

グローバル事業基盤

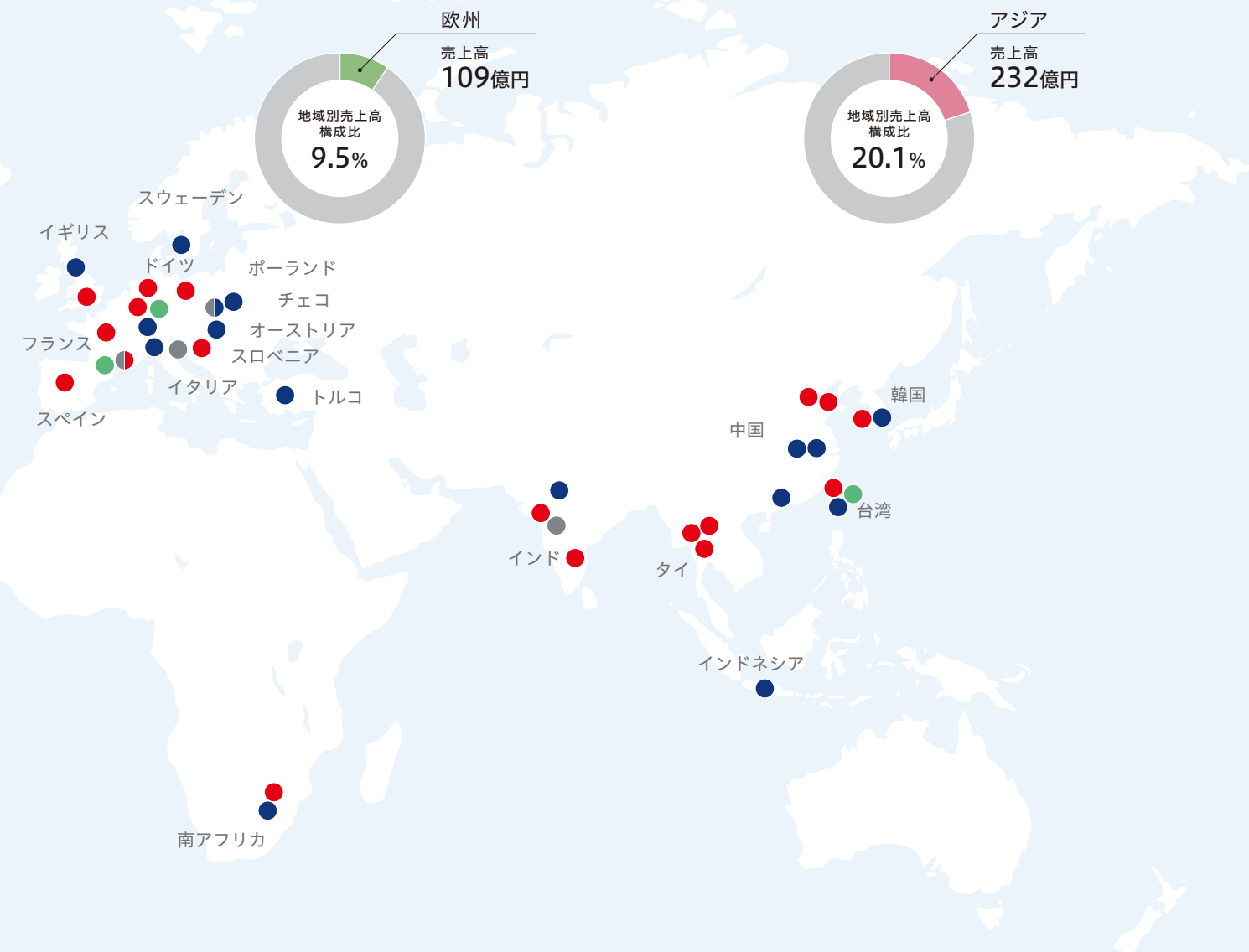
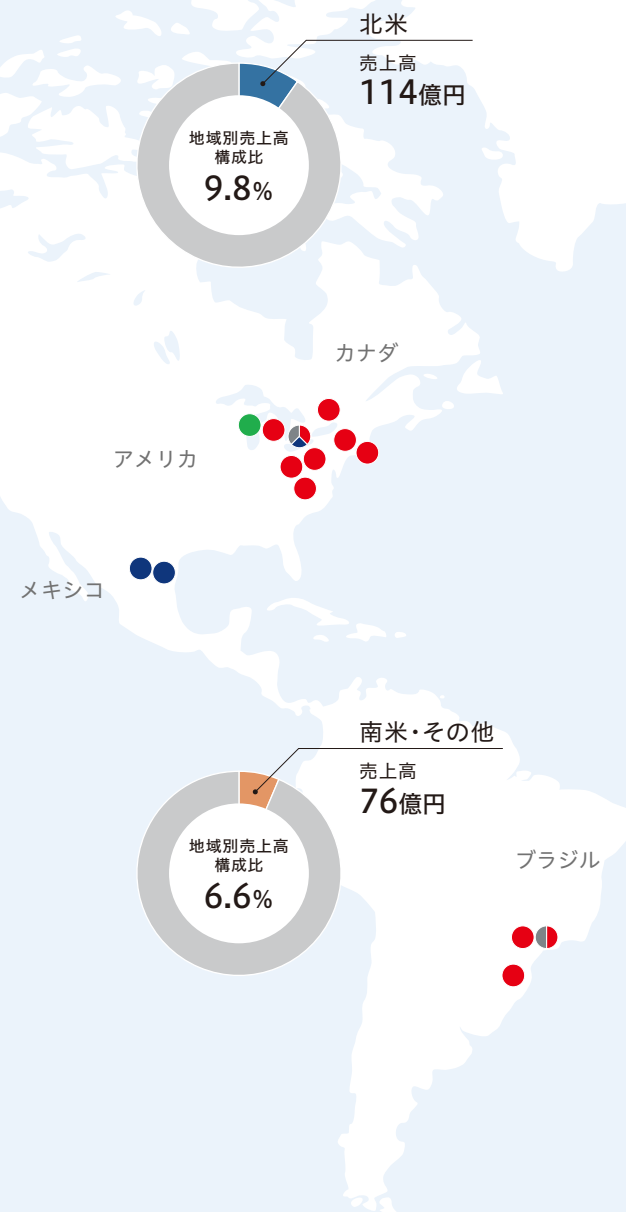
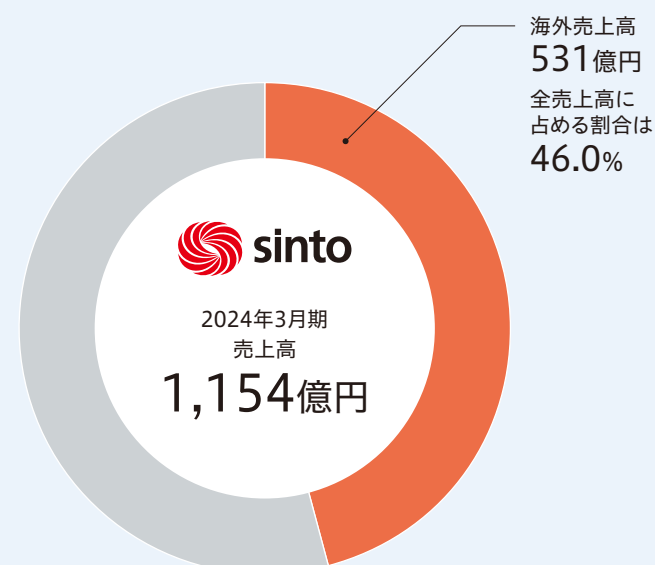
当社グループの海外展開は、1968年に海外法人第一号の拠点を台湾に設立したことが始まりです。その後、鑄造技術の発展に伴い、需要の高い鑄造分野のお客さま向けのアフターサービスの拠点を設け、新たな伸びる市場に生産拠点を築きました。このグローバルネットワークは現在の事業展開の基盤となっています。このネットワークを活用し、既存事業の市場シェア拡大の推進、新事業の展開を推進していきます。また当社グループは、設備を納めた後も部品・消耗品やアフターサービスを提供する3魅一体のビジネスモデルを展開しています。“お客さまの設備を止めない”をモットーに、お客さまの近くに進出し、安定供給を図ることで関係性を深め、今日まで世界各地で事業を展開しています。

