

2026年3月期 IR説明会資料

2026年5月20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。

2026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、2026年3月期の決算実績についてご説明いたします。

2026年3月期 連結決算実績

- 受注高は5年連続、売上高は3年連続で過去最高を更新。営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益、いずれも過去最高を達成。
- 2026年3月期の1株当たり年間配当予想を56円に修正。(前回予想は1株当たり54円)。

2027年3月期 通期業績予想

- 「産機・環境システム」のメカトロニクス製品、「特装車」、「航空機」の民需関連などで増収効果を見込み、増益となる見通し。
- 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58円となる見込み。6年連続の増配となる見通し。
- 中東情勢の影響については、4月に収束することを前提とした影響額のみを考慮して算定しており、今後の情勢変化による影響額は織り込んでいない。

2026年3月期連結決算実績、および2027年3月期通期業績予想のポイントはご覧の通りです。

まず決算実績について、受注高は5年連続、売上高は3年連続で過去最高を更新いたしました。

また、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益の各利益項目についても、過去最高を更新しております。

配当予想につきましては、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56円に修正しております。

2027年3月期の通期業績予想については、産機・環境システムのメカトロニクス製品、特装車、航空機の民需関連などで、それぞれ増収効果を見込み、増益となる見通しです。

また、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58円となる見込みで、これにより6年連続の増配となる見通しです。

なお、中東情勢の影響については、4月までの影響額のみを考慮して算定しており、今後の情勢変化による影響額は織り込んでおりません。

ここからは、詳細のご説明をいたします。

2026年3月期 連結決算実績 サマリー

(単位：百万円)

前期比

	25.3期 実績	26.3期		増減 (増減率)			
		通期予想	実績	前期比	通期予想比		
受注高	291,499	320,000	327,046	+35,546	(+12.2%)	+7,046	(+2.2%)
売上高	266,441	281,000	285,024	+18,583	(+7.0%)	+4,024	(+1.4%)
営業利益	13,970	15,000	16,329	+2,359	(+16.9%)	+1,329	(+8.9%)
経常利益	13,536	13,200	16,324	+2,787	(+20.6%)	+3,124	(+23.7%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,957	9,200	11,507	+2,549	(+28.5%)	+2,307	(+25.1%)
受注残高	318,778	357,778	360,826	+42,047	(+13.2%)	+3,047	(+0.9%)
ROE	8.2%	-	9.7%	+1.5pt	-	-	-
ROIC*	6.0%	-	6.7%	+0.7pt	-	-	-
為替レート (1USドル)	152.1円	145.0円	151.1円				

受注高

- 「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。
- 5年連続で過去最高を更新。

売上高

- 「産機・環境システム」「その他」を除く全てのセグメントで増収となり、全体では増収。
- 3年連続で過去最高を更新。

利益

- 増収による増益。
- 営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益、いずれも過去最高を達成。

ROE、ROIC

- 増益に伴い、ROE、ROICは増加。

※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、2026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。

受注高は前期比プラス12.2%の3,270億円、売上高は前期比プラス7.0%の2,850億円となり、前スライドでご説明しましたように、受注高は5年連続、売上高は3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16.9%の163億円、経常利益はプラス20.6%の163億円、親会社株主に帰属する当期純利益はプラス28.5%増の115億円となり、いずれも過去最高を更新しました。

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13.2%増の3,608億円となっております。

ROEは、親会社株主に帰属する当期純利益の増加により、1.5ポイント増加の9.7%、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6.7%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。

2026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		
	25.3期	26.3期	増減	25.3期	26.3期	増減	25.3期	26.3期	増減
特装車	1,225	1,283	+58	1,082	1,175	+93	48	61	+12
パーキングシステム	441	451	+10	457	507	+49	33	49	+15
産機・環境システム	364	336	△28	332	273	△59	22	5	△16
流体	286	306	+19	275	299	+24	43	46	+2
航空機	428	660	+231	337	415	+78	19	25	+6
その他	167	231	+63	180	178	△1	14	15	+0
調整額	-	-	-	-	-	-	△42	△41	+1
合計	2,914	3,270	+355	2,664	2,850	+185	139	163	+23

© 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。

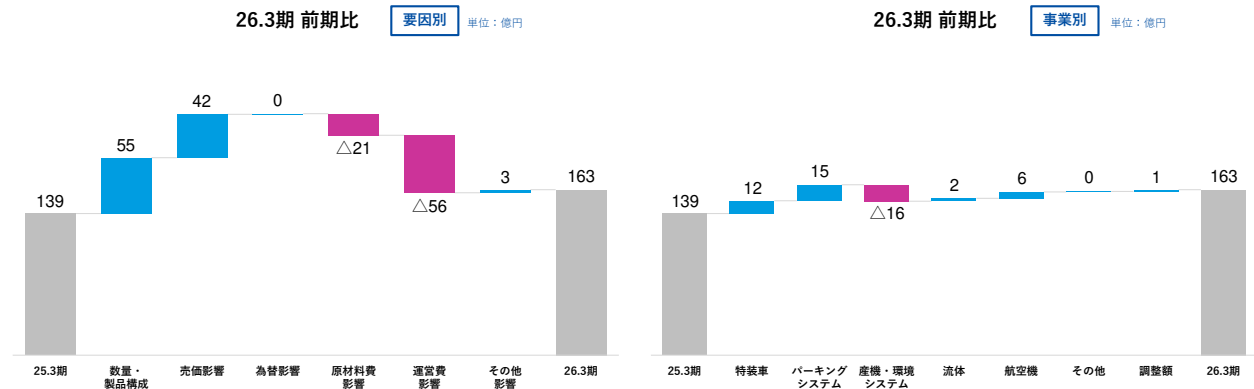
2026年3月期 連結決算実績 利益増減明細（前期比）

要因別

運営費増加(人件費他) Δ 56億円や原材料費増加 Δ 21億円などの減益要因はあるも、数量・製品構成差による増益+55億円、「特装車」を中心とした売価改定効果+42億円などにより、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等により Δ 16億円となったものの、「パーキングシステム」で増収による増益等により+15億円、「特装車」で売価改定効果等により+12億円となったことなどから、全体では増益。



要因別および事業別の利益増減は、ご覧の通りです。

人件費などの運営費の増加56億円や、原材料費の増加21億円といった減益要因はあったものの、数量・製品構成差による増益55億円や、特装車を中心とした売価改定効果42億円などにより、全体では23億円の増益となりました。

事業別に見ると、産機・環境システムで16億円の減益となったものの、パーキングシステムで増収に伴い15億円、特装車で売価改定効果等により12億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)

	25.3期末	26.3期末	増減
現預金	28,474	36,057	+7,583
売上債権	85,469	95,003	+9,533
棚卸資産	61,941	63,885	+1,943
有形・無形固定資産	52,448	55,896	+3,448
その他資産	38,108	45,212	+7,104
資産合計	266,443	296,056	+29,612
買入債務	31,302	45,212	+13,909
有利子負債	51,198	48,960	△2,238
その他負債	70,875	76,196	+5,320
負債合計	153,377	170,369	+16,992
自己資本	112,027	124,881	+12,853
その他純資産	1,039	805	△233
純資産合計	113,066	125,687	+12,620
負債・純資産合計	266,443	296,056	+29,612
自己資本比率	42.0%	42.2%	
ネットD/Eレシオ	0.20倍	0.10倍	

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	25.3期	26.3期	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	20,499	24,364	+3,864
投資活動による キャッシュ・フロー	△10,806	△10,571	+235
フリー・ キャッシュ・フロー	9,693	13,793	+4,099
財務活動による キャッシュ・フロー	△5,115	△6,259	△1,143

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。

2026年3月期末時点の資産は、売上債権や棚卸資産、有形固定資産の増加などにより、前期末に比べて296億円増加し、2,960億円となりました。

負債は、有利子負債は減少したものの、買入債務や契約負債の増加などにより、前期末に比べて169億円増加し1,703億円となりました。

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126億円増加し1,256億円となりました。

これらの結果、自己資本比率は前年度末の42.0%から42.2%に上昇し、ネットD/Eレシオも0.2倍から0.1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買入債務の増加などにより、営業活動の結果得られたキャッシュ・フローは243億円となりました。

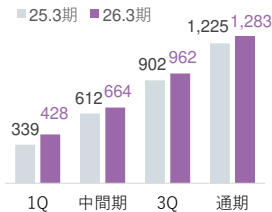
投資活動の結果支出したキャッシュ・フローは、固定資産の取得などにより105億円の支出、これらの結果得られたフリー・キャッシュ・フローは、137億円となりました。

財務活動の結果支出したキャッシュ・フローは、配当金の支払や有利子負債の返済などにより、62億円の支出となっております。

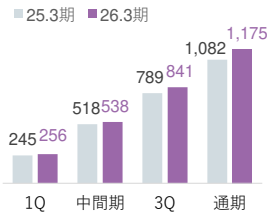
特装車セグメント

業績推移 (単位: 億円)

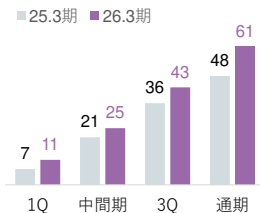
受注高



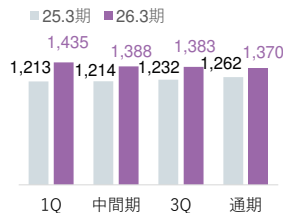
売上高



営業利益



受注残高



通期実績 (前期比)

受注高

- 建設関連車両、物流関連車両（トレーラ含む）、環境関連車両の増加（価格改定前の駆け込み受注有り）
- 林業用機械等の減少（不採算案件のキャンセル実施による減少）

売上高

- 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

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) ※

25.3期				26.3期			
1Q	中間期	3Q	通期	1Q	中間期	3Q	通期
12.9	13.3	13.8	14.0	14.4	14.1	14.2	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）

