

管理担当役員メッセージ(財務戦略)

最適な資本配分を通じて
資本効率を高めるとともに、
人的資本、研究開発、高付加価値化に向けた
成長投資を着実に実施し、
企業価値の最大化を目指します。



お伝えしたいこと

- 1 前中期経営計画で構築した成長基盤を更に拡大し、次の成長ステージへ進みます。
- 2 創出したキャッシュを、設備・研究開発・人材など将来成長につながる投資へ重点配分します。
- 3 投資成果を収益力・資産効率の向上につなげ、ROE10%以上の安定的な確保を目指します。
- 4 安定的な株主還元と財務健全性を意識しながら、持続的な企業価値向上を図ります。

前中期経営計画「Exciting CKD 2025」の財務面での振り返り

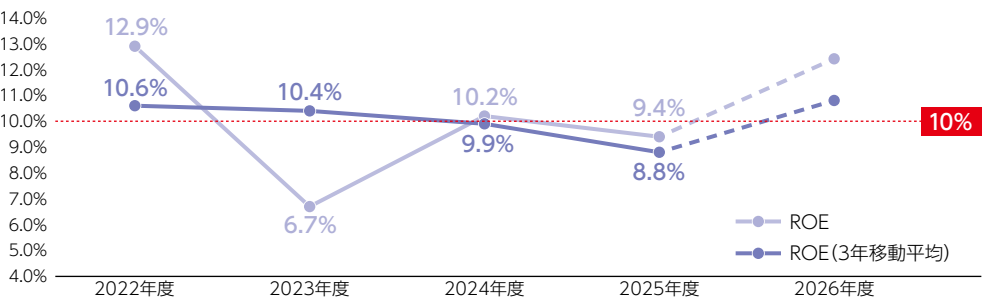
前中期経営計画「Exciting CKD 2025」では、半導体関連市場をはじめとする成長分野への対応力強化や生産体制の拡充を進めた結果、10年VISIONで当初掲げた売上高1,500億円の目標を前倒しで達成し、更なる高みの1,800億円に挑戦するなど、次の成長に向けた事業基盤を構築することができました。2025年度には、売上高1,579億円、営業利益196億円と増収増益を確保し、着実な成果を上げています。

前中期経営計画では、北陸工場、マレーシア工場、インド工場の新工場に積極的に投資しましたが、昨年度は十分な稼働率を確保できなかったことから、ROEは9.4%に減少しました。2026年度は、新工場の稼働率が向上することで、ROEは大幅に改善することを見込んでいます。

◎経営目標

KPI	2025年度目標	2022年度実績	2023年度実績	2024年度実績	2025年度実績
売上高	1,800億円	1,595億円	1,344億円	1,556億円	1,579億円
営業利益	250億円	212億円	131億円	190億円	196億円
ROE	10.0%~13.0%	12.9%	6.7%	10.2%	9.4%
配当政策	配当性向 40%を目安	配当性向 40.1%	配当性向 40.0%	配当性向 39.5%	配当性向 39.9%
自己株買い	機動的な自己株買いを検討	—	—	—	—

◎ROEの推移



新中期経営計画「All CKD Together 2028」における財務戦略とキャッシュアロケーション

新中期経営計画「All CKD Together 2028」における財務戦略の基本的な考え方は、事業戦略と財務戦略を一体で推進し、持続的な企業価値向上を実現することです。成長領域への経営資源の集中、研究開発の強化、高付加価値ビジネスモデルへの移行、人材及び経営基盤の強化を通じて、次の成長ステージに向けた取り組みを進めていきます。

財務面では、営業活動により創出したキャッシュを将来の企業価値向上につながる領域へ優先的に配分します。投資判断にあたっては、事業競争力の強化に加え、収益性、キャッシュ創出力、資本効率を総合的に評価し、ROE向上に資する投資を戦略的に実行していきます。

また、M&Aについては、事業ポートフォリオの強化やシナジー創出を重視し、中長期的に企業価値向上に貢献する案件を選定していきます。

創出したキャッシュは、次の成長ステージへの移行を見据えたキャッシュアロケーションに基づき、人材、サービス事業、研究開発、M&A、DX推進、生産基盤強化などの成長投資へ重点的に配分します。また、財務健全性を維持しながら、成長投資と株主還元との最適なバランスを図ります。資本効率を意識した経営を徹底し、持続的な成長と中長期的な企業価値の最大化を実現していきます。

◎キャッシュアロケーション概要

2026～2028年度予測(3年間累計)		
キャッシュイン	キャッシュアウト	
資金調達/ 資産活用 営業CF (研究開発費控除前) 665億円	更なる 成長投資	●「次の成長ステージ」への移行を見据えた 更なる投資
	株主還元 195億円	●「成長と還元の最適バランス」による企業価値最大化 ●「業績連動と安定性」を両立させた株主配当の実現 ●機動的な自社株買いの検討
	成長投資 200億円	●「価値創造の源泉」としての人的資本への投資 ●「収益拡大と付加価値向上」を目的とした設備投資 ●「スピードとシナジー創出」を重視したM&A、アライアンス
	研究開発 120億円	●「新たな価値創出」に向けた R&D強化
	基盤強化 100億円	●「品質・コスト・供給力」を高める設備更新や生産性向上への投資、DX投資

