

ビジネスモデルとSWOT分析

独自のモーションコントロール技術により、付加価値の高い製品・サービスを提供します。

蓄積した技術を基に顧客ニーズに寄り添う製品・サービスおよびその供給体制を進化させることで、競合他社に対する確固たる強みを構築しています。

Web 事業紹介
<https://www.nabtesco.com/products/>

事業セグメント	ビジネスモデルの特性	顧客	エンドユーザー	事業	強み(Strength)	機会(Opportunity)	弱み(Weakness)	脅威(Threat)
コンポーネントソリューション事業 (CMP)	<ul style="list-style-type: none"> 量産部品製造を中心とする装置産業的事業であり、需要変動に伴う生産・販売数量の変化による収益性への影響が大きい 共同購買による資材調達や生産効率化など、セグメント内でのシナジー効果が期待できる 産業用ロボットや建設機械等の耐用年数を超えた耐久性を持つため、保守交換需要は少ない 	 産業用ロボットメーカー 工作機械メーカー 建設機械メーカーなど	 自動車産業 土木建築業など	精密減速機	<ul style="list-style-type: none"> 最先端技術を持つ顧客との緊密な関係 高効率な生産を実現する自動化生産ライン 高耐久、高精度、高剛性を満たす製品 顧客ニーズを実現する技術開発力 FA向けの豊富なラインアップ 	<ul style="list-style-type: none"> 自動化・省人化ニーズによる産業用ロボット・一般産業向け需要の伸長 各産業における電動化ニーズに対応した精密減速機技術の活用 	<ul style="list-style-type: none"> 産業用ロボット向け需要への依存度の高さ 自動車向け依存度の高さ 	<ul style="list-style-type: none"> 自動車産業での設備投資鈍化
				油圧機器	<ul style="list-style-type: none"> 小型から大型までカバーする豊富なラインアップ 主要顧客の近くで生産する地産地消体制 主要なすべての母機メーカーとの取引実績あり 	<ul style="list-style-type: none"> 建設機械業界のICT化、電動化 景気刺激策によるインフラ需要増 新興国での建設需要増加 欧米市場での新規顧客開拓 	<ul style="list-style-type: none"> 油圧ショベル向け依存度の高さ システム製品のラインアップ不足 	<ul style="list-style-type: none"> 建設機械の需要減退 中国油圧機器メーカーの台頭、建設機械メーカーの内製化
トランスポートソリューション事業 (TRS)	<ul style="list-style-type: none"> いずれの事業もアフターサービス(MRO)を展開していることから、景気変動時にも保守・修理・交換需要により安定的な収益が期待できる MRO拠点の共有やノウハウ共有などによるシナジー効果が期待できる 	 輸送機メーカー	 航空会社 鉄道事業者 船主など	鉄道車両用機器	<ul style="list-style-type: none"> カスタマイズ対応の積み重ねで構築された顧客との緊密な関係 中国ローカル企業との合併による中国での事業基盤 日本・中国・欧州における地産地消体制 	<ul style="list-style-type: none"> 東南アジア市場での鉄道需要の拡大 欧州規格への対応による欧州市場への参入 新興国における新規案件の増加 	<ul style="list-style-type: none"> 多様化する海外市場への展開力 	<ul style="list-style-type: none"> 不透明さが増加するサプライチェーンの劇的な変化 中国市場における現地メーカーとの競争激化
				航空機器	<ul style="list-style-type: none"> 米国大手航空機メーカー、防衛省向けで磨かれた40年超の技術力の蓄積 主要顧客との緊密な関係・サポート体制 高環境性能・高効率の生産体制 	<ul style="list-style-type: none"> 旅客需要の回復 防衛予算の拡大に伴う需要増加 	<ul style="list-style-type: none"> 大容量の電動化技術に関し、実証完了も量産実績不足 	<ul style="list-style-type: none"> パンデミックによる移動制限に伴う需要停滞
				商用車用機器	<ul style="list-style-type: none"> エアブレーキ製品での80年超のノウハウ蓄積と技術変化への対応力 高品質とコスト低減の両立を支えるグローバル生産体制 各工程のスペシャリストによる100%自社設計・自社製作の設備を完備 	<ul style="list-style-type: none"> 電動化に対する要望による市場機会拡大 CASE*に代表される変革期での先進安全技術への要望の増加 	<ul style="list-style-type: none"> 電動化・システム化製品の競争力不足 	<ul style="list-style-type: none"> 欧州のメガサプライヤーとの各市場における競争激化 新興国メーカーの台頭
				船用機器	<ul style="list-style-type: none"> 主機遠隔制御装置で培った顧客からの厚い信頼 自動航行、燃費向上のためのソフトウェア技術 日・中・韓の3極生産体制 	<ul style="list-style-type: none"> 造船・海運市況の好調が継続 脱炭素に向けた水素、アンモニアなどの新燃料への対応 IoT、DXを活用した省人化への対応 	<ul style="list-style-type: none"> 世界の景気変動による影響が大きい 電動化技術の蓄積不足 	<ul style="list-style-type: none"> 海運不況による新造船およびMRO需要の減退 船員不足による船舶の稼働低下
アクセシビリティソリューション事業 (ACB)	<ul style="list-style-type: none"> M&Aなども活用し販売・サービスネットワークを拡充、バリューチェーン(製造、販売、施工・保守・サービス)の深化により、製販一体化による収益向上を追求する アフターサービス(MRO)事業の比率が高いことから、景気変動時にも保守・修理・交換需要により安定的な収益が期待できる 	 ゼネコン・建物オーナー 鉄道事業者など	 オフィスビル、 大型商業施設、 病院、マンション、駅	自動ドア/ホームドア	<ul style="list-style-type: none"> 日・欧・米・中の自動ドア市場をカバーするブランド展開 高品質かつ豊富な自動ドア製品ラインアップ 主要市場でのきめ細かい販売・施工・サービス網 	<ul style="list-style-type: none"> 先進国を中心とした自動ドア市場の安定的な成長 感染症対策に伴う非接触関連製品の需要増加 日本国内での鉄道駅バリアフリー料金制度による国内ホームドア設置数の増加 	<ul style="list-style-type: none"> 海外市場における競合に比べ、限られた自動ドア周辺建材商品ラインアップ 	<ul style="list-style-type: none"> 国内市場成熟化による新規建物用ドア需要の縮小 建設業界での労働力不足の慢性化
マニュファクチャリングソリューション事業 (MFR)	<ul style="list-style-type: none"> アフターサービス(MRO)を展開していることから、景気変動時にも保守・修理・交換需要により安定的な収益が期待できる 最終製品の提供による顧客ニーズの迅速な把握とカスタマイズ対応により、差別化ができる 	 食品メーカー、 化成メーカー、 ペットフードメーカー など		包装機	<ul style="list-style-type: none"> 高速・省スペース・高气密性を実現する技術開発力 レトルト食品などウェットな内容物の充填ノウハウ カスタマイズ対応力 世界40カ国以上で2000台以上の製品納入実績に裏付けられる販売網 グローバル生産・サービス体制 	<ul style="list-style-type: none"> 小口軽量包装ニーズの拡大 食品工場等での自動化・省人化需要の拡大 個食化や食の安全意識向上による食品パウチ包装需要の増加 環境配慮型パウチ包装に対する需要の増加 	<ul style="list-style-type: none"> 海外市場での認知度の低さ 	<ul style="list-style-type: none"> 新興国メーカーの廉価品投入による市場シェアの低下

