株式会社ニフコ　Investor Day 2026

2026年10月15日

All Rights Reserved. Copyright © 2025. Nifco Inc.

1．AutoNEXT事業（高度整備事業）

2．Connected事業（働く人に優しいICT事業）

3．データセンター事業（未来を創る既存事業の発展_次世代インフラ市場成長戦略）

4．Bed事業（シモンズ株式会社）

All Rights Reserved. Copyright © 2025. Nifco Inc.

1．AutoNEXT事業（高度整備事業）

2．Connected事業（働く人に優しいICT事業）

3．データセンター事業（未来を創る既存事業の発展_次世代インフラ市場成長戦略）

4．Bed事業（シモンズ株式会社）

All Rights Reserved. Copyright © 2025. Nifco Inc.

株式会社ニフコ

AutoNEXT事業 VISION2035

2026年10月15日



All Rights Reserved. Copyright © 2025. Nifco Inc.

Executive Summary

AutoNEXTは高度整備市場のプラットフォームを目指す

ー解決する社会課題ー

- ◆ ADAS普及により高度整備市場は拡大
- ◆ 整備業界は対応力不足

ーAutoNEXTの競争優位ー

- 高度整備の標準化を実現
- 現場接点から知見資産を蓄積
- 知見を活用し継続収益モデルへ進化

ソリューション事業

高度整備導入支援



ー顧客接点獲得ー

オペレーション事業

高度整備受託サービス



ー知見蓄積ー

データサービス事業

診断・教育・技術支援



ー知見収益化ー

知見資産を基盤に継続収益モデルを構築する

All Rights Reserved. Copyright © 2025. Nifco Inc.

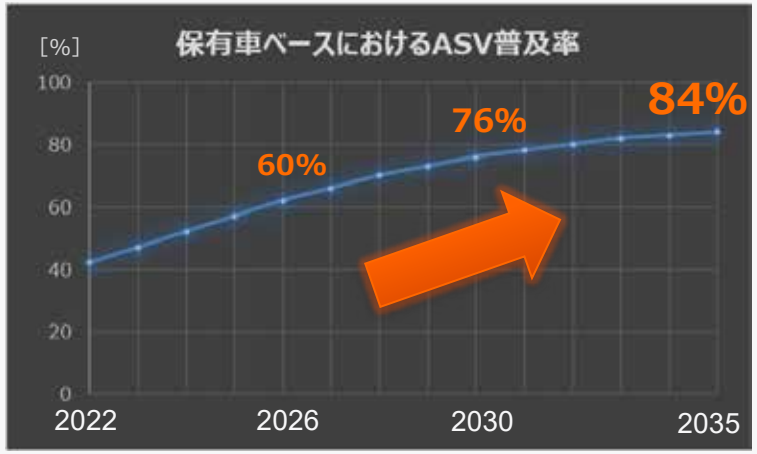
なぜ今なのか

高度整備需要の拡大は不可逆である

ー市場拡大ドライバーー

ADAS搭載車の増加

2035年　保有車の84%



ー市場拡大ー

法規制の強化

「エーミング」の実施義務化



ー義務化ー

センサーの高度化

対象箇所・作業頻度の増加



ー需要増加ー

高度整備需要は拡大する一方、多くの整備事業者は対応できない

All Rights Reserved. Copyright © 2025. Nifco Inc.

整備事業者はなぜ対応できないのか

整備業界は高度整備への対応が難しい構造にある

01 人材課題

人材不足

高齢化と後継者不足が進行

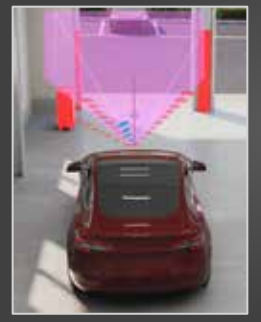


04 専門性

高度な専門知識

ADAS診断・故障解析が必要

電磁波ノイズ



光学エラー

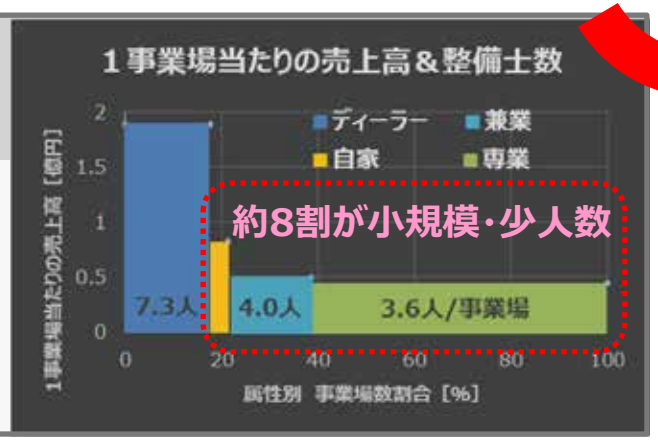


市場拡大に供給能力が追いつかない

02 業界構造

小規模・分散市場

約8割が小規模事業者



03 投資余力

高額投資

設備・環境投資に数千万円

診断機



ターゲット



作業環境



位置出しツール



高度整備への対応には高い参入障壁が存在する

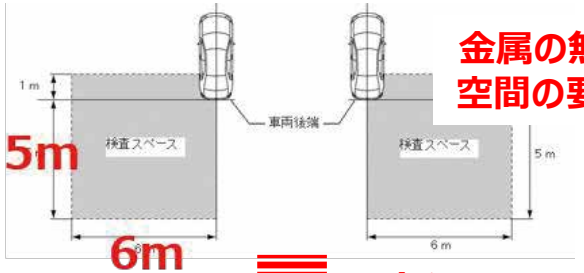
All Rights Reserved. Copyright © 2025. Nifco Inc.

高度整備を阻む現場の実態

高度整備の課題は設備導入だけでは解決できない

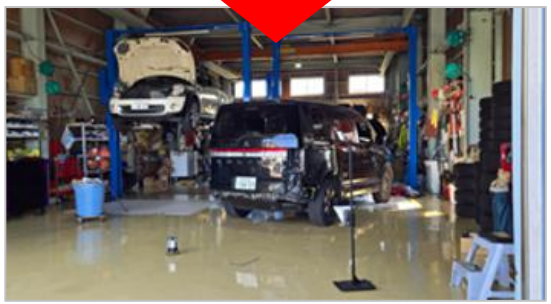
①作業環境

現場で再現できない



金属の無い
空間の要求

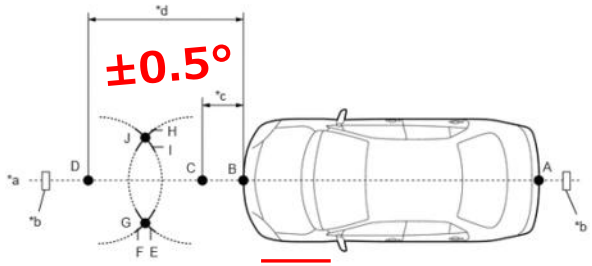
実態



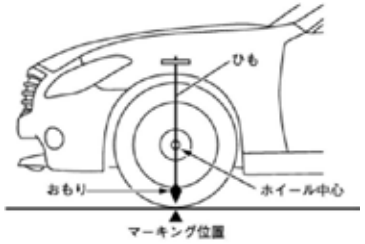
スペース確保が困難
ノイズによる不具合も発生

②作業品質

精度確保が難しい



実態



不安定な作業
0.1°台の精度要求



人と工数の確保
二人作業＋10分以上

③故障診断

故障の診断・対処が複雑

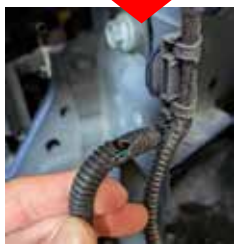


複数のシステムが
影響し合う



実態







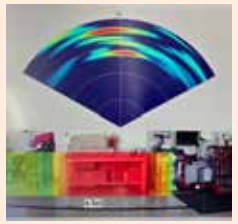
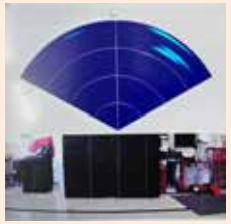
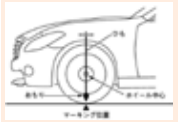
一見修理が完了している
整備未完了率20%
高い専門性と経験値・ノウハウが必要

求められているのは設備ではなく現場オペレーションの標準化

All Rights Reserved. Copyright © 2025. Nifco Inc.

AutoNEXTは高度整備に必要な「環境・品質・判断」を標準化する

■ 現場で得た課題を元に、製品・サービス・データを組み合わせた統合ソリューションを提供

	課題	AutoNEXT	提供価値
①作業環境	現場再現できない 	   99.7%の電磁波吸収性能	**作業環境を標準化** ▸ 電磁波ノイズ問題を解決 ▸ メーカー要求を省スペースで実現
②作業品質	精度確保が難しい  	 高精度な計測システムで実現	**作業品質を標準化** ▸ 作業方法の統一 ▸ 個人差や経験に依存しない品質
③故障診断	故障診断 対処が複雑  	 エーミング作業の円滑化 未然防止による解決策提案 整備未完了率 2%以下目標 プロのノウハウを資産化	**診断・判断を標準化** ▸ 故障診断を効率化 ▸ 技術ノウハウを共有

	SoloSet		従来作業
省人化	1人	▲50%	2人
効率化	5分	▲60%	13分
高精度	±5㎜	▲50%	±10㎜

標準化された現場が**知見資産**を生み出す

All Rights Reserved. Copyright © 2025. Nifco Inc.

