



# DID MUGGENDAI SMILE VISION 2035



# アジェンダ

---

1. 全てのステークホルダーの皆様へ
2. 私たちのフィロソフィー (MISSION VISION VALUE)
3. DID MUGENDAI SMILE VISION 2035
  - 1) 骨子
  - 2) 成長戦略
    - ① グローバル拡大戦略：地球のすみずみまで
    - ② サステナビリティ事業創造：笑顔と笑顔がつながる社会へ
4. 成長戦略を支える人的資本経営のスタート
5. 新中期経営計画 (第13次中計：2024年度～2026年度)
6. Appendix

社長メッセージ

フィロソフィー

2035ビジョン骨子

グローバル拡大

サステナ事業創造

人的資本経営

新中計

Appendix

1

全てのステークホルダーの皆様へ

# 社長からのメッセージ 2035年ビジョン策定にあたり

## 全てのステークホルダーの皆様へ

私たちは、創業以来、社会の要請に応じて、技術の革新と事業創造を続けてまいりました。今日、私たちは「DID MUGENDAI SMILE VISION 2035」を策定いたしました。このビジョンは、**私たちが次の100年を見据えた時、2035年時点での目指すべき方向性と、社会に対して果たすべき役割を明確に示したものです。**

私たちのビジョン「地球のすみずみまで、笑顔と笑顔がつながる社会へ」は、ただのスローガンではありません。それは、私たちが真に信じ、目指すべき理想の形を体現したものです。技術の力を通じて、人々の生活を豊かにし、持続可能な環境を守り、すべての人々が笑顔でつながる社会を実現するための私たちの決意です。

このビジョンを実現するためには、私たち一人ひとりの行動が重要です。私たちは、持続可能な製品の開発、環境保護への取り組み、社会との連携をさらに深めていきます。また、私たちの技術と知見を活かし、**新たな価値を創造し、社会課題の解決に貢献していく所存です。**

この長期ビジョンの達成には、私たちだけの力では不十分です。お客様、パートナー企業、株主の皆様、そして社会全体との協調が必要不可欠です。

未来は私たちが創り出すものです。2035年に向けて、大同工業(DID)は変革と挑戦を続け、皆様と共に持続可能な未来を築いていきます。



代表取締役社長 新家 啓史

DID MUGENDAI  
SMILE VISION 2035

DIDの大変革  
Re-Born

2024年  
現在

社長メッセージ

フィロソフィー

2035ビジョン骨子

グローバル拡大

サステナ事業創造

人的資本経営

新中計

Appendix

# コーポレート・ストーリー 2035年ビジョンの位置づけ

私たちのフィロソフィー  
MISSION VISON VALUE

100年先を見据えて

2024年1月制定

2035年長期ビジョン  
DID MUGENDAI SMILE VISION 2035

2024年5月制定

中期経営計画  
(13中)

中期経営計画  
(14中)

中期経営計画  
(15中)

中期経営計画  
(16中)

2024 2025 2026 2027 2028 2029 2030 2031 2032 2033 2034 2035

この激動の時代、フィロソフィーから見直し、  
2035年ビジョン、  
そして4回の中期経営計画を経て、  
私たちは大きな変革を生み、  
持続可能な未来を築きます。

社長メッセージ

フィロソフィー

2035ビジョン骨子

グローバル拡大

サステナ事業創造

人的資本経営

新中計

Appendix

# 2

## 私たちのフィロソフィー MISSION VISION VALUE

社長メッセージ

フィロソフィー

2035ビジョン骨子

グローバル拡大

サステナ事業創造

人的資本経営

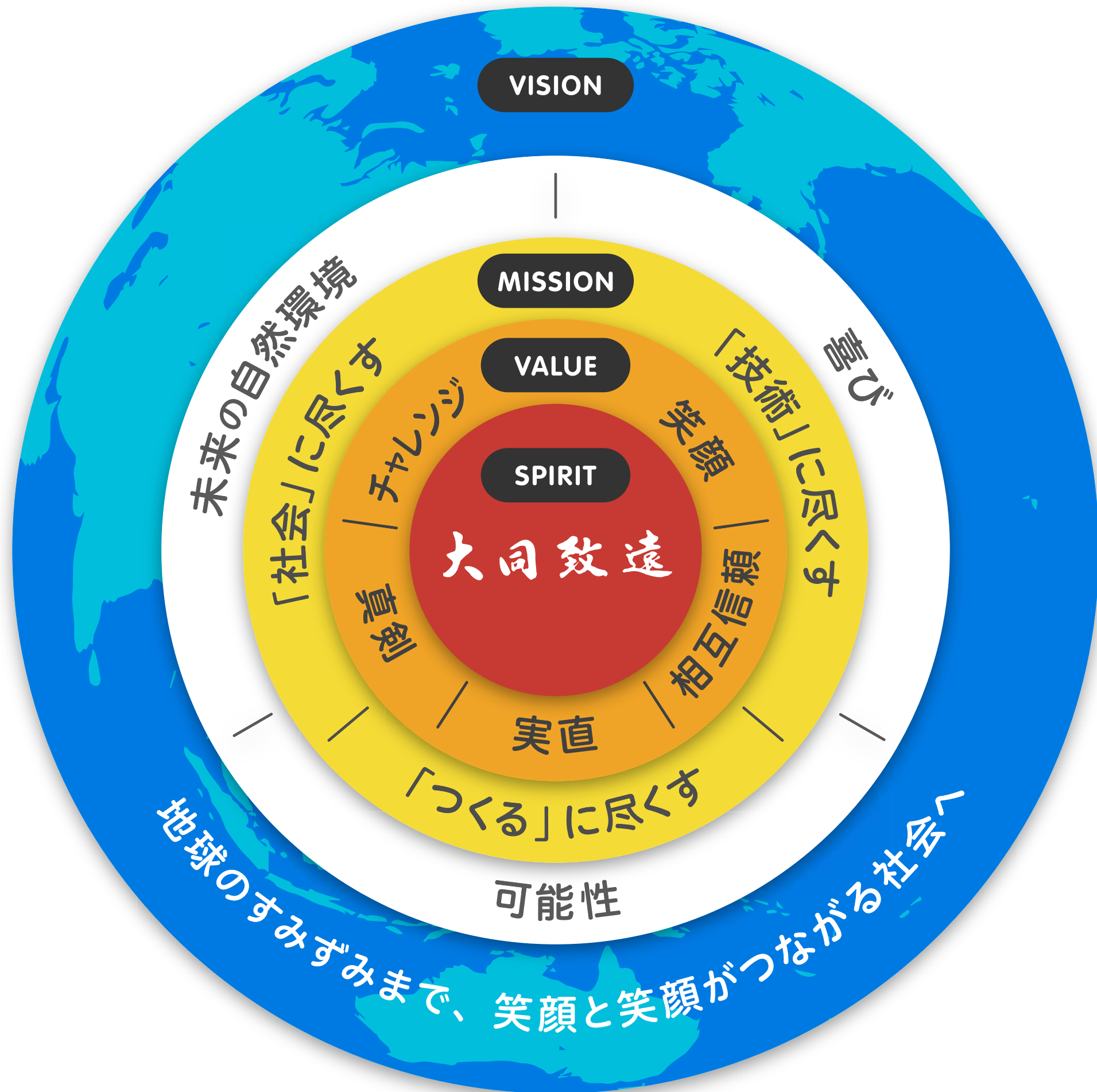
新中計

Appendix

# 私たちのフィロソフィー 全体像

## MISSION VISION VALUE

私たちは、創業以来、社会の要請に応じて、技術の革新と事業創造を続けてまいりました。これからの更なる激動の時代を見据え、拠り所となる「フィロソフィー (MISSION、VISION、VALUE)」を策定しました。



# 大同致遠

## SPIRIT

## VALUE

1. **私たちは「笑顔」を大切にします**  
笑顔をこころがけ、笑顔を広げます(笑顔発信・笑顔連鎖)
2. **私たちは「相互で信頼」しあいます**  
多様な価値観(多様性)や個性を認め合い、対話し協働する
3. **私たちは「実直」であり続けます**  
三現主義(現場、現物、現実)に基づき誠実に行動する
4. **私たちは「真剣」であり続けます**  
責任を持って成果を出すまでやり続ける
5. **私たちは「チャレンジ」していきます**  
失敗をものともせずスピード重視で変化をし続ける

## MISSION

「技術」に尽くし、「つくる」に尽くし、「社会」に尽くす

## VISION

地球のすみずみまで、笑顔と笑顔がつながる社会へ

## DIDの起源 (オリジン)

**SPIRIT**

創業の精神

# 大同致遠

「大いなる目的のため、一致団結して高遠なる理想実現に努力すべし」

社長メッセージ

フィロソフィー

2035ビジョン骨子

グローバル拡大

サステナ事業創造

人的資本経営

新中計

Appendix



# これまでの軌跡

これまでも社会の要請に応え、その時々で価値ある製品を提供し続けてきました。特に、モビリティの発展と共に「グローバル」に乗り出し、チェーンの新しい横展開やサプライヤーからメーカーとして、昇降機等の福祉機器や産業用コンベヤ製品など、これまでも新たな領域へ「新価値の創造」を進めてきました。



社長メッセージ

フィロソフィー

2035ビジョン骨子

グローバル拡大

サステナ事業創造

人的資本経営

新中計

Appendix

# 事業発展の歴史

漆器からリム、そしてチェーンへ  
バイクから自動車、産業機械へ、そしてサプライヤーからメーカーへと飛躍



# 3

## DID MUGENDAI SMILE VISION 2035

社長メッセージ

フィロソフィー

2035ビジョン骨子

グローバル拡大

サステナ事業創造

人的資本経営

新中計

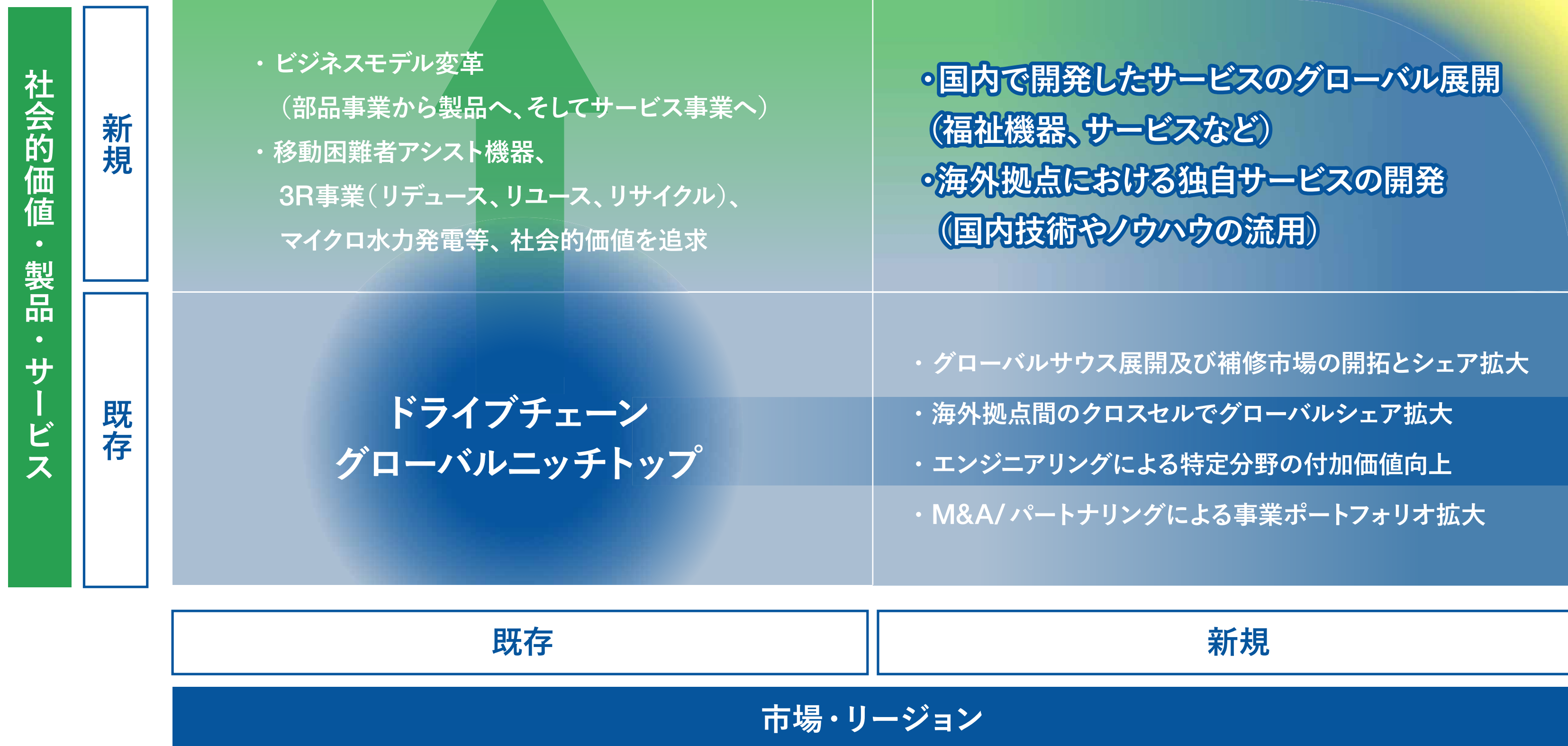
Appendix

# ビジョンとコアコンピタンスから導く、成長戦略の方向性



# 成長戦略全体像 横軸と縦軸の成長戦略を支える人的資本経営が全ての基盤

## 2 サステナビリティ事業創造 (笑顔と笑顔がつながる社会へ)

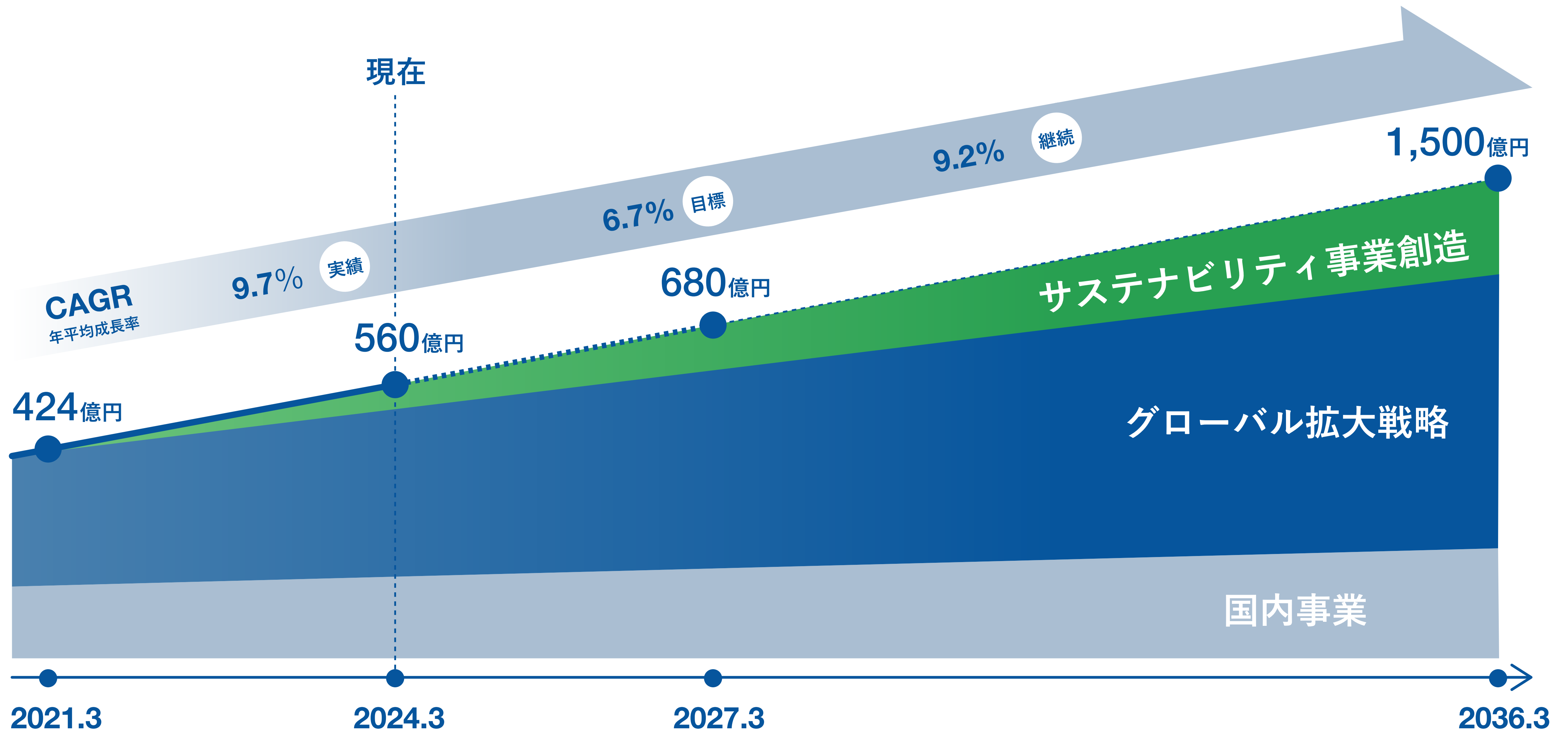


## 1 グローバル拡大戦略 (地球のすみずみまで)

## 3 これら成長戦略を支える人的資本経営への本格的スタート

# 2035年の定量目標

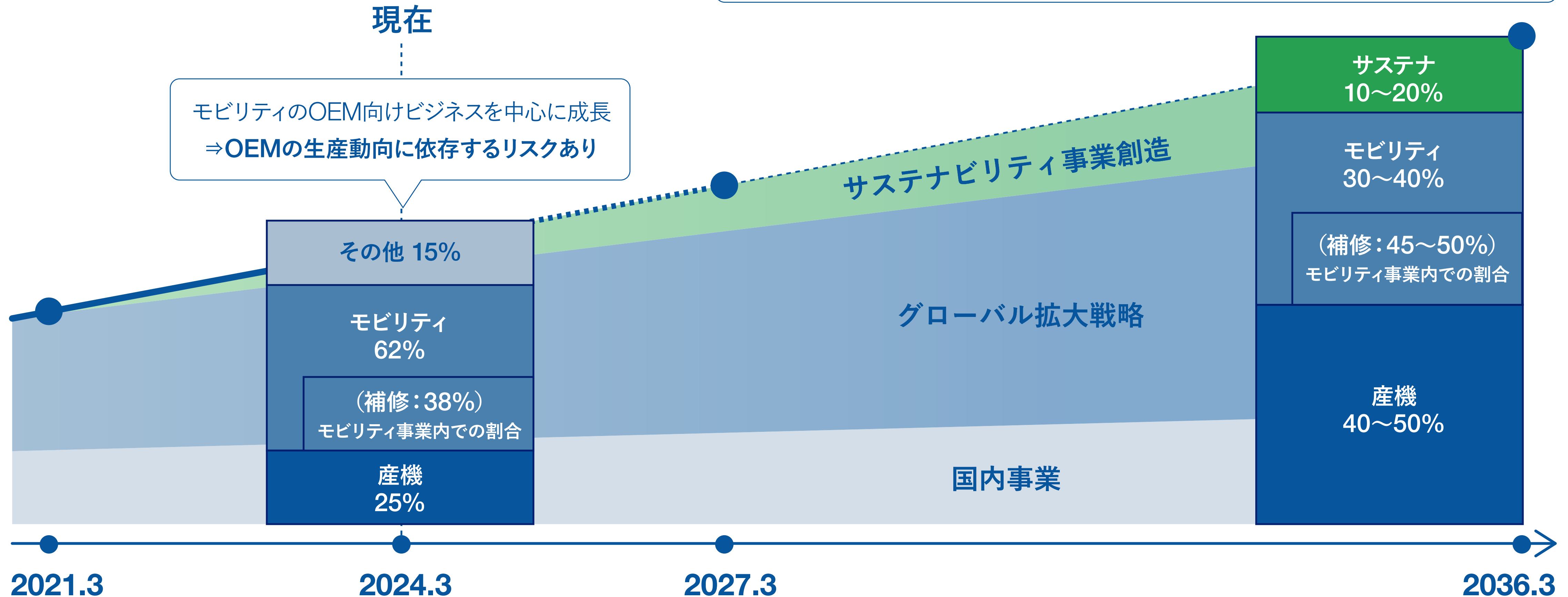
2035年ビジョンを達成するために、次期中計(2027年3月末)で680億円規模のビジネスを実現し、成長率を維持し続けて、2035年までに1,500億円のビジネスを実現します。



# 事業ポートフォリオ

モビリティ中心の事業構造から産機の割合を高め収益性を向上させるとともに、外部環境の変化に強い事業構造に変革します。

- ✓産機事業の比率を上げることでモビリティに依存しない
- ✓産機内に複数の市場ポートフォリオを構築し安定した事業へ（ターゲット市場は後述）
- ✓補修市場の比率を上げて OEM ビジネスに依存しない（モビリティ事業）



# 3

## 成長戦略①グローバル拡大戦略

- 地球のすみずみまで -



社長メッセージ

フィロソフィー

2035ビジョン骨子

グローバル拡大

サステナ事業創造

人的資本経営

新中計

Appendix

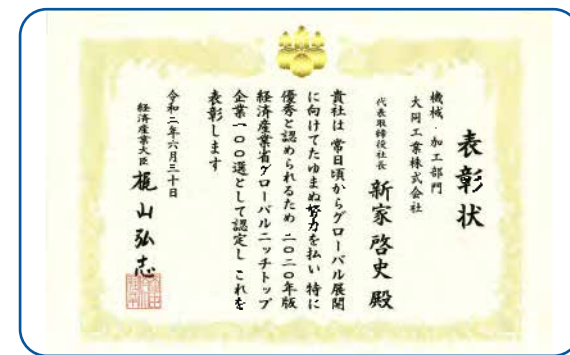


# グローバル拡大戦略全体像

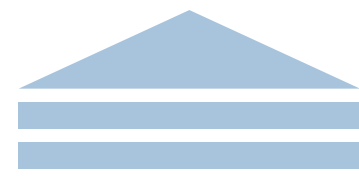
二輪車ドライブチェーンで実現したグローバルニッチトップのノウハウを他製品へも展開し、グローバルニッチトップの製品群を実現して収益性の高い事業ポートフォリオを実現します。

## 弊社の強み

「グローバルニッチトップ企業100選」に認定  
(経済産業省)



二輪車ドライブチェーンにおける  
グローバルニッチトップを獲得



グローバル対応力



技術力/カスタマイズ力

## 全社方針

グローバルニッチトップ  
の追求と拡大

利益率の高い  
事業を強化

## 各事業方針

### 1 モビリティ部品事業

#### 二輪車用部品

- ・グローバルサウス展開によるシェア拡大
- ・補修市場の開拓とシェア拡大

#### 自動車用部品

- ・タイミングチェーンのシェア拡大
- ・電動用部品のニッチ市場開拓

### 2 産機事業

#### 産業用チェーン

- ・海外拠点間のクロスセルでグローバルシェア拡大

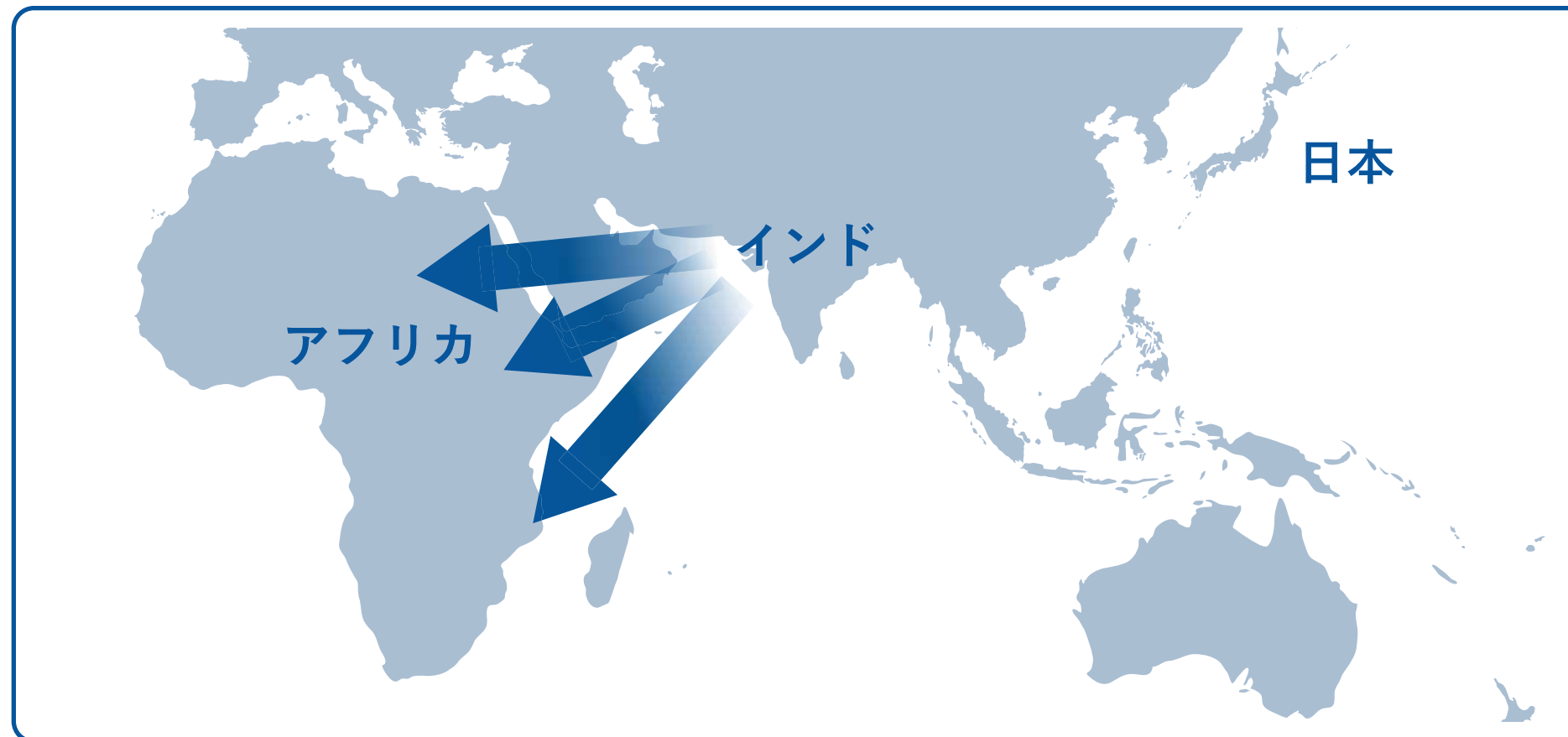
#### 産業用コンベヤ(サービス)