ROE向上に向けた取り組み

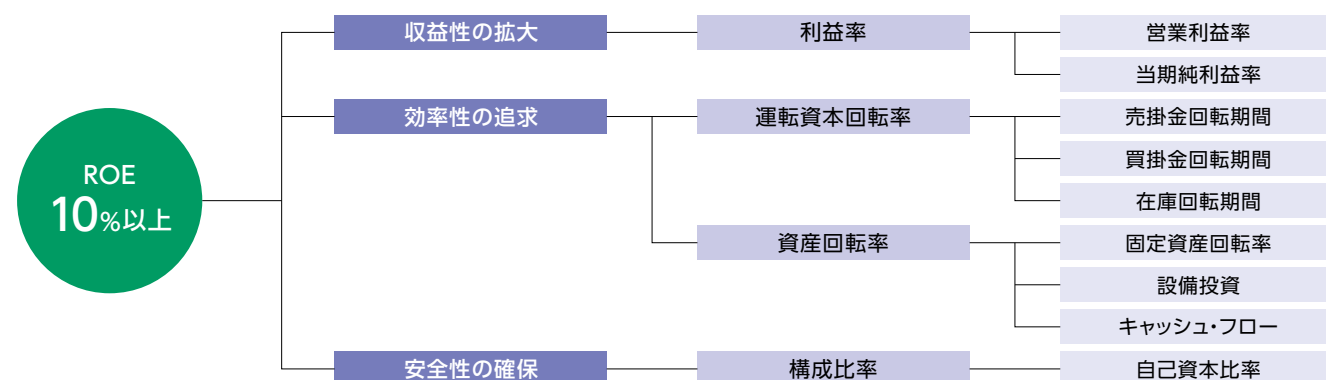
近年は金利水準の上昇を背景に、企業にはこれまで以上に高い資本効率が求められています。そのような環境の中、当社は半導体関連市場向けをはじめとする需要成長を見据えた大型投資を進めています。こうした投資は将来の成長に不可欠である一方、投資実行の局面では資産の増加が先行するため、短期的には資本効率の低下要因となる場合があります。そのため新中期経営計画では、将来の成長に向けた投資を着実に推進しながらも、安定的にROE10%以上を確保できる経営の構築を重視しています。当社では、ROEを単なる数値目標ではなく、収益力、資産効率、資本政策の成果を総合的に示す企業価値向上の

管理担当役員メッセージ(財務戦略)

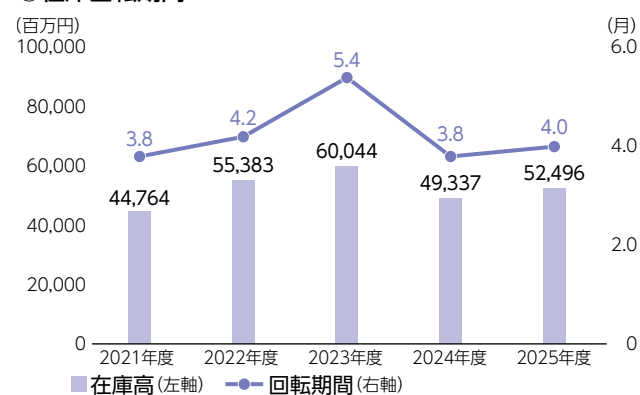
重要な経営指標として位置付けています。成長投資と資本効率向上の両立を図りながら、持続的な企業価値向上を実現していきます。

ROE向上に向けては、収益力の強化、資産効率の改善、資本構成の最適化を一体的に進めます。成長市場での拡販や高付加価値商品・サービスの拡充により収益力を高めるとともに、在庫・運転資本の適正化、大型投資の効果検証を通じて資産効率の向上を図ります。また、強固な財務基盤を維持しながら、成長投資と株主還元のバランスを図ることで、持続的に資本効率を高めていきます。

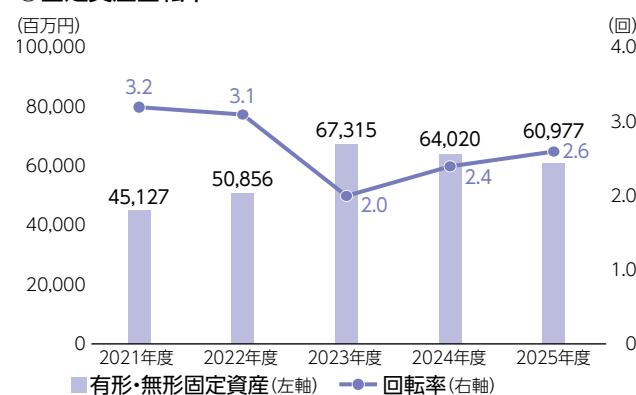
また、現状、当社の資本コストは高いことが課題であると認識しています。資本コスト低減に向けて、事業の変動性を抑え、高収益を確保できるように、販売後のアフターサービス等、サービスビジネスを強化しています。自動機械事業においては、前中期経営計画から成果が出てきていますので、今後、機器事業におけるサービスビジネスを強化していきます。



