

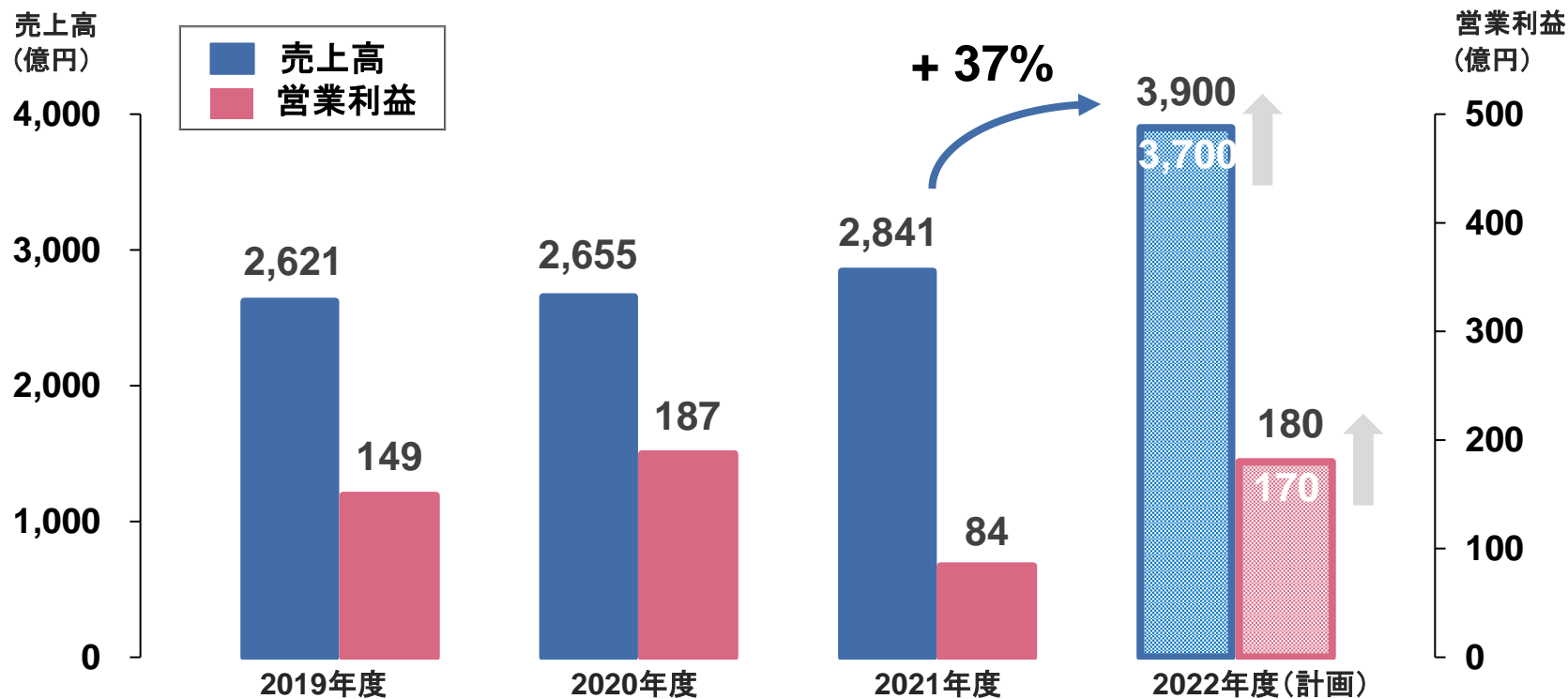
中期計画の進捗状況と 来期以降の事業環境について

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10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	実績	前回計画	修正計画
売上高	2,621	2,655	2,841	3,700	3,900
営業利益	149	187	84	170	180
(営業利益率)	(5.7%)	(7.1%)	(3.0%)	(4.6%)	(4.6%)

前回計画との差異

+200
+10

次期中期計画に向けて

現中期計画の重点テーマ

ビジネスモデルの変革

ハードビジネス
拡大

ソリューション
ビジネス

空調機「5大拡大プロジェクト」の推進

住設・
コマーシャル

北米・
インド

提携強化

情報通信・電子デバイスの ビジネス基盤の強化

パワー
モジュール

BPO・人材

サステナブル経営の推進

社会への貢献(新価値創造)

