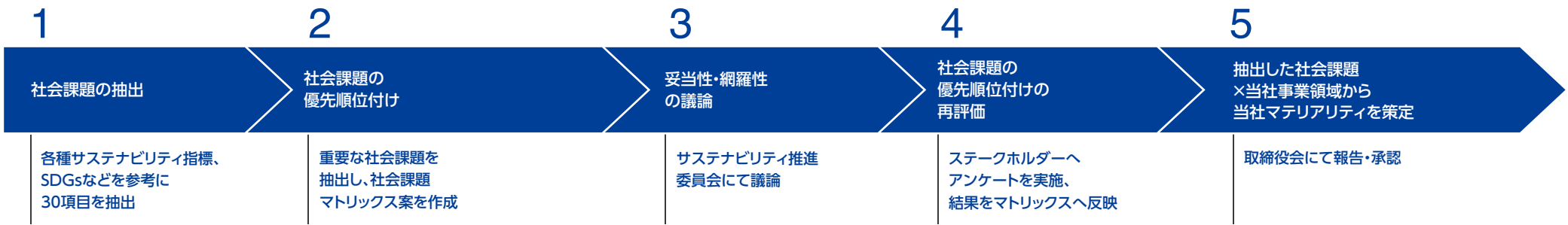


F U J Iのマテリアリティ

変化し続けるマクロ環境のもとで将来の予測が難しい状況においても、パーパスである「人々の 心豊かな 暮らしのために」の実現に向けて絶えず挑戦し、サステナブルな社会の実現に寄与するため、2023年度、当社は取り組むべき6つの社会課題を特定し、事業領域と照らし合わせ、「ものづくり」、「くらし」、「みらい」の3つのカテゴリーに分類される重要課題としてマテリアリティを定めました。

マテリアリティの特定プロセス



マテリアリティカテゴリー	社会課題	リスクor機会		テーマ	製品/取り組み	関連するSDGs
<div></div> <div>ものづくり</div> <div>ものづくり企業として事業による社会課題の解決に寄与</div>	産業の効率化	リスク	新技術の進展に伴う既存ビジネスモデルの陳腐化	●自動化・省人化 ●無駄がないものづくり	●電子部品実装ロボット(マウンター) ●半導体製造装置(ダイボンダ) ●工作機械 ●スマートファクトリー展開 ●事業ポートフォリオの再構築	<div><div>7</div>エネルギーをいかに効率的に使うか</div> <div><div>9</div>産業と技術革新の基盤をつくろう</div> <div><div>12</div>つくる責任つかう責任</div> <div><div>15</div>陸の豊かさも守ろう</div>

| F U J I 技術座談会

技術者が語るF U J Iの *innovative spirit*

画期的な構造で、F U J I をSMT業界のトップランナーに押し上げたモジュール型高速多機能装着機NXT。その後も改良を重ね、現在はNXTRへと進化した電子部品実装ロボットの初期開発に参画した技術者たちがいます。今回は長く技術開発に関わってきたメンバーが、NXT開発当時を振り返るとともにF U J I の根幹となる「innovative spirit」について、そして、これからのF U J I を担う技術者の育成について語り合いました。



I. F U J I が誇る開発者たちの歩みと挑戦

岡田: F U J I はSMT業界のトップランナーとして走り続けてきましたが、最初に今までの挑戦や経験を皆さんで話していきたいと思います。まずは佐藤さん、いかがですか。

佐藤: 技術的な挑戦ですね。F U J I のユニークさは、常識にとらわれず、「どうすれば発想を具現化できるか」をみんなでフラットに考えるところから生まれています。例えば、画像処理の初導入、モジュールコンセプトなど、さまざまな挑戦をしてきました。そして今、それが自動化という形に昇華されてきていると思います。

藤田: 最初に私が携わったCPシリーズは、本当にスピードに対するこだわりがすごいなと感じていました。限られた時間ですべてのことをやらなければいけない、技術の特化とこだわりでトップになって、市場を獲得していったところは圧巻だったと思っています。一方で、次にNXTの時代になると、また全然違う課題で市場を獲得する必要があった。常にチャレンジができて、振り返ると楽しかったですけど、当時は必死でした。

佐藤: 入社したとき、ちょうどCP6が市場を席捲していて、世界一の製品を持つということがどのくらい強いことなのかはそのときに原体験として刷り込まれたと思います。必ずトップを目指すという基本的な考え方にあって、それを具現化するためにはCP6での成功体験を捨て、全く違う形でトップを目指すというのがNXTでした。その振幅はすごく大きくて、正直よくやり遂げたな、と感じています。

藤田: チャレンジと、過去にすぎらない潔さがありますよね。

岡田: 世界でトップを取るという強い気持ち。それがエンジニアを動かしたということですね。

佐藤: そうですね。突き詰め方に妥協がないですね。

岡田: NXT開発のなかでは、CP6までの電子部品実装ロボットではなかった新しい技術が入ってきたと思います。革新的なものを見つけ出して進めていくなかで、さまざまな壁を乗り越えてきました。

藤田: NXTにおける革新の代表がモジュールコンセプトです。先輩たちがお客様の現場を徹底的に観察してこのコンセプトを打ち出したのですが、装置サイズやタクト、モジュール化する対象が最初に決まっていた、それをどう実現していくか、という開発工程でした。実現できるかどうかではなく、完成させるしかないというマインドで、メカ・制御・ソフトそれぞれの設計者が一丸となって取り組んでいました。NXTでモジュールコンセプトを実現し、NXT II で高速・高精度を目指しましたが、メカ設計後にモーション制御検討というシーケンス的な開発では限界があったので、メカ・制御統合設計という新しい開発手法を導入しました。仮想空間でのシミュレーションと実機での確認を繰り返し性能と精度を追求。これはモーション制御開発の大きな革新だったと思います。

岡田: 佐藤さんも藤田さんと一緒にいろいろな取り組みられたと思います。

佐藤: 私は、藤田さんが理論的に突き詰めた技術を製品に組み込むための仕組みを考えました。NXTはインターフェースを決めて、それを組み合わせて装置を構成するという、ある意味ソフト的な考え方の装置だったので、ソフト的な発想をメカや制御にどう落とし込むかが重要でした。モジュールコンセプトを実現するソフトウェアやシステムをどう構築するか、そして制御理論をどのように装置に搭載するかは本当に大きなチャレンジでした。

岡田: メカ的な視点でいえばSMTの主流がCPのような大型ロータリー機からXYロボットの装置へ変わるなかで開発がスタートしたNXTは、小型化・モジュール化にこだわりを持つところが開発の起点でした。正直、鋳物や機械加工の集合体のようなCPから、どうすれば軽量で小型の装置ができるかは未知数で、本当にチャレンジだったと思います。ただ、その当時のリーダーで、現在、取締役会長の須原さんが「このサイズでつくる」という強いリーダーシップで仕様を決定されて、それに対してエンジニアがどうすればそれが実現できるかを考え抜いて製品化に至りました。

佐藤: あの細さで、ベースとモジュールが分かれていて、さら

FUJIX Engineers

にヘッドも取り外すことができる。開発難易度は本当に高かったです。「小型化するNXTがあまりにもCPと違いすぎてイメージが湧いていない」と言っていたら、ある日会議室の机の上に段ボール製のモックアップがあって、「こんなところに置くサイズ感なんだ!」と驚きました。

岡田:250mmの基板サイズを想定し、M3タイプの装置幅が325mmで、M6タイプが倍の650mm、という数字も、須原さんが打ち出した明確な指針です。またヘッドを簡単に交換できることにもこだわりました。当時の設計者は剛性を理由にヘッドをボルトで締めることを提言しましたが、須原さんは絶対に妥協せず、信念を貫いた製品だからこそ、シリーズ累計13万台を超える大ヒット作になったと思います。

岡田:2003年にNXTをリリースして、2008年にNXT II、2013年にNXT III、と世代を変えていくときにもいろんな革新があったと思いますが、その点についてはいかがでしょうか。

藤田:やはり同じサイズ、コンセプトを保ちながら、タクトは倍々に進化させなければならない点が本当に大変でした。ソフトの制約もあるなかで、コンセプトを守りながら性能を上げていくことにこだわった点が、いろいろな革新が生まれるひとつの原動力だったと思います。

岡田:そこでエンジニアが自信をつけて成功できたことが、その後のNXTRにつながっていくと思いますが、このNXTRでもう一段高いレベルにきたのではないかと思います。

佐藤:NXTRはマウンターとしての性能向上だけでなく、自動化をいかに実現するかということが新たな付加価値となっています。今まで装置として見ていたところから、単一生産ライン、複数の生産ライン、もしくはフロア全体とより

広い視野で、本当にお客様の生産に貢献する装置とは何かという課題に我々が挑んでいく新しいフェーズに入ったと思います。

II. F U J Iの技術開発と開発文化

岡田:技術の進化とともに、次世代を担う若手のエンジニアの育成は技術・ノウハウの継承を含めて非常に重要だと思います。

佐藤:私が若手のころ、先輩方には惜しみなく挑戦の機会をいただき、成功も失敗も数多く経験させていただきました。経験の浅い設計者であっても、積極的に挑戦できる社風を今後も大切に、そのような開発姿勢を継続していきたいと考えています。それがF U J Iらしさを維持する秘訣なのだと思います。

藤田:近年、制振制御やサーボ技術において進化の余地は少なくなりました。それでも進化を続けていかなければなりません。そのためには全く別の発想で進化するという観点が必要です。これまでの技術を伸ばしつつ、異なる視点を取り入れて目標を達成する。言うのは簡単ですが、とても重要な局面であり、若い世代のエンジニアたちの意見や発想は大切にしたいと考えています。

岡田:技術伝承は本当に難しいと思いますが、うまく伝承するためのアイデアはありますか？

佐藤:難しいですが、自分たちが思っている常識で語らないということではないかと考えています。今、コア技術とされているものでも、20年前はそうではなかったものが多くあります。私たちが新しいものを実現するうえで、多くの先輩



上席執行役員 開発センター長
開発センター 技術部 部長

藤田 政利

たちに支えられたように、今度は私たちが若い人たちの挑戦を支え、彼らが活躍できるように支援することで、技術力を高め続ける風土を築いていきたいです。また技術だけではなく、マインドの伝承も重要と考えています。社外も社内もよく見て、相対的に自分たちの強みと弱みを理解したうえで、新しい技術を、関心を持って取り入れるという機運がないとイノベーションは生まれなくなると思います。

岡田:そういう意味では、マルチスキル育成プログラムは徐々に成果が表れつつあると感じでしょうか。

佐藤:成果を感じています。海外経験に意欲的でモチベーションの高い人材が参加しているので、帰国後の彼らの変化は非常に顕著です。また本人はもちろんのこと、それに伴う部署にも良い刺激になっています。

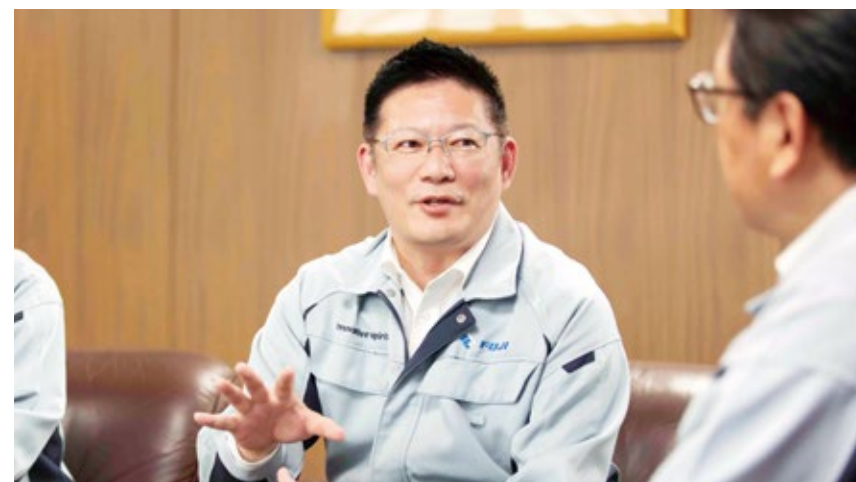
岡田:実際に、私の部門でも参加者が複数名いますが、今後の成長が非常に期待できと思っています。プログラムを通じて現場との距離が縮まり、部門間やグループ会社間の垣根も越えつつありますね。

佐藤:そうですね。プログラム参加者の報告会を聞いていると、皆さんの熱意が伝わり、私たちのほうが元気をいただいているように感じます。

岡田:F U J Iの開発技術やマインドを新入社員にも身に付けてほしいと2011年から始めた「創開塾」はどうですか？

佐藤:創開塾は、技術部門のコアメンバーで1年かけてコンセプトをつくりました。F U J Iのエンジニアにとって必要なスキルをどのような形でカリキュラムに落とし込めるかを議論しました。我々は製品をつくっているのだから、ソフトやメカをつくっているのではない。統合された製品として優れたものを生み出さなければ意味がありません。

藤田:そのときにもうひとつ議論されたのが、F U J Iにとって今後のイノベーションをどうやって生んでいくか、という点でした。F U J Iの技術者としてスペシャリスト、ジェネラリスト、どのようなタイプが必要かを議論した際に、自らの専門領域だけを理解している状態ではイノベーションは生まれないと考えました。専門領域がありながらも、ほかの技術にもきちんと目を向けて、目指すイノベティブに対して思考できる人材がいる。そういった人材育成が創開塾の意義です。



取締役 執行役員
ロボットソリューション事業本部 本部長

佐藤 武

**innovative spiritで
「ものづくり」「くらし」「みらい」に貢献する**



理事
ロボットソリューション事業本部
技術企画部 部長
試作技術部 部長

岡田 健人

岡田:創開塾では自分たちで目標を設定し、限られた時間のなかでそれを達成し、役員報告会で発表して優勝チームを決める。競争も含まれている点が他の研修とは大きく異なり、実際の開発プロセスを学ぶことにもつながっています。

佐藤:創開塾での取り組みは、実際の開発のミニチュア版になっていると思います。

藤田:ただの技術スキル伝承ではない点ですね。F U J I らしさはやはり「やってみる」という精神かな、と思います。学生の面接でも、当社の開発体制の魅力としてこの点を伝えています。