続きまして、2026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、不採算案件のキャンセル実施などにより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。価格改定に伴う駆け込み受注などにより建設関連車両、物流関連車両、環境関連車両が増加したことから、全体ではプラスとなりました。

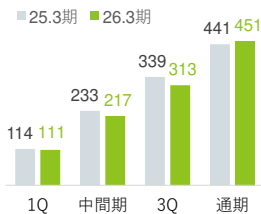
売上高は、物流関連車両、環境関連車両、防衛事業の増加などにより増収となり、これにより営業利益も増益となっております。

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、2026年3月末時点で、14カ月の受注残高を保有しております。

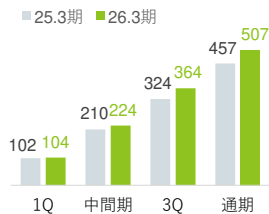
パーキングシステムセグメント

業績推移 (単位: 億円)

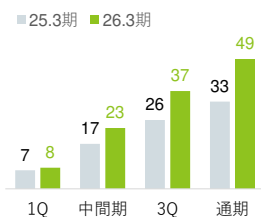
受注高



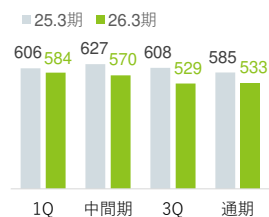
売上高



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、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（売価改善効果含む）
航空旅客搭乗橋：運営費の増加による減益

製品別 受注高・売上高推移

(単位: 億円)

製品区分	25.3期				26.3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	102	217	321	419	109	213	305	426
	売上高	86	180	280	396	91	201	309	438
航空旅客 搭乗橋	受注高	12	16	18	22	1	3	7	24
	売上高	16	30	44	61	13	23	54	68

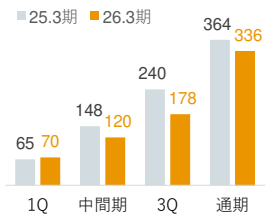
次にパーキングシステムセグメントです。

受注高は、機械式駐車設備において製品の受注が増加し、航空旅客搭乗橋においても海外で前期を上回ったことから、全体では増加いたしました。

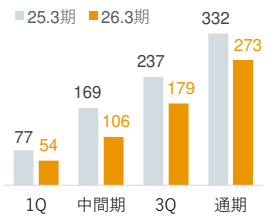
売上高は、機械式駐車設備において製品とサービス事業が増加し、航空旅客搭乗橋においても、海外でプラスとなったことから、全体では増収となり、これにより営業利益も増益となりました。

業績推移 (単位: 億円)

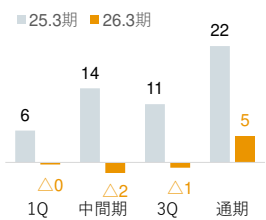
受注高



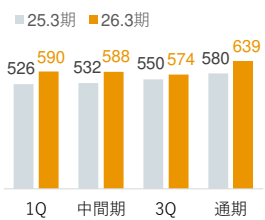
売上高



営業利益



受注残高



通期実績 (前期比)

受注高

メカトロニクス製品：真空製品の増加
線処理機の減少
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：プラント案件の減少

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：連結子会社の利益改善

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		25.3期				26.3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	26	68	93	134	21	58	102	169
	売上高	44	101	132	168	29	56	96	141
環境関連事業	受注高	39	80	147	230	48	62	76	166
	売上高	33	68	104	163	24	50	83	132

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、真空乾燥装置の受注増加に伴い前期を上回ったものの、環境関連事業において、大口のプラント案件を受注した前期に比べて減少し、全体では減少しました。

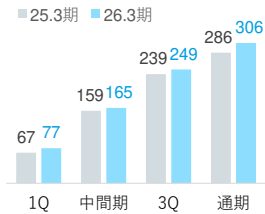
売上高は、メカトロニクス製品において、真空乾燥装置の売上が減少し、環境関連事業においても、プラント案件の売上が減少したことから、全体では減収となりました。

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。

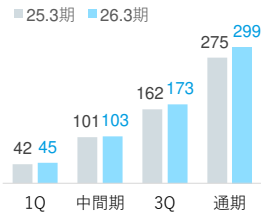
流体セグメント

業績推移 (単位: 億円)

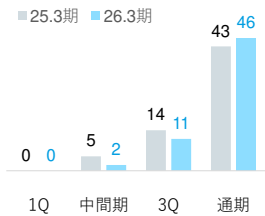
受注高



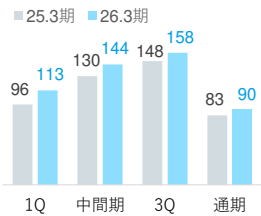
売上高



営業利益



受注残高



通期実績 (前期比)

受注高

- 国内の増加 (機器製品、サービス事業)
- 海外の増加

売上高

- 国内の増加 (機器製品、システム製品、サービス事業)
- 海外の増加

営業利益

- 増収による増益

次に流体セグメントです。

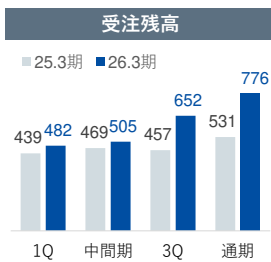
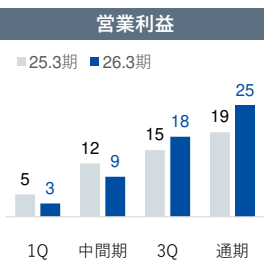
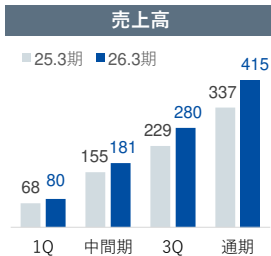
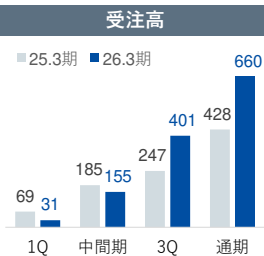
受注高は、国内は需要が堅調に推移して、ポンプなどの機器製品、サービス事業を中心に増加し、海外市場も好調だったことから、全体では増加いたしました。

売上高は、国内は好調な受注を背景に機器製品、システム製品、サービス事業のいずれも増加し、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（10号機）の増加
民需関連：「787」受注機数増加

売上高

防衛省向け：US-2型救難飛行艇 修理関連の増加
民需関連：「787」「777/777X」生産機数増加

営業利益

増収による増益

民需関連 生産機数

(単位: 機)

	25.3期	26.3期
777/777X	23	34
787	53	67
G7500	37	36

© 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10号機を受注したことに伴い大幅に増加し、民需関連においても、ボーイング社787向けコンポーネント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US-2型救難飛行艇の修理関連が増加し、民需関連においても、ボーイング社787および777X向けコンポーネントの生産機数が増加したことなどから、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。

2027年3月期 連結業績予想

ここからは2027年3月期の連結業績予想についてご説明いたします。

2027年3月期 連結業績予想 サマリー

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

(単位：百万円)

	26.3期 実績	27.3期 予想 ^{※1}	増減 (増減率)	
受注高	327,046	329,700	+2,653	(+0.8%)
売上高	285,024	312,400	+27,375	(+9.6%)
営業利益	16,329	17,000	+670	(+4.1%)
経常利益	16,324	15,500	△824	(△5.0%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	11,507	10,500	△1,007	(△8.8%)
受注残高	360,826	378,126	+17,300	(+4.8%)
1株当たり年間配当金	56円	58円	+2円	-
DOE ^{※2}	3.1%	3.0%	△0.1pt	-
為替レート (1USD)	151.1円	150.0円 ^{※3}		

前期比

受注高

- 「パーキングシステム」「産機・環境システム」が増加し、6年連続で過去最高となる見通し。

売上高

- 「流体」を除く全てのセグメントが増収となり、4年連続で過去最高となる見通し。

利益

- 営業利益は、増収による増益となり、過去最高を更新する見通し。
- 一方、経常利益や親会社株主に帰属する当期純利益は、為替差益の減少や税金費用の増加に伴い、減益となる見通し。

為替感応度 (27.3期)

1円/USドルの円安進行で約0.8億円の営業利益増

※1 中東情勢の影響については、4月に収束することを前提とした影響額のみを考慮して算定しており、今後の情勢変化による影響額は織り込んでおりません。

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

※3 27.3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.

