



INTEGRATED REPORT 2024

フジテック株式会社 統合報告書

CONTENTS

1

フジテックとは

- 2 At a Glance
(一目でわかるフジテック)
- 3 フジテックを取り巻く
エレベータ・エスカレータ(昇降機)
市場
- 4 ビジネスモデル
- 6 セグメント概況
- 8 財務ハイライト
- 9 非財務ハイライト
- 10 フジテック76年の歩み

12

価値創造ストーリー

- 12 トップメッセージ
- 14 前中期経営計画「Vision24」の
振り返り
- 15 新中期経営計画 2024-2028
「Move On 5」

22

サステナビリティ

- 22 サステナビリティに関する考え方
- 23 マテリアリティの特定プロセス
- 24 マテリアリティと主要テーマ
- 25 マテリアリティの推進事例

30

コーポレート・ガバナンス

- 30 取締役・監査役・執行役員
- 32 社外取締役インタビュー
- 33 コーポレート・ガバナンス

38

データ

- 38 11カ年サマリー
- 40 グローバルネットワーク
- 41 会社情報 / 株式情報

編集方針

本レポートは、フジテックの経営および企業活動全体をお伝えするため、経営の方向性や戦略、事業概況に加え、サステナビリティ活動などの非財務情報を総合的に取り入れて編集しています。

見通しに関する注意事項

本レポートには、フジテック株式会社および連結子会社の収益計画や戦略、業績に関する予想・計画が含まれています。これらの予想・計画は、歴史的事実ではなく、制作時点で入手可能な情報に準じた仮定と経営者の判断理念に基づいた将来の見通しです。このような将来の見通しは、さまざまなリスクおよび不確実な要素の影響を受けやすいため、将来の見通しに関する記述における予想・推定は、実際の業績とは大きく異なる可能性があります。業績に影響を与えるリスクおよび不確実な要素には、各種要因、変動性、経済情勢の不透明性、建築業界における競争、需要、為替相場、税制、法規制などがありますが、これらに限定されるものではないことをご承知おきください。

(注) 本レポートに記載されている社名・商品またはロゴは、各社の商標または登録商標です。記載されているシステム名、商品名などには必ずしも商標表示 (TM・®) を付記していません。

(注) 2023年3月期より、従来の「北米・欧州セグメント」を「米州・欧州セグメント」に名称変更しました。

本レポートは変更後の名称で記載しています。

対象期間

2024年3月期 (2023年度: 2023年4月1日～2024年3月31日)

(注) 一部、上記期間外の取り組みや活動も掲載しています。

経営理念

フジテックは、
人と 技術と 商品を大切に、
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。

経営人事理念

フジテックに集う人々は、
社会人としての人格を磨き、
企業人としての能力を高め、
国際人としての見識を深め、
闊達な意思疎通と、澁刺とした行動力をもって、
自己実現を図るとともに、
会社の永遠の発展と繁栄を目指します。

企業行動規範

1. 人命の最優先・人権の尊重
2. 商品安全の確保
3. 資金・資産の最大限の活用
4. 対等・健全な商取引
5. 自由・公正な競争
6. 地域社会との共存共栄



At a Glance（一目でわかるフジテック）

私たちは、エレベータ・エスカレータ・動く歩道を取り扱う、都市空間移動システムのグローバル専門メーカーです。

徹底した品質管理のもと、研究開発から販売、生産、据付、保守、そしてリニューアルまで、一貫体制で“安全・安心”かつ快適な移動を実現。

世界の都市機能の未来を創造します。

設立

1948年

売上高

2,294億円

(2024年3月期)

ROE

12.9%

(2024年3月期)

配当性向

67.8%

(2024年3月期)

従業員数

11,818名

(2024年3月末時点)

社外取締役比率

66.7%

(2024年6月末時点)

育児休業取得後復職率

100%

(2024年3月期)

温室効果ガスの削減目標
2030年

46%削減

2019年スコープ1,2比

グローバルネットワーク

フジテックは、1964年の香港を皮切りにグローバルに進出し、以来、米州、南アジア、東アジア、欧州・中近東の国々へとプレゼンスを拡大してきました。それぞれの地域ごとのニーズにきめ細かく対応した事業活動を展開しています。

グローバル進出
60周年1964年フジテック・ホンコン設立
(海外初進出)24の
国と地域に
展開

海外売上高比率

約60%

商品品質の向上に向けて

エレベータ、エスカレータのそれぞれの研究開発、生産拠点において、さらなる商品の研究開発機能と生産機能の強化と、商品品質の向上に取り組んでいます。

国内エレベータ
研究開発、生産拠点：
ビッグウィング

国内エスカレータ研究開発、生産拠点：ビッグステップ



グローバル研究開発、生産拠点：

フジテック・アメリカ

エレバドレスEV

インターナショナル(メキシコ)

フジテック・インド

フジテック・エクスプレス(インド)

華昇フジテック(中国)

上海華昇フジテック(中国)

上海調達センター(中国)

上海RDセンター(中国)※

フジテック・ホンコン

フジテック・タイワン

フジテック・コリア

※研究開発のみ

フジテックを取り巻くエレベータ・エスカレータ(昇降機)市場

昇降機市場は長期にわたる安定成長が見込まれ、かつ資本効率が良いという特性を持っています。

CAGR*5～10%での
長期的かつ安定的な成長

保守を通じた
継続的な利益獲得

リニューアルを通じ
ライフサイクルベースで
売上創出

※ 年平均成長率

グローバル昇降機市場

昇降機のビジネスには、マンションや商業施設、公共施設などの新しい建築物への新設と、アフターマーケット需要(既存の昇降機の保守・修理、また昇降機のリニューアル)があります。

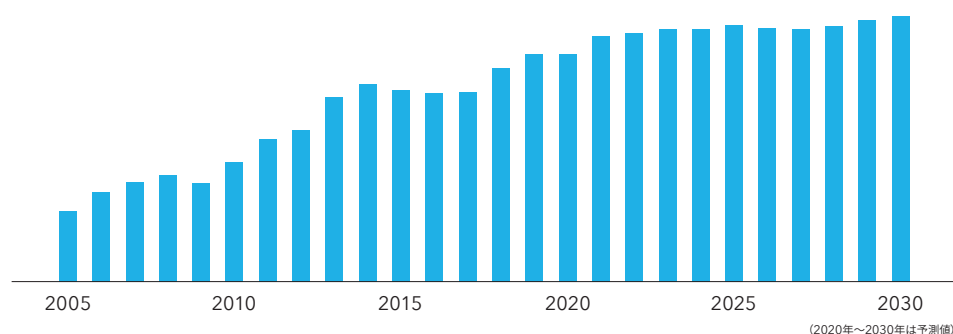
世界のエレベータとエスカレータの市場規模は、2023年の885億9,000万ドル^{出典1}から2030年までに1,406億ドル^{出典2}まで、CAGR*5～10%で成長すると予測されています。

インド、中国、米国などの先進国および発展途上国における住宅および商業建設プロジェクトへの投資の増加が、エレベータおよびエスカレータ市場の成長を推進しています。

出典1: Fortune Business Insights
出典2: (株)グローバルインフォメーション

グローバル昇降機市場の新設発注数推移および予測^{出典3}

出典3: Elevator World Global NI unit orders by region 2005-2030 (absolute value) and NI unit orders by region for 2010, 2020 and 2030 (% value); source: company data, Credit Suisse estimates



国内昇降機市場

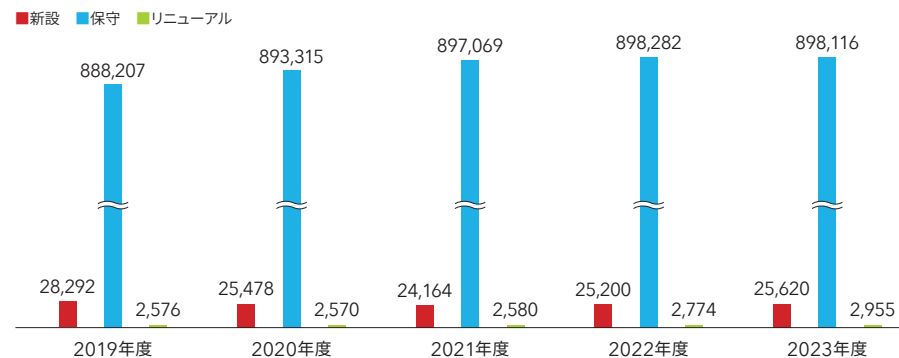
国内の昇降機市場はそのほとんど(約9割)がエレベータで占められています。新設は都市部の再開発により活況があるものの、新規のビル建築の需要に連動し減少傾向ですが、保守は増加傾向にあります。

旺盛な国内アフターマーケット需要

国内昇降機市場は新設台数は減少傾向にあります。しかし保守やリニューアルなどのアフターマーケット需要は、ビルの老朽化や耐震工事等を背景に増加傾向にあります。保守やリニューアルには技術を熟知した専門技術者が欠かせない存在であり、専門技術者の確保は業界共通の課題です。しかし最近ではIoT技術を用いて機器状態を常時監視し、保守要員を効率的に配置したり、AR(拡張現実)技術を用いて保守に携わるスタッフの戦力化に役立てるなど、最新テクノロジーを活用した対策方法が進んでいます。

国内昇降機市場のタイプ別台数^{出典4} (台)

出典4: 一般社団法人日本エレベーター協会「2023年度昇降機設置台数等調査結果報告」



| ビジネスモデル |

昇降機を知り尽くした専門メーカーの一貫体制

“安全・安心”の追求

エレベータ・エスカレータという重要な社会インフラの維持・管理を担う当社にとって、関係するすべてのステークホルダーに“安全・安心”を提供することは、当社の企業活動におけるすべての事項に優先されるべきものです。ご利用者さまにとって、お客さまにとって、従業員にとっても、“安全・安心”を最優先とする商品・サービスを提供し続けます。

品質向上に向けてさらなる商品品質向上に向け、部品の解析や評価などを行う施設を建設しています。詳細は [こちら](https://www.fujitec.co.jp/announcement/8828) をご覧ください。

<https://www.fujitec.co.jp/announcement/8828>



循環型の2大事業

都市空間移動システムの専門メーカーとしての当社のビジネスモデルは、新規に昇降機を設置する「新設事業」と、設置した昇降機の保守やリニューアルを行う「アフターマーケット事業」の2つに分けられます。当社は、研究開発から販売、生産、据付、保守、リニューアルまでを一貫した体制で行っています。昇降機を知り尽くす強みを生かし、各部門が強固に連携することで、お客さまの要望への機動性に富んだ柔軟な対応力、独自性が高く先進性・優位性を有する開発力、“安全・安心”で快適な、長期の信頼性の高い品質性能に優れた商品・サービスを提供しています。一貫体制という特性上、保守での評価がしっかりと次の商品にフィードバックされるという好循環を生み、お客さまとの信頼を強固なものとしています。

当社は専門メーカーならではの「一貫体制」により、昇降機のライフサイクルを支える総合的な技術力があります。当社の提供する昇降機は長期間にわたり利用される社会インフラであり、持続的にお客さまとの長期の信頼関係を構築しています。

安全性向上のための新たな機能の構築や、動きを制御するプログラム、「振動・騒音」の対策など、基盤技術から最先端技術まであらゆる分野の研究開発を行っています。販売からリニューアルまでさまざまな部門との連携と、お客さまにご利用者さまの声をカタチにし、“安全・安心”、快適で **品質の高い技術・商品開発**を行っています。

販売



研究開発



“オールフジテック”で
各部門が強固に連携した
一貫体制

エレベータやエスカレータのものづくりは、研究開発・生産の各機能を集結することで、技術と生産を融合したスピーディーかつスムーズなものづくりを世界各地で実践しています。また世界各地の生産拠点が緊密に連携し、より高性能で高品質な商品づくりに取り組んでいます。

生産



据付



訓練された熟練のスタッフが、1台1台着実に丁寧な据付を実現しています。エレベータ・エスカレータを解体し、組み立てることで、仕組みや据付に関する全工程を知り、保守の意義や役割をより深く理解する研修も実施しています。

保守



リニューアル

リニューアルを行うことで、さらなる安全性の確保と快適性・機能性の向上を実現します。さらに最新の法令に適用することができます。また、リニューアルを行うことで消費電力の削減にも貢献します。自社商品に限らず、他社商品のリニューアルも一括して請け負う高い技術力を有しています。

研究開発、生産、保守まで一貫して行っているからこそそのノウハウを生かし、画一的な保守では得られない“安全・安心”をお届けしています。**技術者の人材育成に注力**することで高い技術レベルを維持し、さらなる向上を図っています。

人材育成

フィールドエンジニア育成に力を入れています。詳細は [こちら](https://www.fujitec.co.jp/pickup_vol70) をご覧ください。

https://www.fujitec.co.jp/pickup_vol70



当社は、業界に先駆けて1960年代から海外市場に参入し、現在では24の国と地域に研究開発や生産、販売拠点を設け、グローバルサプライチェーンを構築しています。各事業拠点が緊密な連携を図りながら、それぞれの地域性やお客さまニーズを踏まえた事業を行っています。とりわけ、競争力と収益性の強化に直結する研究開発、生産においては、日本、中国、インド、米国などで行っています。



華昇フジテック (中国)



上海華昇フジテック (中国)



上海RDセンター (中国)

| ビジネスモデル |

24の国と地域でグローバルサプライチェーンを構築



フジテック・インド



フジテック・アメリカ

海外において持続的な成長をするためのポイントは2点あります。一つ目は、各グローバル拠点が互いに緊密な連携を図り、それぞれの地域に根差したきめ細かな事業活動を行うこと、二つ目は、グローバル市場に引けを取らない収益性の達成です。具体的には、中国、韓国、台湾の生産拠点の強みを組み合わせ、事業を推進していきます。また、需要が高まるインドに関しては、2022年に完成した第二工場がフル稼働状態で年間新設受注が計画の1,500台を超え、2,000台を達成しています。インドでのFujitec Express Limitedの買収も生かして成長を持続し、南アジア、中東への輸出台数を増やすことにより収益性を達成していきます。

セグメント概況

セグメント別連結業績(実績・計画)

(単位:百万円)

	売上高			営業利益		
	2023年3月期	2024年3月期 (増減率%)	2025年3月期 計画 (増減率%)	2023年3月期	2024年3月期 (増減額)	2025年3月期 計画 (増減額)
日本	77,507	88,072 (13.6)	91,000 (3.3)	2,111	6,645 (4,533)	6,500 (△145)
東アジア	82,927	79,378 (△4.3)	79,000 (△0.5)	4,486	1,630 (△2,856)	3,900 (2,269)
南アジア	24,128	31,000 (28.5)	37,000 (19.4)	3,543	5,010 (1,466)	5,800 (789)
米州・欧州	36,361	45,776 (25.9)	52,000 (13.6)	1,525	1,455 (△70)	1,900 (444)
小計	220,925	244,228 (10.5)	259,000 (6.0)	11,667	14,741 (3,074)	18,100 (3,358)
調整額	△13,336	△14,826 —	△14,000 —	△48	△169 (△120)	— (169)
合計	207,589	229,401 (10.5)	245,000 (6.8)	11,618	14,571 (2,953)	18,100 (3,528)

(注) 2024年3月期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2023年3月期の業績については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させています。

2024年3月期の売上高は、日本、米州・欧州で新設、リニューアル工事が好調で、南アジアも成長著しいインド市場で新設事業が牽引、売上高が大きく増加しました。なお、米州・欧州では昨年度 M&A で取得したメキシコの子会社が連結加入したことも寄与しています。一方、東アジアは中国の不動産不況による受注減とそれに伴う市場価格の下落が影響し減収となりました。営業利益は、日本は、売上高の増加と価格転嫁の効果で大きく改善しました。東アジアは、中国の不動産不況の影響に加えて、香港、台湾、韓国の工事損失引当金が増加し減益となりました。南アジアは地域全体で好調を継続しており、インドの新設事業でも黒字化を達成しました。米州・欧州は米

国で保守台数の増加と保守単価の上昇で収益が改善しましたが、カナダでの材料費高騰の影響等により、若干の減益となりました。

2025年3月期の売上高は、日本、南アジアで過去最高を更新、米州・欧州でも増収を計画し、前期比から156億円押し上げる見込みです。特に南アジアは約20%増収となる370億円を計画しています。

また、営業利益は、日本でコスト増により減益となるものの、売上拡大が続く南アジアと米州・欧州の増益に加え、東アジアでの昨年計上した工事損失引当金との差異により増加し、全体で過去最高を更新する見込みです。

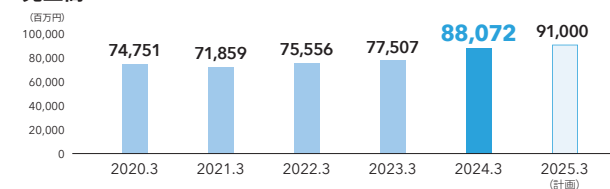
日本

日本国内の市場は、新設事業、リニューアル工事とも台数増加に加えて価格転嫁が進み伸長し、受注高は972億円(前期比14.0%増)となりました。

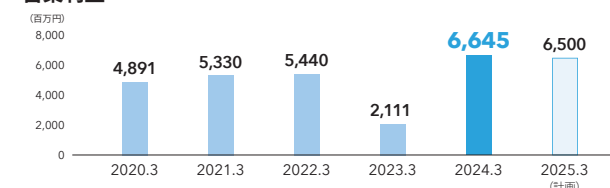
売上高は、販売価格の見直しにより新設事業およびアフターマーケット事業のリニューアル工事が大きく増加しました。営業利益では、継続的な円安による輸入コスト高などがあったものの、販売価格改定による採算改善が大きく貢献し、増益となりました。

2025年3月期は、引き続き好調な売上和価格転嫁により、売上高は過去最高を見込んでいます。営業利益は、事業面の収益が向上するものの、インフレを背景とした社会的な要請に伴う人件費増加や新中期経営計画の活動開始による経費が増え、若干の減益を見込んでいます。

