



新明和工業株式会社

2022年3月期決算 および長期経営計画 説明会

2022年5月19日

イベント概要

[企業名]	新明和工業株式会社
[企業 ID]	7224
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2022 年 3 月期決算 および長期経営計画 説明会
[決算期]	2021 年度 通期
[日程]	2022 年 5 月 19 日
[時間]	10:30 – 11:14 (合計：44 分、登壇：38 分、質疑応答：6 分)
[開催場所]	インターネット配信
[登壇者]	6 名
	取締役社長 五十川 龍之 (以下、五十川)
	取締役副社長執行役員 経営企画本部長 石丸 寛二 (以下、石丸)
	取締役専務執行役員 田沼 勝之 (以下、田沼)
	取締役常務執行役員 人事総務部長 西岡 彰 (以下、西岡)
	取締役常務執行役員 財務部長 久米 俊樹 (以下、久米)
	常務執行役員 新事業戦略本部長 梶原 敬士 (以下、梶原)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2022年3月期決算 サマリー

(単位：百万円)

	2021.3期 実績	2022.3期		増減 (増減率)	
		2月公表	実績	前期比	2月公表比
売上高	209,226	215,000	216,823	+7,597 (+3.6%)	+1,823 (+0.8%)
営業利益	10,479	9,000	10,569	+90 (+0.9%)	+1,569 (+17.4%)
経常利益	11,182	9,400	11,821	+639 (+5.7%)	+2,421 (+25.8%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,487	5,500	6,907	+1,419 (+25.9%)	+1,407 (+25.6%)
海外売上高	27,108	-	31,022	+3,914 (+14.4%)	-
ROE	6.4%	-	7.7%	+1.3pt	-
ROIC*	5.1%	-	5.1%	0pt	-
為替レート (1USドル)	106.2円	-	111.9円		

前期比

- ✓ 産機・環境システム、パーキングシステム、特装車セグメントで増加し、全体でも増収
- ✓ 営業利益は前期より改善し、経常利益も円安に伴う為替差益の計上により増加。親会社株主に帰属する当期純利益も特別損失の減少により、増益
- ✓ 上記に伴い、ROEは増加、ROICは前期比率を維持

※ROIC = 営業利益 × (1 - 実効税率) / 投下資本 (= 有利子負債 + 自己資本) の期首期末平均値

© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

2

五十川：新明和工業の五十川でございます。ただいまから、2022年3月期決算および長期経営計画の説明を行います。

まず、2022年3月期の連結決算サマリーについて説明をいたします。こちらは、2022年3月期の主要な業績数値について、それぞれ、前期、および2月に公表した通期業績予想と比較した表であります。

売上高につきましては、産機・環境システム、パーキングシステム、特装車の3セグメントで増収となり、全体でも75億円増の2,168億円となりました。

利益については、営業利益は105億円と、前期より改善し、経常利益は、円安に伴う為替差益の計上により6億円増の118億円、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期に特別損失として計上した、パーキングシステムセグメントの「のれん」に対する「減損損失」、および「新型コロナウイルス感染症による損失」などの減少に伴い、14億円増の69億円となりました。

ROEは、親会社株主に帰属する当期純利益の増加に伴い、1.3ポイント増の7.7%となり、ROICは5.1%と前期比率を維持しました。なお、当社の想定WACCは概ね5%です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2022年3月期決算 セグメント別

(単位：億円)

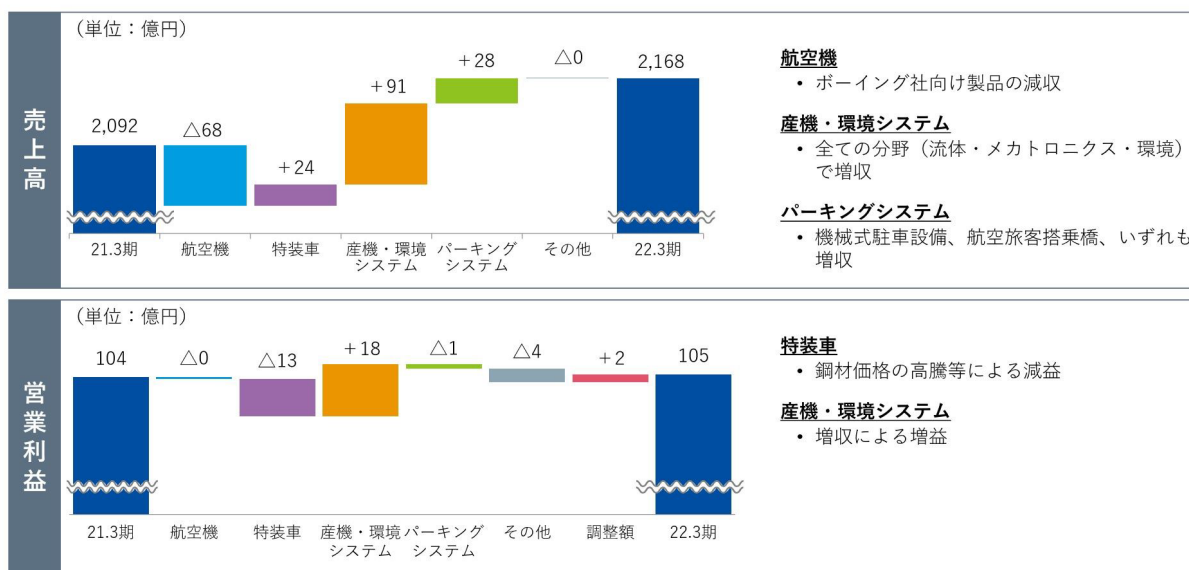
セグメント	売上高			営業利益		
	2021.3期	2022.3期	増減	2021.3期	2022.3期	増減
航空機	259	191	△68	△8	△8	△0
特装車	947	971	+24	67	53	△13
産機・環境システム	371	463	+91	29	48	+18
パーキングシステム	352	380	+28	32	30	△1
その他	160	160	△0	14	9	△4
調整額	-	-	-	△30	△28	+2
合計	2,092	2,168	+75	104	105	+0

© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

3

セグメント別の売上高および営業利益はご覧の通りです。

セグメント別 増減分析 (前期比)



© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

4

続いて、前期実績と比較したセグメント別の増減理由について説明をいたします。こちらは上段に売上高、下段に営業利益の増減理由を示しております。増減の大きいセグメントを中心に説明し

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

ますと、まず売上高について、航空機セグメントでは、ボーイング社向け製品の売上が大幅に減少したことなどから、68億円の減収となりました。

一方、産機・環境システムセグメントは、流体製品・メカトロニクス製品・環境関連事業と、全ての分野で売上が増加したことから、91億円の増収となりました。

そのほか、パーキングシステムセグメントにおいては、機械式駐車設備、航空旅客搭乗橋の売上がいずれも増加し、28億円の増収となりました。

続いて、営業利益につきましては、鋼材価格等、資材費の高騰などにより、特装車セグメントが13億円の減益となった一方で、産機・環境システムセグメントにおいて、増収に伴い18億円の増益となりました。

2023年3月期 通期業績予想 サマリー

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

(単位：百万円)

	2022.3期 (実績)	2023.3期 (予想)	増減 (増減率)
売上高	216,823	225,000	+8,176 (+3.8%)
営業利益	10,569	9,000	△1,569 (△14.9%)
経常利益	11,821	9,200	△2,621 (△22.2%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,907	6,000	△907 (△13.1%)

前期比

- ✓ 売上高は特装車を除く全てのセグメントで増加を見込み、全体でも増収となる見通し
- ✓ 利益は、鋼材価格の高止まり等による特装車セグメントの大幅減益を見込み、全体でも減益となる見通し

為替レート (1USD)	111.9円	120.0円※
-----------------	--------	---------

(参考) 中期経営計画 ([SG-2023]) 業績目標

(単位：百万円)

	2024.3期 (目標)
売上高	250,000
営業利益	15,000

※ 2023.3期(予想)の為替レートについては、公表日以降の前提レートを表示しています。

© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

5

続きまして、通期業績予想について説明いたします。こちらは、2023年3月期の業績予想を、前年実績と比較して示した表であります。売上高は、特装車を除く全てのセグメントで増加を見込んでおり、全体では前期比81億円増の2,250億円となる見通しです。

