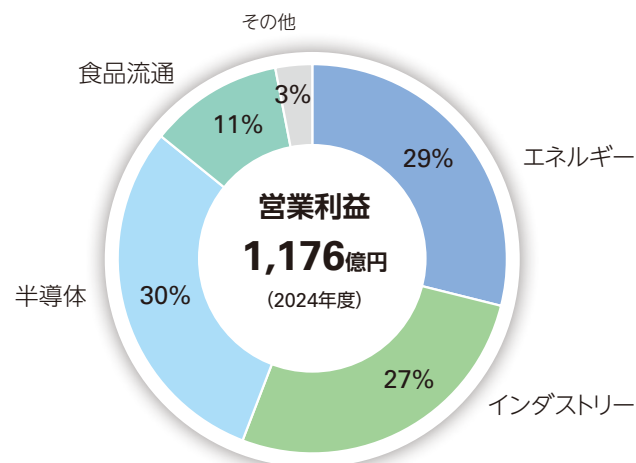
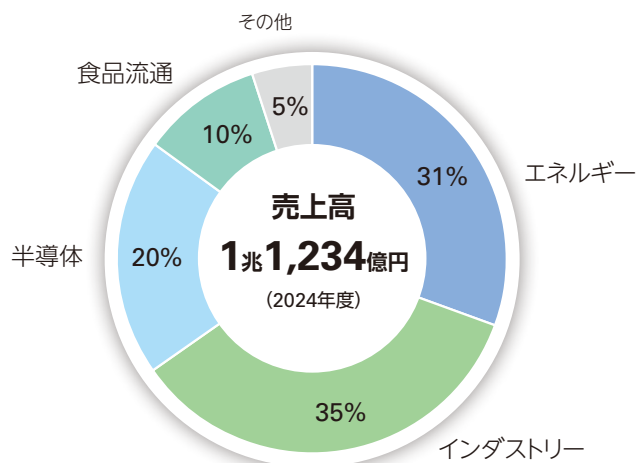


セグメント別概況 基本情報

構成比※



基本情報

	エネルギー	インダストリー	半導体	食品流通
主な事業内容と売上高構成比	- 再生可能エネルギーの出力最大化や安定供給、エンジニアリング、サービスの一括提供により、脱炭素社会の実現に貢献 - 受変電設備、無停電電源装置やエネルギーマネジメントシステムの提供により、設備の安定稼働・最適運用に貢献 施設・電源システム 無停電電源装置 電機盤 エネルギーマネジメント 受変電設備、産業電源設備、蓄電システム、エネルギーマネジメントシステム、太陽光・風力発電 発電プラント 火力発電設備、地熱発電設備 水力発電設備、燃料電池 原子力関連機器 設備工事 電気工事、 空調設備工事	- パワーエレクトロニクス応用機器に計測機器、IoTを組み合わせ、工場の自動化や見える化により生産性向上と省エネを実現 - 予防保全や保守業務の最適化により、設備の安定稼働に貢献 - 鉄道、船舶、原子力分野向けに信頼性の高い製品を提供し、社会インフラの安全・安心に貢献 FAコンポーネント インバータ、モータ、サーボシステム、小型電源、計測機器、センサ、スマートメータ、コントローラ、HMI 社会ソリューション 鉄道車両用駆動システム・ドアシステム、船舶・港湾用システム、放射線機器・システム 器具 受配電・制御機器 ITソリューション ICTに関わる機器・ソフトウェア オートメーション 駆動制御・計測制御システム、FAシステム	産業分野、電装分野において、低損失で高効率の電力変換を実現する製品を提供し、機器・設備の小型化、省エネ化に貢献 電装 電装IGBTモジュール、SiCモジュール、電装ディスクリット 産業 産業IGBTモジュール、SiCモジュール、産業ディスクリット、感光体	省人、省エネに貢献する自動販売機や、安全・安心な食材の流通に貢献するショーケース、店舗システムを提供 店舗流通 店舗設備機器、金銭機器 自販機 飲料自販機、食品・物品自販機
主なお客様	電力会社、素材プラント(鉄鋼、化学など)、データセンター、半導体工場、官公庁・自治体	空調・水処理設備、機械セットメーカー、電力会社、素材プラント(鉄鋼、化学など)、鉄道会社、造船会社、官公庁・自治体	インバータ、工作機械、エアコン、太陽光・風力発電、電鉄、自動車メーカー、自動車電装メーカー	飲料メーカー、コンビニエンスストア、外食チェーン、スーパーマーケット、POSメーカー
強み	- グリーンなエネルギー、エネルギーの安定供給と最適化に係る豊富な納入実績、エンジニアリング経験 - 電力の安定供給と最適化に貢献する幅広い製品、システムから保守サービスまでの一括提案 - 自社工場で磨き上げた省エネのノウハウ	- パワー半導体を搭載したパワエレ機器の早期開発 - 顧客用途に応じた幅広い製品ラインアップ - 豊富な納入実績により蓄積したエンジニアリング力	- 業界トップクラスの低損失チップ - 高放熱性、高信頼性を実現するパッケージ技術 - パワエレ機器の高効率化、小型化、高信頼性に貢献するパワー半導体	- 日本、中国、東南アジアの飲料自販機市場においてトップシェア(当社推定) - 店舗向け設備機器の幅広いラインアップ - 気流制御、冷熱を中心とした省エネ技術、堅牢さ、メカトロ技術

