

フードサービス事業



フードサービス事業部長
陣内 伸介

2023年度レビュー

2020年から続いたコロナ禍での飲食店の業態変化に伴う店舗での食品加工やテイクアウト需要が落ち着きを見せ、ブラストチラーや冷凍冷蔵ロッカーなどの高単価製品の売上が減少したため、業績は前年より微減となりました。製品開発の面では、業界初の取り組みとして、タテ型・ヨコ型業務用冷凍冷蔵庫及び小型製氷機のノンフロン仕様へのモデルチェンジを実施し、脱炭素化に向けた取り組みを進めています。

事業情報

1951年の創業以来続くフクシマガリレイの「DNA事業」。業務用冷凍冷蔵庫や製氷機をはじめ、急速凍結するブラストチラー／ショックフリーザーやパン生地のための理想的な発酵を促すドゥコンディショナーなど、省エネ性・温度コントロール技術・ユーザビリティにこだわった製品を数多く揃えています。



業務用冷凍冷蔵庫



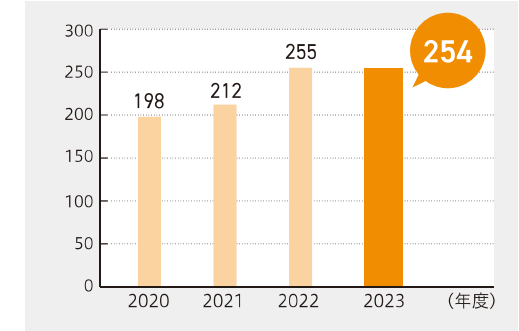
キューブアイス製氷機



ブラストチラー／ショックフリーザー

〔売上高〕

(単位:億円)



事業の強み・課題

フードサービス事業の強みは、受取用コールドロッカーなどのユーザーに寄り添った製品開発及び提案です。環境負荷を低減する製品の開発においても、使用現場でもメンテナンスが可能なノンフロン冷媒R1234yf(GWP1)を採用しました。脱炭素社会実現への貢献に加え、安全性、利便性の面でも貢献していきます。また、過去から積み上げた凍結・解凍技術を駆使し、MILABを活用したフーズコンサルタント室のソフト提案力も魅力です。一方で、ユーザーに対して製品の付加価値を丁寧に説明していき、一緒にお困りごとを解決していくことが必要と感じています。

今後の展望

2024年4月に日本洗浄機がグループ入りし、事業名を冷凍冷蔵庫事業からフードサービス事業に改めました。厨房機器の新たな商材として食器洗浄機や自動ゆで麺機などが加わり、ユーザーに徹底的に寄り添った提案営業を継続していきます。また、脱炭素社会の実現に向け、地球温暖化係数の極めて低いR1234yf(GWP1)を用いた業務用冷凍冷蔵庫や小型製氷機の量産及び同機種を対象とした「冷媒ガス漏れ10年保証」を同年4月よりスタートしました。今後も地球環境に配慮した製品や省人化に寄与する製品の開発及び拡販を続け、また凍結・解凍技術をさらに深化させ、お客様のお役に立てるよう努めていきます。

日本洗浄機株式会社



代表取締役社長

中川 幹夫

2023年度レビュー

アフターコロナによる外食産業の需要回復と2022年、2023年に実施した価格改定の効果もあり、主にナショナル外食チェーン向けの売上が回復したことで、増収増益となりました。

事業情報

1969年の創業以来、外食チェーン各社の要望に応えられるよう、品質の向上、メンテナンスネットワークの構築に努めてきました。洗浄品質に加え節水・省エネに力を入れ、また幅広い業種・業態に対応できる食器洗浄機や自動ゆで麺機、自動ぎょうざ焼き機などのオペレーションの機械化によって調理品質の向上と省力・省人化を図る自動調理機器、効率の良いオペレーションが可能になる食器ディスペンサーなどを、全国の外食チェーン、大量調理施設から小規模個人店まで、幅広い業種・業態に提供しています。



