

小さなボディで「安心・安全」を支える

■ 主要製品



精密ねじ・極小ねじ



樹脂/金属用セルフタッピンねじ



特殊冷間圧造部品・複合部品

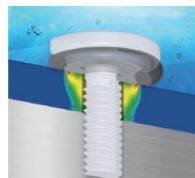


プレス部品・ドリルねじ



CPグリップ®

あらゆる業界で電動化、IoT化が加速し、電子基板の使用機会が増加しています。そこで問題になる締結時の切粉飛散を、ねじに塗布したエポキシ樹脂によって防止します。



アスファ®WP

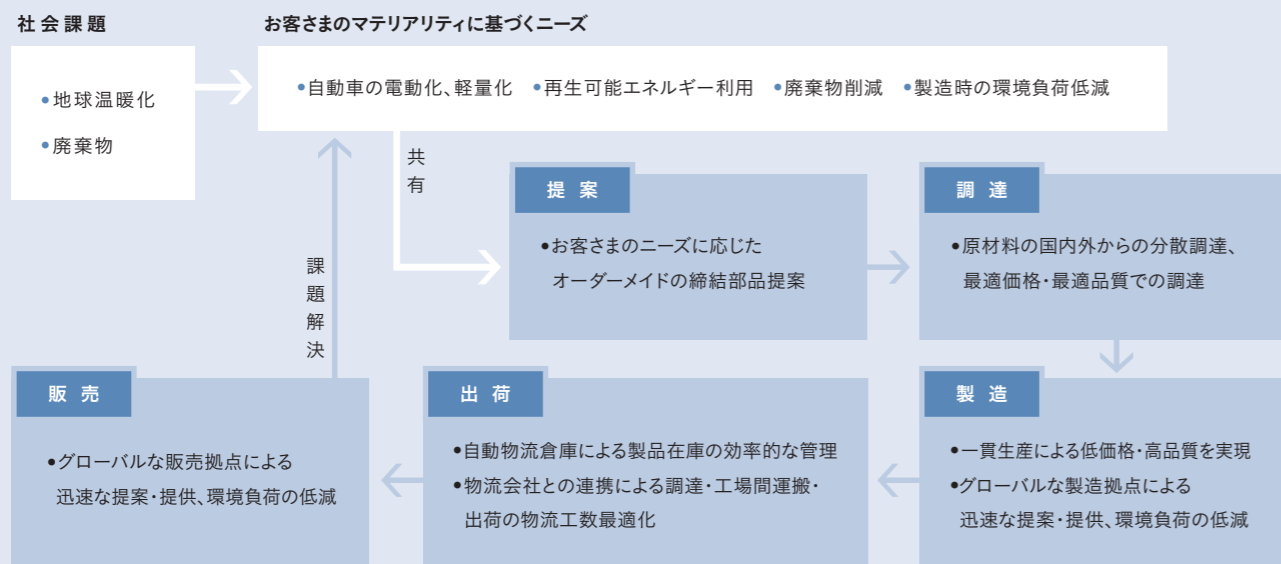
自動車の電動化が進むとともに、水冷式での熱管理が増加しています。そこで必要になる防水性能と、従来自動車に必要な高い軸力を両立した、新発想の防水ねじです。



AKROSE®

冷間圧造技術を活かした異種金属接合技術です。複数材料や複雑な形状にも対応が可能で、車載バッテリー用部品などの分野で、従来技術と一線を画す密着接合を実現しています。

■ ファスナー事業の価値創造



■ 事業概況 (2025年)



売上高

自動車業界において新たに加わったインド子会社が業績に貢献。ゲーム機向け精密ねじの大幅増、AI関連需要、国内を中心とする自動車のCASE関連需要により増収。

営業利益

調達先の見直しや金型改善、工場集約などによる製造コスト低減・利益率向上の改革効果が徐々に表出。1QのインドM&A関連費計上の影響はあるものの、国内の自動車向け・ゲーム機向け好調。

■ ファスナー事業のSWOT分析

強み (S)

- 国内における強いブランド力
- 製造設備・金型を自社製造できる開発力
- ユーザーニーズを捉えた新製品開発力
- 研究開発・解析力の高さ
- ねじの大量生産技術と品質保証体制
- 熱処理・めっきを含む一貫生産体制
- 海外10拠点と国内複数拠点を活かした生産・供給体制
- グループ商社を含む販売・拡販ネットワーク

弱み (W)

- コア技術の深掘り不足
- コスト低減の仕組み
- 価格競争力
- マーケティング力不足
- 技術伝承と人材育成が追いついていない
- 部門間・グループ間の連携不足
- 設備の老朽化
- 欧米・南米・アフリカへの販路開拓不足

機会 (O)

- CASE対応による自動車産業の変革
- データセンター・自動車部品需要の増加
- アジア新興国の成長
- 非日系市場の拡大
- インドVulcan社を起点とした展開余地
- 環境対応製品の需要増
- 軽量化製品、高機能めっき製品の需要増

脅威 (T)

- 国内製造の空洞化
- エネルギー価格高騰
- 原材料値上げ圧力
- 少子高齢化による人財不足
- 東南アジアにおける中国企業の存在感の拡大
- 地政学的リスク (米国関税、中東情勢悪化、中国レアメタル規制など)
- 環境負荷物質規制強化

■ 事業本部長メッセージ

事業を取り巻く環境、機会とリスク

地政学的リスクや円安を背景とした原材料価格の高騰、汎用製品のコモディティ化による海外(特に中国・ASEAN)との価格競争の激化など厳しい環境にあります。その一方、半導体・精密機器・データセンターなどの業界では、「ゆるまない」「軽い」「腐食しない」「防水」といった高付加価値製品の需要が高まり、当社の「高品質・高精度」の強みが活きる環境となっています。自動車業界では、電動化による部品点数減に伴いねじの使用自体が減少する一方で、バッテリー周辺や電子部品向けの軽量・高強度・耐熱ねじの需要が増加し、精密締結技術を持つ当事業にとって好機と捉えています。また、建築業界では、インフラ老朽化に伴う更新・防災対策の需要が高まっており、耐震・耐久性の高い製品が求められています。