佐藤:私にとって一番の大きなチャレンジはNXT III開発におけるシステムの大規模刷新でした。NXT IIの延長線上ではなく、NXT IIIがこれから十数年続くために自ら手を挙げて刷新が必要だと提言したところ、会社はプロジェクトを任せてくれました。提案すればチャンスが与えられ、受け止めてもらえる信じられるからこそ挑戦が生まれる。この風土こそがF U J I の一番の強みです。

藤田:自ら提案したら責任感も意欲も湧くし、おのずと成果も上がりますよね。会社が目指している方向を正しく認識したうえで、良い提案をしてくれると私たちも応援したくなります。大切なのは、彼らがどのような思いで提案しているのかであり、それをうまく引き出せるかではないでしょうか。

佐藤:そのようなチャレンジができるような仕組みや組織づくりは重要です。例えば、要素技術については開発センターがロードマップを作成し、それに基づいて自由な発想を形にしています。一方、新しいビジネスの創出はイノベーション推進部などの部署が担当し、事業化にあたっては各事業部が連携するという会社としての枠組みが形になりつつあり

ます。また、社内複業やイノベーション研修といった人事施策を含めて、多様な経験から感度が高まり、新しいアイデアが生まれる。幅広いインプットが創造の機会を増やしていると思います。

Ⅲ.競争力の源泉、コア技術の内製化

岡田:技術革新や技術伝承を進めるうえで、F U J I の核となる技術は社内でも生み出す必要があります。藤田さんは開発センター長として、コア技術の内製化や育成についてどのようにお考えでしょうか。

藤田:コア技術の内製化は、NXTの開発を振り返っても非常に重要でした。そのひとつがリニアモーターです。NXT開発当時、目標とするタクトを達成するため、アクチュエーターに高い要求が課せられました。既存部品の組み合わせではその要求が満たせず、モーターメーカーに相談しても良い返事が得られず、主要部品は自社でつくろうという機運が必然的に高まりました。非接触給電や多重通信なども同様です。まず要求があり、市場の製品を探します。製品性能や利便性に関わる部分で最適なものが見つからなければ、内製して性能を向上させるというのが、F U J I ではごく自然な流れになっています。すべて自社でつくるだけが内製ではなく、大学との共同研究や他社との共同開発で内製化を進めることもあります。外部の方と良好なコミュニケーションをとり、状況に応じて最適な方法を選択することが重要です。

岡田:佐藤さんも多様な経験をお持ちですが、制御関連の業務においてもやはり内製が中心でしたか。

佐藤:現在の開発だけでなく、次の開発、さらにその次の開

発を見据えて現在の仕様を決める難しさと面白さが共存しているのが制御です。システムの仕様を決めることは装置の将来的な可能性を決めることになるため、内製にこだわらず、最適なものを追求するためには、どのようなパートナーと協力すべきか、という発想のほうが強かったですね。

岡田:新しいものをつくる際、「こんなものが社内のできるのか?」という声もあったのではないですか?

藤田:もちろん全部が成功ではありませんが、まずは取り組んでみることに多くの学びがありました。内製化によって外部に任せるべきかの判断もできるようになり、最適なパートナーと出会えることもあります。リニアモーターがいい例ですが、一度内製するとキーとなる技術が見えてきます。その技術は他の製品にも応用でき、他社製品の実力も把握できる。他社に任せるべきか、自社で深掘りすべきか、判断ができるようになります。

Ⅳ.未来への責任と展望

岡田:「人々の 心豊かな 暮らしのために」をパーパスとするF U J I の技術は、どこを目指していくべきだと思いますか?

佐藤:技術屋だから技術を突き詰めたいという気持ちは当然ありますが、技術はあくまでも手段です。お客様の生産現場で、いかにして高品質な製品を高効率・高稼働に生産できる設備をつくれるか、を突き詰めていくとおのずと足りない技術が見えてきます。今なら「生成AIの技術を活かして、お客様にさらに貢献できる製品をつくれなにか」といったアイデアも浮かびますし、何を自社開発し、何をパートナーと具

体化するのもかも、「お客様第一」の視点で考えれば筋道が立てやすくなります。また2035年という長期視点で考えると「時間がかかる技術は今から取り組んで獲得していこう」という発想も必要です。技術発で取り組むというよりは、顧客視点から導かれるようにその技術を深掘りしていくのが自然であると考えています。

藤田:これまでの開発センターは、お客様が求める性能を満たすことで切磋琢磨してきましたが、今後はお客様から要望が出る前の「先回り開発」が重要と考えています。具体的に何を開発するかは、アンテナ、センス、洞察力に加えて、やはりお客様からの情報が重要だと思います。またこの座談会を通して、F U J I は本当に技術オリエンテッドな会社だと改めて実感しました。本当に面白い開発ができて、常にチャレンジがある。そして高い目標が達成されたときの喜びは技術者冥利に尽きますね。非常に楽しいです。

佐藤:30年近く携わっていますがまだ飽きないです(笑)。開発しているときは本当に大変なのですが、想定以上の高みに到達するのを一番間近で見られる特等席です。

岡田:つらく厳しいこともありますけど、最後にお客様に「本当にF U J I を選んで良かった」と言っていただけたときが一番うれしいですね。そのためにF U J I をレベルアップし続けたいと思っています。

佐藤:既成概念にとらわれず、お客様の期待を超えるものをつくるためにはにはどうしたら良いかを考え続ける。まさに「innovative spirit」こそ、私たちの存在価値を高めてくれると確信しています。

innovative spiritで 未来を切り拓く

ロボットソリューション事業：岡崎新工場棟の開設



執行役員
ロボットソリューション事業本部
岡崎工場長

西野 克也



2024年9月18日、岡崎工場に新工場棟が完成いたしました。総投資額約100億円、建築面積6,866㎡、延床面積32,500㎡の新工場棟はNXTRを中心とした電子部品実装ロボットの生産拠点です。同年10月には稼働を開始し、2024年度末時点で月産500台規模の生産体制を実現しています。また2025年度には、組み立てラインの増設と生産工程の自動化比率を高め、月産1,000台の実現に向け、さらなる生産能力拡大を図ります。この計画は、中期経営計画2026の基本方針「既存事業の拡大と収益力強化」に基づく重要な施策のひとつであり、「FUJI2035」で掲げる2035年度売上高3,000億円の達成に向けた基盤となるものです。

岡崎新工場棟では、最新鋭の生産設備および工程整流化を通じて、生産の最適化と高品質なものづくりを実現しています。生産スケジュールと製造実行システム「MES」により生産計画のデジタル化、生産進捗の見える化、および品質の監視・管理を実現しています。加えて、部品の入出庫を自動で行う最新の自動倉庫AutoStore、倉庫より出庫された部品を組み立て工程まで搬送する自立走行搬送ロボットAMR、部品の取り付けとねじ締めを行う自動組み立てロボットなどの導入により、順次生産工程の自動化、省人化を進めています。主力機種NXTRの組み立てラインのフロアには、より柔軟に生産計画に合わせられるよう、フレキシブルエリアを多く設けています。

また、岡崎工場は製品出荷後のアフターサービス拠点としての役割も担っています。保守部品の受注・出荷を行う部品販売サービスはもとより、日本国内のお客様や37カ国177カ所におよぶ海外子会社・代理店・サービスブランチのサービスマンからの各種問い合わせを一元管理、対応するコールセンターに加え、お客様やサービスマンへマウンターのオペレーションやメンテナンスを教育するトレーニングセンターを併設しており、F U J I グローバルサポートネットワークの中心的な役割を担っています。

環境配慮の観点では、太陽光発電やCO₂排出量の少ない包装・梱包材の採用など、持続可能なものづくりにも取り組んでいます。加えて、ものづくり教育を通じた現場力の向上にも努めており、改善活動を通して従業員自らの案でつくり上げた“からくり”（現場での改善アイデアを活かした装置や仕組み）を生産工程へ導入するなど、省エネかつ人にやさしい職場環境づくりにも注力しています。

今後も、地球環境および働く人に配慮した生産体制の整備と強化を進めるとともに、当工場がF U J I の中長期成長をけん引する中核拠点として、さらなる進化を遂げるよう努めてまいります。

Okazaki Factory Floor Map



①NXTR出荷検査



②自動倉庫



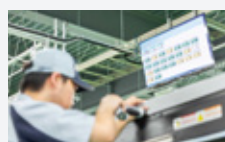
③からくり工房

④からくり(上下リフト)

動力を使用しない、部材配膳箱の重量変化によるリフターの上下動からくり



⑤NXTR組立ライン



⑥MES(製造実行システム)



⑦AMR(自立走行搬送ロボット)



⑧NXTR自動組立機



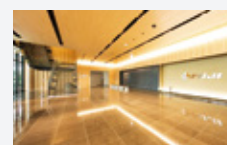
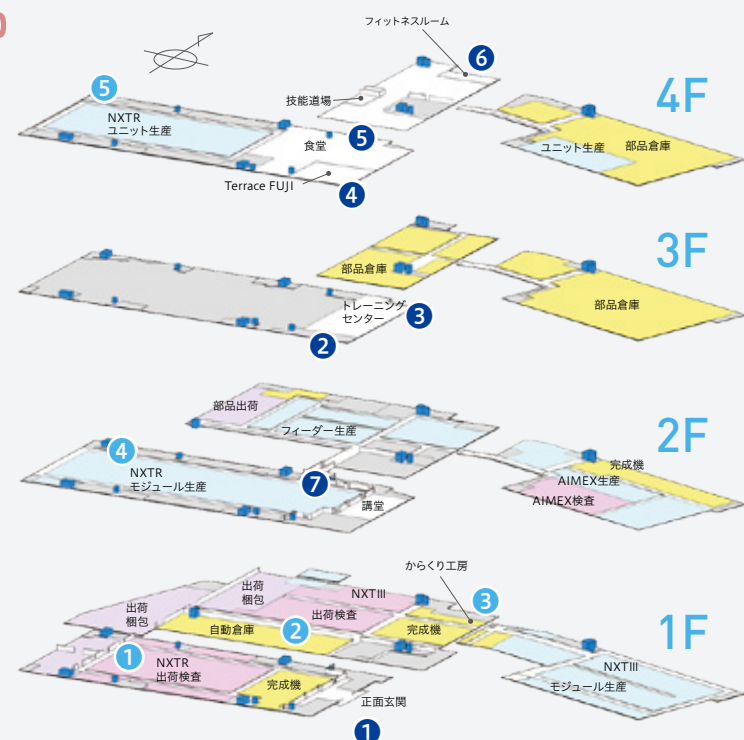
⑨ユニット(MFU)生産



⑩ユニット(実装ヘッド)生産



⑪ユニット(トレユニット)生産



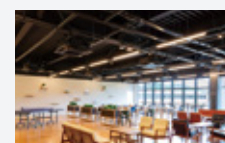
①玄関ロビー



②コールセンター



③トレーニングセンター



④TerraceFUJI(コミュニケーションスペース)



⑤社員食堂



⑥フィットネスルーム



⑦展示機 FBA-8560

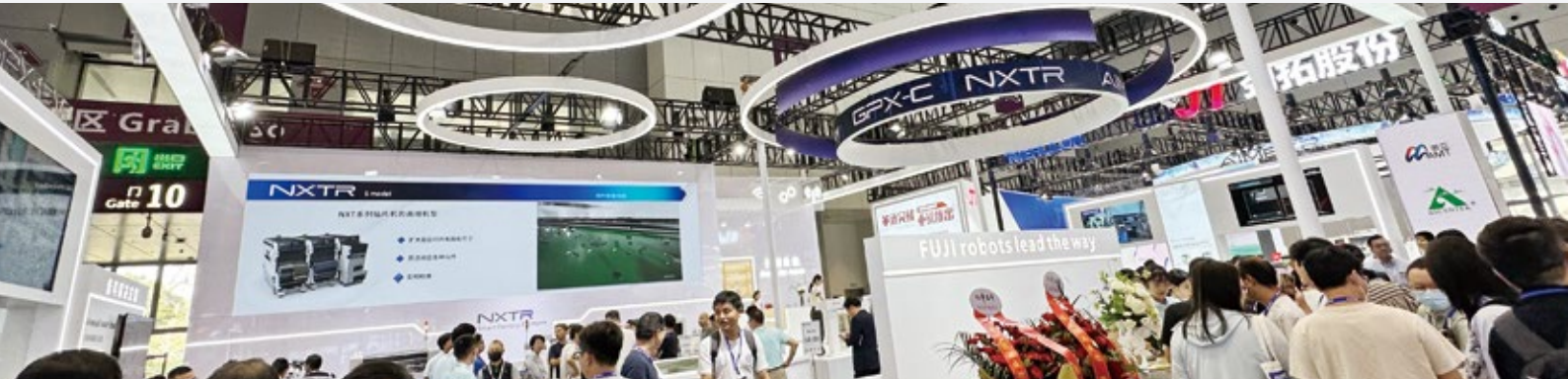
FUJIが電子部品自動組立機市場に参入した最初の製品です

営業戦略

SMTビジネスでリーディングカンパニーであり続ける営業戦略と今後の展望

上席執行役員
ロボットソリューション事業本部
営業管掌

浅岡 鉄哉



■営業戦略における現状と今後の方向性

F U J I は、SMT（表面実装）分野において、すでに高いグローバルシェアを有していますが、確固たるトップポジションの獲得を目指し、電子部品実装ロボットの販売を軸とした営業戦略の強化を進めています。現中期経営計画の初年度である2024年度は、20年以上にわたり市場で支持されてきた「NXT」「AIMEX」シリーズから、後継機であるR世代機「NXTR」「AIMEXR」への本格移行が始まりました。既存顧客に対してはR世代機への切り替え提案を強化し、新規市場においてはNXTRの優位性を訴求することで実績構築に注力しました。

NXTRは、高速・高精度・高い安定性といったNXT IIIの特長と、NXTシリーズの唯一無二のモジュールコンセプトを継承しながら、さらなる技術進化を遂げた装置です。生産品種や生産量に応じた最適なライン構築を可能にする柔軟性に加え、部品装着後チェックや装置状態の自己診断、スマートローダーによる部材自動補給機能など、完全自動化を見据えた先進機能を搭載しており、生産ラインの効率改善と将来のスマートファクトリー化の両立を支えます。

