



新明和工業株式会社

2023 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

2022 年 11 月 17 日

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



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] 2023 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

[決算期] 2022 年度 第 2 四半期

[日程] 2022 年 11 月 17 日

[ページ数] 33

[時間] 10:30 – 11:11
(合計：41 分、登壇：38 分、質疑応答：3 分)

[開催場所] インターネット配信

[登壇者]

6 名

代表取締役 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	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)
取締役 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	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



2023年3月期 第2四半期 連結決算実績 サマリー

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

(単位：百万円)

	22.3期 2Q	23.3期 2Q	増減 (増減率)
受注高	119,992	133,910	+ 13,917 (+ 11.6%)
売上高	100,264	104,001	+ 3,737 (+ 3.7%)
営業利益	4,438	3,206	△1,232 (△27.8%)
経常利益	4,698	4,168	△530 (△11.3%)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,362	2,871	△490 (△14.6%)
受注残高	182,858	243,764	+ 60,906 (+ 33.3%)
為替レート (1USドル)	110.0円	132.5円	

前年同期比

受注高

- 「産機・環境システム」が大幅増となるなど、「特装車」「その他」を除く全てのセグメントが増加した結果、全体では増加
- 2Qとしては過去最高

売上高

- 「特装車」「その他」を除く全てのセグメントが増収となり、全体では増収

利益

- 円安効果はあるも、鋼材価格の上昇等により、減益

© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

2

五十川：新明和工業の五十川でございます。ただ今から、2023年3月期第2四半期決算説明を行います。まず、第2四半期の決算実績について説明いたします。

こちらは、当第2四半期の主要な業績数値について、それぞれ前年同期と比較した表です。受注につきましては産機・環境システムが大幅増となるなど、特装車、その他を除く全てのセグメントが増加した結果、全体では前年比プラス11.6%の1,339億円となり、第2四半期としては過去最高を達成しました。

売上高につきましては受注同様、特装車、その他を除く全てのセグメントが増収となり、全体ではプラス3.7%の1,040億円となりました。

利益につきましては円安効果による増益効果はありましたが、鋼材価格などの製造原価の上昇が減益要因となり、営業利益は前年比マイナス27.8%の32億円、経常利益はマイナス11.3%の41億円、親会社株主に帰属する四半期純利益はマイナス14.6%の28億円となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

2023年3月期 第2四半期 連結決算実績 セグメント別

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

(単位：億円)

セグメント	受注高			売上高			営業利益		
	22.3期 2Q	23.3期 2Q	増減	22.3期 2Q	23.3期 2Q	増減	22.3期 2Q	23.3期 2Q	増減
特装車	577	570	△6	483	437	△46	35	7	△28
パーキングシステム	190	206	+16	178	183	+5	19	11	△7
産機・環境システム	142	241	+99	101	154	+52	2	12	+10
流体	105	138	+33	62	87	+24	△0	3	+3
航空機	93	98	+5	101	115	+13	△4	7	+11
その他	91	82	△8	75	63	△12	4	3	△0
調整額	—	—	—	—	—	—	△12	△13	△1
合計	1,199	1,339	+139	1,002	1,040	+37	44	32	△12

※ 23.3期1Qより報告セグメント区分を見直し、「産機・環境システム」に含まれていた「流体」を報告セグメントとして記載しております。

© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

3

セグメント別の受注高、売上高および営業利益はご覧のとおりです。各セグメントの前年同期比の主な増減理由は後ほどご説明いたします。

なお、今年の第1四半期から報告するセグメントの区分を見直し、産機・環境システムに含まれていた流体を独立したセグメントとして開示しております。

連結貸借対照表/連結キャッシュ・フロー計算書

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	22.3期末	23.3期 2Q末	増減
現預金	26,600	17,239	△9,361
売上債権	70,945	72,768	+1,823
棚卸資産	46,925	52,610	+5,685
有形・無形固定資産	45,306	45,319	+13
その他資産	31,429	33,181	+1,751
資産合計	221,206	221,118	△87
買入債務	25,898	26,237	+338
有利子負債	52,254	54,860	+2,605
その他負債	48,792	42,940	△5,851
負債合計	126,945	124,038	△2,907
自己資本	92,465	95,434	+2,969
その他純資産	1,795	1,646	△149
純資産合計	94,261	97,080	+2,819
負債・純資産合計	221,206	221,118	△87
自己資本比率	41.8%	43.2%	

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	22.3期 2Q	23.3期 2Q	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	△1,092	△6,137	△5,044
投資活動による キャッシュ・フロー	△3,507	△4,074	△567
フリー・ キャッシュ・フロー	△4,599	△10,211	△5,611
財務活動による キャッシュ・フロー	△62	△121	△59

© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

4

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

第2四半期の連結貸借対照表、および連結キャッシュ・フロー計算書はご覧のとおりです。第2四半期末時点の資産は売上債権や棚卸資産が増加したものの、現預金が減少したことなどにより、前年度末に比べて8,000万円減少し、2,211億円となりました。

負債は短期借入金が増加したものの、法人税等の納付などにより、前年度末に比べて29億円減少し1,240億円となりました。

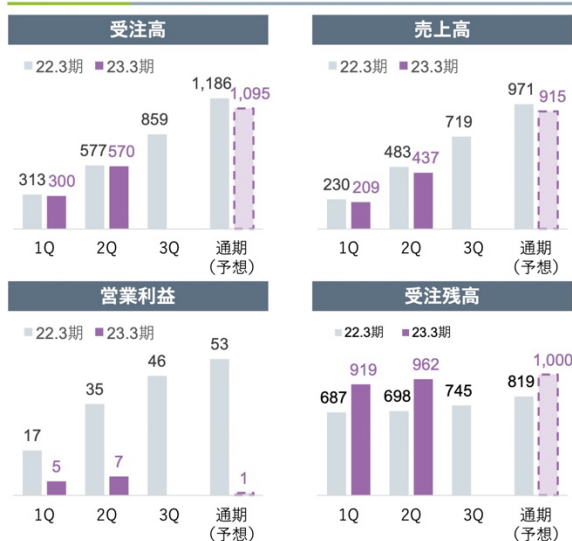
純資産は配当金の支払はあったものの、親会社株主に帰属する四半期純利益を計上したことなどにより、前年度末に比べて28億円増加し970億円となりました。これらの結果、自己資本比率は前年度末の41.8%から43.2%に上昇いたしました。

連結キャッシュ・フローにつきましては、営業キャッシュ・フローは50億円減少のマイナス61億円、投資キャッシュ・フローは5億円減少のマイナス40億円、フリー・キャッシュ・フローは56億円減少のマイナス102億円、財務キャッシュ・フローは5,000万円減少のマイナス1億円となりました。

特装車セグメント

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

業績推移 (単位: 億円)



第2四半期実績 (前年同期比)

受注高

- 建設関連車両、物流関連車両の減少

売上高

- 建設関連車両、物流関連車両、環境関連車両の減少

営業利益

- 減収による減益
- 鋼材価格の上昇等による減益

受注残高の手持日数推移 (単位: カ月) ※

22.3期				23.3期			
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q(予想)
8.9	8.7	9.3	10.1	13.2	13.2		13.1

※受注～売上までの平均期間、受注残高÷1カ月当たりの売上高で算出

© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

5

続きまして、第2四半期業績についてセグメント別に前年同期比で説明いたします。

まず、特装車セグメントです。受注高は建設関連車両、物流関連車両を中心に減少いたしました。

売上高は主要部品の調達遅れなどに伴い生産活動の停滞が続いており、建設関連車両、物流関連車両、環境関連車両などが減少し、全体では減収となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