諸資本の特徴と強化に向けたアクション

独自の資本を組み合わせ、強化することで、競争優位性を高めていきます。

バリューチェーンの各段階で諸資本を複合的に活用し、それらを強化していくことで価値創造を加速していきます。

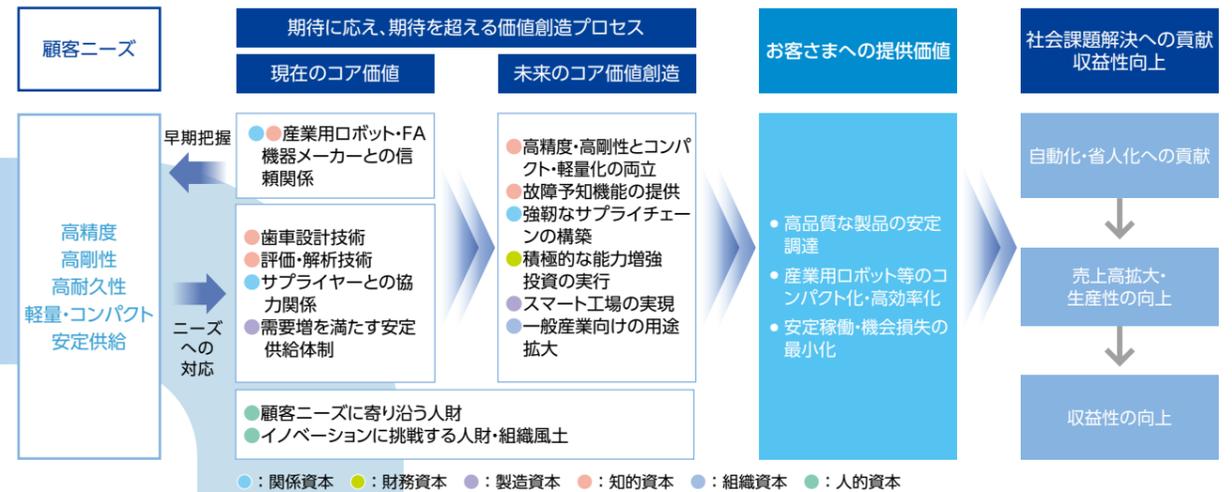
ナブテスコのバリューチェーンにおける諸資本の活用

研究開発		
主な資本	「期待に応える」を支える資本の特徴	「期待を超える」ためのアクション・方向性
関係資本	● 最先端ニーズの素早い感知を可能とする優良顧客との信頼関係	● 国内外の大学・研究機関との連携によるイノベーション推進
財務資本	● 積極的なR&D投資を支えるバランスシート	● CVC等を通じた最新技術の獲得 ● イノベーション創出に向けた積極的なR&D投資(2022~2024年の計画:400億円)
知的資本	● 独創的なモーションコントロール技術 ● 切削・研磨加工技術、組立・検査技術 ● 流体制御技術、開閉制御技術 ● CAE解析技術 ● 「現在のコア価値」の優位性を継続させる知財経営	● モデルベース開発、金属造形(AM)技術等の活用 ● デジタルツインによる開発高度化・迅速化 ● 「未来のコア価値」獲得に向けた知財ガバナンス
組織資本	● 技術本部による社内カンパニー支援体制 ● 環境配慮型製品、省エネ製品認定制度	● 母機の電動化、システム化などの技術革新に対応する製品の開発促進 ● 社会課題解決に貢献する製品開発体制の強化
人的資本	● 厚みのある機械技術の人財基盤 ● 高度技術人財を育成する充実した研修制度 ● チャレンジを促進するイノベーション制度	● ソフト・パワーエレクトロニクス人財、DX人財の獲得・育成 ● イノベーション制度等の活性化によるイノベーション風土の醸成
アフターサービス/MRO		
主な資本	「期待に応える」を支える資本の特徴	「期待を超える」ためのアクション・方向性
知的資本	● センシング技術、IoTの活用に関する知見 ● アフターサービスを見据えたOEM製品の開発力	● センシング技術、AI・IoT活用による新たな顧客価値の創造
組織資本	● きめ細かなMROサービスネットワーク	● MRO機会の拡大・サービス効率化に向けたDX推進
生産・生産管理		
主な資本	「期待に応える」を支える資本の特徴	「期待を超える」ためのアクション・方向性
関係資本	● 生産設備メーカーとの緊密な関係	● 生産設備メーカーとの関係維持・強化
財務資本	● 積極的な設備投資を支えるバランスシート	● 積極的な設備投資(2022~2024年の計画:880億円)
製造資本	● 需要を満たす製品供給能力 ● 高精度な製品を量産可能な生産体制 ● 着実な省エネ・創エネ活動 ● 少量多品種のフレキシブル生産体制	● ものづくりイノベーションによるROIC向上 ● 在庫回転日数短縮 ● DXによる生産管理刷新 ● 環境に配慮したスマート工場の実現