海外関係会社（2024年4月現在）

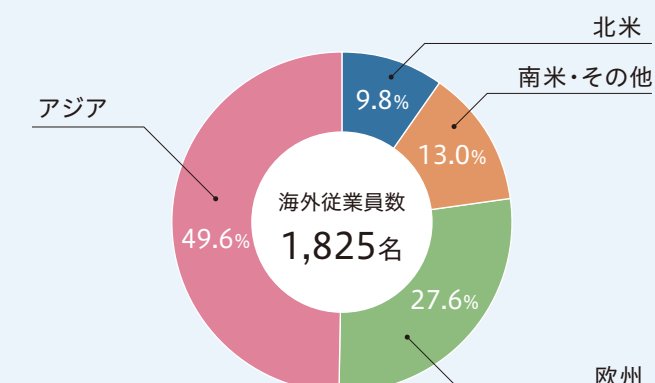
22ヶ国・地域に53拠点

- 管理会社
- 事業拠点
- サポート拠点
- テクニカルセンター

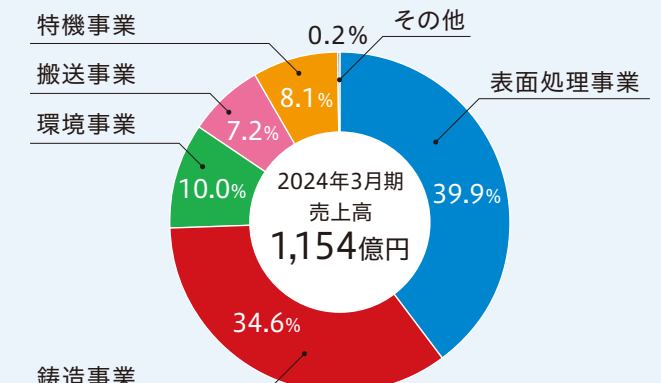
海外売上高比率



地域別従業員数構成比（2024年3月現在）



事業別売上高構成比



表面処理事業

「魅力ある表面」の提案と拡大



sinto SURFACE TECMART

for the Better

事業概要

鋳物の砂落としや製品のバリ除去から始まった当社の表面処理技術は、時代のニーズや産業構造の変化に対応することで進化を遂げてきました。そして、その進化は環境に適した素材を鍛えるプロセスを通じて、さらに付加価値をつけ、新たな機能表面を実現し、安心・安全な循環型社会に貢献する方向へと進んでいます。素材表面に機能をつくる「技術」から表面機能を「見る」技術へ、お客さまのニーズを超えた魅力ある「表面処理をトータルに」を目指し、3Dによるシミュレーションや表面の評価技術、さらには情報技術を活用した取り組みを推し進めています。暮らしやすい社会を実現する“魅力ある表面”で、「ものづくり産業を支える技術の提供」を通じて、表面を創り、未来を守り、築くことにより、産業の発展に貢献し続けます。

