

各位

平成 23 年 6 月 28 日

会社名 田淵電機株式会社  
代表者名 代表取締役社長 貝方士利浩  
(コード番号 6624、大阪第二部)  
問合せ先 経営企画本部統括 山口嘉男  
(TEL 06-4807-3774)

## 新中期経営計画「MBP15」について

当社グループは、2011 年度から 2015 年度までの 5 ヶ年を新たな成長期間と考え、新中期経営計画 (MBP15) を策定し、本日の取締役会で決議されましたのでお知らせします。2015 年に 90 周年を迎えるにあたり、新たに持続可能な成長戦略を構築し、これに、グループを挙げて取り組んでまいります。

記

### 1. 新中期経営計画「MBP15」の基本戦略

#### **「SHIFT THE POWER」**

(1). トランス・電源の『田淵電機』からパワーエレクトロニクス製品を中心とした新しい事業、市場へ大きくシフト 具体的には次の 5 項目を実施します。

- ①パワーエレクトロニクス分野にドメイン (事業領域) を大きくシフト
- ②民生機器向け偏重の商品構成から医療器・産業機器分野大幅増強へのシフト
- ③国内市場から成長市場 (新興国) へ地域戦略をシフト
- ④販売・技術体制の現地化および権限をシフト
- ⑤次世代を担う若い力中心に実務遂行をシフト

### (2). 経営ビジョン

ミッション経営については継続します。

企業目的 (ミッション)

「田淵電機グループの使命は未来に誇るコアテクノロジーを活かし、地球環境にやさしい『エネルギー先進企業』として広く社会に貢献することであります」

### (3). 分野別基本方針ならびに現状認識と個別戦略

①パワーエレクトロニクス分野 (電源機器事業)

パワーコンディショナを中心としたパワーエレクトロニクス事業へ全社の資源を重点投入します。

## 現状認識

- ・ 3月11日に発生した地震・津波・原子力問題は世界的にもクリーンで安定したエネルギーの必要性を顕在化させました。
- ・ 産業革命・IT革命に次ぐ第3の『エネルギー革命』の到来。それは太陽光発電を筆頭とした持続的・安定的な「再生可能エネルギー」の拡大推進です。
- ・ 原子力・化石燃料を中心とした大規模発電・送電事業一極集中から小規模分散型電源事業のニーズが胎動しています。
- ◆ 当社のパワーコンディショナは国内住宅向け太陽光発電でのシェアは十数年の市場投入実績からおおよそ50%を占めており、システムに求められる長期信頼性を確保しています。市場で求められる様々なご要求にお応えし海外市場も視野に拡大を目指します。
- ◆ 小型から中容量のパワーコンディショナのラインアップ拡充を行います。  
3相10kWとして学校や公共施設、コンビニエンスストアなどの小規模商業施設向けに商品を開発し販売を開始しました。これから本格化する節電要請を受けた自治体・企業からのご要望にしっかりと対応してまいります。
- ◆ その他再生可能エネルギーおよびコジェネレーションとの融合を図ります。  
すなわち小型風力・燃料電池・蓄電池等、各種代替エネルギー複合変換パワコン（ハイブリッド・パワコン）の商品化を目指します。  
特に、震災後においては、太陽光と蓄電池（2次電池）との『自立型蓄電機能付きパワコン』の需要が拡大しております。当社は以前より、国内バッテリーメーカーの各種2次電池（リチウムイオン等）を使った実証実験を行っており、商品開発へのフィードバックを行っております。

## ②新興国・成長市場分野（変成機器事業）

### 技術的優位性を発揮できる分野に絞り徹底拡販（新興国と成長市場）

## 現状認識

- ・ 国内の市場縮小はますます進みますが（少子化、労働人口の減少・デフレ）、一方、これから成長期に差し掛かる新興国は省エネ製品のニーズが拡大します。
- ・ 先進国市場は、黎明期を抜け、本格的な電気自動車時代の到来が予測されます。
- ◆ インバータ用リアクタのグローバルTOP企業を目指します。  
インバータエアコン用リアクタでは国内での高いシェアを新興国市場へも拡大します。その基礎となるのは低価格を実現するアルミ電線の接合技術、長期信頼性の確保を持って、新興国現地メーカーにも積極拡販を行います。
- ◆ 車両・車載向け高付加価値デバイスへのリソース投入を図ります。

電気自動車・ハイブリッドカー向けコンバータ・インバータユニットに搭載される各種高周波トランス、電気自動車の充電用途として非接触型給電コイル、新興国で続々と導入が進む高速鉄道車両向けパワー半導体用高圧トランス等、高機能・高付加価値商品にリソースを集中し開発に取り組みます。

