

2021年12月期決算 および 新中期経営計画説明会

ナブテスコ株式会社
2022年2月17日

当資料に掲載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、掲載された将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証したりするものではありません。
当資料に掲載されている内容のうち数値、比率は四捨五入して表示しています。
本資料の著作権は当社に帰属し、当社の事前の承諾なく複製または転用することを禁じます。

1. 2021年12月期連結業績概要

2. 前中期経営計画のレビュー

(2017年12月期～2021年12月期)

3. 新中期経営計画 (2022年12月期～2024年12月期)

2022年12月期計画

1. 2021年12月期連結業績概要

2. 前中期経営計画のレビュー

(2017年12月期～2021年12月期)

3. 新中期経営計画 (2022年12月期～2024年12月期)

2022年12月期計画



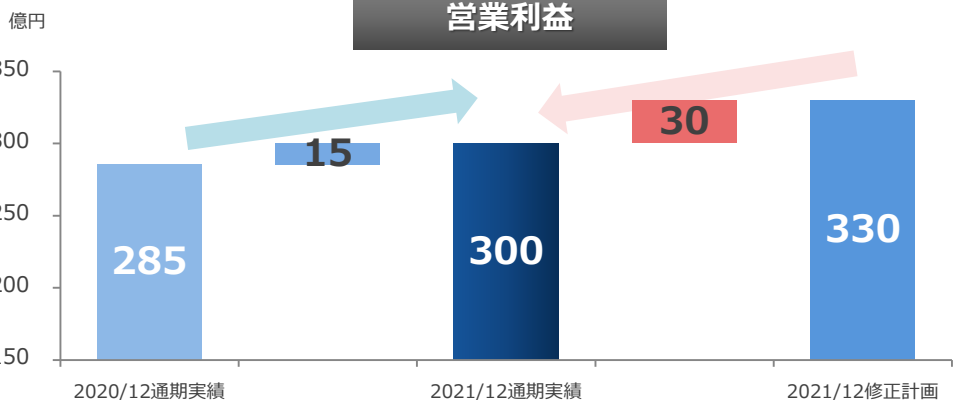
【売上高】

<前年比> 過去最高の全社売上

精密減速機：自動車産業で設備投資増加により過去最高
油圧機器：上期の中国需要と他地域での市場回復により過去最高

<計画比>

精密減速機：3Qでの一時的な受注減少
油圧機器：4Qでの中国需要の伸び悩み
航空機器：民間航空機での想定以上の減産



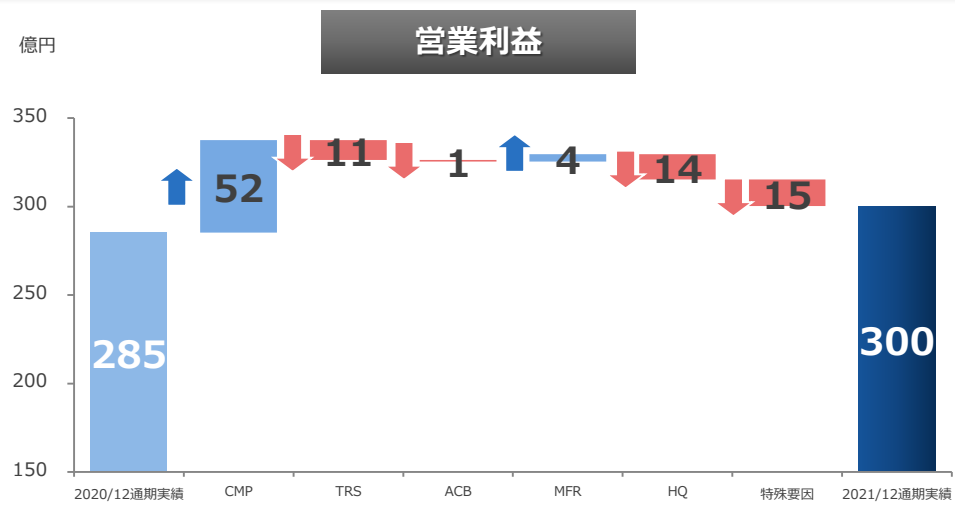
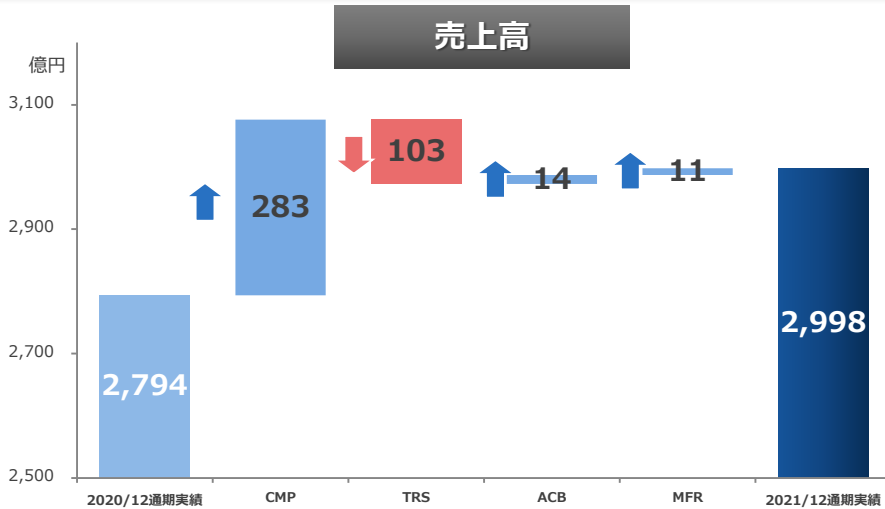
【営業利益】

<前年比> 過去最高の全社営業利益

材料費の高騰もあったが、売上高の増加により過去最高の営業利益

<計画比>

減収および鋼材および物流費増加による減少



- CMP: 精密減速機事業:**自動車産業を中心とした世界的な設備投資が旺盛であり、産業用ロボット向けに高い需要が継続。一般産業も需要が拡大。
- 油圧機器事業:**中国市場で下期に需要の減退がみられたものの、通期では過去最高の需要であったことに加え、欧米・東南アジア市場が回復。
- TRS: 鉄道車両用機器事業:**新型コロナウイルスの影響により、中国向け案件の入札遅れや、国内の新車案件及びMRO^{*1}の需要が低迷。
- 航空機器事業:**民間航空機の大幅な減産の影響に加え、防衛装備品調達計画の谷間により需要が低迷。
- 商用車用機器事業:**国内外における需要が堅調。
- 船用機器事業:**国内外においてMRO^{*1}が堅調。
- ACB: 自動ドア事業:**プラットホームドアにおいて国内鉄道事業者の投資先送りの影響を受けたものの、国内外の建物用ドア需要が堅調。
- MFR: 包装機事業:**外食産業不振の影響により国内で需要は伸び悩む一方、海外の需要増加。
- HQ:** 当期は増益に伴う外形標準課税も増加。
- 特殊要因:** 前期特殊要因①OVALOは前期に減損約34億円が発生②非事業用不動産の売却益(約49億円)を計上。

*1 MRO : Maintenance, Repair, Overhaul

■ 過去最高の売上、営業利益を確保

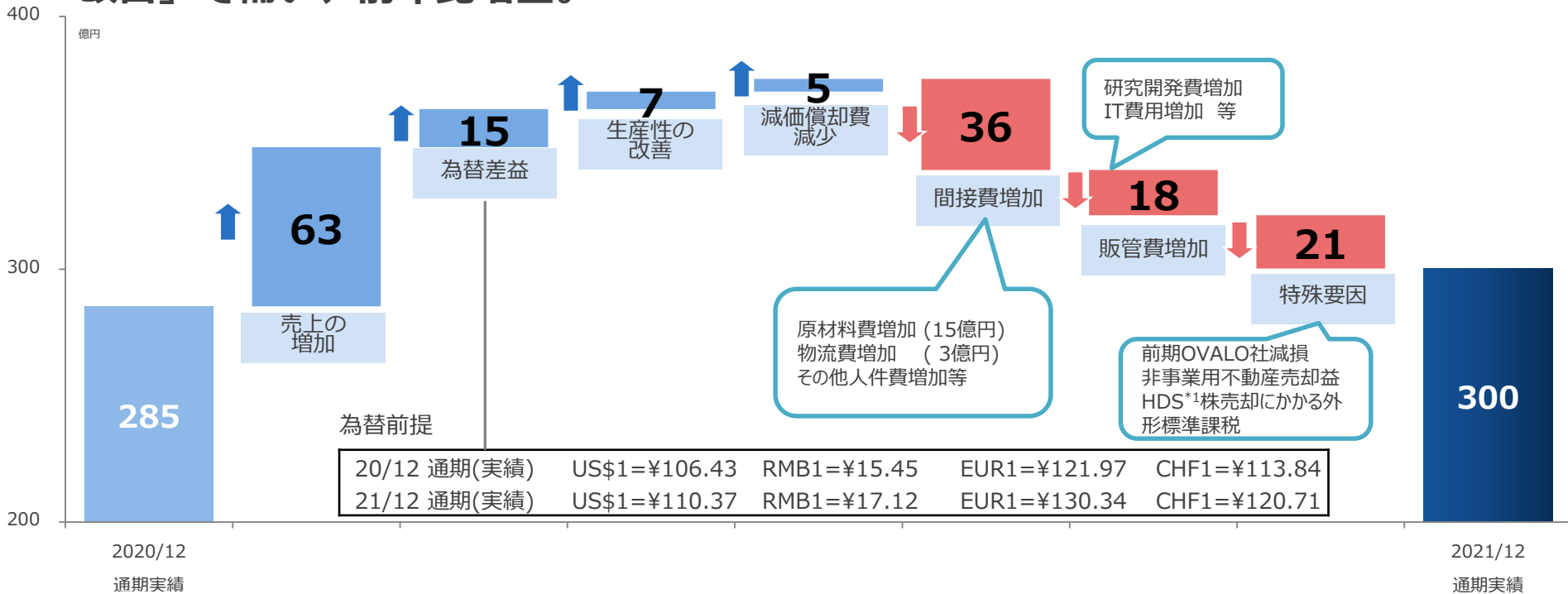
(単位：億円)