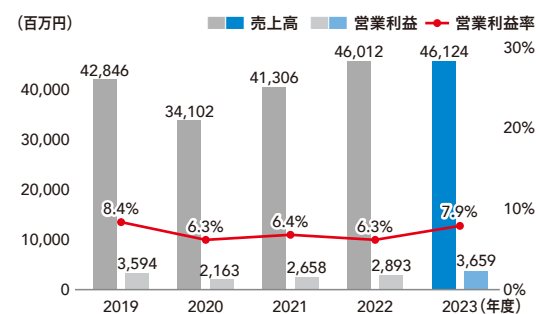
表面処理事業のグローバル化と顧客密着化

グローバル展開の一環として、表面処理関連製品およびサービスを展開しているフランスのElastikos社（以下、E社）の株式を取得しました。これにより、当社グループのお客さま基盤が大きく増加することで、より多くのお客さまに対してサービスの提供が可能となりました。E社は、北米・欧州での高い知名度とブランド力を保持しています。また、高い技術力と技術サポート体制を有し、成長が見込まれるインドや中国にも多くのお客さまを持っています。グローバルで知名度の高い会社との統合により、当社は新たなビジネスモデルの構築に挑戦します。E社とお取引のある多くのお客さまに対して、アフターサービスのつながりを活かし、人手不足やスキル不足を解決するための無人化や省人化を提供するシステム商品や、いつでもどこからでも可視化や分析が可能なIoTソフト商品などを提案していきます。

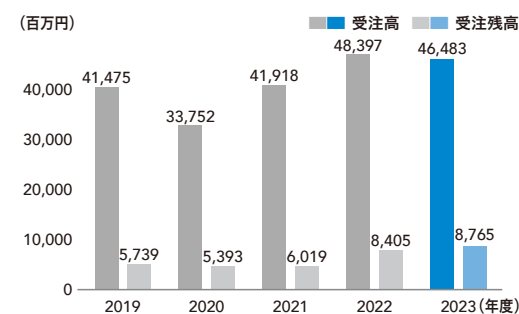
2024年3月期の概況

売上高は、半導体の旺盛な需要による電子関連向けやインフラ、自動車関連向けで表面処理装置が堅調に推移したことで、対前年同期比111百万円増加の46,124百万円（前連結会計年度比0.2%増）となりました。営業利益は原材料高騰に伴う汎用機の価格改定や付加価値提案の推進等で、同3,659百万円（同26.5%増）となりました。なお、受注高は同1,914百万円減の46,483百万円（同4.0%減）、受注残高は同359百万円増の8,765百万円（同4.3%増）となりました。

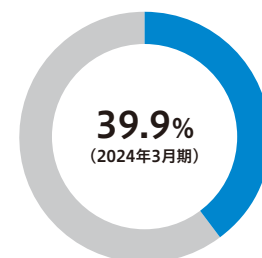
売上高・営業利益



受注高・受注残高



事業別売上高比率



新中期経営計画

事業戦略

- 競争力アップによるグローバル化、ローカル化の進展
- テクニカルセンターを活用した技術提案を通じての知名度向上
- 『3魅一体』+『無人化構想』による付加価値アップ

数値目標（2026年度）

	2023年度	2026年度
お客さま数	29,479社	30,429社
部品カバー率	71.4%	76.4%

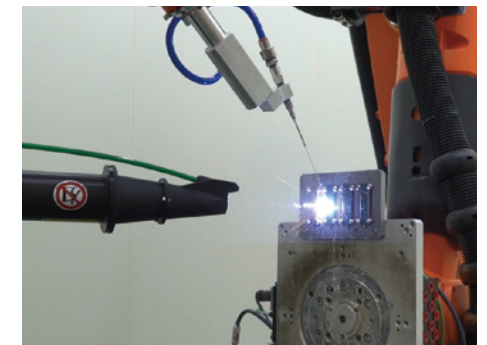
DXの取り組み

グローバル共通の課題としてSDGsの目標達成が挙げられます。また、現在日本では、少子高齢化が進行しており、今後は労働人口の減少による人手不足の深刻化が予測されています。これら課題を解決するため、工場で作業者が毎日行っている「人」による作業を「機械」に置き換え、無人化システムを実装することで、お客さまの工場の省人化を支援していきます。無人化システムは、人による4つの作業段階に対応するレベルを設定しています。レベル1は「認知」で、データや状態の可視化から始まります。次に、稼働状態や表面処理を施した品質の良し悪しを見分けるレベル2として「判断」があります。判断結果に応じて機器類の調整や、不足したものの補給を自動で実施するレベル3「補正」が続きます。最後に、消耗部品の交換時期などを分析し早期に保守するレベル4「予測」があります。また、別途提供する「保全サービス」と連携することで、お客さまの負担を最小限に抑えつつ、省人化・無人化に貢献していくことを目指しています。

トピックス

レーザーピーニング事業開始

表面処理技術の進化として「強化」をテーマに、世界の航空宇宙産業で採用されているレーザーピーニング（LP）加工設備を導入し、新たな加工事業を開始しました。これまでショットピーニング（SP）を中心に技術開発を行い、その応用や評価に関する知識を蓄積してきました。多様な素材が求められる現代社会において、耐久性を向上させることが難しいチタンなどの素材に対しても、材料や目的に応じた最適な加工方法を提供できるようになりました。また、LPは投射材を使用しないため、廃棄物を出さずに加工が可能です。これまでに蓄積したノウハウを活かし、表面処理技術のさらなる進化と、「強化」の可能性を追求していきます。



鑄造事業

もっといい鑄物づくりを



sinto FOUNDRY INTEGRATION

for the Better

事業概要

「産業の米」と呼ばれる鑄造。当社は、創業以来、鑄物製品に高付加価値を与える技術を常に開発し、鑄造業界をリードし続け、グローバルに鑄造設備をお届けしています。また、お客さまへ設備を提供するだけでなく、そのお客さまが社会に貢献できる工場づくりを提案していきます。私たちは「ますます好かれる、ますます働きやすい、ますます笑顔になる」を追求し、地域・工場で働く人々の幸せとお客さまに喜んでいただける鑄物づくりへの貢献を目指しています。これを実現するために、カーボンニュートラルや資源循環型に対応した環境にやさしい鑄物づくり、自動化技術やIoTの活用による省人化・働きやすい鑄造工場づくりにつながる取り組みを続けていきます。

