環境システム事業



地域戦略室の新設と重点市場への注力で持続的な成長を目指す

取締役専務執行役員
環境システム事業部長 兼 地域戦略部長
祖父江 正

環境システム事業は、技術と創意を通じて、産業社会の高度化と地球環境との調和を図り、人々の豊かな暮らしに貢献します。私たちは、「エネルギー」「空気」「水」を総合的にコントロールする環境制御技術の活用により、最適な空調設備の設計・施工・保守メンテナンスを行っています。

今後はこうした強みをさらに磨き上げるため、エンジニアリング企業として、技術力の向上に継続的に取り組むとともに、グローバル化を推進することで、事業全体の付加価値を高めていきます。

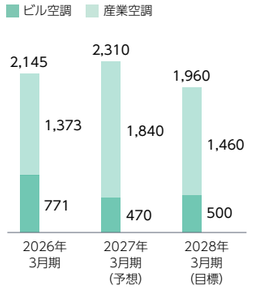
2026年3月期から2028年3月期の3年間で、完成工事高、経常利益ともに着実に伸ばしていくことを目指します。

環境システム事業

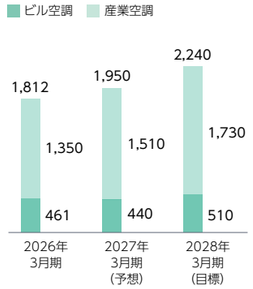
ビル空調
産業空調

3カ年の目標
（2028年3月期）
完成工事高
2,240億円
経常利益
188億円

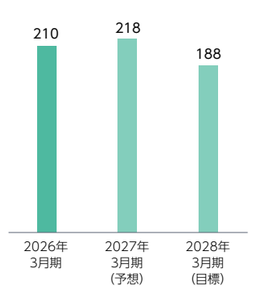
受注工事高（億円）



完成工事高（億円）



経常利益（億円）



※1 2027年3月期よりセグメント区分を変更。それに伴い、2026年3月期実績は当該区分に組み替えて表示。
※2 2028年3月期目標値は、2025年5月時点の公表値

3カ年計画の焦点―成長への布石

市場戦略
「半導体・電子部品」市場における
プレゼンスの維持・向上（国内・海外）
- 半導体：シリコンアイランド・東アジア戦略
- 電子部品：日系グローバル企業への対応力の強化

地域戦略
重点市場エリアにおける
プレゼンスの維持・向上
- 「日本」における事業基盤の強化
- 「ASEAN」における事業基盤の強化

技術戦略
カーボンニュートラルに向けた
GXエンジニアリング技術開発の推進
- エネルギーソリューションの高度化
- 資源循環対応の強化
- 環境規制対応の強化

事業の概況

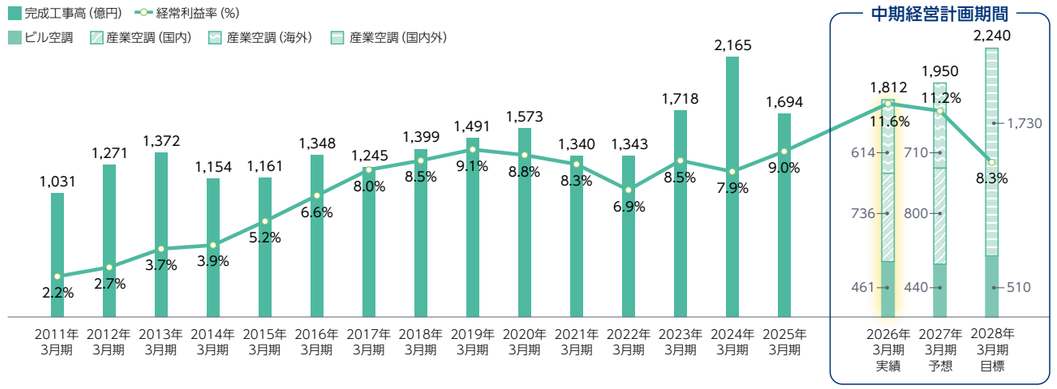
2026年3月期の完成工事高は、1,812億円となりました。また、2026年3月期の経常利益は、2028年3月期の目標である188億円を前倒しで達成し、210億円となりました。