一方、利益につきましては、営業利益が鋼材価格の高止まりなどによる特装車セグメントの大幅な減益を見込んでおり、全体では15億円減の90億円となる見通しです。営業利益の減益に加え、為替差益の減少なども見込み、経常利益が26億円減の92億円、親会社株主に帰属する当期純利

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

益が9億円減の60億円となる見通しです。なお、この予想値の為替レートは、1ドル120円を前提としております。

事業環境（報告セグメント）

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

セグメント	予想	事業環境（見通し）	
航空機		民需関連においては、コロナ禍による旅客需要の減少に伴い、機体の需要低迷が継続しており、中大型機市場の回復は2023年度以降となる見通し。一方防衛省向けは、US-2型救難飛行艇（9号機）の受注に伴い作業量が増加し、操業度は改善する見込み。	
特装車		2021年下期に顕在化した主要部品調達遅れ等に伴う生産活動の停滞は、今期も一定期間継続する見込み。加えて鋼材価格等も上昇傾向が続き、足元の収益性は悪化している。今期から価格改定対策を実施するも、前期末時点で10カ月を超える旧価格の受注残高（セグメント全体）を保有しており、収益改善は下期以降となる見込み。	
産機・環境システム	流体製品		民需関連の復調に加え、官需向けもゼロエミッション対応、ストックマネジメント対応、浸水に対する耐水化対応などの更新需要やメンテ・サービス事業が底堅く推移する見込み。海外は連結子会社のTurboMAX Co., Ltd.のターボプロフ販売がインド・欧州・中国で伸長。同製品は、国内でも新顧客開拓に寄与するなど、総じて事業環境は堅調に推移する見込み。
	メカトロニクス製品		自動車産業向けの設備が売上の大半を占める当分野は、顧客側の投資意欲回復に伴い復調傾向。特に、EV用リチウムイオン二次電池向け真空乾燥装置を製造・販売する連結子会社の韓国真空株式会社は、韓国電池メーカーのほか、近年は海外の自動車メーカーや新たに業界参入する電池メーカーにも納入するなど、市場の拡大に伴い引き合い数も増加傾向。
	環境関連事業		前期は、プラント新設工事および同施設完成時から25年間の運営委託業務を一括受託（奈良県天理市案件、受注金額：113億円）するなど、プラント案件の需要は堅調。これに付随するストック事業の増加もセグメント業績を下支え。
パーキングシステム		売上の一部を占める航空旅客搭乗橋の受注環境は、コロナ禍で引き続き厳しいものの、主力の機械式駐車設備においては、新設案件や収益の柱であるメンテナンス・改修事業が引き続き堅調に推移する見込み。	

© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

6

こちらは、当社グループの事業環境をセグメントごとに表した表です。

航空機、および特装車セグメントにおいて、厳しい事業環境を予想する一方で、産機・環境システムセグメント、およびパーキングシステムセグメントにおいては、堅調に推移する見込みです。

航空機セグメントについては、引き続き厳しい状況を見込んでおりますが、US-2型救難飛行艇9号機の受注などに伴い、前期に比べ作業量は増加する見込みです。

特装車セグメントにつきましては、主要部品の調達遅れや、鋼材価格などの高止まりにより、上期の事業環境が厳しくなる見通しです。今期から実施している価格改定対策は、前期末時点で10カ月を超える受注残高を保有しており、収益改善に寄与するのは下期以降となる見込みです。

産機・環境システムセグメントにつきましては、流体製品・メカトロニクス製品においては、近年のM&A効果などによる市場規模拡大、環境関連事業においては、前期に受注した大型案件をはじめ、主力事業の需要増加、およびこれに伴うストック事業増加が期待でき、いずれの分野も事業環境は堅調に推移する見込みです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

パーキングシステムセグメントにつきましては、セグメント売上の約9割を占める機械式駐車設備において、新設案件や収益の柱であるメンテナンス・改修事業が引き続き堅調に推移すると予測しております。

2023年3月期 通期業績予想 セグメント別

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

(単位：億円)

セグメント	売上高			営業利益		
	2022.3期 (実績)	2023.3期 (予想)	増減	2022.3期 (実績)	2023.3期 (予想)	増減
航空機	191	225	+33	△8	0	+8
特装車	971	930	△41	53	26	△27
産機・環境システム	463	520	+56	48	49	+0
パーキングシステム	380	405	+24	30	33	+2
その他	160	170	+9	9	11	+1
調整額	-	-	-	△28	△29	△0
合計	2,168	2,250	+81	105	90	△15

© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

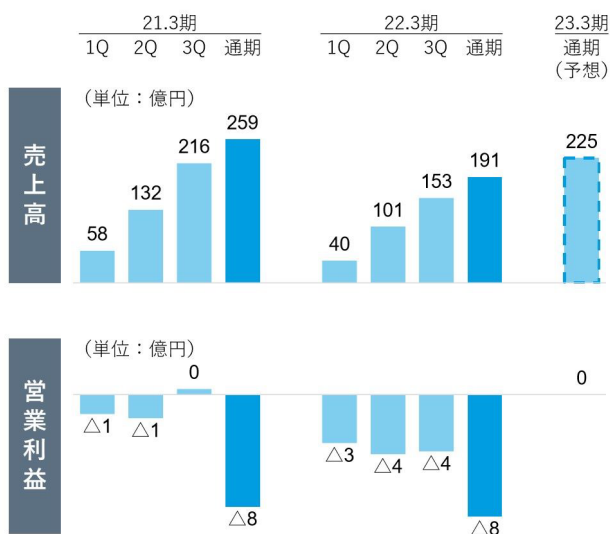
/ 7

今、ご説明した事業環境予測を加味した、セグメント別の売上高および営業利益の通期予想は、ご覧の通りです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally



2022.3期実績 (前期比)

■ 売上高
防衛省向け：輸送機向けコンポーネントの減少
民需関連：「777/777X」「787」生産機数減少

■ 営業利益
・「777/777X」「787」生産機数は減少するも、為替が円安に推移した結果、前期並みの水準に

2023.3期業績予想 (前期比)

■ 売上高
防衛省向け：輸送機向けコンポーネントの増加を見込む
民需関連：「777/777X」生産機数増加を見込む

■ 営業利益
・増収、操業度の増加、為替の円安などによる改善を見込む

□ 民需関連 生産機数 (単位: 機) □ 為替感応度 (公表日以降)

	2021.3期	2022.3期
777/777X	35	22
787	77	30
G7500	26	36

1円の円安進行で
約0.3億円の営業利益増

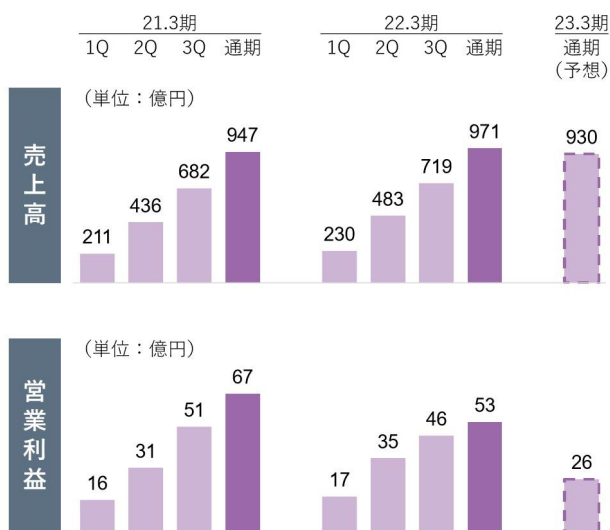
続きまして、2022年3月期の実績値および2023年3月期の業績予想値の増減理由について、セグメント別に説明いたします。

まず航空機セグメントです。2022年3月期実績につきましては、売上高は防衛省向けにおいて、輸送機向けコンポーネントが減少し、民需関連においても「787」の生産機数が大幅に減少し、「777」および「777X」も減少したことなどから、全体では減収となりました。営業利益につきましては、ボーイング社向け製品の生産機数は減少したものの、為替が円安に推移した結果、前期並みの営業損失となりました。

2023年3月期通期予想につきましては、売上高は、防衛省向けにおいて、輸送機向けコンポーネントの増加や、民間関連においても、「777」および「777X」の生産機数増加などを見込んでおり、増収となる予想です。営業利益につきましては、増収およびUS-2型救難飛行艇9号機の受注などに伴う操業度の増加、為替の円安などにより、8億円の改善を見込んでおります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2022.3期実績 (前期比)