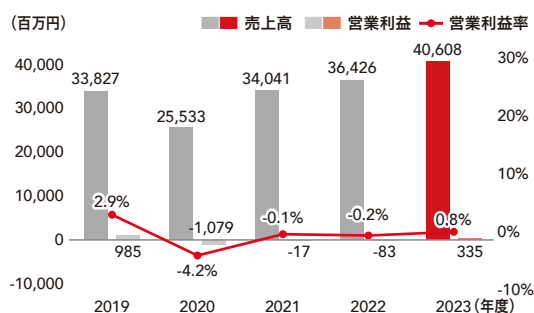
人手不足を補う自動化とデジタル化

鑄造工場では、多くの工程が人手に依存しており、経験値を数値化することが難しく、データに基づいた不良対策が十分ではないという課題があります。この課題に対して、当社は Good Casting System® の展開を強化しています。これは、デジタル技術を活用して製造データを可視化し、データの一元管理と統計的手法を用いて最適な製造条件を設定することで、不良品の発生をゼロにするという取り組みです。Good Casting System® は鑄造工場の効率化と品質向上に大きく貢献していきます。また、ドイツの Laempe Mössner Sinto 社が BMW 社へ量産用砂型 3D プリンターを納入し、品質と生産性向上に貢献しています。3D プリンターの導入により、製品の設計から製造までのプロセスがデジタル化され、より正確で効率的な生産を実現しています。

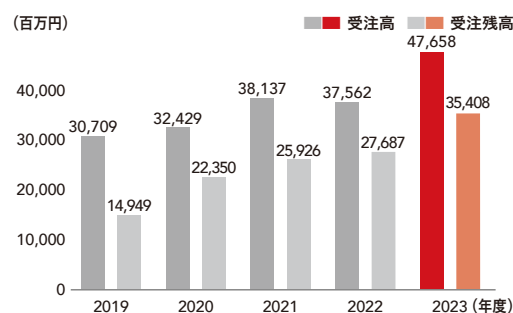
2024 年 3 月期の概況

売上高は、海外ではお客さまの工場建屋の建設工事の遅れによる設備の納入延期などがありましたが、国内では電装部品など一部で納期が長い部品の影響を受けたものの大型プラント案件の進捗が順調に推移したことにより、対前年同期比 4,182 百万円増加の 40,608 百万円（前連結会計年度比 11.5% 増）となりました。営業損益は原材料費・エネルギー価格の高騰、輸送費の高止まり、工事業者のマンパワー不足が影響したものの、増収要因により 335 百万円（前連結会計年度は 83 百万円の損失）となりました。なお、受注高は同 10,096 百万円増加の 47,658 百万円（前連結会計年度比 26.9% 増）、受注残高は同 7,720 百万円増加の 35,408 百万円（同 27.9% 増）となりました。

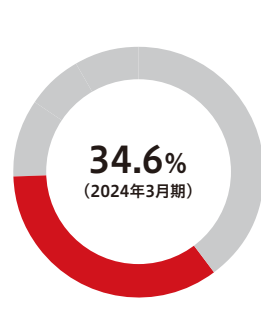
売上高・営業利益



受注高・受注残高



事業別売上高比率



新中期経営計画

事業戦略

- 競争力を強化し、コスト競争に打ち勝つ
- 人手不足を補う自動化とデジタル化
- 環境に配慮した製品の開発

数値目標（2026 年度）

	2023 年度	2026 年度
1 社あたり お客さま売上高	7,200 百万円	7,500 百万円
部品カバー率	55.2%	60.2%

利益改善に向けた取り組み

- 新型コロナウイルス禍の影響下で進行した大規模プロジェクトでは、見積り時点からの原材料の価格高騰、お客さまの要望に基づく仕様変更や海外子会社で製造した各部品の為替変動によるコスト増、さらには運送費や工事費の上昇などが重なり、これらを価格転嫁できず、収益を圧迫しました。これに対し、見積りの精度向上、各部品のコスト変動を反映した価格設定、提案する仕様の明確化を進め、利益改善を図ります。工事の人手不足対応については、機械装置を据付易く工期が短くなる改善を進めています。また、各部品ごとの全体計画をしっかりと管理し、仕様やコスト、スケジュール、施工方法などの詳細についても強化することで問題が早期に発見されるよう改善し、利益向上につなげます。
- 業界全体の課題であるカーボンニュートラルへの対応に向け、省エネ商品の開発と拡販を進めています。また、不良品発生によるエネルギー損失も大きいと、品質向上を支える全体システム「Good Casting System®」を進化させ、既存設備への採用障壁を下げるためのモデルチェンジを進めています。これにより、新規設備だけでなく、現在使用いただいている設備への採用を増やし、売上と利益の向上につなげます。さらに、廃棄物の削減という課題に対しては、回収・再利用の技術検証を進めています。鑄造業界で先駆けてこれらの技術を実用化し、多くのお客さまから選ばれる企業を目指しています。

トピックス

グローバル商品供給体制の構築

世界のお客さまニーズに合った商品をタイムリーに提供するため、グローバルに相互補完体制を整えています。日本とドイツ、イギリスを中心にブランド力の高い造型装置を展開しており、イギリスの OMEGA ブランドでインフラ市場で需要が高い自硬性設備をグローバル展開することで、欧州、アジア、北米など世界各地で多くのお客さまを獲得しています。さらに海外拠点の現地化を進め、お客さまの工場に近いグループ会社を活用することでコストを抑えた供給体制を構築しています。特に成長が著しいインドでは、現地のお客さまへの供給力確保のため生産能力を強化し、さらなるシェア拡大を目指しています。加えて、インドより砂処理設備のグローバル供給化を目指し、日本、ドイツ、米国、インドでの連携強化をはかっています。引き続き、世界のグループ会社の生産体制の強化とともに、商品開発を分担し、各地域のお客さまニーズに沿った提案を加速していきます。

