

お客さまの「働き方」を変える

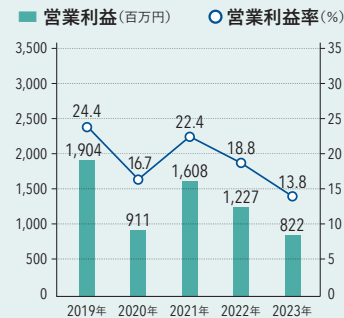
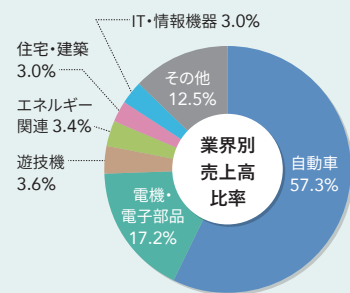
主要製品

- ACサーボねじ締めドライバ
- 自動ねじ締め機
- ねじ締めロボット
- ねじ供給機
- リベットかしめ機
- 自動組立機
- 計数包装機
- 通電検査機

執行役員
産機事業本部
本部長
桐村 和也



事業概要



NXドライバSD600T



単軸ねじ締め機FM513V-Z

位置補正カメラ搭載ねじ締めロボット
SR580Yθ-Z-VR

直進式フィーダFF503H



自動計数小袋包装機

産機事業の価値創造

社会課題

- 人手不足
- 製品の安全性
- 地球温暖化

お客さまのマテリアリティに基づくニーズ

- 自動化
- トレーサビリティ管理
- IoT化
- 省エネ

課題解決

共有

提案

- オーダーメイドの提案
- ねじ締めに必要なねじ締め機・ロボット・ねじ供給機をワンパッケージで提供

販売・アフターサービス

- グローバルな販売・サポート拠点による迅速な提案・メンテナンス、環境負荷の低減

調達

- 組立資材の国内外グループ内調達による高品質で安定的な供給体制

製造

- 長年のオーダーメイド品製造による豊富なねじ締結ノウハウ、特許
- 改善班活動による生産性向上の追求

産機事業の現状認識

プラス要因

強み

内部環境

- 約60年間の自動ねじ締め機製造による、技術・ノウハウの蓄積
- 厳しい品質要求、締結条件に対応できるねじ締め技術
- 高度なデータ解析、収集(トレーサビリティ)技術
- 自社製、他社製問わず、様々なロボットに最適化したねじ締めユニット
- ねじ締め機にとどまらない、様々な自動化設備およびライン構築への対応

マイナス要因

課題

- 欧州、特に非日系企業へ向けた販売力強化およびそれに向けた認証の取得
- 製造拠点の拡充
- カーボンニュートラル貢献のため、お客さまで発生する締付NG品発生を限りなくゼロに近づける。また、製品の消費電力のさらなる削減

機会

外部環境

- CASE関連での設備投資拡大
- 労働力不足、働き方改革等による工場の省人化、自動化拡大
- カーボンニュートラルに貢献する設備の需要拡大
- DX、IoT化の加速
- 製品の安全性の要求の高まり
- 各国企業のサプライチェーンの見直し、現調化
- 新興国におけるモビリティ普及率の増加

リスク

- 半導体をはじめとする部品の供給不足
- 少子高齢化や産業構造の変化による既存市場の縮小
- 地政学リスクの拡大

ビジョンと戦略

産機事業では、2025年にCAGR25.6%、ROS1.2UP(ともに2022年度比)を目標とする中期経営計画を策定しています。

販売力強化

- 海外拠点化による販売エリアの拡大
- ローカルSlerとの連携による自動化支援体制の拡充
- タイをハブ拠点とする東南アジア市場のエリア拡大
- 他企業との提携による販売ネットワークの拡充
- グループ内システム製品の効率的な販売体制の構築

製品力強化

- 製造拠点の拡充による生産能力の向上
- 産業機械におけるお客さま目線でのグループ最適化
- スケールメリットを活かした購買改革の実施

サービス体制の強化

- 設備メーカーとのサービス対応の連携
- 海外パーツ販売のコスト、納期改善
- セグメント全体のスキルアップ

技術力の強化

- ねじ締め分野の需要を先取りした開発による付加価値の向上
- 業界、文化、地域性に特化した製品ラインナップ
- 多様な人財活用による開発速度の向上

グロースターゲット

- ◎CASE関連事業
- ◎非日系企業
- ◎海外向け販売
- ◎事業領域拡大

中期経営計画
Mission G-second
2025年度目標

CAGR
25.6%
(2022年から2025年)