前中計における実績、成果と課題

環境戦略の大幅達成と生産性向上・原価低減が着実に進捗する一方、売上・利益は目標未達であり、新製品リリースの停滞が課題です。特に評価の高い成果は次の3点。1つ目は、重点

取締役 兼 常務執行役員
ファスナー事業本部
本部長

浅井 基樹



領域であるCASE関連製品の拡販において、計画比1年目136%、2年目128%、3年目111%と一貫した成果を上げた点。主にミリ波レーダー用のねじの販売の好調が牽引する形となりました。2つ目に、2025年に工数出来高33%増を達成した点。工具費・外注費削減等で原価低減を実現し、収益体質の強化が進みました。最後に、人手不足の中で工程見直しによる製造人員削減と現場改革を着実に進めた点。他方で製造部門における熟練技術の継承および技術者の育成といった課題は残っており、重点的な取り組みが必要だと認識しています。

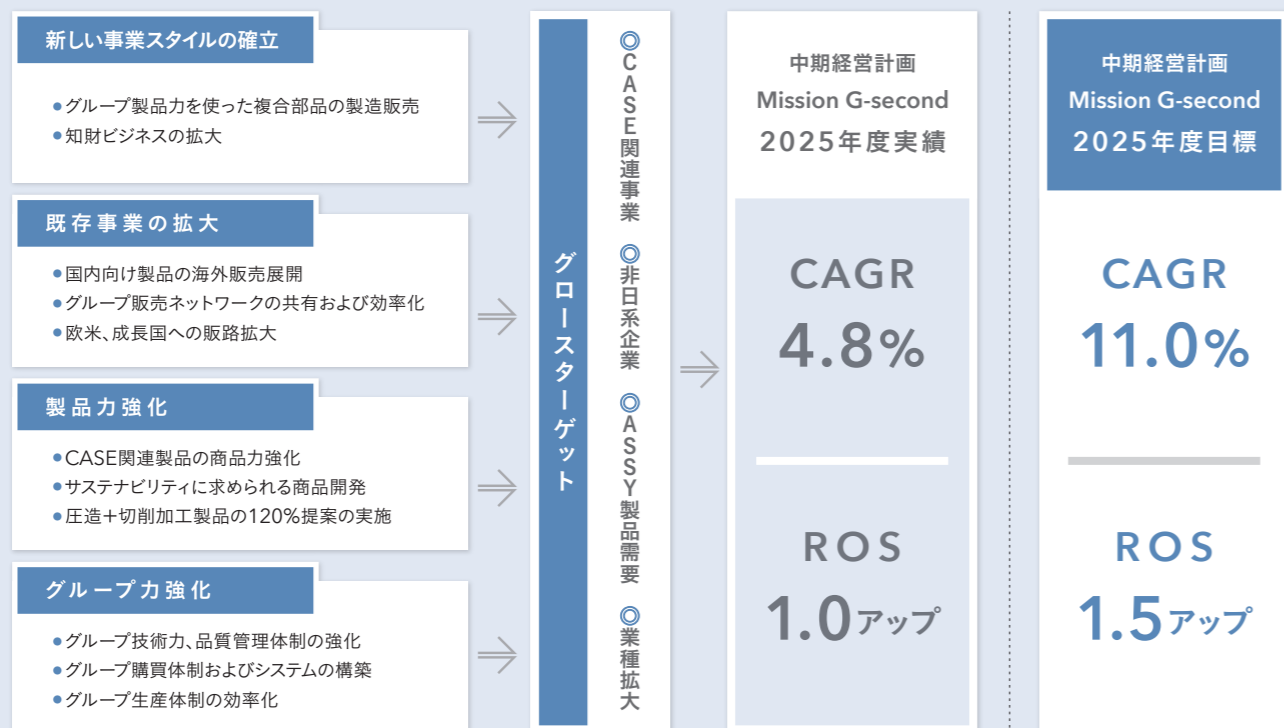
新中計で注力するポイント

「利益を確実にあげる仕組み」をつくるのが最優先であると考えています。高付加価値案件の選別、原価の見える化、不良・ロス削減、資産効率化を徹底し、収益力の強化を図ります。まず、既存顧客の深耕と並行して、CASE関連製品・新市場・非日系企業といった、高付加価値製品の需要が高い、あるいは開拓のチャンスが大きい市場にターゲットを絞り、高採算の売上創出に注力します。同時に市場に合わせた製品ポートフォリオの見直しとニーズに適したオリジナル新製品の開発を推進し、収益の最大化と競争力強化を図ります。品質・納期管理においては、不良の真因追求・再発防止・予防保全という基本を徹底し、クレーム撲滅および納期遵守率向上に努めます。また、在庫のABC分析、遊休設備の整理、受注精度の向上により在庫・設備の圧縮を推進し、キャッシュ・フロー改善と効率化を進めます。

