



2024年5月28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 東証プライム)
本 社 所 在 地 兵庫県宝塚市新明和町 1 番 1 号
問 合 せ 先 取締役 常務執行役員 財務部長 久米 俊樹
(TEL 0798-56-5010)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応に関するお知らせ

当社の「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」について、本日決定した内容を下記のとおりお知らせいたします。

記

<対応の概要>

当社は、PBR 1 倍割れは課題であると認識しており、その要因は、事業の低収益性と企業価値向上に向けた取り組み状況を示せていないことだと考えております。

中期経営計画 [SG-2026] (2025 年 3 月期～2027 年 3 月期)の着実な実行により早期に ROE10%以上、PBR 1 倍超の達成を目指します。

なお、詳細については、添付資料をご参照ください。

以上

資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応

2024年5月28日

新明和工業株式会社

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

現状認識	- 当社の資本コストは概ね5%、株主資本コストは概ね7%と認識。一般的に妥当とされている計算方法から算出される数値はもとより、定期的に複数の外部機関から取得することで、外部から要求される資本コストおよび株主資本コストを把握。 2024年3月期は、ROICは5.3%、ROEは7.1%と市場が求める水準はクリア。 - PERは、現状は11倍程度まで改善しているものの、同業他社と比較すると低水準。 - PBR=PER×ROEであるため、PBRが1倍を割り込む状況が継続しているのは、PERの影響が大きいと認識。課題は、企業価値向上(特に収益性の改善)と情報開示の充実。 - 更なる企業価値向上を実現していくために、中期経営計画「SG-2026」(2025年3月期～2027年3月期)の着実な実行とその浸透および情報開示の充実(時期、方法、内容)が一層重要と認識。
方針	- 当社が目指す2030年の姿を表した「長期ビジョン」の実現および長期経営計画「SG-Vision2030」の各種指標への到達を目指し、「SG-Vision2030」を3つのPhase(段階・期間)に分け、各期間について中期経営計画を立案・推進する。 「SG-Vision2030」の目標水準およびPhase2となる「SG-2026」の目標 ※ 「SG-Vision2030」 売上高：4,000億円以上(うち、海外売上高：1,000億円以上)、ROE：12%以上、ROIC：10%以上 「SG-2026」 売上高：3,200億円(うち、海外売上高：800億円)、営業利益：180億円、ROE：10%以上、ROIC：7%以上
主な取り組み	- 事業ポートフォリオマネジメントの実行。ROICを基準に5事業を「成長力強化事業」と「収益力強化事業」に区分し、方針に基づく投資戦略を推進すると同時に、事業間のシナジー、外部との価値共創による新事業を創出。 - ROIC経営の浸透と推進。ROIC逆ツリー展開によるスループット拡大、運営費低減、大幅な生産性改善と、事業ポートフォリオ戦略に則った投資戦略によるROIC向上、財務の健全性を踏まえた資金調達。 - 積極的な成長投資(海外展開加速・戦略的M&A・新事業開発)、競争力強化投資(競争力強化・ITインフラ投資・設備更新強化)を実行。 「SG-2026」期間中の株主還元は、DOEを採用。DOE3%を目途に配当を実施することにより、安定的かつ継続的な利益還元を実現。 - IR/SR活動の強化と情報開示の充実。役員の直接対応に加え、株主との対話で得られた意見や経営課題を、経営層にフィードバックする仕組みを継続。

- PERは足元で11倍程度まで改善
- PBRは、長納期化によって販売価格改定の効果が遅れ、コストダウン計画実施も原材料費高騰の影響が大きな減益要因となり、前中期経営計画が未達成となったことが影響し、直近ではPBR1倍を割り込んでいる状況

PERの推移



PBRの推移



PER/PBR改善に向けた取り組み事例

- 事業ポートフォリオマネジメントの実行。ROICを基準に5事業を「成長力強化事業」と「収益力強化事業」に区分し投資戦略を推進すると同時に、5事業のシナジーと外部との価値共創による新事業を創出。
- [SG-2026] 期間中の株主還元は、DOEを採用。DOE3%を目途に配当を実施することにより、安定的かつ継続的な利益還元を実現。

[SG-Vision2030] : 2031年3月期に目指す推進計画・経営指標

[SG-Vision2030]

長期経営計画の10年間（2022年3月期～2031年3月期）を3つのPhase（段階・期間）に分け、各期間について中期経営計画を立案・推進することで、「長期ビジョン」の実現および各種経営指標への到達を目指します。