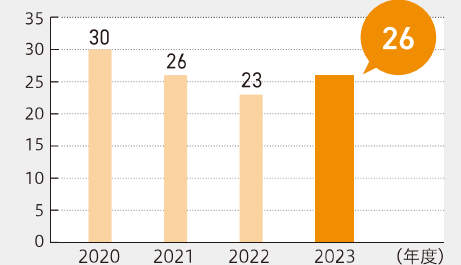
ドアタイプ食器洗浄機

自動ゆで麺機

食器ディスペンサー

[売上高]

(単位:億円)



事業の強み・課題

50年以上業務用食器洗浄機の専門メーカーとして事業を行っており、省エネと節水、機械の耐久性で業界での優位性があり、自動調理機器についても規格品のみならず、お客様のニーズに合わせたオーダーメイド対応で課題解決を図ることで、国内の主要ナショナル外食チェーンにご採用いただいております。一方で、主要なお客様である外食産業以外への販路拡大に課題があります。2024年4月よりガリレイグループ入りしたことによるグループシナジーを活用し、フクシマガリレイが得意とするスーパーマーケットへの販路拡大に注力します。

今後の展望

ガリレイグループ入りしたことによるグループシナジーを発揮すべく、課題としてもあげたように既存の外食産業だけではなくスーパーマーケットへの販路拡大に向け、器具洗浄機などのラインナップ拡充を図り、販促を強化していきます。また、国内でご採用いただいているナショナル外食チェーンの海外進出に対し、グループで有するアジアでのネットワークを活用し、お客様のお役に立てるよう努めていきます。

ショーケース事業



東京ST統括部長

辻村 信二

2023年度レビュー

昨今のエネルギーコスト高騰による影響を受け、小売流通業界において主に省エネ改装需要が堅調に推移し、スーパーマーケットやドラッグストア向けの販売が増加しました。また、「Dramatic Future 2050」の取り組みの一環である自然冷媒を使用したショーケースの販売も、コンビニエンスストアを中心に堅調に推移したため、前年度を大きく上回る業績となりました。

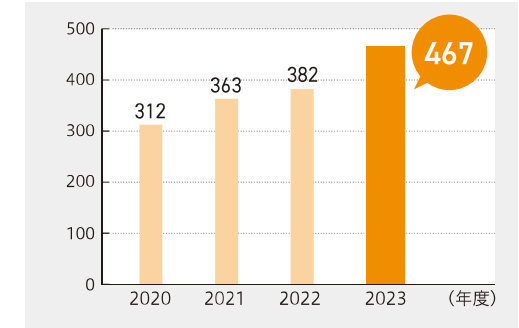
事業情報

冷凍機内蔵型冷凍冷蔵ショーケース、冷凍機別置型冷凍冷蔵ショーケースを製造・販売し、全国のスーパーマーケットやドラッグストア、コンビニエンスストアに並ぶ商品の鮮度を守るだけでなく、ITや高性能機器を駆使して魅力的で快適な店舗づくりを支えています。



[売上高]

(単位:億円)



事業の強み・課題

ショーケース事業の強みは、自社で店舗の設計施工・メンテナンスまで一気通貫で担い、製販一体でのユーザーインの製品・システム提案・開発を行うことができます。国内でのエネルギーコスト高騰に対し、省エネ性と環境負荷の低い自然冷媒を用いた製品の販売や、店内環境を快適にしながら空間全体で省エネを目指す「ガリレイエアテックシステム」の提案・導入を進めています。一方で、より一層省エネ性・環境性に特化した製品の開発が課題であり、小売流通業界におけるエネルギーコスト高騰などにはじまるお客様の課題解決に注力していきます。