売上高



営業利益



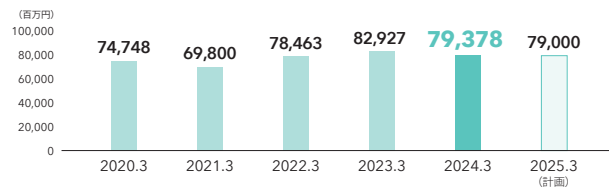
東アジア

東アジア市場は、中国の不動産不況による需要減などの影響を受けたものの、香港の新設事業が増加し、アフターマーケット事業は香港、中国で増加したことなどから、受注高は662億円(前期比10.5%増)となりました。

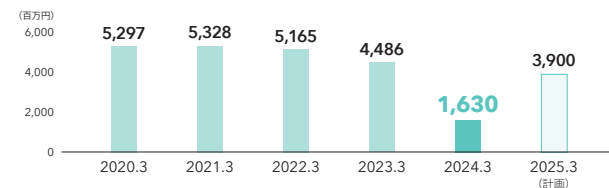
売上高は、香港でのリニューアル工事が大口案件の進捗により増加したものの、中国不動産不況による新設事業の売上減に加えて、市場価格の下落の影響などもあり、減収となりました。営業利益は、新設事業で中国での減収、香港、台湾、韓国における工事損失引当金の増加の影響もあり、減益となりました。

2025年3月期は、中国の不動産不況が続いていることから売上高は微減となるものの、営業利益は、2024年3月期に台湾、韓国で一時的に発生した工事損失引当金の反動により大幅な増益を見込んでいます。

売上高



営業利益



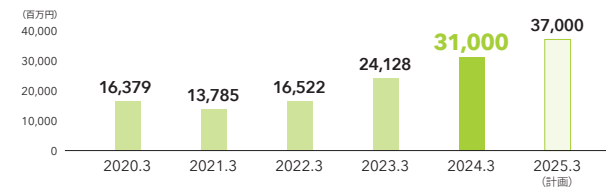
南アジア

南アジア市場は、新設事業、アフターマーケット事業がともに好調に推移し、受注高は360億円(前期比39.7%)と大幅に増加しました。

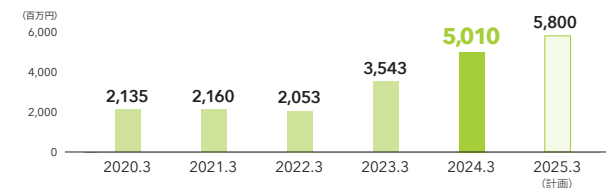
売上高は、インドでの受注増により新設事業が増加し、アフターマーケット事業もシンガポールとマレーシアで修理工事の増加により、売上高は増加しました。営業利益は、新設事業ではインドにおける売上増加とコストダウンによる黒字化、アフターマーケット事業ではシンガポールとマレーシアでの売上増加が寄与し、増益となりました。

2025年3月期は、好調なインド、シンガポールが牽引役となり、売上高は過去最高を見込み、営業利益は、インドにおける増収と新設事業のコストダウン、シンガポールにおける保守の価格改定の取り組みにより増益を見込んでいます。

売上高



営業利益



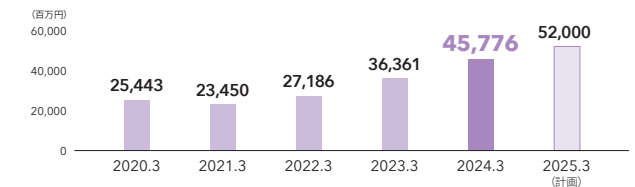
米州・欧州

米州・欧州市場は、新設事業は米国およびカナダで減少しましたが、アフターマーケット事業は全地域で増加したことから、受注高は480億円(前期比4.7%増)となりました。

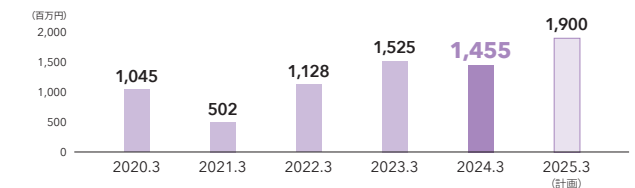
売上高は、新設事業が米国、英国で増加し、アフターマーケット事業では米国におけるリニューアル工事が増加したことに加え、メキシコ子会社の連結化も寄与し、増加しました。営業利益は、米国での保守台数の増加および保守単価の増額によりアフターマーケット事業は増益となりましたが、新設事業においてカナダでの材料費および人件費の増加が採算の低下をもたらし、減益となりました。

2025年3月期は、売上高は順調な増加を、営業利益は売上の拡大に伴い増益を見込んでいます。

売上高

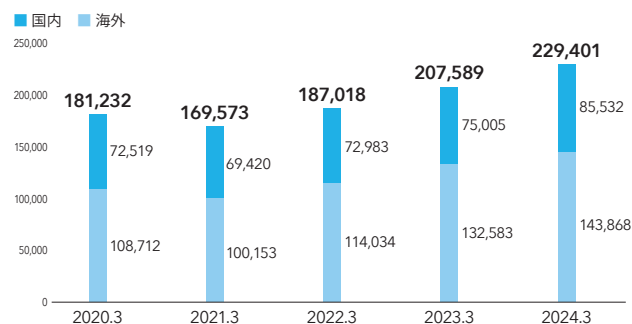


営業利益

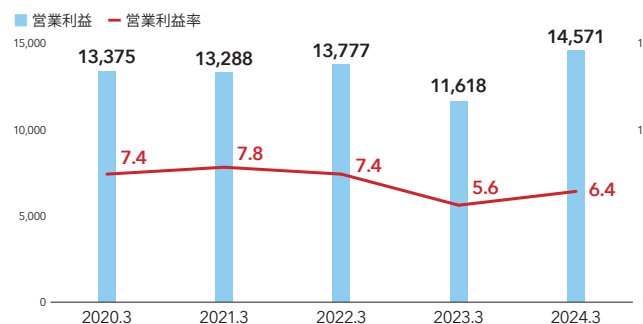


財務ハイライト

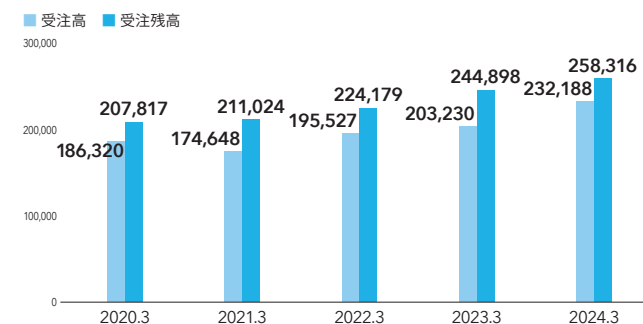
売上高 (百万円)



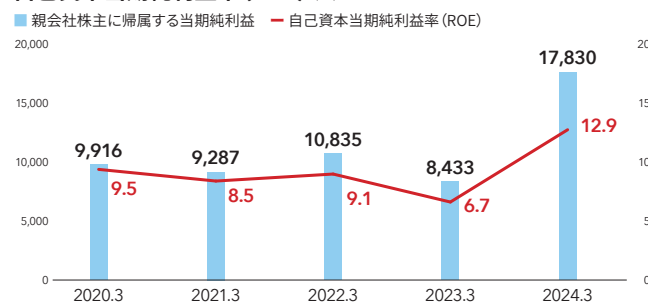
営業利益 (百万円) / 営業利益率 (%)



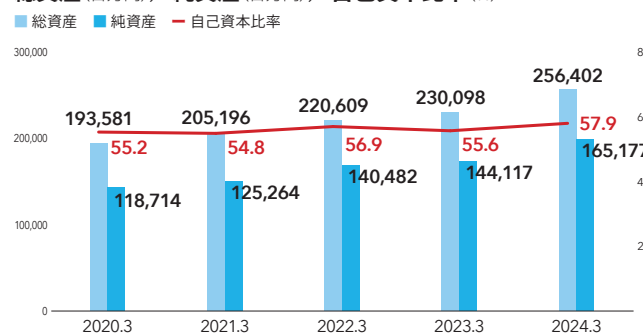
受注高 (百万円) / 受注残高 (百万円)



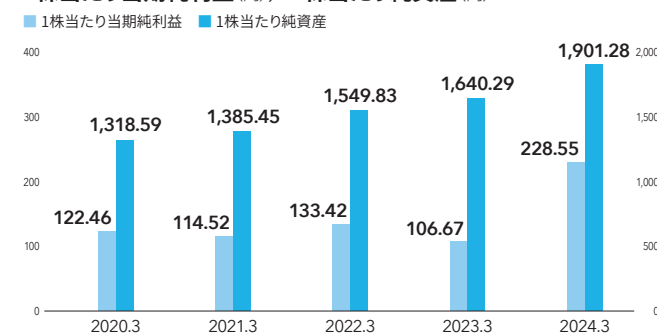
親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円) / 自己資本当期純利益率 (ROE) (%)



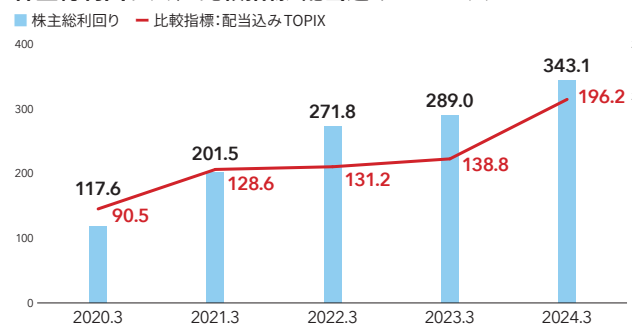
総資産 (百万円) / 純資産 (百万円) / 自己資本比率 (%)



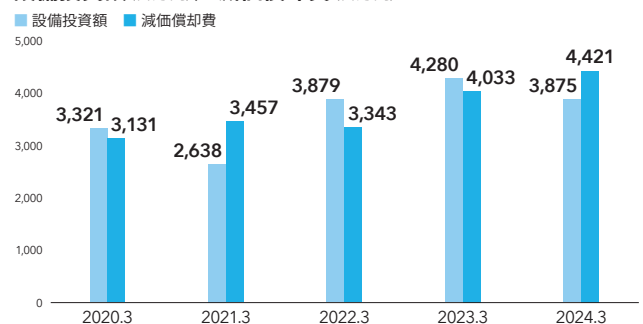
1株当たり当期純利益 (円) / 1株当たり純資産 (円)



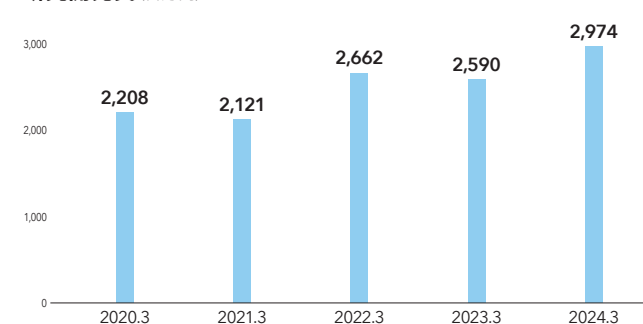
株主総利回り (%) / 比較指標: 配当込みTOPIX (%)



設備投資額 (百万円) / 減価償却費 (百万円)



研究開発費 (百万円)

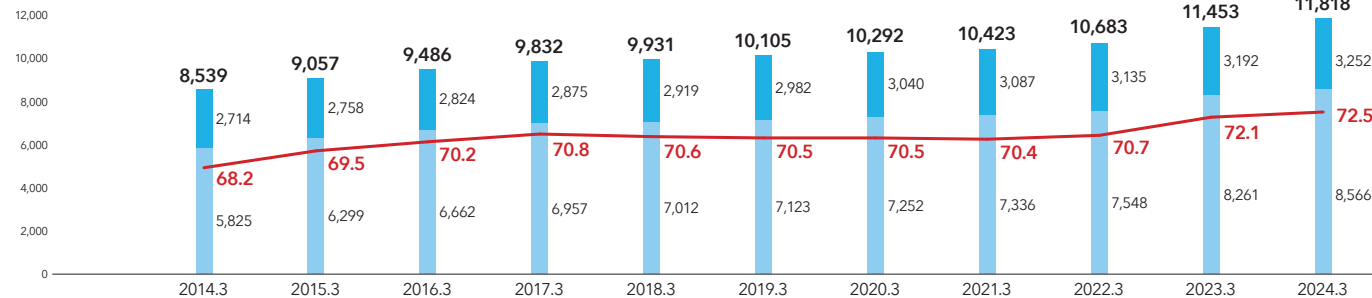


(注) 百万未満の金額は切り捨てて表示しています。

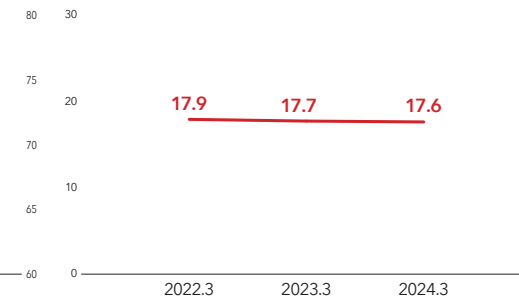
非財務ハイライト

従業員数(名)／海外従業員比率(%)

■海外従業員数 ■単独従業員数 ■海外従業員比率

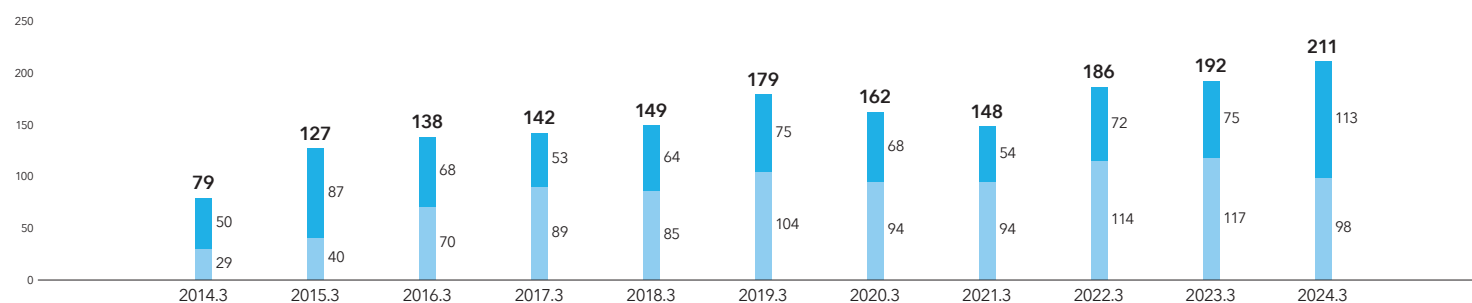


平均勤続年数(年)



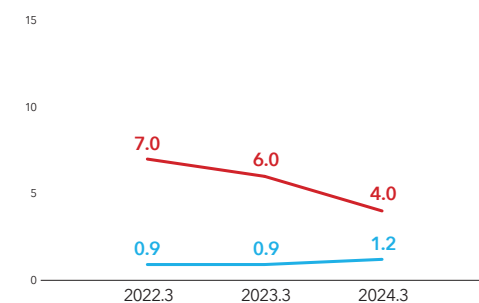
新卒採用者数※1(名)／キャリア採用者数※1(名)

■新卒採用者数 ■キャリア採用者数



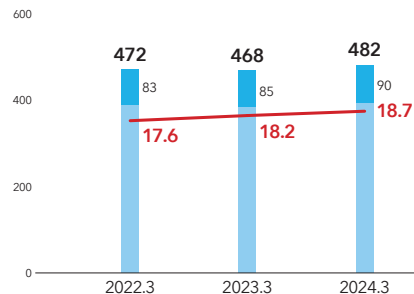
新卒採用女性比率※1(%)／女性管理職比率※1(%)

■新卒採用女性比率 ■女性管理職比率

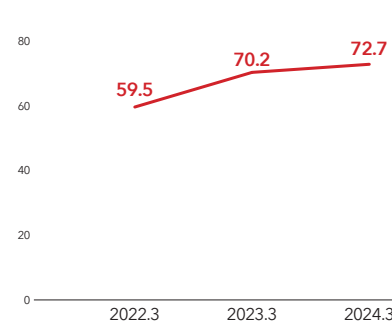


管理職に占めるキャリア採用者※1(名)

■うち、キャリア採用 ■キャリア採用者比率



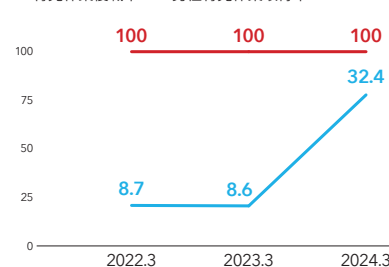
有給休暇取得率※1(%)



育児休業復職率※1(%)／

男性育児休業取得率※1(%)

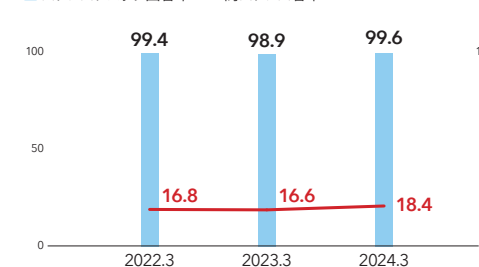
■育児休業復職率 ■男性育児休業取得率



ストレスチェック回答率※1(%)／

高ストレス者率※1.2(%)

■ストレスチェック回答率 ■高ストレス者率



※1 国内

※2 ストレスチェック回答者のうち、「心身のストレス反応」項目において合計点数が77点以上である人の割合

(注) 従業員数1,000名以上の企業の平均取得率: 61%

(厚生労働省 就労条件総合調査より)

有給休暇取得率=本年度の有給休暇消化日数/本年度の有給休暇付与日数

地上53mのエレベータ研究棟を擁する「大阪製作所」(1965年)