### ③医療器・産業機器分野（電源機器事業・変成器事業）

#### 民生分野偏重の商品構成から医療器・産業機器分野大幅増強へのシフト

##### 現状認識

- ・民生機器は今後ますますコモディティ化が進み、常に中国・韓国・台湾の競合メーカーとの熾烈な価格競争が前提となり収益環境は一段と厳しくなると予想されます。
- ・先進国（日本国内含む）では人口減少と高齢化が加速度的に進行する。先端医療・介護ビジネスの市場が有望になってきております。
- ◆次世代照明（LED・有機EL）用途向け電源ユニットを拡大します。  
省エネ・長寿命・安定性を多年にわたり培った電源制御技術で対応します。特に節電要請を受けてオフィス・商業施設・家庭用照明機器の置換えが急拡大しています。
- ◆通信・医療・電力・産業インフラ・FA分野を事業ドメインとします。  
中でも、医療器分野では、内視鏡用途ランプ駆動用電源ユニットをはじめとして、高精度・高信頼性を求められる分野へ注力します。

### ④組織戦略分野

#### 事業部制を廃止し海外4拠点の独自採算性（プロフィットセンター化）を強化 『地産地消』体制を構築し開発・販売体制を強化

##### 現状認識

- ・グループ全体でリソースの大幅なシフトが必要と認識しています。
- ◆各拠点での研究開発体制の強化  
2011年1月にはベトナム工場内に「田淵電機電気機械技術研究所」を設立し、高周波トランスに関する研究開発拠点としてスタート。現地有力大学との提携を強化し、人材の育成に力を入れていきます。  
今後は上海・東莞でも順次開設予定。これらの強化に伴い、基礎開発は国内、用途開発（アプリケーション）は海外と開発体制を再構築して行きます。
- ◆販売体制はエリア販売の権限強化  
FTA・EPA等の自由貿易協定の今後の拡大を見越し、最適生産地からのグロー

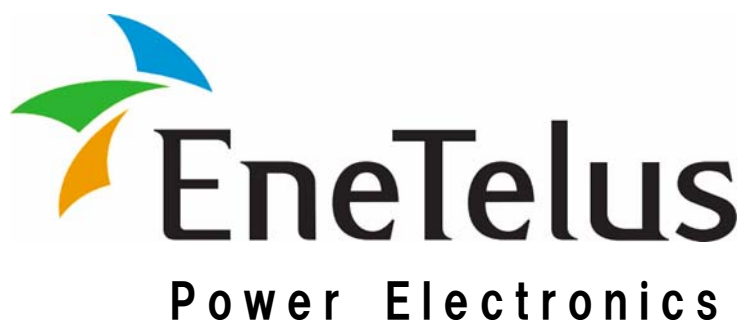
バルな供給網を構築し、エリア毎での販売権限を強化します。

現地幹部の積極登用と権限委譲推進により迅速な意思決定の仕組みを構築します。

- ◆本部は、2本部・3推進本部・3センター体制で拠点を強力にサポート（オクタゴン・サポート）。本社は機能支援を行い、内部統制体制の構築を強化します。

#### (4). ニューブランド **EneTelus**・エネテラス

六十数年親しまれている「ZEBRA」ブランドとは一線を画しパワーエレクトロニクス製品の事業シフトを目指した新ブランド「エネテラス」を立ち上げました。



- ◆ ブランドの意味：エネルギーで未来を明るく照らす
- ◆ 対象：パワーコンディショナ等のパワーエレクトロニクス商品およびソリューションビジネス全般

### 2. 財務基盤の強化

・自己資本比率の大幅改善を目指し、経済環境の影響で業績が左右されることのない、持続的な原価構造並びに損益体質を構築します。

- ◆キャッシュフローを重視し投資効果の徹底フォローを行います。
- ◆「株主様・投資家様」に対する積極的な情報開示と本中期経営計画期間に配当復活を目指します。
- ◆5月30日付けで「第三者割当てによる新株式発行」を発表し、6月21日払い込みが完了いたしました。（調達資金 832百万円）

### 3. 設備・研究開発投資

・競争力強化、次代の成長に向けた戦略投資の拡大を図る

投資総額（5年間） 60億円

パワーエレクトロニクス製品を中心とした新規分野へ積極投資します。

- ◆国内にて信頼性評価センター設置
- ◆パワーコンディショナの海外生産移管（国内生産は産機分野、タイ工場を拡大）
- ◆海外4拠点に研究開発所を設置・増強（タイ・ベトナム・上海・東莞）

◆ 新興国や中国でのインバータ機器向け変成器（リアクタ）の増産設備投資（上海）

\*5月30日に発表した「第三者割当てによる新株式発行に関するお知らせ」の通り、  
今般の第三者割当て増資による調達資金については主に上記分野へ重点投資を行います。

4. 定量指標（ゴール）

	2010年度 （実績）	2011年度 （予測）	2015年度 （ゴール）	伸び率
売上高	329億円	330億円	500億円	+52%
営業利益	6.5億円	9億円	35億円	+289%
営業利益率	2.0%	2.7%	7.0%	

以上