	2020/12 通期実績(A)	2021/12 通期実績(B)	前年比 (B-A)
売上高	2,794	2,998	204
営業利益	285	300	15
(営業利益率)	10.2%	10.0%	-0.2pt
金融損益	17	699	681
(うちHDS*1評価)	—	707	—
持分法による投資利益	35	21	-14
税引前利益	337	1,020	682
当期利益*2	205	648	443
基本的1株当たり当期利益(円)	165.18	534.67	369.49
HDS*1評価用の株価	—	4,860円/株	—
ROE(HDS*1評価益含み)	10.6%	29.6%	19.0pt
ROE(HDS*1評価益なし)		11.5%	
1株当たり配当金(円)	75.00	77.00	2.00
配当性向	45.4%	14.4%	-31.0pt
総還元性向(配当金+自己株買い)	45.4%	45.1%	-0.3pt

2021/12 7/30公表 通期計画(C)	修正計画比 (B-C)
3,060	-62
330	-30
10.8%	-0.8pt
1,346	-647
1,356	-649
14	7
1,690	-670
1,108	-460
914.30	-379.63
8,400円/株	
46.5%	-16.9pt
77.00	0.00
8.4%	6.0pt
26.4%	18.7pt

*1 HDS：株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ *2 当期利益 = 親会社の所有者に帰属する当期利益

■ 原材料費高騰の影響を受けたものの、「増収による利益増加」および「生産性の改善」で補い、前年比増益。



為替感応度（為替が1円変動したときの営業利益に対する影響）

20/12 通期(実績)	米国ドル	52百万円	人民元	932百万円	ユーロ	軽微	スイスフラン	軽微
21/12 通期(実績)	米国ドル	45百万円	人民元	790百万円	ユーロ	軽微	スイスフラン	軽微

*1 HDS：株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ

■資産の増加は主にHDS*1の株式評価益によるもの。

(単位：億円)

	2020/12期末 2020年12月31日	2021/12 期末 2021年12月31日	差異
資産	3,517	4,817	1,300
(現預金等) *2	647	1,128	481
(売上債権)	759	770	12
(棚卸資産)	365	419	54
(売却目的で保有する資産)	-	445	445
(持分法で会計処理されている投資)	349	155	-194
(非流動資産のその他の金融資産) *3	126	539	412
負債	1,401	2,267	866
(社債及び借入金)	399	176	-223
(流動負債のその他金融負債) *2	-	779	779
(未払法人税等及び長期繰延税金負債) *3	116	337	221
資本	2,116	2,550	434
(自己株式)	-25	-48	-23
(非支配持分)	136	151	15
親会社所有者帰属持分*3	1,980	2,399	419
親会社所有者帰属持分比率：	56.3%	49.8%	

*1 HDS：株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ *2 HDS株式の一部売却に伴う増加 *3 HDS株式等の評価替えによる増加

1. 2021年12月期連結業績概要

2. 前中期経営計画のレビュー

(2017年12月期～2021年12月期)

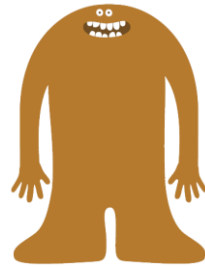
3. 新中期経営計画 (2022年12月期～2024年12月期)

2022年12月期計画

～ 基本方針 ～

Move forward! Challenge the future!
～ Create "New Value 2020" ～

長期ビジョン：2020年の目指す姿
グローバルに成長し続ける
ベストソリューションパートナー
～ Enjoy The Challenge ～



New Value
2020

～ 全社戦略 ～

Market Creation
新市場の獲得
海外展開、新分野の開拓を
加速し、新市場を獲得。

Technology Innovation
新たなソリューションの創造
コンポーネントからシステム、サービスへと、
新たなソリューションを創造。

Operational Excellence
収益性・効率性の向上
生産改革、業務改革による収益性向上と、
資本効率の追求により企業価値を高める。

Move forward!
これまでの取組を推進・強化

Challenge the future!
新たな挑戦・改革

Market Creation

海外展開、新分野の開拓を加速し、新市場を獲得。

✓新拠点・法人設立

- ・欧州地域統括会社設立（2017年）
- ・包装機事業で欧州法人設立（2018年）
- ・OVALO/ adcos買収（2017年）
- ・自動ドア事業で販売網拡充（露・豪・独・仏）
- ・包装機事業：エンジリコ社買収（2021年）

✓新技術・新事業の発掘

- ・欧州でCorporate Venture Capital 設立（2018年）
- ・CVC推進室設立（2021年）

Technology Innovation

コンポーネントからシステム、サービスへと、新たなソリューションを創造。

✓既存製品の競争力強化・次世代製品の投入

- ・次世代精密減速機（ゼータ）：上市済(2018年)
- ・次世代標準自動ドア（NATRUS+e）：上市済(2018年)
- ・新機種向けFCA：737MAX(2017年)、777X(2019年)
- ・鉄道車両用機器：欧州規格SIL認証取得(2020年)

✓付加価値領域の拡大に向けた新商品・技術開発

- ・OVALO：欧州自動車向けアクチュエーター納入(2019年)
- ・船用機器：電子制御油圧バルブ状態監視BOX 製品化(2019年)
- ・商用車用機器：EVバス向け電動コンプレッサー上市(2021年)
- ・風車サービス事業：故障回避、状態監視システムの発売(2021年)

Operational Excellence

生産改革、業務改革による収益性向上と、資本効率の追求により企業価値を高める。

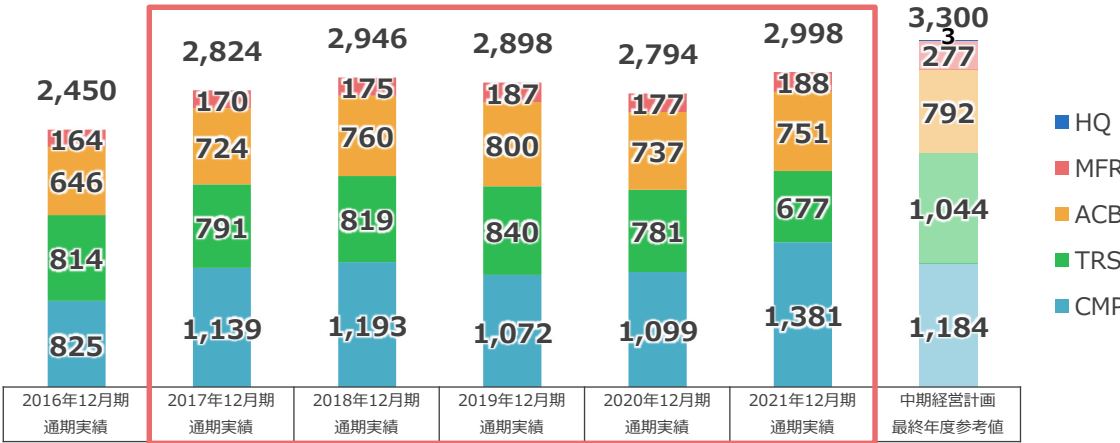
✓全社横断での生産改革の推進

- ・全社規模で統合生産管理システム刷新
 - ・生産のスマート化/高自動化（加工、組立、検査、構内物流）
 - ・3PL*を活用した販売・調達・生産における物流の最適化
- *3PL: Third Party Logistics

