

2024年3月期 決算説明会資料

2024年5月17日

新明和工業株式会社

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

新明和工業の五十川でございます。

ただ今から、2024年3月期決算および新中期経営計画の説明を行います。

2024年3月期 連結決算実績

※ 当資料に掲載されている内容のうち数値は表示単位未満を切り捨て、比率は四捨五入して表示しています。
※ 当資料において「1Q」は3カ月累計期間、「2Q」は6カ月累計期間、「3Q」は9カ月累計期間、「通期」は12カ月累計期間を示しています。

まず始めに、2024年3月期決算についてご説明いたします。

- 2024年3月期決算は、ほぼ通期予想どおりの仕上がりとなった。
- 2024年3月期期末の配当予想を1株当たり24円50銭に修正（前回予想は1株当たり22円50銭）。
- 2025年3月期業績予想は、コストアップによる減益要因はある一方で、「特装車」の生産量回復と売価改定効果などにより、増収増益となる見込み。

2024年3月期決算のポイントは3点です。

1点目は、2024年3月期業績が、ほぼ今年2月に公表した通期予想どおりの仕上がりとなったことです。

2点目は、業績および財務状況等を総合的に勘案し、1株当たり配当予想を2円増配の24円50銭に修正したことです。

3点目は、2025年3月期業績予想が、増収増益となる見込みであることです。

ここからは、詳細のご説明をいたします。

2024年3月期 連結決算実績 サマリー

(単位：百万円)

前期比

	23.3期 実績	24.3期		増減 (増減率)			
		通期予想	実績	前期比		通期予想比	
受注高	267,159	278,000	291,370	+24,211	(+9.1%)	+13,370	(+4.8%)
売上高	225,175	253,000	257,060	+31,885	(+14.2%)	+4,060	(+1.6%)
営業利益	9,293	12,000	11,765	+2,471	(+26.6%)	△234	(△0.2%)
経常利益	9,902	11,700	12,106	+2,203	(+22.3%)	+406	(+3.5%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,313	7,300	7,279	△33	(△0.5%)	△20	(△0.3%)
受注残高	255,859	280,859	291,431	+35,571	(+13.9%)	+10,571	(+3.8%)
ROE	7.6%	-	7.1%	△0.5pt	-	-	-
ROIC*	4.4%	-	5.3%	+0.9pt	-	-	-
為替レート (1USドル)	135.5円	135.0円	144.8円				

受注高

- 「特装車」を除く全てのセグメントが増加した結果、全体では増加。
- 前年に続き、過去最高を更新。

売上高

- 「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。
- 過去最高を更新。

利益

- 営業利益は、増収による増益。
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、特別利益の減少と税金費用の増加により前期並みの水準。

※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

© ShinMaywa Industries, Ltd.

3

こちらは、2024年3月期の主要な業績数値について、それぞれ前期と比較した表です。

受注高につきましては、全体では前期比プラス9.1%の2,913億円となり、前年に続き過去最高を更新いたしました。

売上高につきましては、全体では前期比プラス14.2%の2,570億円となり、受注高と同様に過去最高を更新しました。

営業利益は、増収効果により、前期比プラス26.6%の117億円、経常利益は、プラス22.3%の121億円となりましたが、親会社株主に帰属する当期純利益は、特別利益の減少と税金費用の増加により、前期並みの水準の72億円となりました。

また、ROEは、自己資本の増加により、0.5ポイント減少し、7.1%となりましたが、ROICにつきましては、営業利益の増加に伴い0.9ポイント増加の5.3%となりました。

なお、当社の想定する加重平均資本コスト (WACC) は概ね5%です。

2024年3月期 連結決算実績 セグメント別

(単位：億円)

セグメント	受注高			売上高			営業利益		
	23.3期	24.3期	増減	23.3期	24.3期	増減	23.3期	24.3期	増減
特装車	1,141	1,067	△73	913	1,005	+92	7	23	+16
パーキングシステム	399	543	+144	386	413	+27	26	27	+0
産機・環境システム	488	526	+37	334	429	+95	29	33	+4
流体	251	263	+11	244	263	+18	39	41	+1
航空機	241	326	+85	231	319	+87	13	21	+7
その他	149	186	+36	141	139	△2	7	6	△0
調整額	-	-	-	-	-	-	△30	△36	△5
合計	2,671	2,913	+242	2,251	2,570	+318	92	117	+24

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。

各セグメントの前期比の主な増減理由は、後ほどご説明いたします。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23.3期末	24.3期末	増減
現預金	22,745	23,382	+ 637
売上債権	71,417	91,140	+ 19,722
棚卸資産	53,802	58,684	+ 4,881
有形・無形固定資産	45,191	47,628	+ 2,437
その他資産	33,749	39,266	+ 5,516
資産合計	226,907	260,102	+ 33,195
買入債務	27,310	34,166	+ 6,855
有利子負債	52,417	50,616	△1,800
その他負債	46,739	66,584	+ 19,844
負債合計	126,467	151,367	+ 24,900
自己資本	98,747	107,008	+ 8,261
その他純資産	1,692	1,725	+ 33
純資産合計	100,439	108,734	+ 8,294
負債・純資産合計	226,907	260,102	+ 33,195
自己資本比率	43.5%	41.1%	

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23.3期	24.3期	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	6,404	14,065	+ 7,661
投資活動による キャッシュ・フロー	△7,164	△8,217	△1,053
フリー・ キャッシュ・フロー	△760	5,848	+ 6,608
財務活動による キャッシュ・フロー	△4,108	△5,884	△1,776

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。

好調な受注を背景に、買入債務や契約負債が増加し、負債の増加額が自己資本の増加額を上回ったことに伴い、自己資本比率は前年度末の43.5%から41.1%に低下しましたが、当社の事業形態において、自己資本比率は40%以上が適切と考えており、財務健全性は確保しております。

また、営業活動によるキャッシュ・フローから投資活動によるキャッシュ・フローを控除したフリー・キャッシュ・フローは、66億円増加の58億円となりました。

特装車セグメント

業績推移 (単位: 億円)

受注高



売上高



営業利益



受注残高



通期実績 (前期比)

受注高

- 林業用機械等の増加
- 建設関連車両、環境関連車両の減少

売上高

- 建設関連車両、物流関連車両、環境関連車両の増加

営業利益

- 増収による増益 (価格改定効果含む)

受注残高の手持月数推移 (単位: カ月) ※

23.3期				24.3期			
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
11.9	12.6	13.0	13.9	12.7	12.8	14.2	13.4

※受注残高÷1カ月当たりの売上高で算出 (1Q~3Qは通期業績予想を基準に算出)

続きまして、2024年3月期業績について、セグメント別に前期比でご説明いたします。

まず、特装車セグメントです。

受注高は、全体では減少いたしましたが、1,067億円と高水準を維持しております。

売上高は、前期に比べて主要部品調達遅れが緩和したことなどから、建設、物流、環境関連車両ともに増加いたしました。

営業利益につきましては、生産量の回復に加え、2023年3月期の期初から行っている売価改定効果が2024年3月期から本格的に顕在化したことが影響し、大幅な増益となりました。

なお、2024年3月末時点で、13カ月を超える受注残高を保有しております。

パーキングシステムセグメント

業績推移 (単位: 億円)

受注高



売上高



営業利益



受注残高



通期実績 (前期比)

受注高

機械式駐車設備：製品の増加
航空旅客搭乗橋：海外の増加

売上高

機械式駐車設備：製品の減少
サービス事業の増加
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：サービス事業の増収による増益
航空旅客搭乗橋：原価悪化等に伴う減益

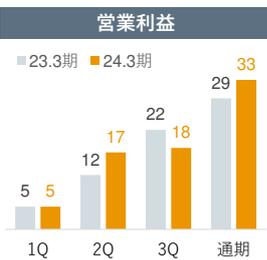
次にパーキングシステムセグメントです。

受注高は、機械式駐車設備において、製品の新設が増加、航空旅客搭乗橋においても、東南アジア市場で受注が増加したことから、全体でも増加いたしました。

売上高も、機械式駐車設備において、2023年3月期は、半導体不足により一時的に落ち込んでいたサービス事業の売上が回復したこと、また航空旅客搭乗橋においても、国内、海外ともに増収となったことから、全体でも増収となりました。

営業利益につきましては、航空旅客搭乗橋が原価悪化等に伴う減益となったものの、機械式駐車設備において、収益の柱であるサービス事業が増収による増益となったことから、全体では増益となりました。

業績推移 (単位: 億円)



通期実績 (前期比)

受注高

メカトロニクス製品: 真空製品の減少
環境関連事業: サービス事業 (プラント施設の運營業務) 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: 運営費の増加等による減益
真空製品の増収による増益
環境関連事業: 増収による増益

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	23.3期				24.3期				
	1Q	2Q	3Q	通期	1Q	2Q	3Q	通期	
メカトロニクス製品	受注高	125	163	197	341	41	69	110	214
	売上高	44	117	183	236	61	149	207	279
環境関連事業	受注高	39	77	130	146	78	95	198	311
	売上高	16	36	62	97	19	47	82	150