より長期の視点で見たときに必要なチャレンジ

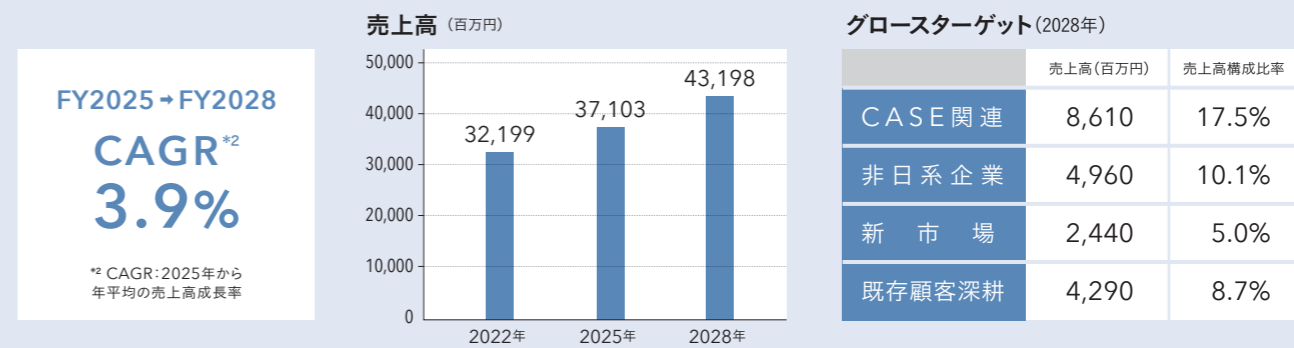
事業として、「量」だけでなく「質」を求めていく必要があります。売上高は確保しつつも一定水準の営業利益を指標として定め、安定的に達成できる生産・販売体制を構築します。製品開発においては、顧客のシーズをつかみ、ニーズに応える新製品開発を促進します。同時に、グループ内にある製造技術を結集し、複合製品の拡大を図ります。一方、製品販売だけでなく、保有している知的財産をビジネスへ活用し、当事業の持つ技術力を有効活用していきます。市場開拓においては、さらなるグローバル進出を加速させていきます。2025年に子会社化したインドのVulcan社を足掛かりに、欧米・インド・アフリカ市場への販路開拓を進めるとともに、認知度向上を図るための人員の配置を行い、グローバル市場での存在感を高めます。また、業種、業界については、データセンター、EV、半導体、医療、航空、ロボットなどといった、長期的な視点で成長が見込まれる分野へ参入すべく、拡販活動に取り組んでいきます。

■ 前中期経営計画の振り返り



※CAGRは2022年から2025年、ROSは2022年比で算出

■ 新中期経営計画における成長戦略



お客様の「働き方」を変える

■ 主要製品



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、昇降用モーターの変更によりサイクルタイムの短縮も実現しました。



軽量ねじ締めユニット
FM514VZ/CZ

小型の垂直多関節ロボットへの搭載を考慮し、従来機比で30%の軽量化を実現。使用電力の減少によりCO₂の削減にも貢献します。



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。



協働ロボット専用ねじ締めユニット

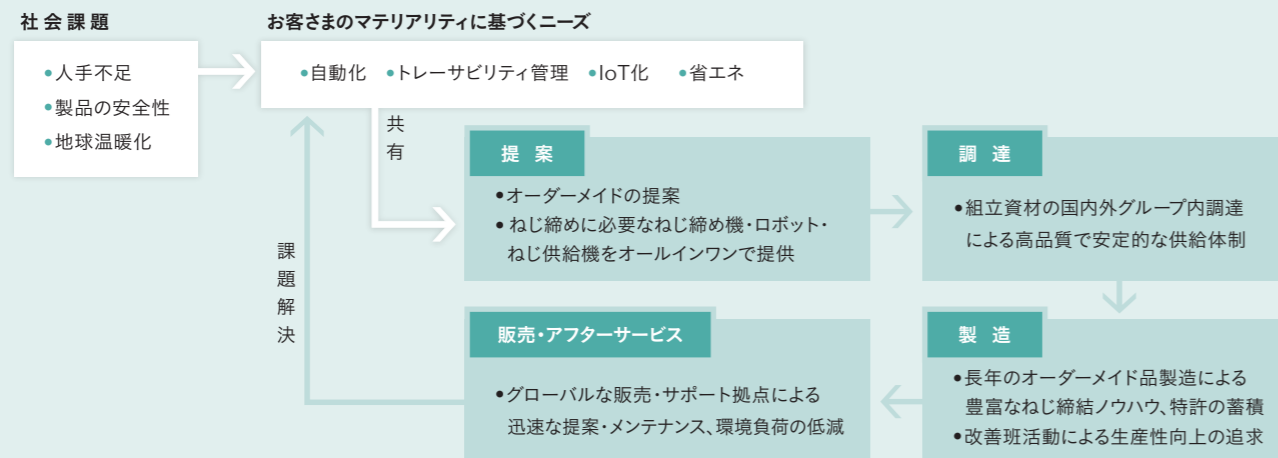
近年、安全柵が不要で比較的導入のしやすい協働ロボットが普及してきました。ねじ締め分野においてもそのニーズは高まっており、4社の協働ロボットに特化したねじ締めユニットを販売しています。



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(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。

■ 産機事業の価値創造



■ 事業概況(2025年)



売上高

エネルギー関連では大型省力設備を中心に大幅増の受注を確保したものの、主力の自動車業界では世界全体のEV販売減速、米国関税の影響で設備投資が伸び悩んだ。加えて前年の大型設備受注の反動で減収。

営業利益

10月より一部製品の値上げを実施したが、売上高の落ち込み、米国関税政策による原価率上昇などの影響で前期比で減益。

■ 産機事業のSWOT分析

強み(S)

- 60年以上にわたる豊富な知識、経験、技術
- ねじ供給機、ねじ締め機周辺装置を含め全て社内設計、製作
- 自動ねじ締め機、国内シェアNo.1(当社調べ)
- 自動車関連企業向けの多数の実績
- ねじとねじ締め機両方の提案が可能
- 組立機、検査機など特殊機対応が可能

弱み(W)

- 海外売上高比率が低い
- 自動車関連ユーザーへの依存度が高い
- 国内外ともに日系企業との取引が中心
- 海外規格対応製品の不足
- 海外におけるブランドの浸透が不十分
- 特殊機(大型設備・組立ライン)の非効率性

機会(O)

- 労働力不足による自動化需要の高まり
- 自動車の電動化、自動化に伴う製品転換
- インド市場の伸長
- AI業界の伸長
- 環境ビジネスの拡大

脅威(T)

- FA、ロボットメーカーとの競合激化
- 海外競合メーカーの台頭
- 海外各国における規格の強化
- 少子高齢化に伴う国内市場の縮小
- 地政学的リスクに伴う世界経済の低迷
- エネルギー資源、および部材の高騰