- ・エンジニアリングによる特定分野の付加価値向上

### 3 M&A / パートナリングによる 事業ポートフォリオ拡大

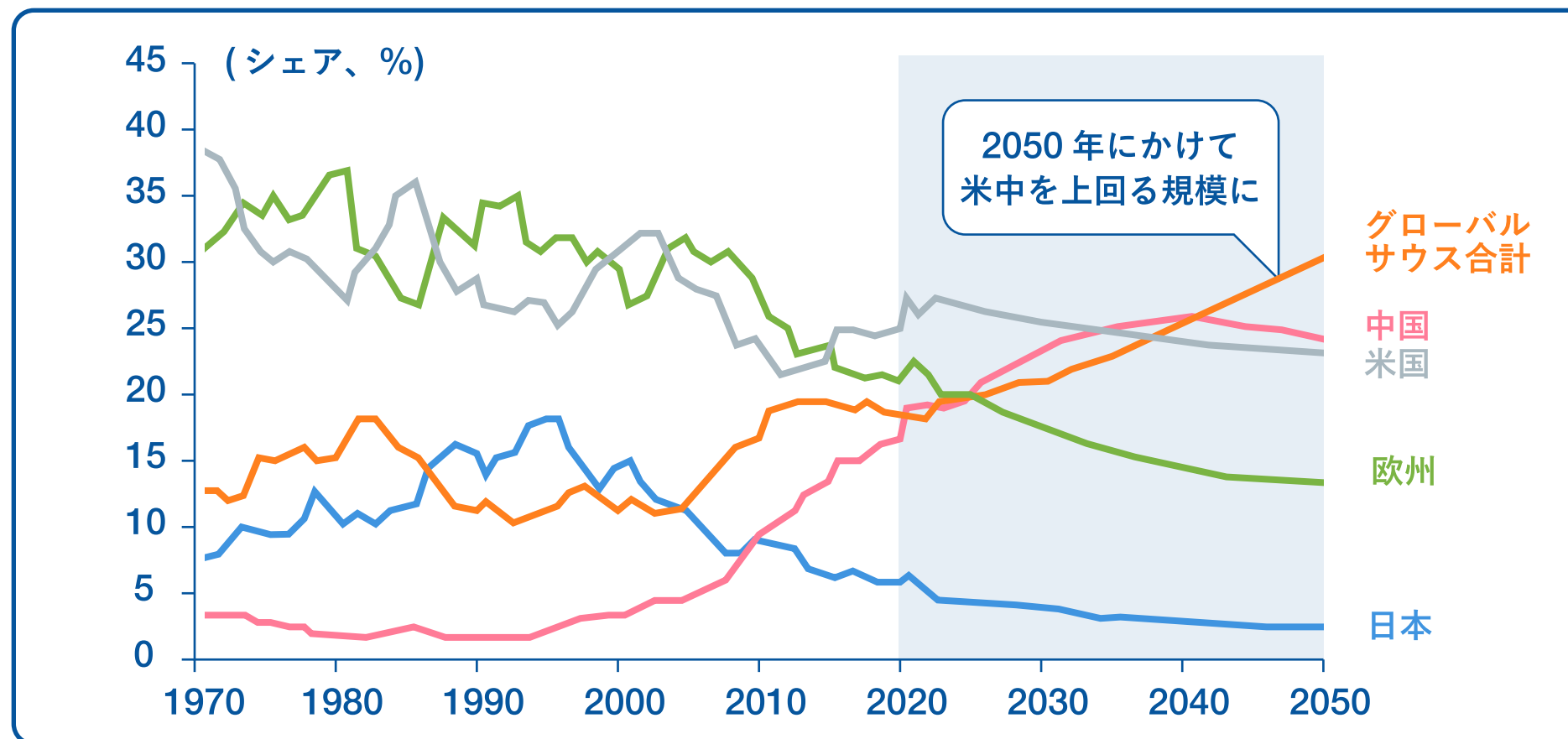
# 1) モビリティ部品事業 (1) 二輪車用部品 ① グローバルサウス展開によるシェア拡大

今後市場拡大が見込まれるグローバルサウスの事業拡大を推進します。



## (a) インド事業を確実に拡大

インドの二輪車市場は世界最大規模で当面拡大する見通しです。インド現地パートナーとの提携を検討しています。チェーンにおいては、第二生産拠点として南部チェンナイにOEMおよび補修向けの生産拠点設立を検討しています。本社から執行役員を配置し体制を強化します。



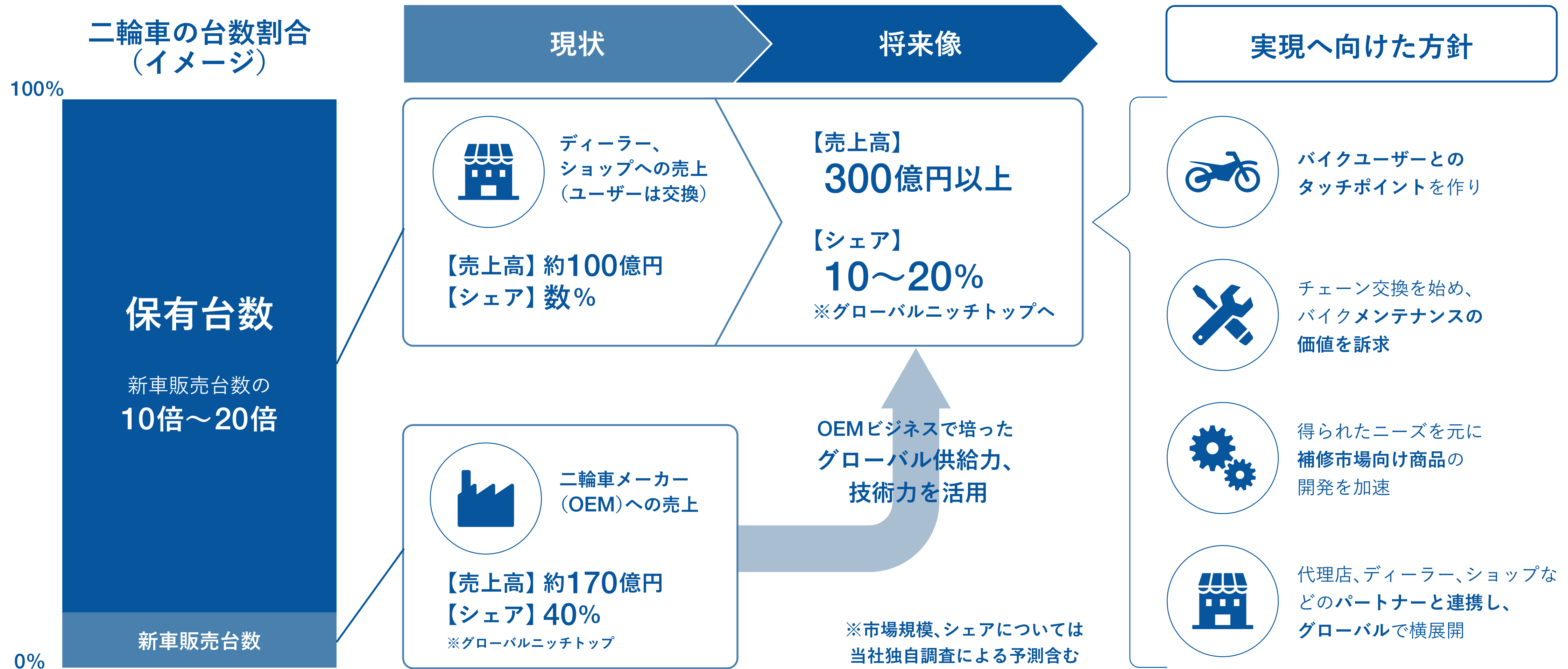
## (b) インドを起点に他のグローバルサウス各国に展開

2050年にかけて特にアフリカ地域での人口増と収入増に伴い、二輪車の需要も増加すると想定されています。インドのOEMパートナーと共同でアフリカ向け事業を強化します。

出典：三菱総研ウェブサイトより (2023) <https://www.mri.co.jp/knowledge/insight/20230515.html>

# 1) モビリティ部品事業 (1) 二輪車用部品 (2) 補修市場の開拓とシェア拡大

各国における二輪車の保有台数は新規販売台数の10倍～20倍程度あるため、チェーンのトップランナーとして補修市場を活性化することで、チェーンの売上成長を進めていきます。



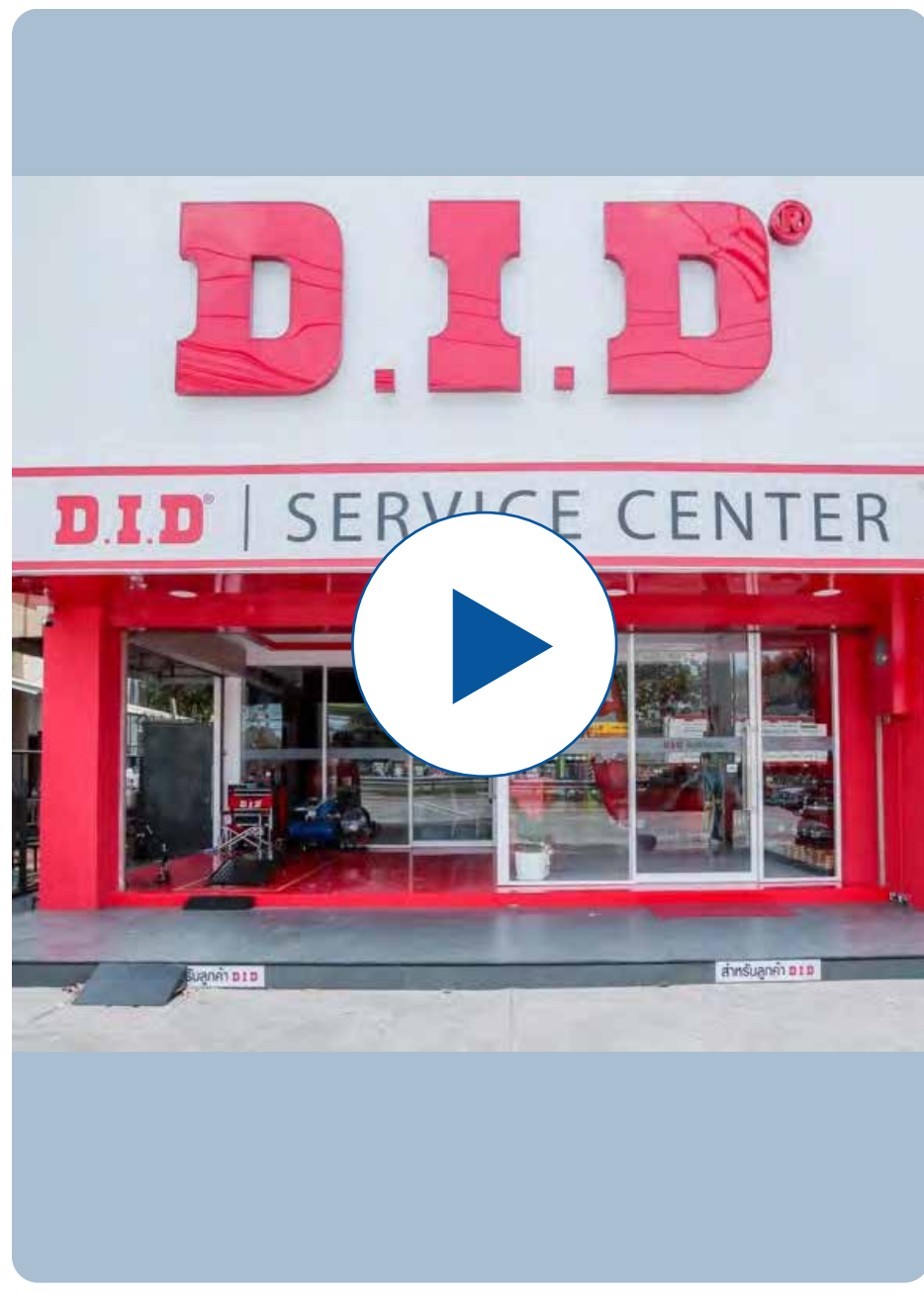
# 1) モビリティ部品事業 (1) 二輪車用部品 (2) 補修市場の開拓とシェア拡大

DIDサービスセンターを通じて、顧客へチェーンを始めとした各種部品のメンテナンスやカスタマイズの取り組みを進めています。これらの動きを加速して流通全体でメンテナンスビジネスを活性化していきます。

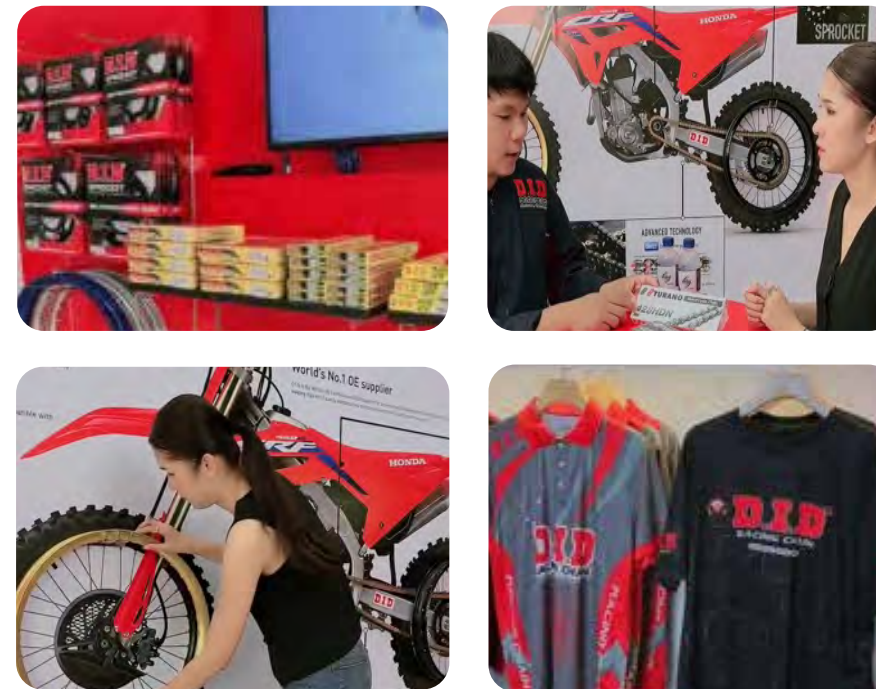
DIDサービスセンターをタッチポイントとして、  
エンドユーザーのバイクメンテナンスをトータルサポート

IoT技術やDIDショップを通じてエンドユーザーと対話し、  
パートナーと協力しながらグローバルでビジネスを活性化

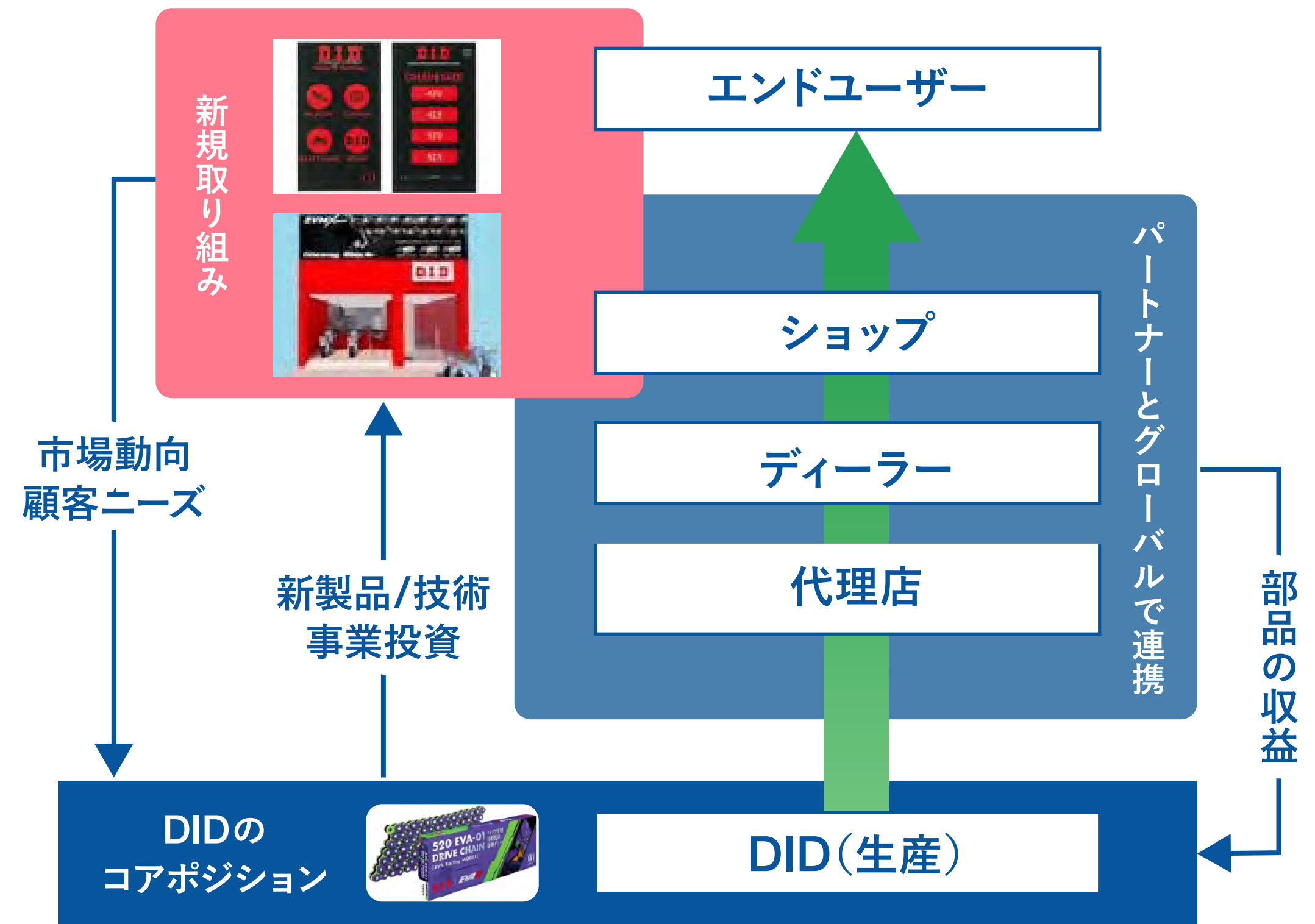
DIDサービスセンター  
(顧客とのタッチポイント)



バイクライフをトータルサポート  
(チェーンなど様々な商品を提案)



IoT技術を活用し  
適切なチェーン交換を提案



# 1) モビリティ部品事業 (2) 自動車用部品 ① タイミングチェーンのシェア拡大 ② 電動用部品のニッチ市場開拓

- ✓OEM : 客先要求に合わせ仕様を最適化し、インドをはじめとする新興国中心に新規顧客を拡大します。
- ✓補修向け : 欧州の事業パートナーと連携し販売拡大を目指します。
- ✓EV : バッテリー用冷却プレート事業に参入します。

## ① タイミングチェーンのシェア拡大

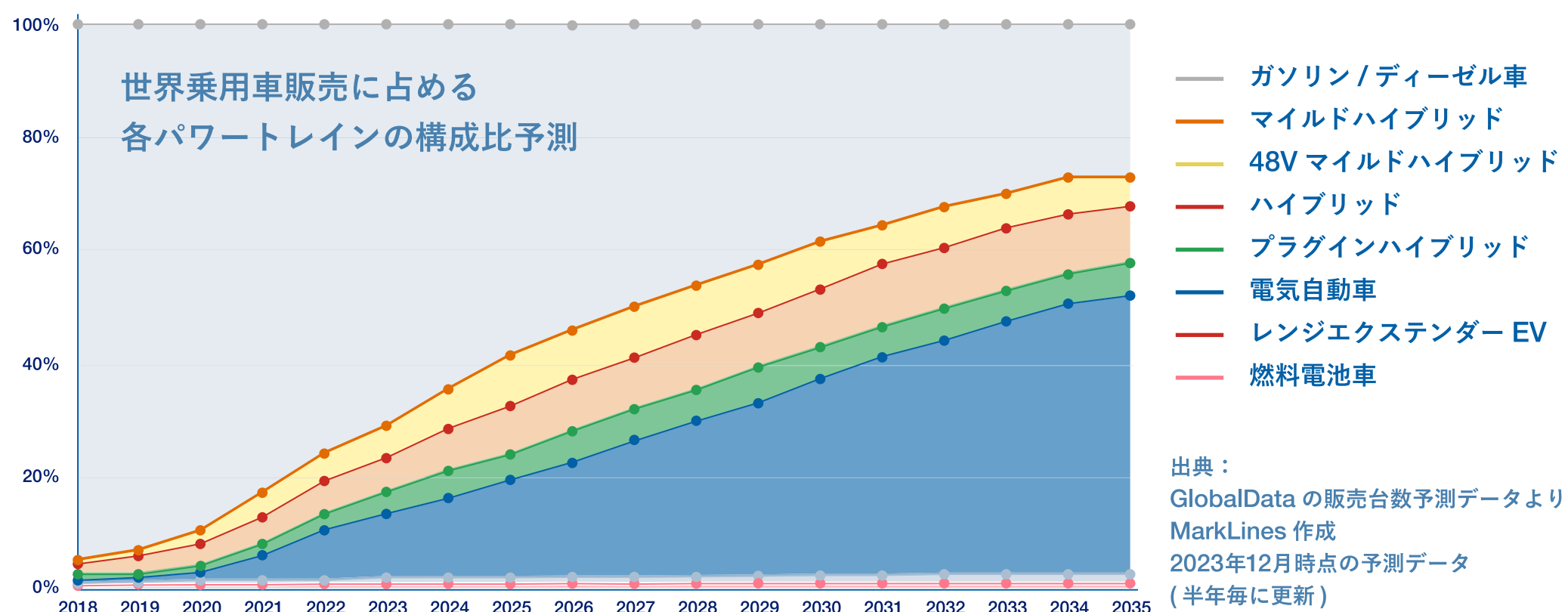
ICE

### a) OEM向け事業

- ・既存顧客の客先要求に合わせ最適/低コスト生産を実現
- ・新興国(インドなど)にて新規顧客開拓を加速

### b) 補修部品事業

- ・欧州(ドイツ)事業パートナーと連携し販売拡大



依然大きなボリュームであるICE車市場を確実に獲得していきます

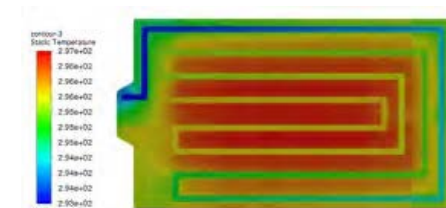
## ② 電動車用部品のニッチ市場開拓

BEV/PHEV

- ・BEV/PHEV向けバッテリー用アルミ製冷却プレート開発
- ・2026年北米にて量産開始計画

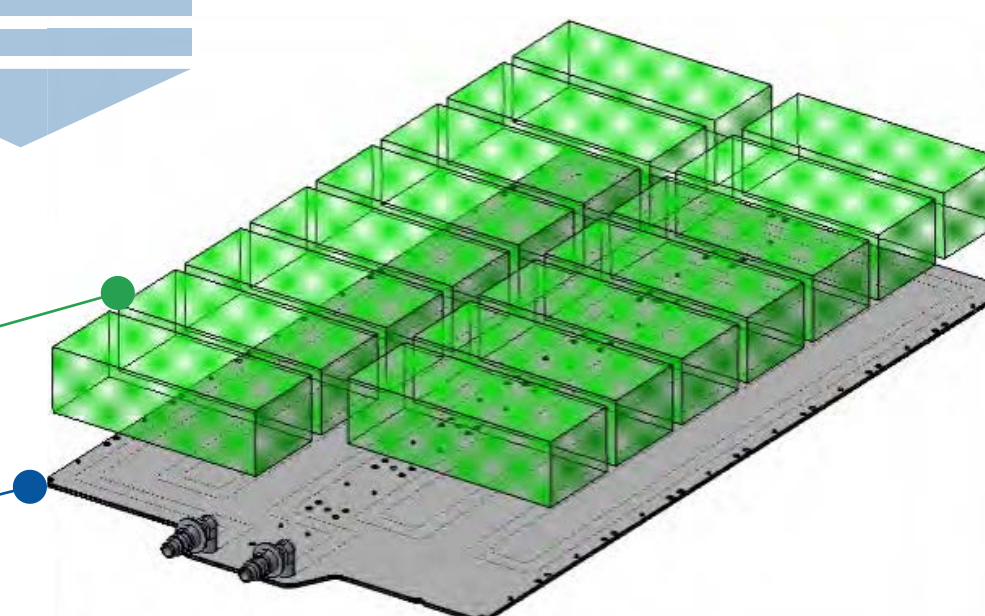
OEMとの長年の関係による  
新規製品提案

アルミリム等で培った  
加工技術の発展と応用



バッテリーセル(モジュール)

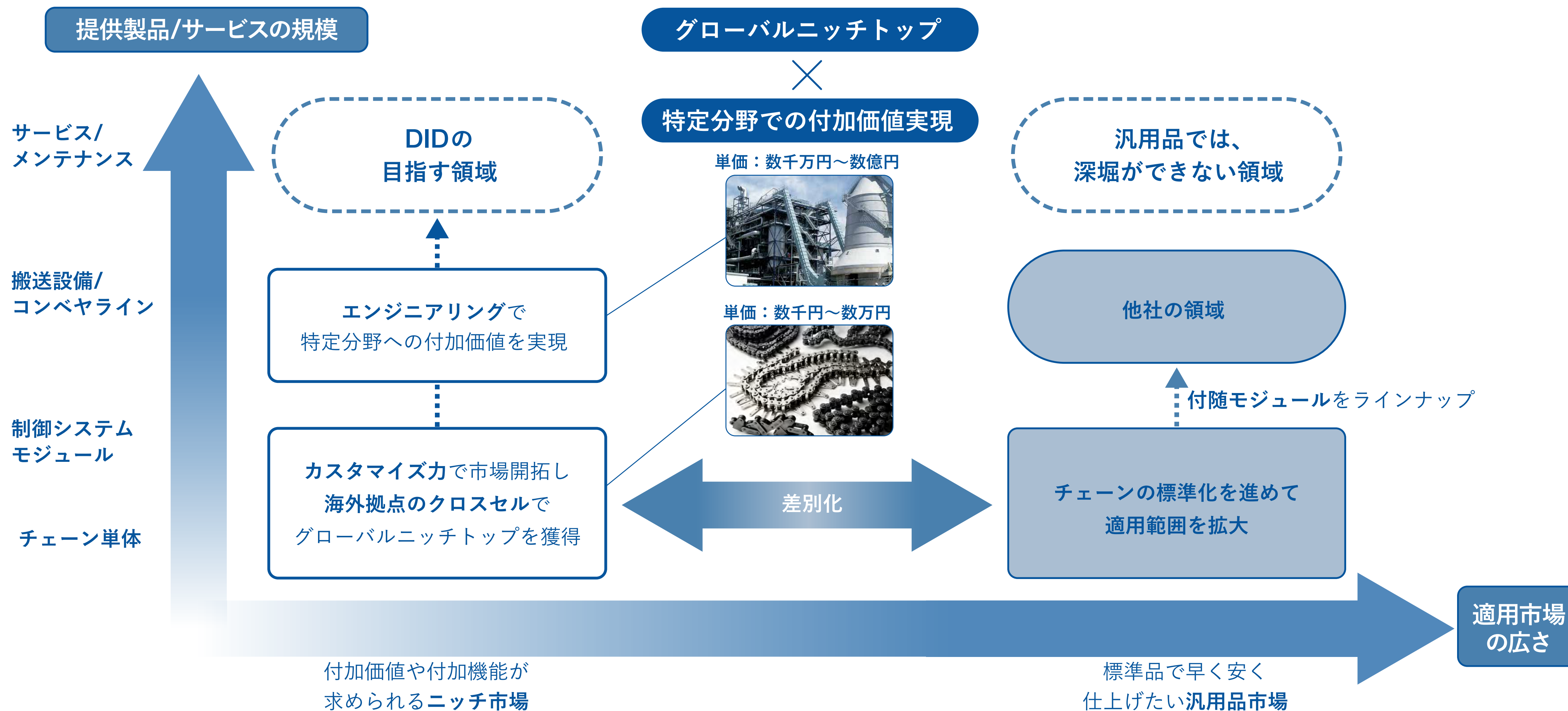
クリーニングプレート



アルミレーザー溶接技術を活用し、バッテリーセルにあった  
サイズ・材質で低コストで製造できる技術開発を実現します

## 2) 産機事業戦略 全体方針

競合他社は標準化を進めて適用市場を増やす方向で成長していますが、DIDはカスタマイズ力を活かして、グローバルニッチトップを獲得し、特定分野の搬送設備やメンテナンスサービスへビジネスを成長させます。



## 2) 産機事業戦略 (1) 産業用チェーン ① 海外拠点間のクロスセルでグローバルシェア拡大

海外拠点間でクロスセルを進めることでグローバルシェアを拡大し、各領域のグローバルニッチトップを獲得します。

2030年時点で約135億円、2035年には約225億円の売上増加を見込みます。

【数字】売上実績、【○】需要あり(円の大きさは想定需要量と比例)、【—】需要なし・少

国・地域 製品	現状規模 (売上高)	↑ ノウハウ・技術 輸出国・地域			→ ノウハウ・技術 輸入国・地域						
		日本 🇯🇵	北米 🇺🇸	ブラジル 🇧🇷	中国 🇨🇳	EU 🇪🇺	インド 🇮🇳	タイ 🇹🇭	ベトナム 🇻🇳	フィリピン 🇵🇭	インドネシア 🇮🇩
立体駐車場・エスカレーター	6.5億円	6.5億円	○	—	○	○	—	—	—	—	—
搬送システム	9.1億円	2.6億円	○	6.5億円	○	○	○	○	○	○	○
農業機器	17.3億円	—	5.3億円	12億円	○	○	○	○	○	○	○
セイカン製罐設備	2.6億円	2.6億円	○	○	○	○	○	○	○	○	○
一般機械部品	2.3億円	○	2.3億円	○	○	○	○	○	○	○	○
健康器具	1.8億円	○	1.8億円	—	○	○	—	—	—	—	—
食品設備	2.8億円	1.4億円	1.4億円	○	○	○	○	○	○	○	○

