

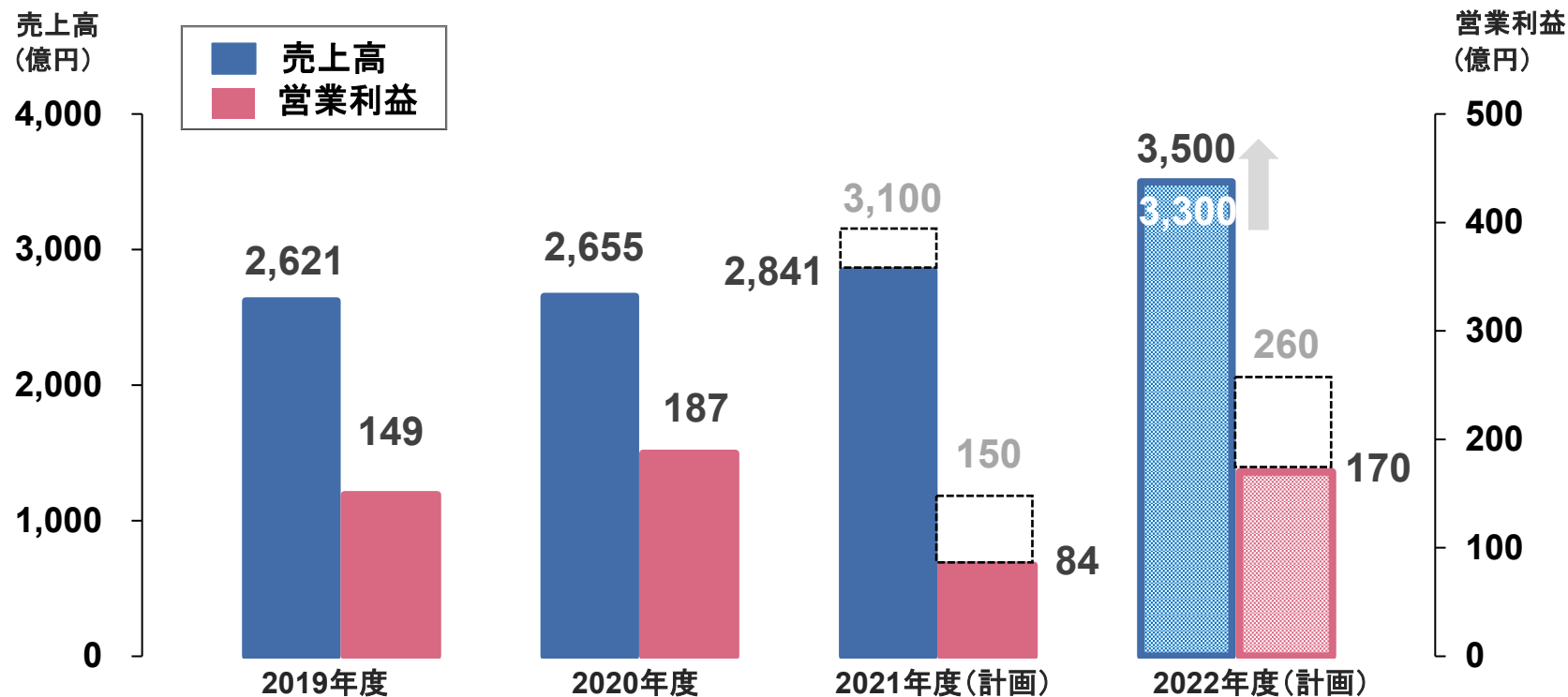
喫緊の課題への対応と サステナブル経営の推進

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。



2022年4月 株式会社富士通ゼネラル

中期計画の進捗状況



	2019年度	2020年度	2021年度		2022年度	
	実績	実績	予想※	実績	前回計画	修正計画
売上高	2,621	2,655	3,100	2,841	3,300	3,500
営業利益 (営業利益率)	149 (5.7%)	187 (7.1%)	150 (4.8%)	84 (3.0%)	260 (7.9%)	170 (4.9%)

