

統 合 報 告 書

2024



それじつは、
シンメイワ。

日々の営みの中にある幸せを守りつつ
大切に未来へとつないでいくために
社会をより安全、便利、スムーズに変えていく。
それがわたしたちの仕事です。
日本で、そして世界のどこかで
そこに住む人々の暮らしを
さりげなく支えている。
それじつは、シンメイワ。
わたしたちは、新明和グループです。

社是・経営理念に込めた想いを大切に、 事業活動を通じて、あしたをもっと、スムーズに。

社是で示した4つの精神は、歴史を重ねても、変わることなく私たちの支えとなっています。

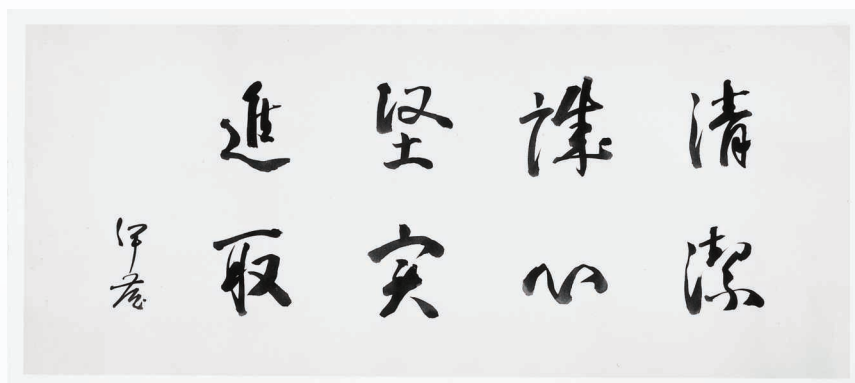
これらの実践を通じてステークホルダーの皆様から信頼を得ることが、経営のよりどころとなります。

そして、私たちの存在理由を謳った経営理念を常に意識する姿勢が、持続的成長を確かなものにしていきます。

新明和グループの理念

私たちがよりどころとしている理念を示します。

社 是



制定 1964年

新明和グループがこれまで大切にしてきた価値観であり、これからも変わることのない
基本精神を謳ったものです。

Contents

新明和グループを知る

03 沿革と主要事業

05 トップメッセージ

価値創造ストーリー

09 長期経営計画[SG-Vision 2030]

11 中期経営計画[SG-2023]
＜[SG-Vision 2030]Phase1【転換】＞

13 中期経営計画[SG-2026]
＜[SG-Vision 2030]Phase2【拡大】＞

15 財務担当役員メッセージ

事業戦略

17 特装車事業

19 パーキングシステム事業

21 流体事業

23 航空機事業

25 産機・環境システム事業

28 役員鼎談

33 新事業創出に向けた取り組み

34 知的財産戦略

新明和グループのESG

35 ESGにおける重要課題
(マテリアリティ)

37 TOPICS 人的資本経営

39 コーポレート・ガバナンス

47 監査役対談

49 環境

51 TCFD提言への賛同と
情報開示

54 社会

財務・企業DATA

61 財務サマリー(連結)

63 ネットワーク

65 会社概要

詳しくは ▶
<https://www.shinmaywa.co.jp/company/philosophy.html>



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。

制定 2020年

経営の根幹となる考え方で、取り巻く環境が変化しようとも
揺らぐことのない、新明和グループの存在理由および目的、
使命を表したものです。

SDGsへの貢献

持続可能な開発目標 (SDGs)

新明和グループは、事業活動を通じて、持続可能な開発目標 (SDGs) への
貢献を目指しています。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



編集方針

当社グループの事業やサステナビリティ活動等を通じて社会に提供している価値について、ステークホルダーの皆様にお示しすることを目的に発行しております。本報告書を通じて、現在そして将来に向けた当社グループの諸活動とその成果、課題についてご理解いただくことを目指しております。

免責事項

本報告書に掲載している業績予想、将来の見通し、戦略、目標等につきましては、過去または現在に関する事実を除き、当社が現時点で入手した情報および合理的であるとの判断に基づいた情報を提示しておりますが、これらは今後の経済情勢等の変動によって異なる結果となる可能性があります。あらかじめご承知おきください。

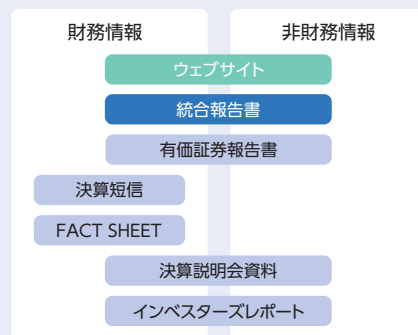
対象期間と範囲

期間：2023年度 (2023年4月～2024年3月末)

※一部に2024年4月以降の情報も含まれます。

範囲：新明和工業およびその子会社・関連会社

情報開示マップ



ウェブサイト関連ページへのリンク



TOPページ

<https://www.shinmaywa.co.jp/>



サステナビリティ情報

<https://www.shinmaywa.co.jp/sustainability/>



IR情報

<https://www.shinmaywa.co.jp/ir/>

沿革と主要事業

新明和グループは、現在6つのセグメント単位で業績を開示しています。
ここでは、新明和グループの主な沿革とセグメントの概要を紹介します。

当社グループ 創業からの軌跡

1920年	川西機械製作所 創設	1956年	ワイヤーストリッパー（線処理機）第1号機完成
1947年	川西航空機（株）から明和興業（株）に商号変更	1960年	新明和工業（株）に商号変更
1949年	新明和興業（株）設立	1962年	当社株式が、東京・大阪両証券取引所市場第2部に上場
1950年	リヤダンプトラック 生産開始	1964年	社是「清潔、誠心、堅実、進取」を制定
1952年	アルゼンチン向け三転ダンプトラック 輸出第1号完成		垂直循環方式立体駐車設備「新明和パーキングタワー」開発
1954年	自吸式ポンプ 第1号機完成 ガーベージ・トラック（塵芥車）生産開始		スウェーデンの企業と電動水中ポンプの製造に関して技術提携
1955年	テールゲートリフタ 生産開始 航空機のオーバーホール開始	1967年	当社株式が、東京・大阪両証券取引所市場第1部に指定替え PX-S（PS-1）飛行艇 試作1号機 初飛行

特装車事業

事業概要

- 特装車の製造・販売
およびアフターサービス
 - 建設関連車両
ダンプトラック、ミキサ車 他
 - 物流関連車両
テールゲートリフタ、タンクローリー、
トレーラ 他
 - 環境関連車両
塵芥車、脱着バデー車 他
- 高性能林業機械の製造・販売、
およびアフターサービス
- 油圧機能部品の製造・販売

生産拠点 8カ所



リヤダンプトラック



塵芥車



トレーラ

パーキングシステム事業

事業概要

- 機械式駐車設備の製造・販売・保守
および改修
 - エレベータ方式駐車設備
 - 垂直循環方式駐車設備
 - 平面往復方式駐車設備
 - 多段方式駐車設備
- コインパーキング（時間貸し駐車場）
の運営
- 航空旅客搭乗橋の製造・販売・保守

生産拠点 3カ所



エレベータ方式駐車設備「エレパーク®」



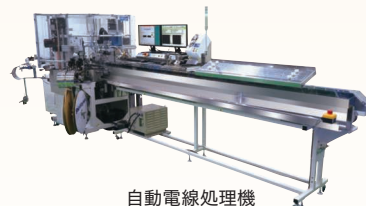
航空旅客搭乗橋「ボックスウェイ®」

産機・環境システム事業

事業概要

- メカトロニクス製品の製造・販売・保守
 - 自動電線処理機
 - 真空装置
 - 薄膜・表面改質関連製品
 - 特殊モータ
 - 真空乾燥装置
- 環境施設の建設・運営
 - ごみ中継施設（サテライトセンター）
 - リサイクルセンター
- ごみ処理設備・機器等の製造・販売・保守
 - ごみ貯留排出機

生産拠点 5カ所



自動電線処理機



真空乾燥装置



ごみ中継施設

1969年	航空機乗客搭乗橋「ジェットウェイ」初号機(2基)を東京国際空港に納入
1973年	脱着車 生産開始
1974年	PS-1改(US-1型救難飛行艇) 試作1号機 初飛行
1976年	ビル内ごみ処理設備 第1号機を納入
1979年	京都府城南衛生管理組合ごみ中継施設が竣工
1985年	ブラシレスDCモータ 完成
1989年	資本金100億円を突破
1993年	ボーイング社「777」翼胴フェアリング 初号機分を出荷
2002年	本社を兵庫県西宮市から宝塚市に移転

2003年	US-1A改(US-2型救難飛行艇) 試作1号機 初飛行
2006年	ボーイング社「787」主翼スパー 初号機分を出荷
2020年	創業100周年を迎え、「経営理念」「長期ビジョン」を制定
2021年	タグライン「VISION WITH INSIGHT」を制定
	長期経営計画[SG-Vision 2030]※を策定
2022年	東京証券取引所 プライム市場に移行
2024年	中期経営計画[SG-2026]を策定
	東京証券取引所に「資本コストや株価を意識した経営の実現に関するお知らせ」を開示

※[SG-Vision]=Sustainable Growth with Vision

流体事業

事業概要

- 流体製品(水中ポンプおよび水処理関連製品)の製造・販売・保守
 - 設備用水中ポンプ
 - 水中ミキサ
 - ルーツ/ターボブロウ
 - 高圧洗浄機
- ポンプ設備/水処理設備の設計・施工

生産拠点

4カ所



設備用水中ポンプ



水中ミキサ



ターボブロウ

航空機事業

事業概要

- 防衛省向け
 - 飛行艇の製造・整備
 - 自衛隊機の整備 他
- 民需関連
 - 民間機向けコンポーネントの製造
 - ボーイング社 787 主翼スパー(桁)
 - ボーイング社 777 / 777X 翼胴フェアリング
 - ボンバルディア社 G7500 動翼 他
 - 固定翼型無人航空機の開発設計・製造

生産拠点

5カ所



US-2型救難飛行艇



ボーイング社「787」主翼スパー

その他事業

「その他」セグメントでは建設業や不動産、IT関連事業等を営んでおります。

新明和グループの創業から今日に至る沿革情報の詳細は、ウェブサイトの「企業情報」→「沿革」をご覧ください。

詳しくは ▶



<https://www.shinmaywa.co.jp/company/history.html>

*生産拠点数はグループ会社・海外拠点を含む。

トップメッセージ



代表取締役
取締役社長

五十川 龍之

全てのステークホルダーの 皆様との接点を大切に、 日々の経営を推進してまいります

2030年のありたい姿を示した「長期ビジョン」。当社グループにとって10年後の姿を志向する取り組みは初めてのことで、どうやって歩みを進めていくべきか悩んだ末に、2021年5月、3つの中期経営計画を経て2030年に至る手法を選択し、公開しました。2024年3月にその第1フェーズ

を終え、現在は第2フェーズへと歩みを進めております。

本稿では、前中期経営計画[SG-2023](以下、[SG-2023])を振り返り、皆様とその成果と課題を共有したうえで、新中期経営計画[SG-2026](以下、[SG-2026])の注力点をご説明いたします。

【転換】を掲げて取り組んだ [SG-2023]振り返り

「長期ビジョン」に至る道筋を示したのが、2021年に開示した長期経営計画[SG-Vision 2030(以下、[SG-Vision 2030])]です。ここでは、企業グループとして、右にお示した水準に達することを自らに課しております。

[SG-Vision 2030] 目標水準(最終年度:2030年度)

経営指標	目標水準
売上高	4,000億円以上
海外売上高(内数)	1,000億円以上
ROE	12%以上
ROIC	10%以上

第1フェーズにあたる[SG-2023]では、経営テーマとして【転換】を掲げ、ステークホルダーの皆様から「最近、新明和は変わったね」と評価していただく姿を思い描き、推し進めてきました。

この間、新型コロナウイルスの感染拡大により世界経済が大きな打撃を受ける事態に見舞われましたが、[SG-2023]の業績を振り返りますと、初年度にあたる2021年度の売上高は、前年度実績を上回り、営業利益も同水準を維持するなど、当社グループの事業の多くが社会インフラの一部を形成していることを改めて実感いたしました。

その後、社会活動は回復していきましたが、短期間にインフレが加速し、原材料価格の高騰や、人手不足に伴う人件費・輸送費の増加等により、当社グループの足元の営業利益率は5%を下回っております。競争力を示す利益率が低迷している事態に対して、早急に対策を講じる必要がありますが、その大きな要因が収益の主軸を担う特装車セグメントに由来しており、今後も、価格改定をはじめ具体的な対処を行ってまいります。

こうした中、[SG-2023]のテーマ、【転換】を実感したこととして、これまで脚光を浴びる機会が少なかった産機・環境システムセグメントが大きく伸長し、同セグメントに関するご質問や期待する声が多く寄せられたことがあげられます。躍進の主役は、2018年にM&Aによりグループに迎えたKOREA VACUUM LIMITED(韓国真空)の台頭です。同社は、EV(電気自動車)に搭載されるリチウムイオン電池の製造工程に必要な設備を製造しており、今後のEV普及に対応するべく、車載電池の設備投資を計画されているお客様の要求にしっかり応えてくれました。グループに迎えて5年経ちますが、同社製品の品質、そしてグローバル市場への適応能力の高さを見込んで実施したM&Aを振り返り、あの時の判断は正しかったと実感しております。

これ以外にも、緒に就いたばかりではありますが、私の肝入りで、新事業を創出し、その立ち上げに専念する組織として、本社に新事業戦略本部を設けるとともに、同組織主催による従業員参画型の新ビジネスアイデア発案活動をスタートするなど、積年の課題である新事業創出に全社を挙げて取り組む決意を社内外に示せたことも、現状から脱する【転換】の一端にあたります。

なお、株主の皆様に対しましては、[SG-2023]の期間中、当初お示した配当性向に基づく配当を継続して実施することができました。

[SG-2023]期間中の業績推移

	[SG-2023] 目標値	2022.3期 実績	2023.3期 実績	2024.3期 実績
売上高	2,500億円	2,168億円	2,251億円	2,570億円
海外売上高(内数)	450億円	310億円	463億円	532億円
営業利益	150億円	105億円	92億円	117億円
ROE	10%以上	7.7%	7.6%	7.1%
ROIC	7%以上	5.1%	4.4%	5.3%
配当性向	40-50%	40.0%	40.5%	42.6%

【SG-2026】では、【拡大】路線を志向

さて、第2フェーズにあたる[SG-2026]のテーマは、【拡大】です。[SG-Vision 2030]で掲げた高い目標に至る3つのフェーズをそれぞれ【転換】【拡大】【飛躍】と名付け、[SG-2026]は、最終フェーズ【飛躍】へとつながる重要な3カ年となります。