地球との共存(脱炭素・省エネ)

社員との共感(健康経営)

企業理念の実践と利益ある成長

企業文化変革

真のグローバル企業へ

社員の成長

ブランディング活動

次期中期計画に向けて

事業環境：プラス・マイナス要因

○：プラス要因

×：マイナス要因

△：リスク要因

	項目	2021~2022	2023~
外的要因	エアコン・ヒートポンプ需要拡大	○	○
	世界政治・経済状況	△	×
	素材・部品価格の動向	×	○
	物流の混雑度・輸送費の動向	×	○
	為替動向	×	△

次期中期計画に向けて

事業環境：プラス・マイナス要因

○：プラス要因
 ×：マイナス要因
 △：リスク要因

項目		2021~2022	2023	2024~
内的要因	空調機			
	サプライチェーンの正常化	×	○	○
	売上拡大 (拡大プロジェクトの進展)	○	△	○
	売価改善	○	○	-
	コストダウン	×	○	○
	情報通信・電子デバイス	×	○	○

空調機：サプライチェーンの正常化

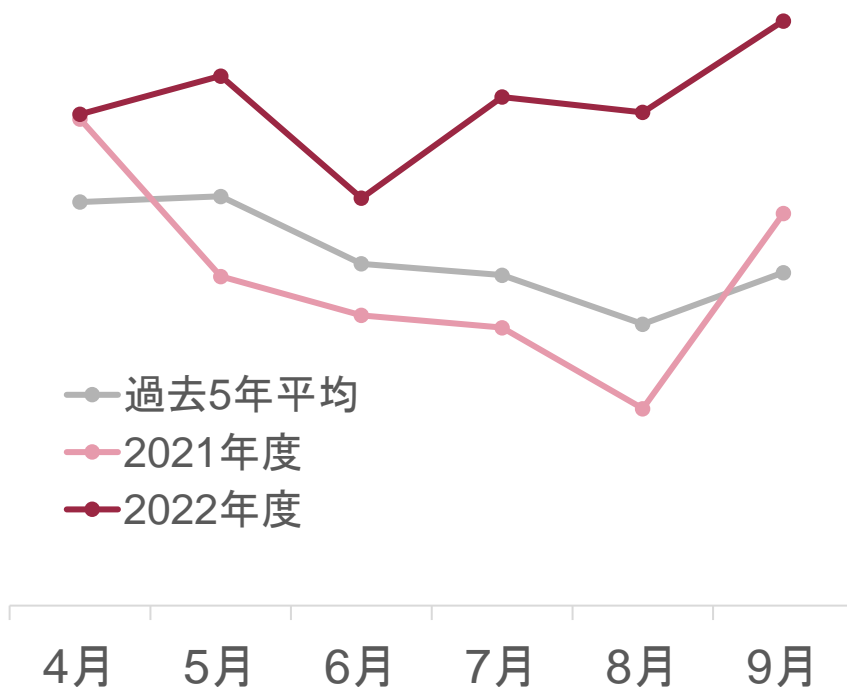
- 正常化が着実に進展
- 短期的な対応と並行し、中期的な施策も推進中

項目	状況
部品調達	<ul style="list-style-type: none">● 部品のマルチ採用が進展、供給の安定化● 不足部品は数品種まで絞られてきた● 生産機種削減等の対応を推進
生産	<ul style="list-style-type: none">● 3Qでのバックオーダー解消・正常化を目指す● 生産オペレーションの見直しを継続● 地産地消・生産キャパ拡大に向けた対応推進
物流	<ul style="list-style-type: none">● コンテナ確保は正常化、現地物流も改善● 海上運賃の高騰も緩和