- 売上高
 - ・ 林業用機械等の増加
 - ・ M&A効果による増収
- 営業利益
 - ・ 鋼材価格の高騰等による減益

2023.3期業績予想 (前期比)

- 売上高
 - ・ 主要部品調達遅れ等に伴う減収を見込む
- 営業利益
 - ・ 減収および鋼材価格等の高止まりによる減益を見込む

□ 受注残高の推移

	2021.3期				2022.3期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
受注残高 (億円)	630	641	636	604	687	698	745	819
手持月数 (カ月) ※	8.9	8.8	8.4	7.7	8.9	8.7	9.3	10.1

※受注～売上平均期間、受注残高÷1カ月当たりの売上高で算出

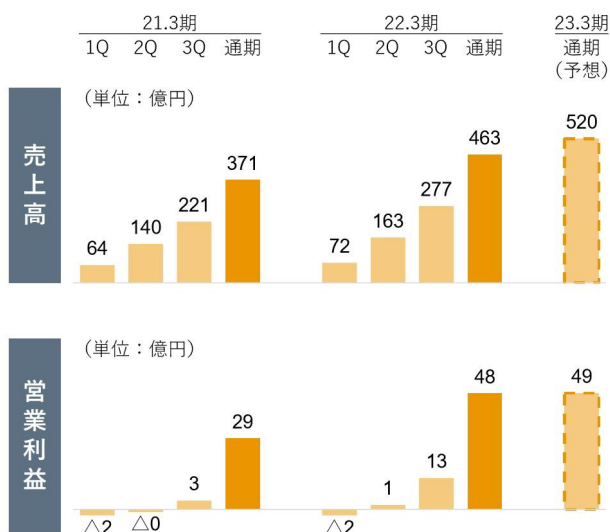
次に、特装車セグメントです。2022年3月期実績につきましては、売上高は林業機械等の増加や、M&A効果などにより増加となりましたが、営業利益につきましては、鋼材価格の高騰などにより減益となりました。

2023年3月期通期予想につきましては、売上高は、主要部品の調達遅れなどに伴う生産活動の停滞が、今期も一定期間継続する見込みであり、上期を中心に減収となる見込みです。営業利益につきましては、減収、および鋼材価格などの高止まりにより、減益となる見込みです。

なお、前期末時点で10カ月を超える旧価格の受注残高を保有していることから、今期から実施した価格改定の効果が業績に反映されるのは、下期以降となる見込みです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2022.3期実績 (前期比)

- 売上高
 - 流体製品：民需増加、およびM&A効果による増収
 - メカトロニクス製品：自動電線処理機、真空製品の増加
 - 環境関連事業：プラント案件の増加
- 営業利益
 - ・ 増収による増益

2023.3期業績予想 (前期比)

- 売上高
 - 流体製品：前期に実施したM&A効果による増収を見込む (前期は3QからPLに反映)
 - メカトロニクス製品：真空製品 (EV用二次電池向け真空乾燥装置) の増加を見込む
 - 環境関連事業：プラント案件の増加を見込む
- 営業利益
 - ・ 前期並みの水準を見込む

© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

/ 10

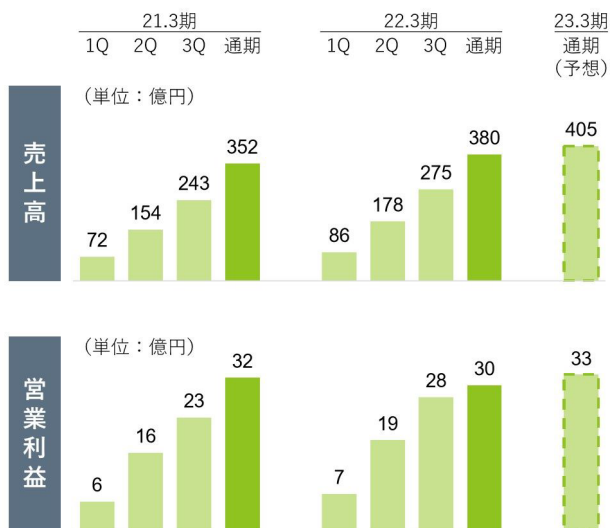
続きまして、産機・環境システムセグメントです。こちらのセグメントは、流体製品において官公庁向けの売上比率が高く、収益の計上が第4四半期に偏重する傾向がございます。

2022年3月期実績につきましては、売上高は、流体製品において注力商品の一つである「ターボブロワ」の製造販売を行う TurboMAX 社の連結子会社化により増収となり、メカトロニクス製品においても、自動電線処理機、真空製品、いずれも増収となり、環境関連事業においても、プラント案件工事が増加したことなどから、全ての分野で増収となりました。営業利益につきましては、増収による増益となりました。

2023年3月期通期予想につきましては、売上高は、流体製品において、前期に実施した M&A の効果が今期は通期で業績に反映されること、メカトロニクス製品においては、EV 用二次電池向け真空乾燥装置の製造・販売を行う韓国真空株式会社の増収を見込むこと、環境関連事業においても、プラント案件工事が増加が見込まれることなどから、全体では増収となる予想です。営業利益につきましては、前期並みの水準を見込んでおります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2022.3期実績 (前期比)

- **売上高**
機械式駐車設備：新設案件の増加
航空旅客搭乗橋：国内で増加

- **営業利益**
・ (鋼材価格高騰に伴う) 工事損失引当金計上による減益

2023.3期業績予想 (前期比)

- **売上高**
機械式駐車設備：連結子会社の増収を見込む
航空旅客搭乗橋：海外で増加を見込む

- **営業利益**
・ 増収による増益を見込む

© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

/ 11

最後に、パーキングシステムセグメントについてご説明いたします。2022年3月期実績につきましては、売上高は、機械式駐車設備において、新設案件が増加し、航空旅客搭乗橋においても国内で増加したことなどから、セグメント全体でも増収となりました。一方、営業利益につきましては、鋼材価格高騰の影響を受け、期末に工事損失引当金を計上したことなどから、減益となりました。

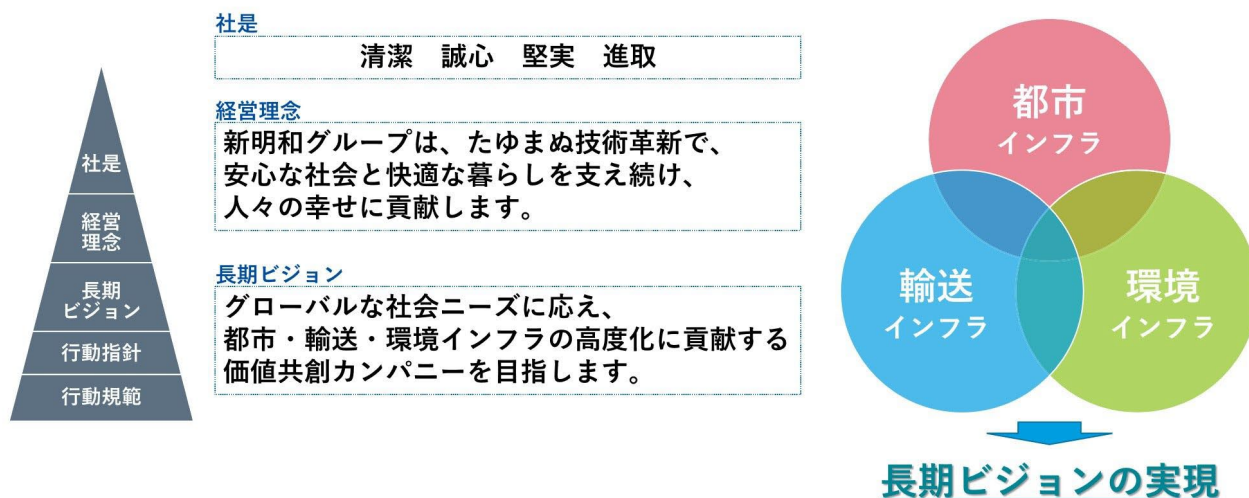
2023年3月期通期予想につきましては、売上高は、機械式駐車設備においては、二・多段方式の機械式駐車設備を取り扱う連結子会社の新明和パークテックで増収を、また航空旅客搭乗橋においても海外で増加を見込んでおり、セグメント全体で増収を見込んでおります。営業利益につきましては、増収による増益を見込んでおります。