2024年3月期(2023年度)の売上高は2,570億円でした。[SG-Vision 2030]の目標水準に達するには、さらに約1.5倍以上引き上げなければなりません。また、ここでは営業利益の目標水準は示しておりませんが、増収とあわせて、収益性の向上は本命であり、[SG-2023]で未達であった営業利益、ROE、ROICを高め、まずは[SG-2026]の目標値を達成し、ステークホルダーの皆様の期待にお応えするべく努めてまいります。

なお、現在[SG-2026]では、これら6つの方針を掲げて取り組んでおります。

基本方針

1. 持続的成長の実現
2. 事業ポートフォリオ・マネジメント
3. ROIC経営の浸透と推進
4. 人的資本の強化
5. 製品・サービスを通じた環境、社会への貢献
6. リスクマネジメント・コンプライアンスの強化

これら6つの方針は、経営施策において各々の関連性を意識しつつ実践していくことが肝要であり、それを図式化したのが、本誌9～10ページでお示した「価値創造プロセス」です。

この、「価値創造プロセス」に基づいて【拡大】を具現化していく姿を、以下の経営目標値の達成をもってお示したいと考えております。

経営指標	[SG-2026]目標値
売上高	3,200億円
海外売上高(内数)	800億円
営業利益	180億円
ROE	10%以上
ROIC	7%以上
DOE(株主資本配当率)	3%をめどに配当を実施

成長の源泉は、事業活動の活性化 -「深掘り」と「探索」に注力-

基盤事業については、収益拡大を目論む以下のポイントに注力いたします。各事業・製品の現在・将来価値(事業ポートフォリオ)に関する議論を進め、現有事業の「深掘り」に注力するとともに、成長投資対象の見極めを行ってまいります。

セグメント	注力ポイント(一部抜粋※)
特装車	<ul style="list-style-type: none"> ●要素機器のインテリジェント化→新たな付加価値の創出 ●特装車サブスクリプションビジネスの領域拡大 ●海外でのコンポーネント製品の販売拡充
パーキングシステム	<ul style="list-style-type: none"> ●新明和パーキングサポートアプリ『SPASA®』を用いたCASEへの対応強化 ●遠隔操作による自動運転機能を有した航空旅客搭乗橋の拡販 ●駐車設備保守サービス事業の多角化(社会インフラ、産業機器分野等)
産機・環境システム	<ul style="list-style-type: none"> ●自動電線処理機:高速通信ケーブル加工の自動化製品展開 ●真空技術:EV向け製造装置周辺設備開発、既存製品バリエーション拡充 ●環境関連:自社オリジナルAI/IoT技術適用による高付加価値化・省力化
流体	<ul style="list-style-type: none"> ●雨水対策:豪雨・浸水対策分野の規模拡大 ●下水分野:省エネ、社会変化に対応したアフターサービス・DX技術の投入 ●タイの生産拠点を活用したアジア地域における競争力強化
航空機	<ul style="list-style-type: none"> ●民間機:複合材の新素材・再生素材研究→製品開発 ●飛行艇:PBL(成果保証契約)に関連する事業立ち上げによる収益安定化、運用支援の強化 ●固定翼型無人航空機(自社開発)を用いた将来顧客への訴求活動

※詳細情報につきましては、当社ウェブサイト「IR情報」▶IRライブラリー▶決算説明会▶中期経営計画[SG-2026]説明資料をご覧ください。

また、先に申し上げた新事業戦略本部を中心とした、新事業創出を志向する「探索」活動につきましては、[SG-2023]の期間に既に公表したものの、現在事業化の見極めを行っているものなど10を超えるテーマについて、各々に担当者を置いて推し進めております。新規ビジネスが成功に至る確率は「千三(せんみ)つ」といわれており、新たな収益源が容易に創出できるとは思っておりませんが、長期ビジョンの具体化を思い描き、当社グループを支える「新たなビジネス」をお示しできるよう、粘り強く取り組んでまいります。

既に公開している新ビジネスのテーマ

テーマ	概要・ポイント
小規模分散型水循環システム	下水道インフラの老朽化・過疎化対策として、WOTA(株)と協業し、小型分散処理水インフラの導入を促進する取り組み。
水素サプライチェーンビジネス	(株)フレイン・エナジーとともに有機ハイドライド技術を用いた水素搬送、貯蔵フローの浸透を促進する取り組み。

▶P.33 新事業創出に向けた取り組み

社会から広く認められる 企業グループであるために -いつも、ステークホルダーとともに-

新たにお示した「価値創造プロセス」では、当社グループと接点のあるステークホルダーを、より意識した経営姿勢を打ち出しました。

「経営理念」は、経営の根幹となる考え方で、当社グループの存在理由、目的、使命を表したものです。そこに向かう通過点として、2030年にありたい姿を示したのが「長期ビジョン」です。これらは創業100周年を機に制定したのですが、いずれも我々の意志を示したものであり、ステークホルダーに向き合う視点が不足していることに気づきました。

そこで、[SG-2026]を策定する過程で「価値創造プロセス」を見直し、この中で「ステークホルダーへの価値提供と重要課題」を明確に示しました。

当社グループによる価値提供と注視・注力点

ステークホルダー	価値提供	注視・注力点
お客様	お客様の課題解決に、技術・製品・サービスで貢献し続ける。	<ul style="list-style-type: none"> ●お客様満足度 ●品質 ●納期
従業員	自律的に挑戦する機会と、個人の能力が組織とともに成長できる職場を提供する。	<ul style="list-style-type: none"> ●エンゲージメント ●キャリア形成 ●D&I推進 ●安全衛生
お取引先様	公正な取引と対等なパートナーシップを通じて取引先との共存共栄を実現する。	<ul style="list-style-type: none"> ●CSRリスクアセスメント ●適正な価格交渉
株主	株主との対話を通じて経営の改善を図り、企業価値の最大化を目指す。	<ul style="list-style-type: none"> ●株主価値の向上 ●株主・投資家との対話
地域・社会	事業活動により地域・社会の課題を解決し、共に発展する。	<ul style="list-style-type: none"> ●地域包括連携協定の締結 ●障がい者の雇用創出

当社グループの^{なりわい}生業は製造業ですが、製品の付加価値に加え、グループ内に日々安心してお使いいただけるサポート体制を敷いている点も強みの一つです。また、「輸送用機器製造」というくりには収まらない広範な分野において、専業とされる同業他社と対等であることを誇りに思っております。

こうした中、これまでは、事業活動に経営資源を集め、お客様のご期待に応えることで存在価値を示してまいりましたが、さまざまな方面から社会的要求が増す中、また、東京証券取引所のプライム市場に上場している法人として、皆様との接点を大切に、日々の活動を通じて常に必要とされ、期待していただける存在でありたいと思っております。ここにお示した注視・注力点を実践し、価値提供の項に記した内容を実現することで、ステークホルダーの皆様へ報いていく所存です。

なお、株主の皆様方は、当社が、株式市場における存在意義を示す指標「PBR(株価純資産倍率)」が、東京証券取引所が示すボーダーライン 1倍割れの状態にあることを案じておられることと思います。2024年5月に東京証券取引所に対して改善対策を提出し、現在、その実践に努めております。本件につきましては、本誌 財務担当役員メッセージのページで、取締役 常務執行役員 財務部長の久米も言及しておりますので、そちらもあわせてご高覧ください。

▶P.15 財務担当役員メッセージ

経営理念の追求

－ 私が大切にしていること －

ここまで、2030年を志向した「長期ビジョン」と、そこに至る経営計画として[SG-Vision 2030]、[SG-2023][SG-2026]

について説明してまいりましたが、全ては、当社グループがお客様はじめステークホルダーの皆様から信頼していただける存在であってこそ成り立つものです。

「価値創造プロセス」の図の土台部分に「社是」「行動指針」「行動規範」を示しておりますのは、法人として、またそこに勤める従業員一人一人がこれに沿うことを前提としているためです。

こうした中、2023年9月、パーキングシステム事業部に公正取引委員会の検査が入ったという事実は誠に遺憾であり、ステークホルダーの皆様には大変ご心配をおかけしております。ご不安を招く状態が長期化しておりますこと、この場をお借りしてお詫び申し上げます。

本件は複数の企業が調査対象となっているとの報道から、検査結果が明らかになるまで時間を要すると思われます。現在も、公正取引委員会の検査に全面的に協力しているところですが、改めてグループ内に「社是」「行動指針」「行動規範」の実践を約束させるとともに、リスクマネジメント体制のさらなる強化にも取り組んでおります。不正や不祥事が発覚した際の対応もさることながら、未然防止に最大の力点を置く考えです。

社長就任から8年目に入りましたが、これまで自身が経験してきたどの時代よりも社会の変化の激しさとスピードの速さは上回っていると実感しております。その中で、揺らぎのないよりどころとなるよう、自らの信念と経営幹部の想いを、今般の[SG-2026]や、「価値創造プロセス」に集約いたしました。歴史を大切にしつつ、我々の時代に【転換】【拡大】を感じていただけるような、持続的成長を遂げるうえで新たな事業を芽吹かせ、いずれのステークホルダーの皆様にも将来を期待していただける企業グループとなるよう努めてまいりますので、今後ともご指導、ご支援のほどよろしくお願い申し上げます。



長期経営計画 [SG-Vision 2030]

Sustainable Growth with Vision 2030 [SG-Vision 2030]

価値創造による持続的成長

新明和グループでは、「経営理念」に掲げる「たゆまぬ技術革新による人々の幸せへの貢献」に向け、社是、行動指針、行動規範に則った事業活動を行っております。

我々は今後も持続的成長を続けていくために、「経営理念」をよりどころとし、2030年を目標年に置いた将来展望を「長期ビジョン」として掲げ、創業以来100年以上にわた

り培ってきた経営資源と、事業活動により蓄積し続ける「6つの資本」の活用により、成長戦略（海外展開加速、新事業創出、戦略的M&A、DXの推進）と事業ポートフォリオ戦略（5つの事業によるステークホルダーへの価値提供）で、社会課題を解決しサステナブルな未来の実現を志向してまいります。

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

事業活動 [リスクと機会／戦略と資源配分／ビジネスモデル]

インプット（経営資源）

解決すべき社会課題

長期ビジョン

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目指します。

成長戦略



海外展開加速



戦略的M&A



新事業創出



DX推進

事業
ポートフォリオ

成長力
強化



流体



産機・環境
システム



パーキング
システム

収益力
強化



特装車



航空機

ガバナンス [統治機構・リスクマネジメント・コンプライアンス]

外部環境の変化／メガトレンド

社是・行動規範・行動指針⇒企業文化

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。



快適な暮らしを支え続け、人々の幸せに貢献します。

アウトカム

財務資本		資本コストを意識した経営（ROIC経営）の実践と適切なキャッシュアロケーション
製造資本		持続的成長にむけた、戦略的な固定資産投資（生産設備・M&A等）
知的資本		社会のニーズ、求められる価値を洞察し、社会基盤を支える独創的技術・製品を創出
人的資本		人材への適正な投資による持続的な企業価値の向上
自然資本		社会からの高まる要求に対応する、環境負荷低減活動の実践
社会・関係資本		ステークホルダーへの価値提供による社会からの信頼向上

信頼
信用

ステークホルダーへの価値提供 アウトプット

お客様		お客様の課題解決に技術・製品・サービスで貢献し続ける
従業員		自律的に挑戦する機会と、個人の能力が組織とともに成長できる環境を提供する
お取引先様		公正な取引と対等なパートナーシップを通じて取引先との共存共栄を実現する
株主		株主との対話を通じて経営の改善を図り、企業価値の最大化を目指す
地域・社会		事業活動により地域・社会の課題を解決し、共に発展する

前中期経営計画[SG-2023] <[SG-Vision 2030]Phase1【転換】>

[SG-2023]業績目標の達成状況(2022年3月期-2024年3月期)

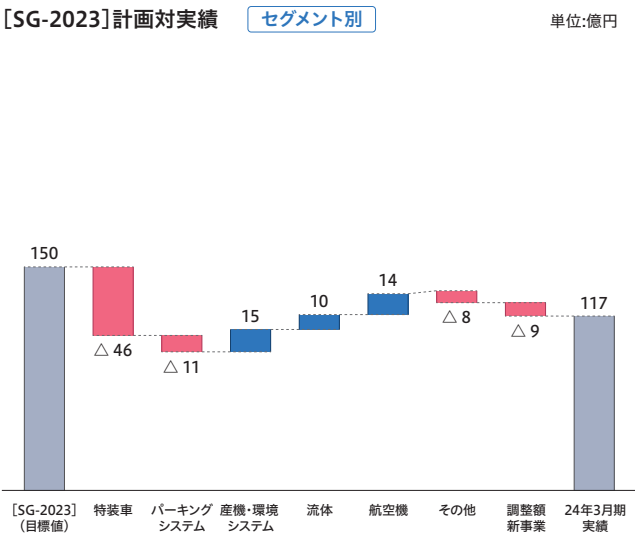
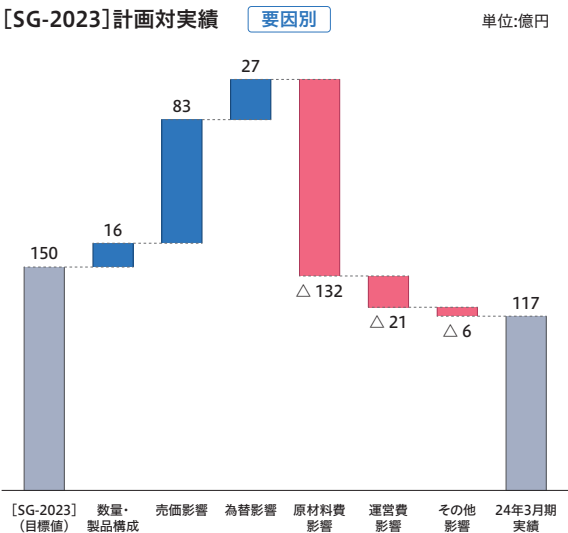
[SG-2023]に掲げた成長戦略の効果、コロナからの回復、需要の堅調な推移もあり売上高、海外売上高は計画を達成しました。一方で営業利益は資材価格の高騰に対する販売価格適正化施策の効果実現タイミングのずれが主な要因となり計画未達となりました。それによりROIC、ROEも計画を達成できず課題を残す結果となりました。

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

※ROIC=営業利益×(1-実効税率)/投下資本(=有利子負債+自己資本)の期首期末平均値

[SG-2023]利益増減明細(計画対実績)

要因別	長納期化によって販売価格改定の効果(+83億円)が遅れ、コストダウン計画実施も原材料費(部品費含む)高騰の影響(△132億円)が大きな減益要因となり、計画未達成。
セグメント別	特装車セグメントが長納期化の影響を最も受け△46億円、産機・環境システムセグメントはKOREA VACUUM LIMITEDの真空乾燥装置が伸長し+15億円、航空機セグメントはコロナ禍明け海外向け製品の回復と円安の影響で+14億円となった。



