

2025年3月期 第2四半期（中間期） 決算説明会資料

2024年11月18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。本日は、お忙しい中、ご参加いただきまして、誠にありがとうございます。決算説明会に先立ちまして、機関投資家およびアナリストの皆様へ、ご報告とお詫びを申し上げます。

当社は、昨年(2023年)9月12日、機械式駐車装置の製造販売業者らと共同して、機械式駐車装置の取引について「受注調整」及び「価格カルテル」を行っていた疑いがある、として公正取引委員会の立入検査を受けました。そして、本年11月12日に、特装車の架装物等の販売価格の決定に関して独占禁止法違反の疑いがあるとして、公正取引委員会による立入検査を受けました。

双方ともに、現在も、公正取引委員会による検査が継続しており、現時点で確定された事実はございませんが、このような事態により、皆様には多大なるご心配、ご迷惑をおかけいたしましたことを深くお詫びいたします。

当社は、公正取引委員会の検査に全面的に協力するとともに、このような疑いを受けたことを厳粛に受け止め、昨年9月以降、再発防止策として、以下3点の施策を実施しています。
一つ目は、当社及びグループ会社の全従業員を対象とし、独占禁止法に関する教育を実施しました。
二つ目は、営業部門の従業員による競合他社営業部門の従業員との接触を原則禁止し、止むを得ず接触する場合は事前に管理部門及び法務部門の許可を得ることとしました。
三つ目は、弁護士及び法務部門からなる調査チームを組成し、当社及びグループ会社の全従業員のうち、競合他社の従業員と接触機会のある従業員に対し、アンケート調査を実施しました。アンケート調査の結果に基づきコンプライアンス違反の有無を確認すると共に、個別に調査を要する事案については、回答者及び関連当事者に対し、調査チームによるヒアリングをはじめとする調査により、コンプライアンス違反の有無を確認しました。
その結果、昨年9月の立入検査を受けてから現在に至るまで、独占禁止法に違反する恐れのある行為がないことを確認しております。

公正取引委員会による検査の状況や当社の対応、その他本件の詳細について本日この場でご説明することは、公正取引委員会による検査に支障を及ぼすおそれがございます。このため、本件に関する今後の見通しや、公正取引委員会による検査の状況等について、本日まで説明できる事項はございません。
ご理解くださいますよう、どうぞよろしくお願い申し上げます。

それでは、ただ今から、2025年3月期中間期決算の決算概要、そして、今回は当社の主力事業であります特装車セグメントの概要につきまして、説明いたします。

2025年3月期 第2四半期（中間期） 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、「中間期」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、2025年3月期中間期決算実績についてご説明いたします。

2025年3月期 第2四半期（中間期）決算

- 受注高および売上高は、中間期として過去最高。
- 前期比では、産機・環境システムを除く全てのセグメントが増収増益。
- 社内計画比では、売上高は概ね順調に推移しており、営業利益は為替の影響や製品構成差などにより、計画を上回る。

2025年3月期 通期業績予想

- 中間期の実績および今後の見通しを勘案し、通期業績予想を修正。
EV市場の減速および海外民間航空機の停滞などはあるものの、各利益項目は据え置き。

決算のポイントは3点です。

1点目は、2025年3月期中間期決算は、受注高及び売上高が、中間期として過去最高を達成したことです。

2点目は、前期比では、産機・環境システムを除く全てのセグメントが増収増益となったことです。

3点目は、社内計画比では、売上高は概ね順調に進捗しており、営業利益は為替の影響や製品構成差などにより、計画を上回ったことです。

なお今回は、中間期の実績および今後の見通しを勘案し、通期業績予想を修正いたしました。

EV市場の減速および海外民間航空機の停滞などにより売上高は下方修正いたしましたが、各利益項目については従来予想から据え置いております。

ここからは、詳細のご説明をいたします。

2025年3月期 第2四半期（中間期） 連結決算実績 サマリー

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

（単位：百万円）

前年同期比

	24.3期 中間期	25.3期 中間期	増減（増減率）
受注高	128,631	143,023	+14,391（+11.2%）
売上高	116,464	124,065	+7,600（+6.5%）
営業利益	4,431	5,723	+1,291（+29.1%）
経常利益	4,858	5,570	+711（+14.7%）
親会社株主に帰属する 中間純利益	2,974	3,179	+205（+6.9%）
受注残高	269,205	313,582	+44,377（+16.5%）
為替レート （1USD円）	140.3円	152.5円	

受注高

- 「パーキングシステム」「産機・環境システム」を除く全てのセグメントが増加した結果、全体では増加。
- 中間期としては過去最高。

売上高

- 「産機・環境システム」を除く全てのセグメントで増収となり、全体では増収。
- 中間期としては過去最高。

利益

- 増収による増益。

© ShinMaywa Industries, Ltd.

3

こちらは、中間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。

受注高は、全体では前年同期比プラス11.2%の1,430億円、売上高は、全体では前年同期比プラス6.5%の1,240億円となり、前スライドでご説明したように、中間期としては過去最高を更新しました。

各利益項目は、増収効果により、営業利益が、前年同期比プラス29.1%の57億円、経常利益は、プラス14.7%の55億円、親会社株主に帰属する中間純利益は、プラス6.9%増の31億円となりました。

受注残高につきましては、好調な市場環境を背景に売上を上回る受注が続いており、プラス16.5%増の3,135億円となりました。

2025年3月期 第2四半期（中間期） 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		
	24.3期 中間期	25.3期 中間期	増減	24.3期 中間期	25.3期 中間期	増減	24.3期 中間期	25.3期 中間期	増減
特装車	538	612	+73	482	518	+36	11	21	+9
パーキングシステム	236	233	△2	184	210	+26	14	17	+3
産機・環境システム	164	148	△16	196	169	△27	17	14	△3
流体	143	159	+16	92	101	+8	3	5	+1
航空機	119	185	+66	147	155	+8	10	12	+1
その他	84	90	+6	61	85	+23	2	5	+2
調整額	—	—	—	—	—	—	△15	△18	△3
合計	1,286	1,430	+143	1,164	1,240	+76	44	57	+12

© ShinMaywa Industries, Ltd.

/ 4

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。

2025年3月期 第2四半期（中間期）連結決算実績 利益増減明細（前年同期比）

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

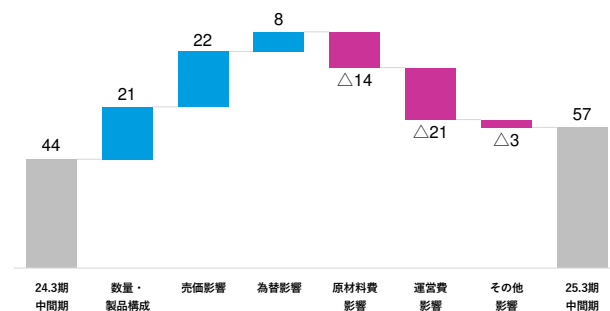
要因別

原材料費増加△14億円や運営費増加(人件費、減価償却費他)△21億円などの減益要因はあるも、売上増加に加え、為替影響や「特装車」売価改定効果もあり、全体では増益。

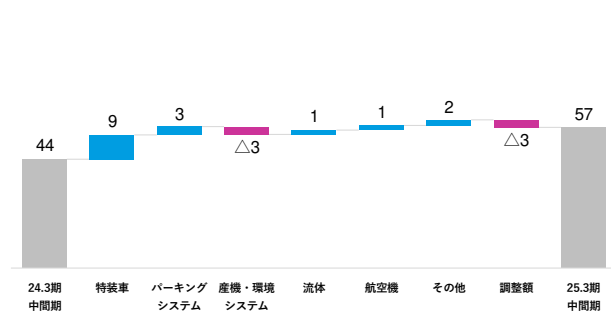
事業別

「特装車」は売価改定効果等により+9億円、「パーキングシステム」は航空旅客搭乗橋の増益等により+3億円となるなど、「産機・環境システム」を除く全てのセグメントで増益。

25.3期中間期 前年同期比 要因別 単位：億円



25.3期中間期 前年同期比 事業別 単位：億円



© ShinMaywa Industries, Ltd.