以上が、2022年3月期決算に関するご説明となります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

「受け継ぐこと」「変化すること」を明確にし実践することで、新たな100年の歴史を作る



© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

/ 2

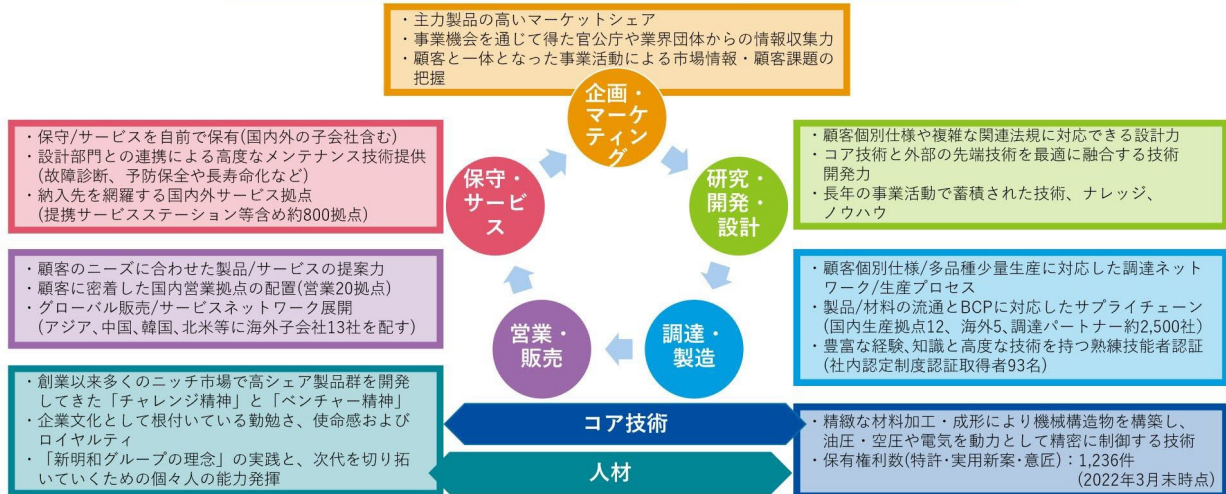
続きまして、長期経営計画「Sustainable Growth with Vision 2030 ～価値創造による持続的成長～」について説明いたします。なお、この長期経営計画は、2021年5月に概要を開示したものについて、1年かけて施策やKPIなどの検討を行った内容を反映し、改めてお示しするものです。

最初に、長期経営計画の全体像について説明いたします。当社は、2020年に創業100年を迎えました。これを機に、次の新たな100年の歴史を築いていくために、これからも変わらずに受け継ぐこと、逆に変えるべきことについて検討を重ねた上で、ここに示す「新明和グループの理念」を制定しました。今回ご説明する長期経営計画[SG-Vision 2030]は、われわれが2030年に在りたい姿を明確に示した「長期ビジョン」を志向して策定したものです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

創業以来100年以上にわたり、人々の暮らしや社会インフラを技術・製品・サービスで支えてきた実績と、これに基づく信頼



© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

/ 3

長期経営計画を策定するに当たり、改めて新明和グループの強みについて抽出したものがこちらの資料です。

詳細な説明は割愛しますが、「人材」については、100年の歴史を振り返って見えてくる新明和グループの精神や気質が、また、特徴である技術力を軸に、バリューチェーンに沿って検証した結果、われわれの最大の強みは「創業以来100年以上にわたり、人々の暮らしや社会インフラを技術・製品・サービスで支えてきた実績と、これに基づく信頼」であると考えます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiam.com

人口構造の変化	<ul style="list-style-type: none"> ・ 少子高齢化と労働力不足 ・ ダイバーシティと働き方改革 ・ 高齢化による交通弱者増加 ・ 外国人労働者の増加
都市化の進展	<ul style="list-style-type: none"> ・ 人口、交通、物流の都市集中 ・ 廃棄物を含む物流量増大 ・ 都市・地方の二極化進行
気候変動と資源不足	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地球温暖化に伴う自然災害増大 ・ CO2排出量の増大 ・ 脱化石燃料と再生可能エネルギーへの転換
テクノロジーの進化	<ul style="list-style-type: none"> ・ デジタル化技術の加速とIoT拡大 ・ 電動化、無人化、省人・省力化 ・ サイバーテロ等、セキュリティリスクの増大
社会・経済の変化	<ul style="list-style-type: none"> ・ モビリティの進化と移動手段の多様化 ・ DXによるビジネスモデルの変革 ・ 経済的価値と社会的価値の追求 ・ SDGsへの貢献とESG経営の推進 ・ グローバル市場の拡大 ・ 経済安保に伴うサプライチェーンの再構築 ・ 強制労働や児童労働など人権問題への対応

新明和グループにとって
大きな機会となる環境変化
を抽出し、長期経営計画を
策定

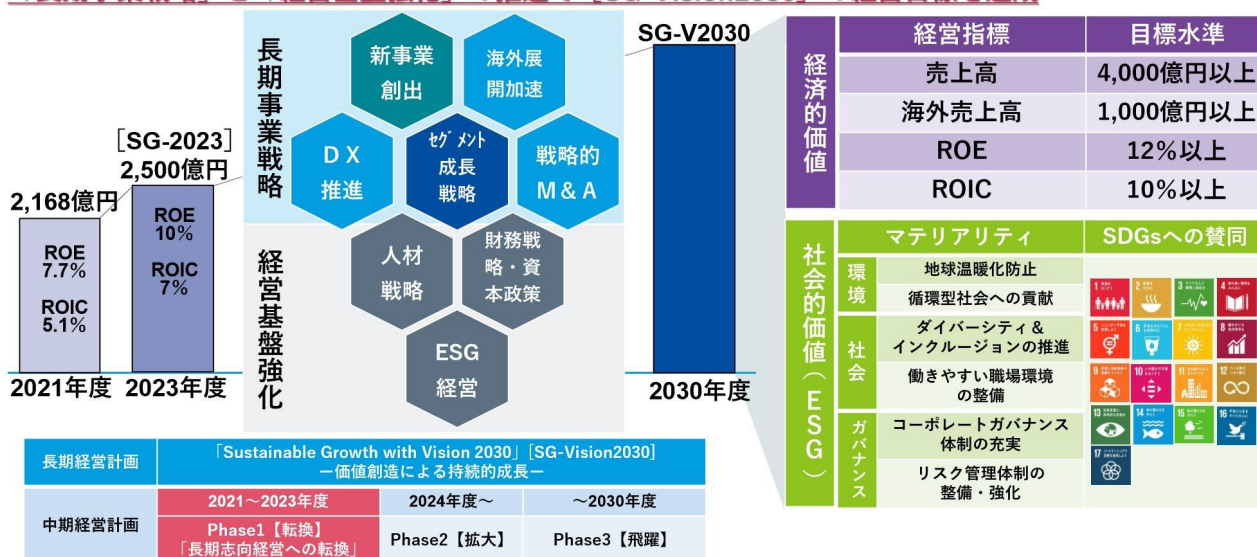
次に、今後起こりうる外部環境の変化について、新明和グループの関心の深いものを中心に抽出したものが、こちらの表になります。これらの項目のうち、特に意識して取り組むべきテーマとして赤字で示した項目が、われわれの事業成長を促す機会ととらまえ、これを前提に[SG-Vision 2030]を策定いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

長期経営計画 [SG-Vision2030] : 戦略と目標

「長期事業戦略」と「経営基盤強化」の推進で「SG-Vision2030」の経営目標を達成



© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

ここで[SG-Vision 2030]で目指す姿と、そこに至る取り組みの概要について説明いたします。経済的価値と社会的価値の向上に継続して取り組む姿勢、そして、その成果として目指す目標水準につきましては、1年前に公表した内容から変わりはありません。