知的資本	● 高精度加工・組立、表面処理ノウハウ ● 高自動化、複合加工などの革新的な生産ノウハウ	● 高自動化の推進 ● 独創的な生産技術開発
組織資本	● QCDSパフォーマンスを支える生産管理体制	● QCDSパフォーマンスのさらなる向上
人的資本	● 高精度組立・加工を担う熟練の人財 ● 統合前より醸成してきた品質文化 ● “品質大学”をはじめとする独自の人財教育	● 熟練技術者のスキルの維持と自動化工程への反映 ● 製品安全に関する目標達成の継続 ● 製品安全教育計画の達成率100% ● 製品安全性審査実施計画の達成率100%

Web 知的財産
https://www.nabtesco.com/innovation/ip/

Web 市場特性に応じたコア価値の獲得・強化戦略
https://youtu.be/MLb9mz7uiOY

● 精密減速機における価値創造の因果パス



当社の成長をけん引する精密減速機事業は、バリューチェーンを通じて活用される独自の資本の組み合わせで確固たる強みを形成しています。顧客ニーズに寄り添う営業活動により、当社は産業用ロボット・FA機器分野での強固な顧客基盤を築き上げており、経験の蓄積に裏付けられた開発力を次世代製品の創出につなげることで、社会課題の解決に貢献しています。さらに、当社は、高精度な製品の安定供給を実現する量産技術を磨き上げ、拡大する需要を満たす生産能力への投資を積み重ねてきました。これら要素の組み合わせが持続的な成長を実現するサイクルとして機能し、競合他社への競争優位性の構築につながっています。

営業		
主な資本	「期待に応える」を支える資本の特徴	「期待を超える」ためのアクション・方向性
関係資本	● 高い市場シェアの長期保持で築き上げたお客さまとの信頼関係	● ナブテスコブランドの維持・強化
組織資本	● 海外拠点の相互活用による事業間でのシナジー ● 地域統括会社による海外展開のサポート体制	● 有望な新規顧客との信頼関係構築 ● 「知財創造支援届出制度」によるグループ内での顧客ニーズ共有
人的資本	● 顧客ニーズに誠実に寄り添う人財 ● オープン・フェア・オネストな企業文化	● お客さまの「期待を超える」提案力の獲得
調達		
主な資本	「期待に応える」を支える資本の特徴	「期待を超える」ためのアクション・方向性
関係資本	● 安定供給を支えるサプライチェーン ● 先進的なサステナビリティ調達 ● サプライチェーン一体でのBCP体制	● サプライチェーン一体でのESG課題解決 ● サプライヤーへのCSR調達方針の理解・浸透 ● サプライチェーン強靱化に向けたBCP支援
組織資本	● カンパニー横断で最適化された調達網 ● 情報連携を背景に最適化された効率的な調達物流網	● グループ全体での調達シナジーの向上
人的資本	● BCPバイヤー制度 ● 統一資格(CPP-B級)制度による調達力底上げ	● BCPバイヤー拡充によるサプライチェーン強靱化

コンポーネントソリューション事業 (CMP)