Sustainable Growth with Vision 2030 [SG-Vision2030]

価値創造による持続的成長



2025年3月期～2027年3月期をPhase2【拡大】とし、「長期ビジョン」を志向する
第2ステップと位置付け、以下6つの基本方針を掲げて取り組んで参ります。

基本方針

SG-2026

1 持続的成長の実現

- A) 海外展開加速：東南アジア・オセアニア・北米への展開強化
- B) 戦略的M&A： 海外拡大、新事業創出への積極的活用
- C) DX推進： データ活用による価値創造、新たなビジネスモデルの開発
- D) 新事業創出： 事業シナジー、社外との価値共創による新事業創出

2

事業ポートフォリオ・マネジメント

- A) ROICを基準に5事業を「成長力強化事業」と「収益力強化事業」に区分し、事業ポートフォリオ・マネジメントを実行
- B) ポートフォリオの区分に基づいた投資および新事業創出で「SG-Vision2030」を志向

3

ROIC 経営の浸透と推進

- A) ROIC 逆ツリー展開： 全部門・グループ会社でのスループットの増大、運営費の低減、大幅な生産性の改善
- B) キャッシュアロケーション： 事業ポートフォリオ戦略に則った投資戦略によるROICの向上、財務の健全性を踏まえた資金調達

4

人的資本の強化

- A) 成長戦略に則った人材の獲得と育成： デジタルリテラシー教育、グローバル人材教育、高度専門人材の獲得、戦略的な人材ポートフォリオ
- B) 従業員エンゲージメントの向上： D&I推進、従業員のキャリア形成支援、女性リーダーの育成

5

製品・サービスを通じた環境、社会への貢献

- A) 環境： GHG 排出量算定Scope1・2のグループ会社への展開およびScope3導入、環境適合製品認定制度の検討
- B) 社会： ステークホルダーへの提供価値の拡大による企業価値の向上

6

リスクマネジメント・コンプライアンスの強化

- A) リスクマネジメント： 気候変動や人権問題に起因する事業リスクのモニタリングとCSR対応。BCM/BCP対応、情報セキュリティ対策強化等
- B) コンプライアンス： コンプライアンス教育、コンプライアンス意識調査の継続実施、内部通報窓口の活用強化

経営指標	2024年3月期 (実績)	[SG-2026] (目標値)
売上高	2,570億円	3,200億円
海外売上高	532億円	800億円
営業利益	117億円	180億円
ROE (%)	7.1%	10%以上
ROIC (%)	5.3%	7%以上
為替レート (1USドル)	144.8円	140円 (設定値)