次に産機・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が、2024年度への受注時期ズレもあり、大口案件を受注した前期に比べて、大幅に減少したものの、環境関連事業において、プラント施設の長期間にわたる運営委託業務を複数受注したことなどにより大幅に増加し、セグメント全体では増加しました。

売上高は、メカトロニクス製品が、前期に受注した韓国真空の大口案件が寄与して増加し、環境関連事業においても好調な受注を背景に増収となり、セグメント全体でも増収となりました。

営業利益は、メカトロニクス製品において、運営費の増加等による減益があったものの、真空製品・環境関連事業の増収効果により、全体では増益となりました。

業績推移 (単位: 億円)



通期実績 (前期比)

受注高

- 海外を中心に需要が堅調に推移し増加

売上高

- 機器、システム製品の増加
- サービス事業の増加

営業利益

- 増収による増益

次に流体セグメントです。

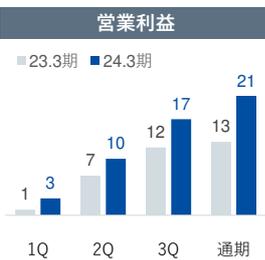
受注高は、海外展開加速に関する施策が成果として現れ、完全子会社化した韓国のターボマックス社やタイ生産拠点などが増加した結果、全体でも増加いたしました。

売上高は、国内が国土強靱化計画等による浸水対策分野の需要増など、堅調な市場環境を背景に、機器、システム製品、サービス事業全てにおいて増加し、増収となりました。

この結果、営業利益は、増収による増益となりました。

航空機セグメント

業績推移 (単位: 億円)



通期実績 (前期比)

受注高

防衛省向け：輸送機向け・哨戒機向けコンポーネントの増加
 連結子会社（ウイングフィールド）の増加
 民需関連：「787」受注機数増加
 為替の円安による増加

売上高

防衛省向け：US-2型救難飛行艇 製造作業の増加
 民需関連：「777/777X」「787」生産機数増加
 為替の円安による増収

営業利益

増収および為替の円安による増益

民需関連 生産機数 (単位: 機)

	23.3期	24.3期
777/777X	25	39
787	23	41
G7500	42	34

最後に、航空機セグメントです。

受注高は、防衛省向け、民需関連ともに増加した結果、全体でも増加いたしました。

売上高は、防衛省向けが、US-2型救難飛行艇の製造作業が進捗、民需関連は、ボーイング777、777Xおよび787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、全体では増収となりました。

営業利益につきましても、増収および為替の円安効果などにより増益となりました。

2025年3月期 連結業績予想

ここからは2025年3月期の連結業績予想についてご説明いたします。

2025年3月期 連結業績予想 サマリー

(単位：百万円)

	24.3期 実績	25.3期 予想	増減 (増減率)
受注高	291,370	278,000	△13,370 (△4.6%)
売上高	257,060	285,000	+27,939 (+10.9%)
営業利益	11,765	13,000	+1,234 (+10.5%)
経常利益	12,106	12,200	+93 (+0.8%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,279	7,500	+220 (+3.0%)
受注残高	291,431	284,431	△7,000 (△2.4%)
1株当たり年間配当金	47円	50円	+3円 -
配当性向	42.6%	44.0%	+1.4pt -
為替レート (1USドル)	144.8円	140.0円※	

※ 25.3期 予想の為替レートについては、5月以降の前提レートを表示しています。

© ShinMaywa Industries, Ltd.

前期比

受注高

- 前期に大口案件を受注した「産機・環境システム」を中心に、「パーキングシステム」を除く全てのセグメントが減少することから、全体では減少する見通し。

売上高

- 「流体」を除く全てのセグメントが増収となり、全体では増収（過去最高）となる見通し。

利益

- 増収による増益となる見通し。

一株当たり年間配当金

- DOEを採用、増配。

為替感応度 (25.3期)

1円/USドルの円安進行で約1.2億円の営業利益増

こちらは、今回公表した2025年3月期の業績予想を、2024年3月期業績と比較した表です。

受注高は、パーキングシステムを除く全てのセグメントが減少することから、全体では133億円減の2,780億円となる見込みです。

売上高は、流体を除く全てのセグメントで増収となり、全体では279億円増の2,850億円となり、2024年3月期に続き過去最高を更新する見込みです。

利益は、コストアップによる減益要因はある一方で、売価改定を含む増収効果により増益となる見込みです。

また、一株当たり年間配当金は、3円増配の50円を予定しております。

株主還元につきましては、2025年3月期からスタートする新中期経営計画期間中は、安定的かつ将来の継続的な増配の実施に向け、この度DOEを採用し、目標水準を3%程度に設定しました。

なお、この予想値の為替レートは1ドル140円を前提としており、全社の為替感応度については、USドルに対して1円の円安進行で、営業利益1.2億円の増加効果を見込んでおります。

2025年3月期の事業環境（報告セグメント）

セグメント	予想	2025年3月期の事業環境見通し（前期比較）
特装車		<ul style="list-style-type: none"> ▶ 主要部品の供給遅延等に伴う生産活動の停滞は、段階的に改善し、前期に比べて売上増となる見通し。 ▶ 原材料価格や人件費、物流費等のコストアップ要因はあるも、前期初から行った2度目の売価改定効果は、順調に受注に反映されており、今期の増益要因として本格的に顕在化する見通し。
パーキングシステム		<ul style="list-style-type: none"> ▶ 機械式駐車設備は、製品の新設、サービス事業ともに引き続き堅調に推移する見通し。前期は、物価上昇による原材料費や輸送費、人工単価等の高騰に伴い工事損失引当金を計上。コストアップに対応した売価改定に取り組む。 ▶ 航空旅客搭乗橋は、コロナ禍で延期、中断していた案件が動きだし、市場は急速に回復。受注、売上規模ともに拡大する見通し。
産機・環境システム		<ul style="list-style-type: none"> ▶ メカトロ事業は、今期の受注は、前期からの繰り越し等があり増加する一方、人件費等のコストアップにより減益となる見通し。ここ数年、EV市場の成長に連動し業績拡大を続けた真空乾燥装置の需要は、成熟化を予想。なお、メカトロ事業は海外売上高比率が高い。 ▶ 環境関連事業は、需要は旺盛であるものの、大口受注を獲得した前期に比べ受注は減少する見通し。プラント案件の工事進捗に伴い、売上は増加するも、コストアップにより減益となる見通し。
流体		<ul style="list-style-type: none"> ▶ 国内官需関連は、国土強靱化対策推進等による豪雨・浸水対策分野が引き続き伸長する見通し。国内民需関連は、エネルギー価格高騰により省エネ製品への関心が高く、食品・半導体等の工場向けなどで需要増。海外関連もアジア市場、北米市場を中心に底堅く推移する見通し。 ▶ 施工管理・サービスを担う技術員の不足による、前期の工事・サービスの受注・売上の状況、今期の受注見通しから、売上の端境期となること、海外市場における価格競争の激化等により減収減益となる見通し。
航空機		<ul style="list-style-type: none"> ▶ 防衛省向けは、主力製品であるUS-2型救難飛行艇の製造作業減少を見込むものの、その他の機体向けのコンポーネント等が増加する見込みであり、全体では売上は増加する見通し。 ▶ 民需関連も、為替変動による業績影響は大きいものの、主力のボーイング社向け製品が回復基調により、前期と比べて生産機数は増加する見通し。

こちらは、当社グループの2025年3月期の事業環境を、セグメントごとに表した表です。

特装車は、主要部品の供給遅延等に伴う生産活動の停滞が段階的に改善する見込みであり、前期に比べて増収となる見通しです。

また、利益面でも、原材料価格や人件費、物流費などのコストアップ要因はあるものの、前期の期初から実施している2度目の売価改定効果が、順調に受注に反映されており、今期の増益要因として本格的に顕在化する見通しです。

パーキングシステムは、機械式駐車設備が製品の新設、サービス事業ともに堅調に推移する見通しであります。前期は物価上昇に起因したコストアップに伴い工事損失引当金を計上しましたが、今期はコストアップに対応した売価改定にも取り組んでまいります。

また、航空旅客搭乗橋は、コロナ禍で延期、中断していた東南アジア圏での案件が動き出し、市場は急速に回復し、受注、売上規模ともに拡大する見通しです。

産機・環境システムは、ここ数年EV市場の成長に連動して業績拡大を続けていた真空乾燥装置の需要が、成熟化すると予想しております。

今期については、前期に受注を計上予定であった案件が繰り越される影響などにより、受注は増加する見込みですが、人件費等のコストアップにより減益となる見通しです。

また、環境関連事業においては、需要は旺盛であるものの、プラント施設の長期間にわたる運営委託業務を複数受注した前期と比べて受注は減少する見通しです。

売上については、プラント案件の工事進捗に伴い増加する見通しですが、利益はコストアップにより減益となる見通しです。

流体は、国内官需関連、国内民需関連、海外市場と、いずれも底堅く推移する見通しですが、工事・サービス案件の受注残高の状況や今期の受注見通し、海外市場における価格競争の激化などを勘案し、減収減益となる見通しです。

航空機は、防衛省向けは、US-2型救難飛行艇の製造作業は減少を見込むものの、その他の機体向けコンポーネント等が増加する見込みであることから、全体では増加する見通しです。