◎在庫回転期間



◎固定資産回転率



持続的成長に向けた成長投資の考え方

当社は、人的投資、研究開発、そして設備投資を、事業競争力を高めるための成長投資と位置付けています。

まず、人的投資は、研究開発や設備投資などの価値を最大化するすべての成長投資の基盤であり、人こそが価値創造の源泉であると考えています。当社が長年探究してきた自動化技術や流体制御技術も、一人ひとりの挑戦と、部門や国境を越えた共創によって進化し、新たな価値を創出してきました。だからこそ、目指す人材像を「自律ある共創型人材」と定め、プロフェッショナル人材育成や次世代リーダーの計画的な育成、挑戦を称える共創文化の醸成など、Purposeや経営戦略と連動した人材基盤の強化に取り組んでまいります。

次に、研究開発力の強化は、将来の競争力と新たな事業機会を生み出すことを狙っています。自動化技術や流体制御技術を

はじめとする多様なコア技術の探究に努めるとともに、それらを融合させることで、新たな顧客価値の創出に取り組んでいます。新中期経営計画においても、社会課題の解決に貢献する高付加価値商品や環境負荷低減型商品の開発を推進し、持続的な成長と社会価値の創出の両立を目指しています。

設備投資は、生産性向上と収益力強化、更には成長市場における需要拡大への対応を目的として実施しています。AX・DXを活用した生産革新や生産能力の増強、グローバル供給体制の強化を進めるとともに、研究開発によって生み出された競争力の高い技術や製品を、高品質かつ効率的にお客様へ提供できるモノづくり基盤の強化を図っていきます。

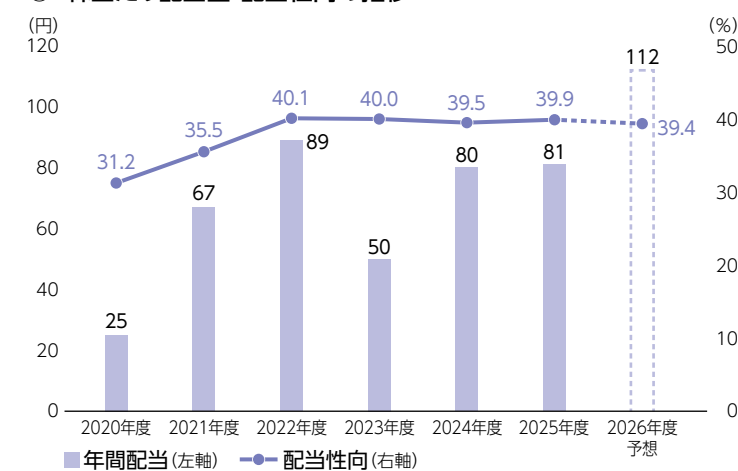
引き続き、人材、研究開発、そしてモノづくりへの投資を連動させながら企業価値の向上を図り、収益性と資本効率を伴う持続的な成長を実現していきます。

株主還元の基本方針

株主還元については、前中期経営計画では配当性向40%を方針にしてきましたが、事業の変動性が高く、それに連動して配当の変動性が高くなり、資本コストが高い要因の一つとなっていることを想定しています。配当の変動性を抑えるために、資本効率とのバランスを踏まえた上で、配当性向40%を目安としつつ、下限を設定し、安定的な株主還元の実現に努めてまいります。

2025年度の年間配当は81円、配当性向は39.9%となりました。今後も、安定配当を基本としながら、業績に応じた還元の充実を図っていきます。

◎1株当たり配当金・配当性向の推移



株主の皆様へのメッセージ

投資家との対話を通じて、当社の成長戦略や資本効率向上に対する市場からの期待が高まっていることを認識しています。今後は、成長投資の狙いや進捗が、収益拡大や資本効率向上、更には企業価値向上にどのようにつながるのかを、より分かりやすく発信していくことが重要だと考えています。

新たな10年VISIONと中期経営計画のもと、当社は次の成長ステージへ進もうとしています。不確実性の高い事業環境が続く中でも、自動化、省エネルギー、高度な性能・品質・安全性といった社会やお客様の要求に対し、CKDの技術が貢献できる領域は一層広がっています。

管理担当役員として、経営戦略と人材戦略、財務戦略を連動させ、投資の実行力と資本効率の両立を支える経営強化に取り組んでいきます。今後も、株主・投資家の皆様との対話を重ねながら、持続的な企業価値向上に向けた取り組みを着実に進めてまいります。