13

こちらは、今回公表した2027年3月期の業績予想を、2026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と産機・環境システムが増加することから、全体では前期比プラス0.8%の3,297億円となり、6年連続で過去最高を更新する見通しです。

売上高は、流体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9.6%の3,124億円となり、4年連続で過去最高を更新し、初めて3,000億円を上回る見通しです。

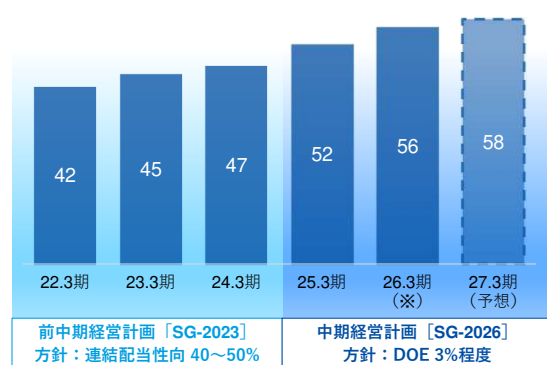
利益は、営業利益は増収効果により前期比プラス4.1%の170億円となり、過去最高を更新する見通しですが、為替差益の減少や税金費用の増加に伴い、経常利益は前期比マイナス5.0%の155億円、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比マイナス8.8%の105億円となる見通しです。

なお、この予想値の為替レートは1ドル150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0.8億円の増益効果を見込んでおります。

また、冒頭にご説明させていただきましたとおり、中東情勢の影響については、4月までの影響額のみを考慮して算定しており、今後の情勢変化による影響額は織り込んでおりません。

- 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。

■ 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**58円**（DOE3.0%）。
- 前期比で**2円増配**予定。
- **6年連続で増配**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、2027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58円を予定しており、6年連続の増配となる見通しです。

セグメント		見通し（中東情勢による影響除く）
特装車		<ul style="list-style-type: none"> ▶ 前期の7月以降に受注した価格改定後の受注残高は、今期の下期から本格的に売上計上され、増収となる見通し。 ▶ 人件費や減価償却費等のコストアップ要因はあるものの、生産台数増加や売価改定効果の着実な刈り取りにより、増益となる見通し。
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 신설、サービス事業ともに引き続き底堅く推移する見通し。前期と比較して人件費等の費用増を見込むも、売価改善効果などにより、利益は底堅く推移する見通し。 ▶ 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。受注高・売上高・営業利益いずれも前期比で増加する見通し。
産機・環境システム		<ul style="list-style-type: none"> ▶ メカトロ事業は、真空製品が北米のEV市場減速により低迷しているものの、欧州・インド等の顧客からの受注拡大を図っており、受注・売上・営業利益いずれも前期に比べて改善する見通し。自動電線処理機も顧客の設備投資抑制の緩和を見込み、受注・売上・営業利益いずれも前期比で増加する見通し。 ▶ 環境関連事業は、需要が引き続き堅調に推移し、受注高・売上高ともに増加する見通し。一方、案件偏差に伴う利益率の悪化や、人件費の増加などに伴い、営業利益は減益となる見通し。
流体		<ul style="list-style-type: none"> ▶ 国内関連は、システム製品の売上減が懸念される一方で、雨水災害対策関連の市場が拡大傾向にあり、排水ポンプを中心に需要は底堅く推移する見込み。 ▶ 海外関連も底堅く推移する見通し。
航空機		<ul style="list-style-type: none"> ▶ 防衛省向けは、受注はUS-2型救難飛行艇の10号機を受注した前期に比べて減少する見込み。売上も、US-2の定期修理や、対潜哨戒機・輸送機向けコンポーネントなどの減少を見込むが、売価改善効果などにより利益率は改善する見通し。 ▶ 民需関連は、ボーイング社「787」「777X」向けコンポーネントの受注・生産機数が増加する見込み。

こちらは、当社グループの2027年3月期の事業環境を、セグメントごとに示した表です。なお、中東情勢による影響については、今後の情勢変化および業績への影響について不透明な部分が多く、事業環境の見通しには織り込んでおりません。

特装車は、前期の7月以降に受注した価格改定後の受注残高が、今期の下期から本格的に売上計上され、増収となる見通しです。

利益面でも、人件費や減価償却費等のコストアップ要因はありますが、生産台数増加や売価改定効果の着実な刈り取りにより、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 신설、サービス事業ともに引き続き底堅くに推移する見通しです。前期と比較して人件費等の費用増を見込みますが、売価改善効果などにより、利益は底堅く推移する見通しです。

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ありまして、受注高・売上高・営業利益いずれも前期比で増加する見通しです。

産機・環境システムは、メカトロ事業において、真空製品が北米のEV市場減速により低迷しておりますが、欧州・インド等の顧客からの受注拡大を図っており、受注・売上・営業利益いずれも前期に比べて改善する見通しです。

また、自動電線処理機についても、顧客の設備投資抑制の緩和を見込み、受注・売上・営業利益いずれも前期比で増加する見通しです。

このほか、環境関連事業においては、需要が引き続き堅調に推移し、受注高・売上高ともに増加する見込みですが、案件偏差に伴う利益率の悪化や人件費の増加などに伴い、営業利益は減益となる見通しです。

流体は、国内関連は、システム製品の売上減が懸念される一方で、雨水災害対策関連の市場が拡大傾向にあり、排水ポンプを中心に需要は底堅く推移する見込みです。また、海外関連も底堅く推移する見通しです。

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号機を受注した前期に比べて減少する見込みです。売上も、US-2の定期修理や、対潜哨戒機および輸送機向けコンポーネントなどの減少を見込みますが、売価改善効果などにより利益率は改善する見通しです。

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」「777X」いずれも増加する見込みです。

2027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		
	26.3期 (実績)	27.3期 (予想)	増減	26.3期 (実績)	27.3期 (予想)	増減	26.3期 (実績)	27.3期 (予想)	増減
特装車	1,283	1,161	△122	1,175	1,244	+68	61	66	+4
パーキングシステム	451	670	+218	507	550	+42	49	45	△3
産機・環境システム	336	372	+35	273	384	+110	5	13	+7
流体	306	293	△13	299	290	△9	46	43	△3
航空機	660	611	△49	415	459	+43	25	34	+8
その他	231	189	△42	178	196	+18	15	13	△2
調整額	-	-	-	-	-	-	△41	△46	△4
合計	3,270	3,297	+26	2,850	3,124	+273	163	170	+6

© ShinMaywa Industries, Ltd.

/ 16

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産機・環境システムの増加などにより、全体では26億円増の3,297億円となる見通しです。

売上高は、流体を除く全てのセグメントで増収を見込んでいることから、全体では273億円増の3,124億円、営業利益は6億円増の170億円となる見込みです。

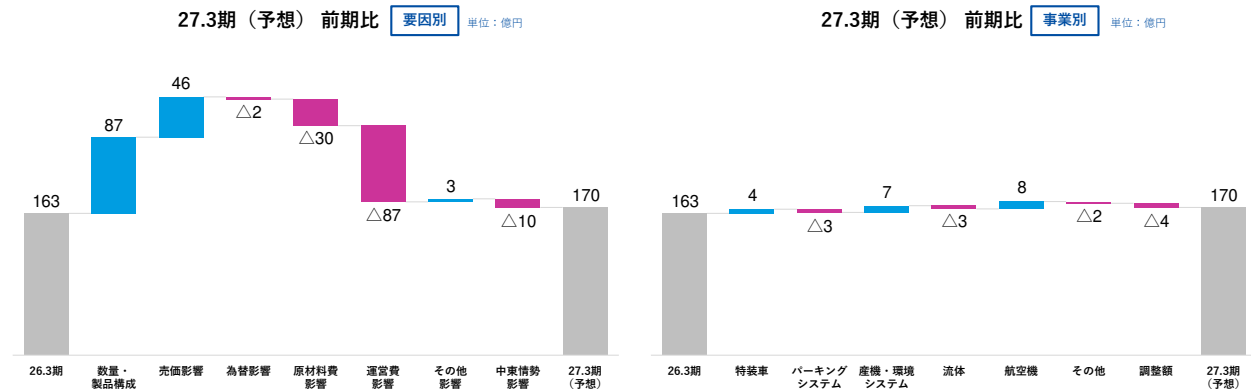
2027年3月期 連結業績予想 利益増減明細（前期比）

要因別

運営費増加(人件費、減価償却費他)△87億円や原材料費増加△30億円、中東情勢の影響△10億円などの減益要因を見込むも、数量・製品構成差による増益+87億円や、「特装車」を中心とした売価改定効果+46億円などにより、全体では増益となる見通し。中東情勢の長期化により、減益の影響額が拡大する可能性あり。

事業別

運営費の増加等により「パーキングシステム」「流体」でそれぞれ△3億円を見込むも、「航空機」で民需関連の増収による増益等により+8億円、「産機・環境システム」でメカトロニクス製品の増益等により+7億円を見込むことから、全体では増益となる見通し。



最後に、要因別および事業別の利益増減についてご説明します。

人件費や減価償却費などの運営費の増加87億円や、原材料費の増加30億円といった減益要因に加え、中東情勢による影響で10億円の減益要因を見込んでおりますが、数量・製品構成差による増益87億円や、特装車を中心とした売価改定効果46億円などにより、全体では6億円の増益となる見通しです。

なお、先ほど申し上げましたとおり、中東情勢が長期化すれば減益の影響額が拡大する可能性がございますので、引き続き情勢変化および業績への影響について注視してまいります。

事業別に見ると、運営費の増加等によりパーキングシステム、流体でそれぞれ3億円の減益を見込んでおりますが、航空機で民需関連の増収に伴い8億円、産機・環境システムでメカトロニクス製品の増益等により7億円の増益を見込むことから、全体では増益となる見通しです。

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

それでは、推進中の中期経営計画 [SG-2026] の進捗について、私、榎原（くにはら）からご説明します。

本日は、足元の業績、長期ビジョン実現に向けた進捗、各事業の戦略について、要点を絞ってお話しします。

[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

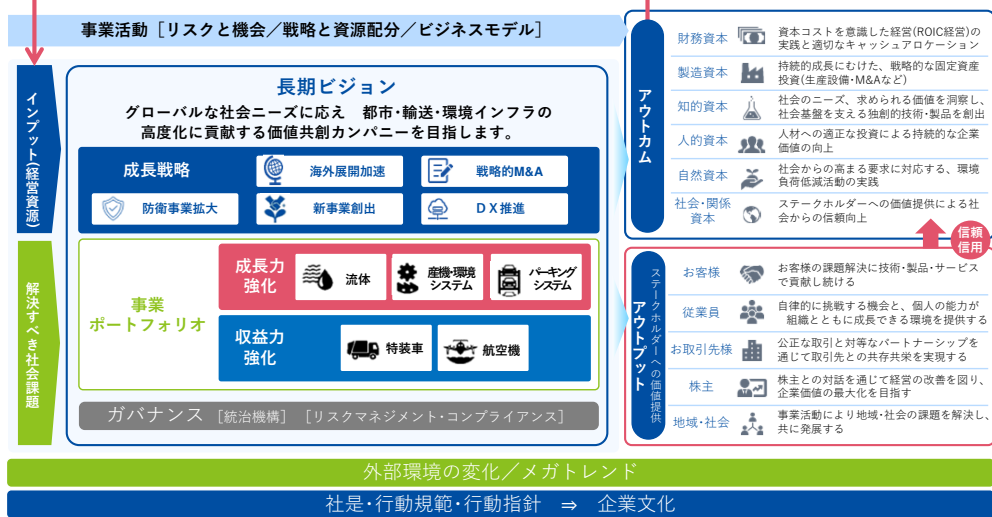


新明和グループは、2031年3月期を最終年度とする長期経営計画 [SG-Vision2030] を推進中です。

経営指標は、売上高4,000億円、海外売上高1,000億円、ROE12%以上、ROIC10%以上を掲げ、この10年を「転換」「拡大」「飛躍」の3つのフェーズに分けて進めております。