R世代機は、スマートフォン、車載、パソコン、サーバー、ネットワーク、家電、半導体、モジュール部品、IoT、インフラといった多様な製品分野に対応できる汎用性を備えており、2025年度はこの対応力を活かし、顧客層の拡大と重点業種・地域への市場浸透を進めていきます。

特に、米国の関税措置を背景に世界的なサプライチェーン再編の動きが加速するなか、ベトナムやインドといった東南アジア・南アジア諸国では、新たな生産拠点の開設や設備更新が進んでいます。なかでもインド市場は、F U J I は早期から進出し、外資・インドローカルを問わず多くの顧客基盤を築いてきた地域であり、これまでの取り組みを活かす好機と捉えています。本社による営業支援のもと、各地域におけるさらなる販売体制・サービス網の強化が今後の鍵となります。

■強みと課題、およびその対応策

F U J I の強みは、独自の技術開発力に加え、世界各地に展開する販売・サービスネットワーク、そして長年培ってきた顧客との信頼関係にあります。祖業である工作機械事業から築いてきた営業基盤をもとに、1980年代後半から1990年代中盤に

かけては、日本・米国・欧州において通信・家電系大手メーカーやOEM企業※1への対応を中心に事業を展開しており、1990年代後半にはアジア新興国を中心に電子機器の需要が高まるなか、中国や東南アジア、東欧、メキシコなどEMS企業※2の生産拠点が広がる地域へと販路を拡大してきました。現地代理店とのパートナーシップ強化に加え、コールセンターやトレーニングセンターの設置、サービスマニュアルの整備、サービスマンの教育体制の構築に努め、地域に根差した支援体制を早期から確立してきました。その結果、F U J I の「壊れない装置」「信頼できるサービス」といったブランドイメージが定着し、顧客からの高い評価につながっています。

一方で、成長市場である東南アジアやインドでは、販売・サービス体制のさらなる高度化が求められています。多言語（ローカル言語・英語・中国語）対応の強化に加え、主幹工場を中心に多拠点を展開する顧客に対して、国ごとに求められる仕様や契約条件の共有を正確に行い、地域ごとのサービス品質に差が出ない体制整備が急務です。顧客の高い期待に応えるスキルの育成のため、教育制度や情報連携システムの再整備を進めています。

さらに、営業スタイルも従来の機能紹介型から、業種・生産形態に応じた課題解決型への移行を進めています。アプリケーション別資料の整備や生産システムNeximを活用した運用改善提案を通じて、現場負担の軽減と生産性向上など、より現場に即した提案活動を展開しています。

メディアや展示会を活用したプロモーション活動も「提案型」へと進化させており、「高速・高精度・高安定性」に加え、「使いやすさ」「省人化」「自動化」「多様な製品対応力」を前面に出す方針にシフトし、顧客にとっての導入価値を明確に伝える取り組みを進めています。

また、商談情報や顧客要望をグローバルに共有・活用する体制については、Salesforceを活用した顧客の声（VoC）の収集と可視化を進めており、現地営業マン・駐在員・サービス担当からの情報を一元管理し、定例会議やセールsstrainingで共有する仕組みにより、製品開発や改善活動に反映させています。加えて、営業活動における成功事例や提案資料の共有、特殊な装置案件のプラットフォーム管理も推進しており、デジタル技術を活用することで営業力の質とスピードを両立させています。

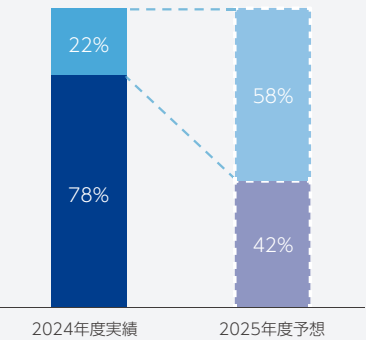
2025年度は、「今必要な自動化」と「未来を見据えた自動化」を両立するNXTR Aモデルの提案にも注力し、既存顧客への深耕と新興市場での拡販を並行して推進します。新製品スマートストレージなど関連ソリューションとの連携により、省人化・自動化をトータルで提供し、顧客のスマートファクトリー化を支援します。

「Target ZERO（機械停止ゼロ・実装不良ゼロ・オペレーターゼロ・実装限界ゼロ）」という新たなビジョンのもと、2030年にはSMT市場における自動化比率20%を目指し、製品力・対応力・提案力をさらに磨いてまいります。既存市場の深耕に加えて、新たな市場領域への積極的な展開を通じ、リーディングカンパニーとしての矜持を持ち、グローバル市場における存在感を一層高めてまいります。

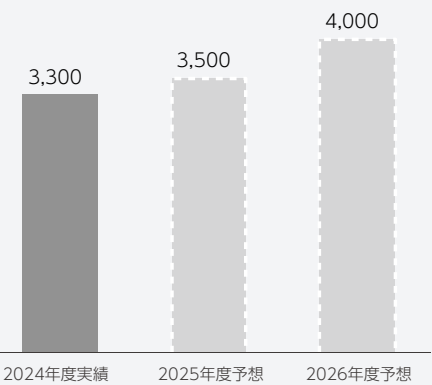
※1 OEM企業 (Original Equipment Manufacturer) とは、他社ブランド製品の生産のみを受託するメーカーのこと
※2 EMS企業 (Electronics Manufacturing Services) とは、他社ブランド電子機器の設計、製造、組立、検査、出荷などの工程を受託するメーカーのこと

NXT/NXTR売上高比率推移

■高速装着機NXT ■高速装着機NXTR



マウンター市場予測 (億円)



ファスフォードテクノロジー

技術開発力を武器に半導体市場の進化に貢献してまいります

ファスフォードテクノロジー株式会社
代表取締役社長

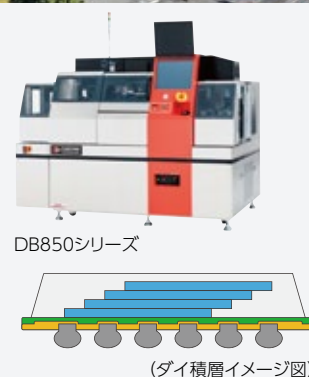
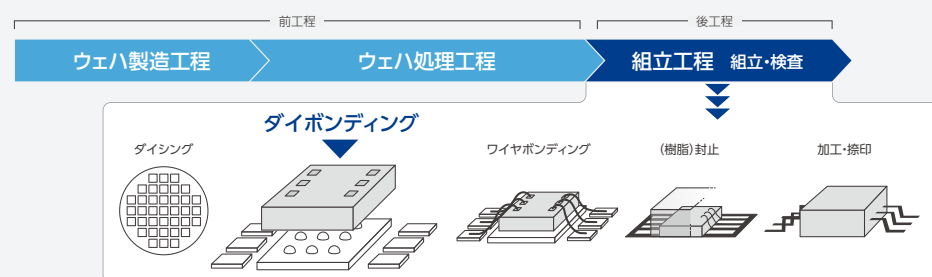
栗生 浩之



ファスフォードテクノロジーの概要

ファスフォードテクノロジー(以下FFT)は、半導体製造装置であるダイボンダの開発、設計、製造、販売、および保守サービスを行っています。ダイボンダは、ウェハからシリコンチップ(ダイ)をピックアップしてリードフレームやパッケージ基板上に搭載、積層する装置です。当社のダイボンダは世界で初めて12インチウェハに対応し、SSDに搭載されているNAND型フラッシュメモリやスマートフォンのメインメモリであるLPDRAMの積層ボンディングでも高い市場シェアを獲得しています。決められた位置に高精度にダイを積層する技術と、レジ袋とほぼ同じ25~40ミクロンという薄いウェハを割ることなく低ストレスでピックアップする技術は、半導体後工程の装置で他社の追随を許さない高い精度と高品質を実現しています。

また、画像処理による不良チップの検出や装置のクリーン化技術、半導体前工程と同様の工場無人化を実現する自動化技術などを導入し、半導体メーカーから高く評価されています。



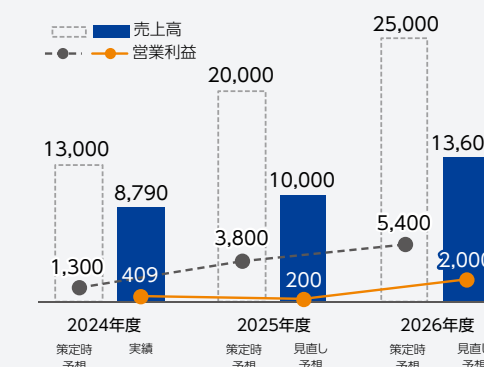
事業環境

2024年5月に発表した中期経営計画において、当初は2026年度売上高目標を250億円としていましたが、2025年5月の中期経営計画見直しにおいて、136億円に下方修正しました。これは、2020年から2021年にかけてのコロナ特需で販売されたスマートフォンやパソコンの買い替え需要が2024年度後半から発生し、半導体需要が増加することに伴ってダイボンダの需要も増加すると予測しておりましたが、実際には2024年度中には期待されたほどの買い替え需要は発生せず、顧客の生産設備稼働率も上がらなかったことを考慮したことによるものです。また、現在半導体投資の中心となっているAI半導体パッケージ向けのダイボンダを現時点では製品ラインアップとして持っていないため、装置需要を取り込めなかったことも主要要因のひとつです。

半導体業界は需要の波が大きいので、今回の中計1年目の振り返りにおいて現状の予測に基づいた数値に変更させていただきました。

AI半導体向け投資は2025年度以降も続き、汎用メモリ半導体向け投資は低調に推移すると予測しています。

売上高・営業利益推移(百万円)



新製品開発



従来の汎用メモリ向けダイボンダを改良し、アドバンストパッケージ製造に対応した高精度ダイボンダを市場投入する予定です。この開発のためR&D棟内に先端開発プロジェクトルームを設置し、顧客工場と同等のクリーンルーム環境を整備しており、開発・評価をR&D棟内で集約して行うことで、製品開発期間の最短化を実現しました。

さらに、HBM (High Bandwidth Memory) 向けには、ハイブリッドボンディングに対応した高精度搭載技術の要素技術開発を並行して進めており、2027年度以降ハイブリッドボンダを市場投入する計画です。

パッケージング革新で支えるF U J Iグループの成長ドライバー創出

FFTの半導体製造装置は、特に半導体メモリチップの積層ボンディングの分野において、高い市場シェアを長年にわたり維持してきました。近年では、AI半導体分野の成長が想定以上のスピードで進展しており、当社も新たな成長機会を見据えた戦略の再構築を進めています。高品質な電子機器の需要が拡大するなか、半導体の高機能化・多様化が一層進んでおり、AI半導体に加え、EV向け半導体やカメラのイメージセンサーなど、さまざまな用途で半導体パッケージング技術への要求水準は日々高まっています。これらの高度なニーズに応えるためには、より精緻で柔軟な半導体後工程装置への進化が不可欠です。当社はこれからも、半導体後工程装置の開発に注力し、ボンディング技術で世界をリードし、持続的な成長を目指してまいります。

マシンツール事業

多様化するお客様のニーズに応える F U J I のターンキーソリューション

執行役員

マシンツール事業本部 本部長 長戸 一義



■ F U J I の工作機械の強みとは

「キーを回せばすぐ生産」——これこそが F U J I が長年にわたり培ってまいりました“ターンキーソリューション”の真髄です。創業以来、主に自動車部品加工を中心に、お客様の「欲しい」を形にしてきたのがマシンツール事業であり、これまでに対応してきた加工物（ワーク）も1,000種類を超えています。その積み上げてきた実績から、「加工物をどのように固定するか（チャック技術）」「どのような条件で切削するか（加工技術）」「どのような少人化ラインを構築するか（自動化技術）」といった観点で、お客様に最適な提案をできることが F U J I の誇るターンキーソリューションであると自信を持っております。数ある工作機械メーカーのなかでも、加工物に合わせた保持具（デザインチャック）までを一貫して設計・製作している企業は極めて限られており、当社の大きな特長のひとつといえます。

また時代とともに切削加工に関する考え方も変化しています。多品種少量生産は言うまでもなく、量産においても「工程分割」・「工程集約」の両面からの最適化が求められています。F U J I はこれまで、工程分割に適した横型旋盤を主力としてきましたが、市場の変化に追従するため工程集約に対応した複合加工旋盤ACUFLEX 400Sも市場投入しております。工程集約におきましても、これまで蓄積してきた経験と新しい取り組みでお客様のニーズにお応えしてまいります。



ターンキーソリューション (CSD300 II / CSS300 II)

■ 2024年度に黒字化できた理由

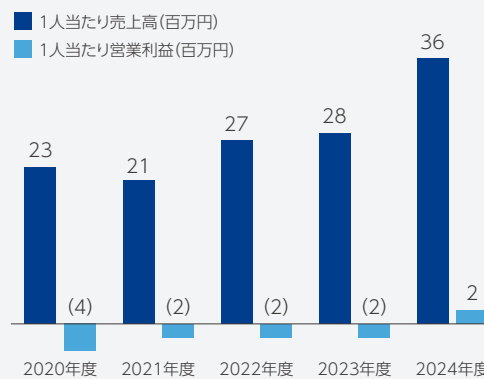
マシンツール事業は2024年度、5年ぶりに黒字化を達成いたしました。自動車部品加工分野の市場環境は、欧州を中心としたEVシフトの失速、米国大統領選挙を睨んだ市場停滞など大変厳しい状況でした。しかしながら利益創出に向け、想定される売上規模に見合った事業部全体の適正な人員配置や、重要テーマへの投資集中による開発費の削減などを軸に、徹底した無駄の排除と事業形態の見直しを行いました。その結果、社員一人ひとりのコスト意識と責任感がこれまで以上に高まり、黒字化への方向転換が図れました。また、ターンキー製品として高い要求案件に対しても、「できない」ではなく「どう実現するか」というように社員の意識が前向きに変化したことも、黒字化の大きな推進力になったと考えています。