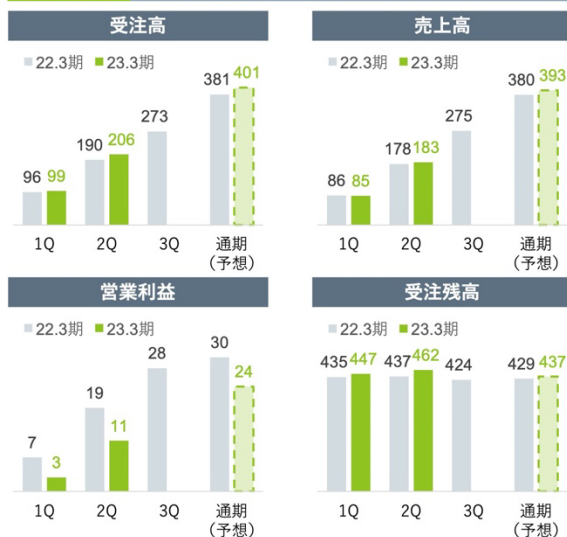
SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

営業利益につきましても減収、および鋼材価格の上昇などにより減益となりました。

パーキングシステムセグメント

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

業績推移 (単位：億円)



© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

第2四半期実績 (前年同期比)

受注高

機械式駐車設備：製品（二・多段方式の新設）の増加
航空旅客搭乗橋：国内、海外ともに増加

売上高

機械式駐車設備：改修修理の減収
航空旅客搭乗橋：国内、海外ともに増加

営業利益

機械式駐車設備：改修修理の減収による減益
航空旅客搭乗橋：増収による増益

パーキングシステムセグメントです。受注高は機械式駐車設備において、子会社製品である二・多段方式の機械式駐車設備が増加し、また航空旅客搭乗橋においても、国内、海外ともに増加しました。

売上高は機械式駐車設備において改修修理事業が電気部品の長納期化により減少となったものの、航空旅客搭乗橋において増収となったことから、全体では増加となりました。

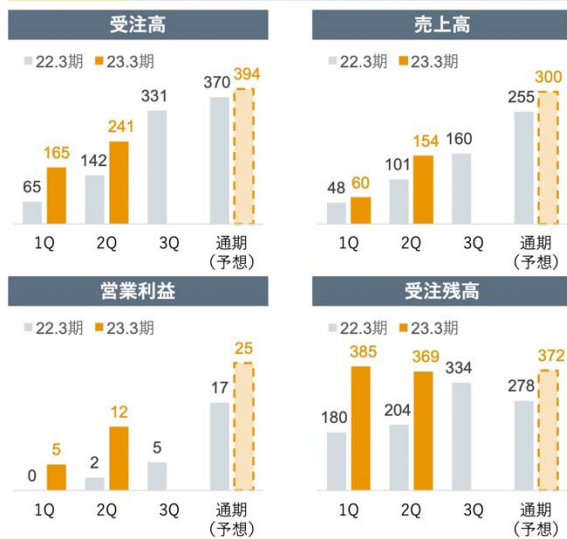
営業利益につきましては航空旅客搭乗橋で増益となったものの、機械式駐車設備において収益の柱である改修修理が減収となったことなどから、全体では減益となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

業績推移 (単位: 億円)



© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

第2四半期実績 (前年同期比)

受注高

メカトロニクス製品：真空製品の増加
環境関連事業：プラント案件およびサービス事業の増加

売上高

メカトロニクス製品：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

メカトロニクス製品：増収による増益
環境関連事業：工事損失引当金の増加による減益

サブセグメント別 受注高・売上高推移

(単位: 億円)

サブセグメント		22.3期				23.3期			
		1Q	2Q	3Q	通期	1Q	2Q	3Q	通期(予想)
メカトロニクス製品	受注高	30	77	130	166	125	163		251
	売上高	33	68	108	159	44	117		201
環境関連事業	受注高	34	65	200	204	39	77		143
	売上高	15	32	51	95	16	36		99

産機・環境システムセグメントです。受注高はメカトロニクス製品において EV 用二次電池向け、真空乾燥装置の製造販売を手がける韓国真空の受注が大幅に増加し、環境関連事業においてもプラント案件およびサービス事業の受注が増加しました。

売上高は好調な受注を背景に、メカトロニクス製品、環境関連事業、いずれも増収となりました。

営業利益は環境関連事業においての工事損失引当金の増加により減益となりましたが、メカトロニクス製品においての増収による増益となり、全体では大幅な増益となりました。

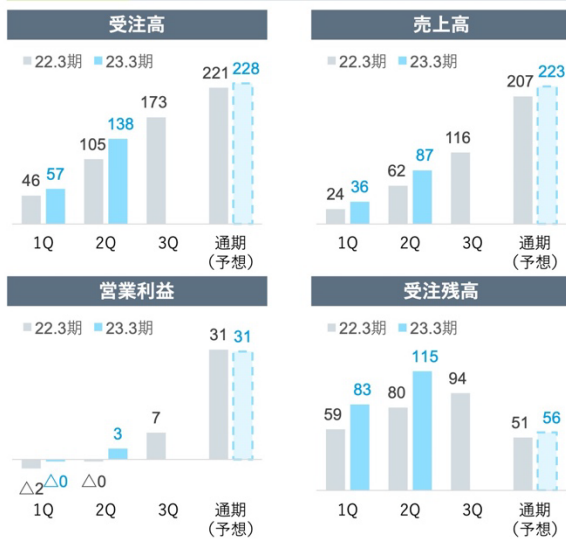
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

流体セグメント

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

業績推移 (単位: 億円)



© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

第2四半期実績 (前年同期比)

受注高

- 前期に実施したM&A効果による増加
- 国内官需、国内民需、海外関連の増加

売上高

- 前期に実施したM&A効果による増収
- 受注増に伴う増収

営業利益

- 前期に実施したM&A効果による増益
- 増収による増益

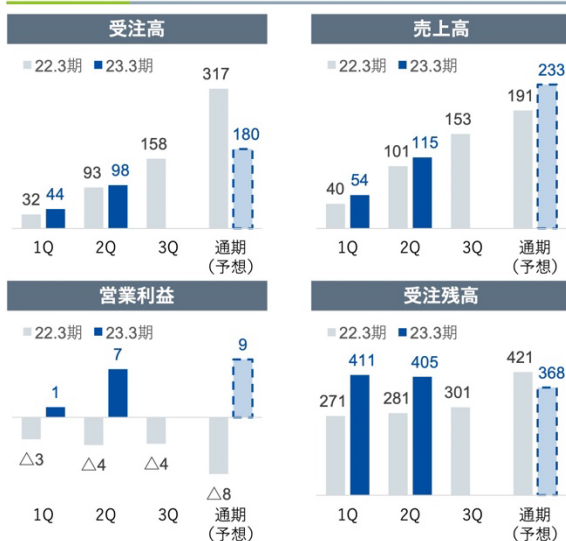
流体セグメントです。受注高は前期後半に M&A した TurboMAX の業績が大きな増加要因となっております。これに加え、国内官需、国内民需、海外関連がいずれも堅調に推移した結果、全体では増加いたしました。

売上高は受注高と同様、M&A 効果が寄与し、好調な受注環境も追い風となった結果、増収となり、これを受けて営業利益も増益となりました。

航空機セグメント

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

業績推移 (単位: 億円)



© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

第2四半期実績 (前年同期比)

受注高

- 防衛省向け：輸送機向けコンポーネント等の減少
- 民需関連：「G7500」受注機数増加

売上高

- 防衛省向け：前年同期並みの水準
- 民需関連：「777/777X」「G7500」生産機数増加
為替の円安による増収

営業利益

- 原価低減および為替の円安等による増益

民需関連 生産機数

(単位: 機)

	22.3期 2Q	23.3期 2Q
777/777X	10	14
787	20	11
G7500	15	21

為替感応度 (公表日以降)