知見資産がAutoNEXTの競争優位の源泉

■ AutoNEXTの競争優位は製品そのものではなく、現場接点を通じて蓄積される知見資産にある

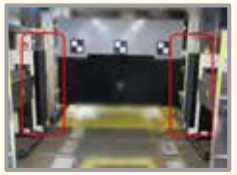
現場接点（実績）

顧客接点



- 顧客訪問実績：192件
- 直接訪問受注：80%

OEM接点



- 完成車ライン導入：10件
- 採用OEM：5社

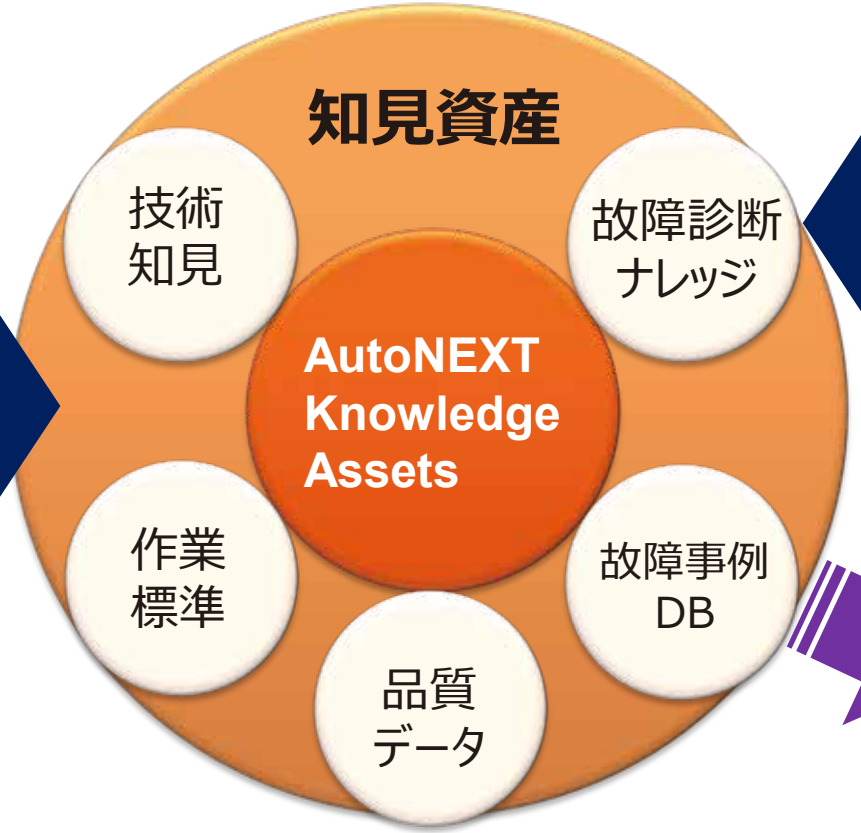
標準化接点



- SST*化実績：1件
- 約800セット北米納入

現場ニーズ・OEM品質要求

＊SST：Special Service Toolの略称



模倣困難性

パートナー共創

- ◆ 現場の一次情報
- ◆ 作業ノウハウの蓄積
- ◆ 継続的な知見獲得

競争優位

- ◆ 診断支援
- ◆ 教育支援
- ◆ 判断支援
- ◆ データサービス

知見資産はデータサービス事業を生み出す源泉

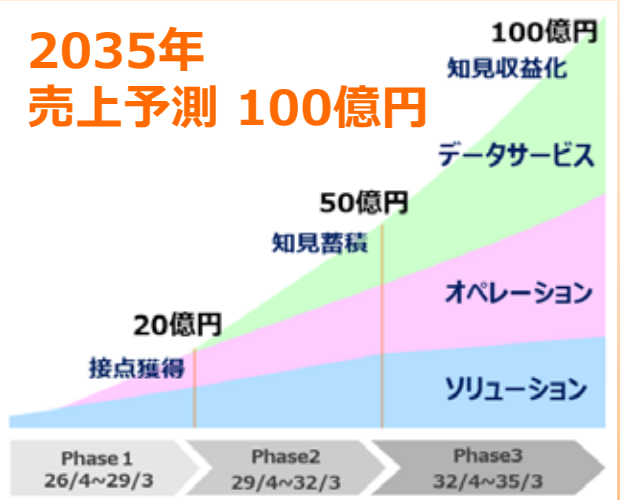
All Rights Reserved. Copyright © 2025. Nifco Inc.

知見資産を収益化し、高度整備プラットフォームへ進化する

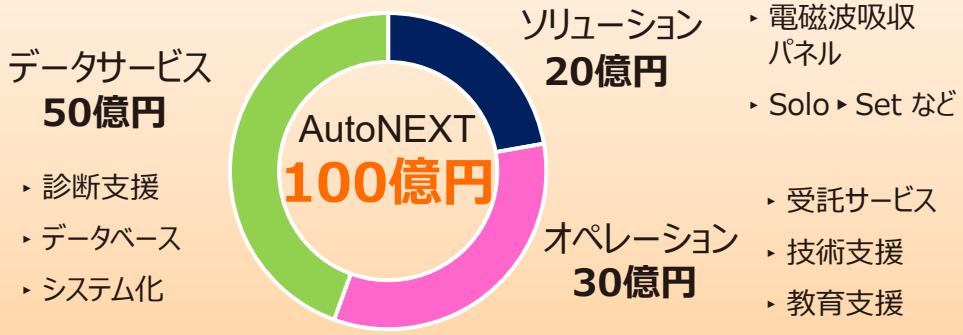
知見資産を活用し、3事業の好循環による100億円規模の事業成長を目指す

事業成長モデル

	ソリューション	オペレーション	データサービス
顧客	整備事業者	元請・受託事業者	業界全体
成長ドライバー	エーミング実施者数↗	受託件数↗＋単価↗	利用事業者数↗
収益モデル	製品販売	受託サービス収益	サービス利用収益
成長シナリオ	接点獲得	知見蓄積	知見収益化



2035年事業ポートフォリオ



市場機会

TAM 4400億円

ソリューション 1800億円	オペレーション 1700億円	データサービス 900億円↗
整備事業者 **9万事業場**	エーミング対象車 **360万台**	ADAS搭載車 **6700万台**

3事業の好循環により、100億円規模の高度整備プラットフォームを目指す

All Rights Reserved. Copyright © 2025. Nifco Inc.

1．AutoNEXT事業（高度整備事業）

2．Connected事業（働く人に優しいICT事業）

3．データセンター事業（未来を創る既存事業の発展_次世代インフラ市場成長戦略）

4．Bed事業（シモンズ株式会社）

All Rights Reserved. Copyright © 2025. Nifco Inc.

コネクテッド事業　Vision2035



NETSZERØ

2026年10月15日
株式会社ニフコ
Life solution統括部

2026/10/01更新

All Rights Reserved. Copyright © 2025. Nifco Inc.

コネクテッド事業の概要

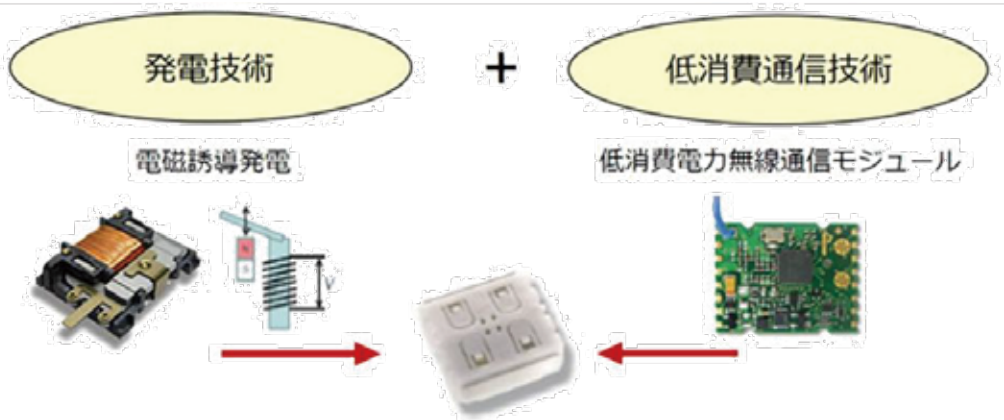
概要	**「半径1メートルから地球の裏側まで様々なシーン」**にある製品にセンシングを行い、新たなビジネスを創出
特長	**無線を透過する樹脂の特性**を生かし、**“カタチ”を創出できる技術**を基点に新たな商品の開発
技術	**エネルギーハーベスティング技術(＝電池レス)のEnOcean社**と2019年より連携開始し技術領域を拡大

EnOcean社　概要

会社概要と特徴

【2001年】シーメンス社からスピンオフしたEnOcean社が誕生
【2008年】無線通信の国際標準規格化を目指したAllianceが設立
【2012年】EnOcean無線規格が国際標準化（ISO/EC14543-3-10）

電磁誘導発電と超低消費電力の無線通信モジュール



欧州での採用例



欧州では、**40万棟以上の建物**に採用

All Rights Reserved. Copyright © 2025. Nifco Inc.

ニフコの技術を活用した開発例のご紹介

EnOceanの発電技術

機械式発電

光発電

温度差発電

ニフコの技術領域



世界トップクラスの
ファスニング技術



機構設計力を活かした
アプリケーション開発



多種多様な分野へ
供給する商品開発

技術の組み合わせで生まれる開発例



All Rights Reserved. Copyright © 2025. Nifco Inc.

コネクテッドの共創パートナーづくり

EnOcean無線通信規格の普及団体「EnOcean Alliance」で、ニフコはアジア唯一のプロモーターとして活動



プロモーター	7社
正会員	158社
準会員	215社

ニフコは2019年正会員として加入
2023年からはプロモーターに昇格

当活動で共創パートナーが誕生

中でもNTT東日本と丸紅情報システムズとは様々な開発、取り組みを実施

All Rights Reserved. Copyright © 2025. Nifco Inc.