環境事業

働く人の「安全と健康」、そして「快適」のために



sinto WELLNESS CREATION
for the Better

事業概要

集塵やガス処理、水処理など公害防止から始まった事業の裾野を広げ、働く人が安全で健康に活動できる環境の実現、さらには快適な空間づくりに取り組んでいます。その一方で、世界のトレンドであるエネルギーや材料資源の有効活用、循環利用に寄与する分野への取り組みを強化しています。例えば、集塵装置で捕集した粉体を分離、固化することによって廃棄物を有価物化することや、浄化された排気に付加価値を与える取り組みを進めています。これらの取り組みは、安心・安全・快適な製品・サービスの提供、多様な人材が安心・安全に働けるお客さまの職場づくりに貢献しています。これからも安心・安全、さらには快適な環境づくりと、豊かな地球環境を未来に残すため、3Rへの取り組みなど、さらなる付加価値の実現に向けた挑戦を続けていきます。

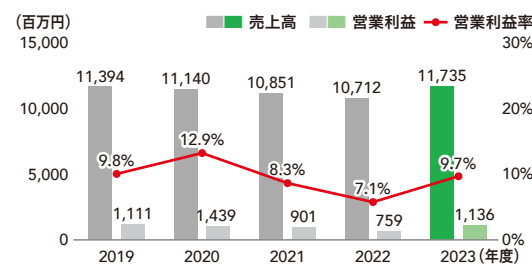
安心・安全・快適な製品・サービスによる付加価値提案

少子高齢化などの社会的背景から、企業全体で人材の確保と従業員の安全確保が最重要事項の一つとなるなか、工場の作業環境をより安全・安心から快適な状態にしたいというニーズが高まっています。これらに対応するための商品とサービスの提供に力を注いでおり、「環境の見える化」を通じて、働く人々が安心感を得られるような取り組みをしています。見える化により、問題が発生した後ではなく、事前に兆候を捉えて対策を講じることが可能となります。さらに、粉塵火災対策の提案を通じて、より安心できる作業空間の提供にも取り組んでいます。これらの取り組みは、新しい価値としてお客さまから高い評価を受けています。差別化できる提案力を活かし、環境事業のさらなる成長を目指します。

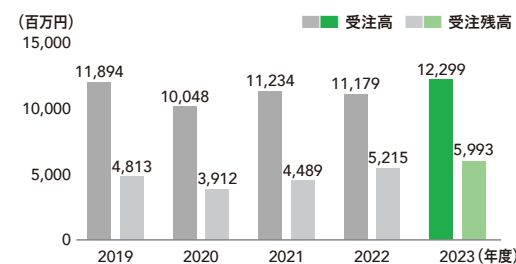
2024年3月期の概況

売上高は、鑄造、鉄鋼、セメントなど向けで集塵機が堅調に推移したほか、メンテナンスも堅調だったことに加え、風力発電装置向けの大型設備の納入もあり、対前年同期比1,023百万円増加の11,735百万円（前連結会計年度比9.6%増）となりました。営業利益は、増収要因により同377百万円増加の1,136百万円（同49.7%増）となりました。なお、受注高は同1,119百万円増加の12,299百万円（同10.0%増）、受注残高は同777百万円増加の5,993百万円（同14.9%増）となりました。

売上高・営業利益



受注高・受注残高



事業別売上高比率



新中期経営計画

事業戦略

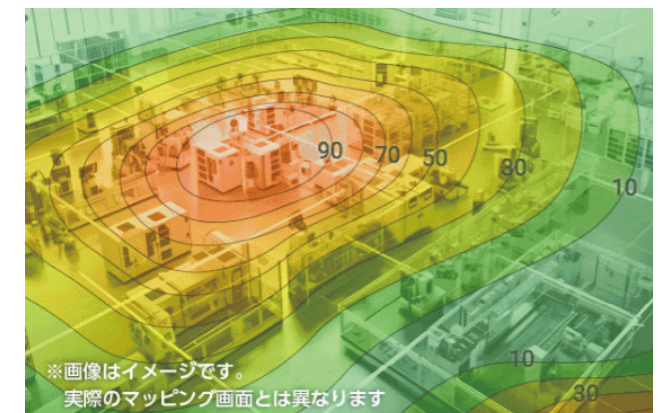
- 1 高付加価値による収益性アップ
- 2 ものづくり改革による競争力強化
- 3 デジタル活用による事業成長

数値目標（2026年度）

	2023年度	2026年度
お客さま数	11,076社	11,676社
部品カバー率	40.9%	45.9%

環境の「見える化」

働く空間をリアルタイムで監視し、作業環境の悪化を未然に防止できる「アメニティメータ」を発売しました。工場内に設置するセンサー端末は6つの環境項目（温度、湿度、照度、粉じん濃度、VOC濃度、騒音）を測定でき、「快適性」「安全性」を数値とグラフィック・マッピング機能でわかりやすく“見える化”します。このシステムの普及によって、工場でもマスクの要らない作業環境の実現を目指します。お客さまからも大きな反響があり、今後の拡販を推進するとともに、さらに使いやすいシステムに進化させる開発を進めています。



トピックス

循環型社会への提案

集塵機で捕集されるダストは産業廃棄物として処理されていますが、固化することで有価物に生まれ変わることができます。それを実現するために、ダストをバインダーレスで圧縮固化するダスト固化装置を開発し、市場に投入しました。現在、主にレーザー加工機から発生する粉塵を対象とし、廃棄時の飛散による健康被害の防止や廃棄物減容による環境負荷低減を実現しています。今後は他の廃棄粉塵に対しても、リサイクルにより有価物化する用途を狙い、製品ラインナップを拡充していく予定です。さらに、集塵機から排気される空気を高度に処理し、ウイルスなどを除去する技術にも注力しています。このように環境を改善するだけでなく、環境にもやさしい装置開発を進めています。