大きく分けて、長期事業戦略と経営基盤強化、この二つの経営テーマを柱に、六角形で示した8つの個別テーマに取り組んでおります。

長期事業戦略では、セグメントの成長戦略を要に、海外展開の加速、DXの推進、戦略的M&A、そして新事業創出といった戦略課題に取り組んでおります。

経営基盤強化では、長期事業戦略の推進を支えつつ、社会的な責務も果たすべく、財務戦略・資本政策、人材戦略、ESG経営に取り組み、サステナブルな成長を着実に推進してまいります。

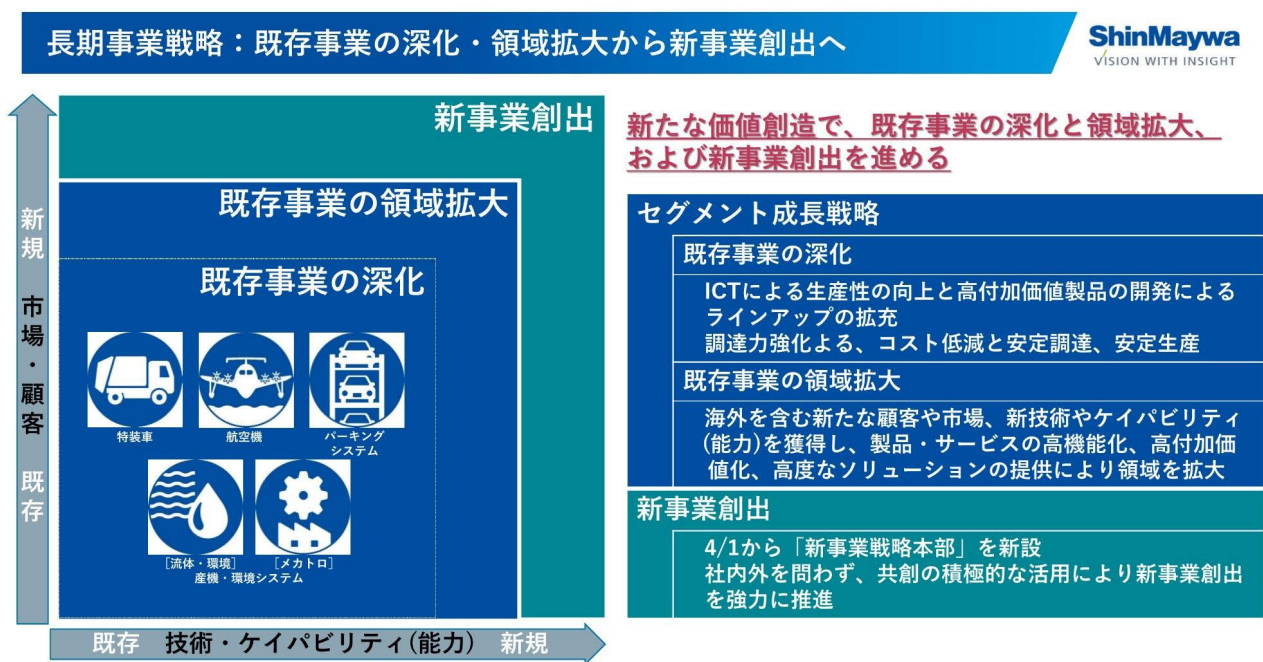
そして経済的価値では、2030年度の目標水準として、売上高4,000億円（うち海外売上高は1,000億円）、ROE12%、ROIC10%の達成を目指しております。

一方、社会的価値については、SDGsへの賛同のもと、ESG経営において6つのマテリアリティを設定し、諸活動に取り組んでおります。このSG-Vision2030の推進手順につきましては、3期中の中期経営計画の実践を通じて、目標水準の達成を目指すことにしております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

Phase1 に当たる現中期経営計画[SG-2023]のテーマは「転換」、Phase2 を「拡大」、最終となるPhase3 では「飛躍」をテーマに掲げており、2030 年には、従来の延長線とは異なる、新しい新明和グループの姿をステークホルダーの皆様にお示ししたいと思っております。



では、一つ目の柱となる「長期事業戦略」についてご説明いたします。長期事業戦略の方向性は、左の図に示す通り、「既存事業の深化」「既存事業の領域拡大」「新事業創出」の3つのテーマを掲げて取り組んでおります。各経営指標の目標水準の達成を目指して、セグメント単位で各事業の深化や、各々が保有する技術力、ケイパビリティなどの強みを生かした事業領域の拡大に取り組むとともに、「新事業創出」にも挑戦しております。

「既存事業の深化」では、ICT を駆使し、工場をはじめとする全ての生産性の向上と社会課題を解決する高付加価値製品をスピーディーに開発し、ラインアップを拡充するとともに、グループ調達力を強化し、コスト低減と主要部品の安定確保を実現してまいります。

「既存事業の領域拡大」では、グローバル市場のエリア拡大を核に、新たな顧客や市場開拓、セグメント間の連携やベンチャー企業とのアライアンスなども積極的に推し進め、新たな技術の確立やケイパビリティの獲得による事業領域の拡大に取り組んでおります。

これら既存事業とは一線を画すものとして着手をしているのが、「新事業創出」です。本年4月1日付で、本社に「新事業戦略本部」を新設いたしました。「新事業創出」はわれわれにとって積年

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



の課題でもあります。まず早期に「新事業創出プロセス」を確立し、新事業開発においては、社内外を問わず、積極的な共創精神の神を発揮し、「共に創る」活動の先に必ずや新事業を創出する、という意気込みでチャレンジをしてまいります。

長期事業戦略：セグメント成長戦略 [既存事業の深化・領域拡大] **ShinMaywa**
VISION WITH INSIGHT

- ①ICTを活用した製品・サービスのスマート化によるビジネス領域の拡大（環境計測、遠隔操作）**
- ②モビリティの進化(EV、自動運転)に対応した新たな価値を提供**



特装車のEV対応
⇒CASEなどモビリティの進化
に対応した次世代特装車の開発



自動運転車対応の
機械式駐車設備を開発
⇒自動バレーパーキング
システム技術の確立

© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

ここでは、セグメント成長戦略の取り組みの一例をご紹介します。「ICTを活用した製品・サービスのスマート化によるビジネス領域の拡大」と、「モビリティの進化（EV/自動運転）に対応した新たな価値の提供」です。

「ICTを活用した製品・サービスのスマート化によるビジネス領域の拡大」では、航空機事業部が開発した固定翼ドローンは、既に完全自律運転システムを確立し、複数の地方自治体や法人等と共同で、海洋観測をはじめさまざまな実証実験を進めております。将来は、このドローンを用いて通信や輸送といった事業領域での新ビジネスを創出するべく、現在検討を重ねているところです。

また、林業機械の分野では、装置販売にとどまらず、危険を伴う山間の急峻地での作業が遠隔操作で行えるオペレーションシステムの開発を進めております。本システムの確立により、人員不足が懸念される本作業の安全性と効率性改善に寄与したいと考えております。

ここで示した事例のように、これまで「モノ売り」を中心としてきたビジネスから、「ICTを活用したスマート化によるオペレーションの革新」を提案していくことにより、市場における付加価値を一層高め、事業領域への拡大とつなげてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



一方、「モビリティの進化に対応した新たな価値の提供」では、今後のEV台頭を視野に、特装車事業部では、自動車業界の潮流である「CASE」に広く対応する次世代型特装車の開発に取り組んでおります。ここに示した写真は、本年3月、厚木市殿に納入したEV対応型塵芥車です。

また、下の写真では、群馬大学と共同で取り組んだ「自動運転車の機械式駐車設備への自動駐車」をご紹介します。この研究は既に完了し、機械式駐車設備への自動駐車（自動での入出庫）が技術的に可能であることを実証いたしました。今後は、この技術を進化させ、ドライバーが任意の場所で降車し、空車となった車両が自動で駐車設備まで走行し駐車まで行える「自動バレーパーキングシステム」を開発し、「CASE」の発展を側面から支援したいと考えております。



続いて、「海外市場拡大」についてご説明いたします。長期ビジョンでうたっています「グローバルな社会ニーズに応え」の実現、そして目標水準達成の要となる、最も重要なテーマと位置付けております。われわれは、新明和グループがグローバル成長を遂げる鍵となる地域をアジア市場（緑色の枠）としております。