今後の展望

滋賀県湖南市に冷凍冷蔵ショーケースの新工場建設を計画しており、次世代の高付加価値製品の開発や約30%の生産能力増強など、冷凍冷蔵ショーケースのさらなるシェア伸長に対応できる生産体制を構築していきます。また、2025年4月より業界初の冷媒漏れによる修理費を10年間保証する「冷媒ガス漏れ10年保証」が本格スタートします。環境性能などをはじめ品質の高い製品の開発、販売、そしてアフターメンテナンスに全社で取り組み、社会課題解決とお客様ニーズの実現に努めていきます。

FMS事業



FMS事業部
部長代行

村田 真史

2023年度レビュー

コロナ禍におけるメディカルフリーザーなどの販売の特需の剥落や、エネルギーコスト高騰などの物価高の影響により病院・クリニックへの販売が減少した一方、調剤薬局・ドラッグストア向けの薬用保冷庫販売が増加し、医薬品保管用のプレハブ冷蔵庫の需要が伸びたため、業績は前年より微増となりました。

事業情報

医療・理化学分野に特化したメディカル向け製品を取り扱う事業で、人々の「健康」や「いのち」を守る現場で活躍する機器を国内外で展開しています。低温インキュベーターや薬用保冷庫、メディカルフリーザー、超低温フリーザー、血液用冷蔵庫など、業務用冷蔵庫で培った温度コントロールの技術を応用して、医療や研究開発の現場を支えています。



ノンフロン薬用保冷庫
MediFridge



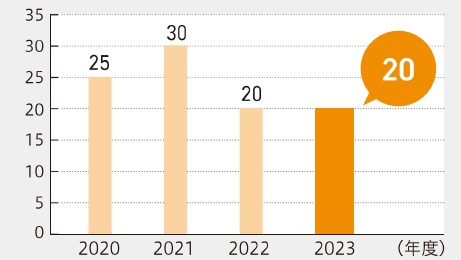
超低温フリーザー



低温インキュベーター

〔売上高〕

(単位:億円)



事業の強み・課題

食の分野で培った温度コントロール技術を応用し、医療・理化学分野に求められる緻密な温度管理を実現しています。また、省スペースで設置可能な製品など、ラインナップの充実を図っており、医療・理化学分野はもちろん、食品工場の研究室など幅広いお客様への提案が可能です。一方で、成長の見込まれる再生医療市場や海外市場の開拓が課題です。再生医療市場においては、2024年より入居した「未来医療国際拠点Nakanoshima Qross」において入居企業との共創を図っていきます。また、当社製品のISO13485取得や異電圧対応の検討を進め、既存の海外販路を活用した海外市場開拓を行っていきます。

今後の展望

課題として掲げた再生医療市場への開拓として、当社の冷凍冷蔵技術を活用し再生医療の産業化（作業効率化・低コスト化）に貢献すべく、「未来医療国際拠点Nakanoshima Qross」を起点に取り組みを進めています。また、未開拓で出店意欲のある国内ドラッグストアチェーンに向けて、ショーケース事業と協業し販路拡大に努めます。加えて、既存の薬用保冷庫の電子錠化ニーズなど、お客様のご要望にユーザーインで取り組み、新たな価値創造を目指していきます。

サービス事業



執行役員
サービス・工事業部長

藤田 雄一

2023年度レビュー

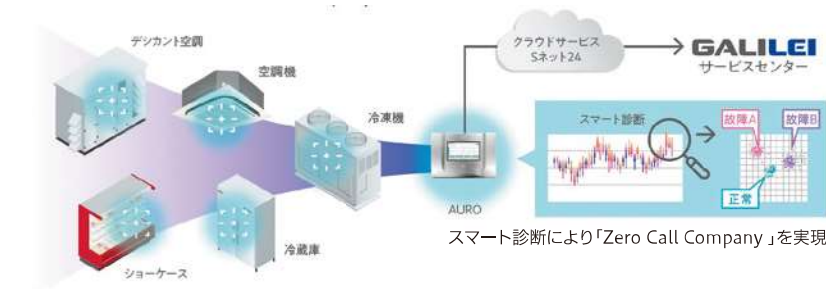
スーパーマーケットやコンビニエンスストア向けのショーケースのメンテナンス、保守契約の売上が増加しました。加えて、アフターコロナやインバウンドなどによる外食産業の需要が回復基調にあり、また冷凍冷蔵庫などのメンテナンスの売上も増加し、前年を上回る業績となりました。