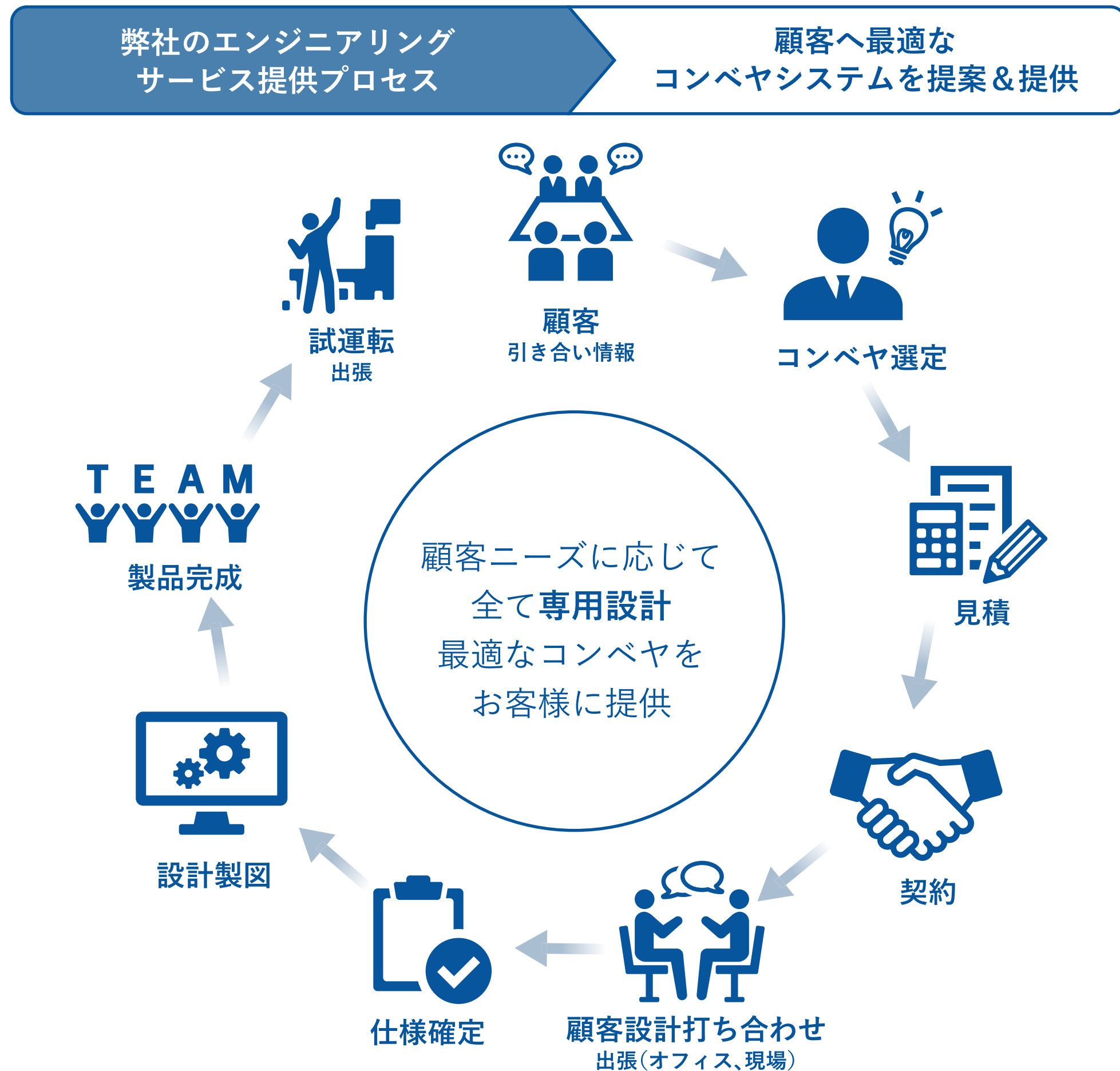
取引実績のある代表的な製品

注力製品

注力地域

## 2) 産機事業戦略 (2) 産業用コンベヤ (サービス) ①エンジニアリングによる特定分野の付加価値向上

付加価値が高い製品の提供は国内とベトナムで積極的に取り組んでおり、これらのノウハウをグローバルで展開することで、チェーン単独では提供できない価値を顧客へ提案していきます。



<p>日本</p>	<p>○製鉄所、発電所 環境プラントなどのコンベヤシステムの設計～設置までを提供</p>
	<p>○食品業界や半導体（パッケージ含む）業界をターゲット ○バッテリーメーカー（自動車向け）からの引き合いも有</p> <p>EcoCuum を商品化 プラスチックチェーンで給油不要</p> <p>吸着搬送で自由なレイアウトを実現 ⇒工場の省スペース化へ貢献</p>
<p>ベトナム</p>	<p>○食品加工業（搬送～検査工程の設計及び実装） ○製造業（搬送～検査工程の設計及び実装、メンテナンス）</p>



## 2) 産機事業戦略 (2) 産業用コンベヤ (サービス) ① エンジニアリングによる特定分野の付加価値向上

### 新商品EcoCuum



垂直/ターン/急傾斜を実現

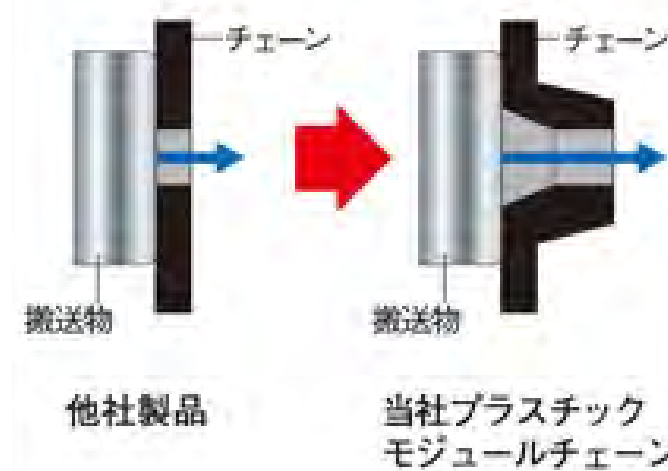
⇒工場の省スペース化

#### プラスチック製チェーン



注油が不要

⇒環境性の向上



独自構造で他社製品よりも大きな吸引力

⇒重量物への対応、搬送能力向上

#### ■ 吸引力 (N) ※1



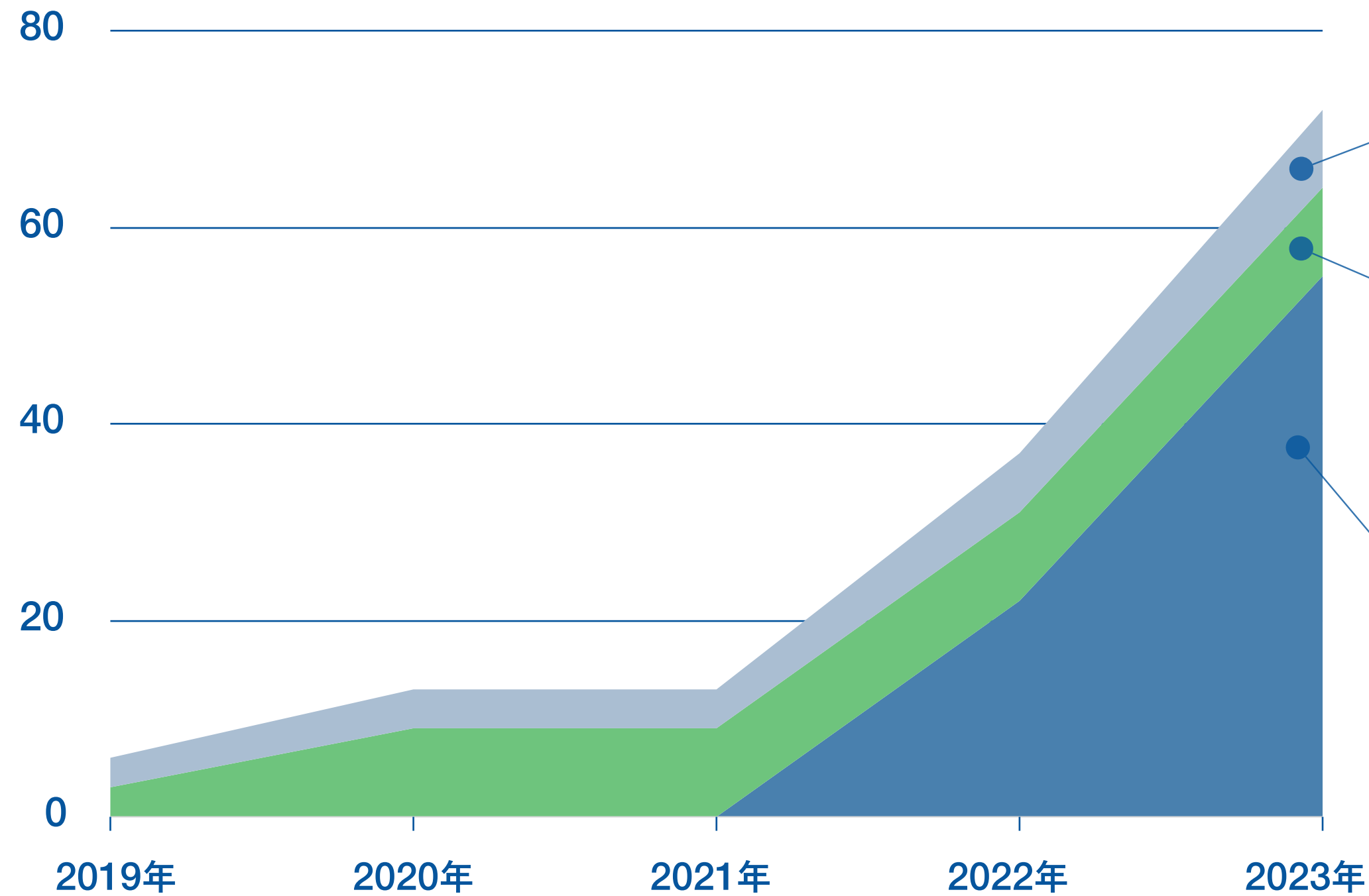
両面検査等にも対応可能

⇒省スペース化、品質向上

## 2) 産機事業戦略 (2) 産業用コンベヤ (サービス) ① エンジニアリングによる特定分野の付加価値向上

食品業界を中心にビジネスを立ち上げ、これからの成長市場である二次電池や半導体メーカーなどへの対応を加速します。

取引案件実績数(累積)



その他：液晶、半導体メーカーなど

※今後の深堀市場

食品/飲料：ファーストカスタマーとして定着

- ✓他階の搬送ラインへ自動で運ぶ
- ✓小袋を重ねずに運ぶ（ロボットで掴みやすいように）

二次電池：引き合い急増中→成約率25%以上

- ✓電極を傷つけずに運ぶ
- ✓搬送中にズレが無いように運ぶ（検査、洗浄）
- ✓片側を非接触で運ぶ（不良対策）

継続的なメンテナンス/改善提案/付加価値サービス提供など

### 3) M&A/パートナーリングによる事業ポートフォリオ拡大

2035年ビジョン「グローバル拡大戦略」を実現するため、  
グローバルにパートナー提携やM&Aによる事業ポートフォリオの拡大を目指します。

#### 2035年ビジョン実現のためのパートナー提携・M&A戦略骨子

##### 垂直統合型

グローバル注力地域\*において

実店舗

サービス  
メンテナンス

ディストリビューション

製造

類似製品の販路や商流を持つ

\* ASEAN, インド, 米国, 欧州, 中国, アフリカ等

##### 水平統合型

DIDの扱う製品や技術に近い技術分野に  
強みがある・技術的に補完関係にある

チェーン  
(二輪車用、  
自動車用、産業用)

リム・  
ホイール  
(主に二輪車用)

塑性加工

搬送設備

# 3

## 成長戦略②サステナビリティ事業創造

- 笑顔と笑顔がつながる社会へ -



社長メッセージ

フィロソフィー

2035ビジョン骨子

グローバル拡大

サステナ事業創造

人的資本経営

新中計

Appendix

# サステナビリティ事業創造全体像

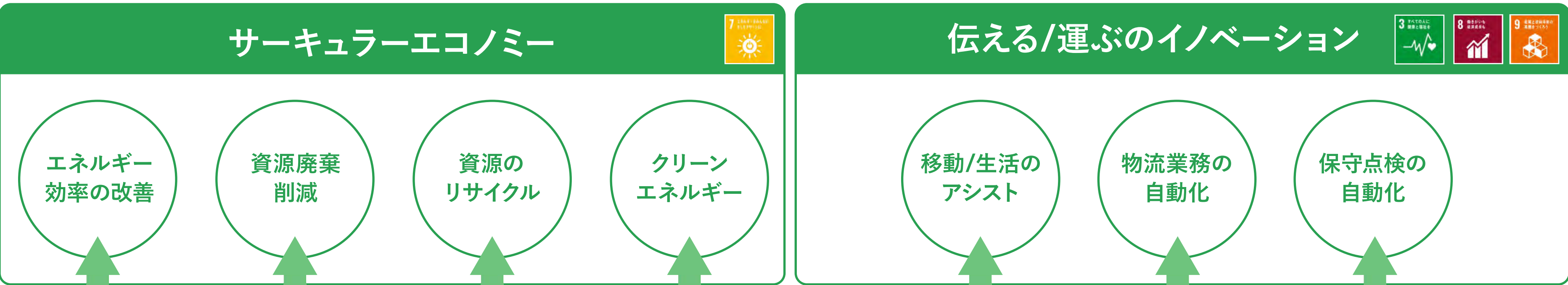
社会的価値創造を通じて、サステナビリティ経営を実現します。

社会動向/社会課題



## DIDのサステナビリティ事業

社会への提供価値



シーズ技術



社長メッセージ

フィロソフィー

2035ビジョン骨子

グローバル拡大

サステナ事業創造

人的資本経営

新中計

Appendix

# 社会的価値創造で笑顔をつなぐ



社長メッセージ

フィロソフィー

2035ビジョン骨子

グローバル拡大

サステナ事業創造

人的資本経営

新中計

Appendix

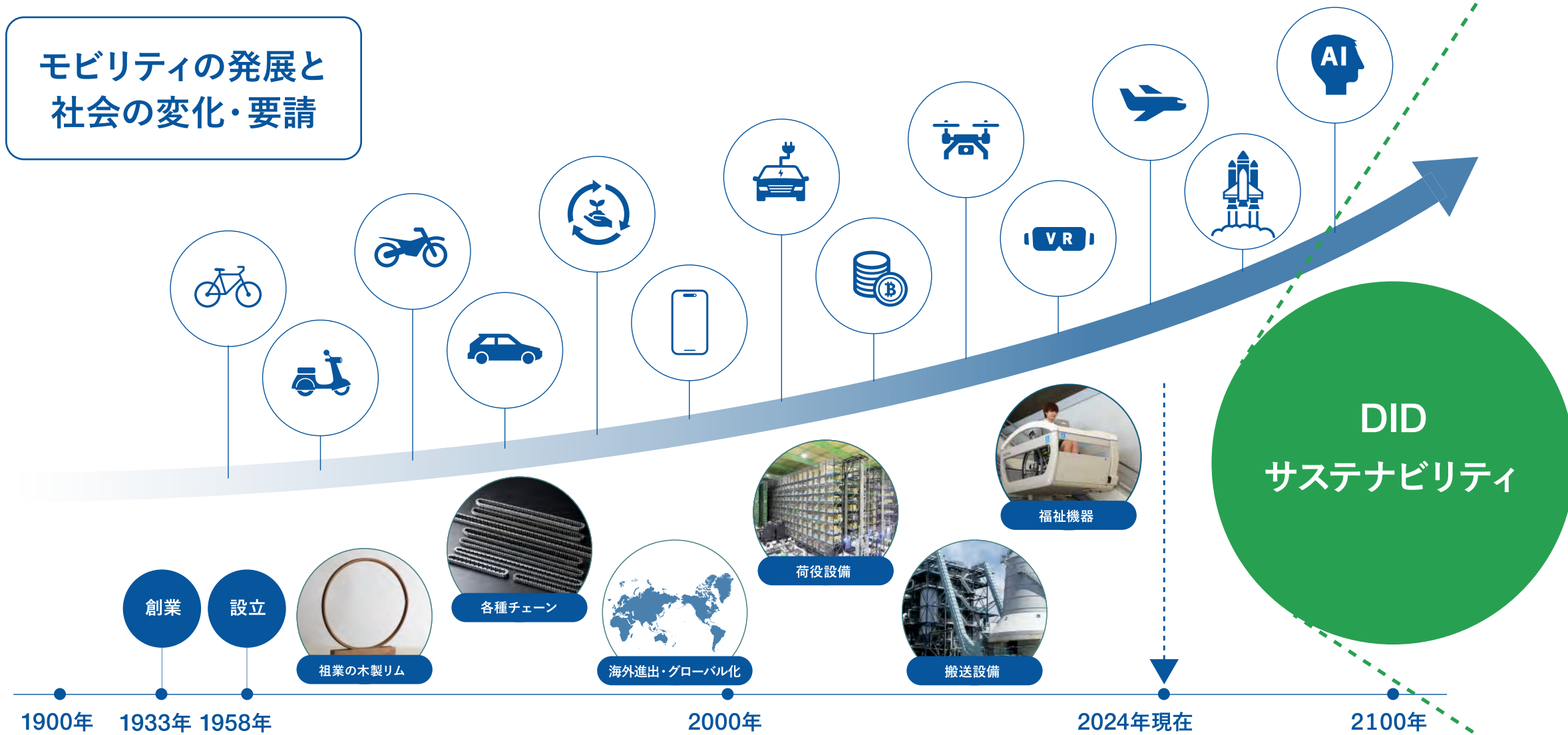
# 社会への提供価値 (DIDバリューチェーン)