搬送事業

モノをつなぎ 想いをつなぐ「物流の効率化」提案

MEIKIKOU

事業概要

マテリアルハンドリング技術でモノとモノをつなぎ、人と人をつなぎ、ひいてはお客さまと当社グループが未来に向かってつながっていきたいという想いがあります。これまで培ってきた技術に、画像処理技術やロボット技術を応用することで、マテリアルハンドリングの自動化、トラックヤードの合理化に貢献しています。さらに、急速落下防止リフトや巻き込み防止機構付きコンベヤなど、働く人の安全に配慮した商品の開発・提供にも力を入れています。つなぎのエンジニアリングを通じて、今後も当社グループの技術を駆使し、生産性、安全性の向上など、マテリアルハンドリング全般におけるお客さまの未来につながる提案を行っていきます。

物流の2024年問題解決に向けた省人省力機器の推進

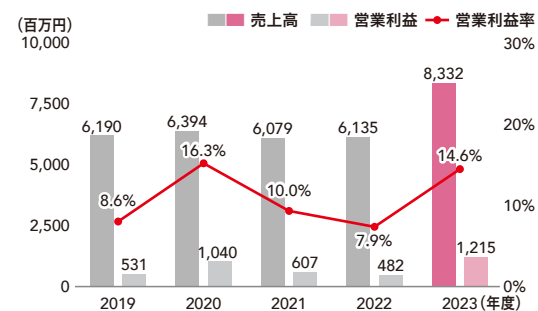
物流業界が直面する2024年問題、働き方改革法案によるドライバーの労働時間上限規制に対応するため、当社は約5年前からトラックヤードの労働負担を軽減するための安全で効率的な省力化・省人化装置の開発に取り組んできました。すでに半自動の荷降ろし装置を市場に投入し、さらに全自動荷降ろし装置の実用化も進行中です。これらの装置は、画像処理技術を駆使した当社のメイキコウブランド製品で、物流の2024年問題への有効な解決策として、多くの業界から高い評価を受けています。搬送装置メーカーとして、今後も業界の発展に貢献していきます。



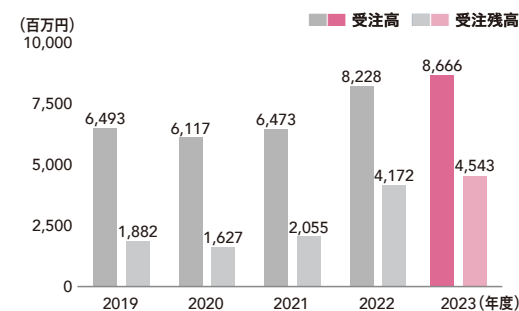
2024年3月期の概況

売上高は自動車産業向けが低調だったものの、工作機械向けが堅調だったほか、物流業界向けの需要が継続し、対前年同期比2,197百万円増加の8,332百万円（前連結会計年度比35.8%増）となりました。営業利益は、増収要因により同732百万円増加の1,215百万円（同151.9%増）となりました。なお、受注高は同437百万円増加の8,666百万円（同5.3%増）、受注残高は同371百万円増加の4,543百万円（同8.9%増）となりました。

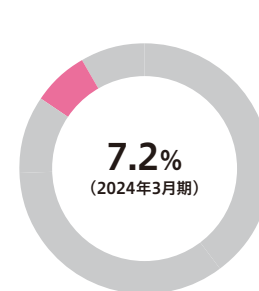
売上高・営業利益



受注高・受注残高



事業別売上高比率



新中期経営計画

事業の方向性

1 お客さまの作業の効率化を追求

- 安全性、自動化、省力省人化、フレキシビリティ性、カーボンニュートラル、SDGsを考慮した商品、システムの提案
- 物流の荷捌き作業の合理化
- 安全・安心なハンドリング機器の提案

数値目標（2026年度）

	2023年度	2026年度
お客さま数	5,500社	6,000社

市場ニーズへの対応：作業者の安全性を向上

カーボンニュートラルの実現に向け、装置の電動化による省エネを推進すると同時に、安全性を追求した装置を展開しています。例えば、作業者がローラ間に挟まれたり巻き込まれたりした際、ローラそのものの回転が止まり怪我を防止する「セーフティローラコンベヤ」の開発や、万が一リフトのテーブルが落ちた際、作業者が挟まれるのを防ぐための急激な落下を防止するリフトなど、工場内の安全・安心に配慮した装置を提供しています。物流業界に限らず、製造業における生産工程内での搬送機器としても幅広く対応していきます。



万一の巻き込まれ時に回転が止まるセーフティローラコンベヤ



落下防止付電動式リフト

トピックス

（株）メイキコウ 新本社ビルを開所

（株）メイキコウ新本社ビルが完成し、2023年10月より正式に業務を開始しました。新本社ビルでは全ての照明器具にLEDを導入し、また太陽光パネルと蓄電装置を設置することで、地球環境に配慮したエネルギー利用を可能にしました。また車イス用の段差解消機やトイレ・救護室を設置し、従業員の働きやすさの向上に貢献しています。さらに、耐震性を強化、安全性を向上、デジタル化を推進するなど、「地球環境」と「働く人」両方に配慮したビルとなっています。



特機事業

※新規事業含む

オンリーワンの技術を武器に新しい事業へ挑戦

事業概要

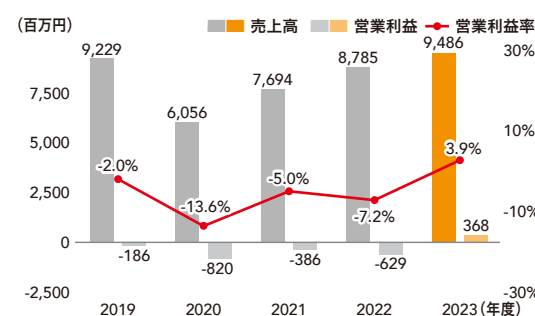
地球温暖化に伴う気候変動や環境変化、DX化の加速、人々の価値観の変化など、私たちを取り巻く環境が過去にないほど急速に変化しています。このような変化に合わせて、当社の事業を拡大するためにも当社が培ってきた要素技術を最大限に活用し、その技術に新しい技術を融合させることで、「商品づくり」「仲間づくり」を強化して、成長市場への提案を実施していきます。時代の変化を先回りして、未来を切り拓くために精力的な取り組みを推進し、事業拡大を図り収益率の向上を目指します。