現在、第2フェーズの中期経営計画 [SG-2026] を推進中で、最終年度の2027年3月期に売上高3,200億円、営業利益180億円、ROE10%以上、ROIC7%以上を目標として設定しております。

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。



当社グループの価値創造プロセスです。

経営理念「たゆまぬ技術革新で、安心な社会と快適な暮らしを支え、人々の幸せに貢献する」のもと、「グローバルな社会ニーズに応え、都市・輸送・環境インフラの高度化に貢献する価値共創カンパニー」を長期ビジョンに掲げております。

海外展開加速、戦略的M&A、DX推進、新事業創出、新たに加えた防衛事業拡大を成長戦略の柱とし、5つの事業を「成長力強化事業」と「収益力強化事業」に区分する事業ポートフォリオ運営で企業価値向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
 - E) 防衛事業：長年培った信頼と実績を礎とした事業基盤の拡充と事業拡大
- 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) 事業ポートフォリオ戦略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： DE&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 など
 - 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、企業価値向上に向け6つの基本方針を掲げています。

1つ目は「持続的成長の実現」、2つ目は事業ポートフォリオ・マネジメント、3つ目はROIC経営の浸透、4つ目は人的資本の強化、5つ目はグリーンハウスガス削減や環境適合製品提供を通じた社会への貢献、6つ目はリスクマネジメント・コンプライアンス強化です。

[SG-2026] 経営指標

経営指標	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (実績)	2027年3月期 [SG-2026] (目標値)	2027年3月期 (予想)
売上高	2,664億円	2,850億円	3,200億円	3,124億円
海外売上高	451億円	466億円	800億円	670億円
営業利益	139億円	163億円	180億円	170億円
為替レート (1USドル)	152.1円	151.1円	140円 (設定値)	150円 (設定値)

2027年3月期の予想数値につきましては、先ほど久米よりご説明させていただいた通りです。

[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		
	2026年3月期 (実績)	2027年3月期 [SG-2026] (目標値)	2027年3月期 (予想)	2026年3月期 (実績)	2027年3月期 [SG-2026] (目標値)	2027年3月期 (予想)
特装车	1,175	1,322	1,244	61	73	66
パーキングシステム	507	581	550	49	45	45
産機・環境システム	273	435	384	5	34	13
流体	299	280	290	46	45	43
航空機	415	389	459	25	27	34
その他	178	183	196	15	10	13
新事業	0	10	0	△4	△18	△6
調整額	-	-	-	△37	△36	△39
合計	2,850	3,200	3,124	163	180	170

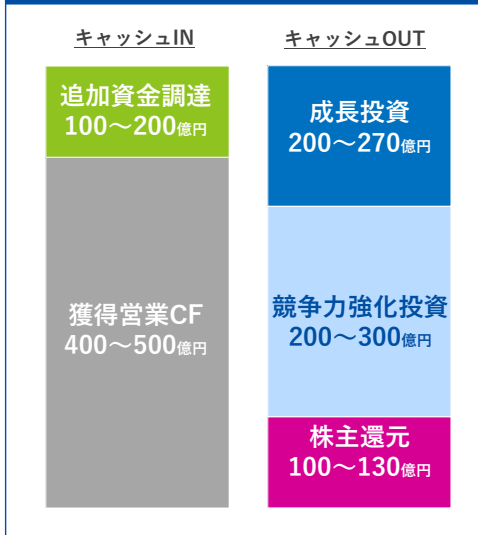
© ShinMaywa Industries, Ltd.

/ 23

事業セグメント毎の予想数値につきましても、同様です。

キャッシュアロケーション

[SG-2026] 3カ年計画（累計）



[SG-2026] 3カ年計画（累計）見通し

獲得営業CF	3カ年予定：707億円（27年3月期 195億円）
利益増加の影響および運転資本の減少により、営業キャッシュフローが増加 ※試験研究費は投資(成長/競争力強化)支出として計上	
成長投資	3カ年予定：270億円（27年3月期 228億円）
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カ年計画を推進中	
競争力強化投資	3カ年予定：430億円（27年3月期 205億円）
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	3カ年予定：100億円（27年3月期 119億円）
営業キャッシュフローは増加も、重点的な成長投資の実施に向けた資金調達の実施により、3カ年で100億円の有利子負債増加	
株主還元	3カ年予定：107億円（27年3月期 38億円）
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	

[SG-2026] 3カ年のキャッシュアロケーション計画と現時点の累計見通しをお示します。

獲得営業キャッシュフローは3か年累計で707億円となり、利益増加などにより計画を上回るペースです。

成長投資は累計270億円、競争力強化投資は累計430億円と、特装車事業の増産投資、防衛関連事業の開発・設備投資を進め、計画以上の投資を予定しています。

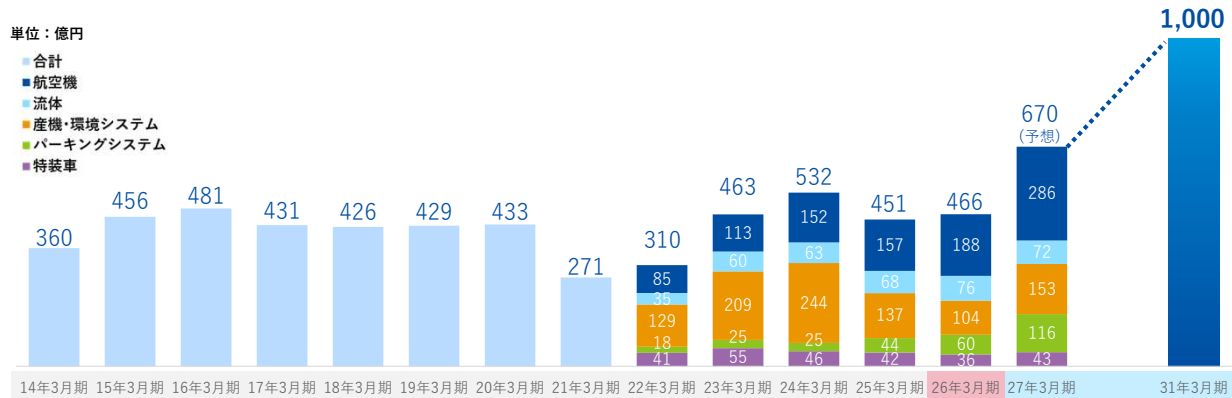
追加資金調達は、3か年累計で100億円を予定しています。

株主還元は累計107億円となり、引き続きDOE3%程度を目途に、安定的・継続的な増配を目指します。

事業戦略 [海外展開]

[SG-2026] 取り組売上目標（800億円）達成に向けての取り組み

- (特装車) 海外企業M&A/アライアンスの積極的な推進、輸出売価改善、豪州向け輸出の再開、ODA/OSA案件の受注継続、Thai ShinMaywaの生産能力強化・タイ国内販売強化、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：M&A及びアライアンス先との提携による製品網の拡充、及び現地ニーズ適合仕様品の投入により、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：アジア各国拠点の供給能力強化、営業戦略地域の拡大・新市場参入、低価格市場向け製品の投入、先進仕様による顧客囲い込み、保守契約の獲得拡大
- (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・欧州などの新市場開拓。
- (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。ほか、新市場進出に向けた調査、パートナー模索
- (航空機) ターボプロワ製品競争力強化（小型戦略機種種の展開、磁気軸受機種開発）による中国でのシェア拡大とインド市場での販売強化。ボーイング製品主要部品の増産への対応および売価改善、エアバス他航空機メーカーからの新規受注獲得。



© ShinMaywa Industries, Ltd.

25

次に海外展開の進捗です。

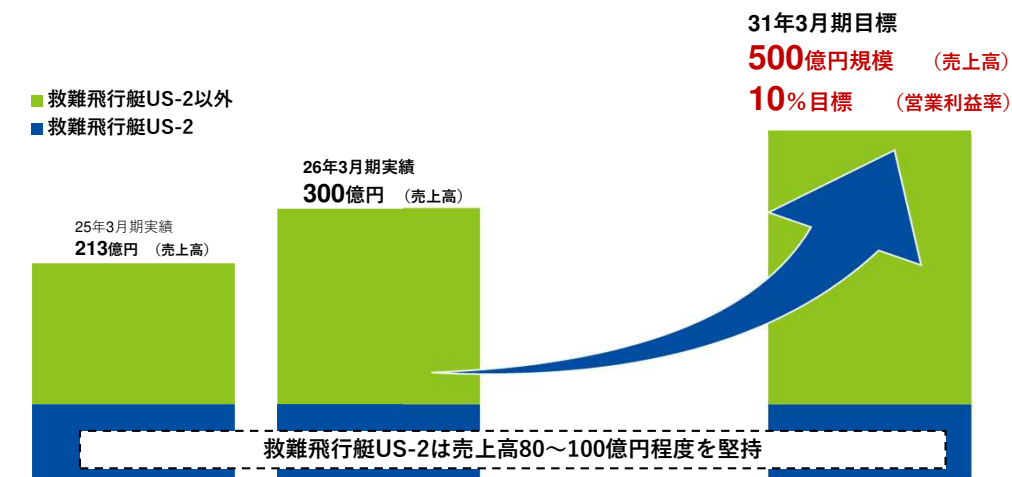
2026年3月期の海外売上高は466億円となり、車載二次電池向け設備投資の停滞、米国関税政策の不透明感もあり、足元は厳しい状況です。

[SG-2026] 目標800億円に対し2027年3月期は670億円の見通しです。2031年3月期には1,000億円を掲げており、北米・アジア中心にM&A・アライアンスを積極的に活用し、挽回します。

事業戦略 [防衛関連事業]

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

防衛予算の増額および防衛生産基盤の強化に関する政策を追い風に、売上高・利益率ともに拡大を目指します。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。2027年3月期以降は飛しょう体および兵站関連への取り組みを強化し、防衛事業のさらなる拡大を推進してまいります。



© ShinMaywa Industries, Ltd.