■ 2025年度、黒字継続のための施策

2024年度は動きが少なかった自動車業界の設備投資ですが、2025年1月以降、お客様からの引き合いが確実に増加しており、一旦計画が動き出すと短納期での出荷を強く希望される傾向にあります。この状況に対応するため、今年度より、従来の「直列型の計画生産方式」から、柔軟なカスタマイズが可能な「引当生産方式」に変更しています。事前にサブアッセンブリーを行い、ユニットを在庫として準備しておくことで、お客様の希望納期に合わせたスピーディーな対応を実現しております。さらに、2024年度に市場投入した複合加工旋盤ACUFLEX 400Sを中心に、一般金属部品、バルブ部品、工作機械部品など、自動車業界以外の分野への販路拡大を進めてまいります。



複合加工機ACUFLEX 400S

マシンツール事業
1人当たり連結売上高、連結営業利益推移

新規事業

新たな価値を事業に変える、
新規事業部の挑戦

ロボットソリューション事業本部
新規事業部 部長

細井 亘



F U J I では、社会課題の解決に向けて、マテリアリティで定めた「ものづくり」「暮らし」「みらい」の3領域において新規事業を企画し、次世代ビジネスの創出と事業化を推進しております。

2010年代半ばから始まり、新規事業部へ引き継がれたこの取り組みにおいては、市場のニーズに基づいたマーケットインの視点から社会課題を見だし、解決するソリューションを考え、スモールスタートで素早く試すことを意識してきました。早期に失敗と学習を繰り返し、経験を着実に次のチャレンジに活かすことで、新規事業の成功確率を高めるサイクルを確立してまいりました。このプロセスは、社員一人ひとりの挑戦と成長を促し、人的資本の戦略的成長にもつながっております。

一方で、新規事業の推進には、技術開発および製品開発はもちろんのこと、それ以上に当該領域において「市場をどうつくるか」に多くの労力を割いています。単に製品やサービスを世に出すのではなく、「これは自分たちに必要だ」と顧客候補に認識していただき、潜在的なニーズを顕在化させる活動が肝要です。

そのための施策として、まずは早期に行政機関や業界団体にとって「最初の相談相手」となれるような立ち位置を目指し、省庁や自治体、業界団体との連携を高める活動を行っております。また、メディアを活用して我々を知っていただくために、新しい取り組みを積極的に発信し、新規顧客の獲得や業界内での耳目を集めます。製品や新しい取り組みを「きっかけ」として寄せられる、お客様からの新しい視点やニーズに応えることで「化学反応」が起き、事業の横展開や市場を深化させることができるのです。

これからも、F U J I 社員の心に宿る「innovative spirit」を胸に、お客様に感動を与える製品・サービスを世に送り出し続け、新規事業の創出、および参画した各事業においてトップシェアを目指してまいります。

■スマートロッカーシステム Quist

Quistは、ロッカー本体、クラウド、そしてユーザー端末を結ぶ次世代型スマートロッカーシステムです。現在では、コンビニエンスストア、スーパーマーケット、ドラッグストア、ホームセンター、ファニチャーストア、リユースストアなどにおいて、いずれも業界を代表する大手企業に採用いただいております。

また、従来のロッカーシステムの定義にとどまることなく、“モノを受け渡したい側”、そして、“モノを受け取りたい側”、この両者のタイムラグを埋める省人化・無人化ツールとして新たな領域にもチャレンジしており、「警察当局における遺失物の受け渡し」「国際空港における免税処理を含む免税品の受け渡し」「工場DXとして物品の受け渡しや物品の管理」などの用途でも活用され始めています。現状にとどまることなく、日々お客様からいただく新しいニーズに対応するソリューションの企画・開発を進め、さらなる事業拡大に向けて尽力してまいります。

Quist



警視庁 遺失物センター（東京都文京区）



HANEDA TAX FREE ロッカー（羽田空港）



工場内工具管理

■介護ロボット Hug

Hugは、介護・医療現場におけるベッドから車いす、車いすからお手洗いといった座位間の移乗動作や脱衣所での立位保持をサポートするロボットです。どなたでも扱いやすいシンプルな操作性やコンパクトさが受け入れられ、2016年の販売開始以降、シリーズ累計で約5,000台を世に送り出してまいりました。

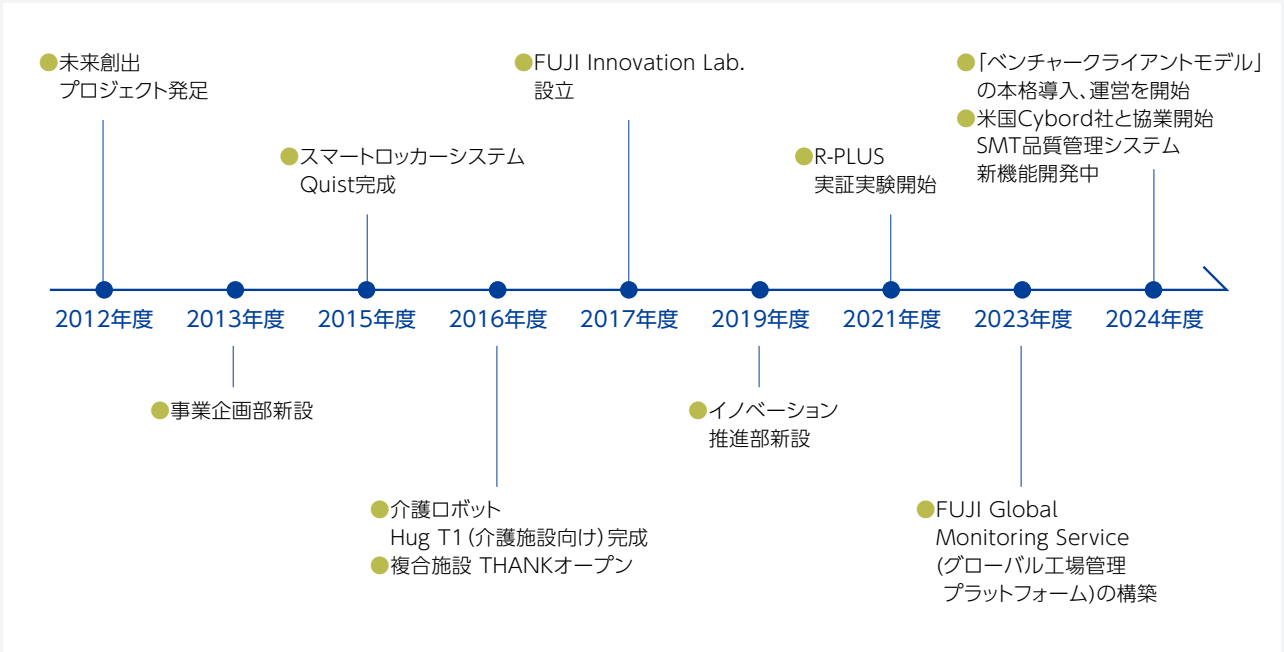
最新機種Hug L1-01WPは、介助者の身体的負担が大きい浴室内での移乗、および立位姿勢のサポートができれば、という要望を受け製品化を実現した防水モデルであり、2024年のリリースから大変ご好評をいただいております。

Hug



今後は、Hugで培った技術・ノウハウをもとに、介護分野だけでなく、医療（リハビリ）分野にも視野を広げ、新たな課題を解決する製品を企画・開発することが、私たちの使命であると考えております。

F U J I の新規事業創出のあゆみ

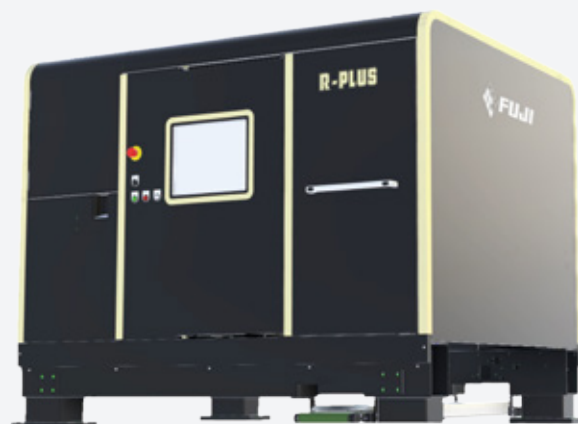


■廃棄物選別ロボット R-PLUS

R-PLUSは、産業廃棄物のリサイクル工程における手作業での選別を、AIによる検出技術とピッキングハンドを用いて自動化する装置です。当社が長年培ってきたロボット技術と、オープンイノベーションを通じて取り入れたAI技術を融合することで、スピード感のある開発を行い、お客様の満足度・活用度を高めるべく尽力しております。

すでに、道路舗装業界大手のお客様において、がれき類に混入した不純物の自動除去や、産業廃棄物処理工程においては、混合廃棄物から有価物を自動選別・回収する用途にてご活用いただいております。社会実装も着実に進行中です。

R-PLUS



廃棄物処理産業の分野では、これまでロボット活用の前例が少なかったため、工程自動化は“異文化”の取り組みです。そのため、従来のように当社で装置を完成させてから導入するのではなく、お客様にご協力いただき、実環境での検証とフィードバックを重ねながら装置を同時に進化させていく手法で製品化を進めました。この「走りながら進化させる」アプローチは、現場のニーズや課題を即座に製品に反映できる点で有効であり、今後この分野での製品定着と事業拡大の礎になると考えております。

F U J I は創業以来、いわゆる“動脈産業”とされる製造業に主軸を置いてきましたが、今後は“静脈産業”と呼ばれるリサイクル・環境分野においても、当社のロボット技術を活かし、循環型社会と持続可能な未来の実現に貢献してまいります。



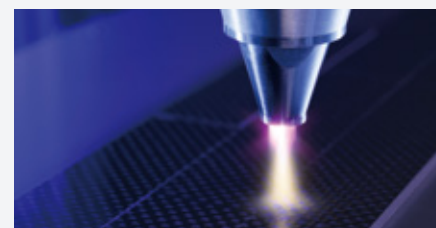
2025年 日刊工業新聞社
(第55回) 機械工業デザイン賞 IDEA
審査委員会特別賞 受賞



■大気圧プラズマユニット Tough Plasma

Tough Plasmaは、世界最高水準の高密度ラジカルを生成するプラズマ処理装置です。昨今、さまざまな業種の生産現場における表面改質方法として、採用が進んでおります。

最新機種ATOMでは、従来機とは異なり窒素発生機を必要とせず、お客様にご導入いただく際の大幅なコストダウンを実現しました。その結果、導入事例においても、これまで自動車産業中心であった難接着材料や異種材料の接着・接合の前工程、そして、塗装・コーティングの前工程分野での採用から、多岐にわたる顧客に広がっています。



これからも、お客様の生産現場における接着・接合工程、そして、塗装・コーティング工程での困りごとに対するソリューションとして、さらなる拡大展開を図ってまいります。

Tough Plasma

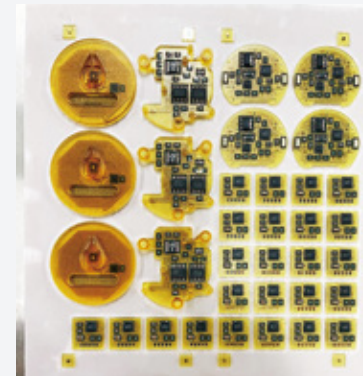
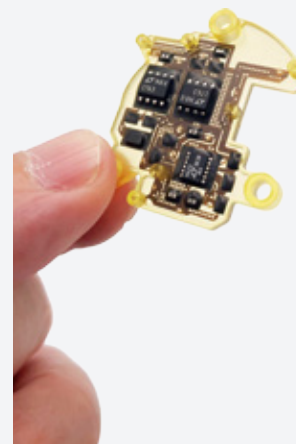


■エレクトロニクス3Dプリンター FPM-Trinity

FPM-Trinityは、3Dプリンターの技術を応用することで電子部品が実装された多層の電子基板を1日で製造できる画期的な装置です。

顧客や市場のニーズがどんどん変化する世の中になり、多くの企業にはタイムリーな新製品開発が求められます。アイデアをすぐ形にしてテストして繰り返す。そのサイクルを短縮できることは大きな価値と競争力です。FPM-Trinityはお客様のイノベーション創出活動をより速く、より自由にします。

FPM-Trinity



現在、設計・造形の受託サービスを行っており、大手メーカー、スタートアップ、大学、研究機関など、多くのお客様にご活用いただいております。今後も、高密度積層など、アディティブ技術の深耕に努め、活用の幅を広げてまいります。

新規事業

社会の変化に応える 価値創出を目指して

イノベーション推進部 部長 河口 浩二



株式会社eiicon主催カンファレンス オープンイノベーション見本市「JOIF 2024」Seminar Stage Session 登壇

■新規事業創出の意義と社内体制

F U J I が新規事業創出に取り組むのは、自社の技術力や人的資本を活かして社会課題の解決に貢献し、新たな価値を生み出すことが企業の持続的成長につながると考えているためです。自社の強みである技術資産に加え、社員一人ひとりの応用力と柔軟な発想によって適応力を高め、市場に大きな変化が訪れた際にも追従・先行できる企業であり続けることを目指しています。

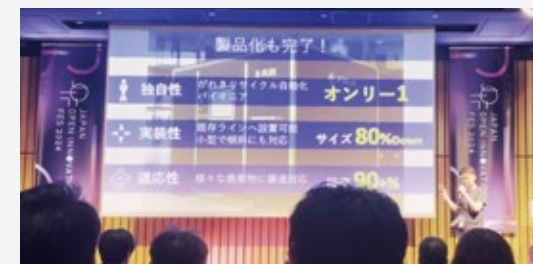
新規事業を創出するためには、①まだ解決されていない社会課題や、既存事業が抱える課題から新たなニーズを捉え、②自社がどのようにその課題に関与できるかを探索し、③最適な手段(自社で取り組むべきか、社外との協業を選択すべきか)を判断したうえで、④構想を具体化し、トライアルを実施します。その後、⑤プロトタイプを事業化・拡販できる部門へつなげていく、という一連の流れが必要です。F U J I ではこのプロセスを、3つの専門部門により推進しています。ニーズの探索を専門に行う北米拠点「FUJI Innovation Lab. (FIL)」、構想と試作を担う「イノベーション推進部」、事業化を担う「新規事業部」が、それぞれの段階に応じて役割を分担しています。