2027年3月期は「10年プラン2035」および中期経営計画の2年目として、環境システム事業の成長加速と収益力強化を両立させる年度と位置づけています。中計では、受注工事高を2025年3月期1,791億円から2028年3月期1,960億円へ、完成工事高を同1,694億円から2,240億円へ伸ばす目標を掲げており、当期はこの達成に向けて受注の質と施工生産性を一段高めます。

市場環境は、国内外で半導体関連メーカーやデータセンター関連の需要が高く、設備投資は継続すると想定しています。当社は、この需要を確実に取り込むため、重点市場への注力を継続し、顧客の投資計画に沿った案件形成と受注活動の強化を目指します。

地域戦略では、各地域市場での戦略を具体化するため、2027年3月期より地域別の戦略室（東アジア、アセアン、インド、北米、国内）を設置しました。産業空調を成長ドライバー、ビル空調を安定収益のコアとしてポートフォリオを最適化し、資機材納期や物流など外部環境の不確実性を注視しつつ、業績拡大と企業価値向上を目指します。

完成工事高・経常利益率 推移（億円）



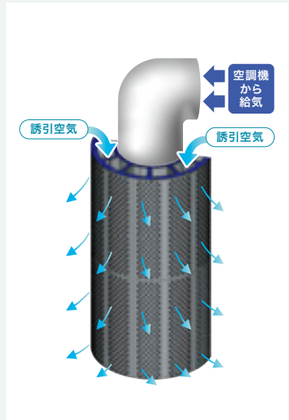
技術紹介

快適性と省エネルギーを両立する空調の新発想
―― 置換空調を進化させた「AIREL」

「AIREL（エアレル）」は、室内の快適性の確保と空調機器の省エネルギーを両立させるための、置換空調（成層空調）方式を用いた吹出口です。

独自の構造で室内の上部に溜まった温かい空気を引き寄せると同時に、空調設備から必要最小限の冷風を送り込むことで適温の風を吹き出すことが可能です。また、人体に当たる不快な風（ドラフト）を抑えつつ、効率的に送風することができるため、空調機器の省エネルギーにもつながります。この置換空調方式は、人や装置が存在する領域を中心に空気質を高めやすく、大空間施設や高発熱工場など需要の高い分野に適用可能で、環境性能と付加価値を兼ね備えたソリューションの提供を目指しています。

＊本製品は現在開発中であり、仕様等は今後変更となる可能性があります。



AIREL（エアレル）の置換空調イメージ図

環境システム事業

地域戦略室の新設を起点に、
重点市場での受注拡大と海外成長を推進しています。

市場戦略

成長性の高い重点市場への集中を基本方針とし、受注拡大と収益性向上を図ります。具体的には、半導体・電子部品、データセンター、バッテリー、バイオ・医薬品を重点市場に位置づけ、顧客の設備投資需要を確実に取り込みます。

半導体・電子部品

投資規模が大きく需要拡大が見込まれることから、国内外でプレゼンスの維持・向上を進めており、足元では国内の投資集積エリアを中心に引き合いが継続し、海外でも顧客の投資計画に沿った案件形成を進めています。

データセンター

生成AI需要の拡大を背景に市場成長が続く見通しであり、案件への相談が増加していることから、主要プレイヤーを中心に対応を強化し、受注機会の拡大につなげています。

バッテリー

将来的なEVシフトを追い風に需要増が見込まれるため、関連投資を取り込み、成長領域として拡大していきます。

バイオ・医薬品

品質要求が高く継続投資も見込まれることから、重点市場として取り組みを強化します。

これら重点市場への注力により、事業ポートフォリオを成長領域へシフトし、中期目標の達成につなげます。

地域戦略

重点注力市場での戦略を各地域で具体化し、案件形成から受注・施工までを確実に推進するため、2027年3月期より地域別に戦略室（東アジア、アセアン、インド、北米、国内）を設置しました。

東アジア・ASEAN

台湾拠点を軸に半導体関連の案件獲得を推進します。ASEANはシンガポールを起点にグローバル企業との接点を強化し、拠点横断での情報共有と協働受注・プロジェクト対応を可能にする体制を整備します。

