

2023年度中期経営計画 食品流通事業

2019年6月20日

富士電機株式会社

執行役員

食品流通事業本部長

高橋 康宏

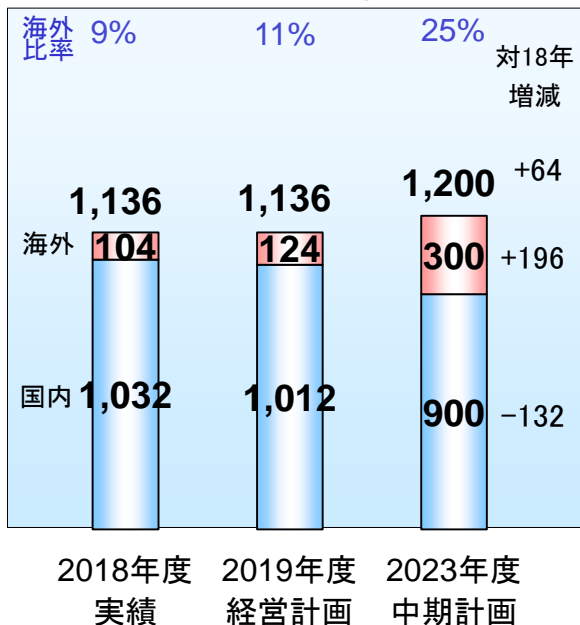
事業方針

- ・強いコア商材の拡大をベースに、「**コア商材+システムビジネス**」への変革
- ・海外の事業拡大(**中国、アジア**)

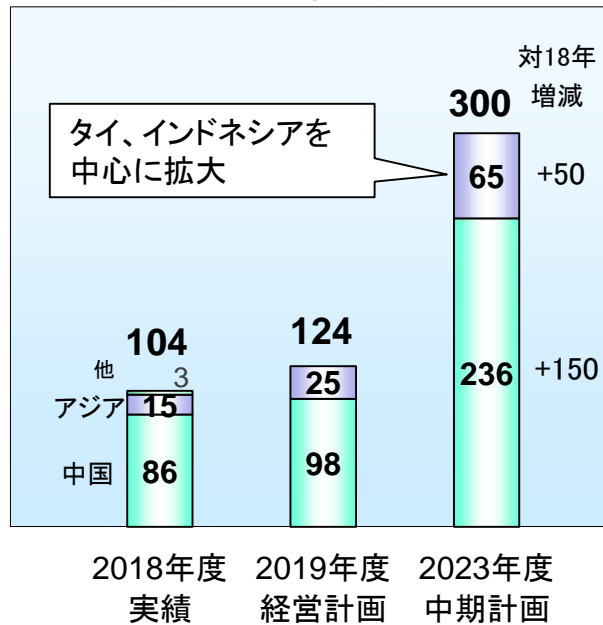
重点施策

- ・顧客ニーズをサポートするシステムビジネスの拡大
(自販機オペレーション効率の最大化、店舗の省人・省力化対応、省エネ、設備管理)
- ・システムビジネス拡大のために、「**センシング技術**」と「**通信・情報連携技術**」を強化
- ・ものづくりのグローバル最適体制構築

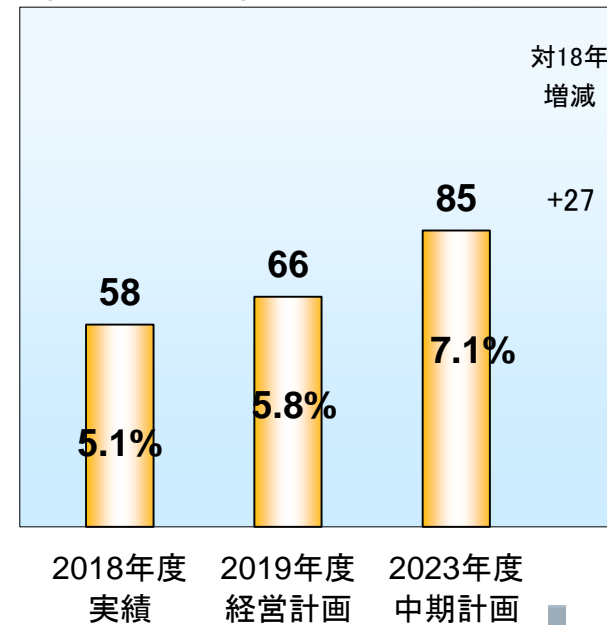
国内・海外売上高(億円)