1円/USドルの円安進行で
約0.4億円の営業利益増

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

航空機セグメントです。受注高は防衛省向けにおいて輸送機向けコンポーネントなどが減少したものの、民需関連においてグローバル 7500 の受注機数が増加したことなどから、全体では増加いたしました。

売上高は民需関連においてボーイング 777 およびグローバル 7500 の生産機数が増加したことに加え、為替が円安に推移したことなどから増収となりました。

営業利益につきましても原価低減および為替の円安等により増益となりました。

2023年3月期 連結業績予想 サマリー

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

(単位：百万円)

	22.3期 実績	23.3期 予想		増減 (増減率)	
		7月公表	10月公表	前期比	7月公表比
受注高	263,163	234,300	245,600	△17,563 (△6.7%)	+ 11,300 (+4.8%)
売上高	216,823	225,000	222,000	+ 5,176 (+2.4%)	△3,000 (△1.3%)
営業利益	10,569	9,000	7,000	△3,569 (△33.8%)	△2,000 (△22.2%)
経常利益	11,821	9,200	8,200	△3,621 (△30.6%)	△1,000 (△10.9%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,907	6,000	5,600	△1,307 (△18.9%)	△400 (△6.7%)
受注残高	210,338	219,638	233,938	+ 23,600 (+11.2%)	+ 14,300 (+6.5%)
1株当たり年間配当金	42円	42円	42円	—	—
配当性向	40.0%	46.1%	49.4%	+ 9.4pt	+ 3.3pt
為替レート (1USD円)	111.9円	130.0円	135.0円※		

※ 10月公表の為替レートについては、10月以降の前提レートを表示しています。

© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

前期比

受注高

- 「航空機」「特装車」セグメントで減少し、全体でも減少となる見込み

売上高

- 「特装車」「その他」を除く全てのセグメントで増収となり、全体でも増収となる見込み

利益

- 円安効果を見込むも、鋼材価格の高騰等により、減益となる見込み

(参考) 中期経営計画[SG-2023]業績目標

(単位：百万円)

	24.3期 (目標)
売上高	250,000
営業利益	15,000

11

続きまして、ここからは 2023 年 3 月期の連結業績予想についてご説明いたします。

こちらは 10 月に公表した 2023 年 3 月期の業績予想を、前年実績および 7 月公表値と比較した表です。

前期比でご説明しますと、受注高は航空機と特装車セグメントで減少し、全体では 175 億円減の 2,456 億円となる見込みです。

売上高は第 2 四半期実績に続き、特装車、その他を除く全てのセグメントで増収となり、全体では 51 億円増の 2,220 億円となる見込みです。

利益は為替の円安が続いていることから一定の増益効果は見込めますが、鋼材価格の高騰などにより営業利益は 35 億円減の 70 億円、経常利益は 36 億円減の 82 億円、親会社株主に帰属する当期純利益は 13 億円減の 56 億円となる見込みです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

また、7月公表値との比較では、特装車やパーキングシステムセグメントの事業環境が当初想定より悪化する見通しであることから、売上高、利益ともに下方修正しております。

1株当たりの年間配当金の予想につきましては、前期比および7月公表比で、親会社株主に帰属する当期純利益は減少する見込みですが、42円の据え置きとしております。当社は現在推進中の中期経営計画、SG-2023において株主還元の目標水準を連結配当性向40から50%としており、42円配当で49.4%となる見込みです。

なお、この予想値の第3四半期以降の為替レートは1ドル135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）	
特装車		- 需要は堅調であるが、主要部品調達遅れ等に伴う生産活動の停滞は想定より時間を要する見通しとなり、年度末の受注残高は前期末の1.2倍にまで膨らむ見込み。 - 鋼材価格等の高騰は、想定を超えて推移。直近では一部の原材料では下落傾向も見られるが、主要材料は2023年度前半までは上げ基調が続く、後半以降もそのまま高止まりが続くと想定。 - 今期から実施した価格改定は、受注では一定の成果がみられるも、前期末時点で10ヵ月を超える旧価格の受注残高（セグメント全体）を保有しているため、売上に反映されるにはタイムラグがあり、今期の増益効果は限定的。	
パーキングシステム		- 機械式駐車設備の製品事業は、受注は堅調に推移。鋼材価格等の高騰に対し価格改定を実施。 - 収益の柱であるサービス事業は、受注は堅調であるものの、半導体不足に伴う電気部品の長納期化により、売上が減少する見通し。 - 空港設備の航空旅客搭乗橋事業は、東南アジアにおける市場環境回復が2023年度以降となる見通し。	
産機・環境システム		- 自動電線処理機の需要は復調傾向。長期的には、CASEの進展に伴い、ワイヤーハーネスの需要も今後右肩上がりに増加する見通し。 - 韓国真空株式会社が生産する、EV用リチウムイオン二次電池向け真空乾燥装置は、車載電池市場の急速な拡大に伴い引き合い数も増加傾向。 - 環境関連事業は、プラント案件の需要が堅調。これに伴うストック事業の増加もセグメント業績を下支え。	
流体		- 国内官需関連は豪雨・浸水対策分野が伸長、リニューアル＆サービス分野と共に底堅く推移する見通し。 - 国内民需関連はカーボンニュートラルに向けた設備投資が活況でターボプロワ等の販売が増加。 - 海外関連はコロナ沈静化による市場回復と昨年度連結子会社化したTurboMAX Co., Ltd.の業績が寄与し、受注が増加。	
航空機		- 防衛省向けは、US-2型救難飛行艇（9号機）を製造中。 - 民需関連は、中大型機市場の回復が、2023年度以降となる見通し。 - 為替レート（USドル）の円安効果に加え、近年の原価低減と固定費圧縮努力が奏功し、3年ぶりに黒字化する見通し。	

© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

12

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。

特装車は主要部品調達遅れなどに伴う生産活動の停滞が想定より時間を要する見通しです。また、鋼材価格等の主要材料についても上げ基調が続いております。今期だけで見ると厳しい事業環境となっておりますが、生産活動が正常化し、今期から実施した価格改定の成果が売上に反映されれば、来期以降は回復が期待できます。

パーキングシステムは収益の柱であるサービス事業において、半導体不足に伴う電気部品の長納期化により、今期は一時的に売上が減少する見込みですが、受注は堅調であり、事業環境の落ち込みは一時的と見ております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



産機・環境システムは自動電線処理機の需要が復調傾向であることに加え、EV 用リチウムイオン二次電池向け真空乾燥装置の引合いが増加傾向にあります。環境関連事業においてもプラント案件の需要が堅調であることから、セグメント全体として好調に推移する見通しです。

流体は国内官需、国内民需、海外、いずれも堅調に推移する見通しです。

航空機は近年の原価低減と固定費圧縮努力が奏功し、3 年ぶりに黒字化を達成する見通しです。

2023年3月期 連結業績予想 セグメント別（前期比）

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

（単位：億円）

セグメント	受注高			売上高			営業利益		
	22.3期 （実績）	23.3期 （予想）	増減	22.3期 （実績）	23.3期 （予想）	増減	22.3期 （実績）	23.3期 （予想）	増減
特装車	1,186	1,095	△91	971	915	△56	53	1	△52
パーキングシステム	381	401	+19	380	393	+12	30	24	△6
産機・環境システム	370	394	+23	255	300	+44	17	25	+7
流体	221	228	+6	207	223	+15	31	31	△0
航空機	317	180	△137	191	233	+41	△8	9	+17
その他	154	158	+3	160	156	△4	9	10	+0
調整額	—	—	—	—	—	—	△28	△30	△1
合計	2,631	2,456	△175	2,168	2,220	+51	105	70	△35