5

要因別および事業別の利益増減は、ご覧の通りです。

原材料費の増加14億円や、人件費・減価償却費などの運営費の増加21億円といった減益要因はあったものの、売上増加に加え、為替影響や、特装車の売価改定効果もあり、全体では12億円の増益となりました。

事業別に見ると、特装車は売価改定効果等により9億円の増益、パーキングシステムは航空旅客搭乗橋の増益等により3億円の増益となるなど、産機・環境システムを除く全てのセグメントで増益となりました。

連結貸借対照表/連結キャッシュ・フロー計算書

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24.3期末	25.3期 中間期末	増減
現預金	23,382	19,655	△3,727
売上債権	91,140	77,050	△14,090
棚卸資産	58,684	62,732	+4,048
有形・無形固定資産	47,628	49,950	+2,321
その他資産	39,266	36,964	△2,302
資産合計	260,102	246,352	△13,749
買入債務	34,166	29,639	△4,527
有利子負債	50,616	45,619	△4,997
その他負債	66,584	60,409	△6,175
負債合計	151,367	135,667	△15,700
自己資本	107,008	108,511	+1,502
その他純資産	1,725	2,173	+447
純資産合計	108,734	110,684	+1,950
負債・純資産合計	260,102	246,352	△13,749
自己資本比率	41.1%	44.0%	
ネットD/Eレシオ	0.25倍	0.24倍	

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24.3期 中間期	25.3期 中間期	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	△14,676	9,404	+24,081
投資活動による キャッシュ・フロー	△3,028	△5,924	△2,896
フリー・ キャッシュ・フロー	△17,704	3,479	+21,184
財務活動による キャッシュ・フロー	15,797	△7,776	△23,573

次は、連結貸借対照表、および連結キャッシュ・フロー計算書です。

中間期末時点の資産は、売上債権の減少などにより、前期末に比べて137億円減少し、2,463億円となりました。

負債は、買入債務や有利子負債の減少などにより、前期末に比べて157億円減少し、1,356億円となりました。

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中間純利益を計上したことなどにより、前期末に比べて19億円増加し1,106億円となりました。

これらの結果、自己資本比率は前年度末の41.1%から44.0%に上昇し、ネットD/Eレシオも0.25倍から0.24倍に低下いたしました。後ほど「株主還元」でご説明いたしますが、当社の事業形態において、自己資本比率40%以上、ネットD/Eレシオ0.5倍以内が適切と考えており、財務健全性は確保しております。

連結キャッシュ・フローにつきましては、売上債権の減少などにより、営業活動の結果得られたキャッシュ・フローは94億円となりました。

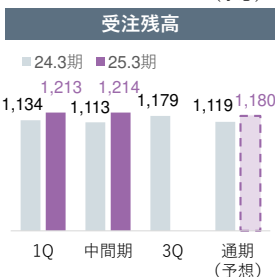
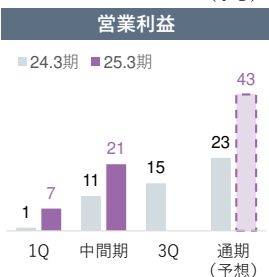
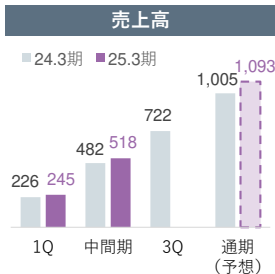
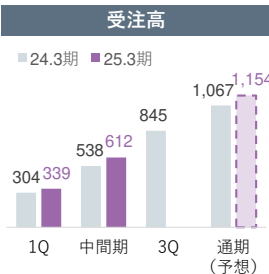
投資活動の結果支出したキャッシュ・フローは59億円、これらの結果得られたフリー・キャッシュ・フローは、34億円となりました。

財務活動の結果支出したキャッシュ・フローは、有利子負債の返済などにより、77億円の支出となりました。

特装車セグメント

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

業績推移 (単位: 億円)



中間期 (前年同期比)

受注高

- 林業用機械等の減少
- 物流関連車両（トレーラ含む）、環境関連車両の増加
- 航空機セグメントとの協業による防衛事業の増加

売上高

- 主要部品供給遅延の緩和・売価改定効果等による増収

営業利益

- 増収による増益（売価改定効果含む）

受注残高の手持月数推移

(単位: カ月) ※

24.3期				25.3期			
1Q	中間期	3Q	通期	1Q	中間期	3Q	通期 (予想)
12.7	12.8	14.2	13.4	12.9	13.3		13.0

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

© ShinMaywa Industries, Ltd.

7

続きまして、中間期の業績について、セグメント別に前年同期比でご説明いたします。

まず、特装車セグメントです。

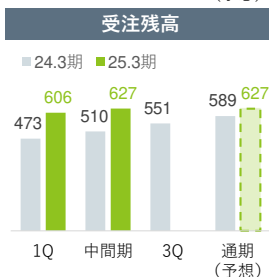
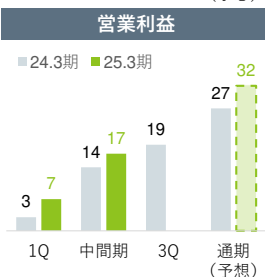
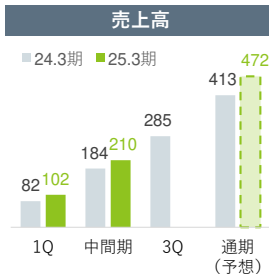
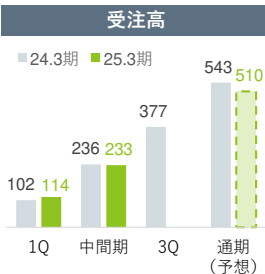
受注高は、林業用機械等を取り扱うイワフジ工業が減少いたしましたが、物流関連車両、環境関連車両、防衛事業が増加したことから、全体では増加いたしました。

売上高は、主要部品の供給遅延が緩和したことに加え、売価改善効果の顕在化などにより、増収となり、これにより営業利益も増益となりました。

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)



中間期 (前年同期比)

受注高

機械式駐車設備: 連結子会社 (新明和パークテック) の減少
航空旅客搭乗橋: 前年同期並みの水準

売上高

機械式駐車設備: 連結子会社 (新明和パークテック) の増収
航空旅客搭乗橋: 海外の増加

営業利益

機械式駐車設備: 運営費の増加による減益
航空旅客搭乗橋: 増収による増益

© ShinMaywa Industries, Ltd.

