

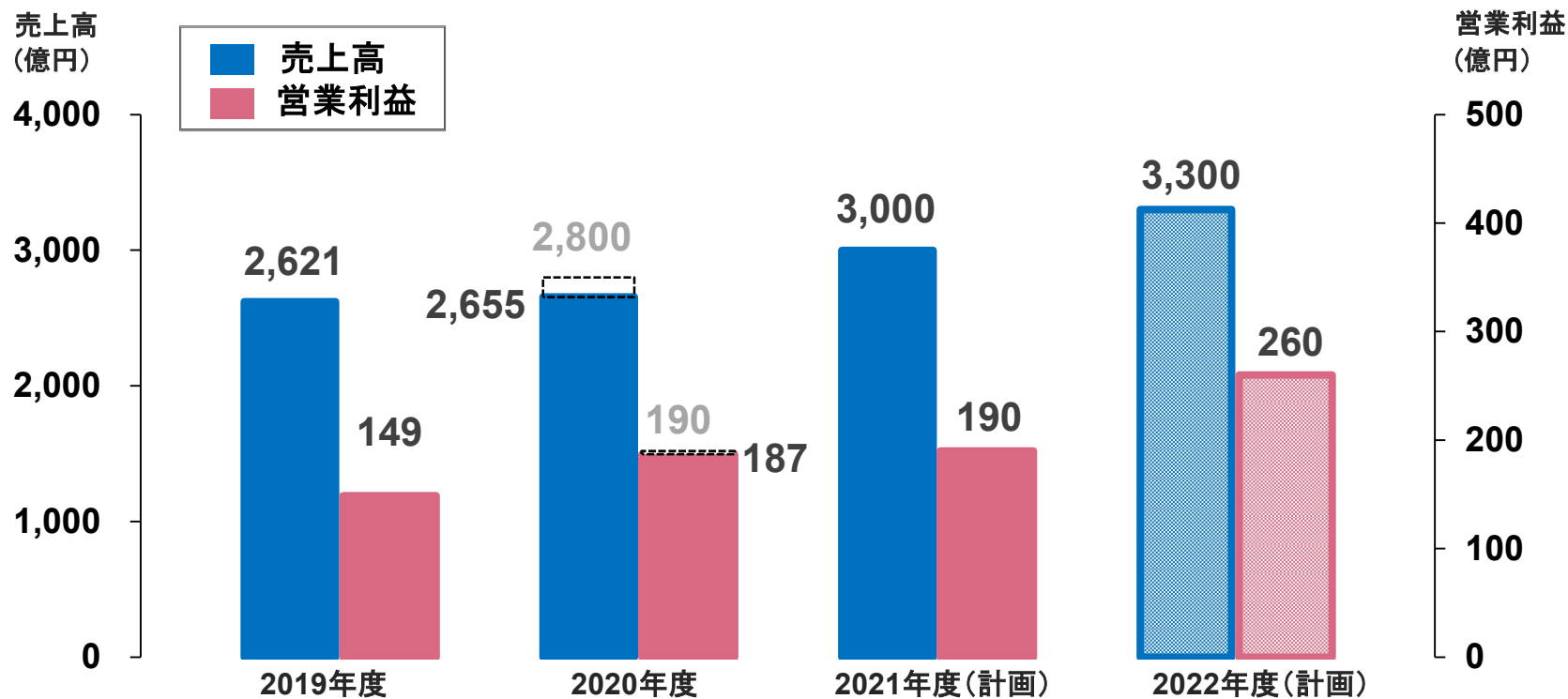
中期計画の進捗状況および (株)富士通ゼネラル、サステナブル経営

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。



2021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	予想※	実績	計画	計画
売上高	2,621	2,800	2,655	3,000	3,300
営業利益 (営業利益率)	149 (5.7%)	190 (6.8%)	187 (7.1%)	190 (6.3%)	260 (7.9%)