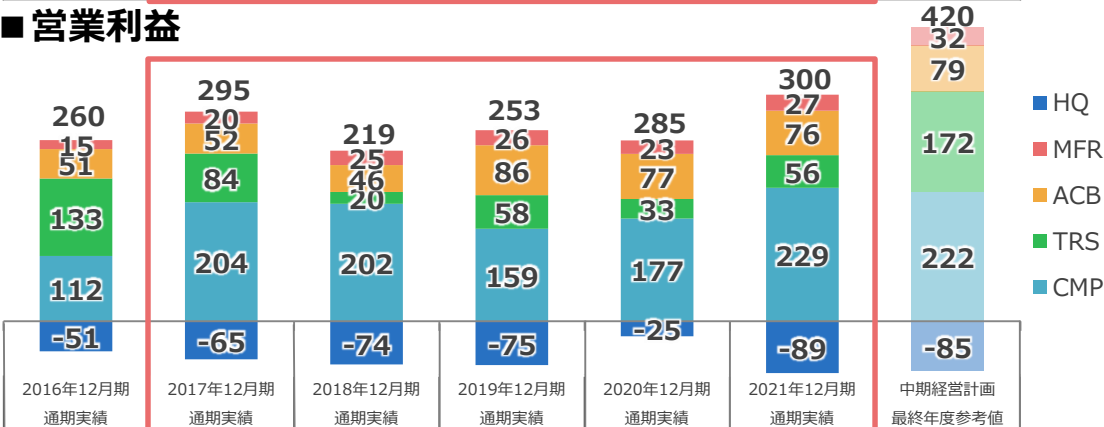
✓働き方改革への取り組み

- ・業務改革推進部の設立による間接業務改革の推進
- ・データ分析ツール/AIを活用した効率化
- ・スマートワーク賞与導入による業務効率改善

■売上高



■営業利益



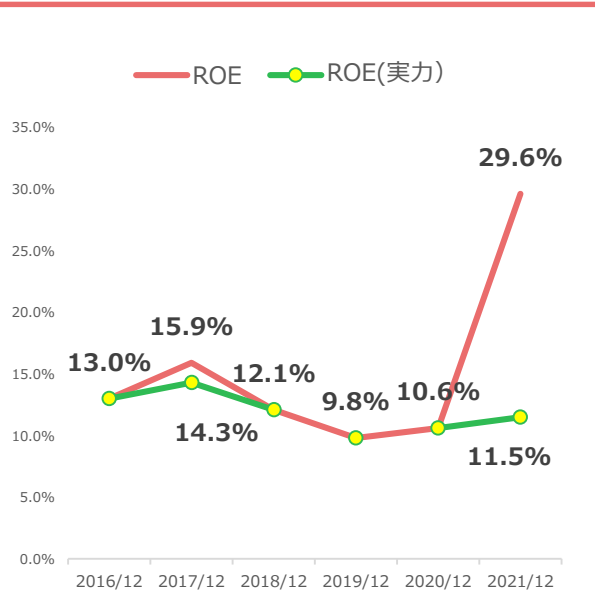
■ **CMP** : 精密減速機、油圧機器ともに好調であり、セグメント参考値を上回った。

■ **TRS** : 新型コロナウイルス影響による移動制限および中国高速鉄道国産化の早期化、OVALO社成長計画の見直し等で、セグメント参考値を下回った。

■ **ACB** : 2019年には中期経営計画参考値水準を達成。営業利益率も改善。

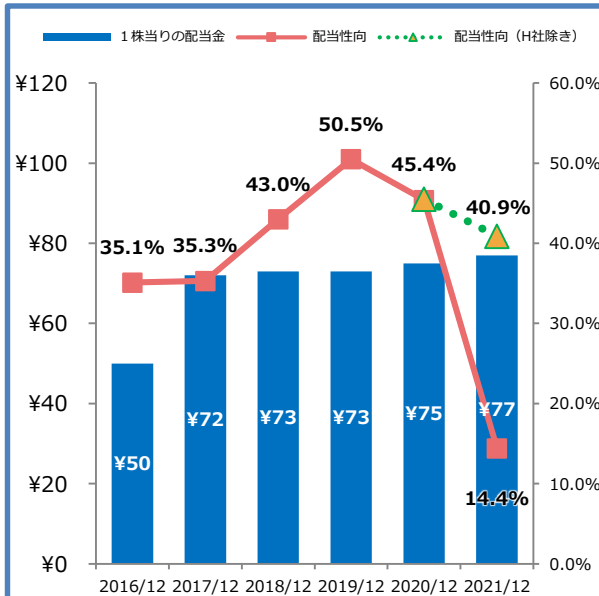
■ **MFR** : セグメント参考を下回ったものの、包装機は自動化ニーズを背景に成長。

ROE15%以上



2021年に特殊要因含みで達成。
実力値での達成に向けた事業収益性と
資本効率の改善が課題

連結配当性向35%以上



HDS社株式の評価益影響を除けば、中
計期間中連結配当性向35%以上を維持

ESG課題の解決

E：カーボンフリー宣言

- ・ 2050年までにカーボンフリーを実現
SBT1.5℃認定
- ・ 2021年度グローバルCO₂排出量を
約16%削減(2015年度比)

S：レジリエンス認証の取得












- ・ ナブテスコグループ12拠点で取得

取締役会のダイバーシティ促進

- ・ 2021年度の女性取締役比率20%
(2016年度10%)

G：ガバナンス強化

- ・ 2021年度の社外取締役比率40%
(2016年度30%)

分類	ESG指数／ESG格付機関	2017	2018	2019	2020	2021
E	S&P/JPX カーボン エフィシエント 			★	★	★
	CDP CLIMATE CHANGE 	★ (2016～)	★	★	★	★
	CDP WATER SECURITY 		★		★	★
	CDP SUPPLIER ENGAGEMENT LEADER 		★		★	★
ESG 総合 指数	DJSI Asia Pacific 	★ (2013～)	★	★	★	★
	DJSI World 	★ (2016～)	★	★	★	★
	FTSE4Good 	★	★	★	★	★
	FTSE Blossom Japan 	★	★	★	★	★
	MSCI ESG Leaders Indexes 	★ (2015～)	★	★	★	★
	MSCI ジャパンESG セレクトリーダーズ 	★	★	★	★	★
S	MSCI女性活躍指数 		★		★	

1. 2021年12月期連結業績概要

2. 前中期経営計画のレビュー

(2017年12月期～2021年12月期)

3. 新中期経営計画 (2022年12月期～2024年12月期)

2022年12月期計画

2030年 長期ビジョン（2021年2月策定）

新中期経営計画位置づけ



挑戦の中期

～自分が変わると会社が変わる・社会が変わる～

2030
長期ビジョン
イノベーション
リーダー

中期計画
2028-2030

マーケットリーダーとして
イノベティブな価値を提供

中期計画
2025-2027

挑戦/変革を着実な成長へ

挑戦の中期

中期計画
2022-2024

2024年時点のイメージ：
長期ビジョン実現に向けた変革の土壌を再構築し、
イノベーションが芽吹いている

2030年のありたい姿

- 独創的なモーションコントロール技術とインテリジェンスで新しい価値を創造している
- 想いのままに「うごかす、とめる。」で豊かな社会と地球環境に貢献している
- 人々の生活に安全と安心を提供し笑顔をもたらしている

外部環境

マクロ環境

- 産業構造の転換（DXによる価値提供、EV/電動化市場拡大）
- サステナビリティへの要請（カーボンニュートラル）
- ビジネスモデルの変化（サブスクリプションなど）
- 中国：カントリーリスク増大も、最大市場として存在
- インド/東南アジア：高成長市場であり、今後注力が必要
- 米/欧：成長に一服感はあるが、市場規模から重要性は不変



競合

- 合従連衡による巨大化とシステムパッケージ化

技術

- 自動化/電動化/システムインテグレーション/DXによる価値提供
- サステナビリティ要求対応（環境対応/電動化）

顧客

- ニーズの変化/多様化（DX・電動化・自動化・システムパッケージ化）
- 環境対応/サステナビリティ重視

内部環境

自社

- 新たな成長の柱となる事業育成が必要
- 海外事業拡大へ対応する経営体制の整備
- 長期ビジョン達成に向けたイノベーション基盤の構築

新中期経営計画では
イノベーション実現に
向けた「挑戦の中期」
をテーマとする

挑戦の中期

～自分が変わると会社が変わる・社会が変わる～

- 創造的思考とアクションへ
Intelligent Imagination & Execution





チャレンジを楽しむ企業風土へ (Enjoy the Challenge)

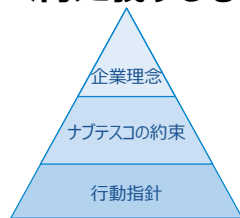
～失敗を許容する価値観で行動する企業への変革～

“自分を変える”
現在の行動指針の再定義

<チャレンジ>

- ・全従業員の“変える”意欲を高め、チャレンジを楽しむ価値観に
- ・世界中の従業員エンゲージメントを向上

<再定義するもの>



- ・指針となる価値観
- ・理念実現に向けた行動指針

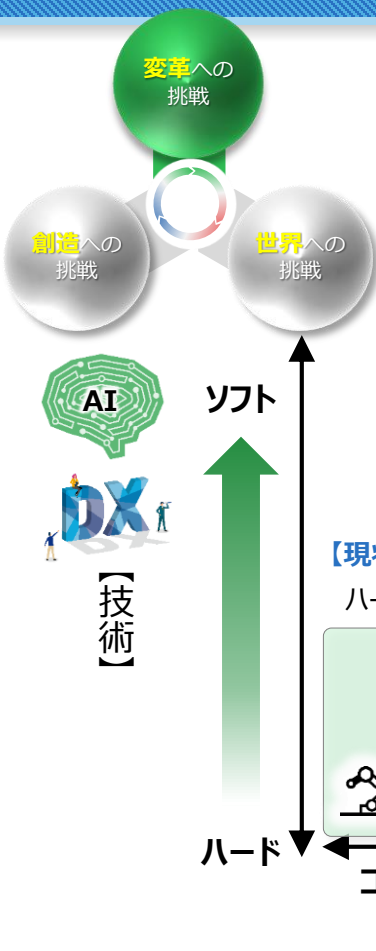
“会社を変える”
イノベーション制度の導入

<2つの制度を導入>

- ① **イノベーション発掘チャレンジ制度**
 - ・社員からのアイデア発掘
 - ・社内ベンチャーとして新規事業を創出
- ② **事業イノベーション取組支援制度**
カンパニーのイノベーション取り組みに対し、
全社で積極的に支援

