



2018年5月15日

各 位

会 社 名 新明和工業株式会社
代 表 者 名 取締役社長 五十川 龍之
(コード番号 7224 東証第一部)
本 社 所 在 地 兵庫県宝塚市新明和町1番1号
問 合 せ 先 社長室長 松本 泰孝
(TEL 0798-56-5002)

新中期経営計画「Change for Growing, 2020」策定のお知らせ

新明和工業株式会社（取締役社長 五十川龍之）は、このたび、2021年3月期を最終年度とする3カ年の新たな中期経営計画「Change for Growing, 2020（以下、「CFG2020」といいます）」を策定いたしました。その概要につきまして、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 前中期経営方針〔2015年4月～2018年3月末〕の総括

2015年度にスタートした3カ年の中期経営方針「New Challenge 100」では、業績目標値に設定した「連結売上高 2,000 億円以上 連結営業利益 100 億円以上」を安定して達成できるよう、

- ・事業基盤の堅持と「殻」を破る新たな挑戦
- ・製品やサービスを通じた CSR 経営の推進
- ・次世代経営者の育成

これら3項を基本方針に掲げ、グループをあげて取り組んでまいりました。

各種活動の成果に加え、アベノミクスによる景気回復策の効果や円安の進行・定着、また国内各地で生じた自然災害への対処や東京オリンピックに向けた特需など、当社の主力事業にとって追い風となる環境が継続したことも奏功し、活動期間中は目標値をすべて上回る業績を計上いたしました。

2. 当社グループを取り巻く事業環境

こうした状況下、「CFG2020」の3カ年は、一部で市場環境が厳しくなることが予想されるものの、当社グループの事業の大半は社会インフラに関与しており、国内では、基盤製品に対してIoTやAIを組み込むなど市場における優位性を更に高めることでシェア拡大が図れること、加えてサービス事業の需要増が期待出来ること、また海外においても、新興国を中心に今後市場が伸長する事業・製品を多数有していることから、更なる成長へ向けた余地があると考えております。

3. 新中期経営計画「CFG2020」の概要

〔活動期間：2018年4月～2021年3月末〕

前項の事業環境に鑑みて、かつ、想像を超える速さで変化を遂げる社会において生き残るには、売上高の伸長により市場における地位を更に高め、そこで得た利益をもとに、次代に向けた投資を積極的に行うことが肝要となります。同時に、事業活動で得た利益

の中から、経営の支えである株主の皆様に対しても適切な水準をもって報いたい、との思いを込め、新たな中期経営計画を「**Change for Growing, 2020**」と名付けました。

当社は、2020年に創業100周年を迎えます。これまでの歴史を次代に繋げるべく、「CFG2020」では、基盤事業の規模拡大及び収益向上に向けた具体策、ならびに株主の皆様への利益還元に関する政策を掲げました。従来の殻を破る「変革」に再挑戦し、着実な「成長」を通じて企業価値向上に向けた転換を図ってまいります。

(1) 新中期経営計画「CFG2020」業績目標（最終年度）

「CFG2020」では、収益の持続的成長と資本の効率的な活用、この双方を意識した企業価値向上策に取り組んでまいります。

「CFG2020」最終年度〔2020年度〕における業績目標は以下のとおりです。

	「CFG2020」最終年度目標値
連結売上高	2,300億円
連結営業利益	140億円
自己資本〔当期〕純利益率（ROE）	8%

〔ご参考〕前中期経営方針との比較

	New Challenge 100		CFG2020		増減 (B-A)	増加率
	2017.3実績	2018.3実績 (A)	2019.3予想	2021.3目標 (B)		
(単位：億円)						
連結売上高	2,012	2,073	2,100	2,300	227	+11%
連結営業利益	130	105	105	140	35	+33%
ROE	7.7%	5.8%	6.1%	8.0%	-	-

(2) 「CFG2020」基本方針 — 「企業価値向上」に向けた転換—

① 基盤事業の規模拡大及び収益向上策

- ・製品・サービス：(a) IoTやAI等を駆使した次代型製品開発に注力
(b) ソリューション提案力、サービス体制の強化
(c) 生産合理化に向けた設備投資と人材育成
- ・海外市場：(a) セグメント別戦略地域の拡大及び販売強化
(b) 製造・販売・サービスに関する現地パートナー発掘及び協業推進
(c) 自社工場建設による生産能力及びコスト競争力の強化
- ・M&A、アライアンス：シナジーが期待出来る相手先とのM&Aの推進、及び業務提携等アライアンス強化