※ 構成比は2024年度実績。セグメント間の内部取引等を消去・調整する前の金額に基づき算出



エネルギー

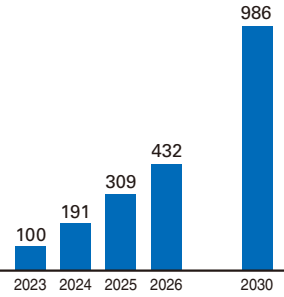
再エネ拡大、電力系統の安定化ニーズやデータセンター向け需要の増加に対応したシステムソリューションの強化や生産能力増強を行い持続的な成長と脱炭素社会への貢献を実現します。

取締役 執行役員専務
エネルギー事業本部長
河野 正志

市場動向と事業機会

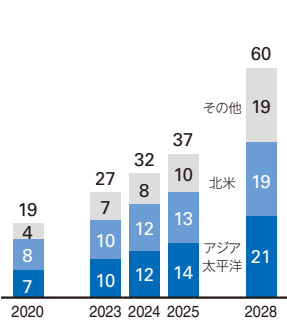
サブセグメント	市場動向と事業機会
発電プラント	再生可能エネルギーをはじめとした脱炭素関連発電設備に対する市場要求の拡大に伴い、地熱発電開発国（環太平洋諸国）では地熱発電設備、日本国内では水力発電設備の更新・改修や揚水発電に関する検討が活発化しています。
エネルギーマネジメント	再生可能エネルギーの流通拡大に伴い、電力系統の安定化に対するニーズが一層高まるとともに、系統蓄電池市場も各種市場の開拓により急速な成長が見込まれます。変電システムでは、高度成長期の納入機器の更新需要が継続・拡大するのに加え、既存生産プロセスの脱炭素化（電化、燃料転換）に向けた需要の拡大も期待されます。
施設・電源システム	データセンター（IDC）向けでは、デジタル化の進展やAI活用の加速を背景に、新設や拡張に対する設備需要が今後も継続的に拡大していく見通しです。また、半導体工場向けにおいても、生産能力の増強や生産拠点の分散化を目的とした新設・増設投資が引き続き見込まれます。

系統蓄電池システムの
当社関連市場*
(指数表示) 2023年度市場規模=100



* 第3回GX実現に向けた専門家WG配布資料内閣官房（2023年11月8日）より想定

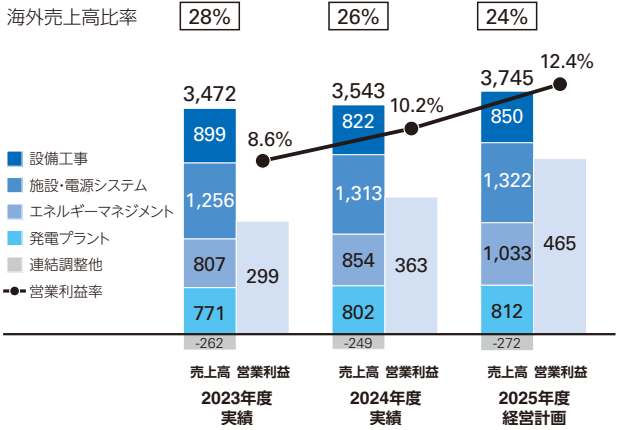
IDC地域別市場規模*
(IT負荷容量：GW)



* 出典: DATA CENTRE COLOCATION & INTERCONNECTION 2024©STRUCTURE RESEARCH

業績概況

業績推移（億円）



※ 2023年度実績：2025年度の事業組替を反映して表示（簡易的な事業組替により算出した参考値）
※ 2024年度実績：2025年度の事業組替を反映して表示

2024年度の成果	● 発電設備、変電機器、IDC*機器などの受注拡大
2025年度の課題	● 成長市場でのワンストップソリューションの強化 ● 受変電機器の生産能力増強 ● 大型プロジェクトの着実な推進

* IDC：データセンター

2024年度は発電プラント事業における費用増加があったものの、エネルギーマネジメント事業、施設・電源システム事業におけるプラント・システムの需要増加により、売上高は対前年度71億円増加の3,543億円、営業利益は対前年度63億円増加の363億円となりました。