26

次に、新たに成長戦略の柱とした「防衛関連事業」です。

安全保障環境は厳しさを増し、政府は防衛力の抜本的強化を進め、防衛予算を大幅に増やしております。

また防衛生産基盤強化政策も追い風となっております。

救難飛行艇US-2の製造などを通じ防衛省と長年の信頼関係を築いてきた当社にとって大きな機会と捉え、本領域を成長ドライバーと再定義しています。

2026年3月期の防衛関連事業の売上高は300億円でした。

2030年度には500億円規模、営業利益率10%を目標とし、US-2と飛しょう体・兵站関連を中心に拡大を加速します。

飛しょう体関連（誘導弾+地上装置）

極超音速誘導弾



出所：防衛省

新規誘導弾開発において、2025年3月期より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おります。また、誘導弾関連需要の拡大を踏まえ、新規誘導弾分野での開発参画および量産品受注の拡大に取り組み、防衛事業の成長につなげてまいります。

特装車事業で培った車両架装・構造設計技術を活用し、「25式地对艦誘導弾」および「25式高速滑空弾」に用いられる発射機の設計・試作に参画しております。2027年3月期からは量産対応を予定しております。今後、誘導弾の需要拡大および多様化を見据え、発射機システムへの様々なニーズに応えることで、防衛事業の拡大を図ってまいります。



25式地对艦誘導弾発射機
出所：防衛省



25式高速滑空弾発射機
出所：防衛省

兵站関連（設備+車両）

「モバイルコンテナベース」は、当社が中心となって企画・全体の取りまとめを行い、NTN株式会社様、船山株式会社様、新明和工業株式会社様の3社で協業して開発したものです。本製品は、このたび航空自衛隊様に採用されました。本製品は、宿泊設備や衛生設備などを備えた複数のコンテナを組み合わせることで、生活基盤として活用できるものです。あわせて、航空自衛隊様に採用された海上コンテナ脱着車を用いることで、必要な場所へ迅速に展開することが可能です。展開先での運用に加え、災害対応拠点としての活用も想定されています。



モバイルコンテナベース

車両分野では、特装車セグメントが持つ特装技術を生かし、部隊の後方支援を担う製品の展開を進めています。グループ会社の東邦車輛株式会社は、陸上自衛隊向け車両として「セミトレーラ」などの納入実績を有しています。今後は、既存車両の継続受注に加え、陸上自衛隊向け海上コンテナ脱着車の提案も進めてまいります。また、2027年3月期に受注した「92式浮橋用車両」の改修・新造案件にも取り組んでいきます。



セミトレーラ



海上コンテナ脱着車
※イメージ



92式浮橋用車両

次に、飛しょう体関連及び兵站関連の取り組みです。

スタンドオフ防衛能力の向上が重要課題とされる中、長射程ミサイルなど飛しょう体の需要が急拡大しています。

特装車事業の大型車両への架装技術や精密な油圧・電気制御技術を応用し、「25式地对艦誘導弾」「25式高速滑空弾」の発射機の設計・試作に参画しており、2026年度からは量産対応を予定しています。

兵站関連では、後方支援装備の充実が求められており、特装車事業のノウハウが活きる分野です。

当社企画の「モバイルコンテナベース」が航空自衛隊様に採用され、本年7月以降運用検証が進められる予定です。

本製品は、NTN株式会社様、船山株式会社様、当社の3社で協業した、宿泊・衛生設備などを装備したコンテナ型の居住スペースで、機動展開先や災害対応拠点へ迅速に導入設置を可能とします。

また、2026年度受注の「92式浮橋用車両」の改修・新造案件にも対応してまいります。

救難飛行艇US-2（製造＋修理）

救難飛行艇US-2(以下、US-2)は、優れた短距離離着水性能と外洋での運用能力を備え、我が国の水難救難体制を支える重要な装備です。当社は、US-2の開発・製造に加え、定期修理(オーバーホール)や、補用部品の生産を担い、機体の安定運用を支えています。

9号機は2026年2月に引き渡し、2026年3月期には10号機の契約を締結しました。今後も新たな製造契約締結に向けた取り組みを進めるとともに、定期修理、補用部品の供給、技術支援を通じて、US-2の運用基盤の強化に取り組んでまいります。



救難飛行艇 US-2

新明和岩国航空整備株式会社

グループ会社の新明和岩国航空整備株式会社は、海上自衛隊岩国航空基地内において、US-2の定期修理以外の機体および関連装備品の定期整備作業と計画外整備作業を担っています。

同社では、艇体の点検や板金作業、エンジン・プロペラ、電子機器の点検など、飛行艇特有の要求に対応した整備を実施しています。これらの作業により、US-2に求められる即応性と信頼性を確保し、救難任務の継続的な遂行を支えています。



新明和岩国航空整備株式会社での飛行艇整備

救難飛行艇US-2と岩国整備事業の取り組みです。

US-2は、優れた短距離離着水性能や外洋運用能力を備え、わが国の救難体制を支える重要な装備です。

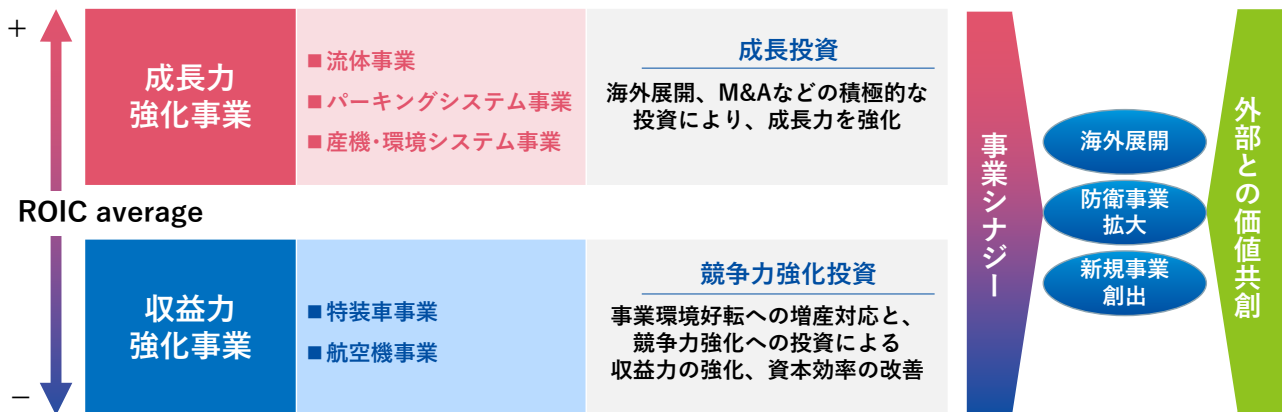
足元では9号機を2026年2月に防衛省へお引渡しし、2025年度には10号機の製造契約締結を完了しています。

今後は機体供給を着実に進めるとともに、修理、部品供給、技術支援で運用支援体制を強化し、年間80～100億円規模の収益を確保します。

新明和岩国航空整備がUS-2の整備を担い、即応性と信頼性を確保し救難任務を支えます。

[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。



次に、事業ポートフォリオ戦略です。

[SG-Vision 2030] の達成に向け、5つの事業を現状のROIC水準を基準に区分していません。

流体、パーキングシステム、産機・環境システムを「成長力強化事業」とし、成長投資により高い収益性を維持しつつ成長力を強化します。

一方、特装車、航空機は「収益力強化事業」とし、収益性、生産性、資本効率を改善し、利益率向上に注力しています。

以降は、各セグメントの事業方針と主要な事業戦略の進捗を、「成長力強化事業」、「収益力強化事業」の順に説明します。

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（アジア地域など）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、
各種規制による不確実性が懸念材料。

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。
- 大口径ポンプの実績拡大に向け自治体、コンサルへの提案営業強化。

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。

「成長力強化事業」として、最初に流体事業です。
事業方針は4点、記載の通りです。

市場環境は、国内は国土強靱化の豪雨・浸水対策と脱炭素・省エネ需要が見込まれ、海外はアジアの下水道新設、北米の下水設備リニューアル需要と堅調に推移すると予想しております。

事業戦略は、豪雨・浸水対策分野の売上拡大とエンジニアリング体制強化、下水市場は高付加価値・省エネ製品の市場投入、官民連携事業への対応、DXソリューション製品の展開を進めます。

海外は高付加価値製品の投入と主要部品の内製化で収益性と競争力を強化します。

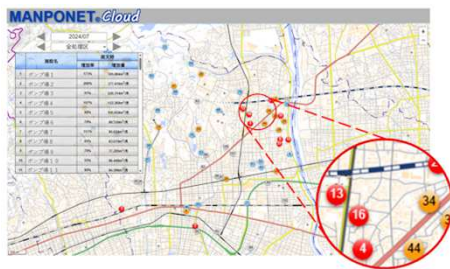
マンホールポンプ場向けクラウド監視システム「マンポネット®(クラウド)」に不明水診断機能を追加