セグメント別総括と業績

単位:億円

セグメント	主要施策の総括	売上高		営業利益	
		目標値	実績	目標値	実績
特装車	<ul style="list-style-type: none"> ・需要は堅調に推移したが、主要部品の調達遅れもあり長納期化、原材料費高騰に対し実施した改訂価格案件の比率が上がりつつあるものの、本格的な反映は2024年度以降となる見通し ・コンポーネントが評価され海外販売が伸長。生産体制の整備・強化を推進 	1,020	1,005	69	23
パーキングシステム	<ul style="list-style-type: none"> ・機械式駐車設備:サービス事業は堅調に推移 工事の遅延や後ろ倒しで製品事業の売上が減少 ・航空旅客搭乗橋:コロナ禍の影響で東南アジアを中心に空港建設計画が延期となり売上が減少 ・売上の減少に加え、鋼材等資材費や輸送費の高騰により営業利益は未達 	470	413	38	27
産機・環境システム	<ul style="list-style-type: none"> ・メカトロニクス関連:EV関連需要の増加を背景に、真空乾燥装置の売上高が大幅拡大 自動電線処理機は中国市場で減速するも、北米・アジア需要が底堅く収益を確保 ・環境関連事業:需要は堅調に推移、プラント新設工事・長期運営委託業務を一括受託し売上拡大 	280	429	18	33
流体	<ul style="list-style-type: none"> ・TurboMAX Co., Ltd.をM&Aにより連結子会社化 ターボプロワを中心に海外売上高が拡大 ・北米向け製品を拡充し代理店網を拡大 タイでの生産を立ち上げ、東南アジア地域の販売強化 ・国土強靱化計画等を背景に豪雨・浸水対策案件の受注が拡大。下水施設サービス分野の売上が増加 	240	263	31	41
航空機	<ul style="list-style-type: none"> ・民需関連:コロナ禍による旅客需要の減少などで一時需要が大幅に落ち込むも、足元は回復基調にあり、生産機数が増加。また、円安により収益が大幅に改善 ・防衛省向け:US-2型救難飛行艇(9号機)の受注により操業度が改善し、売上高も増加 	300	319	7	21

新中期経営計画[SG-2026] <[SG-Vision 2030]Phase2【拡大】>

[SG-2026] (2025年3月期～2027年3月期)は、2031年3月期をゴールと定めた長期経営計画[SG-Vision 2030]の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、成長の加速を図っていきます。

[SG-2023]で既に顕在化している課題を確実にやりきるとともに、【拡大】に向けた、以下に示す6つの基本方針を掲げて取り組んで参ります。

基本方針

SG-2026

- 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
- 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-Vision 2030]を志向
- 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
- 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
- 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の導入、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
- 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

※BCM:事業継続マネジメント(Business Continuity Management)

※BCP:事業継続計画(Business Continuity Plan)

[SG-2026]経営指標

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

[SG-2026]経営指標(セグメント別)

単位:億円

セグメント	売上高			営業利益		
	2024年 3月期(実績)	[SG-2026] (目標値)	成長率(%)	2024年 3月期(実績)	[SG-2026] (目標値)	成長率(%)
特装車	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	0	10	-	△5	△18	-
調整額	-	-	-	△31	△36	-
合計	2,570	3,200	124%	117	180	152%

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

要因別

コストダウンを上回る原材料費(部品費含む)高騰の影響(△97億円)は継続するが、価格改定の効果(+138億円)が浸透。売上拡大効果(+106億円)、運営費(人件費・減価償却費)の増加による影響(△85億円)を見込んでいる。

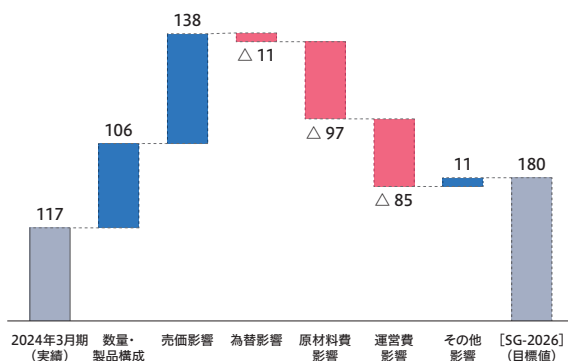
セグメント別

遅れていた値上げ効果と売上増により特装車事業(+50億円)とパーキングシステムセグメント(+18億円)で大幅な増益を見込むが、新事業開発に向けた研究開発費および経営基盤強化のための本社費など費用増が影響(△18億円)する計画。

[SG-2026]対24年3月期実績

要因別

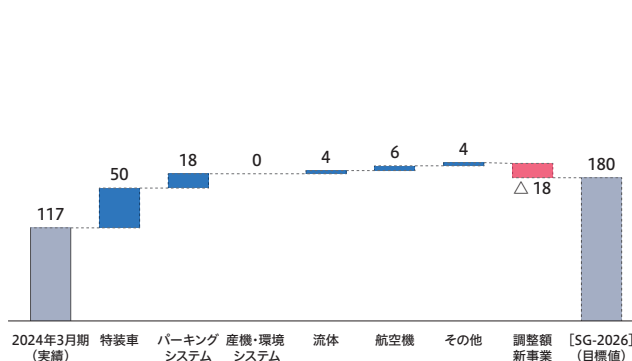
単位:億円



[SG-2026]対24年3月期実績

セグメント別

単位:億円



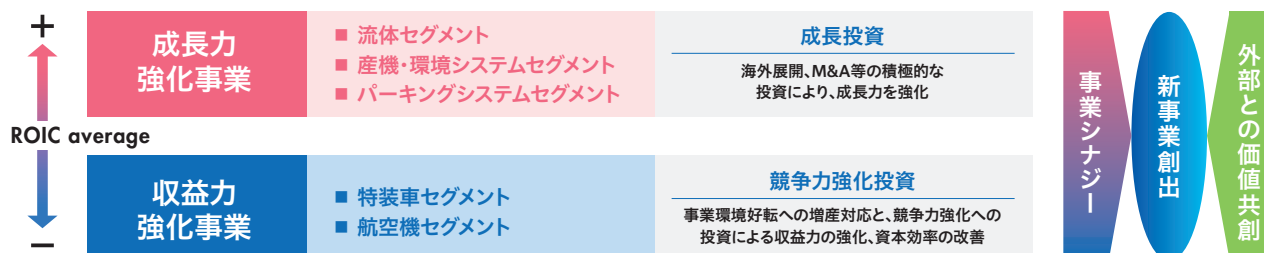
[SG-2026]成長戦略

海外展開加速	セグメント間の連携、 現地企業とのアライアンスの 強化	・アジア: 成長エンジンと位置付け、東南アジアを核に中国・オセアニアを含め売上を拡大 ・北米: 現在主流の旅客機コンポーネントだけでなく、それ以外の商材の売上拡大 ・欧州: EV化の潮流をつかみ市場を開拓
新事業創出	新事業創出への挑戦: 新事業戦略本部を中心に、 セグメントを横断し「強み」を 活かして「共創」を推進	・新事業開発プロセスの策定 ・全社的な新事業アイデア発案活動の促進 ・スタートアップ企業との共創
戦略的M&A	戦略的M&Aの活用、 共創による価値創造	・セグメント成長戦略のための垂直統合、水平統合の促進 ・新事業創出のための戦略的M&Aの実践
DX推進加速	業務プロセスの改革	パリューチェーン・データの標準化/共通化により、業務のスマート化とデータ集約を促進し、 情報の可視化と迅速な意思決定を可能とする「経営プラットフォーム」を構築
	ビジネスモデルの変革	「顧客データ」「自社データ」「オープンデータ」を組み合わせ、AI/IoT、データ・アナリティクスの 活用により新たな価値を創出し、ソリューション提供型ビジネスモデルへの変革を図る

[SG-2026]事業ポートフォリオ戦略

[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。



財務担当役員メッセージ



取締役
常務執行役員
財務部長

久米 俊樹

資本コスト・株価を意識した 経営の実現に向けて

前中期経営計画[SG-2023] キャッシュアロケーション振り返り

前中期経営計画[SG-2023]（以下、[SG-2023]）は、本年3月末で区切りを迎えました。最終年度の2024年3月期決算を振り返りますと、当初掲げた目標値に対して、売上高は達成したものの、営業利益は未達となり、その結果、ROE（自己資本利益率）、ROIC（投下資本利益率）の目標も未達に終わりました。

[SG-2023]の前半は、まさにコロナ禍にあり、いずれの企業も相当苦労された期間だったと思います。当社グループも

直・間接的に影響を受けましたが、社会インフラに関係する事業を多く有していたことが幸いし、売上規模を大きく落とさずに済みました。しかしながら計画最終年度は、期間中、特に特装車、パーキングシステムセグメントで資材費が高騰したこと、人件費を中心に運営費が大幅に増加したことなどが影響し、一部で値上げも実施させていただきましたが、収益性の十分な改善には至りませんでした。

一方、成長投資については、特装車、航空機、流体の各セグメントで実施したM&Aにより、新たに5社をグループに迎えるとともに、増産、品質、業務効率向上を目的とするものを中心に159億円の設備投資を行いました。投資の原資である営業キャッシュフローが計画値を下回ったことに加え、一部に計画の見直しや遅れが生じたことから、当初掲げた目標水準には至りませんでした。

配当につきましては、いずれの年度もお示しした配当性向のレンジ内で実施し、2021年3月期以降は3年連続で増配を行いました。

2024年3月期 決算サマリー（[SG-2023]目標値との比較）

	[SG-2023]目標値	2024.3期実績
売上高	2,500億円	2,570億円
海外売上高（内数）	450億円	532億円
営業利益	150億円	117億円
ROE	10%以上	7.1%
ROIC	7%以上	5.3%
成長投資 （設備投資・M&A）	300-400億円 （3年間合計値）	221億円 （3年間合計値）
配当性向	40-50%	42.6%
自己資本比率	40%以上	41.1%

新たにスタートした[SG-2026]の キャッシュアロケーションについて

4月からスタートした新中期経営計画[SG-2026]（以下、[SG-2026]）では、[SG-2023]の成果と反省を踏まえ、以下のキャッシュアロケーションといたしました。

[SG-2026]目標値	
成長&競争力強化投資 （設備投資・M&A他）	400億円-570億円 （3年間合計値）
DOE（株主資本配当率）	3%をめどに配当を実施

キャッシュ IN



キャッシュ OUT

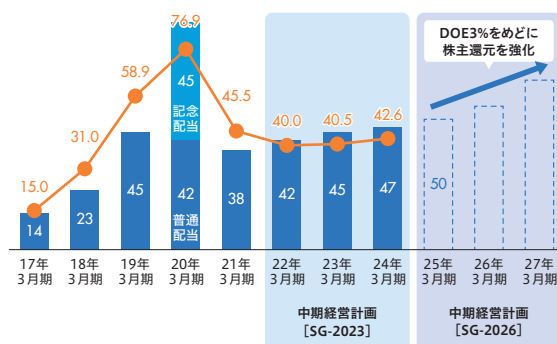


2030年を志向した「長期ビジョン」で描く姿、すなわち4,000億円規模の売上高を計上する企業グループとなるには、まず計画的かつ戦略的に投資を行い、その成果を早期に刈り取ることが必須と考えております。投資の対象は、グローバル市場でのブランド認知と取引先の拡大を早期に実感できるよう、現在検討中のM&A案件の見極め、実現に注力してまいります。また、高シェアを誇る既存事業であっても新たな脅威に冒されるリスクが内在していることを念頭に、お客様の環境の変化やご要望にDXや新技術、サービスで応えていくこと、そして[SG-2023]の期間に種まきした新たな事業の中から、早期収益化を目指す案件への投資も積極的に実行してまいります。

今般、株主の皆様に向けた指標として、新たにDOE(株主資本配当率)を採用いたしました。[SG-2023]までは目標とする配当性向(レンジ)を示してまいりましたが、計算式の分母となる当期純利益は、年度単位で変動する幅が大きく、定性的な還元状況が把握しづらいことから、[SG-2026]では、安定的かつ継続的な増配を目指すうえで、分母を株主資本とする「DOE(株主資本配当率)」を示すことにしたものです。

株主還元政策

■ 1株当たり配当金(円) ● 連結配当性向(%)



早期にPBR(株価純資産倍率)1倍超となるべく、市場から評価される経営を実践

2023年に東京証券取引所から全上場会社に対して「PBR1倍割れ」改善への要請が行われ、長年1倍未満の当社にとって、その計算式(PBR(倍)=株価(1株当たり価格)÷1株当たり純資産)の中に、株式市場の評価の集積である「株価」が含まれている点に重みを感じております。株価は市場の思惑に左右されるものではありませんが、キャピタルゲイン(株式売買差益)とインカムゲイン(保有利益=配当)が共に上昇を続ける銘柄は株価も概ね堅調であることから、①将来にわたって成長を期待していただける経営の実践、②収益性の持続的向上、この2項を具体的にお示ししていく必要があります。

収益向上の一策として、投資を上回るリターンが得られるよう、昨年から職場単位で「ROIC逆ツリー」の思考を取り入れ、各々で定めたKPI(重要業績評価指標)の向上に取り組んでおります。この活動を集積し、グループ全体のROICを高めていく考えです。