DIDのこれまでの主力製品はチェーンでしたが、これからはより社会価値に着目した製品・サービスを実現していきます。

モビリティの進化と共に  
様々な技術で事業創造し、  
グローバル化に対応

次の10年は社会の変化とともに  
全ての人に/地球環境に  
優しい企業へ笑顔と笑顔をつなげる

モビリティの発展と  
社会の変化・要請



DIDの歴史

移動/生活  
のアシスト

伝える/運ぶの  
イノベーション

物流業務  
の自動化

保守点検  
の自動化

資源廃棄  
削減

資源の  
リサイクル

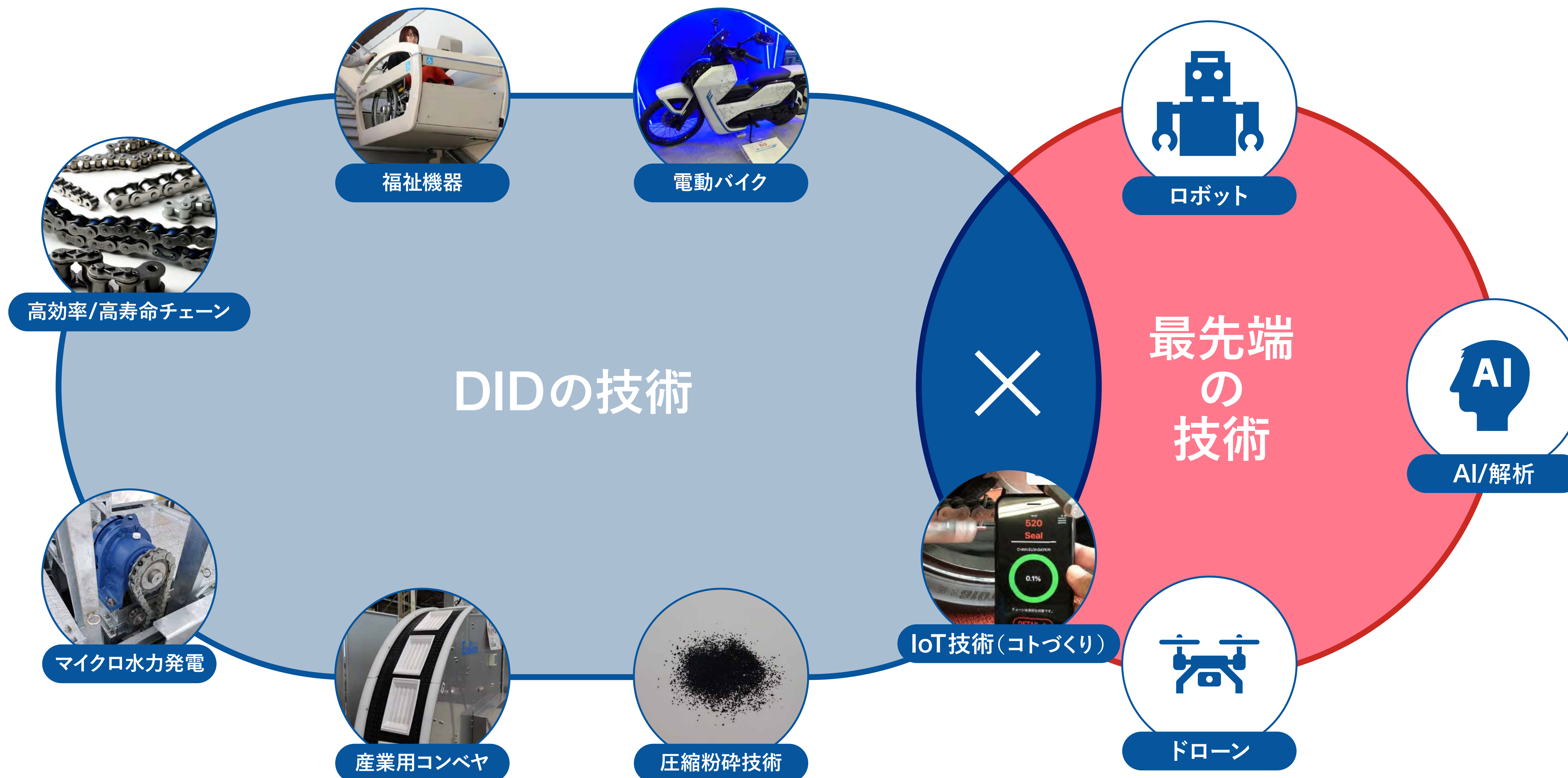
サーキュラー  
エコノミー

エネルギー  
効率の改善

クリーン  
エネルギー

# 技術をつなぎ、社会的価値の創造へ

オープンイノベーションで様々な技術の点と点をつなぎ、社会課題を解決するサステナビリティ事業創造を展開します。





# 2035年までに実現する社会的価値

資源やエネルギーの循環、人々の生活・幸せの循環に着目して、新たな社会的価値を創造していきます。

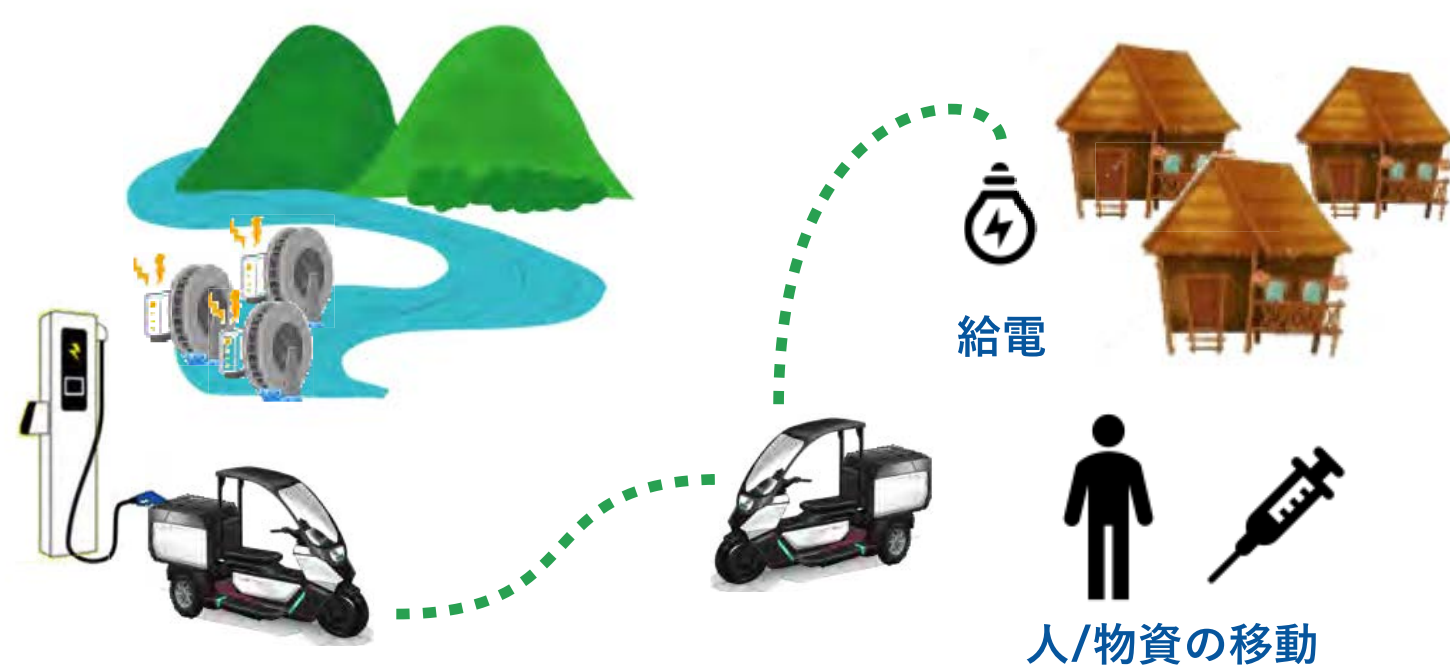
サーキュラーエコノミー  
CO2排出量削減

伝える/運ぶの  
イノベーション

2028年  
実証開始

## 完全エコノミー社会の実現

自然エネルギーだけで電気やモビリティが使える社会

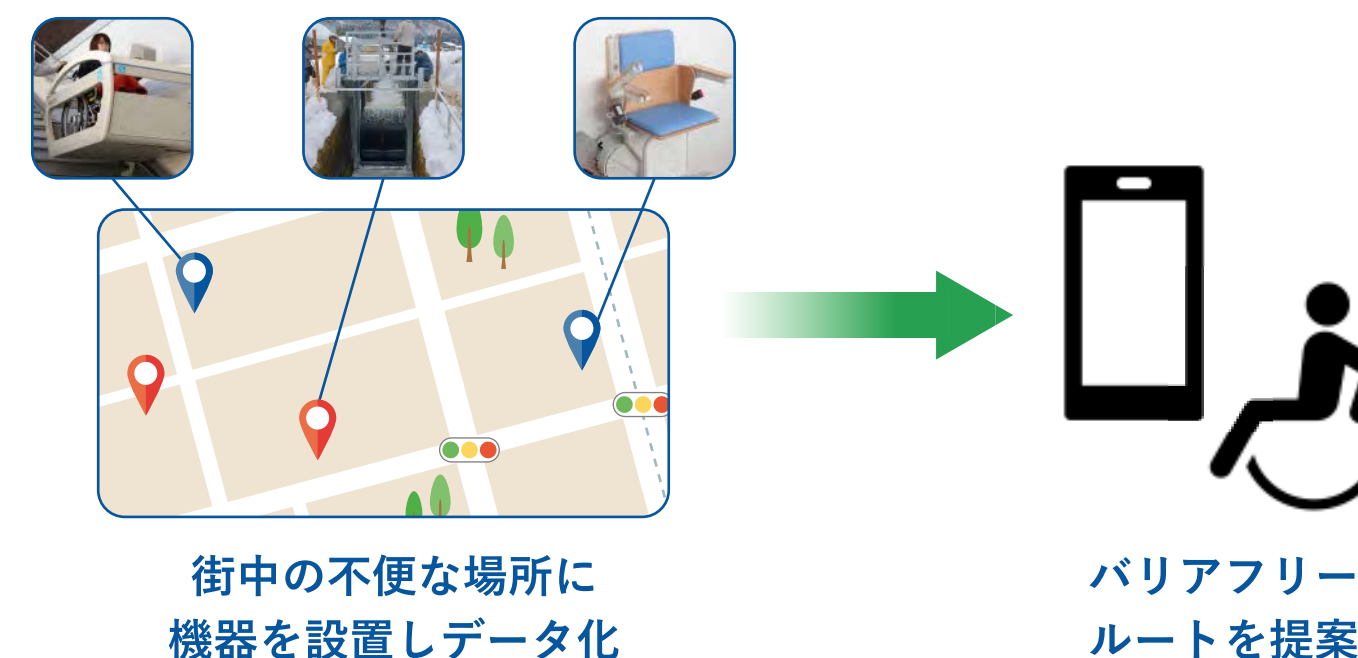


伝える/運ぶの  
イノベーション

2025年  
実証開始

## バリアフリーマップ

体が不自由な人でも好きなところに不便なく移動

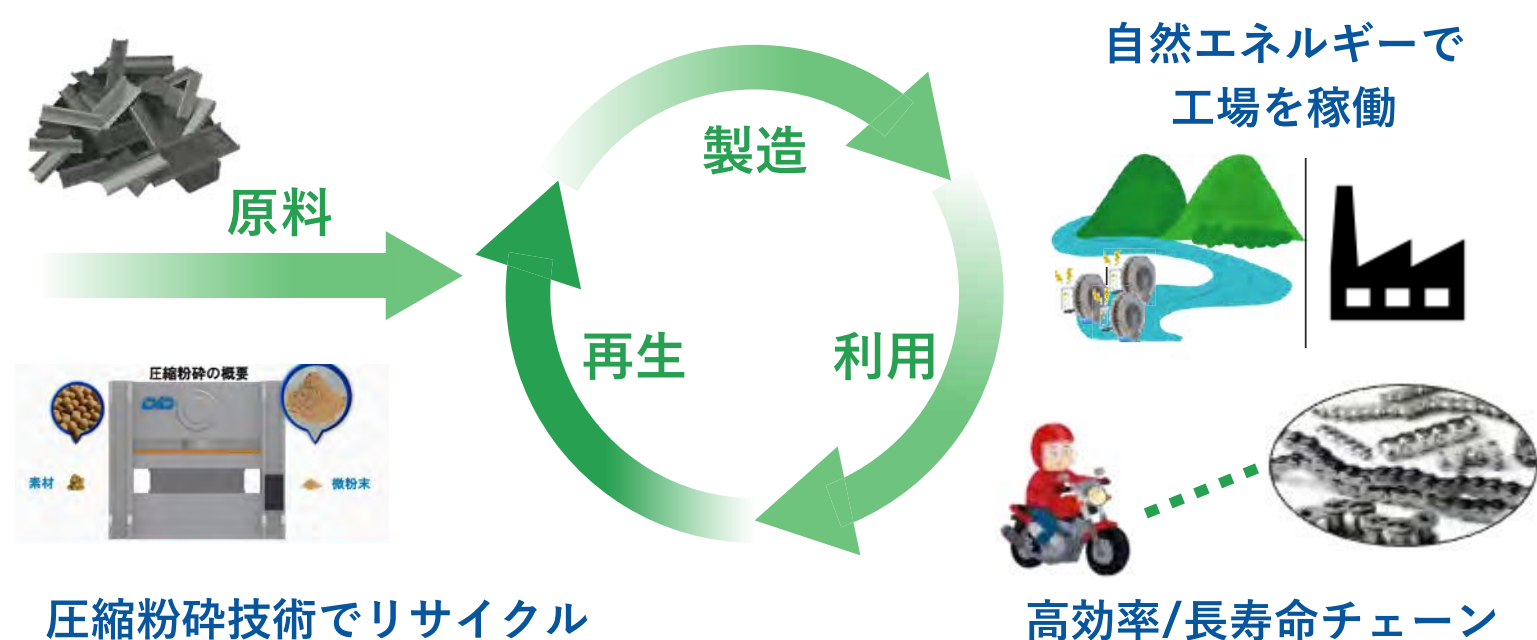


サーキュラーエコノミー  
CO2排出量削減

2026年  
実証開始

## モノづくり資源循環サイクル

廃棄物を出さないモノづくり社会の実現

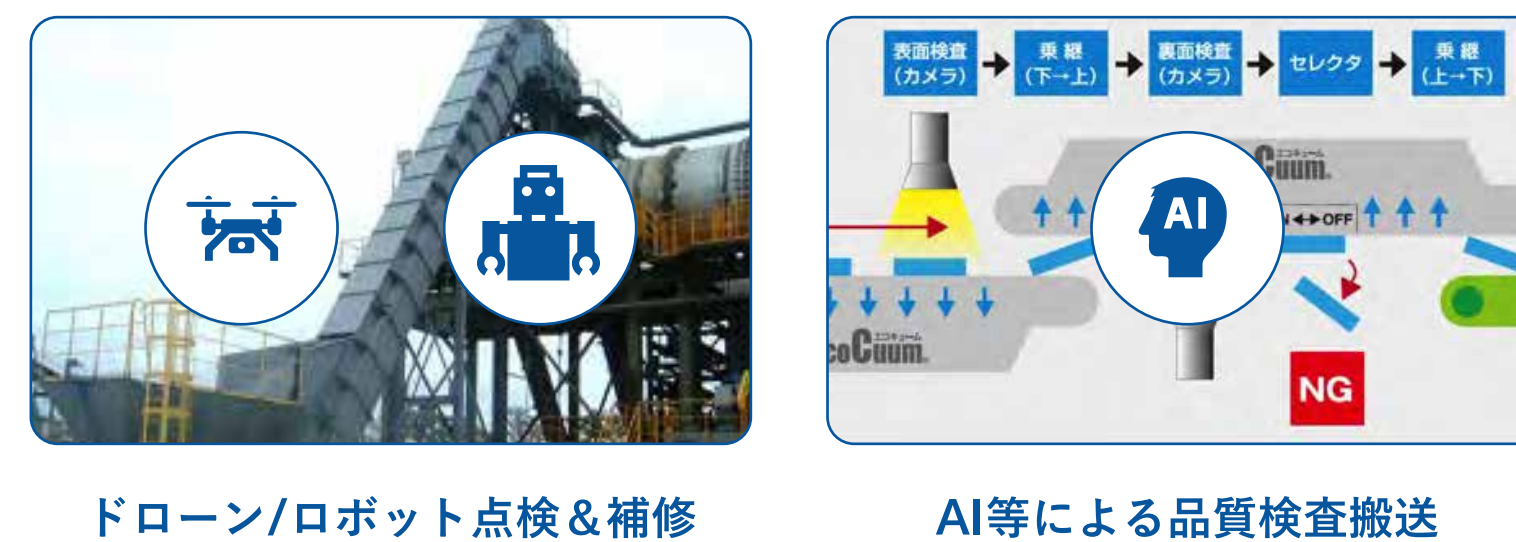


伝える/運ぶの  
イノベーション

2024年  
実証開始

## 運ぶの進化(自動点検/自動検査)

労働人口低下社会においてプラント/工場の稼働を自動化



# ビジネスモデルの成長イメージ

## 部品事業から製品へ、そしてサービス事業へ

対象顧客  
(対象市場)

DIDの事業



## 4

## 成長戦略を支える人的資本経営のスタート

[社長メッセージ](#)[フィロソフィー](#)[2035ビジョン骨子](#)[グローバル拡大](#)[サステナ事業創造](#)[人的資本経営](#)[新中計](#)[Appendix](#)

# DIDの人的資本経営への想い：「企業は人なり」

製造業の深層の競争力は、人であり、その意識を統一するためにMVV経営が重要と捉えています。

技術も製品も  
世の中への価値も  
最終的には  
人が生み出す



MVV

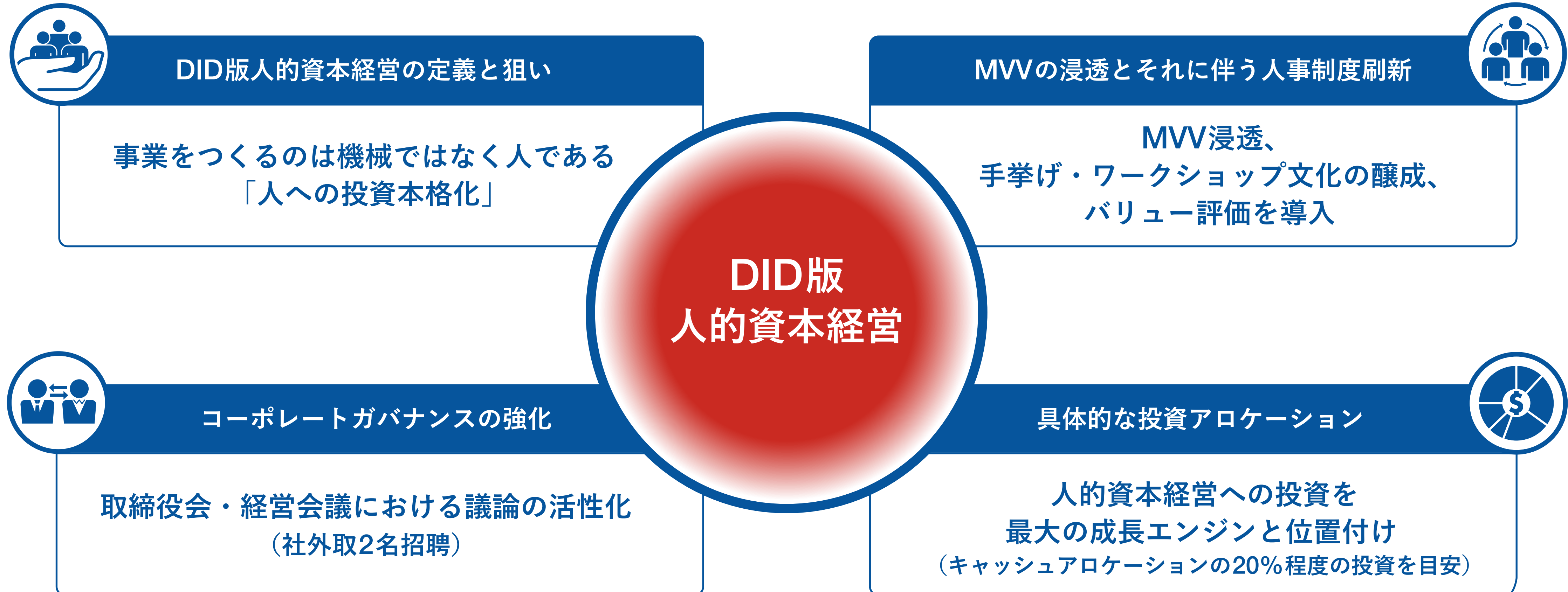


人



# DIDの考える人的資本経営

DIDが掲げる2035年ビジョンの大きな柱となる2軸を推し進めるためには、人財が全ての基盤となります。ここにDIDの考える人的資本経営の考え方をまとめます。



# DIDの人的資本経営大方針

DIDが掲げる2035年ビジョンの大きな柱となる上記2軸を推し進めるためには、**人財が全ての基盤**となります。

高度経済成長期の波に乗り、モビリティ事業では特にお客様である自動車・バイクのOEMに必死に付いていくことでここまで成長してきましたが、今後はより私たち自らがマーケットに立ち向かい、**イノベーションを生む組織体への変革**が求められています。

私たちのフィロソフィーとなるMVV(MISSION VISION VALUE)宣言に端を発し、**DID VALUEを従業員の意思決定の拠り所**として位置付け、**自律的な組織変革**につなげていきます。

特に、これからのDIDの企業文化として醸成していきたい3点を挙げます。

1

## フィロソフィー・MVVの浸透

- 今回制定したMVVを組織全体に浸透させ、DID VALUEを従業員の意思決定の拠り所とし、機動的・自律的な組織へと変貌させます。

2

## 手挙げ文化

- 企業の価値観(MVV)と個人の価値観を擦り合わせる上で、個人の価値観、個人のやりたい・自主性を尊重し、企業活動の活性化を狙います。

3

## ワークショップ文化

- MVVを浸透させ、自らが戦略を立案していくため、ワークショップを高頻度で取り入れ、日々のルーティンから脱却し、対話と議論を活性化させます。
- 対話と議論から新しいものを生む文化を醸成します。

# 人的資本経営、フィロソフィー(MVV)浸透に向け、人事制度を刷新

2035年ビジョンに込めた想いは、ただ成長することだけでなく、グローバルな視点で新たな価値を創出し、自ら、積極的に市場に立ち向かい、イノベーションを生み出す組織体への変革を目指すことです。

今、私たちは更なる飛躍を求め、自らがその道を切り開く覚悟を持ち、**私たちのフィロソフィー・行動指針であるMVV (MISSION VISION VALUE)**を軸に、社員一人ひとりが意思決定の主体となり、自律と共創の文化を育むため、人事制度の刷新も進めていきます。

1

## CHROの設置を検討

フィロソフィー経営の一環として、CHROを新設し、MVVに基づく経営を推進。ビジョンを具体的な戦略に落とし込み、組織の磁場となるよう、人事制度への反映を目指します。

2

## バリュー評価制度への移行

MVVに示された「VALUE」を中心に据え、成果を重視するパフォーマンス評価のみならず、どのようにそれを達成したかに重点を置いた評価システムへと進化。これにより、従業員の自律性を高め、組織全体の価値創造を促進します。

3

## フラットな組織文化の推進

年功序列を廃止、チャレンジ・手挙げ制度を導入します。これにより、意欲と能力を持つ人財が新しい価値を創造し、組織に貢献できる環境を整備します。

4

## グローバルリーダーの育成

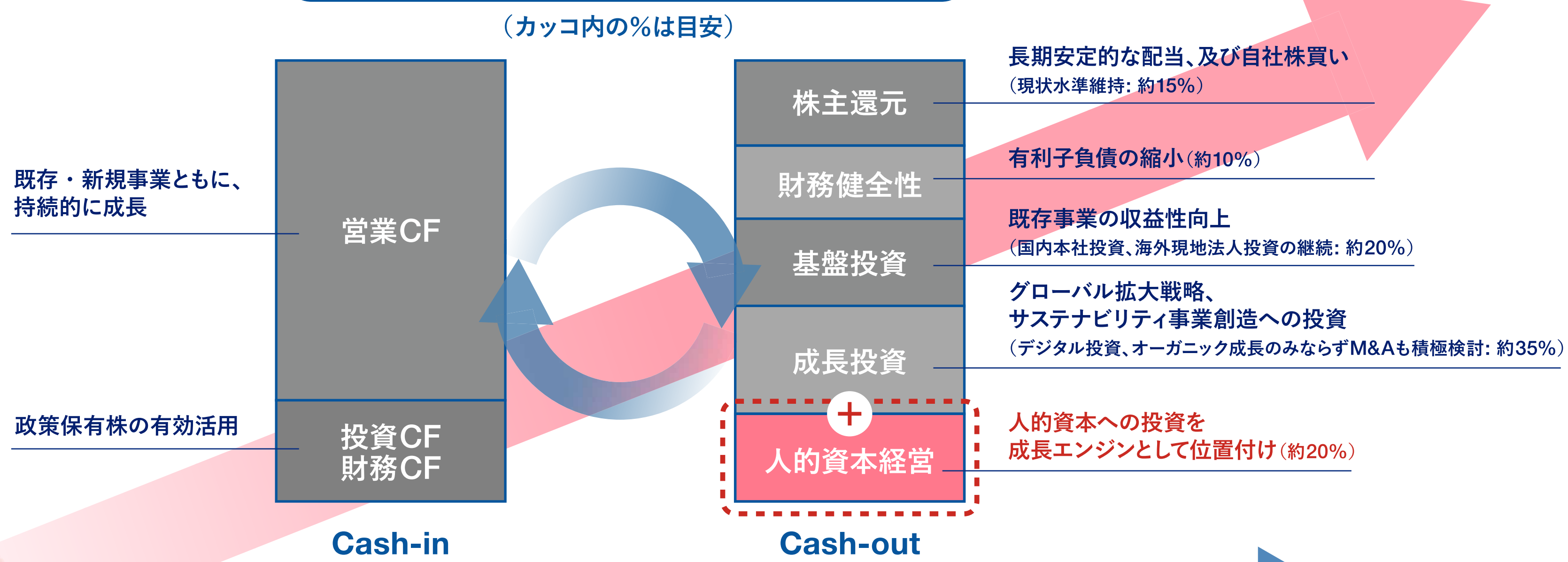
多文化を理解し、急速に変化する市場環境への適応力を備えたグローバルリーダー育成プログラムを展開します。同時に、世界各地からの才能発掘にも力を入れ、ダイバーシティを強みに変えていきます。

# 人的資本への投資が最大の成長エンジンと位置付ける

デジタルやAIが台頭してきているからこそ、人こそが、人のみが事業を創り、成長させるエンジンです。

## 2 サステナビリティ事業創造 (笑顔と笑顔がつながる社会へ)

### キャッシュ・アロケーションイメージ (カッコ内の%は目安)



人的資本への投資が最大の成長エンジン

フィロソフィー  
(MVV)

## 1 グローバル拡大戦略 (地球のすみずみまで)

- 社長メッセージ
- フィロソフィー
- 2035ビジョン骨子
- グローバル拡大
- サステナ事業創造
- 人的資本経営**
- 新中計
- Appendix



# 人的資本への投資が最大の成長エンジンと位置付ける

デジタルやAIが台頭してきているからこそ、人こそが、人のみが事業を創り、成長させるエンジンです。

人的資本への投資が最大の成長エンジン

2 サステナビリティ事業創造  
(笑顔と笑顔がつながる社会へ)

+

人的資本経営

人的資本への具体的投資項目		
1	フィロソフィー・MVV浸透への投資	MVV定着/エンゲージメント向上施策、人事制度の構築と定着
2	グローバル人財開発・採用	グローバル拡大戦略実行へ向けた海外経営人材教育やローカル採用等
3	新規事業開発の仕組・制度構築	サステナビリティ事業創造へ向けた仕組み構築、新規事業実行人財の育成
4	デジタル・AI人財開発・採用	利益創出、生産性向上へ向けた人材育成、工場DX化実現における人材投資
5	Well-being向上への投資	オフィス/工場環境改善、コーチング制度導入、福利厚生充実化

フィロソフィー (MVV)

1 グローバル拡大戦略  
(地球のすみずみまで)

# 新たに社外取締役2名の招聘

企業成長戦略の重要な2軸である「グローバル拡大戦略」と「社会的価値創造に資するサステナビリティ事業創造」を強力に推進するため、新たに2名の社外取締役を迎え入れます。  
また、多様な視点を取り入れたボードメンバー体制の強化として位置付けています。



## 田中美帆氏

- Royal College of Art グラフィックデザイン修士号取得。  
2010年 株式会社cocoroé設立、現代表取締役。
- 人間中心視点・デザイン視点からの調査研究と、共感・対話・協業・意識変容を創造するコミュニケーション設計を組み合わせたソーシャルデザイン・プロデュースを行っています。
- 多摩美術大学「ソーシャルデザイン論」講師および東京工業大学EDPのデザインメンター、経済産業省「I-OPENプロジェクト」有識者。日本グラフィックデザイナー協会(JAGDA)広報委員。世田谷区地域経済の持続可能な発展を目指す会議委員。  
\* 同氏は戸籍上は山本姓ですが、職業上は田中姓としております。



## 秋元潤氏

- IHI社にて重工業の人事部・経営企画部を経て、豊富なグローバル経営経験を持つ。秋元氏の経験と知見は、当社のグローバルな事業展開と経営基盤強化において、貴重な貢献をもたらすことが期待されます。

### コーポレート・ガバナンスの強化

#### 指名・報酬委員会の設置予定

- 透明性と公正性をさらに向上させるため、指名委員会、及び報酬委員会を新たに設置
- これらの委員会は、当社のガバナンス構造を強化し、より効果的な経営監督を実現するために重要な役割を担います

#### 譲渡制限付株式報酬制度の導入予定

- 経営陣の長期的な企業価値向上へのコミットメントを促進するため、譲渡制限付株式報酬(RS)プログラムを新たに導入(対象は常勤取締役を想定。今後、執行役員等への展開も検討)

取締役体制	社内	社外	社外割合
現状	7名	3名	3/10
新体制	5名	4名 (1名は女性)	4/9



# 5

## 新中期経営計画

(第13次中計：2024年度～2026年度)

社長メッセージ

フィロソフィー

2035ビジョン骨子

グローバル拡大

サステナ事業創造

人的資本経営

新中計

Appendix

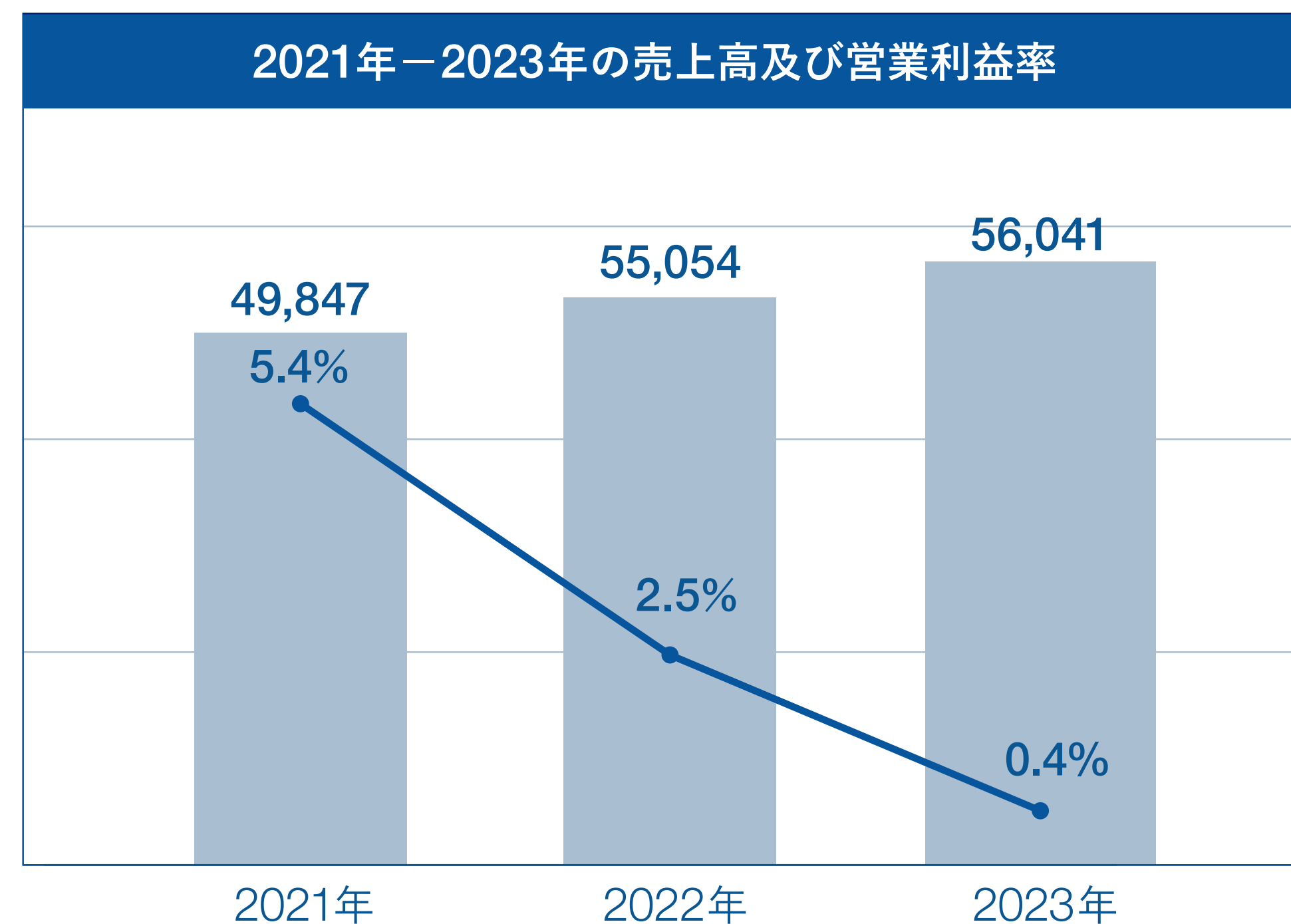
# 第12次中計の振り返り 欧州・ASEAN・南米拠点が牽引しグローバルで売上拡大

## 到達目標と実績

	目標	結果	達成
売上高	550億円	560億円	○
営業利益 (営業利益率)	50億円 (9%)	2億円 (0.4%)	未達
ROE	10%	1.2%	未達
配当性向	15%以上	46.1%	○

中計目標の配当性向15%以上は、安定した配当政策で達成し、機動的な自社株買いも実施

■ 売上高 (単位: 百万円)    — 営業利益率



売上の拡大に合わせた生産体制の構築や部品ごとの差別化が不足し利益率低下(詳細は次ページ参照)

# 第12次中計の振り返り

## 事業別の主要施策と結果

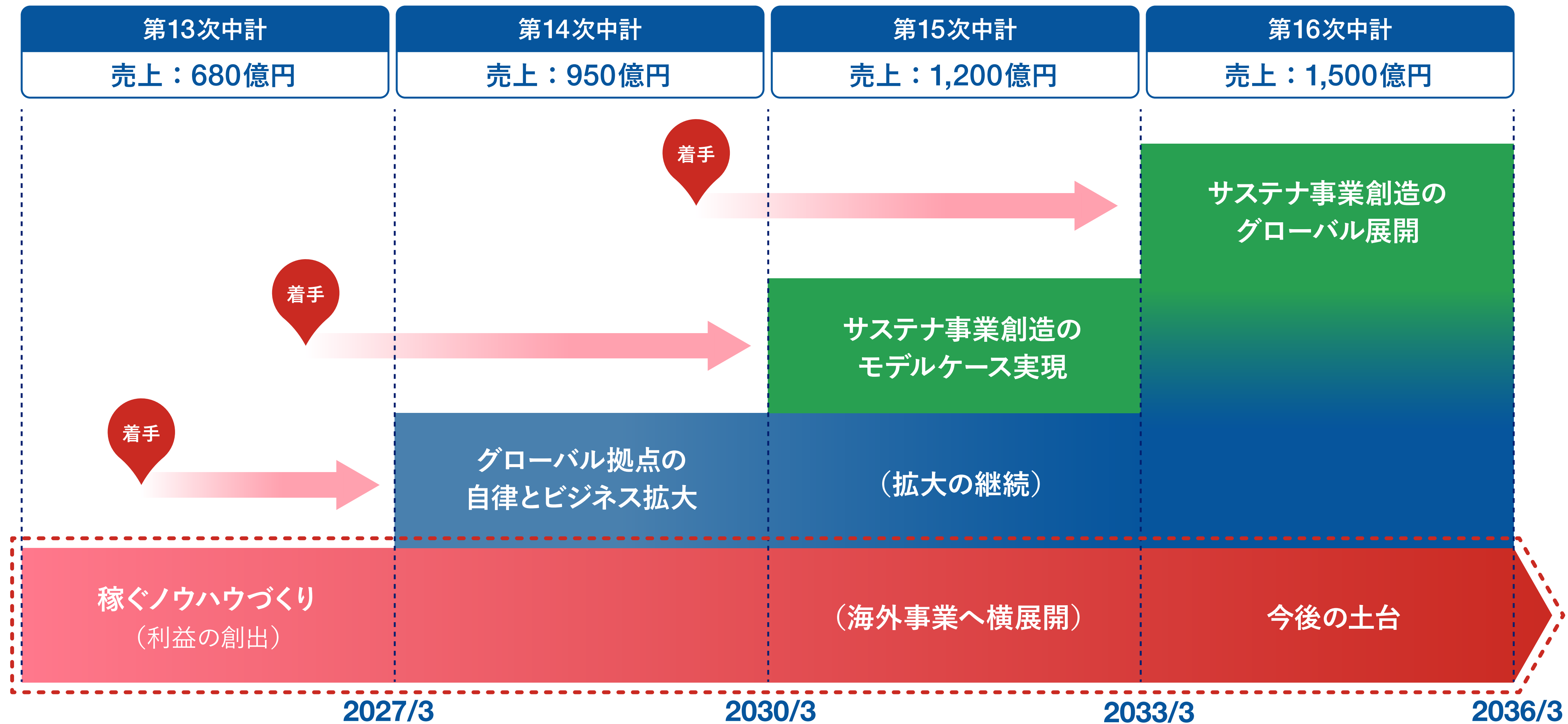
	施策	結果	課題
二輪車	将来につながる競争優位性と差別化の確立	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ コロナ禍の特需と円安の影響で売上超過達成</li> <li>△ 差別化不十分で利益率低下 (ドライブチェーンハイエンド/ローエンド双方の取組とも不十分)</li> <li>△ 部品別の生産性管理不足による製造原価の悪化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 部品別戦略立案と実行</li> <li>✓ 生産効率向上 (べき動率、稼働率、不良率等)</li> </ul>
自動車	既存事業の主力製品であるチェーンの売上拡大と強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>△ EV対応策が結実せず売上目標未達</li> <li>△ 注力技術の的が絞れていない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 塑性加工を軸とした脱内燃機戦略の構築</li> </ul>
産機	グローバルネットワークを活用し差別化・集中戦略を確立	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 欧州・ASEAN・南米等海外販売の牽引で売上増</li> <li>△ 生産改善・外注等直接費圧縮・グローバル最適供給体制を確立できず</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 産機グローバル戦略再構築 ・ハイエンド/ローエンド販売戦略 ・最適生産アロケーション検討など</li> </ul>