8

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、二・多段方式の駐車設備を取り扱う新明和パークテックの受注が、好調だった前年同期に比べて減少したことから、全体でも減少いたしました。

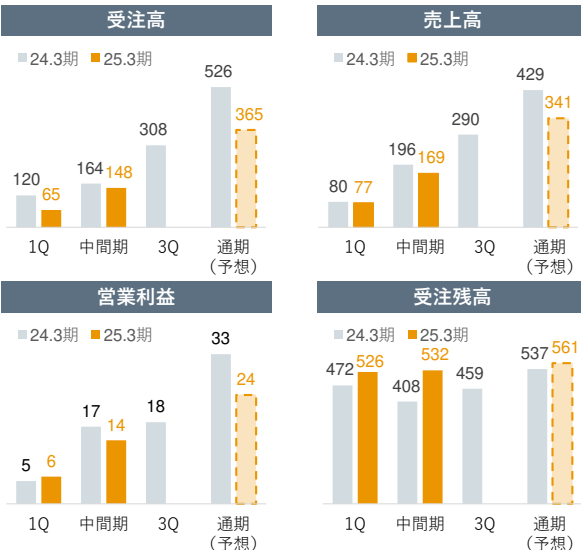
売上高は、新明和パークテックの増収に加え、航空旅客搭乗橋において、東南アジア向けが増加したことから、全体でも増収となりました。

営業利益につきましては、機械式駐車設備が、運営費の増加により減益となったものの、航空旅客搭乗橋で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。

産機・環境システムセグメント

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

業績推移 (単位：億円)



中間期 (前年同期比)

受注高

メカトロニクス製品：前年同期並みの水準
環境関連事業：プラント案件の減少

売上高

メカトロニクス製品：真空製品の減少
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：減収による減益
環境関連事業：一過性の費用発生による減益

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		24.3期				25.3期			
		1Q	中間期	3Q	通期	1Q	中間期	3Q	通期 (予想)
メカトロニクス製品	受注高	41	69	110	214	26	68		172
	売上高	61	149	207	279	44	101		174
環境関連事業	受注高	78	95	198	311	39	80		193
	売上高	19	47	82	150	33	68		167

© ShinMaywa Industries, Ltd.

9

次に産機・環境システムセグメントです。

受注高は、環境関連事業において、プラント案件の大口受注を獲得した前年同期に比べて減少し、セグメント全体では減少しました。

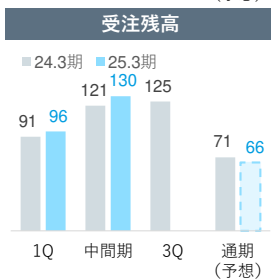
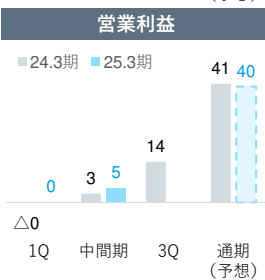
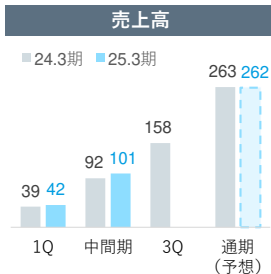
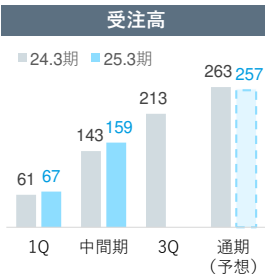
売上高は、環境関連事業において、工事の進捗に伴い増収となったものの、メカトロニクス製品において、EV市場の成長に連動して業績拡大を続けていた真空乾燥装置の売上が減少し、セグメント全体では減収となりました。

営業利益は、メカトロニクス製品において減収による減益となり、環境関連事業においても一過性の費用発生により減益となったことから、全体でも減益となりました。

流体セグメント

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

業績推移 (単位: 億円)



中間期 (前年同期比)

受注高

- 国内、海外ともに増加

売上高

- システム製品の減少
- 海外の増加

営業利益

- 増収による増益 (売価改定効果含む)

© ShinMaywa Industries, Ltd.

10

次に流体セグメントです。

受注高は、豪雨災害等に伴う浸水対策分野など、国内需要は堅調に推移しており、システム製品やサービス事業などで増加、海外市場も好調だったことから、全体でも増加いたしました。

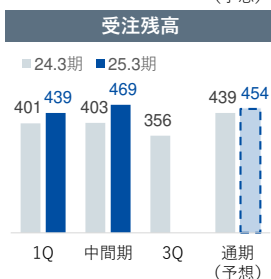
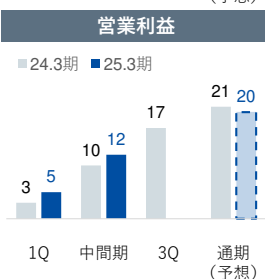
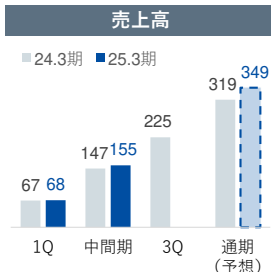
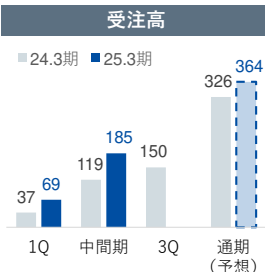
売上高は、国内はシステム製品の減少により減収となったものの、海外が増収となった結果、全体では増収となりました。

営業利益は、増収に加え、売価改定効果も寄与し、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)



中間期 (前年同期比)

受注高

防衛省向け：US-2型救難飛行艇 修理関連の増加
民需関連：「G7500」受注機数増加

売上高

防衛省向け：輸送機向けコンポーネントの増加
民需関連：「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等による増益

民需関連 生産機数 (単位：機)

	24.3期 中間期	25.3期 中間期
777/777X	17	15
787	15	22
G7500	18	14

© ShinMaywa Industries, Ltd.

11

最後に、航空機セグメントです。

受注高は、防衛省向けで、US-2型救難飛行艇の修理関連の受注が増加し、民需関連においても、ボンバルディア社向けグローバル7500の受注機数が増加した結果、全体でも増加いたしました。

売上高は、防衛省向けで輸送機向けコンポーネントが増加、民需関連でも、ボーイング社向け787の生産機数増加に加え、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

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

(単位：百万円)

従来予想比

	24.3期 実績	25.3期 予想		増減 (増減率)	
		従来予想	修正予想	前期比	従来予想比
受注高	291,370	280,000	280,000	△11,370 (△3.9%)	— (—)
売上高	257,060	285,000	270,000	+12,939 (+5.0%)	△15,000 (△5.3%)
営業利益	11,765	13,000	13,000	+1,234 (+10.5%)	— (—)
経常利益	12,106	12,200	12,200	+93 (+0.8%)	— (—)
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,279	7,500	7,500	+220 (+3.0%)	— (—)
受注残高	291,431	286,431	301,431	+10,000 (+3.4%)	+15,000 (+5.2%)
1株当たり年間配当金	47円	50円	50円	+3円	—
DOE ^{※1}	3.0%	3.1%	3.1%	+0.1pt	—
為替レート (1USドル)	144.8円	140.0円	140.0円 ^{※2}		

- 業績予想は、従来予想から売上高を下方修正。セグメント別内訳はスライド17参照。
- 受注高、利益は従来予想から据え置き。

為替感応度 (25.3期)

1円/USドルの円安進行で
約0.3億円の営業利益増

※1 DOE = 1株当たり配当金 ÷ 1株当たり自己資本 (期首期末平均)

※2 修正予想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。

© ShinMaywa Industries, Ltd.