航空機セグメントを除く全てのセグメントが、近年、東南アジアを中心に受注・売上を伸ばしており、[SG-Vision 2030]では、オセアニアや中国を含むアジア市場で550億円の売上達成を目指します。中央下の写真は、2019年に販売代理店契約を締結したタイのG-PARK社に納めたエレベーター方式駐車設備です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiam.com



同社とは、当社機械式駐車設備の販売・据付工事・メンテナンスを委託する契約を結んでおり、同地にデモ機を兼ねて、外装がガラス張りの設備を建設しました。この他に、既にタイの公的機関からも受注を頂いております。

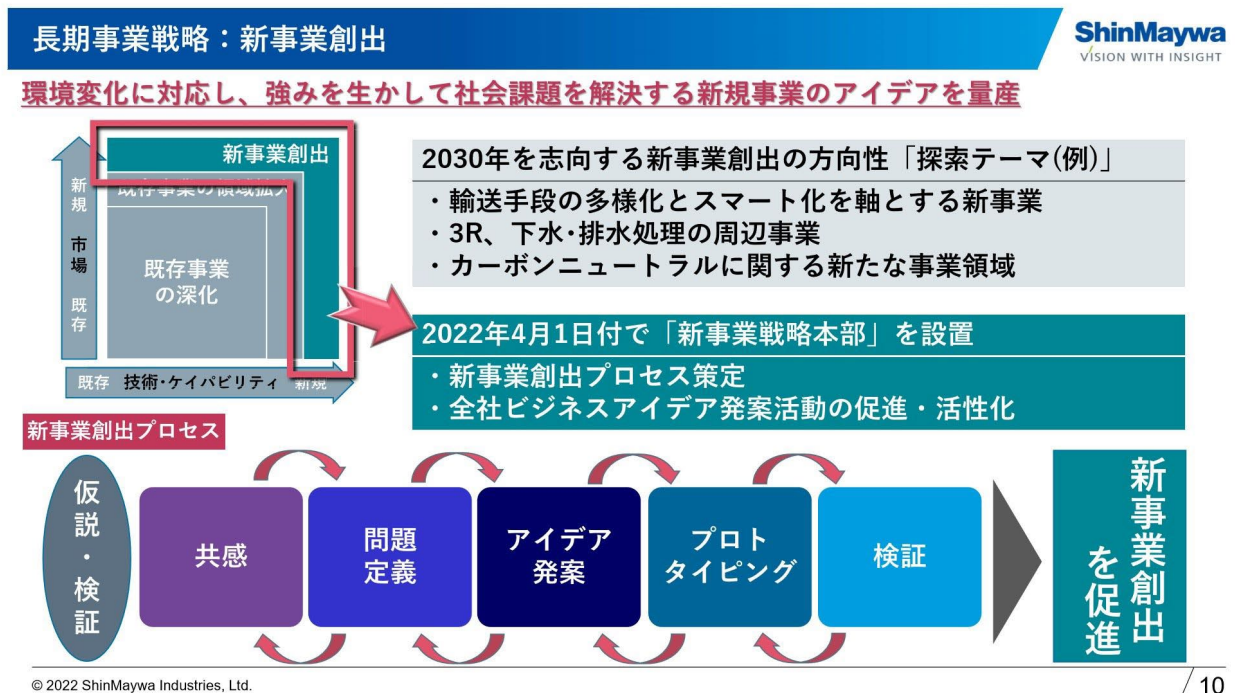
右の写真は、中国に独自で設立した現地法人が武漢に納めた「排水処理設備」です。既に中国国内での納入実績は10件を超え、高評価を得ています。これらの実績をもとに、本設備の優位性をアピールすることで、さらなる売上拡大を狙える製品と自負しております。

次に、赤色の枠は、米国市場での戦略を示しております。航空機分野は、足元はコロナ禍で低調ですが、往来の規制緩和に伴い、来期以降は回復を見込んでおります。

また、産機システム事業の自動車産業向け製品として、ワイヤーハーネス加工機や、韓国の子会社（韓国真空株式会社）のEV市場向け二次電池関連製造装置、流体事業では、水中ポンプや、写真で示した韓国の子会社（TurboMAX社）の高付加価値製品「ターボブロワ」の拡販、加えて、航空旅客搭乗橋の米国市場参入も検討しています。

さらに、ヨーロッパ市場での売上規模は現状20億円程度ですが、二次電池関連製造装置や、同市場に適合するワイヤーハーネス加工機の投入など、自動車産業市場の開拓を志向しております。

これらの活動を通じて、グローバル市場での当社ブランドの認知・浸透に注力し、2030年度に海外売上高1,000億円の達成を目指してまいります。



サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



次に、「新事業創出」の現状について説明いたします。


先ほど申し上げました通り、新事業の創出を促進する機能として、本年4月1日付で、本社に「新事業戦略本部」を新設いたしました。これは、事業部門の枠にとらわれず、冒頭で示した「強み」を生かして「共創」を推し進めていく組織と位置付けています。外部環境の変化に伴って生じるさまざまな社会課題を、われわれの強みを生かして解決、軽減していきたいと考えており、そのためには、既存事業に執着することなく、探索事業を通じて新たな事業を創出する必要があり、その素地となるビジネスアイデアの量産が必須となります。

そこで、新事業を創出するプロセスと、これを実践する仕組みを早期に確立し、ビジネスアイデア発案活動を促進してまいります。また、事業部との連携を密にして、「ビジネスアイデアの多産多死」による新事業開発を全社活動として発展させていく所存でございます。

ここで、新事業創出の方向性の一例を挙げますと、探索テーマとして「輸送手段の多様化とスマート化を軸とする新事業」「3Rや下水・排水処理の周辺事業」「カーボンニュートラルに関する新たな事業領域」などを掲げております。

「3R」については、リサイクル・リユースの目線で、航空機の部品製造時に排出される炭素繊維強化プラスチック（CFRP）の再資源化技術の確立、そしてこの技術を活用した新事業の創出に取り組んでいるところです。

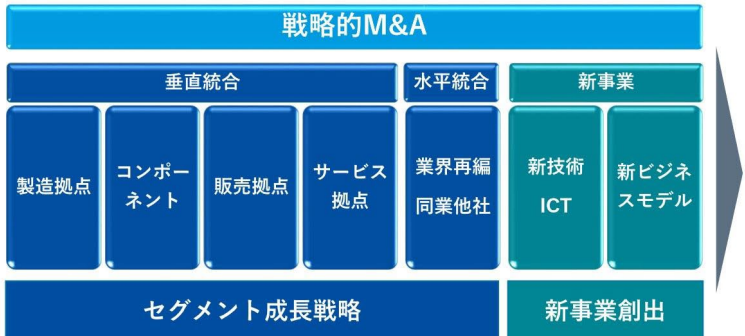
長期事業戦略：戦略的M&Aの推進



新明和グループの強みを生かせる領域で、戦略的M&Aを実践

2018年以降のM&Aによるセグメント別連結子会社増加数(実績)