■スピーディーに価値を創出するための体制

スピード感のある価値創出を実現するには、スタートアップを含め、企業や大学との協業(オープンイノベーション)の活用が効果的です。F U J I では、協業相手にとって「共創する価値がある企業」となることを目指し、社内の体制を整えてきました。意思決定のスピードを高めるためのシンプルな承認ルート、柔軟な調達ルール、機動的なステージゲート審査制度など実効性のある仕組みを整備し、日本でいち早く「ベンチャークライアントモデル(VCM*)」の認定も取得しています。

また、協業候補の発掘やスキャンニング活動を継続的にを行い、関係の深化を図っています。信頼関係を築き、ニーズが一致した段階で具体的な共創へと発展させる体制を築いています。

※ベンチャークライアントモデル(VCM)とは
27pilots CEOのGregor Gimmy氏が体系化した、スタートアップの顧客となることで戦略的利益を実現するための一連のプロセスおよび手法のこと。スタートアップのソリューションを発掘、試験購入、導入することで、事業会社が持つ戦略的課題を解決し、売上の増加や費用の削減を実現する。



オープンイノベーション見本市「JOIF 2024」共創ピッチイベント登壇、最優秀賞を受賞(株式会社Roxyとの共創による発表)

■小さく速く試す — スピーディーな検証の仕組み

課題に対して最適なアイデアが見えた段階で、期間と予算を限定した試作・検証を速やかに実施します。プロトタイプをお客様に見ていただき、技術的な検証だけでなく、ビジネス性やマネタイズの可能性、市場の適合性まで含めた多面的な評価を実施します。長い時間をかけ品質を確保してから市場に問う方法では、方向性が間違っていた際に生じるリスクが大きくなるからです。製品化や事業化には至らないケースも少なくありませんが、「失敗から学び、次に活かす」ことを前提に、再チャレンジを歓迎する姿勢を大切にしています。

一方で、技術的な成功と事業的な成功は別物であると認識しており、販売戦略やスケール拡大まで見据えた設計が重要です。現状のステージゲートシステムについてはステージごとの評価指標や事業化判断の基準が相対的に弱いため、今後はビジネス性や再現性の検証体制をより早期から組み込み、事業部門へのスムーズな橋渡しを可能にする基盤を強化してまいります。

■社内からの発想を育てる風土づくり

イノベーションは、特定の部署だけが担うものではありません。多様な視点からの提案が集まり、選別され、磨かれていくことで事業の可能性は広がります。F U J I では「デザイン思考研修」を導入しており、新入社員や基幹職層だけでなく、役員まで幅広く展開しています。課題発見・仮説思考・対話といったプロセスをワークショップ形式で体験し、課題解決型マインドの浸透につなげています。

また、社員からの事業化アイデアを募る投稿プラットフォーム「WAVE」を運用しています。一次審査を通過したアイデアにはイノベーション推進部が伴走し、必要に応じて外部協業も活用しながらプロトタイプを実行できる仕組みや予算を確保します。この取り組みを通じて、部門を越えた交流や知見の共有を後押ししています。

これまでの取り組みで、スタートアップとの連携やスピーディーな仮説検証は一定の成果を上げてきましたが、商業的成功へと至る事例はまだ多くありません。今後は、事業化・拡販へとつながるような成果を創出することに重点を置いて取り組んでまいります。

イノベーションとは、単に技術を生むことではなく、事業として社会に価値を届けることです。今後も「課題起点」という姿勢を貫きながら、次の時代に応える新たな価値の創出に挑戦してまいります。



執行役員と若手社員のデザイン思考研修



WAVE 一次審査発表会

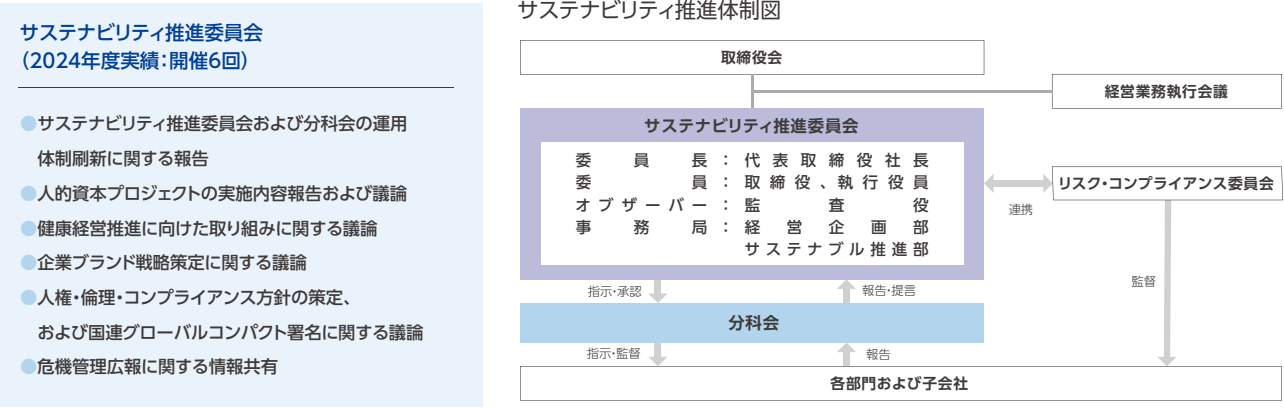
サステナビリティ経営

当社は、サステナビリティを経営の重要方針のひとつとして位置付け、社会的責任を果たしながら中長期的な企業価値の向上を図ることを目指しています。変化の激しいマクロ環境のもとでも、社会との共生や事業の持続可能性を確保するため、2022年4月に「サステナビリティ推進委員会」を設置し、全社的な取り組みの強化を図っています。

「サステナビリティ推進委員会」は代表取締役社長を委員長とし、常勤・非常勤取締役および執行役員で構成されています。委員会の下部組織として、企業ブランディング、技術開発、環境対応、社会貢献、従業員エンゲージメントなどを扱う分科会を設け、各分野の具体的な施策を検討・実行に移す体制を整えています。また、監査役はオブザーバーとして委員会に参加し、透明性の確保にも努めています。

2025年4月には「サステナブル推進部」を新設しました。サステナビリティ推進委員会の方針に基づき、ESG評価対応や社内外への情報発信を担当し、全社のサステナビリティ推進を専門的に支える役割を担っています。

今後も事業活動を通じて社会課題の解決に取り組むとともに、ステークホルダーとの対話を重ね、持続可能な社会の実現と企業価値の向上の両立を目指してまいります。



ステークホルダーとのかかわり

当社は、お客様、株主・投資家、従業員、サプライヤー、地域社会を主なステークホルダーとして特定し、積極的な対話やコミュニケーションを図り、ご意見・ご要望を経営に役立て、企業価値向上に努めてまいります。

主なステークホルダー	方 針	主なコミュニケーションの機会	頻度
お客様	品質第一に徹し、顧客の信頼と満足に応え得る最高の技術とサービスを常に提供します。	日々の営業活動、CS・CV活動、Webサイト、SNS 展示会、自社ショールーム、工場見学、オンラインセミナー、装置のトレーニング	日常的 随時
株主・投資家	株主・投資家との対話を目的に窓口を設け、代表取締役、担当役員などが積極的に対話に臨み、経営戦略、事業部戦略、財務情報などについて、公平性、正確性、継続性を重視し、双方向の良好なコミュニケーションを図るIR活動を展開し、建設的な対話が実現できるよう努めています。	株主総会 アナリスト・機関投資家向け決算説明会 アナリスト・機関投資家向けIRイベント、個別ミーティング、施設見学、Webサイト(中期経営計画、統合報告書、決算短信・決算説明会資料など)、ESG評価機関アンケートへの対応、個人投資家向けIRイベントへの参加	1回/年 4回/年 随時
従業員	「人をつくる、活かす」「生き生きと働ける活力ある職場づくり」を基本方針とし、自律型社員の育成や社員の良好な健康状態の維持・向上および働きやすい環境の整備に努めます。さまざまな価値観や考えを持った多様な人材が個性や能力を存分に発揮し、活躍できる企業風土を実現します。	エンゲージメントサーベイ、ストレスチェック パルスサーベイ 社内報、イントラネット、安全衛生委員会、労使協議会、上司部下の面談 各種研修 内部通報・相談窓口	1回/年 毎月 定期的 随時 常時
サプライヤー	「CSR調達基本方針」および「F U J I サプライヤーCSRガイドライン」を定め、常に新しい価値の創造に挑戦し続け、豊かな社会づくりに貢献していくための方針やビジョンをサプライヤーの皆様と共有しています。公明・公正・公平で、地球環境への影響を配慮した調達活動を行い、持続可能な社会の実現に向けてサプライチェーン全体で取り組んでいます。	購買活動 CSRアンケート、サプライヤー総会、BCP調査、Scope3調査 Web-EDIによる情報発信、CSR勉強会、決算説明会	日常的 1回/年 定期的
地域社会	地域社会の一員として、「地域の皆様に愛され、親しまれるF U J I」を目指して活動を展開しています。	地域美化活動 グローバルでエレクトロニクス産業で活躍する人材の育成、職場実習体験、地域イベントへの参加、施設見学会	定期的 随時

外部評価(2025年6月30日時点)

インデックスへの組み入れ状況



サステナビリティ評価



取得認証・認定



外部参画ネットワーク



環境

基本的な考え方

当グループは、地球環境の保全が人類共通の重要課題のひとつであることを認識し、「持続可能な開発目標 (SDGs)」や「パリ協定」など、世界共通の目標に賛同しています。

豊かで美しい自然環境を次世代に残すため、全社をあげて企業活動における環境リスク低減に取り組み、持続可能な社会の発展と地球環境保全に貢献していきます。

行動指針

- 1

当社はものづくり企業として、環境に配慮した製品開発と生産を行います。
- 2

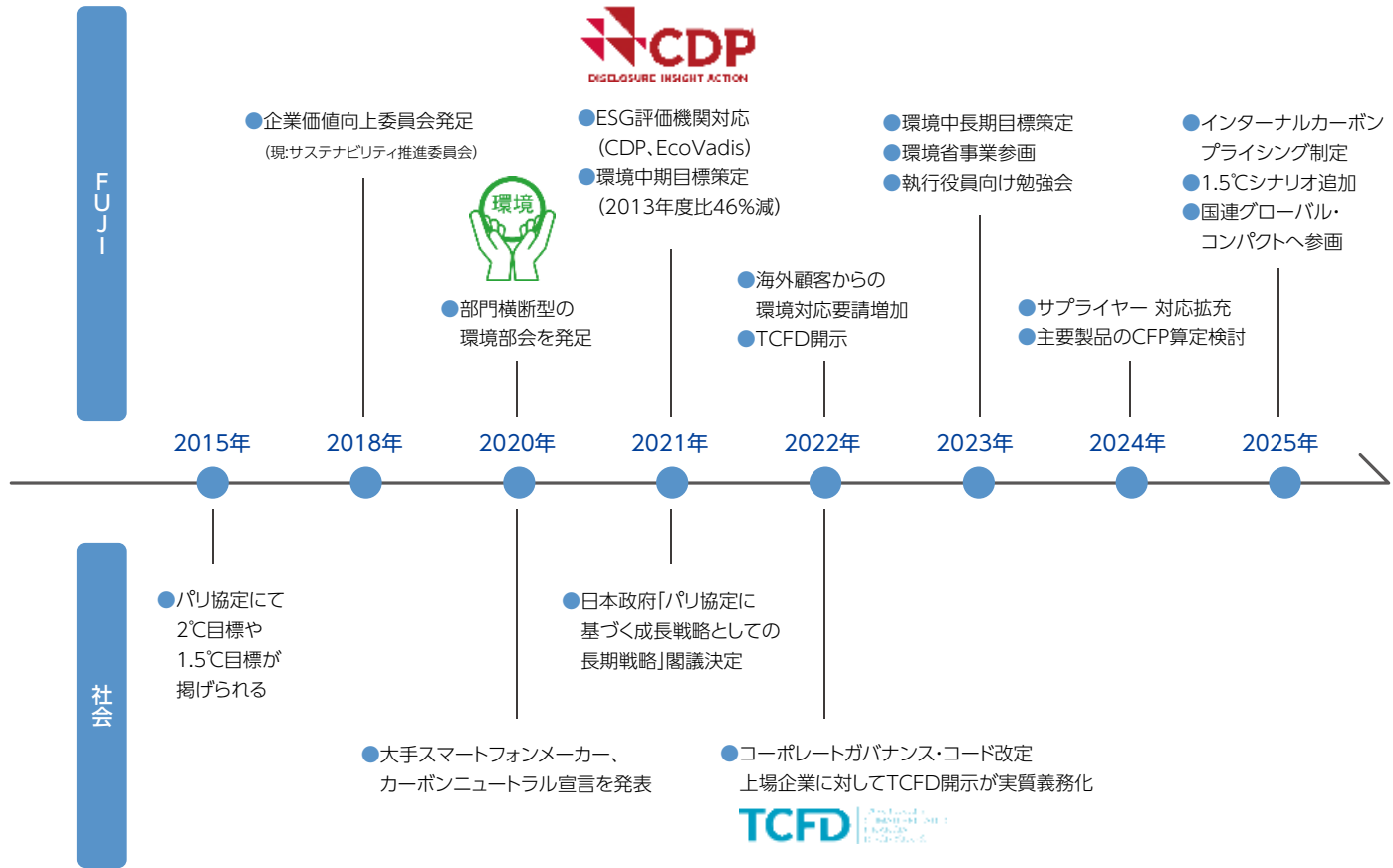
環境マネジメントシステムの継続的改善を図るとともに、CO₂排出量の削減および他の環境課題にも取り組みます。
- 3

当社に適用される環境関連の法規制および当社が同意するその他の要求事項を遵守します。
- 4

環境基本方針を具現化するための環境目標を設定し取り組み、定期的にレビューします。
- 5

環境教育や社内広報活動を通して、当社内で働くすべての人に環境方針の周知徹底を図ります。
また、関係諸官庁、近隣住民および協力会社とのコミュニケーションを積極的に行います。