水処理費用の増加要因のひとつである雨天時浸入水（以下「不明水」）の流入エリア絞り込みをサポートする「不明水診断機能」を、マンホールポンプ向けクラウド監視システム「マンポネット®(クラウド)」に搭載し提供を開始しました。

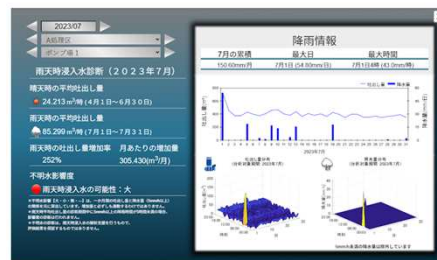
近年、下水道施設の老朽化や雨水用配管の誤接合などにより、「不明水」が下水道に浸入するケースが増え、これが自治体の下水関連予算を圧迫しています。浸入箇所特定には、広範囲にわたる調査を要しコストがかさむこと、また、職員の減少や高齢化による専門技術の継承を課題とする自治体も多く、浸入箇所を特定する効率的な手段が求められていました。

当社の「不明水診断機能」とは、雨天時などに、気象庁提供の降雨データと、マンホールポンプ場内の水中ポンプの吐出量などの稼働データから、「不明水」の影響度を分析し、地図上で視覚的に示すことで、浸入エリアを絞り込む判断材料の一つとして提供するシステムです。これにより、下水道関連業務の経験の有無を問わず、影響度の高いマンホールポンプ場を起点に調査することで、「不明水」の浸入箇所の特定作業を効率的に行うことができます。

さらに、平時の業務効率化だけでなく、災害時の初動対応や減災にも貢献します。豪雨時には急激な雨水流入を遠隔で察知し、溢水などの二次災害予測や安全な初動対応を支援します。また、大規模地震時にも監視を継続でき、配管破損による不明水流入を早期に検知して復旧に役立てるなど、非常時にも地域のインフラを守ります。



マンホールポンプ場への影響度マッピング



不明水診断結果

流体事業の新たなDXソリューションの紹介です。

不明水の流入エリア絞り込みを支援する機能を、マンホールポンプ向けクラウド監視システム「マンポネット®」に搭載し、提供を開始しました。

降雨データと水中ポンプの稼働データから不明水の影響を地図上で可視化し、平時の業務効率化に加え、豪雨時の急激な雨水流入や大規模地震時の配管破損の早期検知など、災害時の初動対応・減災にも貢献します。

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と海外事業展開強化

市場環境

- 資材費高騰によりマンション建設需要は縮小。一方でインバウンドによるホテル建設需要は増加。
- CASE・DX・ZEBなど、ニーズの多様化による事業機会拡大。
- 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。
- 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。
- 東南アジア地域において、機械式駐車設備へのニーズ増加。

事業戦略

駐車設備事業戦略

- 「Spasa^{※1}」及び「AW型^{※2}」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
※1 ShinMaywa Parking Support Application
※2 大型車両の充電に対応したシリーズの型式
- 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。
- アライアンスの積極推進。

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)
- Zip Infrastructure社と資本業務提携を締結し、次世代交通システムの社会実装に貢献。
- 東南アジアでのアライアンス推進による駐車設備事業拡大。

次にパーキングシステム事業です。
事業方針は3点、記載の通りです。

駐車設備市場は国内マンション需要が縮小する一方で、ホテル建設需要は増加しており、東南アジアでは機械式駐車設備のニーズが拡大、空港設備市場は旅客急増によりアジア圏を中心に規模拡大しています。

事業戦略は、駐車設備事業は「Spasa」と大型EV充電対応「AW型」によるCASE推進と東南アジアでのアライアンス推進、空港設備事業は無人・自動運転の新製品拡販と現地生産促進に取り組みます。

次世代交通システム構築に
パーキングシステム事業の技術で貢献

Zip Infrastructure株式会社（本社：福島県南相馬市、代表取締役 CEO：須知 高匡、以下「Zip Infrastructure」）と資本業務提携を締結しました。
都市部における慢性的な交通渋滞、路線バスの運転手不足、材料や人件費高騰によるモノレール建設計画の中止・延期など、国内の公共交通は多様な課題を抱えており、これらの解消・解決に向けて、環境負荷が低く、かつ、継続的な運用を可能とする交通システムの開発が求められています。

このような課題認識を共有するとともに、当社が長期ビジョンで掲げている「都市・輸送インフラの高度化への貢献」を具現化するため、空を走る次世代交通システム「Zippar」^{*1}の研究開発を行っているZip Infrastructureとの資本業務提携に至りました。

同社とは資本提供にとどまらず、同システムを構成する要素の一つである「整備基地」について、当社がパーキングシステム事業で培った建築・機械・充電技術および保守点検技術を活かし、構想段階から技術的な連携を深めることで、当社にとっては新たな分野となる次世代交通システムへの参入を果たすとともに、安全・安心かつ持続可能な交通手段の社会実装に貢献してまいります。



*1 福島試験線の画像 Zip Infrastructure 提供

航空旅客搭乗橋バリアフリータイプ（ゲーターレス）
初号機の導入

2024年に開発した「バリアフリータイプ」に「ゲーターレス^{*2}機能（オプション）」を付加した航空旅客搭乗橋の初号機を、高松空港様に納入しました。今回納入した搭乗橋は、世界初^{*3}となるバリアフリータイプ（ゲーターレス）をご選定いただき、高松空港旅客ターミナルビル増改修工事の一環として設置されました。今般増設された7番スポットへの引渡しが2025年9月26日に完了し、同年10月16日から運用が開始されています。

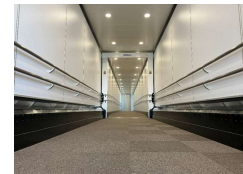
当社では、世界的に進む空港施設のユニバーサルデザイン促進に貢献するべく、今後も空港施設を利用される皆様に、安全かつ快適、そしてスムーズにご利用いただける搭乗橋の開発に努めてまいります。

^{*2} 「ゲーターレス」について：

通常搭乗橋の床の両側面にある排水用の溝やレールなどを不可視化し安全性と意匠性を高めた仕様。

^{*3} 「世界初」について：

世界の空港に関する既報道内容確認、および競合他社に関する動向把握に基づく。



航空旅客搭乗橋
「ゲーターレス機能付バリアフリータイプ」初号機

パーキングシステム事業の新たな取り組みを2点紹介します。

1つ目は、Zip Infrastructure株式会社との資本業務提携です。

同社は次世代交通システム「Zippar」を開発するスタートアップで、整備基地について当社の建築・機械・充電・保守点検技術を活かし、構想段階から技術連携を深めてまいります。

2つ目は、航空旅客搭乗橋「ゲーターレス機能付バリアフリータイプ」の初号機を高松空港様に納入いたしました。

同初号機は世界初の仕様で、2025年9月引渡し、同年10月より運用を開始されています。

事業方針

【線処理事業】

- ① CASEの発展による高速通信など、技術革新で多様化する特殊線の自動加工や高精度化ニーズに対応した新製品の開発
- ② アライアンスにより製品・販売サービスを強化し、海外事業拡大

【真空事業】

- ① 真空プロセス技術・製品・サービスを成長産業分野へ展開し、グローバル市場での事業拡大と新たな収益基盤の確立を目指す

市場環境

- 自動車販売: ASEANは回復の兆し。インド市場は政府GST減税などの政策が奏功し継続的に成長。欧州は復調の兆しがあるも依然コロナ前水準とは大きな乖離。
- 線処理機: 一般切圧機を要するハーネスの生産量は底堅いが、設備充足度は高く投資優先度は低い。高速通信ケーブルは加工が難しく手作業工程・コストが大きく自動化投資の需要は高い。高圧ケーブルは生産量増加に伴い設備投資優先度が高い。
- データセンターや半導体関連向けの投資は拡大しており、モーターや真空装置への投資拡大が見込まれる。
- EV市場の拡大は一旦鈍化したしが長期的には市場拡大傾向。FAME政策を推進するインド市場などでの急速な拡大を見込む。欧州では企業向け税制優遇措置などが導入され市場が拡大する見込み。

事業戦略

線処理事業戦略

- 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。デモ機を活用した開発製品の評価検証に積極的にトライし受注獲得を図る。
- 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、製品統廃合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。
- 重点攻略市場・顧客を設定し新規開拓の推進とリテンション強化を図る。

真空事業戦略

- 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応用した再エネ分野（ペロブスカイト・カルコパイライト太陽光電池）への新製品投入。
- ダイヤモンドコーティング技術によるパワー半導体市場などへのアプリケーションの拡大。

モーター製品事業戦略

- 半導体製造設備モーター、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ー製品の受注・売上拡大。
- 電動サーボアクチュエータとサーボ制御ユニットにおいては製品構成の転換を図り高付加価値で製品力のあるラインナップを展開する。
- BEV普及に向け、特装車用電動PTO関連製品の開発を推進。シャシーメーカー様との共同開発を目指す。
- 航空宇宙向け製品技術力を活かし防衛関係含む販売チャネル強化と広告・展示会出展などのプロモーション施策の実施による国内、海外での新規顧客開拓、受注獲得強化。

産機・環境システム事業のメカトロニクス関連事業です。
方針は、線処理・真空事業合わせて3点、記載の通りです。

自動車市場はASEANが回復の兆し、インドは継続成長、欧州は復調傾向にあり、線処理市場は高速通信ケーブル等の設備投資が優先され成長を期待しております。
また、車載二次電池、データセンター、半導体関連向け投資の拡大が見込まれます。

事業戦略は、高速通信ケーブル等の自動加工設備の新製品開発、特装車との電動PTO共同開発と高精度モーター製品の売上拡大に取り組みます。
真空製品は、真空乾燥装置の高付加価値化、再エネ分野への新製品投入、ダイヤモンドコーティング技術によるパワー半導体市場への展開を計画しています。