また、民需関連も、ボーイング787の生産が回復基調にあることから、前期と比べて生産機数増加に伴い売上が増加する見通しです。

2025年3月期 連結業績予想 セグメント別（前期比）

（単位：億円）

セグメント	受注高			売上高			営業利益		
	24.3期 (実績)	25.3期 (予想)	増減	24.3期 (実績)	25.3期 (予想)	増減	24.3期 (実績)	25.3期 (予想)	増減
特装車	1,067	1,050	△17	1,005	1,127	+121	23	42	+18
パーキングシステム	543	620	+76	413	498	+84	27	30	+2
産機・環境システム	526	408	△118	429	453	+23	33	30	△3
流体	263	255	△8	263	259	△4	41	38	△3
航空機	326	321	△5	319	347	+27	21	22	+0
その他	186	126	△60	139	166	+26	6	8	+1
調整額	-	-	-	-	-	-	△36	△40	△3
合計	2,913	2,780	△133	2,570	2,850	+279	117	130	+12

今ご説明した、事業環境予測を加味した2025年3月期の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。

以上が、2024年3月期決算に関するご説明となります。

「決算および新中期経営計画説明会」資料

中期経営計画 [SG-2026]

2024年5月17日

新明和工業株式会社

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

続いて中期経営計画 [SG-2026] を説明します。

I. 長期経営計画と前中計の振り返り

最初に、長期経営計画と前中計[SG-2023]の振り返りを、ご説明いたします。

[SG-Vision2030] : 2031年3月期に向けた経営戦略

経営理念

新明和グループは、たゆまぬ技術革新で、安心な社会と快適な暮らしを支え続け、人々の幸せに貢献します。

事業活動 [リスクと機会/戦略と資源配分/ビジネスモデル]



まずは、中期経営計画のベースとなっている、長期経営計画「SG-Vision2030」の経営戦略について「価値創造プロセス」として表しました。

我々の、存在理由、活動の目的を上段の経営理念に示しております。

そして、これら経営活動の原理原則となるものが一番下の「社是」「行動規範」「行動指針」です。

これに照らし、反省すべき点、不足している点については改善を重ね、企業文化として定着するまで浸透させて参ります。

図の中段に事業活動を示します。

長期ビジョンをゴールに、海外展開加速、戦略的M&A、新事業創出、DX推進の4つの成長戦略と、事業ポートフォリオ戦略、これらを実行するガバナンスに取り組んで参ります。

画面右上に、アウトカムとして6つの資本を示しております。

具体的な方針や課題を設定してアウトカムの拡大に取り組みます。

また、ステークホルダーを、お客様、従業員、お取引先様、株主、地域・社会に分類し、それぞれに適した価値提供により、ステークホルダーから得られた信用や信頼をアウトカムの拡大へと繋げて利活用可能な経営資源を増大させ、これを新たなインプットとすることで持続的な成長を実現してまいります。

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

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

[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



© ShinMaywa Industries, Ltd.

3

こちらは、[SG-Vision2030] の推進計画とゴールとなる2031年3月期の経営指標・目標値を示したものです。

売上高4000億円以上、海外売上高1000億円以上、ROE12%以上、ROIC10%以上を目標水準と定め、2031年3月期までの10年計画としております。

この10年を「転換」「拡大」「飛躍」の3つの中期経営計画に分割して進めており、本日説明する[SG-2026]は、「拡大」を志向したフェーズ2の中期経営計画になります。

[SG-2023] 業績目標の達成状況 (2022年3月期～2024年3月期)

中期経営計画 [SG-2023] の経営指標に対し、売上高、海外売上高は計画目標を達成も、営業利益目標、ROE、ROICは計画目標未達。

経営指標	[SG-2023] (目標値)	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (実績)
売上高	2,500億円	2,168億円	2,251億円	2,570億円
海外売上高	450億円	310億円	463億円	532億円
営業利益	150億円	105億円	92億円	117億円
ROE (%)	10%以上	7.7%	7.6%	7.1%
ROIC (%)	7%以上	5.1%	4.4%	5.3%
為替レート (1USドル)	108円	111.9円	135.5円	144.8円

※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

© ShinMaywa Industries, Ltd.

4

ここで、前中計 [SG-2023] について簡単に振返ります。

表の左端の列が[SG-2023]の目標値を、また右端が結果を示します。

売上高、海外売上高は目標を達成しましたが、営業利益、ROE、ROICは目標未達となりました。

特にROEは年々低下しており、改善を要する課題と認識しております。

[SG-2023] 利益増減明細 (計画対実績)

要因別

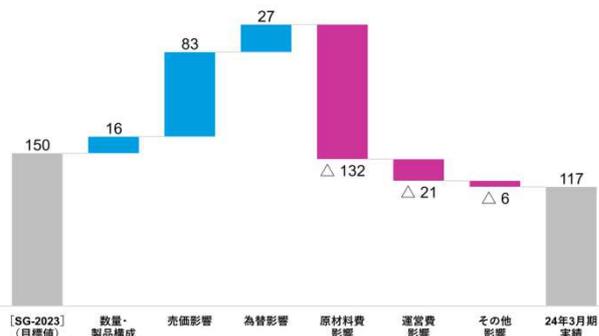
長納期化によって販売価格改定の効果 (+83億円) が遅れ、コストダウン計画実施も原材料費 (部品費含) 高騰の影響 (△132億円) が大きな減益要因となり計画未達成。

事業別

特装車事業が長納期化の影響を最も受け△46億円、産機・環境システム事業は韓国真空(株)真空乾燥装置の伸長で+15億円、航空機事業はコロナ禍明け海外向け製品の回復と円安の影響で+14億円となった。

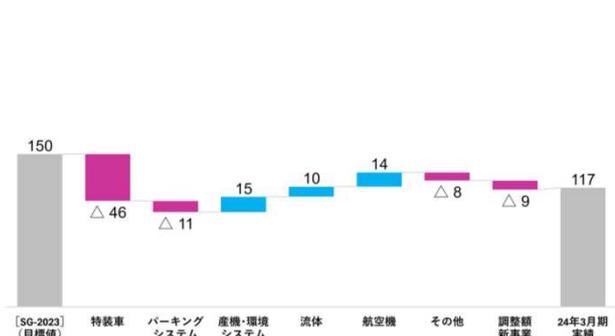
[SG-2023] 計画対実績

要因別 単位：億円



[SG-2023] 計画対実績

事業別 単位：億円



営業利益が未達となった要因について、利益増減明細でご説明します。

最大の要因は、部品調達費用を含む原材料費が、当初の想定をはるかに超えて高騰し、コストダウンを大幅に上回ってしまったため、目標に対して132億円のマイナスとなりました。

価格改定を行ったものの、これは、コロナ禍明けで部品調達が滞り、価格改定の効果が表れるのが大幅に遅れたことが主な要因です。

事業別にみると、この要因が最も大きかったのが特装車で、目標に対して46億円のマイナスとなりました。

一方、産機・環境システム、流体、航空機は目標を上回りました。

1. セグメント別総括と業績(2024年3月期)

単位：億円

セグメント	主要施策の総括	売上		営業利益	
		目標値	実績	目標値	実績
特装車	<ul style="list-style-type: none"> ・需要は堅調に推移したが、主要部品の調達遅れもあり長納期化、原材料費高騰に対し実施した改訂価格案件の比率が上がりつつあるものの、本格的な反映は今期以降となる見通し ・コンポーネントが評価され海外販売が伸長。生産体制の整備・強化を推進 	1,020	1,005	69	23
パーキングシステム	<ul style="list-style-type: none"> ・機械式駐車設備：サービス事業は堅調に推移。工事遅延や後ろ倒しで製品事業の売上が減少 ・航空旅客搭乗橋：コロナ禍の影響で東南アジアを中心に空港建設計画が延期となり売上が減少 ・売上の減少に加え、鋼材等資材費や輸送費の高騰により営業利益は未達 	470	413	38	27
産機・環境システム	<ul style="list-style-type: none"> ・メカトロニクス関連：EV関連需要の増加を背景に、真空乾燥装置の売上高が大幅拡大 ・自動電線処理機は中国市場で減速も、北米・アジア需要が底堅く収益を確保 ・環境関連事業：需要は堅調に推移、プラント新設工事・長期運営委託業務を一括受託し売上拡大 	280	429	18	33
流体	<ul style="list-style-type: none"> ・TurboMAX Co., LtdをM&Aにより連結子会社化。ターボブロワを中心に海外売上高が拡大 ・北米向け製品を拡充し代理店網を拡大。タイでの生産を立ち上げ、東南アジア地域の販売強化 ・国土強靱化計画等を背景に豪雨・浸水対策案件受注拡大。下水施設サービス分野の売上増加 	240	263	31	41
航空機	<ul style="list-style-type: none"> ・民需関連：コロナ禍による旅客需要の減少など、一時需要が大幅に落ち込むも ・足元は回復基調になり生産機数が増加。また、円安により収益が大幅に改善 ・防衛省向け：US-2型救難飛行艇（9号機）の受注により操業度は改善、売上高が増加 	300	319	7	21