事業情報

ユーザーに寄り添い、業務用冷蔵庫や冷凍冷蔵ショーケースをはじめとしたメンテナンスや定期点検などの保守を通じて現場の食の安全・安心を守り続けています。DXを推進し、さらに進化したサービスを追求しています。

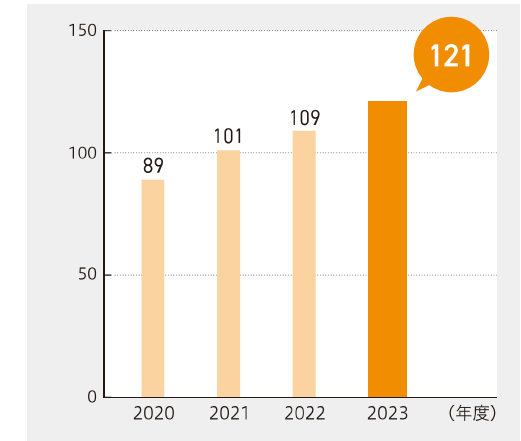


メンテナンス



〔売上高〕

(単位:億円)



事業の強み・課題

取り組みを進めている「Zero Call Company (ZCC)」において、AIを活用したスマート診断の精度が徐々に向上し、メンテナンス業務の効率化に寄与しています。また、ガリレイアカデミーで技術者の育成に取り組み、業界全体での技術者の高齢化や後継者不足の社会課題解決を目指しています。一方で、課題は冷凍冷蔵機器のメンテナンスだけではなく、厨房機器のメンテナンスに着手すべく人材確保及び技術者育成を進めることです。厨房機器のメンテナンスまで幅広く対応できることで、フードサービス事業とのシナジーをより強くしていきます。

今後の展望

スマート診断の精度をさらに向上させ、メンテナンス業務の効率化を推進することで「ZCC」を実現し、製品故障に伴うフードロスの低減や冷媒漏洩量の削減に貢献します。また、ガリレイアカデミーを活用し、技術者を育成するなどサプライチェーン全体の技術力向上を図ることで、メンテナンス先進企業を目指します。また、2025年4月に本格スタートする業界初の「冷媒ガス漏れ10年保証」に向け、「GALILEI Contractor Hub」にて協力業者様とのパートナーシップを一層強化し、工事品質の向上を図っていきます。

エンジニアリング事業



エンジニアリング事業部
部長代行

南畑 孝育

2023年度レビュー

低温物流業界では、物流の2024年問題や主要都市を中心とした冷蔵倉庫の満床、老朽化による物流センター、冷蔵倉庫の建設需要が継続しましたが、エネルギーコスト、建築資材価格の高騰などが影響し、食品メーカーを中心に設備投資に慎重な傾向がみられたため、前年を下回る業績となりました。

事業情報

冷凍冷蔵技術を中心に、グループ内外の多種多様な製品群のノウハウや技術を応用展開することにより、低温物流施設や食品工場をはじめとする施設全体のトータルソリューションを実践しています。お客様のお役に立ち、社会に貢献できるエンジニアリングを目指しています。



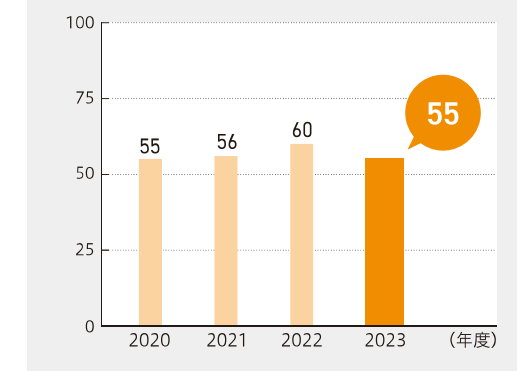
設備プランニング



NOBRAC

[売上高]