インド

空調事業の拡大と多様な受注形態に対応できる体制づくりを進めます。

北米

既存拠点の活用を起点に事業展開を強化します。

国内

人的リソースの増強・最適配置を進め、施工能力と工事量に見合った体制整備により受注拡大と安定遂行を図ります。

これらの戦略により、地域特性に即した実行力を高め、海外を成長ドライバーとして業績拡大につなげます。

技術戦略（GX）

環境システム事業では、持続可能な社会への貢献と事業成長の両立を目指し、設計段階からエネルギー消費とCO_2排出の削減を織り込む「環境配慮設計」を推進しています。設備仕様やシステム構成、制御方式など設計初期の意思決定が運用時の環境負荷を左右することから、省エネルギー提案を設計プロセスに組み込み、提案の質と量の両面で活動を強化しています。温室効果ガス排出削減目標についてはSBTi認定を取得しており、顧客のCO_2排出量低減への貢献と自社の排出削減を両輪で進めています。

設備のエネルギー使用状況を分析・可視化する省エネ診断を起点に、更新計画や運用条件、投資効果を踏まえた最適な省エネルギー対策を提案しています。さらに、AIやIoT等を活用した空調設備の高効率化と最適制御を設計・施工に反映し、導入後は運用効果を検証して改善につなげることで、継続的な省エネルギー化を実現しています。

2025年度の国内実績は、省エネルギー提案件数138件、提案によるCO_2削減量は48,043t-CO_2となりました。さらに、スコープ3カテゴリ11に相当する削減提案量は、15年間の運用効果換算で累計約72万t-CO_2に達し、顧客の長期的な排出削減に貢献しています。一方、CO_2削減率においては、加重平均25%を目標に活動を推進してきましたが、17.5%に留まりました。今後は、基本計画・基本設計段階から省エネルギー提案を織り込むとともに、標準提案メニューの拡充や社内ナレッジの活用を進め、提案品質と削減率の向上を図ります。

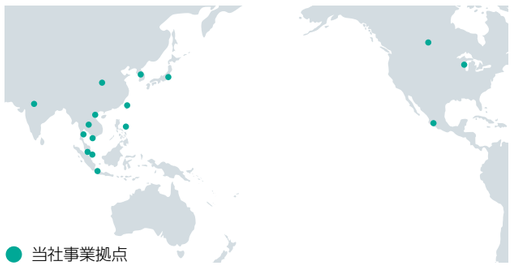
また、2024年からは工場排水リサイクル技術の開発・実証にも取り組み、水資源の有効活用と環境負荷低減を進めています。

今後も、AIによる負荷予測を活用した熱源最適化やEMSによるエネルギーの見える化を推進していきます。開発中のスマートファクトリー向けEMS「TIESA」では、省エネルギーと安定稼働を両立し、保守の省力化や予兆保全を実現します。こうした自社開発技術の提案・採用を加速し、エネルギーコスト低減と快適性・生産性の向上を両立する環境価値の提供を強化していきます。

2025年度ASEANでの協働体制

ASEAN にて拠点横断の
受注・施工活動を実施

営業面	営業の連携により、取引実績のあるインド拠点を起点として、インドネシアおよびベトナムにおいて同一製薬メーカーからのリピート受注を獲得
施工面	メガクラウドよりタイで受注した大型データセンターにおいて、他の ASEAN 拠点から人員を集め施工体制を構築