共創パートナーとの取り組み

「配線が引けない」、「電池交換が面倒」により、手付かずだった社会課題の解決に向けた取り組みを開始

福祉分野	防災分野	飲食分野	農林分野	海上分野	教育分野
高齢者見守	災害時避難通知	HACCP対応	水田の水位測位	バルブ作動検知	電力削減
					
2020年 横須賀市とPoC	2021年 大田区とPoC	2021年 横須賀市採用	2021年 JA仙台とPoC	サンフレイム社と開発中	2023年 私立高校2校採用
児童登下校見守	土砂崩れ検知	空室検知	鳥獣捕獲検知	無人運航船の所在検知	熱中症対策システム
					
2021年 木更津市とPoC	2023年 横須賀市とPoC	2023年 横浜市でPoC	2021年 印西市とPoC	MEGURI2040参画中	**2025年から販売開始**
NTT東日本 連携	NTT東日本 連携	MSYS 連携	NTT東日本 連携	SUNFLAME 連携	単独

地球温暖化と労働環境の改善という社会的ニーズの高まりを注視。熱中症対策を重点的に推進
「モノづくり」から「IoTサービス」を基点としたビジネスモデルへ

他分野においても、パートナーであるNTT東日本、丸紅情報システムズと引き続き活動中

All Rights Reserved. Copyright © 2025. Nifco Inc.

熱中症対策システム【NETSZERO】 商品概要

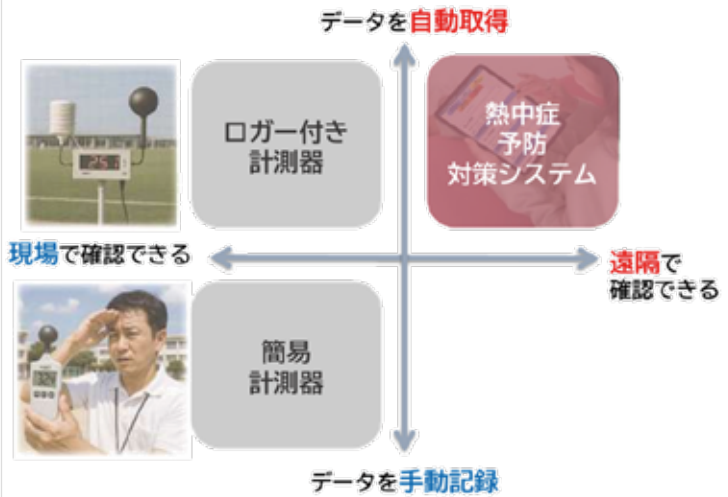
学校や企業における教育・人事部門の責任者は、年々 暑くなる気温に課題を抱えていた

- 生徒・従業員の熱中症が心配
- 出勤前に暑さ指数を確認したい
- 大規模な工事は避けたい
- 熱中症対策の義務化に対応したい
- 記録したデータを関係者で共有したい
- 測定者や測定方法のバラツキをなくしたい



教育現場・労働環境の課題を解決する「NETSZERO」を開発

特徴① 遠隔でデータ自動取得が可能



特徴② 配線レスで簡単工事



特徴③ データの共有化が容易



All Rights Reserved. Copyright © 2025. Nifco Inc.

NETSZERO　採用事例1：横須賀市立　全70校（2025年度）

✓横須賀市立の全小中学校にNETSZEROが2025年に導入。2026年は神奈川県内を中心に全国に展開

横須賀市立岩戸中学校の紹介事例



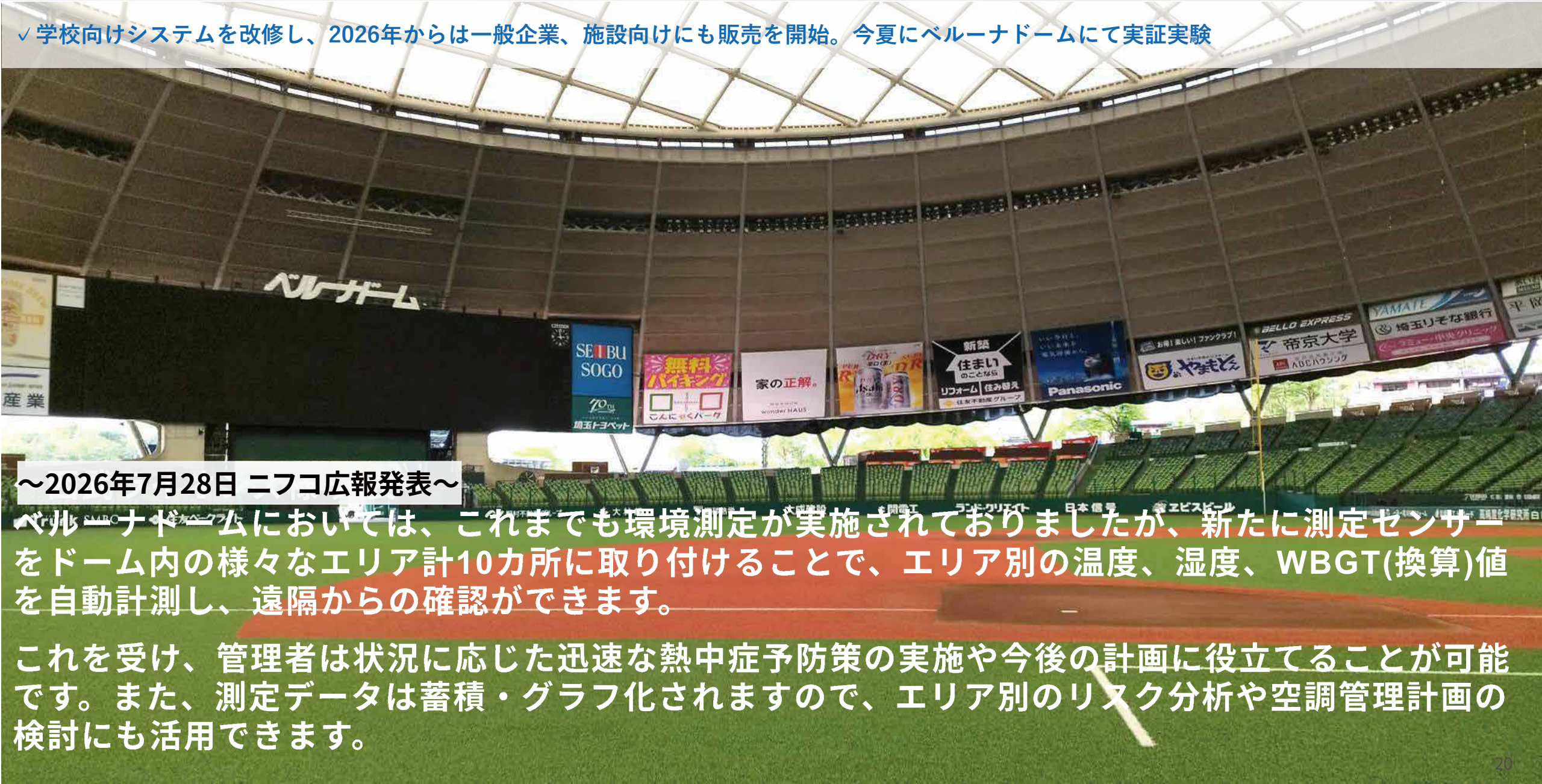






NETSZERO　採用事例2：ベルーナドーム（2026年度）

✓学校向けシステムを改修し、2026年からは一般企業、施設向けにも販売を開始。今夏にベルーナドームにて実証実験



～2026年7月28日 ニフコ広報発表～

ベルーナドームにおいては、これまでも環境測定が実施されておりましたが、新たに測定センサーをドーム内の様々なエリア計10カ所に取り付けることで、エリア別の温度、湿度、WBGT(換算)値を自動計測し、遠隔からの確認ができます。

これを受け、管理者は状況に応じた迅速な熱中症予防策の実施や今後の計画に役立てることが可能です。また、測定データは蓄積・グラフ化されますので、エリア別のリスク分析や空調管理計画の検討にも活用できます。

NETSZERO　プロモーション活動とメディア

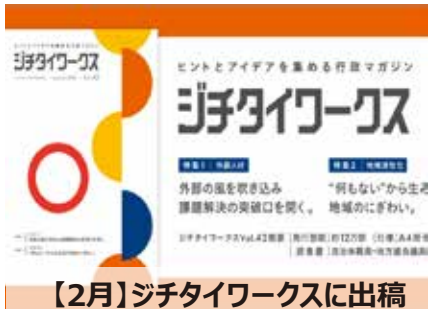
プロモーション活動



【5月】EDIX出展



【7月】猛暑対策出展



【2月】ジチタイワークスに出稿


【5月】暑さ対策シンポジウム2026で発表



【7月】大塚製薬と熱中症対策イベント開催

海外での活動



▶インドNSDCと連携
アムラバディ大学
ガンパット大学
アコラ大学などに紹介



▶UAE AIMと連携
グリーンエネルギー商品として情報発信

メディアでの掲載・放映（2025年～2026年）

◆毎日新聞	◆朝日新聞	◆神奈川新聞	◆TBS　THE TIME	◆NHK おはよう日本
2025年6月29日	2025年8月5日	2025年6月27日	2025年6月20日	2025年6月30日

他、新聞社では
日本経済新聞、読売新聞
などでも掲載。

テレビでは、NHKのニュース
ウオッチ9、TBS系グッド！
モーニング等でも放映

All Rights Reserved. Copyright © 2025. Nifco Inc.