1948— 国土復興の力になりたい

創業、いち早く海外へ進出

戦災を受けた大阪の街並みが元の姿を取り戻していく様子を目の当たりにし、「この新しい街づくりに自分もぜひ加わり、国土復興の力になりたい」という想いに突き動かされた内山正太郎によって、当社は創業されました。国際化社会の到来を予見していち早く国際市場に目を向け、「世界は一つの市場」という理念のもと、事業展開を加速しました。

1948年

内山正太郎がエレベータの開発・製造・販売・据付・保守を目的として大阪府大阪市に「富士輸送機工業株式会社」を創業

1962年

国内初のビル内蔵型・立体駐車設備を納入

1964年

業界に先駆け、当社初の海外拠点としてフジテック・ホンコンを設立

1965年

大阪府茨木市の大阪製作所が稼働

1968年

フジテック・コリアを設立

1972年

フジテック・シンガポールを設立

フジテック 76年の歩み

当社は1948年の創業以来、「世界は一つの市場」とのグローバルな視野に立ち、日本の昇降機メーカーの中でいち早く海外進出を果たしました。現在では24の国と地域に拠点を置き、グローバルサプライチェーンを構築しています。各国のランドマークとなる建物への納入実績も着実に増え、「フジテックブランド」の確立を加速させています。

1974— 世界最大の研究塔完成

独創技術への挑戦

超高層ビル時代到来を見据え、世界最大の研究塔や分速600mの高速エレベータの開発など、独創技術への挑戦を続けました。1970年代後半にマイコンが実用期にさしかかると、他社がまだ着手していなかった標準型エレベータのマイコン制御技術の開発に取り組みました。

1974年

「フジテック株式会社」に社名変更
東京および大阪証券取引所市場第一部に上場

1975年

大阪府茨木市に世界最高・最大*を誇る地上150mのエレベータ研究塔が完成
※建設当時

1976年

世界に先駆けて分速600mの超高速直流ギャレス・エレベータを開発

1978年

マイクロコンピュータ制御方式のエレベータを開発

1982年

アメリカ・オハイオ州に世界最大規模のエレベータ工場を建設

1988年

ファジー・コンピュータを活用したエレベータ群管理システムを世界に先駆けて開発

世界最高・最大を誇る地上150mの「エレベータ研究塔」(1975年)



1990ー

最有望市場・中国への進出

さらなる事業拡大へ

1990年代から都市整備が加速度的に進み、昇降機需要の急拡大が見込まれる中国で、エレベータ関連会社同士で技術力を高め合うといった従来の発想ではなく、当社の技術力を中国全土にわたるネットワークを通じて提供していくという発想から、総合商社である「中国中紡集团公司」との合併会社「華昇フジテック」を設立しました。

1990年

エレベータ方式の立体駐車設備「シティパークEV」を開発

1993年

国内エレベータ業界で初めて国際品質規格「ISO 9001」の認証取得

1995年

ニューロ・コンピュータを活用したエレベータ群管理システム「ニューロス」を世界に先駆けて開発
「華昇フジテック」を設立

2001年

世界初のダブルデッキ・エレベータ「フレックス-DD」を開発

2006年

本社およびエレベータ研究開発・生産拠点「ビッグウイング」(滋賀県彦根市)が完成

2007年

地震時にエレベータの安全性をさらに高める地震対応機能を開発

ビッグウイング



2008ー

各地のランドマークに納入

世界でブランド展開を加速

歴史に裏付けられた卓越した技術と商品、グローバル・ネットワーク体制、そして長年にわたり培ってきたお客さまとの強い絆が当社への信頼となり、各地のランドマークとなる建物にエレベータ・エスカレータの納入を果たしています。世界中の常に進化している都市において、未来を見据えた新しい挑戦を続けています。

2008年

東京本社を開設し、ビッグウイングとの2本社体制を構築

2009年

エスカレータの安全性を高める「フットセーフティーセンサー」を業界で初めて開発

2010年

エスカレータ開発・生産拠点「ビッグステップ」(兵庫県豊岡市)が完成
アフターマーケット拠点「ビッグフィット」(大阪府茨木市)が完成

2017年

東京・銀座のランドマーク「GINZA SIX」にエレベータ38台、エスカレータ46台、計84台を納入

2020年

エレベータ非接触ボタン「エアータップ」を販売開始

2023年

創業75周年

2024年

台湾の大手金融グループ・富邦(フーボン)フィナンシャルホールディングスが建設した54階建てのオフィスビルにエレベータ・エスカレータ計33台を納入



ビッグフィット

ビッグステップ



エアータップ

トップメッセージ

新中期経営計画「Move On 5」のもと、 「不易流行に基づく、新しいフジテックの経営」を完遂します。



代表取締役社長

原田 政佳 彦

昨年6月に新経営体制が発足し、新生フジテックがスタートいたしました。以降、「不易流行」の考え方に基づく経営を推進しています。昨年末からはこの経営を前進させるという意味で、「Move ON」を使い、社内外でのコミュニケーションを強化してまいりました。また当社は、長年、お客さまの信頼を獲得し続けており、2024年度においては、売上、利益ともに過去最高を更新し、着実に業績を伸ばしてきました。そして、さらなる持続的な飛躍を遂げるために、今年5月、新しい中期経営計画「Move On 5」を発表いたしました。「Move On 5」は、2024年度から2028年度までの新しい経営戦略・事業計画です。今年度からの5カ年で「不易流行に基づく、新しいフジテックの経営」を完遂させるという強い意志を込めて策定しています。

持続的な成長を可能とするためには、事業環境が大きく変わる中で、本質的なところは生かしつつ、上手に更新して、柔軟に対応していかなければ、変化の激しい時代を生き抜いていくことはできません。これが「変えてはならないもの（不易）」と「変えるべきもの（流行）」を明確に定めた不易流行の経営の考え方です。当社の「不易」とは、「安全・安心」の追求、「品質重視」、「人材の育成」の3点であり、今後もさらなる強化に向けて追求し続けていきます。一方、「流行」とは、企業価値向上のため今まさに注力すべきこととして、「選択と集中」、「グループ経営の強化」、「ガバナンスとコミュニケーションの充実」を推進していきます。

これらの取り組みの基礎となっているのは当社の経営理念です。

「フジテックは、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。」が言い表しているように、世界を視野に社会に対して新たな価値を創出し、提供していくという想いが、私たちの活動の原点になっています。

新中期経営計画「Move On 5」は、2028年度までに売上高3,250億円、成長率8%を維持しながら、収益性の向上により営業利益率としては13.5%、売上総利益率としては26%までの改善を、各地域、各事業での横断的な成長により達成いたします。非常にアグレッシブな目標とさせていただけると私どもも本望です。この成長目標を達成するために、「不易流行」を徹底し、商品・サービス品質、業務品質、経営品質を高めることで、“安全・安心”で心地よさの感動を多くのお客さまに提供していきます。当社独自の強みである「不易」を生かしつつ、さらなる企業価値向上に必要で新生フジテックとしての新たな取り組みとして注力すべき「流行」を組み合わせることで「Move On 5」は達成できると考えております。

「Move On 5」で5年後に目指す姿として「3つの柱」を掲げています。

一つ目が、「地域/事業ミックスの選択と集中」です。各地域の戦略的な位置づけを明確化したうえで、各地域、事業の取り組みの方向性を定め、それぞれに対して適切な資源配分を行い収益改善を目指します。

二つ目が、「高品質と高収益性の両立」です。DXを活用したエレベータの遠隔監視による保守品質の向上などの改善活動などを通じて当社の強みである品質を高めるとともに、業務の標準化などの取り組みにより生産性を向上させることで、マージン改善を目指します。

三つ目が、これらを推進する上で必要不可欠な「強靱な事業基盤の構築」です。グループ経営体制の整備、高品質と事業成長を支えるグローバル人材の育成、ESG経営の強化などに取り組みます。

ESG経営については、持続的な成長に向けて必要不可欠なものであり、「Move On 5」の期間中に取り組みをさらに強化していきます。例えば、地球環境にとって喫緊の課題である環境負荷の低減に向けては、温室効果ガス排出量（Scope1+Scope2）を2030年までに2019年比で46%の削減を目標に設定し、達成に向けてさまざまな対策を実行してまいります。また、人材こそが当社最大の財産と位置づけ、強みとしている人

材育成に引き続き積極的に取り組みます。既に「奨学金返還支援」など新たな制度を導入していますが、今後も優秀な人材の確保・定着と、企業の持続的な成長につなげる人的資本を重視した活動を行ってまいります。ガバナンスに関しては、当社の取締役9名のうち、6名が社外取締役であり、そのうち2名が女性取締役、4名が外国籍の取締役と多様性ある陣容となっており、引き続き経営の透明性、客観性を担保してまいります。

これら3つの柱の遂行を通じて、新中期経営計画「Move On 5」の5年間で、事業をさらに成長させ、品格高く優秀な人材を集めることにより、当社の企業価値をさらに高め、すべてのステークホルダーの皆さまに還元するポジティブスパイラルを作り出してまいります。新しい経営体制のもと、組織体制の変更、従業員の変革意識の醸成などをしっかりと進めてきており、「Move On 5」を完遂させるべき素地はできあがっており、何よりも私たちには、そのポテンシャルがあると考えています。私が香港の現地法人であるフジテック・ホンコン駐在時に、多くのお客さまに商品を購入してきました。その際に、あるお客さまから「当施設は世界一であり、エレベータについても世界一のものを指名している」と仰っていただきました。このように私たちは実績とポテンシャルを持ち合わせています。

私たちは過去の成果、課題を踏まえ、より長期的なスパン、10年後の目指す姿を常に思い描いております。当社の長期ビジョンとしては、「日本の専門メーカーならではの美しさとおもてなしを誰もが実感できる業界トップの信頼のブランドを確立」を掲げております。

そのために、まず事業戦略としては、ITの活用を含めた最先端の取り組みを、プロアクティブに事業運営につなげ、各地域、事業で最大級の付加価値を提供することで、各地域で業界一位の「信頼のブランド」を確立していることを目指します。また、組織、人材、企業文化の観点では、失敗を恐れない、自発的に



行動・貢献を促す企業文化の醸成と、世界中に広がるビジネス環境に柔軟に対応できる品格の高いグローバル人材の育成を通じ、当社の長期ビジョン達成に向けた組織基盤を継続的に改善、強化してまいります。さらに、長期的な視野に立った環境・社会問題への取り組み、社会への貢献といった観点も重視しながら、まさに社会インフラを支える昇降機の専門メーカーとして、“安全・安心”、品質を最優先とした競合優位性、独自性の高いNo.1の商品・サービスの提供を通じてお客さまやご利用者さまから信頼されるブランド、「信頼のブランド」として独立した地位を確立してまいります。

最後に、何よりも私自身が、不退転の決意と強い責任感を持ってまいります。これは私の座右の銘の一つである次の言葉にも象徴されています。「吾唯知足（われ、ただ足るを知る）」は有名な京都・龍安寺にある「つくばい」に刻まれている言葉です。本来は「物事に満足することの大切さ」を説く禅宗の言葉ですが、私は、「今ある現状はすべて満足して受け入れる。そのうえでさらなる改善に向かって最大限の努力をする」と独自の解釈をしています。「Move On 5」を遂行する経営者として、すべてのステークホルダーの皆さまの期待に応えるべく、「吾唯知足」の信念で邁進してまいります。

**「不易流行」を徹底しつつ、
商品・サービスの品質の高さを強みに、
心地良さの感動をより多くのお客さまに提供していく**



これからも変えずに
追求し続ける本質

他社と差別化する
フジテック独自の強み

“安全・安心”の追求

品質重視

人材の育成



新生フジテックに向けた
新たな取り組み

更なる企業価値向上に必要な
注力すること

選択と集中

グループ経営の強化

ガバナンスと
コミュニケーションの充実

前中期経営計画

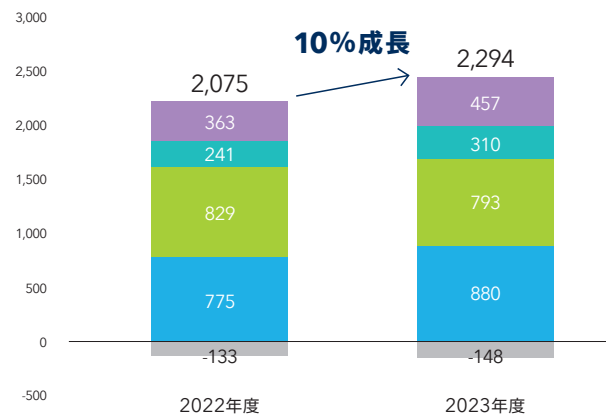
「Vision24」の振り返り

前中計期間（2022年度－2023年度）は
受注、売上高の継続的な拡大により
増収増益を果たすことができました。

売上高と営業利益の成長

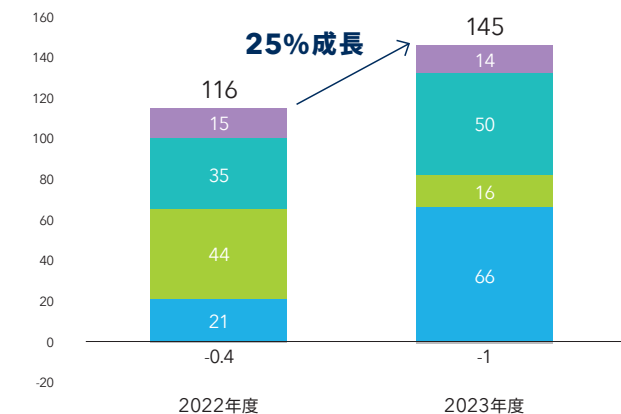
売上高 (単位:億円)

■ 日本 ■ 東アジア ■ 南アジア ■ 米州・欧州 ■ 調整額



営業利益 (単位:億円)

■ 日本 ■ 東アジア ■ 南アジア ■ 米州・欧州 ■ 調整額



成果として、2022年度－2023年度売上高の継続的な拡大を実現しました。
課題として中国市場の不況と不測の材料費高騰等を主因に主要施策の実行が遅延しました。

事業	国内事業	海外事業	生産・オペレーション	コーポレート
成果	<ul style="list-style-type: none"> 大型受注プロジェクトの完遂により知名度が向上 新設・リニューアル獲得による保守事業が継続的に拡大 	<ul style="list-style-type: none"> インド等の成長市場で新設受注が急成長 北米等成熟市場におけるアフターマーケット事業の成長 	<ul style="list-style-type: none"> 国内におけるAI、遠隔監視システム等の次世代技術の実証実験 	<ul style="list-style-type: none"> 環境対応の施策を開示 ガバナンス体制に関わる取り組みを強化
課題	<ul style="list-style-type: none"> 人手不足の深刻化 資材価格の高騰などによる採算の悪化 	<ul style="list-style-type: none"> 標準機種拡充の遅延によりコスト競争力が限定的に 中国不動産不況による採算悪化 	<ul style="list-style-type: none"> 各拠点連携での調達最適化、グローバル拠点での次世代技術の導入に遅れ 	<ul style="list-style-type: none"> 成長投資の加速と株主還元の最適バランスの追及 実効性・透明性向上を含めたガバナンスの一層の向上が必要

新中期経営計画2024-2028

Move On 5

新中期経営計画の概要

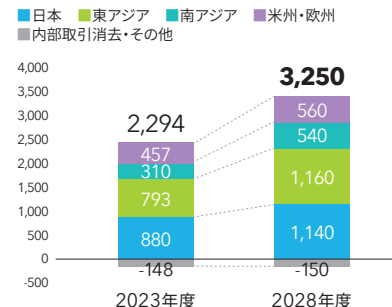
- 売上高年平均成長率8%を維持しつつ、営業利益3.0倍の成長を目指します。
- 株主への増配を確実にするため、キャッシュ創出力を強化します。

主要財務目標

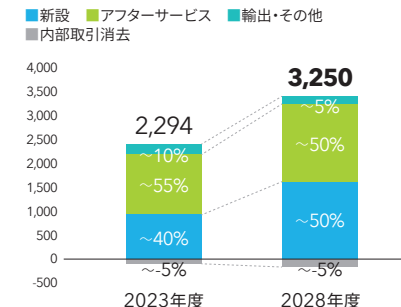
売上高の成長(会社計画)

売上高については、2028年度に3,250億円を、各地域、各事業での横断的な成長により達成します。

地域別売上(単位:億円)



事業別売上(単位:億円)



事業別成長目標

地理的集中とオーガニック/インオーガニックの両面での成長を通じ、新設およびリニューアルを推進します。これにより、保守台数を増強し、全体の売上・収益性を向上させます。この成長を支えるために、新設およびリニューアルの拡大を進め、デジタル化とオペレーション改善に取り組みます。「地域の選択と集中」により、対2023年度比で2028年度までに80億円の営業利益改善効果を見込みます。

新設・リニューアルの成長目標

5年後、新設事業▷黒字化を目指す

リニューアル事業▷15%の売上総利益成長を見込む

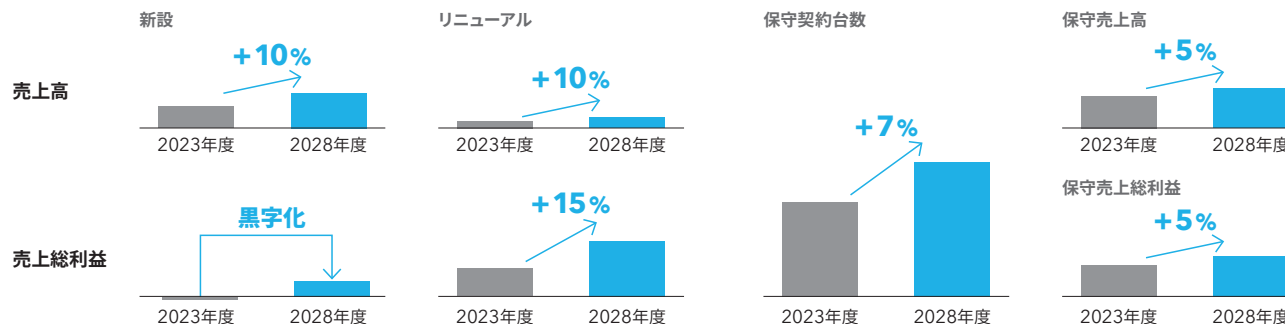
保守事業の成長目標

成熟市場において保守台数を増強、

5年後、保守契約台数+7%を見込む

両事業ともに約10%のトップライン成長を目指す

売上高・売上総利益ともに+5%を目指す



新中期経営計画2024-2028

Move On 5

新中期経営計画「Move On 5」は、2024年度から2028年度までの期間を対象とし、持続的な成長と企業価値の向上を目指しています。
この計画は、以下の3つの柱から成り立っています。