精密減速機事業

油圧機器事業

「ものづくり、まちづくり」の領域で、自動化・省人化、インフラ整備に貢献しています

精密減速機事業

精機カンパニー

1986年に油圧機器の技術を応用し、産業用ロボット向けの精密減速機を開発。当時のロボットメーカーが直面していた振動や壊れやすさを解消する画期的な減速機の開発を通じ、後発メーカーながら高い市場シェアを占める事業に成長。

■ 競争優位性

製品の概要・特長

- 「精密減速機RV™」は、軽量・コンパクトでありながら高剛性・高精度・高耐久性を実現
- コンパクト化により、ロボットの小型化や軽量化に貢献
- 独自の機構により、振動の低減や精密な動作を可能にし、ロボットの制御性を向上

生産

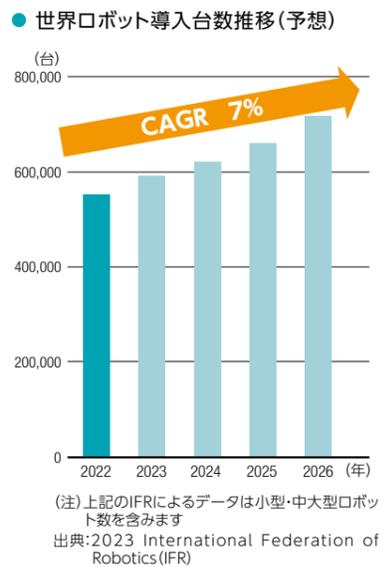
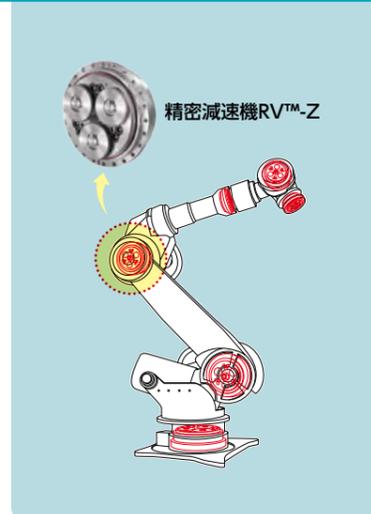
- お客様のニーズに対応する減速機のカスタマイズを実現
- 高効率な自動化生産を実現する浜松工場新設により、需要変動に強い生産体制を構築

■ 事業環境

国際ロボット連盟(International Federation of Robotics)によれば、短期的には世界的な景気減速の影響を受けるものの、産業用ロボットの需要は自動車業界だけでなくその他製造業においても生産設備の自動化・省人化のニーズの高まりによって、今後も中長期的に成長し続けると予測されています。そのため、当社でも年率平均にして10%~15%程度の市場成長を予想しています。

■ 成長戦略

2023年に竣工した浜松工場では、自動化率90%を目指した高自動化ラインによる高品質な製品を安定的かつ大量に供給できる生産能力を構築していきます。これにより、自動化・省人化ニーズを背景にさらなる成長が期待される精密減速機の需要に柔軟に対応し、生産効率の向上および収益性の改善を追求します。また、産業用ロボット向けのみならず製造業での人手不足に対応した一般産業向け・FA向けの製品ラインアップ拡充や、幅広い機器の電動化に欠かせないコンポーネントとして新たな用途開拓にも注力します。



自動化の要を担う精密減速機RV™を通じて、世界のものづくりの変革に貢献すると同時に、少子高齢化社会での労働力不足を補い、製造品質の安定、物流の自動化に貢献できる商品を提供し続けます。

精機カンパニー社長 藤原 利也

事業に関連するSDGs



● 売上高(億円)

■ 精密減速機 ■ 油圧機器



● 営業利益(億円)

■ CMP ● 営業利益率



油圧機器事業

パワーコントロールカンパニー

統合前の2社に共通していた事業であり、1930年以來の長年の知見による高品質、高付加価値の製品開発力を有する。顧客ニーズに沿った製品ラインアップの拡充に加え、システム化製品強化、電気制御技術研究に取り組み、イノベーションの創出を追求。

■ 競争優位性

製品の概要・特長

- クローラーの駆動に用いられる走行ユニットは、省エネ性能に優れ、コンパクトかつ大きなパワーを生み出す。過酷な使用条件下での耐久性と信頼性を実現
- 小型から大型までの建設機械向けに走行ユニット、旋回ユニット、コントロールバルブ、ポンプ等の全方位的な製品をラインアップ

生産

- 地産地消の考えのもと、顧客の近くで生産することによりQCDSを向上
- マザー工場である垂井工場は、高度な機械加工技術の蓄積により、加工・組立の自動化と物流改革を実現

■ 事業環境

中国の不動産市況低迷の影響などによる中国市場での需要停滞が続くとともに、中国ローカルの油圧機器メーカーの台頭や建設機械メーカーの内製化により、競争も激化しています。東南アジア市場においても中国経済減退を受け、鉱山需要の停滞による建設機械の稼働が減少しています。一方、中長期的には建設機械のICT化・電動化が進むと考えられ、自動化や脱炭素に向けた付加価値創出の動きが徐々に出てきています。

