

2025年3月期 決算説明会資料

2025年5月16日

新明和工業株式会社

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

新明和工業の久米でございます。
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。

ただ今から、決算説明を行います。

2025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、「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月期の決算実績についてご説明いたします。

2025年3月期 連結決算実績

- 受注高は4年連続、売上高は2年連続で過去最高を更新。営業利益は過去2番目の水準。
- 前期比では、「特装車」の売価改定効果などにより全体では大幅に増益。
- 2025年3月期の1株当たり年間配当予想を52円に修正。
(前回予想は1株当たり50円)。

2026年3月期 通期業績予想

- 「特装車」の売価改定効果や「パーキングシステム」の増収効果等により、増益となる見込み。
- 増益に伴う自己資本の増加により、1株当たり年間配当予想は2円増配の54円となる見込み。

2025年3月期 決算実績のポイントは3点です。

1点目は、受注高は4年連続、売上高は2年連続で過去最高を更新したことです。また、営業利益も過去2番目の水準となりました。

2点目は、特装車の売価改定効果などにより、前期比で大幅増益となったことです。

3点目は、業績および財政状態等を総合的に勘案し、1株当たり年間配当予想を2円増配の52円に修正しております。

2026年3月期 通期業績予想のポイントは2点です。

1点目は、特装車の売価改定効果やパーキングシステムの増収効果等により、増益となる見込みであることです。

2点目は、増益に伴う自己資本の増加により、1株当たり年間配当予想は2円増配の54円となる見込みであります。

ここからは、詳細のご説明をいたします。

2025年3月期 連結決算実績 サマリー

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

(単位：百万円)

前期比

	24.3期 実績	25.3期		増減 (増減率)			
		通期予想	実績	前期比		通期予想比	
受注高	291,370	287,000	291,499	+128	(+0.0%)	+4,499	(+1.6%)
売上高	257,060	265,000	266,441	+9,380	(+3.6%)	+1,441	(+0.5%)
営業利益	11,765	13,000	13,970	+2,204	(+18.7%)	+970	(+7.5%)
経常利益	12,106	12,200	13,536	+1,430	(+11.8%)	+1,336	(+11.0%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,279	7,500	8,957	+1,677	(+23.0%)	+1,457	(+19.4%)
受注残高	291,431	313,431	318,778	+27,347	(+9.4%)	+5,347	(+1.7%)
ROE	7.1%	—	8.2%	+1.1pt	—	—	—
ROIC※	5.3%	—	6.0%	+0.7pt	—	—	—
為替レート (1USD円)	144.8円	140.0円	152.1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.

受注高

- 「特装車」「流体」「航空機」セグメントが増加した結果、全体では増加。
- 4年連続で過去最高を更新。

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。
- 2年連続で過去最高を更新。

利益

- 増収による増益。
- 営業利益は、2016.3期に記録した152億円に次ぎ過去2番目。

ROE、ROIC

- 増益に伴い、ROE、ROICは増加。

こちらは、2025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。

受注高は前期と同水準の2,914億円、売上高は前期比プラス3.6%の2,664億円となり、前スライドでご説明しましたように、受注高は4年連続、売上高は2年連続で過去最高を更新致しました。

各利益項目は、増収効果により、営業利益は前期比プラス18.7%の139億円、経常利益はプラス11.8%の135億円、親会社株主に帰属する当期純利益は、プラス23%増の89億円となりました。

営業利益につきましては、2016年3月期に記録した152億円に次ぎ、過去2番目の水準となっております。

受注残高は、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9.4%増の3,187億円となりました。

ROEは、親会社株主に帰属する当期純利益の増加により、1.1ポイント増加の8.2%、ROICにつきましても、営業利益の増加に伴い0.7ポイント増加の6%となりました。

なお、当社の想定する株主資本コストは概ね7%、加重平均資本コスト（WACC）は概ね5%でございます。

2025年3月期 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	25.3期	増減	24.3期	25.3期	増減	24.3期	25.3期	増減
特装車	1,067	1,225	+ 157	1,005	1,082	+ 76	23	48	+ 25
パーキングシステム	543	441	△102	413	457	+ 44	27	33	+ 5
産機・環境システム	526	364	△161	429	332	△97	33	22	△11
流体	263	286	+ 23	263	275	+ 11	41	43	+ 2
航空機	326	428	+ 102	319	337	+ 17	21	19	△2
その他	186	167	△18	139	180	+ 40	6	14	+ 7
調整額	—	—	—	—	—	—	△36	△42	△6
合計	2,913	2,914	+ 1	2,570	2,664	+ 93	117	139	+ 22

© 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 連結決算実績 利益増減明細（前期比）

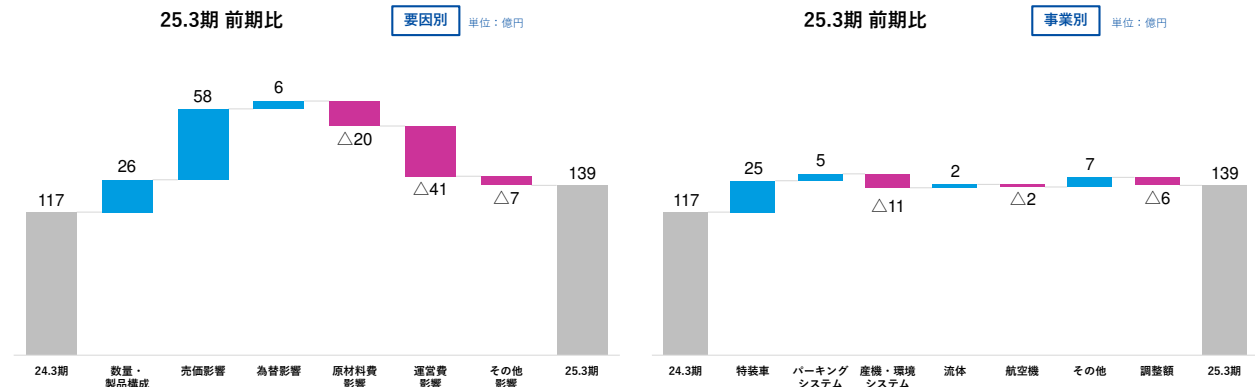
ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

要因別

原材料費増加△20億円や運営費増加（人件費、減価償却費他）△41億円などの減益要因はあるも、「特装車」を中心とした売価改定効果+58億円や、数量・製品構成差による増益+26億円などにより、全体では増益。

事業別

「産機・環境システム」でメカトロニクス製品の減益により△11億円となったものの、「特装車」で売価改定効果等により+25億円、「その他」で増収に伴う増益により+7億円、「パーキングシステム」で航空旅客搭乗橋の増益等により+5億円となったことなどから、全体では増益。



© 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20億円や、人件費・減価償却費などの運営費の増加41億円といった減益要因はあったものの、特装車を中心とした売価改定効果58億円や、数量・製品構成差による増益26億円などにより、全体では22億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25億円、その他は増収に伴い7億円、パーキングシステムは航空旅客搭乗橋で5億円と各々増益となるなど、産機・環境システムと航空機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

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24.3期末	25.3期末	増減
現預金	23,382	28,474	+5,091
売上債権	91,140	85,469	△5,670
棚卸資産	58,684	61,941	+3,257
有形・無形固定資産	47,628	52,448	+4,820
その他資産	39,266	38,108	△1,158
資産合計	260,102	266,443	+6,341
買入債務	34,166	31,302	△2,863
有利子負債	50,616	51,198	+581
その他負債	66,584	70,875	+4,291
負債合計	151,367	153,377	+2,009
自己資本	107,008	112,027	+5,018
その他純資産	1,725	1,039	△686
純資産合計	108,734	113,066	+4,331
負債・純資産合計	260,102	266,443	+6,341
自己資本比率	41.1%	42.0%	
ネットD/Eレシオ	0.25倍	0.20倍	

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24.3期	25.3期	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	14,065	20,499	+6,433
投資活動による キャッシュ・フロー	△8,217	△10,806	△2,588
フリー・ キャッシュ・フロー	5,848	9,693	+3,845
財務活動による キャッシュ・フロー	△5,884	△5,115	+769

© ShinMaywa Industries, Ltd.