2025年度はエネルギーマネジメント事業、施設・電源システム事業および設備工事事業が堅調に推移し、売上高は対前年度201億円増加の3,745億円、営業利益は対前年度102億円増加の465億円、営業利益率は12.4%を計画しています。

重点施策

設備工事との一体運営強化によるシステム事業の拡大

2025年度よりエネルギーセグメントに設備工事事業を新たに加え、開発・ものづくりから工事・メンテナンスまで一貫したシステムソリューションを提供する体制を構築しています。

施設・電源システム事業では、成長が期待されるIDC市場において、「データセンター向けシステム」の提案力の強化を図るため、顧客ニーズに対応した製品開発と新技術の導入を推進します。具体的には電力の大容量化や省スペース化に貢献するユニット型大容量無停電電源装置（UPS）の開発・導入を推進するとともに、工期の短縮や運用性向上といったニーズに応えるため、スキッドシステム・コンテナ型の開発・導入にも注力します。

エネルギーマネジメント事業では、今後急速な成長が期待される再エネ安定化市場で蓄電システムを中核に、再生可能エネルギーやエネルギーマネジメントシステム（EMS）と組み合わせた「再エネ・蓄電システム」の展開を通じて、お客様の工期短縮、脱炭素化を支援し、受注拡大を目指します。

システムソリューション



受変電機器の需要増加に対応した生産能力増強

ものづくり力の強化に向け、千葉工場、川崎工場、神戸工場において生産製品の拡大や内製化・自動化を進めています。

電力機器の更なる需要拡大への対応として、千葉工場と川崎工場では生産体制を再編し、2026年度までに変圧器と開閉装置の生産能力を現状比150%へ引き上げます。また、データセンター、半導体工場向けの需要拡大への対応として、神戸工場では生産棟を拡張し、2026年度までに電機盤・電源盤の生産能力を同じく150%へ引き上げます。これら施策により、大口案件にも確実に対応できる体制を整備します。

生産能力増強



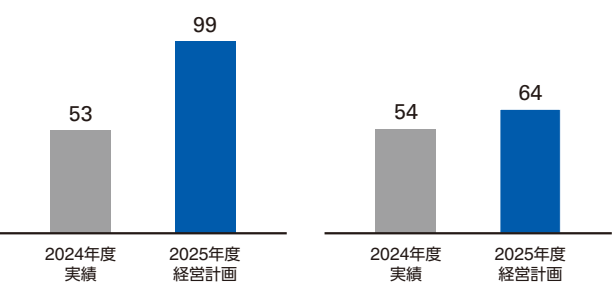
脱炭素・再エネビジネスとサービス事業の拡大

発電プラント事業では、脱炭素オークション案件を含む脱炭素、再生可能エネルギービジネスの拡大に向け、地熱分野での容量帯拡充をはじめとした取り組み領域の拡大に加え、大型プロジェクトを着実に推進。燃料転換や水素燃料電池といった新領域での製品競争力の強化を進めます。また、サービス売上の伸長に向けては、診断技術や発電周辺機器、補修メニューの拡充により、お客様への提案力を一層強化します。

設備投資・研究開発

設備投資額（億円）

研究開発費（億円）



※ 研究開発費はテーマに応じてセグメントに分類したもので、決算短信記載の数値とは異なります。

主な設備投資計画

- ・変圧器、開閉装置の生産体制再編による生産能力増強（千葉工場、川崎工場）
- ・電機盤・電源盤の生産棟の拡張による生産能力増強（神戸工場）

主な研究開発計画

- ・グリーントランスフォーメーション商材（蓄電池システム、エネルギーマネジメントシステムなど）
- ・グローバル商材（変圧器、モルトラなど）
- ・長寿命UPS、次世代UPS系列拡大