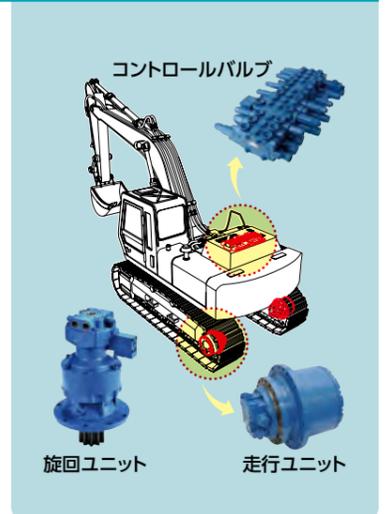
■ 成長戦略

今後は中国市場を成熟市場と捉え、需要減少および競争環境の変化に対応するため、需要に応じた生産規模を構築するとともに、中国での建設機械の使用に沿った低コスト製品を投入し収益性を維持します。同時に、欧米市場では新たに設置した販売拠点から現地顧客の開拓・日系顧客とのさらなる関係強化を行います。また生産面では、マザー工場である垂井工場に自動化ラインを導入し、生産性を従来の1.5倍まで高めるとともに需要変動に強い生産体制を実現します。中長期的な戦略として、建設機械の電動化に備えた製品開発も進めていきます。

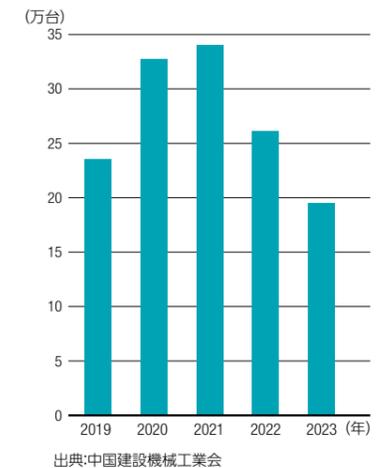


インフラ整備を支える建設機械への高効率な機器を継続的に提供し、システム製品のラインアップの強化や建設機械のICT化、電動化に対応する研究開発を進め、イノベーション創出により社会と産業に貢献します。

パワーコントロールカンパニー社長 安藤 清



● 中国ショベル販売推移



トランスポートソリューション事業 (TRS)

鉄道車両用機器事業 航空機器事業 商用車用機器事業 船用機器事業

「人やものの移動」の領域で、長年培った制御技術により安全・安心・快適の向上に貢献しています

鉄道車両用機器事業 鉄道カンパニー

1925年に当時の鉄道省からエアブレーキを初受注して以来、鉄道車両用機器に求められる高度な信頼性、耐久性を備えた製品を提供し、国内外の鉄道輸送の安全に貢献。

競争優位性

製品の概要・特長

- 国内外での鉄道車両向けブレーキ制御装置、ドア開閉装置等の採用実績
- 従来からの高い安全性に加え、機器の軽量化、省エネルギー化にも貢献
- 高度な信頼性、耐久性を備えた顧客ニーズに沿った製品開発力

生産

- 日本、中国、欧州の生産拠点を活用した最適な開発、調達、生産、営業活動を推進

サービス

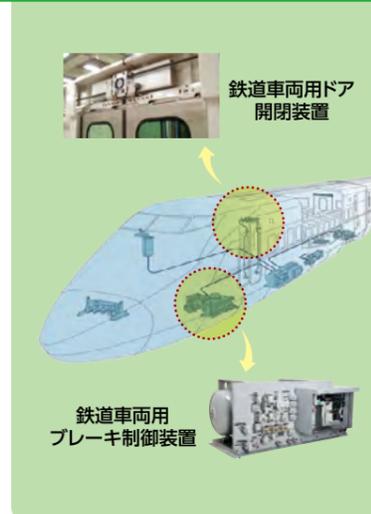
- 補修用部品製品の安定供給、引取りメンテナンスなどさまざまな要求に対応し、顧客価値を提供

事業環境

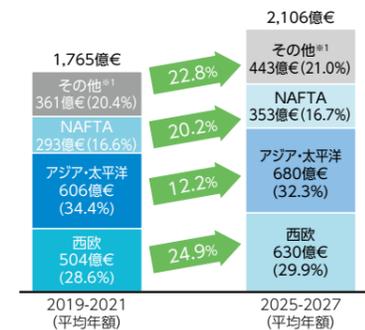
日本市場においては、近年コロナ禍での旅客減少による鉄道会社の新規車両への投資抑制の影響を受けてきましたが、乗車率の回復等により投資が改善傾向にあり、中長期的に社会インフラとしての需要が今後も安定的に推移すると予測されます。海外市場においても都市交通の整備や環境汚染問題の解消等を目的として脱炭素に向けた鉄道の活用が求められており、アジアを中心に需要が増加する見込みです。

成長戦略

日本市場では鉄道会社の新規車両への投資回復を受け、顧客のニーズに合わせた製品開発および次期標準車両に対する提案を行います。MROでは製品の遠隔稼働監視システムの開発に取り組んでおり、日常検査の代替、故障の事前予知による未然防止などメンテナンス作業負荷の軽減に貢献するサービスを提供します。海外市場では、グローバルスタンダードである欧州規格に対応する開発品を活用し新規案件獲得を目指すほか、アジアではインドネシアにおける国営鉄道車両向け案件の受注を足掛かりに、顧客開拓を強化します。



● 鉄道産業の市場規模 (地域別)