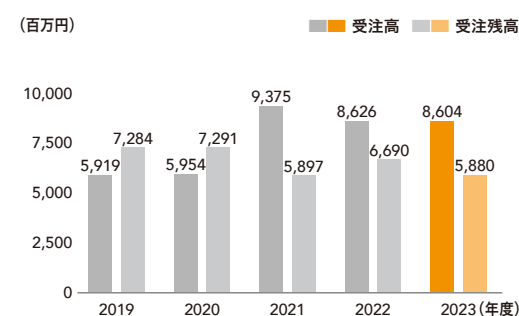
2024年3月期の概況

売上高は、高圧ロールプレスが好調に推移した上、サーボシリンダも電池製造装置向けが好調で、対前年同期比 701 百万円増加の 9,486 百万円（前連結会計年度比 8.0% 増）となりました。営業損益はサーボシリンダの値上げ申し入れの成果が現れ、同 997 百万円増加の 368 百万円（前連結会計年度は 629 百万円の損失）となりました。なお、受注高は同 21 百万円減少の 8,604 百万円（前連結会計年度比 0.3% 減）、受注残高は同 810 百万円減少の 5,880 百万円（同 12.1% 減）となりました。

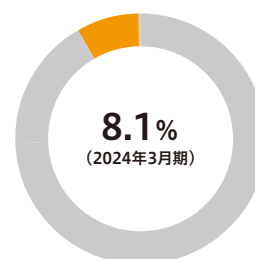
売上高・営業利益



受注高・受注残高



事業別売上高比率



特機事業の成長性

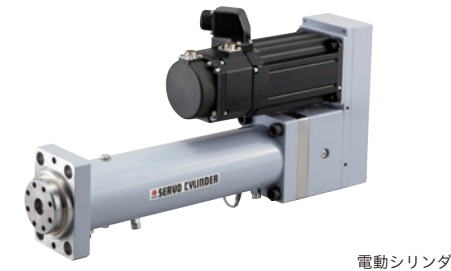
電動化を核に環境負荷の低減に貢献

電動シリンダをはじめとする省エネ機器の提供

高圧電動ロールプレス、電気特性検査装置はEVに欠かせない二次電池やインバータの生産に貢献

油圧シリンダから電動シリンダに置き換え、消費電力、CO₂排出量を約70%削減

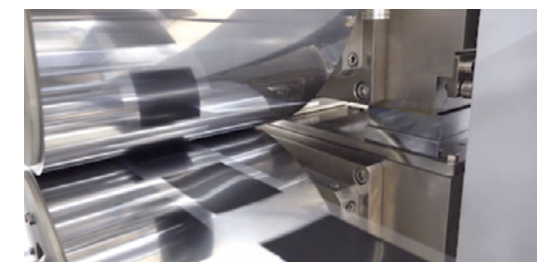
電動シリンダは、油圧シリンダとは違い電動モータを動力源とした、エネルギー効率に優れたアクチュエータです。位置センサや荷重センサを装備し、プログラムにより制御することで、精密かつ自在な動作が可能となります。これにより、物を押し込んだり、つぶしたり、圧縮したり、密封したりといった作業を高精度で実現します。また、油圧ユニットを使わないため、油漏れがなくクリーンな環境を維持することができます。さらに、消費電力を約70%低減しカーボンニュートラルな工場づくりにも貢献します。



電動シリンダ

高圧電動ロールプレスによる二次電池市場への挑戦

高圧電動ロールプレスは、高精度のサーボコントロール技術を活用し、製品の品質と生産性の向上に貢献しています。自動車の電動化が急速に進行する中で、二次電池市場の需要は急増しています。この急成長する市場に対応するため、当社は業界で唯一の全電動ロールプレスを導入し、競争力を強化しています。この高圧電動ロールプレスは作動油を必要とせず、油漏れのリスクがなく、待機音も発生しません。これにより、作業環境が大幅に改善され、製品の信頼性と安全性が向上しています。



高圧電動ロールプレス

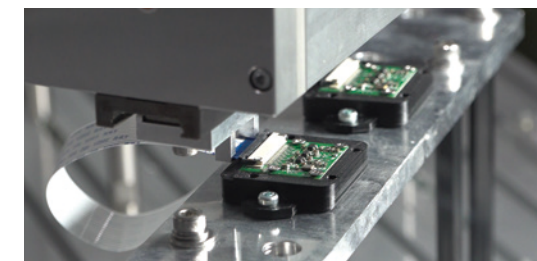
成長に向けた新たな事業展開

特機事業の中には将来を見据えた新たな事業が複数あります。その中にはすでに事業化が進んでいるものもありますが、一方で新たな課題が見つかり、研究開発レベルに戻って取り組み直すものもあります。例えば、排泄検知システムは商品化に成功しましたが、その過程で、さらなる進化の可能性が見つかり、再度研究開発のフェーズに戻して技術を進化させることにしました。新たな事業はそれぞれ異なる進行状況にありますが、全てが将来の成長に向けての重要なステップです。これらの事業を黒字化させ、事業規模を拡大していくことを目指しています。

力覚センサ事業

ロボットのセンサをシステム一体で拡販

ものづくり現場では人手不足の問題が深刻化しています。その解決策として、力覚センサ“ZYXer®（ジクサー）”をロボットに搭載した各種システム装置の拡販に注力しています。その1つがフレキシブルプリント基板（FPC）の挿入を自動化するシステム装置です。FPCは、薄くて柔軟性があり、その取り扱いには繊細な力加減を必要とするため自動化の障壁となっていました。しかし、このシステムは微細な力の変化を高速でロボットにフィードバックし、基板に損傷を与えることなく挿入作業の自動化を実現します。