事業別戦略

自動機械事業

自動化技術の探究を通じて、
環境や生産性向上のニーズに応え、
社会課題の解決に貢献します。

製造現場では、人手不足の深刻化や生産性向上への要請が一段と高まり、自動化・省人化の重要性が増しています。加えて、環境負荷低減や品質の高度化など、モノづくりを取り巻く期待は多様化しています。自動機械事業本部は、長年培った装置開発力と現場に寄り添う提案力を基盤に、工程全体の最適化と持続的な価値提供を追求し、これからお客様の期待に応え続けてまいります。



執行役員
コーポレート役員
自動機械事業本部長
北洞 義明

市場環境

固形剤市場は、製薬企業による内製化と外部委託が同時進行で拡大し、生産効率化・自動化への投資が加速しています。それに伴い製薬各社において新工場建設や設備更新の需要が拡大し、設備の高度化ニーズが高まっています。SMT市場は、電子機器の小型化・高速化需要を背景に拡大し、今後更に成長が見込まれています。車載用二次電池市場はEV市場の成長鈍化を背景にBEVが踊り場となる一方、HEV向け投資は活況となっています。政府の蓄電池産業戦略を追い風に、安全性・高性能化が求められる領域を中心に国内生産と設備投資が加速しています。

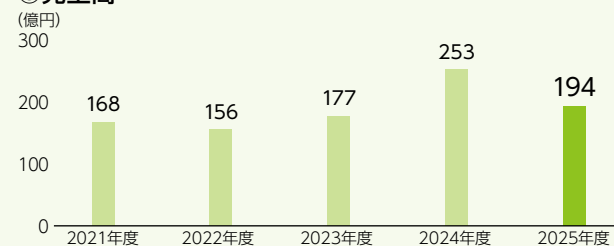
検査分野においては、人手不足や品質要求の高度化で検査工程の自動化が急拡大しています。AI外観検査・インライン検査の普及が進み、製薬・電池・電子部品業界を中心に投資が加速しています。歩留まり改善とトレーサビリティ強化が重要なテーマとなっています。

新中期経営計画で目指す姿

目標/KPI	2025年度目標	2025年度実績	2026年度目標
売上高	190億円	194億円	180億円

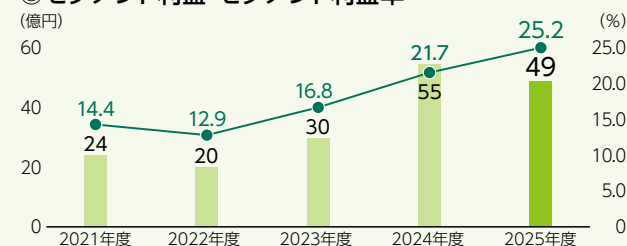
次の10年にわたる利益の安定化に向けた飛躍のための準備期間と位置付け、既存事業の収益性確保と将来の収益基盤となる成長市場・新領域へ基盤構築を目指します。

◎売上高



■売上高

◎セグメント利益・セグメント利益率



■セグメント利益 (左軸) ●セグメント利益率 (右軸)

前中期経営計画の成果と課題

薬品包装サービスにおいては、予防保全や稼働率向上支援、困りごとヒアリングなど新たなサービスメニューを拡充し、装置納入後の価値提供を強化しました。また、環境負荷低減型商品であるClearE-Sheet®が各種アワードを受賞し、環境負荷低減技術の評価が高まりました。産業機械分野では、BEV向けリチウムイオン電池用巻回機の開発・納入を進め、成長市場での存在感を高めています。一方で、需要変動に対応した生産負荷の平準化、装置の高度化に伴う開発リードタイムの長期化、サービスビジネスの体系化、モジュール化・標準化の全製品群への展開など、競争力強化に向けた課題も残っています。



新中期経営計画の基本戦略

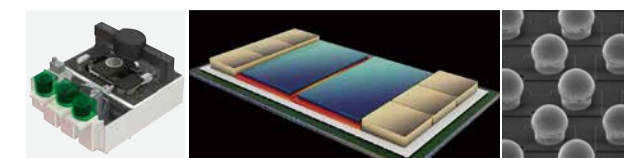
「既存事業の高付加価値ビジネスモデルへの移行」と「成長領域での新市場開拓及び新規事業の創出」を基本戦略とします。既存事業では、装置の機能強化や工程の自動化提案を通じてお客様への価値提供を高めるとともに、サービスでは高付加価値化と新たな提供モデルの導入により収益基盤を強化してまいります。成長領域では、検査・評価技術の応用範囲を拡大し、新たな市場への展開を図るとともに、新規事業の創出に向けた取り組みを進めてまいります。

自動機械事業本部の強み

当事業本部の強みは、長年培った高精度制御技術や光学検査技術と、お客様の生産現場に密着した装置開発力にあります。医薬・食品・EV・SMTといった多様な産業分野で培った知見と実績を活かし、用途に応じた最適なソリューションを提供しています。また、開発・製造・サービスを一体で提供する体制により、装置納入後の安定稼働支援や改造・更新提案まで含めた総合的な価値提供を実現しています。