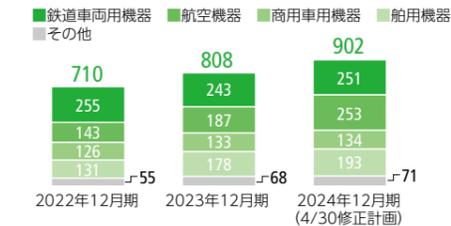
おかげさまで鉄道車両の重要保安部品を創業以来100年にわたりご提供してまいりました。次の100年に向け、今後も鉄道産業の発展の礎となる安全・安心・快適な鉄道輸送を支え続けます。

鉄道カンパニー社長 鈴木 通人

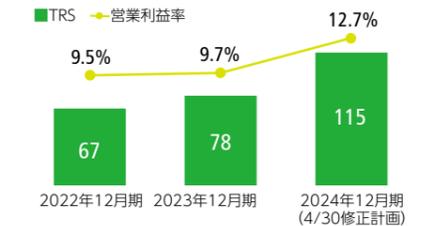
事業に関連するSDGs



● 売上高 (億円)



● 営業利益 (億円)



航空機器事業 航空宇宙カンパニー

戦時下の航空機器事業参入以来、長年にわたって技術力・ノウハウを蓄積し、製品ラインアップを拡充。国内外の主要機体メーカー、エアラインに信頼性の高い製品とアフターサービスを提供し安全運航を支える。

競争優位性

製品の概要・特長

- 主要製品であるフライト・コントロール・アクチュエーション・システムは、コックピットからの電気信号を受け、航空機の飛行姿勢を制御する高信頼の装置
- 防衛と民間向けの装備品分野で長年培ってきた技術開発力を有する

生産

- マザー工場である岐阜工場は高環境性能・高効率の生産体制を構築し、高いQCDSを有する

サービス

- 主要なお客さまに近接した場所に生産・MRO拠点をもち、充実したサポートが提供可能な体制を確立

事業環境

民間航空機分野は、コロナ禍収束に伴う移動制限の緩和により旅客需要が増加に転じ、2024年2月にはRPK*も2019年水準を超え、再び需要が増加する再成長期に入りました。

防衛分野でも、防衛予算増加に伴い装備品需要が回復傾向にあり、中長期的に堅調に推移すると予測されます。

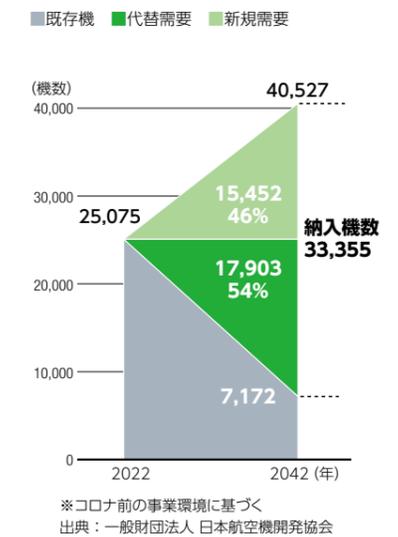
※RPK(revenue passenger kilometers、有償旅客キロ)

成長戦略

航空市場は今後20年で世界の旅客需要が年4%程度伸びると予測されています。既存のビジネスにおいては生産性改善、サプライチェーン再構築による継続的なQCDS向上、成長し続ける航空需要に見合ったMRO拡大への対応を通じお客さまの期待に応え成長を実現していきます。一方で環境意識の高まりやエアモビリティも含めた空の利活用の広がりを新たな事業機会ととらえ、持続可能な社会の実現に向け顧客との協業強化を図りつつ製品開発を行い、さらなる成長を目指します。



● ジェット旅客機の需要予測



長期成長市場の民間航空機分野とともに需要の増加が見込まれる防衛省向けに、環境負荷を低減しつつ生産を拡大し、信頼性の高い航空機器を提供することで、航空機の安全に貢献します。

航空宇宙カンパニー社長 高木 憲優

トランスポートソリューション事業 (TRS)

鉄道車両用機器事業

航空機器事業

商用車用機器事業

船用機器事業

事業に関連するSDGs



商用車用機器事業 ナブテスコオートモーティブ(株)

日本で初めて商用車用エアブレーキ製品の製造を開始し、国産大型商用車向けに高いシェアを有する。電動化に対応する新製品開発により、時代の変化に合った価値を提供し続ける。

■ 競争優位性

製品の概要・特長

- 当社のエアブレーキ製品は車両の燃費向上に寄与し、環境負荷低減に貢献
- エアドライヤーは圧縮空気中の油分を分離するための技術に優位性を持ち、エア・サプライシステムの安全性、信頼性を向上
- バス向けに後付けが可能なEDSS(ドライバー異常時対応システム)は緊急時に車両を自動的に停止させ、乗客とドライバーの安全性向上に貢献
- 自動車・商用車のEV化の流れに対応し、EVバス用電動コンプレッサーの提供を通じ、脱炭素社会の実現に寄与

生産

- 多品種少量生産の顧客ニーズに柔軟かつスピーディーに対応するため、各工程のスペシャリストによる100%自社設計・自社制作の設備を完備
- グローバルな生産体制を整備し、現地で必要とされる品質基準を保ちつつ、価格競争力を強化

