



第12次中期経営計画 (2023~2025年度)

株式会社 エフ・シー・シー

2023年5月18日

東証プライム 証券コード:7296
URL:<https://www.fcc-net.co.jp/>

第11次中期経営計画の振り返り



🔧 クラッチ事業の進化 + VISION2035に向けた取組み着手

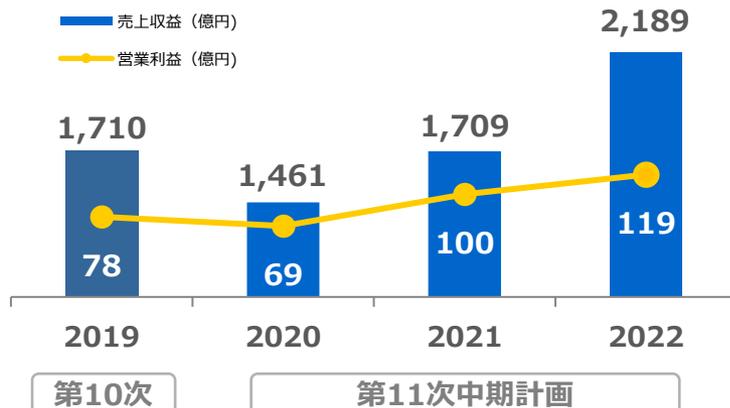


新事業への仕込み
企業文化醸成

VISION
2035

社会に求められる
価値を生み出し
続ける企業へ

● 経営成績



● 施策振り返り

開発力・
現場力強化

・コロナ・半導体・インフレ等外部環境要因があったものの、FCC総合力で競争力確保

デジタル進化

・ものづくり領域におけるAIやIoT活動の推進
・間接業務の効率化と、開発プロセスのデジタル化

新事業開発
強化

・仕込みは進めたが、事業化実現は出来ず
・社内意識改革に向けた風土醸成着手

第12次中期経営計画基本方針

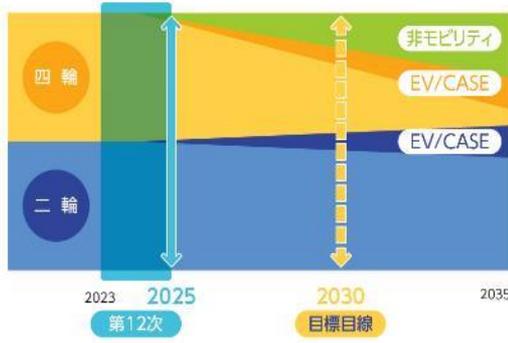


2030年を目線に会社・事業を転換を進め 第二の創業を実現

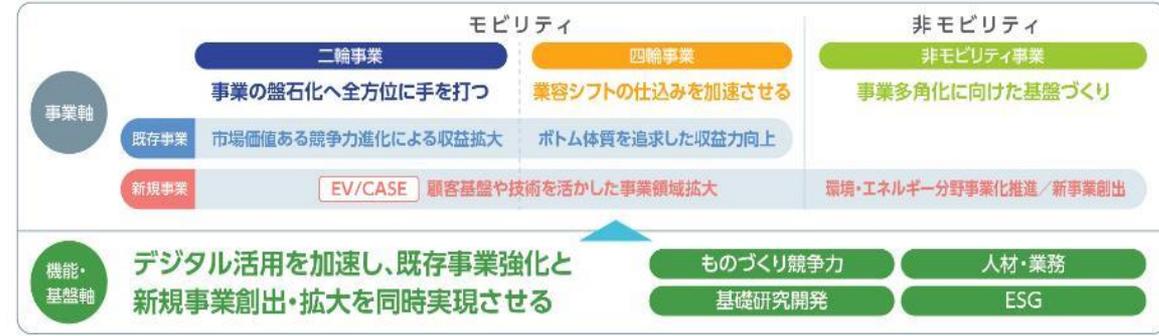


事業方針	1	新規事業創出の実現と、仕込みの継続	3	DXにより、付加価値の質を変革	「第二の創業 新しいFCCへ」	2030年を目線に
	2	選択と集中で、事業収益を最大化	4	イノベーションを生み出す基盤づくり		