13

こちらは、今回公表した2025年3月期の業績予想を、前年実績および8月に公表した従来予想と比較した表です。

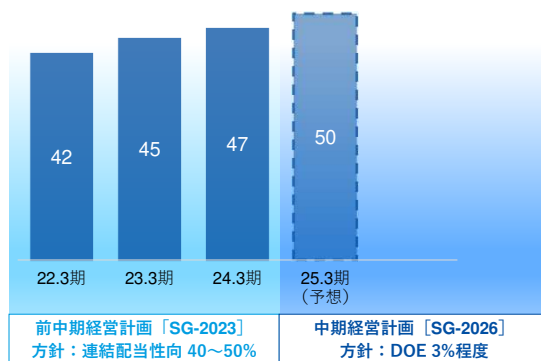
従来予想比では、売上高は、特装車セグメント、産機・環境システムセグメント、パーキングシステムセグメントの減収を見込み、150億円減の2,700億円に下方修正いたしました。

一方、受注高と各利益は、全体としては、従来予想から据え置いています。

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0.3億円の増益効果を見込んでおります。

- 株主への安定的な利益還元のため、中期経営計画[SG-2026]期間中は、DOE3%程度を目途に配当を実施する方針。
- 財務健全性の基準（適正な自己資本水準）としては、自己資本比率40%以上・ネットD/Eレシオ0.5倍以内が適切と考えており、その維持に努めていく。

■ 1株当たり年間配当金（円）



配当予想

- 1株当たり年間配当は**50円**（DOE3.1%）で期初計画から据え置き。
- 前期比で**3円増配**予定。

今期の株主還元はご覧の通りです。

当社は、株主への安定的な利益還元のため、中期経営計画〔SG-2026〕期間中は、DOE3%程度を目途に配当を実施する方針を掲げております。

また、財務健全性の基準としては、自己資本比率40%以上、ネットD/Eレシオ0.5倍以内が適切と考えており、その維持に努めております。

今期の配当予想につきましては、1株当たり年間配当は前期比で3円増配の50円を予定しております。

2025年3月期の事業環境（報告セグメント）

セグメント		見通し
特装車		- 建設関連車両、環境関連車両等の堅調な需要により、受注高は過去最高水準となる見通し。一方、主要部品の供給遅延等に伴う生産活動の停滞は、前期からは段階的に改善しているものの、期初計画に対して改善が遅れる見通し。 - 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のの、二回の売価改定効果は、順調に受注に反映されており、今期の増益に寄与する見通し。
パーキングシステム		- 機械式駐車設備の新設製品事業は、計画通り進捗しており引き合いも順調であるが案件の具体化や進捗遅れ等により市場は軟調となる見通し。一方サービス事業は、引き続き堅調に推移する見通し。前期と比較して原材料費や輸送費、人工単価等の高騰を見込むも、売価交渉やサービス事業の増収により、利益は増益となる見通し。 - 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、市場は回復傾向。入札案件が一部で来期にずれ込むことから、期初計画に対して受注・売上は減少する見込みであるものの原価低減などにより増益となり、前期比でも増収増益となる見通し。
産機・環境システム		- メカトロ事業は、ここ数年業績拡大を続けてきた真空乾燥装置が、世界的なEV市場の減速と主要顧客の投資抑制により、北米の大口案件等が延期となり、受注・売上・営業利益いずれも前期・期初計画に対して下回る見込み。 - 環境関連事業は、大口受注を獲得した前期に比べ受注は減少する見通しであるものの、需要は引き続き堅調に推移。売上は、一部のプラント案件で着工が遅れ（地中障害物が確認されたことによる）減少するものの、過去最高を更新する見込み。
流体		- 国内官需関連は、豪雨災害等に伴う浸水対策として、排水ポンプの需要が引き続き堅調に推移する見込み。国内民需関連は、省エネ製品への関心が高く、食品・半導体・カーボンニュートラル分野等の工場向けなどで需要増が続く。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であり、海外売上高比率も増加傾向。 - 売価改定の効果が表れ、期初計画に対して増益となる見込み。
航空機		- 民需関連は、為替変動による業績影響が大きく、円安推移は増益要因。一方で、主力のボーイング社787向けコンポーネントの生産機数が、品質検査問題の影響を受け期初計画に対して減少する見込み。777向けコンポーネントについても、ボーイング社のストライキの影響で先行き不透明。 - 防衛省向けは、防衛予算の増額を背景に、期初計画に対して増収増益となり、民需関連をカバーできる見通し。今後の利益率改善にも期待。

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

特装車は、主要部品の供給遅延等に伴う生産活動の停滞について、期初計画に対して改善が遅れる見通しではありますが、前期からは段階的に改善しており、建設関連車両、環境関連車両等の堅調な需要により、受注高は過去最高水準となる見通しです。

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、2回の売価改定効果が順調に受注に反映されており、今期の増益に寄与する見通しです。

パーキングシステムは、機械式駐車設備の新設製品事業は、計画通り進捗しており引き合いも順調であります。案件の具体化や進捗遅れなどにより市場は軟調となる見通しです。一方、サービス事業は、引き続き堅調に推移する見通しであり、前期比でも原価アップ要因はあるものの、売価交渉やサービス事業の増収により、増益となる見込みです。

また、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出し、市場は回復傾向にございます。入札案件が一部で来期にずれ込むことから、期初計画に対して受注、売上は減少する見込みであります。利益は期初計画比、前期比ともに増益となる見込みです。

産機・環境システムは、メカトロ事業において、ここ数年業績拡大を続けてきた真空乾燥装置の業績が低迷する見込みです。世界的なEV市場の減速と主要顧客の投資抑制により、北米の大口案件等が延期となり、受注・売上・営業利益いずれも前期・期初計画に対して下回る見込みです。

また、環境関連事業においては、大口受注を獲得した前期に比べて受注は減少する見通しであるものの、需要は引き続き堅調に推移する見込みです。売上は、過去最高を更新する見込みです。

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。また、売価改定の効果が表れ、期初計画に対して増益となる見込みです。

航空機は、民需関連は、円安推移は増益要因であるものの、主力のボーイング社787向けコンポーネントの生産機数が、品質検査問題の影響を受け期初計画に対して減少する見込みであることに加え、777向けコンポーネントについても、ボーイング社のストライキの影響で先行き不透明な状況にあります。

一方、防衛省向けは、防衛予算の増額を背景に、期初計画に対して増収増益となる見通しであり、今後の利益率改善にも期待できます。

2025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		
	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	1,154	+86	1,005	1,093	+87	23	43	+19
パーキングシステム	543	510	△33	413	472	+58	27	32	+4
産機・環境システム	526	365	△161	429	341	△88	33	24	△9
流体	263	257	△6	263	262	△1	41	40	△1
航空機	326	364	+37	319	349	+29	21	20	△1
その他	186	150	△36	139	183	+43	6	11	+4
調整額	—	—	—	—	—	—	△36	△40	△3
合計	2,913	2,800	△113	2,570	2,700	+129	117	130	+12

© ShinMaywa Industries, Ltd.

/ 16

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。

まず、前期比の主な増減理由をご説明しますと、受注高は、産機・環境システムの減少などにより、全体では113億円減の2,800億円となる見通しです。

一方、売上高は、特装車やパーキングシステムで増収を見込んでいることなどから、全体では129億円増の2,700億円、営業利益は、特装車の増益などにより、全体では12億円増の130億円となる見込みです。

2025年3月期 連結業績予想 セグメント別（従来予想比）

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

（単位：億円）

セグメント	受注高			売上高			営業利益		
	25.3期 （従来予想）	25.3期 （修正予想）	増減	25.3期 （従来予想）	25.3期 （修正予想）	増減	25.3期 （従来予想）	25.3期 （修正予想）	増減
特装車	1,050	1,154	+104	1,127	1,093	△34	42	43	+1
パーキングシステム	575	510	△65	498	472	△26	30	32	+2
産機・環境システム	408	365	△43	453	341	△112	30	24	△6
流体	255	257	+2	259	262	+3	38	40	+2
航空機	378	364	△14	347	349	+2	22	20	△2
その他	134	150	+16	166	183	+17	8	11	+3
調整額	—	—	—	—	—	—	△40	△40	—
合計	2,800	2,800	—	2,850	2,700	△150	130	130	—

© ShinMaywa Industries, Ltd.

