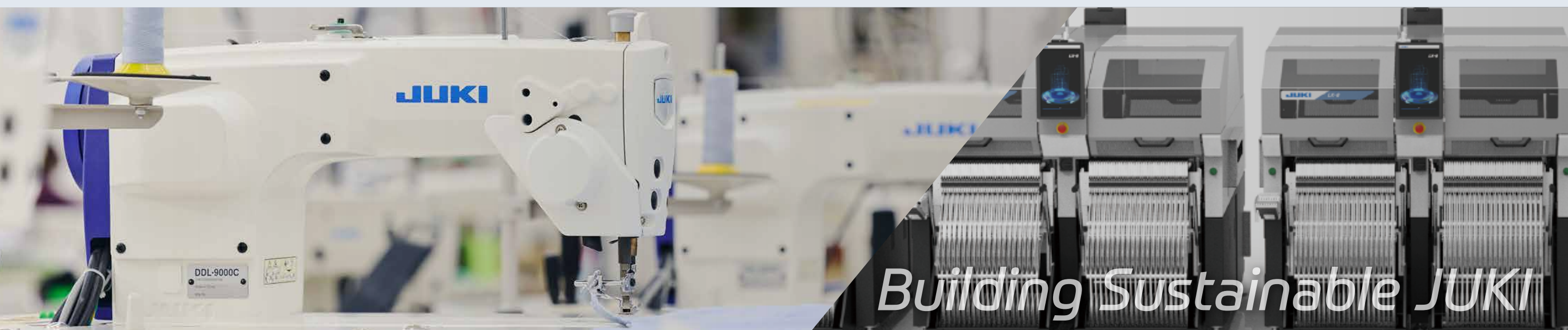


03 サステナブルな事業基盤の構築



事業概況	21
事業戦略 縫製事業	22-24
事業戦略 産機事業	25-27

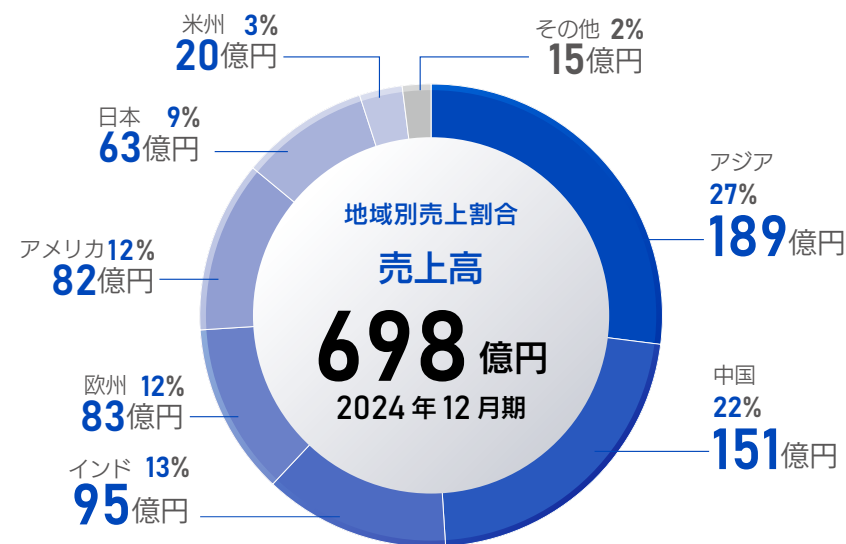
事業概況

各事業における2024年度の振り返り

縫製事業

アパレル市場は2023年と比べて、インド・バングラディシュ等を中心とした西南アジアは堅調に推移してきており、東南アジアにおいては中国・韓国系をはじめとしたグローバル顧客の動きが回復してきました。

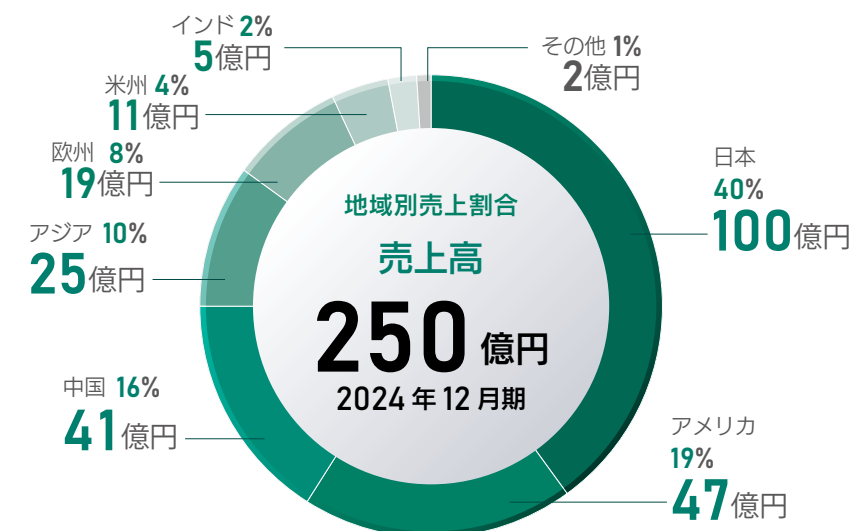
ノンアパレル市場においては、主に米国の相互関税政策で対象国からの輸出入減少による設備投資減等の不安定要素はあるものの、北米市場からの車載関連案件の受注活動やアジア市場でのスポーツシューズ需要の回復が見られました。



産機事業

高速機を軸としたSMT領域での事業基盤の拡大を図るとともに、MI(異形部品挿入機)やロボットを中心とした自動化ソリューションのグローバル展開に取り組みました。また、中国に続く第2の市場としてインド・東欧・メキシコなど新興国市場の開拓、営業・サービス体制の強化を進めました。