※2022年1月公表時

予想との差異

売上高	▲259
営業利益	▲66

前回計画との差異

	+200
	▲90

2022年度 計画達成に向けた課題と具体的対応

1

サプライチェーンの正常化

2


外的コスト増への対応

3


2023年度以降の成長路線の基盤作り




1. サプライチェーンの正常化

課題	具体的な取り組み
電子部品の供給不安	<ul style="list-style-type: none">➤ 購入選択肢の拡大(代替品の採用、調達先の多様化)➤ 品種の削減(標準化設計、機種数の最適化)➤ EMSの所要分散、部品の長期手配、2次ベンダー管理
所要変動への対応	<ul style="list-style-type: none">➤ タイ工場の生産平準化➤ ODM生産の活用拡大➤ リスク分散の地産地消 
受注・生産・在庫の管理	<ul style="list-style-type: none">➤ 新生産管理システムの構築➤ IT基盤の再構築➤ 在庫戦略の見直し(販社在庫、キーパーツ在庫)

2. 外的コスト増への対応

課題	具体的な取り組み
素材・部材の高騰	<ul style="list-style-type: none">➤ 開発、調達、工場、海外R&Dと連携したコストダウン（銅からアルミへの転換・冷房専用インバーター等）➤ 過剰スペックの緩和、仕様変更➤ 購入選択肢の拡大➤ インド生産によるコストダウン➤ IT化、自動化等による生産性向上 
海上運賃の高騰	<ul style="list-style-type: none">➤ コンテナ単位での受注・生産➤ 船スペース枠の確実な消化➤ 出荷計画、運賃単価を踏まえた契約スペース枠の確保➤ 地産地消による物流費抑制
製品価格	<ul style="list-style-type: none">➤ 世界各地における製品価格の継続的引き上げ

3. 2023年度以降の成長路線の基盤作り

課題	具体的な取り組み
開発体制／技術開発	<ul style="list-style-type: none">➤ 新技術活用による生産性拡大 (CAE／PLM)➤ 標準化設計への取り組み強化➤ ソリューションビジネスを支えるソフトウェア開発体制の強化
モノづくり(生産)	<ul style="list-style-type: none">➤ タイ工場での生産能力の増強と生産正常化➤ 工場エネルギーの脱炭素化を推進➤ インド、フランスにおける現地生産 
人材開発	<ul style="list-style-type: none">➤ 中間層の実務スペシャリスト採用の継続➤ 技術アカデミーの拡充 & 組織活性化活動の継続➤ グローバル人材の育成プログラムを拡充

3. 2023年度以降の成長路線の基盤作り

販売・サービス

需要拡大を取り込む営業活動の推進

北米

- バックオーダーの早期解消
- 商品ラインアップの拡充
 - 寒冷地向け機種種の展開
 - マルチブランド展開による販路開拓
 - Rheem社との協業加速
- 現地生産の検討



ラインアップを拡充した全館空調方式エアコン

インド

- 現地販売拡大に向けて
 - 現地販売はコロナ下においても2桁伸長
 - 新商品投入、販路拡大等の継続
 - 2022年度 現地生産開始
- ソリューションビジネスの拡大
 - ABS社は2桁伸長、シナジー効果創出の追求



現地販売店舗の様子

3. 2023年度以降の成長路線の基盤作り

販売・サービス

需要拡大を取り込む営業活動の推進

欧州

- コマーシャルルートでの拡大
 - GIH社との協業加速
- ATWビジネスの推進
 - 共同開発による新商品の投入
 - 現地生産を準備中
- ソリューションビジネスの強化

WATERSTAGE™



販売好調なATW

日本

- 寒冷地向けエアコンの強化
 - 石油暖房機器からの置き換え
- 住宅設備ルートでのさらなる拡大
 - 紫外線照射装置を活用した販路拡大
 - 住設メーカーとの共同開発推進

**ゴク暖
nocrria®**
ノクリア



販売強化する暖房エアコン

3. 2023年度以降の成長路線の基盤作り

情報通信・電子デバイス

情報通信

- 公共システム(消防・防災システム)
 - 消防組織の広域化に向けた活動強化
 - 消防デジタル無線更新事業に向けた新商品開発と展開
 - 防災システムの豊富な稼働資産の活用
- 民需システム
 - 人材ビジネスの拡大
(DXやAIなど先端技術分野の開拓)



