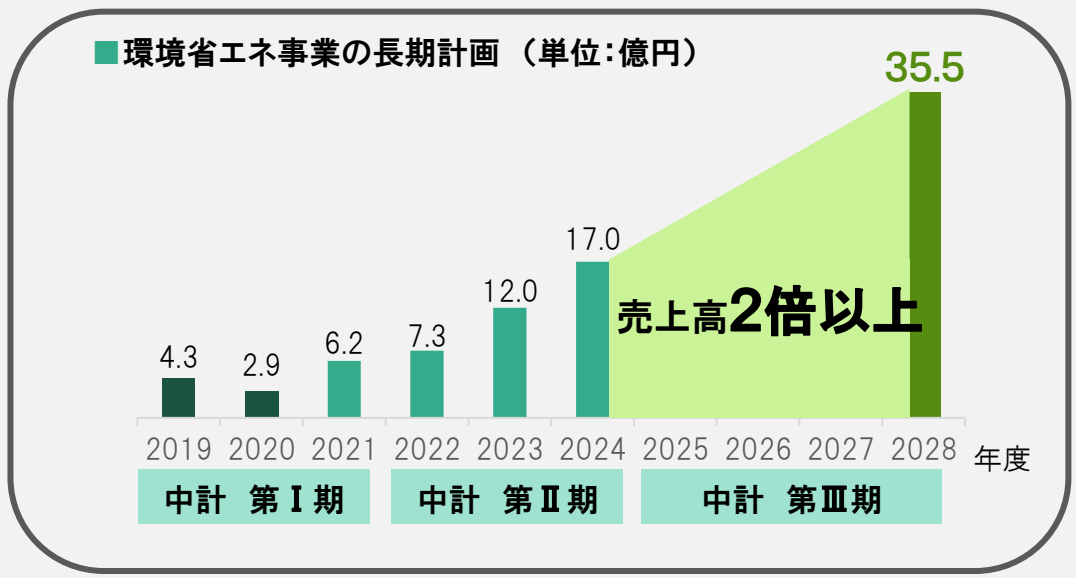
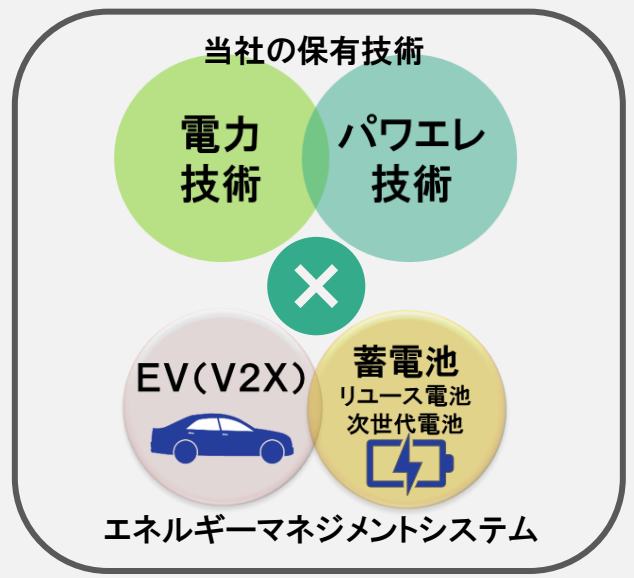
■環境省エネ事業イメージ

2050年カーボンニュートラルの実現に向けて

次世代電力ネットワークの安定化に貢献



当社が培ってきた、力率改善・高調波抑制・瞬低対策などの電力技術とパワエレ技術を駆使し、V2X(EV活用)、リユース電池や次世代電池を活用したエネルギーマネジメントシステムのソリューションによって、次世代電力ネットワークの安定化に貢献していく。



シヅキグループは、事業推進をとおして環境や社会に関わる課題解決を目指すとともに、SDGsの達成に向けたESG経営を推進し、持続的成長と企業価値の向上を実現いたします。

E

- 1) 事業活動をとおして、省エネ技術の普及とCO₂削減へ貢献する
- 2) 自社でのCO₂排出量の削減と環境に配慮した材料等の検討を進める

S

- 1) 多様な人材・能力・働き方を尊重し、イノベーティブな企業を目指す
- 2) 人材育成により高い技術力を獲得し、社会インフラの安定化に貢献する
- 3) 一層の品質レベル向上により顧客満足の向上を図る

G

- 1) 市場の要請に迅速に応える運営体制を構築する
- 2) 全方位でのパートナーとの連携を強化、拡大する
- 3) 企業価値向上視点を盛り込んだコンプライアンス経営を拡大展開する



注意事項

この資料に記載されている、当社および当社グループに関する業績見通し、計画、経営目標、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、あくまでも将来の業績などに関する見通しであり、それらは各資料の作成時点において入手している情報と一定の前提に基づき作成されております。従いまして、実際の業績は経済環境、市場動向、製品の需要変動、価格変動、為替レートの変動などの重要なリスク要因や不確実な要素により、これらの見通しとは大きく異なる結果となる可能性がありますのでご注意ください。