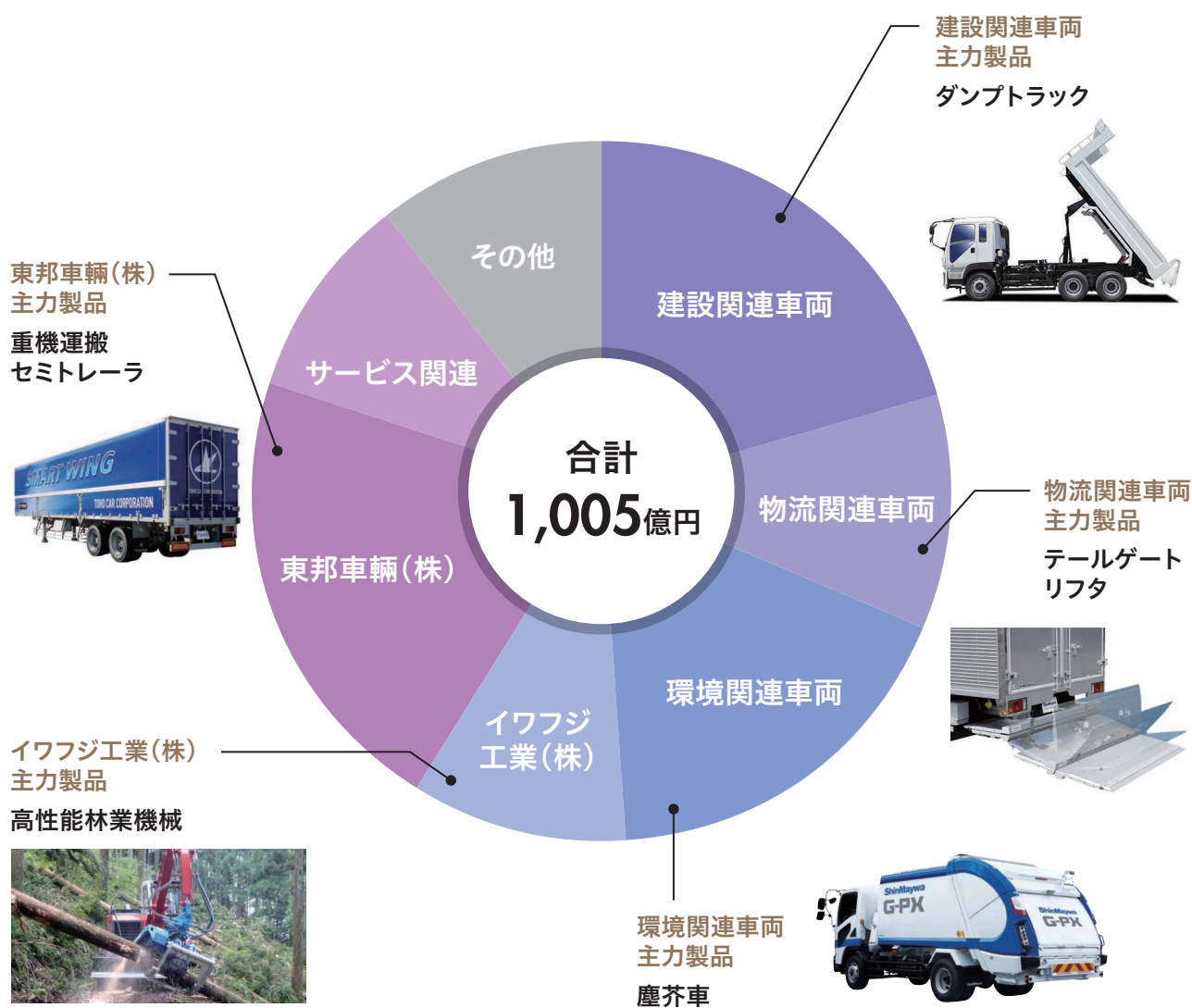
また、投資対象の事業の見極めは我々経営幹部の使命であり、昨年は、その第一段階として、各事業の価値を製品単位で「見える化」し、共有いたしました。今後は、これを事業ポートフォリオの検討材料とし、各事業の位置づけを整理し、伸長事業に経営資源を集めてまいります。

プライム市場が設けられて3年目を迎え、既にその中から選別が始まっていると実感しております。当社も、今のポジションに甘んじることなく、グローバル市場から成長を期待していただける銘柄を目指し、財務担当として、財務資本を意識した経営の実践と丁寧な情報開示を通じて、適正に評価していただけるよう努めてまいりますので、今後ともご支援のほどよろしくお願い申し上げます。



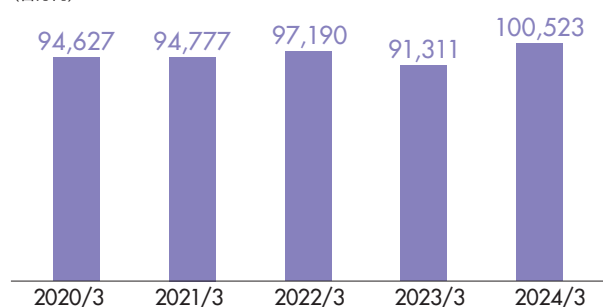


2024年3月期 特装車セグメント 分野別売上構成

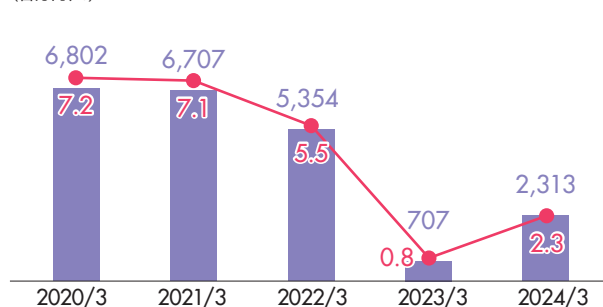


業績推移

■ 売上高
(百万円)



■ 営業利益 ● 売上高営業利益率
(百万円、%)



セグメント長インタビュー

[SG-2026]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

収益力 強化事業



常務執行役員
特装車事業部長
増田 健

市場環境(足元の状況～[SG-2026]の見通し)

- トラック市場:2026年3月期以降はコロナ禍前の水準に戻る見込み
- 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:政府が掲げる骨太方針(花粉症対策、森林吸収源対策強化、木材の安定供給体制構築、森林整備・治山対策の推進等)を受け、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月期を底として回復傾向
一方欧州市場の需要は増加しているが、輸送にかかるリードタイムの長期化を懸念

1. [SG-2023]の振り返り

市況の高騰に追従できなかったことが反省点です。また、高水準の受注残高を解消しようと生産能力向上にも努めましたが、シャシが計画どおりに調達できない期間が長引き、結果として営業利益は計画に対して大幅未達となりました。収益改善策の一つとして売価の改定を2段階で行っており、[SG-2026]は、2024年度下期以降に新価格の効果が現れることを織り込んで策定しました。

一方、【転換】を具現化した取り組みとしましては、かつて仕入れ先であった要素機器メーカー2社をグループに迎え、産機・環境システム事業部と連携して要素機器のインテリジェント化を推進中であること、また、航空機事業部と連携して新分野に進出する準備を進めるなど、M&Aの実施や他事業部との連携強化が挙げられます。

2. [SG-2026]【拡大】に臨む決意

特装車セグメントは、「収益力強化事業」の位置づけです。このミッションを果たすべく、[SG-2023]の反省を糧に「生産能力増強」に取り組めます。足元ではシャシの調達量も復調していますので、1年を超える納期水準の受注残高を早期に売上計上できるよう努めます。

また、将来の人員減少を見据え、佐野、寒川、広島各工場とイワフジ工業(株)では、老朽化対策とあわせて生産性・品質向上を目的とした設備投資計画を立案し、既に寒川、広島工場では塗装ラインの改修に着手しています。

加えて、高齢化、人口減少等により車の運用形態が変化することを想定し、サブスクリプションや定期メンテナンス契約など、お客様との新たな接点を増やす取り組みも強化します。架装物は安全対策を強化し、ソフト面では常態監視機能を付加するなど、お客様の仕事全般をサポートできる事業へと転換し、領域を拡大していく考えです。

一方、海外市場での実績を増やす要となるのは、タイ新明和(現地

法人)です。近年は成長著しく、同国でのキーコンポーネント販売シェアは6割にのぼり、第三国への輸出も目論んでいます。また、安定した需要が見込める豪州では、実績のある架装物の輸出量を増やすとともに、現地パートナーの発掘にも注力していきます。

製品付加価値面では、「自動運転」するシャシに適用する架装物や、イワフジ工業(株)が誇る林業機械の無人運転技術のブラッシュアップなど、今後の人口減少や運用者の多様性を念頭に置いた製品開発に注力してまいります。

3. [SG-2026]における人材戦略

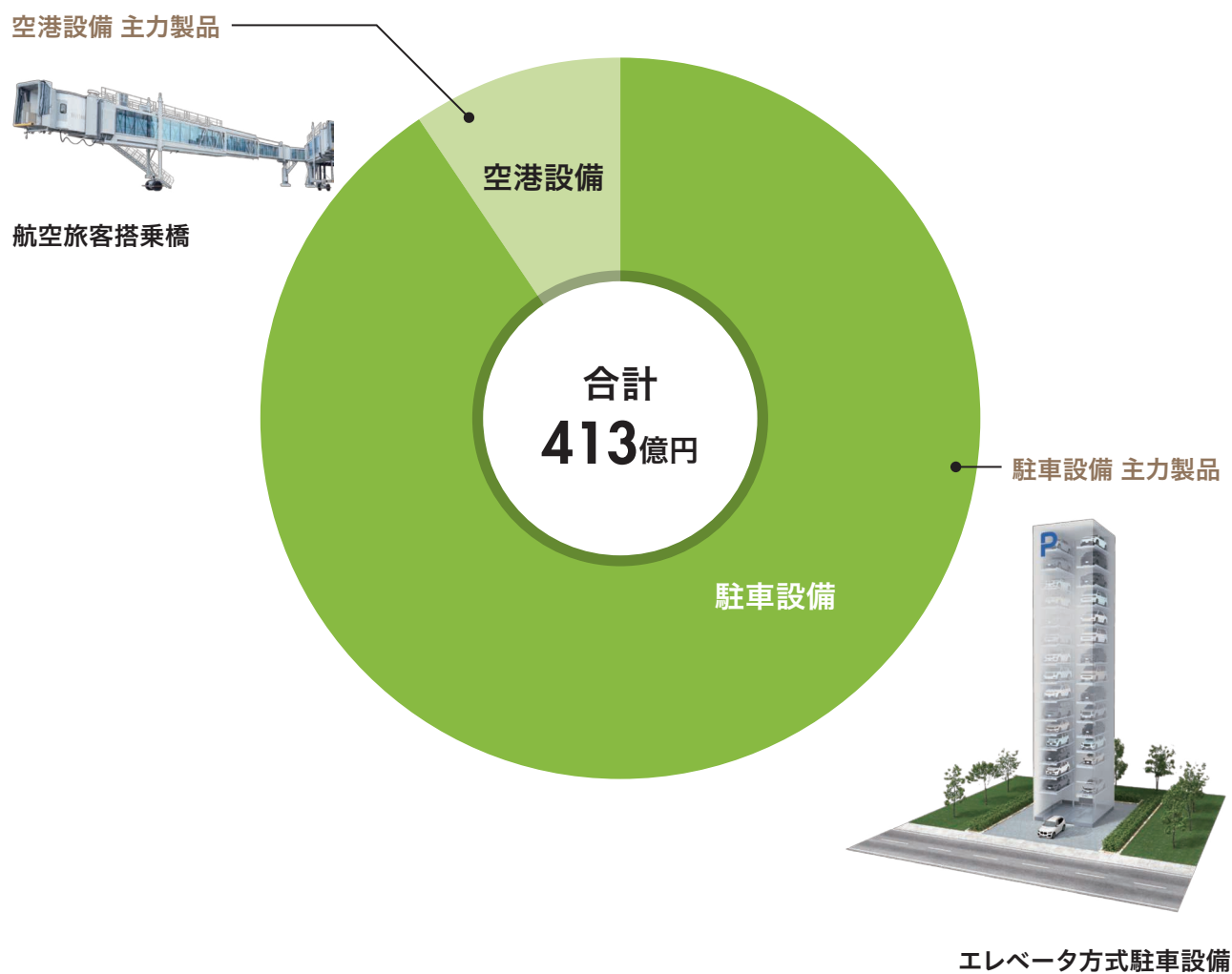
どの業界も同じ悩みを抱えていると思いますが、当セグメントも一般的に人手不足で、新入社員の定着率を高めることが課題です。そのためには、若年層はもとより、女性、シニア層、外国人、障がいをお持ちの方などから「働きやすい会社」と思ってもらえるよう改善すべき点があると認識しており、周りから「新明和の特装車セグメントは変わったな」と実感していただけるような具体策を打つ必要があります。

4. 2030年に「ありたい姿」

海外でも「特装車といえば新明和」といわれる存在でありたいですし、グループ内では、収益面で「不動の稼ぎ頭でありたい」というのが私たちの願いです。そのためには、お客様の稼働力をサポートする製品をご提供するのはもちろんのこと、これらを生み出す仲間への配慮を忘れない事業部門になっている、これが私の描く「ありたい姿」です。そして、その前提として、行動指針、行動規範の各1項に示されているコンプライアンスをしっかりと順守してまいります。

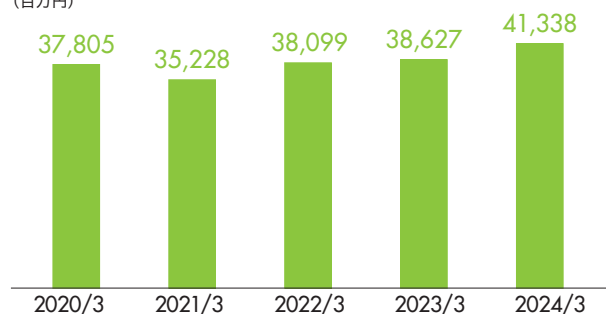


2024年3月期 パーキングシステムセグメント 分野別売上構成

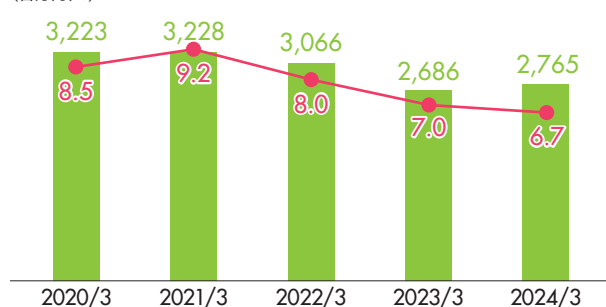


業績推移

■ 売上高
(百万円)



■ 営業利益 ● 売上高営業利益率
(百万円、%)



セグメント長インタビュー

[SG-2026]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

成長力 強化事業



常務執行役員
パーキングシステム事業部長
中野 恭介

市場環境(足元の状況～[SG-2026]の見通し)

- 建設市場の底堅さから、駐車設備の製品市場は堅調に推移
 - 旅客の急増により、特にアジア圏での空港設備市場は倍増
 - CASE・DX・ZEB*など、ニーズの多様化による事業機会拡大
 - 空港運営の効率化を実現する自動化、無人化要求の増大
 - 物流設備、インフラ設備などの保守メンテナンス市場の拡大
- ※ZEB:年間の一次エネルギー消費量が正味ゼロまたはマイナスの建築物

1. [SG-2023]の振り返り

売上高、営業利益、いずれも目標未達でした。駐車設備は、製品販売が工事進捗遅れや2024年問題への対応を含めたさまざまな資材費高騰などの影響を受け収益力が大きく低下したこと、空港設備は、コロナ禍の影響で施設工事が軒並み延期されたことが要因です。

しかし、期間中にチャンギ空港(シンガポール)から航空旅客搭乗橋の長期メンテナンス契約が受注できたこと、ロンタイン空港(ベトナム)から世界初の完全自動装着システム「フルオート・ドッキングシステム」12基を含む64基の受注を獲得できたことは、当面の安定収益源となる貴重な成果でした。

いずれの事業も納期が長く、受注状況で売上の見通しが立つことから、[SG-2023]の期間は将来を志向した仕込みに注力しました。これを[SG-2026]、ひいては[SG-Vision 2030]期間に開花させたいと考えております。