P.17

**1. 地域/事業ミックスの
選択と集中**

各地域を Grow、Stabilize、Refocus、Turnaround or Exit の四象限に振り分けることで、事業の戦略的な位置づけを明確にし、リソースを適切に配分するとともに、地域ごとの着眼点に対する取り組み方針を明確にすることで、効率的な事業運営を推進します。

PP.18-19

**2. 高品質と高収益性の
両立**

品質と収益性の双方を重視し、新設およびリニューアルにおけるサプライチェーンの最適化、機種・工法の標準化を推進するとともに、保守業務にデジタル技術を導入して生産性およびオペレーションの効率を改善し、アドミンおよびセールス業務の標準化、業務生産性向上、BPR（ビジネスプロセス・リエンジニアリング）を通じてSG&A（販売・一般管理費）の削減を図ります。

PP.20-21

**3. 強靱な事業基盤の
構築**

グループ経営体制を整備し、責任と役割を明確にしたPMO（プロジェクト・マネジメント・オフィス）体制を構築するほか、高品質と事業成長を支えるためのグローバル人材を育成し、環境（E）、社会（S）、ガバナンス（G）の観点から経営を強化することで、持続可能な発展を目指します。

1. 地域 / 事業ミックスの選択と集中

「地域 / 事業ミックスの選択と集中」では、各地域の戦略的な位置づけを明確化したうえで、各地域、事業の取り組みの方向性を定め、収益改善を目指します。

具体的には、各地域を市場のライフサイクル、そして売上規模や営業利益率、競争優位性や市場トレンド等を総合的に加味し判定した事業の実現可能性の観点で分析し、各地域を Grow、Stabilize、Refocus、Turnaround or Exit の大きく四象限に振り分けました。

特に Refocus および Turnaround or Exit での収益改善を中心に各地域での取り組みにより、利益成長を果たす計画となっています。

以下に、各地域セグメントの主要な地域戦略についてご説明いたします。

専務執行役員
グローバル事業本部長
丸山 博司

常務執行役員
国内事業本部長
西村 茂夫

Grow - インドの事例

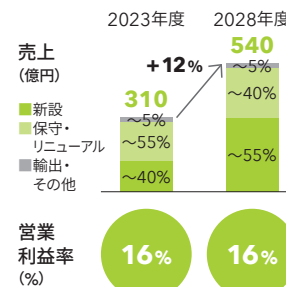
マルチ・ブランド戦略により、市場の成長以上の新設のストック成長を実現

フジテック・インドの戦略1: 戦略的主要都市と主要なビジネス街・商業地区に注力し、カスタマイズ商品と営業力を強化することで新規プロジェクトを獲得します。

フジテック・インドの戦略2: 新設エレベータと保守契約の獲得を目指してセカンドブランド「Fujitec Express」を強化し、マスマーケットに注力します。

さらに、インド全土への販売拡大に向けて現地生産能力を増強し、デジタルツールやアプリを活用して営業効率と顧客ロイヤリティを向上させます。

2024年度において、インド北西部のアーメダバードに販売拠点を開設しました。今後、さらにインド全土での支店を拡大し、事業成長を加速させます。



Turnaround - 中国の事例

長引く不動産不況による業績低迷の原因となる

主要課題に対して多面的な取り組みをし、業績回復を実現
成長ポテンシャルが高くフジテックの強みが生かせる
市場セグメントを選択し集中する

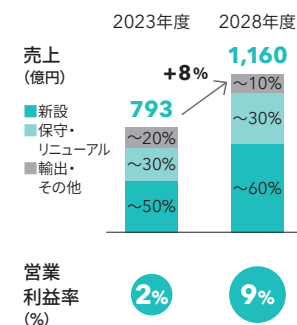
業績低迷の原因となる課題へのそれぞれの施策を策定し、取り組んでいます。

注力市場で高ポテンシャルかつ当社の強みが生かせる市場を特定し戦略を推進します。また代理店網の整備などを図りトップラインを上げ、安価な機器の開発や合理化でコストダウンを図ります。

2024年度において、以下の事業推進体制・コスト構造の再構築を実施しました。

- ① 中国事業人員削減の実施: 約10%、300名程度
- ② 支店網の再整備: 23支店を17支店へ統廃合

また、事業成長に向けて、外部コンサルタントを活用した戦略推進の加速、市場の変化に応じた代理店網とインセンティブ制度の導入を実行しています。

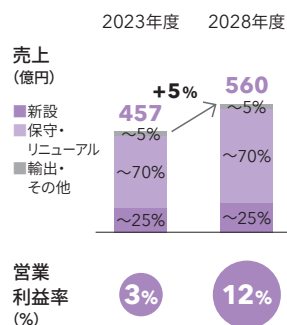


Refocus - 北米の事例

商品拡充や

サプライチェーン再構築を通じた
コスト削減施策、M&A等で
拡販や営業利益率の底上げを実現

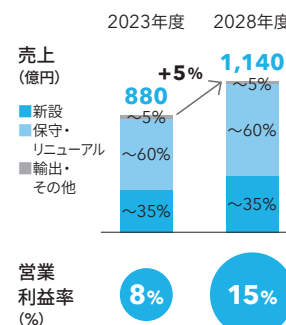
保守の品質・スピードを向上させ、市場ニーズを捉えたリニューアルパッケージ商品の充実、新規新設商品の導入に加えM&Aを視野に入れることで増収を目指します。



Refocus - 日本の事例

収益性の改善と同時に、
フィールド人員の増強と
新商品導入等による
売上高の成長も目指す

新標準機の開発と導入、保守リソース・パートナーの拡大、リニューアル商品の拡充によりトップラインを成長させ、デジタル技術の活用や工数改善によるコスト削減に努めます。人事制度・処遇や制度の改善により人材不足をカバーします。



2. 高品質と高収益性の両立

高品質と高収益性の両立に向けて、「スマート生産性含むフィールドマージン改善」、「新設およびリニューアルにおける製造/調達サプライチェーン最適化」、「セールス・アドミン業務の標準化と効率化」の3つを主要施策として位置づけています。

フィールドマージンの改善については、基礎オペレーションからデジタル技術まで幅広い取り組みを行っています。基礎オペレーションを改善しながら、各種デジタルツールの活用を含めたスマート生産性向上により、インフレ影響を抑制するレベルまでフィールドの生産性、収益性を改善していきます。これにより、主要拠点である日本とアメリカでそれぞれ19%の生産性向上を見込んでいます。

製造/調達サプライチェーンの最適化に向けては、売上原価の削減を強力に推し進めていくため、製造、調達体制の抜本的な改革を目指していきます。簡素かつ据付容易な標準機種・標準工法を積極的に導入することによるコスト・生産性改善と、Make or Buyの最適化により、材料費および人件費の全社横断的な削減を目指します。加えて、このような売上原価削減施策推進の土台としてのサプライチェーン整流化に向けた取り組みとして、インドや中国工場といった、生産能力が高い拠点への生産集中と、BCPの観点も踏まえたリスク分散による生産フットプリントの最適化を実施します。これらの取り組みにより、新設で14ポイント、リニューアルで8ポイントの売上総利益率改善を目指します。

セールス・アドミン業務の標準化および効率化に向けては、業務全体の効率化から、個々の契約の見直しまでの幅広い取り組みにより販管費比率の抜本的な改善を図り、2028年度に営業利益率2ポイントの改善を目指します。



代表取締役 専務執行役員
技術・生産部門管掌

中島 隆茂

目標

スマート生産性を含むフィールドマージンの改善
〈保守〉

全体目標

対2023年度比売上総利益率

+2pt

主要Refocus拠点での
生産性向上効果

日本 ~+19%
米国 ~+19%

2028年度までの
営業利益改善効果

20億円

製造/調達サプライチェーン最適化
〈新設/リニューアル〉

全体目標

対2023年度比売上総利益率

新設 +14pt

対2023年度比
売上総利益率

リニューアル +8pt

2028年度までの
営業利益改善効果

160億円

業務の標準化・効率化とITインフラ刷新、各種経費抑制

目標

対2023年度比営業利益率

+2pt

2028年度までの
営業利益改善効果

40億円

DX(デジタルトランスフォーメーション)



専務執行役員
デジタルイノベーション本部長
友岡 賢二

新中期経営計画「Move On 5」では、高品質と高収益性の両立に取り組めます。

そのために全社マージン改善施策に取り組めます。具体的には、デジタルツールの活用を含めたスマート生産性向上に向け、遠隔監視を活用した予防保守、遠隔サポート・遠隔トレーニングの導入、ARツールを生かしたフィールドの作業効率化、AIによる保守ルートの自動ルーティングシステムなどの導入を進めていきます。

また、セールス・アドミン業務の標準化と効率化に向け、ITシステムの刷新による生産性改善と業務コストの削減、生成AIやRPA導入を推進していきます。



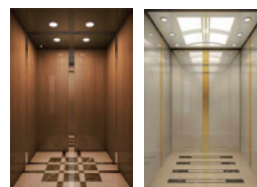
フジテックのDXについてはこちらをご覧ください。
https://www.fujitec.co.jp/sustainability/digital_transformation

製造/調達サプライチェーン最適化

製造と調達のサプライチェーンを最適化し、標準機種と標準工法の導入により生産コストを削減します。これにより、新設における売上総利益率を2023年度比14ポイント、リニューアルにおける売上総利益率を2023年度比8ポイント向上させることを目指します。

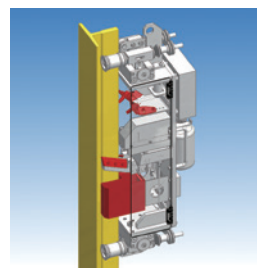
標準機種の導入によるコスト削減

標準機種の導入により、品質を担保しながら各地域のコスト削減に貢献します。



自動化・ロボット化による据付工法の改良

メーカーと共同開発したオリジナルなロボット/自動化機器のグローバル横展開により、作業効率の大幅向上を図ります。



「ガイドレール清掃装置」のイメージ

生産フットプリントの最適化

複数拠点体制でのリスク分散およびインド工場・中国工場等生産能力の高い拠点への集中による効率化を図ります。



フジテック・インド

セールス・アドミン業務の標準化と効率化

業務の標準化・効率化とITインフラ刷新、各種経費抑制を通じてSG&A比率を大手競合水準へ改善します。これにより、営業利益率を2ポイント向上させることを目指します。

施策概要

アドミン・セールスの業務標準化・BPR^{※1}

- 生成AIサービス「Fujitec-GAI」の導入等によるルーティン・非ルーティン業務時間の削減
- RPA^{※1}/自動化ツールによる営業・アドミン業務の効率性向上
- BPR^{※2}の徹底による業務効率化等

ITインフラの刷新による生産性向上および業務コストの大幅削減

- ITシステムの刷新による生産性改善とコスト削減
- 営業業務のDX促進による効率性向上

各種契約見直し・経費ルール厳格化等によるSG&A抑制

- さらなる生産性改善
- その他経費の見直しと削減
ー労務費、家賃、旅費交通費等

※1 RPA: ロボティック・プロセス・オートメーション (Robotic Process Automation) の略。業務プロセスの自動化システム

※2 BPR: ビジネスプロセス・リエンジニアリング (Business Process Re-engineering) の略称。業務プロセスを再構築すること

進捗報告

「(仮称)品質ラボ棟計画」の建設

さらなる品質強化とコストダウンに向けて、エレベータの部品解析・評価センター「(仮称)品質ラボ棟計画」を、本社・研究開発・生産拠点「ビッグウィング」(滋賀県彦根市)に建設中です。建設は計画通り進行しており、2025年2月に完成予定です。



建設進行状況(2024年10月現在)



完成イメージ図

3. 強靱な事業基盤の構築

強靱な事業基盤の構築を推進するうえでまず担保すべきなのは実効性のあるガバナンス体制です。当社の取締役会は、多様なバックグラウンドを持つ取締役で構成されており、グローバルに事業を展開する当社に最適な構成であると自負しています。実行体制としては基本戦略や具体的施策について議論する経営会議を頂点とし、各人の役割、責任を明確化した実行およびプロジェクト・マネジメント・オフィス（PMO）体制を構築し、新中期経営計画「Move On 5」のもとでの諸施策を、全社を挙げて推進していきます。各施策の進捗と、それらを踏まえた新中期経営計画全体の進捗状況については、各種KPIを用いてモニタリングしていく体制を構築していきます。



取締役 専務執行役員
管理部門管掌
(兼) 財務本部長

佐藤 浩輔

ESGにつきまして、当社では、ESG への取り組みとそれを通じた社会貢献は事業運営上重要なものと位置づけています。

地球環境問題への取り組みとしては、2030年までに2019年対比で温室効果ガス46%削減達成を目標に、各種環境対応商品および工法の導入や、物流等パートナー企業との連携による環境効率向上といった取り組みを継続して進めていきます。

また、当社の強みである“安全・安心”および品質をさらに追求していくため、多種多様な取り組みを全世界的に展開しています。研究塔の設置、商品・部品の品質追求、各種先端技術開発、フィールド社員の育成、24時間365日の遠隔監視と情報収集といったさまざまな取り組みを通じて、当社の強みにより一層磨きをかけていきます。

事業を推進していくのは、当社グループの1万2千人を超える従業員一人ひとりです。人材こそが当社最大の財産と位置づけ、引き続き人材育成には積極的に取り組んでいきます。

事業も会社も「三方よし」で成長していくためには事業基盤の強靱化が不可欠です。これらの取り組みを実現させ、中長期的な成長を実現していきます。

新中期経営計画「Move On 5」実行体制

経営会議を頂点としメンバー各人の役割分担・結果責任を明確化した実行およびPMO 体制を作り込み、KPIを設定し事業パフォーマンスと施策の進捗をモニタリングします。

運用システム

・ミーティングのケイダンス

確実な施策実現のために、オーナー、報告責任者、頻度、所要時間等、主要ミーティングのケイダンスを厳密に定める

・KPIのモニタリング

全社パフォーマンスと主要施策の進捗はKPIを用いてモニタリング

各施策実行・責任体制の整備

- ・新中期経営計画の施策推進体制として、「Move On 5」全体戦略である3本の柱を元に21の分科会を設定
- ・各分科会では、オーナー、Responsible、Secretaryの担当を設定し、推進を加速

進捗モニタリング体制の向上

- ・従来の「執行役員会議」と「グローバル経営会議」を統合し、新たな会議体として「経営会議」を制定し、分科会の進捗・課題確認、対策検討
- ・「経営会議」には、国内外の執行役員、地域・法人責任者、分科会オーナーが参加

ESG (環境)

積極的にグローバルな環境課題に取り組み、社会へ貢献します。

KPIと目標

2030年までに2019年スコープ1,2比温室効果ガス46%削減の達成を目指します。

主要テーマ	取り組み
気候変動に対応した 低炭素社会への貢献	<ul style="list-style-type: none"> エネルギー使用量・温室効果ガス排出量・廃棄物管理・削減施策推進 温暖化対策・脱炭素の取り組みへの社内教育徹底による当事者意識の醸成強化 商品・工法改良による省資源化・廃棄材料削減・リサイクル化推進 水害対策商品・技術の開発と投入
省エネルギー対応力の 強化	<ul style="list-style-type: none"> 環境配慮型商品・サービスの拡充 例：商品の軽量化・待機電力削減等の省エネ機能充実等（待機電力の削減等）
商品ライフサイクル マネジメントの実践	<ul style="list-style-type: none"> パートナー企業と連携した業務効率改善による環境効率向上 - 環境配慮型の物流推進等

上記取り組みを通じ、今後も温室効果ガス削減へ継続的に貢献します。

詳しくはP.28

ESG (人材育成)



常務執行役員
総務本部 人材開発センター長
荒木 麻美

「安全・安心」の追求や「品質重視」を貫くには、人材こそが最大の財産です。

組織風土であるチャレンジを促し、業務を通じた育成によって個々の従業員が成長を実感できる健全な職場環境を提供するとともに、評価報酬制度を採用し適宜改善を図ります。

すべての従業員がおもてなしの精神を持ち、総合的な満足度を提供することで、関係者やお客さまから高い信頼を獲得することを目指します。

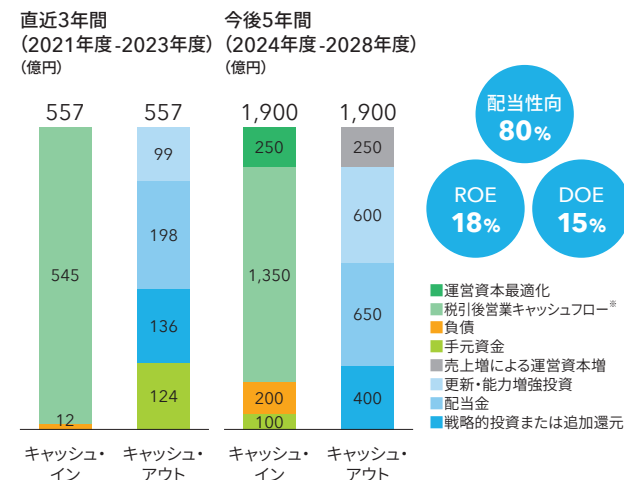


専門技術者のさらなるスキルアップを図る多種多様な研修を通じて、お客さまに信頼される“人”と“技”の調和を追求します。

詳しくはP.26

キャピタルアロケーション

負債活用や手元現金の圧縮、運転資本の最適化を通じて資本効率の向上を図るとともに、成長投資の加速と高水準の株主還元の両立を目指します。



※営業キャッシュフローには配当金受取、定期預金利息受取、政策保有株売却等の投資キャッシュフローが含まれる

施策

運転資本の最適化

各地域の運転資本の回転率を業界標準に改善し、資金流出を抑制します。

財務レバレッジの活用

財務健全性を維持しつつ、手元現金の圧縮と負債の活用を積極化します。

戦略的投資の推進

高成長地域での更新投資や能力増強投資を加速し、集中地域でのM&Aを実行します。

株主還元の強化

配当性向80%を目安に高水準の株主還元を実施します。また、成長を支える戦略的投資を担保の上、自己株式取得を機動的に実施します。

サステナビリティに関する考え方



専務執行役員
ステークホルダー
コミュニケーション本部長

土畑 雅志

当社では、「サスナビリティ方針」「企業行動規範」を遵守し、経営理念「フジテックは、人と技術と商品を大切に、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、世界の人人々とともに創ります。」を実践することで、持続可能な社会の実現に寄与していきたいと考えています。この考え方は、売り手と買い手が満足するだけでなく社会に貢献できてこそ良い商売と考える、「三方よし」という商人の経営哲学と同じであり、この精神はSDGsにつながります。