フレキシブルプリント基板自動挿入システム

特機事業

IoT・センシング事業

古い設備もお手軽にデジタル (DX) 化

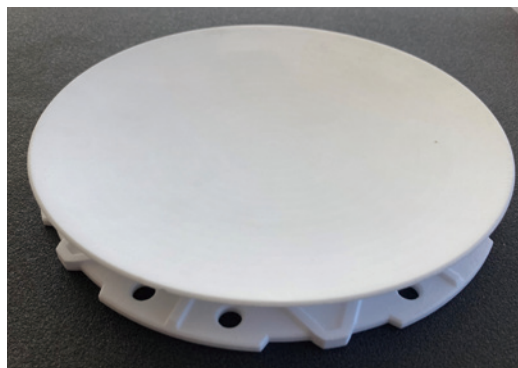
デジタル化の時代が製造業にも到来し、経験や勘だけでなく、客観的なデータに基づいた SQCDE 管理が必要とされています。しかし、古い設備を含む全体の可視化は容易なことではありません。その課題を解決するために「パッケージ by C-BOX」を展開しています。カーボンニュートラル対応の「電力計測パッケージ by C-BOX」では、古い機械でも無線を活用することで、電力の可視化と無駄の削減を簡単に実現します。コンプレッサや試験設備の運用見直し、さらには時間短縮の効果も期待できます。稼働・環境センサとの組み合わせにより、現場警報・音声・映像出力・帳票作成も可能です。人手不足に悩む製造現場が手軽に導入できる DXソリューションを提供していきます。



セラミックス事業

技術進歩と未来の可能性

構造セラミックスと3Dセラミックスは、半導体製造装置や精密機械をはじめ、様々な産業機械で活用されています。これらは、高精度、コンタミレス、耐摩耗対策に利用され、部品の長寿命化や品質安定に貢献します。なかでも位置決めステージは、高精度、高再現性を、加工機や精密機械の組付け治具は精度確認を簡便にします。セラミックス 3D プリンターは従来の方法では不可能だった形状の製作を可能にし、コストダウン、リードタイム短縮や試作コストの低減などの価値を提供します。これらの製品は、今後の技術進歩とともにさらなる可能性が期待されます。



超小型人工衛星搭載用宇宙望遠鏡ミラー部品
(焼成体φ245mm×H30mm)

アルコール検知システム事業

業界最小・最軽量のアルコール検知システム

当社のアルコール検知器は業界最小・最軽量で、スマホと連携して呼気中のアルコールを簡単に測定できます。これにより、安全運転を推進し、交通事故の防止に貢献します。他社製品を使用している場合でも、測定アプリのみの使用が可能です。2023年12月1日から、社用運転時にアルコール検知器の使用と記録保存が義務化され、当社の商品はこの社会的な要請に対応しています。本製品を通じて、より安全な社会の実現に貢献しています。



DRACHE® (ドラチェ) アルコール検知システム

アフターサービス

近年日本国内では少子高齢化が進展し、労働人口の減少が深刻化しています。製造業の設備保全においても熟練工が減少し、技能の伝承は喫緊の課題となっています。当社はIoT技術を活用し、熟練工の勘・経験を超え“お客さまの設備を止めない”サービス「sinto SUPPORT SYSTEM®」を提供し、労働力不足の解消や保全現場における技能伝承の課題解決に取り組んでいます。

予防保全

オペレーター支援
OpeAssist™
監視・点検・教育

- 設備稼働の見える化をしたい
- 点検結果を一目で見たい
- 点検教育を効率的に進めたい

保全技術者支援
ProAssist®
診断・測定・分析

- 突発トラブルをなくしたい
- もっと生産量を上げたい
- 生産計画の遅れを解消したい

事後保全

緊急時の復旧支援
iAssist®
遠隔支援・保管

- トラブル時の復旧を早くしたい
- バックアップがないことによる長時間の設備停止を回避したい

お届けする価値 (デジタル対応)

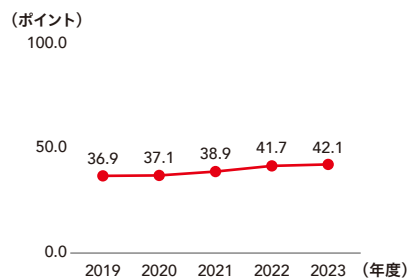
設備の突発停止は、復旧までに多くの時間を要するとともに保全の業務を担当する方々には多くの負担をお掛けすることになります。当社は、設備停止に伴う突発対応を無くすために、IoTを活用した予兆監視サービスを提供しています。このサービスは設備の機器を24時間365日監視し、故障前の予兆を捉えて計画的なメンテナンスに役立てることができます。“設備メーカーならではの”視点から、作業者の保全作業時間の短縮、負担軽減、そして省人化の実現に貢献しています。

アフターサービスのスキル向上 (リアル対応)

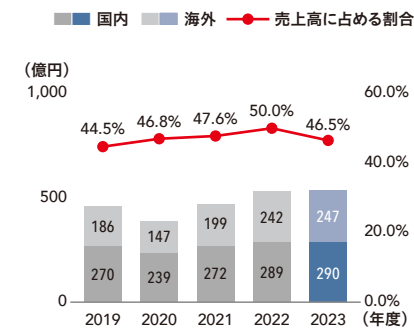
当社グループの国内外の営業担当者に設備のメンテナンスや販促に関する知識やスキルを習得する教育を実施しています。習得するごとにポイントを付与し、担当者のレベルの向上を図っています。国内外共通の評価基準を用いて社員一人ひとりのスキル管理を行うことで、世界中のお客さまに安定したサービスを提供できる人材を育成しています。

アフターサービスにおける売上推移 (国内・海外)

アフターサービスによる売上高は、昨年度の経済の正常化が続いていることと、生産性を向上させるための設備保全の動きが活発に行われていることにより、国内では290億円 (前年比0.3%増)、海外では247億円 (前年比2.0%増) となりました。また連結売上高に占めるアフターサービスの売上高比率は、46.5%となりました。

営業担当者1人あたりの
スキルポイント

アフターサービス(※)売上高



※部品と消耗品の売上合計