6

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。

2025年3月期末時点の資産は、売上債権は減少したものの、棚卸資産や有形固定資産の増加などにより、前期末に比べて63億円増加し、2,664億円となりました。

負債は、買入債務は減少したものの、未払費用や契約負債の増加などにより、前期末に比べて20億円増加し1,533億円となりました。

純資産は、配当金の支払による減少はあったものの、親会社株主に帰属する当期純利益を計上したことなどにより、前期末に比べて43億円増加し1,130億円となりました。

これらの結果、自己資本比率は前年度末の41.1%から42.0%に上昇し、ネットD/Eレシオも0.25倍から0.2倍に低下いたしました。後ほど「株主還元」のパート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、一定の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、税金等調整前当期純利益の計上や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204億円となりました。

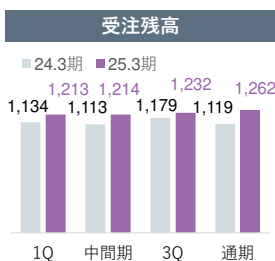
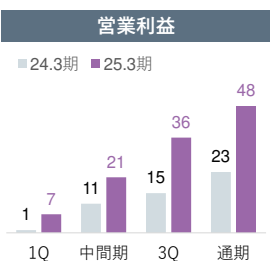
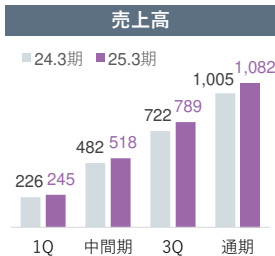
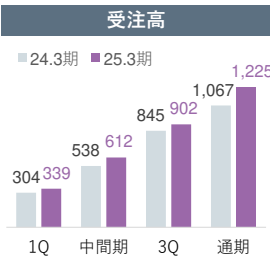
投資活動の結果支出したキャッシュ・フローは、固定資産の取得などにより108億円の支出、これらの結果得られたフリー・キャッシュ・フローは、96億円となりました。

財務活動の結果支出したキャッシュ・フローは、配当金の支払などにより、51億円の支出となっております。

特装車セグメント

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

業績推移 (単位：億円)



通期実績 (前期比)

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
12.7	12.8	14.2	13.4	12.9	13.3	13.8	14.0

※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、2025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、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、全体ではプラスとなりました。

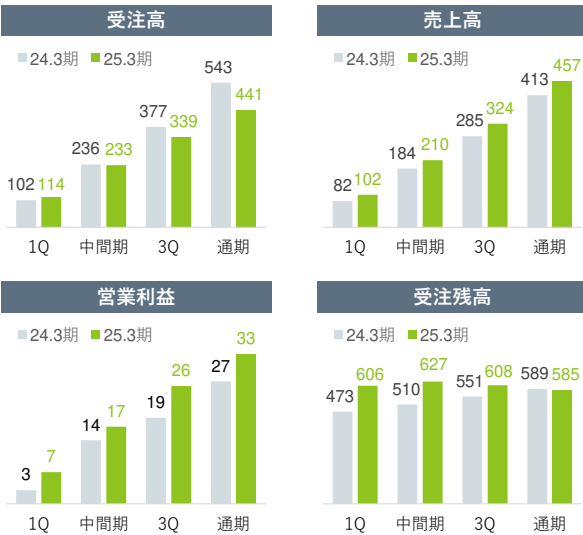
売上高は、主要部品の供給遅延が緩和したことに加え、売価改善効果の顕在化などにより増収となり、これにより営業利益も大幅な増益となっております。

なお、受注残高につきましては、引き続き高い水準で推移しており、2025年3月末時点で、14カ月の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

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

業績推移 (単位：億円)



© ShinMaywa Industries, Ltd.

通期実績 (前期比)

受注高

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：海外の減少

売上高

機械式駐車設備：製品、サービス事業の増加
航空旅客搭乗橋：海外の増加

営業利益

機械式駐車設備：増収による増益
航空旅客搭乗橋：増収による増益

製品別 受注高・売上高推移

(単位：億円)

製品区分		24.3期				25.3期			
		1Q	中間期	3Q	通期	1Q	中間期	3Q	通期
機械式 駐車設備	受注高	100	219	308	420	102	217	321	419
	売上高	75	169	262	374	86	180	280	396
航空旅客 搭乗橋	受注高	1	16	69	122	12	16	18	22
	売上高	7	14	23	39	16	30	44	61

8

次にパーキングシステムセグメントです。

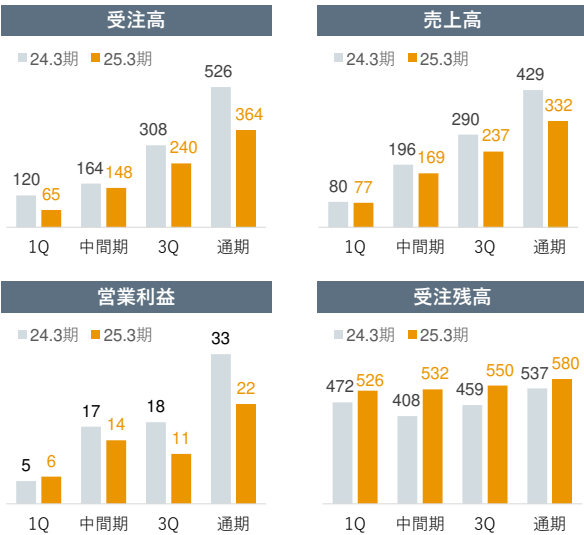
受注高は、航空旅客搭乗橋において、東南アジア市場で大口案件を受注した前期を下回ったことから、全体では減少いたしました。

売上高は、機械式駐車設備において製品とサービス事業が増加し、航空旅客搭乗橋においても、海外でプラスとなったことから、全体では増収となり、これにより営業利益も増益となりました。

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)



© ShinMaywa Industries, Ltd.

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：サービス事業（プラント施設の運營業務）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：増収および案件構成差による増益

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		24.3期				25.3期			
		1Q	中間期	3Q	通期	1Q	中間期	3Q	通期
メカトロニクス製品	受注高	41	69	110	214	26	68	93	134
	売上高	61	149	207	279	44	101	132	168
環境関連事業	受注高	78	95	198	311	39	80	147	230
	売上高	19	47	82	150	33	68	104	163

9

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受注が減少し、環境関連事業においても、プラント施設の長期間にわたる運営委託業務などの大口受注を獲得した前期を下回った結果、全体では減少しました。

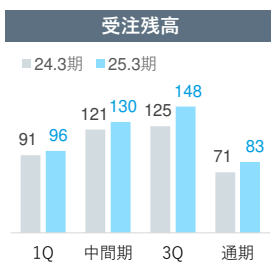
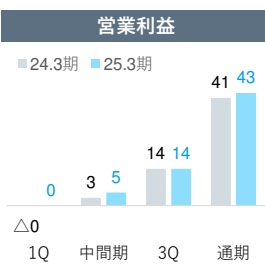
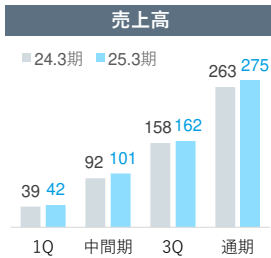
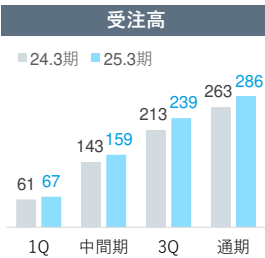
売上高は、環境関連事業において、サービス事業の増加などに伴い増収となったものの、メカトロニクス製品において、受注高の減少に伴い真空乾燥装置の売上が減少し、全体では減収となりました。

営業利益は、環境関連事業において増収および案件構成差により増益となったものの、メカトロニクス製品において減収による減益となったことから、全体では下回りました。

流体セグメント

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

業績推移 (単位: 億円)



通期実績 (前期比)

受注高

- 国内の増加 (主にシステム製品)

売上高

- 国内の増加 (主に機器製品)
- 海外の増加

営業利益

- 増収による増益

© ShinMaywa Industries, Ltd.