消防・救急通信指令システム

電子デバイス

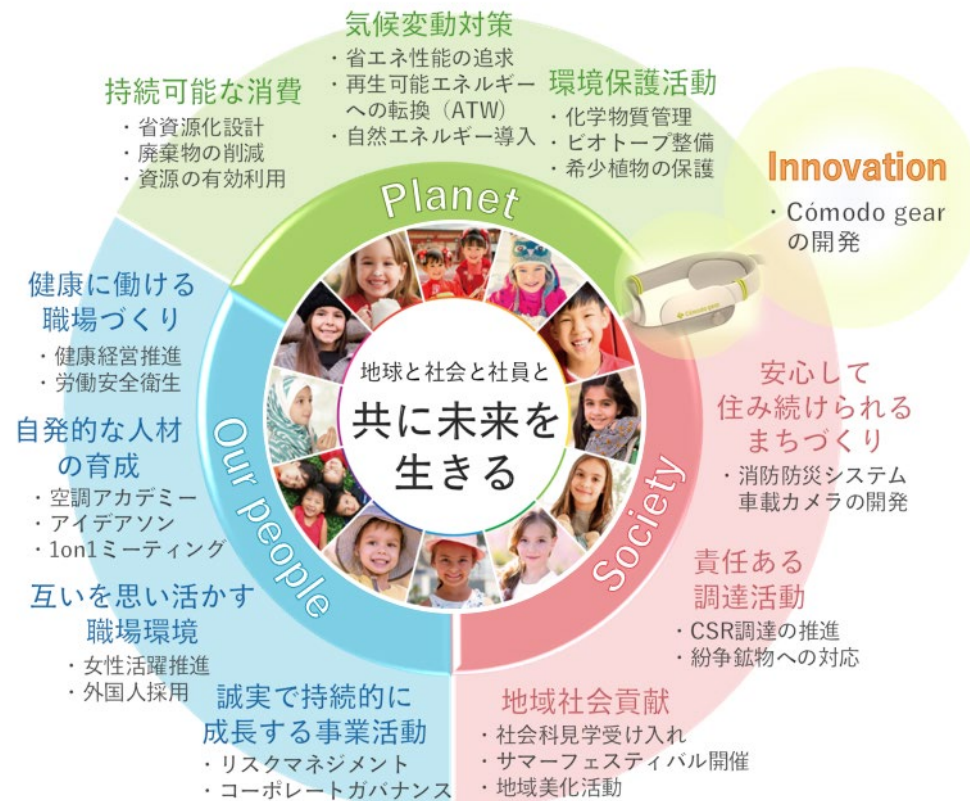
- 既存ビジネスの安定化
 - 既存顧客の確実な受注獲得と生産
 - コスト競争力を備えた自動化への取り組み
- 新規ビジネスの開拓(パワーモジュールビジネス)
 - 当社VRF向けにIGBTモジュールの量産開始
 - GaNモジュールのサンプル出荷開始
(超低損失・超小型化を実現する次世代モデルの開発)



パワーモジュール

重点テーマ

3本の柱



- **Planet (地球との共存)**
 - ・地球温暖化対策への貢献
 - ・循環型社会への貢献
- **Society (社会への貢献)**
 - ・社会課題解決のイノベーション創出
 - ・快適・清潔・安全な社会、空間提供
- **Our People (社員との共感)**
 - ・健康経営2.0の推進強化
 - ・コロナに対応した柔軟な働き方の確保
 - ・人材育成強化