世界初、EV化・高度運転支援システム(ADAS)向け
「多芯静電シールドドレイン線加工機」を開発・販売開始

産機システム事業部では、EV化や高度運転支援システム（ADAS）の進展に伴い需要が急増している「多芯静電シールド線」の加工を全自動で行う、世界初*の加工機「SS21」を開発し、2026年3月1日より販売を開始いたしました。

近年、自動車の電子制御化に伴う車内ノイズ対策として、耐ノイズ性に優れたシールド線の採用が拡大しています。しかし、多芯シールド線は構造が複雑で加工難度が高く、従来は多くの工程を熟練者の手作業に頼らざるを得ませんでした。

本製品は、独自技術（特許取得済）により「測長」「切断」「シーストリップ」から、難度の高い「ドレイン線への熱収縮チューブ加工」までの一連の工程をワンストップで自動化することに成功。両端加工時で最速17秒という圧倒的な生産性を実現しました。

本機の投入により、ワイヤーハーネスメーカーが直面する労働力不足の解消と品質の安定化に大きく貢献します。2029年3月期には年間30台の販売を目標とし、グローバルでの自動車生産の自動化・高度化を支えることで、事業のさらなる成長と高収益化を推進してまいります。

*2026年2月現在、当社調べ



多芯静電シールドドレイン線加工機「SS21」

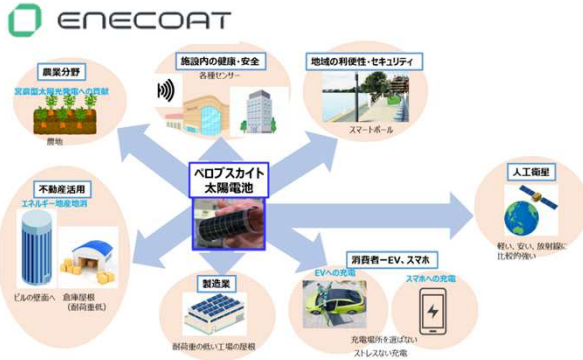
新製品「多芯静電シールドドレイン線加工機SS21」を紹介します。

EV化やADASの進展により、「多芯静電シールド線」の需要が急増しており、これに対応する世界初の全自動加工機を2026年3月1日にローンチ(上市)しました。当社独自の特許技術により両端加工時で最速17秒の生産性を実現しています。2028年度には年間30台の販売を目指します。

次世代太陽電池は製造設備として当社真空装置を供給でき、さらに次世代太陽電池を当社製品群へ将来的に採用も検討しており、今後、高い事業シナジーが見込まれます。

エネコート社への出資

当社は2024年7月より、次世代太陽電池「ペロブスカイト太陽電池」を開発する京都大学発スタートアップのエネコートテクノロジーズ社に出資し、当社の真空成膜装置などの技術提供を通じ、同製品の量産化を支援しております。ペロブスカイト太陽電池の市場は2035年に1兆円規模への成長が見込まれ、注目を集める次世代再生エネルギーの一つです。



PXP社への出資

次世代太陽電池の有力候補であるカルコパイライト型太陽電池の開発、及びペロブスカイト型と組み合わせたタンデム型の開発に注力するPXP社に出資いたしました。カルコパイライト型電池は軽量かつフレキシブルで経済合理性に優れ、社会実装においても現実解として期待を集めるものです。同電池の量産製造工程において当社真空装置を採用頂いております。



次に、真空事業における次世代太陽電池分野の取り組みです。

当社は2024年7月より京都大学発のスタートアップでペロブスカイト太陽電池を開発するエネコートテクノロジーズ社に出資し、当社の真空成膜装置の提供により量産化を支援しています。

市場は2035年に1兆円規模への成長が見込まれます。

また、カルコパイライト型およびタンデム型を開発するPXP社にも出資し、量産工程に当社真空装置をご採用いただいています。

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

- 2024年3月29日環境省通知の、「中長期における持続可能な適正処理の確保に向けたごみ処理の広域化及びごみ処理施設の集約化について」に基づき「2050年を見据えた長期的な広域化・集約化計画」の策定を各都道府県に指示。広域化には欠かせない施設として、ごみ中継施設需要は全国で増加。
- 日本全国のごみ焼却施設数は減少傾向にある一方で、1施設あたりの平均処理能力は大型化（焼却炉の集約化）し、焼却炉と併設して整備されるリサイクル施設の計画が増加傾向。老朽化対策としての施設の更新、基幹改良工事の需要は堅調に推移しているが、リサイクル施設単独の計画は減少傾向。
- 民設民営（PPP）など、契約形態の多様化が進行。資源ごみ処理などでは自治体から民間への直接処理委託ケースが増加し自治体による施設整備が減少傾向。

事業戦略

プラント事業戦略

- ごみ処理の広域化対応に欠かせない「中継施設」の整備について、その有効性をご理解いただくため、自治体での勉強会などを通じた施設計画のPRを積極的に推進。
- 物価変動への対応として、スライド条項に基づく精算協議を確実に進め、工事原価の高騰による収益悪化の抑制を図る。
- 民設民営などの契約形態への移行を見据え、廃棄物処理・リサイクル事業者との協業で、自治体への提案活動を強化、多様な市場のニーズに対応。

ストック事業戦略

- DBO案件の増加に伴い、自治体から受託する施設の運営件数も増加。全国に広がる運営施設を安全かつ安定的に稼働させるにあたり、地元での雇用やその指導員を育成するため、管理人員と体制を強化。
- AI、IoT技術を駆使したデジタルツールや遠隔監視機能などを活用し、省力化・高効率化により収益性を改善。

新事業・排水処理関連戦略

- 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。
- 排水維持管理会社と協力体制を構築し実証試験を実施。設備改修・増強の際の当社排水処理技術を応用した製品の提供を目指す。

次に、産機・環境システムの環境関連事業です。
事業方針は2点、記載の通りです。

広域化・集約化によりごみ中継施設の需要が増加しています。
ごみ焼却施設数は減少傾向ながら、更新需要は堅調で、PPPなど契約形態も多様化しています。

事業戦略は、プラント事業では、廃棄物処理・リサイクル事業者との協業による自治体への提案強化、ストック事業ではDBO案件への対応、AI・IoTによる省力化・高効率化を進めます。

DX推進によるトータルでの施設運営高効率化

AI・デジタルツールを活用し施設内カメラやセンサーから取得した画像・映像などのデータを処理しリサイクル施設内の防・減災、省人化・高効率化、作業環境向上などの施設運営DXを実現します。



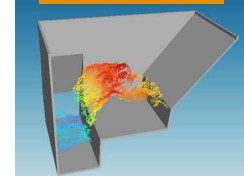
*AIによる作成イメージ



リモートセンシング技術応用

LiDARなどのリモートセンシング技術を活用し、設備の稼働状況データを取得することで、施設を運転するうえでの安全性向上、省人化・自動化を目指します。

ホッパ内ごみ量可視化



火災・発煙 検知技術

サーマルカメラやAI炎検知システムの導入により、Li-ionバッテリーなどの混入による火災・発煙を早期に検知し、処理施設におけるごみビット内での火災や、処理ライン上での火災事故を抑制。施設の安定稼働に貢献します。



車両管制技術

車両ナンバーや、車両の種別を自動的に判別できるAIシステムの導入により、処理施設における車両の管制や、積票発行システムなどの一元管理を実現。車両誘導人員の削減や煩雑な事務作業の効率化と省人化を実現するとともに、待機時間の短縮にも寄与します。



環境関連事業では、AIやデジタルツールを活用し、施設内のカメラやセンサーから取得したデータを処理することで、施設運営の安全性向上、省人化・自動化を目指します。

サーマルカメラ・AI炎検知システムでリチウムイオン電池混入による火災・発煙の早期検知や、AIによる車両ナンバー・車種判別、LiDARなどリモートセンシング技術の導入を進めています。

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**： コロナ禍前の台数水準には戻らないものの、2028年3月期にかけ、緩やかな回復傾向で推移する見込み。
- **トレーラ市場**： 物流の2024年問題・2026年問題への対応による輸送効率化ニーズや、タンクローリーの代替促進を背景に、需要は旺盛。
- **林業機械市場**： 政府の骨太方針に基づき、森林整備方針が継続。花粉症対策としての国内材利用促進とあわせ、国産材回帰が進行。
- **建設機械市場**： 世界総需は2024年を底にゆるやかに回復している。

事業戦略

技術戦略

- 産機・環境システム事業セグメントとの「電動PTO」共同開発で事業シナジーを發揮し、EVなどのCASE技術対応を先行することで、技術的地位の確立を目指す。
- 航空機セグメントとのシナジーを武器に防衛事業の業容を拡大。受売上高向上を目指す。
- デジタルツインによる省人化を林業業界で実現。遠隔操作技術の開発、情報活用などで新製品開発を促進。
- 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
- 塵芥車の巻き込まれ被害軽減装置について、AI技術を強化し人物認識精度の向上を図る。

製品戦略

- 2025年12月に廃棄物収集業務効率化システム（G-SUPPORT）を発売開始。効用提供型ビジネス（G-SUB）の拡大と合わせ、今後の特装車業界におけるCASE進展をリード。
- 設備投資による増産体制の確立と生産効率の向上により、基盤製品の供給能力向上を図る。
- 売価改定効果を早期かつ確実に取り込み、収益性の改善を図る。

海外戦略

- Thai ShinMaywaの商材の拡充・生産能力の向上により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。
- 現地ニーズに適した製品の輸出販売の促進。ODA/OSA案件受注獲得。
- 重点地域・国を見定めた戦略的M&A・アライアンスの強化。