2. [SG-2026]【拡大】に臨む決意

駐車設備では、適正売価への改定により売上増加を目指すとともに、二・多段方式の装置を扱うグループ会社 新明和パークテック(株)では製品戦略強化によるシェア拡大を目論んでおります。なお、駐車設備市場は今後国内での成長は見込み難いことから、現地法人を置く台湾、有力な代理店が存在するタイ、都市インフラの成長著しいベトナムをターゲット地域と定め、グローバル市場への進出を強力に推し進めます。

空港施設は、コロナ禍で停滞していた市場が一気に動き出し、事業拡大のチャンス到来です。当社が高シェアを誇る東南アジア市場を中心に、人手不足を補う自動装着機能を付加した航空旅客搭乗橋をPRし、拡張・新設工事の受注獲得につなげていきます。特に、現在

第3、第5ターミナルの拡張・新設工事が計画されているチャンギ空港は、全て当社製の搭乗橋を採用いただいている大切なお客様です。この2件の工事を獲得し、ご満足いただける製品が納入できるよう、シンガポールとマレーシアで製造・販売を担う現地法人への投資も視野に、セグメント内の体制強化策に取り組んでまいります。

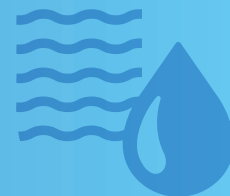
この他にも、自動搬送装置のメンテナンスや、近年EV充電用に開発した従量課金システムの適用範囲拡大など、[SG-2023]で仕込んだ新たな事業領域の確立を推し進めるにあたり、[SG-2023]期間の2倍の規模の投資計画を立てるとともに、推進役の事業企画部門の人材を大幅に増やしました。総力を挙げて、将来の柱となり得る事業探索にも注力してまいります。

3. [SG-2026]における人材戦略

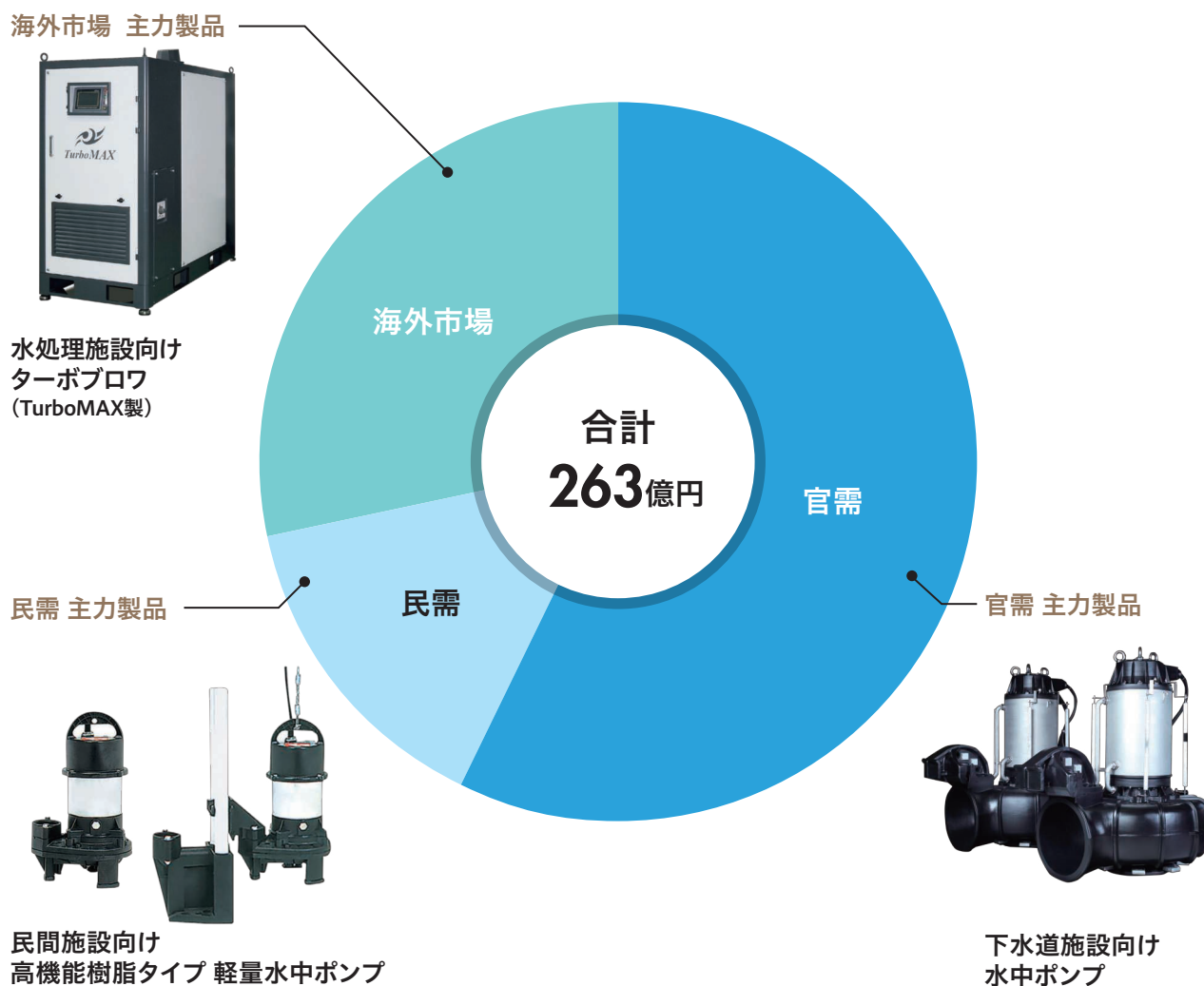
収益源のメンテナンスは人手が頼りですが、勤務がシフト制であったり、現地でお客様のクレームに対応する場面があるなどハードルの高い職種のため、人材確保に苦労しています。今後も同じ傾向が続くと想定されることから、今年は海外から人材を招き、メンテナンスの現場を経験してもらうことも検討しています。また、傘下の海外現地法人の運営は、これまで日本人が駐在して管理業務を担ってきましたが、今後は当該国の制度、人脈を知る現地採用した人材が核となって運営する体制に移行していく考えです。

4. 2030年に「ありたい姿」

パーキングシステムセグメントの各事業が、グローバル社会のインフラ発展に貢献するとともに、グローバル市場において有益な価値を創出するメインプレーヤーでありたいと考えています。そして、若い世代にこれらの事業を残していくにあたり、より良い状態で存続できるよう、現役の私たちができ得る力を尽くしていく所存です。

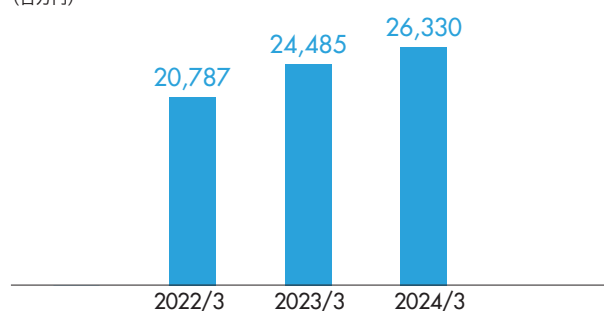


2024年3月期 流体セグメント 分野別売上構成

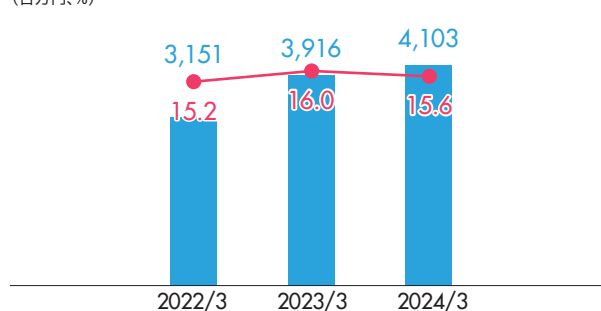


業績推移

■ 売上高
(百万円)



■ 営業利益 ● 売上高営業利益率
(百万円、%)



※2022年3月期第1四半期以降、産機・環境システム事業(セグメント)から流体事業を独立して開示。

セグメント長インタビュー

[SG-2026]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

成長力
強化事業



常務執行役員
流体事業部長
田村 功一

市場環境(足元の状況～[SG-2026]の見通し)

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

1. [SG-2023]の振り返り

流体事業部とサービスを担う新明和アクアテックサービス(株)は、いずれも計画を上回る結果を収めました。また、2021年にTurboMAX Co., Ltd.(以下、TurboMAX)がグループに加わったことも業績拡大を後押ししました。同社の主力製品「ターボプロワ」はグローバル市場で約30%のシェアを獲得しており、また、2020年に立ち上げたタイ新明和での水中ポンプ生産事業も、コロナ禍の中で苦戦しましたが、製品品質と営業努力が評価され、東南アジアでの販売網は順調に拡大しています。

2. [SG-2026]【拡大】に臨む決意

今後の成長をけん引する海外市場で重要な役割を果たすのは、前述のタイ新明和とTurboMAXです。タイの拠点は、アジア地域において品質、価格競争力の両面で戦力となる存在です。[SG-2023]の期間にタイ国内の営業を強化したことから、バンコク周辺にとどまらず地方の開拓が進んでおり、今後の展開が楽しみです。また、TurboMAXは省エネ・高効率製品のターボプロワを武器に常にグローバルな視点を持ち、市場が急拡大しているインドに拠点を設けるなど積極的で頼もしい存在です。同社は、最新技術を搭載した主力製品「ターボプロワ」に、さらに市場競争力を備えた新シリーズをラインアップに加えるなど、常に刷新に努めています。

流体セグメントの主力製品である水中ポンプに関しては、注力地域である北米や東南アジアで当社製品のファンになっていただける有力代理店を多く開拓することが重要課題です。魅力を感じていただくには、例えば市場評価の高い高効率・高通過性水中ポンプ「CNWX」のような高付加価値製品を継続して生み出す不断努力が欠かせません。

一方、国内では、主力の下水分野ではマンボネットやKNOWTILUSなど、IoTを活用した「コト売り」に力を入れています。加えて、雨水排水

分野にも注力していきます。近年増加している豪雨災害の影響で、この分野の需要は増えており、大量の雨水排出に対応する大型ポンプ製品のラインアップ拡充と、それらの性能試験を行ったり、水害対策への社会課題に対応する取り組みをお客様にご覧いただける環境を整えたいと考え、約8.5億円を投じて敷地内に大型の試験水槽を設置しました。この設備は今年7月に竣工しております。

3. [SG-2026]における人材戦略

豪雨浸水対策需要に対し、流体セグメントは排水ポンプ場などの建設工事にも注力しています。これらの現場を支える監理技術者(有資格者)の育成強化が欠かせないのですが、その担い手が少なく、人材の確保・育成・定着のための全社的な取り組みに加え、流体セグメントでは独自の階層別教育を取り入れるなど、働きやすい職場づくりに努めています。

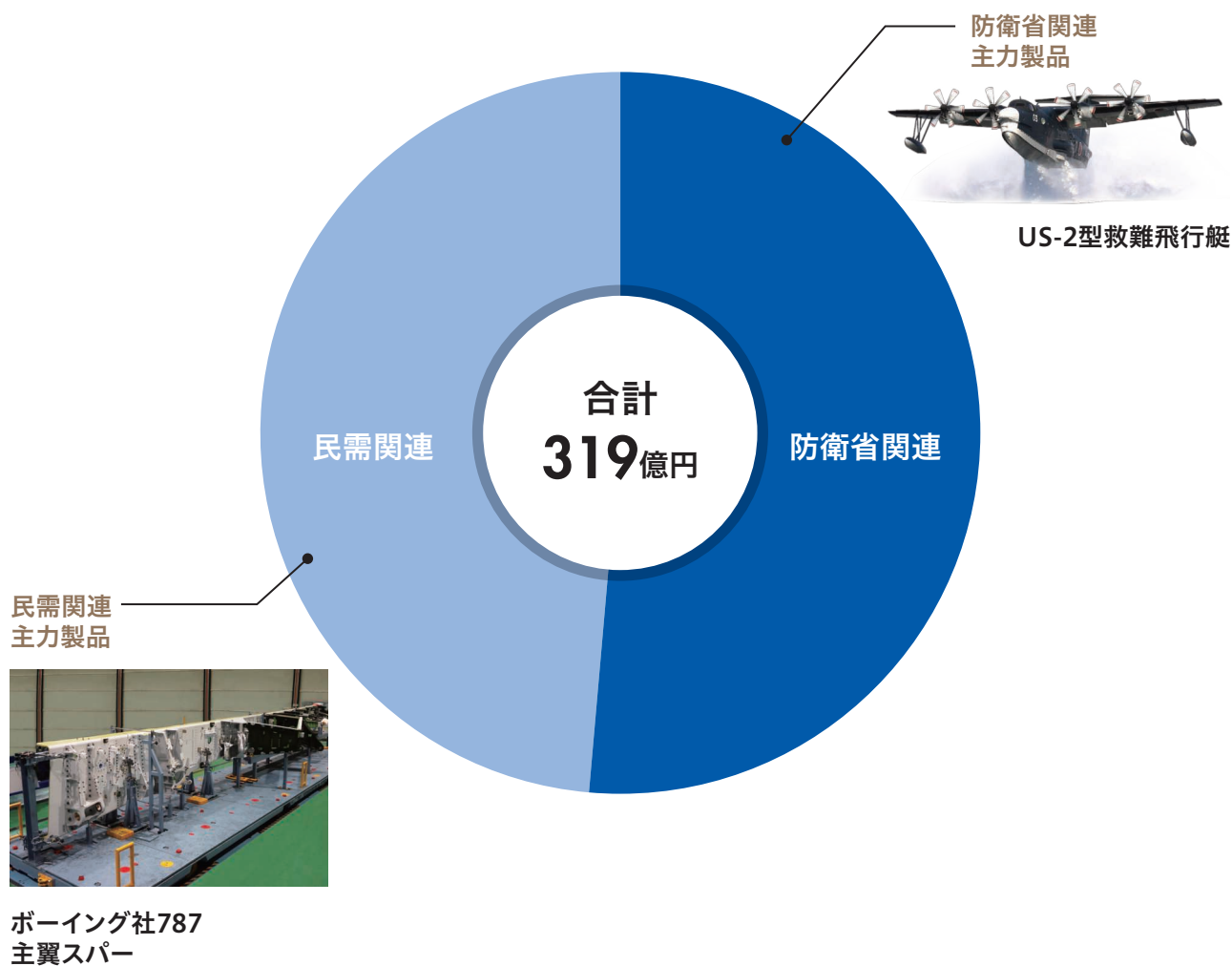
また、製品・市場・戦略等さまざまなテーマを設定し、幅広い職種と年齢層が集まって意見交換する戦略分科会を運営し、世代を超えて流体事業の将来について語り合う場も設けています。新明和アクアテックサービス(株)をはじめとするセグメントグループ会社とは、定例会議などで議論する機会が多くありますが、その中で「お客様の想い」を第一にした姿勢が随所にみられ、実際に多くのお客様から対応内容について高評価を得ており、大変頼もしく感じています。