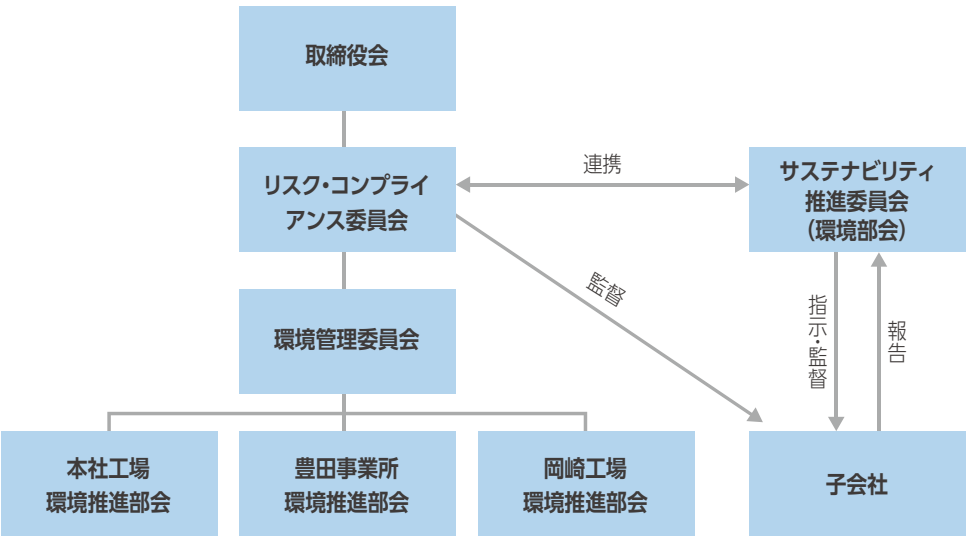
環境活動の変遷



環境管理体制

当社のリスク管理体制であるリスク・コンプライアンス委員会の下部組織として、環境パフォーマンス向上を目的に環境管理委員会を設置しています。定期的に委員会を開催し、環境目標の進捗状況・エネルギーの使用状況・廃棄物の排出量・環境法規制の遵守状況などを確認しています。

また、リスク・コンプライアンス委員会はサステナビリティ推進委員会と連携しており、サステナビリティに関する取り組みを子会社に展開する体制を整備しております。



環境取り組み方針 2024年度～2026年度

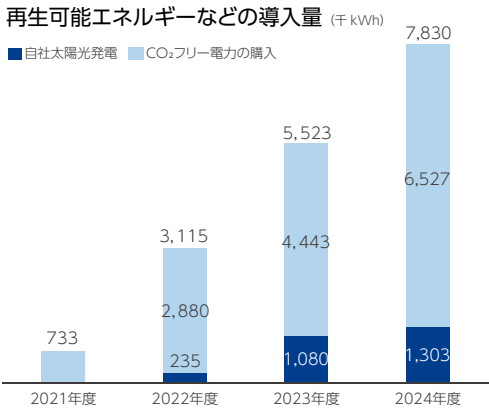
環境取り組み方針を3年ごとに更新し、それぞれの項目に対して、毎年目標値と実績をチェックします。同時にSDGs17のゴールのどの項目と関連付いた活動が可視化させ、環境経営のPDCAサイクルを回しています。

	事項	取り組み方針	SDGs関連項目
事業活動 (Scope1,2)	業務	●業務効率向上 (開発、生産、販売、事務 すべての業務) ●省エネ活動 ●DX推進 ●環境意識の向上 (カーボンニュートラル)	6 安全な水とトイレを世界中に 7 再生可能エネルギー 12 つくすもの 13 気候変動に具体的な対策を
	設備	●再生エネルギー設備 (ソーラーパネルなど) の導入 ●再生可能エネルギーの活用	
社会への取り組み (Scope3)	開発 (製品)	●LCA (ライフサイクルアセスメント) 環境配慮製品、環境貢献製品の開発 製品ライフサイクル (全工程) での環境負荷低減	8 働きがい、経済成長 9 産業と資源効率の改善 11 住み続けられるまちづくりを 12 つくすもの
	調達	●納入部材に対する、CO ₂ 排出量の見える化と削減	11 住み続けられるまちづくりを 12 つくすもの 13 気候変動に具体的な対策を

■環境活動の取り組み

●再生可能エネルギーの利活用

F U J Iグループでは、太陽光発電の導入とCO₂フリー電力の活用を推進しています。2024年9月には岡崎新工場棟に太陽光発電システムを導入し、グループ全体での年間発電量は1,594k kWhに達するとともに、年間約670tのCO₂排出量削減を実現しています。また、CO₂フリー電力の利用については、アドテック富士が2023年7月より、ファスフォードテクノロジーが2022年10月より、すべての購入電力をCO₂フリーとしています。さらにF U J I本社においても、2025年度から全電力をCO₂フリーへ切り替える予定であり、今後もグループ全体での利用拡大を進めていきます。



●環境貢献製品の開発

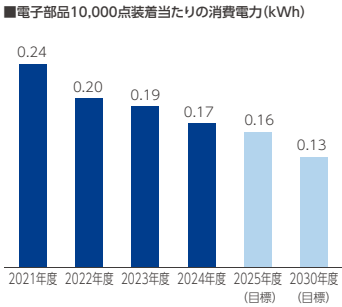
スマートロッカーシステムQuistは配達場所の集約により、物流におけるラストワンマイル問題の解決に貢献する宅配ロッカーシステムです。廃棄物選別ロボットR-PLUSは、AIによる選別とピッキングハンドにより廃棄物の選別工程を自動化し、リサイクル効率の向上と安定化に貢献します。エレクトロニクス3DプリンターFPM-Trinityは印刷による回路形成と超低温部品実装を組み合わせた装置で、電子回路基板製造における廃液と廃材を大幅に削減することができます。



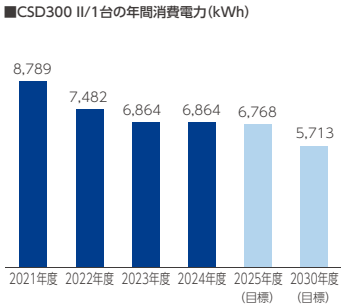
●環境配慮製品の開発

電子部品実装ロボットNXTRの実装スピードの向上により使用電力の削減を進めます。また、製品ライフサイクルでの負荷低減のため、使用材料の軽量化やリサイクル化、電子部品実装時における消耗品の削減、エアー消費量の抑制にも取り組んでいます。工作機械においては、正面2スピンドル旋盤CSD300 IIをはじめとする製品の消費電力削減を進めています。油圧待機制御、省エアーや熱変位補正による暖機時間短縮、見える化(省エネ画面)などに取り組んでいます。

電子部品実装ロボット(マウンター)における消費電力削減目標



CSD300 II/1台の年間消費電力(kWh)目標



●インターナルカーボンプライシング(ICP)の導入

F U J Iでは、2025年度より「インターナルカーボンプライシング(ICP)」制度を導入しました。CO₂排出量1トン当たり7,000円の価格を設定し、設備投資の評価やCO₂削減施策の社内の意思決定に反映させていきます。加えて、光熱費などの直接的な費用だけでなく、将来的に想定されるCO₂排出に伴うコストも加味することで、実態に即した納得感のある投資判断を促します。初年度は一部部門の設備投資案件を対象としてスモールスタートを図り、今後はグループ全体への展開を見据えた制度の拡充を進めることで、脱炭素に向けた取り組みをさらに加速させていきます。

●環境省「バリューチェーン全体での脱炭素化推進モデル事業」への参加と、その後の活動

F U J Iは2023年度、環境省が実施する「バリューチェーン全体での脱炭素化推進モデル事業」に参加しました。この取り組みを通じて得られた知見をもとに、2024年度は、従業員へのカーボンニュートラル意識の醸成や部門ごとの方針策定を進めるとともに、新任基幹職・新入社員向けの環境教育を実施しました。また、サプライヤー向け勉強会を開催し、サプライヤーやグループ会社と連携して一次データ算定にも取り組み、サプライチェーン排出量算定への活用を進めています。こうした活動が評価され、岐阜県主催「温室効果ガス排出量削減業種別実務セミナー」、環境省主催「Green Value Chain 促進ネットワーク向けセミナー」、さらに一般社団法人日本電機工業会(JEMA)主催「GHG排出量削減に係る政策動向および削減事例に関するセミナー」に登壇する機会をいただき、当社の取り組みを社外にも発信しています。

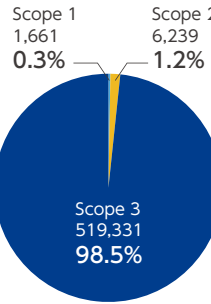


岐阜県主催「温室効果ガス排出量削減業種別実務セミナー」登壇

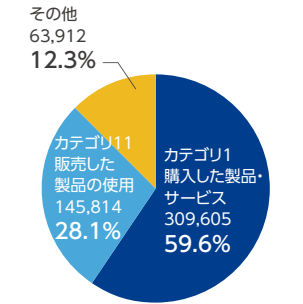
サプライチェーン全体のCO₂排出量

2021年度にScope 3(サプライチェーンの上流と下流の排出)の算定を開始しました。調査中であるカテゴリ9(輸送、配送(下流))を除いた状況での2024年度の実績はScope 3がサプライチェーン全体の98%を占めています。そのなかで、カテゴリ1(購入した製品・サービス)、カテゴリ11(販売した製品の使用)の影響が非常に大きいため、サプライヤーとの連携を深めるとともに製品の環境配慮設計を進め、Scope 3の削減に努めます。

Scope別CO₂排出量(t-CO₂) (2024年度)



Scope 3 カテゴリ別CO₂排出量(t-CO₂) (2024年度)



TCFD提言に基づく情報開示



当社は、CO₂排出量削減による気候変動対応が、持続可能な社会構築における重要課題のひとつと捉え、気候変動が事業活動にもたらすリスクおよび機会の調査・分析を行い、経営戦略に反映し財務的な影響の算定を進めています。

2022年6月にTCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)への賛同を表明し、情報開示を行っています。

また、気候変動に関するさらなる対応強化を目的とし、2025年2月、TCFDコンソーシアムに参画いたしました。今後も引き続き、気候変動への取り組みを通じて、持続可能な社会の実現に貢献していきます。



1.5℃シナリオと4℃シナリオの世界観および5forces分析内容はこちら

1.5℃シナリオの場合(主な項目を抜粋)

リスク/機会	移行/物理	カテゴリー	事象	リスク・機会それぞれへの対応策	影響度
リスク	移行	政策 および 規制	1.カーボンプライシングやCBAMなどの炭素税の導入による燃料調達コストや材料・調達コストの増加 2.排出規制の強化に伴い、グリーン電力購入などが義務化されることによるコスト増加	1.サプライヤーとの連携によるCO ₂ 排出量削減対策、協働による新たな材料活用や工法の検討、CBAM証書の購入・第三者認証における情報担保 2.CO ₂ フリー電力の購入、再生エネルギー発電設備や蓄電池などの導入、グリーン証書の購入	中
リスク	移行	市場	1.脱炭素社会が促進されたことにより、脱炭素に取り組まない企業との取引中止	1.サプライチェーン全体のGHG排出量の削減に向けた協力体制の構築 ・国内外の脱炭素関連法規制への対応 ・外部評価スコア(例:CDP,EcoVadis)の向上	大
機会	移行	製品・ サービス 市場	1.市場の省エネ電気製品の増加を受け、市場規模拡大 2.工場、設備の生産性向上、省エネ性能を高めるソリューションのビジネス機会が拡大 3.自動車のEV化が進み、電子部品実装ロボット、工作機械のビジネス機会が拡大 4.カーボンフットプリントの可視化における顧客からの購買意欲向上 5.カーボンニュートラル鉄鋼やグリーン材料を使用している製品製作により、顧客からの製品需要増加	1.高効率・低消費電力の製品開発の加速 2.省エネ性能の高い生産設備の開発の推進 3.EV市場向けの製品・技術の開発の強化 4.製品のカーボンフットプリントの開示 5.環境負荷の少ない材料の活用の推進	大
機会	移行	レジリエンス	1.気候変動による災害リスク軽減のためにユーザーが各国に工場を設立し、納入する装置台数が増加	1.突発需要に対応できる柔軟な生産体制の確立	中

4℃シナリオの場合(主な項目を抜粋)

リスク/機会	移行/物理	カテゴリー	事象	リスク・機会それぞれへの対応策	影響度
リスク	物理	急性	1.FUJIGグループ:気象災害多発により被災が増加し、工場の操業停止および修復費用の増加 2.サプライヤー:気象災害多発により部材調達および製品の出荷物流を含むサプライチェーンが寸断され、生産活動が停滞	1.サプライチェーンを含めたBCP対策の強化	中
リスク	物理	慢性	1.自社工場の空調エネルギー増加によるコストの増加 2.感染症増加に伴う対策費用増加	1.再生可能エネルギー設備の導入とCO ₂ フリー電力の活用を進め、CO ₂ 排出量を削減 2.工場の省人化、自動化の推進	中
機会	移行	市場	1.異常気象や感染症増加により、さまざまな分野で省人化に伴う自動化機運が高まり、ロボットをはじめとした自動化ソリューションの市場拡大	1.工場の自動化、最適化の取り組みに適応した製品・サービスを構築	中
機会	移行	レジリエンス	1.気候変動による災害リスク軽減のためにユーザーが各国に工場を設立し、納入する装置台数が増加	1.突発需要に対応できる柔軟な生産体制の確立	中

●ガバナンス

気候変動問題が当社の「企業価値」および「事業活動」においてリスク・機会となり得ることから、気候変動対応への進捗状況を年に2回「サステナビリティ推進委員会」で取締役および執行役員へ報告し、意思決定や監督機能とすることでPDCAを回していきます。ビジネスに大きな影響を及ぼす課題については、取締役会の議案や報告事項としています。

環境対応を推進することを目的とした「環境部会」や各事業部などが「サステナビリティ推進委員会」へ設備投資・事業計画についての提言や進捗状況の報告を行います。

●戦略

当社の事業活動において気候変動が及ぼす影響に対してシナリオ分析を実施しました。^{※1}

現在および将来に想定される移行リスク(政策および規制、技術、市場、評判)、物理リスク(急性、慢性)、移行機会(製品／サービス、市場、レジリエンス)、物理機会(急性)から対象となる項目を特定しました。次に、気候変動に関する政府間パネル(IPCC: Intergovernmental Panel on Climate Change)や国際エネルギー機関(IEA: International Energy Agency)が公表している情報から2030年を時間軸とし、1.5℃シナリオ^{※2}と4℃シナリオ^{※3}を設定し、物理的リスクについては気候変動適応情報プラットフォーム(A-PLAT)から気候変動の観測・予測データに関する将来情報を入手しました。事業についてはSociety 5.0の実現に向けて必要となるさまざまなIoT機器の増加や工場などで自動化ソリューションへの移行が進むことが予想されます。これらの情報から1.5℃シナリオと4℃シナリオの世界観を整理し、将来の社会像をイメージし、新規参入・売り手・買い手・代替品・自社を中心とした業界からなる5forces分析を実施しました。