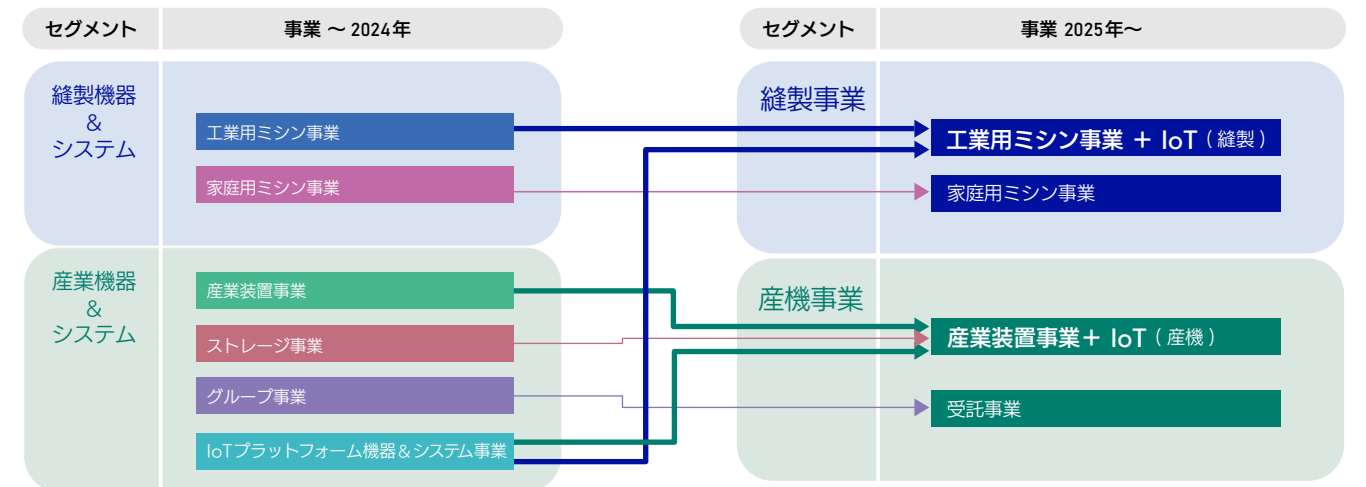
結果として、一部地域では着実な進展が見られたものの、中国市場の設備投資の鈍化や新興市場での需要の立ち上がりの遅れ、また中国以外での自動化案件の形成に時間を要するなど、課題も明らかになりました。



2025年12月期からのセグメント構成の変更について

縫製機器事業のお客様ニーズが変化し、自動化の要求が高まっています。この変化に対応するため、縫製機器事業の体制を強化します。従来『産業機器 & システム事業』に含まれていた『IoTプラットフォーム機器 & システム事業』の「縫製事業に係るパーツ・サービス・システム・自動化部門」を『縫製機器 & システム事業』に移します。

今後は、事業を『縫製事業』と『産機事業』の2つの主要領域に分け、新中計を迅速に実行し、Sustainable JUKIの構築を目指します。



セグメント	事業	目標値	事業内容	主な製品・サービス
縫製	工業用ミシン事業 + IoT (縫製) 	698 950 1,142 2024年度 (実績) 2027年度 (計画) 2029年度 (計画)	世界トップシェアの工業用ミシンを中心に、自動化装置・ITシステム・各種ソリューションサービスなどと組み合わせて、最適な縫製工場づくりをお手伝いする事業です。	- 布帛生地用ミシン - 布帛生地用自動機 - ニット生地用ミシン - ノンアパレル用 (皮革厚物生地) ミシン
	家庭用ミシン事業		工業用ミシンの性能を取り入れた確かな製品力で、快適なソーイングライフをサポートする事業です。	- 家庭用ミシン - 職業用ミシン - 小型ロックミシン
産機	産業装置事業 + IoT (産機) 	250 357 416 2024年度 (実績) 2027年度 (計画) 2029年度 (計画)	「基板」を生産するための装置やシステム、および部品の出入庫や在庫管理を行う自動倉庫システムをはじめとした周辺機器の提供を通じて、工場全体のスマート化をサポートする事業です。	- 実装用マウンタ - 異形部品挿入機 - 自動倉庫システム
	受託事業		JUKIグループ各社が、主要製品を生産する中で培った開発・設計・生産・生産管理のノウハウを活かして、様々な製品の開発・製造・加工などを受託する事業です。	- 受託製造 (素材、部品加工、組立など) - 開発、設計、エンジニアリング - 半導体装置

事業戦略 縫製事業



専務執行役員
縫製ユニット共同ユニット長
新田 実

常務執行役員
縫製ユニット共同ユニット長
石橋 次郎

共同ユニット長メッセージ

世界のJUKIファンの信頼に応え、さらに新しいJUKIファンを生み出していくことに全力を尽くします。

JUKIはミシンメーカーとして、お客様の要求に応えるべく製品開発に努力してきました。一方で、近年の縫製業界ではアパレル・バイヤーからのコストダウン要求が強まり、コスト重視の考え方が強まっていました。その結果、製品のスペックと価格のみに気を取られた価格競争に陥る傾向が加速していました。