空調機：サプライチェーンの正常化

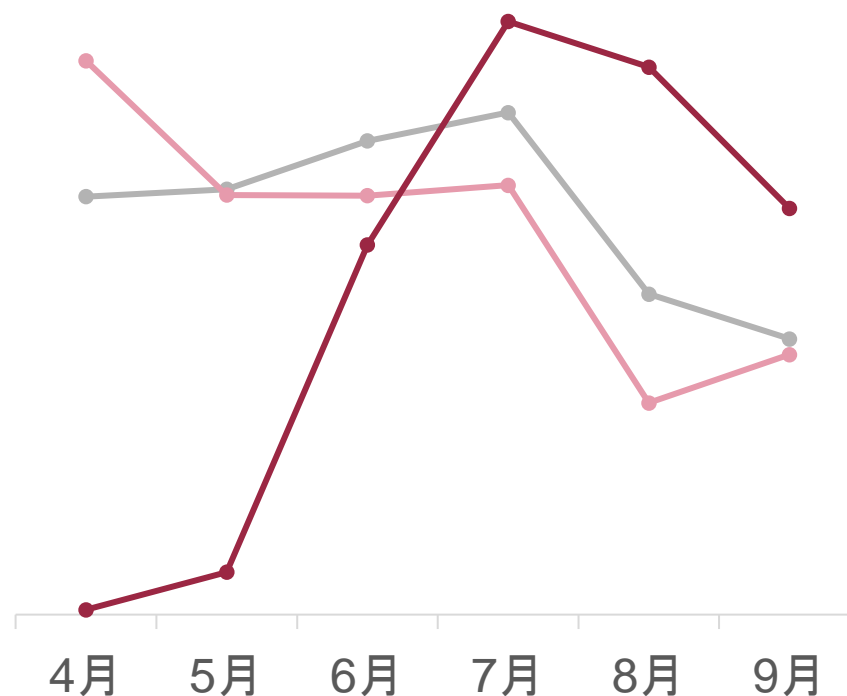
生産物量の推移(上期)

タイ工場



・2021年度比で着実に改善

中国工場(上海・無錫)



- ・4~5月：上海市のロックダウン
- ・6月～：挽回生産

空調機：サプライチェーンの正常化

生産拠点の中期展開計画

- 既存拠点
- 新規拠点



空調機：売上拡大

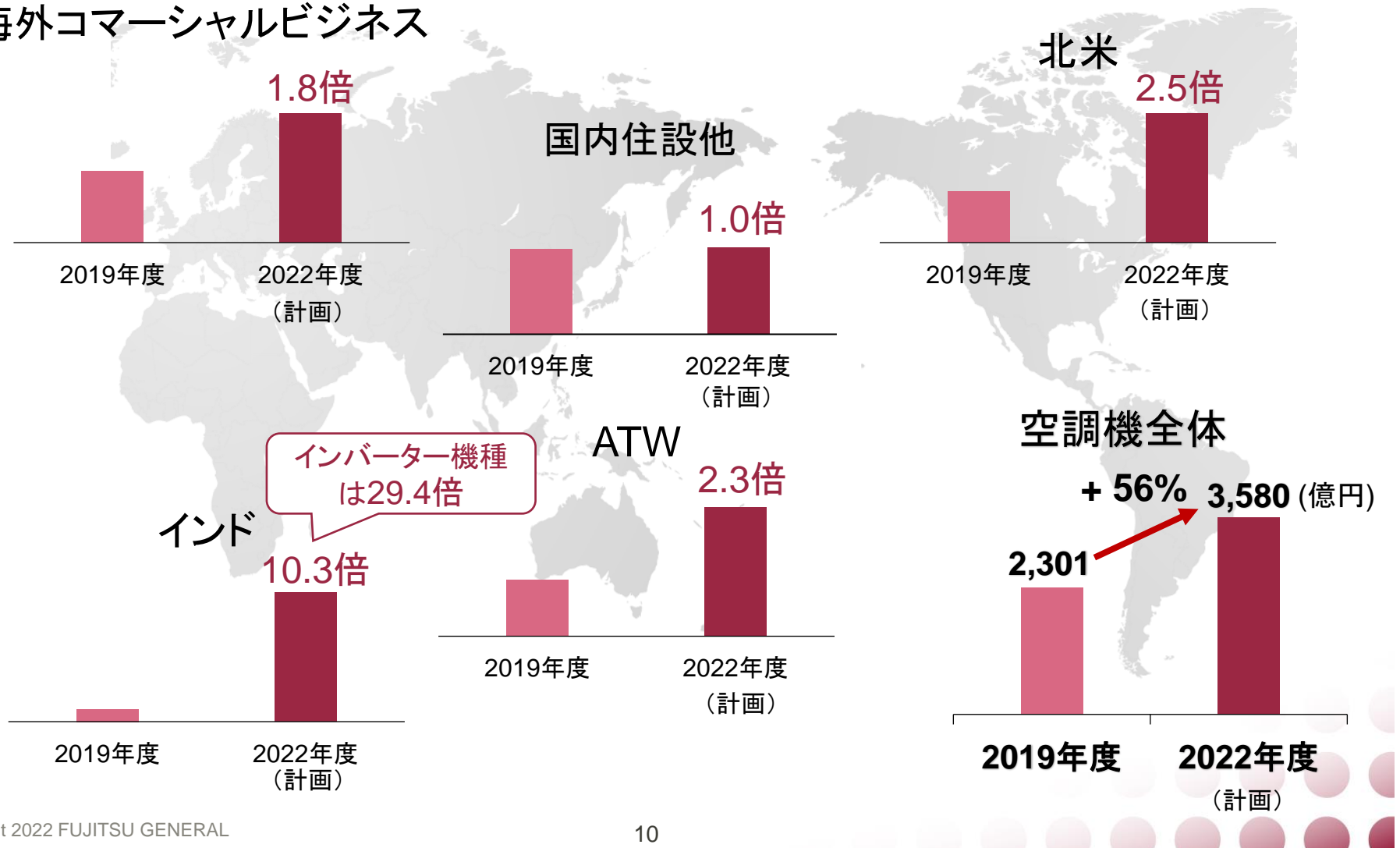
[5大拡大プロジェクト]