“新しいモーションコントロール”へ (Innovation for New Motion-Control)

～ DX/電動化/システム化による新しい価値を創出・提供 ～

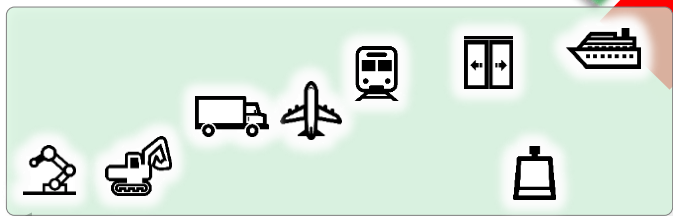


アクション

- ・電動化/システムインテグレーションで、新しい“モノ”を創出
- ・IoT/データを活用したソリューションによる新しい“コト”を提供
- ・自動化とDXによる高効率と地球にやさしいものづくりを実現

【現状】

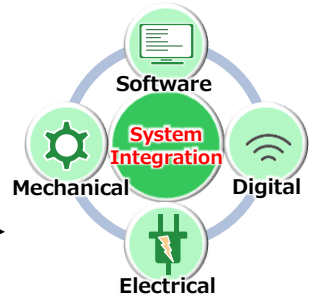
ハード・コンポーネント中心の製品サービス

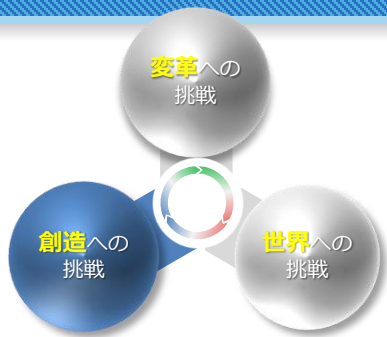


コンポーネント

システム

【事業エリア】



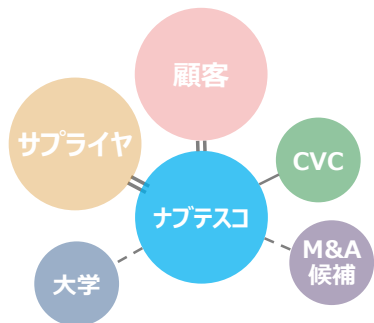


創造的思考とアクションへ (Intelligent Imagination & Execution)

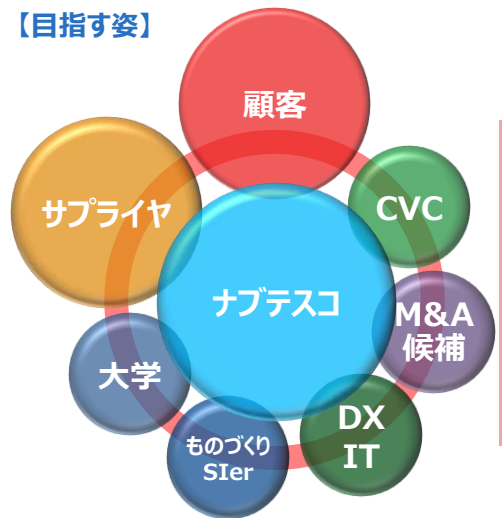
～ 外部とのコラボレーションを推進し、新ビジネスモデルを創造・構築 ～

【現状】

- ・ 自社技術による開発が中心
- ・ 新製品は既存製品の派生型



【目指す姿】



アクション

- ・ コア価値を活かしたオープンイノベーションの推進
- ・ CVC/M&Aを活用した新ビジネス創出
- ・ セグメント間のコラボレーションを加速し新領域への展開

※特にDX/電動化/システム化技術に注力



世界のナブテスコをつなぐ (Global Value "Network")

～ グローバル経営体制の再構築 ～

【現状】

技術、経営人材、現地戦略案など、ほとんど日本から発信



One way from Japan から
Global Value "Network"
へ転換

【目指す姿】

人材/技術/情報/資金が世界中を
環流し、最大限に活用



アクション

- 海外統括拠点の強化
(マーケティング/R&D/MRO/シェアドサービス)
- グローバル人事制度を導入し経営の現地リーダーを確保・育成
- 未進出地域のマーケティング強化
- グローバルサプライチェーンの再構築

✓ 長期ビジョン達成に向けて新中期経営計画で対処すべき課題を実現、企業価値を向上させる

長期ビジョン

Vision 2030



経営マテリアリティ

(長期ビジョンを実現するための重要課題)

財務パフォーマンス
向上への取り組み

経営基盤強化への
取り組み

長期ビジョン実現への
固有の取り組み

収益目標の遂行

財務インパクトの大きい
ESG項目

- ・経営会議体の実行性向上
- ・気候変動への対応
- ・強靱なサプライチェーン構築
- ・事業を通じた社会課題解決

次世代技術の獲得
と新規事業の創出

経営資源の
効率的な配分

サステナビリティパワーの
源泉となるESG項目

- ・経営の透明性確保
- ・環境マネジメントの推進
- ・安全・安心・快適の追求
- ・多様な人材・知見の尊重
- ・地域社会とのエンゲージメント
- ・働き方改革の深化

ものづくりの
スマート化

資産効率の
継続的な改善

グローバル拠点
の強化

中期経営計画で対処すべき課題

全役員・従業員の“変える”意欲を高め、
“挑戦”を楽しむ価値観の醸成

最適なワークライフバランスを実現する働き方
改革を通じた従業員エンゲージメントの向上

「未来の“欲しい”」を実現する製品・サービスで
新しい価値を創造

環境負荷の低減とデジタル技術を活用した
スマートなものづくりを実現

グローバル経営体制の再構築とリーダーの
確保・育成

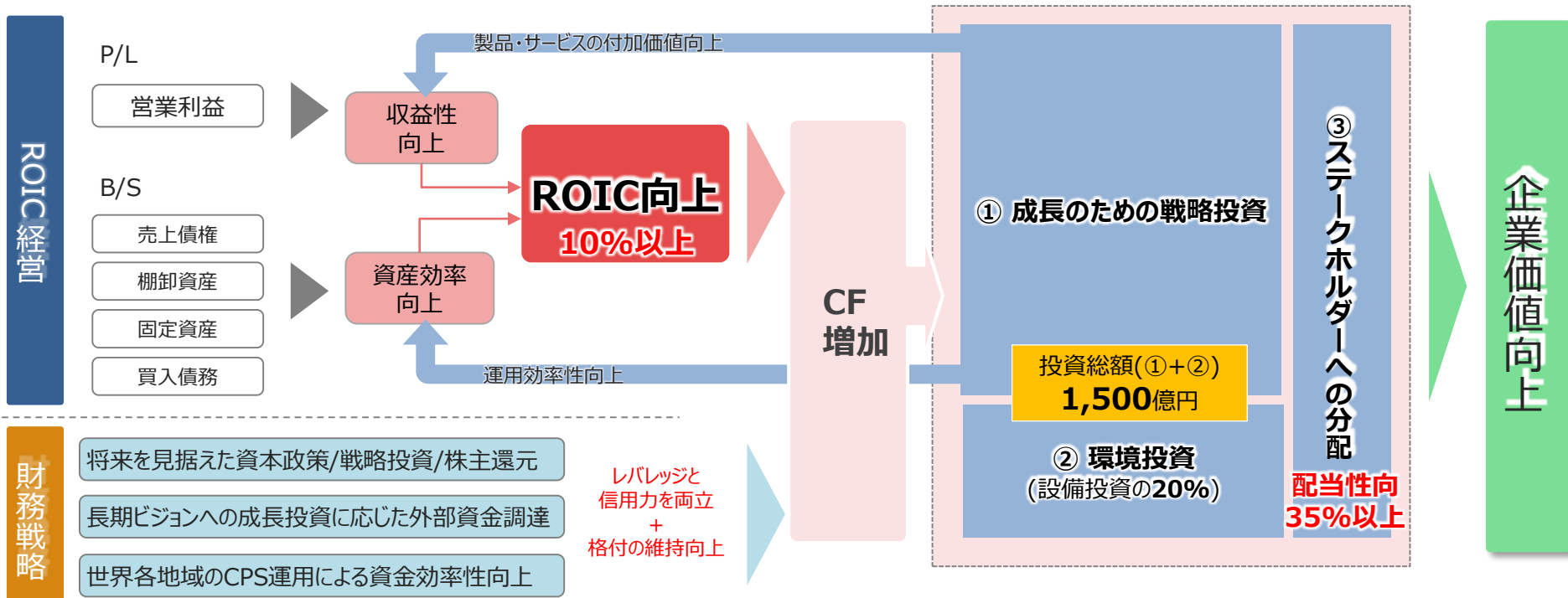
強靱なグローバルバリューネットワークの構築

ガバナンス強化とリスクマネジメント力の向上

企業価値向上

ROIC経営と財務戦略による企業価値向上への取り組みとして

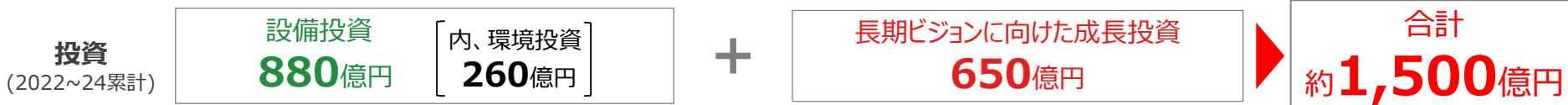
- ①成長のための戦略投資 ②環境投資 ③ステークホルダー(株主・従業員)への分配 を実行