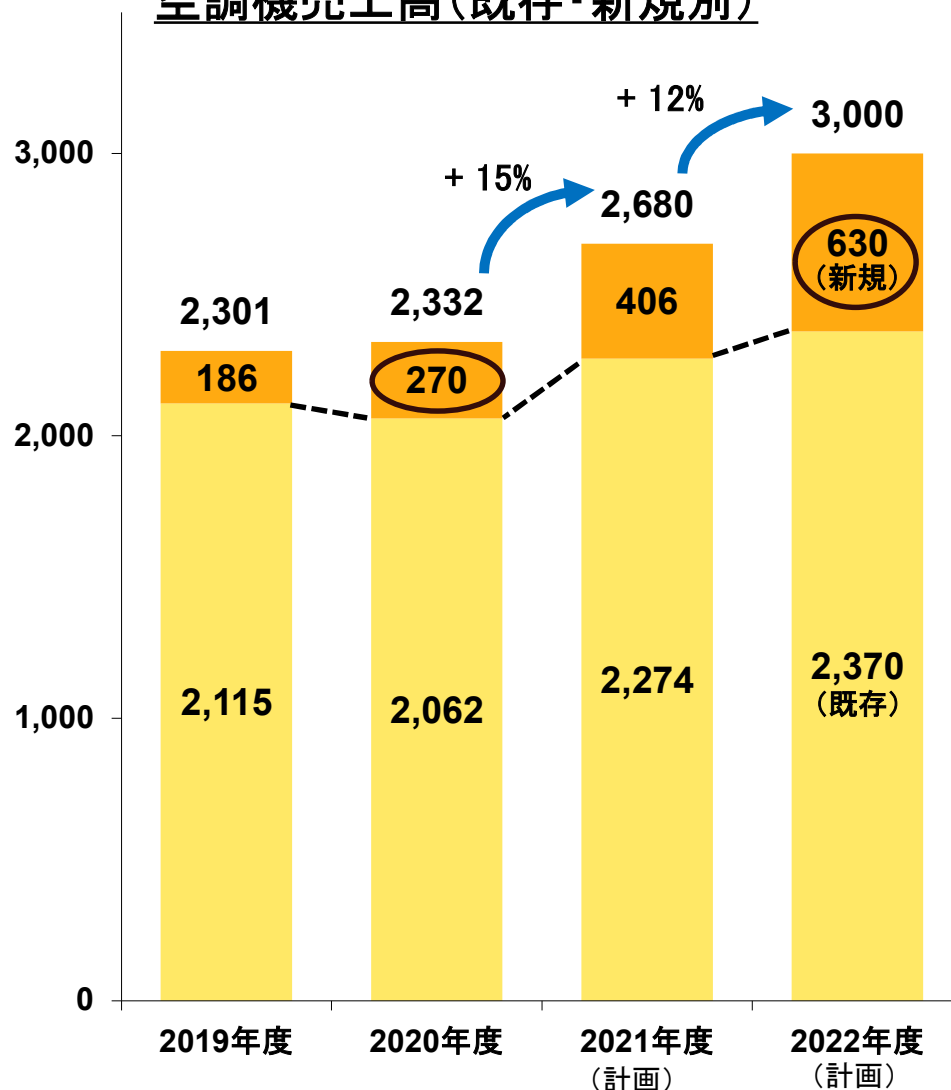
※2020年7月公表時の予想は、売上高2,650億円、営業利益160億円(営業利益率6.0%)。2020年10月に上方修正。

予想との差異	
売上高	▲145
営業利益	▲3

中期計画(空調機)

(億円)

空調機売上高(既存・新規別)



〔新規ビジネス〕

	2020年度	2021年度	2022年度	2ヶ年平均伸長
インド	115	177	290	+59%
北米	55	77	90	+28%
欧州	20	29	70	+87%
豪州	80	98	120	+22%
その他	-	25	60	-%
新規計	270	406	630	+53%

〔既存ビジネス〕

量販	334	319	320	▲2%
住設他	287	307	330	+5%
国内計	621	626	650	+2%
RAC	1,223	1,399	1,440	+9%
VRF	186	218	240	+14%
その他	32	31	40	+12%
海外計	1,441	1,648	1,720	+9%
既存計	2,062	2,274	2,370	+7%