10

次に流体セグメントです。

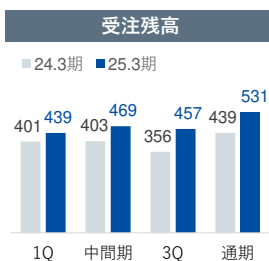
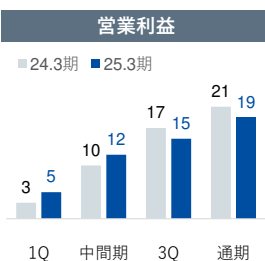
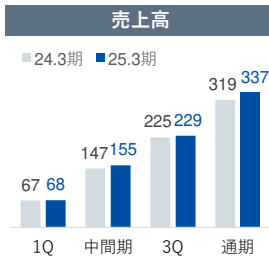
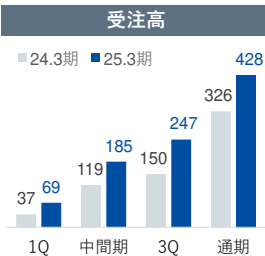
受注高は、国内官需向けを中心に需要が堅調に推移しており、システム製品を中心に増加したことから、全体では増加いたしました。

売上高は、国内はポンプなどの機器製品が増加し、海外でもプラスとなった結果、全体では増収となり、これにより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)



通期実績 (前期比)

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：「777/777X」生産機数減少（ストライキの影響）
「787」生産機数増加
為替の円安による増収

営業利益

「777/777X」生産機数減少に伴う減益
為替の円安による増益

民需関連 生産機数 (単位：機)

	24.3期	25.3期
777/777X	39	23
787	41	53
G7500	34	37

© 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の受注機数が前年を上回った結果、全体では増加いたしました。

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し、民需関連はボーイング社のストライキの影響により777および777Xの生産機数が減少したものの、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は、為替の円安による増益はあったものの、ボーイング社向けの生産機数減少に伴い、全体では減益となっております。

2026年3月期 連結業績予想

ここからは2026年3月期の連結業績予想についてご説明いたします。

2026年3月期 連結業績予想 サマリー

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

(単位：百万円)

	25.3期 実績	26.3期 予想	増減 (増減率)
受注高	291,499	315,000	+23,500 (+8.1%)
売上高	266,441	290,000	+23,558 (+8.8%)
営業利益	13,970	15,000	+1,029 (+7.4%)
経常利益	13,536	14,000	+463 (+3.4%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,957	9,200	+242 (+2.7%)
受注残高	318,778	343,778	+25,000 (+7.8%)
1株当たり年間配当金	52円	54円	+2円 -
DOE※1	3.1%	3.1%	- -
為替レート (1USD)	152.1円	140.0円※2	

※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 26.3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

- 「特装車」「流体」を除く全てのセグメントが増加し、初めて3,000億を上回る見通し。

売上高

- 「流体」「その他」を除く全てのセグメントが増収となり、3年連続で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。

為替感応度 (26.3期)

1円/USドルの円安進行で約0.6億円の営業利益増

こちらは、今回公表した2026年3月期の業績予想を、2025年3月期業績と比較した表です。

受注高は、特装車と流体を除く全てのセグメントが増加することから、全体では前期比プラス8.1%の3,150億円となり、初めて3,000億円を上回る見通しです。

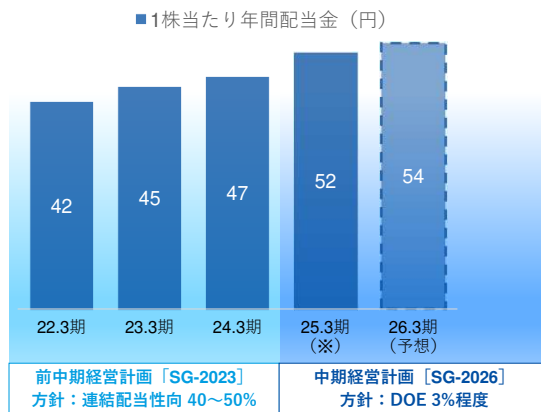
売上高は、流体とその他を除く全てのセグメントで増収となることから、全体では前期比プラス8.8%の2,900億円となり、3年連続で過去最高を更新する見込みです。

利益は、コストアップによる減益要因はある一方で、増収効果により、営業利益は前期比プラス7.4%の150億円、経常利益は前期比プラス3.4%の140億円、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比プラス2.7%の92億円と、それぞれ増益となる見通しです。

営業利益の過去最高が152億円でしたので、それを上回れるよう努力して参ります。

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0.6億円の増益効果を見込んでおります。

- 安定的かつ継続的な増配の実施に向け、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。



配当予想

- 1株当たり年間配当は**54円**（DOE3.1%）。
- 前期比で**2円増配**予定。

※ 定時株主総会での決議をもって正式決定となります。

次に2026年3月期の株主還元はご覧の通りです。

当社は、安定的かつ継続的な増配の実施に向け、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、その維持に努めてまいります。

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2円増配の54円を予定しております。

2026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		- 主要部品の供給遅延等に伴って停滞していた生産活動は、徐々に正常化に向かっており、前期に比べて売上は増加する見通し。 - 原材料価格や人件費、減価償却費等のコストアップ要因はあるものの、前期末は2回目の売価改定後の受注残高が8割程度（前期初は5〜6割程度）を占めており、売価改定効果の刈り取りにより増益となる見通し。
パーキングシステム		- 機械式駐車設備は、製品の新生、サービス事業ともに引き続き堅調に推移する見通し。前期と比較して人件費や試験研究費等の費用増を見込むも、売上増や工事損失引当金の計上額減少等により、利益は増益となる見通し。 - 航空旅客搭乗橋は、コロナ禍で落ち込んでいた市場は回復傾向。入札案件の一部が前期からずれ込み、今期は受注・売上ともに増加するものの、増産対応に向けた人員増に伴う費用増の影響で利益は減益となる見通し。
産機・環境システム		- メカトロ事業は、世界的なEV市場の減速により、真空乾燥装置の成長速度が鈍化。一部の顧客に対する売上比率が高いため、欧米顧客からの受注・売上規模拡大をはかり、収益安定化を目指す。一方今期の利益は、前期に比べてUSドル建案件の減少によりウォン安の追い風が無くなり、減益となる見通し。 - 環境関連事業は、大口案件を受注した前期に比べて、受注・売上ともに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通し。ストック事業も順調に増加しており、セグメント業績を下支え。
流体		- 国内官需関連は、雨水災害対策関連の市場が拡大傾向にあり、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、脱炭素・省エネニーズを背景としたターボブロワの需要増が見込まれる。 - 海外関連は、東南アジア市場を中心に底堅く推移する見通し。ターボブロワのインド市場への需要増が期待される。
航空機		- 防衛省向けは、受注はUS-2型救難飛行艇の10号機受注により増加を見込む。9号機の納入に伴い飛行艇製造作業は谷間となるが、アフターサービスの増加で売上は前期並みとなる見込み。防衛予算の増額を背景とした、今後の収益拡大に期待。 - 民需関連は、ボーイング社向けコンポーネントの受注・生産機数が、「787」「777」「777X」いずれも増加する見込み。

こちらは、当社グループの2026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って停滞していた生産活動は、徐々に正常化に向かっており、前期に比べて売上は増加する見通しです。

また、利益面でも、原材料価格や人件費、減価償却費などのコストアップ要因はあるものの、前期末は2回目の売価改定後の受注残高が8割程度を占めており、前期初に比べて割合が増えていることから、売価改定効果の刈り取りにより増益となる見通しです。

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引き続き堅調に推移する見通しです。前期と比較して人件費や試験研究費等の費用増を見込みますが、売上増や工事損失引当金の計上額減少等により、利益は増益となる見通しです。また、航空旅客搭乗橋は、コロナ禍で落ち込んでいた市場は回復傾向にございます。入札案件の一部が前期からずれ込み、今期は受注・売上ともに増加する見込みであります。増産対応に向けた人員増に伴う費用増の影響で、利益は減益となる見通しです。