事業構造転換



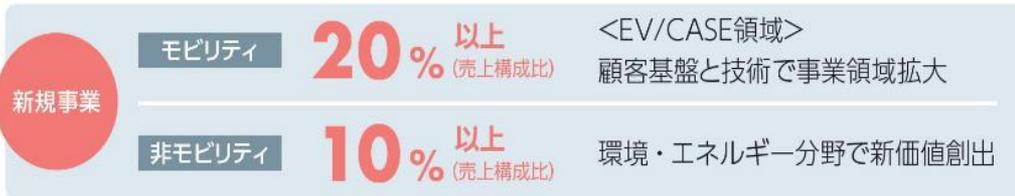
全社戦略 事業ポートフォリオ転換と経営基盤の強化



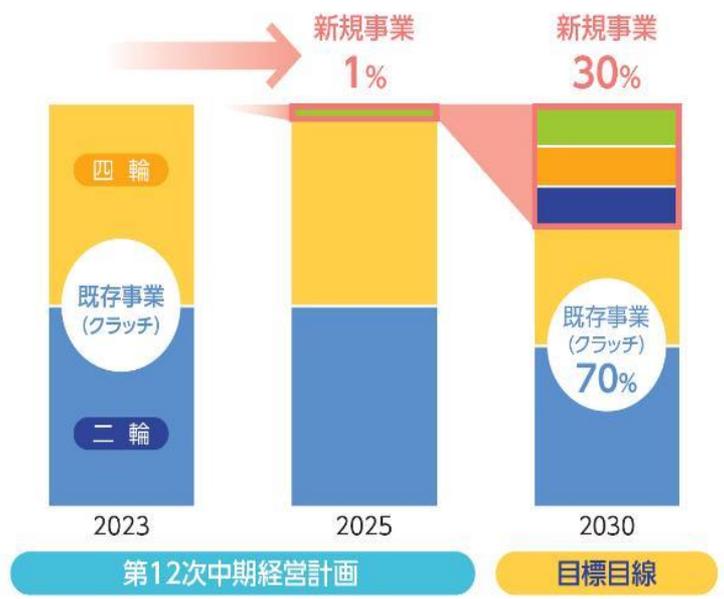
事業構造転換（ポートフォリオ）

選択と集中により、クラッチ事業収益力の向上を土台とし、新規事業を創出
モビリティと非モビリティ領域で新たな価値を提供し続ける企業へ転換

事業構造転換 | 2023 ▶ 2030 |



モビリティと非モビリティ領域で新たな価値を提供し続ける企業へ転換



事業戦略 (二輪事業)

顧客基盤と技術を活かしたEVパワーユニットの事業化と、CASE事業の創出
クラッチトップシェア × 価値ある技術とグローバルものづくり総合力で、収益最大化

二輪事業

新規事業

- ◎ CASE事業開発加速
- ◎ 小型EV向けパワーユニット事業化

既存事業
(クラッチ)

- ◎ 廉価・高付加価値技術とものづくり競争力による収益最大化

目標

2025年時点

EV/CASEの
仕込みが完了

ありたい姿

2030年

EV/
CASE

売上
250億円

クラッチ

現状以上の
売上・利益

新規事業(CASE領域)

◆CASE事業開発加速

- ▷ FCCコア技術と顧客基盤を活かし
製品・ソリューション両面での価値創出を図る

◆小型EVパワーユニット事業化

- ▷ 小型・差別化技術とインド/アセアンを軸とした強固な
グローバル生産基盤により、EV市場への橋頭堡を築く

既存事業 (クラッチ領域)

◆廉価・高付加価値技術の磨きこみ

- ▷ DXと自動化による技術進化を確立させる

◆標準化・最適化によるコスト競争力強化

- ▷ 仕様の標準化と設備共有化による最適生産で、
原価低減を図り、NEXT市場拡大を図る

事業戦略 (四輪事業)

モーターコアSUBモジュール事業参入を皮切りに、コア技術を融合・具現化し、CASE市場における新たな価値を創出するコンポーネントメーカーを目指す

四輪事業

新規事業

- ◎ モーターコアSUBモジュール事業参入
- ◎ CASE製品・事業開発の加速

既存事業
(クラッチ)

- ◎ 生産減少を見据えたボトム体質構築とリソースシフト

目標

2025年時点

EV/CASEの
仕込みが完了

ありたい姿

2030年

EV/
CASE
売上
200億円

クラッチ
市場減でも
利益の出る体質

新規事業(CASE領域)