NETSZERO　販促活動の進捗

国内の市場規模



（※）非住宅建築物は国交省発表値を元にした推測値

現在の活動状況

受注・設置済	85棟	3,264万円
試験導入中 入札準備中	1,272棟	4億700万円
問合せ対応中	941棟	2億8,200万円

【受注設置済】既に初期費用の回収が完了し、月額利用料の請求を実施
【試験導入中】1～3ヶ月の無料体験。終了後に購入、及び入札準備に。
【入札準備中】導入に向け、議会承認を得る為、予算申請の準備段階

NETSZEROの拡販と共に、「電池レス」を活用した新たな商品を非住宅建築物にも展開

All Rights Reserved. Copyright © 2025. Nifco Inc.

非住宅建築向け　エネルギーハーベスティング製品のご紹介





工事不要
壁工事が不要で
貼るだけ簡単設置

設置場所は自由
壁・ガラス・机など
お好きな場所に

電池不要
EnOceanの
電池レス技術

調光操作対応
ON／OFF・
調光兼用

マルチセンサー

- 温湿度測定
- 照度測定
- ３軸加速度測定　等



CO2センサー

- CO2濃度測定
- 温湿度測定
- 照度測定



Upgrade中

人感センサー

- 赤外線稼働検知
- 温湿度測定



Upgrade中

All Rights Reserved. Copyright © 2025. Nifco Inc.

非住宅建築物の現状と「電池レスデバイス」が実現可能な事

現在のZero Energy Building

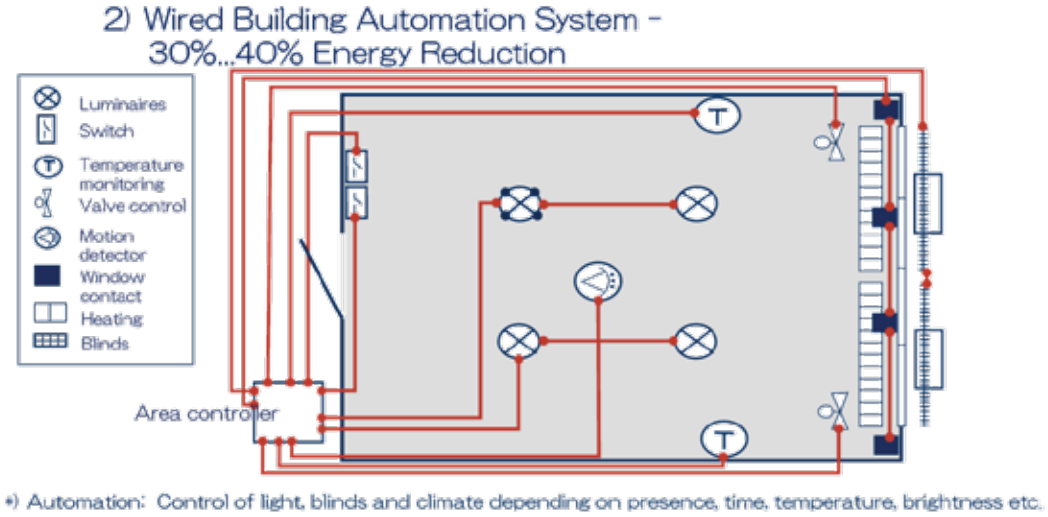
【現状課題】

①配線距離の拡大で工数増加
②インフレによる資材高騰
③電気工事士の人手不足


配線で溢れる制御盤

施工期間の遅延や建築費用の高騰が多発

（例）デバイス間の連携に多くの配線を活用するレイアウト図



コネクテッドのZero Energy Building

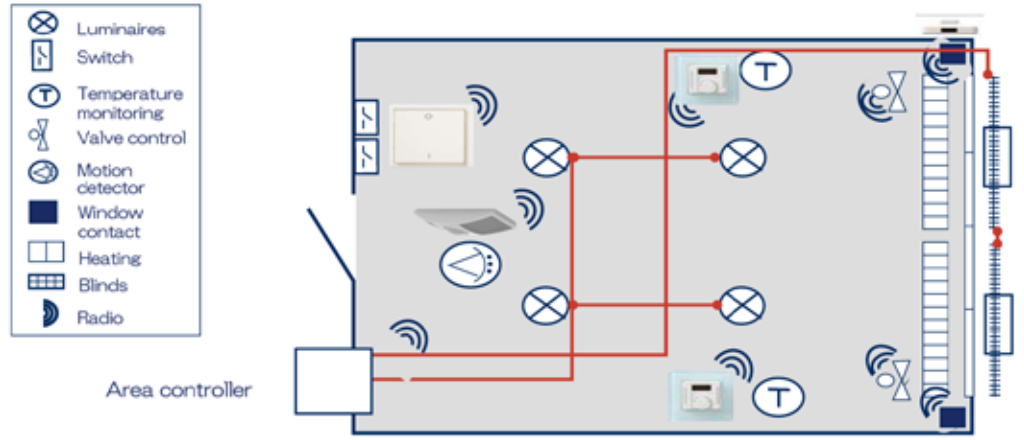
【達成効果】

①配線工事の大幅削減
②資材使用量の削減
③工事時間の短縮



工期短縮・材料削減でトータルコストダウン

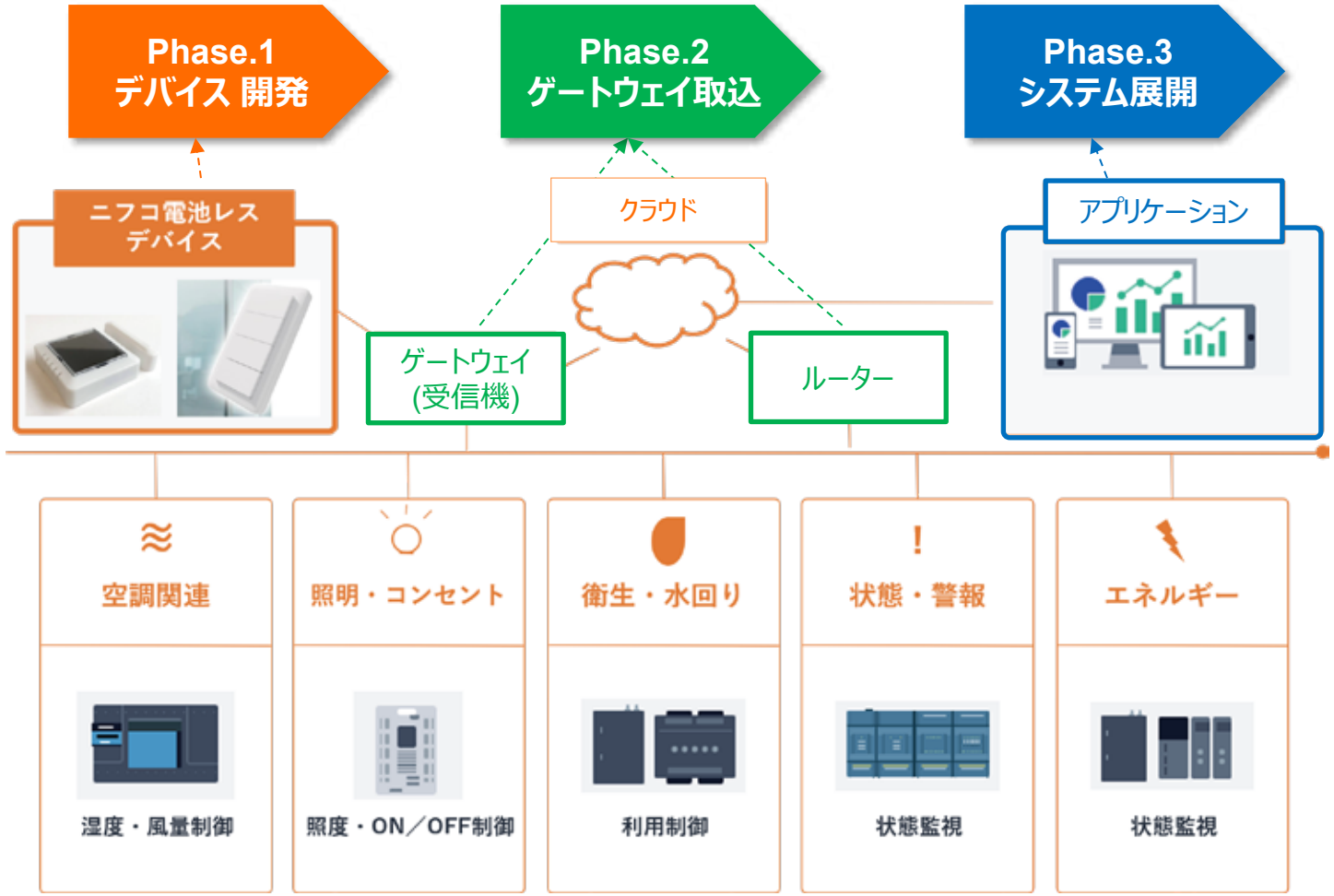
（例）デバイス間の連携を無線にした場合のレイアウト図



All Rights Reserved. Copyright © 2025. Nifco Inc.