## 全社収益悪化の要因と対策

	要因	対策
全社共通	<ul style="list-style-type: none"> <li>△ 鋼材、副資材、電力価格の上昇に対する価格転嫁の遅れ</li> <li>△ 需要減少に対する外部調達費/固定費調整の遅れ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 販売価格の見直し(一部は2023年度対応済)</li> <li>✓ 事業/部品毎収益改善プロセスの迅速化</li> </ul>

# 長期ビジョンにおける第13次中計の位置づけ

2035年ビジョンにおける第13次中計は、今後の事業拡大の土台として稼ぐノウハウづくり(利益創出)に注力します。



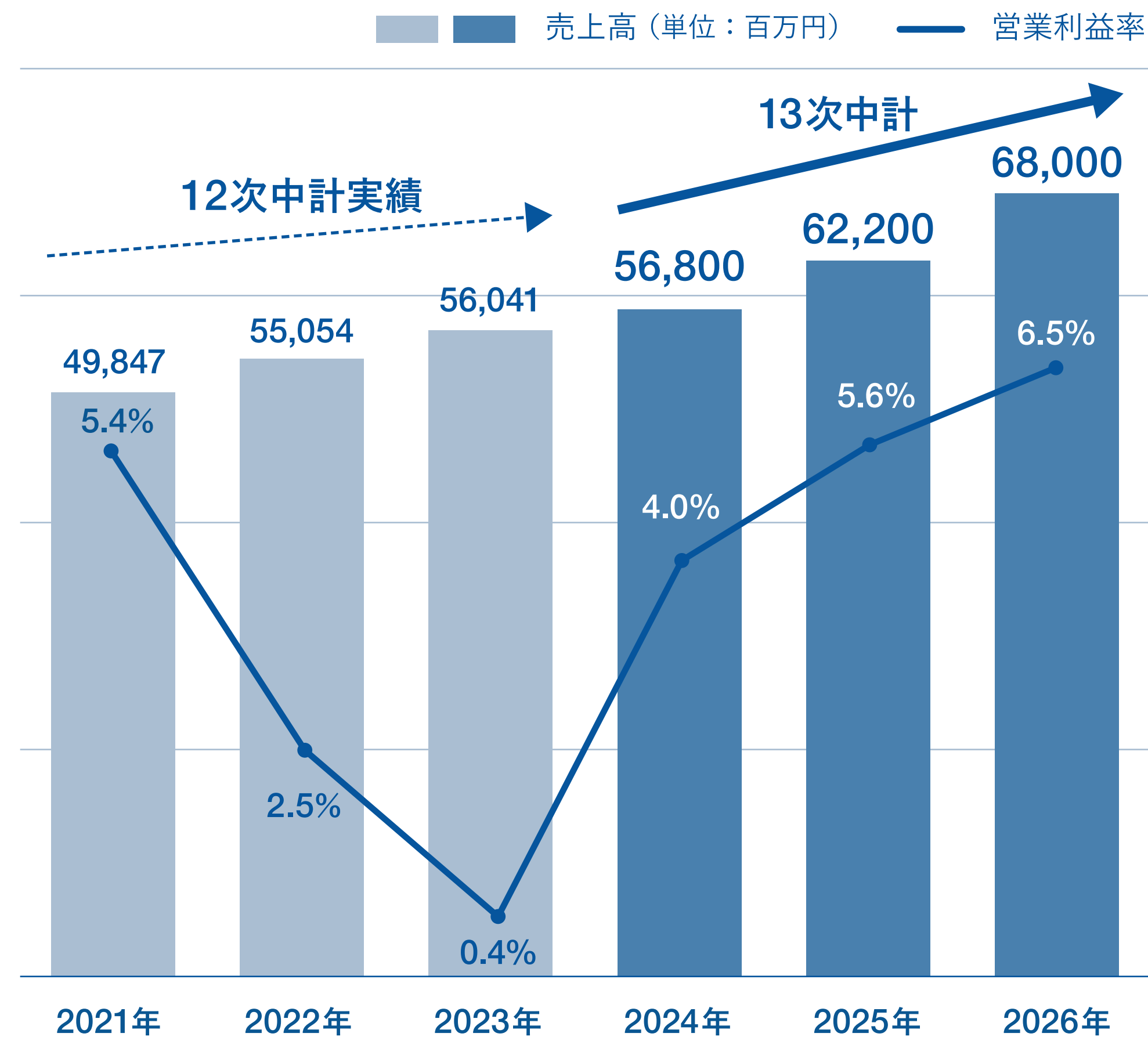
# 目標係数

## 到達目標

目的	指標	2026年度
収益性	売上高	680億円
	営業利益率	6.5%
資本効率性	ROE	8%以上
株主還元	総還元性向	25%以上

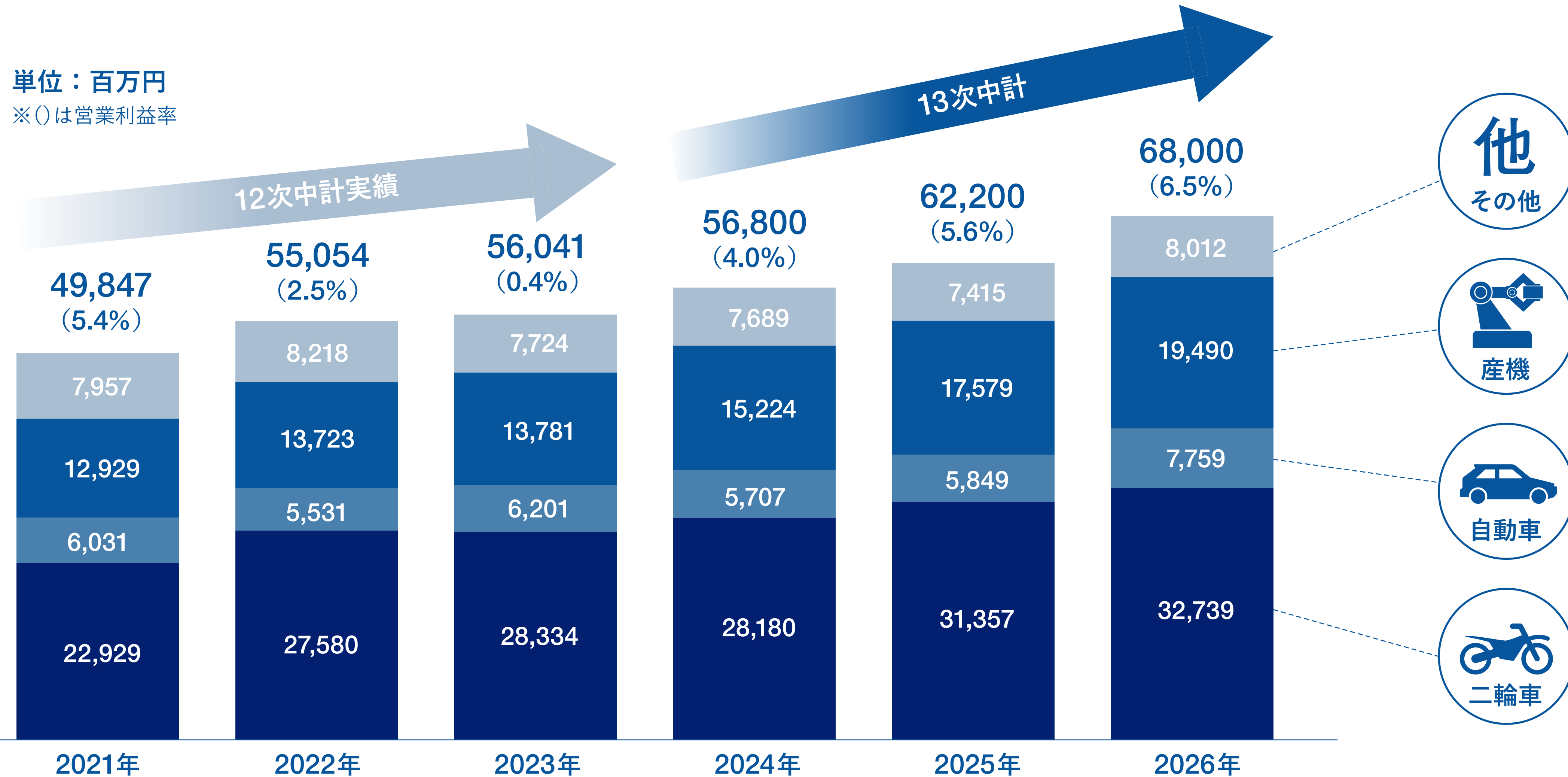
目的	指標	2030年度
ESG	CO2排出削減	2013年比△46% (対象：国内グループ会社)

売上拡大を継続しつつ、2025年までに2021年度と同等の営業利益率を達成し、更なる改善を進めます。



# 第13次中計 セグメント別売上目標





単位：百万円  
※( )は営業利益率



- 社長メッセージ
- フィロソフィー
- 2035ビジョン骨子
- グローバル拡大
- サステナ事業創造
- 人的資本経営
- 新中計**
- Appendix



# 第13次中計 セグメント別の重点施策

	稼ぐノウハウ作り		地球のすみずみまで (グローバル拡大戦略)	笑顔と笑顔がつながる社会へ (サステナビリティ事業創造)
 二輪車	(各事業共通)  ✓現場改善人材の育成と 仕組みの定着  ✓事業別予算管理会計と PDCAプロセスの導入  ✓ERP導入による PDCAプロセスの加速	(二輪車・自動車共通)	✓他社とのアライアンスによる 海外部品事業の拡販  ✓補修市場グローバル拡大 (販売店連携、IoT技術など)	✓電動バイクを活用した 新規ビジネスモデル構築  ✓自社工場での資源循環 サイクルの実績作り
 自動車		✓製品種の絞り込みと 部品共通化の推進  ✓IoT/センシング技術等を 活用した生産DX推進	✓海外OEMへの拡販  ✓補修マーケットでの拡販	✓電気自動車向け新規部品開発 (バッテリープレート)とビジネス化  ✓スギムラとの協業推進による 塑性加工事業の拡大
 産機		✓多品種少量生産における 生産管理技術の見直し  ✓製品のモジュール化/部品共通化 の推進	✓産機チェーンの グローバル拡販推進  ✓クロスセル製品の 基盤づくりと実績づくり	✓コンベヤ製品の 付加価値サービス開発 (ドローン/ロボット/AIなど)
 他 その他		✓外注仕入れ/外作部品の内製化推進	✓代理店パートナー連携による 国内シェア拡大  ✓ASEAN地域への 海外ビジネス着手	✓客先との共創による 社会的ニーズとの対話  ✓制御技術やIoT技術を 取り込んだ新製品開発

# 財務方針と各施策の位置づけ

ROE8%以上を達成するために、以下の方針で各KPIを改善していきます。

総合指標	利益率/効率性	KPI	方針	施策
ROE 8%以上	営業利益率 6.5%	売上成長率(額)	グローバル売上拡大	産機チェーングローバル展開
				二輪車チェーン補修市場展開
				欧州/ASEAN市場拡大
		サステナビリティ事業創造	新商品/新規事業推進	
		原価率(粗利率)	調達コスト削減	内製化推進/外部流出費見直し
				製品種削減/部品共通化推進
	製造原価改善			
	販管費率	業務効率化	べき動率/稼働率向上	
			設計段階からの原価管理&改善	
			製造現場改善活動推進	
	総資産回転率	流動資産回転率	売掛金回収率	滞留債権額削減
			棚卸資産回転率	生産管理強化
有形固定資産回転率		生産設備の有効活用/ 新規設備投資による効率改善	設備保全技術向上 設備投資効率向上	
財務レバレッジ	有利子負債比率	株主還元策	増配/自社株買い	
			持ち合い株削減	

各部門の目標・施策へ展開

# 政策保有株の有効活用

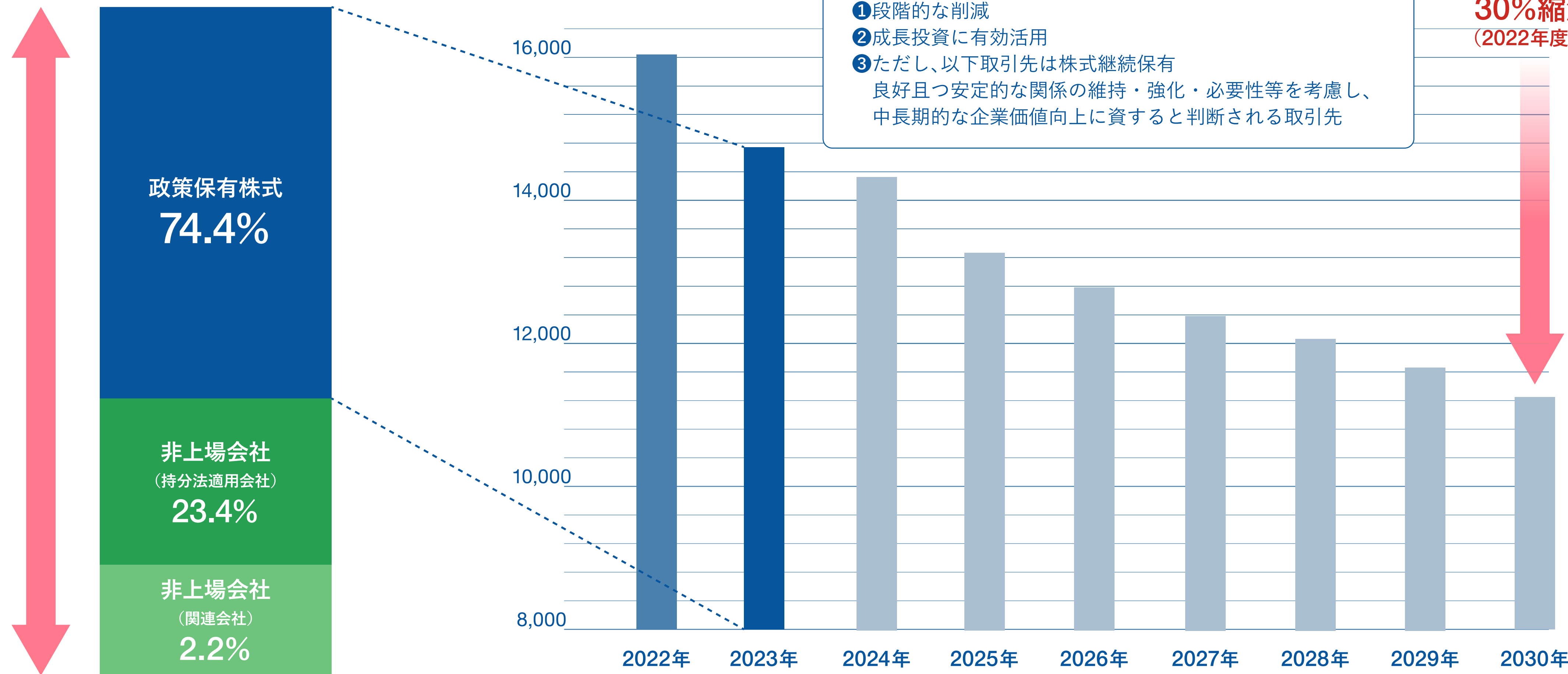
保有する政策保有株の戦略的な削減を進め、財務基盤を強化、及び持続可能な成長促進として、戦略的な成長機会に再投資します。これにより、当社は競争力を一層高め、中長期的な企業価値の向上を図ります。

投資有価証券 19,798百万円

## 基本方針

- ① 段階的な削減
- ② 成長投資に有効活用
- ③ ただし、以下取引先は株式継続保有  
 良好且つ安定的な関係の維持・強化・必要性等を考慮し、  
 中長期的な企業価値向上に資すると判断される取引先

**30%削減**  
(2022年度比)



政策保有株式  
74.4%

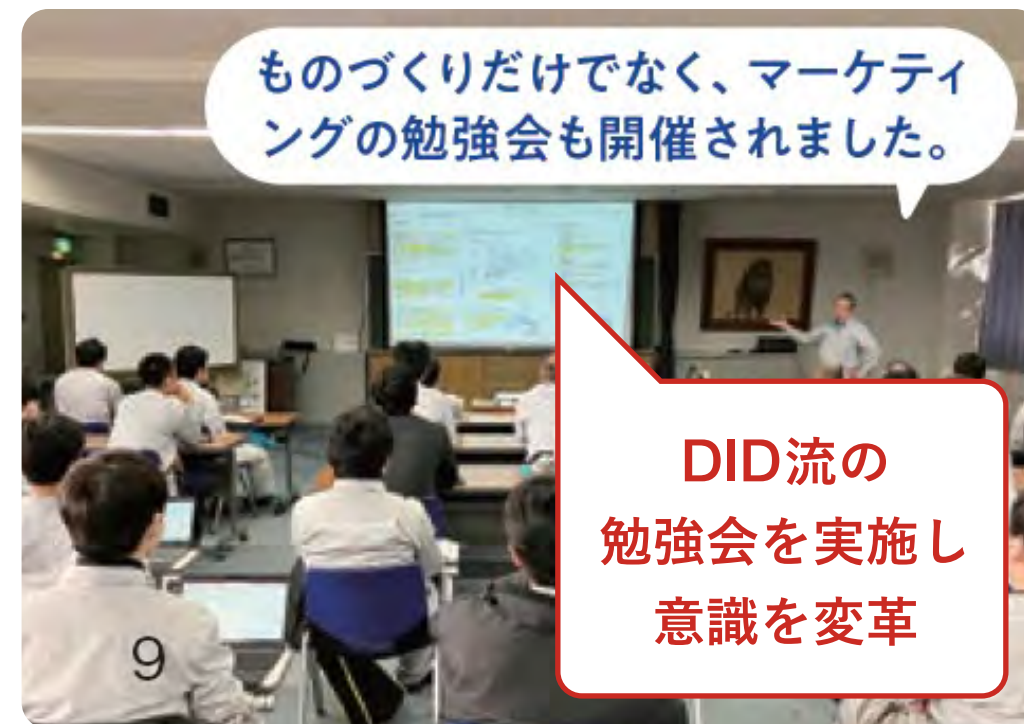
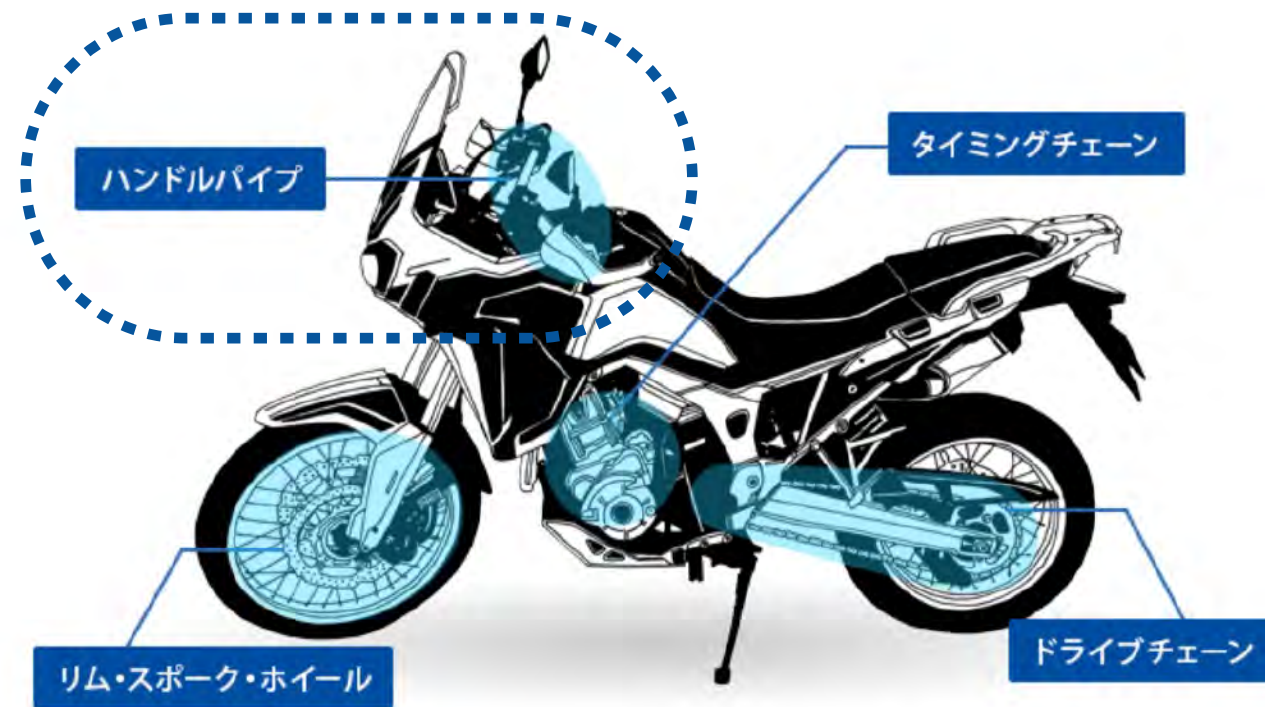
非上場会社  
(持分法適用会社)  
23.4%

非上場会社  
(関連会社)  
2.2%

# 人財育成を中心とした利益改善の取り組み

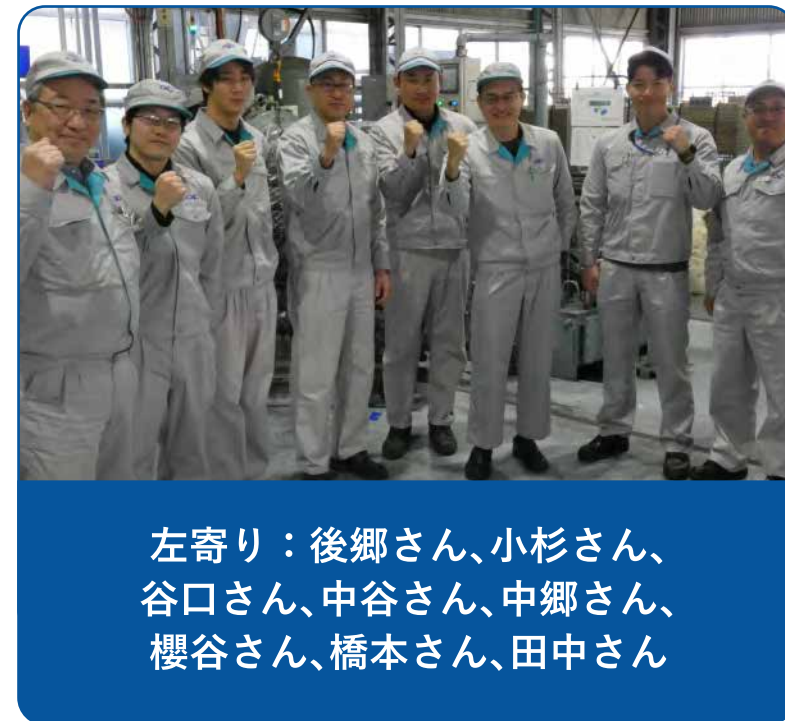
工場の生産性を上げるために人づくりに対して積極的に取り組み、一部の製造ラインで2倍近い生産性を実現しています。今後はこれらの成功要因を横展開していきます。

## 結果としてコストを削減し、生産キャパを増やす



### 成功要因は何だろう？

べき動率 <b>50%</b> 在庫 <b>2</b> ヶ月 不良率 <b>12%</b>	<b>2倍近い</b> 生産性を 実現	べき動率 <b>90%</b> 在庫 <b>1</b> 週間 不良率 <b>1%</b>
good!		



標準には人の動作についても最善を定めており、最も効率が良い動きが記載されています。

「作業標準」がなかったからです。作業でも生産数人がよってことなるのは、まず最初に取り組んだのは、現場作業の標準化です。作業要領書があるので、みんな同じ作業をしているはずですが、それでも生産数人がよってことなるのは、

標準には人の動作についても最善を定めており、最も効率が良い動きが記載されています。

リムホイール製造課 中郷 誠保長

意識が変わり  
行動が変わる

## 最後に

MVVに基づく成長戦略を支える人的資本経営のスタート

グローバル拡大戦略

地球のすみずみまで

サステナビリティ事業創造

笑顔と笑顔がつながる社会へ

統合報告書の作成に着手しており、  
今後も継続的にIR活動を推進していきます。  
ご清聴ありがとうございます。

# 6

## Appendix

社長メッセージ

フィロソフィー

2035ビジョン骨子

グローバル拡大

サステナ事業創造

人的資本経営

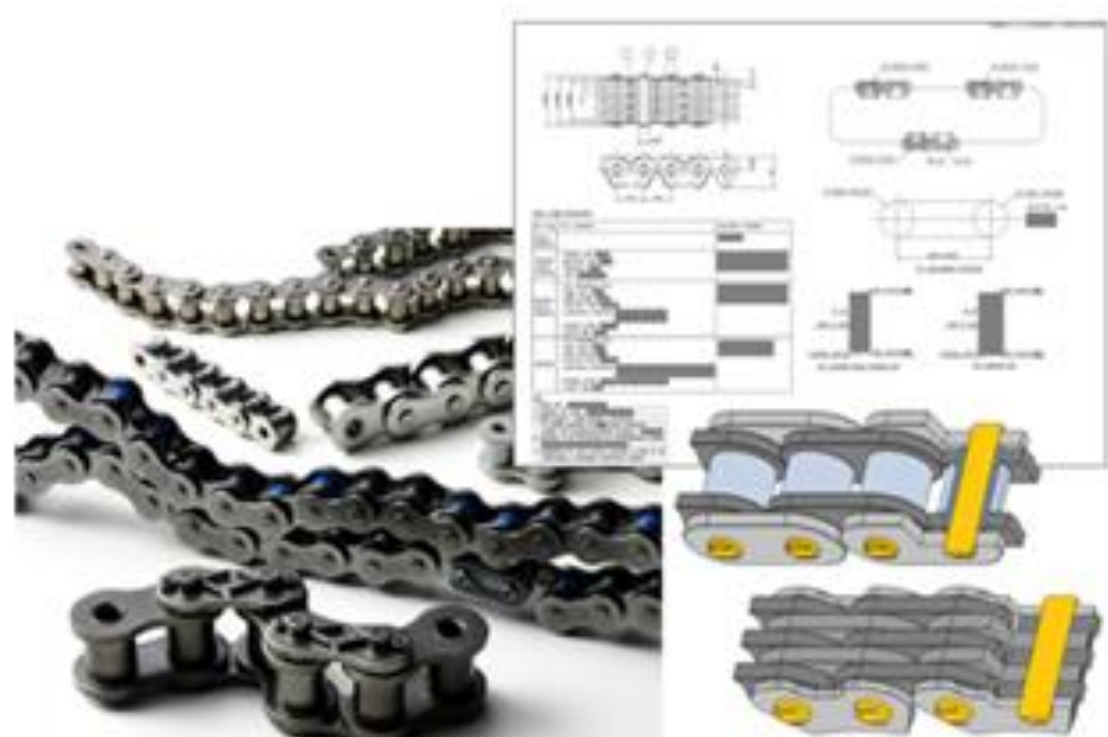
新中計

Appendix

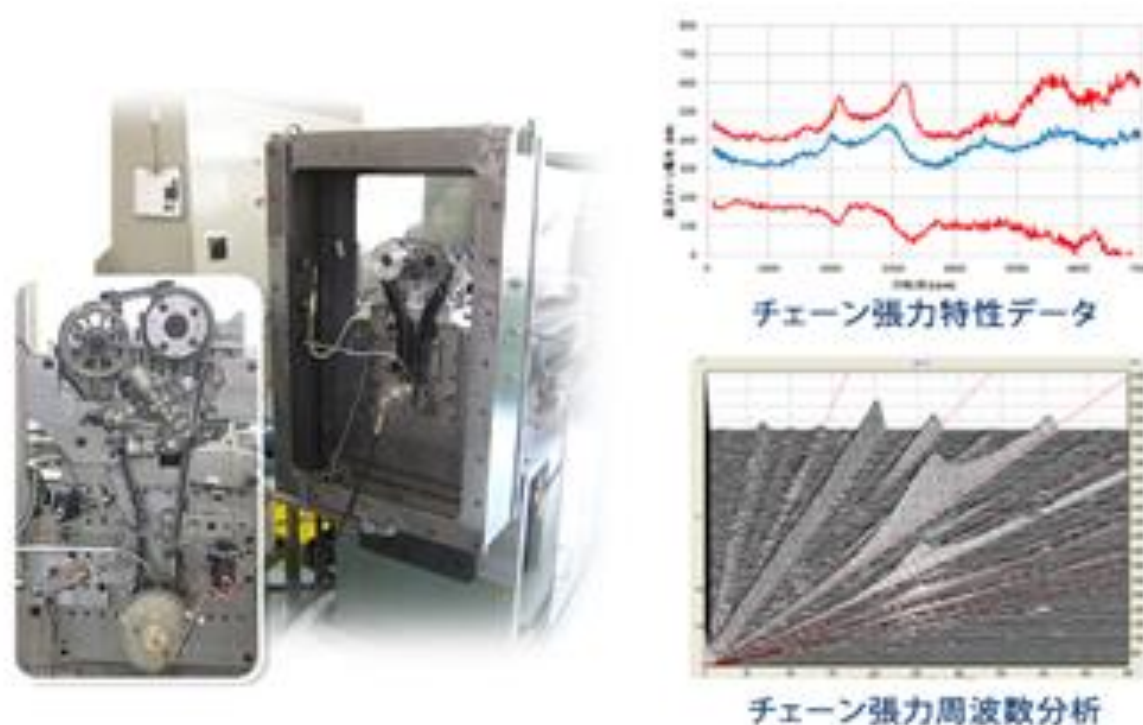
# 事業発展を支えてきた技術

## 新しい製品を生み出し、社内で幅広く内製化できる技術を多く保有

### 開発技術：新製品を創出



製品設計技術



製品評価技術

### 部品加工技術を幅広く保有：高い内製化率を実現

製品群	材料	成形	接合	研磨	熱処理	表面処理
自動車・バイク・産業機械用各種チェーン 	特殊鋼 SUS	プレス成形 機械加工 フォーマー加工 内製金型	アーク溶接	バレル研磨 ショットプラスト	浸炭 焼入れ 浸炭 窒化 オーステンパー	拡散 浸透 めっき
鉄リム 農機用ホイール 	鉄	ロールフォーミング ロール成形 内製金型	アークスポット溶接 フラッシュバット溶接	バフ研磨		めっき
アルミリム 	アルミ	ロール成形 内製金型	フラッシュバット溶接	バフ研磨	溶体化人工時効	アルマイト
ハンドルパイプ 	アルミ	スウェージング ベンダー成形 内製金型		ショットプラスト	溶体化人工時効	アルマイト
塑性加工品 切削品 樹脂成型品 	鉄 樹脂 SUS アルミ 鋼	プレス成形 機械加工 フォーマー加工 射出成形 内製金型		バレル研磨 ショットプラスト	浸炭 焼入れ 浸炭 窒化	拡散 浸透 アルマイト めっき