サービス戦略

- メンテナンス契約件数が継続増加中。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。

次に、「収益力強化事業」として、特装車事業です。事業方針は3点、記載の通りです。

トラック市場は2028年3月期にかけて緩やかに回復、トレーラ市場は物流の2024年・2026年問題を背景に需要旺盛、林業機械市場は国産材回帰により建設機械市場とともに堅調に推移しています。

事業戦略は、産機・環境システムセグメントとの「電動PTO」共同開発、「新明和スマートコネクト」の拡充、2025年12月販売開始の「G-SUPPORT」、効用提供型ビジネス「G-SUB」の拡大、海外はThai ShinMaywaの商材拡充、M&A・アライアンス強化を進めます。

多様な課題に応え、価値ある製品を提供

当社は、市場やお客様が抱える多様な課題に的確に応えるため、性能および品質のさらなる向上を追求した新製品を開発しております。独自技術の活用やグループ企業との共同開発を通じ、作業の省力化や輸送効率の向上、そして高い安全性の確保を実現しております。ニーズに適した製品ラインアップの拡充を図ることで、今後お客様にとってより価値のある製品の提供に努めてまいります。

4トン車級エフゲート付ローダーダンプ
(建設機械運搬兼用ダンプ)

【作業の省力化と安全性向上に貢献】

テールゲートの開閉操作を油圧機構により自動化し、作業の省力化に貢献する製品です。加えて、テールゲート上開き構造の採用により、荷台とテールゲートの隙間や段差を解消し、建設機械をより安全かつスムーズに載せ降ろしできる仕様としました。現場における省力化と安全性向上のニーズに応える製品です。



4トン車級エフゲート付ローダーダンプ

GVW36トン車級
土砂運搬ダンプセミトレーラ

【輸送効率の向上で大量輸送ニーズに貢献】

東邦車輛株式会社との共同開発により、最大積載量27トン以上での登録を可能とした新モデルです。ボデースチフナを効率的に配置した軽量且つ高強度なハーフパイプ形状ボデー、断面性能を最適化した低床トレーラフレーム、そして新明和天突きダンプホイストの採用など、ダンプトラック国内トップメーカーの総合力を詰め込んだ大量輸送ニーズに貢献する一台としました。



GVW36トン車級土砂運搬ダンプセミトレーラ

廃棄物収集業務効率化システム
「G-SUPPORT」

【廃棄物収集業務の課題解決に貢献】

塵芥車に車載通信機器を搭載し、車両の位置情報、稼働状況、積載状況などのデータを取得、活用することで、廃棄物収集業務の効率化を実現するシステムです。塵芥車国内トップシェアを誇る当社と、バス運行管理システムで多くの実績を持つレシップ株式会社の技術を融合させました。本システムの提供により、業界の人手不足解消や業務効率・安全性向上に貢献します。



運転席設置モニター

WEBポータルサイト

次に、特装車事業の省力化・輸送効率向上を実現する製品・サービスを紹介します。

1つ目はエフゲート付ローダーダンプで、テールゲートを油圧で自動開閉、また、上開き構造の採用により建設機械を安全に載せ降ろしでき、省力化と安全性向上に応えます。

2つ目は東邦車輛との共同開発による土砂運搬ダンプセミトレーラで、最大積載量27トン以上での登録を可能とし、大量輸送に貢献します。

3つ目は廃棄物収集業務効率化システム「G-SUPPORT」で、塵芥車国内トップシェアの当社とレシップ株式会社の技術を融合させ、人手不足解消や業務効率向上に貢献します。

事業方針

- ① 社会課題解決に向けた新ビジネスの開発と事業基盤の確立
- 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

- 防衛予算はGDP比2%目標に沿って引き続き増額基調。
- 民間航空機市場は年平均3~4%成長が見込まれ、堅調に推移。
- カーボンニュートラル対応を背景とした機体ニーズの高まりと、熱可塑性樹脂・リサイクル素材の提案機会拡大。
- 為替の変動や地政学リスクの高まりにより事業環境は不透明。

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リサイクル複合材を活用した製品開発。
- 経産省主幹の次期航空機の軽量化・生産効率化の研究への参画。

防衛事業戦略

- US-2 #10号機製造の完遂。#11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。
- US-2包括整備など関連契約の獲得による事業の安定化、運用支援の強化。
- 飛しょう体コンポーネント関連開発作業・新規量産受注の獲得。

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の実証試験および展示会など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と、関係行政機関・研究機関との連携強化。
- 海洋状況把握・気象観測・通信分野を中心に、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。

次は航空機事業です。
事業方針は4点、記載の通りです。

市場環境は、防衛予算は増額基調で、民間航空機市場も堅調な見通しです。
民間機事業はボーイング製品の増産対応と新規案件獲得、防衛事業はUS-2 #10号機の製造と#11号機以降の継続受注、飛しょう体コンポーネントの開発、固定翼型無人機の国家プロジェクトへの参画と開発を進めます。

固定翼型無人航空機（無人飛行艇・HAPS）の研究促進と社会実装の推進

広大な海洋の観測・監視体制の構築などの社会課題解消を見据え、当社は内閣府主導の「経済安全保障重要技術育成プログラム（K Program）」に参画しています。救難飛行艇「US-2」などで培った独自技術を生かし、無人探査機（AUV）を運搬し自動で投入・揚収を行う「無人飛行艇」（XU-M II）の開発を担うとともに、リモートセンシングを行うセンシング機器を搭載し成層圏から海洋状況把握などを行う「高高度無人機（HAPS）」の設計・製造を担っています。

これらの研究開発においては各開発段階に併せて様々な試験を行っています。

無人飛行艇の開発においては、2025年3月に研究開発用航空機を用いた自動操縦飛行（OPV試験）に成功（写真左）したほか、同年10月にはK Program向け無人飛行艇実証機の1/5スケール機「XU-M II」（写真中央）の初飛行に成功し、遠隔操作による離着水などの基本性能を確認しました。

今後もXU-M IIなどの機体で実証機の開発に資するデータ取得を進めています。

HAPSの開発においては、2029年3月期に実施予定の成層圏での実証を見据えた機体開発（写真右）と各種試験を推進しています。

これらプロジェクトの社会実装に向け、海洋状況把握（観測・監視）、気象観測、通信分野などでのニーズ発掘とともに、展示会などを通じた将来顧客への訴求活動を継続して実施します。あわせて、関係行政機関や民間企業との協業を通じ、無人飛行艇およびHAPSのプロダクトアウト（製品化）に向けた調整を具体的に推進し、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。



自動飛行試験(OPV試験)



初飛行に成功した無人飛行艇「XU-M II」



高高度無人機（HAPS）1/5スケール機

航空機事業部では、内閣府主導の「経済安全保障重要技術育成プログラム」に参画しています。

US-2で培った技術を活かし、無人探査機(AUV)の運搬、自動投入・揚収を行う「無人飛行艇」の自動操縦飛行試験に成功しました。

また、リモートセンシング機器を搭載し成層圏から海洋状況把握を行う「高高度無人機(HAPS)」の1/5スケール機の初飛行に成功し基本性能を確認しました。

2028年度の成層圏実証に向け機体開発を進めます。

「あしたをもっと、スムーズに。」

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

新明和グループの製品やサービスが、今日もさまざまな場所で人々の暮らしを支えていること、そして、これからも社会と暮らしをより安全、便利、スムーズに変えていく価値を提供する社会に欠かせない存在であり続けるというステークホルダーの皆様への約束を、コミュニケーションワード「あしたをもっと、スムーズに。」に込めました。

また、2025年10月から、「あしたをもっと、スムーズに。」シリーズの交通広告を大阪/関西国際空港、JR首都圏8駅等で展開するとともに、当社ウェブサイト/YouTube上で動画を配信しています。

新明和グループのアンバサダーキャラクターに「メイメイちゃん」を起用！



©柴田ケイコ/新明和工業株式会社

「あしたをもっと、スムーズに。」をさまざまな世代に広げる企業PRアンバサダーとして、絵本作家 柴田ケイコさんに描いていただいたキャラクター「メイメイちゃん」を起用しました。「メイメイちゃん」は遠くの星から「地球という星」へ社会見学にやってきた宇宙人です。地球人にとっては当たり前な“スムーズな暮らし”を新明和グループの製品・サービスが支えていることを見聞きたメイメイちゃんが素直に驚き・感心するさまを、6回シリーズの広告や動画で紹介していきます。



©柴田ケイコ

地球はとっても不思議な星だ。
ここではたくさんの方が乗り物に乗って移動したり、
いろいろなものをたくさん捨てたり、宇宙にまで飛び出してみたり、
思いのままに生活をしている。

それなのに、毎日の暮らしはとどこおりに、回り続けてる！
彼らの暮らしはとにかく「スムーズ」なのだ。

どうやら、どこかで誰かがこの星の「スムーズ」を
日々つくり出しているらしい…。

あしたをもっと、スムーズに。

© ShinMaywa Industries, Ltd.

43

最後に、当社の新たな企業広告を紹介します。

2025年10月より、「あしたをもっと、スムーズに。」シリーズを、大阪国際空港の保安エリア内外6カ所・18面、JR首都圏8駅などで掲出を開始しました。

アンバサダーキャラクターには、絵本作家の柴田ケイコさんが描いた宇宙人「メイメイちゃん」を起用しました。

社会と暮らしをより安全、便利、スムーズに変えるという決意をこのキャッチコピーに込めています。

以上で、各セグメントの事業方針および [SG-2026] の主要な事業戦略の進捗報告を終わります。

2026年3月期決算は、受注、売上高、営業利益ともに過去最高を記録し、堅調な進捗となりました。

中東情勢の影響など、不透明な経営環境ではありますが、2027年3月期の中期経営計画『SG-2026』目標達成を目指して取り組んでまいります。

引き続き、株主・投資家の皆様のご期待に応え、企業価値の向上を実現してまいります。

以上をもちまして、2026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。