※ 23.3期1Qより報告セグメント区分を見直し、「産機・環境システム」に含まれていた「流体」を報告セグメントとして記載しております。

© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

13

今ご説明した、事業環境予測を加味したセグメント別の受注高、売上高および営業利益の通期予想はご覧のとおりです。

前期比の主な増減理由をご説明しますと、受注高は前期に US-2 型救難飛行艇の 9 号機を受注した航空機で 137 億円の減少、昨年高水準だった特装車で 91 億円の減少を見込んでおり、全体では 175 億円減の 2,456 億円となる見通しです。

売上高は特装車で生産活動の停滞に伴い 56 億円の減収を見込むものの、好調に推移する産機・環境システムで 44 億円の増収、また、航空機でも 41 億円の増収を見込んでおり、全体では 51 億円増の 2,220 億円となる見通しです。

営業利益は航空機においての増収に加え、円安効果などから 17 億円の増益を見込む一方、特装車においての減収に加え、鋼材価格の高騰などが影響し 52 億円の減益を見込み、全体では 35 億円マイナスの 70 億円となる見通しです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

2023年3月期 連結業績予想 セグメント別（7月公表比）

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

（単位：億円）

セグメント	受注高			売上高			営業利益		
	23.3期 (7月公表)	23.3期 (10月公表)	増減	23.3期 (7月公表)	23.3期 (10月公表)	増減	23.3期 (7月公表)	23.3期 (10月公表)	増減
特装車	1,060	1,095	+35	930	915	△15	16	1	△15
パーキングシステム	433	401	△32	405	393	△12	33	24	△9
産機・環境システム	280	394	+114	295	300	+5	22	25	+3
流体	235	228	△7	225	223	△2	32	31	△1
航空機	163	180	+17	225	233	+8	5	9	+4
その他	172	158	△14	170	156	△14	11	10	△1
調整額	—	—	—	—	—	—	△29	△30	△1
合計	2,343	2,456	+113	2,250	2,220	△30	90	70	△20

※ 23.3期1Qより報告セグメント区分を見直し、「産機・環境システム」に含まれていた「流体」を報告セグメントとして記載しております。

© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

14

ご参考に、通期予想を7月公表値と比較した表をお示しいたします。前提となる為替レートを130円から135円に見直したこともあり、航空機では増益を見込みます。ですが、特装車において鋼材価格等の高騰が、また、パーキングシステムにおいて半導体不足に伴う部品の調達遅れなどが予想され、当初想定より悪化する見通しです。

これらのことなどから、7月公表値と比較しますと、売上高、利益ともに下方修正しております。

以上、第2四半期の決算実績、および2023年3月期の連結業績予想の説明といたします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

中期経営計画 [SustainableGrowth-2023] 達成に向けて

続きまして、2030 年を志向した長期経営計画、SG-Vision2030 と、その第 1 フェーズにあたる中期経営計画、SG-2023 で掲げた主な戦略の進捗状況、また、規模の拡大に伴い本年度からセグメントを独立させた流体事業の概要についてご説明いたします。

中期経営計画の進捗[SG-2023] 目標と進捗状況

[SG-2023]目標値 (2024年3月末)

経営指標	目標とする水準
売上高	2,500億円
営業利益	150億円
海外売上高	450億円
ROE	10%以上
ROIC	7%以上
キャッシュ・フロー	目標とする水準
成長投資 (設備投資・M&A)	300~400億円 (3年間)
配当性向	40~50%
自己株式取得	株価水準等に応じて機動的に実施

セグメント目標

セグメント	売上高	営業利益
特装車	1,020億円	69億円
パーキングシステム	470億円	38億円
産機・環境システム	280億円	18億円
流体	240億円	31億円
航空機	300億円	7億円
その他*	190億円	14億円
調整額	-	△27億円

*「その他」には、建設事業、不動産事業、ソフトウェア事業等を含んでおります

長期経営計画 [SG-Vision2030]



[SG-2023]進捗状況

経営指標	進捗状況
M&A	EV化に伴い自動電線処理機、真空装置分野が大きく伸長。一定水準に達した流体事業は、今年度から単独セグメントとして扱い、さらなる伸長に期待 ・ TurboMAX Co., Ltd. (以降、TurboMAX)、天龍エアロコンポーネント(株)、(株)OSK、(株)WAKOをグループ会社化
海外	・ 特装車セグメント：アジア・オセアニアへのキット輸出、タイ国でのコンポーネント販売が伸長 ・ 韓国真空(株)、TurboMAXの販売が堅調に推移 ・ 機械式駐車設備、流体機器、自動電線処理機など各事業がアジア圏を中心に販売エリアを拡大
DX	・ DX推進委員会を設置 → 事業活動への導入を加速
新事業	・ 新事業戦略本部を新設 (2022年4月) ・ WOTA(株)、富士加飾(株)への出資・アライアンス ・ 社内における新事業開発プロセスの確立
財務戦略	・ M&A、生産設備更新、ITインフラへの投資を実施 ・ ROIC経営の推進 ・ 配当性向目標水準継続
人材戦略	・ 経営戦略に基づいた人材戦略の構築と推進 ・ D&I推進に向けたサーベイを実施 → 改善活動継続
ESG経営	・ ESGマテリアリティを決定し改善策を推進 ・ 統合報告書を発行 (2022年9月)

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SG-2023 は、2021 年 4 月から 2024 年 3 月末までを期限とする 3 カ年の中期経営計画です。目標値として売上高 2,500 億円、営業利益 150 億円、ROE10%以上、ROIC7%以上の達成を掲げております。

また、SG-2023 は 2030 年のあるべき姿を志向した長期ビジョン実現への道筋となる長期経営計画、SG-Vision2030 の第 1 フェーズと位置づけ、特に長期志向経営への転換を意識した取り組みを実践しております。

長期経営計画、SG-Vision2030 では、画面の中央に六角形で示した八つの変革テーマを推進しております。

その中の長期事業戦略にあたる五つのテーマでは、産機・環境システムセグメントの主力事業である自動電線処理機、M&A で取得した韓国真空の真空装置事業で、いずれも EV 化に伴う需要拡大を背景に海外展開が加速しており、大きく売上を伸ばしています。

また、流体事業も近年堅調に業績を伸ばしており、こちらも昨年 M&A でグループ化した韓国企業の TurboMAX と北米、東南アジア圏での海外展開を加速する中で、今年度から産機・環境システムセグメントより分離し、単独セグメントとして業績開示を行うこととしました。

なお、M&A はこのほかにも、航空機セグメントでは天龍エアロコンポーネントを、特装車セグメントでは OSK、WAKO の 2 社をそれぞれグループ化するなど、全体を通じて事業領域の拡大に取り組んでおります。

海外展開では特装車セグメントで架装物のキットおよびコンポーネントを輸出するビジネスを強化しており、今後業績に寄与するものと期待しております。

また、先に述べた韓国真空、TurboMAX の両社はいずれもグローバル市場が好調な上に製品付加価値が高く、既に業績拡大を担う重要な存在となっております。

一方、DX に関する取り組みでは今秋、全社レベルで顧客目線に立った DX を推し進めることを目的に DX 推進委員会を設置しました。ここでは、DX 人材の育成や従業員のデジタルスキル向上策を検討するなど、DX の着実な浸透に取り組んでおります。