*産機・環境システムと流体は2023年3月期よりセグメントを分離

こちらは、[SG-2023]のセグメント別総括表です。

特装車は、需要は堅調に推移し売上高もほぼ目標水準となったものの、部品や原材料費高騰の影響が大きく営業利益は大幅未達となりました。

パーキングシステムの売上が大幅未達となった一番の要因は航空旅客搭乗橋の受注・売上がコロナ禍の影響で遅延したためです。

営業利益も原材料費高騰の影響で未達となりました。

産機・環境システムはEV普及を背景に韓国真空社の真空乾燥装置が堅調で、売上高、営業利益とも計画を大幅に上回りました。

流体はターボマックス社のグループ化と北米での拡販などにより海外売上高が伸び、かつ営業利益も目標を大幅に上回りました。

航空機はボーイングの生産機数が回復したことや、円安の影響で売上高、営業利益いずれも目標を達成しました。

以上が、前中計[SG-2023]の振り返りです。

II.新中期経営計画

つづいて、中期経営計画 [SG-2026] について説明します。

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

[SG-2026] では、6つの基本方針を掲げています。

①「持続的成長の実現」で示した4つの成長戦略は、いずれも
[SG-Vision2030] で掲げたものであり、前中計から継続し、
事業成長の実現に向けて取り組みを加速させていきます。

②は、事業ポートフォリオマネジメントです。
現在の5事業セグメントを、「成長力強化事業」と「収益力強化事業」に
区分し、それぞれに適した事業戦略、投資戦略を進めていきます。

③は、ROIC経営の浸透と業務プロセス改革の推進です。
ROIC経営を、グループ会社を含む全社へ浸透し、スループットの拡大、
運営費の低減、業務プロセス改革、生産性革新に取り組んでまいります。
またキャッシュアロケーションの管理により、財務健全性の維持にも
努めます。

④は、人的資本の強化です。成長戦略に則り、デジタルリテラシー教育、
グローバル人材教育などにより、高度専門人材の育成と獲得を進めます。
またD&Iの推進など、従業員エンゲージメントの向上に努めます。

⑤は、製品・サービスを通じた環境および社会への貢献、

⑥はリスクマネジメント、コンプライアンスの強化としております。

これら6つに取り組み、企業価値の向上と経営指標の達成を目指して参ります。

	【海外】	【国内】
人口動態	<p>人口増に伴う経済成長地域の遷移 東南アジア・グローバルサウスを中心とした人口ボーナス国へ成長期待が高まり、開発投資が集中。欧米・中国は生産年齢人口減少に伴う人手不足等の問題が深刻化。リスクリング、人材育成、高度専門人材の獲得が持続的成長の鍵。</p>	<p>国内人口/生産年齢人口の減少の進行に伴う課題への対応が急務 社会保障負担の増加。労働基準法改正による2024年問題や地方公共サービスの維持等が課題。女性・高齢者・外国人等、労働力確保が重要。省人化投資・生産性の向上を目的にDXへの取組みが加速。</p>
GX サステナブルな社会	<p>サステナブルな社会の実現に向けた取組みの興隆と摩擦 2050年カーボンニュートラル、サステナブルな社会の実現に向け欧州を中心にルール整備が進む。(EUグリーンディールやSFDR等) ESGウォッシュ問題、ESG評価の有効性・不透明性等から懐疑的な見方も拡大。</p>	<p>世界の潮流の追従と日本独自の切り口で課題解決 TCFDやCDPといった国際的なプレームワークに賛同・参画し先進国の潮流をフォロー。再エネ・グリーン水素・燃料電池・EV・都市鉱山・核融合・バイオリファインリー・グリーンメタン等のGX技術を軸としてグローバルでの競争力獲得を図る企業が増加。</p>
インフレーション	<p>世界経済成長予測*: 24年(3.1%)/25年(3.2%) 全世界インフレ率: 24年(5.8%)→25年(4.4%) 鈍化傾向</p>	<p>コアCPI対前年伸率: '21(-0.26%)→'22(2.51%)→'23(3.25%)→'24(2.6%)→'25(2.05%) 24年以降は鈍化も22年以来インフレ率はプラスに転化。</p>

外部環境のトレンドとして、
 一つ目は人口動態の変化による市場の変化および経営への影響、
 二つ目は世界的なグリーントランスフォーメーションへの趨勢、
 三つめはインフレが日常になることによるパラダイムの転換を挙げています。

海外の人口動態については、グローバルサウスでは人口増加とともに社会インフラが急速に進んでいきます。

一方先進国では生産年齢人口が減少傾向にあり、高効率な製品、サービスが求められ、それがより一層デジタル化を加速させています。

いずれの状況も我々にとっては大きな事業機会であり、グローバルな視点で各地域に適した製品、サービスを提供し、社会インフラの発展、課題の解決に積極的に取り組んでまいります。

一方国内では、今後の人口減少を念頭、人的資本投資を強化して従業員の能力開発によりビジネスモデルや生産性の革新に取り組めます。

またD & Iの推進、キャリア形成支援を通じて従業員のエンゲージメント向上を図ってまいります。

またGX（グリーントランスフォーメーション）や環境対応については、製品ライフサイクル全体を通じて、サプライチェーンも含めて資源の再利用やCO2の排出削減など、環境配慮を重要課題として取り組んでまいります。

[SG-2026] 経営指標

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)

こちらに [SG-2026] の経営指標、目標値を示します。

売上高は3,200億円、内海外売上高800億円、営業利益180億円、ROE10%以上、ROIC7%以上とします。

ROE、ROICは、前中計 [SG-2023] で掲げた目標に再度挑戦し、今後こそ達成を目指してまいります。

[SG-2026] 経営指標（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		
	2024年3月期 (実績)	[SG-2026] (目標値)	成長率(%)	2024年3月期 (実績)	[SG-2026] (目標値)	成長率(%)
特装车	1,005	1,322	132%	23	73	315%
パーキングシステム	413	581	141%	27	45	162%
産機・環境システム	429	435	101%	33	34	101%
流体	263	280	106%	41	45	109%
航空機	319	389	122%	21	27	123%
その他	139	183	131%	6	10	149%
新事業		10	-	△5	△18	-
調整額	-	-	-	△31	△36	-
合計	2,570	3,200	124%	117	180	152%

© ShinMaywa Industries, Ltd.

/ 11

セグメント別の経営指標を示します。

売上高・営業利益共に2024年3月期の実績と[SG-2026]の目標値を記載しています。

売上高では、成長率の上位から、パーキングシステムが2024年3月期比較で141%、特装车が132%、航空機は122%です。

パーキングシステムは空港建設の大幅な受注増に伴い売上高伸長の見通し、特装车も現在1年以上の受注残高を抱えており、またシャシの入荷回復もあって大きく伸ばす計画です。

航空機もボーイングの生産機数が増え、民需が回復する見込みです。

一方で、流体、産機・環境システムは、前中計期間のように需要が高水準を維持するとは考えにくく、若干の増加を想定しています。

営業利益は特装车、パーキングシステム、航空機が二桁の伸びを想定し、特に価格改定効果が顕在化する特装车は大幅増益を見込んでおります。

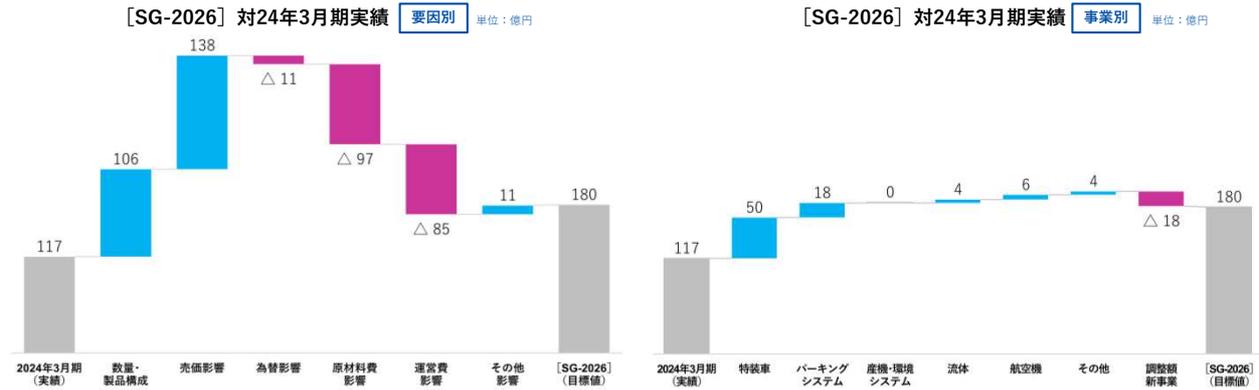
[SG-2026] 利益増減明細 (2027年3月期計画対2024年3月期実績)

要因別

コストダウンを上回る原材料費（部品費含）高騰の影響（△97）は継続するが、価格改定の効果（+138）が浸透。売上拡大効果（+106）、運営費（人件費・減価償却費）の増加による影響（△85）を見込んでいる。

事業別

遅れていた値上げ効果と売上増により特装車事業（+50）とパーキングシステム事業（+18）で大幅な増益を見込むが、新事業開発に向けた研究開発費および経営基盤強化のための本社費など費用増が影響（△18）する計画。