今後の展開

今後は、新中期経営計画で掲げる「既存事業の高付加価値ビジネスモデルへの移行」と「成長領域での新市場開拓及び新規事業の創出」を軸に事業を展開していきます。包装機械分野では、機能強化と収益性確保に取り組むとともに、包装工程の自動化・省人化提案を拡大します。サービスでは、高付加価値化とサブスクリプションモデルの導入を通じて、装置ライフサイクル全体における価値提供を強化します。産業機械分野では、BEV向けリチウムイオン電池用巻回機の安定稼働と収益性向上を進めるとともに、次世代電池分野への展開を加速させていきます。成長領域では、検査機の新市場開拓や新規事業の創出を推進し、将来の収益基盤を構築してまいります。



光学検査装置



予兆監視と遠隔サポートでソリューションを提供

事業別戦略

機器事業

強みを活かした技術とソリューションを通じて、 お客様とともに新たな価値を創出し、 社会や産業の発展に貢献します。

私たちが目指すのは、単に製品を提供する存在ではなく、お客様から「CKDでなければならない」と選ばれ続ける技術・ソリューション集団です。

市場環境が急速に変化する中で、お客様のニーズはますます多様化・高度化しています。従来の延長線上にとどまることなく、新たな視点による活動や発想、提案で世界のモノづくりに不可欠な価値を創出していきます。

我々の強みを結集し、社会やお客様から将来にわたって必要とされる存在へと進化してまいります。



執行役員
コーポレート役員
機器事業本部長
上野 彰大

■市場環境

機器事業の中核である半導体製造装置向け機器市場は、AI関連投資の拡大を背景とした半導体設備需要の高まりを受け、2025年度下期以降に急速な回復局面へ移行しました。2026年度も引き続き堅調な成長が見込まれており、当社はユニットやシステム商品の更なる需要拡大に対応するため、体制の強化を進めてまいります。

一方で、中東情勢の緊迫化に伴う地政学リスクの高まり、金利及び為替の変動や各国の政策動向による景気への影響が懸念されるなど、事業環境の先行きには不透明感もあります。特に地政学的リスクに伴う部材調達難や調達コスト上昇への懸念があり、引き続き状況を注視しながら適切に対応していく必要があります。

新中期経営計画で目指す姿

目標/KPI

海外売上高比率の拡大

2025年度目標

40%以上

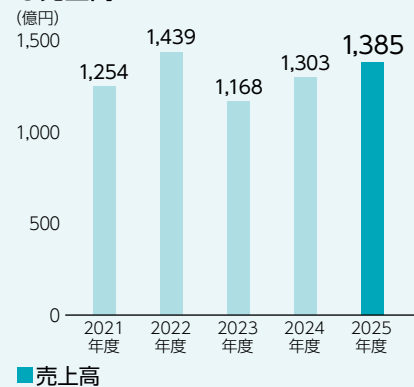
2025年度実績

38.9%

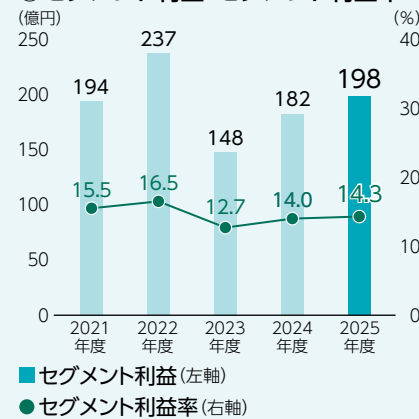
2028年度目標

45%以上

◎売上高



◎セグメント利益・セグメント利益率



◎海外売上高・海外売上高比率



前中期経営計画の成果と課題

第5次中期経営計画「Exciting CKD 2025」では、長期経営ビジョン「10年VISION GO CKD!」の実現に向け、半導体・電池・電動事業・海外市場・DXを重点領域と位置づけ、成長基盤の強化に取り組みました。半導体分野では、AI・データセンター関連投資を背景とした需要拡大を捉え、国内外の新工場稼働や新商品開発を進めることで事業成長を実現しました。また、海外では重点地域における販売・サポート体制の強化に加え、海外戦略立案と経営管理を地域ごとに推進できる体制として、海外販社と海外生産拠点を管轄するRHQ体制を設置し、グローバル経営基盤の構築に努めました。一方で、電動事業では、商品展開や提案力強化を推進したものの、新規需要の創出には課題が残りました。今後は、これらの成果と課題を踏まえ、成長市場への経営資源の集中とグローバル供給体制の強化を進め、持続的な企業価値向上を目指します。

新中期経営計画の基本戦略

長年培ってきた当社の強みである「技術力」「革新力」「共創力」を成長の源泉として、新中期経営計画を推進します。経営計画と人材戦略の連動、経営基盤及びグローバルガバナンスの強化、R&Dを起点に社会課題の解決に貢献する製品・サービスを創出してまいります。