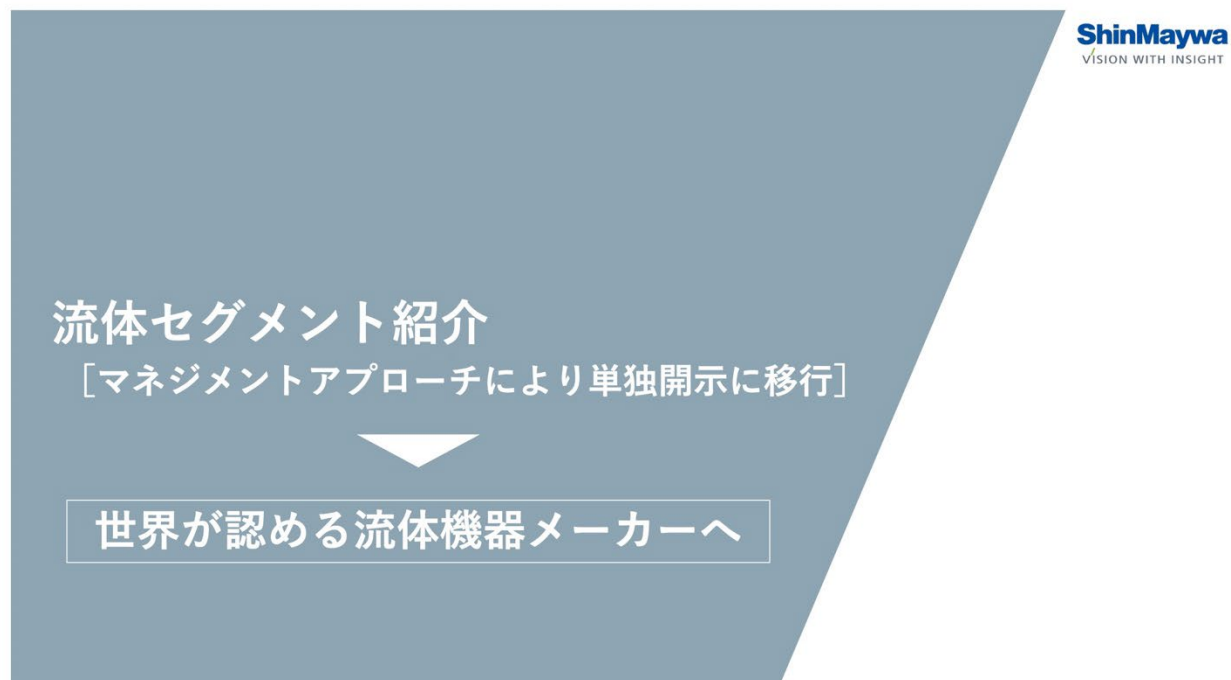
なお、売上規模拡大の要となる新事業創出については、今春設置した新事業戦略本部を主軸に、スタートアップ企業とのアライアンスや、事業部間の連携強化を進めるとともに、新事業開発に係るプロセスの確立に取り組んでおります。

サポート

日本	03-4405-3160	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



こうした長期事業戦略の結実を支える経営基盤強化への3テーマについては、おのこの、ここに記した取り組みを推進するとともに、今秋グループとしては初めて統合報告書を発行し、非財務に関する情報開示を充実させました。これらについて、詳しくご説明いたします。



まず、今年度から独立セグメントとして情報開示している流体セグメントについて、あらためて紹介いたします。

今後、世界が認める流体機器メーカーを目指すにあたり、多様なステークホルダーの皆様に着目していただきたく、事業概要を説明いたします。

サポート

日本	03-4405-3160	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

流体事業の歴史

1954年	自吸式ポンプ初号機開発 「ポインターポンプ」の名称で販売開始
1964年	水中ポンプ発売（海外メーカーと技術提携） 日本初の自動接続装置により売上拡大
1973年	雨水ポンプ場の設計・施工を開始
1978年	海外への販売開始 全国サービス指定店制度導入
1984年	マンホールポンプシステム受注開始
1992年	事業拡大に伴い、専門拠点として小野工場を開設
2003年	新明和アクアテックサービス(株)設立
2008年	高効率・高通過性ポンプ「CNWXシリーズ」開発 国内マンホールポンプ市場でトップシェアに
2012年	産機システム事業部から流体事業部が発展的独立
2018年	高圧洗浄機メーカー フルテック(株)をグループ化
2020年	Thai ShinMaywa Co.,Ltd. にてポンプ生産を開始
2021年	ターボプロワメーカー TurboMAX（韓国）を グループ化



自吸式ポンプ
「ポインターポンプ」



流体製品 ラインアップ



小野工場
(兵庫県小野市)



メンテナンスを担当する
新明和アクアテックサービス(株)



高効率・高通過性
ノンクロスクリュ(R)
水中ポンプ CNWX

© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

18

当社における流体事業の起源は 1954 年にさかのぼります。その後、1964 年に海外メーカーと技術提携を結んだことで製品力、販売力が高まり、国内の下水道普及率向上も追い風となって、順調にシェアを拡大してまいりました。1992 年には兵庫県小野市に小野工場を開設、以後、商品ラインナップを拡充してまいりました。

2003 年には流体製品の据付工事やメンテナンスを担うグループ会社、新明和アクアテックサービスを設立しました。これにより、維持管理の品質や、現場で培ったお客さまの声を新製品開発や改良につなげる仕組みを一層強化いたしました。

また、2008 年には業界における当社の地位を確かなものとした高付加価値製品、高効率・高通過性のノンクロスクリュ水中ポンプ、CNWX を開発しております。その後、2020 年にはタイに水中ポンプの組立工場を設立し、2021 年には韓国の TurboMAX を M&A で獲得するなど、海外展開を加速しております。

サポート

日本	03-4405-3160	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

◆国土強靱化基本計画 (政府資料より)
気候変動の影響を踏まえた治水対策



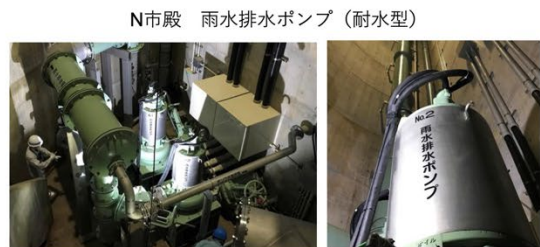
【解決すべき社会課題】
近年増加傾向にあるゲリラ豪雨や
台風時などの浸水被害

【事業機会】
浸水対策、下水施設に
水中ポンプ技術を活用した
耐水化の需要拡大

【取り組み】
国土強靱化基本計画に沿った、
機器・システム製品やサービスの提供



K市殿 雨水排水ポンプ (横軸軸流)



N市殿 雨水排水ポンプ (耐水型)

© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

19

ここからは、流体セグメントとして注力している分野をいくつかご紹介します。

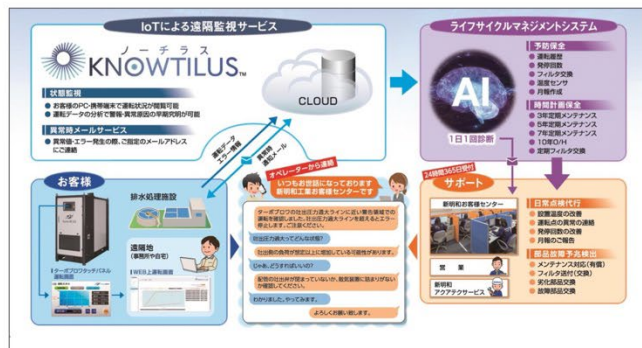
最初にご紹介するのは、雨水排水ポンプ設備です。近年、日本各地で甚大な被害を招いているゲリラ豪雨や台風被害などへの対策が急務となっており、当社では国土強靱化基本計画に沿って、さまざまな水処理機器、システム、サービスを提供しております。

上の写真が、道路の冠水を防ぐため道路下の排水路に横軸軸流ポンプを設置した事例です。下の写真は、排水ポンプ場に設置される陸上型ポンプが水没した場合でも排水機能が維持できる、耐水型ポンプに置き換えた事例となります。