2035年への目指す姿

コネクテッドが目指す商品の全体像



採用イメージ：Torre Espacio（マドリッド）
(※)EnOcean社 技術資料より



EnOcean電池レスセンサが活用されたデバイスが
約4,200個 設置

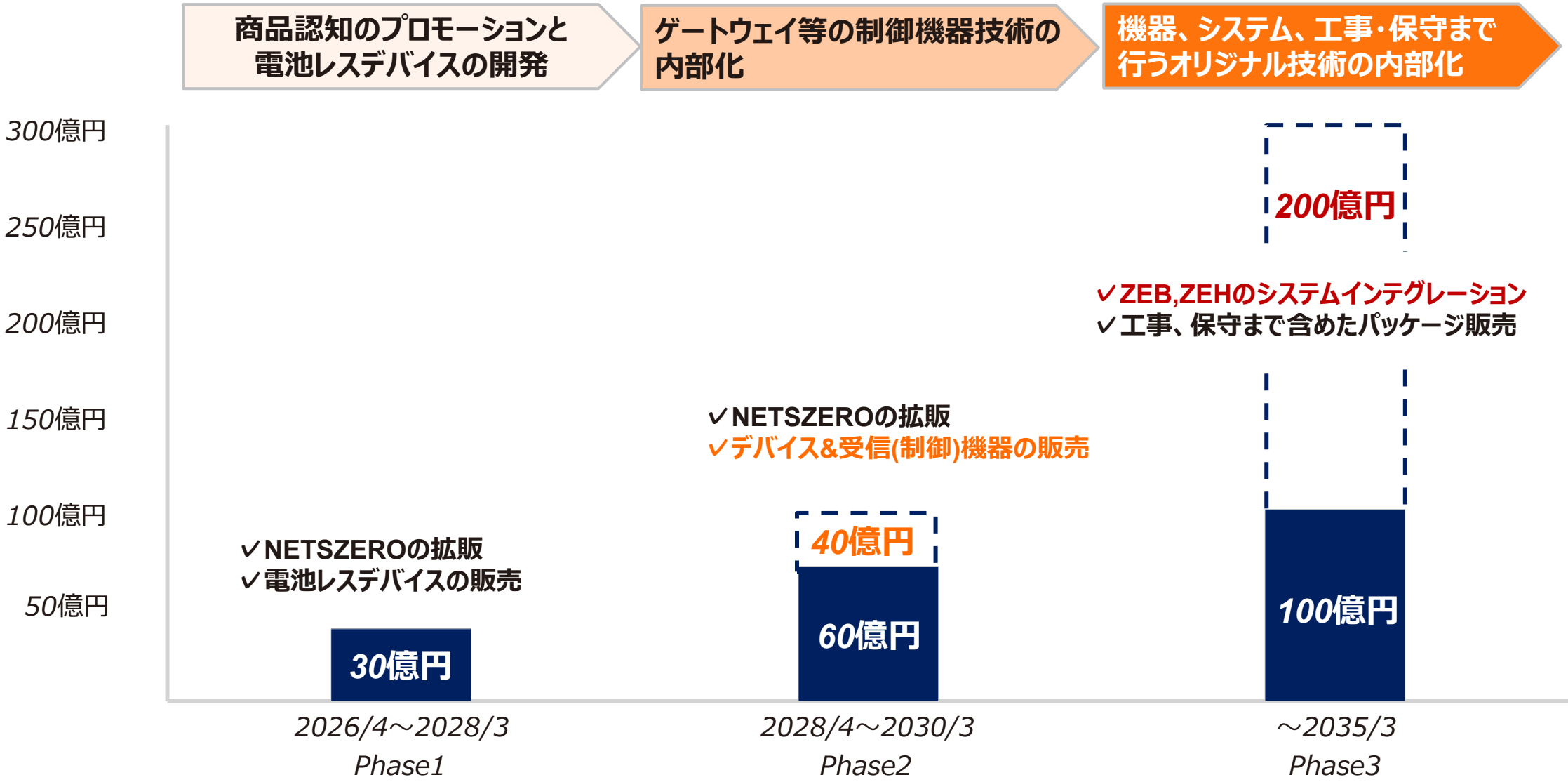
- ▶ライトスイッチ
  照明機器のスイッチ
- ▶人感センサー
  空調や照明における自動オフ機能
- ▶照度センサー
  照明機器の調光

電気代	**30%削減**（照明調光、人感による自動オフ）
資材	**配線32Km・銅1.2t・PVC2.8t削減**
修繕費	**約80%削減**（配線レスによる工事時間の短縮）

All Rights Reserved. Copyright © 2025. Nifco Inc.

2035年に向けた売上予測

NETSZERO拡販と並行して、電池レスによる「環境に優しい」商品領域の拡大により、加速的な成長を図る



All Rights Reserved. Copyright © 2025. Nifco Inc.

1．AutoNEXT事業（高度整備事業）

2．Connected事業（働く人に優しいICT事業）

3．データセンター事業（未来を創る既存事業の発展_次世代インフラ市場成長戦略）

4．Bed事業（シモンズ株式会社）

All Rights Reserved. Copyright © 2025. Nifco Inc.

株式会社ニフコ

Vision2035
データセンタービジネス戦略



プラットフォーム事業部

2026年10月15日

プラットフォーム事業部とは

自動車の中で、エンジン・トランスミッション・燃料タンク・駆動バッテリーの関連部品を管轄。
相対的に高難易度・高保証度の製品群を開発・供給。

01 ENGINE





冷却配管



クイックコネクタ

流体制御・簡易接続で価値提供

02 TRANSMISSION





ストレーナー



スラストワッシャ

潤滑・異物除去で価値提供

03 FUEL TANK





バルブ類



フィルター

安全・異物除去で価値提供

04 BATTERY





セル冷却器



圧力開放弁

安全・冷却効率向上で価値提供

上記技術要素を武器に、非自動車市場開拓を推進

非自動車市場の開拓

約１年間の市場探索・顧客対話を通じ、成長性だけでなく、「ニフコが勝てる市場」としてデータセンターを最重要ターゲットへ

市場開拓の経緯

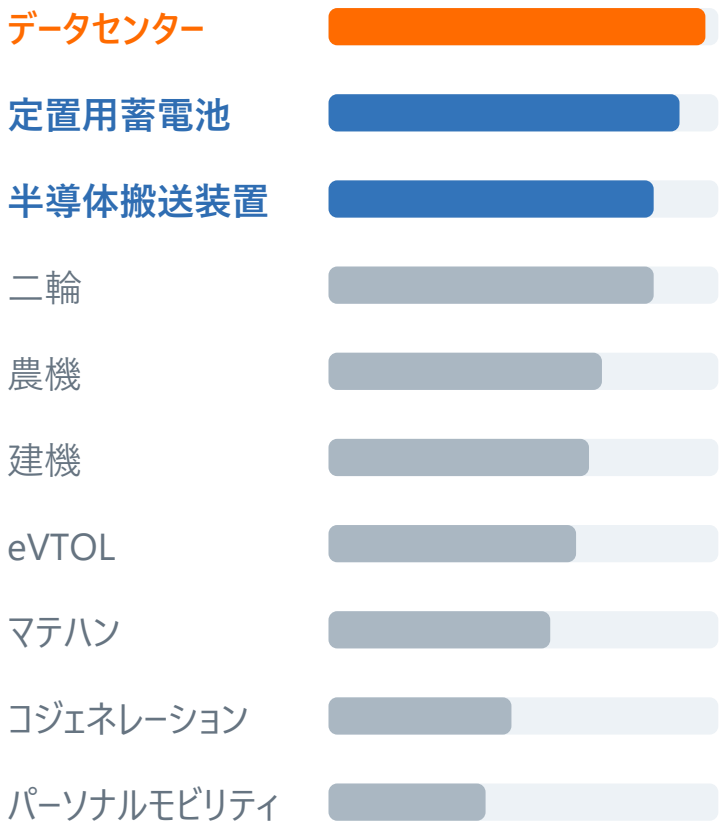
01 探索
非自動車を含む10市場を対象に、親和性の高い用途を広く探索

02 顧客対話
約１年間、顧客の生の声を収集し、現場課題と参入条件を具体化

03 定量評価
市場性と自社適合性を6項目で採点。市場規模だけに依存しない選定

04 重点化
評価上位群から、車載技術との親和性が高いAIインフラ領域へ集中

候補市場の総合評価



市場評価のポイント

01 技術親和性
流体制御・樹脂化・シール・長期信頼性を液冷配管や防災部品へ直接応用

02 高い市場成長性
2035年までの市場成長率は国内18%、グローバル15%を想定

03 高い顧客価値
軽量・非腐食・結露抑制・施工性向上で、高密度AIラックの課題を解決

04 市場未成熟
樹脂化文化なし、市場構造未確立
→新規参入の土壌あり

なぜデータセンター市場を狙うのか

AI需要高騰によるラック内高密度化は、冷却・防災・周辺施工への継続投資を生み、ニフコの技術ノウハウ・強みと親和性が高い

01 AI需要の急拡大



生成AI需要拡大により
電力需要が長期拡大

データセンター向け電力供給量
2024年460TWh → 2030年1,000TWh超

02 サーバーの高発熱化・高密度化



高発熱サーバーは空冷限界へ

100kW超級AIサーバーラックを背景に
DLC（直接水冷）を含む液冷導入が進展

03 冷却・防災投資の拡大



液冷対応のためのファシリティ需要拡大
高額なサーバー防衛のニーズ

高性能・高信頼性のファシリティニーズ高騰

ニフコの事業機会：必須化する冷却・防災ファシリティへ、樹脂特性を活かした価値を提供

自動車分野で培った、
高精度樹脂設計・流体制御・量産品質・グローバル供給をデータセンターへ応用

01 金属部品の樹脂化



軽量・非腐食・結露軽減・連結構造

- ✓ 用途に応じた素材選定
- ✓ 自動車由来の信頼性の高い連結構造

02 自動車由来の流体設計と長期信頼性



漏れ対策・耐久・流体制御効率化

- ✓ 自動車配管で培った流体制御・評価技術
- ✓ 自動車品質の設計を踏襲

03 安定供給・カスタム対応力



開発～供給までのグローバル対応

- ✓ 現行フットプリントを活かしたグローバル対応
- ✓ 顧客仕様に合わせた応用設計対応力

【ニフコの既存能力】	×	【データセンター課題】	=	【顧客価値】
金属代替の高精度樹脂設計	→	重量増・腐食・漏水・施工工数	→	軽量化・非腐食化・結露防止・施工効率化（締結）
自動車由来の流体制御技術	→	漏水・冷却液適合・耐久・圧力損失	→	高耐久・高信頼性・長寿命・圧損効率化
安定供給・グローバル対応	→	長納期化・品質バラツキ・設計制約	→	フレキシブル調達・安定品質・制約軽減（設計自由度）

