

お客さまの「働き方」を変える

主要製品

- ナットランナ
- 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
- 基板検査機



位置補正カメラ搭載ねじ締めロボットSR580YΘ-Z-VR



ナットランナNXドライバSD600T



直進式フィーダFF503H



単軸ねじ締め機FM513VZ



自動計数小袋包装機

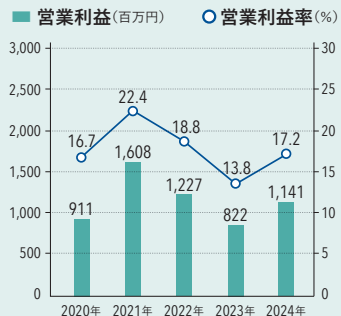
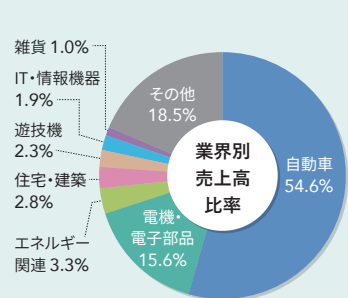


取締役 兼 執行役員
産機事業本部
本部長

小雲 康弘

60年間培った知識・経験・技術を持つパイオニアとして常に進化した製品を提供することで市場をリードしNo.1にこだわり続けます。お客さまに貢献し喜んでいただける製品を、そして満足いただけるサービスを提供し続けることでシェアの拡大に繋がっていきます。また国内でしっかりと足場を固めながら海外での知名度をさらに高め認めていただくことで海外シェアの拡大にも努めています。

事業概況



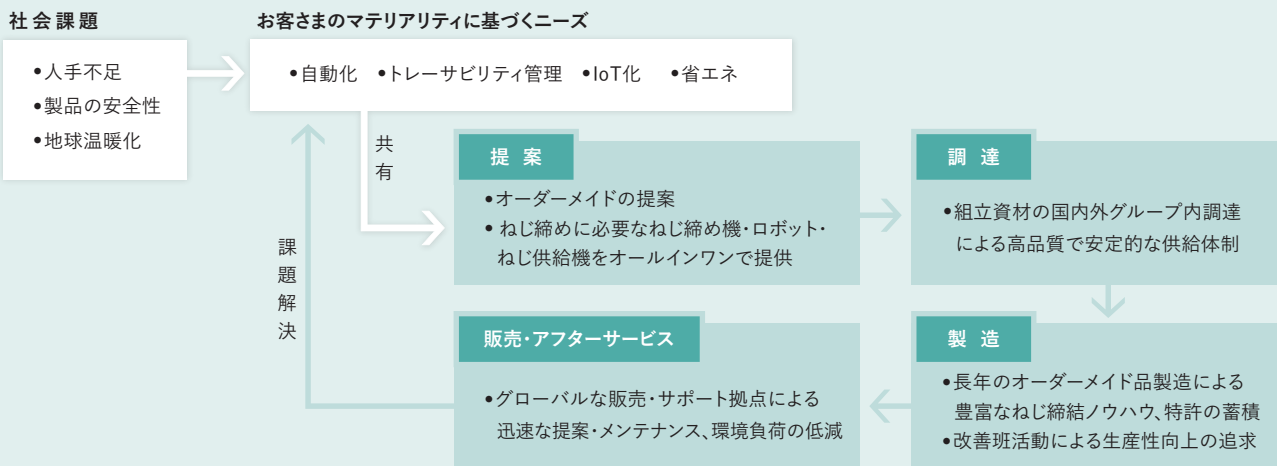
売上高

主力の自動車業界で国内のねじ締め機需要が増加したこと、既存業界以外からも電動化需要、人手不足を背景にした自動化需要が高まったことから、前期比で増収。

営業利益

ねじ締め機において2Qより価格転嫁が進み原価率が改善したことにより、前期比で増益。

産機事業の価値創造



事業機会

売上高の5割以上を占める自動車業界においては、電動化について、足元ではEVへのシフトは減速しているものの、HVやPHVなどの需要は拡大しており、また、ADAS関連やECUといった車載電装品の市場もさらなる拡大が見込まれています。その他の業界においても、労働力不足や働き方改革により工場の省人化、自動化拡大を求める動きは大きく、ねじ締めをはじめとする生産工程の自動化のニーズが高まることが期待されます。

また、製造業においては、環境への意識の高まりやスマートファクトリー化の流れを受け、単なる生産を超えて「CO₂の排出量やエネルギー消費を最小限に抑えたい」「データの集積と解析を通じて、生産システムの効率化を図りたい」といった要求が高まっています。こうした新たな需要にも注目し、期待に応えていくことが重要となります。

競合優位性

60年間の自動ねじ締め機製造によるノウハウ

1965年に世界で初めて自動ねじ締め機の量産販売を開始して以来、当社は自動車や電機・電子機器、住宅設備など、幅広い業界に豊富な納入実績を誇ります。半世紀を超えてお客さまのねじ締めをサポートしてきた知見をもとに、最適な課題解決を提案します。