### コア技術：高品質を実現



塑性加工技術



表面処理技術

# グローバル供給体制 11カ国・17のグローバル拠点

世界各国に生産拠点を構築し、様々なチェーンや部品、製品をグローバルに提供するための生産体制を構築しています。





# 二輪車ドライブチェーンでグローバルニッチトップ企業に認定

- 当社は、経済産業省が選定する2020年版「グローバルニッチトップ企業100選」に認定されました
- 「グローバルニッチトップ企業100選」とは、経済産業省が世界市場のニッチ分野で勝ち抜いている企業や国際情勢の変化の中でサプライチェーン上の重要性が増している部素材等の事業を有する優良な企業を認定する制度です
- 当社においては、国内・海外のメーカーやMotoGP等世界の名だたるレースにおいて長年にわたり採用され、世界中のマーケットで絶大な信頼を獲得している二輪車用ドライブチェーンが評価され、機械・加工部門で認定されました
- 今後とも、お客様のご期待に添える製品・サービスをご提供できるように努めてまいります

[社長メッセージ](#)[フィロソフィー](#)[2035ビジョン骨子](#)[グローバル拡大](#)[サステナ事業創造](#)[人的資本経営](#)[新中計](#)[Appendix](#)

# グローバルニッチトップ100選 経済産業省の資料

## グローバルニッチトップ(GNT)企業100選

- ◆ 経済産業省では、平成25年度、GNT企業100選を実施。
- ◆ 公募により281社から100社(大企業の事業部門を6つ、中堅企業25社、中小企業69社)選定。
- ◆ GNT企業の特徴は、**世界的な寡占力があることから、①国内拠点を中心に生産する、②国内の雇用を維持又は拡大しながら海外展開を進める**、という結果が得られている。

### 選定要件(企業規模別)

- ・大企業 ... 世界市場の規模が**100~1000億円程度**であって、**20%以上の世界シェアを保有**。
- ・中堅企業 ... **10%以上の世界シェアを保有**。  
※中堅企業:大企業のうち売上高が1000億円以下。
- ・中小企業者 ... **10%以上の世界シェアを保有**。

### 重視したポイント

- ・シェアだけでなく、**利益も確保**していること。
- ・特定のサプライチェーンに依存せず、**より多くの企業、より多くの国に供給**していること。
- ・グローバルニッチトップ **製品を増やしている**こと。
- ・シェアの**持続性**があること。

### 選定結果

分野	大企業	中堅企業	中小企業
機械・加工	2(7)	8(20)	42(108)
素材・化学	1(5)	10(19)	9(25)
電気・電子	1(2)	4(9)	10(31)
消費財・その他	2(2)	3(4)	8(28)

数字は選定企業数。( )の数字は応募企業数。  
※この他、GNTに準じる企業(ネクストGNT)として、7社を選定。

### 地理的な分布

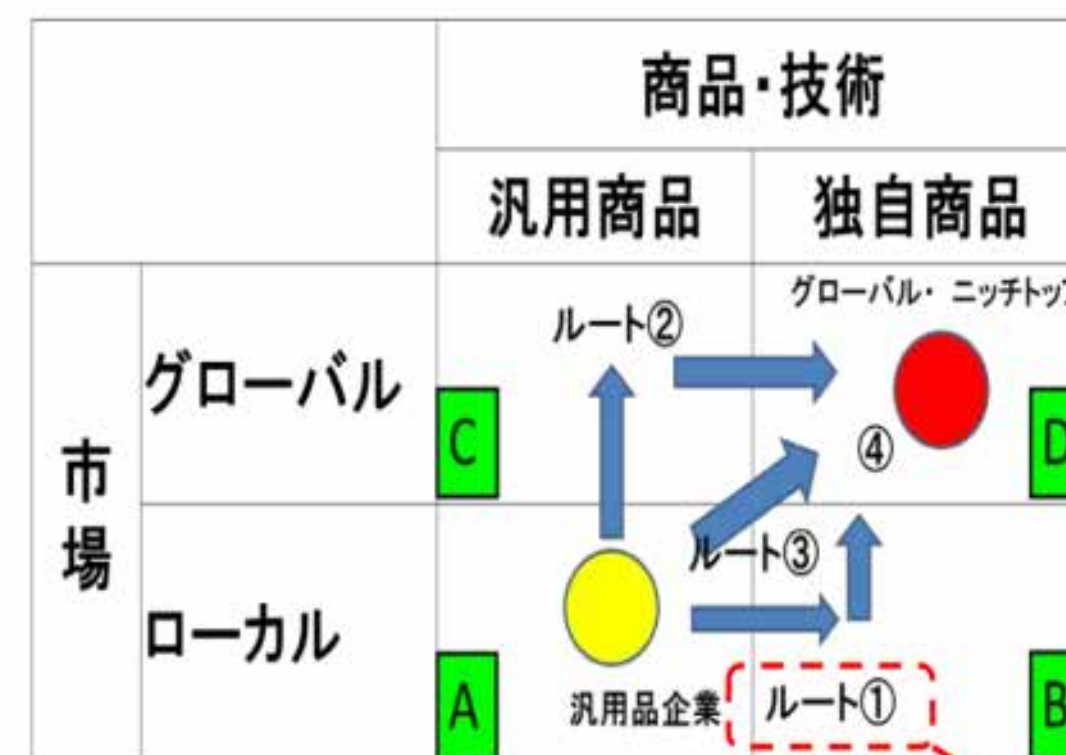
・GNT企業は、広く全国に分布。



## 100選企業がGNT企業となった経路

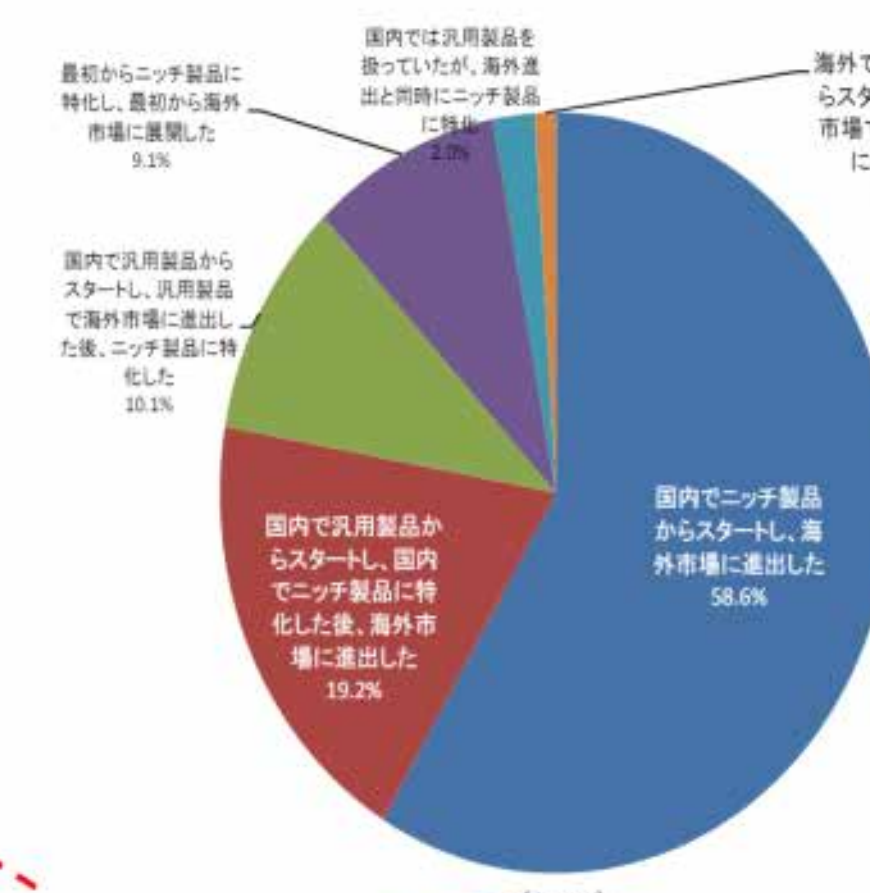
- ◆ 100選企業がグローバルニッチトップとなった経路は、以下のケースが大多数。  
⇒ 国内で汎用品を製造  
⇒ 国内でニッチ製品に特化  
⇒ 海外に進出し、グローバルニッチトップ化

### GNT企業の国際化への経路モデル



出所: 難波・福谷・鈴木 (2013) 『グローバル・ニッチトップ企業の経営戦略』東信堂より作成

### 100選企業がGNTとなった経路

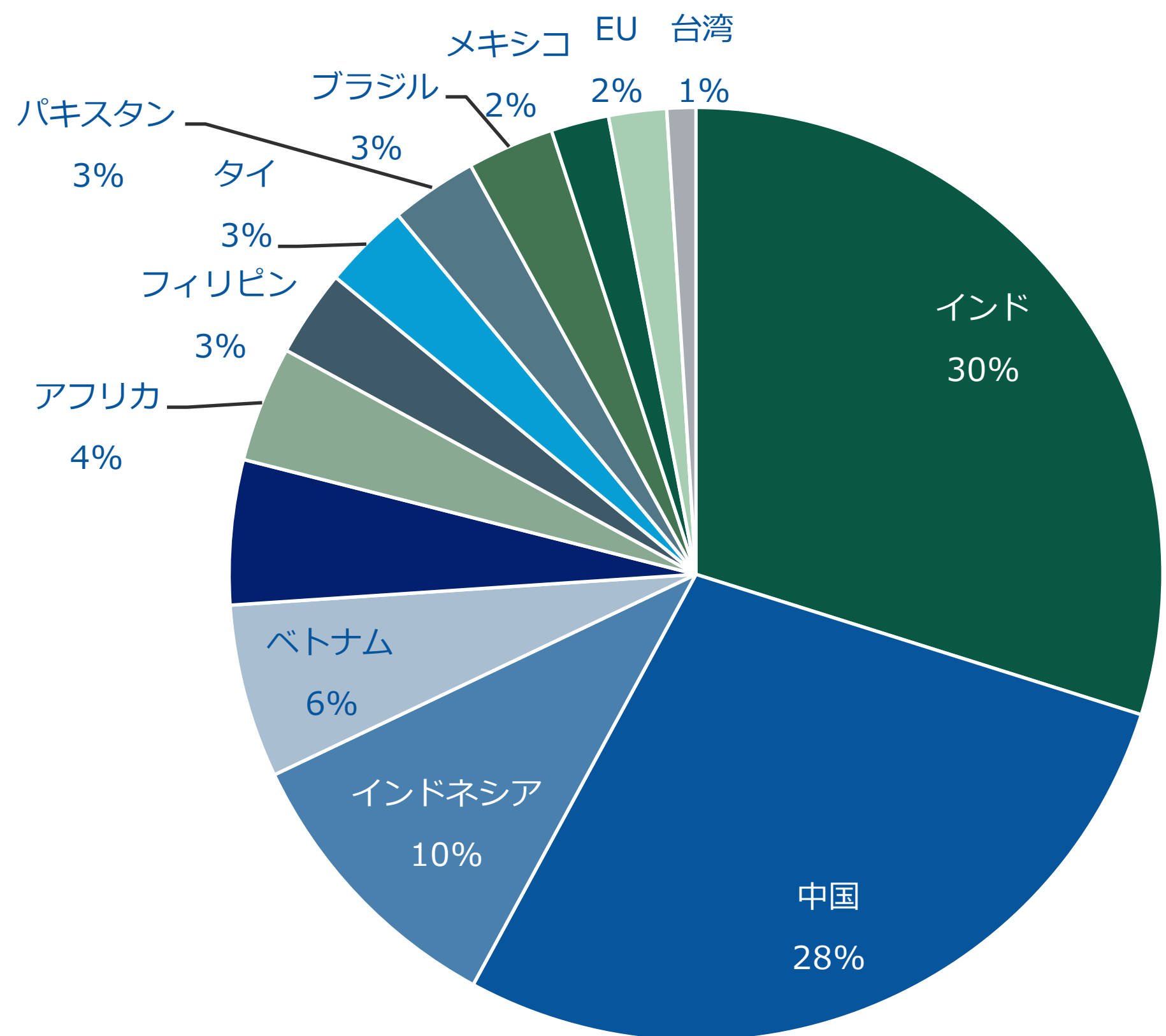


ルート①を通過してGNTとなった企業が大多数。(n=99)

# 1)モビリティ部品事業 (1)二輪車用部品 ①グローバルサウス展開によるシェア拡大

二輪車用ドライブチェーンは、インドでの二輪車の販売台数に伴い成長する見込みです。電動化されても、ドライブチェーンは使われるため市場拡大のチャンスとなります。

■ 二輪車の販売台数はグローバルでは約6,000万台。特にインドの販売台数が多いです



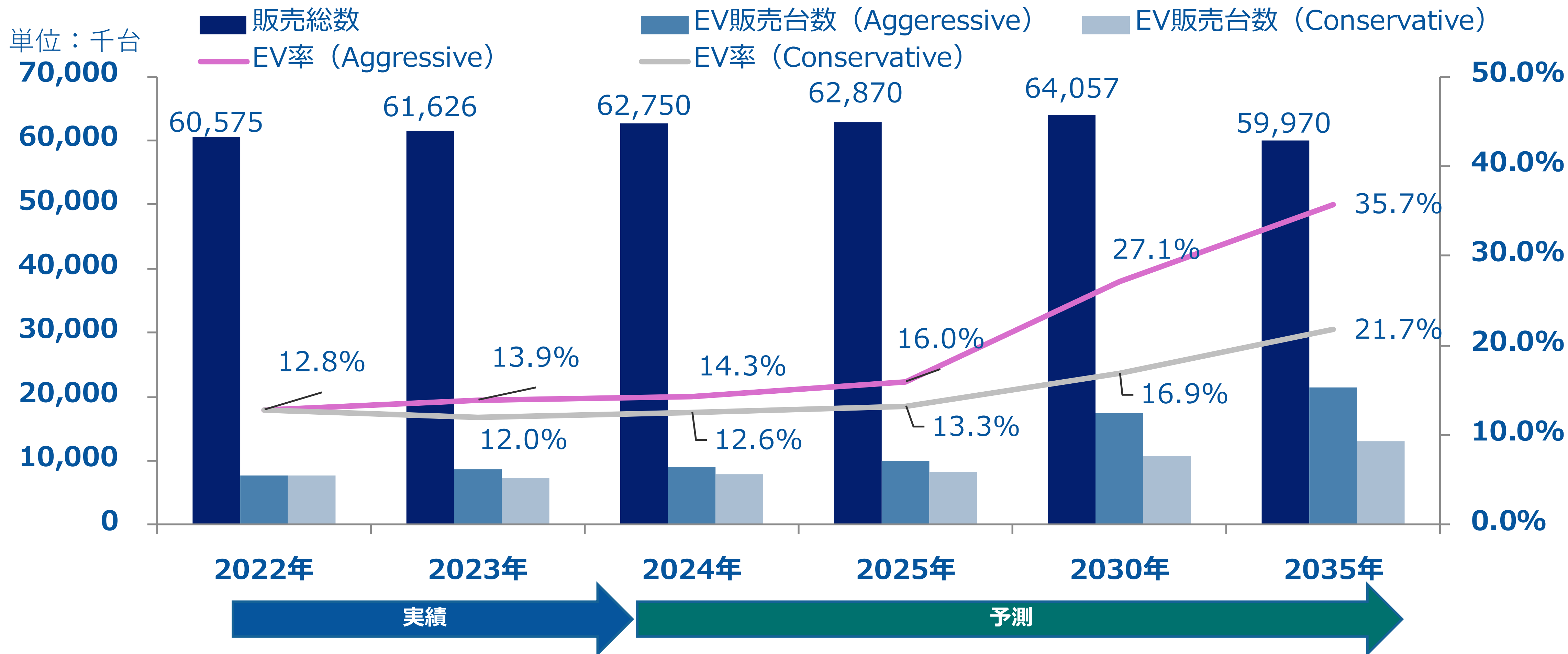
■ 電動化されてもドライブチェーン及びリムは引き続き二輪車の部品として活用されます

		MT エンジン	AT エンジン	EV モーター
チェーン	 ドライブチェーン	✓	-	✓
	 エンジンチェーン	✓	✓	-
リム	 鉄リム	✓	✓	✓
	 アルミリム	✓	-	✓

出典：インド自動車工業会（SIAM）の資料  
<https://www.siam.in/uploads/filemanager/SIAMANNUALREPORT2022-23.pdf>

# 1)モビリティ部品事業 (1)二輪車用部品 ①グローバルサウス展開によるシェア拡大

グローバルの二輪車販売台数は2030年まで増加、2035年には2022年と同規模に減少します。約10年間でEV化が進展し、Aggressive予測によるとEV率は約36%まで拡大する見通しです。



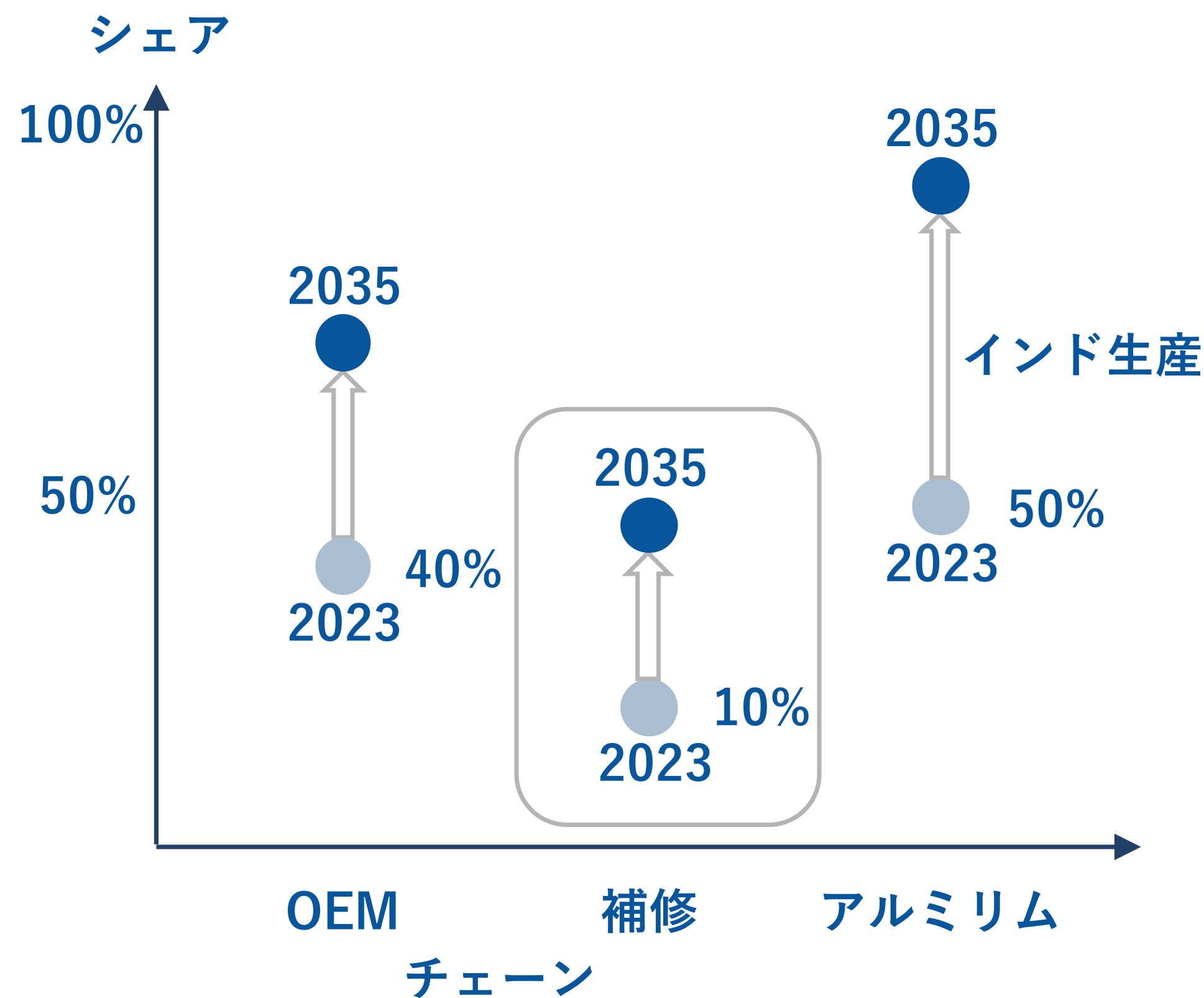
出典：矢野経済研究所のウェブサイト  
[https://www.yano.co.jp/press-release/show/press\\_id/3300](https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3300)

- 社長メッセージ
- フィロソフィー
- 2035ビジョン骨子
- グローバル拡大
- サステナ事業創造
- 人的資本経営
- 新中計
- Appendix

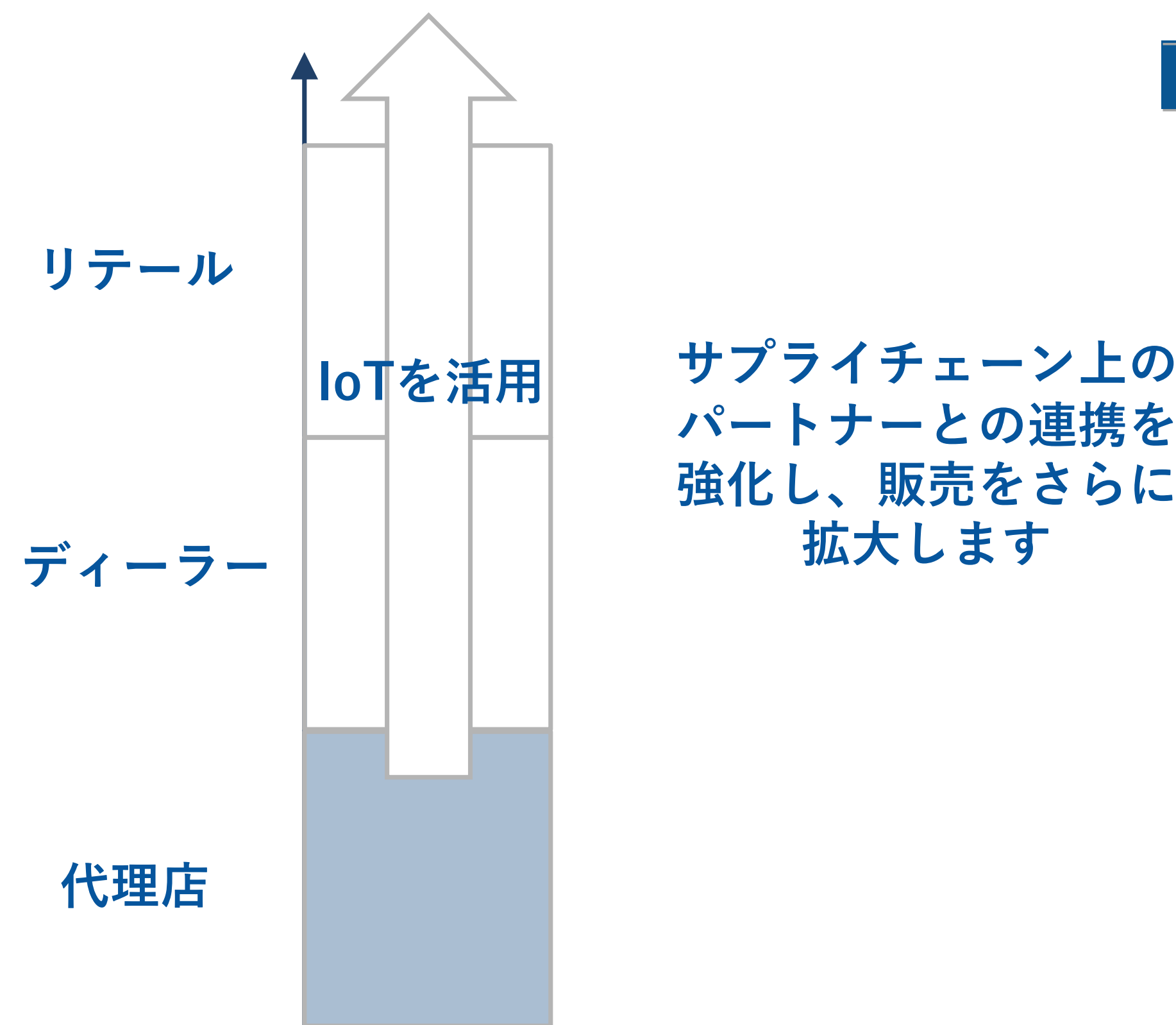
# 1)モビリティ部品事業 (1)二輪車用部品 ②補修市場の開拓とシェア拡大

二輪車OEM、二輪車補修部品、アルミリム製品のシェアをグローバルで高め、売上基盤を拡大するとともに、二輪車補修用チェーン事業のサプライチェーンへの展開を推進します。

グローバルで各事業のシェアを高め、売上基盤を拡大



二輪車用部品のサプライチェーンへの展開



# 1)モビリティ部品事業 (1)二輪車用部品 ②補修市場の開拓とシェア拡大

\*弊社独自調べによる二輪車補修市場規模（推定）と市場シェア

	先進国		新興国	
タイプ	小型二輪車	大型二輪車	小型二輪車	大型二輪車
市場規模	4,500百万円	8,000百万円	7,000百万円	80,000百万円
DIDシェア	<p>日本 40%</p> <p>欧州 30%</p>	<p>日本 35%</p> <p>欧州 50%</p>	<p>インド 2%</p> <p>南米 5%</p> <p>中国 0%</p>	<p>インド 1%</p> <p>南米 20%</p> <p>中国 2%</p>