/ 17

従来予想からの変更はご覧のとおりです。

以上が、2025年3月期中間期決算に関するご説明となります。

中期経営計画〔SG-2026〕達成に向けて －特装車セグメント－

続きまして、ここからは特装車セグメントを取り上げて、中期経営計画〔SG-2026〕達成に向けた取り組みについてご説明いたします。

[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		
	24.3期 （実績）	27.3期 （目標値）	成長率(%)	24.3期 （実績）	27.3期 （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.

19

こちらは、2027年3月末までを期限とする3カ年の中計について、売上高、営業利益のセグメント別の目標値を表した表になります。

中計最終年度は、売上高3,200億円、営業利益180億円と、過去最高の目標値を掲げておりますが、最も高い成長率の目標を掲げているのが特装车セグメントです。

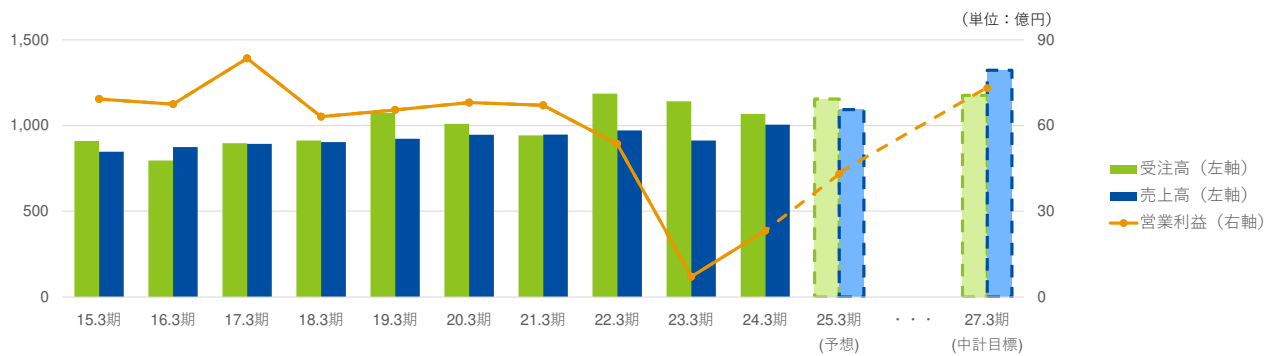
同セグメントはグループ全体の約4割の売上高を占めており、業績に与える影響もこれに比例するため、中計では「収益力強化事業」と位置づけ、諸活動を行っています。

今回は最も規模の大きな特装车セグメントを取り上げて、基本情報と主な収益拡大策を紹介します。

特装車セグメント：業績の推移（直近10年間）と中計目標値

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

- 受注高、売上高ともに近年高水準で推移。
- 営業利益は、原材料費(部品費含む)高騰の影響により、23.3期に大幅に減少。部品調達の滞りが改善され、売価改善効果が漸増、利益は回復傾向。
- 売価改定と生産性向上等に取り組み、中計最終年度は営業利益73億円を目指す。



(単位：億円)	15.3期	16.3期	17.3期	18.3期	19.3期	20.3期	21.3期	22.3期	23.3期	24.3期	25.3期 (予想)	27.3期 (中計目標)
受注高	910	796	897	913	1,074	1,010	942	1,186	1,141	1,067	1,154	1,176
売上高	847	874	893	903	923	946	947	971	913	1,005	1,093	1,322
営業利益	69	67	83	63	65	68	67	53	7	23	43	73

□ : 過去最高

© ShinMaywa Industries, Ltd.

20

こちらのスライドでは、特装車セグメントの直近10年間の業績の推移を表しております。

棒グラフで表しております黄緑色の受注高、青色の売上高につきましては、特に近年高水準で推移しております。前期には売上高で過去最高を更新しており、今期も受注高、売上高ともに前期を上回る見込みです。

一方、営業利益は、部品調達の遅れや、部品費を含む原材料費の高騰が影響し、23年3月期に大幅に減少いたしました。

部品調達の滞りが改善され、22年4月、23年4月に実施した2度の売価改定効果も徐々に顕在化していることから、利益は回復傾向にございますが、過去の営業利益水準と比べると、まだ回復途上でございます。

売価改定と生産性向上等に取り組むことで、中計最終年度の営業利益目標値73億円の達成を目指してまいります。

特装車セグメント：生産拠点、グループ会社

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT



海外グループ会社

Thai ShinMaywa co., Ltd.

特装車部品などの製造・販売および流体製品の製造

国内生産拠点

- | | |
|---------------|------------------|
| ① 特装車事業部 佐野工場 | ⑤ 東邦車輛株式会社 群馬製作所 |
| ② 特装車事業部 寒川工場 | ⑥ 株式会社OSK 横浜工場 |
| ③ 特装車事業部 広島工場 | ⑦ 株式会社OSK 本社工場 |
| ④ イワフジ工業株式会社 | ⑧ 株式会社WAKO 岡山工場 |

国内グループ会社

- | | |
|--|---|
| ① イワフジ工業株式会社
林業機械の製造・販売 | ⑤ 東邦車輛株式会社
トレーラ、タンクローリ、ウイングバンなどの
特装車の製造・販売・保守・修理 |
| ② 新明和オートエンジニアリング株式会社
各種特装車の保守・修理、関連部品販売 | ⑥ 東邦車輛サービス株式会社
関西地区のトレーラ、タンクローリ、
ウイングバンなどの特装車の保守・修理 |
| ③ 新明和オートセールス株式会社
中古自動車の販売、搬送機器他の製造・販売・
保守、廃棄物の処理設備などの製造・販売・保守 | ⑦ 株式会社OSK
油圧ポンプ、減速機他油圧機器部品の製造および
販売 |
| ④ 株式会社エー・エス・エヌ
関西地区および静岡県東部地区における特装車の
アフターサービス・特殊車両から軽車両までの
車検、部品販売 | ⑧ 株式会社WAKO
油圧ポンプ、減速機他の鋳造加工、めっき加工 |

具体的な取り組みのご説明の前に、まず、特装車セグメントの基本情報を紹介いたします。

こちらは、生産拠点およびグループ会社の拠点を示したものです。

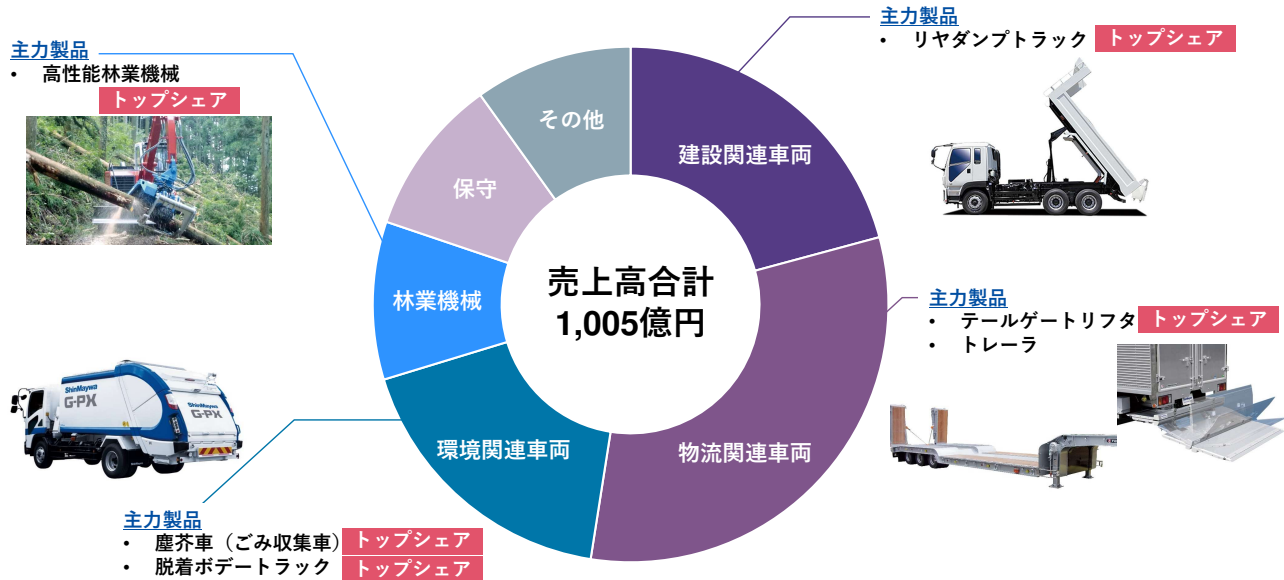
国内生産拠点としては、大型ダンプトラックや脱着車などを製造する佐野工場、中・小型ダンプトラックやテールゲートリフタなどを製造する寒川工場、塵芥車などを製造する広島工場と、特装車事業部で3工場を有しております。