海外売上高(億円)



営業利益・営業利益率(億円)



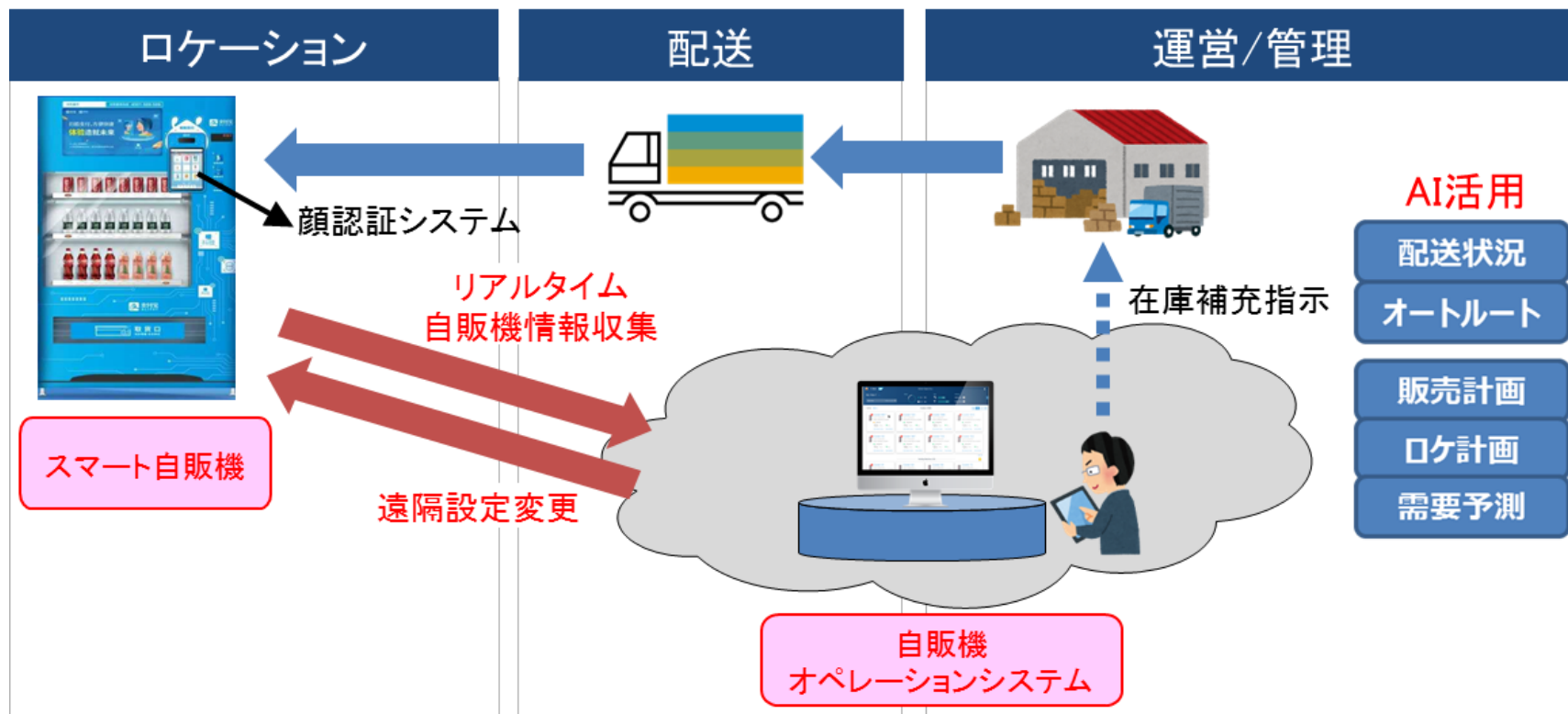
◆「スマート自販機+オペレーションシステム」販売により、継続的な事業拡大を狙う

【自販機ビジネス）現状の課題】

- ・自販機オペレーションのノウハウ不足
- ・自販機投資採算性が悪い

【今後のビジネスモデル】

自販機+オペレーションシステムのフルパッケージ提供



顧客のベネフィット

ルート効率改善、販売チャンスロス撲滅、等により収益力が強化

- ◆ **中国**: 経済の不透明感はあるが、顧客ニーズの多様化により成長する見通し