空調機計	2,332	2,680	3,000	+13%
-------------	--------------	--------------	--------------	-------------

空調機ビジネスの強化: 最重要市場の進捗状況

北米

- **商品ラインアップの拡充**
 - 寒冷地向け新商品の投入
 - Rheem社との共同開発製品の販売開始
 - マルチブランド展開
- **開発体制の強化**
 - 西海岸にR&Dセンター新設
- **脱炭素化への取り組み**
 - NYやシカゴで省エネ性を実証する実験を開始予定



新設したR&Dセンター

インド

- **直販体制での事業開始**
 - 販売網・販促の強化
 - 冷専インバーター等新商品の投入
 - ➡コロナ禍においても2桁伸長
- **ソリューションビジネスの拡大**
 - ABS社は販路拡大にて大幅伸長

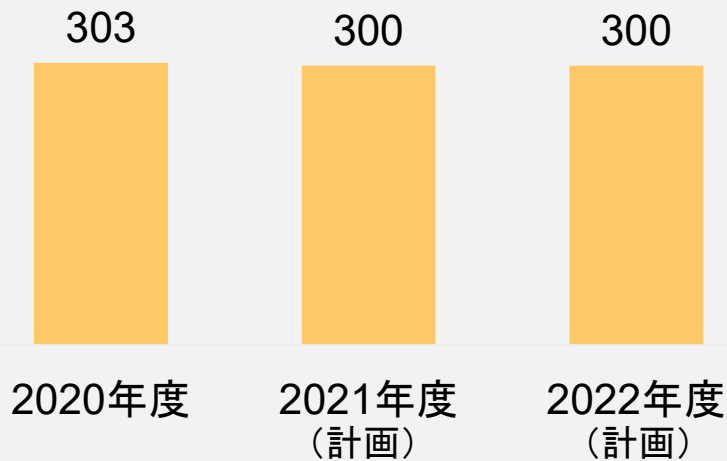


現地展開するブランドショップ

空調機ビジネスの強化:その他拡大プロジェクト

区分	テーマ	進捗状況
既存	海外コマースル ビジネスの拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・新商品投入 <ul style="list-style-type: none"> -VRF新シリーズ(寒冷地向け等) -大型インバーターダクト他 ・提携強化によるチラー等の販売開始 ・ソリューションビジネスの拡大 <p style="text-align: center;">▼</p> <p>海外のコマースルビジネス売上比率 約50%</p>
	国内住設ルート の積極攻略	<ul style="list-style-type: none"> ・5年連続で2桁伸長を維持 ・住設ルート向け社内システムの導入による効率化促進
新規	提携ビジネスの 推進	<ul style="list-style-type: none"> ・イタリア販社100%子会社化による販売拡大 ・伊GIH社との協業加速 <ul style="list-style-type: none"> -インバーターチラー、AHUの拡販 -欧州・豪・中東で同社製品の販売開始 ・紫外線照射装置メーカー エアロシールド社との協業 <ul style="list-style-type: none"> -当社販路を活用した同社の販売拡大 -エアコンと組み合わせた提案力強化

売上高(億円)



情報通信システム：
高機能消防指令システム

- 情報通信システム
 - 1) 既存ビジネスの安定化
 - 2) 保有資産活用による新たなビジネス創出
- 電子デバイス
 - 1) パワーモジュール事業の確立
 - 2) 品質改革・生産革新



電子デバイス：
パワーモジュール
(画像はイメージ)