■ 事業本部長メッセージ

事業を取り巻く環境、機会とリスク

日系自動車関連企業への売上比率が高い現状において、他業種への事業拡大や非日系企業への拡販などの課題を抱えています。特に日系企業の場合、地政学的リスク、経済動向が設備投資計画に大きく影響するため、当事業の業績を左右する大きな要因となっています。一方、国内における労働力不足は今後の自動化投資への追い風となるほか、AIなど新たな成長分野における設備投資にも期待されます。また自動車業界ではADASなどのCASE関連製品も引き続き成長が見込まれます。世の中の変化が急速に進む中、情報収集をもとに注力すべき市場をしっかりと見極め、拡販活動を展開していく必要があります。

前中計における実績、成果と課題

主要な海外市場(米国・中国・タイ)の低迷と国内での特殊機の受注、利益率低下が見られる厳しい結果となりました。一方で、長らく拡販活動を展開してきたインド・インドネシアでの販売が急伸したことは大きな成果です。また海外グループ企業・パート

取締役 兼 執行役員
産機事業本部
本部長

小雲 康弘



ナー企業との協業により、アジアモデル製品の開発やCE製品を拡充したことも大きな一歩となりました。新製品については、協働ロボット用ソールのラインナップ拡充に加え、単軸自動ねじ締め機FM513VZR、ねじ締めロボットSR580Yθ-Zを新開発したほか、「高精度ねじ浮き検出ユニット」「コンタミ対策ユニット」など、ユーザーのニーズに応える製品仕様を展開しました。環境戦略については、城山工場における太陽光発電設備の新設などによって再生可能エネルギー由来電力への切替えが全て完了し、グリーンエネルギー100%を達成しています。

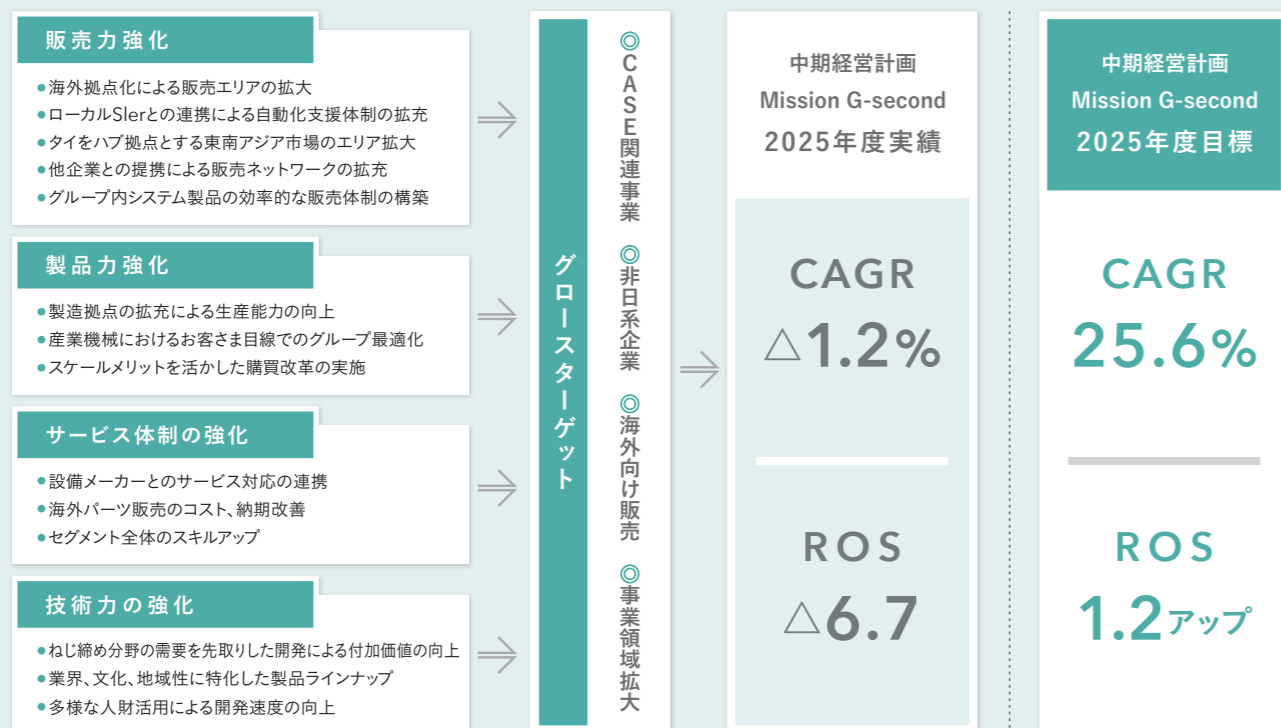
新中計で注力するポイント

「標準機(カタログモデル製品)のシェア拡大」と「特殊機(大型設備・組立ライン)の販売拡大」を最重要課題としています。標準機のシェア拡大については、60年以上にわたる知識、経験、技術を活かした新製品投入をはじめ、付加価値の高い製品の投入や海外仕様製品の拡充により、国内でのシェア拡大を狙うとともに海外でのさらなる販売強化に取り組みます。特に海外においては、販売店の拡充や現地サポート体制の強化を行うことで非日系企業への拡販を推進し、2025年は27.2%であった海外売上高比率について30%以上を目指します。特殊機については、売上のもととなる受注拡大に向け受注までのプロセス・フォロー体制やモノづくり自体を見直すなど、これまでとは異なる手法で競合に勝てる仕組みを確立するとともに、新たな業界へもチャレンジをしていきたいと考えています。そのために技術力の向上や人材強化を図るべく、パートナー企業との協業の拡大やグループ企業・代理店・海外販売店との連携も強化していきます。