特装車	3社
産機・環境システム	5社
パーキングシステム	2社
航空機	1社
合計	11社




戦略的M&A


セグメント成長戦略

新事業創出


事業ポートフォリオの再構築




TurboMAX Co., Ltd.
〔産機・環境システム〕




KOREA VACUUM LIMITED
〔産機・環境システム〕



ShinMaywa Aerobridge Singapore Pte. Ltd.
〔パーキングシステム〕



(株) O S K
〔特装車〕



天龍エアロコンポーネント(株)
〔航空機〕

© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

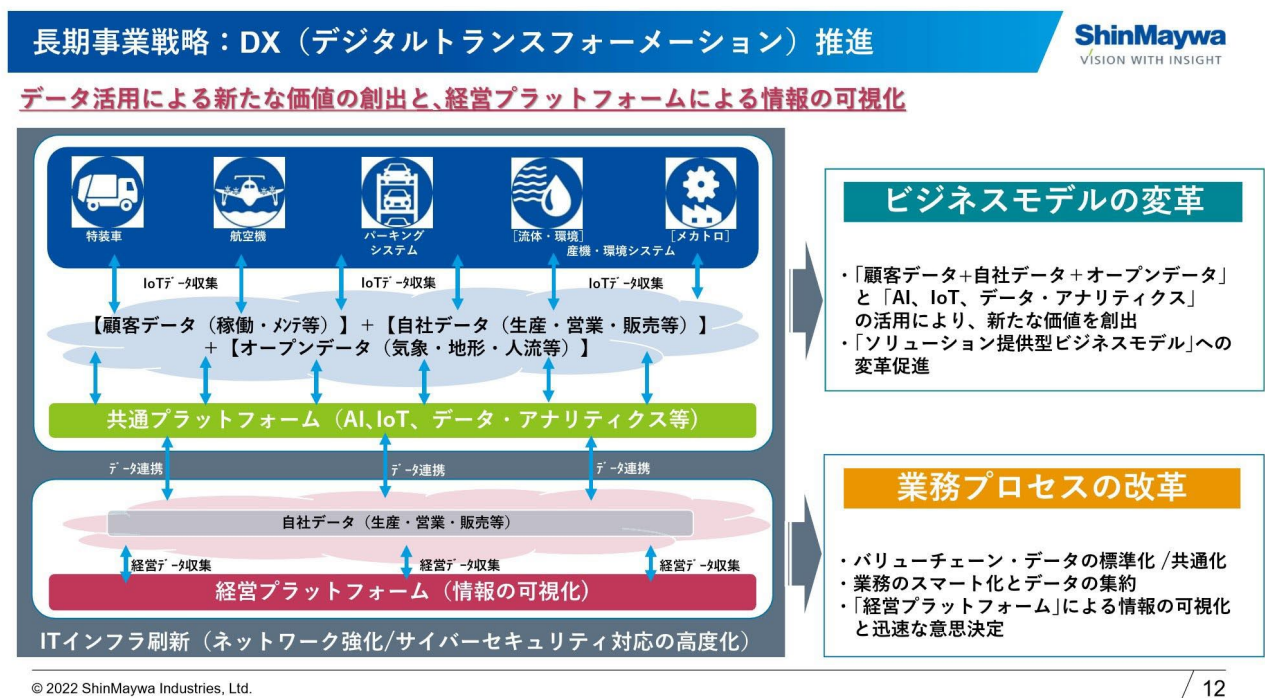
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiam.com



事業規模の拡大、そして事業成長を促す手段として、M&A につきましても、戦略的に取り組んでまいります。M&A の実績は近年着実に増えており、2018 年以降、11 社を連結子会社としております。とは言うものの、過去の実績の多くは、図で示した「垂直統合」もしくは「水平統合」に該当し、グループ全体を俯瞰した M&A には至っておりません。

今後も、バリューチェーン強化や業界再編型の M&A も行ってまいります。新事業創出に直結する戦略的 M&A、例えば当社グループが有していない技術の獲得や、新ビジネスモデル構築に要する知見を持った企業の発掘にも積極的に取り組み、M&A の実現を通じて、目指すべき事業ポートフォリオを形成してまいります。



デジタルトランスフォーメーション（DX）の推進につきましては、既存事業の領域拡大や新事業創出に不可欠と認識しており、足元では、ICT などを活用して各種データの収集を行っている段階です。今後は、事業セグメント単位で管理しているバリューチェーンデータの一元化と可視化を行い、業務プロセスの改革を促進するとともに、ビジネスモデルの変革にも活用したいと考えております。

そして、次のステップでは、事業セグメントが保有する顧客データやオープンデータの一元管理を通じて、これらのデータを活用した新たなソリューションや、マネタイズが期待できるビジネスモデルの開発につなげてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



長期財務戦略（方針）

- ・獲得したキャッシュは持続的な成長投資（設備投資・M&A・研究開発等）に優先的に配分
- ・成長投資に必要な資金は、ネットD/Eレシオ50%程度を目安に財務健全性を維持した状態で調達
- ・株主還元は持続的な成長投資と財務健全性のバランスをとりながら実施

事業ポートフォリオ・マネジメント

売上高成長率	新規の成長事業 ・成長戦略 ・経営資源の投入 ・積極的な投資	現在の主力事業 ・成長戦略 ・収益向上 ・積極的な投資
	低成長・低収益の事業 ・投資抑制 ・高収益体質に転換 ・成長可能性判断	低成長の成熟事業 ・再成長検討 ・投資抑制 ・高収益事業に集中

ROIC

事業セグメントの成長率向上、ROIC改善により
最適な事業ポートフォリオを志向

- ・新規の成長事業の育成、主力事業の強化、事業の新陳代謝を促進
- ・継続的な事業セグメントROICの改善と財務戦略に基づく最適な資源配分

現中期経営計画「SG-2023」キャッシュアロケーション

区分	計画	
成長投資（設備投資・M&A）	300～400億円	
株主還元	配当性向	40～50%
	自己株式取得	機動的に実施検討

続きまして、ここからは「経営基盤強化」について説明いたします。

最初に、財務戦略・資本政策についてご説明いたします。長期財務戦略の方針を、画面左上に示しております。事業活動で得たキャッシュは、設備投資、M&A、研究開発などの成長投資に優先的に配分いたします。

投資計画に対して不足が生じた場合は、負債調達も活用しますが、財務の健全性を維持するべく、ネットD/Eレシオの目安を50%程度としております。また、成長投資と財務健全性を共に注視しつつ、株主還元につきましても、中期経営計画ごとに配当性向の目標水準を定め、株主の皆様の期待に応じていきたいと考えております。

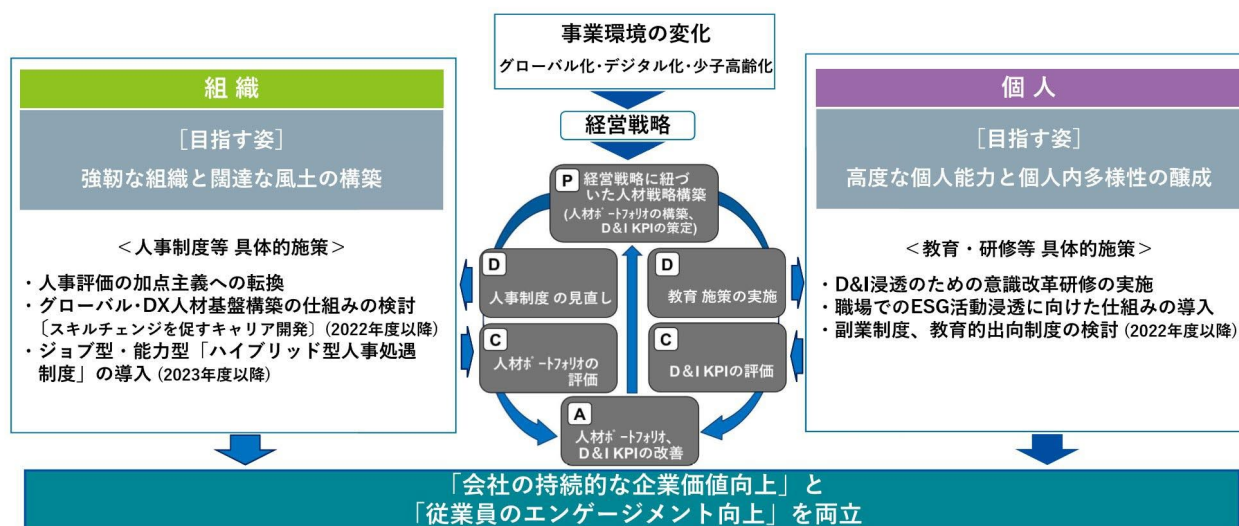
ご参考までに、現在推進中の中期経営計画[SG-2023]のキャッシュアロケーションを画面左下に示します。また、画面右の事業ポートフォリオ・マネジメントにつきましても、縦軸に売上高成長率、横軸にROICを置き、事業セグメントごとに現在のポジションを認識するとともに、指標の改善・向上に取り組む過程で、最適な事業ポートフォリオを志向してまいります。

なお、具体的な事業ポートフォリオ・マネジメントの中身につきましても、次期の中期経営計画に含めてお示しをしたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

「人的資源管理」から「人材価値向上」へ



© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

/ 15

続いて、人材戦略についてです。組織や個人を取り巻く変革のスピードが増大する中、事業環境の変化を踏まえ、従来の「人的資源の管理」から、人材を重要な資本として捉え、その価値を最大限に引き出す「人材価値の向上」へと変革させてまいります。

そのためには、まず経営戦略の遂行に必要な「人材ポートフォリオ」を明確化し、これに見合った人事制度に改定するとともに、「ダイバーシティ&インクルージョン」の意識を職場に深く根づかせるための教育・研修などを随時実施してまいります。