中期計画の成果、リスク・課題と対処方針

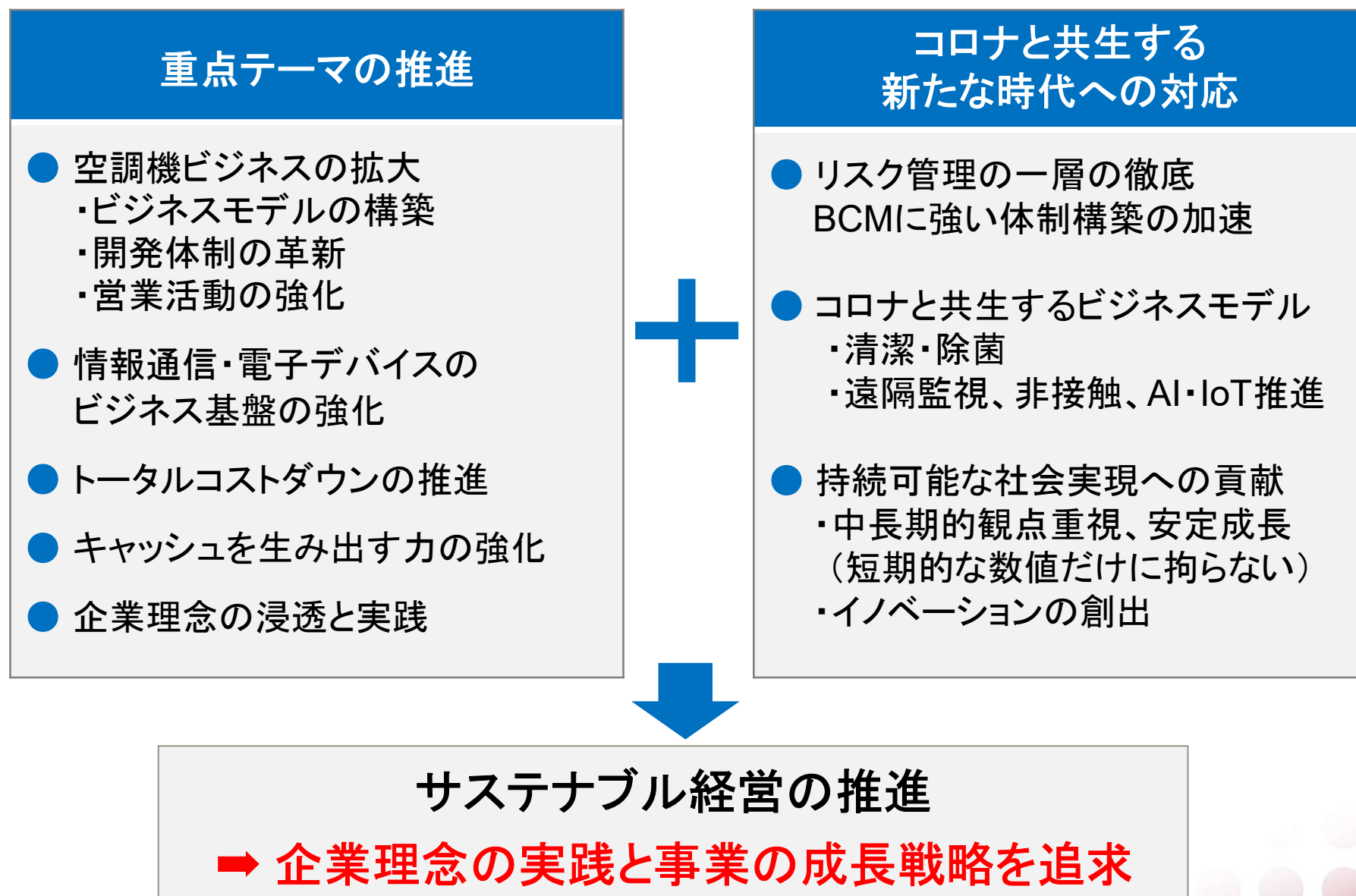
主な成果	<ul style="list-style-type: none">・コロナ等厳しい事業環境下においても、新規ビジネス伸長により増収増益を達成・最重点市場(北米、インド)での成長基盤の確立・国内空調:住宅設備ルートは5年連続で2桁伸長・サステナブル経営の推進<ul style="list-style-type: none">-CSO(Chief Sustainability Officer) 設置-サステナブル経営の基本方針策定・「清潔・除菌」分野でのシナジー創出(エアロシールド社の子会社化)
------	--

リスク・課題 と対処方針	調達・生産対応	<ul style="list-style-type: none">・マルチソース化・在庫保有の見直し、生産・出荷の平準化・新生産管理システム(本年度より一部稼働予定)
	素材の高騰	・省資材設計、代替素材(銅→アルミ等)の検討
	気候変動への対応	・カーボンニュートラル、サスプロ制度導入(P15~ご参照)