インダストリー

コンポーネント事業の収益力向上を図ります。

強いコンポーネント創出とソリューション提案により、

グリーントランスフォーメーション(GX)・

海外事業を拡大します。

取締役 執行役員常務
インダストリー事業本部長
鉄谷 裕司

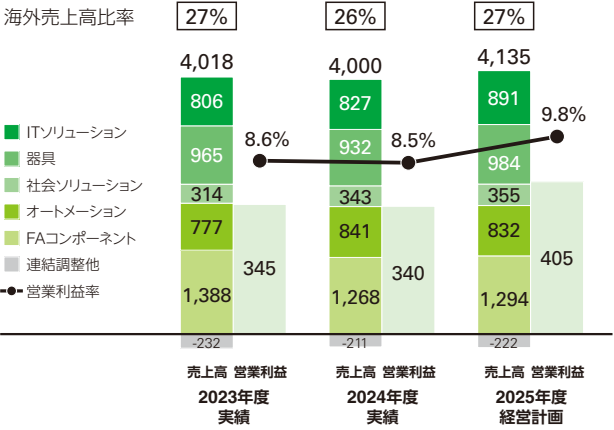
市場動向と事業機会

コンポーネントの市況は緩やかな回復を見込み、プラント・システムは横ばいを見込んでいます。

	サブセグメント	市場動向と事業機会
コンポーネント	FAコンポーネント	国内は、前年度から半導体製造装置を中心に緩やかな回復を見込みます。海外は、米国の関税影響などにより不透明なもの、アジア・インドを中心に回復し、全体で横ばいです。
	器具	国内の機械セットメーカ市場は緩やかな回復を見込みます。受配電市場は横ばいです。海外は、中国で不動産不況によるエレベータ業界向け需要の減少、米国・アジアで半導体関連市場の緩やかな回復を見込みます。
プラント・システム	オートメーション	国内は、GX、デジタル化、BCPを中心に鉄鋼、化学、港湾分野で省エネ・老朽化・保全への投資が継続します。海外は、インドは堅調なもの、アジアは鉄鋼分野などで需要減を見込み、全体で横ばいです。
	社会ソリューション	放射線機器分野は、第7次エネルギー基本計画で示された原子力最大活用の方針により、再稼働・廃炉が加速する見通しです。鉄道分野は、継続的な更新需要、船舶・港湾分野は、GXに向けた電化の投資は進むものの、全体で横ばいです。
	ITソリューション	デジタル需要の増加に伴い、IT投資は堅調に推移します。文教では、教育ICT政策の全国セカンドGIGA整備が進行します。

業績概況

業績推移 (億円)



2024年度の成果	- プラント・システムの売上・利益拡大 - インドでの事業拡大 - グローバル商材の開発・展開
2025年度の課題	- サプライチェーンのグローバルオペレーション - 海外事業・GX事業の更なる拡大 - 利益体質の更なる強化

2024年度は、素材産業向けプラント・システム案件の需要が堅調に推移したものの、FAコンポーネント事業における低圧インバータを中心とした在庫調整、需要減により、売上高は対前年度18億円減少の4,000億円となり、営業利益は対前年度5億円減少の340億円となりました。

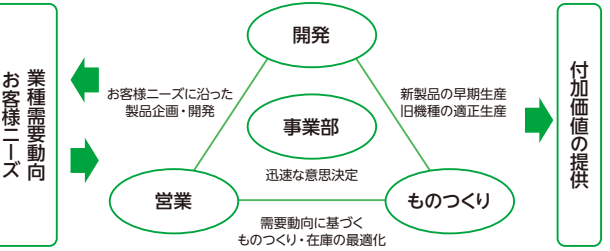
2025年度は、コンポーネント分野の新製品投入による拡販、収益力向上、器具、ITソリューション事業の需要増加を主因に、売上高は対前年度135億円増加の4,135億円、営業利益は対前年度65億円増加の405億円、営業利益率は9.8%を計画しています。

重点施策

コンポーネントの製販一体化による体質強化

2025年度から営業・開発・ものづくりと事業部が一体となった組織を構築して経営のスピードアップを図ります。需要予測精度の向上を図るとともに、お客様ニーズに沿った製品企画や高付加価値商材の早期開発、最適なものづくりオペレーションを迅速に意思決定していきます。これらの取り組みを通じてお客様へ高付加価値商材を提供するとともに、新製品売上高の拡大、在庫の最適化、不採算機種の統廃合による原価低減などを進め、収益体質を強化させていきます。

コンポーネントの製販一体化を通じた収益力向上



海外事業の拡大

オートメーション事業では、グローバル商材の開発・拡充により海外事業を拡大していきます。2024年度に発売した次世代産業用低圧インバータは鉄鋼や港湾クレーンシステム向けを中心に省スペース化、高効率化を評価いただき、納入実績が増加しています。2025年度はコンプレッサやコンベア向けなどに次世代高圧インバータを投入し、さらに、新たな分野として空気貯蔵、タービンの電動化向けなどに大容量水冷高圧インバータを展開します。省エネ、高信頼性といった価値を訴求し、国内で培ったエンジニアリングノウハウを現地人財に継承してシステムの事業拡大に取り組みます。

グローバル商材

次世代産業用低圧インバータ	次世代高圧インバータ	大容量水冷高圧インバータ

FAコンポーネント事業では、インドでスマートメータ事業に新規参入します。インドでは、国策としてスマートメータの設置が進められているものの、現地競合他社には品質と生産能力に課題がありました。当社は国内で培った設計ノウハウを活用し、自動化生産が可能な製品構造設計を通じて安定した生産能力を確保。さらに国内で品質確認済の部品を採用し、全自動化で属人要素を極小化した高い品質を強みに新規参入していきます。今後は、BIS(インド標準規格局)認証や高品質を担保しながら置き換