[SG-2026] キャッシュアロケーション（3ヵ年累計）

キャッシュIN

追加資金調達
100～200億円

獲得営業CF
400～500億円

キャッシュOUT

成長投資
200～270億円

競争力強化投資
200～300億円

株主還元
100～130億円

成長投資

1. 海外展開加速

海外企業M&A、販売・生産・サービス力強化

2. 戦略的M&A

サプライヤー統合、生産・販売・サービス企業統合、業界再編、ラインアップ拡充

3. 新事業開発

M&A、アライアンス、スタートアップへの出資
周辺領域、飛び地も含む新事業開発

競争力強化投資

1. 競争力強化

研究開発投資、製品開発、生産強化

2. ITインフラ投資

通信環境強化、セキュリティ対策、データ統合、各デジタルプラットフォーム

3. 設備更新強化

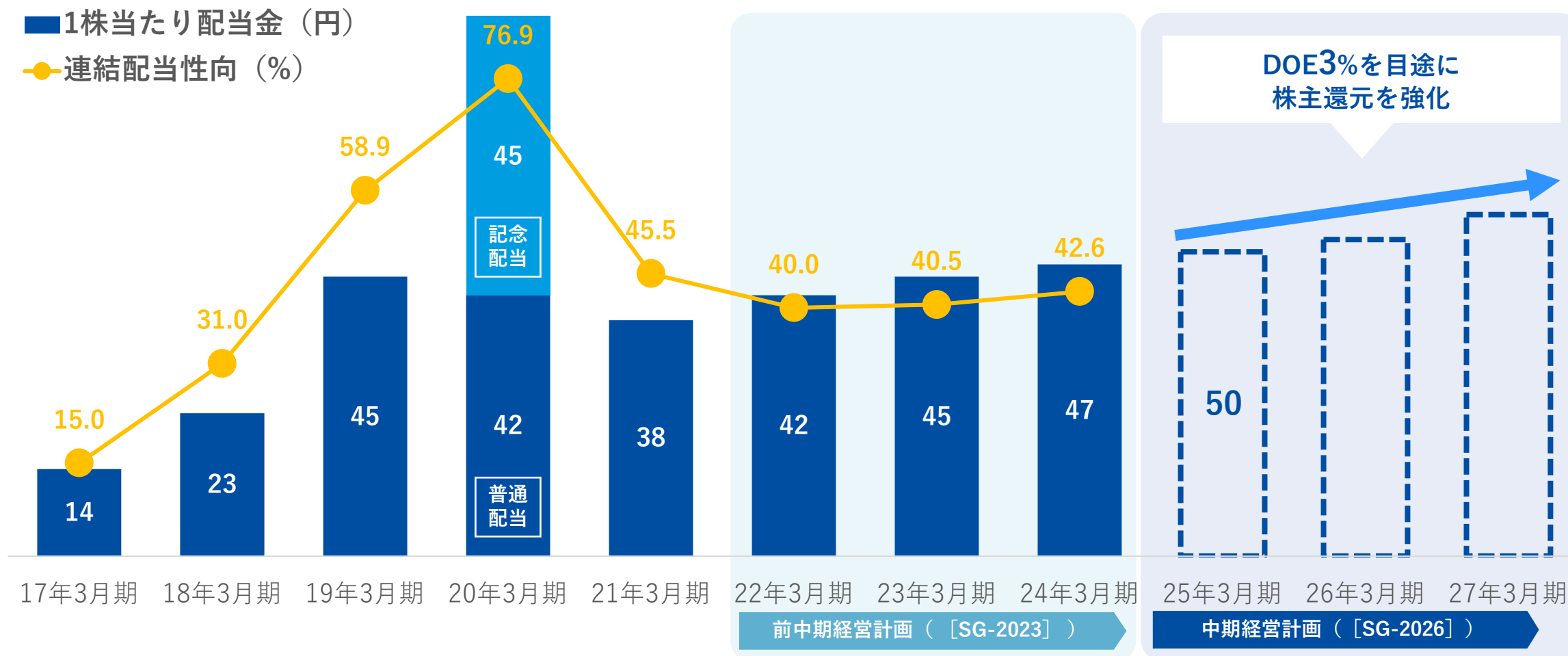
生産性改善、老朽設備、建屋更新投資

株主還元政策

株主への安定的な利益還元

DOE3%を目途に配当を実施

[SG-2026] より、DOE3%を目途に安定的かつ継続的な増配を目指してまいります。



- 2024年3月期は決算説明会 2 回の他に、個別の株主・投資家等の対話を計110回実施
- 対話で得られた機関投資家意見や経営課題は、四半期毎に取り纏め、取締役会へ継続的にフィードバック

①決算説明会等のIR

		当社対応者
5 月	決算説明会・動画配信	代表取締役社長
11月	決算説明会・動画配信	代表取締役社長

②機関投資家とのIR面談

	実施回数	当社対応者
海外投資家	13	取締役常務執行役員、IR部門
国内投資家	92	代表取締役社長、取締役常務執行役員、IR部門
証券会社	5	取締役常務執行役員、IR部門