■ 事業環境

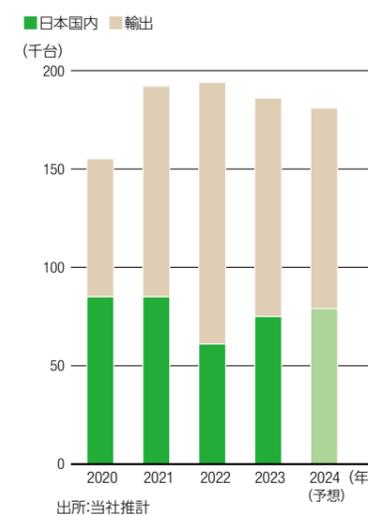
短期的には、半導体不足の解消により顧客の車両生産が回復し、国内向けの需要は堅調に推移する一方、東南アジア市場における需要は一服すると見られています。また、商用車産業には脱炭素社会に向けた燃費向上や電動化が求められており、変革期に対応できる製品の提供が成長機会となっています。

■ 成長戦略

自動車・商用車の電動化の潮流に対応する製品の開発を進め、お客様のニーズに幅広く応えられる製品ラインアップを実現します。特にEV普及率の高い中国市場でのブランド認知を進め拡販に取り組んでいます。また、工場の自動化や生産効率改善、QCDS向上に取り組み、さらなる成長を目指します。



● 大型トラック・バス生産台数推移



船用機器事業 船用カンパニー

1963年に日本初の空気式主機推進機遠隔操縦装置を開発して以来、80年代にはマイコン式を導入するなど、常に時代のニーズに応える製品を開発し海運の安全・安心に貢献。自社グローバル拠点を中心としたサービス体制でお客様の信頼を得る。

■ 競争優位性

製品の概要・特長

- 新型主機遠隔制御装置は、高いセキュリティ性を確保した最新ネットワーク機能に加え、液晶タッチパネルを採用し操作性・拡張性に優れる
- 電子制御油圧バルブは、燃費向上や高効率運転、NOx排出量低減を実現し、環境規制対応に貢献
- 子会社Deep Sea Technologies社が提供する船舶の最適航路選定と状態監視ソリューションは、船員や運航会社の負担軽減に有効

生産

- 造船主要国である日本、中国、韓国に生産拠点を置き、地産地消と高いQCDSパフォーマンスを実現

サービス

- 日・中・韓、シンガポール、オランダ、インドの自社拠点に加えグローバルなサービス代理店網を展開、24時間365日対応可能なサービス体制を展開

■ 事業環境

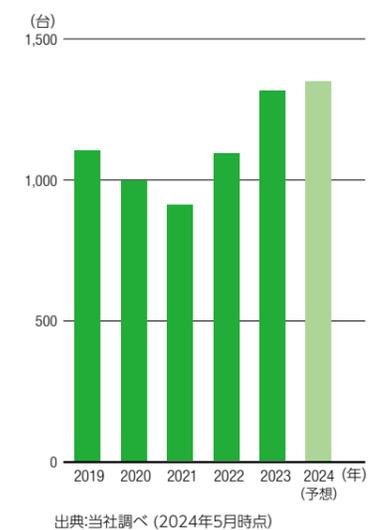
造船・海運市場の好調を受け、新造船およびMROは高い需要が継続しています。また、海運業界においては脱炭素に向けたGHG削減および船員不足による省人化・自動航行のニーズが高まっています。これにより、環境規制対応製品やDXを活用した自動航行・状態監視技術が求められています。

■ 成長戦略

省人化や環境規制対応を機会と捉え、新造船およびMRO需要を確実に捕捉していきます。省人化では自動航行のニーズに向けて2023年に買収したDeep Sea Technologies社の最適航路選定および状態監視ソリューションの拡販を行うほか、それらのAI技術に船速制御技術を組み合わせた統合制御システムの開発を進めていきます。環境規制対応では、水素ガスバルブをはじめとした新燃料に対応した製品化開発を推進します。



● 世界2ストローク船用ディーゼルエンジン生産台数



脱炭素社会の到来に対し、既存製品の性能向上による車両の燃費改善とともに、商用車の電動化に向けた製品の開発を進めることで、社会課題の解決に貢献してまいります。

ナブテスコオートモーティブ(株) 代表取締役社長 井上 中



船舶のスマート化や脱炭素化に向けた技術革新に取り組み、信頼性が高く環境性能に優れた船用機器を提供することで、船舶の省人化や環境負荷低減を実現し、安全かつ安定的な海上輸送に貢献していきます。

船用カンパニー社長 水谷 幸弘

アクセシビリティソリューション事業 (ACB)

自動ドア事業

「日常生活と福祉」の領域で、公共空間の安全性・快適性向上、バリアフリー社会の実現に貢献しています

事業に関連するSDGs



自動ドア事業

住環境カンパニー

1956年に国産第1号機となる建物用自動ドア開閉装置を開発して以来、バリアフリー対応ドア、ホームドアなどのさまざまな製品ラインアップを拡充。自動ドアの主要世界市場をカバーするトップレベルの自動ドアメーカーとしての地位を確立。

競争優位性

製品の概要・特長

- 先端技術を結集したセンサー、高度なドア制御技術による高性能でエネルギー効率の高い建物用自動ドアを提供
- 鉄道のホームドアではフルハイト式や可動式ホーム柵など、幅広いラインアップを展開