\*緑色パイ：DIDシェア

# 1)モビリティ部品事業 (2)自動車用部品 ②電動用部品のニッチ市場開拓

## 1.クーリングプレートの役割

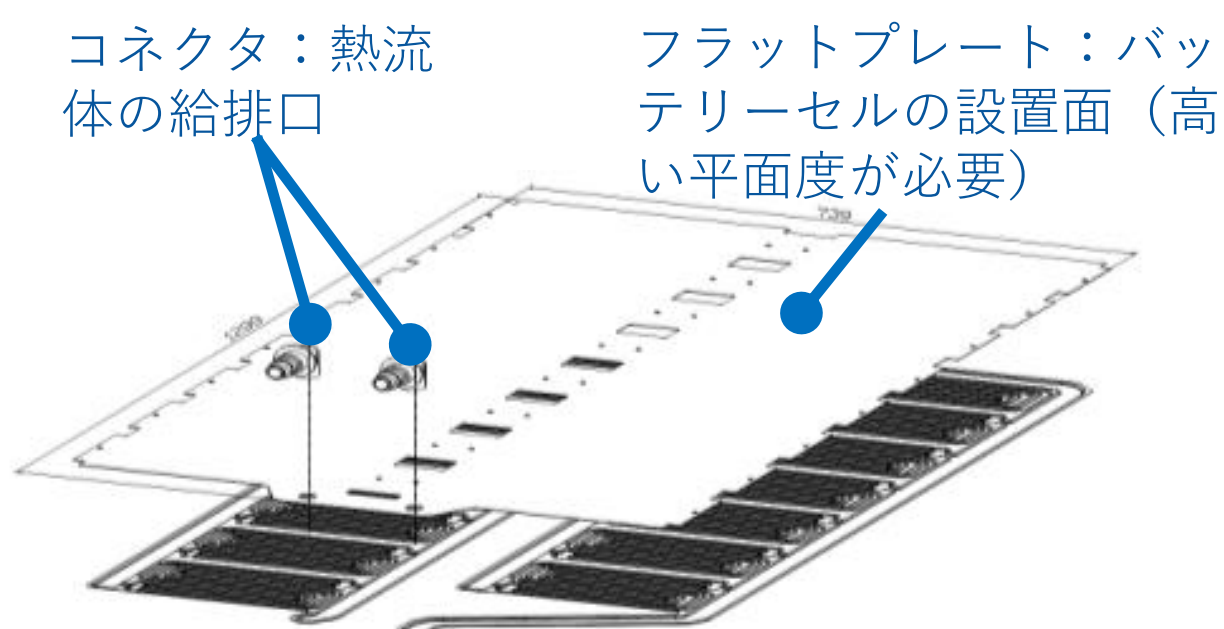
- 電気自動車やハイブリッド車(PHEV)のバッテリーパックで使用される温度管理システムの一部(基幹部品)。バッテリーセルやモジュールの周囲に配置され、パック内の温度を効率的に管理する役割を果たします
- 特に、クーリングプレートが効果的に機能することによってパフォーマンス、安全性、信頼性(寿命)を確保することができます



## 2.クーリングプレートの技術動向

- サイズの柔軟性：航続距離向上に資するバッテリーパック大型化対応
- システムの簡素化：構造一体化による部品点数の削減CTP(cell to pack)に代表されるパック構造部材との統合

## 3.当社アルミ製クーリングプレートの構造

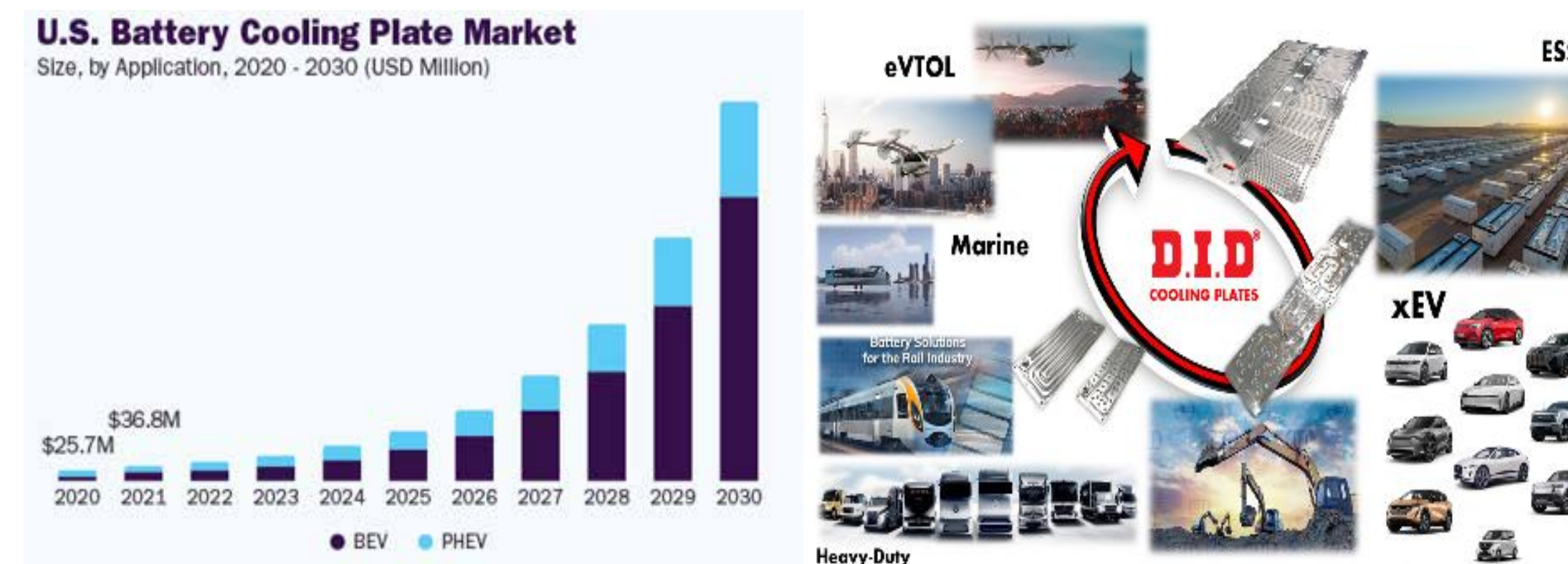


各部品をレーザー溶接によって最適に接合

## 4.当社の強み

	従来技術 (ろう付け)	当社技術 (レーザー溶接)
サイズフレキシビリティ	○ 大型化には大規模投資	◎ 柔軟性の高いロボットシステム
材料フレキシビリティ	○ 3XXX	◎ 高強度材 (e.g.5xxx,6xxx)
材料コスト	○ クラッド材	◎ ベア材10~20% ダウン
製造コスト	○ 200kW<	◎ 電力量1/10以下
サステナビリティ	○	◎ 省エネ

## 5.市場規模と適用範囲



## 2)産機事業戦略 (1)産業用チェーン ①海外拠点間のクロスセルでグローバルシェア拡大

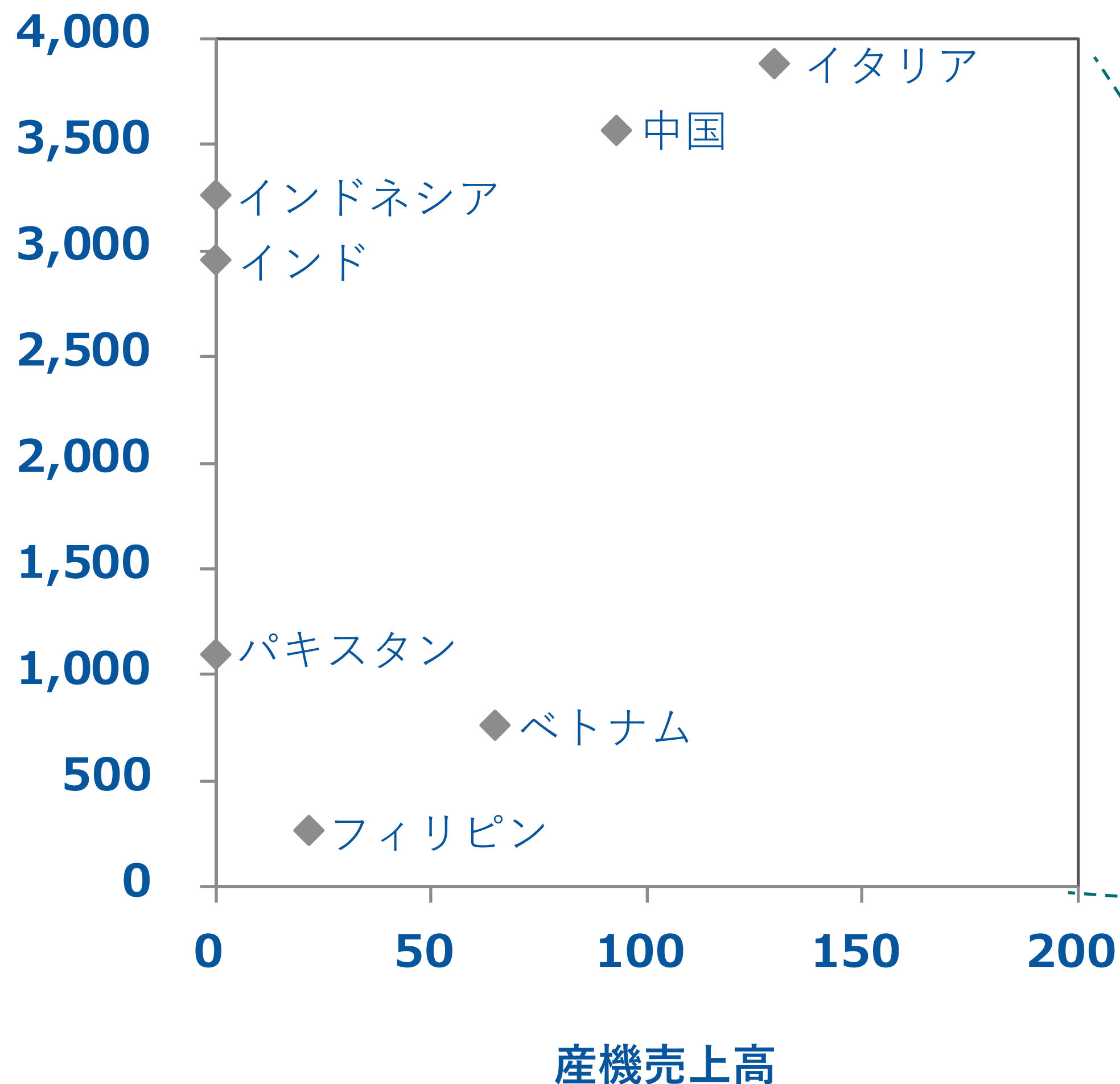
製品	ノウハウ・技術 輸入国・地域	ポテンシャル需要・市場規模
立体駐車場・エスカレーター	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 先進国・経済発展国であり、建設需要が大きい北米、中国、EUがターゲットです</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 北米、中国、EUの建設需要は大きく、関連する形で立体駐車場・エスカレーター需要も日本より大きいと設定しています。</li> </ul>
搬送システム	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 製造業や物流企業は各国・各地域に存在する為、グローバル展開可能です</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 企業数ベースで推測すると、北米、中国、EU、インドの企業数はブラジル以上で、搬送システムの需要も大きい。逆に、ASEAN諸国は需要が小さい想定です</li> </ul>
農業機器	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 農業は各国・各地域で行われており、ある程度の需要が存在し、グローバル展開可能です</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 面積ベースで中国、EU、インドはブラジルと同程度のポテンシャル需要が存在すると想定しています</li> <li>■ ASEANの中で、タイは農業が盛んであるため、他ASEAN諸国より需要が大きいと想定しています</li> </ul>
製罐設備	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 缶はグローバルで使用されており、各国・地域に製罐関連企業が存在し、グローバル展開可能です</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 製罐業界はニッチ・寡占市場と想定され、各国・地域間で需要に差がない想定です</li> <li>■ 日本の売上実績を他国・地域のポテンシャル市場規模に設定しています</li> </ul>
一般機械部品	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 一般機械は国・地域にかかわらず使用され、ある程度の需要が存在、グローバル展開可能です</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 北米と同程度の需要と想定、インドは経済成長率が高いため、需要が大きいと設定しています</li> </ul>
健康器具	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 経済力があり、健康志向が高い日本、中国、EUがターゲットです</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 日本、中国、EUのポテンシャル需要は、健康・フィットネス市場をリードしている北米の売上実績と同程度と設定しています</li> </ul>
食品設備	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 食品メーカーは各国・地域に存在している為、グローバル展開可能です</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 食品市場が大きい日本、北米でわずか1.4億円の売上実績。横展開先も同程度の需要と設定しています</li> </ul>



# 国内拠点と海外拠点の比較

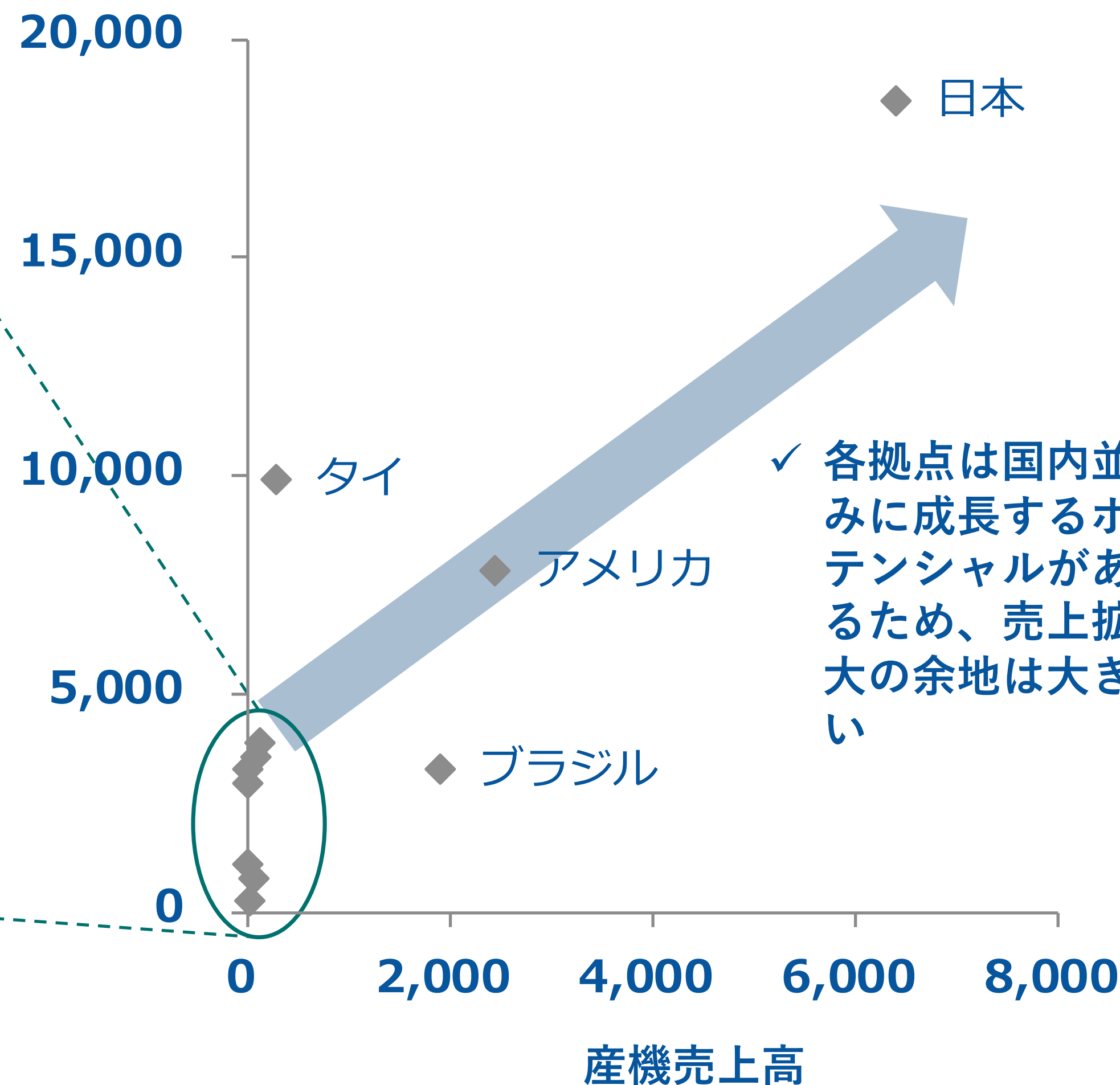
国内拠点のチェーンの売上規模と比較すると、各拠点の売上規模は小さいため成長余地が大きいです。

モビリティ売上高



モビリティ売上高

単位：百万円



# グローバル拠点の現地化

グローバル拠点をレベルアップし、自律的に収益を拡大するための仕組みを構築します。  
 現地ニーズを積極的に取り込み、迅速な経営判断により売上規模を拡大します。

現在は、全ての拠点が  
Step1-2

Step  
1

## 日本からの支援が必要

- 主な意思決定やリソース提供は本社から行われ、本社が統制や方針を主導、海外拠点はそれに従う
- 情報のフローは一方向的であり、本社からの指示に基づいて行動

Step  
2

## 海外で生産・営業活動が可能

- 本社からの支援はまだ必要だが、海外拠点は日常業務を自律的に遂行
- 本社と海外拠点間の連携と情報共有が強化され、本社はグローバルな戦略を策定、海外拠点はそれを地域のニーズに合わせて生産・営業活動を推進

各拠点の現地化を進め、規模をそれぞれ拡大します。



Step  
3

## 拠点でマーケティングや製品・サービス開発含めて独立

- 海外拠点は独立しており、マーケティングや製品・サービスの開発から販売・アフターまでを自己完結的に遂行
- 本社とは連携しながらも、海外拠点は自らの市場や顧客に対応するための戦略を立案・実行
- 本社はグローバルな方針を提供、海外拠点はそれを活用しながら地域の独自性や需要に応じた戦略・戦術を展開

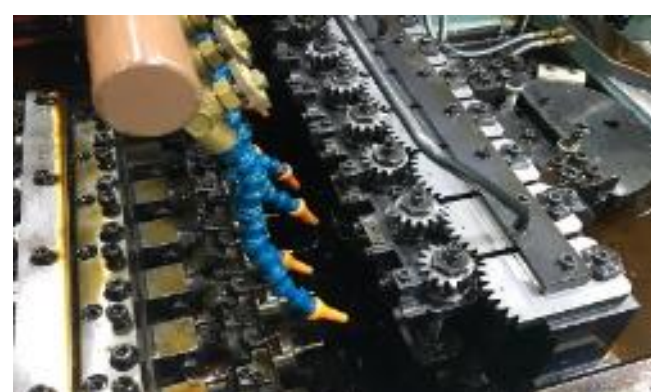
現地ニーズを積極的に取り込み、迅速な経営判断を実現する

# 加工技術一覽 様々な社会のニーズに答えるための多様な技術を保有

## 成型加工



プレス  
ベンダー  
ロール成型



フォーマー  
加工  
(冷間鍛造)



ロール  
フォーミング



スウェー  
ジング

## 溶接研磨



フラッシュ  
バット溶接



アーク/  
スポット  
溶接



バレル/  
バフ研磨



ショット  
ブラスト

## 熱処理



浸炭焼入れ/  
焼き戻し



浸炭窒化処理



オーステン  
パー処理



溶体化/  
人工時効  
硬化  
処理

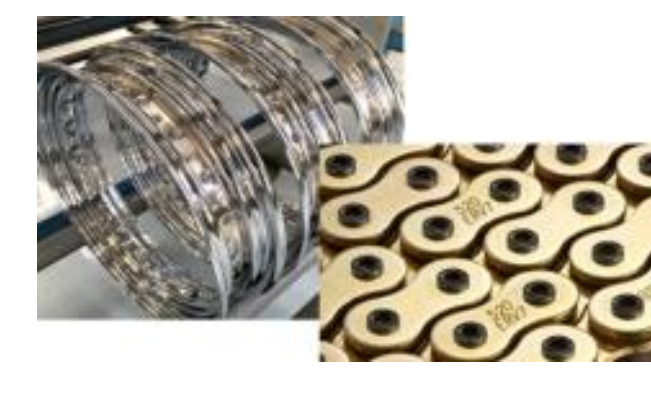
## 表面処理



拡散浸透処理  
(金属コー  
ティング)



アルマイト処理  
(陽極酸化処理)

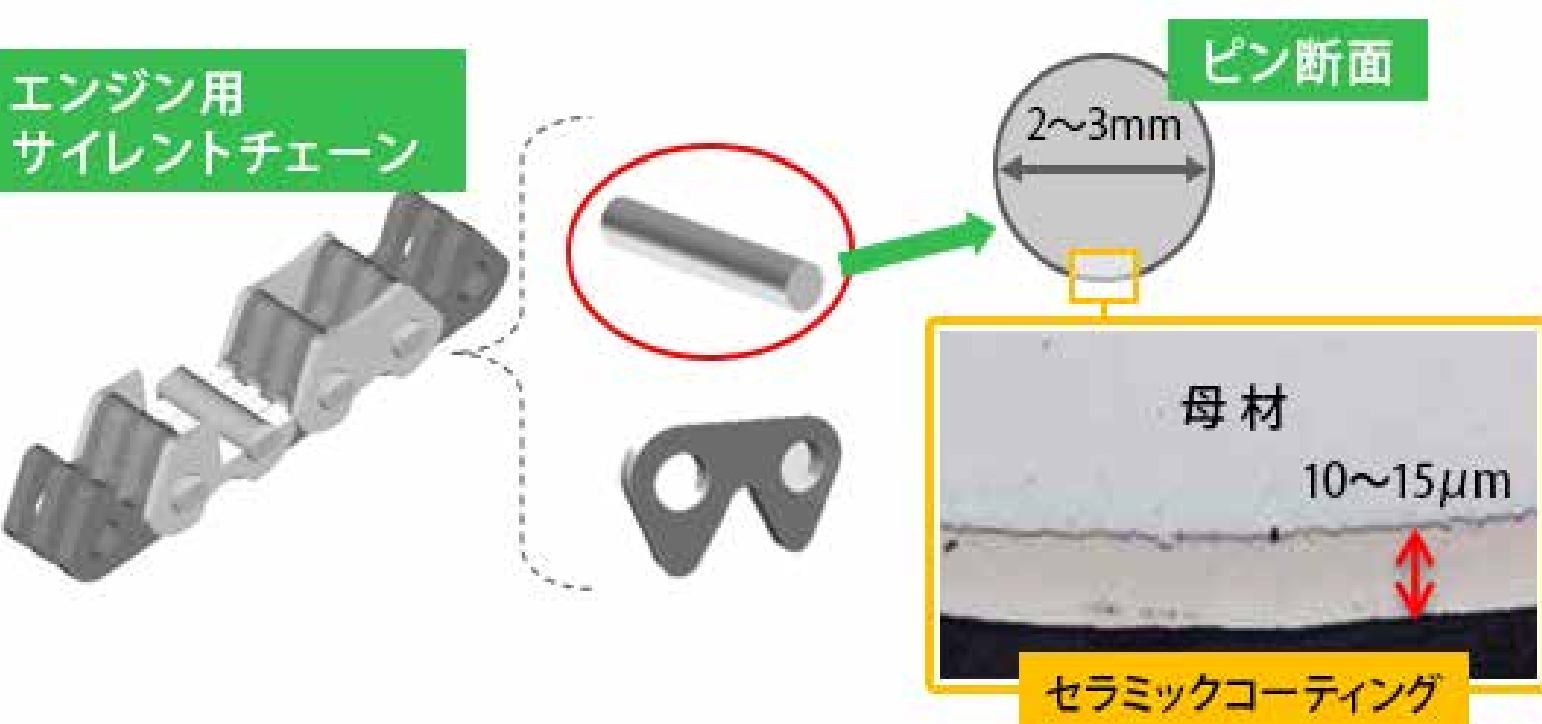


めっき処理

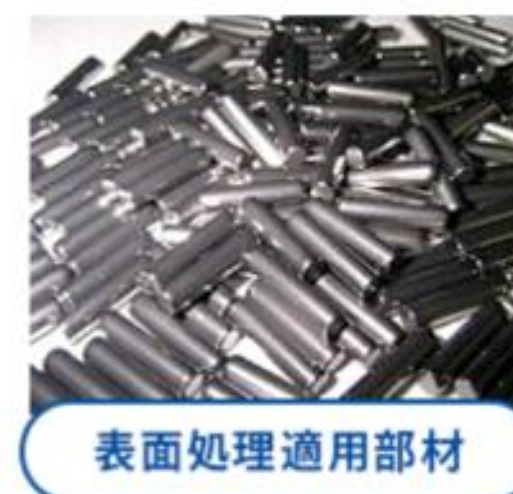
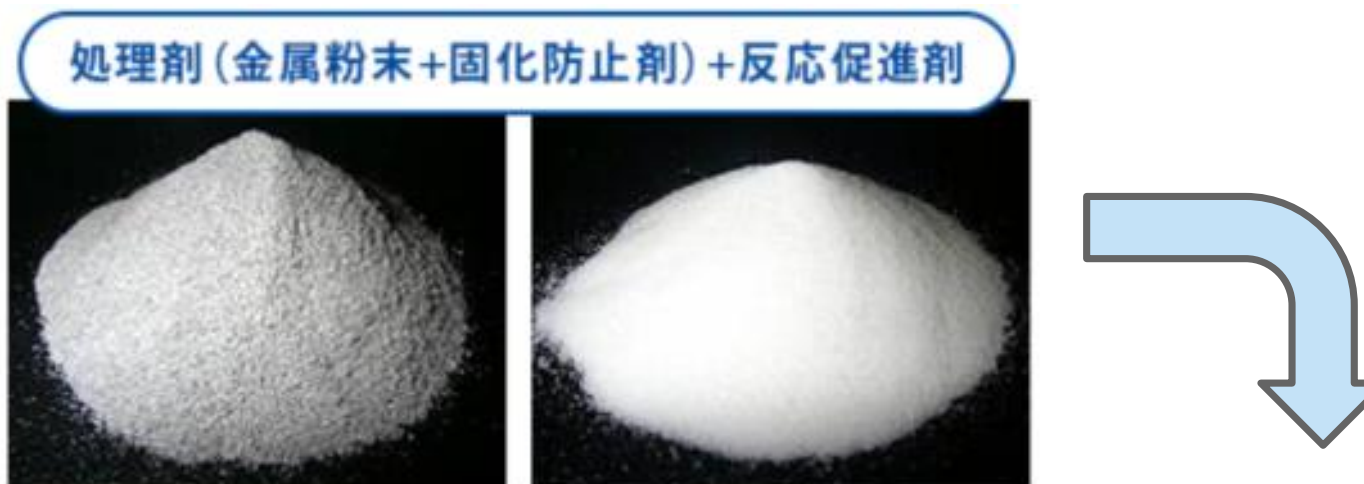
# チェーン技術 長寿命/高効率

モビリティにおける過酷な環境下でも安定した性能を発揮し、耐摩耗性に優れるチェーンの技術を実現しています。長寿命かつ伝達効率の高い製品を実現することで、廃棄材料の削減やエネルギーの有効利用に貢献しています。

■ **トライポロジーや金属コーティング技術の基礎研究を進めることで、耐摩耗性の高い高効率/長寿命なチェーンの開発を実現しています**



■ 研究した技術や製品を安定して生産するための**製造技術（熱処理）の開発**も日々進化



熱処理技術でコーティング

# 福祉機器

豊かで快適な福祉社会を実現するため、私たちは、使う人の立場に立ったユニバーサルデザインの研究を重ね、公共スペースからご家庭内まで、快適な暮らしの実現をサポートしています。