産機・環境システムは、メカトロ事業において、世界的なEV市場の減速により、真空乾燥装置の成長速度が鈍化しています。一部の顧客に対する売上比率が高いため、欧米顧客からの受注・売上規模拡大をはかり、収益安定化を目指します。一方今期の利益については、前期に比べてUSドル建案件が減少することから、ウォン安の追い風が無くなり、減益となる見通しです。

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・売上ともに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。ストック事業も順調に増加していることから、安定的な利益の確保によりセグメント業績を下支えすることが期待できます。

流体は、国内官需関連は雨水災害対策関連の市場が拡大傾向にあり、排水ポンプの需要が引き続き堅調に推移する見込みです。国内民需関連は、脱炭素・省エネニーズを背景としたターボブロワの需要増が見込まれます。また、海外関連も東南アジア市場を中心に底堅く推移する見通しで、ターボブロワのインド市場での需要増加が期待できます。

航空機は、防衛省向けにおいて、受注はUS-2型救難飛行艇の10号機受注により増加する見込みです。今期の売上は前期並みとなる見込みですが、防衛予算の増額を背景とした、今後の収益拡大に期待できます。
民需関連は、ボーイング社向けコンポーネントの受注・生産機数が、「787」「777」「777X」いずれも増加する見込みです。

以上がセグメントごとの事業環境ですが、トランプ関税の影響につきましては売上規模の大きい特装車、パーキングシステム セグメントへの影響は無いものと想定しております。

一方、産機環境・流体セグメントについては規模は小さいものの北米向けの輸出がありますので、注視してまいります。
又、航空機セグメントについてはボーイング社を中心に米国向けの輸出はあるものの、業績への影響については不透明な部分が多く、業績予想数値への織込みは行っておりません。

2026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		
	25.3期 （実績）	26.3期 （予想）	増減	25.3期 （実績）	26.3期 （予想）	増減	25.3期 （実績）	26.3期 （予想）	増減
特装車	1,225	1,136	△89	1,082	1,192	+109	48	57	+8
パーキングシステム	441	605	+163	457	522	+64	33	41	+7
産機・環境システム	364	391	+26	332	361	+28	22	19	△3
流体	286	274	△12	275	275	△0	43	43	△0
航空機	428	575	+146	337	395	+57	19	20	+0
その他	167	169	+1	180	155	△25	14	11	△3
調整額	—	—	—	—	—	—	△42	△41	+1
合計	2,914	3,150	+235	2,664	2,900	+235	139	150	+10

© ShinMaywa Industries, Ltd.

/ 16

最後に今ご説明した、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、パーキングシステムや航空機の増加などにより、全体では235億円増の3,150億円となる見通しです。

売上高は、特装車やパーキングシステム、航空機で増収を見込んでいることなどから、全体では235億円増の2,900億円、営業利益は、特装車やパーキングの増益などにより、全体では10億円増の150億円となる見込みです。

以上が、決算に関するご説明となります。

中期経営計画 [SG-2026] 進捗

続きまして、現在推進しております中期経営計画[SG-2026]につきましては、私（五十川）からご説明申し上げます。

[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.

18

新明和グループは、2031年3月期をゴールとした10年間の長期経営計画 [SG-Vision2030] を推進中です。

経営指標として、売上高4000億円、内、海外売上高1000億円、ROE12%以上、ROIC10%以上を目標水準と定め、この10年を「転換」「拡大」「飛躍」を活動テーマとした、3つの中期経営計画に分割して進めています。

現在、2027年3月期をゴールとした第2フェーズの中期経営計画 [SG-2026] を推進中で、長期経営計画の折り返し点に差し掛かるところです。

目標水準としては、[SG-2026] 最終年度となる2027年3月期に売上高3200億円、内、海外売上高800億円、営業利益180億円、ROE10%以上、ROIC7%以上を目指しております。

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おります。

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

© ShinMaywa Industries, Ltd.

19

[SG-2026] では、企業価値の向上、経営指標の達成に向けて、6つの基本方針を掲げています。

1つ目、「持続的成長の実現」では、「海外展開加速」「戦略的M&Aの実施」「DX推進」「新事業創出」の4つの成長戦略を柱として、業績への寄与を早期に実現すべく、取組みを加速させていただきます。

2つ目は、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、それぞれの課題を解決する事業戦略および成長投資を進めていきます。

3つ目は、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つ目は、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、全役職員のエンゲージメント向上に努めます。

5つ目は、製品・サービスを通じた環境および社会への貢献です。環境では、温室効果ガス排出量の算出に関しては、サプライチェーンを通じたスコープ3までを対象とし、環境適合製品認定制度の導入などの取組みを進めております。

最後6つ目は、リスクマネジメント、コンプライアンスの強化です。特にコンプライアンスに関しては、グループ会社を含めた全役職員への教育と意識調査を定期的実施していくことで、コンプライアンスに関する「知識」と「意識」を高いレベルで維持していくように努めてまいります。

これら6つの基本方針に即した活動に取り組み、企業価値の向上と経営指標の達成を目指して参ります。

[SG-2026] 経営指標

経営指標	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (計画)	2027年3月期 [SG-2026] (目標値)
売上高	2,664億円	2,900億円	3,200億円
海外売上高	451億円	550億円	800億円
営業利益	139億円	150億円	180億円
ROE (%)	8.2%	8.0%	10%以上
ROIC (%)	6.0%	6.5%	7%以上
為替レート (1USドル)	152.1円	140円 (設定値)	140円 (設定値)

こちらの表は、左から2025年3月期実績、中央列が今年度2026年3月期の目標、そして右列が、中計最終年度である2027年3月期の目標数値を示しています。

トランプ関税の動向や為替の見通しなど不透明な状況が続いており、一部保守的な見方はしておりますが、業績目標は変えることなく達成に向けて取り組んでまいります。

また営業利益、ROE、ROIC各目標水準を達成することで、株式市場から評価いただくこと、即ち株価水準の向上を目指し、PBR1倍超えを早期に達成いたします。

[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		
	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (計画)	2027年3月期 [SG-2026] (目標値)	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (計画)	2027年3月期 [SG-2026] (目標値)
特装车	1,082	1,192	1,322	48	57	73
パーキングシステム	457	522	581	33	41	45
産機・環境システム	332	361	435	22	19	34
流体	275	275	280	43	43	45
航空機	337	395	389	19	20	27
その他	180	155	183	14	11	10
新事業	-	-	10	△4	△7	△18
調整額	-	-	-	△37	△34	△36
合計	2,664	2,900	3,200	139	150	180

© ShinMaywa Industries, Ltd.

/ 21

この表は、事業セグメント別に、売上高と営業利益に関して実績と今期および来期の目標を示したものです。

目標達成に向けた各セグメントの事業方針や事業戦略については、後ほど詳しく説明いたします。

[SG-2026] キャッシュアロケーション

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

[SG-2026] 3カ年計画（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

2025年3月期実績

獲得営業CF 実績：204億円（対前年＋64億円）

利益増加の影響および売上債権の減少（債権等流動化施策を含む）により、営業キャッシュフローが増加

成長投資 実績：44億円

海外展開および業界再編など、M&Aを含む「成長投資」に関して、3カ年計画に変更なし

競争力強化投資 実績：93億円

特装車事業の増産および生産性改善に向けた設備投資を継続。また防衛関連事業への開発投資および設備投資を増額

追加資金調達 実績：1億円

営業キャッシュフローの増加と成長投資（M&A案件など）の中計後期への偏りにより、2025年3月期追加資金調達は1億円の実績

株主還元 実績：32億円

安定的かつ継続的な増配の実施に向け、DOE3%程度を目途に配当を実施

© ShinMaywa Industries, Ltd.