【投資原資】



【成長投資】



研究開発 (2022~24累計)

研究開発費
約**400億円**

精密減速機の設備投資

◆浜松新工場第1期工事

・スケジュール：2022年秋に着工、建屋は2023年9月竣工予定

◆2026年時点での生産能力

・定時生産能力：既存工場と合わせて年産約200万台を計画
 ・投資総額：約470億円（2026年まで）



*1 HDS：株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ

“挑戦”への宣言

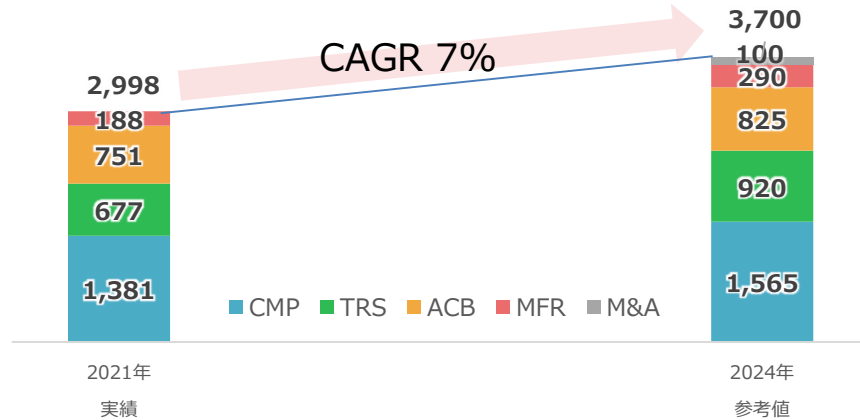
**ナブテスコは、3つの挑戦※で「自分を変え」、「会社を変え」、
“未来の欲しい”を実現するイノベーションに挑戦し続けます**

※ 3つの挑戦：「創造への挑戦」、「変革への挑戦」、「世界への挑戦」

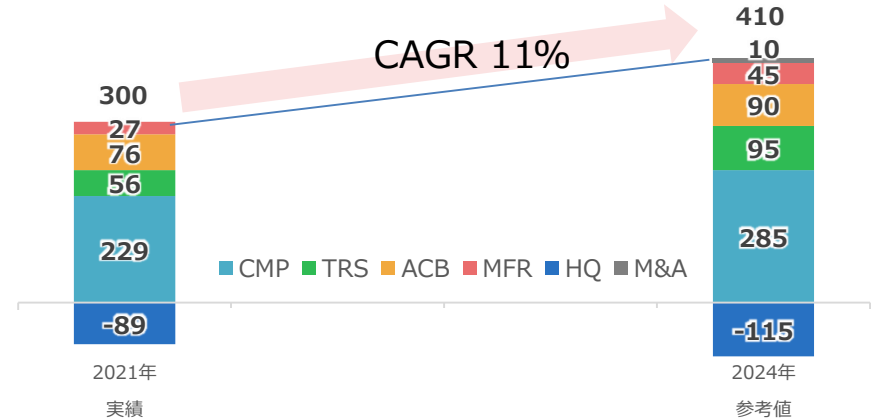
中期計画
経営目標

- **ROIC** **10%** 以上
- **配当性向** **35%** 以上
- **ESG課題の解決に注力**
CO₂排出量削減 **△25%**
(2015年基準/SBT1.5℃目標達成)

■ 売上高



■ 営業利益



CMP: 精密減速機事業:産業用ロボット市場の拡大による成長および一般産業向けでの拡販を見込む。

油圧機器事業:中国以外の市場での拡販を目指す。

TRS: 鉄道車両用機器事業:海外での需要を中心にコロナ影響を脱する見通し。 航空機器事業:民間航空機の大幅回復を見込む。

商用車用機器事業:電動化商品の拡販を目指す。 船用機器事業:海運・造船市場の好調を見込む。

ACB: 自動ドア事業:建物用ドアは国内市場における再開発需要及びプラットホームドアでの需要回復を見込む。

MFR: 包装機事業:国内市場の回復および海外市場での拡販による成長を目指す。

HQ: 将来技術の獲得やIT環境整備での投資を計画。

営業利益:成長投資を行う一方で、工場において自働化を進め収益性改善を図る。

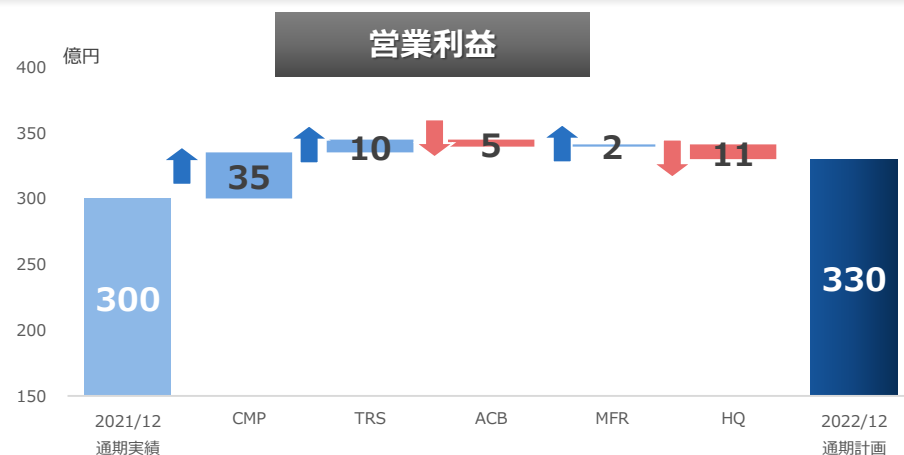
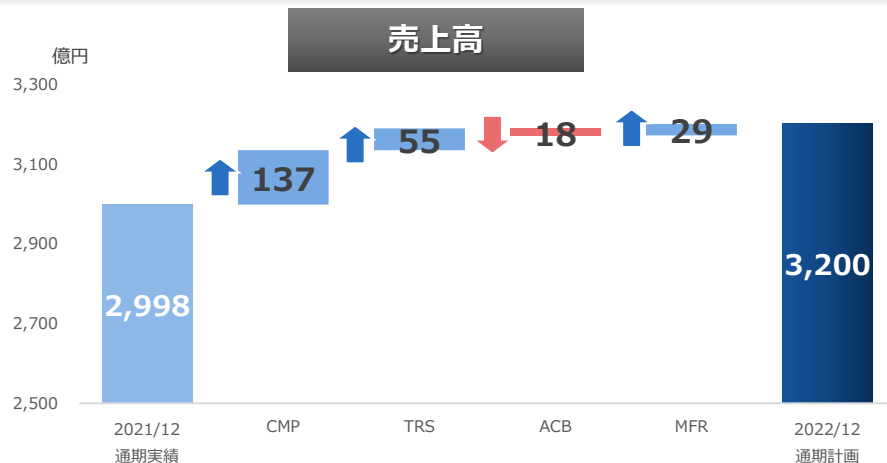
2022年12月期計画

■ 精密減速機の継続的な需要とTRSセグメントでの回復を見込み、過去最高を更新

(単位：億円)

	2021/12 通期実績(A)	2022/12 通期計画(B)	前年比 (B-A)
売上高	2,998	3,200	202
営業利益	300	330	30
(営業利益率)	10.0%	10.3%	0.3pt
金融損益	699	1	-698
(うちHDS ^{*1} 評価)	707	—	—
持分法による投資利益	21	19	-2
税引前利益	1,020	350	-670
当期利益 ^{*2}	648	234	-414
基本的1株当たり当期利益(円)	534.67	194.57	-340.10
HDS ^{*1} 評価用の株価	4,860円/株	4,860円/株	—
ROIC	8.1%	8.5%	0.4pt
1株当たり配当金(円)	77.00	78.00	1.00
配当性向	14.4%	40.1%	25.7pt

*1 HDS：株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ *2 当期利益 = 親会社の所有者に帰属する当期利益