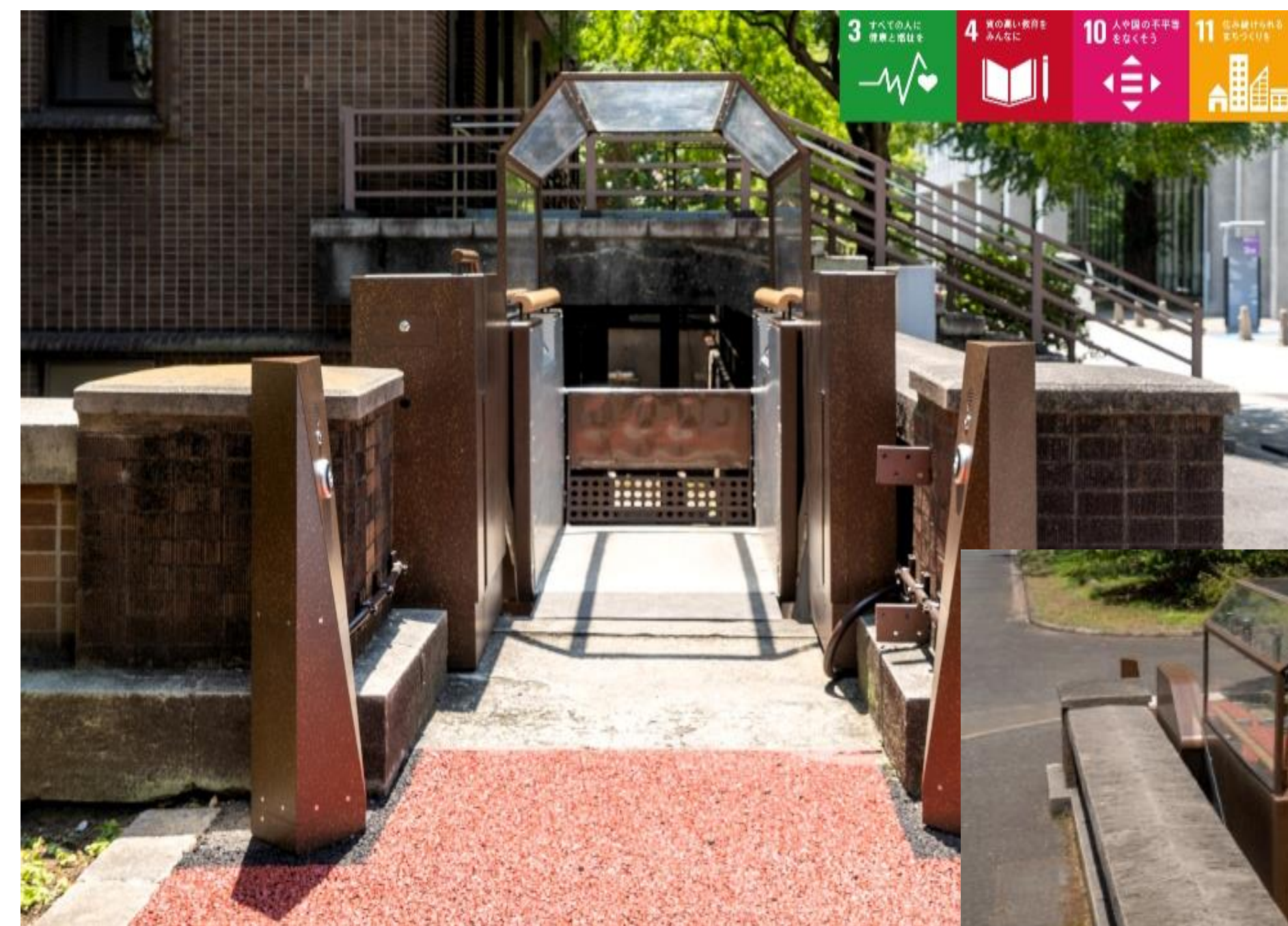


- 日本で初めて国産型のいす式階段昇降機を実現
- 公共・家庭内問わず様々なお客様にご利用いただいています

- 公共機関における車いす用昇降機
- 既存の階段に設置可能で社会のバリアフリーに貢献



- 東京大学と共同開発した車いす用昇降機がユニバーサルデザイン活動を国際的に表彰する「IAUD国際デザイン賞2023 銀賞」を受賞しました（部門：公共空間デザイン）



# 産業用コンベヤ

チェーンを活用したベルトコンベヤ技術を開発して、循環型社会の実現や搬送動力における省エネなどに貢献しています。

- 施設に応じて必要な機能を備えたコンベヤシステムを主として官公庁向けに全国の都道府県に納入しており、製品を通じて**循環型社会の実現に貢献**しています

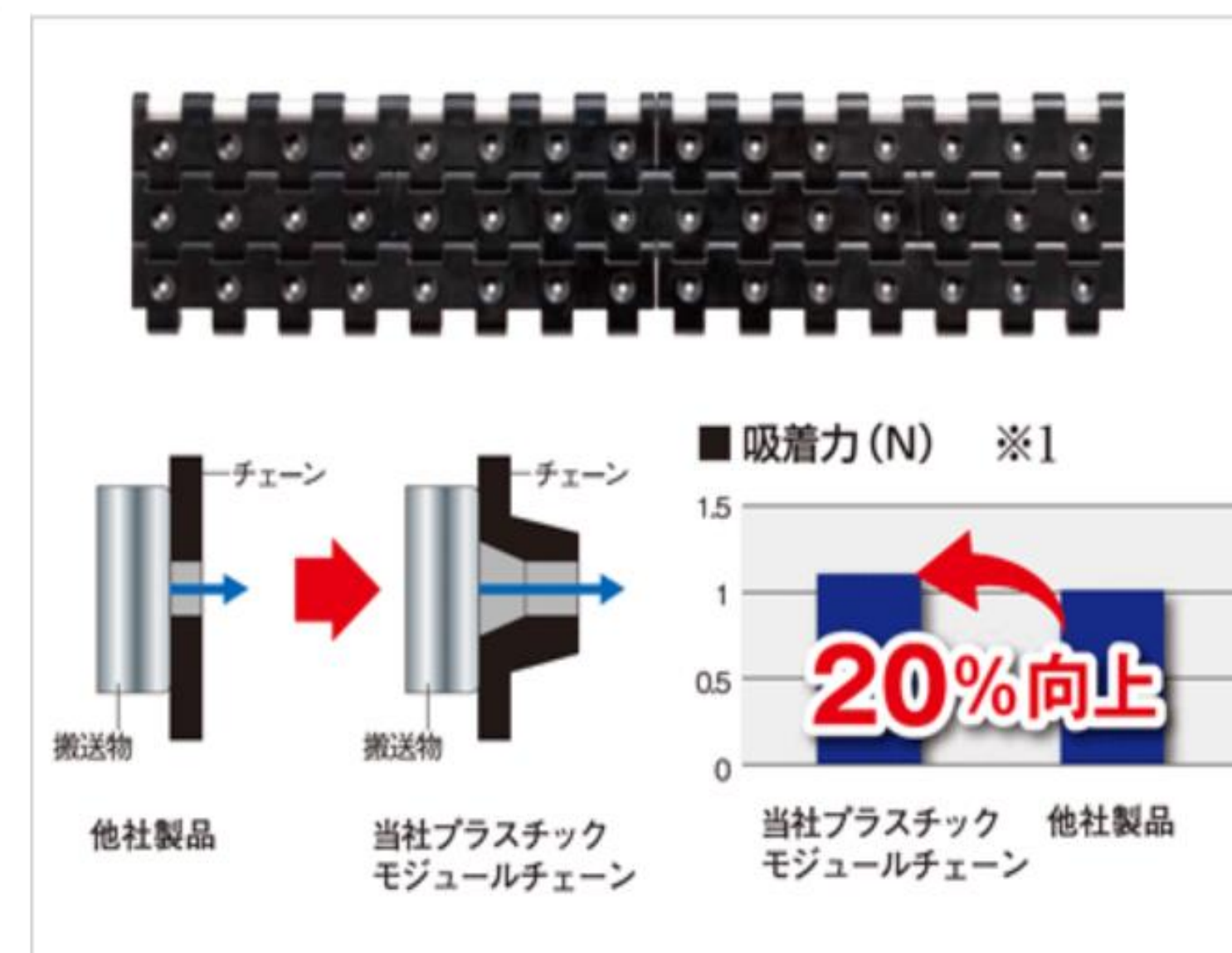
## 【主な設置施設】

- ・ ごみ処理プラント
- ・ バイオマス発電プラント
- ・ リサイクルプラザ



- 東日本大震災における破材・ガラクタ等の震災廃棄物の処理施設向けに設計・設置されたコンベヤシステム

- プラスチックモジュールチェーンの隙間から空気を吸引し、搬送物を吸着させながら搬送する仕組みを採用することにより、従来のベルトコンベヤでは難しいレイアウトでの搬送を**実現**しています



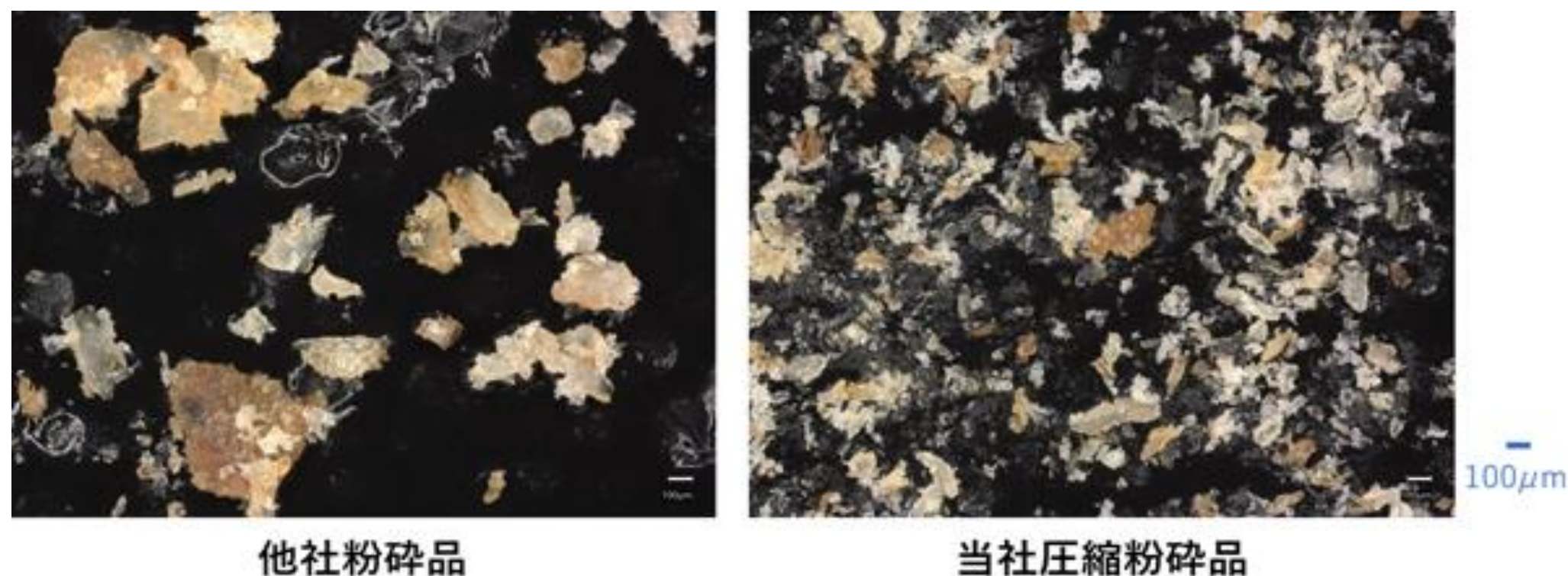
- プラスチックモジュールチェーンの採用により**給油を不要**とすることに加え、チェーンの吸着面にある空気孔に当社独自設計の形状を採用することで搬送物に対する吸着力を向上させ、**搬送動力における省エネも実現**しています

# 圧縮粉碎技術

チェーン・スプロケットなどの製品製造で培った金型設計・プレス制御の技術を応用して圧縮し、様々な物を粉碎可能。他粉碎方法に比べ、粒径の調整が容易なうねバラツキが少ない粉体を作ることができ、リサイクル事業への応用が期待されています。



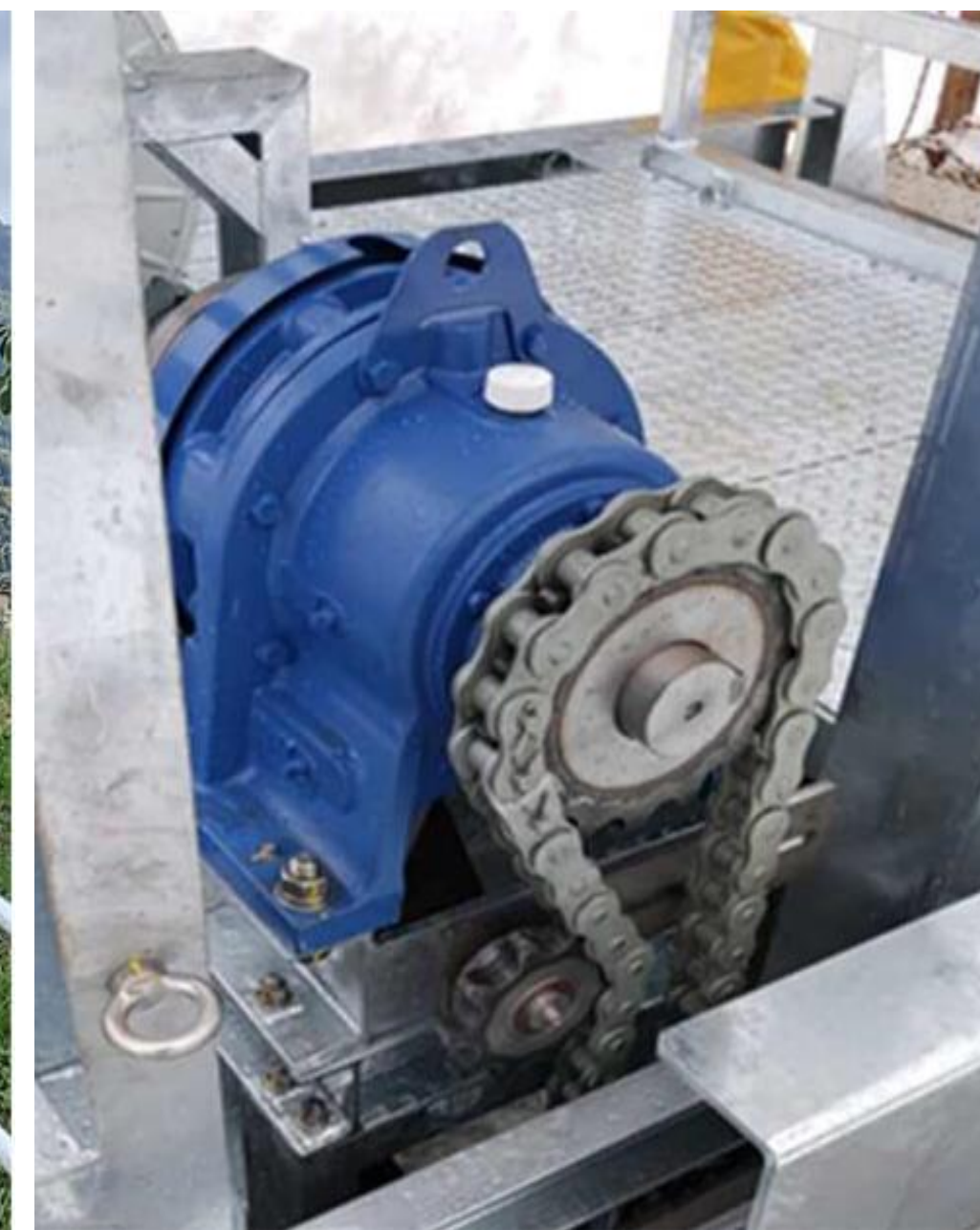
粉碎前			
粉碎後			
	ゴム(廃材)	香辛料	樹木類



- DID×大聖寺実業高校×かがの湯ぷりん地元の異業種コラボで創作した“ミラクルきな粉プリン”にも本技術を活用
- 今後は様々な材料の**リサイクル事業への活用**を推進していきます

# マイクロ水力発電

石川県（白山市）の農業用水路でマイクロ水車による発電事業の実証。発電機への動力伝達にチェーン技術を活用しています。



## マイクロ水力発電用 チェーンの開発

一般的に耐環境用として使用されるハイガード仕様を始め、ステンレスチェーンに特殊熱処理を施したSN仕様のチェーン等をテストし、厳しい環境下でも、メンテナンスを最小限に抑えることの出来るチェーンの提案に向けて、評価を進めています

100年先も水力発電はなくなりません。  
水力を生活に利用することはローマ帝国の時代から続いており、  
機械式の発電方法は、“修理”することができるため、サステナブルな発電方法です。  
当社の創業時には、山中温泉で水車を動力とする木旋盤を据え付けて、  
自転車用木製リムの製造を行っていたという歴史があります。



# 電動化へ向けた技術開発

脱炭素社会移行へ向けて、自社で電動バイクの開発に取り組み、完成車として求められるニーズや製品に関する知見を蓄積。今後のEV化を見据えた技術開発に取り組んでいます。

- エンジンを搭載した市販のバイクをベースに、モーター等の**EV部品へ組み替えるコンバージョンバイク**を製作
- 電動バイクにおける最適なセッティングについての知見を得ました



EVコンバージョンバイクの試作

従業員の全員で  
研究成果を共有



- 当社**オリジナル電動バイクのコンセプトモデルの製作**を進めて、電動バイクの開発ノウハウを蓄積しています



オリジナル電動バイク

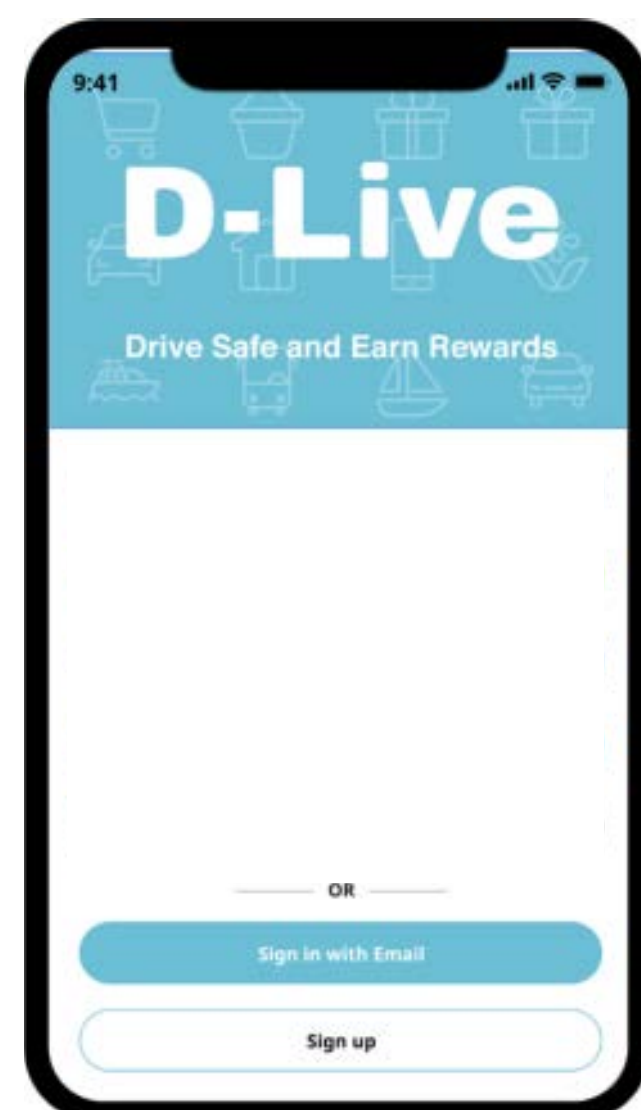
チェーン駆動を採用



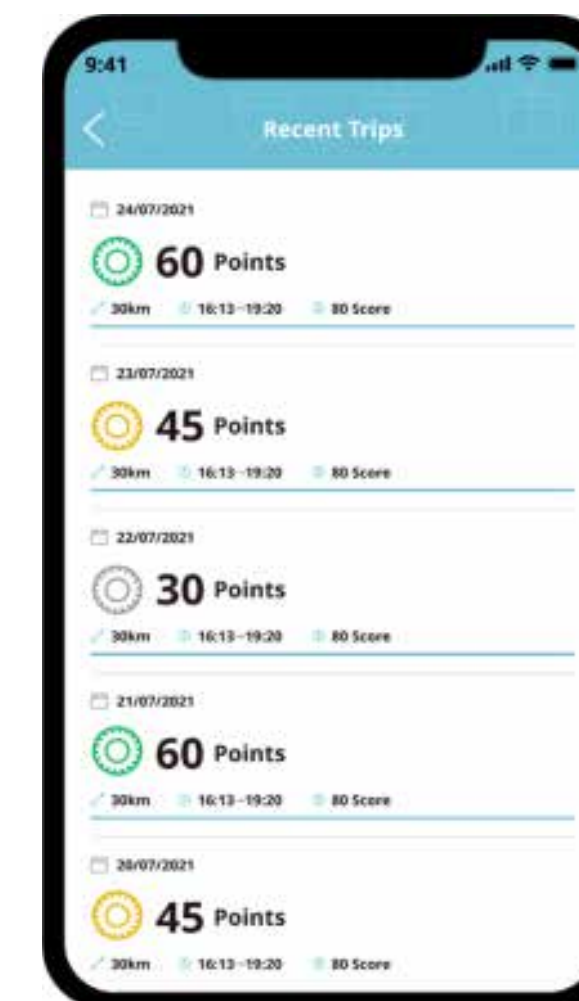
# コト作りIoT

安全な運転や環境に配慮した運転を促すようなアプリケーションを開発して、社会問題解決へ貢献しています。

ものづくりだけではなく  
コトづくりへのチャレンジ

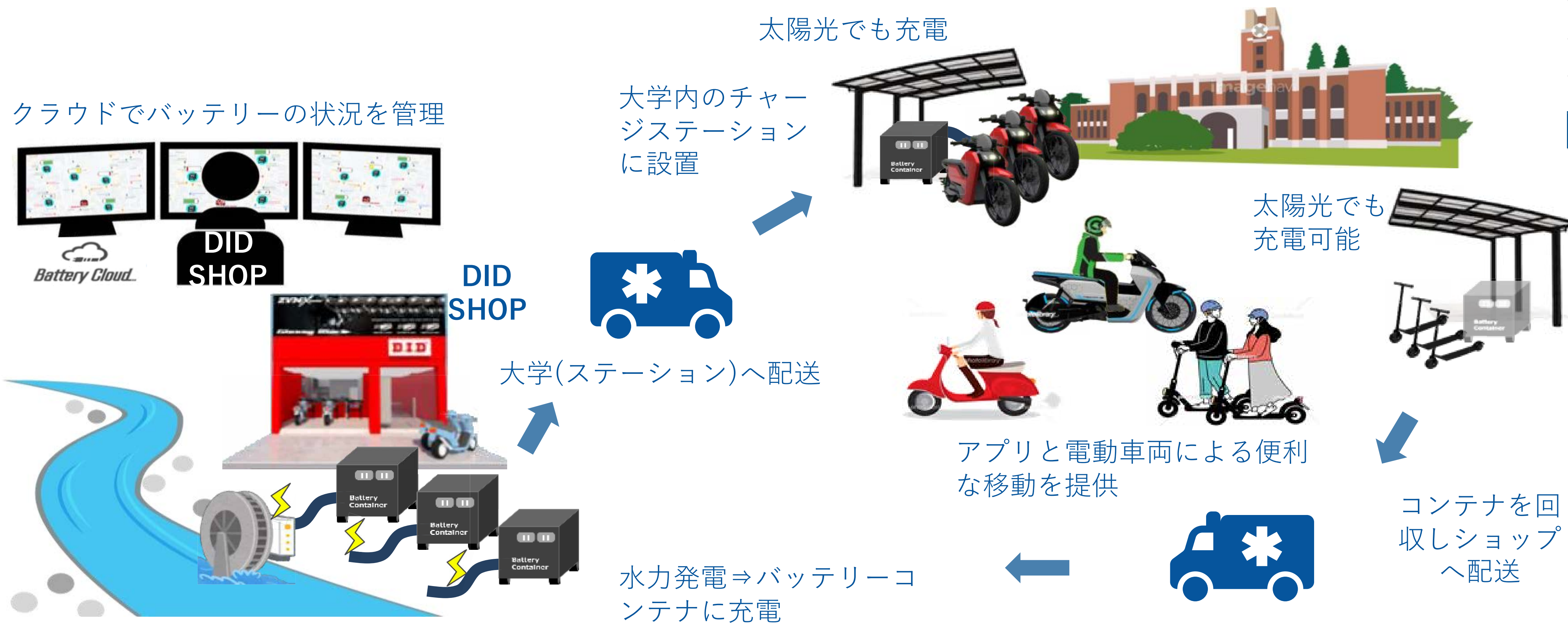


**D-Live** は日々の二輪車・自動車の運転の距離や運転スコアに応じて、ポイントを獲得することができるアプリケーションです  
貯まったポイントをギフト券などに交換することができます  
※アプリは日本でも利用できますが、ポイントが利用できるのはタイ限定



# 将来構想① タイの大学での実証実験

エネルギー循環サイクルを生み出すための具体的なビジネスの構想を描き、実証実験へ向けての準備を進めています。



## 将来構想② EVバイクを活用した社会課題解決

電力がない地域（ラオスなど）において、マイクロ水力発電を利用して電気を発電しEVバイクを活用して電力を配送したり、必要な物資を運ぶなどのサービスを構想しています。



バッテリーコンテナ搭載タイプで  
電力供給がない地域へ電力配送



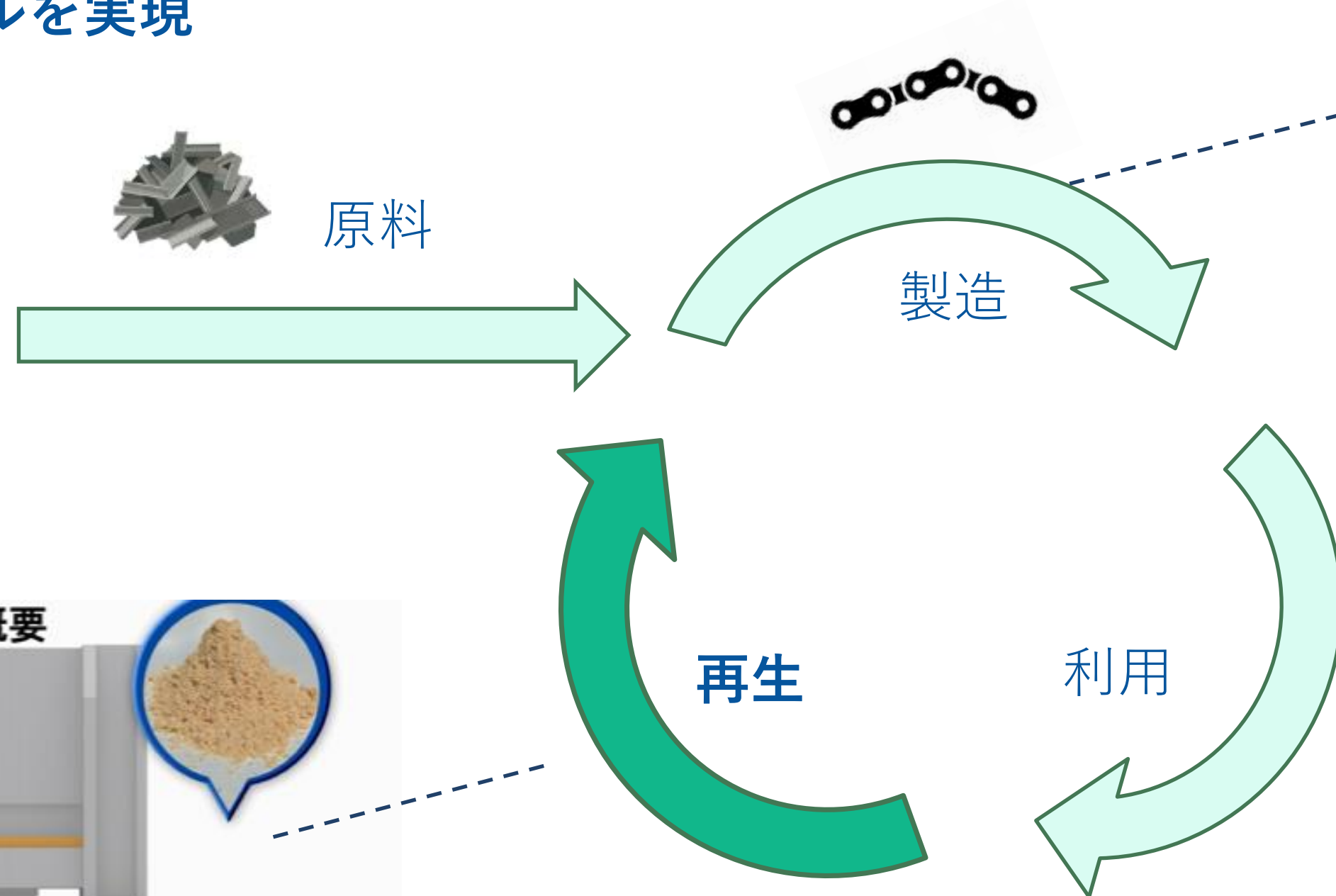
低温での搬送が必要なワクチンを  
冷蔵コンテナ搭載タイプで搬送



# 将来構想③ ものづくりにおける資源循環の実現

培った技術を応用して、エネルギー問題や環境問題を解決するための製品やサービスを提供します。

チェーンの加工技術で培った圧縮粉碎技術で  
原材料のリサイクルを実現



圧縮粉碎技術

サーキュラーエコノミーに  
重要な再生が可能に



マイクロ水力発電で  
エコなエネルギーで工場を稼働



長寿命チェーン  
で交換サイ  
クルを長く



高効率駆動チェー  
ンで利用するエネ  
ルギーを最小に

# DID版人的資本経営、定着までのタイムライン