インド向けスマートメータ

えが可能な部品の現地化を進めることで、コスト競争力を一層高め、売上、利益の拡大に努めていきます。

器具の売上拡大と体質強化

機械セットメーカ市場には、新型電磁開閉器 SC-NEXT への切り替えを加速するとともに、半導体製造装置向け需要の刈り取りを図ります。受配電市場にはデータセンター (IDC)、工場建築案件への新規受注活動に注力します。また、カーボンフットプリント需要に向けた電力監視機器などで受注促進を図っていきます。

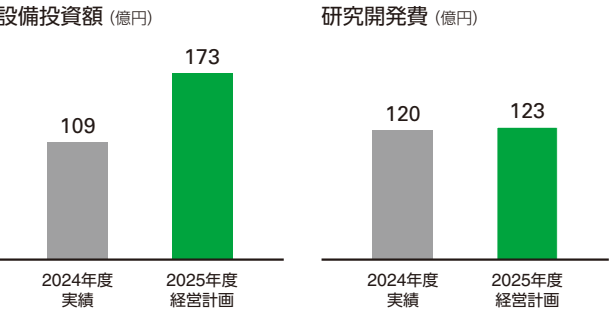
平行してデジタル技術を活用した生産現場の体質強化に取り組めます。SC-NEXT の全自動組立ラインにMESを構築し、現場データの自動取得、生産ライン解析システムの実現により原価低減と生産性の向上に取り組めます。

GX 需要獲得に向けた重点開発

IDC のAIサーバ冷却などに適用するエジェクタ冷却機、工場の排熱を利用して高効率に蒸気を生成できる蒸気発生ヒートポンプの熱商材など重点的に開発を進めていきます。中長期的な競争力の強化に向けて、モビリティ商材、海外向け放射線機器などの新商材開発を通じて、将来に向けた事業拡大を目指します。

熱商材	モビリティ商材
200kW級エジェクタ冷却機	車載パワエレ
150℃ /100kW 蒸気発生ヒートポンプ	

設備投資・研究開発



※ 研究開発費はテーマに応じてセグメントに分類したもので、決算短信記載の数値とは異なります。

主な設備投資計画

- モビリティ分野向け商材、スマートメータ、熱商材の生産設備
- 器具事業商材の組立自動化

主な研究開発計画

- グローバル商材 (サーボ、高圧インバータ、放射線機器など)
- プラットフォーム開発 (低圧インバータなど)
- GX関連商材 (次世代電力機器、熱商材、モビリティなど)



取締役 執行役員専務
半導体事業本部長
宝泉 徹

半導体

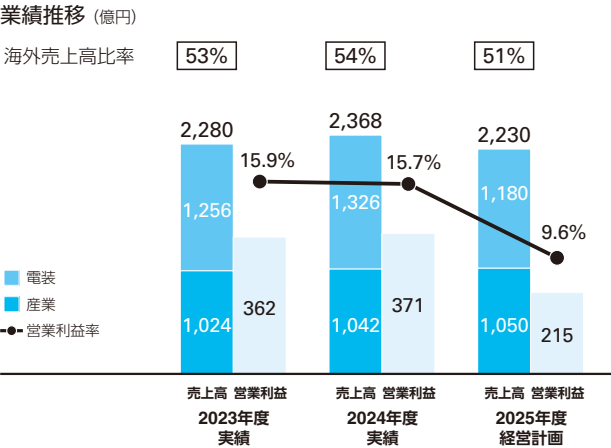
自動車の電動化、機器の小型化、省エネとCO₂削減への貢献を通じて中長期的な事業拡大を図ります。

市場動向と事業機会

高い変換効率・電力制御で省エネを担うパワー半導体は、脱炭素化に向けた環境対応、製造業の自動化投資の高まりなどを背景に、グローバルで需要が増加しています。

サブセグメント	市場動向と事業機会
産業	インバータ、工作機械などのFA関連向けの需要は回復が遅れるものの、太陽光や風力などの再生可能エネルギー向けの需要は堅調に伸長する見込みです。
電装	電気自動車の伸長率は鈍化するもののハイブリッド車が増加し、電動車全体の伸長率は二桁成長の見込みです。

業績概況



2024年度の成果	・新製品開発 (電動車、再生可能エネルギー向け) ・Si*1 8インチ比率拡大、SiC*2 6インチ本格量産開始 ・経済産業省より(株)デンソーと共同申請した「SiCの供給確保計画」が認定
2025年度の課題	・成長領域 (電動車、再生可能エネルギー向け) で売上拡大 ・新製品のスペックイン強化と新規顧客開拓 ・需要に応じたSiC生産能力の増強 ・競争力のある次世代製品の開発