(単位:億円)



事業の強み・課題

エンジニアリング事業では、食品工場や物流の現場で直面している人手不足や、老朽化に伴う施設改修などの課題に対し、自社で設計、施工、メンテナンスを一貫して担うことができることを強みとしています。グループ全体では、断熱パネルやトンネルフリーザー、搬送コンベアなど、ガリレイグループの商材を活用したトータルエンジニアリングで、お客様に最適な設備提案を可能にしています。一方で、課題は設計業務の効率化です。今後さらなる大型案件への対応に向け社内での設計技術の共有やDXを活用することで、設計から施工、メンテナンスにいたるまでの効率化を目指していきます。

今後の展望

国内では、冷凍冷蔵倉庫の満床、老朽化、常温倉庫を低温倉庫へ切り替えるニーズを背景に冷凍冷蔵倉庫の建設需要が増加傾向にあります。それに対し、グループ全体でのトータルエンジニアリングに加え、お客様にCO₂冷凍システム「NOBRAC(ノブラック)」の提案を強化することで、環境負荷低減を図るとともに、消費電力量削減にも貢献していきます。

ガリレイパネルクリエイト株式会社



常務取締役
営業本部長

小島 佳則

2023年度レビュー

2022年度から続く物流の2024年問題や主要都市を中心とした冷蔵倉庫の満床・老朽化などにより、物流センター、冷蔵倉庫の建設需要が堅調に推移し、また近年販売を強化していた半導体市場、医薬品市場、リチウムイオン電池市場などの非冷分野のクリーンルームの売上も伸びました。また、スーパーマーケットやコンビニエンスストア向けの小型プレハブ庫の売上も増加したことで、前年を大きく上回る業績となりました。

事業情報

多彩な高機能断熱パネルや独自の設計施工技術を活用し、「冷凍冷蔵空間」、「クリーンな作業空間」において、最適なパネルソリューションを提供しています。



LEDライン照明付きパネル天井



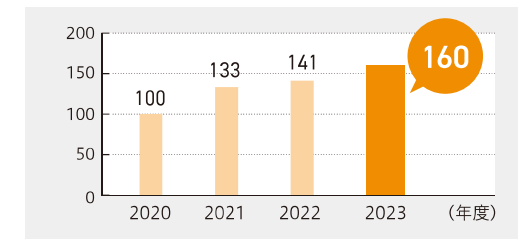
ノンフロン断熱パネル「econeシリーズ」



クリーンルーム

[売上高]

(単位:億円)



事業の強み・課題

パネルの設計、製造から施工に至るまで、一貫した体制で請け負い、ガリレイグループ全体で多方向の販路に向け、冷凍冷蔵設備工事を含めたトータルコーディネートを行うことができる強みがあります。また、冷凍冷蔵空間だけではなく、非冷分野のクリーンルームの売上も昨今伸ばしており、成長市場に対して製品の品質と施工力でしっかりアプローチしています。一方で、さらなる設計力の強化が課題で、冷凍冷蔵空間に加え、非冷分野にもさらに柔軟に対応するべく、人材確保及び育成に努めていきます。

今後の展望

近年売上が伸びている非冷分野ですが、半導体市場、医薬品市場、リチウムイオン電池市場に加えて再生医療市場へも注力していきます。既存の断熱パネルにクリーンルーム仕様のラインナップを追加し、より一層お客様のニーズに応えた製品の開発・販売を進めていきます。また、大型案件だけではなく、グループ全体で中型・小型案件への取り組みも強化し、さらなる売上拡大を目指していきます。