より長期の視点で見たときに必要なチャレンジ

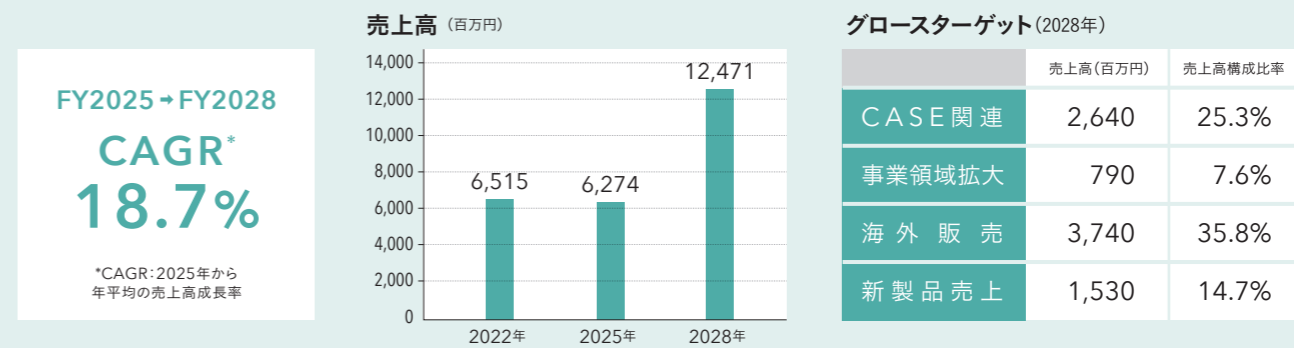
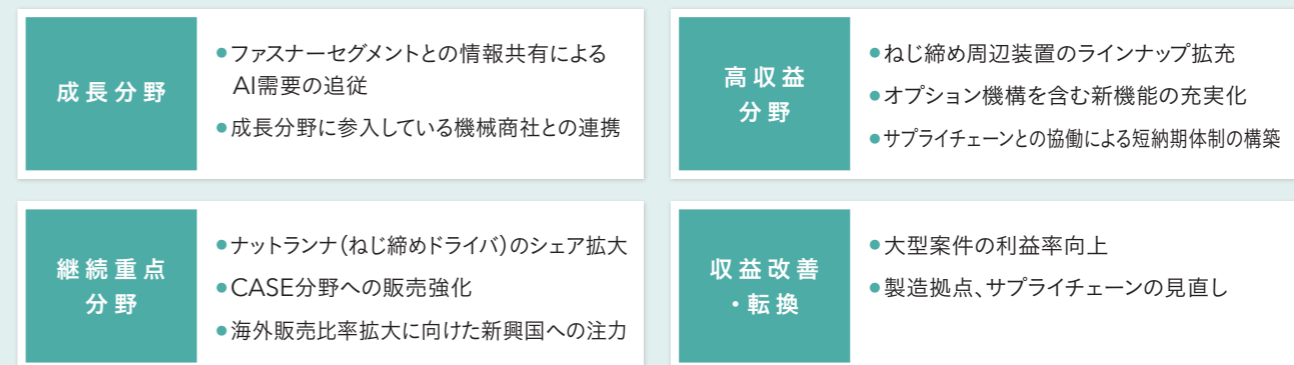
海外においては、インドなどこれまで自動化の進まなかった国での設備投資が動き始め、今後需要が大きく伸びると予想しています。当事業においては、現在は国内のモノづくりを基盤としていますが、将来的には海外でのモノづくりにも挑戦していきたいと考えています。現在もグループ内や海外パートナー企業との協業を推進していますが、その他の国においてもパートナー企業との協業を広げることで、お客さまにより近いところで、よりきめ細やかなサポートができる体制を拡充するとともに、生産能力の拡大やコストメリットの追求にも取り組んでいきます。また、ねじ締め機バイオニアメーカーとして、自動ねじ締め機の世界シェア拡大に向け、よりお客さまのニーズにマッチした標準機シリーズを拡充するとともに、お客さまに認められ、競合に勝つ製品を常に提供し続けるべく取り組んでいきます。

■ 前中期経営計画の振り返り



※CAGRは2022年から2025年、ROSは2022年比で算出

■ 新中期経営計画における成長戦略



計測・検査で「信頼」を提供する

■ 主要製品



質量流量計
クリーンフロー®

船舶において環境対応として新燃料への移行の過渡期を迎えています。質量流量計「クリーンフロー®」は様々な燃料への対応が可能のため、新燃料へのスムーズな移行を支えています。



地盤調査機
ジオカルテ®IV

国内で圧倒的なシェアを誇る地盤調査機です。次なるステップとしてタイ市場を軸に東南アジアでの普及を目指しています。



現場地耐力試験装置
GeoJudge™

大型建設機械の地盤沈下による転倒リスクの評価試験を自動で行う装置です。従来の平板載荷試験と比較して約1/8の時間で地耐力の把握が可能です。

検査選別装置 MISTOL®シリーズ



労働力不足の解決や、品質要求の高まりによる検査装置の自動化ニーズに対応する検査選別装置「MISTOL®シリーズ」。近年では、多関節ロボットを利用しデリケートな部品の検査が可能な「MISTOL® ロボタイプ」や、AI技術を搭載した「MISTOL® AI」を開発しました。