JUKIはこれまでに築き上げてきた「ものづくり企業」としての品質・性能は手を緩めることなく新たな価値創造によるお客様満足度の向上を目指します。そのために、JUKIが永年のビジネス展開で獲得した経験とノウハウを基に、“モノ”売りから“コト”売りへの転換を大きく進めていきます。私たちの進める“コト”売りとは、①生産状況をリアルタイムに見える化する縫製管理システム(JaNets)、②見える化したデータを基に確実に生産性向上に繋げるコンサルティングサービス、③お客様の自動化要求に応える自動化製品やカスタマイズ、④工場のミシンを最適なコンディションに整えることで工場の生産性を維持する点検サポートシステム(ShuHaRi)やアフターサービス、⑤ミシンの稼働を止めない交換パーツ供給とミシン生産性をより高める便利装置などの提供です。JUKIは、これらの製品やサービスを益々高度化・多様化するお客様の個別のニーズに合わせて提供することが可能であり、結果的にお客様工場の生産性を高め、お客様満足度の向上を図ります。まずは、世界の顧客基盤の中で代表的なJUKIファンである「グローバル100※」に向けて“コト”売り展開を深化させ、さらに新たなJUKIファンを生み出していきます。

※グローバル100：ハイエンドおよび成長企業の中でJUKIと関係性が深く、ニーズの把握ができるお客様

Vision

全世界の縫製工場に選ばれるリーディングカンパニーとして
革新的技術とシステム提案により持続可能な縫製産業の発展に貢献します。

事業概要

展開・領域

最先端トレンドを提案するメゾンブランドからカジュアルアパレル製品、スポーツ用品、カーシートなどの車載関連まで、あらゆる分野の製品の“縫い”を支えています。工業用ミシンは、製品の開発～販売サービスを提供するだけでなく、IoT技術で環境性 × 生産性 × 経済性 をトータルでサポートし、お客様のスマートファクトリーに貢献します。また、職業用ミシンや家庭用ミシンは、工業用ミシンで培った技術を搭載し、快適なソーイングライフを提供しています。

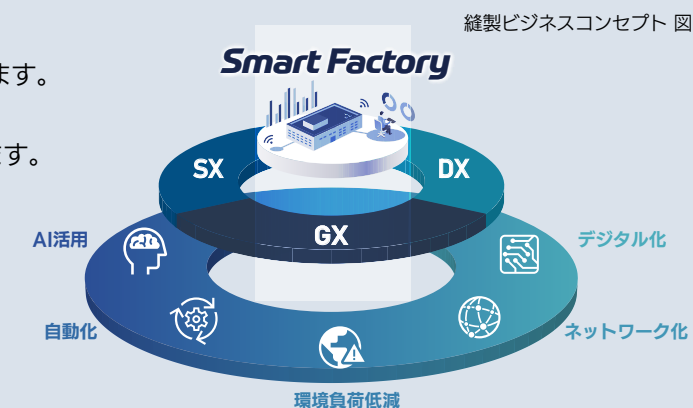
強み

- ミシンインストール台数シェアNo.1を活かした強固な顧客基盤
- 加速する多品種少量生産、生産性向上、環境をはじめとしたサステナビリティなどの多様化する顧客課題へ対する高い解決力
- 確かな品質に裏付けされたJUKIへの信頼

85年以上にわたる事業活動で築き上げたインストールベースでのシェアNo.1という実績とそれに伴う強固な顧客基盤

生産性見える化するシステム、工程・生産品に合わせた自動化提案による生産性向上、再生品製造によるCO₂削減など様々な顧客課題へのソリューション提案力

安全への要求品質が高い車載関連工場にもシェア30%の導入実績
職業用ミシンのデファクトスタンダードとなる製品ラインナップ

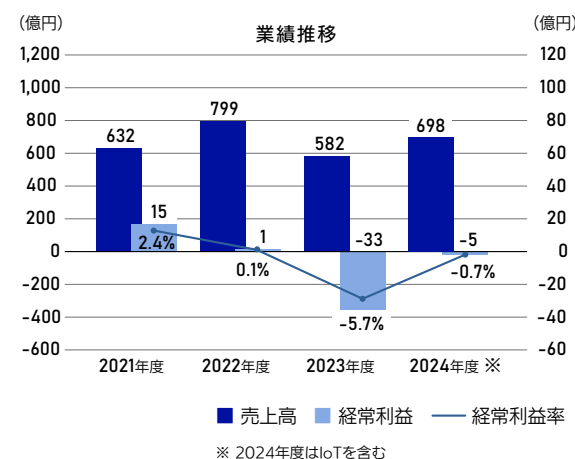


前中期経営計画の振り返り

2023年からスタートした前中期経営計画において、縫製事業は2023、2024年ともに目標未達となりました。特に利益面において厳しい結果となりました。コロナ禍後のニューノーマルな時代への変化や米中摩擦、ロシア・ウクライナ紛争などの地政学的な要素も大きく影響し、材料費や物流コスト、エネルギーコスト等の急激な上昇への対応に追われました。

新製品計画の見直しやサプライチェーンの改善など様々な対策を実施したものの利益を大きく圧迫しました。また、お客様の現場では脱炭素社会の実現に向けた取り組みが急速に進み、加えて、働き手不足や技能後継者不足など多くの社会課題が顕在化しており、JUKIとしてはサステナブル社会の実現に向けた認識が不足していました。

縫製事業が成長を続けていくためには、外的要因に影響をされない利益体質の構築と、サステナビリティ課題への対応を加速させる必要があり、新中期経営計画に目標を据えて、実現を目指します。



縫製事業を取り巻く環境認識

外部

- アパレル分野は、ドレスシャツ・スーツ需要が減少し、カジュアル化が拡大
- ノンアパレル分野は、自動車関連、スポーツシューズ等の需要が継続して堅調
- 縫製生産地域の状況
 - 中国：アジア地域への工場シフトは継続も、内需向け生産需要は堅調
 - アジア：輸出縫製が回復基調で、生産需要も継続
 - 欧米：地政学的リスクの影響で不安定な状況
- 材料費コストや輸出関税の高騰で、設備投資の需要抑制