*1 Si：シリコン
*2 SiC：シリコン・カーバイド

2024年度は、海外の電動車向けおよび国内のFA関連向けの需要は低調だったものの、国内の電動車向けおよび海外の再生可能エネルギー向け需要の増加、および販売価格の改定により、売上高は対前年度88億円増加の2,368億円となりました。営業利益は生産能力増強に係る費用の増加、原材料価格の高騰影響などがあったものの、売上高の増加や販売価格の改定により、対前年度9億円増加の371億円となりました。

2025年度は、再生可能エネルギー向けの需要は引き続き堅調に推移し、FA関連向けは緩やかな回復を見込むものの、電動車向けの物量減により、売上高は対前年度138億円減少の2,230億円。物量減、原材料価格の高騰、固定費増および2024年度の販売価格の改定影響により、営業利益は対前年度156億円減少の215億円、営業利益率は9.6%を計画しています。

重点施策

電動車向け新規スペックインの強化とIGBT・SiCの売上拡大

航続距離向上、車内空間確保、軽量化に貢献するパワー半導体モジュール製品の、更なる小型化、発生損失低減、信頼性向上に向けた製品開発に取り組んでいます。

当社は他社に先駆けて開発したSi製RC-IGBT*1を活用し、従来品に比べ54%小型化を実現した小型RC-IGBTモジュールを開発しました。またSiC製品では、当社の立体配線技術により従来品に比べ49%小型化を実現し、モジュール内部のインダクタンス*2を大幅に低減し損失を減らしたSiCモジュールの新製品を開発しました。小型RC-IGBTモジュールは2025年度に量産を開始し、SiCモジュールは2026年度に量産を開始する予定です。

これら競争力のある新製品を中心にスペックイン強化、新規顧客開拓を推進し、顧客装置の小型化・低コスト化に貢献します。

*1 RC-IGBT：異なる機能を持つ2種類の半導体 (IGBT、逆流ダイオード) を1チップ上に直線状に交互に配置し動作させることで、大幅な低損失、小型化を可能にした製品
*2 この値が大きくなるとスイッチング損失やノイズが増大

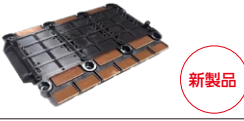
電動車向け新製品

小型RC-IGBTモジュール



強み特徴	小型・低背パッケージ (体積-57%：従来品比) * 2種類の冷却器の組み合わせにより3種類の定格に対応
適用車格 (例)	軽自動車、小型車、ハイブリッド・発電用

SiCモジュール



強み特徴	小型・薄型パッケージ (体積-49%：従来品比) 低インダクタンス (インダクタンス-80%：従来品比)
適用車格 (例)	大型車、スポーツ車

※ 同一定格換算。従来品と定格電流が異なるため、モジュールの実行出力換算値で比較

再生可能エネルギー分野を中心に売上拡大

再生可能エネルギー分野では、発電量の増加に向けた高耐圧化、電力の安定供給に必要な高信頼性、機器の小型化・軽量化につながる、より高効率な製品へのニーズが高まっており、当社はそれらを実現したIGBTモジュールおよびSiCモジュールの製品系列を拡充し、売上を拡大しています。

産業分野向けの次世代品の開発も進めています。第8世代IGBTモジュールは現在主力製品である第7世代IGBTモジュールに比べて発生損失を15%以上低減させることでチップを小型化し、さらに構造部材の共通化、標準化、現地調達

化などの取り組みにより大幅なコストダウンを図ります。

今後も堅調な需要を取り込み、再生可能エネルギー分野を中心に売上を拡大していく計画です。

再生可能エネルギー分野向け製品ラインアップ

IGBT

モジュール耐圧
1200V
1700V



2300V
新製品



SiC

1700V
新製品



2300V
新製品



需要に対応した生産能力増強と新製品の量産開始

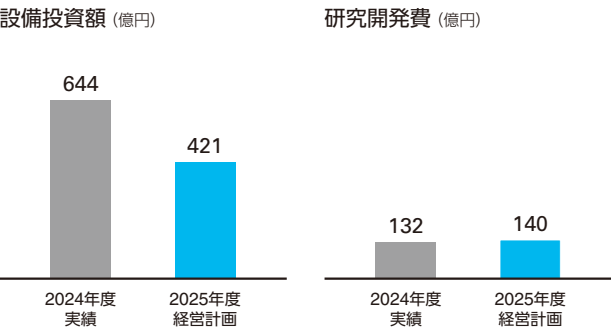
足元の需要環境に応じて生産能力の増強スピードをコントロールしながら、将来の需要拡大および更なる事業成長に向けた設備投資は継続します。