また、モニタリングにより各所の意見を吸い上げ、改善を積み重ねていくことで、持続的な「企業価値向上」と「従業員のエンゲージメント向上」の両立に取り組んでまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

環境	1. 地球温暖化防止	<ul style="list-style-type: none"> ●生産活動の温室効果ガス排出削減 (Scope1・Scope2) エネルギー使用に伴うCO2排出総量 38%削減 (達成年度2030年度、2017年度比) 総排出量：42,720t(2017年度)⇒26,486t(2030年度) ●環境負荷軽減「製品・サービス」の提供 省エネ、低炭素製品の開発・販売および低炭素サービス、事業の提供 TCFDに基づく気候変動に対するシナリオ分析の実施(2022年度)
	2. 循環型社会への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ●廃棄物の削減 廃棄物総排出量 10%削減 (達成年度2030年度、2020年度比) 総排出量 8,111t(2020年度)⇒7,300t(2030年度)

最後に、「ESGの取り組み」についてご説明いたします。環境・社会・ガバナンスに関して、それぞれ2つのマテリアリティを特定し、これらに対してKPIを設定し、改善に取り組んでまいります。

まず、「環境」のマテリアリティは、「地球温暖化防止」と「循環型社会への貢献」です。「地球温暖化防止」の2030年度のKPIは、生産活動による温室効果ガス排出削減目標を、過去にピークを記録した2017年度のCO2排出総量実績値に対して、38%削減を目標としました。

また、「環境負荷軽減製品・サービスの提供」については、TCFDに照らした、気候変動に対するシナリオ分析を今年度中に実施いたします。

「循環型社会への貢献」に関するKPIは、2030年度の廃棄物総排出量を、2020年度比で10%削減するべく、各種改善活動を進めてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

社会	1. ダイバーシティ & インクルージョンの推進	<ul style="list-style-type: none"> ●多様性を尊重し、支援する組織風土の醸成 体制の構築、意識醸成および環境の整備 従業員サーベイ（課題抽出）の実施 「健康経営優良法人」の認証取得 人権方針に基づく人権デューデリジェンスの実施 (2023年度から開始)
	2. 働きやすい職場環境の整備	<ul style="list-style-type: none"> ●個人に内在する多様性の獲得 人材育成、人材開発および多様性のある人材の採用 女性管理職者数 30人〔2%〕(2023年度) ⇒ 60人〔3%〕(2030年度) 国家認定制度「えるぼし」の取得(2023年度以降) ●個人が持つ多様性やWillを生かす場の創出 事業競争力の向上(経営基盤の強化)および長期事業戦略との融合

© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

/ 17

次に、「社会」のマテリアリティとして掲げたのは、「ダイバーシティ&インクルージョンの推進」と「働きやすい職場環境の整備」です。これら2点のマテリアリティについて、3つのKPIを設定しています。

1つ目は、「多様性を尊重し支援する組織風土の醸成」で、従業員サーベイの実施、「健康経営優良法人」の認証取得、人権デューデリジェンスの実施を計画しています。

2つ目は、「個人に内在する多様性の獲得」に向けた取り組みで、具体例として、女性管理職を2023年度に30人、2030年度には60人と、段階的に増やす計画で、人材育成や採用活動を通じて実現を図ってまいります。また、国家認定制度「えるぼし」の取得も目指しております。

3つ目は、「個人が持つ多様性やWillを生かす場の創出」です。個々の従業員が有する可能性やエンゲージメントを醸成し、事業競争力や経営基盤の強化、長期事業戦略との融合を図ってまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

ガ バ ナ ン ス	1. コーポレートガ バナンス体制の充実	<ul style="list-style-type: none"> ●取締役会の監督機能強化 取締役会構成員に求められるスキル・経験の明確化および経営人材の計画的育成・多様性の確保 ●職務の執行における適法性の確保 役職員のコンプライアンス意識浸透および子会社を含めた統制環境の整備
	2. リスク管理体制 の整備・強化	<ul style="list-style-type: none"> ●リスク管理体制の整備・強化 子会社を含めたリスク管理体制および重要リスクに関するモニタリング ●自然災害および感染症等に対する事業継続計画(BCP)の整備 ●電子情報管理体制の強化 広域ネットワーク(WAN)の見直しおよびセキュリティ規定の刷新とインシデント対応強化 ●品質および安全性の確保 子会社を含めた品質管理状況および製品安全リスク情報の把握と支援 ●CSR調達の推進 CSR要求事項の策定およびCSR調達を合理的・効果的・継続的に実行する仕組みの構築

© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

/ 18

最後に、「ガバナンス」のマテリアリティは、「コーポレートガバナンス体制の充実」と「リスク管理体制の整備・強化」の2点です。

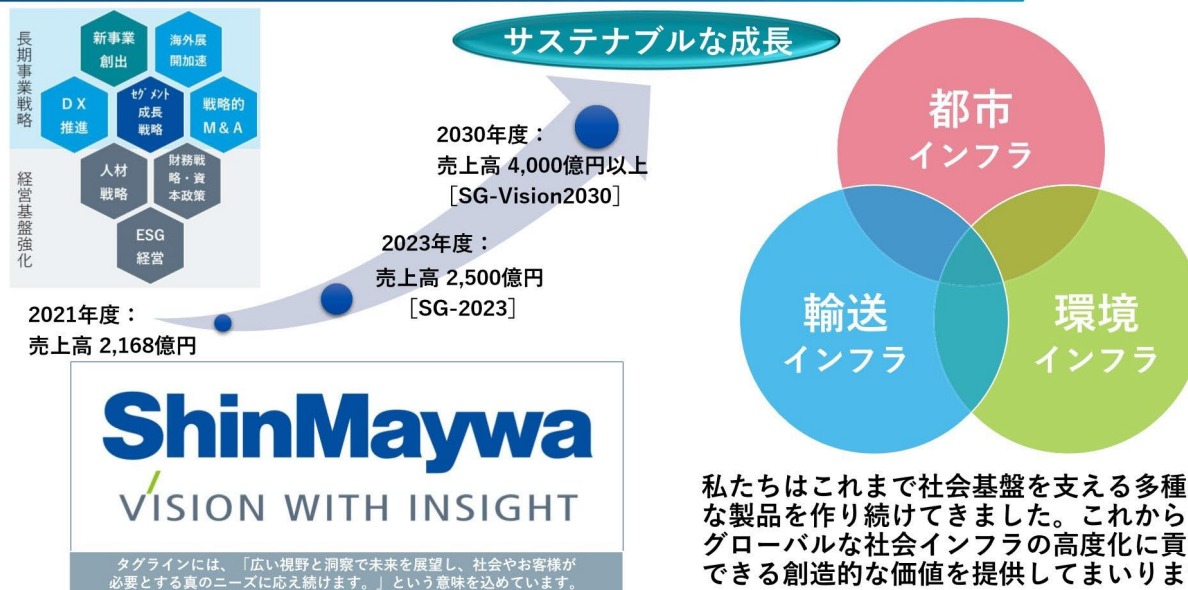
「コーポレートガバナンス体制の充実」のKPIは、「取締役会の監督機能強化」と、「職務執行における適法性の確保」としております。

「リスク管理体制の整備・強化」のKPIは、「子会社を含めたリスク管理体制の整備と強化」「自然災害および感染症などに対する事業継続計画(BCP)の整備」「電子情報管理体制の強化」「品質および安全性の確保」「CSR調達の推進」の5つとしております。

以上、これらESGのマテリアリティに対するKPIを施行した取り組みの実践を通じて、サステナブルな価値向上に取り組んでまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

/ 19

われわれ新明和グループは、これまでも、社会基盤を支えるさまざまなインフラ分野において、高い設計力、製造技術をベースに、多様な製品やサービスを創出してまいりました。

これからも社会インフラのさらなる高度化に貢献する製品・サービスを提供する企業グループを目指してまいります。現在推進しております長期経営計画[SG-Vision 2030]を着実に実践し、サステナブルな事業成長と、2030年度の目標として掲げた各種指標の達成を目指してまいります。

私からの説明は以上となります。本日はお忙しい中、弊社決算説明会にご参加いただきまして誠にありがとうございました。

[了]

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行わないものとします。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com