また、半導体をはじめとする注力産業へ経営資源を集中し、お客様の課題解決につながるソリューション提案やサービスビジネスを強化することで、高付加価値なビジネスモデルへの移行を進め、収益性の高い事業拡大を目指します。

機器事業本部の強み

機器事業本部は、半導体先端プロセス分野で培った高度な「技術力」と、多彩な技術を融合し課題解決につなげる「革新力」、お客様のニーズに寄り添う「共創力」を強みとしています。特に半導体市場では、薬液・薬ガス・真空制御などのファインシステム機器を通じて、最先端の製造プロセスに対応する高純度・高精度・高耐久な流体制御技術を有しており、成長戦略の中核領域と位置付けています。

また、空気圧、流体制御、電動機器など幅広いコア技術を融合し、お客様の潜在ニーズや課題に応じたソリューション提案を推進しています。単一の商品提供にとどまらず、お客様の生産性向上や付加価値向上につながる新たな価値創出に取り組んでいます。

更に、サービス・メンテナンスまで含めた価値提供により、お客様との長期的な信頼関係を構築しながら、継続的な価値創出と事業拡大を進めています。

今後の展開

技術革新や顧客ニーズ、社会情勢の変化を的確に捉え、当社の強みを活かしながら成長が期待される領域への展開を加速することで、持続的な成長と企業価値の向上を目指します。

半導体市場においては、AIやデジタル化の進展を背景とした需要拡大に対応するため、国内外の工場を最大限活用し、生産対応力の強化を進めていきます。併せて、ファインシステム機器の開発・拡販を推進するとともに、海外拠点との連携を強化し、グローバル市場での対応力を強化していきます。

また、注力産業であるライフサイエンスやエネルギー・環境分野などへソリューション提案を拡大していきます。

今後も、お客様との対話を通じて課題や潜在ニーズを見極め、新たな価値を提供してまいります。



パルスブローバルブ
[BNPシリーズ]

研究開発・知財戦略

R&D・技術開発

基本的な考え方

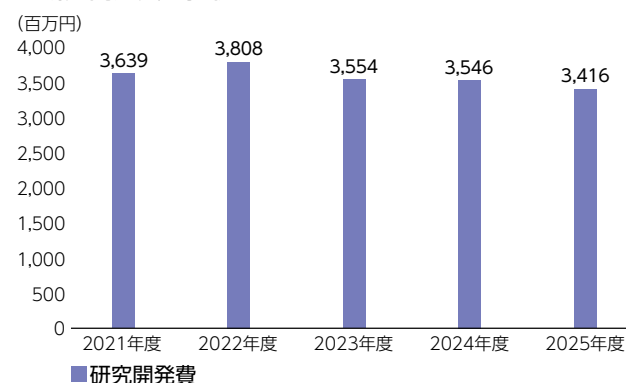
当社は、自動機械部門と機器部門で培ってきた自動化技術と流体制御技術を融合し、全社横断で研究開発を推進することで、新たな価値創出に取り組んでいます。80年以上にわたり蓄積してきた技術を基盤に、お客様の課題を起点とした研究開発を進めることで、製品・ユニット・システム・サービスを一体で提供する「Technology & Solution」を実現しています。

今後も、パートナーとの共創や技術革新を通じて価値創造を加速し、お客様に選ばれ続ける魅力ある製品とソリューションを提供してまいります。そして、健やかな地球環境と豊かな社会の実現に貢献してまいります。

R&Dの強化

第6次中期経営計画では、「R&D強化」を成長方針の一つに掲げ、部門横断での技術融合やシナジー創出、お客様や社会の課題を起点とした研究開発を一層推進しています。その実現に向けて、国内外の開発拠点の整備・機能強化を進めるとともに、デジタル技術を活用した設計・シミュレーション・評価の高度化により、開発の効率化と品質の向上を図っています。また、人材育成においては、専門性の深化と分野横断の知識習得を両立する教育体系を整備し、主体的に挑戦する人材の育成に取り組んでいます。失敗を恐れず挑戦する企業文化を醸成することで、革新的な製品・技術の創出を支えています。

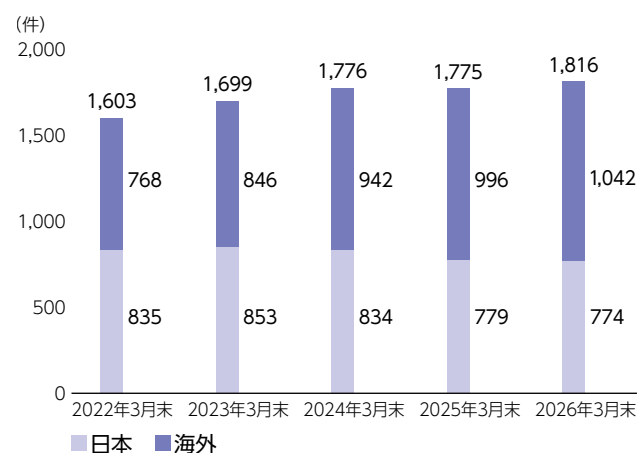
◎研究開発費の推移



特許保有件数

当社は、研究開発によって創出された知的資本を重要な財産と捉え、持続的な競争力の源泉として位置づけています。

その成果を保護・活用するため、国内外における特許権などの知的財産権を積極的に取得しており、2026年3月末時点の特許保有件数は国内外で1,816件に上ります。



■優秀特許表彰

社員の発明意欲を高め、より良い発明の創出を促進することを目的に「特許報奨金制度」を設けており、特許実績評価委員会において優れた発明を選出し社員表彰を行っています。