◆モーターコアSUBモジュール事業参入

- ▷ 保有技術とグローバル生産基盤を活かし、差別化技術開発を進め、将来事業の柱化を目指す

◆CASE製品・事業開発の加速

- ▷ 既存事業で培ったコア技術による提供価値の多角化 (アルミダイカスト付加価値、異材接合、熱マネジメント)

既存事業 (クラッチ領域)

◆生産減少を見据えた*ボトム体質構築とリソースシフト

- ▷ 選択と集中による徹底的な固定費の削減
- ▷ 製品・地域軸での集約/効率化戦略

*生産量が構造的減少を迎えても利益が出る体質づくり

事業戦略 (非モビリティ事業)

カーボンニュートラル及びSDGs 実現に向け、環境・エネルギー分野での事業化と社会課題解決につながる新事業の創出で、事業多角化へ向けた基盤を作る

非モビリティ事業

新規事業

- ◎ サークュラーエコノミー分野事業化推進
- ◎ エネルギーソリューション分野事業化推進
- ◎ 新しい価値を生み出す多様な事業創出と風土醸成

目標

2025年時点

既存テーマ拡大と
創出活動の
展開により売上

30億円

ありたい姿

2030年

確立した事業の
海外展開等により売上

270億円

新規事業(非モビリティ領域)

FCCコア技術
(ケミカル・メカ)
を融合

×

積極的な
協業

◆サーキュラーエコノミー

▷水と大気の浄化、循環システムに繋がる製品・ソリューション

◆エネルギーソリューション

▷創エネ、蓄エネ、省エネと熱マネジメントを活用した
エネルギーソリューション (燃料電池、触媒等)

◆新しい価値を生み出す多様な事業創出と風土醸成

▷コトビジネス
▷社内創出文化醸成、海外ニーズに合わせた新事業展開

財務戦略・目標

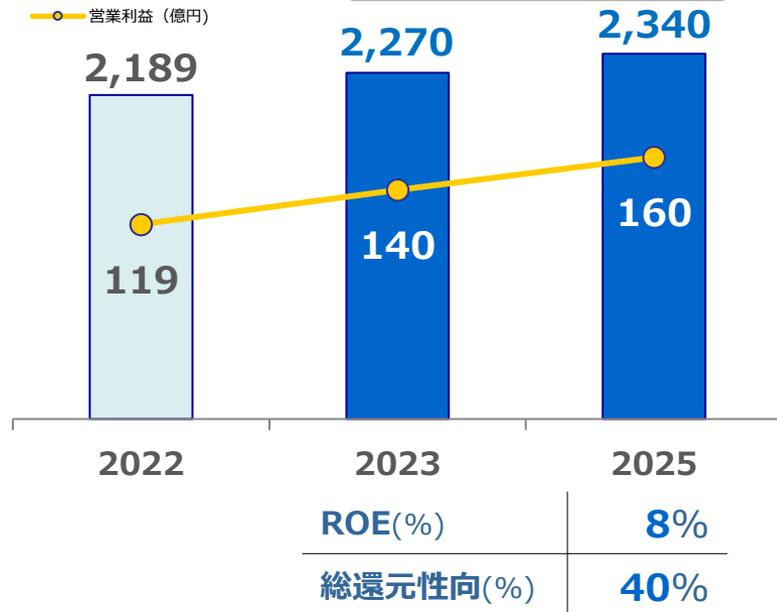
健全な財務の維持

クラッチ事業で創出したキャッシュを、成長投資へ重点的に振り分け
総還元性向40%

● 主要経営指標

■ 売上収益 (億円)
● 営業利益 (億円)

第12次中期計画



● キャッシュ・アロケーション (3年合計)



サステナビリティへの取り組み

🔧 サステナビリティ（ESG）への取り組み

サステナブルな社会実現に貢献し、企業価値を向上させることを基本方針として定め、ESG領域において、下記の取り組みをグループ一丸となって推進



サステナビリティへの取り組み

環境 2050年カーボンニュートラル実現に向けて

生産活動に伴う省エネ活動、再生可能エネルギーの導入、新規事業製品を通じて2030年CO2排出総量50%削減を、グループ全体で目指す

●CO2排出量削減ロードマップ

CO₂排出量削減ロードマップ



●グループマネジメント体制