(株)富士通ゼネラル サステナブル経営



中期計画基本方針（従来の重点テーマは不変）



基本方針

サステナビリティの開発目標SDGsは、今後のビジネス創出を牽引していくものであり、その原則「誰一人取り残さない」は当社の企業理念「共に未来を生きる」と同義語である。

サステナブル経営の推進は中長期的観点に立ち、未来の子供や社会に持続可能な社会実現を約束するものであり、その加速によって当社事業の成長を追求する。

当社のビジネス特性とサステナビリティ

空調機	<ul style="list-style-type: none">・ヒートポンプ技術<ul style="list-style-type: none">-省エネ性に優れ(電気の5倍程度)、クリーンな技術-欧州や日本では「再生可能エネルギー」と位置付けられる-欧米を中心に化石燃料機器からの転換が促進(補助金制度)・清潔、除菌技術<ul style="list-style-type: none">-熱交換器加熱除菌-紫外線照射装置メーカーであるエアロシールド社を子会社化・社会課題解決 ウェアラブル冷却装置 Cómodo gear等
情報通信・電子デバイス	<ul style="list-style-type: none">・安心、安全な社会<ul style="list-style-type: none">-防災、消防システム・小型化、省エネ化<ul style="list-style-type: none">-パワーモジュール
その他	<ul style="list-style-type: none">・富士エコサイクル(当社浜松事業所内)<ul style="list-style-type: none">-家電リサイクル事業(循環型社会への貢献)-環境配慮型の「モデル事業所」・世界各国に於ける社会貢献活動

当社浜松事業所

● 当社グループにおける環境配慮型の「モデル事業所」

● 富士エコサイクル

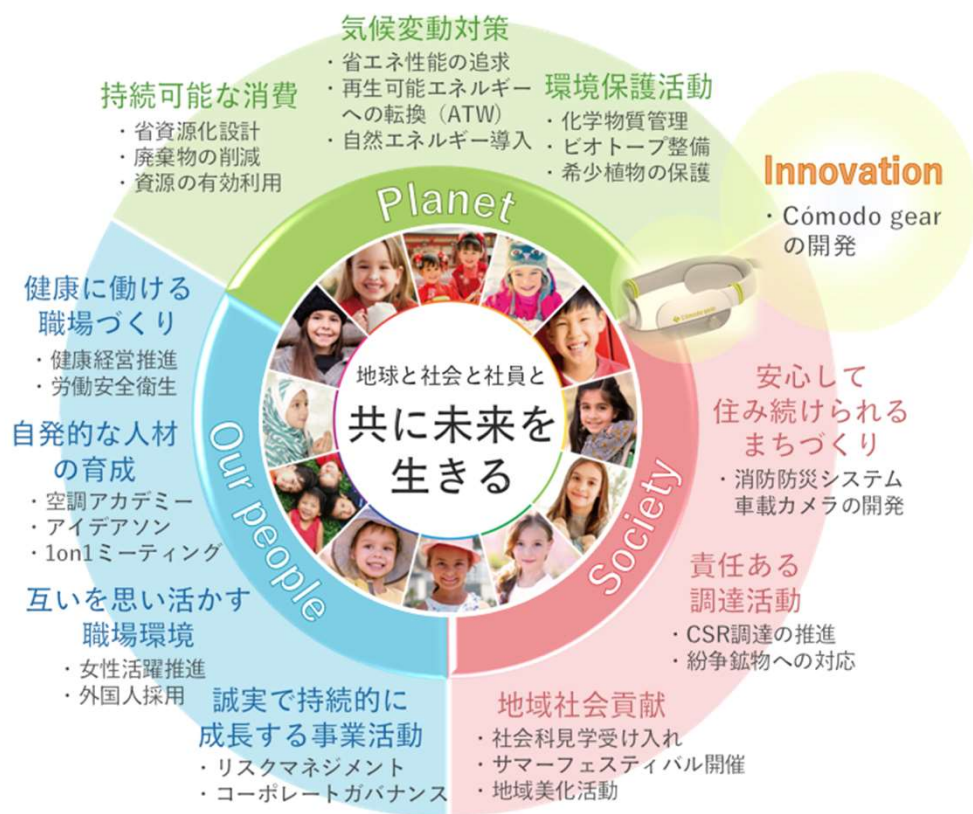
- ・家電リサイクルプラント
- ・2017年から太陽光発電利用

● 生物多様性への貢献

- ・ビオトープを併設
- ※多様な生物が生活する場所のこと



重点テーマ



- **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 (健康・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