2025年度は、計6件を選出しました。



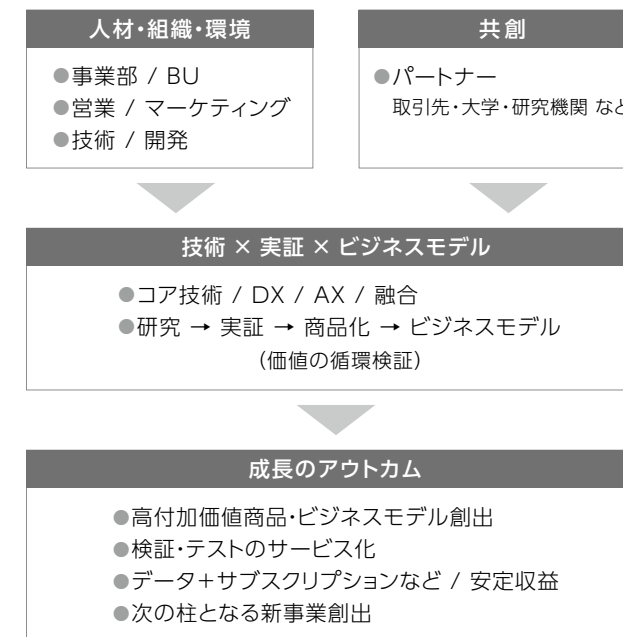
オープンイノベーション推進の取り組み

大学や研究機関、パートナー企業との連携によるオープンイノベーションを積極的に推進しています。共創を通じて、外部の先端技術や多様な知見を取り込み、自社技術との融合を図ることで、単独では実現できない新たな価値の創出に取り組んでいます。こうした取り組みにより、環境負荷低減、省人化、デジタル化などの社会課題の解決に貢献しています。

また、当社の競争力の源泉であるコア技術の強化にも取り組んでいます。空気圧、電動、制御、センシングなどの技術を融合し、高付加価値なユニットやシステムとして提供することで、半導体、エネルギー、食品、医薬などの成長分野におけるお客様の多様なニーズに対応しています。

更に、製品の提供にとどまらず、検証・サービス・メンテナンスまでを含めた価値提供へと進化させることで、持続的な競争優位の確立を目指しています。

◎イノベーション構造



挑戦を事業につなげる開発文化

当社は、Valuesの一つである「Innovation」の実践として、社員の挑戦を後押しする「イノベータ・チャレンジ制度」を導入しています。この制度は、当社のコア技術を活用し、新規事業の創出や社会課題の解決につながるアイデアを事業化へとつなげる仕組みです。

本制度からは、療育支援分野において、当社の強みである空気圧技術とデジタル技術を融合した「インクルーシブ支援システム」が生まれました。本システムは、子ども一人ひとりの特性に応じた発達支援を可能にし、自立や社会参加の機会創出に貢献するものです。この取り組みは、2025年日本国際博覧会（大阪・関西万博）の「未来社会ショーケース事業」への出展につながり、当社技術の新たな可能性を国内外に発信する貴重な機会となりました。また、地域の小学校での出前講座などを通じて、社会実装の機会も広がっています。

当社は今後も、本制度を通じて社員一人ひとりの挑戦を新たな事業機会へと結び付けるとともに、社会課題の解決と企業価値の向上を両立する企業文化の醸成を進めていきます。



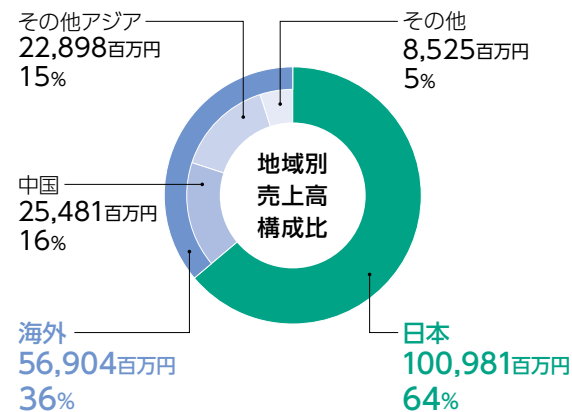
生産体制

グローバルネットワーク

基本的な考え方

当社は、グローバル市場での持続的な成長を実現するため、高品質かつ安定的な供給体制の構築を進めています。第5次中期経営計画期間中は、半導体や電池をはじめとする成長市場への対応力強化を目的に、アメリカ・インド・マレーシア及び国内拠点への投資を実施し、生産能力の増強と生産拠点の分散を推進しました。第6次中期経営計画では、成長領域への資源投資を加速するとともに、グローバルな生産・供給体制の最適化を進めることで、競争優位性の更なる強化を図っていきます。