CMP: 精密減速機事業:世界の自動車産業の積極的な設備投資を受け、産業用ロボット向けで高い需要が継続。一般産業も自動化ニーズの更なる増加を見込む。

油圧機器事業:中国市場で需要減少が予測されるものの、欧米・東南アジア市場で販売拡大を見込む。

TRS: 鉄道車両用機器事業:中国需要の回復を見込むものの、国内市場での車両生産への投資抑制が継続。

航空機器事業:民間航空機向けでは下期からの需要回復を見込む。

商用車用機器事業:堅調な国内市場に加え、東南アジア市場で需要回復を見込む。

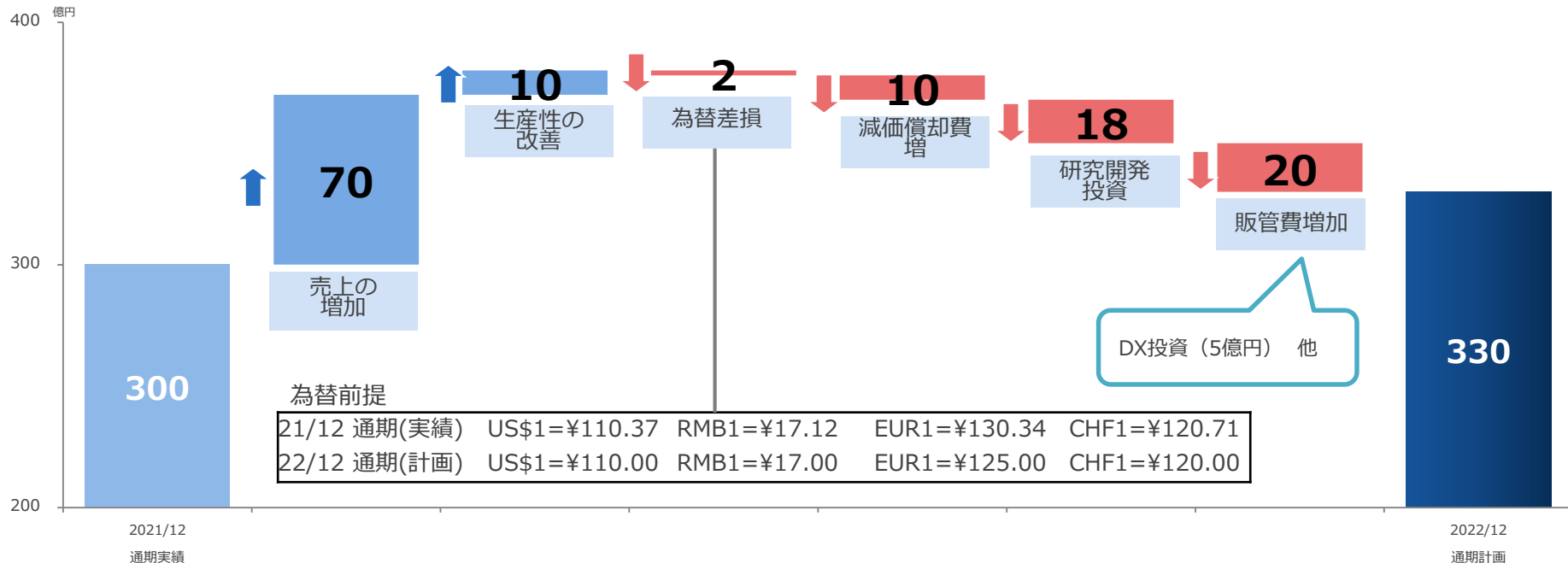
船用機器事業:造船・海運市況の好調を受け、新造船向けおよびMROの堅調な需要を見込む。

ACB: 自動ドア事業:前期に引き続き国内鉄道事業者によるプラットホームドア投資先送りの影響を見込む。国内外建物用ドアにおいては堅調な需要の継続を見込む。

MFR: 包装機事業:環境意識や生活様式の変化に伴い、国内外においてパウチ包装需要が更に高まる見込み。

HQ: 開発費、DX関連費用等が増加。

■ 成長投資増加はあるものの、「増収による利益増加」および「生産性の改善」で補い、前年比増益を計画。



為替感応度（為替が1円変動したときの営業利益に対する影響）

21/12 通期(実績)	米国ドル	45百万円	人民元	790百万円	ユーロ	軽微	スイスフラン	軽微
22/12 通期(計画)	米国ドル	45百万円	人民元	853百万円	ユーロ	軽微	スイスフラン	軽微

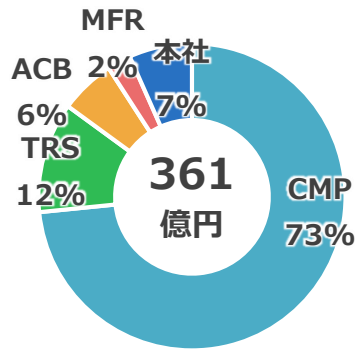
設備投資・研究開発・減価償却

(単位：億円)	2017/12 通期実績	2018/12 通期実績	2019/12 通期実績	2020/12 通期実績	2021/12 通期実績	2022/12 通期計画
設備投資額	188	203	164	151 ^{*1}	96	361
研究開発費	87	102	99	90	96	114
減価償却費	90	100	131 ^{*2}	137 ^{*2}	133 ^{*2}	143 ^{*2}

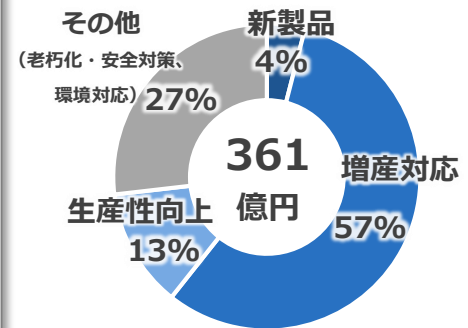
*1 精密減速機の将来の需要拡大を想定し、浜松工場用地を取得(57億円)

*2 2019年12月期よりIFRS16号「リース」を適用したため、減価償却費が増加しています。

2022/12 通期計画

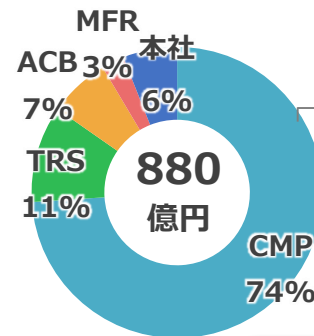
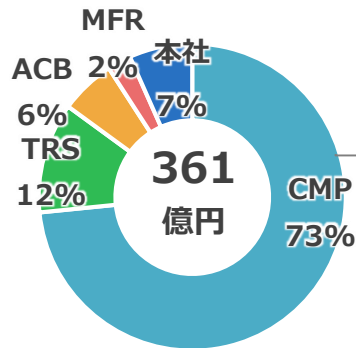
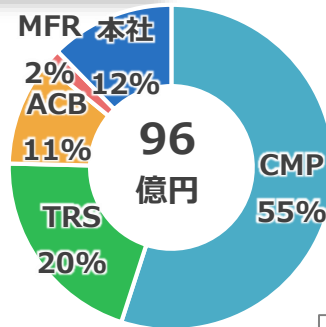


- CMP (精密減速機)
-増産対応、生産性向上投資
環境対応
(津工場・浜松工場)
- CMP(油圧機器)
-老朽化更新、生産性向上投資
環境対応
- 本社
-基幹システム更新

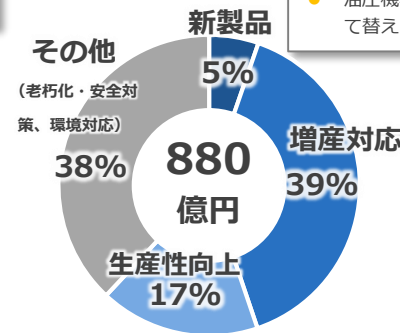
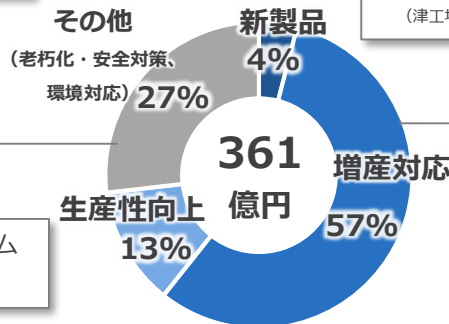
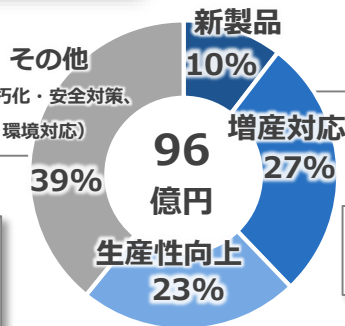


Appendix

セグメント別



目的別



● 精密減速機
-能力増強

● 精密減速機
-能力増強
(津工場・浜松工場)