自社

- 社会課題、サステナビリティ課題の解決を中心としたESG経営の推進
- 省人化、省力化、自動化、環境負荷低減ニーズへの対応
- インド以西などの縫製工場シフトに対応した製造拠点化
- AI・ロボティクス・IoT技術を活用したイノベーション創出
- 工業用ミシン、職業用ミシンでのさらなるプレゼンスの発揮

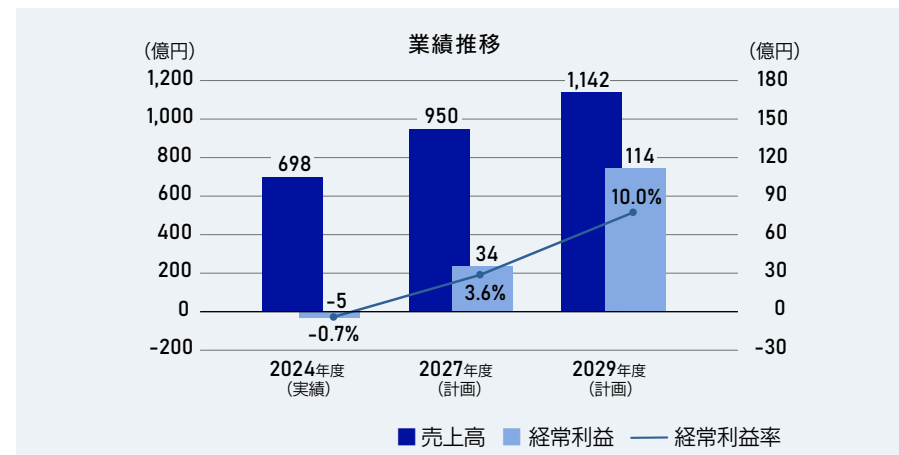
5 力年中期経営計画 Building Sustainable JUKI の取り組み

事業戦略概要

新たな収益基盤の構築に向けたポイント

工業用ミシン市場は、大きな伸びが期待できないものの、アパレル分野ではカジュアルウェアのトレンドや、ノンアパレル分野では車載関連品、スポーツシューズなどの需要の増加を背景として、当社が高付加価値を提供すべき分野にシフトを進めています。

中期経営計画の定量目標値：売上高・経常利益/経常利益率



重点戦略

工業用ミシン	01 ビジネスモデルの変革 ミシン（モノ）だけではなく、課題解決（コト）ビジネスへの転換
	02 事業ポートフォリオの再構築 製品品質の強みを活かした車載関連企業へのさらなるシェア拡大
	03 お客様との密着強化 “グローバル100” を中心とするハイエンドおよび成長企業への提案型ソリューションの強化 輸出縫製企業を中心とする生産地移転ニーズに対応したグローバル製造販売体制の最適化
家庭用ミシン	04 UX（お客様体験）による新製品開発強化 既存分野への新規商品提案によるユーザ開拓と収益拡大

縫製機器 + IoT 分野の融合によるソリューションを提供
新たな利益の創出
サステナブルな収益構造への転換

重点施策

01 ビジネスモデルの変革 | ミシン(モノ) だけではなく、課題解決(コト)ビジネスへの転換

稼働ミシンインストールシェアNo.1のストック実績を活かした、IoTによる「コト売りビジネス」の強化

B-1 産業発展の支援

JUKIが考えるコト売りビジネス

製品やパーツ、装置はもちろんシステム、サービス、自動化を組み合わせるソリューション提案し「お客様工場の生産性を高めて満足していただくこと」が縫製ユニットの考えるコト売りビジネス。

JUKIが提供するサービス

コンサルティング

1959年に設立した縫製能率研究所から端を発した生産性診断サービスで、製造業のスペシャリストとして高い専門知識と確かな分析手法、きめ細かな対応で、お客様の課題を分析・解決策を提案します

ファクトリーマネジメント

生産アイテム・生産計画・設備レイアウトなど大規模から小規模の工場まで蓄積したデータをもとに課題に沿った生産管理システムや自動化装置などを提供します

ライフサイクルサービス

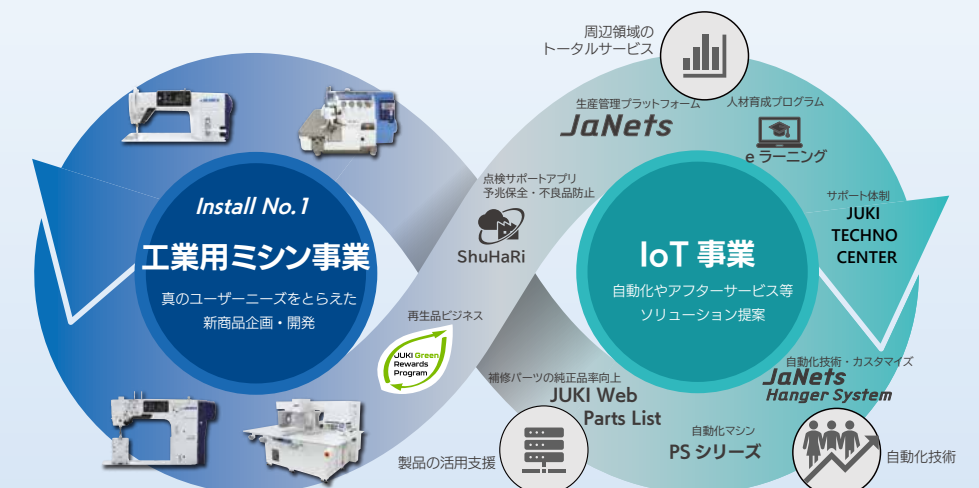
工場が長期安定稼働できるよう、スマートフォンアプリで日々の点検・メンテナンスを支援。補用パーツのデータベースと連動しており、容易に手配が可能です