テーマ	状況	評価
海外コマース ビジネスの拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● VRF中心に商品ラインアップ拡充 ● AIRSTAGEクラウド運用開始 ● チラー、AHUのラインアップ化、多地域展開 	○
国内住設ルート の積極攻略	<ul style="list-style-type: none"> ● 本年度は調達難・上海都市封鎖の影響による減収 ● メーカー直販による省エネ住宅用空調開発 	△
インド市場の 攻略・拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● 直販体制への移行により売上増 ● ソリューションビジネス参入（ABS社） 	◎
北米ビジネス拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● VRF・寒冷地向けルームエアコンなど商品ラインアップ拡充 ● マルチブランド、販売網の拡大等による売上増 	◎
提携ビジネスの 推進	<ul style="list-style-type: none"> ● ATWビジネスの大幅伸長（フランスAtlantic社とのパートナーシップ） ● 米国Rheem社との共同開発製品の発売 	◎

空調機：売上拡大

5大拡大プロジェクトの状況

海外コマースナルビジネス



最重点市場

北米

- 商品ラインアップの積極拡充
 - VRF大型機種・寒冷地向けモデル
 - 標準機投入によるマルチブランド展開
 - STHP※投入によるPTAC※からの置き換え
- 脱炭素への貢献
- Rheem社との協業加速



商品ラインアップの
拡充を進めるVRF

※STHP : Split Terminal Heat Pump
PTAC : Packaged Terminal Air Conditioner

インド

- 本年度中に現地生産開始
 - 需要拡大への対応
 - 国内製造優遇政策への対応
 - コストダウンの推進
- 新モデルインバーター機の積極投入
- ソリューションビジネスの拡大(ABS社)



現地販売店舗の様子

重点市場

欧州

- ATWビジネスの推進
 - Atlantic社との提携強化による新商品の投入
 - フランス以外の地域への事業拡大
- コマーシャルルートでの拡大
 - VRFビジネス強化、GIH社との協業加速
- 欧州販売体制の強化に向けた再編