国内グループ会社は、林業機械の製造を行うイワフジ工業や、トレーラの製造を行う東邦車輛など8社、海外グループ会社は、特装車機能部品の製造・販売を行うタイ新明和の1社です。

このように特装車セグメントは、特装車事業部と9つのグループ会社が連携して運営しています。

特装車セグメント：売上高構成比（24.3期）

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT



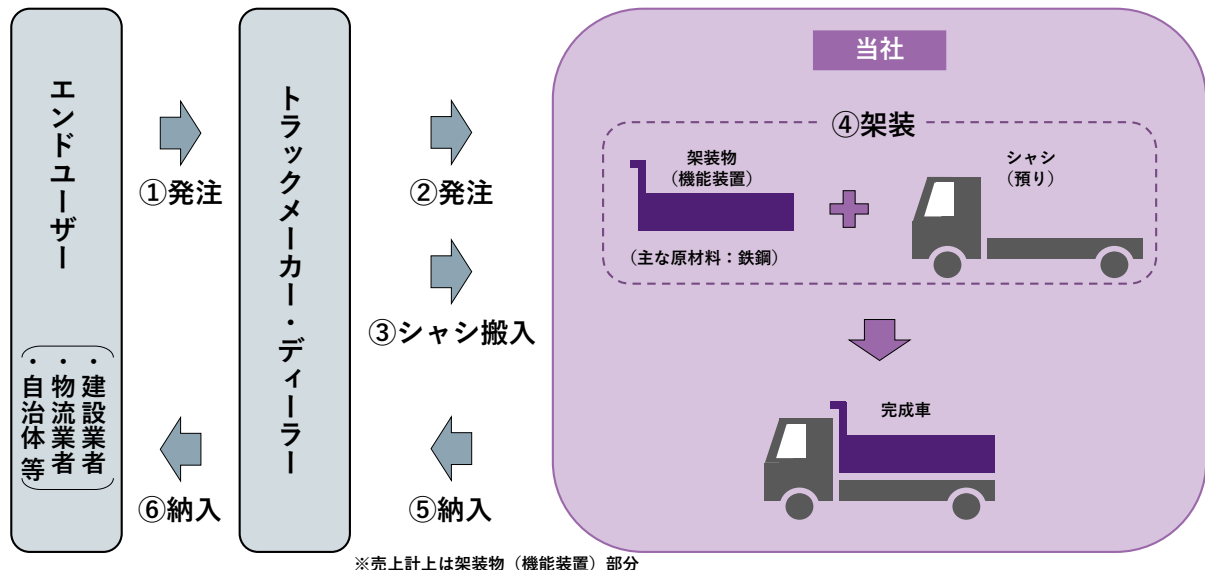
© ShinMaywa Industries, Ltd.

22

次に、特装車セグメントの売上高構成比を、製品別にご紹介いたします。

特装車セグメント全体の売上高に対して、
リヤダンプトラックが主力製品の建設関連車両は約2割、
テールゲートリフタやトレーラが主力商品の物流関連車両は約3割、
塵芥車や脱着ボデートラックが主力製品の環境関連車両は約2割、
林業機械は約1割、保守事業は約1割を占めており、いずれの分野の
主力製品についても、業界トップシェアの製品を有しております。

なお、この売上高構成は、年度毎に大幅な変化はございません。



次に、主な商流についてご説明いたします。

当社の主なお客様は、シャシを製造するトラックメーカー、もしくはそれを販売するディーラーで、各社を介して実際に車両を使用するエンドユーザーに販売されます。

当社は、トラックメーカーやディーラーより預かったシャシに、当社が製造する架装物、即ち機能装置を取り付けます。

この架装物が当社の売上高となります。

特装車セグメント：2025年3月期事業環境と利益増減明細（要因別）

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

事業環境

生産状況

- 主要部品の供給遅延等に伴う生産活動の停滞は、期初計画に対して若干遅れはあるものの、前期からは段階的に改善。徐々に正常化に向かっている。
- 本格回復は、来期となる見込み。

売価改定状況

- 売価改定後の受注は、順調に売上に反映されている（詳細は後述）。

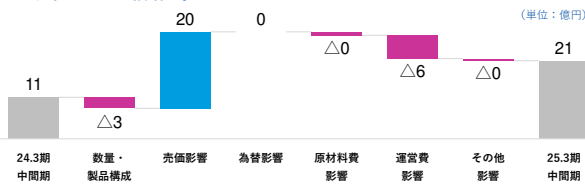
原材料費、運営費

- 原材料費は値上げ基調であるものの、期初計画に対しては原材料費の上昇による減益幅を抑制できている。
- 物流費や人件費などの運営費も増加傾向。
- 今後も物価上昇、設備投資の増加に伴う減価償却費の増加、賃上げ等の影響で、原価アップが見込まれる。

利益増減明細

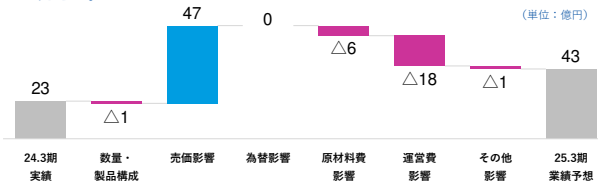
25.3期中間期（対前年同期比）

- 運営費増加△6億円などの減益要因はあるものの、売価改善効果20億円の効果により大幅増益。



通期予想（対前期比）

- 中間期実績と同様、売価改善効果47億円の効果により大幅増益となる見込み。



© ShinMaywa Industries, Ltd.