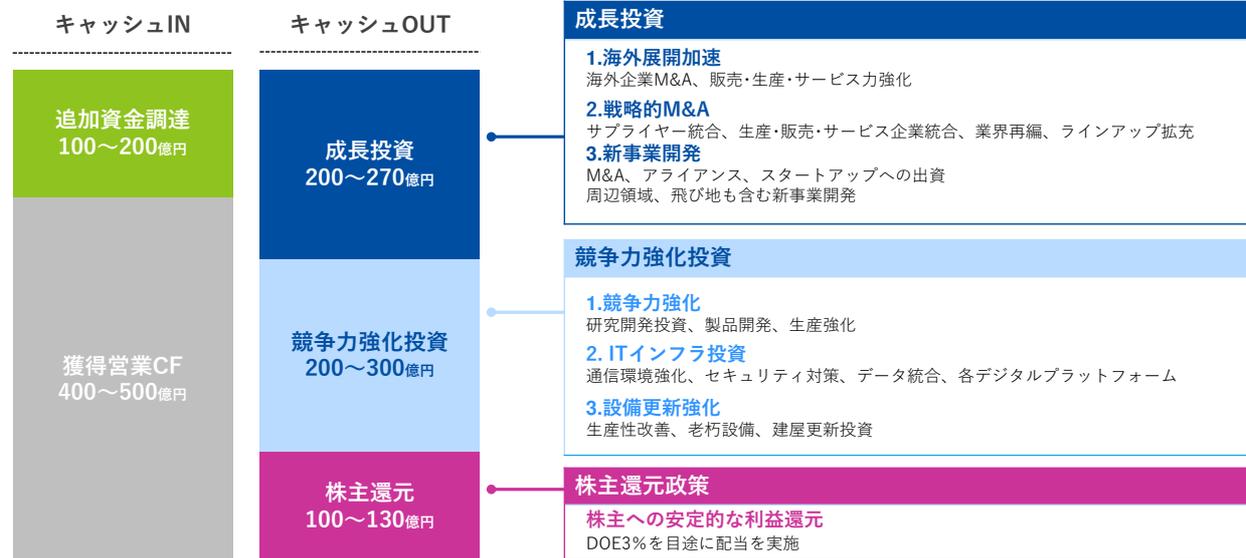


こちらの図は、2024年3月期実績と[SG-2026]目標値との利益増減明細です。

インフレ継続で原材料費のアップは続きますが、それ以上の価格改定効果を実現すること及び売上拡大による利益増加に加えまして、生産性の改善で運営費を可能な限り抑えることに注力し、目標達成を目指します。

セグメント別には、前中計で利益未達となった特装車で50億円増、パーキングシステムで18億円増やす計画です。

[SG-2026] キャッシュアロケーション (3カ年累計)



次に[SG-2026]3年間のキャッシュアロケーションを示します。

獲得営業キャッシュフローは、400億円から500億円を、借入による資金調達は、100億円から200億円を計画しており、キャッシュINは合計500億円から700億円となります。

この範囲でキャッシュOUTとして成長投資、競争力強化投資、株主還元に分けます。

「成長投資」では「海外展開加速」「戦略的M&A」「新事業開発にまつわる研究開発投資」に200億円から270億円の投資を行う計画です。

また「競争力強化投資」では「競争力強化のための研究開発」「ITインフラ投資」、増産対応・生産性改善・老朽化対策などを含む「設備更新の強化」に200億円から300億円を投資します。

成長力強化事業、収益力強化事業、それぞれ目的に見合った重点投資を行ってまいります。

株主還元としては、100億円から130億円を想定し、DOE3%に目線を置いて株主の皆様へ配当させていただく計画です。

[SG-Vision 2030] のゴールを見据え、2028年3月期からの「飛躍」を志向

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創出に取り組みます。



続いて事業ポートフォリオ戦略について説明します。

[SG-Vision 2030]の達成に向け、5つの事業を現状のROICの水準を基準に区分しました。

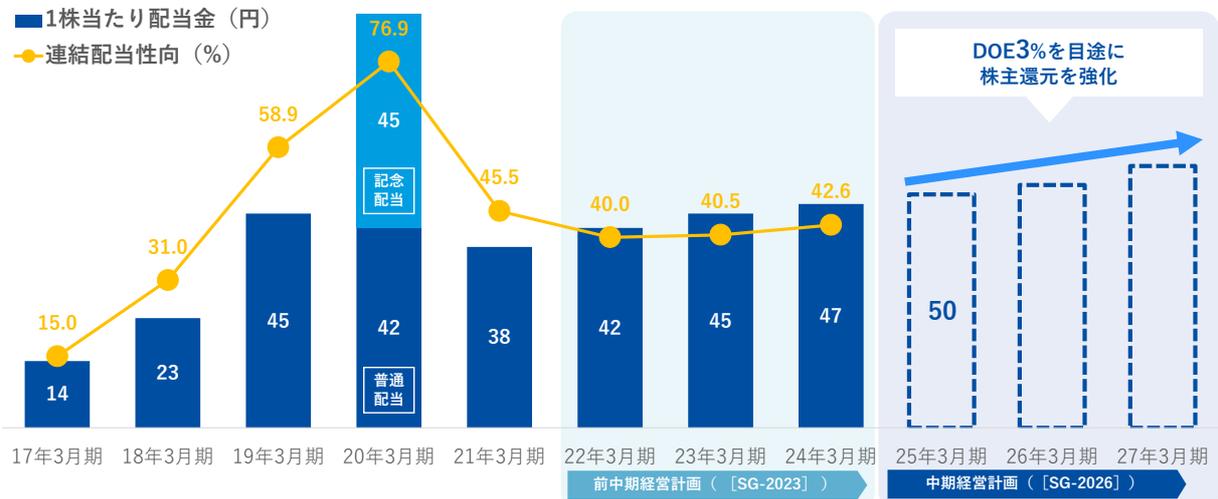
比較的ROICが高水準の流体、産機環境システム、パーキングシステムを「成長力強化事業」とし積極的な「成長投資」の実施により、高い収益性は維持しつつ、成長力を強化していきます。

一方、特装車、航空機は「収益力強化事業」とし、収益性、生産性および資本効率を改善し、営業利益、営業利益率を高めることに注力します。

また5事業間の事業シナジーを生み出すこと、更には外部との価値共創を通じて新事業・新ビジネスの開発を加速させるなど、事業ポートフォリオの最適化を図ってまいります。

株主還元政策

[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。



株主還元については、先ほどもご説明しましたが、[SG-2026]からは安定的かつ継続的な増配を行うべく、指標をDOEに改めました。

この3カ年はDOE3%を目途に配当を行う考えです。

また営業利益、ROE、ROIC各目標水準を達成し、株式市場から適正評価を得ること、即ち株価水準の向上を目指すことで、PBR1.0倍超えを早期に達成いたします。

海外事業 [SG-2023 / SG-2026 / SG-Vision 2030] 振り返り + 将来目標

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

[SG-2023] 振り返り

- 海外売上高は2024年3月期532億円となり計画を達成
- 韓国真空(株)真空乾燥装置事業拡大、TurboMAX Co., Ltd.グループ化、タイ生産インフラ整備などの海外での事業基盤強化
- 日本製品の輸出拡大、東南アジア各国、北米での販売強化など、海外販売ルートを順次拡大

[SG-2026] 取組み

- 海外企業M&Aを積極的に推進
- 韓国真空(株)、TurboMAX、Thai ShinMaywaを中心に生産販売基盤強化継続
- 東南アジア、オセアニア、北米市場での販売チャネル強化継続
- インド、欧州の市場開拓

単位：億円



© ShinMaywa Industries, Ltd.

16

次に、海外事業に関して説明します。まず、前中計 [SG-2023] 期間にはEV普及の流れに乗り、産機システムセグメントの韓国真空社が真空乾燥装置の売上を大幅に拡大しました。

また新たなM&Aとして、流体セグメントにTurboマックス社を加えました。

特装車と流体の海外生産拠点であるタイ新明和では生産インフラの整備、さらに東南アジア、オセアニア、北米などでの販売基盤を構築するなど、確実に海外展開を進め、売上規模を増やしてまいりました。

[SG-2026] ではM&Aや事業エリアを更に拡大し、800億円の海外売上高をめざします。

ここからは、[SG-2026] における各セグメントの主要な事業戦略を紹介します。

事業方針

- ① 生産能力の増強と高付加価値化による収益力拡大
- ② 海外事業の強化による事業規模拡大
- ③ 高シェアを背景にストック事業の収益力拡大

市場環境

- **トラック市場**： 需要は2026年3月期以降にコロナ禍以前並みに戻る見通し
- **トレーラ市場**： けん引免許保有者の増加が見込めず、需要の大きな盛り上がりはないものの安定的に推移
- **林業機械市場**： 政府骨太方針等で国内材の利用促進が進む
- **建設機械市場**： 中国市場は2024年3月期を底とし回復傾向
欧州市場の需要は増加しているが紅海回避による輸送リードタイムの長期化が懸念事項