SiCチップの製造工程 (前工程) は、2024年12月から富士電機津軽セミコンダクタで6インチの本格量産を開始しました。2025年度は生産能力を対前年度2.5倍増強させるとともに、松本工場で8インチの先行ライン構築を進めます。

Siチップの製造工程 (前工程) は、第8世代IGBTを2025年度末より順次量産を開始します。

組立工程 (後工程) については、電動車向け小型RC-IGBTモジュールや再生可能エネルギー向け第7世代IGBTモジュールの新製品を2025年度より量産開始します。

設備投資・研究開発



※ 研究開発費はテーマに応じてセグメントに分類したもので、決算短信記載の数値とは異なります。

主な設備投資計画

- ・SiC 6インチ (前工程) 生産能力増強
- ・SiC 8インチ先行ライン
- ・電動車向け・産業分野向けモジュール生産能力増強

主な研究開発計画

- ・第3世代SiC-MOSFET、第8世代IGBTなど新製品開発の推進
- ・SiC 8インチ技術開発の強化



食品流通

市場ニーズに対応した新商材で、収益力の強化と事業基盤の構築に取り組みます。

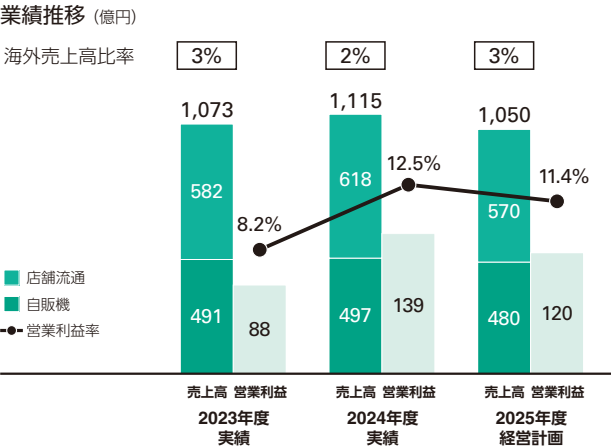
執行役員常務
食品流通事業本部長
浅野 恵一

市場動向と事業機会

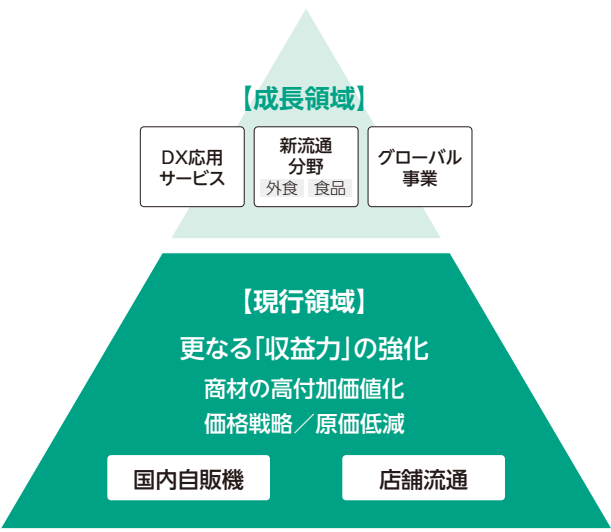
食品流通市場は、改刷需要の収束により、全体としては前年を下回る見込みですが、新分野における自動化・省人化、環境対応などのニーズが高まっており、新製品の投入を通じて事業拡大に取り組みます。

サブセグメント	市場動向と事業機会
自販機	国内は、飲料メーカーによる投資抑制の影響を受け、需要は前年を下回る見込みですが、消費電力量削減や販売商品の多様化、人手不足に伴う自販機オペレーションの効率化といったニーズが高まっています。一方、海外は、中国やアジア地域を中心にコーヒー需要の高まりなど食の嗜好変化が進んでおり、需要は前年並みに推移すると見込んでいます。
店舗流通	コンビニ分野は、環境対応に加え、利用者の嗜好多様化ニーズに対応した店舗機器への投資により前年並み、金銭機器分野では改刷特需の収束により減少を見込んでいます。一方、外食分野を中心とした新分野では、人手不足による省人化ニーズが高まっています。

業績概況



2026年度中期経営計画の全体像



2024年度の成果	・改刷需要の刈り取り ・国内自販機および自動釣銭機シェアアップ ・新製品の投入
2025年度の課題	・更なる収益力の強化 ・事業基盤構築（トップラインの拡大） ・新製品の拡大

2024年度は、国内自販機のシェアアップ、店舗流通事業の新紙幣発行（改刷）に伴う自動釣銭機の需要増加により、売上高は対前年度42億円増加の1,115億円、営業利益は物量増および原価低減活動の推進により対前年度51億円増加の139億円となりました。