自動粉体抵抗測定装置

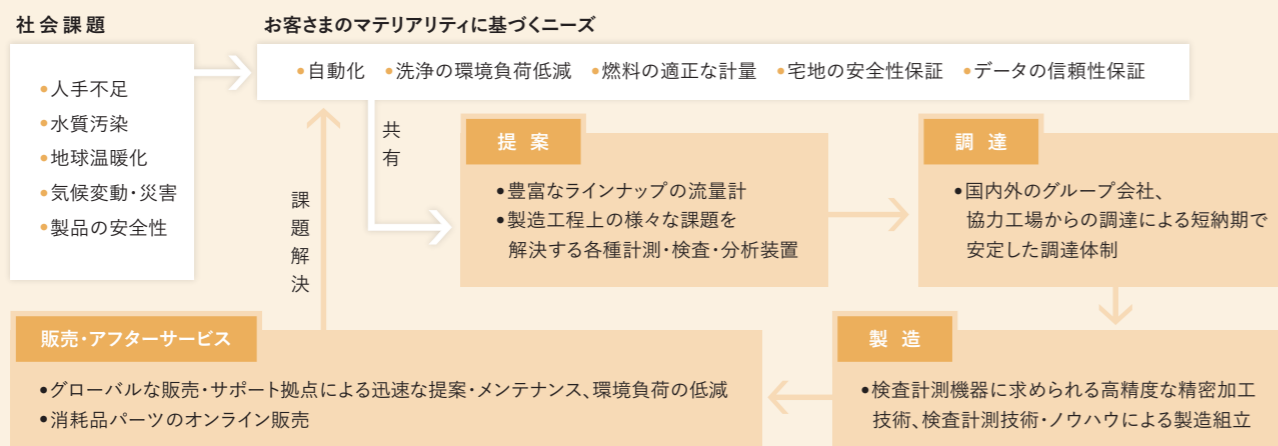
成長分野である電池の電極をはじめ、電子部品の材料の評価に最適な装置。粉体の抵抗率とプレス密度を同時に測定可能です。



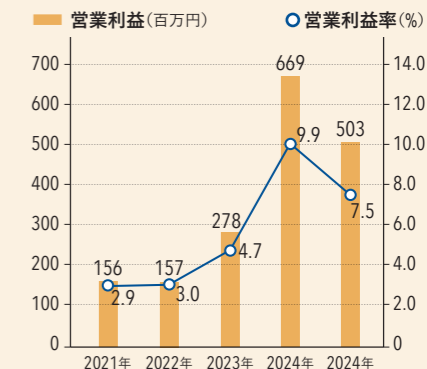
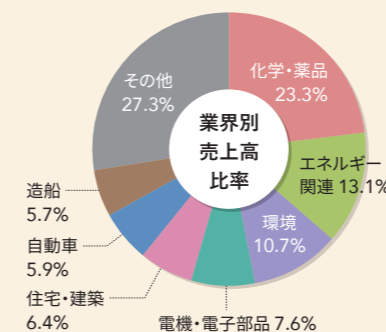
水分計

次世代電池向けに使用される電子材料の水分が測定可能な水分計。電池部品に欠かせない分析技術で需要に応じていきます。

■ 制御事業の価値創造



■ 事業概況 (2025年)



売上高

化学・薬品分野における分析装置、国内での電池向け分析・計測機器、海外向け元素計が好調に推移。一方、エネルギー分野と自動車分野における前年の大型受注の反動を受け全体では減収。

営業利益

前年は高付加価値の分析機器の受注残の解消が進んだことにより一時的に利益率が上がったが、出荷も通常の水準に落ちつき減益。

■ 制御事業のSWOT分析

強み (S)

- 造船業界・燃料計測する業界への豊富な実績
- 地盤調査業界でジオカルテは圧倒的な業界シェアを誇る
- 空気式定量計(RSCN)技術の保有
- 長年の防爆技術、ソフト技術を有している
- 部品検査でAI技術を投入
- 蓄積された燃焼ガス分析技術
- 水分計、滴定装置において顧客に高評価のDI機能を保有

弱み (W)

- 非接触式流量計の自社技術がない
- 複数同時案件での設計、組立、据付対応能力の不足
- 若手技術者の技術力の不足
- 製造組立の自動化の遅れ
- コスト競争力および限定されたサプライソース

機会 (O)

- 燃料・造船業界は重油からガスやアンモニア等の新燃料計測への切り替え検討が進んでいる
- CO₂削減など環境ビジネスの拡大
- 製造業界における、人手不足による自動化、省人化の潮流
- 大型建設機械増に伴う地耐力試験需要の高まり
- PFAS、SAF、次世代電池など分析需要拡大の期待

脅威 (T)

- 質量流量計から非接触式流量計へ置き換えの動き
- 競合他社のAI画像識別搭載品の発売が増加
- 日本の住宅着工件数の減少(市場縮小)
- 材料部品やユーティリティ価格の上昇
- 競合他社の技術力向上、サプライチェーンの欠損

■ 事業本部長メッセージ

事業を取り巻く環境、機会とリスク

コロナ禍、地政学的リスクなど様々な外部環境に影響を受け、直近5年は材料費や人件費の高騰、人材不足等により製造業にとって非常に厳しい環境となっています。一方、AIやDXなどの技術革新に伴う各社の設備投資が勢いづく中、特にデータセンターの発電設備向け流量計の需要が高まり、流量計の受注販売も活発になっています。また、製造業に共通して現場の人員確保が難しい状況となり、人手不足を補うため省人化設備導入の動きが活発になっていることを背景として、MISTOL®など部品の自動検査装置の受注獲得が好調です。地盤調査機「ジオカルテ®」は1996年の発売以来、業界でNo.1シェアを堅持しています。直近では人口減少により住宅着工件数が伸び悩み販売台数も低調なもの、ジオカルテ®IIIから次期モデルジオカルテ®IVへの買い替え需要が高まりつつあります。

前中計における実績、成果と課題

価格改定や部品内製化、複合加工機導入によるコスト削減に

取締役 兼 執行役員
制御システム事業本部
本部長

石丸 元国



より、単体業績については限界利益率、営業利益率とも約2%の改善を達成しました。また、MISTOL®の拡販に努め、2024年には国内で大口の売上を達成したほか、インドネシアにも納入実績を上げています。その他海外向け販売として、2024年にタイ運輸省地方道路局との協業で、海外向けジオカルテ®1号機を販売しました。今後の目標としては、社内生産品の自動化推進などによるコスト削減を推進し、限界利益率と営業利益率のさらなる向上を目指します。また、海外市場についてはより一層の展開の余地があり、特にタイ、インドネシア、台湾への拡販を強化することで海外販売比率の向上に取り組んでいきます。