事業戦略

技術戦略

- 減速機、ギアポンプ他の製造技術を獲得してきたことから、要素機器のインテリジェント化を進め、新たな付加価値を創出
- 航空機セグメントと協働し、防衛事業を強化
- デジタルツインによる少人化を林業業界で実現。さらなる遠隔操作技術を開発
- EV対応において特装車業界初の開発を実現。今後はSSC※の拡充をさらに進め、未知の付加価値を発掘 ※ShinMaywa Smart Connect

商品戦略

- 効用提供型ビジネス（G-SUB）の浸透度が向上し、引き合い件数が増加中。またリピーター案件が発生し、G-SUBの価値が認められつつあることを受け、対応台数の拡充や業界別メニューの提供などを通じて、特装車の効用提供型ビジネスをさらに拡大

海外戦略

- Thai ShinMaywaを拡張・強化し、生産能力が向上。増強された供給力を活かして海外展開を強化
- コンポーネント製品の販売を拡充

サービス戦略

- メンテナンス契約件数の増加が継続中。加えてSSCの拡充により架装物の状態をリアルに把握することで、これまで以上の安全、安心を提供していく
- 統合部品センターの本格稼働を受けて、部品輸送の効率化を追求

最初に特装車事業です。

特装車事業は「収益力強化事業」の位置づけで、事業方針として、

- ①生産能力の増強と高付加価値化による収益力拡大
 - ②海外事業の強化による事業規模拡大
 - ③高シェアを背景にストック事業の収益力拡大
- の3つを掲げています。

2025年度には、市場環境はコロナ禍前にもどり、その後の需要も安定的に推移すると見込んでいます。

その中で右上、事業戦略としては、主に減速機、ギアポンプなどの要素機器のインテリジェンス化、航空機事業との協力による防衛事業強化、EV対応強化、Thai ShinMaywa拡張による海外展開加速、サブスクリプションサービスであるG-SUBのメニュー拡充などにより収益力強化を図ってまいります。

効用提供型ビジネス G-SUB

- 塵芥車・脱着車のシェアトップメーカーとして、豊富な情報を基にスマートな機能と使い方を提案します。
- 業界初のサブスクリプション形態でのサービスを提供。変化の激しい時代の、“持たない経営”を全面サポートします。
- サービス事業は、アフターサービスから税金、保険までコミコミで提供。最新機能が付いた働く車を、いつも最良な状態で、月々定額で利用できるだけでなく、下取りまでも当社が保証いたします。
- 更新期間を短期に設定することで、常に最新型、状態の良い車両を使用でき、作業者の確保にも貢献します。
- S S C (ShinMaywa Smart Connect) により予防整備の実施に繋げ、効率的なサービスを実施します。
- 短納期供給により、ユーザーの事業に対するサポート力を強化します。
- 中古車の確保が計画的に行え、中古車ビジネスの拡大にも寄与いたします。

塵芥車



脱着車



BEV、FCEV対応

- カーボンニュートラル実現のため、電動車対応で業界をリード
- 多彩なシャシ、電源方式に対応するとともに、多様な製品で電動化に対応

- ・ 3トンFCEV 回転板式塵芥車「G-RX」
- ・ 2~3トンBEV 排出板式塵芥車「G-PX, G-RX」
- ・ 2~4トンBEV リヤダンプトラック
- ・ 3トンBEV 脱着ポデトラック「アームロール」
- ・ 1トンBEV テールゲートリフタ「すいちよくゲート」
- ・ 小型BEV リヤダンプトラック

3トンFCEV G-RX



3トンBEV アームロール



2トンBEV G-PX



小型BEV リヤダンプトラック



3トンBEV リヤダンプトラック



こちらの写真は、[SG-2026]で注力する戦略テーマとして、左側にG-SUBメニューの拡充を、右側にはバッテリーEV、燃料電池シャシに対応する特装車車種の拡充について記載しています。

事業方針

- ① 駐車設備：製品競争力強化、価格適正化による収益力強化
- ② 空港設備：急成長するアジア市場での基盤確立と事業拡大
- ③ 新ビジネス創出に向けたDX、アライアンスの積極推進

市場環境

- 建設市場の底堅さから駐車設備の製品市場は堅調に推移
- 旅客の急増により特にアジア圏での空港設備市場は倍増
- CASE・DX・ZEBなど、ニーズの多様化による事業機会拡大
- 空港運営の効率化を実現する自動化、無人化要求の増大
- 物流設備、インフラ設備などの保守メンテナンス市場の拡大

事業戦略

駐車設備事業戦略

1. 『Spasa』によるCASEの推進～より便利に、より快適に～
 Connected：ご利用者、車、マンションアプリと繋がるスマート化
 Autonomous：駐車設備操作の完全自動化
 Shared：シェアリング機能による充電設備の共有化
 Electric：大型EV充電対応と充電サービスの提供
2. 脱炭素社会の実現に貢献するZEBへの積極的な対応
3. 国内、東南アジアでのアライアンス推進による事業拡大

空港設備事業戦略

1. お客様のニーズに応える製品・サービスの提供
 世界初の無人・自動運転を実現した新製品の拡販
 遠隔制御による無人・自動運転を実現する製品の開発推進
 遠隔監視や点検自動化を実現する新たなサービス技術の開発
2. 各国エージェントとの営業活動連携強化と現地生産推進による受注拡大
3. 欧州市場への参入検討とアライアンスによる事業基盤の確立

新ビジネス創出活動推進

1. 『Spasa』の充電・課金決済サービス提供による新ビジネスの実現
2. 社会インフラ、産業機器分野などへの保守サービス事業多角化推進
3. 製品・システム・サービス技術力を活かした新市場への展開検討
 (モビリティステーション、物流関連、見守り・安全システム)

次にパーキングシステム事業です。

事業方針として、

- ① 駐車設備：製品競争力強化、価格適正化による収益力強化
 - ② 空港設備：急成長するアジア市場での基盤確立と事業拡大
 - ③ 新ビジネス創出に向けたDX、アライアンスの積極推進
- の3つを掲げています。

市場環境は、機械式駐車設備は堅調に推移すると見込んでいます。

また搭乗橋に関しては、特にアジア圏で需要が倍増すると想定しています。

事業戦略は、駐車設備の事業機会としてCASE対応やZEB
 (ゼブ：ゼロエネルギービルディング) への対応を進めます。

搭乗橋では、無人化、自動化、遠隔化ニーズへの対応と、欧州などの新たな市場への参入を進め、成長力強化に取り組んでまいります。

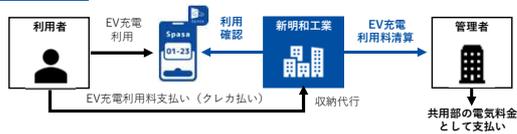
E V 充電課金システム・サービス

新明和の駐車設備の利便性を大幅に向上した『Spasa』（新明和パーキングサポートアプリ）に充電課金機能を追加搭載しました。従来から装備している充電の予約機能に加えて、アプリにクレジットカード登録を行うだけで毎月の充電サービス利用料金が自動で支払われます。



更に、このアプリ機能を活用し、機械式駐車設備だけでなく、あらゆる駐車場で充電利用料金を収納代行するサービスを展開するなど、本格的なEV時代の到来に合わせた充電ビジネスに参入しました。

充電課金スキーム



機械式駐車設備の自動バレー駐車システム

株式会社アイシンとの共同研究で、『人』を一切介さない「自動バレー駐車システム」の実証実験に成功しました。自動運転車両と機械式駐車設備の連携により、利用者はアプリを操作するだけで駐車スペースまでの移動と駐車を自動で行えます。自動運転社会の到来を見据えた技術構築を進め、新たなビジネス創出を目指していきます。



自動バレー駐車システムイメージ



こちらの図では、『新明和パーキングサポートアプリ』SpasaによるEV充電課金システムへの取組みと、株式会社アイシン様との自動バレー駐車システムに関する共同研究の取り組みを紹介しております。

旅客搭乗橋 (PBB) の自動運転

世界有数のハブ空港であるシンガポール・チャンギ空港で自律型完全自動運転を実現した遠隔制御PBB (Lv2※1) の実用化に成功しました。本システムはAIによる画像認識技術を活用し、更に装着対象の航空機の機種を問わない汎用性の高い航空機機種選択レス方式を採用しています。

※1) Lv2 : PBB柱脚付近のエプロン上から遠隔で操作



◀ 遠隔操作風景

▼ PBB内部の安全確認画面



この度ベトナム・ロンタイン国際空港64基を一括受注し、内12基にLv2が採用されました。今後、更にCAG※2との共同開発を進め、空港ビル監視室などの遠隔地から一人の操作員による複数基のPBB操作を可能とする遠隔制御PBB (Lv3) の実現を目指します。

※2) CAG (Changi Airport Group : チャンギ空港の運営会社)

遠隔制御PBB(Lv2)▶



◀ 遠隔制御PBB(Lv3)イメージ

こちらの写真は、左側にシンガポールチャンギ空港、右側にベトナムロンタイン国際空港で受注した搭乗橋の自動運転システムについて紹介しております。

事業方針

- ①【線処理事業】高速通信ケーブル自動加工製品の事業拡大
- ②【真空事業】保有技術を応用した成長産業分野への製品シフトとリソースの集中による「真空事業領域の拡大」および「新たな収益基盤」の確立