(大手飲料メーカーの参入、新規プレイヤーの参入)
- ◆ **アジア**: 市場形成段階ではあるが、タイを中心に自販機へのニーズが高まりつつある
(大手新規顧客の参入、キャッシュレス化に伴う新台ニーズの高まり)

重点施策

・コア商材+システムビジネスへの変革

・販路拡大

販社活用、協業、代理店整備

・機種拡大

IoT対応、低価格機、高付加価値機

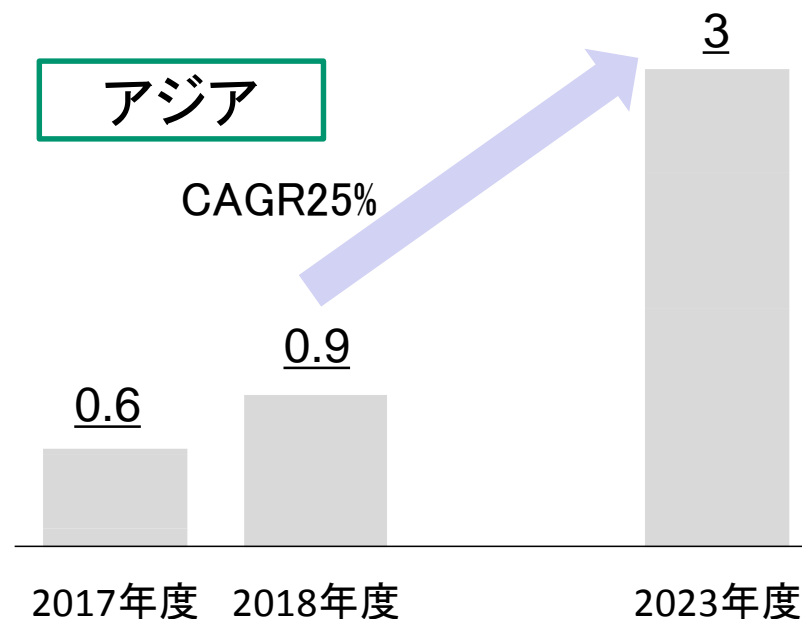
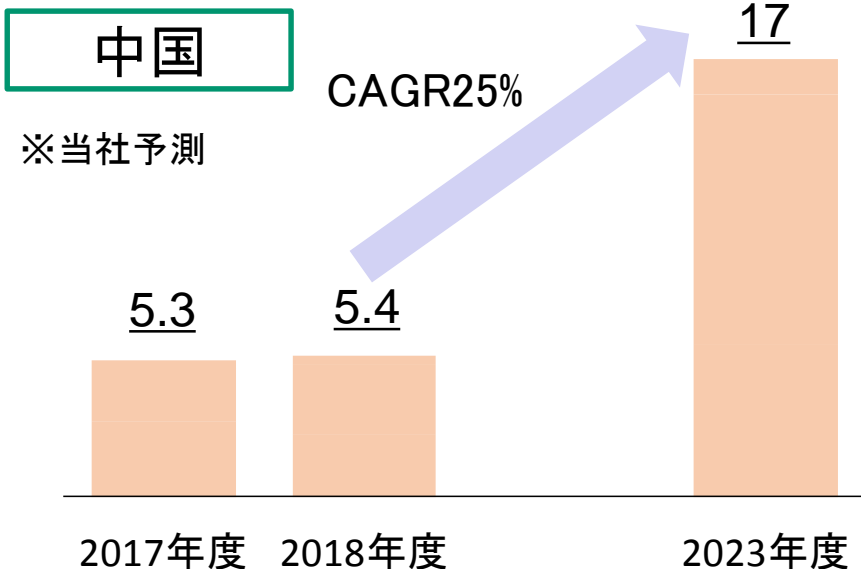
・原価低減