ターゲット商材と規模感

フェーズ１は３商材の単体販売で早期参入。
フェーズ２以降は３商材に対しての付加価値付与と、新商材の追加で搭載額を拡大

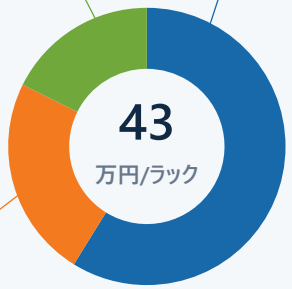
フェーズ１　−FY2028

フィルム冷却器



マニホールド





消火デバイス

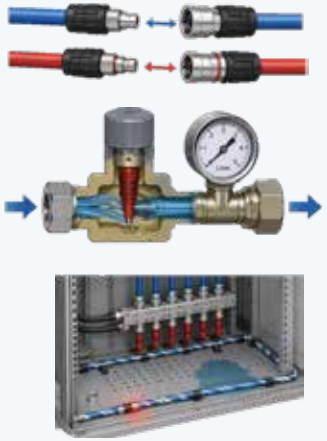


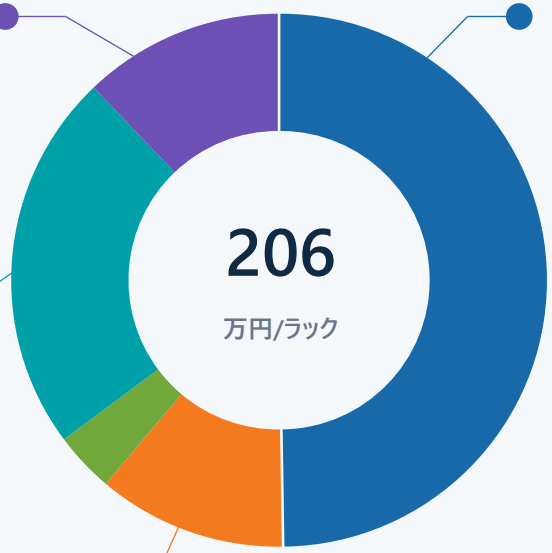
フェーズ２　−FY2031以降

サーバー内配管



UQD（液だれ防止クイックカップリング）
流量制御機構・漏水センサー・施工





１次側配管



消火デバイス
フィードバック機構・保守点検

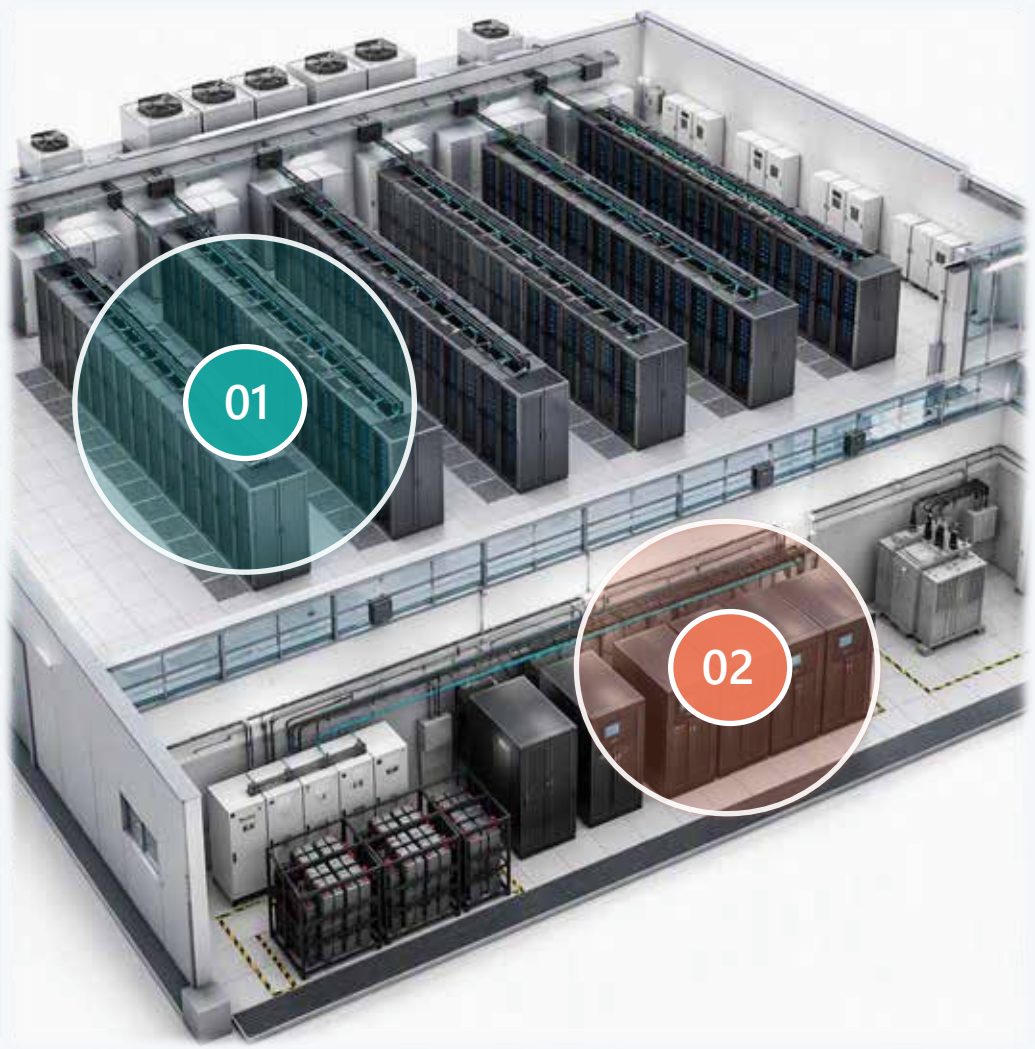




初動の３商材をベースに、差別化・性能向上を目的とした付加価値を高め、部品販売以外のスキームも取り込み搭載額を拡大

データセンターにおけるターゲット領域

データセンターの本丸・データホールと、非常・補完用機能を果たす電力エリアをターゲット



01 サーバーラック

冷却配管とラック内防災を一体化





樹脂マニホールド



消火デバイス

02 UPS（無停電電源装置＝非常用電源）

局所消火と発熱部品の冷却を強化





消火デバイス



フィルム冷却器

01　樹脂マニホールド

液冷インフラ

100kW超級ラックの液冷化を、導入しやすく・運用しやすいインフラへ

データセンターの変化・課題

高密度化で液冷が前提に

ラック密度100kW超級では、
配管を含む液冷設計が必須

重量・施工負荷が増大

金属製は重く、搬入・現地加工に課題
建屋の耐荷重の課題

結露・腐食・仕様差への対応

ラック仕様差、サーバー搭載数への対応
結露対策の苦労
長期使用時の腐食が課題



連結式 樹脂マニホールド

水冷構造のハードル低減

顧客に提供する価値

約40%の軽量化

ステンレス管からの置換。搬入・設置時の作業負荷を低減

結露対策

熱伝導率が有利に働き、結露対策を大幅に簡素化

全長可変

連結・脱着構造により、ラック仕様・サーバー搭載数変更へ柔軟に対応

工具レス施工

ワンタッチの工具レス構造により、作業品質・スピードの大幅向上

コスト低減

現行のステンレス管比で約70％の低減が可能

02 消火デバイス

防災・安全

火災が大規模化にする前に、ラック内の「局所」で消火

データセンターの変化・課題

高額機器が高密度に集中

GPUサーバーの水冷化により、
サーバー間が隙間なく配置される構成へ

全体消火は停止範囲が広い

ラック全体の危機焼損は、物理損失だけでなく、事業損失も非常に大きい

設備スペースと施工制約

ボンベ・配管・設置スペース・電源・専門施工が必要となり、既存ラックへの後付け・増設が非常に難易度が高い



ラック内 消火デバイス

超高額機器の自主防衛の手軽化

顧客に提供する価値

局所消火

「炎」ではなく「熱」で作動させ、被害を最小化

省スペース

薄型設計によりラックの隙間に設置が可能。
既存ラックへの設置、新規でのムダスペースの排除が可能

電源レス

熱変形のバイメタルを使用することで、電源レス設置が可能

施工簡素化

専門業者不要、ラックブラケットへの簡易設置が可能

コスト低減

現行の窒素ガス式比で約70%の低減が可能

03 フィルム冷却器

熱マネジメント

UPS（無停電電源装置）のリチウムイオン電池化による、安全性・長寿命・省スペースを支える

データセンターの変化・課題

法改正によるLiB採用が拡大

高容量・省スペース・長寿命化の一方、
冷却（水冷化）と安全性が重要になる

セル温度差が寿命を左右

底面冷却では温度ムラが生じ、
性能劣化や交換時期に影響。
適正冷却不備ではスペースも増大。

膨張・構成変更への追従

セルの膨張収縮やモジュール仕様差へ
柔軟な冷却が必要





フィルム冷却器

冷却の効率化→本丸：サーバールームの最大化に寄与

顧客に提供する価値

冷却性能

セルの側面を冷却することで、熱交換効率60%UP。
電池性能向上と長寿命化に寄与。

省スペース

フィルム構成での薄型構造により省スペース配置が可能。
セル搭載数を効率化。

フレキシビリティ

同一形状の連結構造により、セル数変動に柔軟に対応。

追従性能

フィルム膨張により、セルの膨張収縮に追従し、
常時一定の接触面積を確保。

売上予想と戦略

フェーズ１ ▶早期ローンチで市場実績化
フェーズ２ ▶ラック搭載額拡大によりグロース