● 精密減速機 津工場の能力拡張
● 精密減速機 浜松工場の新設および設備導入
● 油圧機器 垂井工場の建て替え

2021/12 通期実績

2022/12 通期計画

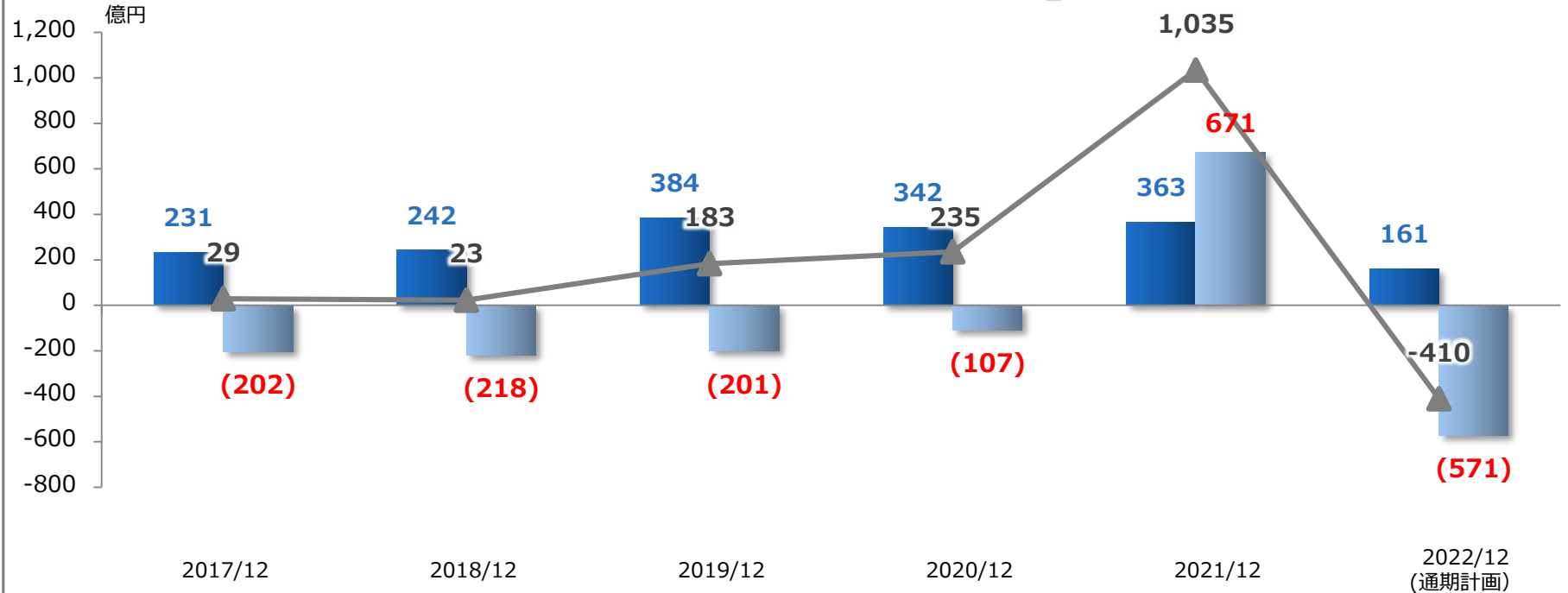
中期経営計画期間中

*Product Lifecycle Management

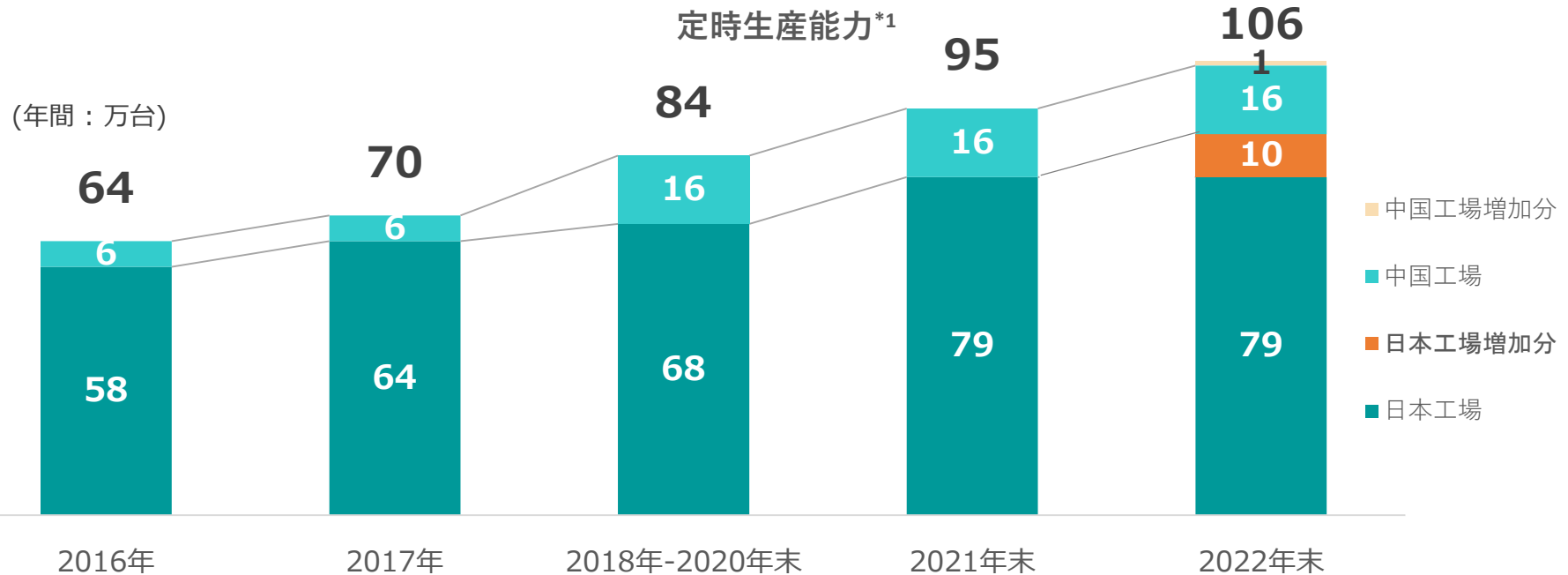
キャッシュフロー

- 2021年はHDS株式売却に伴う預り金の計上により投資キャッシュフローがプラス。
2022年は積極的な成長投資を実施するためフリーキャッシュフローがマイナス。

■ 営業キャッシュ・フロー ■ 投資キャッシュ・フロー ▲ フリー・キャッシュ・フロー

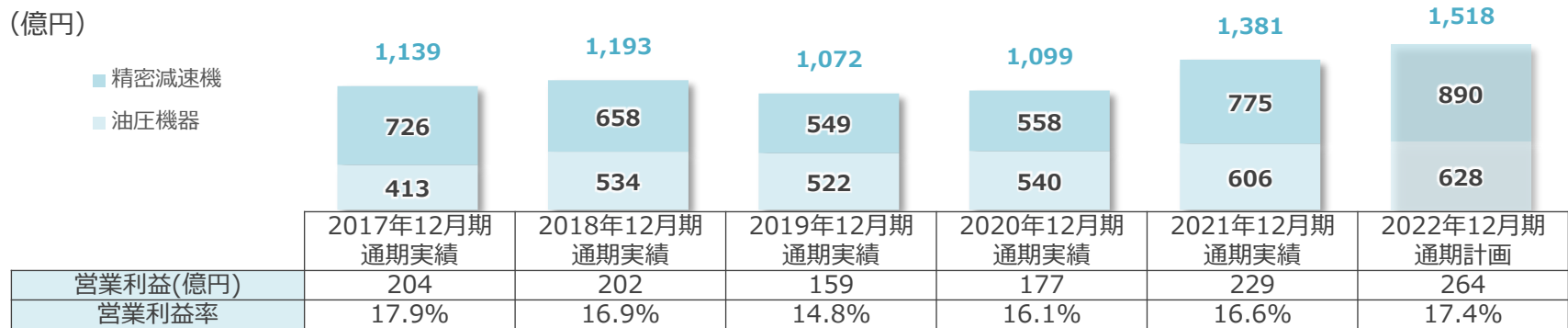


- 2021年12月末に日本工場で79万台の定時生産能力を確保。
- 2022年以降も需要増加を想定し、既存の日本工場で更に10万台の能力増強を計画。その後は日本での第二工場（静岡県浜松市）の稼働開始で需要の増加に対応予定。



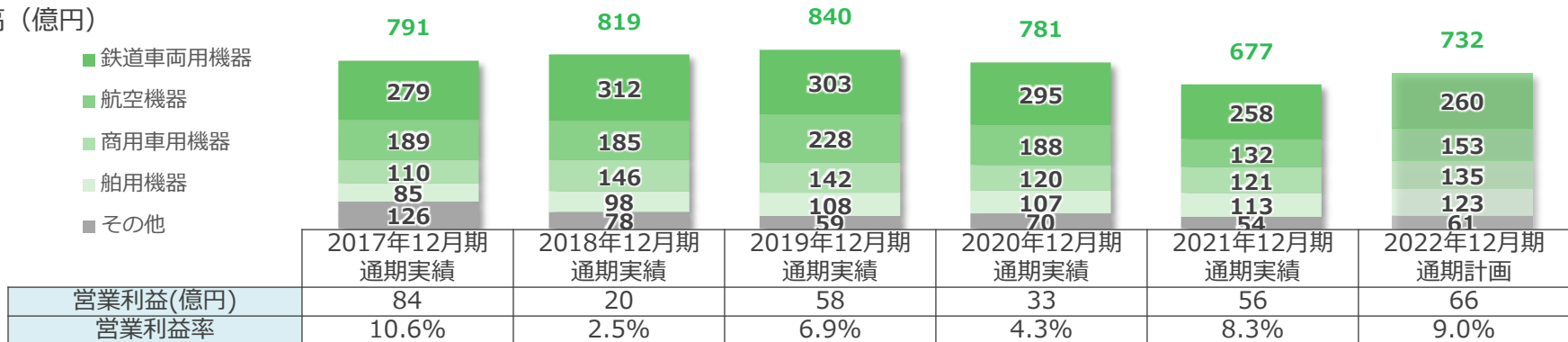
*1 定時生産能力：3交代×20日稼働/月×12か月での年間生産能力

売上高 (億円)