サポート

日本 03-4405-3160 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

AI・IoTを活用したターボブロワ遠隔監視システム KNOWTILUS™ (ノーチラス)



スマホやPCで遠隔監視でき、警報やエラー発生時は、関係者にエラー内容と対処方法を自動的にメール通知し、早期発見によりダウンタイムを短縮。AIを活用した運転データの分析で設備管理業務の支援や予防保全による安定稼働を実現。

AIでマンホールポンプの故障予測、遠隔監視、健全な施設運用を実現 マンポネット® (クラウド)



これまで蓄積してきた技術やノウハウを数値化・デジタル化し、さらにAI導入による故障予測や傾向分析などにより、機器の長寿命化によるライフサイクルコスト低減に寄与。点検方法や推定原因の確認など、経験知の少ない技術者支援や人材育成の一助としても活用できる。

次に、AI・IoTを活用した遠隔監視システムについてご紹介します。当社が納めた水処理機器システムを、より安全、便利にお使いいただけるよう、さらには社会課題となっている人手不足を補う技術開発の普及に取り組んでおります。

資料の左に示したのが、ターボブロワ遠隔監視システム、KNOWTILUS、右に示したのが、マンホールポンプの故障予測と遠隔監視を行う、マンポネット（クラウド）です。いずれもAI・IoTを活用し、収集した運転データに基づく設備管理業務の支援、ダウンタイムの短縮、機器の長寿命化など、ライフサイクルコストの低減に貢献するサービスを提供しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

◆北米市場



【高効率・高通過性
水中ポンプ（防爆タイプ）】
高効率・高通過性の両立を実現し、
消費電力や保守点検作業費を削減。

◆グローバル市場



【ターボブロワ（ばっ気装置）】
空気軸受と高効率インペラ、
高効率モータの技術融合により、
消費電力やCO₂排出量を削減。

販売ルートの相互活用



新明和工業：
北米・東南アジアを中心に水中ポンプなど
流体機器を海外展開。

TurboMAX：
自国(韓国)のほか、中国・欧州・インド
でもターボブロワの販売数が増加。

両社が保有する販売ルートを活用した
相互販売が可能に。

世界が認める流体機器メーカーを目指す

© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

21

最後に、流体セグメントの海外展開についてご説明します。現在、北米市場で売上を伸ばしているのが高効率・高通過性のノンクロスクリュ防爆水中ポンプ、CNWX です。下水には衣類やおむつなど、われわれの想像を超えるサイズの異物が混入することがあり、下水用水中ポンプには高い異物通過性が求められます。

CNWX は高い異物通過性能と省エネ性能を兼ね備えた点を大きな強みとし、市場からも高評価を得ています。現在、TurboMAX の高効率を誇るばっ気装置、ターボブロワとともに、グローバル展開を進めており、流体機器メーカーとして世界から認められる存在となれるよう、事業成長に向けた取り組みを強化してまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

取り組み事例①：流体・航空機セグメント・外部企業による協業

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

再生炭素繊維を用いた試作品を「下水道展'22 東京」に出展

- ・重要課題（マテリアリティ）
地球温暖化防止、循環型社会への貢献。
- ・CFRP（炭素繊維強化プラスチック）は廃棄時の環境負荷が大きい。
製造時にも、炭素繊維は多くのCO₂を排出。
- ・富士加飾（株）と共同で、航空機製造工程で出る廃材から再生した炭素繊維で、当社流体製品のプロペラを試作。
- ・富士加飾（株）の再生技術は、成型済みCFRPやその中間材料（プリプレグ）から、ほぼ劣化のない状態で炭素繊維を回収し、新品と同じ用途で再利用を可能とするもの。
今般、再生炭素繊維の用途開拓の一つとして、当社製品への適用を試行した。



- ①異なる事業セグメント間のシナジーを高める。 [航空機セグメント-流体セグメント]
- ②社外パートナーとの共創領域を拡大する。
- ③“ものづくり”企業の責任として、循環型社会に向けた努力を継続。
工程廃材の再利用から着手し、将来的には、使用を終えた製品の素材再生までを含めた再生炭素繊維の適応範囲の拡大を目指す。

© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

23

ここからは、長期経営計画、SG-Vision2030 の目標水準に到達する要となる取り組み、新事業創出の足元の状況と、デジタル技術を活用した価値創造の取り組みをご紹介します。

事業部の垣根を越えた協業や、スタートアップなどの他企業とのアライアンスにより事業領域を拡大する取り組みなど、この半年間でいくつかの進捗が図られております。

まず、CFRP、炭素繊維強化プラスチックの再生に向けた取り組みをご紹介します。CFRP は廃棄時の環境負荷が大きく、これまでの技術では再利用が難しい材料とされてきました。近年、軽量化の目的で航空機を中心に CFRP の使用が増加しており、循環型社会を実現するためには CFRP の再生は課題の一つです。

富士加飾殿の技術は、成型済みの CFRP やその中間材料、プリプレグからほぼ劣化のない状態で炭素繊維を回収し、新品と同等の素材に再生できるものです。これまで廃棄されていた炭素繊維の用途を広げる可能性を有しているとともに、CO2 削減に貢献すると考えております。

この技術を活用して、航空機製造工程における廃材から再生した素材をもとに、水中ミキサのプロペラに成型した試作品を、8 月に開催された下水道展に出店いたしました。

サポート

日本 03-4405-3160 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

水問題の解決に挑むスタートアップ企業、WOTA株式会社への投資を決定・実施

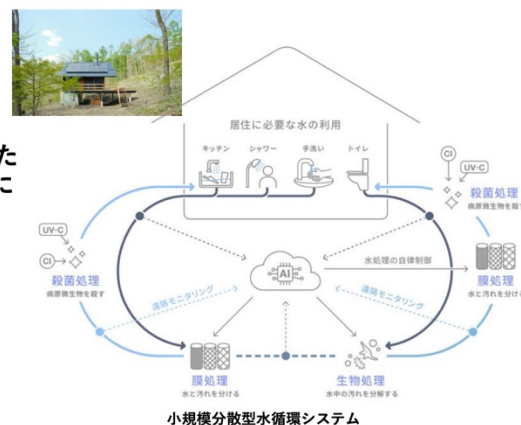
- ・WOTA(株)は「水問題を構造からとらえ、解決に挑む」を存在意義として掲げる、日本のスタートアップ企業。地球上の水資源の偏在・枯渇・汚染によって生じる諸問題解決を志向する「水処理自律制御技術」および「小規模分散型水循環システム」を開発。

【出資の意図】

- ・当社は、社会変化に伴い、人口密度が低い地域に適した上下水インフラが必要になると思慮。
- ・オフグリッド（水インフラの自律運用）、環境配慮を具体化した新たな上下水インフラの普及に取り組むWOTA(株)のビジョンに共感し、共創が期待できると判断。

【今後の取り組み】

- ・国内：大規模集中処理方式での上下水インフラ維持が困難な地域に対し、人口密度に応じた小規模分散型処理方式の社会実装に向け、WOTA(株)と協調して取り組む。
- ・グローバル：上記について、水資源の乏しい諸外国での実装も検討する。



© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

24

また、グローバルな水問題の解決の事業化をねらい、WOTA 殿と資本業務提携を実施しました。国内では上下水道のインフラ維持が困難な地域での水問題への対応、グローバルでは水資源の乏しい地域への展開など、水問題を構造から捉え、解決に挑む WOTA 殿の考えと親和性が高いと考えております。

事業化に至るには少し時間を要しますが、WOTA 殿の小規模分散型水循環システム開発のサポートに取り組み、生活排水を再利用する場面を増やすことで、水資源の偏在や枯渇などといった社会課題の解決に寄与したいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