市場環境

- 2024年以降の自動車市場は中国、インド、東南アジア等が牽引し増加、また自動運転化で1台当たりのハーネス回路数も増加で自動電線処理機の需要が増加する
- EV化の加速にともなう車載二次電池やパワー半導体市場、再エネ需要の高まりにともなうペロブスカイト太陽電池市場、Beyond5GやAI、IoT分野などのデジタル技術の高度化にともなう高周波デバイス市場など、真空技術との親和性が高い市場の伸長により真空関連装置の需要も増加する

事業戦略

自動電線処理機における高速通信ケーブル加工の自動化製品展開

- CASEの普及による自動運転の進行に合わせた高速通信ケーブルや特殊電線の自動加工設備に開発リソースを集中させ新製品早期投入
- 機構構成適正化による統合設計、部品共通化による製品コスト削減
- IoT技術を応用し予防・予兆保全へ適用することで付加価値を向上

真空技術を活用した成長産業向け新事業、新製品創出による事業規模拡大

- 車載二次電池向け乾燥装置の更なる進化と周辺設備の新製品開発および全固体電池向け関連製品のバリエーション拡充
- ダイヤモンド合成技術、プラズマCVD技術を応用したパワー半導体、EV、再エネ分野等へのアプリケーションの拡大
- 装置の完全自動化による省人化、DX活用による省エネ/予防保全、装置IoT化による遠隔技術支援などの製品/サービス価値の向上

モータ製品の事業基盤を強化

- 半導体製造設備モータ、HDD検査エアスピンドル精密機器に対応した高精度モータ製品の受注・売上拡大
- 再生エネ設備への応用（水力発電用アクチュエータ）やH3ロケットエンジンの燃料バルブ用モータなど特殊環境への応用
- BEV普及に向けた製品開発

続きまして、産機・環境システムのメカトロニクス関連事業です。

事業方針として、

- ①【線処理事業】高速通信ケーブル自動加工製品の事業拡大
- ②【真空事業】保有技術を応用した成長産業分野への製品シフトとリソースの集中による「真空事業領域の拡大」および「新たな収益基盤」の確立の2つを掲げています。

市場環境は、EV・自動運転の普及拡大により、通信回路数も増加することから、自動電線処理機は需要が増える見込みです。また車載用二次電池市場、パワー半導体市場、太陽光発電市場などの拡大にともない、様々な分野で真空関連装置の需要も拡大を見込んでいます。

これに対して、自動電線処理機では、高速通信ケーブルや特殊電線の自動加工設備の開発、真空関連装置では車載用二次電池に次ぐ新たな市場を開拓するなど、成長力強化に取り組んでまいります。

インド市場での拡販

インド、東南アジア市場で多数導入してきた切圧機TRD510、TRD701を今後インドへ進出中の中国ハーネスメーカーにも積極投入していきます。

TRD510



TRD701



環境に配慮した製品の強化

再生可能エネルギーが注目を集めている現在、30年来納めてきました水力発電事業向けの製品にも付加価値を付け製品力を強化し更なる受注につなげていきます。

水力発電用アクチュエータ



成長産業分野向け真空関連製品の一例

車載二次電池向け真空乾燥装置



- ・車載二次電池の製造工程で欠かせない電極乾燥を高い生産性で実現します。
- ・パッチ式からインライン式まで幅広いラインアップで生産性向上に貢献します。

有害ガス除去装置 TRIADEO Mobile



- ・車載二次電池や全固体電池などの製造現場で発生する酸化水素や有機溶媒を除去し製造現場の安全・安心を守ります。

グローブボックス



- ・車載二次電池や全固体電池、次世代半導体関連での研究・製造工程に必須環境である低酸素、低露点での作業環境を実現します。

ダイヤモンド成膜装置



- ・ダイヤモンドの優れた物性を活かし切削工具、金型などの長寿命化を実現します。
- ・ダイヤモンド合成技術を活用し半導体分野への用途拡大を図ります。

こちらの写真は、左側に自動電線処理機のインド市場での拡販など、右側には真空技術を使った各種装置を紹介しております。

事業方針

- ① プラント事業・ストック事業の収益力拡大
- ② 海外・排水処理関連事業の拡大で収益構造を改善

市場環境

- ごみ処理の広域化に伴うごみ中継施設の新設需要は堅調に推移しており、環境省主導による長期的な広域化・集約化計画の策定が全国自治体と推進されている
- 老朽化や広域化に伴う環境施設（ごみ中継施設、リサイクルセンター）の更新及び大規模改修需要が増加
- 中国においては、環境規制強化による高度な排水処理設備の需要が増加している

事業戦略

拡大するプラント事業への対応力強化

- 需要増加に備えた組織強化、生産体制の構築を図り、工期遵守と安定品質を実現
- 自社オリジナルのAI、IoT技術をさらに進化。適用範囲の拡大、高付加価値化、省力化等への取り組みを徹底

ストック事業強化による収益構造改善

- 運操作業所の急増に対応できる人材教育、組織の構築
- デジタルツールや遠隔監視機能の応用による業務効率最大化

海外・排水処理関連事業拡大

- 中国において、自社オリジナル技術を活用し、処理難易度の高い排水処理設備の需要増に対応。合わせて、ごみ処理施設向け排水処理設備に留まらず、民間工場向けの排水・排気処理技術の提供にも注力
- 中国以外の国における同事業の展開を図る

次に、産機・環境システムの環境関連事業を紹介します。

事業方針として、

- ①プラント事業・ストック事業の収益力拡大
 - ②海外・排水処理関連事業の拡大で収益構造を改善
- の2つを掲げています。

市場環境は、ごみ処理施設の広域化、集約化に伴う中継施設の新設、リサイクル施設の更新いずれも増加しております。

事業戦略は、ごみ処理施設は弊社独自のAI・IoT技術を用いて省人化と安全性を向上、また排水処理設備事業を拡大するなど、成長力強化を図ってまいります。

中継施設

一般廃棄物（以下、廃棄物）処理の広域化に欠かせない廃棄物輸送網の“ハブ拠点”。塵芥車で収集した廃棄物を圧縮・積み替え、一時貯留する機能を備えています。また、大型車でごみ処理施設へ輸送するため、衛生的で、輸送コストやCO2削減にも寄与しています。



リサイクル施設

収集した一般廃棄物を、破碎・選別・圧縮減容した後、資源物を再資源化業者に引き渡す中間処理施設。一部の施設ではグループ会社の新明和ウエステック株式会社が運営も担うなど、循環型社会に向けて欠かせない存在となっています。



排水処理施設

新明和（重慶）環保科技有限公司

廃棄物処理施設等から出る汚水を浄化する設備。高濃度汚水を高効率処理できる技術力の高さが特長です。



こちらの写真は、弊社が納入したごみ中継施設、リサイクル施設、中国に納めた高濃度汚水の排水処理施設を紹介しております。

事業方針

- ①コア事業（水中ポンプ・水処理関連機器）の持続的成長
- ②生産性向上と新製品開発による持続的な競争力・サービス力強化
- ③新事業創出・アライアンスによる成長領域開拓
- ④パートナーと連携した共創型DXによる新たな価値創造

市場環境

- 雨水：国土強靱化のための豪雨・浸水対策強化の需要増
- 下水：下水処理場の脱炭素・エネルギー自立化推進が強化
人員不足による省人化ニーズ・官民連携事業が拡大
- 民需：脱炭素化・エネルギー価格高騰への対応ニーズが拡大
- 海外：下水道未普及地域（アジア地域等）における新設ニーズ・
下水普及地域（北米等）におけるリニューアルニーズが拡大

事業戦略

(国内)雨水対策市場戦略

- コア製品・技術による、豪雨・浸水対策分野での売上規模拡大
- リソースの重点投入によるエンジニアリング体制強化
(有資格者等の人材育成、大型ポンプ試験設備増強)

(国内)下水市場戦略

- 高付加価値・省エネ製品の継続的な市場投入による売上規模拡大
- 持続可能な下水道インフラの実現に貢献するアフターサービス・DXソリューション製品の展開

(国内)民需市場戦略

- 民間工場の環境負荷低減に貢献する高付加価値・省エネ製品の売上規模拡大

海外事業戦略

- 高付加価値・省エネ製品の積極拡販活動による売上規模拡大
- タイ工場を活用したアジア地域における競争力強化

続きまして、流体事業を紹介します。

事業方針として、

- ①コア事業（水中ポンプ・水処理関連機器）の持続的成長
 - ②生産性向上と新製品開発による持続的な競争力・サービス力強化
 - ③新事業創出・アライアンスによる成長領域開拓
 - ④パートナーと連携した共創型DXによる新たな価値創造
- の4つを掲げています。

市場環境は、官需では豪雨・浸水対策のための排水ポンプ施設、民需では脱炭素への対応、海外ではアジアは下水道の新設、北米では下水設備のリニューアルと、いずれの市場も堅調に推移する見込みです。

