

中期計画の進捗状況

2018年10月
株式会社富士通ゼネラル

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

中期計画の進捗状況

2022年度全社目標 売上高:4,000億円 営業利益: 400億円 (営業利益率): 10%	空調機目標 売上高: 3,600億円 18年度比:+1,200億円 (50% UP) 5大「拡大PJ」	既存	①海外コマースビジネスの拡大 ②国内住設ルート of 積極攻略
		新規	③インド市場の攻略・拡大 ④北米協業加速によるビジネス拡大 ⑤その他提携ビジネスの推進

既存ビジネス: オーガニック・グロース

①海外コマースビジネスの拡大

◇自社開発製品のラインアップ拡充、販売体制強化

- ・コンパクト・低騒音の小型VRFシリーズ化、新型PAC導入
- ・技術サポート・SE・研修施設・ショールーム強化
- ・新領域商品(チラー・AHU・周辺機器)やサービスメンテナンス強化によるシナジー

②国内住設ルート of 積極攻略

◇新規顧客の開拓と既存顧客の深耕は着実に進展

- ・メーカー直販による機器・工事・サービス提案

中期計画の進捗状況

2022年度全社目標 売上高:4,000億円 営業利益: 400億円 (営業利益率): 10%	空調機目標 売上高: 3,600億円 18年度比:+1,200億円 (50% UP) 5大「拡大PJ」	既存	①海外コマースビジネスの拡大 ②国内住設ルート of 積極攻略
		新規	③インド市場の攻略・拡大 ④北米協業加速によるビジネス拡大 ⑤その他提携ビジネスの推進

新規ビジネス: 提携・M&A

⇒ 2019年度より本格立上げ

③インド市場の攻略・拡大

◇現地合弁企業の子会社化によるビジネス拡大

- ・ルームエアコンの「標準機ゾーン」市場への進出
- ・現地生産によるコスト競争力向上
- ・インド戦略策定・実行のための子会社設立

◇設備設計・施工・サービスマンテナンスビジネス参入

- ・ABS社の子会社化による新領域ビジネス + 業務用機器拡販
- ・その他複数協業・提携検討中

中期計画の進捗状況

2022年度全社目標 売上高:4,000億円 営業利益: 400億円 (営業利益率): 10%	空調機目標 売上高: 3,600億円 18年度比:+1,200億円 (50% UP) 5大「拡大PJ」	既 存	①海外コマースビジネスの拡大 ②国内住設ルート of 積極攻略
		新 規	③インド市場の攻略・拡大 ④北米協業加速によるビジネス拡大 ⑤その他提携ビジネスの推進