株式会社ニーリーと当社運営駐車場にてEV充電器設置に関する実証実験を開始

- ・モビリティSaaS「Park Direct」を運営する(株)ニーリー（2021年3月より業務提携）と当社が運営する千葉市の時間貸し駐車場「パークネット」にて、2022年9月からEV充電器設置に関する実証実験を開始。

【実証実験開始の背景】

- ・日本政府が2035年までに新車販売における電動車両比率100%とする方針を打ち出すなど、国をあげてEVの普及が急務となっている。
- ・上記推進策として、日本政府は高速道路のSAや公共施設にEV急速充電器を大量に設置する方針。

【今後の取り組み】

- ・本実証実験を通じて(株)ニーリーとの共創を進め、検証結果をもとにEV充電ステーションのビジネス展開を具体化する。



© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

25

ここからは、デジタル技術を活用した価値創造の取り組みについてご紹介します。

まず、既に出資と業務提携を締結している、ニーリー殿との新たな取り組みについてです。同社は月極駐車場のWEB契約システム技術、Park Directを運営され、業界ナンバーワンの実績を持つスタートアップ企業です。

日本政府は、2035年までに新車販売における電動車両の比率を100%にすると発表しております。EV普及に向けた課題として、圧倒的に充電施設が不足していることから、高速道路のサービスエリアや公共施設にEV急速充電器を大量に設置する方針を打ち出すなど、今後、充電設備の急速な普及が予想されます。

こうした状況を踏まえ、当社はニーリー殿とともに、当社が運営する時間貸駐車場、パークネットを活用した充電サービスの実証実験を行っています。ここで得た充電設備の利用頻度や利用者の属性などのデータを収集、分析し、今後、当社が運営する時間貸駐車場や機械式駐車設備で活用していく計画です。

サポート

日本 03-4405-3160 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

取り組み事例④：スマート化で機械式駐車設備市場をリード

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

機械式駐車設備をより『便利に！』『快適に！』『安全に！』 スマホアプリ『Spasa』（新明和パーキングサポートアプリ）を開発

・車の入庫可否判定や駐車設備のあらゆる操作、EV充電機能に加え、安全にご利用いただくための注意喚起など、さまざまな課題を解決するスマホアプリ『Spasa（スパサ）』を開発し、2022年10月20日から販売開始。

■機械式駐車設備にまつわる課題を『Spasa』が一気に解決！

- ・ナンバープレート情報を入力すると、駐車設備側が登録情報提供機関システムの車検情報と当社独自のデータベースを基に入庫可否を判断。
- ・ナンバープレート情報をあらかじめ登録し、所定の位置に停車するとカメラが撮影したナンバープレート情報をAIが読み取り、入庫可能なサイズのパレットを自動で呼び出す。
- ・機械式駐車設備は初回利用時に取り扱い説明を要するが、注意事項などがアプリ画面上に表示され注意を促すとともに、取扱説明書を適宜閲覧できるなど、利用者の安全確保をサポート。
- ・EV普及に向け輪番充電システムを開発。利用者側はアプリ上で充電予約や充電完了時間等が確認でき、オーナー側は少ない受電容量契約で複数車両の充電に対応できる仕組みを搭載。



ナンバープレート情報から入庫可否を判定



© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

26

機械式駐車設備の操作をスマホで実現するアプリ、Spasaをご紹介します。特徴として、ナンバープレート情報と登録情報提供機関システムからの車検情報、当社独自のデータベースをもとに当該車両の入庫可否を判断することができます。

駐車設備の前でカメラが撮影した車両の画像をAIが速やかに判定し、駐車可能な空きパレットを自動で呼び出すために、運転者は降車することなく入庫できます。加えて、EVの普及を後押しする機能として、運転者は充電予約や充電完了時間などをアプリ上で登録、確認でき、オーナー側は輪番充電システムにより、少ない受電容量契約で複数車両への充電が行えるなど、さまざまなメリットを備えたシステムです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

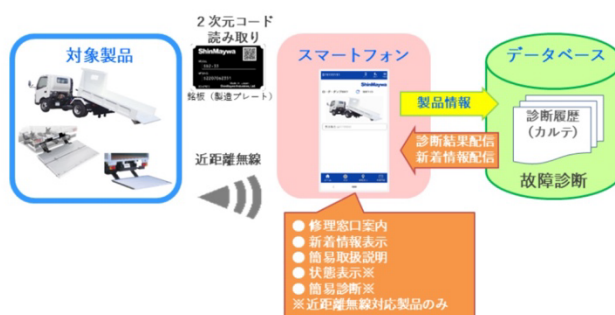
取り組み事例⑤：特装車の安全確保とメンテナンス面強化を具体化

コミュニケーションツール「新明和スマートコネクト」

- ・特装車の稼働状況を把握するコミュニケーションツール
ShinMaywa Smart Connect®「新明和スマートコネクト」の対象製品に
ローダーダンプ（建設機械運搬兼用ダンプトラック）を追加。

■「新明和スマートコネクト」とは？

- ・専用アプリケーションの操作により、購入された特装車の稼働状況を、スマートフォンを介して容易に確認できるコミュニケーションツール。
- ・対象製品の銘板に表示されている2次元コードをスマートフォンで読み取り、会員登録することで利用可能に。
- ・製品の取扱い説明や万が一故障等が発生した際は修理窓口案内等のサポート情報が閲覧できる。
- ・近距離無線対応製品では、稼働状況のリアルタイム確認、簡易診断機能など、不具合の早期発見が可能に。



（一部機能は2023年1月から運用開始予定）

© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

27

こちらは、特装車をご利用のお客さまの利便性向上とメンテナンス面を強化したコミュニケーションツール、新明和スマートコネクトです。

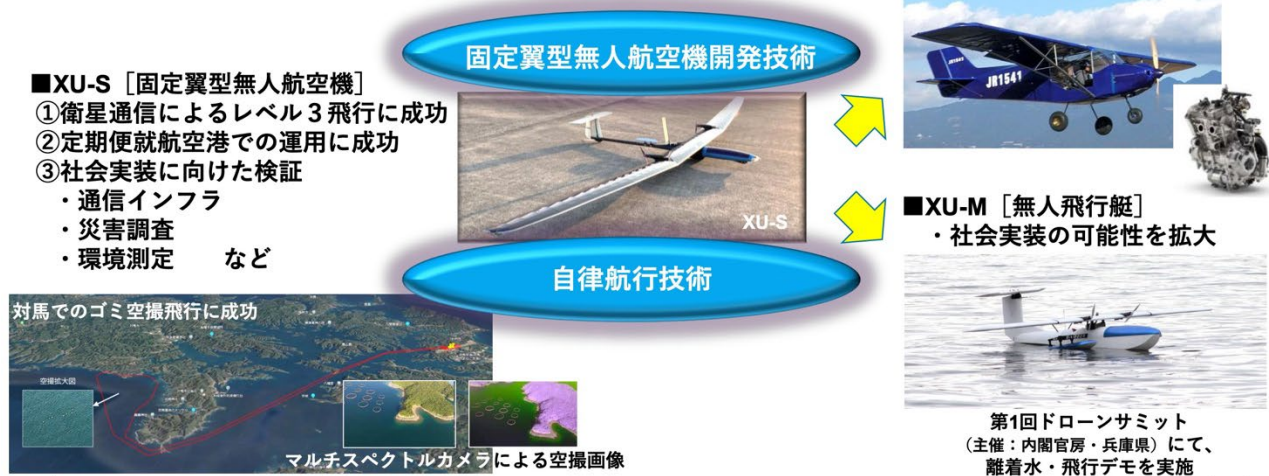
新明和スマートコネクトは、お客さまが所有されている特装車の稼働状況を専用アプリを介してスマートフォンで容易に確認できるシステムです。本アプリを起動することで、稼働状況や製品に関する情報を把握できます。それらの情報は弊社のサーバーに送られ、不具合状況を判断し、お客さまに通知することで、車両トラブルの未然防止や早期把握を可能とします。