厳しい品質要求・締結条件に対応する技術力

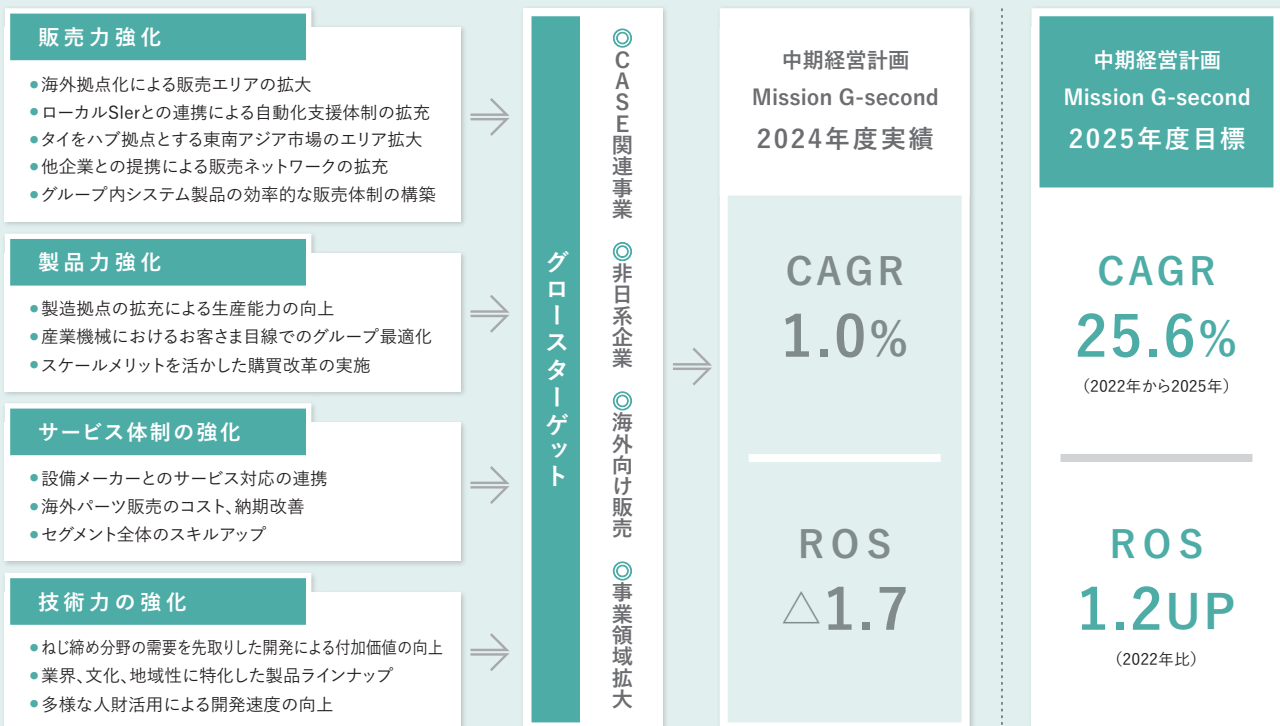
締結する製品（ワーク）への負荷を低減する推力制御機能や、ねじ締め時の粉塵（コンタミ）の飛散や混入を防止するコンタミ対策、データ解析、収集（トレーサビリティ）技術などの独自技術を持ち、厳しい品質要求、締結条件に応える対応力を持っています。

オールインワンでのシステム構築

ナットランナやロボット本体はもちろん、ねじ供給機などの周辺機器に至るまで全てオリジナルブランドで展開しており、オールインワンでのシステム構築が可能です。もちろん、装置の一部として当社のねじ締めユニットを組み込むことも可能です。また、お客さまの工場全体を自動化する組立システムの構築も可能で、効率的な生産環境の実現をサポートしています。

中期経営計画とその進捗

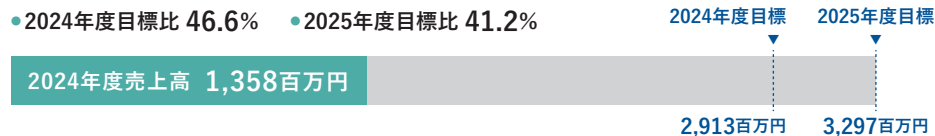
産機事業では、2025年にCAGR25.6%、ROS1.2UP（ともに2022年度比）を目標とする中期経営計画を策定しています。



成長戦略

■ グロースターゲット① CASE関連事業

高単価製品の締結、品質要求に応える技術力



CASEの伸展によって電動化やADAS搭載の標準化が進み、それに伴ってインバーターやECU関連の設備投資が増加しています。また、お客さまの生産製品の単価の上昇、高付加価値化が進んでいます。厳しくなる要求水準に対して、品質と技術力をもって応えます。

超低推力型 単軸自動ねじ締め機 FM513VZR

ねじ締め時の推力を従来機比で約70%軽減。過大な推力による焼き付きや斜め締めなどを防止します。また、ワークのたわみが小さくなり、ねじ浮き検出精度が向上したほか、モーター変更によりサイクルタイムの短縮も実現しました。