24

続いて、先ほど決算説明の際にご説明いたしました内容と一部重複いたしますが、今期の事業環境と、中間期および通期の利益増減明細についてあらためてご説明いたします。

まず事業環境について、生産状況は、期初計画に対して若干の遅れはあるものの、前期から段階的に改善しており、徐々に正常化に向かっております。
なお、本格回復は来期となる見込みです。

売価改定状況については、後ほど詳しくご説明いたしますが、売価改定後の受注が順調に売上に反映されております。

一方、原材料費については、期初計画に対しては減益幅を抑制できているものの、前期比では減益要因となっており、運営費についても、物流費や人件費などが増加傾向にあります。

今後も、物価上昇、設備投資の増加に伴う減価償却費の増加、賃上げ等の影響で原価アップが見込まれることから、収益性改善には、売価改定効果の早期刈り取りと生産性向上が必須となります。

下のグラフは、この事業環境を踏まえた、2025年3月期の中間期および通期の利益増減明細となります。通期予想では、運営費の増加18億円や原材料費の増加6億円などの減益要因はあるものの、売価改善で47億円の効果により、前期比で19億円の増益を見込んでおります。

特装車セグメント：[SG-2026] 事業戦略等

収益力強化

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

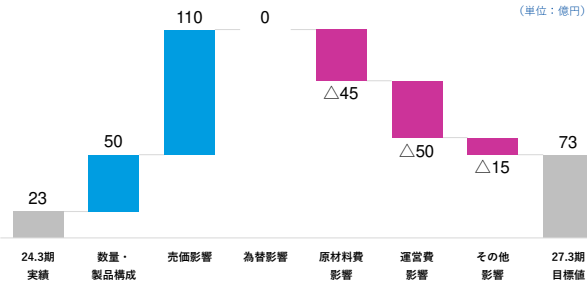
目標値

(単位：億円)

売上高			営業利益		
24.3期 (実績)	27.3期 (目標値)	成長率 (%)	24.3期 (実績)	27.3期 (目標値)	成長率 (%)
1,005	1,322	132%	23	73	315%

利益増減明細 (要因別)

(単位：億円)



© ShinMaywa Industries, Ltd.

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

収益拡大策

- 高水準にある受注残高の早期収益化
- 売価改定効果の早期刈り取りに向けた生産増強と高付加価値化
- 航空機セグメントと協力し、防衛関連事業を強化
- サブスクリプションビジネスの拡大 (取扱台数、業界別メニューの充実等)
- 海外事業の拡大
 - ✓ Thai ShinMaywaを活用した機能部品販売の拡充
 - ✓ 提携先拡大によるコンポーネント製品の拡販

ここからは、中計の目標値達成に向けた具体的な取り組みについてご説明いたします。

こちらのスライドは、左側に中計の業績目標値および利益増減明細、右側に事業戦略等を表しております。

利益増減明細で示しますとおり、2024年3月期の営業利益と比較すると、営業利益目標値73億円の達成に向けて、売価改定効果で110億円の増益効果を見込んでおります。

この売価改定効果の早期刈り取りが中計目標達成の大きなポイントとなります。

中計では、特装車事業を「収益力強化事業」と位置づけており、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。

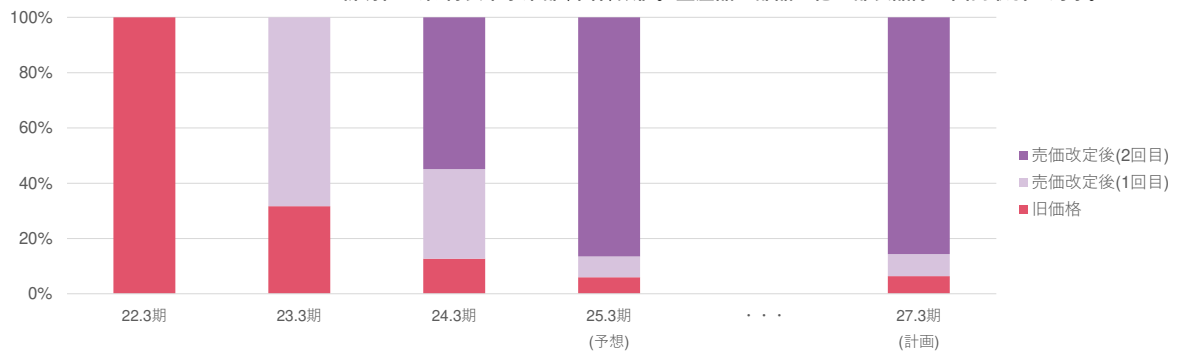
具体的な収益拡大策としては、右下に記載しております5つの施策に取り組んでまいります。この収益拡大策について、次のスライド以降で説明いたします。

特装車セグメント：売価改定効果の早期刈り取り

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

受注残高の構成推移 ※新明和工業 特装車事業部（単体）

※ 新明和工業 特装車事業部(単体)数値。量産品・部品・他一部製品除く国内取引が対象。



- 旧価格および1回目の売価改定後の受注残高は、順調に消化（売上計上）。
- 25.3期末の受注残高は、2回目の売価改定後のものが9割程度を占める見込み。
- 納期短縮を図り、売価改善効果の早期刈り取りを目指す。

© ShinMaywa Industries, Ltd.

26

まず、中計業績目標値達成の一番のポイントとなる、売価改定効果の早期刈り取りについてご説明いたします。

当社の特装車事業部では、2022年4月と2023年4月の2回、売価改定を行っております。

こちらのグラフは、特装車事業部の受注残高について、価格帯別構成比率の推移を表したものです。

1年を超える受注残高を保有しているため、売価改善効果が顕在化するにはタイムラグが生じますが、赤色で示しております旧価格、および薄紫色で示しております1回目の売価改定後の受注残高につきましては、売上計上により順調に消化しており、当期の増益に寄与しております。

2025年3月期末の受注残高は、紫色で示しております2回目の売価改定後のものが

9割程度を占める見込みであり、この受注残高の消化により、来期は今期に比べて、さらなる売価改善効果の顕在化が期待できます。

今後は納期短縮を図り、売価改善効果の早期刈り取りを目指してまいります。

特装車セグメント：生産能力増強に向けた設備投資

特装車事業部 広島工場（塗装工場リニューアル）

目的（概要）	- 塵芥車専用塗装工場新設による生産能力の増強 - 塗装外観品質向上のため新工法・新設備を導入
投資予定額	36億円
既支払額	3億円
完成年月	2027年3月
主な投資効果	- 売上の増加（増産効果） ⇒生産能力を約8%UP - CO2排出量の削減
〔SG-2026〕期間中の減価償却費見込み	0億円

特装車事業部 佐野工場（大型工場建設）

目的（概要）	防衛事業向け生産能力の増強と民需製品も複合した増産体制を構築（老朽化対応と合わせて実施）
投資予定額	75億円
既支払額	4億円
完成年月	2028年3月
主な投資効果	- 売上の増加（増産効果） ⇒防衛関連製品の生産能力大幅UP - CO2排出量の削減
〔SG-2026〕期間中の減価償却費見込み	5億円

特装車事業部 寒川工場（塗装工場リニューアル）

目的（概要）	中小型ダンプ、テールゲートリフタの製品競争力・生産能力の向上と省人化実現に向けた塗装工場を建設
投資予定額	54億円
既支払額	14億円
完成年月	2026年9月
主な投資効果	- 売上の増加（増産効果） ⇒生産能力を約10%UP - CO2排出量の削減
〔SG-2026〕期間中の減価償却費見込み	6億円

次に、生産能力増強に向けた設備投資の計画についてご説明いたします。

高水準にある受注残高を解消するためには、生産能力の増強が必要であり、特装車事業部の3工場で、それぞれ将来の生産能力増強に向けた設備投資に着手しております。

大型ダンプトラックなどを製造している栃木県の佐野工場では、防衛事業向け生産能力の増強と、民需製品も複合した増産体制を構築するため、大型工場を建設中です。

また、中小型ダンプやテールゲートリフタを製造している神奈川県の寒川工場、塵芥車を製造している広島県の広島工場では、製造工程においてボトルネックとなっていた塗装工場のリニューアルを行う予定です。