このように、社会インフラを担う当社ならではの貢献を通じて、社会的責任を果たしていきます。

新中期経営計画「Move On 5」においても全社戦略としてサステナビリティへの取り組みを推進していきます。特に環境面では、温室効果ガス排出量の削減をはじめとした環境負荷低減への取り組みを推進します。また、当社の強みを生かした、安全・安心・快適な社会の実現に向けたさまざまな取り組みをオールフジテックで展開していくとともに、そのための基盤となる人材の育成にも注力します。

サステナビリティ方針

経営理念を实践することこそが、社会や自然との共生や、持続可能な社会の実現につながると認識し、ステークホルダーの皆さまとともに、
“安全・安心”の追求、人材開発、技術の伝承、社会貢献活動、環境活動を含む、さまざまな事業活動に取り組みます。

企業行動規範

1. 人命の最優先・人権の尊重
2. 商品安全の確保
3. 資金・資産の最大限の活用
4. 対等・健全な商取引
5. 自由・公正な競争
6. 地域社会との共存共栄

三方よし



買い手によし



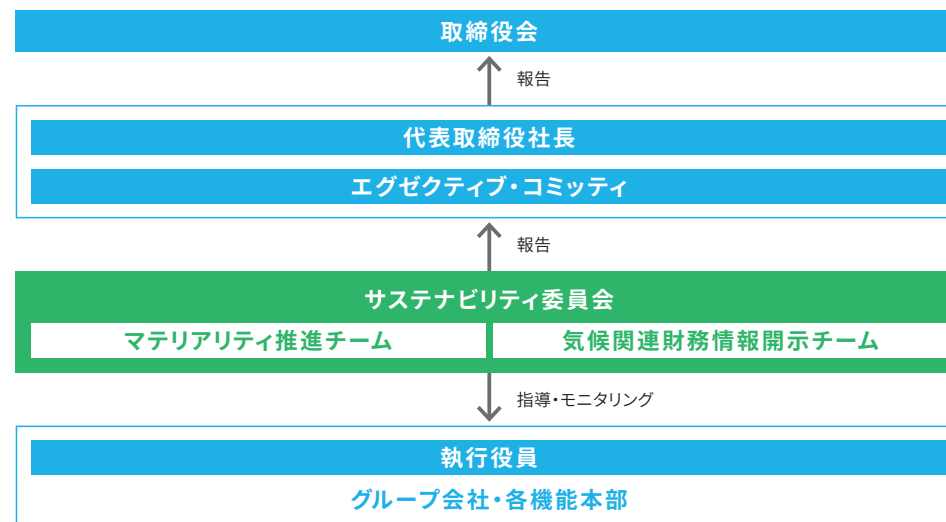
世間によし



売り手によし

サステナビリティを巡る課題への対応を強化するため、社長を委員長とする「サステナビリティ委員会」を設置し、サステナビリティに関する全社方針や目標の策定、それらを実践するための体制の構築・整備、および各種施策の指導やモニタリングを行います。サステナビリティ委員会の傘下には、マテリアリティの実行計画の決定とその進捗状況のモニタリングを行う「マテリアリティ推進チーム」、ならびに、全社環境情報ならびに環境対応活動を取りまとめTCFDフレームワークに準じて気候変動関連のリスクと機会の財務的影響を開示する「気候関連財務情報開示チーム」の2つの管理チームを組織し、サステナビリティを巡る各種課題への対応を促進しています。サステナビリティ委員会での議事・結果は、エグゼクティブ・コミッティや取締役会に付議、報告しています。

サステナビリティ推進体制



マテリアリティの特定プロセス

当社では、「社外ステークホルダーが評価する企業価値への重要度」と「自社にとっての重要度」の2軸で取り組むべき課題を分類し、優先順位を付けることで、特に優先して取り組むべき6つの重要課題をマテリアリティとして特定しています。

STEP 1 課題の抽出

外部のガイドラインや有識者の意見などを参照し、当社グループの主要事業を取り巻く課題を抽出

STEP 2 重要性の分析

「社外ステークホルダーが評価する企業価値への重要度」と「自社にとっての重要度」の2軸で重要性を分析

STEP 3 マテリアリティの特定

当社が特に優先して取り組むべき6つのマテリアリティを特定

6つのマテリアリティ

“安全・安心”の追求

多様な人材の活躍推進

技術・商品力の向上

環境負荷低減への取り組み

社会・地域との共生

企業価値を支える経営基盤

マテリアリティと主要テーマ

マテリアリティ	主要テーマ	取り組み
“安全・安心”の追求 詳しくはP.25 SDGs <div>    </div>	利用者の“安全・安心” 商品・サービスの“安全・安心” 従業員の“安全・安心”	<ul style="list-style-type: none"> 利用者の重大事故の防止 啓発活動の推進 災害に強いエレベータの技術開発 安全性の高いエスカレータの技術開発 フィールドエンジニアの技能追求による安定的な商品・サービスの提供 安全衛生管理指針の徹底 “安全・安心”を最優先とした従業員の業務環境の提供と健康の増進
多様な人材の活躍推進 詳しくはP.26 SDGs <div>     </div>	基本的人権の尊重 多様な価値観を認め合う企業風土の醸成 関連・澁刺とした人材の育成	<ul style="list-style-type: none"> 企業行動規範の浸透強化 サプライヤーポリシー策定による人権方針の徹底 社員の多様性を認め合う職場環境・制度の整備 組織の枠にとらわれない人材交流を通じた組織力の強化 デジタル活用による多様な働き方の実現 グローバルレベルでの技能伝承 風通しの良い組織風土醸成に向けたグローバル人材の養成 個の成長を促す包括的な人材育成の促進による組織の進化
技術・商品力の向上 詳しくはP.27 SDGs <div>   </div>	美しい都市機能の実現 新しい時代にふさわしい技術革新 強靱な社会インフラの提供	<ul style="list-style-type: none"> フジテックらしさを追求したデザインの開発 新生活様式・多様な社会に適合した商品、地球環境に配慮した商品の開発 安全・環境の性能を高めるリニューアルパッケージの開発 AI・IoT活用による予知保全・災害時早期復旧を可能とする技術開発 遠隔監視システムのグローバル展開強化 昇降機稼働診断システムによるサービス品質の向上

マテリアリティ	主要テーマ	取り組み
環境負荷低減への取り組み 詳しくはP.28 SDGs <div>     </div>	気候変動に対応した低炭素社会への貢献 省エネルギー対応力の強化 商品ライフサイクルマネジメントの実践	<ul style="list-style-type: none"> ISO14001に基づくエネルギー使用量・GHG排出量・廃棄物の管理・削減施策の推進 温暖化対策・脱炭素の取り組みに関する社内教育徹底による当事者意識の醸成・強化 商品・工法改良による省資源化・廃棄材料の削減・リサイクル化の推進 環境配慮型商品・サービスの拡充 パートナー企業と連携した業務効率化の改善による環境効率性の向上
社会・地域との共生 詳しくはP.29 SDGs <div>    </div>	社会との調和 地域との共栄	<ul style="list-style-type: none"> 多様な人々の相互理解と文化発展を促す場の提供 地域社会の子どもたちに向けた教育支援 地域社会の自然環境・景観保全に向けた活動の促進
企業価値を支える経営基盤 詳しくはP.33 SDGs <div>  </div>	コーポレート・ガバナンスの強化 充実したステークホルダーコミュニケーション 企業価値を支えるリスクマネジメント コンプライアンスの徹底	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会運営の実効性の向上 社外取締役への情報共有に関するサポート体制の強化 ステークホルダーコミュニケーションの拡充 グローバルレベルでのリスクマネジメント方針共有と一元管理体制の確立 データセンターのクラウド化による情報セキュリティリスクの低減 コンプライアンス推進指針の制定と社内周知・研修の継続

マテリアリティの
推進事例

“安全・安心”の追求

当社は、エレベータ・エスカレータのご利用者さまが“安全・安心”に使用いただくために、商品・サービスが“安全・安心”であること、また商品・サービスを支える従業員の職場環境が“安全・安心”であることが必要だと考えています。そのため、重大事故を防止する取り組みをはじめ、災害に強いエレベータの技術開発、業務環境の推進などに取り組んでいます。これからも人と技術と商品を大切に商品・サービスを提供してまいります。

当社が目指す労働安全衛生と健康経営

オールフジテックの持続的な成長を実現するために、「労働安全衛生・健康」および「企業価値向上」の両立を目指します。“安全・安心”な商品・サービスを提供する企業グループとして、フジテックで働くすべての人が心身ともに健康で、安全で快適な環境のもとで、一人ひとりが生き生きと活躍し続ける職場を創造します。

労働安全衛生

“安全・安心”を最優先とする
企業活動を行います
労働安全衛生指針

健康

全従業員およびその家族・パートナーの
健康増進を目指します
健康宣言



労働安全衛生指針、健康宣言の全文はこちらでご覧いただけます。

https://www.fujitec.co.jp/sustainability/safe_and_reliability/health_management

事例紹介

昇降機の安全な乗り方を学べる
キッズサイトを開設(利用者の“安全・安心”)

小学生向けにエレベータ・エスカレータの安全な乗り方などを学ぶことができるキッズサイトを開設しました。

マスコットキャラクター「テッキー」が案内役となり、エレベータ・エスカレータの仕組みや安全な乗り方、歴史、新しい技術についてクイズや動画を通じて、楽しみながら学ぶことができる内容となっています。エレベータ・エスカレータの「どんなしくみになっているのかな?」「こんな時どうすればいいのかな?」といった疑問に答え、ご家庭での教育や小学校の授業などでもご活用いただける工夫をしています。

当社は2013年から、エレベータ・エスカレータの安全な乗り方を啓発するために、本社がある滋賀県および東京都の一部の小学校で安全教室を実施しています。このたび、地域が限定されることなく、全国の小学生に向けてさらにエレベータ・エスカレータの安全な乗り方を周知することを目的に、Webコンテンツとして開設しました。

これからも子どもたちをはじめとするすべてのご利用者さまに“安全・安心”にご利用いただくために、積極的に啓発活動を推進していきます。



キッズサイトはこちらでご覧いただけます。

https://www.fujitec.co.jp/sustainability/social_contribution/kids



事例紹介

安全ピクトグラムを国内外の拠点に
配布(従業員の“安全・安心”)

24の国と地域で働くすべての当社フィールドエンジニアを対象に、作業中のリスクや注意点を一目でわかるように工夫した「安全ピクトグラム」を12カ国語^{*}に翻訳し、国内外の拠点で活用しています。

2023年10月、当社は「労働安全衛生指針」と「健康宣言」を策定し、安全衛生の推進強化を図っています。その一環として、安全ピクトグラムを制作し、国内外の拠点へ配布しています。従業員が携帯できるカードタイプと、各拠点での掲示用にポスタータイプを展開しています。

今後も労働安全衛生指針を徹底し、取り組むことを通じて、「従業員の“安全・安心”」をオールフジテックで推進していきます。

^{*}英語、中国語(簡体)、中国語(繁体:香港)、中国語(繁体:台湾)、スペイン語、ベトナム語、インドネシア語、マレー語、タイ語、アラビア語、韓国語、日本語



制作担当者

ステークホルダーコミュニケーション本部
サステナビリティ推進室

中山 安優

事例紹介

「健康経営優良法人2024」に認定(従業員の“安全・安心”)

健康経営優良法人認定制度に基づく「健康経営優良法人2024^{*}」に認定されました。

健康経営推進における組織体制の整備、国内外を含めたオールフジテックの労働安全衛生指針、健康宣言の制定、従業員に向けた健康経営を浸透させたことなどが高く評価され、2023年に続き認定を受けました。

^{*}健康経営優良法人認定対象範囲は日本国内

マテリアリティの
推進事例

多様な人材の活躍推進

フジテックが持続的に成長するためには、従業員一人ひとりを尊重し、多様な人材が活躍することが不可欠であると考えています。基本的人権を尊重し、部門や国内・海外の枠を越えたコミュニケーションを通じて組織力を強化します。そして風通しの良い職場環境のもと、一人ひとりが能力を十分に発揮できるよう、個人の成長の実感と自己実現を図ることで、組織力を強化し、世界の国々で、世界の人々とともに成長する企業であり続けます。

人材開発方針

ダイバーシティとグローバル人材開発を推進していくため、「経営人事理念」のもと、2022年に「人材開発方針」を策定しました。

経営人事
理念

フジテックに集う人々は、社会人としての人格を磨き、企業人としての能力を高め、国際人としての見識を深め、闊達な意思疎通と、澁刺とした行動力をもって、自己実現を図るとともに、会社の永遠の発展と繁栄を目指します。

人材開発
方針

- 新たなステージに向けた基盤として、個々のレベルアップを図り、闊達・澁刺とした人材を育成する
- 多様性を認め合う価値観の醸成、環境づくりを加速する

責任ある業務経験と
各種プログラムを通じた
人材育成

- グローバルに活躍できるマネジメント人材の育成
- 高い専門性を備えたエンジニアの育成

多様な人材／
柔軟な働き方を前提とした、活発な
コミュニケーションによる組織力の向上

- グローバル人材交流
- 多様な人材の登用
- 時間や場所を問わない柔軟な働き方

事例紹介 フジテック・インドの人材育成機関が経済産業省の
「日本式ものづくり学校」に認定

フジテック・インドが2023年11月にタミルナドゥ州チェンナイに開校したFUJITEC JIMが、経済産業省より「日本式ものづくり学校（JIM:Japan-India Institute for Manufacturing）」に認定されました。

「日本式ものづくり学校」は、インドに進出をする日系企業が設立する人材育成機関を認定し、支援をするものです。日本式のものづくりの考え方や技能を習得するためのカリキュラムを実施します。

FUJITEC JIMでは、エレベータの生産・据付・保守・品質管理に関する座学および現場での実践トレーニングを行います。第一期生は約1年間の研修を経て、フジテック・インドの正社員として職務に就く予定です。



経済産業省で行われた認定式

事例紹介 技能競技大会の開催

人材育成の一環として、フィールドエンジニアの技量を競う社内競技大会を開催しています。国内のフィールドエンジニアに向けては、据付と保守をテーマに、「全国据付・改修技能競技大会」や「フィールド・エンジニアリング・スキルコンペティション」を開催しています。2024年2月には、全国より選抜されたフィールドエンジニア32名が参加し、エレベータ・エスカレータの保守業務の技術を競い合いました。

国内・グローバルのフィールドエンジニアに向けては、複数の法人が一堂に集い技能を競う「グローバル・フィールド・エンジニアリング・スキルコンペティション」を開催しています。

今後も開催を通じて、技術のみならず人材交流を深めていきます。

マテリアリティの
推進事例

技術・商品力の向上

テクノロジーの進化により世界が急速に変わりゆく昨今、イノベーションによって“安全・安心”で快適な都市環境づくりに貢献する強靱な社会インフラを提供し続けることが、フジテックの使命だと考えています。新しい時代にふさわしい美しい都市機能の実現のために、昇降機専門メーカー・フジテックならではの商品・サービスを通じて、お客さまから信頼いただける確かな技術を培ってまいります。

事例紹介 イマーシブ・エレベータがデジタルサイネージアワード受賞



LEDビジョンと音楽の融合により情緒的な体験を提供する「イマーシブ・エレベータ」

「イマーシブ・エレベータ」が、「デジタルサイネージアワード2024」XR／エンターテインメント部門で優秀賞を受賞しました。

「イマーシブ・エレベータ」とは、エレベータのかご内が閉鎖的で怖いと感じる利用者の方々が、狭い閉ざされた空間を開放的に感じていただけることを目的に開発したエレベータです。フジテックの開発コンセプトをもとに、株式会社クラウドポイントが映像を、

株式会社センヨーミュージックマネジメントが楽曲を担当し、エレベータに乗車することが楽しみに感じられるような乗り物を具現化しました。

「イマーシブ・エレベータ」は、滋賀県彦根市にある本社・研究開発・生産拠点ビッグウィングに設置されています。見学されたお客さまにさらなるアイデアを広げていただける提案型エレベータとして、今後も活用します。

技術・商品力の向上を通じて美しい都市機能を実現する先進的なデザインの開発をさらに推進していきます。

開発担当者
研究開発本部
UXイノベーション部
桐谷 澄子



知的財産

オールフジテックは、専門メーカーとしての技術力を磨き、競争優位の確立、利益創出、グローバルな成長に向け、以下の方針で知的財産活動を推進しています。

1. 当社独自技術の戦略的かつ効率的な知的財産の獲得
2. オープンイノベーション等、積極的な外部技術の取り込みと連携
3. 保有する知的財産権の活用
4. 商標制度等の利用によるブランドの保護と価値向上
5. 他社知的財産権の尊重と調査、クリアランスの徹底による侵害リスクの極小化
6. 研究開発部門への技術情報の提供
7. 知的財産人材の育成、社内外ネットワークの活用