4. 2030年に「ありたい姿」

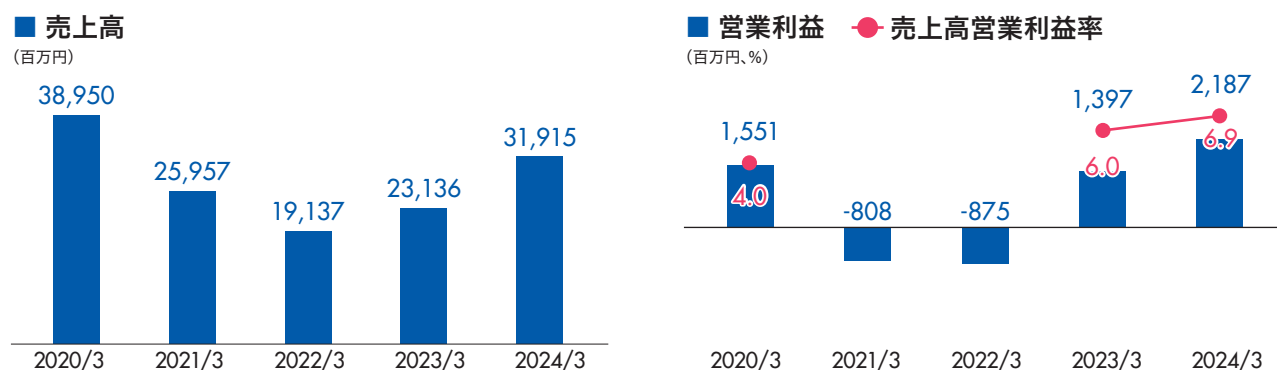
流体事業は、下水道などの社会インフラに直結している点が強みです。高加価値製品の開発を継続するとともに、今後も真摯なモノづくり、販売、サービスを通じて社会に、そして環境保全にも貢献し、その成果の証となる業績拡大にも注力してまいります。



2024年3月期 航空機セグメント 分野別売上構成



業績推移



セグメント長インタビュー

[SG-2026]事業方針

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

収益力
強化事業



常務執行役員
航空機事業部長
望田 秀之

市場環境(足元の状況～[SG-2026]の見通し)

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

1. [SG-2023]の振り返り

[SG-2023]は、コロナの影響をともに受けて赤字スタートとなりましたが、最終年度は売上高、営業利益いずれも目標値を上回ることができました。これは、従業員が社内外への出向や各種対策に協力してくれたこと、長らく課題となっていたビジネスジェット向け部品の収益性を改善できた成果です。また、作業量が減った期間にM&Aや無人機の開発、新たな事業を開拓するなど、領域を広げ、将来に備える活動も推し進めました。航空機事業は、おしなべて構想が結実に至るまで長い期間を要するものですが、若手が自発的にチャレンジできる機会を創出したいと考え、[SG-2023]初期に種まきした取り組みのいくつかを芽吹かせることができました。これも価値ある成果と考えています。

2. [SG-2026]【拡大】に臨む決意

航空機セグメントは、「収益力拡大」を課せられています。安定収益の柱である民間機事業は、まず、お客様の生産計画に沿って着実に対応すること、そして、収益向上策として、材料や部品を調達する時期、量を見極め、社内で滞留する期間をできるだけ短く、生産にかかる総時間(リードタイム)の圧縮に努めます。もう一つの主力事業である飛行艇については、通算10号機目にあたる新造機の受注獲得が最重要テーマです。加えて、かねて外部調達していた部品の内作への切り替えや、物価高騰の中、あらゆるコストを削減し、事業を安定化させる必要があります。その打開策の一つとして掲げているのが「成果保証契約(PBL)」です。具体的には、定期修理やこれに要する部品、不具合発生時の技術提供等、飛行艇の維持に要する費用を5カ年の包括契約とする案を防衛省に提案しています。この契約が成立しますと、当社は作業や部品調達の時期を自ら計

画でき、かつ可動機の確保と効率化を志向する防衛省にとってもメリットがあることから、飛行艇の維持にかかる総コスト抑制と安定収益化に向け、[SG-2026]期間中の成約を目指します。

これら基盤事業の他に、冒頭でご説明したチャレンジ案件として、社会課題を意識したテーマも複数手掛けております。その一例が、固定翼型無人機の開発です。機体の製造・販売のみが目的ではなく、当社の技術が社会課題解決に活用されることを目指した取り組みで、将来的には、ここで得た知見を、既存製品のアップデートにも活用したいと考えております。

投資に関しては、子会社の(株)ウイングフィールドとの間で業務の仕分けを行い、これに基づいて同社に一部製造業務を移管し、その立ち上げに要する設備に投じたり、新規事業の立ち上げ等も計画しております。

3. [SG-2026]における人材戦略

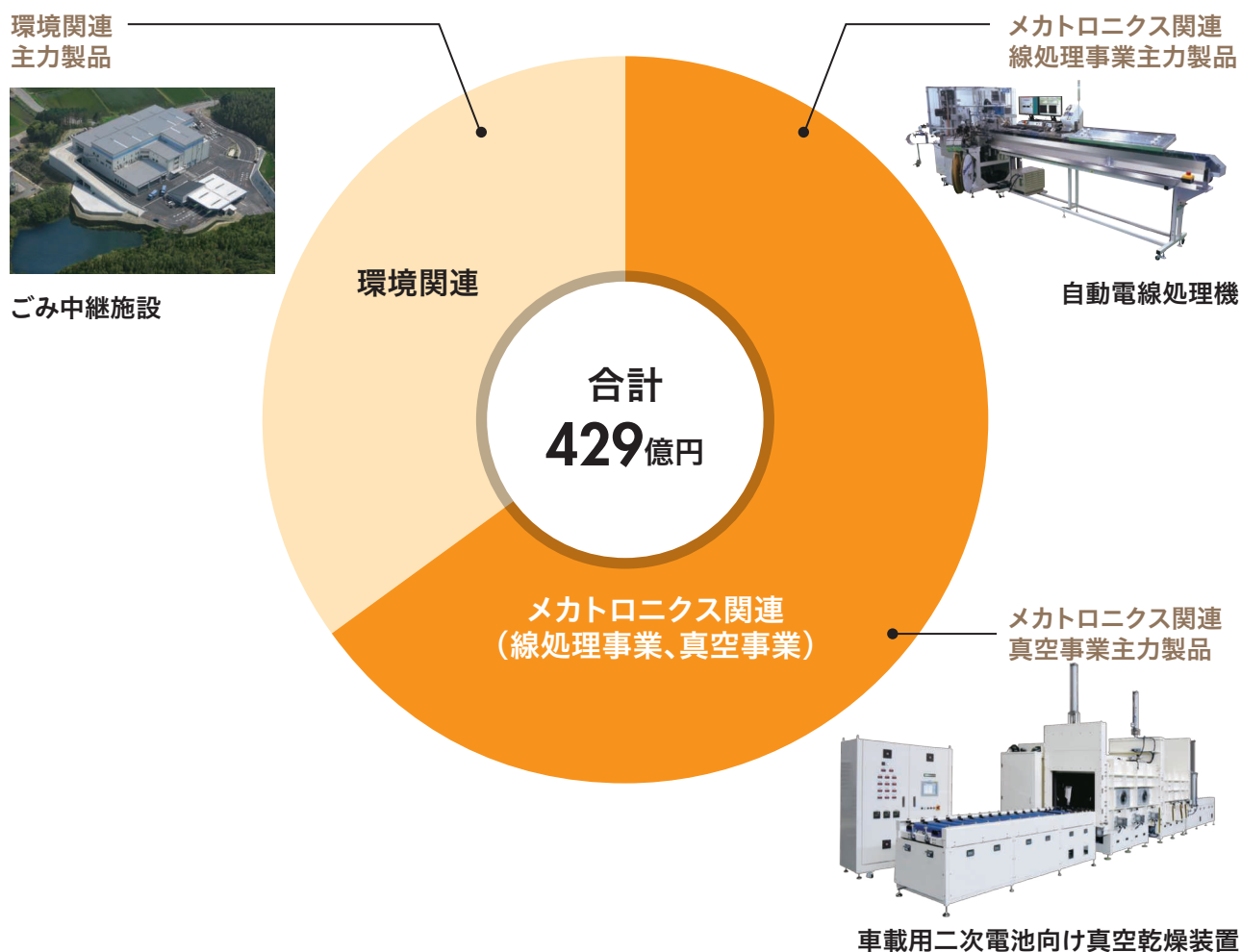
直接・間接両分野から選抜した従業員を対象とする次世代リーダー育成研修では、座学に加え、職場の課題解決という具体的なテーマを掲げて取り組み、その成果を披露する訓練を通じて、「ものごとを俯瞰して見る目」を養いたいと考えております。今後は、個々の希望を尋ね、それを参考に複数部門を経験する仕組みも取り入れたいと考えております。

4. 2030年に「ありたい姿」

お客様と従業員が共に「幸せ」な状態であることが、私の望みです。互いの仕事の価値を認め、当事業がエッセンシャルな存在となること、そのためにも[SG-Vision 2030]で掲げる収益目標を追求し続けてまいります。

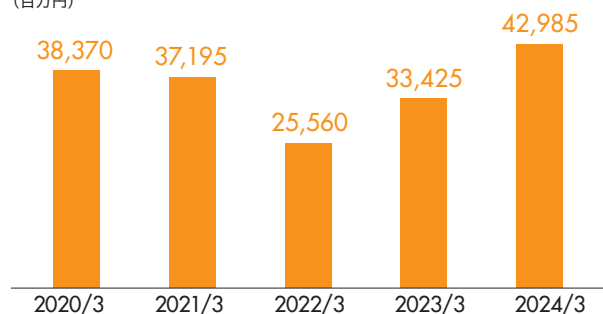


2024年3月期 産機・環境システムセグメント 分野別売上構成

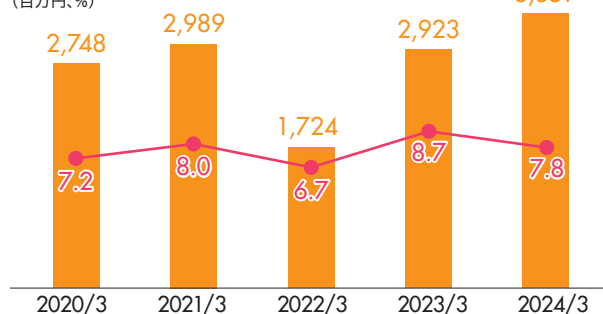


業績推移

■ 売上高
(百万円)



■ 営業利益 ● 売上高営業利益率
(百万円、%)



※2021年3月期まではメカトロニクス関連事業、環境関連事業および流体事業の合計値
2022年3月期以降はメカトロニクス関連事業および環境関連事業の合計値

セグメント長インタビュー（メカトロニクス関連）

[SG-2026]事業方針

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

成長力 強化事業



常務執行役員
産機システム事業部長
新居 聡

市場環境（足元の状況～[SG-2026]の見通し）

- 自動車市場は、2024年以降、東南アジア、インド等がけん引し増加
また、自動運転化により、自動車1台当たりのハーネス回路数が増加、高速通信向けの自動電線処理機の需要も増加
- EV化の加速に伴う車載用二次電池やパワー半導体市場、再エネ需要の高まりに伴うペロブスカイト太陽電池市場、Beyond5GやAI/IoT分野などのデジタル技術の高度化に伴う高周波デバイス市場など、真空技術と親和性が高い市場が伸長し、真空関連装置の需要も増加

1. [SG-2023]の振り返り

産機・環境システムセグメントは、線処理事業、真空事業、環境関連と三つの異なる市場を対象としていますが、「産業機械」を扱っている点は共通しています。[SG-2023]の期間は、いずれの事業も右肩上がりです。特にメカトロニクス事業は、メガトレンドの一つであるCASEを意識し、先行して準備を進めてきた取り組みが、この期間に実を結んだ成果と言えます。メカトロニクス分野の多くはグローバル市場が対象であり、コロナ禍当初は先行きが見えず不安でしたが、市場の復調に伴い自動車産業の設備投資も回復し、線処理・真空事業共に戦略製品の需要が着実に増加しました。

2. [SG-2026]【拡大】に臨む決意

[SG-2023]の期間は追い風が吹きましたが、設備投資関連製品が多くを占めること、加えてEVの普及が鈍化している状況下、お客様の投資意欲も一時小休止すると見えています。[SG-2023]の最終年度より規模が縮小することはありませんが、【拡大】をお約束するのは難しいと考え、ほぼ横ばいの目標値を掲げたものの、既にその先を見据えた取り組みを始めています。例えば、傘下で最も業績を伸ばしたKOREA VACUUM LIMITEDは、主力製品のみに依存せず、同社独自で、また我々との共創により、得意とする真空技術を生かした新製品創出に取り組んでおります。また、長年メカトロニクス分野を支えてきた線処理事業は、自動運転車に用いるワイヤーハーネス向けの製品開発を進めています。一方今年打ち上げに成功したH3ロケットに搭載されたダイレクトドライブモータは、その性能と品質の高さを証明するとともに、初の試みとなる自社製品の動力源として活用する検証を繰り返し行うなど、長期ビジョンのゴール年(2030年)を志向した各種“仕込み”を推し進めております。

こうした、市場の変化を見据えた現有事業のブラッシュアップの他に、新たな分野への参入も検討しております。その一例が「ペロブスカイト太陽電池市場」です。同電池の有益性は既に世の中が認めており、今後生産技術が確立して量産に移行した際には、生産工程の一部で当社の真空技術を生かせないか、といった検討を行っているところです。

メカトロニクス事業は、現在世界14カ国に進出しており、今後も対象市場を拡大していく計画です。現地でサービス体制を構築するには、当地で協力先を求める必要があります。その手段として、これまでの実績を糧にM&Aに関しても積極的に取り組んでまいります。

3. [SG-2026]における人材戦略

対象市場の中心は海外であるため、グローバル人材教育を独自で行っています。日本である程度キャリアを積んだ従業員を現地に派遣し、帰国後、国内で一定期間活動した後、次はマネジメントの立場で赴任してもらう流れを基本としています。また、設計の基礎力を確認する機会として、設計競技会を毎年実施しています。我々は若手に対してモノづくりの楽しさを伝え、若手にはさまざまな機会や実際の仕事を通じて学びを得、常に新しいことにトライしてもらいたいと考えています。

4. 2030年に「ありたい姿」

「未来へのさらなる飛躍に向けて挑戦」。これは、長期ビジョン達成を志向した当セグメントのスローガンです。常に成長産業の中に身を置き、メガトレンドへの挑戦を通じて各市場において揺るぎない存在であり続けたいと願っています。