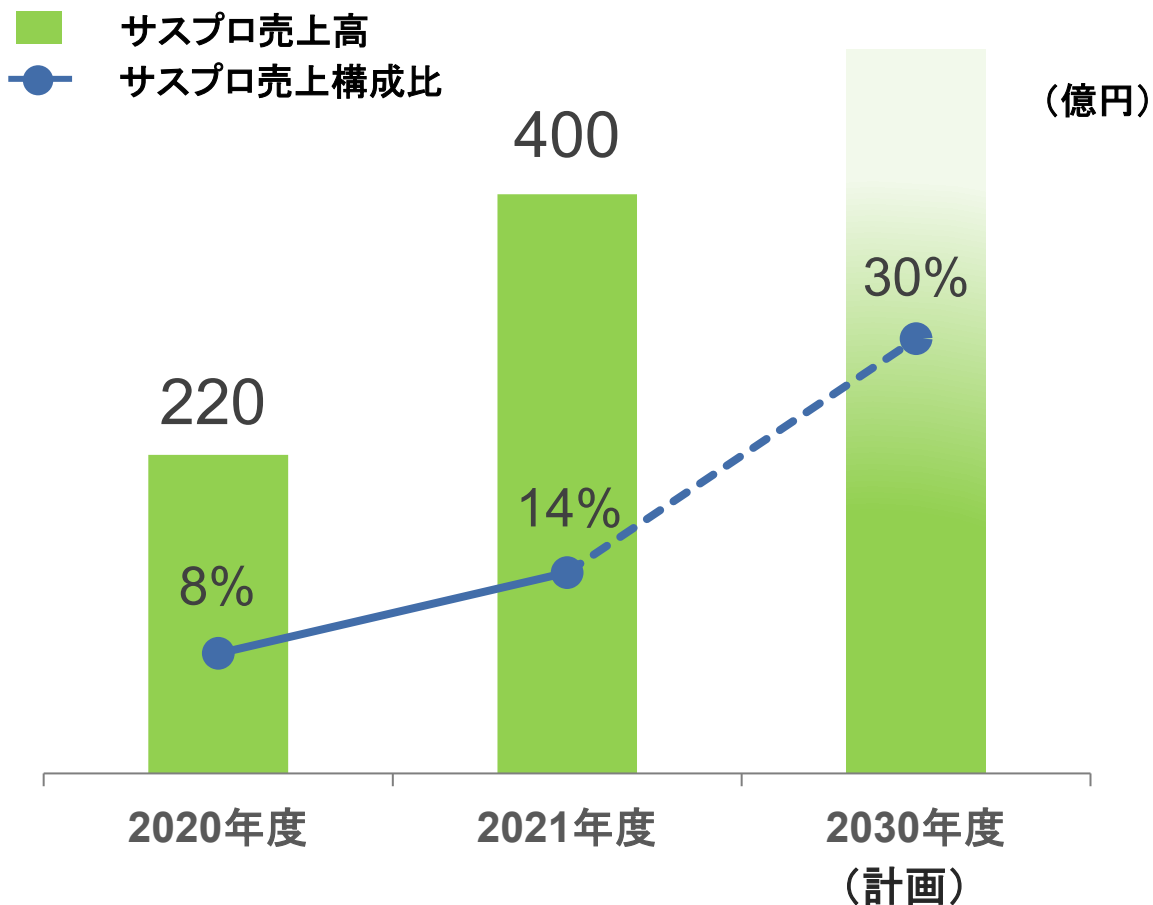
● カーボンニュートラル目標

対象		温室効果ガス排出量削減の目標・施策	
Scope 1,2	当社の事業活動	<p>・2025年度までに実質ゼロ</p>	
		2020年度	<p>(2020年度排出量 57,575 t-CO2)</p>
		2022年度	<p>・グループ全体の使用電力を再エネ100%に転換 (2022年4月1日で達成済)</p>
		2025年度	<p>100%削減</p> <p>・電力以外も全て再生可能エネルギーに転換 ➡ カーボンニュートラル達成</p>
Scope 3	供給網	・2035年度までに2018年度比30%削減	
	販売した製品	・2030年度までに2013年度比30%削減	



**当初計画(2030年度達成)を前倒しし、
2025年度カーボンニュートラル達成を目指す**

地球との共存：サスプロ売上計画



主なサスプロ認定製品



ATW(ヒートポンプ式
温水暖房システム)