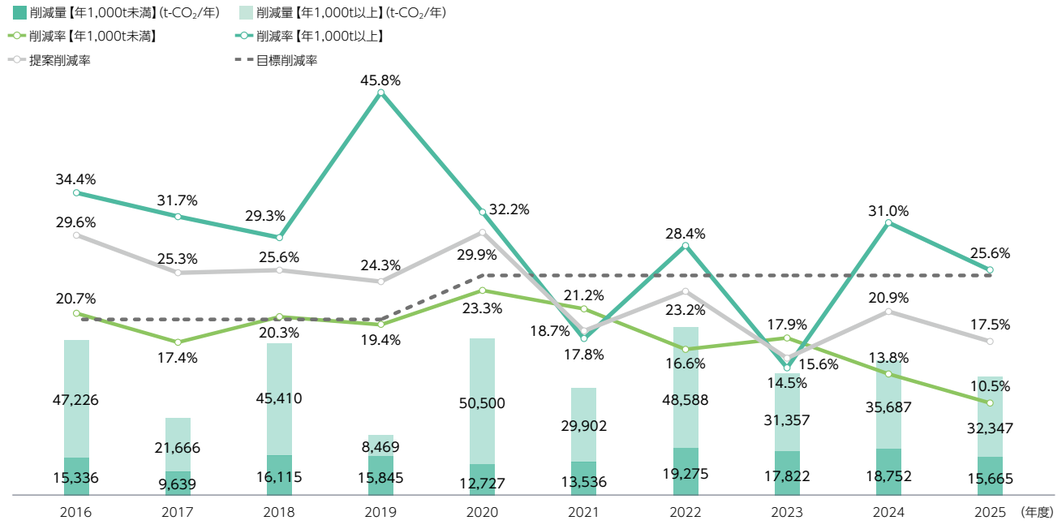


グローバルに戦略を実行していくため
地域戦略室を新設し活動を強化

地域戦略部

アセアン戦略室	アセアン地域の連携を通したグローバル企業へのアプローチ
東アジア戦略室	日本・台湾を軸とした半導体関連企業へのアプローチ
インド戦略室	空調・塗装・パネル事業の拠点を活用した受注体制の拡大
北米戦略室	塗装システム事業の拠点を活用した空調事業の構築
国内戦略室	部門間、協力会社との協働を通した生産性の向上

CO_2削減提案量と削減率の推移（提案規模別）



塗装システム事業



四輪市場の深化と新市場の開拓で持続的な成長を目指す

取締役常務執行役員
塗装システム事業部長
福永 卓司

自動車産業が大きな変革期を迎える中、塗装システム事業は“Innovative Engineering”と“Global Inclusion”を成長の原動力に、新たな価値創造に挑戦しています。世界各地域の技術・人材・知見を結集し、多様な価値観を融合することで、塗装システムをはじめ、ドライ加飾、バッテリー、データセンターなど幅広い分野で革新的なソリューションを提供しています。

私たちは世界中の知見を価値へ変え、持続可能な未来のものづくりに貢献していきます。

塗装システム事業

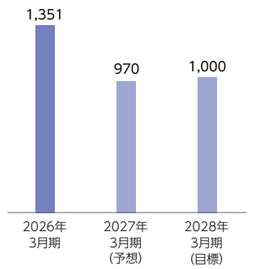
- プロセス
- オートメーション
- ラインビルド
- ドライ加飾

3カ年の目標
（2028年3月期）

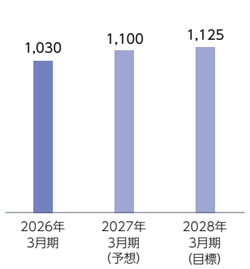
完成工事高
1,125億円

経常利益
45億円

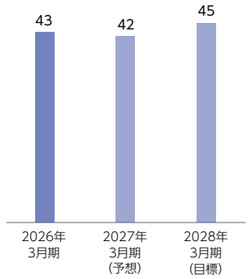
受注工事高 (億円)



完成工事高 (億円)



経常利益 (億円)



3カ年計画の焦点―成長への布石

市場戦略

「四輪」市場における
プレゼンスの維持・向上

- グリーンファクトリー化：「ドライ加飾技術」実用化
- スマートファクトリー化：「オートメーション技術」の高度化
- 「欧州顧客ポートフォリオ」の拡大

「非四輪」市場における
事業機会の創出

- 塗装技術の他産業への展開
- 産業空調領域のスマート化

事業の概況

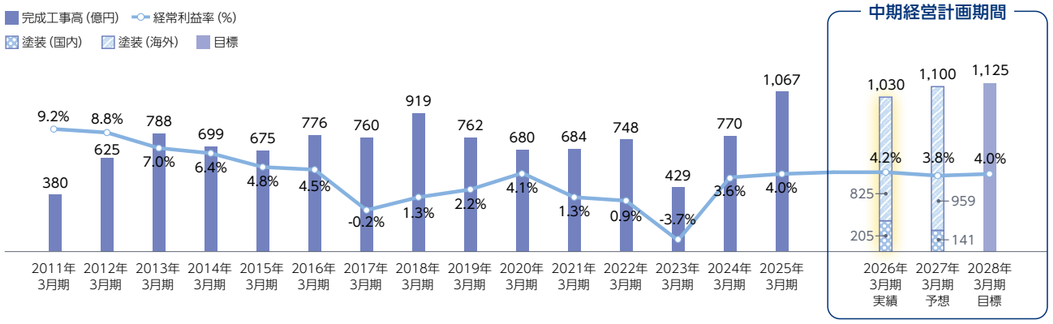
2026年3月期の完成工事高は、1,030億円となりました。2028年3月期は9%増の1,125億円を目指します。これにより、経常利益は2026年3月期の43億円から、2028年3月期には5%増の45億円とする目標を掲げています。