22

[SG-2026] 3カ年のキャッシュアロケーションと2025年3月期の実績を示します。

左のグラフは、[SG-2026] 3カ年累計のキャッシュINとキャッシュOUTの計画を記載しています。

2025年3月期の実績を右に示します。

まず獲得営業キャッシュフローは、204億円となりました。営業利益の増加、また売上債権の流動化によって前年から64億円の増加となりました。

成長投資は44億円となりました。海外展開の拡大や国内の業界再編を狙いとしたM&Aを含む投資を検討しており、中計3カ年計画に変更はありません。

競争力強化投資は93億円とほぼ計画通り。特装車事業の増産および生産性改善投資を継続的に実施、また防衛関連事業に関する開発および設備投資を増額しました。

追加資金調達については、営業キャッシュフローの増加と、M&Aなどの成長投資が中計後期に偏っているため、有利子負債をほとんど増やすことなく1億円の結果となりました。

株主還元は32億円で、今後もDOE 3 %程度を目途に、安定的かつ継続的な増配を目指して参ります。

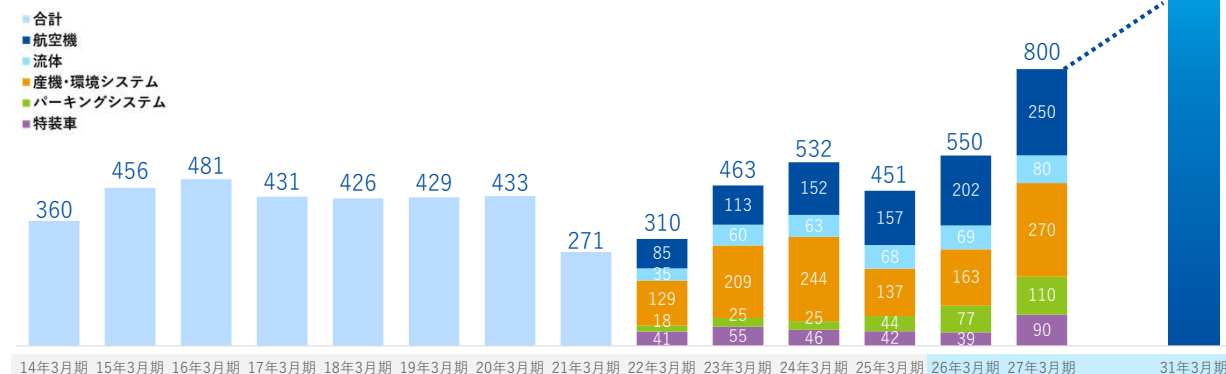
[SG-2026] 海外展開進捗

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

[SG-2026] 海外売上目標（800億円）達成に向けての取組み

- （特装車） 海外企業M&A/アライアンスを積極的に推進、Thai ShinMaywaの生産能力強化、現地ニーズを反映した製品の輸出の拡大。
- （パーキング） 駐車設備：台湾 嘉鈺機械股份有限公司(M&A)・韓国メーカーとの製品ラインアップ拡充により、台湾・東南アジア(タイ・ベトナム)での受注競争力強化。
空港設備：東南アジア諸国・インド・台湾など各国エージェンツとの営業連携強化と現地生産推進による受注拡大。
- （産機） 線処理システム：CASEの発展により新たに需要増加する特殊電線の自動加工装置を開発し、東南アジア・北米・中国でのシェア拡大とインド・欧州等の新市場開拓。
- （流体） Thai ShinMaywaでの水中ポンプ生産ラインアップ拡充とコスト競争力強化による東南アジア圏での受注拡大。
ターボブロワ製品競争力強化による中国でのシェア拡大とインド市場での販売強化。
- （航空機） ボーイング製品主要部品の増産対応、エアバス他航空機メーカーからの新規受注獲得。

単位：億円



© ShinMaywa Industries, Ltd.

23

次に海外展開の進捗について説明します。

2025年3月期につきましては、車載用二次電池生産への設備投資が世界的規模で停滞したことで、それまで業績が好調に推移していた、韓国真空の業績が悪化し、海外売上高・営業利益が大幅に減少する結果となりました。

[SG-2026] では、海外売上高目標800億円を掲げていますが、各セグメントの海外売上拡大に関する現状の取組みについて説明します。

特装車事業では海外特装車メーカーを対象としたM&Aを積極的に進め、中計期間内での実現を目指します。

パーキングシステムは、台湾の地下式駐車設備メーカーのM&Aを実行、並行して韓国メーカーとの技術提携契約を締結し、台湾・東南アジアでの製品ラインナップを拡充することで、駐車設備の受注拡大を図ります。
また空港設備（搭乗橋）については、東南アジア諸国・インド・台湾など各国代理店との営業連携強化と、シンガポール・マレーシアの生産拠点に加えて、ベトナムやインドでの現地生産を推進し、競争力を強化します。

産機システムは、増加するCASE対応の特殊電線むけ自動加工装置を開発し、東南アジア、インド、中国、北米、欧州など、グローバル市場での拡販を図ります。

流体はThai ShinMaywaで生産する水中ポンプのラインナップ強化による東南アジアでの売上拡大、および韓国（TM）社のターボブロワ競争力強化による中国市場でのシェア拡大とインド市場での販売を強化します。

航空機はボーイング向けコンポーネントの増産を見込んでおり生産能力の強化を図ります。また、エアバスなど他航空機メーカーからの新規受注獲得を目指します。

[SG-2026] 事業ポートフォリオ戦略

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

[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。



© ShinMaywa Industries, Ltd.

24

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ております。

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、成長力の強化を推進しております。

一方、特装車、航空機は「収益力強化事業」とし、収益性、生産性及び資本効率を改善し、営業利益、同利益率を高めることに注力しております。

また防衛関連事業を含め、5セグメント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活動を通じて新事業・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促進させてまいります。

ここからは、[SG-2026]における各セグメントの事業方針と、重要な事業戦略の進捗についてご説明します。

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： 需要はコロナ禍前までに戻らないものの、2028年3月期にかけて右肩上がりの台数推移。
- トレーラ市場： 需要の大きな盛り上がりはないものの、政府補助金事業の継続により安定的に推移。
- 林業機械市場： 政府骨太方針等で国内材の利用促進の方針が継続。
- 建設機械市場： 世界の総需要は2021年をピークとして減少したが、2024年を底にゆるやかな回復を想定。

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できたことから、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力し、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
- 廃棄物収集業界の人手不足と作業負担の課題を直接軽減できる新商品を開発。（レシップ社との協業）

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。またリピート案件が発生し、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。
- 設備投資による増産体制の確立と生産効率の向上。
- タイムリーな売価改定による収益性改善。
- ユーザーの多様なニーズと工場の生産要件の最適化および収益性の向上。

海外戦略

- Thai ShinMaywaの拡張・強化による生産能力の向上および増強された供給力を活かした海外展開の強化ならびにコンポーネント製品の販売拡充。
- 現地ニーズを反映した製品の輸出販売の促進。
- M&A/アライアンス強化。

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。
- 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。事業方針として、

1. グループ会社も含めた、生産能力の増強と、製品・サービスの高付加価値化による収益力拡大
 2. 海外事業の規模拡大
 3. 国内の高シェアを背景にストック事業の拡大
- の3つを掲げています。

特装車セグメントの市場環境については、まず、トラックの生産台数は、27年度にかけて増加していく見込みです。

特装車に関連の深い、環境・物流市場は、今後も堅調に推移。またここ数年、低迷していた建設分野も今後、更新需要が増加すると見込んでいます。

特装車セグメントのグループ会社に関連のある、トレーラ、林業機械、建設重機市場もゆるやかな増加で安定的な規模で推移すると見込んでいます。

事業戦略については、「技術戦略」においては、要素機器のインテリジェント化、林業機械のデジタルツイン活用による省人化、また特装車の稼働状況をスマホアプリで把握するコミュニケーションツール「新明和スマートコネクト（通称SSC）の拡充などデジタル技術の活用、EV対応力強化に取り組んでいきます。

「商品戦略」では、「効用提供型ビジネス（サブスクリプションサービスG-SUB）」は、2020年に開始しましたが、近年、リピート案件が増加しており、事業規模拡大に向けて、塵芥車をメインとした対応台数の拡充、業種別に車種メニューの拡大を図って参ります。