ROS
1.2UP
(2022年比)

中期経営計画達成に向けた課題と取り組み

■ グロースターゲット① CASE関連事業

項 目	内 容
進 捗	●2023年度目標比 62.0% ●2025年度目標比 48.8% 2023年度売上高 1,608百万円 2023年度目標 2,595百万円 2025年度目標 3,297百万円
2023年の取り組み	●CASE関連企業との接点を得られる各種展示会への出展 ●CASE業界の需要に応える新製品の上市 (従来品以上のサイクルタイム短縮、締結品質向上を実現したねじ締めロボット「SR580Yθ-Z」) ●電動化製品の締結に最適な「コンタミ対策ユニット」等、CASE対応製品の拡販活動
目標とのGAP (達成/未達)の要因	●自動組立機をはじめとする特殊機の価格競争の激化 ●自動車業界全体の設備投資抑制が大きく影響 ●海外では市況の不透明感から日系顧客を中心に設備投資の抑制が続いたことで、日系のウエイトが高い米国と中国が大きく減少
目標達成に向けた 成長施策	●特殊機案件の成約率強化(情報収集、見積り・構想のさらなる精緻化) ●成長領域、ターゲットへの販売強化 (ECU、インバーター、電動ウォーターポンプ、EV電池等) ●バッテリー拡販チームによる販売強化 ●高品質ニーズに確実に応える、さらなる高機能ねじ締め製品の上市 ●車載サプライヤーとつながりの強い販売店との連携強化 ●各国間における情報共有の強化



コンタミ対策ユニット
自動車のCASE事業の推進に伴い、電子基板の使用が増えています。本製品はねじに付着した金属粉などのコンタミを除去することが可能であり、コンタミを嫌う電子基板の締結に最適です。

■ グロースターゲット② 非日系企業

項 目	内 容
進 捗	●2023年度目標比 82.5% ●2025年度目標比 53.5% 2023年度売上高 945百万円 2023年度目標 1,146百万円 2025年度目標 1,767百万円
2023年の取り組み	●ターゲットユーザーを決めた拡販活動、特に韓国市場は外資系ユーザーにおける設備投資が活発でEVやIT関連ユーザーから大型案件を受注 ●ドイツ展示会への継続出展、欧州販売店との関係強化 ●タイをハブとしたマレーシア、ベトナム市場への拡販強化 ●インド販売店との関係強化 ●海外現地法人および販売店による海外での展示会出展
目標とのGAP (達成/未達)の要因	●販売ルートを含めた販売力、サポート力がさらに必要 ●製品機能、性能の最適化 ●認知度不足
目標達成に向けた 成長施策	●欧州市場へのさらなる販路拡大(展示会への継続出展、販売店との関係強化、ユーザーへの直接PR) ●インド市場への拡販(販売店との関係強化) ●米国、中国における非日系販売ルートの拡充 ●ローカルSlerとの連携による完成設備販売の強化 ●タイ現地法人を中心としたアジアモデル製品の拡充 ●海外展示会への出展(海外現地法人、販売店による)

非日系企業

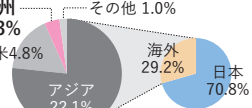
海外向け販売

欧州拡販計画

グループ全体の海外売上比率は29.2%、そのうち欧州は1.3%と欧州エリアにおける拡販は喫緊の課題であり、2022年より欧州拡販プロジェクトを立ち上げました。欧州での拡販に必要なCEマーキング等の認証を順次進める

とともに、展示会出展を起点に「市場調査」⇒「欧州商社開拓、関係強化」と確実にステップを踏んでいます。また、2023年にはドイツに新拠点を設立し、現在は制御事業の製品のための取り扱いですが、今後はファスナー事業、産機事業も展開予定です。2024年からは部品メーカーに向けた直接PRを強化しており、その施策の一つとして、2024年10月にドイツにて行われる「International Suppliers Fair」への出展を予定しています。