このたび、従来のテールゲートリフタ、塵芥車に、ローダーダンプも対象車種に加えます。今後も対象車種の拡大に努めてまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 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

コア技術を生かした固定翼型無人航空機の開発と実証



© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

28

航空機事業部の新たな取り組みについてご紹介します。同事業部では数年前から固定翼型無人航空機、ドローンの開発を進めています。この無人機は一般に知られている垂直に飛び上がるドローンとは異なり、長時間、長距離の自律飛行の実現、リアルタイム通信の技術、さまざまなセンサを搭載するなど、独自技術の開発により新規市場の開拓を目的としております。

まず、中央の写真の XU-S では、自治体や大学などとともにさまざまな用途に向けた実証実験を繰り返してきました。長崎県の対馬で行った飛行試験において、搭載したカメラを用いて海洋ゴミの空撮を行い、ゴミ問題の解決につながるデータ取得とともに、衛星通信によるレベル3の目視外飛行に成功しております。

右上の XU-L は、ヤマハ発動機殿が航空機用に開発したエンジンを搭載した有人航空機を用いて、無人機の大型化と自律飛行システムの能力向上に取り組んでおります。

右下の XU-M は、当社の独自技術を搭載した小型の無人飛行艇で、内閣官房と兵庫県が主催した第1回ドローンサミットでは、神戸港で離着水のデモ飛行を披露しました。

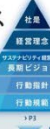
近い将来、固定翼型無人航空機を用いた新たな運用を社会に提案できるよう、技術開発と並行して、ビジネスの早期立上げにも取り組んでまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

価値創造プロセス

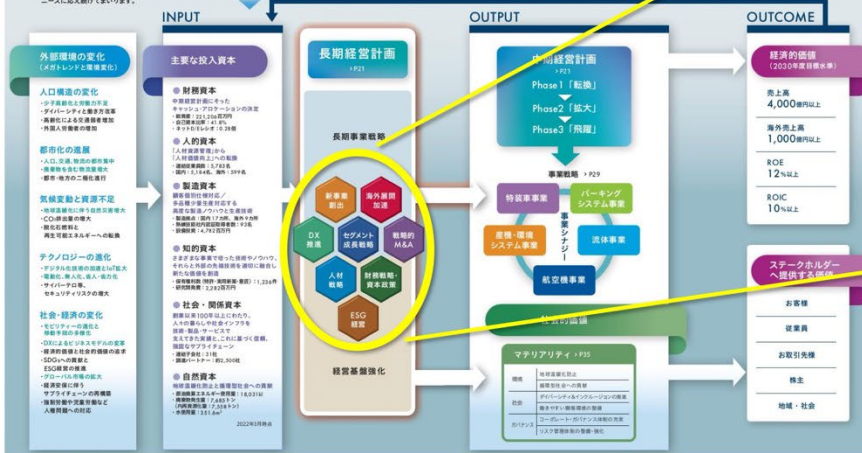
新明和工業は2020年に創業100周年を迎えました。次の100年に向け「夢の挑戦」を「変化すること」を明確にしたうえで経営理念を刷新し、2030年をゴールとした長期ビジョンを設定しました。数々の挑戦から多くの挑戦者により、これまで以上に社会インフラの高度化へ貢献することでグローバルな社会ニーズに応え続けてまいります。



持続可能性
開発目標 (SDGs)



新明和グループは、事業活動を通じて、持続可能な開発目標 (SDGs) への貢献を推進しています。



長期事業戦略：5つのテーマ
[SG-Vision2030]のバックキャストから高い目標に挑戦する。
経営基盤強化：3つのテーマ
長期事業戦略を支え、サステナブルな成長を実現する。

© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

30

最後に、ESG 経営の取り組みとして、2022 年 9 月に統合報告書を発行しました。その中から一部をご紹介します。

まず、新明和グループの価値創造プロセスを示したのが、こちらのスライドです。外部環境の変化は、長期ビジョンで描く 2030 年頃を想定して抽出しております。これに先立ち、新たに経営理念を制定いたしました。ここでは創業からの 100 年を振り返り、受け継ぐことと変えるべきことを棚卸して、次の 100 年へ向かう決意を込めました。

その第 1 段階として 2030 年のあるべき姿を長期ビジョンとして描き、それを達成する計画として長期経営計画、SG-Vision2030 を定めました。

この六角形の図は、冒頭ご説明した長期事業戦略と経営基盤強化の二つから成っており、SG-Vision2030 の目標からバックキャストで戦略を立てること、その成長を支える経営基盤強化に並行して取り組むことで、サステナブルな成長を志向しております。

また、SG-Vision2030 を三つの中期経営計画で区切り、フェーズ 1 では転換、フェーズ 2 では拡大、フェーズ 3 では飛躍をそれぞれ、経営テーマとして掲げ、グローバルに飛躍する企業グループを志向しております。

あわせて、ESG に関するマテリアリティも設定しております。2030 年には経済的価値として売上高 4,000 億円以上、海外売上高 1,000 億円以上、ROE12%以上、ROIC10%以上をそれぞれ目指し

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

ており、事業活動を通じて SDGs への貢献とステークホルダーの皆様への価値提供にも注力してまいります。

ESGにおける重要課題（マテリアリティ）			－「統合報告書」から転載－	ShinMaywa VISION WITH INSIGHT
ESGにおける重要課題（マテリアリティ）		重要テーマ		
環境	地球温暖化防止	生産活動の温室効果ガス排出削減（Scope1・2）		
	循環型社会への貢献	環境負荷軽減「製品・サービス」の提供 廃棄物の削減		
社会	ダイバーシティ & インクルージョンの推進	● 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 ● 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		
	働きやすい職場環境の整備	● 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		
ガバナンス	コーポレート・ガバナンス体制の充実	取締役会の監督機能強化 職務執行における適法性の確保		
	リスク管理体制の整備・強化	全社リスク管理体制の整備・強化		
		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		

※現在、これらのKGIおよび年次単位のKPIを策定中

© 2022 ShinMaywa Industries, Ltd.

31

続いて、ESG マテリアリティについてご説明します。まず、環境では生産活動における CO2 削減、製品・サービスの環境負荷軽減による地球温暖化防止、廃棄物削減による循環型社会への貢献を掲げております。

社会についてはダイバーシティ&インクルージョンの推進、働きやすい職場環境の整備を掲げ、多様性をキーワードに、幅広いテーマの教育を通じて人材、組織、風土改革を進めております。

ガバナンスについては取締役会の監督機能強化と職務執行の適法性確保により、コーポレート・ガバナンス体制の充実に努めております。

これらに関して設定した KGI や KPI などの目標達成に向けて、今後は年次計画に落とし込んで推進してまいります。

以上、折り返しを迎えた中期経営計画、SG-2023 の進捗状況と、これを包含した長期経営計画、SG-Vision2030 を志向した取り組みについて、足元の状況をご説明いたしました。

最後に、経営戦略に合致した人材戦略の策定、各セグメントの縦割りの枠を越えた全社活動への展開が喫緊の課題と認識しております。企業価値の持続的向上に欠かすことのできない人的資本経営に真摯に取り組み、その中身についてステークホルダーの皆様にお示しするとともに、投資家の皆

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



様からご意見を頂戴したいと思っております。引き続き、ご指導、ご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

以上をもちまして、2023 年 3 月期第 2 四半期決算説明を終了いたします。ご清聴いただき、どうもありがとうございました。

[了]

サポート

日本	03-4405-3160	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



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うものではありません。

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をしてはなりません。

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	03-4405-3160	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