新規ビジネス: 提携・M&A

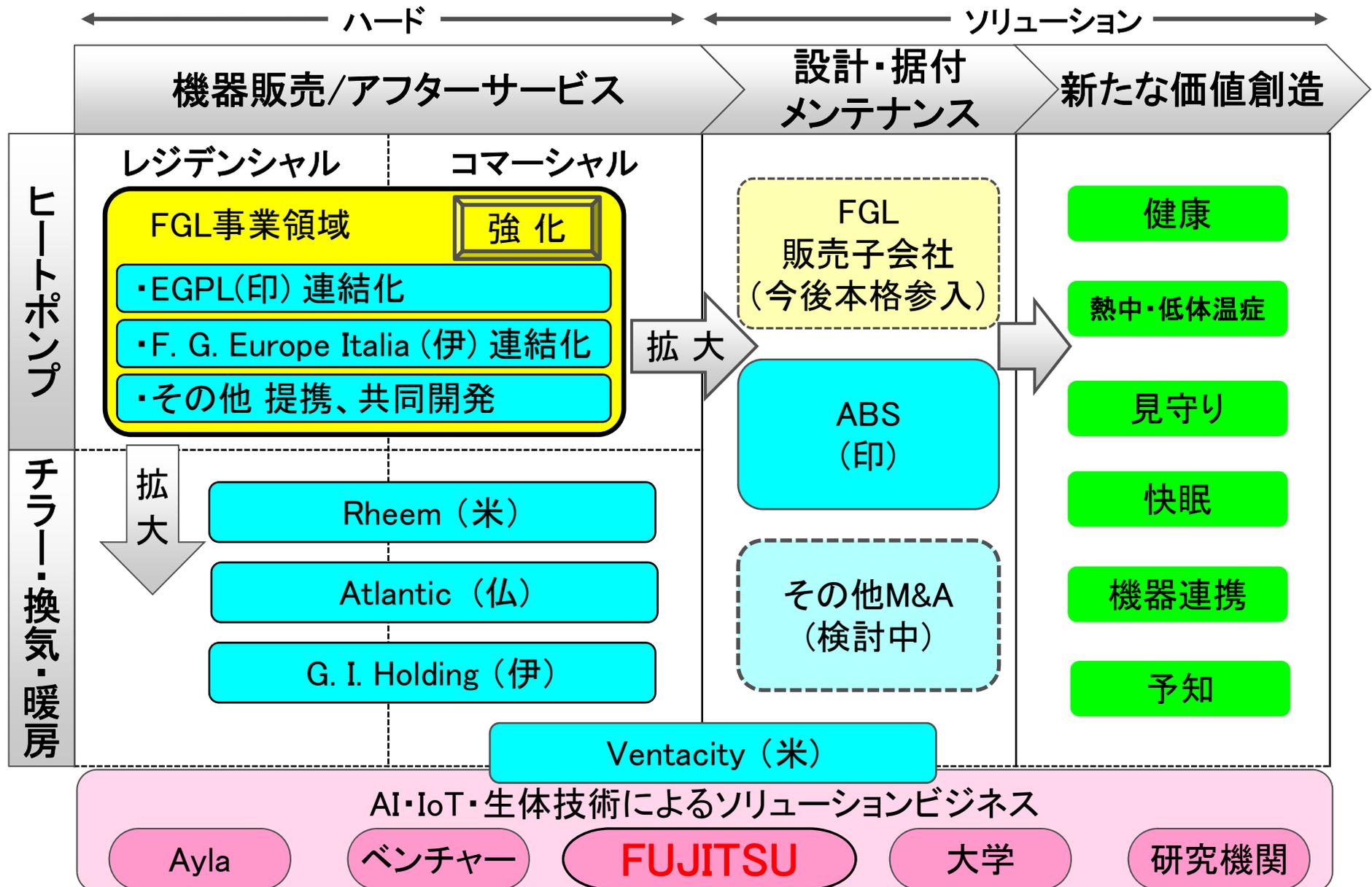
④北米協業加速によるビジネス拡大

- ◇Rheem社相互供給の深耕と共同開発推進
- ◇Ventacity社への資本投入、換気・ソリューションビジネス参入

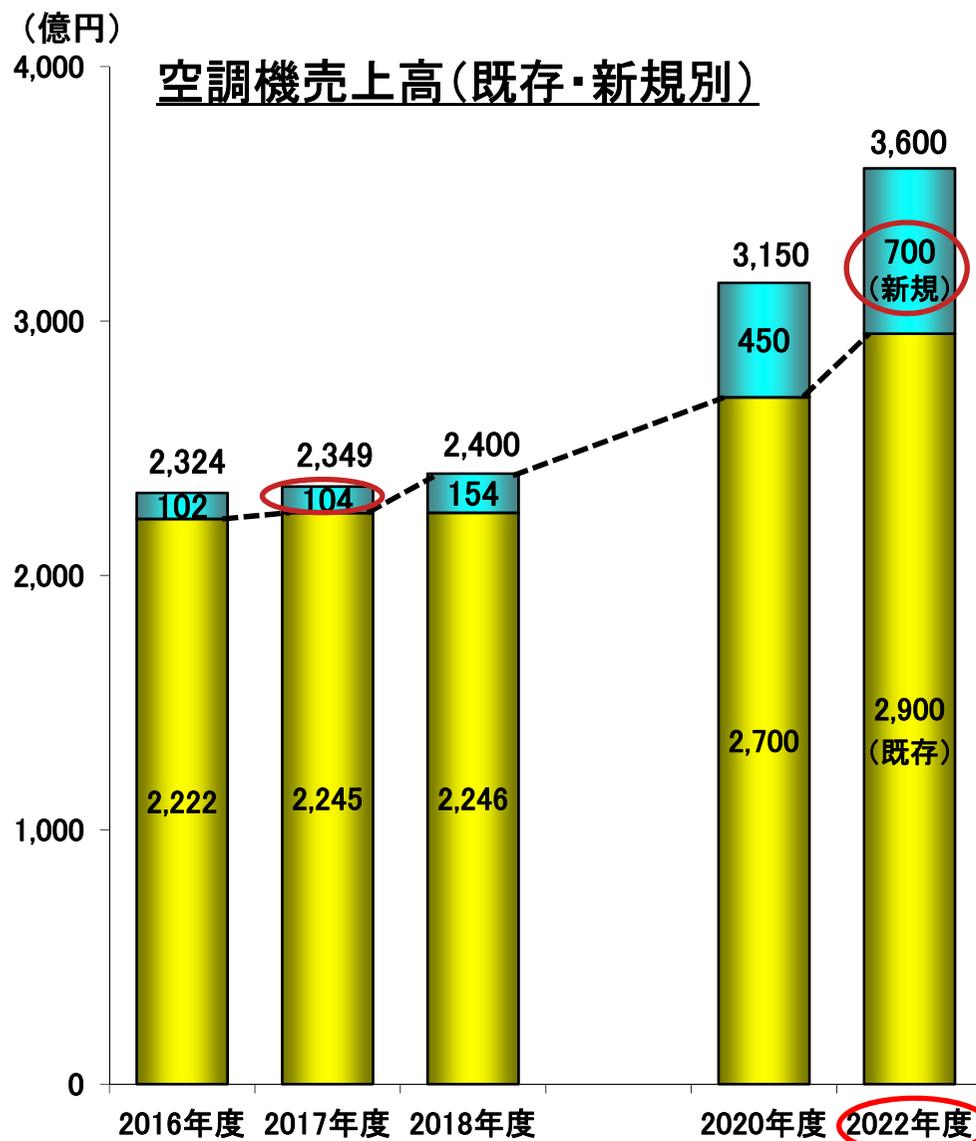
⑤その他提携ビジネス推進

- ◇イタリア代理店の子会社化によるビジネス強化
- ◇G. I. Holding社製品・共同開発品のビジネス開始
- ◇仏 Atlantic社とのATW等共同開発強化
- ◇その他案件(未公表)の取り込みによる事業領域拡大