WATERSTAGE



販売好調なATW

日本

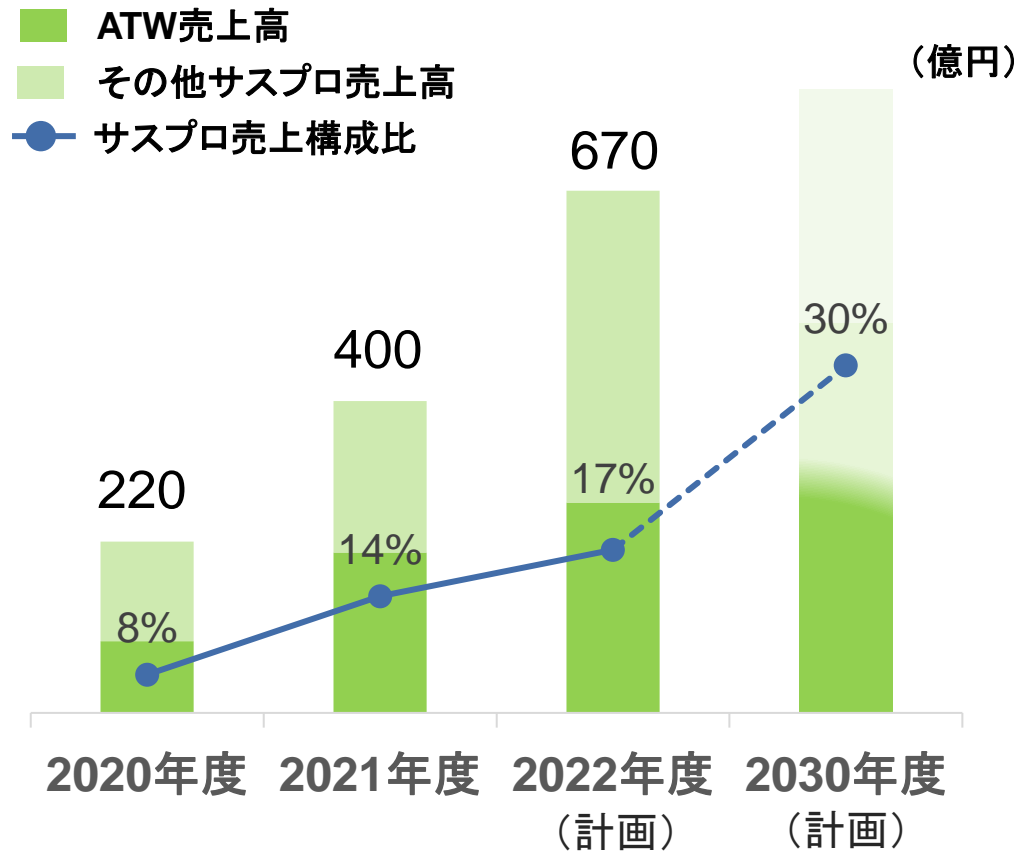
- 寒冷地向けエアコンの強化
 - 石油暖房機器からの置き換え
 - 暖房能力トップの機種を発売
- 住宅設備ルートの取り組み強化
- 生産拠点のリスク分散
 - 一部機種をタイ工場生産にシフト

ゴク暖
nocris
ノクリア



販売強化する暖房エアコン

サスプロ売上計画



ATW(ヒートポンプ式
温水暖房システム)

- ・補助金政策もあり販売好調
- ・CO2排出量削減：約50%
(高効率ガスボイラー比)



▶ **サステナブル経営に向け、売上拡大を図る**

営業利益率の改善

売価改善

- 製品価格の引き上げは計画通り進展
- 今期値上げ分は来期以降にも寄与

コストダウン

- 素材価格の下落影響（プラス効果）は来期以降に顕在化
- 本年度下期からはコストダウンが増益要因へと転じる本来の姿に
- 海上運賃も来期以降は下落が見込まれる

情報通信

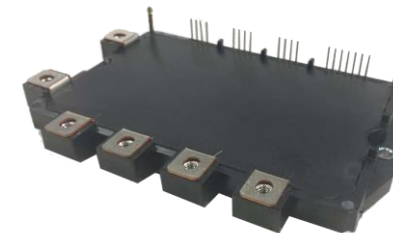
- 公共システム(消防・防災システム)
 - 消防組織の広域化に向けた活動強化
 - 消防デジタル無線更新事業に向けた新商品開発と展開
 - 防災・消防システムの豊富な稼働資産の活用
- 民需システム
 - 人材ビジネスの拡大
(DXやAIなど先端技術分野の開拓)



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
 - 受注は引き続き堅調
- パワーモジュールビジネス
 - IGBTモジュールの外販開始
引き合い多数、増産投資を計画
 - 次世代モジュールの開発促進



IGBTモジュール

安心・安全・省エネなどサステナブル経営に貢献


外的要因

- 景気減速が懸念されるものの、空調機の需要は堅調に拡大
- 素材・部品価格の高騰、物流の混乱は改善傾向

内的要因

- サプライチェーンの正常化は着実に進展
- 空調機の拡販活動は順調、売価改善も計画どおり進展
- コストダウン効果は来期以降に本格化

➡ 次期中期計画での好発進、力強い成長を目指す



FUJITSU

富士通ゼネラル

- 共に未来を生きる -