これらを達成するための市場戦略として、四輪市場におけるプレゼンスの維持・向上、四輪以外の市場における事業機会の創出の計画をそれぞれまとめました。

四輪市場では、グリーンファクトリー化、スマートファクトリー化、欧州顧客の拡大を3本柱として推進します。グリーンファクトリー化は、お客さまが要求される仕様を当社のラボで実検証することで、品質を見極めたライン導入の実現や、ドライ加飾を用いた量産技術の確立による、四輪車OEMへの展開などを実施します。スマートファクトリー化は、塗装における高度な意匠実現・評価の実績を活かし、検査、研磨、マテリアルハンドリングへと事業領域の拡大を目指します。また、欧州顧客の拡大に向けては、サプライチェーン全体での最適な受注体制を構築し、当社が内製で対応可能な領域を拡充します。

四輪以外の市場においては、鉄道や航空機に加え、他の製造業にもアプローチします。当社が磨いてきた塗装技術の他産業への展開に向け、小ロット生産現場のスマートファクトリー化への貢献、塗装・加飾技術が活かせる市場マーケティングを実施します。また、空調事業で培った技術をはじめ、コンサルティングからアフターメンテナンスまで一貫したサービスを提供できることをこれまで以上に訴求し、あらゆる産業でスマートファクトリー化を実現することで、シェア拡大を目指します。

完成工事高・経常利益率 推移 (億円)



技術紹介

環境負荷低減と高品質な塗装を実現――ドライ加飾技術

当社は、従来のスプレー塗装に代わる次世代の表面加飾技術として、フィルムを用いた「ドライ加飾」の開発を進めています。真空圧空成形技術を活用し、自動車外装部品などへ高意匠フィルムを成形・加飾することで、塗装工程の省エネルギー化を実現し、CO_2排出量やVOC（揮発性有機化合物）排出量の削減に貢献することを目指しています。

現在は、自動車OEM各社との実機評価を通じて、品質・生産性・コストなど量産化に向けた検証を進めています。自動車OEM、フィルムメーカー、当社が連携し、環境負荷の低減と高い意匠性を両立する技術として実用化を推進するとともに、ルーフツートンへの適用に加え、建材分野への展開も進めています。フィルム加飾技術の適用領域を拡大し、新たな市場の創出を目指しています。



塗装システム事業

四輪市場での競争力強化に加え、
バッテリー分野やデータセンターへの展開を進めています。

市場戦略（四輪）

2024年にTaikisha Deutschland GmbHを設立し、2025年には欧州自動車メーカーからフルターンキー方式（設計から引き渡しまでを一貫して担う方式）の大型プロジェクトを受注しました。これを契機に、欧州を中心とした非日系自動車メーカーからの引き合いが増加しており、多くの案件で積極的に提案へ参画しています。

今後は、非日系メーカーの仕様やニーズへの理解をさらに深めるとともに、カーボンニュートラルに貢献する環境技術やロボティクスオートメーション技術を組み合わせた高付加価値な提案を強化し、受注拡大を目指します。

日系自動車メーカーにおいても、BEV（電動車）関連の開発投資が徐々に再開されつつあります。また、電動化の進展に伴い、従来の塗装工程を大きく変革する方式の採用・検討も始まっています。当社は、これまで培ってきた塗装システム技術に加え、新たな塗装プロセスに対応した技術・設備提案を推進し、お客さまの次世代生産への投資ニーズに応えていきます。

市場戦略（非四輪）

一昨年より、従来のプロセス設備・オートメーション事業に加え、「ラインビルド」「ドライ加飾」「バッテリー」を重点成長分野に位置づけ、新たな事業基盤の構築を進めています。

ドライ加飾では、実機を用いた品質評価や量産性の検証を進めるとともに、従来の塗装工程とのコスト比較・環境負荷低減効果の検証も進展しています。塗装代替技術としての実用化に向けた取り組みは着実に前進しており、新たな市場創出が期待されています。