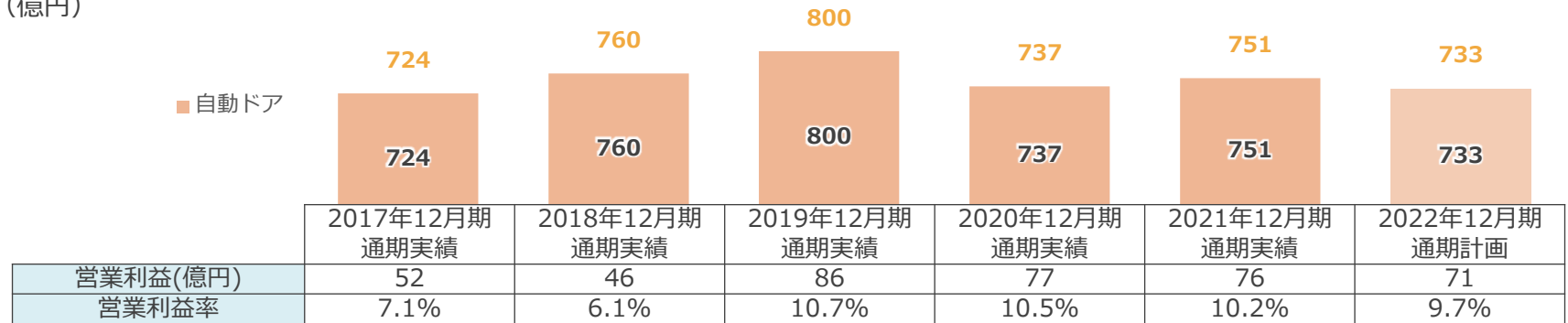


トランスポートソリューションセグメント (TRS)

売上高 (億円)

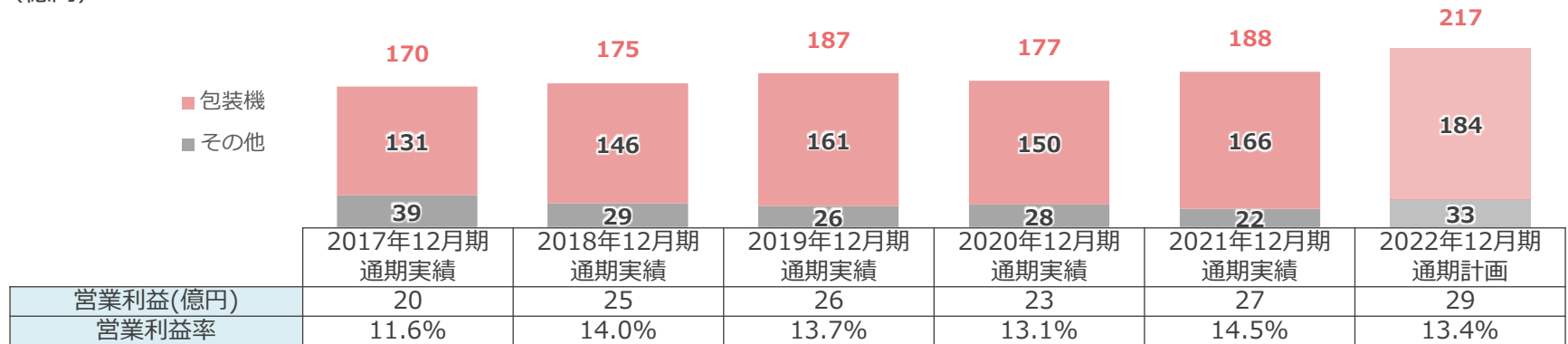


売上高 (億円)



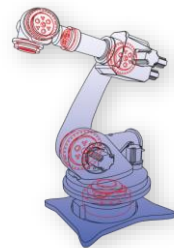
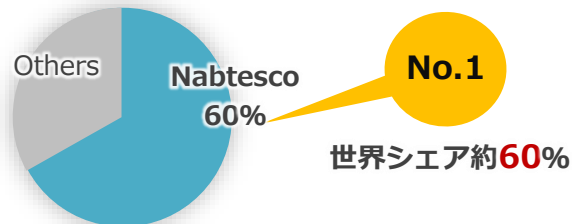
マニュファクチャリングソリューションセグメント (MFR)

売上高 (億円)



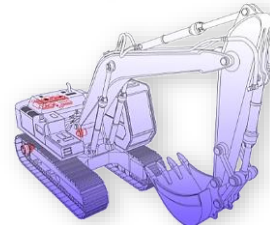
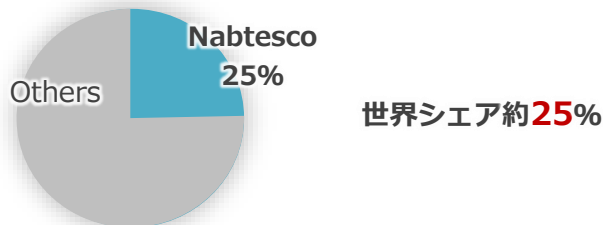
精密減速機

■ 中大型産業用ロボットの関節用途



油圧機器

■ 油圧ショベル用走行ユニット



主要顧客 (敬称略)

■ 精密減速機

産業用ロボット：ファナック、安川電機、川崎重工業、KUKA Roboter (独)、ABB Robotics (スウェーデン)

工作機械：ヤマザキマザック、オークマ、DMG森精機

■ 油圧機器

走行ユニット：コマツ、住友建機、コベルコ建機、Sany (中)、XCMG (中)、Liu Gong (中)

鉄道車両用機器

■ 鉄道車両用ブレーキシステム

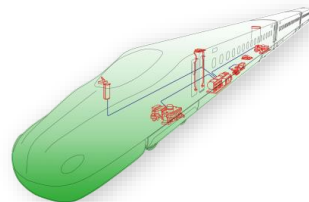


No.1 国内シェア約**50%**

■ 鉄道車両用ドア開閉装置



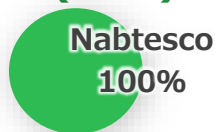
No.1 国内シェア約**60%**



航空機器

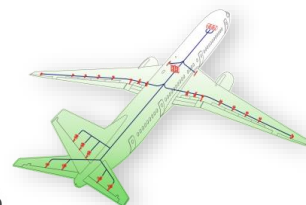
■ フライトコントロール・アクチュエーションシステム(FCA)

- FCAでは世界4強の1社(ボーイングの主要サプライヤー)
- エンジン補機、電源システム等へも事業展開



No.1

FCAの国産機
シェア約**100%**



主要顧客 (敬称略)

■ 鉄道車両用機器

JR各社、民鉄各社、川崎重工業、中国高速鉄道・都市交通向け

■ 航空機器

Boeing (米)、川崎重工業、三菱重工業、IHI、防衛省、エアライン各社

商用車用機器

■ 商用車用ウェッジチャンバー

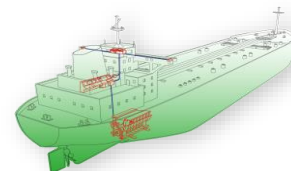


■ 商用車用エアドライヤー



舶用機器

■ 舶用エンジン遠隔制御システム



主要顧客 (敬称略)

■ 商用車用機器

日野自動車、いすゞ自動車、三菱ふそうトラック・バス、UDトラックス

■ 舶用機器

川崎重工業、(株)日立造船、マキタ、(株)ジャパンエンジンコーポレーション、三井E&Sマシナリー、Hyundai Heavy Industries (韓)、HSD Engine Co., Ltd.(韓)、Hudong Heavy Machinery (中)、MAN Diesel (デンマーク)

自動ドア

■自動ドア開閉装置



■プラットホームスクリーンドア



主要顧客 (敬称略)

各種建物用自動ドア：大手ゼネコン他建設工事会社、サッシメーカー、病院、銀行、公共機関
プラットホームドア：フランス地下鉄、中国地下鉄、他

マニュファクチャリングソリューションセグメント (MFR) 主要製品

包装機

■レトルト食品用充填包装機



主要顧客 (敬称略)

■包装機

三井製糖、味の素、丸大食品、アリアケジャパン、ケンコーマヨネーズ、P&G、花王、ライオン、北米飲料メーカー、中国食品メーカー

うごかす、とめる。
Nabtesco