タカハシガリレイ株式会社



代表取締役社長

鳴田 友和

2023年度レビュー

食品メーカーを中心に、エネルギーコスト、建築資材価格の高騰などにより設備投資に慎重な傾向が見られたため、前年を下回る業績となりました。

事業情報

連続式の急速凍結・冷却装置「トンネルフリーザー」を、世界で初めて開発・設計・製造したパイオニアです。創業から65年の実績と国内シェアトップクラスを誇ります。アルコールバッチ式急速凍結装置「LSHOCK」や、大量生産向けのスパイラルフリーザー「SPIN SHOCK」など、多種多様な製品開発を行っています。



連続式急速凍結装置「トンネルフリーザー®」



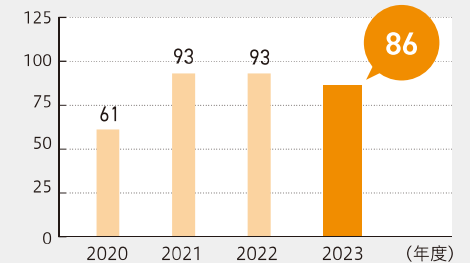
アルコールバッチ式急速凍結装置「LSHOCK®」



スパイラルフリーザー「SPIN SHOCK®」

〔売上高〕

(単位:億円)



事業の強み・課題

トンネルフリーザーの専門メーカーとして国内トップクラスのシェアに加え、TFS (Total Food Solution) と称し、ガリレイグループ本社内のMILABにある食品工場研究室を活用し、従来から培ってきたソリューション型のビジネスモデルが強みです。「適材適冷」をキーワードに、お客様に最適な冷凍技術や機器提案を行うことが可能です。一方で、課題はCO₂冷凍システム「NOBRAC (ノブラック)」の拡販です。自然冷媒需要の高まりの中で、強みであるトンネルフリーザーとセットでお客様にご提案することで、環境性・省エネ性でお客様にお役立ちしていきます。

今後の展望

今年度よりNOBRAC開発室を立ち上げ、CO₂冷凍システム「NOBRAC」の環境性・省エネ性の深耕に着手し、さらなる付加価値創造に取り組んでいます。それにあたり、トンネルフリーザーとのシナジーがより強固なラインナップを検討し、加えて国内で培った冷凍技術を活かし、海外のコールドチェーンにも展開できるように進めていきます。

ショウケンガリレイ株式会社



代表取締役社長
井上 修一

2023年度レビュー

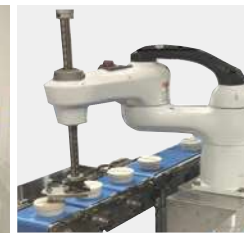
2023年4月より新本社工場が稼働開始し、生産性向上を図るとともに自動化・省人化設備のテストラボとして活用することで、数年前からの活動が軌道に乗り、既存代理店との関係性強化や新規代理店獲得につながった1年となりました。その結果、主に食品工場向けの売上が増加し、グループ入り後最高の売上を達成することができました。

事業情報

1968年の創業以来、食品工場向け機械設備・駆動系装置の専門メーカーとして、数多くの生産ライン・物流ラインの自動化・省人化・省力化を実現しています。自動化装置がもたらす省人・省力へのニーズはますます高まると予想され、生産ラインの構築に必要な省人化・省力化技術を追求め、新しい技術にも挑戦していきます。



冷凍生産ライン



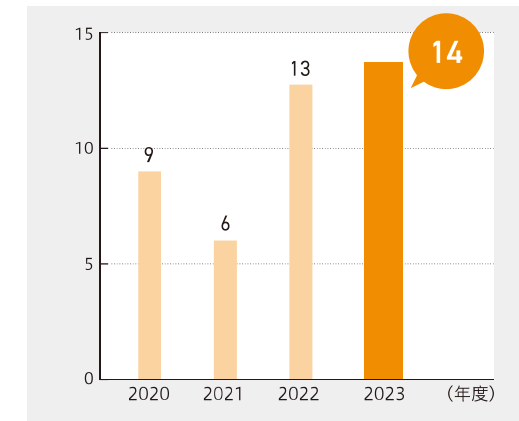
各種ロボット



搬送装置

[売上高]