現地調達・内製化、企画/開発の現地化

・サービス体制強化

DFBS/FMS*の活用

【自販機市場規模: 出荷台数(万台)】

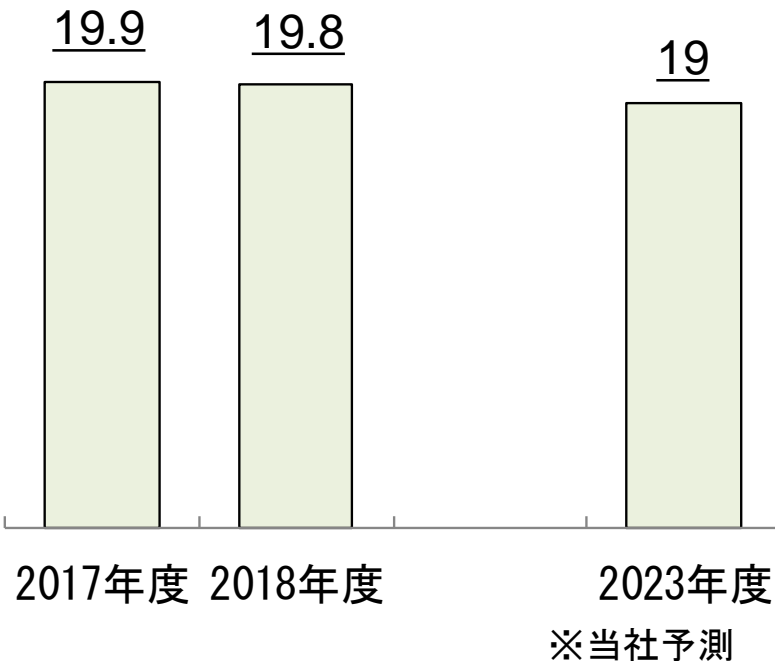


- ◆ 飲料業界の縮小は2016年で下げ止まり、それが常態化していく見通し
- ◆ 少子高齢化・人手不足に伴い、顧客の「中身売上拡大」「省人化ニーズ」が高まる見通し

重点施策

- ・顧客困り込みによるトップシェアの堅持
- ・顧客ニーズ(中身売上拡大)に対応する新機材の開発提案
- ・IoT、AIの活用により、顧客課題(オペレーション効率UP)を解決するシステムの提供