フェーズ３ ▶対象地域拡大によりスケール



	フェーズ1 FY2028	フェーズ2 FY2031	フェーズ3 FY2034
水冷比率	25%	55%	80%
ラック搭載額（万円/台） DC形式	ハイパースケーラ / コロケーション	ハイパースケーラ / コロケーション	ハイパースケーラ / コロケーション
ラック搭載額（万円/台） 空冷	7.5	7.5	7.5
ラック搭載額（万円/台） 水冷	32.5	192.5	192.5
ラック搭載額（万円/台） エッジ	空冷 17.5 / 水冷 42.5	空冷 21 / 水冷 206	空冷 21 / 水冷 206
対象地域	日 韓	日 韓 中	日 韓 中 北米 欧 印 ASEAN
対象地域 年間ラック導入数	12.11万台	33.43万台	121.85万台

水冷化比率拡大 ▶ ラック搭載額拡大 ▶ 成長加速　・・・　水冷化普及が成長ドライバー

主要リスクと対応策

リスクを事前に把握し対処手段を立案。
成長シナリオの障壁を下げ、実行力と確度を高める。

01 営業・開発リソース

営業・開発人材の不足

→ FY2026に適切な人員アロケーションを実施

02 M&A・買収投資

大型買収の実行ハードル

→ 提携・少数出資・ライセンスで機能を補完

03 設備投資

大型設備投資のハードル

→ 積極的なアウトソース化と段階投資

04 対外PR・認知

市場・顧客への発信不足

→ ✓ 展示会出展による直接のリード獲得
✓ 専用サイト立上によるWebでのリード獲得

4 要素を個別ではなく、事業進捗にあわせ連動させ推進

目次

1．AutoNEXT事業（高度整備事業）

2．Connected事業（働く人に優しいICT事業）

3．データセンター事業（未来を創る既存事業の発展_次世代インフラ市場成長戦略）

4．Bed事業（シモンズ株式会社）

シモンズ株式会社

VISION 2035 成長戦略

2026年10月15日



会社概要

商号	**シモンズ株式会社**
創業	1964年5月13日
資本金	2億5,915万円
従業員数	448名（2026年6月現在）
本社	東京都港区
工場	国内工場：富士小山工場（静岡県） 海外工場：中国（蘇州）、タイ

事業基盤

国内営業拠点	13拠点（本社含む）
ギャラリー	11拠点
ショールーム	8拠点
海外展開	中国・香港・台湾・シンガポール・タイ等
事業内容	ベッド製造販売、寝装品・輸入家具販売

歴史が生んだ競争優位

長い歴史そのものではなく蓄積した「技術力・採用実績」が勝つ理由

1870年 米国にて創業　150年　超のブランド資産

×

1964年創業　日本市場で 60年　超の事業基盤

技術優位

高級ホテルへのポケットコイル導入率は **80%**、ポケットコイルを **100年** 以上前から製造している技術蓄積。

採用実績

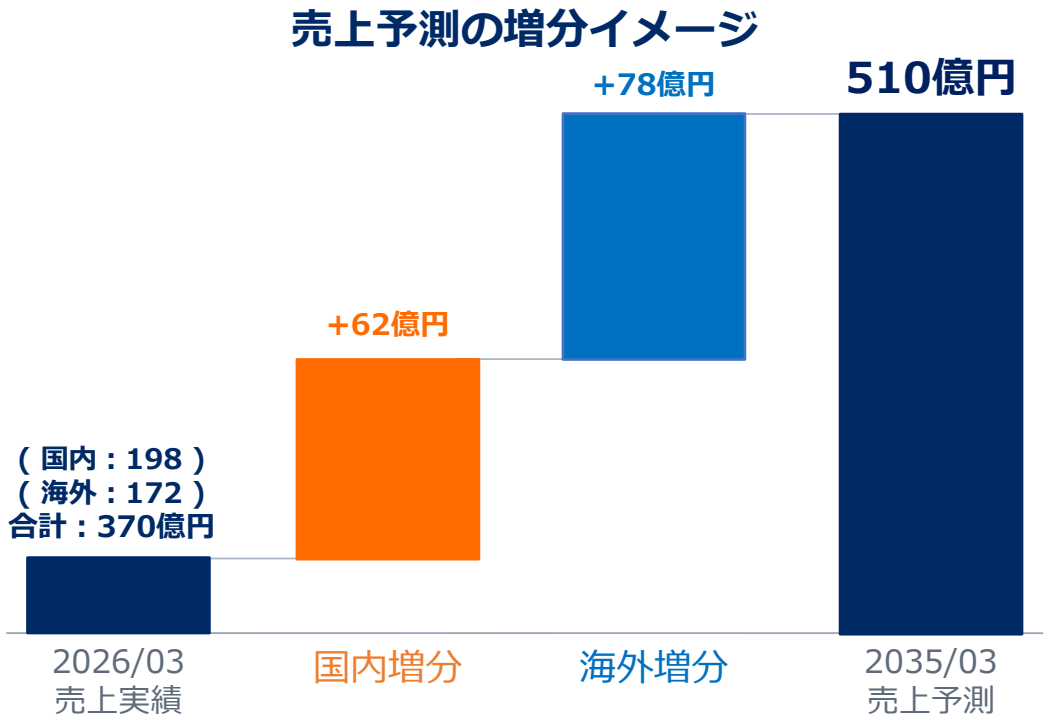
Forbes Travel Guide 2026
五つ星、四つ星ホテルの導入率
73%
(日本ベッド：7%、Sealy：5%)

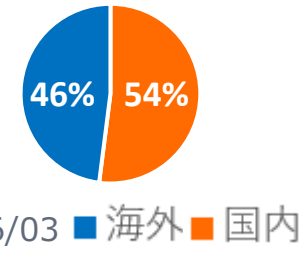
採用実績-2

“超”高級ホテルもシモンズを採用
ザ・リッツカールトン
フォーシーズンズ、パレスホテル
マンダリンオリエンタル
ザ・ペニンシュラ、帝国ホテル、他。

VISION 2035 目指すゴール

売上510億円へ。
国内は高収益チャネルへのミックス転換、海外は重点地域の成長を取り込む。





国内事業最重要施策

国内 +62億円（合計：260億円）
D2C（直販･EC）で「客数×客単価」を高める

海外事業最重要施策

海外 +78億円（合計：250億円）
人口増加が著しい ASEAN（※） へ重点投資

※ASEAN：タイ、マレーシア、インドネシア
フィリピン、ベトナム

国内の Market Focus

成長戦略
国内
海外

新市場(プレステージ)、 プレミアム市場、中価格帯市場上位マーケットを狙う。

国内ベッド市場 **約7,100億円** ＋ **新市場** を顧客ニーズ・提供価値・収益性で選別。

新市場	主戦場	攻略対象	非注力
プレステージ市場	**プレミアム市場**	**中価格帯市場**	**低価格・輸入品中心**
？？？億円	**約1,100億円**	**約2,000億円**	**約4,000億円**
顧客：超富裕層 需要：希少性・個別性・自己実現	顧客：富裕層・中高所得層 需要：最高品質・信頼・体験価値	顧客：品質志向の新規層 需要：選びやすさ・購入利便性	顧客：価格最優先層 方針：価格競争は追わない