トレーニング

ミシン保全や生産性向上のためのノウハウ、管理者育成のためのトレーニングなど多数の講座をリアル教育・eラーニングで取り揃えています

目標値 コト売りビジネスの売上伸長率（2024年度売上対比）

	2027年度	2029年度
製品	136%	158%
IoT分野(コト売り事業)	167%	231%



02 事業ポートフォリオの再構築 | 製品品質の強みを活かした車載関連企業へのさらなるシェア拡大

高付加価値な商品力を武器に、ノンアパレル分野の売上比率を伸長

B-1 産業発展の支援

成長へのポイント

- ① 車載関連の中でもカーシート、エアバッグの自動化・システム化を強化
- ② アジア市場を中心としたスポーツシューズ縫製需要の取り込み

目標達成に向けた主なシナリオ

- 縫製自動化・システムの製品開発
- 工業用ミシンの品質強化
- 先進ユーザーの導入成功事例を水平展開し、他社ユーザーへの攻略拡大

目標値 ノンアパレル分野売上伸長率（2024年売上対比）

	2027年度	2029年度
アパレル分野	126%	144%
ノンアパレル分野	156%	189%

03 お客様との密着強化 | グローバル 100を中心とするハイエンドおよび成長企業への提案型ソリューションの強化 | 輸出縫製企業を中心とする生産地移転ニーズに対応したグローバル製造販売体制の最適化

- ・ “グローバル100” との強固な信頼関係を維持し、ビジネス拡大と成長分野におけるニーズの取り込みを強化
- ・ 地政学リスクによるアパレルブランドのサプライチェーン見直しに呼応した製造販売オペレーションの実現

B-1 産業発展の支援

成長へのポイント

- ① アパレルブランド（バイヤー）が要求する環境負荷低減や社会課題をハイエンド・成長企業（サプライヤー）と共創で解決
- ② インド以西の新興国やアフリカといった国、地域に適した製品デリバリーやサービス体制の拡充

目標達成に向けた主なシナリオ

- 商品力強化：自動化、システム化技術の開発
- 提案型ソリューション営業人財の育成
- ERP刷新によるDXを活用したデータドリブンな運用

04 UX (お客様体験) による新製品開発強化 | 既存分野への新規商品提案によるユーザー開拓と収益拡大

米州市場の拡大に向けたキルトユーザー、刺繍ユーザーをターゲットとした販売戦略の強化

B-1 産業発展の支援

成長へのポイント

- ① ブランディング強化：eコマースを活用したネット販売やエンドユーザーへの直接販売を強化
- ② 新商品投入：UX (お客様体験) を具現化した将来の拡張性を考慮した新職業用プラットフォームミシンの開発、また、刺繍機セットでの刺繍市場への参入

目標達成に向けた主なシナリオ

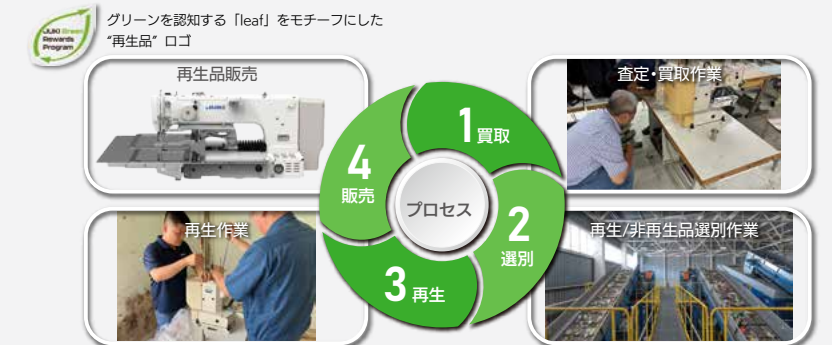
- 工業用マシンブランドを活用した販売施策
- UXデザイン開発による将来技術、イノベーションを搭載した新製品投入



企画者×設計者×デザイナーによる価値創出のワークショップ風景

TOPICS 1 JUKI Green Rewards Programの取り組み

お客様が使用した工業用マシンおよび産業装置を回収し、当社技術で再生したものを“再生品”として販売する“JUKI Green Rewards Program”を実施しています。当プログラムの実施により、製品ライフサイクルの見える化と製品廃棄の削減による環境負荷を低減することで、循環型経済構築とカーボンニュートラルの実現に貢献します。



Before



After



TOPICS 2 脱技能化による生産性向上をはじめとしたお客様課題解決と環境負荷低減の両立を実現した電子ベルト送り 1本針本縫いソーイングシステム「DX-01」を発売