地球との共存

地球温暖化対策への貢献



中期数値目標(1)

1) 自らの事業活動に係る温室効果ガス排出量 (Scope 1,2) を
2030年度までに実質ゼロとする。 (2019年度排出量 59,807t-CO₂)

- 2023年度までに50%削減 : 海外既存工場で使用する電力を再生可能エネルギーに転換
- 2025年度までに70%削減 : グループ全ての電力を再生可能エネルギーに転換 (RE100化)
- **2030年度までに100%削減**: 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**



2) 供給網で排出する温室効果ガス排出量を (Scope 3)
2035年度までに2018年度比 30%削減する。

【主な施策】

- 生産拠点・開発拠点・事務所における再生可能エネルギー(太陽光発電等)活用、省エネ設備購入
- 生産拠点・販売拠点におけるフロンの漏洩防止、更なる低GWP化
- I-REC証書 * 購入方式で再生可能エネルギー電力に切り替え
(*再生可能エネルギー由来の電力証明書)
- 電力以外のガソリン、軽油、LPG等の化石燃料使用機器をEV化とカーボンオフセット活用

中期数値目標(2)

3) 商品の省エネ性向上による温室効果ガス排出量の削減
2030年度までに2013年度比 30%削減する。

(世界の空調需要は2050年までに現在の3倍に拡大予想)

【主な施策】

- 設計段階において省エネ性の高いエアコンを提供
(冷媒転換、マイクロチャネル熱交換器)
- 非インバーターエアコン(一定速) ➡ 高効率インバーターエアコンへ
- 太陽光エアコン(例)等の自然エネルギーや排熱を動力とした製品の開発で
CO2排出量削減を推進

サスプロ認定制度の導入

- ▶ 対象製品やサービスが社会で使用される事によって、温暖化効果ガス排出削減や持続可能な社会に貢献※する製品やサービスを社内認定する制度
※持続可能な社会への貢献対象は、SDGsの目標およびゴールへの達成貢献とする。
- ▶ サステナブル経営やSDGsへの貢献が高く、当社の成長戦略に寄与する製品やサービスをサスプロ(サステナブル・プロダクト)と社内認定し、その事業推進に優先的に投資を実施する。対象の製品やサービスには、当社独自のイメージマークをカタログやWEB等に付与して、持続可能な社会への貢献を外部へも発信する。
- ▶ 革新的な技術やサービスにより、持続可能な発展に一定程度の寄与が認められ、かつ当社の事業成長を追求できる製品およびサービスを「サスプロ・ゴールド」と認定。



サスプロ・ゴールド対象(案)

① 暖房機器の化石燃料使用からヒートポンプ機器への切り替え効果(日・欧・米)

「世界の暖房文化を変える」

- 欧州 高効率ガスボイラーよりATWへの置き換え ➡ CO2排出量削減率 54%
- 北米 ガスファーナスより低外気温ACへの置き換え ➡ // 45%
- 日本 灯油文化から寒冷地ACへの置き換え ➡ // 算定中