※1 世界の平均気温が産業革命以前より2℃程度上昇するシナリオから1.5℃程度上昇するシナリオへ内容を変更(2025年)
※2 世界の平均気温が産業革命以前より1.5℃程度上昇するシナリオ(IPCC SSP1-RCP1.9、IEA NZE2050)
※3 世界の平均気温が産業革命以前より4℃程度上昇するシナリオ(IPCC RCP8.5)

●リスク管理

当社を取り巻くリスクを適切に管理するため、代表取締役を最高責任者とした「リスク・コンプライアンス委員会」を設置し、各部門におけるリスク管理体制の整備を支援しています。また、経営を取り巻く各種リスクを分析し、重大な影響を及ぼす事象への対処も進めています。

気候変動に関するリスクについては、毎年「リスクと機会」を各事業部で見直します。「環境管理委員会」により、見直された更新状況や活動状況を監視およびモニタリングすることで、全社的なPDCAを回しスパイラルアップしております。定期的に、「サステナビリティ推進委員会」および取締役会とも情報共有され、適切に管理・対処することでリスクの顕在化を未然に防止し、リスクによる影響の最小化を図っています。

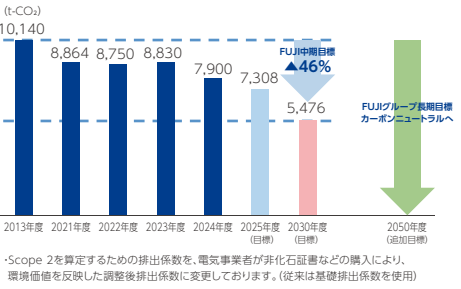
●指標と目標

環境中長期目標

当社は2030年度のCO₂排出量を2013年度比で46%削減することを中期目標として気候変動対応を進めておりますが、地球環境の保全が人類共通の最重要課題のひとつであることを強く意識し、2023年4月のサステナビリティ推進委員会にてカーボンニュートラル実現に向けたFUJIGグループの長期目標および戦略ロードマップを策定しました。グループ全体、さらにサプライチェーン全体で気候変動対応を進めていきます。

	2030年まで	2050年まで	主な施策
Scope 1,2 FUJIGグループの自社活動におけるCO ₂ 排出量削減	CO ₂ 排出量 46% 削減 (単体 2013年度比)	カーボンニュートラルへ チャレンジ (連結)	●太陽光発電システムの設置 ●CO ₂ フリー電力調達段階的拡大 ●電力使用量の見える化
Scope 3 サプライチェーン全体を通じた社会への取り組み	売上原単位CO ₂ 排出量 30% 削減 (2021年度比)	売上原単位CO ₂ 排出量 80% 削減 (2021年度比)	●製品の省エネ化 ●環境貢献製品の開発 ●サプライヤーとの連携強化

CO₂排出量削減目標 (Scope 1,2)



・Scope 2を算定するための排出係数を、電気事業者が非化石証書などの購入により、環境価値を反映した調整後排出係数に変更しております。(従来は基礎排出係数を使用)

カーボンニュートラル
戦略ロードマップはこちら



サプライチェーンエンゲージメント

F U J I グループ調達CSR方針

持続可能な社会の実現に向けて、サプライチェーン全体におけるCSRを推進しています。「F U J I サプライヤーCSRガイドライン」に基づき、サプライヤーに対して法令遵守、人権の尊重、環境への配慮、倫理的な行動を求めるとともに、取り組みの徹底を図っています。また、年に1度「CSRアンケート調査」によるサプライヤー自己診断を実施し、アンケートの回答に確認事項があったサプライヤーについては、現地監査や教育支援を行うことで、定期的にリスク管理体制を強化し、パートナーシップの構築に努めてきました。一方で、近年では人権尊重、児童労働・強制労働・差別の禁止、責任ある鉱物調達など、調達におけるCSR活動の対象範囲をサプライチェーン全体に拡大することが求められています。F U J I では2024年度に「F U J I グループ人権方針」と「F U J I グループ倫理・コンプライアンス方針」を制定しました。あわせて、2025年度より「サプライヤー行動規範・同意書」とともにその理念を社内外に共有し、サプライヤーへも人権尊重の実践を促すことで、責任ある調達を推進してまいります。

F U J I グループ調達CSR方針

グローバルに事業を展開する企業として、国連グローバル・コンパクト(UNGC)、RBA行動規範の趣旨に沿い、またあらゆる視点から、ステークホルダーの皆様からのご要望を考慮した調達活動を推進しております。

1. サプライヤーとは「**公明・公正・公平な取引の実践**」を基本にし、**相互信頼に基づく「良きパートナー」**の関係をつくります。
2. **法令・規則・社会規範を遵守**するとともに、**SDGsの実現に向け積極的に取り組み**ます。
3. FUJIが求める**Q(品質)、C(コスト)、D(納期)、S(サービス)、S(スピード)**に合致した取引を基本とします。

CSRアンケート調査実績 対象：前年度仕入金額上位 95% を占めるサプライヤー

	アンケート回答数(社) (実施時期:4月～5月)	内容確認・教育実施 (電話などヒアリングベース)(社)	現地監査・ 教育実施(社)
2024年度	145	16	4
2025年度	133	22(予定)	5(予定)

環境中長期目標の達成に向けて

2021年度に、F U J I 単体事業全体におけるCO₂などの温室効果ガス排出状況を分析した結果、原材料の調達や物流などサプライチェーンに起因する排出が全体の約60%を占めていることが分かりました。環境中長期目標である「サプライチェーンでのCO₂排出量を売上高原単位で2030年度30%削減(2021年度比)」を達成するためには、自社での省エネや再エネ導入に加え、サプライヤー連携による排出削減が非常に重要であり、その意識付けのための取り組みを進めています。具体的には、環境省モデル事業へのサプライヤー代表企業の参加や、当社主催のカーボンニュートラルに関する勉強会の実施によりお互いの理解を深めています。またサプライチェーン排出量算定において、仕入金額に対し業種別に定められたCO₂排出の原単位を掛け算することでCO₂排出量を見積もる簡易的な方法から、サプライヤーでのエネルギー使用量(Scope 1・2)から算定する一次データ活用型への切り替えも進めています。

また、カーボンニュートラル実現に向けたサプライヤー連携の取り組みが認められ、「CDP2024 サプライヤーエンゲージメント評価(SEA)」は「A-」スコアを得ることができました。

勉強会実施状況

		参加社数(社)	参加人数(名)
2023年1月	カーボンニュートラル説明会	13	50
2023年4月	カーボンニュートラル説明会 / 金融機関による補助金説明会	17	37
2024年3月	環境省「バリューチェーン全体での脱炭素化推進モデル事業」報告会	129	147

サプライヤー協力会「富蒼会」会員企業へ感謝状を贈呈

「富蒼会」は1960年に発足した、創業当初からF U J I を支えていただいているサプライヤー協力会であり、現在は158社のサプライヤーで構成されています。電子部品実装ロボットNXTシリーズは発売から20年以上が経過していますが、市場環境の変動や自然災害、新型コロナウイルス感染症のパンデミックによる混乱などの生産変動にも柔軟かつ迅速に対応し、長期間にわたり安定した供給体制を支えていただいたことに敬意を表し、2025年3月に富蒼会会員企業全社へ感謝状を贈呈しました。



株式会社三龍社
(左より)
専務取締役 田口 千代様
部長代理 梶原 忠芳様
取締役 社長 田口 竜也様
取締役副会長 田口 公也様
係長 倉橋 和秋様



サプライチェーンにおけるBCP強化

近年、地震や豪雨、国際情勢の不安など、私たちの事業環境に大きな影響を与える自然災害や社会的リスクが増加傾向にあります。このような背景を受け、当社では、サプライチェーン全体の安全と事業継続性を高める取り組みの一環として、2025年3月よりサプライチェーン向け安否確認システムを導入いたしました。

本システムは、社内調達管理システムとは異なるクラウドシステムにより、サプライヤー担当者との連絡手段を確保するものです。災害などの発生時に、当社調達部門がサプライヤー担当者の安否情報を確認し、サプライヤーにおける工場などの被災状況をリアルタイムに把握することで、サプライチェーン上のリスクを早期に可視化し、復旧に向けた連携・支援を早急に行います。また、平時から訓練・連絡体制の確認を行うことで、緊急時の混乱を防ぎ、協力体制の精度を高めます。

今後も関係各社の皆様とともに、持続可能かつ強靱なサプライチェーンの構築を目指し、災害対応力の向上に取り組んでまいります。

パートナーシップ構築宣言

サプライチェーンの取引先の皆様や価値創造を図る事業者の皆様との連携・共存共栄を進めることで、新たなパートナーシップを構築するため、「パートナーシップ構築宣言」を提唱しています。特に、「型取引の適正化推進協議会報告書」に掲げられている「取引の基本的な考え方・基本原則について」や、「型の取り扱いに関する覚書」を踏まえて取引を行い、不要な型の廃棄を促進するとともに、パートナー企業に対して型の無償保管とならないよう取り組んでいます。



人材戦略

FUJII2035で掲げた「ものづくり、暮らし、みらいに貢献するグローバルカンパニーとして世界にinnovationを提供します」を具現化し、2035年度に売上高3,000億円企業を目指すため、人材戦略による人的資本の最大化を図ることは当社の最も重要なミッションのひとつと考えています。2024年度はサステナビリティ推進委員会の傘下に1年間の期間限定となる人的資本プロジェクトを設置し、当社の人的資本経営における課題の抽出や人材の流動化を図るための各種施策を実施してまいりました。

当社は、ダイバーシティ、人材育成、健康経営、労働環境・安全衛生の4つの観点から人材戦略に関する各種取り組みを進めており、事業・製品による社会課題の解決、社員の自律的成長、イノベーション創出により、パーパスである「人々の 心豊かな 暮らしのために」の実現を進めてまいります。

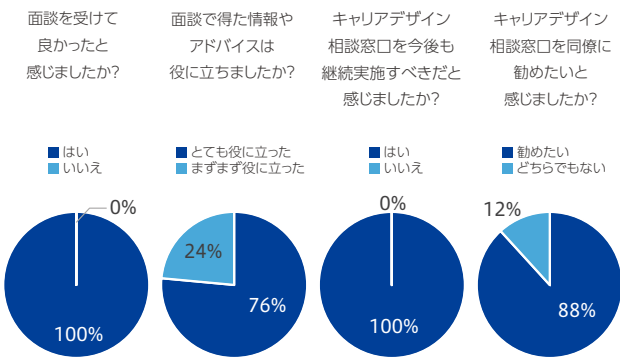
ダイバーシティ

FUJIIではさまざまな価値観や考えを持った人材が個性や能力を存分に発揮し、活躍できる組織になることを目指しております。そのために2024年10月からアルムナイ(退職社員)も対象に含むリファラル採用を開始するなど、多様な人材の確保に努めています。また個人の特性やスキルを十分に発揮できる機会を増やすことに注力し、2024年度はキャリアデザイン相談窓口、社内複業制度、社内FA制度などの人材活用施策を新たに整備しました。会社と社員の成長が連動する組織づくりを引き続き推進してまいります。

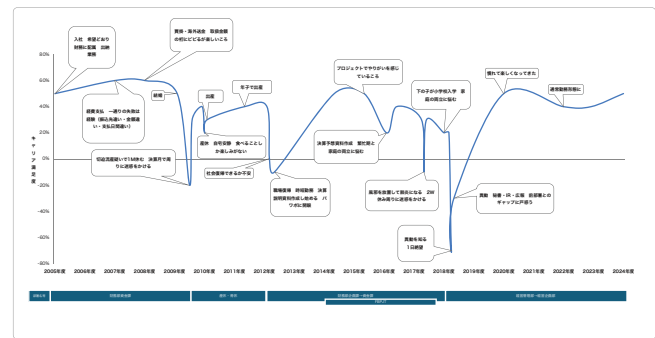
キャリアデザイン相談窓口

異なる部門から5名の相談員を配置し、社員が希望する相談員との1on1面談を実施いたしました。相談内容はロールモデル、必要スキル、ワークライフバランスなどとさまざまであり、参加者全員から「面談を受けて良かった」との回答が得られました。また社員が相談員を選ぶための一助として相談員のライフラインチャートを公開しており、面談までには至らなかったケースにおいても、「相談員のキャリアにおける紆余曲折がとても参考になった」との社員の声も寄せられました。

キャリアデザイン相談窓口利用者アンケート結果



相談員のライフラインチャートを開示



社内複業制度

本業部署に在籍したまま、4カ月間、勤務時間の一部を使用して他部署で本業とは異なる業務を行う制度です。初年度となった2024年には13名が参加しました。参加者からは「視野が広がった」「他部署での顔が広くなり本業でも仕事がしやすくなった」といった声が聞かれました。

複業例

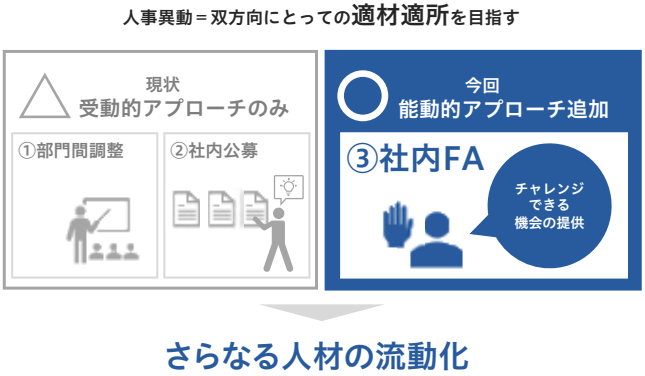
本所属	複業先	複業先業務
ロボットソリューション事業本部 営業企画部	DX推進部	RPA活用推進
ロボットソリューション事業本部 NXTRプロジェクト	DX推進部	社内情報を活用したChatGPTの作成
ロボットソリューション事業本部 新規事業部	開発センター 技術部	機械構造のCAEを用いた問題解決
マシンツール事業本部 技術部	マシンツール事業本部 営業部	提案資料(営業ツール)の作成、営業同行