環境システム本部長インタビュー（環境関連）

[SG-2026]事業方針

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

成長力
強化事業



執行役員
産機システム事業部 次長
兼 環境システム本部長
桑原 一郎

市場環境（足元の状況～[SG-2026]の見通し）

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

1. [SG-2023]の振り返り

当初計画していたプラント案件は運営管理を含めてほぼ予定どおり進捗し、目標を上回る業績をあげることができました。

一方、反省点は、2024年から全面的にリニューアルする予定であった「基幹システム」のリリースが遅れたことです。案件対応では、営業、設計～製作・工事、サービス、運営管理と複数の部門・法人が関与しますが、それぞれ異なるシステムを用いているためロスが生じています。これらを改善し、生産性の向上を目指した基幹システムの開発を進めていますが、工程の洗い出し、仕組み・ルールの見直し等の要件設定に想定を上回る時間を要したこと、また、教育を兼ねて推進メンバーに若手を抜擢したことから業務内容の見直しなどの議論が深まった結果、開発スケジュールが少し遅れましたが、2025年には稼働できるめどが立ちました。本システムの導入はお客様にもメリットがあるため、早期の運用開始を目指します。

2. [SG-2026]【拡大】に臨む決意

第一は、今後も継続して主力のプラント事業（ごみ中継システム、リサイクルセンター）で市場優位性を発揮することです。この中にはサービス、運営維持管理も含まれます。最近のプラント施設では、「安全性」と「省力化」を開発テーマに掲げて取り組む中、自社オリジナルのAI技術（主に画像認識技術）により、設備の不具合箇所の早期発見や、作業される方が安心して働ける職場環境の作り込み、また、省力化に貢献するシステムの導入などを進めており、お客様からも高評価をいただいております。

第二に、[SG-2026]の方針にそって海外売上高比率を高めるべく、2018年に設計から製造、販売まで、排水処理設備を一気通貫で手掛ける法人として、当社が100%出資して中国・重慶に設立した新明和（重慶）环保科技有限公司の収益拡大を推進します。同社については、立ち上げ時期とコロナ禍が重なり軌道に乗るまで苦労しましたが、この間に独自技術を確立し、ようやく収益面で寄与が見込めるフェーズに移行しました。今後も引き続き需要の伸長が見込める中国国内での拡販を進め、廃棄物処理施設にとどまらず、より幅広い分野のお客様に設備やサービスの提供を展開してまいります。また、これらの技術が東南アジアでもお役に立てないか、検討を進めてまいります。

3. [SG-2026]における人材戦略

事業特性と高水準が続く受注案件数等に鑑みて、プラント案件経験者の採用に注力しています。また、プラント案件への関与を通じて、近い将来プロジェクトマネジャーを担える人材とすべく、若手の育成にも注力しております。

4. 2030年に「ありたい姿」

私たちが大切にしているモットーは、「お客様第一」です。お客様にとって、より良いシステムを納め、常に安全で、安心していただける施設の稼働を使命と考え、私たちのこうした姿勢を、お客様が「新明和らしいね」と評価してくださっていることを誇りに、今後も「お客様第一」を胸に、事業活動に取り組んでまいります。

役員鼎談

お客様と培ってきた信頼関係を糧に、
グローバル市場でも光る存在を目指す

-産機・環境システムセグメント長/流体セグメント長を迎えて-

常務執行役員
流体事業部長
田村 功一代表取締役
取締役社長
五十川 龍之常務執行役員
産機システム事業部長
新居 聡

※鼎談実施日:2024年6月11日

新明和グループは、事業を6つのセグメントに分けて運営しています。どのセグメントの製品も一般消費財ではないため、ステークホルダーの皆様が当社の製品に触れる機会は限定的です。特に、今回取り上げた産機・環境システムセグメント、流体セグメントは日常生活で目にするものがない製品・システムを取り扱う中、年月をかけてお客様との信頼関係を築き、しのぎを削る業界内でしっかり存在価値を示しています。

両セグメントは、2024年3月にゴールを迎えた前中期経営計画[SG-2023](以下、[SG-2023])の期間に業績面で大いに貢献した点も共通しています。

ここでは、同じ事業部門から分離した2つの事業の転換点や今後の成長軸について、社長の五十川と両セグメント長が語り合った内容を紹介します。

五十川 本日参加の田村さん、新居さん、そして私は、くしくも同じ事業部の出身です。

私が入社した1983年に、三人の出身事業部「産業機械事業部(当時の名称)」が創設されました。当時、同事業部ではメカトロニクス製品、回転機(流体製品)、機械式駐車設備をはじめ多種多様な製品を扱っていました。本日は、バブル崩壊、阪神・淡路大震災、リーマンショック、コロナ禍等の紆余曲折を経た今の姿、そして、両セグメントの存在価値について語り合います。

新居 私は、1988年に入社し、本社傘下の「開発センター」に配属されました。当初はスクロール型真空ポンプを、後にダイレクトドライブモータの開発を担当し、1993年の同製品量産化のタイミングで産業機械事業部に異動しました。それから2023年に事業部長に就くまでの間、自動電線処理機、溶接ロボットをはじめとするさまざまな製品に携わりました。お客様の多くが海外に生産拠点をもちのため、グループの中でも先陣を切ってグローバル市場と向き合ってきた

たと自負しています。仕事を通じて多様な文化、産業に触れることができたことは、個人的に幸運でした。

田村 私は1987年入社で、産業機械事業部 宝塚メカトロ工場 回転機課に配属されました。当時の課長は、前社長の西さんでした。1990年代は国内各自治体の下水道普及時期となり流体製品の需要が増加したことから、回転機部門のメンバーは1992年にその需要に対応するため、兵庫県小野市に設立した「小野工場」に異動しました。ここで私は、下水移送や雨水排水用の大型ポンプなどの受注品設計を担当しました。その後、品質保証部門に異動し、品質保証体系作りや場外クレーム対応などで苦労したことが糧となりました。2006年に設計部長となり、現在の主力製品、高効率・高通過性水中ポンプ「CNWX」のような高効率機器の商品化をメンバーと共に手掛けた後、システム技術、製造部門長と一連の組織を経験し、10年間の小野工場長時代を経て、2022年から事業部長を務めています。

産機・環境システム/流体各セグメントの転換点

五十川 産業機械事業部では、ロボットも扱っていました。競合メーカーとの競り合いを続けていましたが、最終的に当時の幹部が事業撤退を決断しました。その技術が生かされているのが真空装置ですね。

新居 はい、撤退したロボット事業の技術が真空装置に生かされています。当社の真空装置は、薄膜形成技術と搬送技術を融合した点が強みです。この技術が、現在の産機システム事業部、グループ会社のKOREA VACUUM LIMITED(韓国真空)のモノづくりにつながっています。

五十川 水中ポンプの代表格「CNWX」は、お客様の意向をくみ、高効率化した点が評価された好事例ですね。

田村 はい、「効率」も極めましたが、「CNWX」の最たる特長は高い「通過性」も同時に備えた点です。高効率で、かつポンプの口径と同サイズの異物を詰まることなく通過させる技術を確立できたことで、国内はもとより北米でもお客様から高評価をいただき、今では主力製品です。



■ 高効率・高通過性水中ポンプ「CNWX」

五十川 流体セグメントは、営業、設計、製造、サービス、これら関連部門が連携できていることも、高シェアを維持している一因でしょう。高収益性も特筆すべき点ですが、10%を超える営業利益率を継続している要因をどう分析していますか？

田村 ポンプ関連の市場環境は比較的良好なのですが、専業ではない当社が存在価値を示し、流体セグメントが高収益を維持している理由の一つに、我々の「対応力」をお客様が評価してくださっている点が挙げられます。例えば、他社がまねできないスピードで、ご希望の仕様にカスタマイズして迅速に納品する、といった独自の体制が強みです。また、生産現場で継続している生産革新活動も、無駄の削減や人件費抑制につながっています。

五十川 サービスを担う新明和アクアテックサービス(株)の寄与も安定収益源となっており、既納入の数多くのストックがその対象となっている点も強みですね。



■ 新明和アクアテックサービス(株)のメンテナンス風景

[SG-2023]を振り返って

五十川 産機・環境システム、流体の両セグメントは、[SG-2023]で大いに貢献してくれました。各セグメントを率いる立場で、成果と課題を振り返ってください。



新居

メカトロニクス製品は、「長期ビジョン」で謳う輸送インフラ、すなわち自動車産業が主たる市場で、海外売上高比率が5割を超えます。[SG-2023]初年度はコロナ禍で、そのうえ半導体や電子部品が不足し、大変厳しいスタートとなりました。しかしながら、CASE(自動車産業におけるイノベーションのトレンドを指す概念)を視野にエンジニアリング技術に磨きをかけ、取引先のある14カ国へのアプローチを絶やさなかったことが徐々に実を結びました。特に韓国真空は、EVのバッテリーに用いる電池の製造工程に不可欠な真空乾燥技術が評価され、EV市場の拡大もあり、飛躍的成長の原動力となりました。

また、ごみ処理の広域化計画をよりどころとする環境関連事業は、今後の人手不足や安全強化を付加し、ITを駆使したシステムが評価され、高水準の受注・売上を計上しました。



■ ごみ中継施設

グローバル市場を対象とするメカトロニクス関連事業は、文化や言語の壁と向き合い、一方環境事業は人手不足の課題を抱えつつ、各々丸となって取り組んできた成果を業績として顕在化してくれました。従業員の皆さんの尽力に心から感謝しています。

五十川 [SG-2023]では、韓国真空のようにメガトレンドの波に乗ると業績がここまで伸長するのだと実感しました。こうした、トレンドに適応する事業を増やすことが課題です。

田村 流体が事業部として独立したのは2012年です。当時の売上高は約130億円で、今ではその2倍になりました。近年は雨水排水分野にも注力し、2018年に高圧洗浄機メーカーのフルテック(株)、2021年にTurboMAX Co., Ltd.(TurboMAX)がグループとなったことの貢献も大きいです。また、海外展開では、かねて注力してきた北米に加えてタイに小型ポンプ生産工場を新設したことで、東南アジアでの売

上も増えてきました。

また、経営基盤強化にも注力し、営業、工場、サービス間の連携強化を目指した研修を企画し、実施してきたことも成果となって現れています。

五十川 新明和アクアテックサービス(株)は、かつて機械式駐車設備のメンテナンスの一部門でしたが、今では収益貢献に一役買う頼もしい存在です。いずれの事業も、お客様と接点を持つサービス部門の対応で信頼を得、それがリピート受注につながり、収益の上積みにも貢献していると実感しています。

TurboMAXも、省エネで低騒音が特長のターボブロワをグローバル展開するなど、収益に貢献してくれています。

田村 近年、民間市場では、省エネで社会貢献するTurboMAXの製品(ターボブロワ)を提案したお客様から、他の流体製品のご注文をいただく流れが定着しつつあり、ターボブロワがドアオープナーの役目を果たしています。



■ TurboMAX製
「ターボブロワ」

五十川 海外売上高を増やすことは会社方針の一つですが、一方で、高収益体質の維持が難しくなるのではとの懸念もあります。収益確保に向けた対策について聞かせてください。

田村 東南アジア市場は海外メーカーと対抗できる価格設定が必須となるため、タイ工場では原価低減を推し進めます。国内の事業では、アフターサービスが重要な位置付けですが、海外は製品・部品の販売にとどまることが多いため、現地のローカル企業とアライアンスを組むなど連合体となってアフターサービス事業を強化していくことが課題です。

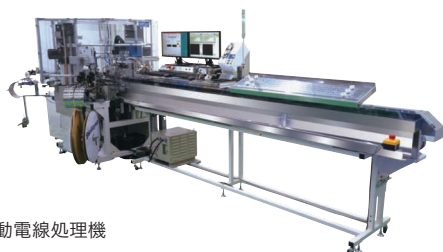
五十川 北米、東南アジア、いずれの地域でもアフターサービスビジネスに勝算があると考えますか？

田村 現時点では、国によってアフターサービスの位置付けや商流が異なるため難しい面がありますが、どの国でも重要性が認識されて、将来的には間違いなくアフターサービスビジネスは成立すると考えています。

[SG-2026]での注力点

五十川 次に、現在進行中の[SG-2026]の注力点を述べてください。

新居 産機・環境システムセグメントでは、成長産業分野への挑戦、すなわちグローバル化のさらなる拡大を志向する期間と考えています。新製品開発、新分野への参入にチャレンジしますが、いずれの製品も市場競争が厳しいため、開発が後手に回ることのないよう尽力します。線処理事業では、CASEの拡大に伴って自動車に使用されるワイヤーハーネスの量が増え、取り扱いの難しい電線も増加しています。また、人手不足や加工品質向上対策として、これまで人手に頼っていた工程を一部自動化するなど、存在価値を高める取り組みを推し進めます。



■ 自動電線処理機

また、営業戦略では、自動車産業のメッカである欧州への本格参入を目論んでおり、2023年にワイヤーハーネスの組立、検査装置を扱うスペインのメーカーEMDEP社と業務提携を結んだのはその一環です。これにより、自動電線処理機と検査装置と一緒に提案できるようになりました。また、ダイレクトドライブモータは、H3ロケットに採用されたことで、高性能、軽量化、耐久性が証明されました。現在は、半導体分野やEV架装物の動力源等、新たな用途開発に取り組んでおり、自社製品への適用も視野に入れています。

環境関連事業は、今春、ごみ処理施設広域化計画の推進期限が2050年まで引き伸ばされたことから、対象となる自治体に向けて地道に提案活動を行い、受注獲得につなげていきます。

また、「探索」活動として、2018年に中国・重慶市に新
明和(重慶)環保科技有限公司を設け、ここで排水処理事業に着手しました。5年かけて処理技術を確認し、営業活動に注力した結果、2023年度に10億円を超え



■ ダイレクトドライブモータ

る受注を獲得することができました。工場排水は中国でも切実な社会課題となっており、安定したモノづくりと収益確保で環境関連の海外事業基盤確立に努めてまいります。

メカトロニクス関連では、次世代太陽電池とうたわれている「ペロブスカイト太陽電池」の製造工程への関与など、成長産業分野を意識した複数の仕込みを行っており、これらの中から事業化すべき対象を選定してまいります。



五十川 自動電線処理機は、EMDEP社との業務提携が追い風となり、[SG-2026]ではさらに伸長するとみています。また、メガトレンドに関連する新市場に経営資源を集め、当該分野で当社がイニシアチブをとれる姿を目指しましょう。

田村 流体セグメントは、基盤事業の深化に加え、さらなる事業規模拡大のため海外・国内でのM&Aやアライアンス、民間排水処理施設における新たなニーズの探索にも注力します。

まず、海外での注力対象となる北米においては、先に述べた「CNWX」の国内で得た技術的優位性を武器に、北米下水市場に展開してきました。今後はさらにM&Aも視野に投資を行い、北米下水市場の開拓とあわせて、製品のアセンブリー（最終組立）対応やメンテナンス、サービス体制の強化で収益拡大を目指します。