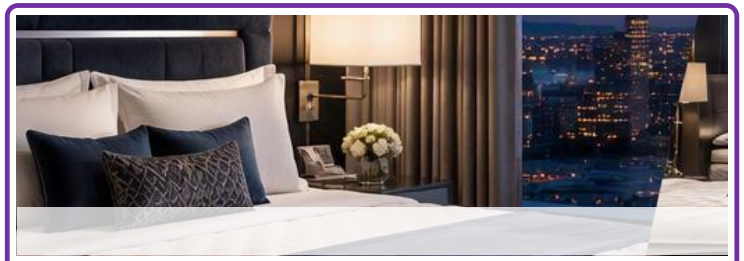
集中対象

市場全体を追わず、「品質・信頼・体験」に対価を払う顧客を獲得する。

国内市場の狙い

成長戦略
国内
海外

ホテルを「信頼獲得」、直販を「高単価化」、ECを「新規獲得」の成長エンジンにする。



ホテル

役割：品質体験と採用実績をつくる
施策：高級ホテル深耕＋新ホテル層開拓

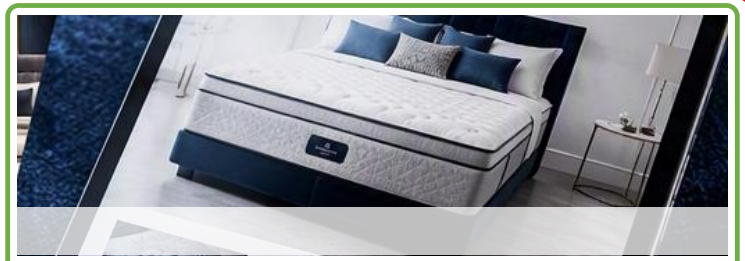
土台：信頼･体験



直販

役割：高価格帯の販売･顧客理解
施策：ギャラリー強化＋最高級商品の開発

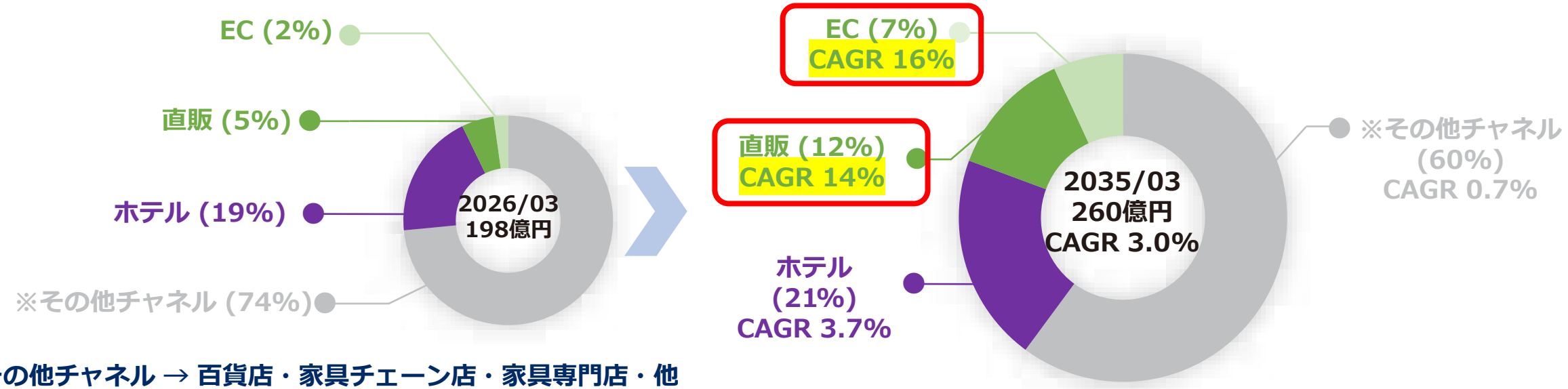
収益：高単価･高収益



EC

役割：新規顧客との接点拡大
施策：自社EC･モール向け商品整備

拡張：新規顧客･利便性

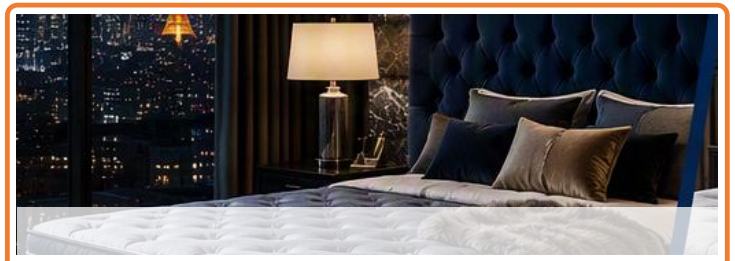


※その他チャネル → 百貨店・家具チェーン店・家具専門店・他

マーケット及びブランド戦略（国内）

成長戦略
国内
海外

マルチブランドで「新規獲得」と「既存深化」を両立



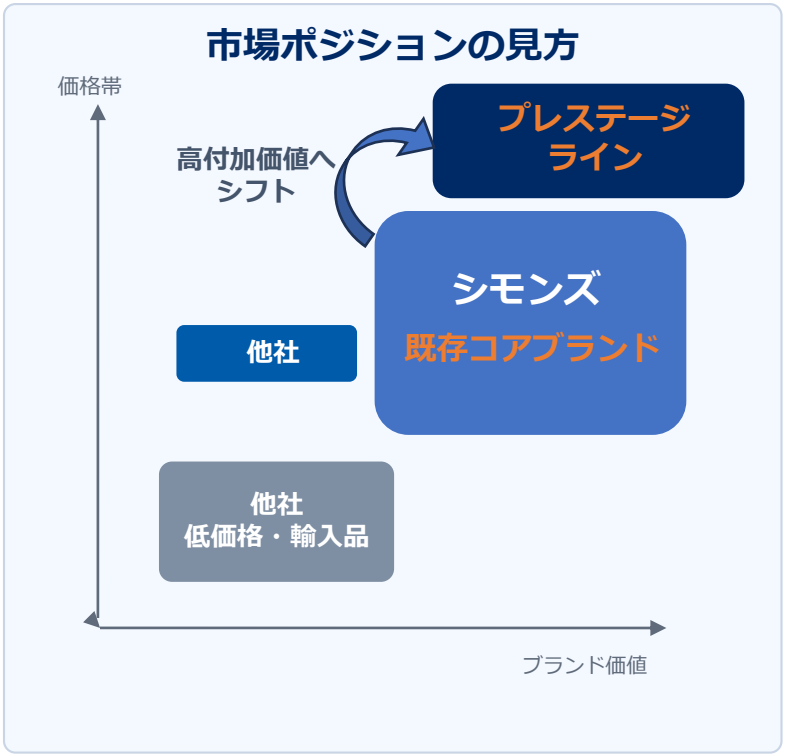
プレステージライン
（プレステージ市場）

希少性・個別性・自己実現
超富裕層の新規需要を獲得



既存コアブランド
（プレミアム市場＋中価格帯市場上位）

一貫した品質・信頼
既存顧客の継続・買い替え需要を深耕



高単価化
客単価・高価格帯構成比

指名買い
認知率・指名購入率

リピート
リピート率・推奨意向

ブランド価値を「高価格化・指名買い・リピート」の KPI で管理

海外市場の狙い

なぜASEANか：人口増加 × 富裕層増加 × 未浸透領域
最重要テーマは ASEAN を次の成長エンジンに育てること



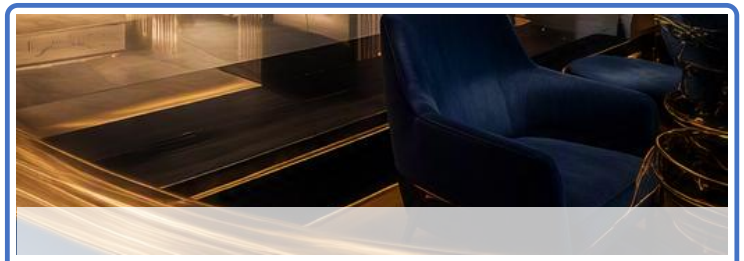
中国

成長鈍化を前提に富裕層・買い替え需要を深耕。



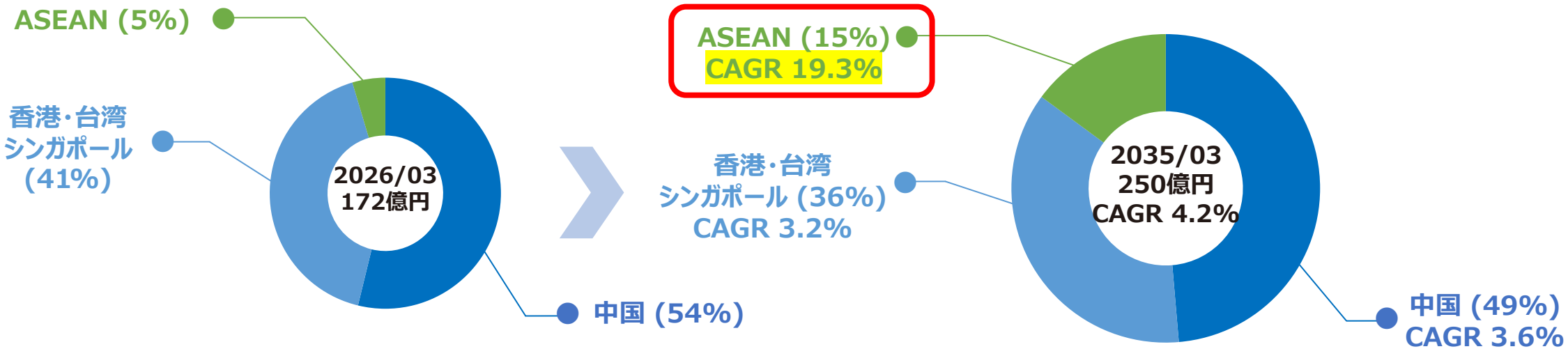
ASEAN

最重要の成長獲得市場。
人口増加が著しい国へ選択的に投資。



香港・台湾・シンガポール

高単価・ブランド発信の拠点。
富裕層密度高、高単価商品の販売。



まとめ

510億円達成の因果は、
「市場を選ぶ」×「国内収益構造を変える」×「海外成長を取り込む」

1 重点市場

品質・信頼・体験に
対価を払う顧客へ集中

2 国内収益構造

ホテルで信頼、直販で高単価、
ECで新規顧客を獲得

3 海外成長

ASEANへ選択的投資し、
成長市場を取り込む

成果：ブランド価値向上によるさらなる事業成長と収益力強化

**「なぜ伸びる」×「なぜ勝てる」×「何で稼ぐ」を一本化し、
アジアのプレミアム睡眠市場をリードする高級ベッドの代表ブランドとしての認知拡大。**



本資料に記載されている情報には将来の見通しに関するものが含まれています。これらには現在入手可能な情報をもとにした判断が含まれており、リスクや不確実性が含まれています。今後の経済状況、事業環境の変化などにより将来の見通しが大きく変わる可能性があるため、将来の見通しに関する情報が正確であること、または記載した情報どおりになる事を当社が保障するものではありません。また、これらの情報は投資家の方々へ当社の状況や今後の考え方を伝えることを目的としており、当社株式の売買を勧誘するものではありません。

All Rights Reserved. Copyright © 2025. Nifco Inc.