これらの需要を確実に受注につなげるために、製品開発やエンジニアリング体制の強化、海外での新市場開拓により、成長力の強化を図ります。

豪雨・浸水対策ソリューション製品

雨水排水施設の施工（横軸水中ポンプ）



立軸槽外型ポンプ（水陸両用・耐水型）



高付加価値・省エネソリューション製品

高効率・高通過性水中ポンプ



ターボブロワ



縦型低動力攪拌機

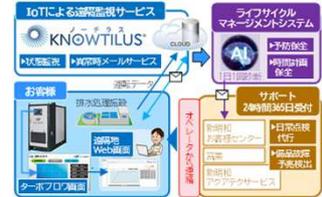


ルーツブロワ（4葉ヘリカルタイプ）

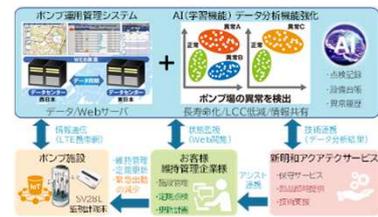


DXソリューション製品（省メンテナンス・省人化）

- ターボブロワIoT遠隔監視サービス”KNOWTILUS”
ターボブロワの安定運転をサポートし設備のダウンタイム短縮と維持管理の省人化を実現します。



- マンホールのクラウド一元管理・無線通信・AI診断でポンプ施設の維持管理業務を大幅に削減します。



こちらの写真・図では、豪雨・浸水対策製品、中央に高付加価値・省エネ製品、右にDXを活用したターボブロワ・マンホールポンプの監視・メンテナンスソリューションを紹介しております。

事業方針

- ① 社会課題解決に向けた新ビジネスの獲得と強固な事業基盤の確立
- ② 飛行艇及び無人機技術を活用した魅力ある製品、サービスの創出
- ③ 他社との協業・アライアンスによる業務効率向上と事業拡大
- ④ ROIC改善に向けた投下資本最適化とサステナブルな事業展開

市場環境

- 今後防衛予算はGDP2%を目標に増額（2024年3月期から5年間で総額43兆円）
- 旅客需要の増加に伴う堅調な民間機市場
- 官民協働での無人機プロジェクト推進と無人航空機市場の成長
- 需要拡大傾向のビジネスジェット市場

事業戦略

① 民間機事業戦略

- ボーイング製品の増産対応と他新規案件の獲得
- 熱可塑性複合材の研究および製品開発
- 他社との協業によるリサイクル複合材を活用した製品開発

② 飛行艇事業戦略

- US-2 #10号機以降の継続的な受注による生産基盤維持、収益確保
- 設計変更、デジタル化推進等による効率化の推進
- PBL事業立ち上げによる事業の安定化、運用支援の強化
- 他社との協業を含めた国内外の飛行艇需要の探索・発掘

③ 固定翼型無人機事業戦略

- 自社開発した複数の固定翼無人航空機による試験飛行を通じた将来顧客への訴求活動
- 国が主導するプロジェクトへの積極的な参画による研究開発促進
- 社会実装に向けた研究開発促進と他社との協業による事業化推進

セグメントの事業紹介の最後は、航空機事業です。

市場環境は、防衛予算は増加が見込まれ、民需市場も全体的に拡大を見込んでいます。

民需においてはボーイングの増産への対応、官需は飛行艇US-2 10号機以降の継続的な受注獲得により生産基盤を維持し、収益力を強化することが大きな課題と認識しております。

また新たな事業機会の獲得に向け、固定翼型無人航空機の機体開発と実証実験、ビジネスモデルの検討を継続してまいります。

固定翼無人航空機の研究開発

- 当社では2015年から本研究開発を開始しています。我が国における希少な完成機メーカーとして、またボーイング787の主翼桁（スパー）をはじめとする最新鋭機の部品製造で蓄積した技術を活かした固定翼無人航空機の開発を目指しています。
- 長時間滞空の性能を有するXU-S、「US-2型救難飛行艇」と同様に離着水可能な無人飛行艇XU-Mなどを試作し、他社と実証試験などを行ってまいりました。この活動が発展し、他社との共同提案による経済安全保障プログラム（K-Program）参画が決まりました。
- K-Programを通じ研究開発を促進させ、さまざまな社会課題解決に貢献する技術を蓄積し、飛行艇の付加価値向上のみならず、無人化技術を活用した新たなビジネス領域の拡大に取り組んでまいります。
- また、社会課題解決に向けた民間サービス分野での取り組みにも積極的に参加することで事業化推進を図ってまいります。

固定翼無人航空機（イメージ図）



炭素繊維強化プラスチックのリサイクルの実現

- 軽くて強い炭素繊維強化プラスチック（Carbon Fiber Reinforced Plastic、以下CFRP）は、スポーツ用品や航空機の材料として数多く採用されています。当社航空機事業部でも、ボーイング787の主翼スパー（桁）として、巨大なCFRP部品を製造しています。さらに今後は、自動車業界・風力発電業界がけん引役となり、需要の急拡大が予測されています。その一方で、製造過程で多くのCO2を排出（鉄鋼製造の10倍以上）する上、埋め立て以外に有効な処分手段がない、という課題を抱えています。
- 当社では2020年から、富士加飾株式会社（兵庫県小野市）と共同でCFRPのリサイクルに取り組んできました。2023年には富士加飾からCFRPリサイクル事業を分社化した富士デザイン株式会社に三菱ガス化学と共同で出資、両社の関係強化を図っています。
- 富士デザインでは、三菱ガス化学と弊社の出資を受けて、新工場を建設、2023年12月に稼働が始まり、生産能力が大幅に拡大しています。
- CFRPのリサイクル技術はほぼ完成しており、現在はリサイクルCFRPを使った製品開発に注力しています。

リサイクルCFRPを使った航空機部品を模した成型品



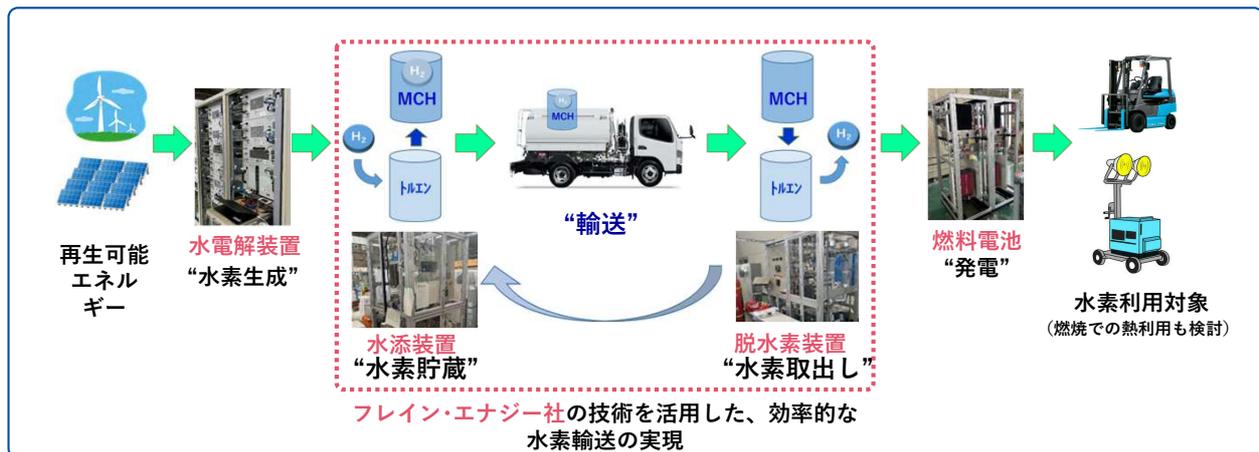
こちらの図は、左側に固定翼型無人航空機の研究開発状況、右側に富士加飾様と共同で進めているCFRPリサイクル事業を掲載しております。

以上、弊社5セグメントについて、紹介をしてまいりました。それぞれニッチな市場ではありますが、需要は堅調に推移すると見ております。

今後、市場環境の変化が予想される中、先行して適切な投資を実施することなどにより事業機会を確実にとらえ、新たな成長の糧としたいと考えております。

水素サプライチェーン事業

- 株式会社フレイン・エナジーとの協業（水素サプライチェーン）
- オフグリッドにおける電力利用の脱炭素化を目指し、各種実証実験を検討中
- 「H2& FC EXPO 水素燃料電池展」に出展



© ShinMaywa Industries, Ltd.

30

最後に、新事業開発への取組み事例を1件、紹介します。

これはフレインエナジー社様と研究開発を進めている、水素サプライチェーン事業の紹介です。

水素をトルエンに溶かしてMCH(メチルシクロヘキサン)を製造して輸送し、このMCHから水素を取り出して利用する、というモデルです。MCHにすることで水素を常温常圧で運搬できることが特徴となっています。

事業ポートフォリオを適切にマネジメントし、成長していくうえで、新事業創出は欠かせません。我々の強みを生かし、外部との価値共創を積極的に進め、新事業の創出に努めてまいります。

5月7日の決算発表後、長らく低迷していた株価が少し上向きに転じておりますが、まだ、皆さまのご期待に沿えるレベルではありません。

本日で説明した中期経営計画 [SG-2026] を確実に推し進め、各目標値を達成していくことで、株主、投資家の皆様のご期待に応えていく所存です。

なお、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」につきましては、改めて5/24に開示する予定としております。以上を持ちまして、2024年3月期決算、および新中期経営計画の説明を終わります。ご清聴ありがとうございました。