リファラル採用

従業員の人脈を活かして人材を確保するため、退職者も含め、友人、知人、親族などを採用候補者として、従業員が会社に推薦できる制度として新設しました。2024年10月より開始し、2024年度には1名が採用されました。

社内FA制度

現所属部門に3年以上在籍している社員を対象として、異動希望を自己申告できる制度です。社員からの能動的アプローチによる人事異動の手段として、社内人材の流動化によりさらなる適材適所を確立する施策として新設しました。本制度を活用して2025年4月1日付で計12名が希望部署へ異動しました。



さらなる人材の流動化

育児、介護支援

F U J I では、さまざまな職種において性別を問わず能力のある人材が活躍するために、社員のライフイベントに対するサポートが重要と考えています。育児短時間勤務や看護等休暇は小学校6年生の年度末まで利用可、介護休業制度は最長1年の利用可、介護短時間勤務は最長3年間の利用可など、仕事と育児・介護をはじめとする家庭の両立支援を強化し、社員が安心して働くことができる職場づくりに努めています。また男性の育児休業についても取得促進を図っています。

男性育児休業の取得状況

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
育児休業取得率	20.4%	17.4%	40.5%	60.7%	77.8%
平均取得日数(日)	67.4	67.4	36.6	47.4	65.6
育休取得者数(人)	10	8	17	17	21
うち、1カ月以上取得者数(人)	8	6	10	8	14
1カ月以上取得者割合	80.0%	75.0%	58.8%	47.1%	66.7%

■人材育成

ものづくり企業である当社は、社員の成長こそが企業価値の源泉であると考えており、人材育成を人的資本投資と位置付け、長きにわたり重要視かつ注力してまいりました。

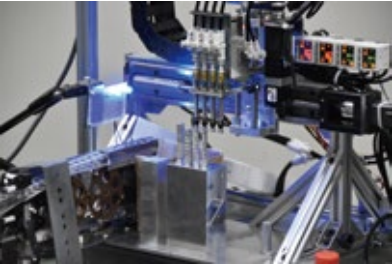
●新入社員研修

当社ではF U J Iの未来を支える貴重な人的資本として、特に新入社員の導入教育に力を入れています。当社の主力事業である電子部品実装ロボットに関する技術や市場などを深く理解してもらうために、職種別のカリキュラムを設置し、大卒・高専卒の技術職には入社後約1年間の「創開塾」、大卒の営業職には入社後7カ月間の「ユーザーサポート研修」など、長期間の導入教育を実施しています。またF U J Iのコーポレートメッセージである「innovative spirit」を継承するためのイノベーション研修も実施しています。

●創開塾

創開塾は2011年11月末に始まったFTSS (FUJI Technology Skill Standards) の取り組みから生まれたもので、「開発力を強化するための技術者育成」を実現することを目標に掲げた、F U J I 独自の技術系新入社員向け研修制度です。2012年12月の発足から途切れることなく13年間継続実施しています。受講生たちは学生時代の専攻に捉われることなく、F U J I グループのエンジニアにとって不可欠なさまざまな分野の基礎知識を習得するために機械・ソフト・制御関係の基礎講座を受講した後、実践編として小型の電子部品実装ロボットを開発し、最終報告会(競技会)にてその完成度を競うプログラムです。

対象者：入社1年目の技術者、国内グループ会社含む (20名～30名程度)
運営：約120名(チューター、世話役、運営、人事部門)
期間：夏季休暇明け～3月末 (6.5カ月)
1人当たり受講時間：1,030時間(2024年度)
学習方法：1チーム3～4名



人材教育投資状況

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
主な研修プログラムの受講者数(人)	1,018	2,408	2,912	1,731	1,452
主な研修プログラムの受講時間(時間)	25,141	31,861	33,574	34,484	32,042
1人当たりの年間平均研修時間(時間)	14.7	18.6	19.3	19.7	18.2
人材教育投資額*(百万円)	26	41	41	43	41

※人材教育投資額はF U J I 単体で支出した外部研修費および社内講師のアワーレートから算出

新入社員研修一覧

対象		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	
技術系 大卒・高専卒	制御・ソフト系 (本社)	導入研修	岡崎工場実習	デザイン思考研修	創開塾							OJT		
	機械系 (本社)											機械加工部	OJT	
	MT事業 (豊田)											OJT		
大卒 総合職	RS事業本部/ 営業				ユーザーサポート研修			OJT						
	上記以外				OJT									
大卒一般職		OJT												
大卒サービス エンジニア		OJT												
高専卒・ 高校卒技能系		OJT												
自己啓発教育プログラム	業務関連 スキルアップ	通信講座・e-learning												
		資格取得支援(報奨制度)												
		プレゼン研修												
	グローバル 人材育成	英語 学習	TOEIC社内受験											
			スタディサプリ											
			オンライン英会話											
	DX教育	業革塾												
		統計教育・Python												

●階層別研修と自己啓発支援

社員階層別研修を設け、継続的な社員の育成を図るとともに、イノベーション創出が可能な自発的社員の育成を目指し、各種自己啓発支援も実施しています。

階層別研修(2024年度実績)

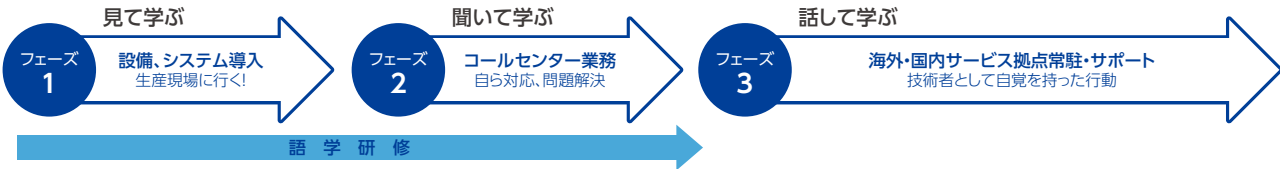
- 基幹職研修
- 新任基幹職研修
- リーダー研修
- 4年目研修(大卒文系のみ)
- レベルアップ研修(大卒・高専卒技術系のみ)
- 3年目研修

自己啓発支援

- 語学支援
(オンライン英会話、TOEIC社内受験)
- 資格取得報奨制度
- 通信教育受講料補填(上限3万円/コース)

●マルチスキル育成プログラム

マルチスキル育成プログラムは、1年間にわたり「顧客目線で開発を行う設計者の育成」を目指す人材育成プログラムです。①製品据付・システム導入、②コールセンター業務、③国内外サービス拠点における常駐サポート業務のフェーズで構成しています。顧客の生産現場での経験を通じて、製品開発においてさらなるイノベーションの糧となるための取り組みです。



Voice | マルチスキル育成プログラム参加者の声

ロボットソリューション事業本部
技術企画部 志摩 翔太
派遣先: フジ アメリカ コーポレイション (FAC)

FACでの半年間にわたる海外研修のなかで、米国・メキシコのお客様8社における電子部品実装ロボットの問題対応、新規ライン据え付け、生産サポートおよびNXTR Aモデルの評価対応を行いました。海外の現場の現状を知り、お客様からの生の声が聞け、日本のお客様との文化の違いを理解することができました。マルチスキル育成プログラムの経験から、不具合を出さないよう、設計や検査により力が入ることはもちろんですが、他部署との関係や新しい人とのつながりができたことで、コミュニケーションがとりやすくなり、技術だけではなく使いやすさやコストなど、考え方の視野が広がったと感じています。今後は、現場での経験を活かし、信頼される製品づくりに貢献していきたいです。

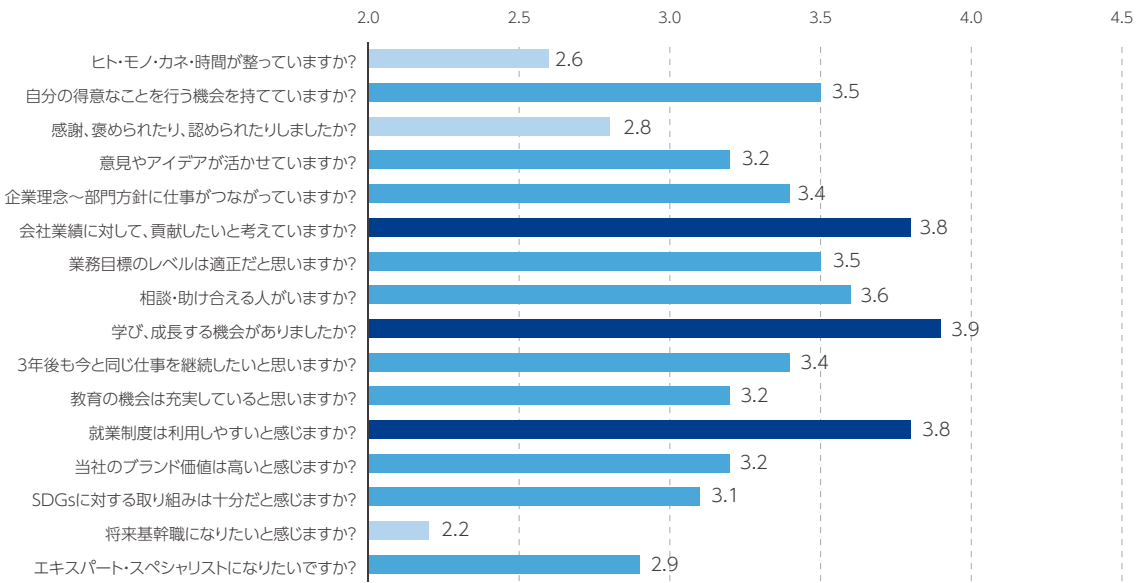


●エンゲージメント調査

2023年度に引き続き、2024年度も「エンゲージメント調査」を実施しました。回答率は72.4%、スコアの全体平均は3.24(前年比-0.06)でした。1年間の期間限定で設置された人的資本プロジェクトにより、2024年度はさまざまな施策が実施されたにもかかわらず、エンゲージメント調査としては大きな変化はなく、スコアは微減という結果でした。この結果を踏まえ、抜本的な改革が必要と考え、評価・等級・給与など人事制度の刷新に向けた取り組みを進めています。

また、2024年度より、「パルスサーベイ」を実施しています。月次の調査により従業員の業務負荷や精神面・体調面のコンディションを把握し、組織の状態を可視化しています。会社や上司が連携して「早く知り、早く手を打つ」サポートができるよう、体制を整えていきます。

エンゲージメント調査(2024年度)

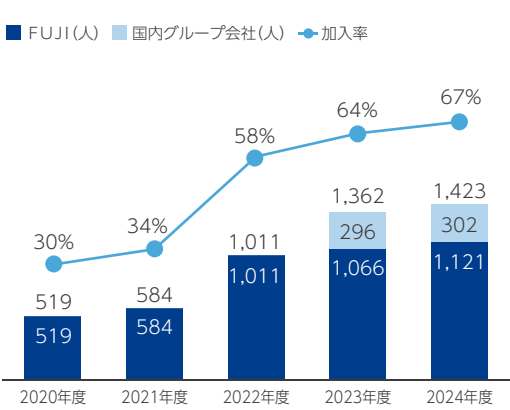


●従業員持株会

F U J Iグループでは、従業員の経営参画意識の向上および財産形成の支援を目的に「従業員持株会制度」を設けています。従業員は毎月の給与・賞与から少額ずつ継続して自社株式を購入できる仕組みで、2025年3月末時点で67%の従業員が加入しています。

従業員の自社株式による資産形成をより一層後押しし、エンゲージメントを高めるため、2022年7月から持株会の奨励金付与率を10%から20%に引き上げました。さらに、社内報やイントラネットでの動画配信を通じた業績説明や、金融教育の実施など、従業員の理解促進と意識醸成にも取り組んでいます。制度を通じて、従業員のファイナンシャル・ウェルネス(資産形成支援)と企業価値の向上を両立させてまいります。

従業員持株会会員数・加入率の推移



■健康経営

●健康経営推進体制の強化

F U J Iは、社員の健康を企業活動の基盤として捉え、これを重要な経営課題であると同時に貴重な経営資源として位置付けています。社員一人ひとりが心身ともに健康であることが、企業の持続的な成長や競争力の強化につながるとの考えのもと、健康経営のさらなる推進に積極的に取り組んでいます。

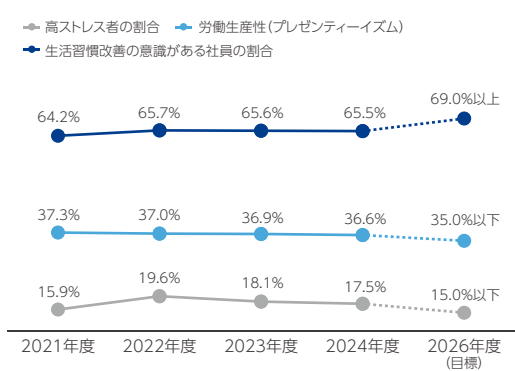
2024年度は、F U J I 健康保険組合との連携による「コラボヘルス」を推進し、健康サポート体制の充実を図りました。本社、豊田事業所、岡崎工場には看護師を配置し、社員が安心して相談できる環境と、迅速な対応を可能とする体制を整備しています。

また、サステナビリティ推進委員会において、健康経営に関する方針や課題について取締役・執行役員と共有し、経営層の理解と参画を得ることで、全社的な推進体制を強化しました。

さらに、F U J I グループ全体で健康意識の向上を図るべく、「グループ健康経営方針」を新たに策定し、持続可能な成長を支える基盤づくりを進めています。



健康経営KPI(単体)



■労働環境・安全衛生

●働きやすい環境づくり

2024年度は岡崎工場新棟だけではなく、東京支店や本社営業フロアのリニューアルも実施されました。部門内のみならず、部門横断・グループ企業間で活発な交流やコミュニケーションをとれるよう、フリースペースを設け、新たな気づきとイノベーション創出の場となっています。今後もオフィスフロアの改装を段階的に進めていきます。



本社営業フロアリニューアル



東京支店リニューアル