② 冷専インバーター

- 新興国一定速モデルからの置き換え ➡ CO2排出量削減率 35%

③ パワーモジュール

- 従来製品からの置き換え ➡ CO2排出量削減率 53%

脱炭素

- **CO2排出量削減量：50百万t以上**（日本世帯1.2百万戸分/年 相当）

（2021～2030年度に販売されたサスプロ・ゴールド製品が10年間使用される前提）

成長戦略

- **サスプロ・ゴールド製品売上高**

- ・2020年度対象：約220億円
- ・2022年度は1.5倍の330億円を計画



- ・集中投資によりCAGR15～20%での拡大を計画、2030年度サスプロ関連で全社売上高の30%以上をめざす。

サステナブル経営：化石燃料からの脱却

欧州（EU）

化石燃料からの脱却

ボイラーから再生可能エネルギー暖房・給湯への転換

- ・家庭用エネルギー消費の約80%が暖房機器（暖房機器の約75%が化石燃料を使用）

ATW（ヒートポンプ式温水暖房システム）

- ・高効率ガスボイラーに比べ、温室効果ガス排出を約54%削減
- ・潜熱回収ガスボイラーに比べ、大幅に高いエネルギー効率性
- ・有毒ガスの排出ゼロ

ヒートポンプは
再生可能エネ



Atlantic社（仏）との協業

- ・同社とは30年にわたる提携関係、世界最大の顧客
- ・2008年よりATWの共同開発開始、仏シェアNo.1
- ・ATW当社事業への貢献 売上高400億円以上・利益100億円以上(2007～2019年)

Atlantic社との提携強化による欧州各地へのビジネス拡大

サステナブル経営：化石燃料からの脱却

日本

化石燃料からの脱却

灯油(ガス)暖房文化からの転換

● グリーン成長戦略

- ・成長産業(14分野)において、高い目標を設定し、あらゆる政策を総動員。
- ・電力部門の脱炭素化の加速
- ・イノベーション・プログラム事業に2兆円

● メインで使用している暖房機器

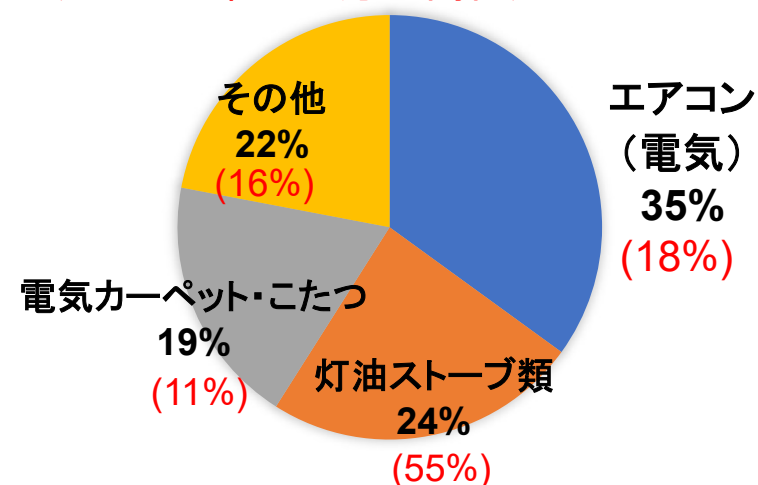
- ・エアコン35%と全体の約1/3
- ・多くは併用、または化石燃料や電気が主体
- ・特に関東以北では、灯油暖房が主体

● 日本の寒冷地エアコン販売

- ・未だエアコン市場全体の2%程度
- ・当社の寒冷地モデルの販売は好調に推移
- ・エアコンは快適、安全、経済的+CO2削減に大きく寄与

➔ **新型寒冷地エアコンの開発・導入によって、日本の暖房文化を変える**

◆メインで使用している暖房器具の実態(全国)
(カッコは東北地方の割合)



令和元年度環境省統計調査
「地方別最もよく使う暖房機器」より

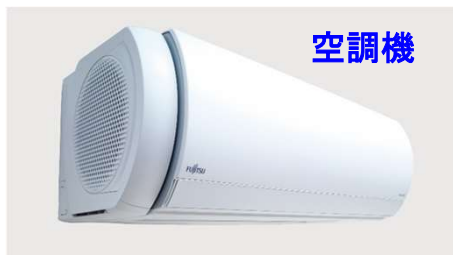
サステナブル経営：パワーモジュール

高性能、次世代型/パワーモジュール

小型／高効率化により温暖化対策へ貢献



長寿命 (20y)
耐環境性
(強風, 塩水, 落雷)
高容量
高効率



長寿命 (10y)
省エネルギー
高容量
低ノイズ



長寿命 (10y)
省エネルギー
小型化
耐オイル腐食
安全性



パワーモジュール
(画像はイメージ)

