

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で「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

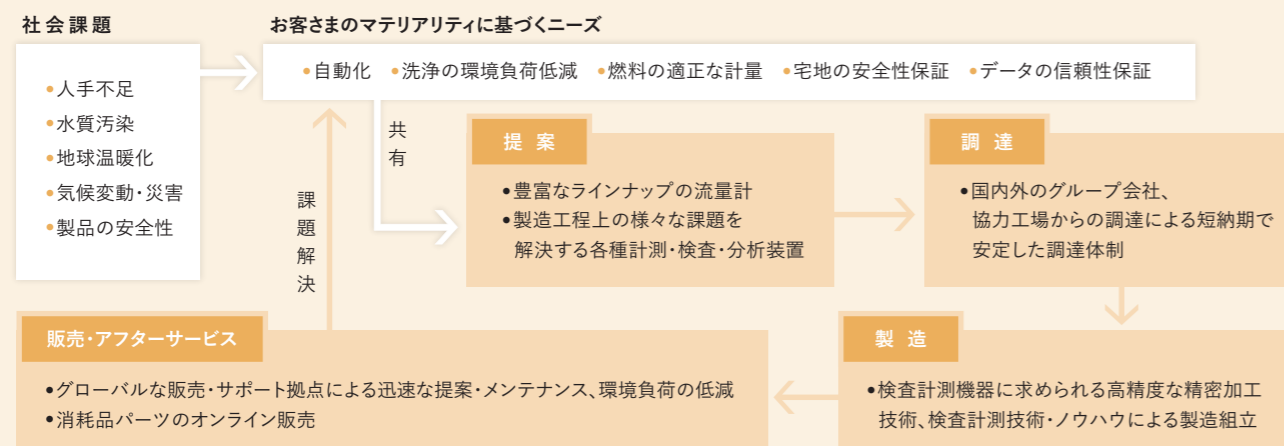
成長分野である電池の電極をはじめ、電子部品の材料の評価に最適な装置。粉体の抵抗率とプレス密度を同時に測定可能です。



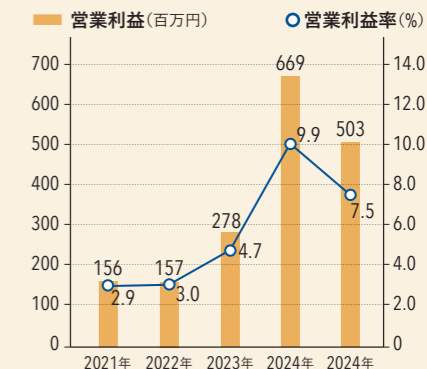
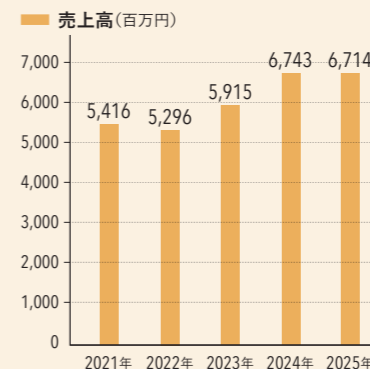
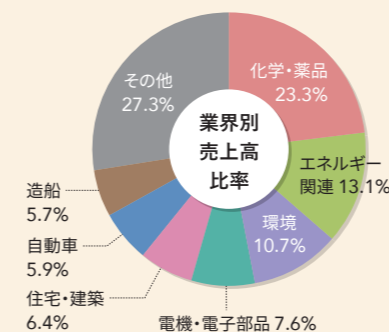
水分計

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。

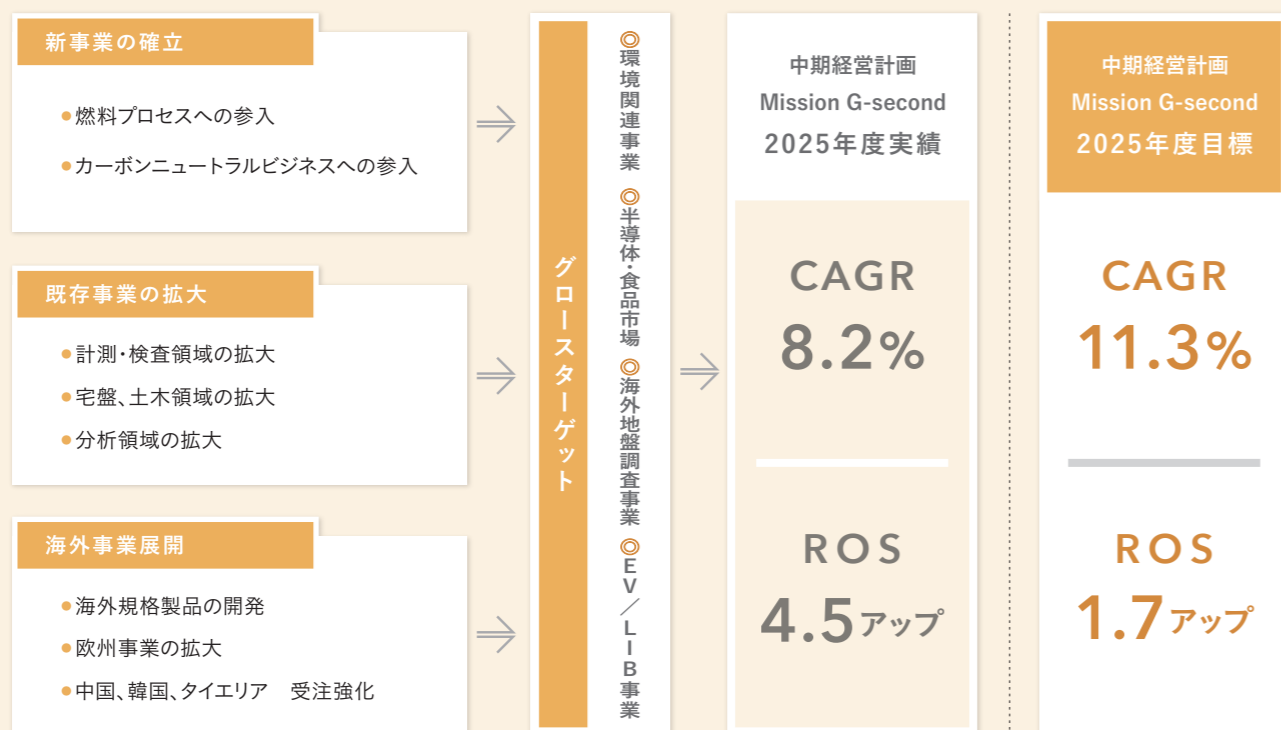
新中計で注力するポイント

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

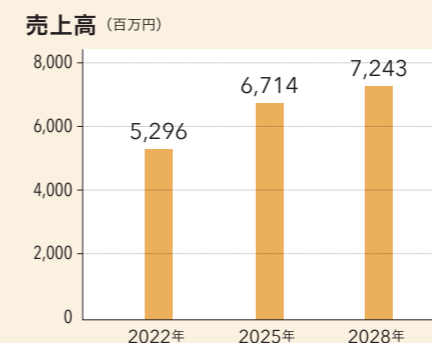


FY2025 → FY2028

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%