特許証

知的財産の管理体制

オールフジテックの知的財産（特許・意匠・商標等）は、原則として本社が統括管理しています。技術の位置づけや事業方針を踏まえて、出願国や出願内容を決め、効率的な権利獲得を進めています。

知的財産に関する取り組み

● 知的財産活動の活性化

事業活動の規模に見合った特許出願数、登録数を維持すべく、重点開発課題に対する発明発掘を強化し、数量とともに有効な特許網の構築を進めています。

● 従業員への知的財産教育

効果的な知的財産活動を行うためには、発明者である従業員の知的財産に対するリテラシー向上が不可欠です。業務内容に即した講義内容で、各部、各階層に対して知的財産教育を継続的に実施しています。

● 知的財産リスクへの対応

エレベータ・エスカレータ分野の他社特許を定期的にチェックするとともに、開発プロセスで他社特許の確認を組み込むことでリスクの回避に取り組んでいます。

マテリアリティの
推進事例

環境負荷低減への取り組み

地球温暖化が深刻化する中、美しい地球を次世代に残すことが社会的責任であると考えています。

当社は環境に配慮した商品・サービスの開発に加え、ISO14001に基づいた温室効果ガスの削減の推進や、TCFDに準拠した環境戦略の策定、業務合理化による環境効率性の向上に取り組むことで、気候変動に対応した脱炭素社会へ貢献してまいります。

環境方針

フジテックは、持続可能な社会の実現に向け、事業活動を通じて環境との共生を図ります。

KPIと目標

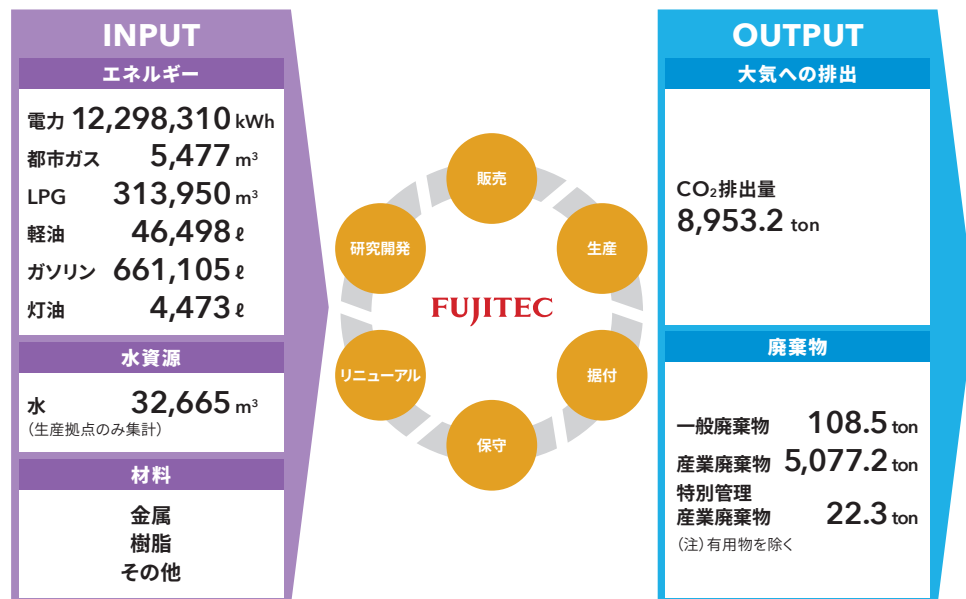
2030年までに2019年スコープ1, 2比 温室効果ガス46%削減

環境負荷低減実績

当社は、商品ライフサイクル全体での環境負荷削減に取り組んでいます。

環境負荷の総量(2023年度:2023年4月1日～2024年3月31日)

対象範囲:日本国内の当社・支社・工場・支店・営業所・サービスセンター



TCFD 提言に対する取り組み

ガバナンス

気候変動に係るリスクおよび機会の分析・管理に関しては、代表取締役社長が管掌するサステナビリティ委員会が、他のサステナビリティ課題・取り組みなどと併せて、経営計画との整合性の確認および施策の管理・監督を行います。

戦略:
気候変動によるリスクと機会

気候変動が当社事業・業績に与える影響について、TCFDフレームワークに基づいて定性的な分析を行いました。

リスク管理

当社では、代表取締役社長を委員長とする「リスクマネジメント委員会」を設置し、事業リスクの低減と倫理・遵法、環境、品質問題など社会的に大きな影響を与えるリスクの根絶を目指し、リスクの早期発見と対策に取り組んでいます。

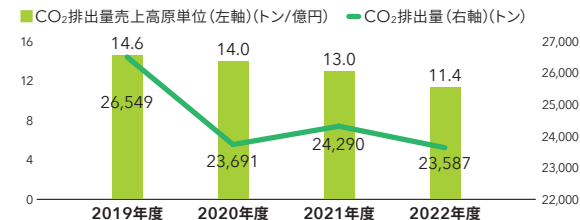
指標と目標

オールフジテックの温室効果ガス排出量(以下、GHG 排出量)は以下のとおりです。

2022年のスコープ1, 2のGHG 排出量は、11.2%(基準年2019年比)減少し、23,587トンでした。売上高原単位は、2019年の14.6t/億円から21.9%(基準年2019年比)減少し11.4t/億円に低下しています。

当社は環境や社会にやさしい企業として、脱炭素など社会的課題の解決に向けて、社会インフラを担う当社ならではの貢献ができることを検討し、社会的責任を積極的に果たしていきます。

脱炭素の取り組みとして、今後もサプライチェーンの取引先との情報共有と、スコープ3 GHG 排出量の捕捉を進めていきます。

オールフジテックのCO₂排出量

※フジテック株式会社および全連結子会社が対象



TCFDフレームワークに基づく気候変動関連情報の開示についてはこちらをご覧ください。

<https://www.fujitec.co.jp/sustainability/tcdf>

事例紹介 インドで再生可能エネルギーを導入

フジテック・インドは、第一工場と第二工場にソーラーパネルを設置し、太陽光発電を開始しました。これにより、CO₂排出量および電気代の削減を目指します。

第一工場と第二工場の屋根面積75%にソーラーパネルを設置し、年間の発電量は、それぞれ383KW、315KWです。太陽光発電の導入により、総電力消費量の約35%を再生可能エネルギーで賄うことができます。

社内で太陽光発電の詳細をモニタリングするためにオンライン監視システムも導入し、発電量およびCO₂排出の削減量を把握しています。

導入担当者
フジテック・インド
プラントメンテナンス部門
ラジカマル・
タンガラジ



事例紹介 環境にやさしいバイオディーゼル燃料を使った社用トラックの運行開始

エスカレータの研究開発・生産拠点である「ビッグステップ」で所有する4トントラックの燃料を、軽油からバイオディーゼル燃料に切り替え、2024年から運行しています。

使用するバイオディーゼル燃料は、従業員の家庭で使したてんぷら油を回収し、再生バイオ燃料生産会社でアルカリ触媒法などの製造工程を経て、軽油と同等のJIS規格を満たした環境にやさしい燃料です。

家庭からごみとして出していたてんぷら油をリサイクルすることで、ごみの焼却量を削減するとともに、トラックで使用する化石燃料の使用量を削減することができます。



バイオディーゼル燃料を当社拠点のトラックに給油



従業員の家庭で出たてんぷら油を当社カフェテリア横で回収

マテリアリティの
推進事例

社会・地域との共生

当社は、世界中の国と地域で事業活動を行う企業として、社会・地域と調和し共存共栄を図っています。企業活動は地域社会からの信頼によって支えられており、当社は地域社会の一員として、国内外のルール、マナーを遵守いたします。また、多様な人々との相互理解と文化発展を促すとともに、地域の景観保全に向けた活動を通じて、昇降機を提供する世界中の国と地域で暮らす人々との関係構築に努めてまいります。

事例紹介 安全教室の開催

当社は、エレベータ・エスカレータの安全な乗り方を知ってもらうため、2013年から小学生を対象に安全教室を実施し、11年間で延べ約3,000名に安全な乗り方を啓発してきました。

安全教室は、滋賀県の本社「ビッグウィング」と東京本社周辺の小学校で開催しています。

また、同様の活動を海外でも実施しています。インドでは、学校とショッピングモールで啓発活動を実施、開催期間の3日間で約2,000名が参加しました。中国では、小学校でエレベータ・エスカレータの構造や技術の紹介とエレベータ・エスカレータの安全な乗り方を紹介しています。

今後もすべてのご利用者さまに“安全・安心”にご利用いただくために、積極的に啓発活動を推進していきます。

華昇フジテック
市場部
ハン・ゾンジュウ
(安全教室担当者)



都内小学校での安全教室

事例紹介 「車いすでもあきらめない世界」を目指すWheelLogと相互理解のある社会に向けてスポンサーシップを締結

当社は、「車いすでもあきらめない世界」を目指し、ユーザー投稿型のバリアフリーマップ「WheelLog!」を展開するNPO法人ウィーログとウィーログシルバースポンサー契約を締結しました。

移動に困難を抱える方々にとって、昇降機は日常生活に不可欠な存在ですが、環境面および情報の面で課題を残しています。今回のスポンサー契約を機に、車いすユーザーの視点を取り入れたエレベータの共同研究や、ユーザー投稿型のバリアフリーマップ「WheelLog!」でエレベータの設置情報を提供することも視野に入れ、ウィーログとの協業を進めていきます。

WheelLog. Silver Sponsor

FUJITEC × WheelLog.

取締役・監査役・執行役員 (2024年6月26日現在)

取締役



代表取締役社長

原田 政佳

1984年 4月 当社入社
2009年 4月 当社執行役員
2012年 4月 当社国内事業本部近畿統括本部長
2013年 4月 当社国内事業本部首都圏統括本部長
2016年10月 当社国内事業本部副事業本部長
2017年 4月 当社常務執行役員
2019年 4月 当社子会社華昇富士達電梯有限公司総経理
2019年 5月 当社子会社華昇富士達電梯有限公司董事
2023年 4月 当社中国担当
2023年 6月 当社代表取締役社長(現任)
当社執行役員社長(現任)

代表取締役専務
技術・生産部門管掌

中島 隆茂

2019年 2月 当社入社
2019年10月 当社品質統括本部長
2020年 4月 当社執行役員
2021年 4月 当社常務執行役員
2023年 6月 当社代表取締役専務(現任)
当社専務執行役員(現任)
当社技術・生産部門管掌(現任)
2023年 8月 当社子会社フジテック(HK)CO., LTD. Chairman(現任)
当社子会社富士達股份有限公司董事長(現任)
当社子会社フジテックシンガポール CORPN. LTD.
取締役(現任)



社外取締役

海野 薫

1987年 9月 Davis Polk & Wardwell 法律事務所(ニューヨーク、東京) アソシエイト(1988年5月よりニューヨーク州弁護士会登録)
1988年10月 ボールヘイスティングス法律事務所・外国法共同事業オブ・カウンセル
1999年10月 ボールヘイスティングス法律事務所・外国法共同事業パートナー
2000年 4月 外国法事務弁護士(第二東京弁護士会)登録
2006年 2月 J.P. モルガン証券(株) マネージング・ディレクター兼アソシエイト・ゼネラル・カウンセル
2008年 6月 外国法共同事業ジョーンズ・デイ法律事務所パートナー
2018年 1月 DLA Piper 東京パートナーシップ外国法共同事業法律事務所パートナー(現任)
2023年 2月 当社取締役(現任)



社外取締役

クラーク・
グラニンジャー

1991年 9月 日本シャフト(株)入社
1997年 6月 シカゴ大学ビジネススクール卒業
1997年 7月 リーマン・ブラザーズ証券(株)入社
2000年 6月 (株)新生銀行入行、次長、クレジットトレーディングチーム長
2003年 9月 (株)新生銀行専務執行役員法人部門長
2007年 2月 (株)アブラス代表取締役社長
2009年11月 (株)新生銀行社長補佐
2011年 2月 (株)あおぞら銀行営業執行役員個人営業部門長
2017年 8月 WealthPark(株) 常務取締役、最高ウェルスマネジメント責任者
2021年 6月 WealthPark Capital(株) 常務取締役(現任)
2022年 6月 Reboot(株) Co-Founder 代表取締役、COO / CFO(現任)
2023年 2月 当社取締役(現任)

取締役
管理部門管掌 兼 財務本部長

佐藤 浩輔

2021年 1月 当社入社
2021年 3月 当社子会社フジテックコリアCO.,LTD. 監事
当社子会社富士達電梯配件(上海)有限公司監事
2022年 4月 当社執行役員
2023年 4月 当社財務本部長(現任)
当社子会社フジテックアメリカINC. 取締役(現任)
2023年 5月 当社子会社富士達股份有限公司取締役
2023年 6月 当社取締役(現任)
当社専務執行役員(現任)
当社管理部門管掌(現任)
2023年 8月 当社子会社華昇富士達電梯有限公司監事(現任)
当社子会社上海華昇富士達扶梯有限公司監事(現任)



社外取締役

トーステン・
ゲスナー

1985年10月 Otis Elevator Company 入社
1993年10月 Otis Elevator Company エレクトロニクス部門、ビジネス・ユニット・マネージャー
1997年10月 United Technologies Corporation, エレクトロニクス・サプライチェーン・マネジメント担当ディレクター
2003年10月 Otis Elevator Company ヴァイスプレジデント(欧州サプライチェーン担当)
2005年 1月 Otis UK & Central Europe サプライチェーン・マネジメント & ロジスティクス担当エリアディレクター
2005年10月 ThyssenKrupp Elevator CENE GmbH 最高執行責任者(COO)
2007年 1月 ThyssenKrupp Elevator AG シニア・ヴァイス・プレジデント
2010年 1月 ThyssenKrupp Elevator Escalator & Passenger Boarding Bridges GmbH 代表取締役会長兼CEO
2011年10月 ThyssenKrupp North America, Inc. 代表取締役会長兼最高経営責任者(CEO)
2015年 2月 自営業開業シニア・アドバイザー、コンサルタント(現任)
2023年 2月 当社取締役(現任)



社外取締役

嶋田 亜子

1999年 8月 Hancock Rothert & Bunshoft LLP アソシエイト
2001年 3月 Coudert Brothers LLP アソシエイト
2005年 5月 Rutan & Tucker, LLP アソシエイト
2008年 5月 Apria Healthcare シニア・コーポレートカウンセラー
2010年 7月 Apria Healthcare アシスタント・ゼネラル・カウンセル
2014年 5月 Christie Digital Systems アシスタント・ゼネラル・カウンセル
2017年 4月 Ushio America, Inc. ヴァイス・プレジデント兼ゼネラル・カウンセラー兼コーポレート・セクレタリー(現任)
2019年 6月 KA Imaging Inc. 社外取締役(現任)
2021年 5月 Ushio Europe B.V. ゼネラル・カウンセル(現任)
2023年 2月 当社取締役(現任)

取締役



社外取締役

アンソニー・
ブラック

1984年 6月 United Technologies Corporation 入社
1991年 5月 University of Virginia Darden School of Business 経営学修士修了 (MBA)
2001年 1月 United Technologies Corporation - Otis Elevator Company ワールドワイド・ヴァイス・プレジデント (フィールドオペレーションズ、環境・安全衛生および品質部門)
2005年 3月 United Technologies Corporation - Nippon Otis Elevator マネージング・ディレクター
2009年 4月 United Technologies Corporation - Fire & Security シニア・ヴァイス・プレジデント (オペレーションズ)
2010年 6月 United Technologies Corporation - Otis Elevator Company ヴァイス・プレジデント (中国地域オペレーションズ)
2012年 2月 United Technologies Corporation - Otis Elevator Company, Otis China Limited 取締役社長兼 CEO
Guangzhou Otis Elevator / Shanghai Otis Elevator / Beijing Otis Elevator 取締役兼会長
2016年 3月 United Technologies Corporation - Otis Elevator Company, グローバル・ヴァイス・プレジデント (サービス & フィールドオペレーションズ)
2020年 1月 Husky Injection Molding Systems Ltd. 社長 (サービス) (現任)
2023年 6月 当社取締役 (現任)



社外取締役

小原
シェキール

1994年 8月 FedEx ノース・パシフィック・リージョナル・ファイナンス・マネージャー
1999年 5月 Abbot Laboratories ファイナンス・ディレクター (日本)
2004年 1月 同社ヴァイス・プレジデント・アジア (リージョナル CEO), ホスピタル・ディビジョン
2008年 3月 同社リージョナル CFO / リージョナル・ストラテジー・オフィサー (パシフィック・アジア, アフリカ)
2014年10月 (株)ツバキ・ナカシマ専務執行役 CFO
2015年 3月 同社取締役兼専務執行役 CFO
2018年 3月 同社取締役兼執行役副社長 CFO
2022年 3月 Maple Associates Pte Ltd Co-CEO (現任)
2022年 6月 FreeD Technologies Group CFO
2024年 1月 DIGIFIT Corporation Co-CEO (現任)
2024年 6月 当社取締役 (現任)

監査役

監査役 (常勤)

伊垣 武治

1986年 4月 当社入社
2004年 5月 当社子会社華昇富士達電梯有限公司財務部副部長
2007年 9月 当社財務本部資金部課長
2009年10月 当社財務本部資金部長
2020年10月 当社理事
2021年 4月 当社子会社上海富士達電梯研発有限公司監事
2022年 6月 当社補欠監査役
2023年 4月 当社参与
2023年 6月 当社監査役 (現任)

監査役 (常勤)

中尾 隆隆

1986年 4月 当社入社
2004年 4月 当社子会社上海華昇富士達扶梯有限公司技術部長
2011年 1月 当社子会社上海華昇富士達扶梯有限公司副總經理
2013年 1月 当社生産本部ビッグステップ製作所長
2015年 1月 当社子会社上海華昇富士達扶梯有限公司董事・総経理
当社子会社華昇富士達電梯有限公司董事
2018年 4月 当社執行役員
2024年 6月 当社監査役 (現任)