コンタミ対策ユニット

ねじに付着した金属粉などのコンタミネーション（異物）を除去できるため、コンタミの混入を嫌う電子基板などの締結に最適です。



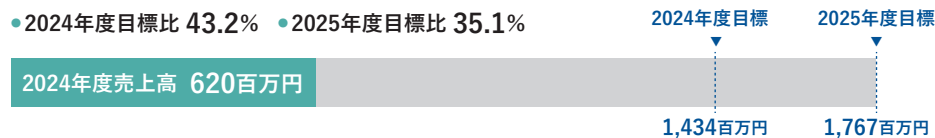
ねじ締めロボット SR580Yθ-Z

従来製品の省スペース性や扱いやすさを維持しつつ、推力制御の高度化によりサイクルタイムの短縮化やさらなる締付け品質の向上、さらにメンテナンス性の向上を実現しています。



■ グロースターゲット② 非日系企業

認知度の向上によるローカル市場のさらなる開拓



東アジア・東南アジア

東アジア・東南アジアでの拡販においては、ローカル競合メーカーとの価格競争が課題となっています。このような中、中国・タイ現地法人の協業でアジアモデルのねじ締め機の共同開発を進めています。このモデルは、現地調達・生産をすることで低コスト化および納期短縮も図ろうとしています。現在、展示会への出展を通じてPRを行っており、今後、現地の非日系ユーザーへ拡販を進めていきます。

北米

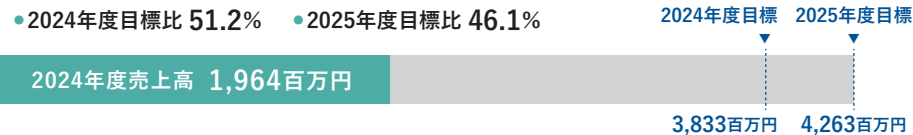
これまでの北米向けの販売は日系ユーザーの割合が高く、為替の変動で円安が進むと現地調達から日本国内での調達に切り替えられるという課題を抱えていました。現在、展示会出展による現地での知名度向上に取り組んでおり、日系ユーザーだけでなく、ローカルのユーザーからの案件獲得にも力を入れています。

欧州

2022年の欧州拡販プロジェクトの発足以来、現地パートナーとの協業によるCE規格対応製品の拡充や展示会の出展による現地ユーザーの掘り起こし、開拓に取り組んでいます。

■ グロースターゲット③ 海外向け販売

海外向け仕様の充実化と戦略製品の投入

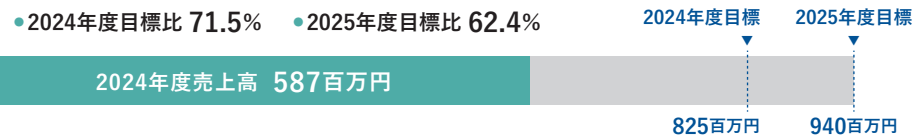


海外向けの受注は増加傾向にあるものの、予定されていた大型案件の設備投資計画の遅れの影響もあり、売上目標額は未達でした。拡販に向けた取り組みとして、欧州市場を照準に、CEやRoHSなどの規格対応を推進しています。2024年には協働ロボット用ねじ締めユニット「PD400シリーズ」の一部機種がCEマーキングに対応しました。順次、他モデルの同規格へ

の対応を進めるとともに、欧州、インド向けの戦略製品の開発・投入も予定しています。また、現地パートナーによる展示会への出展やプライベート展示会の実施などによる製品PRに力を入れており、日系ユーザーのみに留まらない市場開拓を進めています。

■ グロースターゲット④ 事業領域拡大

取引先やパートナーとの関係強化による顧客提供価値の向上



労働力不足による自動化の要望、生産製品の高付加価値化に伴う要求水準の高度化、脱炭素需要による消費電力の削減など、お客さまからの要望は多様で高度なものになってきています。このような事業環境に対応するため、トレーサビリティを確立できるモデルの投入や、ロボットのサイズダウン、消費電力の削減などCO₂削減に貢献する新製品の開発など、製品力の向上に取り組んでいます。また、技術者によるWeb・対面での設備構想内容説明や、要求仕様の細かなヒアリングを通して提案の最適化を行い、よりお客さまの要望に沿った製品づくりに取り組んでいます。

環境負荷低減型 単軸自動ねじ締め機 FM515VE



駆動部のエアレス化により、工場内で多くの電力を消費するエアコンプレッサの使用を削減できるため、CO₂排出量の削減に貢献します。

ナットランナ NXドライバ SD600Tシリーズ



従来製品の省スペース性や扱いやすさを維持しつつ、推力制御の高度化によりサイクルタイムの短縮化やさらなる締付け品質の向上、さらにメンテナンス性の向上を実現しています。

利益率向上に向けた取り組み

仕様・手順の標準化や設計・生産の体制整備を進め、リピート製品受注時の生産コストの低減に取り組んでいます。また、ベテランから若手への技術継承やジョブローテーションによる個々人の技術力向上のほか、AIやRPAを活用した設計業務の効率化も進めています。