長寿命 (12y)
省エネルギー
小型化
腐食ガス
低ノイズ



社会への貢献

社会課題解決へのイノベーション創出



安心・安全の未来をつくる

● 公共無線技術を活用した自治体ネットワークの構築

- ・日本国内の自治体に設置した約5,000に及ぶ屋外防災子局を活用

(活用例)

- － 浸水アラートシステム (右図)
- － 防災放送の音声明瞭化
- － 情報の収集・配信の双方向手段の拡充 等



● 民需ビジネスの応用による公共市場の創造 (SNS連携、BPO)

- 将来的には空調技術を活用した、公共／安心・安全市場サービスも検討
・給水防災子局

快適、清潔・安全な空間の提供

-共に未来を生きる-

快適で
安心・安全な
社会の実現

炎天下での
作業への対策



CÓMODO gear

快適性を身につける冷却装置
(本年6月より、新モデル
提供開始予定)

清潔・除菌



紫外線照射装置

本年3月にエアロシールド社
を子会社化

QOL



高齢者ケア



宅内センシング

行動認知データの
生活への活用 (実証実験中)

水生成



快適暖房



空調機、情通システム、
電子デバイス等の事業の
枠を超えた技術協業による
「新たな市場への挑戦」

猛暑対策



● 新規事業創出プログラム(FIC*)の活用

* The future of innovation challenge

● BIG*、アイデアソン、10%ルール

* Being Innovative Group (社内組織)

サステナブル経営：サステナブル推進

推進体制・提携強化・社内提案制度

● 推進体制

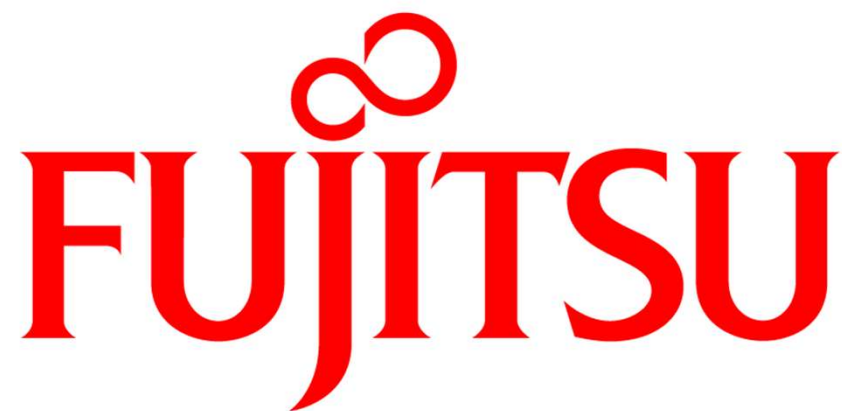
- 推進母体：CSO(Chief Sustainability Officer) 斎藤悦郎、サステナビリティ推進本部

● 提携強化

- 化石燃料からヒートポンプへの脱却に向け、欧州Atlantic社・北米Rheem社との協業を強化
- 暖房やATWビジネス拡大による温室効果ガス削減に向け、日系他社との開発面での協業可能性を検討

● サステナブル経営の社内提案制度

- アイデア募集型の新規事業創出プログラム「**The future of innovation challenge**」により、社会課題解決のための事業(製品・サービス)創出のアイデアを募集し、事業化を目指す
- 現在実施しているアカスリ活動(全社ムダ取り活動)を一部改版し、社会課題に貢献できるアイデアを広く社員から募集し、その中の優秀提案を実行・推進
(参考：2016～2019年度のアカスリ活動において、2015年度比 11,513t-CO2削減達成)

The logo features a red infinity symbol positioned above the word "FUJITSU" in a bold, red, serif typeface.

富士通ゼネラル

- 共に未来を生きる -

〔ご参考〕空調機ビジネスモデルの構築（進捗状況）



空調システムのライフサイクル全般にわたるソリューション提供