レシップ社との協業による新製品開発

当社はレシップ株式会社（以下「レシップ」）と共同で、「廃棄物収集業務効率化システム」を開発しております。本システムは最適ルート案内や作業負荷の見える化、業務レポートの自動作成など多様な機能を備え、誰でも運用可能な環境を提供いたします。

2026年3月期内のサービス開始を予定しており、2030年までに5,000台の導入を目指しております。

国内シェアトップの新明和の塵芥車技術と、バスの運行管理で培ったレシップのノウハウを組み合わせることで、廃棄物収集業務のDXを加速させ、社会インフラの高度化に寄与します。社会基盤を支える働く車に新しい価値を創出し、中長期的な収益の拡大を目指しています。

安全最適な収集ルート案内

通学や渋滞、危険地帯の回避ルートを案内し、誰でもどこでもベテランドライバーのような収集業務が可能になります。



位置・積載状態のリアルタイム把握

車両位置や廃棄物の積載状況などをリアルタイムに把握し、車両手配やルート変更などにより最適な運行が実現。ドライバーはナビゲーション画面の指示に基づき、無理なく安全に作業ができます。



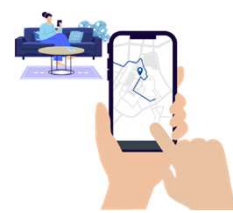
車両データの収集で業務効率化

車両の稼働状況から、作業負荷を把握し業務日報を自動で作成。また車両の適切なメンテナンスが可能になります。



収集状況のお知らせ

住民・排出事業者へ収集の状況や予定時刻を提供。廃棄物の出し遅れが防げ、サービス向上に貢献します。



特装車セグメントがレシップ社と共同開発を進めている「廃棄物収集業務効率化システム」を紹介します。

レシップ社はバス運行支援システムに関する、機器・システムの開発販売、データ活用によるバスの効率的な運航管理を支援する企業です。

同システムの開発により、ごみ収集車の位置や積載状態のリアルタイムな把握を行い、車両の安全最適な収集ルートの案内が可能となり、ごみ収集業務の効率化が図れます。

また住民やゴミ排出事業者へ収集の状況や予定時刻を提供し、ゴミの出し遅れを防止することが可能になります。

本サービスは2026年3月期内に提供を開始する予定で、2030年までにごみ収集車5,000台の契約を目指します。

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、省人化・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

- 「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用化
Electric：大型EV充電対応と充電サービスの提供
※ShinMaywa Parking Support Application
- 脱炭素社会の実現に貢献するZEBへの積極的な対応。
- 販売価格適正化および高付加価値仕様提案強化による収益改善。
- デジタル技術を活用した保守の高度化による更なるサービス品質の向上。
- 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

- 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。
- 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。
- 欧州規格に準拠した製品開発推進によるグローバルスタンダードへの対応力強化。

新ビジネス創出活動推進

- 「Spasa」の充電・課金決済サービス提供とデータを活用した新ビジネス構築。
- 社会インフラ、プラント設備などへの保守サービス事業多角化推進。
- 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. 駐車設備は、製品競争力強化、価格適正化による収益力強化
 2. 空港設備は、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。

駐車設備市場は、マンション・ビル等の建設市場の底堅さから、堅調に推移しておりますが、今後の建設資材価格や人件費の上昇、金利の推移などを注視し、タイムリーな価格改定を行ってまいります。

空港設備市場・搭乗橋に関しては、インバウンドなど旅客の急増により、特にアジア圏で、今後も大幅に拡大を続けると予想しております。

事業戦略では、駐車設備事業に関しては、2024年4月に「Spasa」の運用を開始しました。

これはスマホアプリによる入出庫予約や大型EVの充電対応など、ご利用者様に「より便利により快適に」ご利用いただき、駐車設備の販売、メンテナンスに加えて、新たな駐車場サービスの収益化を目指し、設置率の向上、機能・サービスの拡充を図ってまいります。

空港設備事業は、航空旅客搭乗橋の無人・自動運転の実現、更には遠隔監視や点検作業自動化などお客様のニーズに応える製品・サービスの開発・提供を進めてまいります。また、東南アジアやインドで大幅に拡大する空港建設で搭乗橋の受注を獲得すべく、営業活動の強化と供給網の整備を進めてまいります。

東南アジア市場・台湾市場での事業拡大

当社は、海外の駐車設備メーカーとのアライアンスを積極的に推進しております。具体的には、台湾子会社による嘉鈺機械の株式取得や、韓国の機械式駐車場メーカーDONG YANG PARK社と技術提携契約を締結し、同社製品に当社技術を融合させブラッシュアップ開発を進めています。このほかにもエレベーター方式駐車設備の東南アジア市場におけるニーズや仕様を把握するとともに、新規市場参入に向けた新たなパートナーの検討も進めています。今後も海外市場に適した製品の開発と投入を推進し、東南アジア市場へのさらなる参入を図るとともに、市場シェアの拡大とインフラ整備への貢献を目指してまいります。

台湾市場における事業拡大:嘉鈺機械股份有限公司の子会社化

当社の子会社である台湾新明和工業は、嘉鈺機械の株式60%を取得し、2025年1月より地下式駐車設備を新たにラインナップに加えることで、台湾市場での競争力を強化しています。嘉鈺機械は台湾の地下式駐車設備市場で約20%のシェアを持つ有力企業であり、将来的には全株式取得も視野に入れています。今後は、オセアニア地域での販路を活用した製品ニーズや仕様の調査を進め、さらなる市場拡大を目指してまいります。



平面往復式

水平循環式
(パズル式)

水平循環式

箱型循環式

東南アジア市場での展開:韓国企業との技術提携

2024年3月に韓国の機械式駐車場メーカーDONG YANG PARK社と技術提携契約を締結、東南アジアで実績のある同社製品に当社の技術を融合させた競争力の高い製品の開発を進めており、現在早期にタイ市場に初号機を納入するための活動を推進しております。今後も海外市場に適した製品開発・投入を推進し、東南アジア市場での事業拡大を図ります。



DONG YANG PARK社 提供

駐車設備事業は台湾、東南アジアをターゲットとして、海外事業拡大を進める計画です。

24年末に台湾子会社による、台湾の駐車設備メーカー「嘉鈺（ジャーイー）機械」の株式を60%取得しました。

これにより地下式駐車設備を新たにラインナップに加え、台湾市場での競争力強化、シェア拡大を図ってまいります。

また、2024年3月に韓国の機械式駐車場メーカー「ドン・ヤン・パーキング社」と技術提携契約を締結し、当社製品技術との融合による製品開発を進めております。

このように海外駐車設備メーカーとのアライアンスにより、まずはタイ市場への初号機納入を目指し、現地市場に適合した新製品を開発・投入してまいります。

今後も東南アジア各国の市場に適合した新製品の開発を進め駐車設備事業の海外展開を図ってまいります。

事業方針

- ①【線処理事業】
 - 高速通信ケーブル・特殊線の自動加工製品事業拡大
 - アライアンスの強化による海外市場での拡販
- ②【真空事業】
 - 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、東南アジア、インドが牽引し伸長する見込み。また自動運転化で1台当たりのハーネス回路数は増加し、特に高速通信ケーブル、コネクタの需要が増加。手作業工程が多く自動線処理機の需要が高まっている。
- EVへの投資減速を受けEV市場の拡大は鈍化している一方、HV車の需要は増加していることから、高圧ケーブル需要は伸長継続を見込む。
- 中国EV市場の鈍化、および設備投資過多により、2024年の車載二次電池設備投資は急速に停滞したが、EU地域のEV市場は今後大きく成長する事が見込まれ、真空乾燥装置の需要は徐々に高まると予想。

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の普及に対応する高速通信ケーブルや特殊電線の自動加工設備の新製品に開発リソースを集中。
- アライアンスを強化し、新市場/新分野向け製品開発と市場開拓を推進し拡販。
- 部品共通化や設計資産共用化による原価低減および新製品開発の合理化。
- アジア地域を中心に顧客へのデモ提案と拡販を推進。グローバルでの保守・保全体制を強化。

