

アマダグループの強み

アマダグループは、高い技術力と課題解決力によって世界のお客さまのモノづくりと、そのモノづくりが実現する人々の豊かな暮らしを支えています。そのために、開発・製造・販売・サービス体制まで、ワンストップでご提供できる仕組みを構築しています。



顧客ニーズに応えるアマダのビジネスモデル

アマダグループは、様々な金属加工の領域において、マシン・金型・ソフトウェア・自動化システムなどを取りそろえており、トータルで開発・製造・販売・IoTを含めたサービス体制を整えることで、世界中のお客さまのモノづくりをサポートしています。創業からすぐに「直販・直サービス」という特長的なビジネスモデルを確立。お客さまが抱える悩みを直接伺い解決することで、アマダグループにもノウハウが蓄積されます。さらに、お客さまの生の声を開発・製造の現場にもダイレクトにフィードバックできる仕組みを構築することで、お客さまのニーズとアマダのシーズが合わさり、新たな加工技術が創出されます。

このお客さま課題解決の好循環ビジネスモデルにより、さらなる事業成長を実現しています。



豊富な商品ラインナップとエンジニアリング力

アマダグループは、金属加工に必要な幅広い加工機のラインナップを取りそろえています。それらのマシンによってこれまでお客さまの多彩かつ高度な要望に応じてきました。そこで培ってきた高いエンジニアリング力が、成長戦略の核であるビジネスの推進を支えています。

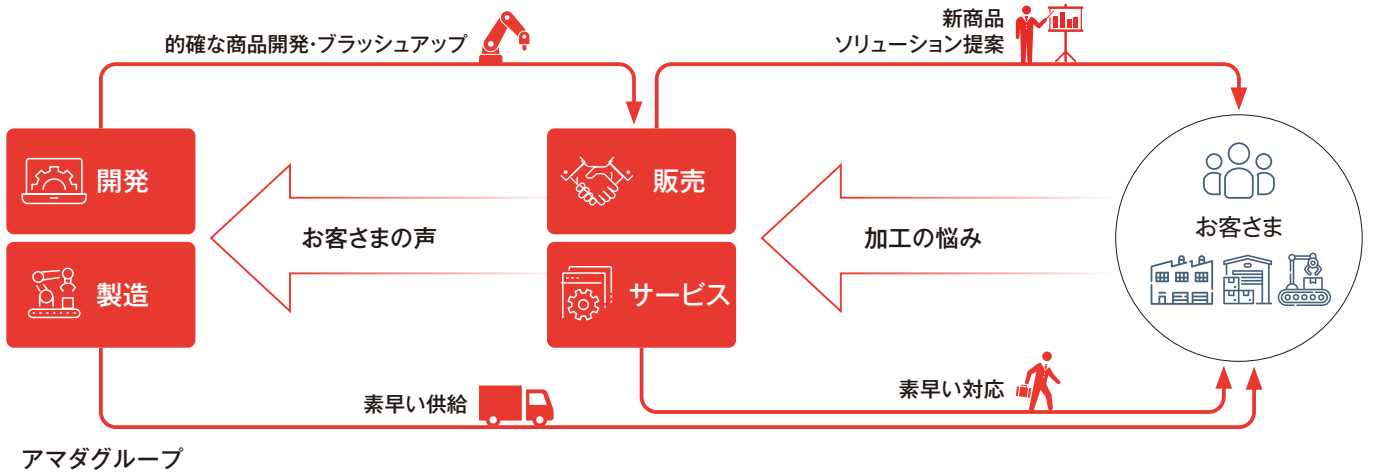
加工機だけでなく自動化システムのほか、生産管理やプログラム作成などのソフトウェアまで対応しているため、お客さまそれぞれに最適なソリューションを提供することができます。さらに、DXを活用した稼働保障や加工技術の提案といった充実したアフターサービスにより、お客さまの生産をサポートします。

また、エンジニアリング力の強化に向けて、新たに技術教育センター「ATEC」への投資など、人材力の強化・育成に向けた拡大も進めています。



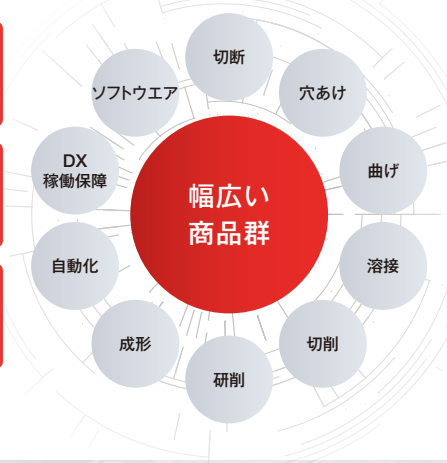
グローバルネットワーク

世界中のお客さまのモノづくりに貢献できるよう、アマダグループは早くからグローバルな体制づくりを進めており、現在は100以上の国と地域で約40万台のマシンが稼働しています。連結売上収益の約40%が日本で、残りを北米・欧州・アジアとほぼ等しく分け合っており、バランスのとれた構成です。また、主要な地域として日本・北米・欧州・アジアなど、世界各国に製造と販売の拠点を有しています。基本的に現地生産体制を敷くことで、より迅速かつリスクの少ない商品供給を行っています。さらに、販売体制も現地で構築することで、その地域のニーズや特性に合わせた営業活動を実現。今後はAGICを中心としたアマダ独自のビジネスモデルを転用し、各地のニーズに合った商品を生み出せる体制を整えていきます。



金属加工の工程全体をカバー

- 特許取得数 約1,300件
- 研究開発費 65億円
- 新規特許出願数 年間100件以上



アマダグループはグローバル市場での優位性を確保するため、国内外において随時1,000件を超える特許を維持するとともに、年間100件を超える新規出願を実行するなど、知的財産への投資を積極的に行っています。研究開発で生み出された技術とブランドを知財権によって担保するとともに、ポートフォリオの形成により他社への牽制を強化。アマダグループの成長戦略の核である、レーザビジネス、自動化ビジネス、サービスビジネスの推進・拡大を知的財産の側面で支えています。

- ISO9001 25拠点
- グローバル展開 100以上の国と地域
- 主な国内・海外製造拠点 24拠点
- 主な国内・海外開発拠点 11拠点