世界初6本ベルト送りアシスト機構

脱技能化

作業者の高い技量が必要な難工程をアシストし生産向上と品質の安定化を実現

新発想のスレッドレスプレビュー機能

生地廃棄削減による環境負荷低減

生地を縫わず送り力を確認できることで生地廃棄なく送りの設定が可能

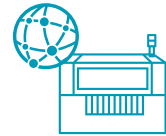
※ JUKI SUSTAINABLE PRODUCTS適合商品

CO₂排出や資源ロス削減の実現

JUKI独自の認定制度に基づいた基準をクリアし、環境負荷低減、労働環境や工場のスマート化に配慮した商品

※ JUKIがSDGsで掲げるマテリアリティの達成に向け設置した社内認定基準を満たした商品

事業戦略 産機事業



取締役常務執行役員
産機ユニット長
安西 洋

ユニット長メッセージ

サステナブルな価値を提供できる事業を目指します。

2024年における産機事業は、高速機を軸としたSMT領域での事業基盤の拡大、モジュラ型汎用挿入機・自動倉庫・ロボットを中心とした自動化ソリューションのグローバル展開を図るとともに、中国に続く新興国市場の開拓、営業・サービス体制の強化を進めましたが、設備投資の鈍化や新興市場での需要の立ち上がりの遅れが影響し、目標には及ばずに厳しい結果となりました。2025年は引き続き、成長性・収益性が高い異形部品挿入機(MI)と自動倉庫システムを最重点領域とするとともに、もう一つの重点領域としてカスタマーサービスビジネスにおいてアフターセールスに加え、プレセールスでのコンサルティングや特注対応を強化し、産機事業を成長させていきます。

中期経営計画では産機事業のミッションを、お客様の「工場」や「ものづくり」のスマート化・自動化支援を通じて製造業の持続的発展に貢献することとし、お客様が何を望んでいるのか、お客様の課題は何か、常にお客様を中心とした視点を軸に、お客様にJUKIから購入したいと言っていただける事業へと転換してまいります。

Vision

お客様視点を軸とする“JUKIらしさ”を持ち、
お客様の「こういうものが欲しかった」を提供する集団を目指します。

事業概要

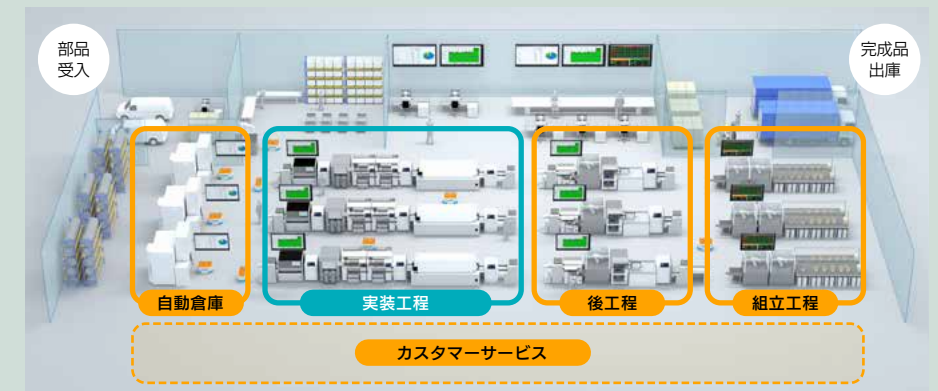
展開・領域

産業装置事業は、基板実装工場のお客様に向けて実装工程のみならず、部品倉庫や手挿入工程の自動化に取り組んでいます。ハード面の産業装置は独自のコア技術を搭載した製品ラインナップとともに、ソフト面での工程管理システムも充実を図っており、両面でお客様のスマートファクトリー化に貢献します。また、受託事業はグループ会社連携によるエンジニアリング力で開発設計～生産までのワンストップソリューションを提供しています。

強み

- 柔軟な生産ライン構築ができるマウンタ製品群 | 独自の2種ヘッド技術で多品種少量生産、変種変量生産を実現
- 省人化・効率化ニーズに応えるソリューション | MI、自動倉庫システムの市場プレゼンスと、迅速に低コストで対応できるカスタマイズ力
- 充実したカスタマーサポート体制 | 国内海外に広がるサービス拠点網と、高い技術力を持つエンジニアによる体制
- グループ会社連携による、ものづくり力 | 各工場の特長を活かした開発設計～生産までのワンストップソリューション

生産工程での重点領域のイメージ 図

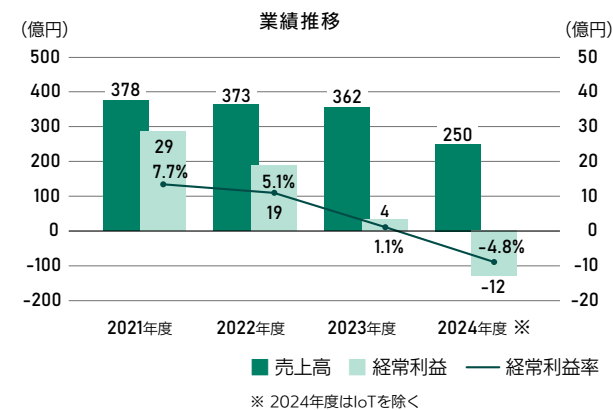


前中期経営計画の振り返り

2023年からスタートした前中期経営計画において、2023、2024年は目標未達の厳しい結果に終わりました。この2年間は、一部順調な地域や製造業もありましたが、グローバルでは設備需要の低迷および材料費や物流費などの高騰により主力である実装機の販売数量減少の影響で産機事業は減収減益となりました。

一方で、お客様の生産現場では自動化や省人化ニーズが急速に高まっています。背景には働き手不足や技能後継者不足といった社会課題とともに、生産拠点の分散化などサプライチェーンの変化も見られました。そのような市場環境で、当社異形部品挿入機や自動倉庫システムといった生産工程での生産性を高める付加価値分野の需要が高まりました。同時に補用パーツの安定供給や保守メンテナンスなどのサポートニーズも高まりました。