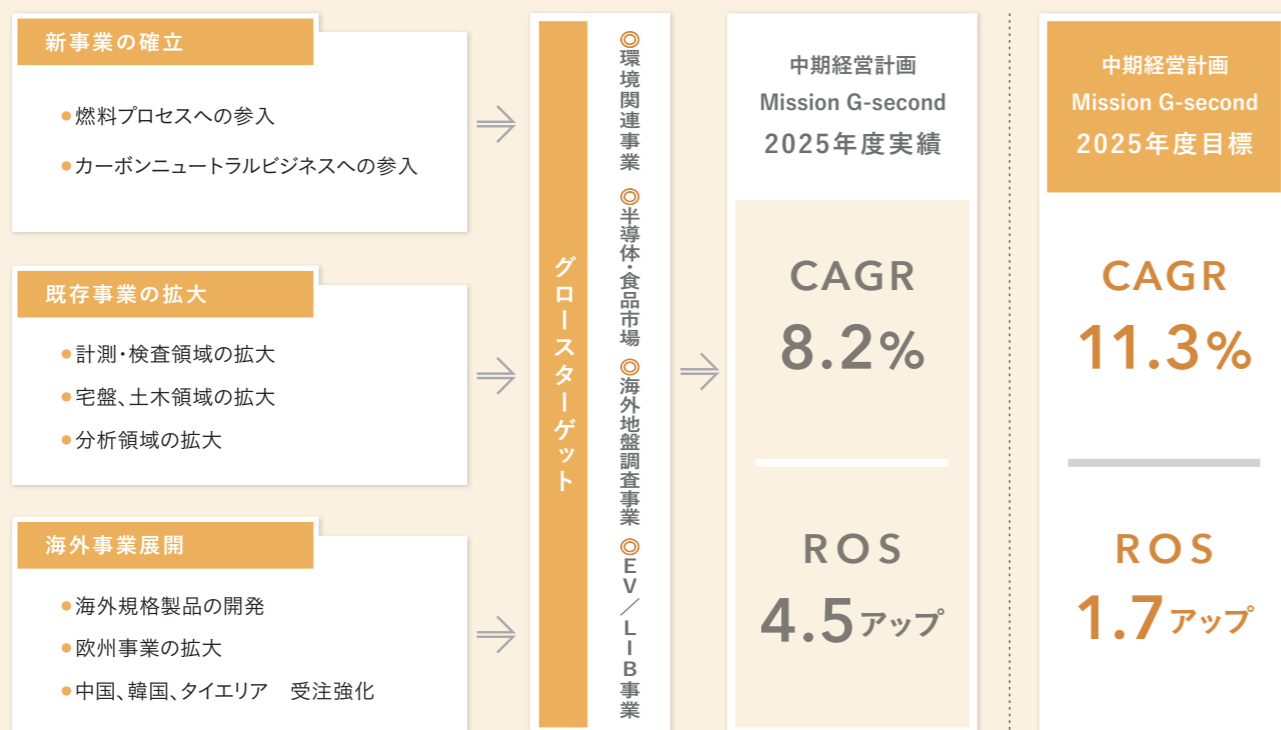
新中計で注力するポイント

限界利益率と営業利益率の改善に継続的に取り組みますが、最終年度である2028年売上・利益目標を達成するには、これまでになかった新製品によるプラスアルファが必須です。特にイーセップ社と進めている環境関連製品であるナノセラミック分離膜管の本格製造・販売開始と溶剤リサイクル装置の開発を2026年中に完了させ、製品を世の中に普及させていくことでCO₂削減に貢献したいと考えています。柱である流量計については、特徴ある新製品の開発・上市を行い、より安定した事業基盤にしたいと考えています。同時に、OEM品の販売についても品揃えの充実により拡販を図ります。また、2026年3月にリリースした地耐力試験装置「GeoJudge™」および2023年に当社初のAI搭載製品としてリリースした検査装置「MISTOL® AI」をはじめとした大型システムのPRと拡販を進めます。AI機能の充実を図るとともに、製品力を支える技術担当者のレベルアップによる設計精度・速度の向上、そして価格競争力の向上を実現し、安定した事業構築を図ります。

より長期の視点で見たときに必要なチャレンジ

さらに事業規模を拡大するには、現製品群に加えて新たな事業と製品群が必要となります。新事業創出には、研究開発部、大学、スタートアップ企業との連携や共同開発の実施などが必要です。また海外市場の開拓も欠かせません。直近では、イーセップ社との環境関連製品の共同開発や、立命館大学とのPFAS分解装置の共同研究を実施しています。今後、環境関連、AI、自動化機器分野での新たな共同研究・開発をさらに加速させることで新規事業を生み出し、事業拡大を図っていきます。海外販売についてはまず、東南アジア圏(タイ、インドネシア、台湾)への販売を拡大し、将来的にはインドやヨーロッパへの販路開拓をしていきたいと考えています。また、他事業やグループ内での協業による事業領域拡大や生産性向上などの改革に取り組み、売上規模および利益の拡大を目指します。

■ 前中期経営計画の振り返り



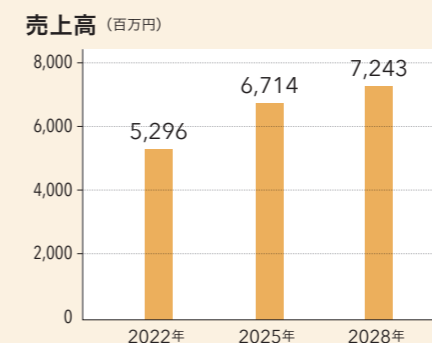
※CAGRは2022年から2025年、ROSは2022年比で算出

■ 新中期経営計画における成長戦略



FY2025 → FY2028
CAGR*2
1.9%

*2 CAGR: 2025年から年平均の売上高成長率



グロースターゲット (2028年)

	売上高 (百万円)	売上高構成比率
環境関連	890	11.0%
地盤関連	510	6.4%
エネルギー/石油化学	1,170	14.6%
自動車関連	1,390	17.2%