◎地域別売上高(2025年度)

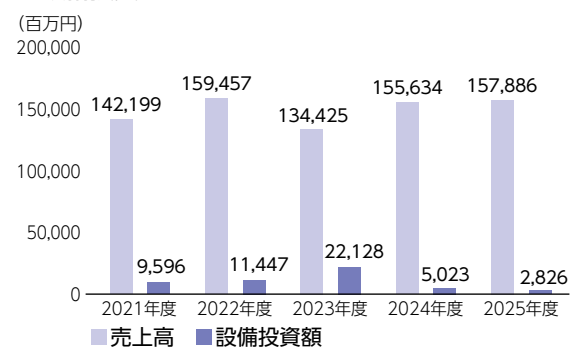


世界最適生産体制の構築による供給力を強化

当社は、世界的な半導体需要の拡大や製造業における自動化・省人化ニーズの高まりを見据え、生産能力の拡大と供給体制の最適化を進めています。国内では東北及び北陸に新工場を設立し、海外ではアメリカ・インド・マレーシアで新工場を稼働させるなど、生産拠点の拡充を推進してきました。また、中国、タイ、韓国においても生産機能を強化し、お客様に近い場所で生産・供給体制を構築しています。

品質と納期の安定を実現するとともに、成長市場におけるビジネス機会を着実に取り込むことで、持続的な成長を支える製造基盤の強化を図っています。

◎設備投資



安定供給を支えるBCPの強化

当社は、生産拠点の分散配置や現地調達の推進、BCP(事業継続計画)の整備・高度化を通じて、地政学リスクや自然災害リスクへの対応力を強化しています。

製造資本は単なる設備投資ではなく、品質保証、安定供給、事業継続を支えるとともに、将来の成長市場を取り込む基盤となる重要な経営資源です。今後も自動化・省人化の推進による生産性向上と、地域ごとの需要に応じた最適生産体制の構築により、グローバルでの価値提供力の更なる向上を目指します。

主要地域におけるサービス・メンテナンス体制強化

当社は、製品の提供にとどまらず、お客様の生産性向上や課題解決に貢献するソリューション提供を強化しています。その中核となるのが、世界各地に展開するテクニカルセンターを活用したグローバルサービス体制です。各地域においてマーケティングから技術提案、メンテナンス、アフターサービスまでを一貫して担う体制を整備し、お客様のニーズに迅速かつ的確に対応しています。

また、医薬品包装分野では予兆監視や遠隔サポートを活用した設備の安定稼働支援を推進し、お客様の生産性向上に貢献しています。更に、先端半導体分野ではお客様との対話を通じて課題やニーズを深く理解し、価値共創による差別化を図っています。生産拠点とテクニカルセンターの連携を強化し、地域ごとに異なる市場環境や課題に対応することで、顧客接点の強化と新たな価値創出を実現していきます。

◎生産拠点概要(工場名または社名、場所、主な生産品目)

日本8拠点・海外8拠点

日本



本社・小牧工場
愛知県小牧市
●自動機械装置
●空気圧機器
●電動機器



春日井工場
愛知県春日井市
●流体制御機器



犬山工場
愛知県丹羽郡扶桑町
●空気圧駆動機器



四日市工場
三重県四日市市
●空気圧制御機器
●流体制御機器



東北工場
宮城県黒川郡大衡村
●流体制御機器



北陸工場
石川県小松市
●流体制御機器
(2024年3月竣工)



CKD日機電装株式会社
佐倉事業所
千葉県佐倉市
●電動機器



CKDシコク精工株式会社
高知県宿毛市
●自動機械装置

アジア



喜開理(中国)有限公司
中国・無錫
●自動機械装置 ●電動機器
●空気圧機器 ●流体制御機器



CKD韓国株式会社
韓国・始興市
●流体制御機器



M-CKD PRECISION SDN. BHD.
マレーシア・クラン
●空気圧機器



CKD MALAYSIA SDN.BHD.
マレーシア・ケダ
●流体制御機器
(2024年11月竣工)



CKD THAI CO. LTD.
タイ・チョンブリ
●空気圧機器
●流体制御機器



CKD INDIA PVT. LTD.
インド・ニムラナ
●空気圧機器
(2024年5月竣工)



PT CKD MANUFACTURING INDONESIA
インドネシア・ブカシ
●空気圧機器

北米・中南米



CKD USA CORP.
Austin Manufacturing
アメリカ・オースティン
●流体制御機器

◎テクニカルセンター



CKD USA
Technical Center



TAIWAN CKD
Technical Center

◎生産・販売拠点