③議決権担当者とのSR面談

	実施回数	当社対応者
海外投資家	-	-
国内投資家	4	取締役副社長執行役員、取締役常務執行役員、IR部門

IR

- 新明和の規模で、5つの事業を実施しているのは、コングロマリット経営のメリットはある一方で、経営資源の分散だと感じることがある。全体的な施策で全ての事業を伸ばすことは理解できるものの、今ある事業の中でも、実効性が高く、収益性の高い事業を伸ばすことに経営資源を集中させることも検討して欲しい。
- 投資家は、トップライン(売上高)の目標達成よりも収益性やROE、ROICを注視している。ROE、ROIC改善策として、止める（撤退する）事業はないのか。
- ROIC改善のためには、収益性の改善が必須。投資家は利益「額」よりも利益「率」を重視する。収益性改善に向けた施策を教えて欲しい。シェアが高い製品の場合、もっと強気で売価改定を実施するのが一般的ではないか。
- 事業環境が急速に変化する時代であり、当初開示した中計期間に縛られて経営を行うのは好ましくないと捉える投資家は多い。その時々々の事業環境に合わせて、中計目標数値や方針・具体的な施策を変更し、投資家に説明することの方が重要。中期経営計画のローリングの必要性も理解して欲しい。近年のトレンドとしては、ローリングをする企業がここ数年で急激に増加している。
- 現中期経営計画の目標値について売上高以外は未達となる見通しだが、現中期経営計画の施策で出来たこと、出来なかったことは開示して欲しい。更に長期経営計画に向けた進捗状況も共有して欲しい。
- 新明和の規模で考えると開示(日本語、英語)は充実している。ただ、開示内容が冷たい（メッセージ性が少ない）と感じる。同業他社と比較してPERが低いのは将来的な期待値が低いということ。つまり、新明和の将来を期待させるような株式市場へのメッセージが足りていないことを認識して欲しい。
- 中期経営計画において、過大な設備投資計画を立てるが、実際は実行できず、中計の反省として出来なかった理由を説明する日本企業が多い。新中期経営計画では、実効性の高いキャッシュアロケーション計画の策定をお願いする。
- 成長投資にキャッシュが必要ならば、株主還元はDOEを採用することを検討して欲しい。

SR

- 「長期ビジョン」の達成については、若手だけではなく、経営層のマインド変化が重要だと考える。
- 政策保有株式の保有目的に取引の維持・強化と書かれている。本当に必要なのか見直しが必要。
- IR・SR面談に社外取締役が出席する事例が増加している。投資家としては社外取締役が企業経営にどのような意見を持っているのか知りたいので、社外取締役の出席を検討して欲しい。
- スキルの保有に関する説明が重要。例えば、「国際性」だと、海外勤務経験だけ書くのではなく、「海外勤務経験をもとに、こういうことが出来る」旨を簡潔に説明して欲しい。公表しているスキルを文字に落とすことで、投資家とのギャップを埋めることに繋がる。
- 環境については、ベーシック以上の対応が進んでいる印象。スコープ3の開示ならびにその先を期待している。
- 女性管理職比率3%（2030年度）の目標設定が世間一般と比べて低いと思う。現在の取り組みについて教えて欲しい。
- 役員報酬制度と開示は優れていると感じた（株式報酬制度を導入し、指標にROICとROEが入っており中計との整合性が高い点）。経営層が株価のコミットメントとして真剣に取り組んでいるのが伝わる。
- SRでの意見交換は続け、双方の動向を確認することが有益だと思っている。投資家と経営者の目指す姿は長期的には同じである為、是非今後ともSR面談を継続したい。

本資料は、新明和工業株式会社（以下「当社」といいます。）またはそのグループ会社（以下「当社グループ」といいます。）に関連する見通し、方針、経営戦略、目標、予定、事実の認識・評価などといった、将来に関する記述をはじめとする過去の事実以外の情報（以下「将来情報」といいます。）を含む場合があります。また当社の経営陣は将来情報に関する発言を行うことがあります。これらの将来情報の記載は、当社が入手した情報に基づく、本資料の日付（またはそこに別途明記された日付）時点における当社の予測を基礎として記載されているに過ぎません。また、見通し・目標等を策定するためには、過去の事実以外に、一定の前提（仮定）を使用しています。これらの記述ないし事実または前提（仮定）については、その性質上、客観的に正確であるという保証も将来その通りに実現するという保証もありません。

したがって、将来情報は、不確実性やリスク要因をあわせて考慮する必要がある点にご留意ください。当社の実際の業務・業績に著しい悪影響を及ぼす可能性がある重要なリスク要因は多数ありますが、これらに関する追加情報については、当社の決算短信、有価証券報告書等の当社の各種開示書類にも詳細な記載がございますので、ご参照ください。

なお、本資料における将来情報に関する記述は、上記のとおり本資料の日付（またはそこに別途明記された日付）時点のものであり、本資料の作成日以降に生じた事情により、将来情報に変更があった場合でも、当社はそれらの情報を最新のものに随時更新するという義務を負いかねますのでご了承ください。

また、本資料に記載されている当社ないし当社グループ以外の企業等にかかわる情報や意見は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。なお、本資料で使用するデータおよび表現等の欠落、誤謬、本情報の使用により引き起こされるいかなる損害等についても、当社は責任を負いかねますのでご了承ください。

本資料は、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的として作成されたものではありません。投資に関する判断は、投資家各位の判断において行っていただきますよう、お願いいたします。

新明和工業株式会社