【自販機市場規模：出荷台数(万台)】

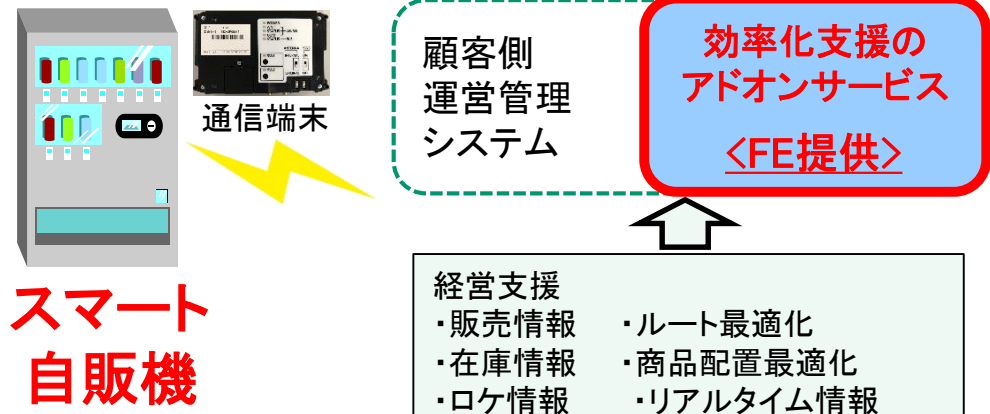


【現状の顧客課題】

- ・人手不足、自販機中身売上減

【今後のビジネスモデル】

- ・顧客のオペレーションを改善する仕組み作りを提供
 - ⇒ 省人化、素人化*、効率アップ
 - ⇒ 売上アップにつながる最適化



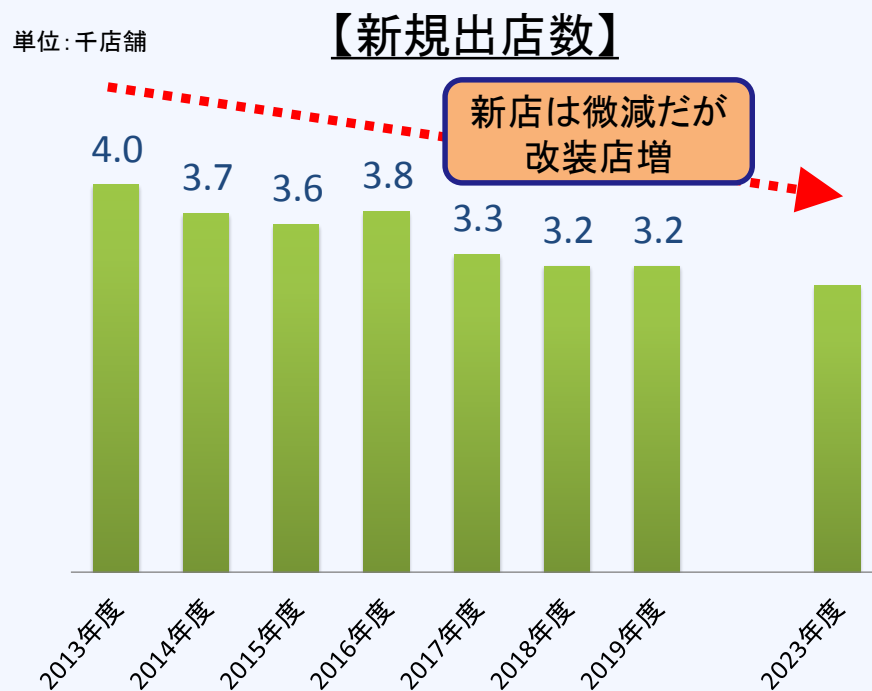
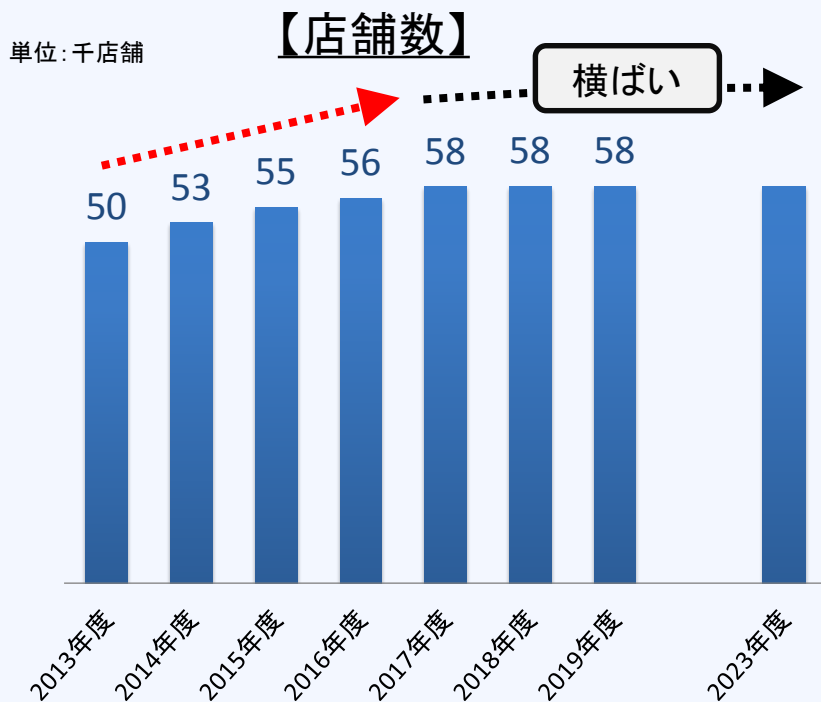
*素人化: オペレーション操作を簡素化し、素人でもすぐに操作が出来る