社外監査役

山崎 美行

1979年 4月 監査法人朝日会計社 (現有限責任あずさ監査法人) 入社
1982年 3月 公認会計士第3次試験合格 公認会計士登録
1988年12月 同社米国ニューヨーク事務所
1993年 7月 同社パートナー
1998年12月 同社東京事務所
2007年 6月 同社トランザクションサービス本部長
2019年 4月 同社リスクマネジメント部部長
2019年 7月 同社専務役員
2021年 6月 同社退社
2021年 7月 公認会計士 山崎美行事務所開業
2022年 4月 (株)東京楽天地社外取締役監査等委員
2022年 6月 当社監査役 (現任)

社外監査役

原 浩之

1988年 9月 サンワ・等松青木監査法人 (現有限責任監査法人トーマツ) 入社
1992年 4月 公認会計士登録
1993年 8月 公認会計士・税理士古本正事務所 (現デロイトトーマツ税理士法人) 入所
1993年11月 税理士登録
2005年 6月 税理士法人トーマツ (現デロイトトーマツ税理士法人) パートナー
2020年 9月 同社退社
2020年10月 原浩之公認会計士・税理士事務所所長 (現任)
2023年 6月 当社補欠監査役
平和紙業 (株) 社外監査役 (現任)
2024年 3月 (株)シノプス補欠の監査等委員である取締役 (現任)
2024年 6月 当社監査役 (現任)

執行役員

執行役員社長 原田 政佳※

専務執行役員 中島 隆茂※

佐藤 浩輔※

土畑 雅志

友岡 賢二

丸山 博司

常務執行役員 荒木 麻美

榊田 育生

安達 史朗

徳網 博樹

内山 雄介

塩出 一洋

杉山 健一

メン・クウォン・

ウィリアム・ウォン

西村 茂夫

執行役員 藤野 研太

若林 英仁

深松 伸夫

米田 裕二

井崎 陽

河内 保之

向井 晴昭

深本 道成

※ 取締役を兼務



取締役
取締役会議長
海野 薫

社外取締役インタビュー

取締役会議長としての役割、取締役会のあるべき姿などについてのお考えをお聞かせください。

私は取締役会議長として、フジテックの持続的な成長と中長期的な企業価値向上に資することを目的に、取締役会の実効性ならびに意思決定の透明性の向上に努めております。私は2023年2月に取締役に就任しましたが、2023年6月の株主総会で、新たな社内・社外取締役が加わり今の新経営体制が発足いたしました。当社の取締役会は多様なスキルセットを持ち、取締役9名のうち、社外取締役が6名と過半数を占め、さらに国外を拠点とする取締役が在籍するなど日本企業としてはユニークな構成です。取締役会の果たす役割は経営判断の効率性を上げることだと考えています。そのために取締役会における決議事項を明確にし、意思決定までの過程で適切な議論のレベルを高める必要があります。取締役全員がこの考え方にコ

ミットしており、究極のあるべき姿についての議論を常に行っており、今後さらに活性化させていきます。

新中期経営計画「Move On 5」の策定、サステナビリティ関連についての取締役会における位置づけ、論点などについてお教えてください。

取締役会での共通認識は、当社は強固な顧客基盤に加え、商品・サービスを含め優れたビジネスモデルを持ち、あらゆる戦略的選択肢があるという点です。取締役会と経営陣の両方が議論を尽くし、市場の変化やターゲットを見直し、新中期経営計画「Move On 5」を策定しました。「Move On 5」では、当社の強みである安定性と継続性という点の維持は変えずさらに強化していきます。一方でそれは良いところではありますが、我々が変わる必要があるところは変えていくつもりです。これは「Move On 5」でしっかりお示ししています。つまり、継続と変化のバランスが重要であり、それが、原田社長がお客さまや社内をはじめステークホルダーに伝えようとしている全体的なメッセージ「不易流行」です。サステナビリティにおいても、人的資本や地球環境に関する取り組みについて積極的に取締役会でも議論を尽くしていきます。さらに株主との明確で透明性のあるコミュニケーション、そしてグローバル・ベンチマークの考え方をもとに、定期的に財務状況を確認し、昇降機業界の専門知識を持つ取締役を含め、議論を進めていきます。

ガバナンス改革推進のお取り組みの成果、課題についてお教えてください。

株主の皆さまとの対話において、新しい取締役会で強固なガバナンス体制の構築について、強い期待を寄せられました。こ

の期待に対して、取締役会は相当な時間を費やし議論を行い、他に関連するガバナンス問題にも俯瞰的に捉え取り組んできました。また企業の既存のコンプライアンスとリスク管理の構造を徹底的に調査いたしました。これらの活動の一つの成果が、2024年6月に改訂したコーポレート・ガバナンス基本方針の改訂で、独立社外取締役の役割等を今まで以上に明確化いたしました。引き続き、国際的なガバナンスのベストプラクティスを基準とし、日本企業にとって適切でバランスの良いガバナンス体制を目指してまいります。最高水準のコーポレート・ガバナンスの構築に向けて経営陣をはじめ協議を継続し、私は今後も粘り強くリーダーシップを発揮していきます。

法律家として、またグローバルビジネスのご経験、ご実績を踏まえ、フジテックの企業価値向上にどのような形で引き続き貢献していきたいとお考えですか。

私は、これまで米国を含む主に海外で教育を受け、コロンビア大学のロースクールに通い米国ニューヨーク州法を習得し、ニューヨーク州弁護士として活動してきました。私の専門は法務に加えてガバナンス関連のバックグラウンドを持っています。また日本の外資系証券会社でコンプライアンス関連の業務に従事しました。これまでのキャリアで得た知見と経験をもって、当社の課題を解決できる取締役として期待されていると自覚しています。当社がすべてのステークホルダーや社会からさらに信頼される存在となり、持続的な発展と中長期的な企業価値向上のために経営執行の監督を行うとともに、積極的に最高水準のコーポレート・ガバナンス体制構築に向けた方針を掲げ、その実行体制の整備と強化、施策推進を経営執行と進めていきます。ステークホルダーの皆さまからのご理解を得たうえで、新生フジテックの企業価値最大化に向けて取り組んでまいります。

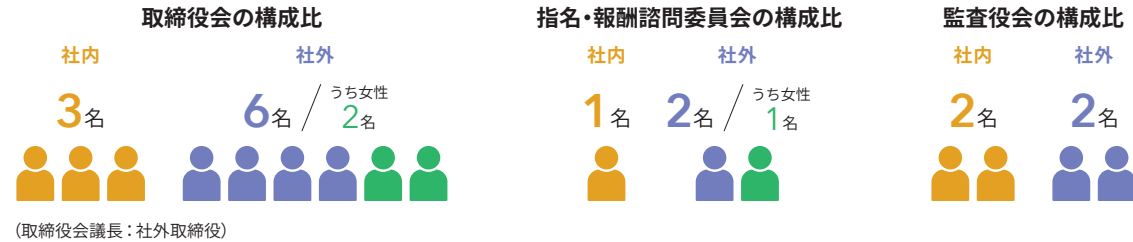
コーポレート・ガバナンス

基本方針

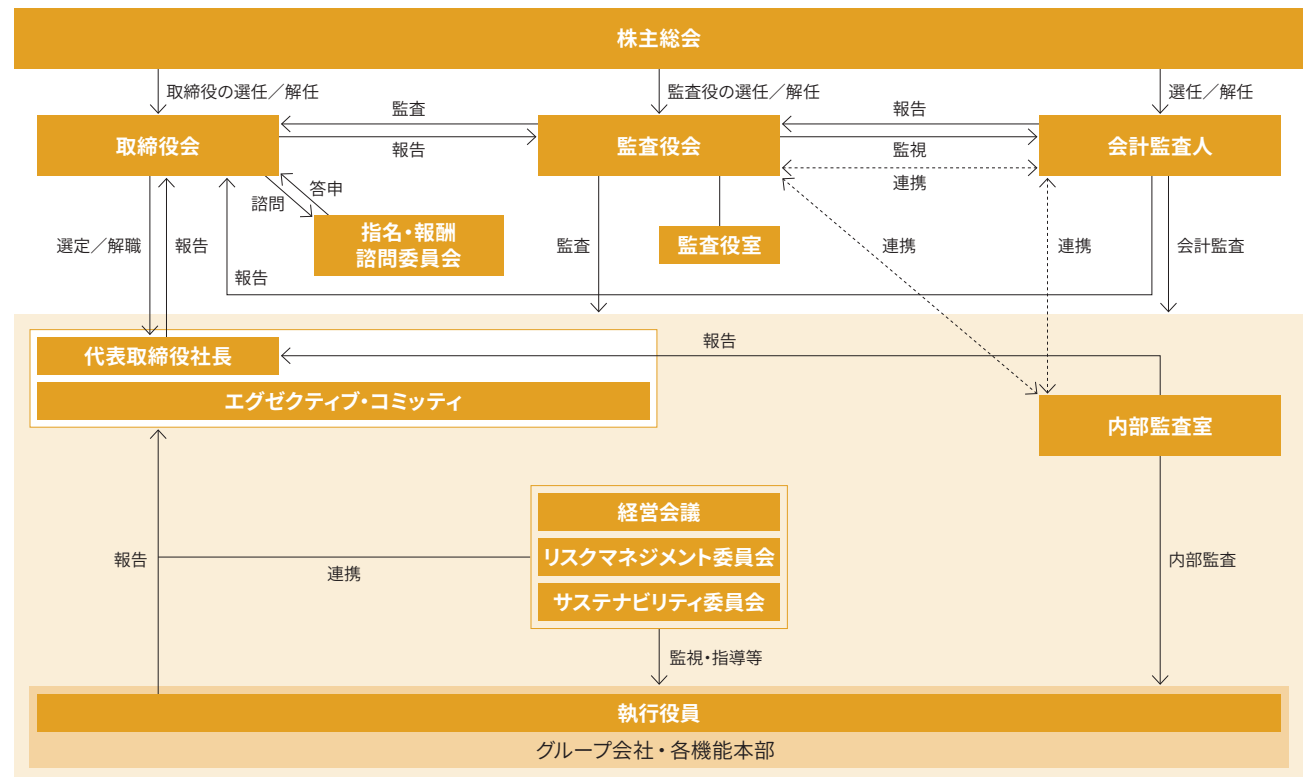
当社グループは、「経営理念」として「人と 技術と 商品を大切に、新しい時代にふさわしい、美しい都市機能を、世界の国々で、世界の人々とともに創ります。」を掲げ、この使命を遂行するためには、ステークホルダーの皆さまとの信頼関係を維持していくことが必要不可欠であると考えています。当社グループへの確かな評価をもって、ステークホルダーの皆さまの期待に応え、その信頼を高めることのできるよう、グループ経営の健全性と透明性を確保するために必要なコーポレート・ガバナンス体制の構築、整備に努めています。

コーポレート・ガバナンス体制早見表

組織形態	監査役設置会社
取締役の人数	9名(うち独立社外取締役6名)
女性取締役の人数	2名
取締役会議長	海野 薫(社外取締役)
定款上の取締役の任期	1年
任意の委員会の設置状況	指名・報酬諮問委員会
指名・報酬諮問委員会委員長	嶋田 亜子(社外取締役)
監査役的人数	4名(うち社外監査役2名)
執行役員制度	有
会計監査法人	太陽有限責任監査法人



コーポレート・ガバナンス体制



取締役会の構成

取締役の企業経営の経験および知見等

氏名	当社における 地位および 担当	独立性	企業経営の経験および知見等（要点）									取締役 在任年数 (2024年 6月26日 現在)	取締役会 出席数 (2023年度)	所有する 当社の株式 (2024年3月 31日現在)	選任理由 (2024年6月26日定時株主総会)
			企業経営/ 経営戦略	グローバル	テクノロジー	財務・ 会計	法務・ コンプライ アンス	リスク 管理	サステナ ビリティ	ガバナンス	M&A・ 資本市場				
原田 政佳	代表取締役 執行役員社長		○	○				○		○		1年	9回/ 全9回	11,481株	社長に着任した初年度は、社内取締役が総入れ替えとなるなかで社内外の動揺を最小限に抑えつつ、類い稀なるリーダーシップを発揮して原価上昇に見合う値上げを浸透させるなど、期待どおりの実績を上げました。そこに当人の強い意志と積年の営業経験が投影されていることは間違いなく、新中期経営計画の達成に向けた当社の推進エンジン役として余人に代えがたいと判断しました。
中島 隆茂	代表取締役 専務執行役員 技術・生産部門管掌 指名・報酬諮問 委員会委員			○	○			○	○			1年	9回/ 全9回	2,758株	COO役を担った初年度は、大きな品質問題や納期問題を引き起こすことなく、一昨年は混乱を極めたサプライチェーンの正常化を達成し、当社の業績向上に大きく寄与する実績を上げました。実を結ぶのは先のことになりますが、新世代商品の導入に向けて着実に布石を打っていることを勘案すると、新中期経営計画の進捗に目を光らせる当社の現業統括役として最適任と判断しました。
佐藤 浩輔	取締役 専務執行役員 管理部門管掌(兼) 財務部長		○			○				○	○	1年	9回/ 全9回	1,349株	CFO役を担った初年度は、中長期的な観点から当社の改革を推進すべく、避けては通れない社内基盤の強化策を矢張り早に打ち出すと同時に、新中期経営計画の策定過程ではリーダーシップを発揮して、社内を取りまとめる実績を上げました。当社の積年の課題となっている海外事業体のインテグレーションについても着々と布石を打ち始めている点を考慮すると、新中期経営計画の要として欠かせないと判断しました。
海野 薫	取締役 取締役会議長	○		○			○	○	○	○	○	1年	12回/ 全12回	0株	取締役会議長に就任して以来、取締役会の開催頻度を引き上げ、多彩な取締役間の忌憚なき議論を促すとともに、当社のガバナンス改革に粘り強くリーダーシップを発揮してきました。その働きぶりは、周囲の誰もが献身的と認めるところであります。ガバナンス改革は、社内の体制構築が道半ばで、まだまだ難題が山積する現状に鑑みて、当社の取り組みを継続的にモニタリングしてくれるものと期待しています。
トーステン・ゲスナー	取締役	○	○	○	○	○	○	○		○	○	1年	12回/ 全12回	0株	グローバルなエレベータ業界のリーダーとして30年以上の経験を持つゲスナー氏は、グローバル標準からの当社の乖離を取り上げ、企業価値の向上に焦点を当てた議論を展開してきました。国際的なベンチマークを用いながら新中期経営計画の作成過程において経営陣をサポートしてきた経緯を土台として、今後もその実行過程で重要な役割を果たしていくものと期待しています。
クラーク・グラニンジャー	取締役	○	○	○		○	○				○	1年	12回/ 全12回	0株	金融業界で積み上げた20年の職務経験に基づいて、当社のエンゲージメント活動に社外取締役を代表して海野取締役会議長と並んで参画するなど、渉外機能を担ってきました。新中期経営計画が始動するなかで、エンゲージメントの重要性は増す一方で、引き続き取締役会の議論および意思決定に投資家コミュニティの声を反映させてくれるものと期待しています。
嶋田 亜子	取締役 指名・報酬諮問 委員会委員長	○	○	○			○	○		○	○	1年	12回/ 全12回	0株	企業内弁護士として積み上げた15年の職務経験に基づいて、当社のガバナンス改革において社外の専門家を起用したうえで実務部隊との橋渡し役を務め、当社の本社部門に新風を吹き込む役割を担ってきました。静かなリーダーシップスタイルは日本企業の風土とも親和性が高く、これからも数々の改革を断行していくうえで必然的に発生する軋轢を緩和してくれるものと期待しています。
アンソニー・ブラック	取締役	○	○	○	○	○	○	○				1年	9回/ 全9回	0株	エレベータ業界のグローバル大手で積み上げた35年の職務経験に基づいて、当社のオペレーションに対して従来とは異なる切り口を提示して、現場に刺激を与える役割を果たしてきました。新中期経営計画の策定過程では高い目標にチャレンジするよう参加メンバーの背中を押してきた経緯があるため、その実行過程を側面支援してくれるものと期待しています。
小原 シェキール	取締役 指名・報酬諮問 委員会委員	○	○	○		○		○		○	○	(新任)	—	0株	成長市場であるインドや東南アジアでの経営経験も含め、国際的な事業経営における豊富な経験を有しています。またグローバル最大手のPEファンドの投資先でCEOやCFOを務め、IPOを成功裏に完了した実績があります。当社が企業価値の向上策を今後も検討していくなかで、多面的な視点から優位な助言を頂けるものと期待しています。

取締役会

当社は、取締役9名（うち社外取締役6名）で構成される取締役会にて経営に関する重要事項を決定するとともに、各取締役の職務執行の状況を監督しています。取締役会議長は独立社外取締役とし、意思決定プロセスの透明性を確保しています。

主な検討内容

- 経営計画・経営方針の策定
- 決算関係
- 役付取締役（代表取締役を含む）の選定
- 執行役員等重要な人事
- 重要な資産の処分
- 株主総会に関する事項

取締役会の実効性評価

当社取締役会は、「コーポレートガバナンス基本方針」に基づき、2023年度における取締役会の実効性を評価しました。その結果の概要は以下のとおりです。

評価の概要

「取締役会の運営」、「取締役会の構成・能力」、「取締役会の活動」、「全体的な評価」の4つのカテゴリーを大分類として設問を設け、全取締役に対して2023年度実効性評価アンケートを行いました。分類ごとの評価概要は次のとおりです。

「取締役会の運営」については概ね問題ないとの回答が大半を占めた一方、情報提供の質に関して一部課題がありました。「取締役会の構成・能力」については、取締役会の規模や構成は高い評価である一方、取締役へのトレーニングの機会提供は改善の余地がありました。「取締役会の活動」については、

