# 事業別戦略と概要



愛知時計電機は、1927年から水道メーターの製造を開始しました。現在は、年間約200万台を販売し、ガスメーターと並び業界トップのシェアを獲得しています。水資源の不足が世界的に深刻化するなか、大切な水を正しくはかる技術を常に追求し、スマートメーターをはじめとした各種水道メーターの開発・改良に取り組んでいます。

# 水道関連機器

■ **主要顧客** 水道事業体

水迫事業体 (名古屋市水道局、東京都水道局など) デベロッパー、建築設備会社、 管理会社など

# ■ 愛知時計電機の強み

# 多様化するニーズへの対応

愛知時計電機では、LoRa一括無線検針システムや「アイチクラウド」等、最新の無線技術・DX技術を活用した製品の開発・改良に取り組むことで、省人化への対応や漏水検知による有収率の改善といった、多様化する様々なニーズにお応えしています。

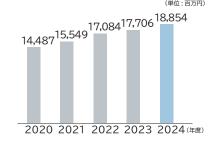
#### 電磁式水道メーターの技術

愛知時計電機では、世界で初めて「残留磁気励磁方式」を 採用することで、消費電流10,000分の1以下の極低消費電力化を達成し、内蔵リチウム電池で10年間の連続計測が可能な電磁式水道メーターを開発しました。小型・軽量でありながら水没環境下での使用も可能と、堅牢で耐久性にも優れている点が、世界各国の多様な市場で好評をいただいています。

## 新たな計測技術への取り組み

電子式水道メーター「ER」では、既存製品からの大幅な小型軽量化を図り、施工性の向上と環境負荷の軽減を実現しました。愛知時計電機では、こうした既存製品の改良に留まらず、新たな計測技術を応用したスマートメーター開発に取り組んでいます。

# ■ 売上高の推移



# ■ 主な製品

# 電磁式水道メーター









# 現地式水道メーター







#### 遠隔式水道メーター





## 温水メーター・積算熱量計







# 市場と事業環境

官需市場(水道事業体向け)	シェア
<ul><li>国内の需要家数:約5,900万件</li><li>全国の事業体約1,700事業体)が新規設置、交換する水道メーター。</li><li>全国的に増えているスマートメーター及びデータ配信サービスの提供</li></ul>	
民需市場	国内トップ
<ul> <li>国内:商業施設・複合ビル・集合住宅などに管理用・課金用で新規設置、交換する水道メーター。ラインナップは小型、大型、通信対応、電磁式など、多岐に渡ります。</li> <li>海外:北米、中国、ASEAN、中近東などへ高付加価値製品電磁式水道メーターを輸出しています。</li> </ul>	シェア

官需市場:水道事業体は、人口減による給水量の減少、 労働人口の減少による検針員の不足、施設の老朽化等の 問題に直面しており、加えて、新たな住民サービスの提供 が要望されています。このような社会環境を背景に、様々 なデータ収集が可能なスマートメーターの設置が更に進ん でいくとみられます。スマートメーターが接続される「アイ チクラウド」は遠隔検針、水使用量の見える化による漏水 検知、見守りサービス等のデータ配信サービスを提供して います。

民需市場:国内外を問わず、貴重な水資源への関心が 高まっています。そのような社会環境の中、「水を正確に 測る水道メーター」の需要が高まっており、多彩なライン ナップを持つ当社の製品が市場で活躍しています。

# 中期経営計画2026の進捗

2024年度の概況としては、国内民需市場における更新需要が堅調でした。また海外市場においては戦略商品である水道メーター「SD」、「SU」の販売が伸び、特に北米・ASEAN向けの輸出が増加しました。トピックスとしては、事業領域の拡大の足掛かりとなるデータ配信サービス「アイチクラウド」の利用拡大に向けて、当社システムと連携した「Web明細システム」のサービスを開始しました。検針の省力化以外にも利用者の利便性向上につながる機能として今後が期待されます。

2025年度は、継続してスマートメーター・アイチクラウドの採用拡大を目指していきます。官需市場はもとより、民需市場においても潜在ニーズを掘り起こし、新たな提案を行います。お客さまの求める仕様、納期、コストに対して製品改良および新しい計測技術の開発を行いさらなる売上拡大を図って行きます。また環境へ配慮した取り組みとして、エコ設計である水道メーター「SD」、「ER」への積極的な切り替えを図っていきます。

海外市場においては、ASEAN・他地域への販路拡大の ため、市場の再調査およびローカルパートナーとの協業体 制の構築を行い、さらなる売上拡大を目指します。

### TOPICS 新しい価値創出への取り組み

## 展示·冊子掲載·活用事例紹介

様々な場面で「アイチクラウド」の採用が増えており、検針や漏水検知に留まらない新たな使い方をされるケースも増えつつあります。全国のお客さまに新しい活用事例を広く知っていただき、抱えている問題や課題解決のヒントになれるよう、様々な媒体を活用したPR活動を行っています。



2025年2月1日放送「DX & Fun!」(名古屋テレビ放送・ソフトバンク提供)