生産

- 日本に加え、欧州、北米、中国の4大自動ドア市場で製品を供給する体制を構築 (欧州: Gilgen Door Systems AG., 北米: NABCO Entrances, Inc., 中国: 納博克自動門(北京)有限公司)

サービス

- 日本全国100カ所以上のネットワークで、販売・施工からMROまで常時顧客ニーズに対応

事業環境

建物用自動ドアの需要は国内都市部再開発での増加、欧米での安定的な需要、東南アジアでのさらなるインフラ整備進展により、グローバルで堅調に推移する見込みです。ホームドアは駅利用者の安全性向上とバリアフリーニーズの高まりに伴い、国内では2025年をピークに設置が進み、世界各国でも設置需要は増加していくものと予想されます。

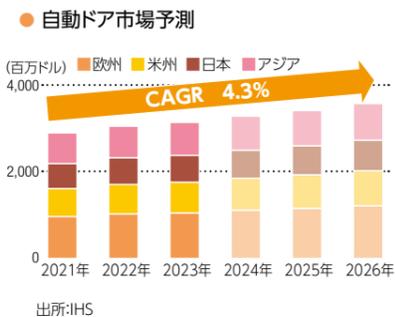
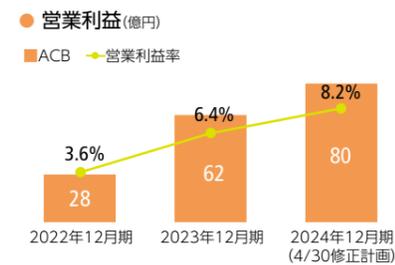
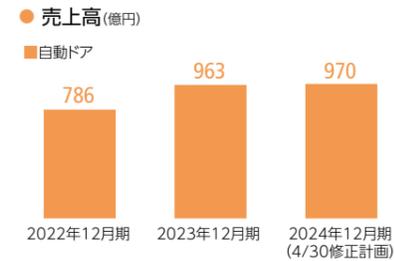
成長戦略

国内の建物用自動ドア市場では都市部再開発等による新規案件を着実に取り込み、MROを含め安定した成長を実現します。海外市場においては欧州子会社のオペレーション効率化等により早期の収益性向上を図ります。また、自動ドア製品を核にビッグデータやIoTを活用した状態監視によるMROサービスの拡充や、デジタルサイネージと組み合わせた広告事業などを新規事業として確立し、さらなる成長を果たします。



省エネに寄与する無駄開き防止機能を備えた自動ドアやバリアフリーに貢献するホームドアの提供を通じ、社会課題の解決に貢献しています。今後はセンサー開発を通じて、さらなる安全・安心・快適を追求します。

住環境カンパニー社長 高橋 誠司



マニファクチャリングソリューション事業 (MFR)

包装機事業

「生活用品の生産」の領域で「食の安全」とともに加工食品等の包装現場での省人化ニーズに貢献しています

事業に関連するSDGs



包装機事業

PACRAFT (株)

1970年に日本初のレトルトカレー用包装機を開発し、現在は食品をはじめ、洗剤、ペットフードなど幅広い内容物を充填、密封する包装機を提供。国内のレトルト食品用包装機市場では、カスタマイズ対応力等を発揮し高いシェアを有する。

競争優位性

製品の概要・特長

- 当社の包装機はカスタムメイドであり、生産現場に合わせたトータルラインシステムをお客さまの多様なニーズに合わせて設計
- 充填の難しい液体を含むウエットな内容物を充填するノウハウを蓄積しており、特にレトルト食品の充填包装に強み
- 計量性能、省スペース、高速包装、そして食の安全・安心を守ることに不可欠なシール工程における高い機密性を有する

生産

- 包装機需要の拡大に対応可能なグローバル生産体制を確立 (日本・中国・北米)
- 日本での工場拡張と生産整流化により生産効率を向上

サービス

- 中国・米国・ドイツに現地法人を有し、多様化する顧客ニーズやアフターサービス需要に対応可能
- 海外主要都市に販売網を設け、世界40カ国以上で2,000台以上の製品を納入

事業環境

ボトルネックとなっていた電子部品調達難が概ね解消されたことを受け、需要に応える供給体制を回復しています。今後の食品パウチ包装需要は、個食化やフードロス削減のための小口軽量包装ニーズ、また食の安全意識向上や人手不足による工場の自動化・省人化ニーズの高まりにより、中長期的に拡大する見込みです。

成長戦略

包装機需要の増加にともない、顧客ニーズの多様化・高度化に対応するため、包装の前後工程での検査も同時に行うトータルラインシステム的设计や、環境に配慮した新たな包装材への対応により、付加価値を提供し差別化を図ります。また、東南アジアをはじめとする海外市場での拡販による海外売上比率の向上、およびリモート保守対応によるMROの効率化を推進し、収益を拡大していきます。



食品の小分け包装や詰め替え用包装の提供により、食品ロスやプラスチックの使用量削減に貢献しています。今後さらに高まるエコな包材のニーズにも対応し、環境に配慮したライフスタイルを支えていきます。

PACRAFT 株式会社 代表取締役社長 北村 明義