2023年10月発足のステアリング・コミッティにより戦略方向性や経営計画について十分な議論を重ねることができた一方で、サステナビリティについて議論する機会を増やす必要があるとの意見がありました。

このように一部で改善すべき課題はありましたが、2022年度の課題であった「中長期視点の経営戦略に関する議論」については大幅に改善され、全体としては概ね問題ない旨の回答が大半を占め、2023年度における取締役会の実効性は確保されているものと評価しています。

今後の取り組み

今回抽出された課題につきましては、以下の方向性で、具体的な対策を取締役会で討議・共有したうえで、活動計画に落とし込み、これを実行することにより、取締役会の実効性を向上させていく予定です。

- 情報提供については、必要な情報に焦点を絞り、論点を明確にする。
- 外部機関によるトレーニング機会を提供する。
- 新中期経営計画戦略に紐づく分科会にてサステナビリティに関する施策を実行し、取締役会にも適宜報告する。

指名・報酬諮問委員会

取締役会の監督機能を強化し、意思決定プロセスの透明性を高めるため、取締役会の任意の諮問委員会として、取締役会下に独立社外取締役を委員長とし、委員総数の過半数を独立社外取締役とする指名・報酬諮問委員会を設置しております。指名・報酬諮問委員会は、役員の選解任に関する事項、社長（最高経営責任者）の承継プランおよび役員報酬等に関する事項等について審議し、取締役会に答申を行うこととされています。

なお、2024年6月26日開催の第77期定時株主総会による取締役会の構成変更を踏まえ、同日開催の取締役会にて、嶋田亜子氏を指名・報酬諮問委員会の委員長に、小原シェキール氏および中島隆茂氏を指名・報酬諮問委員会の委員にそれぞれ選定しました。

監査役会

当社の監査役会は、常勤監査役2名および非常勤監査役2名で構成されており、うち2名が社外監査役です。

監査役および監査役会の職務を補助する専任組織として監査役室を設置し、監査役の職務を補助すべき使用人1名を配置しており、監査機能の充実に努めています。監査役室については、その独立性を担保するために監査役直轄とし、補助すべき使用人は当社グループの業務執行に係るいかなる職務も兼務していません。

監査役会のほか、監査役全員による代表取締役社長との会談を開催し、監査上の課題に関する意見の交換や情報交換を行うとともに、必要に応じて業務執行取締役や海外子会社の経営に携わる執行役員との間でも意見交換や情報交換を実施しました。

社外監査役の選任理由

氏名	監査役 在任年数	監査役会 出席数	取締役会 出席数 (2023年度)	選任理由
山崎 美行	2年	15回／ 全15回	12回／ 全12回	公認会計士として会計監査、買収調査等の実務に精通し、財務および会計、税務に関する相当程度の知見を有しています。
原 浩之	—	—	—	過去に会社の経営に関与したことがありませんが、長年にわたって公認会計士および税理士として、監査および税務業務に携わられ、知見を有しています。

また、独立社外取締役との間では、取締役会終了後定期的に「独立社外取締役・監査役会 情報交換会」を開催し、相互の連携に向けた取り組みを行っています。

役員報酬

当社は、当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主の皆さまとの価値共有を高めることを基本方針として、取締役の報酬等に関する制度の決定方針、株主総会の付議内容等について、独立社外取締役が過半数を占める取締役会にて決議しています。当事業年度における当該決定方針の概要は、以下のとおりです。

(i) 業績連動報酬（賞与）と業績連動報酬以外の報酬（基本報酬および譲渡制限付株式の付与）にあつては、おおよそ1：2

の割合を目途として配分します。

- (ii) 月例固定の金銭報酬として、他社例等を参酌するとともに、各取締役の担当職務の職責、活動内容等を勘案して、各取締役に支給する基本報酬を算定します。
- (iii) 各取締役の担当職務の活動内容、業績への貢献度等に応じて、取締役会の決議による発行価額、時期および条件により譲渡制限付株式を付与します。
- (iv) 業績連動報酬として、短・中期的な業績向上意欲を高めるために、前事業年度の営業利益を業績指標として、当事業年度終了後4カ月以内に支給する賞与について、その達成度に応じて前事業年度の額を加減算するよう勘案するほか、各取締役の担当職務の活動内容、業績への貢献度等に応じて個人別の支給額を決定するものとします。

取締役および監査役の報酬等の総額等

役員区分	対象となる役員の 員数	報酬等の種類別の総額（百万円）				
		基本報酬	業績連動報酬等	非金銭報酬等		報酬等の総額
			賞与	譲渡制限付株式報酬	事後交付型株式報酬	
取締役	12	175	57	10	28	271
（うち社外取締役）	(6)	(72)	(一)	(一)	(28)	(100)
監査役	5	54	—	—	—	54
（うち社外監査役）	(3)	(19)	(一)	(一)	(一)	(19)
合計	17	230	57	10	28	325

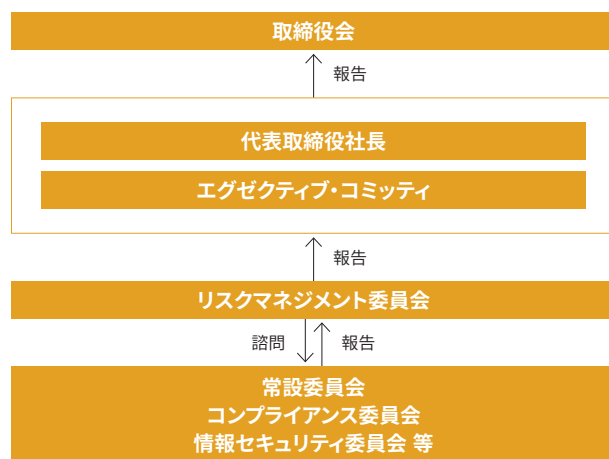
- (注) 1. 取締役の支給額には、使用人兼務取締役の使用人分給与、取締役の職務執行にかかる費用を含んでいません。
2. 取締役の支給人員および報酬等には、当事業年度中に退任した取締役3名（内、社外取締役0名）の人数および支給額を含みます。
3. 監査役の支給人員および報酬等には、当事業年度中に退任した監査役1名（内、社外監査役1名）の人数および支給額を含みます。
4. 当社は、2007年6月27日開催の第60期定時株主総会の終結の時をもって役員退職慰労金制度を廃止しています。
5. 賞与の額は、当事業年度に係る役員賞与引当金繰入額です。

リスクマネジメント体制

当社グループのリスクマネジメントは、リスクおよび機会を踏まえた適切な意思決定を促し、ビジネスの成長を推進することを目的として取り組んでいます。

リスクマネジメント委員会は、経営理念や事業目的などに照らし、利害関係者への影響を含めて、経営に大きな影響を及ぼすリスクを網羅的に識別したうえで、重要なリスクを決定し、その活動に積極的に関与しています。

リスクマネジメント体制図



株主・投資家への取り組み

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を実現するため、中長期的な株主の利益と合致する投資方針を有する主要な株主との間で建設的な対話を行っています。

株主との対話

当社は、株主との建設的な対話を促進するための体制整備・取り組みに関する方針を以下のとおり定めています。

1. 当社は、株主との建設的な対話を促進することを重要課題と捉え、IR担当部署をIR推進室に一元化して、IR内容の充実とIR活動の強化を図っています。
2. 株主からの対談・取材等のお問い合わせは、IR推進室を窓口として対応します。
3. 定期的に計画および決算に関する説明資料を開示し、適宜、その説明会を開催します。決算説明会もしくは決算説明では、社長および担当役員が説明を行います。
4. 株主から寄せられた意見等の情報については、IR推進室が適宜取りまとめ、社長に報告し、また、取締役会等との共有を図ります。
5. 当社は、株主との対話において、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値向上に関わる事項を対話のテーマとすることにより、インサイダー情報の管理に留意します。また、株主間において実質的な情報格差が生じないように十分配慮します。

11年サマリー

フジテック株式会社および連結子会社

	(単位:百万円)										(単位:千米ドル)	
(各年3月期)	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2024
経営成績												
受注高	¥165,789	¥178,823	¥191,282	¥174,966	¥182,023	¥179,007	¥186,320	¥174,648	¥195,527	¥203,230	¥232,188	\$1,537,672
受注残高	143,881	166,745	195,339	184,738	199,602	208,183	207,817	211,024	224,179	244,898	258,316	1,710,707
売上高	147,054	165,297	177,128	167,442	168,795	170,759	181,232	169,573	187,018	207,589	229,401	1,519,213
営業利益	12,871	13,488	14,449	12,687	10,665	10,313	13,375	13,288	13,777	11,618	14,571	96,501
経常利益	14,187	14,826	15,162	13,110	11,911	11,922	14,682	14,633	15,713	13,331	18,717	123,957
親会社株主に帰属する当期純利益	7,664	8,356	8,807	8,564	8,857	9,220	9,916	9,287	10,835	8,433	17,830	118,082
包括利益	19,450	19,343	6,533	6,530	10,907	5,557	8,790	11,003	21,885	19,007	27,601	182,790
1株当たり当期純利益(円)/(米ドル)	82.32	90.84	109.36	106.35	109.82	114.14	122.46	114.52	133.42	106.67	228.55	1.51
潜在株式調整後1株当たり当期純利益(円)/(米ドル)	82.31	90.79	109.28	106.26	109.73	114.07	122.40	114.46	133.36	106.61	228.44	1.51
設備投資額	1,867	4,071	4,138	4,149	2,175	2,721	3,321	2,638	3,879	4,280	3,875	25,664
減価償却費	2,237	2,373	2,748	2,751	2,915	3,055	3,131	3,457	3,343	4,033	4,421	29,280
研究開発費	1,976	2,023	2,179	2,302	2,323	2,425	2,208	2,121	2,662	2,590	2,974	19,700
財政状態												
総資産	154,265	179,856	171,872	173,007	182,503	184,690	193,581	205,196	220,609	230,098	256,402	1,698,031
純資産	93,501	104,620	100,406	103,847	111,822	113,923	118,714	125,264	140,482	144,117	165,177	1,093,888
自己資本	84,570	93,321	88,718	92,564	100,365	102,807	106,913	112,417	125,482	127,897	148,358	982,503
1株当たり純資産(円)/(米ドル)	912.40	1,074.82	1,102.66	1,148.36	1,243.46	1,271.28	1,318.59	1,385.45	1,549.83	1,640.29	1,901.28	12.59
有利子負債	2,320	9,642	8,902	5,293	4,421	4,116	4,901	3,720	4,505	11,886	8,349	55,291

(各年3月期)											(単位:百万円)	(単位:千米ドル)
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2024
キャッシュ・フロー												
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥ 9,294	¥10,753	¥ 8,932	¥14,360	¥11,870	¥ 9,589	¥11,078	¥21,542	¥ 9,846	¥ (2,346)	¥ 17,498	\$115,881
投資活動によるキャッシュ・フロー	(2,655)	(619)	(5,319)	(6,957)	(5,345)	(2,160)	(4,341)	(7,955)	(3,994)	1,949	433	2,870
財務活動によるキャッシュ・フロー	(3,823)	(3,225)	(11,532)	(6,757)	(3,858)	(4,198)	(3,800)	(5,866)	(6,520)	(10,670)	(12,104)	(80,164)
フリー・キャッシュ・フロー	6,639	10,134	3,612	7,403	6,525	7,428	6,736	13,586	5,852	(397)	17,931	118,752
現金及び現金同等物の期末残高	20,903	30,602	21,833	20,910	24,043	25,902	28,181	35,840	39,042	31,463	38,987	258,196
株式情報												
発行済株式総数(千株)	93,767	93,767	93,767	93,767	93,767	90,067	90,067	85,300	82,400	78,900	78,900	—
1株当たり配当金(円)／(米ドル)	22.00	24.00	30.00	30.00	35.00	45.00	50.00	60.00	70.00	75.00	155.00	1.03
配当性向(%)	26.7	26.4	27.4	28.2	31.9	39.4	40.8	52.4	52.5	70.3	67.8	—
経営指標												
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	9.8	9.4	9.7	9.4	9.2	9.1	9.5	8.5	9.1	6.7	12.9	—
D/E レシオ(%)	2.7	10.3	10.0	5.7	4.4	4.0	4.6	3.3	3.6	9.3	5.6	—
総資産経常利益率(%)	10.2	8.9	8.6	7.6	6.7	6.5	7.8	7.3	7.4	5.9	7.7	—
売上高営業利益率(%)	8.8	8.2	8.2	7.6	6.3	6.0	7.4	7.8	7.4	5.6	6.4	—
自己資本比率(%)	54.8	51.9	51.6	53.5	55.0	55.7	55.2	54.8	56.9	55.6	57.9	—
海外売上高比率(%)	60.3	62.8	65.9	62.5	61.5	59.6	60.0	59.1	61.0	63.9	62.7	—
主要な非財務情報												
従業員数(名)	8,539	9,057	9,486	9,832	9,931	10,105	10,292	10,423	10,683	11,453	11,818	—
うち海外従業員(名)	5,825	6,299	6,662	6,957	7,012	7,123	7,252	7,336	7,548	8,261	8,566	—
海外従業員比率(%)	68.2	69.5	70.2	70.8	70.6	70.5	70.5	70.4	70.7	72.1	72.5	—

(注1) 日本円金額から米ドル金額への換算は国外の利用者の便宜のために行っており、2024年3月31日現在の為替レートである1米ドル=151円を使用しています。

(注2) 百万円および千ドル未満の金額は切り捨てて表示しています。

(注3) 2024年3月期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2023年3月期の業績については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させています。

グローバルネットワーク

(2024年9月30日現在)

世界 (24の国と地域)

連結子会社 : 24
生産拠点 : 12

日本

本社・拠点 : 6
統括本部・支社 : 5
支店 : 13

日本

本社 ビッグウイング(滋賀県彦根市)
東京本社(東京都港区)
ビッグフィット(大阪府茨木市)
ビッグステップ(兵庫県豊岡市)
東京フィット(東京都大田区)
大阪フィット(大阪府大阪市)
統括本部・支社
首都圏統括本部(東京都港区)
近畿統括本部(大阪府大阪市)
北日本支社(北海道札幌市)
中部支社(愛知県名古屋)
西日本支社(福岡県福岡市)
他13支店

米州

フジテック・アメリカ(米国)
フジテック・カナダ(カナダ)
エレバドレスEVインターナショナル
(メキシコ)
フジテック・ベネズエラ(ベネズエラ)
フジテック・アルゼンチン
他2社(アルゼンチン、ウルグアイ)
フジテック・パシフィック(米領 グアム)

南アジア

フジテック・シンガポール(シンガポール)
フジテック・インドネシア(インドネシア)
フジテック・ランカ(スリランカ)
フジテック・マレーシア(マレーシア)
フジテック・インド(インド)
フジテック・エクスプレス(インド)
フジテック・フィリピン(フィリピン)
フジテック・ベトナム(ベトナム)
フジテック・ミャンマー(ミャンマー)
フジテック・タイ(タイ)
他2社

東アジア

華昇フジテック(中国)
上海華昇フジテック(中国)
上海調達センター(中国)
上海RDセンター(中国)
上海テッキートレーディング(中国)
フジテック・ホンコン(香港)
同社販売子会社1社(香港)
フジテック・台湾(台湾)
フジテック・韓国(韓国)

欧州

フジテック・UK(英国)
アマルガメイテッド・リフツ(英国)

中近東

フジテック・エジプト(エジプト)
フジテック・サウジアラビア
(サウジアラビア)

会社情報／株式情報

(2024年9月30日現在)

会社概要

社名	フジテック株式会社
創業	1948年2月9日
代表者	原田 政佳
資本金	125億3,393万円
事業内容	エレベータ、エスカレータ、動く歩道の研究開発・製造・販売・据付・保守
所在地	本社（ビッグウイング）：滋賀県彦根市宮田町591番地1 東京本社：東京都港区白金一丁目17番3号
連結子会社	24社
従業員数	連結：12,002名 （日本：3,355名、海外：8,647名）

株式概要

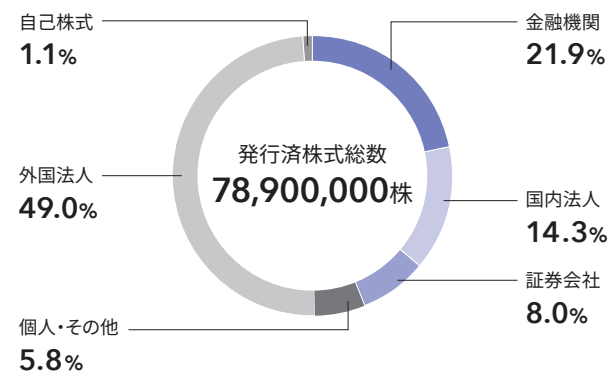
発行可能株式総数（普通株式）	3億株
発行済株式総数（普通株式）	7,890万株
株主数	5,863名
上場金融商品取引所	東京証券取引所 プライム市場 （証券コード：6406）
定時株主総会	毎年6月
監査法人	太陽有限責任監査法人
株主名簿管理人および 特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	大阪府大阪市中央区北浜四丁目5番33号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

大株主一覧

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	6,276	8.04
株式会社ウチヤマ・インターナショナル	5,043	6.46
株式会社りそな銀行	3,079	3.95
野村證券株式会社	2,922	3.74
MOJAVE INVESTORS LTD.	2,759	3.54
OASIS JAPAN STRATEGIC FUND LTD.	2,472	3.17
サント株式会社	2,386	3.06
UBS AG LONDON A/C IPB SEGREGATED CLIENT ACCOUNT	2,263	2.90
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	2,141	2.74
モルガン・スタンレー MUFG証券株式会社	2,138	2.74

（注）持株比率は2024年9月30日現在の発行済株式総数である78,900,000株から自己株式863,624株を除いた78,036,376株を基準に計算しています。

所有者別分布状況



フジテック株式会社

今後の参考とさせていただくため、
皆さまからのご意見・ご感想をお聞かせください。
以下よりアンケートのご協力をお願い申し上げます。
<https://forms.gle/v8ozTd3ZWedQXB146>