インド向け
冷房専用インバーターエアコン



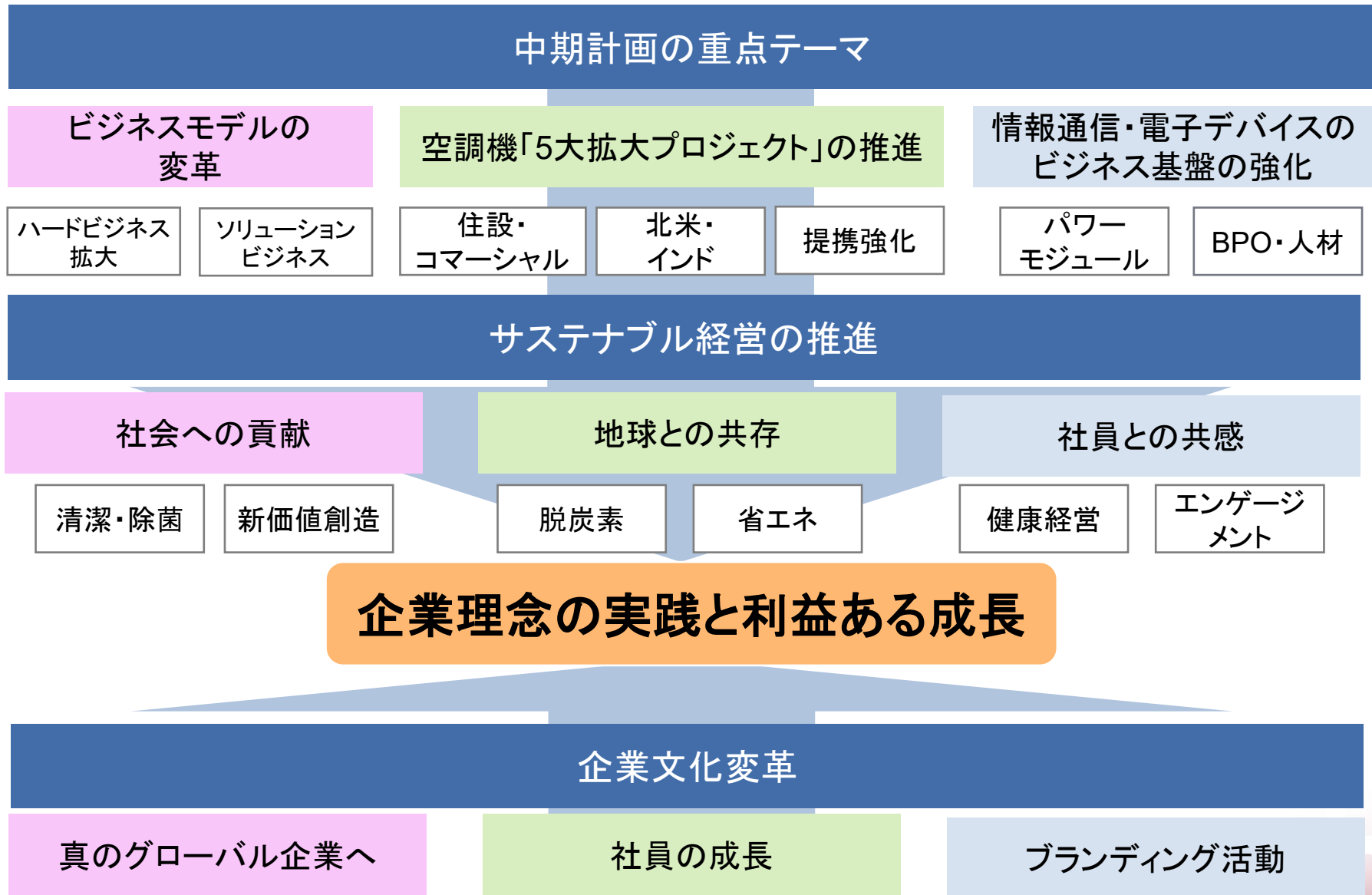
小型GaNモジュール


▶ 2030年度にサスプロ関連で全社売上高の30%以上を目指す(成長の原動力とする)

社会への貢献：社会貢献活動の状況と新たな取り組み

	現状の主な活動	新たな取り組み
<p>本業を通じた 社会貢献</p>	<p>本業の追求 空調機、情報通信、電子デバイス、いずれの事業も人と社会に密接に繋がるものであり、本業を追求することにより人と社会により良い価値を提供することが社会貢献につながる</p> <p>BIG、アイデアソン、10%ルール、新規事業創出プログラムの活用 + 部門の枠を超えた取り組み</p>	
<p>社会の一員 としての 社会貢献</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・次世代を担う子供達との交流 ・「モノづくり」への関心を高める活動 ・地域、近隣学校との交流 ・社会福祉貢献活動への支援 ・希少生物の保護・育成 ・環境保護(植林活動・海岸清掃) など 	<p>社会貢献活動の基本方針(制定)</p> <p>当社は、企業理念「共に未来を生きる」のもと、社会との調和を図り、持続可能な社会実現のために、社員一人ひとりが主体となって、社会貢献活動に取り組んでまいります。</p> <p>(重点行動分野)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 次世代人材の育成 ● 地域社会とのコミュニケーション ● 地球環境の保全

次期中期計画に向けて





FUJITSU

富士通ゼネラル

- 共に未来を生きる -