産機事業は利益体質になることが急務であり、新中期経営計画では上述したお客様に評価されている分野に選択と集中をすることでサステナブルな事業への転換を目指します。



産機事業を取り巻く環境認識

外部

- 社会課題を背景とした生産性向上に向けた産業装置の需要は継続的に拡大
- 販売先となる生産地域の状況
 - 中国：設備投資の鈍化や生産地移転などの影響で低調
 - 新興国市場：東欧・メキシコ・インド・ベトナムなどで生産需要の立ち上がり遅れ
 - 欧米日：自動倉庫などの付加価値領域は堅調
- 業種問わず、自動化/省人化、部品トレーサビリティニーズの拡大
- 競合は日系/韓国系に加え中国メーカーも一部参入し、価格競争が激化

自社

- 社会課題、サステナビリティ課題の解決を中心としたESG経営の推進
- 省人化、省力化、自動化、環境負荷低減ニーズへの対応
- MI・自動倉庫領域は先駆者として高いインストールシェアを堅持
- AI・ロボティクス・IoT技術を活用したイノベーション創出
- アフターサービス拡充による顧客満足度向上とさらなる顧客価値向上へのビフォーサービスの強化

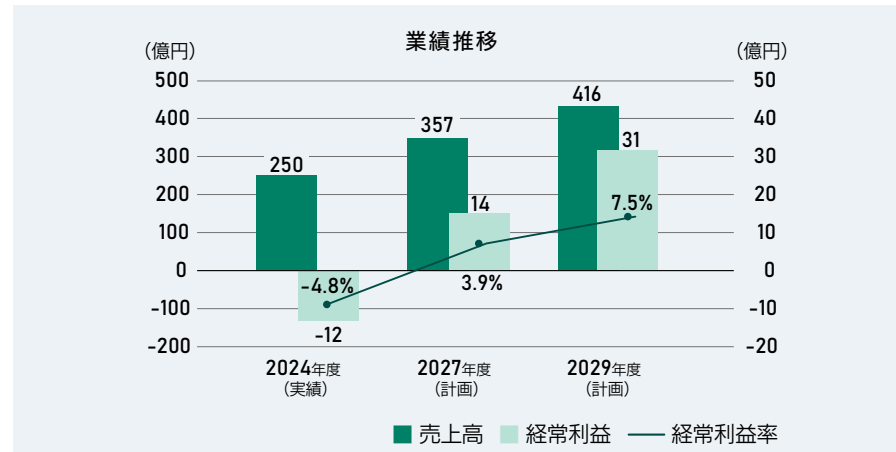
5力年中期経営計画 Building Sustainable JUKI の取り組み

事業戦略概要

新たな収益基盤の構築に向けたポイント

産業装置事業は、実装機中心のビジネスから、収益性の高いMI(挿入機)、自動倉庫といった実装工程の前後工程を拡充するビジネスへ転換し、カスタマーサービスを絡めた重点領域にシフトを進め、売上構成比を拡大させ収益性向上に取り組んでいます。また受託事業は、高リピート受託の拡大と、個別受託の利益率最大化(成長<収益性)を進めています。

中期経営計画の定量目標値：売上高・経常利益・経常利益率



重点戦略

産業装置事業	01 事業ポートフォリオの再構築 高収益分野のMI（異形部品挿入機）と自動倉庫システム (ISM) の強化・拡大 02 実装機分野の見直し “JUKIらしい”お客様視点を軸とした製品開発で、産機事業の土台となり継続性・収益性を強化 03 アフターサービスからビフォーサービスへの変革 経験やノウハウの提供による顧客ニーズ・課題解決への最適提案
受託事業	04 Win - Winとなるビジネスモデルの改善 高リピート受託の拡大と、個別受託の利益最大化による収益性の強化

「ものづくり」現場の進化を、“お客様にとって丁度よい” 技術とサービスで支援する
製品とサービスの環境対応を加速し、「ものづくり」現場をより良く持続可能なものにする

重点施策

01 事業ポートフォリオの再構築 | 高収益分野のMI(異形部品挿入機)と自動倉庫システム(ISM)の強化・拡大

産業装置事業は、実装機以外の売上高比率を2029年には62%に大きく変革し、粗利率の大幅改善を実現する **B-1** 産業発展の支援
自動化技術の提案力とサービス力で儲けるビジネスモデルへ転換

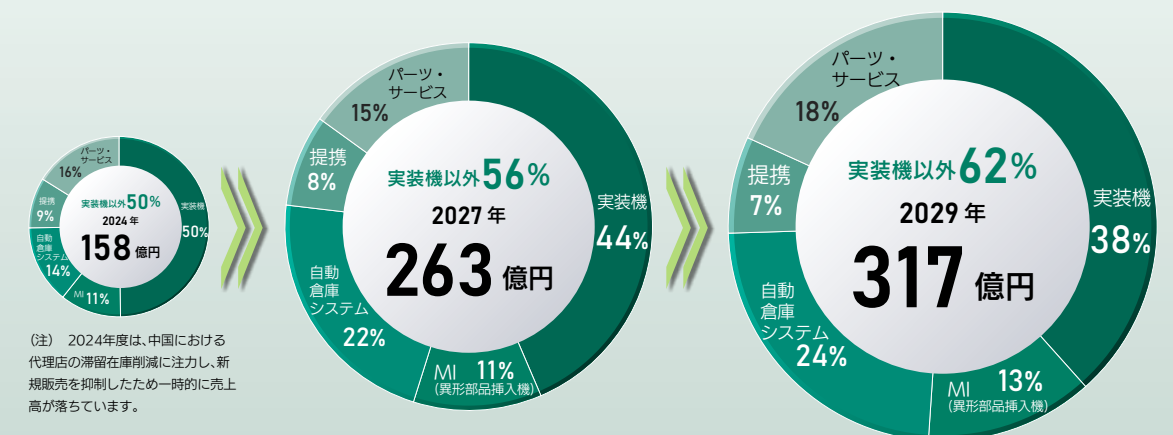
成長へのポイント

- MI** | 当社が先駆者として大量生産分野で市場を創出し、さらに段取替えが多い少量生産分野を攻略
- ISM** | 当社の実装機のお客様から物流業界などの新規顧客、新業界への販売拡大