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

- 車載二次電池向け真空乾燥装置のインライン技術進化、および省エネ乾燥熱源への改良による装置の高付加価値化。
- 真空乾燥装置以外の真空技術を利用した車載二次電池向け設備開発による売上拡大。
- 真空蒸着、およびスパッタ技術を活用した再生エネ分野への新製品投入。
- ダイヤモンド合成技術を活用したパワー半導体市場等へのアプリケーションの拡大。

モータ製品の事業基盤強化

- 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普及に向けた製品の開発。
- 販売チャネル強化による国内、海外での新規顧客開拓、受注獲得強化。

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】は
 - ・ 高速通信ケーブル・特殊線の自動加工製品の事業拡大と
 - ・ アライアンスの強化による海外市場での拡販
 2. 【真空事業】は
 - ・ 車載用二次電池やパワー半導体など成長産業分野への製品シフトと開発へのリソース集中による「真空事業領域の拡大」および「新たな収益基盤の確立」
- を掲げております。

それぞれの市場環境は、自動車用ハーネス市場は自動運転化の進展により、自動車1台当たりのハーネス回路数が増加、また高速通信ケーブルやコネクタの需要拡大に伴いワイヤーハーネス加工工程の自動化ニーズが高まっており、自動電線処理機の需要も増加すると予想します。

真空事業に関連する車載用二次電池市場は、中国EV市場の鈍化、および設備投資過多により急減速したものの、欧州地域中心にEV市場は拡大すると見込んでおり、真空乾燥装置も徐々に需要回復に向かうと予想しております。

事業戦略は、自動電線処理機では、今後需要が拡大する高速通信ケーブルや特殊電線の自動加工設備の新製品開発に集中して取り組みます。

真空事業では、車載二次電池用真空乾燥装置のインライン技術進化、省エネ化に取り組みます。

その他、真空成膜装置で培ったダイヤモンド合成技術を応用したパワー半導体市場へのアプリケーションの開発にも挑戦していきます。

CASEの発展に対応する新分野製品の開発・拡販

CASEの更なる発展に伴い、自動運転、ADAS（先進運転支援システム）、カメラやセンサ、レーダー等に必要となる高速通信に対応したケーブル、コネクタの需要が増加しており、これらのニーズに応える自動加工機の開発に取り組んでいます。
また、EVやHV車に必要な高圧ケーブルの需要は継続的に伸長することを見込んでいます。

アライアンス先との協業による製品開発・海外拡販

新明和工業では中国AST（Wuxi Airstorm Technology Co., Ltd.）社グループとアライアンス提携し、高速通信に対応した車載カメラ用同軸ケーブル等の端末を自動加工する複合型自動機（CMM10）の開発に取り組んでおり、2026年3月期中の上市を計画しています。
特に日系ワイヤーハーネスメーカーの自動加工への生産シフトを捉え、東南アジアおよび北米地域での拡販に注力いたします。
また2023年に戦略的業務提携を締結したスペインのワイヤーハーネス検査装置の世界的大手メーカーEMDEP社製の検査装置をラインナップに加えて、ワイヤーハーネス設備総合メーカーとして拡販活動に注力します。



AST社と共同開発を進める同軸ケーブル加工機（miniFAKRAコネクタ）

自動電線処理機の海外拡販に向けたアライアンスの強化について、ご紹介します。

現在、中国AST社グループとのアライアンスにより、高速通信に対応した車載カメラ用同軸ケーブル等の端末を自動加工する複合型自動機の開発に取り組んでおり、2026年3月に、中国市場での販売開始を計画しております。

また、2023年に業務提携を締結したスペインのワイヤーハーネス検査装置の世界的大手メーカーEMDEP社製の検査装置をラインナップに加えて、ワイヤーハーネス設備総合メーカーとして拡販活動に注力してまいります。

事業方針

- ① プラント事業・ストック事業の収益力拡大
- ② 排水処理関連事業の確立による環境事業規模拡大

市場環境

- 長期的な広域化・集約化計画の策定が環境省主導により全国自治体と共に推進されており、ごみ中継施設の新設需要が堅調に推移。
- 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）の更新および大規模改修需要が増加。

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。
- 伸長が想定される普及価格帯の製品開発推進と市場投入。

ストック事業強化による収益構造改善

- 運営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。

排水処理関連技術に応用した製品開発

- ごみ処理施設向け排水処理設備に留まらない、民間工場向けの自社独自の排水・排気処理技術の提供に向けた市場調査と製品開発の推進。

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. 国内のごみ中継施設やリサイクルセンター等、プラント事業とその運営管理を担うストック事業の収益力拡大
 2. 排水処理関連事業の確立による環境事業規模拡大
- の2つを掲げています。

市場環境は、ごみ中継施設は環境省主導による長期的な広域化・集約化計画により堅調に推移する見通しです。

事業戦略は、プラント事業関連の堅調な需要に対応するための組織強化、生産体制の構築を進めると同時に、IOTやAI・画像処理などデジタル技術の活用で設備の省人化、省力化など高付加価値化を図ってまいります。

ごみ処理関連施設ストック事業

ごみ処理の広域化を受け中継施設の新設案件が増加。
またリサイクルセンター等の施設老朽化に伴う大規模改修需要が増加しており、
これらの需要に対応しています。
また、近年拡大しつつあるDBO※案件に積極的に対応し、設備導入だけでなく
運営事業にも参画しています。
現在全国の自治体から30施設の維持運営管理を受託しています(DBO以外含む)。

※DBO Design Build & Operation



奈良県天理市
山辺・県北西部広域環境衛生組合
やまとecoリサイクルセンター
(DBO案件)



神奈川県中郡大磯町
大磯町善化センターリサイクルセンター
(DBO案件)



- ごみ中継施設
- リサイクルセンター

施設種類	納入物件数	内 運営受託
ごみ中継施設	50件以上	● 16件
リサイクルセンター	50件以上	● 14件

当社では、中継施設、リサイクルセンターのDBO案件にも積極的に対応しております。

中央の地図に当社が現在運営管理を行っている施設を記載しておりますが、中継施設やリサイクルセンターを合わせて現在30ヵ所の施設で維持運営管理を受託しております。

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：国土強靱化に向けた豪雨・浸水対策需要増。
- 下水：下水処理場の脱炭素化・エネルギー自立化。
人員不足による、省力・省人化ニーズおよび官民連携事業の拡大。
- 民需：脱炭素化・エネルギー価格高騰に対応する省エネ製品需要が拡大。
- 海外：下水道未普及地域（アジア地域等）における水インフラ整備需要増。
北米下水普及地域におけるリニューアル需要拡大も、米国追加関税による影響が懸念材料。

事業戦略

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。

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。
- 官民連携事業への対応強化、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。

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・省エネ製品の継続的な市場投入によるプレゼンスの向上。
- キーコンポーネント内製化による収益改善・競争力強化。

続いて流体事業です。

事業方針として

1. 水中ポンプ・水処理関連機器などのコア事業の持続的成長
 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も底堅い需要により、堅調に推移すると予想しております。

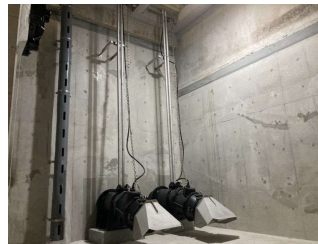
事業戦略は、国内における豪雨・浸水対策分野での売上規模拡大に向けたエンジニアリング体制の強化、持続可能な下水道インフラの実現に貢献するための官民連携事業への対応強化とデジタル技術を活用したアフターサービスのDXソリューションの提供を進めてまいります。