(単位:億円)



事業の強み・課題

元来得意とする製造工程の搬送設備や省人化機器はグループシナジーを発揮する部分であり、近年は搬送領域における包装工程への取り組みである「ロボットSIer(システムインテグレータ)」を第2の柱とすべく注力しています。一方で、課題は設計力強化のための人材育成であり、上述の強みをさらに強化し、ユーザーの期待に応えていきます。

今後の展望

静岡県に根差し地域密着型の採用活動を継続的に実施してきた結果、優秀な人材確保が可能となり、また社員教育の充実も図り、離職率の低下につながっています。今後も、社員教育と第2の柱を軌道に乗せ、新工場を活用した製品品質の向上でお客様の満足度を上げ、さらなる業績拡大を目指していきます。

海外事業



アジア事業部長
高安 真也

2023年度レビュー

これまでは海外事業の中心は、香港や台湾、シンガポール、マレーシアなど限られた国でしたが、2023年度はスーパーマーケットやコンビニエンスストア、厨房案件などが増加し、ベトナム、インドネシア、フィリピンといった国々で売上が大きく伸長しました。日系企業だけではなくその国や地域のユーザーに採用いただく機会が増えました。

事業情報

中国・東南アジア11の国と地域に拠点を置き、ジャパंकオリティへの信頼を武器に、日系企業の海外進出サポートや現地顧客への製品販売を展開しています。2014年よりタイに工場を設立し、業務用冷蔵庫や冷凍機内蔵型ショーケースの製造を行っています。アジアの生産拠点として、生産能力と対応力をさらに高め、お客様のニーズに応じていきます。



業務用冷凍冷蔵庫



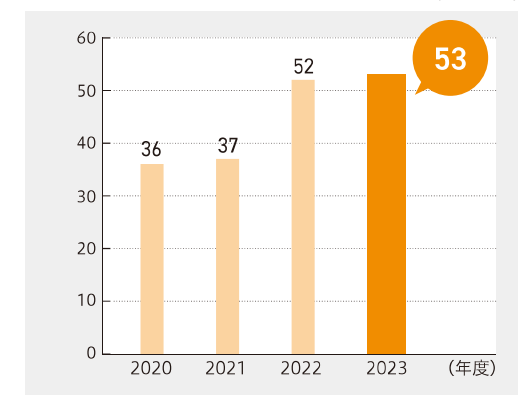
スライド扉小型冷蔵ショーケース



冷凍機内蔵型アイランドショーケース

〔売上高〕

(単位:億円)



事業の強み・課題

日系企業だけではなく、海外のお客様にも、国内で培った冷凍技術やジャパंकオリティを提供できることが当事業の強みです。2023年度には店舗の省力化・省人化に役立つ海外仕様プラスチックラックを発売しました。一方で、海外市場で大きく事業拡大していくには、異電圧対応製品のラインナップ拡充や、輸出製品におけるCE、ULなどの国際認証の取得が課題です。

今後の展望

東南アジアをはじめとした海外へ事業展開をしようと考えておられる国内の外食チェーン店は年々増えており、今後ますます海外市場は成長していくと考えています。今年度、重点国であるベトナム、インドネシア、タイのショールーム立ち上げに向け準備を進めており、まもなく稼働予定です。各国のお客様のニーズを把握し、ガリレイグループの各製品だけでなく、これまで培ってきた凍結解凍技術などのソフト提案の強化を図り、価値を創造していきます。

この度、海外事業における2030年までの中期ビジョン「GALILEI Global Vision 2030」を策定し、2030年までの海外事業のビジョンを発表しました。積極的に投資を行い、アジアの食のインフラを川上から川下まで支えることで、持続可能な社会の実現と食生活品質の向上を目指していきます。