バッテリー分野では、一時的な投資延期の動きが見られたものの、市場環境の変化に伴いプロジェクトが再び動き始めており、当社は、迅速に対応できる体制を整えています。

さらに、自動車塗装設備で培った配管処理技術を応用し、データセンター向け液冷配管システムへの展開も進めています。生成AIの普及を背景に需要拡大が期待されるデータセンター市場において、新たな事業領域としてすでに受注を獲得しており、自動車分野で培ったコア技術を他産業へ展開することで、事業ポートフォリオの多様化と持続的な成長を目指します。

グローバルな「地域戦略」における取り組み

欧州　大型プロジェクトを受注

当社は、欧州にて数百億円規模となる過去最大のプロジェクトを受注しました。2024年に設立したTaikisha Deutschland GmbH（ドイツ）を含むグローバルリソースを結集してプロジェクトを推進しており、2029年3月期の竣工を予定しています。



プロジェクト会議の様子

北米　オートメーション領域を強化

オートメーション領域の強化に関しては、北米でのさらなる顧客ポートフォリオの多様化および人材リソース・技術基盤の強化を目的に、2026年3月期に米国デトロイト3に強みを持つ北米オートメーション企業へのM&Aを実施しました。2026年1月には、早速デトロイト3の1社から中規模プロジェクトを受注するなど、成果が見え始めています。



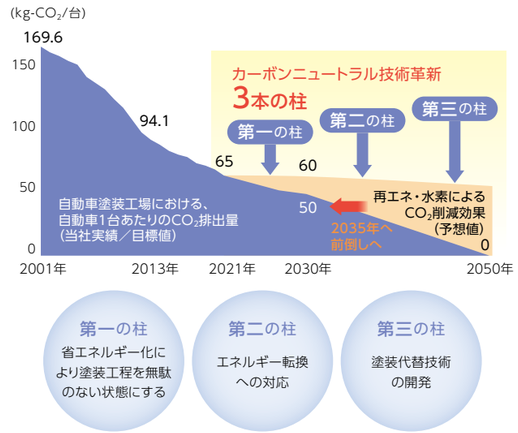
塗装ブース内の様子

GX戦略

塗装システム事業では、当社技術によるCO_2削減効果を可視化する目的で、2000年より自動車塗装ラインのエネルギー試算モデルをもとに、自動車塗装1台あたりのCO_2排出量を試算し、客観的に評価しています。算定に用いる前提条件は毎年見直し、比較可能性を確保しています。

2005年度の試算モデルでのCO_2排出量は160.1kg-CO_2/台でしたが、これまでヒートポンプ技術や高効率機器の導入、ドライ式塗装ブースなど、CO_2削減に寄与する技術提案を行ってきました。2020年度以降は技術革新の基本方針に3本の柱を掲げ、各施策に優先順位を付け、取り組みを進めています。

まずは第一の柱（右図）として、リーンな生産工程実現に向けて塗着効率の向上と、正味エネルギー工程となるスマートファクトリー化を目指しています。実現に向けては、「グリーンテクノロジー」と「ロボティクスオートメーション」に先端技術を掛け合わせて価値を提供したい考えです。具体的には、塗装の高塗着化、塗装ブースの少風量化や、VOC処理機能付き間接炉、間接業務を含めた自動化技術などの開発・改良の提案を行っています。近年では、DXの推進としてAI技術を活用した生産状態の解析システムにより、生産ロスの極小化を目指し、さらなるCO_2排出量の削減を推進しています。その結果、2025年度の試算モデルでは目標の49.4kg-CO_2/台を達成しました。



また、エネルギーを必要最小限かつ再生可能なものに転換するための第二の柱として、塗装設備の再生エネルギー電気利用（オール電化）、水素エネルギーの利用、さらには塗装代替技術開発を第三の柱として、ドライ加飾システムの技術開発などを推進しています。

今後は、2050年のCO_2排出量実質ゼロ化という世界的な目標に対し、目標を前倒しする形で、2035年度でのCO_2排出量の実質ゼロ化を目指していきます。これには、供給電源の再生エネルギー化も含まれており、調達手段の確保とトレーサビリティの担保も前提です。なお2030年には、2035年からバックキャストする形で、40kg-CO_2/台の達成を目標として設定しています。

自動車塗装工場のCO_2排出量試算 ―削減提案の推移と今後の目標―