② 株主還元策

- ・株主の皆様への配当、将来に向けた事業投資、経営基盤維持のための内部留保、これら3点を勘案しつつ、連結ベースで配当性向40%～50%を基本とする。
- ・資本効率、キャッシュフロー等を勘案しつつ、成長投資の実施状況等に鑑みて、機動的に自己株式を取得する。

(3) 「CFG2020」セグメント別主要施策

① 航空機セグメント

- 既存製品の収益向上、及び新規事業への挑戦

製品・サービス	【US-2型救難飛行艇】 ・機能・性能向上による防衛省更新予算の獲得及び増勢 ・救難任務以外の用途展開(消防機能付加等)
海外市場	【民間機向け部品製造】 ・ボーイング「787」向け主翼スパー 増産対応 ・ボーイング「777X(新型機)」向け翼胴フェアリング、ボンバルディア「G7000」向け動翼等の量産体制確立 ・新規コンポーネントの受注獲得
M&A、アライアンス	【US-2型救難飛行艇】 ・インドへの輸出に向けたマヒンドラ社との協業検討 【新規事業】 ・小型航空機整備企業との協業による整備事業参入
2020年度目標値	売上高：410億円、営業利益(率)：32億円(7.8%)

② 特装車セグメント

- 新製品開発及びサービス体制強化によるシェア拡大、及び海外市場展開の強化

製品・サービス	・AI、IoTを駆使した高付加価値製品の市場投入〔環境・物流関連車両〕 ・成長分野〔物流、軽車両、林業〕における製品競争力強化 ・メンテナンス制度拡大によるサービス事業の拡充
海外市場	・タイの現地法人におけるキーコンポーネント(ダンプ用シリンダ等)の生産能力増強及び第三国向け輸出強化、ならびにインド市場への参入 ・オセアニア地域への販売強化及び対象機種拡大〔ローダダンプ、塵芥車〕 ・国内競合会社との連携による販売体制構築
M&A、アライアンス	・アライアンス強化によるサービス網の拡充
2020年度目標値	売上高：865億円、営業利益(率)：50億円(5.8%)

③ 産機・環境システムセグメント

- M&A及びアライアンスの具体化による収益向上、ならびに海外売上拡大

製品・サービス	【自動電線処理機】 ・ハイエンド機開発による電線加工能力の増強 【真空事業】 ・大型冷凍機開発による製品ラインアップ拡充 【流体事業】 ・下水処理場向け主要機器のラインアップ拡充 ・エンジニアリング力強化によるリニューアル工事の対応範囲拡大
---------	---

海外市場	【自動電線処理機】 ・ 欧州・アフリカの販売代理店とのアライアンスによる新市場開拓 【環境システム】 ・ 中国市場へのごみ中継施設向け排水処理設備の投入 【流体事業】 ・ 東南アジア・北米での拠点設立及び強化 [製造・サービス・物流]
M&A、アライアンス	【自動電線処理機】 ・ 周辺装置及び半自動機メーカーとのアライアンスによる関連ビジネスへの展開 【真空事業】 ・ 大亜真空(株)(2018年4月に子会社化)との協業による国内シェア拡大及び海外展開
2020年度目標値	売上高：435億円、営業利益（率）：37億円（8.5%）

④ パーキングシステムセグメント

- 機械式駐車設備における新たなソリューションビジネスへの参入、及び航空旅客搭乗橋の販売エリア拡大による収益拡大

製品・サービス	【駐車設備】 ・ 自動運転自動車を対象とした次世代型機械式駐車設備の開発、及び駐車場システムソリューションビジネスへの参入 ・ I o T ・ A I 活用による保守サービスの高度化及び省人化 【航空旅客搭乗橋】 ・ 高付加価値製品（自動装着機能、フルフラット仕様）投入による国内シェア拡大
海外市場	【航空旅客搭乗橋】 ・ 高付加価値製品（自動装着機能、フルフラット仕様）投入による東南アジア圏ハブ空港のシェア拡大 ・ 海外生産拠点拡充及びコスト競争力強化 ・ インドの現地法人を活用した同国市場への参入
M&A、アライアンス	【駐車設備】 ・ アライアンスによる製品ラインアップ拡充 ・ 撤退メーカーからの保守事業譲渡による規模拡大
2020年度目標値	売上高：440億円、営業利益（率）：32億円（7.3%）

以上