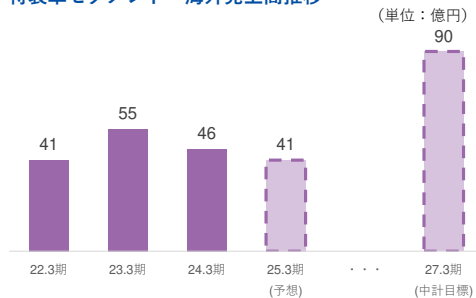
特装車セグメント：海外事業・防衛関連事業の拡大

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

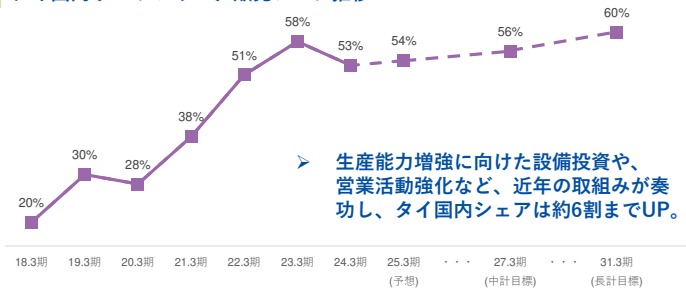
海外事業

- 供給能力を強化したThai Shinmaywa Co., Ltd.による、キーコンポーネントの拡販（タイ国内、第3国）。
- 架装物の輸出量増加に加え、海外協業パートナー企業のM&Aやアライアンスも検討。

特装車セグメント 海外売上高推移



タイ国内 ダンプシリンダ販売シェア推移



防衛関連事業

- 航空機セグメントとの協業により、防衛事業を拡大。防衛予算の増額を背景に、市場規模が拡大する見込み。
- 将来の増産対応を見据えて、生産能力強化に向けた投資を行う。

© ShinMaywa Industries, Ltd.

28

次に、事業規模拡大に向けた、海外事業・防衛関連事業の取り組みについてご説明いたします。

特装車セグメントでは、中計最終年度の海外売上高目標値を90億円で設定しております。

この目標値を達成するために、供給能力を強化したタイ新明和によるキーコンポーネントの拡販と売上拡大に取り組めます。

中央右側に示しております折れ線グラフは、タイ新明和によるタイ国内でのダンプシリンダ販売シェア推移を表したものです。

生産能力増強に向けた設備投資や、営業活動強化など、近年の取組みが奏功し、約2割～3割だったタイ国内シェアは、約6割までアップしており、今後も、タイ新明和によるキーコンポーネント拡販を中心に、海外事業拡大に取り組んでまいります。

また、海外企業とのM&Aやアライアンスも検討してまいります。

防衛予算の増額を背景に、需要が増加する見込みの防衛関連事業においては、航空機セグメントとの協業により事業規模を拡大していく予定です。

特装車セグメント：高付加価値化に向けた取り組み

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

SSC※¹（ShinMaywa Smart Connect）

※1 SSC：専用アプリケーションの操作により、お客様ご購入された特装車の稼働状況などをスマートフォンによって容易に確認できるツール

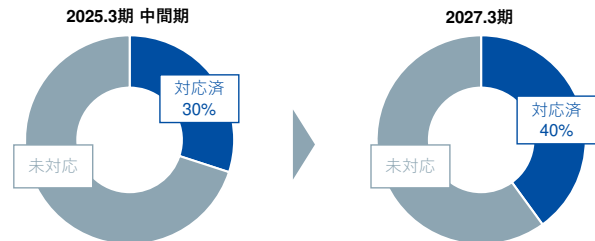


アプリの基本機能

修理窓口案内	トラブル発生時などに、最寄りの修理窓口の連絡先を表示し、ナビゲーションします。
新着情報表示	製品に関するお役立ち情報を随時表示します。
簡易取扱説明	製品の取扱いを解説します。
状態表示※ ²	車両の現在の情報を確認できます。
簡易診断機能※ ²	診断ボタンを押すと、製品の稼働状況が表示されます。

※2 通信対応車種が対応できる基本機能

車両と通信できる機種の台数割合



今後の取組み

- 対応製品の拡充により、市場でのSSC搭載車両台数は増加中。架装物の状態を把握し、ビフォアサービスを充実。
- サービス創出を得意とする会社と連携し、顧客の安全性・当社サービス事業の付加価値向上につながるサービス機能を拡充。

次に、高付加価値化に向けた取り組みとして、「新明和スマートコネクト」についてご説明いたします。

「新明和スマートコネクト」は、専用アプリケーションの操作により、お客様ご購入された特装車の稼働状況などを、スマートフォンによって容易に確認できるITツールです。

多くのお客様に本機能を活用していただけるよう、段階的に対応車種を増やしており、車両との通信が可能な対応車種は、現在約3割程度で、中計最終年度には約4割程度まで増加する見込みです。

今後は、架装物の状態を把握し、ビフォアサービスを充実させるとともに、サービス創出を得意とする会社と連携し、顧客の安全性・当社サービス事業の付加価値向上につながるサービス機能を拡充してまいります。

G-SUB（サブスクリプションサービス）

業界初 新明和の塵芥車のサブスクのしくみ



G-SUB 月々の定額料金

契約期間は2年・3年・5年。
契約終了後は「新車で再契約」
または、「車両返却で契約終了」となります。
注)同一車両での再リースはできません。



月々の定額料金
(頭金0円)だけで、
新車の塵芥車を
利用できる
新サービス

- 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



- 取扱台数の増加による売り上げ規模拡大に加え、サブスクリプションサービスが終了した車両を中古車として販売するビジネスモデルの早期確立を目指す。

次に、サブスクリプションビジネス「G-SUB」の拡大についてご説明いたします。

「G-SUB」は、当社製の塵芥車等を、毎月定額で利用できるサービスで、定額料金の中にはアフターサービスから税金、保険費用といったランニングコストも含まれています。

一定の契約期間ごとに新車に乗り換えることで、常に最新機能が付いた、状態の良い車両を利用できる点などがお客様のメリットとなります。

今後、ラインアップ拡充および取扱台数の増加による売上規模の拡大に加え、サブスクリプションサービスが終了した車両を中古車として販売するビジネスモデルを早期に確立してまいります。

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を推進

- ・ 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 脱着ボデートラック「アームロール」
- ・ 1トンBEV テールゲートリフタ「すいちょくゲート」
- ・ 小型BEV リヤダンプトラック

3トンFCEV 塵芥車@G-RX



3トンBEV 脱着ボデートラック@アームロール



2トンBEV 塵芥車@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



- 当社においては、2021年のグリーン成長戦略を受け、車両総重量8トン未満の領域において、2030年までに新車販売台数の20~30%が電動車になることを想定。
- 国内外にシャシメーカーとの情報交換を密にし、EVシャシのリリースに即応できるよう準備を進めている状況。
- 2024年8月8日には、三菱ふそうトラック・バス株式会社様の電気小型トラック「eCanter」の新型モデルに架装したEV（電気）脱着ボデートラックを発売。

最後に、バッテリーEV、燃料電池シャシへの対応についてご説明いたします。

当社においては、2021年のグリーン成長戦略を受け、車両総重量8トン未満の領域において、2023年までに新車販売台数の20~30%がEVになると想定しております。

このEV化への対応に向け、国内外のシャシメーカーとの情報交換を密にしつつ、多様な車種で電動化を推進し、EVシャシのリリースに即応できるよう準備を進めております。

直近では、2024年8月に三菱ふそうトラック・バス株式会社様の電動小型トラック「eCanter」の新型モデルに架装したEV脱着ボデートラックを発売した実績もあり、CO2を排出しないゼロ・エミッションを実現しております。

以上、ご説明いたしました特装車セグメントの施策を着実に遂行することで収益を拡大させ、中期経営計画の目標値達成、ひいては企業価値向上に取り組んでまいります。

以上をもちまして、2025年3月期中間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。