目標達成に向けた主なシナリオ

- 商品力強化
- 儲けるビジネスモデル
- 販売強化
- MI** 少量生産への対応力
- 中国で成功したノウハウを他地域へ展開
- お客様課題への具体的な解決策/提案力の強化
- ISM** ESSEGI社との合併/協同体制の強化
- ESSEGI社との合併/協同体制の強化
- 物流業界等へのソリューション提案

目標値 事業ポートフォリオの売上高比率



02 実装機分野の見直し | “JUKIらしい” お客様視点を軸とした製品開発で、産機事業の土台となり継続性・収益性を強化

最大市場のEMS含めターゲットを再定義し、そのニーズにフォーカスした機能・性能でシェアを挽回

B-1 産業発展の支援

成長へのポイント

- ① 装置・ラインの稼働安定性を高め、省人化/無人化ニーズを解決する自動化技術の開発

目標達成に向けた主なシナリオ

- 主力商品の対応力強化：ターゲット顧客のニーズ深耕と、LX-8等の主力商品の対応力強化
- 販売サービス強化：顧客セグメントごとの最適な販売体制およびストックビジネス(コト売り)の拡大

03 アフターサービスからビフォーサービスへの変革 | 経験やノウハウの提供による顧客ニーズ・課題解決への最適提案

より効率の良い設備運用、生産量の向上

B-1 産業発展の支援

成長へのポイント

- ① 予防保全の充実による設備ダウンタイムの短縮と設備保全計画に基づく保全用パーツの拡販
- ② 経験やノウハウを提供し、お客様のニーズや課題解決のための適切な方法の提案

目標達成に向けた主なシナリオ

- お客様の装置情報のデータベース化による、タイムリーな予知保全サービスの提供
- Webコンテンツのアカウント拡大と利便性向上によるオンラインでのパーツ・メンテナンス需要の開拓
- リモートサポート/メンテナンスの推進



オンライントレーニングイメージ

04 Win- Winとなるビジネスモデルの改善 | 高リピート受託の拡大と、個別受託の利益最大化による収益性の強化

各工場の強みを活かした積極的なソリューション提案を通じ、お客様のものづくりを支援

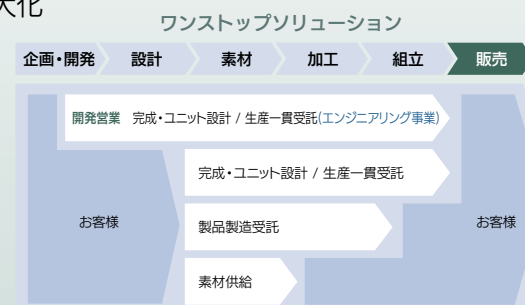
B-1 産業発展の支援

成長へのポイント

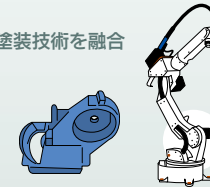
- ① 高リピート率の高いビジネスの拡大、単発ビジネスは利益率の最大化

目標達成に向けた主なシナリオ

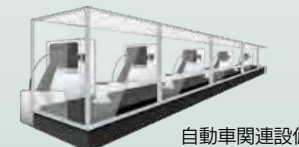
- 重点顧客の開拓
- 宇宙ビジネス関連の受託開拓
- アジアでのビジネス規模拡大



鋳物鑄造技術+加工・塗装技術を融合
⇒産業用ロボットの
パーツ製造を受託



生産技術+エンジニアリング
⇒自動車を生産する設備の自動化ラインの一部を受託



自動車関連設備

TOPICS 1 業界初、大型・異形部品の挿入とねじ締め 「2工程1台完結」を実現、 「マルチタスクプラットフォーム JM-E01」を発売

「JM-E01」は、表面実装の後工程で行われる大型・異形部品の挿入工程とねじ締め工程の自動化を1台で実現する、業界初のマルチタスクプラットフォームです。従来、手作業で行っていた異形部品の挿入工程は、高度な技術を持つ熟練工の高齢化による人手不足や、ヒューマンエラーによる品質のばらつきなどが課題でした。当機は、JUKIが長年のマウンタ技術で培ってきたXY軸構造を採用することにより、異形部品の挿入を高速かつ高精度で実現します。さらに、表面実装工程や部品管理工程とシームレスにシステム連携することで、基板製造ラインや基板工場全体の稼働状況を見える化し、スマートファクトリーの構築に貢献します。



TOPICS 2 機械工業デザイン賞 IDEA 最優秀賞(経済産業大臣賞) 受賞 高速フレキシブルマウンタ「LX-8」



高速フレキシブルマウンタ「LX-8」が、日刊工業新聞社主催の「第54回 機械工業デザイン賞 IDEA」において、最優秀賞(経済産業大臣賞)を受賞しました。同賞は、日本工業製品のデザインの振興・発展を目的に創設され、これまで受賞した多くの製品は、それぞれの時代のデザインの方向性を示唆する先端的製品として高く評価されています。