- ◆コンビニ市場は、大手3社に寡占化し、店舗数は**5.8万店程度**で飽和
- ◆従来の出店競争から、店舗単位での売上拡大施策へ変化(**新店→改装**)
- ◆人手不足による**省人化ニーズ**、**省エネニーズ**の高まり

重点施策

- ・強いコア商材の拡大と、システムビジネスの拡大
- ・省人、省力化に対応した新商材の展開(24時間有人販売からの脱却)
- ・設備機器等の内製化推進

国内コンビニ市場



※当社予測

【国内店舗】 コア商材+店舗管理システムへの変革

◆ 既存技術に加え、「センシング」と「通信・情報連携」技術により店舗のトータルソリューションの実現

店舗運営の現状(課題)

設備管理	人手による台帳管理のため、「 正確さに欠け 」、「 トレーサビリティ 」が出来ていない
省エネ管理	類似店舗で電気代が異なるが、「 要因が解明できていない 」

★店舗コントローラ



- ・設備/稼働管理
- ・省エネ/環境制御(正圧化)
- ・故障予知
- ・商品在庫管理

設備/省エネ管理を可能にし、
最適な店舗運営を実現

クラウド



お客様本部

★ノンリックショーケース



- ・工事レス
- ・環境対応
- ・省エネ

★デュアル店舗・2Way販売機



- ・省人、省エネ
- ・売上確保

★カウンター機器



コーヒーマシン

- ・売上拡大
- ・省人



セルフレジ
(自動釣銭機)

★カメラ



- ・消費者の利便性向上
- ・店舗内の見える化による省人化

★正圧化制御



圧力検知ダクト

- ・省人、省エネ

◆コンビニ24時間営業見直しに伴う、「**新たな店舗形態**」の需要が拡大

店舗運営の環境変化

- ・労働人口減少、人手不足による賃金高騰
- ・特に**夜間の人員の確保が困難**
- ・店舗形態の多様化及び既存店舗の**売上確保**

デュアル店舗・2Way販売機

【昼間(ショーケース:有人)】



【夜間(自販機:無人店舗)】



24時間有人販売から、自動化技術による新たな店舗形態を提供

◆店舗の省人化・省エネニーズに対応した、「システムソリューション」の提案

現状の店舗運営

・店内の負圧環境により入り口扉開閉によって外気侵入増大

⇒【課題】 空調負荷増大、粉塵/ゴミの侵入

正圧化制御

店内と外気圧力差を検知/コントロールし、給気量を調整し正圧化

⇒【効果】 空調負荷低減: **省エネ**

粉塵/ゴミ侵入抑制: **省人化**(清掃性改善)