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

当社は豪雨や浸水対策という社会課題に対応するため、大型水中ポンプの開発・製造に注力しています。多様な設置ニーズに対応すべく、大流量・高揚程型の新製品の開発を進めるとともに、近年の雨水対策工事案件の増加に対応するため、エンジニアリング部門の組織強化を実施し、技術力と対応力の向上を図っています。設備面では、小野工場に大型ポンプの運転検査設備を増強し、大型部品加工が可能なマシニングセンターなどの新規導入や老朽設備の更新も計画的に進めています。さらに、海外向け雨水排水ポンプ販売の協業も一部で開始するなど、国内外での展開を推進しています。これらの取り組みにより、当社はコア製品・技術を軸に豪雨・浸水対策分野での売上規模拡大を目指しています。



道路排水設備用大型水中ポンプ
(ポンプ口径400mm × 出力22kW)



雨水貯留施設用大型横軸水中ポンプ
(ポンプ口径500mm × 出力11kW)



小野工場大型ポンプ運転検査設備
(ポンプ口径1200mmまで対応)

当社は豪雨や浸水対策という社会課題を解決するため、大型水中ポンプの開発・製造に取り組んでおります。

多様な設置ニーズへの対応、大流量・高揚程型の新製品の開発、近年の雨水対策工事案件の増加に対応するため、エンジニアリング部門の組織強化に注力しています。

また小野工場においてはマシニングセンターの新規導入や、大型試験水槽の新設など、設備投資も実施しております。

事業方針

- ① 社会課題解決に向けた新ビジネスの獲得と事業基盤の確立
- ② 飛行艇および無人機技術を活用した製品、サービスの創出
- ③ 他社との協業・アライアンスによる事業拡大
- ④ ROIC改善に向けた投下資本最適化と収益力強化

市場環境

- 今後防衛予算はGDP比2%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。
- 米国の流動的な関税政策と円高基調の為替レート。
- 無人航空機市場の成長と官民協働での無人機プロジェクトの推進。
- 拡大傾向のビジネスジェット市場。

事業戦略

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。
- 富士デザイン株式会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。
- ビジネスジェット整備事業の基盤強化。

防衛事業戦略

- US-2 #10号機以降の継続的な受注獲得による生産基盤維持、原価低減による収益確保。
- 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。
- 防衛製品コンポーネント事業の拡大。
※Performance Based Logistics

固定翼型無人機事業戦略

- 自社開発した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。
- 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 最後は、航空機事業です。

事業方針として

1. 社会課題解決に向けた新ビジネスの獲得と事業基盤の確立
 2. 飛行艇及び無人機技術を活用した製品、サービスの創出
 3. 他社との協業・アライアンスによる事業拡大
 4. ROIC改善に向けた投下資本最適化と収益力強化
- の4つを掲げています。

市場環境は、防衛予算の増額、旅客需要の増加に伴う民間機市場の需要拡大など、堅調に推移すると予想していますが、現時点ではトランプ関税の影響が十分に見通せず、今後の動向に注意が必要となっております。

事業戦略は、民間航空機事業において、今後のボーイング機の増産に対応するため、生産力の増強と、原価低減の実施による収益力の強化を図るとともに、他の新規案件の獲得にも注力してまいります。

防衛事業においてはUS-2#10号機以降の継続的な受注獲得と生産基盤の維持、原価低減による収益確保を進めます。またPBL事業を立ち上げ、事業の安定化を図ってまいります。

ビジネスジェット整備事業の拡大（株式会社JAMS設立）

インバウンド（訪日外国人）やビジネス需要の高まりからビジネスジェット市場の拡大を見据え、当社は丸紅エアロスペース株式会社と共同でビジネスジェットの機体整備を行う新会社「株式会社JAMS（ジャムス）」を設立し、2024年4月から中部国際空港（愛知県）を拠点に機体整備事業を開始しました。



丸紅グループのビジネスジェットに関する知見・ネットワークと、当社の航空機整備に係る技術・実績という両社の強みを生かし、ビジネスジェットに特化した国内最大級の整備会社を目指して、今後、幅広い機種に対応した整備サービスを提供します。

2026年3月期は認定事業場の取得や民間機・官公庁保有機の整備、グランドハンドリング事業、部品サポート、空飛ぶ車の整備支援等に取り組んでまいります。



発表会出席者にて記念撮影



ビジネスジェット



空飛ぶ車

航空機セグメントの新事業である「ビジネスジェット整備事業」についてご紹介します。

拡大が続くビジネスジェット市場を見据え、2024年2月に丸紅エアロスペース株式会社と共同で、ビジネスジェットの機体整備を行う新会社「株式会社JAMS（ジャムス）」を設立し、同年4月より中部国際空港（愛知県）を拠点に機体整備事業を開始しました。

2026年3月期には認定事業場の取得や民間機・官公庁保有機の整備、グランドハンドリング事業、部品サポート、また空飛ぶ車の整備支援等にも取り組んでまいります。

防衛関連事業 事業環境

日本を取り巻く安全保障環境は一層厳しさを増しており、防衛力の抜本的強化のための防衛予算が大幅に増額される見込みです。当社は救難飛行艇US-2を基幹製品とし、これまでの事業で培った技術、製品、サービスを基に防衛関連事業の強化を図ります。特に注力するのは以下の3分野です。

救難飛行艇US-2（主契約）

10号機：2026年3月期の契約締結を目指します。

PBL：2027年3月期の契約に向けて、防衛予算確保を目指します。

※PBL：成果保証契約



救難飛行艇 US-2

飛昇体関連（Tier N）

新規誘導弾開発において、2025年3月期に大手顧客からコンポーネントを受注し設計/試作作業を開始しています。更に2029年3月期の量産開始を目指し、新工場の建設も計画しています。また、特装車事業の技術を活用し、誘導弾の車両に採用される発射装置を生産しています。



誘導弾
出所：陸上自衛隊HP



発射装置
出所：防衛省

兵站関連（Tier N）

当社グループの技術、製品を活用し、部隊の後方支援を行う兵站関連製品を展開しています。「92式浮橋」の改修・新造に関わる受注を目指します。また、「海上コンテナ兼用脱着車」と「モバイルコンテナベース」を検証用として各1セット受注しており、今後、量産受注の獲得を目指します。



浮橋用車両

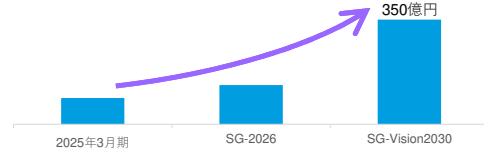


海上コンテナ脱着用車両



モバイルコンテナベース（イメージ）

防衛関連事業(US-2除く) 成長イメージ



最後に防衛関連事業への取組みを紹介します。

地政学リスクが高まる中、政府は防衛装備の強化を進めております。当社としても、これに対応するために、防衛関連事業に関しては、航空機セグメントだけでなく、特装車をはじめ、グループ会社を含む全事業で取組みを強化していく計画です。

当社が主契約である救難飛行艇US-2以外にも、飛昇体関連、兵站（へいたん）関連などに、今後、主契約企業とのアライアンスや提案活動の強化と、量産化に向けた設備投資を図り、US-2関連を除く防衛関連事業として2030年度には、350億円程度、US-2関連の製造・整備・PBLを加えると500億円程度の規模を目指してまいります。

以上が、[SG-2026]における各セグメントの事業方針と重要な事業戦略などの紹介です。

資料のご説明は以上となります。

当社は、2025年3月25日に、機械式駐車装置の販売に関して、公正取引委員会より、独占禁止法に基づく、排除措置命令および課徴金納付命令を受けました。

本件に関し、ご心配をおかけしましたこと、心よりお詫び申し上げます。

この命令を受け、全国自治体からの指名停止処分が順次、発表されている状況です。今後、営業活動に支障が生じ、受注への影響が懸念されますが、2026年3月期計画および中計最終年度である2027年度3月期の目標は変更することなく取り組んでまいります。

最後になりますが、2025年3月期決算については予想を上回ることが出来ました。中計[SG-2026]初年度としては順調な滑り出しと言えます。

また、ROEは8.2%となり、中計最終年度の2027年3月期では、10%を目指しております。これによりPBR1.0倍を超え、株主、投資家の皆様のご期待に応えていく所存です。以上を持ちまして2025年3月期決算および中期経営計画[SG-2026]進捗のご報告を終わります。

ご清聴ありがとうございました。