小さなボディで「安心・安全」を支える

■ 主要製品

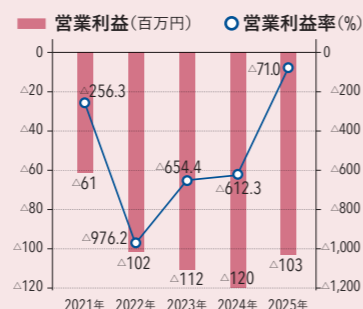
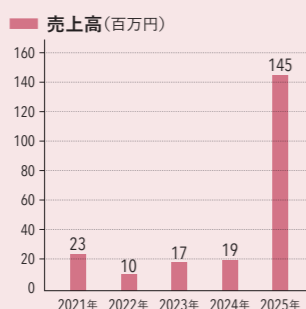


医療用照明器
「FREELED®」



医療用生体内溶解性
高純度マグネシウム材料
(製品化に向けた取り組みを推進中)

■ 事業概況 (2025年)



業績

戦略的な市場対応を
目的とした製品ポート
フォリオの再編に伴い、
売上増加。

■ 「医療用生体内溶解性高純度マグネシウム」とは

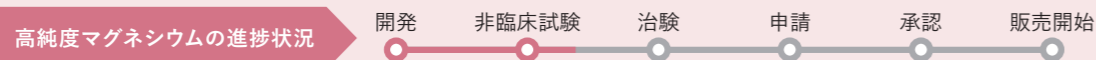
産学官連携で研究を進め、2021年に世界初となる医療用生体内溶解性高純度マグネシウム材料の開発に成功しました。一定期間強度を保ちその後溶解し消失する材料特性により、従来の骨折治療における手術が必要であった骨接合後のインプラントの抜出手術が不要になり、患者さまの負担の軽減につながることを期待しています。

本開発材料の特徴

- 独自の精錬技術による99.95%以上の高純度マグネシウム
- 溶解スピードが緩やか
- 骨に近い強度としなやかさ

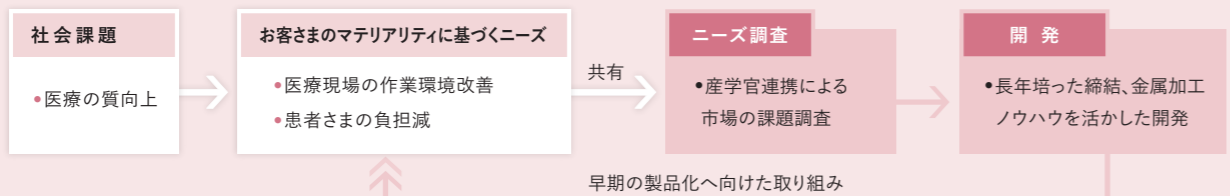


■ メディカル事業の経過



前中期経営計画「Mission G-second」の3ヶ年では、QMSや一貫製造設備の整備や構築を進めたほか、日本国および米国で特許を取得し、海外主要6ヶ国にも特許の申請を行いました。「Mission G-final」においては、生物学的安全性試験や治験に向けての準備を進めるとともに、本素材を適用可能な部品の情報収集に取り組んでいきます。

■ メディカル事業の価値創造



■ 事業部長メッセージ

事業を取り巻く環境、機会とリスク

メディカル事業(医療機器、医薬品、ヘルスケアIT等)は、高い社会貢献性と安定した成長が期待できる分野ですが、同時に厳格な規制や高度な専門性が求められるリスクの大きい分野でもあります。医薬品医療機器等法に基づき、製品の開発から販売、製造販売後の安全管理まで、非常に高い基準での品質保証(QMS)と承認が求められるほか、各国の医療制度や薬価改定、規制強化により、事業の収益性が突然変化する可能性もあります。また、製品の欠陥は医療事故につながり、患者の生命や健康に直接影響することから、高い品質管理力が要求されます。ファスナー、産機、制御事業で培ってきた技術力と品質管理力を活かしつつ十分な情報収集を行い、着実に製品開発や事業運営を進めていきたいと考えています。

その一方で、高齢化社会の進行や慢性疾患の増加に伴い、医療・介護・ヘルスケアの需要は国内外で安定的に高まっています。従来の医療業界の枠を超え、データ技術やセンサー技術を持つ異業種の企業がヘルスケア市場へ参入し、革新的なサービスを生み出す事例も増えており、高純度マグネシウム材料の製品化、市場参入を目指す当社にとっても好機であると捉えています。

前中計における実績、成果と課題

開発中の高純度マグネシウム材料のほかには自社のコア技術を活かした製品の開発依頼を受け、製造受託まで実施しました。

執行役員
メディカル新規事業部
事業部長

桐村 和也



これにより医療業界の課題解決に寄与できたことは評価に値すると判断しています。一方、この技術をさらに進化させるための技術力については、まだ向上の余地があると感じています。

新中計で注力するポイント

何よりも、医療用生体内溶解性高純度マグネシウムを材料としたインプラントの製品化と上市を早期に実現できるよう取り組みを進めます。

また、医療業界のニーズを捉えた高付加価値製品の開発、および物価・人件費の高騰下でも収益力を維持向上するために原価低減を軸に取り組んでいきます。

より長期の視点で見たときに必要なチャレンジ

医療業界で生き残るためには、自社独自の販売体制構築が必須であり、製品開発に並行して、より強固な販売体制を整備していきたいと考えています。

■ 新中期経営計画における成長戦略

成長分野

- 高純度マグネシウムの特性を生かした次期インプラントの開発
- 医療ニーズの的確な把握と事業領域の創出

継続重点分野

- 販社との連携による販売チャンネルの強化
- グループ連携による医療部品の拡販

収益改善・転換

- 高純度マグネシウムインプラントの早期上市
- ISO13485の認証継続による製造工程の構築

FY2025 + FY2028

CAGR*
0.7%

*CAGR: 2025年から年平均の売上高成長率