空調ビジネス領域概念図



中期計画の進捗状況



〔新規ビジネス〕

	2018年度	2020年度	2022年度	2018年度比
インド※	106	320	450	+344
北米	24	50	100	+76
欧州	7	20	50	+43
その他	17	60	100	+83
新規計	154	450	700	+546

〔既存ビジネス〕

量販	357	350	350	▲7
住設他	221	250	300	+79
国内計	578	600	650	+72
RAC	1,440	1,750	1,850	+410
VRF	194	300	350	+156
その他	34	50	50	+16
海外計	1,668	2,100	2,250	+582
既存計	2,246	2,700	2,900	+654

空調機計	2,400	3,150	3,600	+1,200
-------------	--------------	--------------	--------------	---------------

※合併会社の連結化効果等を含む

中期計画の進捗状況

【2018年度 空調機売上計画：2,400億円】

- ◇上半期の実績・各地域の市況動向等を踏まえ、4月公表計画(2,550億円)を見直し(中東市場の不振、各地域の下半期計画見直し)

【2022年度 空調機売上計画：3,600億円】

- ◇既存ビジネスでは若干の懸念材料があるものの、新規ビジネスでは新たな提携・M&A案件も出てきており、現時点では、概ね計画どおりとなる見通し

既存ビジネス：オーガニック・グロース

- ◇国内住設ルート開拓、海外コマースビジネスの拡大は、計画どおり着実に進展
- ◇中東市況の停滞長期化、中国市況の不透明感が懸念材料<マイナス要因>

新規ビジネス：提携・M&A

- ◇インドABS社、イタリア代理店の子会社化などの案件が具体化
- ◇検討中の新規案件も増加<プラス要因> ⇒ 中東不振の挽回

「新たな価値の創造」に向けた取り組み

◇専任組織「Being Innovative Group (B.I.G.)」(2016年11月設置)

→「ウェアラブル冷却装置」やその他の製品化検討中

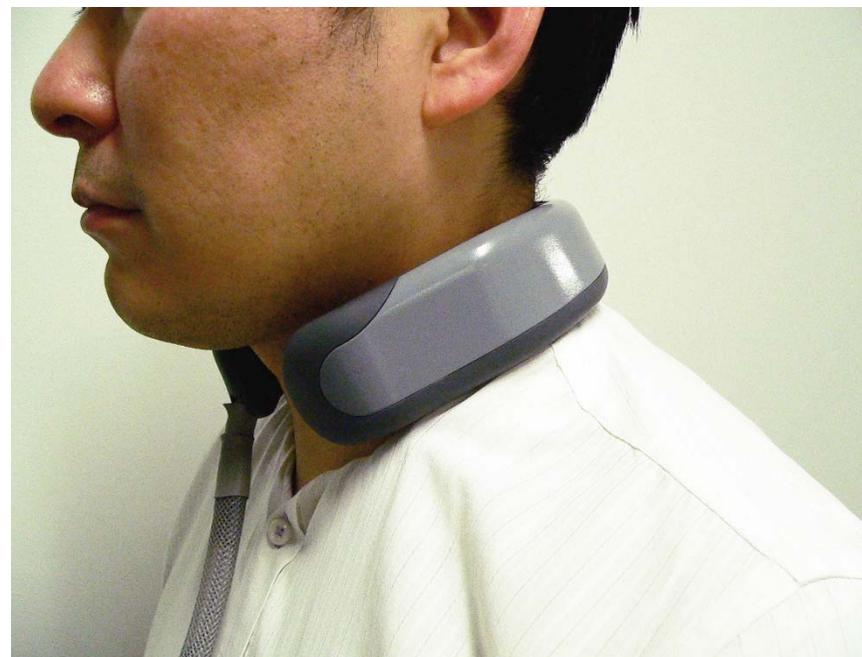
◇全社横断プロジェクト「アイデアソン」、10%ルール適応

→研究テーマ:「飲料水の生成」「エアコン設置性・サービス性の追求」

【ウェアラブル冷却装置をCEATEC2018に出展(2018年10月)】



「ウェアラブル冷却装置」は、当社のB.I.G.が中心となり、WINヒューマン・レコーダー(株)と共同で製品化に向けて取り組んでいます。



共に未来を生きる


FUJITSU

株式会社 富士通ゼネラル