2025年度は、新製品の売上拡大、更なるシェアアップといった拡張施策を推進しますが、改刷需要の剥落により、売上高は対前年度65億円減少の1,050億円、営業利益は対前年度19億円減少の120億円、営業利益率は11.4%を計画しています。

重点施策

高付加価値商材の展開拡大による収益力の強化

国内の自販機事業では、2023年に省エネ大賞の経済産業大臣賞を受賞した「サステナ自販機」をベースにした超省エネ自販機の機種拡大や、オールペットボトル対応機の投入、また飲料とサプリメントなどを併売できるロッカー機能付き飲料自販機など、さまざまなロケーションに合わせてお客様の売上向上に貢献する機種のラインアップを拡充していきます。

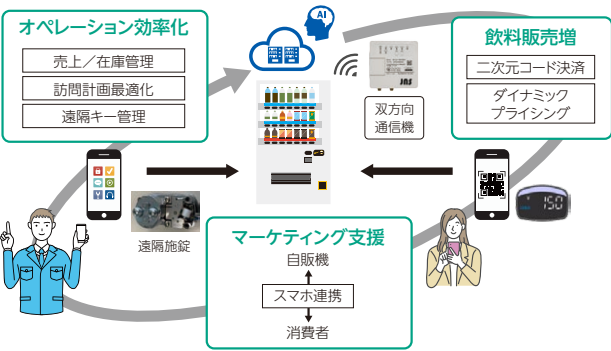
店舗流通事業では、コンビニ向けに省エネ、グリーン冷媒に対応し省エネ性能を高めた環境型ショーケースや、省人化に加え省スペース化を実現させる縦型釣銭機、また利用者の嗜好多様化に対応し、顧客の販売促進に貢献する新型カウンター機材の展開を推進します。

ものづくりにおいては、プラットフォーム設計の展開や内製化の拡大などによる原価低減に加え、デジタル技術を活用した生産性向上により更なる収益力の強化を目指します。

【現行領域】高付加価値商材



【成長領域】DX応用サービス



事業基盤構築（トップラインの拡大）

中期経営計画に基づき、「DX 応用サービス」「新分野」「グローバル事業」を成長領域と位置付け、強化していきます。

DX 応用サービスでは、自販機事業において、双方向通信機の搭載により、需要動向に応じて価格を柔軟に変動できるダイナミックプライシング機能やスマートフォンでの決済対応、自販機オペレーションの効率化サービスなどの展開により、お客様への提供価値を高めます。店舗流通事業においては、店舗コントローラを基軸としたエネルギー使用量の見える化やショーケースと空調機器の運転連携といった店舗運営

の最適化と環境負荷の低減に寄与するサービスを展開していきます。2025年度は、顧客との実証実験を進め、スペックインに向けた活動を推進します。

新分野については、昨年度に市場投入した外食向けコーヒーマシンをコーヒー機材商社との協業により、外食チェーン、カフェチェーンへのスペックイン活動を加速させます。自動化・高品質な味・メンテナンスフリーといった提供価値を訴求し、受注拡大を図ります。また、2024年度に市場投入したロッカー型自販機は、さまざまなサイズの商品を自由に選択できるうえ、冷蔵商品の24時間販売が可能という特長を有しており、青果、洋菓子、農産物を扱う新市場をターゲットに展開を拡大していきます。

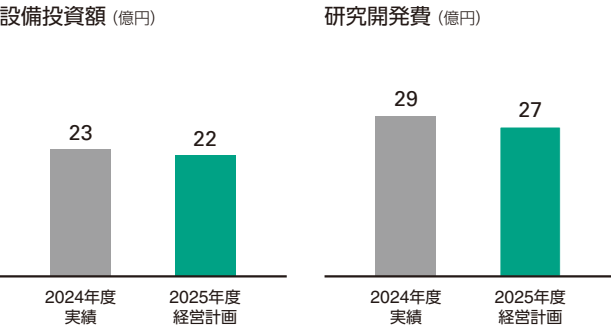
グローバル事業については、新たにインドの自販機市場への参入を目指します。中国・東南アジアについては、従来の自動販売機に加えコーヒー市場の広がりに対応したグローバルコーヒーマシン、成長が著しいアイスクリーム市場に向けたアイス自販機を展開します。

今後も社会変化を先取り、持続的なトップラインの拡大と企業価値向上に貢献します。

【成長領域】自販機・店舗流通事業における新商材



設備投資・研究開発



※研究開発費はテーマに応じてセグメントに分類したもので、決算短信記載の数値とは異なります。

主な設備投資計画

- ・生産性向上に向けた投資（合理化、自動化、内製化）
- ・ものづくり拠点のCO₂削減に向けた環境投資

主な研究開発計画

- ・高付加価値自販機、環境型ショーケース
- ・DX 応用サービス、新分野向け製品