【通常: 負圧状態】

→外気が店内に侵入

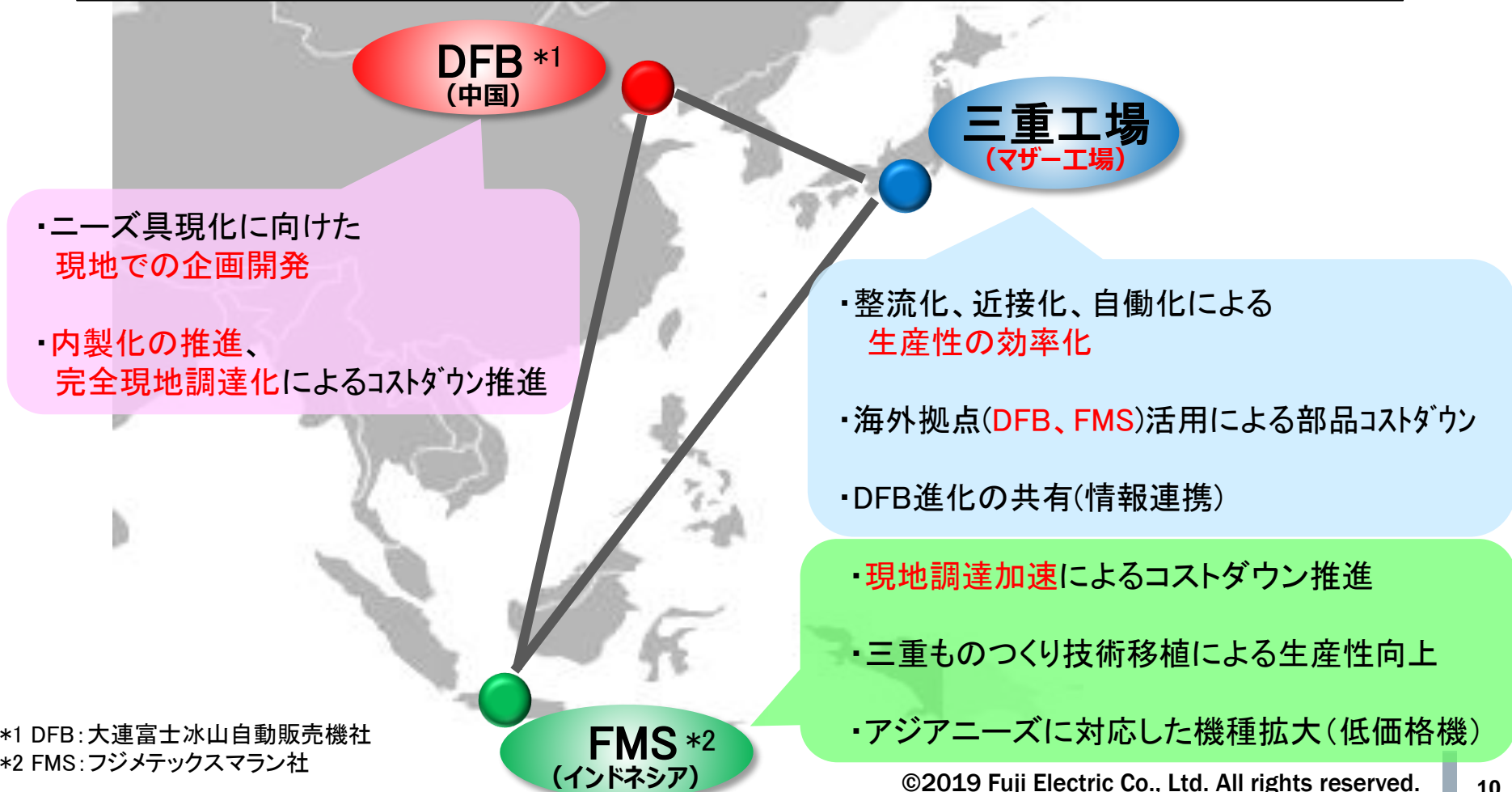


【正圧化: 外気と均圧状態】

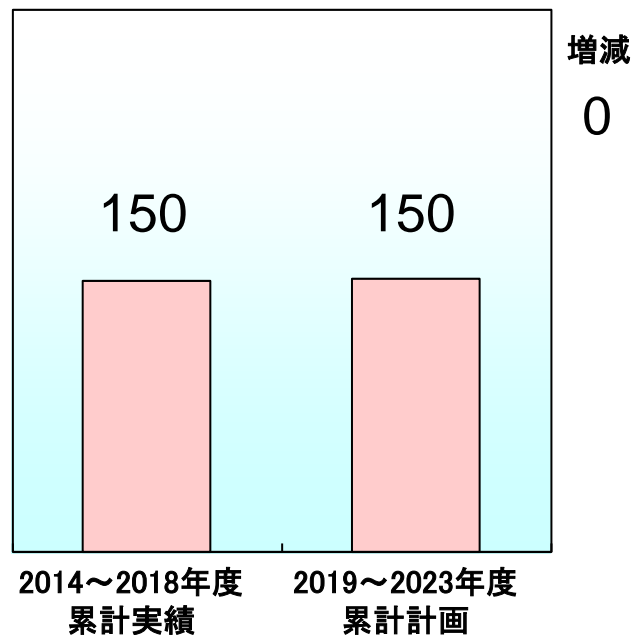
→外気が店内に侵入しない



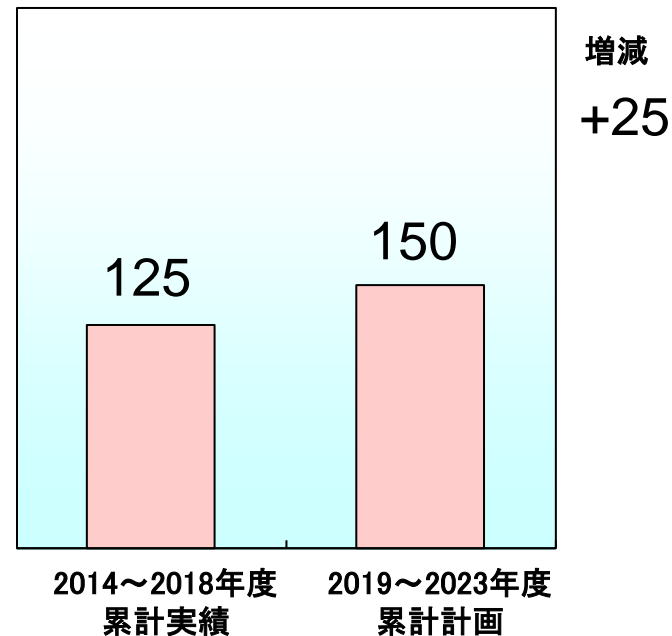
- ◆ 三重工場をマザー工場としたものづくり拠点の最適化(地産地消)
 - ・ 中国、東南アジア自販機市場拡大に向けた拠点基盤を強化
 - ・ 海外拠点の低チャージを活用、調達の最適化によるコストダウン推進
 - ・ 現地顧客ニーズへの迅速な対応



設備投資額(億円)



研究開発費(億円)



● 設備投資

- ・三重:更なる生産性効率化の投資(整流化、近接化、自動化)
- ・DFB:組立ライン増設・金型投資(増産・機種拡大対応)
- ・FMS:三重ものづくり移設(順送プレス、自動溶接ライン、粉体塗装)

● 研究開発

- ・スマート自販機、店舗省人・省エネ商材開発に向けたセンシング技術の強化
- ・IoT、AIを活用した、システムビジネス商材の開発

※研究開発費をテーマに応じてセグメントに分類したもので、決算短信記載の数値とは異なります。

1. 本資料および本説明会に含まれる予想値および将来の見通しに関する記述・言明は、弊社が現在入手可能な情報による判断および仮定に基づいております。その判断や仮定に内在する不確実性および事業運営や内外の状況変化により、実際に生じる結果が予測内容とは実質的に異なる可能性があり、弊社は、将来予測に関するいかなる内容についても、その確実性を保証するものではありません。
2. 本資料は、情報の提供を目的とするものであり、弊社の株式の売買を勧誘するものではありません。
3. 目的を問わず、本資料を無断で引用または複製することを禁じます。