グループ全体地域別売上高比率



	2022年	2023年	2024年～
欧州拡販計画		欧州商社関係強化・ビジネスルート確立	
	市場調査	欧州商社開拓	欧州部品メーカー拡販
展示会出展	HANNOVER MESSE	Fastener Fair Global	International Suppliers Fair
拠点拡充		欧州拠点設立	
CEモデル製品の拡充		NXドライブT3シリーズ CE対応	協働ロボット用ねじ締めユニット CE対応(一部機種)

■ グロースターゲット③ 海外向け販売

項 目	内 容
進 捗	●2023年度目標比 63.3% ●2025年度目標比 51.0% 2023年度売上高 2,172百万円 2023年度目標 3,432百万円 2025年度目標 4,263百万円
2023年の取り組み	●CEマーキング、RoHSなどへの取り組みを推進(高精度・高機能NXドライブT3シリーズ) ●非日系ユーザーへの拡販(詳細は左ページ「非日系企業」をご参照ください)
目標とのGAP (達成/未達)の要因	●海外では市況の不透明感から日系顧客を中心に設備投資の抑制が続いたことで、日系のウエイトが高い米国と中国が大きく減少 ●現地ニーズへさらに細やかな対応が必要
目標達成に向けた 成長施策	●米国、中国、韓国、タイに次ぐ、柱となる市場の確立(欧州、インド) ●米国、中国市場の復活に向けた支援強化 ●各国の要求に合わせた製品開発および認証の取得(CEマーキングなど) ●海外向けパーツにおける販売コストや納期の改善 ●海外現地法人での現地生産製品の販売



CEマーキング
欧州市場での拡販に必須のCEマーキング。現在はドライブに加えて、欧州での需要が高い協働ロボット用ねじ締めユニットの一部においてもCEマーキングに対応しています。

■ グロースターゲット④ 事業領域拡大

項 目	内 容
進 捗	●2023年度目標比 71.2% ●2025年度目標比 55.4% 2023年度売上高 520百万円 2023年度目標 731百万円 2025年度目標 940百万円
2023年の取り組み	●新製品の上市(テックマンロボット社協働ロボット用ねじ締めユニット、環境負荷低減型ねじ締めユニットFM515VE)
目標とのGAP (達成/未達)の要因	●グループ内の情報、販売網を活かしきれず ●特殊機をはじめとする価格競争の激化
目標達成に向けた 成長施策	●グループ会社間、各国間の情報共有による横展開 ●特殊機案件の成約率強化(情報収集、見積り・構想のさらなる精緻化) ●自動車業界以外の主要ターゲット(電力メーター・ガスメーター、エアコン、洗濯機、ケーブルラック、液体流量計、住宅関連設備等)への販売力強化 ●その他業界拡大へのチャレンジ(医療・健康・食品)



協働ロボット専用ねじ締めユニット
近年、安全柵が不要で比較的導入のしやすい協働ロボットが普及してきました。ねじ締め分野においてもそのニーズは高まっており、4社の協働ロボットに特化したねじ締めユニットを販売しています。

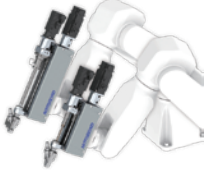
事業領域
拡大

環境負荷低減

近年のカーボンニュートラル関連製品の需要の高まりを受け、環境負荷を考慮した製品の開発に力を注いでいます。

■ 軽量ねじ締めユニットFM514VZ/CZ

近年増加する垂直多関節ロボットですが、環境への配慮から小型のものを採用されるお客さまも多くなっています。このような小型ロボットへの搭載を考慮し、従来比30%の軽量化を実現したねじ締めユニットを開発しました。



今後は、ねじ締め品質をさらに追求し、不良発生による作り直しや廃棄に係るCO₂の削減も目指していきます。

■ 環境負荷低減型ねじ締めユニットFM515VE

ねじ締めユニット自体の消費電力削減についても対策を進めています。本製品は、従来のねじ締めユニットの機能そのままに、昇降部の駆動源を見直すことで、CO₂排出量の削減を実現しました。