一方国内では、人口減少に伴って下水処理場の数が減少し、国内下水市場はサービス事業主体への方向転換が予想されますので、例えば下水処理場向けの機器を扱うメーカーなどとアライアンスを組み、流体事業の強みでもある新明和アクアテックサービス(株)の技術力や全国サービスネットワークを最大限活用し、事業規模拡大を目指します。

また、流体製品が多く使われている民間工場の

排水処理施設での新たなニーズの探索に関しては、産機システム事業部 環境システム本部と連携し、AI/IoTを活用した先進的な水処理技術の知見を習得して、管理者不足に悩む施設の課題解消に貢献したいと考えています。



五十川 いずれのセグメントも、競合としのぎを削る業界で、シェア、売上規模の維持でさえ容易ではありませんが、ここに深掘りや探索で取り組んでいるテーマ、M&Aを確実に上積みしていくことが大切です。投資をする場合も、スピード感を持って実施してください。

また、元は同じ事業部であった両事業だからこそ、国内外で「共創」できる余地も多くあると考えます。

田村 流体製品を多く納めている民間排水処理施設では、環境システム本部の脱水機、乾燥機を取り扱っており、当セグメントの領域拡大に伴って協業の幅も広がると考えています。

新居 民間排水処理分野は、中国・重慶の現地法人で要素技術をしっかり開発することができれば、流体セグメントとお客様が重なる分野であり、市場の広がりを感じ描くことができます。

両セグメントの魅力・特長

新居 産機・環境セグメントの特長の一つが、海外市場を広く見据えている点です。各国の慣習や文化に配慮しなければならぬ難しさもありますが、スケールの大きな市場に参入したあかつきには、大いなる刺激や達成感が実感できます。いずれの製品もグローバル展開を前提としており、市場のあるところに積極的に出向

いた結果、今の姿に至りました。

田村 流体セグメントの事業は人々の生活になくてはならない社会インフラであり、製品・サービスを通じて社会に直接貢献している点が最大の特長です。また、市場で優位性を発揮できているのは、製品のライフサイクルに当社グループの営業、製造、サービス部門が互いにバランスをとりながら連携し、関与しているからだと考えます。

近年は、少子高齢化、脱炭素、インフラ機器の省エネ化を意識し、IoTを活用した保守サービスの提供や、豪雨の際に威力を発揮する対策製品等の開発を通じて、社会貢献の領域を広げつつ、経済的価値も高めてまいります。

五十川 元は同じ事業部に存在していた二つのセグメントですが、近年の産機・環境システムセグメントの躍進を機に、共に存在感を増し、新明和グループの収益の柱となりつつあることを、私自身「同郷」の立場で大変心強く、うれしく思います。

これまでも、自動電線処理機や真空装置等の高精度な機器を作れる技術力、水処理機器を開発できる要素技術力、そしてこれらをカタチにできる製造力ときめ細かなアフターサービスを強みに、専門メーカーと伍してきました。今回の鼎談を通じて、ステークホルダーの皆様にも、両セグメントの魅力と将来性、技術力に関心をお持ちいただけたものと確信します。これらの製品・サービスにデジタル技術を加味してますます価値を高め、持続的成長をより盤石にしていきたいと思います。



新事業創出に向けた取り組み

長期経営計画[SG-Vision 2030]の進捗を加速する新事業創出に注力

社会インフラに直・間接的に関与する事業が多くを占める当社グループですが、その多くが昭和時代に創出したものであることを課題と認識し、近年は、将来に期待を持てる新事業を生み出す施策に本腰を入れて取り組んでいます。ここでは、その全社活動を推進する新事業戦略本部の活動をご紹介します。

2022年に本社の傘下に設けた新事業戦略本部では、長期ビジョンで謳う「都市」「輸送」「環境」インフラの高度化への貢献を前提に、「人口動態」「環境」「エネルギー」「食料」「地域」といった重要な社会課題に対し、既存事業から見て「飛び地」に該当する領域についてもテーマの具体化を推進しています。活動開始から3年目を迎え、この間に同本部が主体となって公開した取り組みは以下の2点です。

WOTA株式会社への投資を実施

WOTA株式会社（以下、WOTA社）は、「水問題を構造からとらえ、解決に挑む」を自社の存在意義として掲げる日本のスタートアップ企業で、地球上の水資源の偏・枯渇・汚染によって生じる諸問題解決を志向する、「水処理自律制御技術」および「小規模分散型水循環システム」を開発しています。

同社では、2024年元日に発生した能登半島地震の被災地に対し、断水時でも利用可能な小規模分散型水循環システム「WOTA BOX」を活用したシャワーによる入浴支援や、水循環型手洗いスタンド「WOSH」による衛生支援なども行っています。

「当社は、こうした水の再生循環利用による新たな上下水インフラの開発と普及に取り組むWOTA社のビジョンに共感し、2022年8月に同社に出資を行いました。」

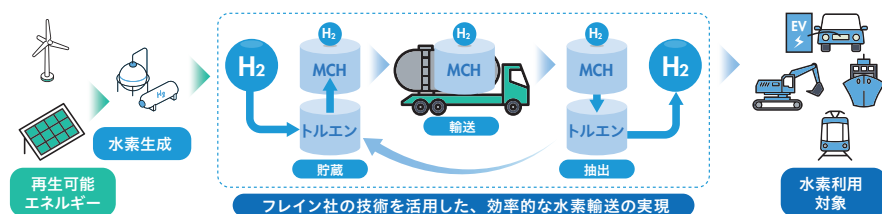
今般の出資を起点とし、当社が掲げる長期ビジョンの実現に向け、WOTA社の小規模分散型水循環システムと、当社が流体事業で長年培ってきた実績や信頼性を融合することで、日本国内（特に過疎地域）や、海外の水資源に乏しい地域における上下水インフラが抱える諸課題の解決を目指しております。

水素サプライチェーンビジネスに参画

2022年8月、当社は株式会社フレイン・エナジー（以下、フレイン社）と水素サプライチェーンを構成する製品の共同開発に関する契約を締結し、2023年5月には、当社においてフレイン社が開発した「脱水素装置」の試作機を用いた実験を開始しました。両社にて本試作機の完成度を高め、他社にはないコンパクトなユニットの利点を生かした、新たな水素供給ユニットとしての販売、量産体制の構築を計画しております。

フレイン社は、2001年に設立された法人で、再生可能エネルギーの

「普及を促進する「水素エネルギー」に特化し、水素をトルエンと触媒反応させたMCH（メチルシクロヘキサン）の製造およびMCHから水素を容易に取り出す独自技術を有しています。同社技術の活用により、海外や国内における再生可能エネルギー（太陽光、風力、バイオマスなど）から作ったクリーンな水素を、安定性が高く輸送に適したMCHに一旦変換、貯蔵し、利用地にて今度はMCHから水素を取り出すことで、一連のサプライチェーンの主要部分に対応できると考えます。」



詳しくは ▶ <http://www.hrein.jp/>



これらは新事業戦略本部が主体となって事業化を目指すテーマですが、この他に、当社グループに属する従業員を対象に、独自・新規性に富んだアイデアを創案し、情熱を傾けて実現に挑戦する場として、2023年度に「第1回 新事業創出活動 進取!!0→1 チャレンジ」を実施しました。イントラネットに応募を促す社長メッセージ動画や要綱を掲載するなど周知に努めた結果、多数のアイデアが寄せられました。この中から3段階の審査を経て選ばれたテーマを投資対象として選出し、現在は事業化に向けた具体的検証を行っております。

並行して、2024年度に第2回の募集を実施しました。現在、その中から選ばれたテーマの応募者は、最終審査通過を目指した調査活動を行っています。

新事業戦略本部長 メッセージ

新明和グループは、いずれの事業もお客様との接点が強く、コロナ禍という未曾有の事態に見舞われた際も、大きく業績を落とすことなく乗り越えることができました。見方を変えると、この盤石な事業環境が、新たな分野への進出を阻む一因となっているのかもしれない。

こうした中、刻々と深刻さを増す社会課題の中から当社グループの力で解決・軽減できるテーマを見出し、社会インフラの高度化に貢献する事業活動を軌道に乗せ、当社グループの存在価値を高めていくことが、我が部門の使命と考えております。

平成の時代に新事業を生み出せなかった要因に、保守的な企業文化から脱しきれなかった点が挙げられます。新たな取り組みに失敗は付きものです。前向きな失敗を許容し、評価する寛容さを培うには、号令だけでは難しく、新たな仕組みが必要と考え、現在、チャレンジ精神を促す「進取!!0→1 チャレンジ」活動を継続するとともに、社内風土醸成・意識改革を行うプログラムも検討しております。

令和の時代の今こそ、チャレンジの先に新たな事業を創出し、「拡大」「飛躍」の過程を経て[SG-Vision 2030]の達成を志向してまいります。



取締役 常務執行役員 新事業戦略本部長
梶原 敬士

知的財産戦略

知的財産に関する基本方針

- 1 技術開発の成果および新明和グループブランドである知的財産を重要な経営資源と位置付け、経営方針、事業戦略、製品開発戦略と連動した知的財産活動を推進する
- 2 新明和グループの事業拡大と持続的成長を図るため、知的財産の保護と活用を重視し、競争優位性を確保する
- 3 他者の知的財産権を尊重し、侵害の未然防止に努める

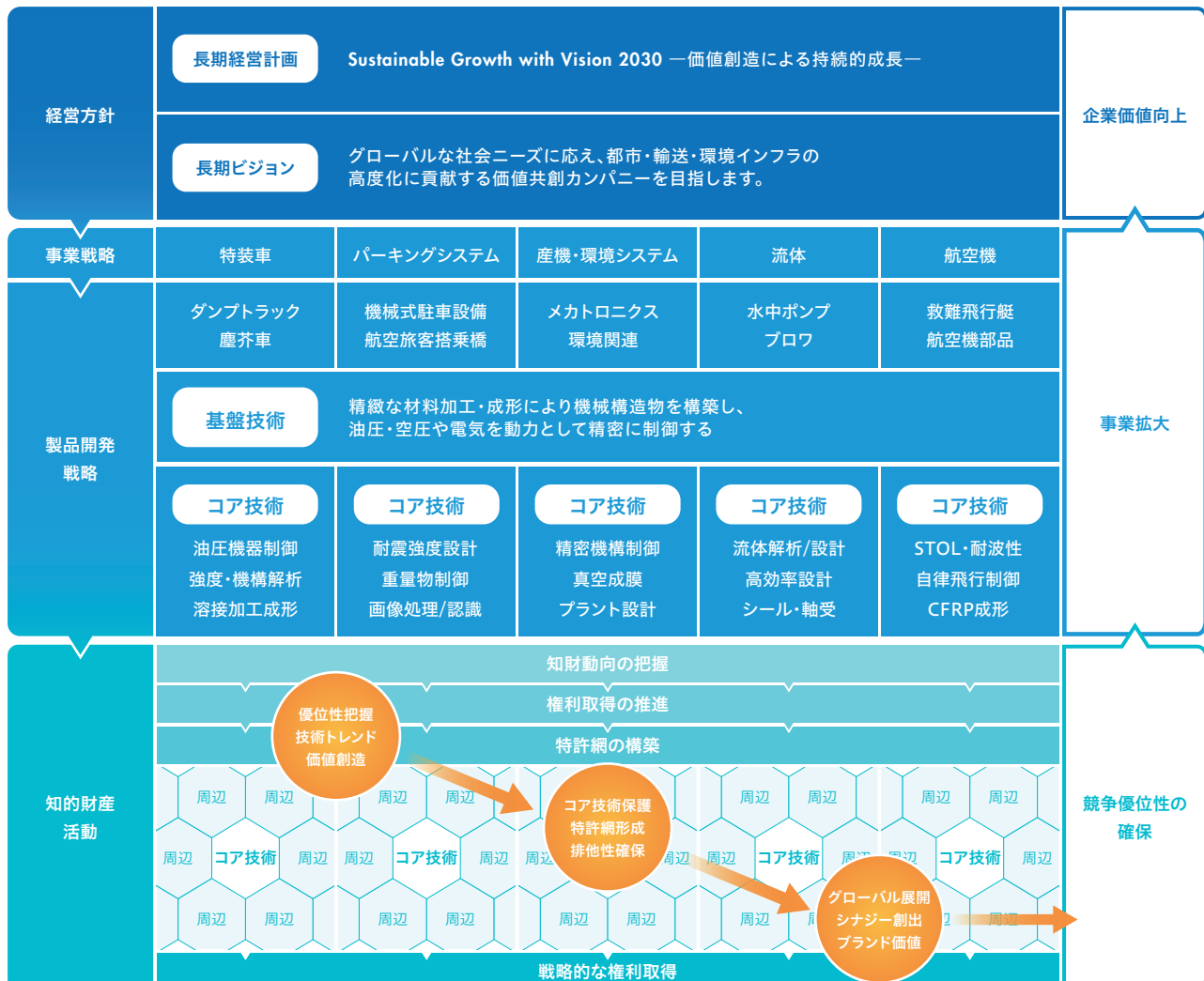
知的財産戦略

当社が目指す将来の姿を具現化すべく効果的な知財の投資・活用を促進し、企業価値の向上につなげる

- 1 経営方針・事業戦略に基づくIPランドスケープ※活動の推進
- 2 製品開発戦略を実現する知財網の形成・強化
- 3 持続性ある知財活動のための知財マインドの維持・向上

※IPランドスケープ

経営戦略または事業戦略の立案に際し、経営・事業情報に知財情報を組み込んだ分析を実施し、現状の俯瞰・将来展望等を経営者・事業責任者と共有すること



ESGにおける重要課題(マテリアリティ)

ESGにおける重要課題 (マテリアリティ)	重点テーマ	主要なKPIおよび目標
地球温暖化防止	生産活動の温室効果ガス排出削減 (Scope1・2)	●エネルギー使用に伴うCO ₂ 排出総量 ^{※1} 2030年度のCO ₂ 排出総量38%削減(2017年度比) 42,720t(2017年度実績)⇒26,486t(▲16,234t 2030年度目標)
	環境負荷軽減「製品・サービス」の提供	省エネ、低炭素製品の開発・販売および低炭素サービス、事業の提供
循環型社会への 貢献	廃棄物の削減	●廃棄物総排出量 ^{※1} 2030年度目標:10%削減(2020年度比) 2020年度総排出量(実績) 8,111t 2030年度総排出量(目標) 7,300t(811t削減)
ダイバーシティ& インクルージョン の推進	●多様性(異質)を尊重し、 支援する組織風土の醸成 体制の構築、意識醸成および環境の整備 ●個人に内在する多様性の獲得 人材育成、人材開発および 多様性のある人材の採用 ●個人が持つ多様性やWillを 活かす場の創出 事業競争力の向上(経営基盤の強化) および長期事業戦略との融合	●女性管理職者数(%:女性管理職者数/全管理職者数) ^{※2} 2023年度目標:30人(2%) 2030年度目標:60人(3%)
		●女性係長級以上者数(%:女性係長級以上者数/全係長級以上者数) ^{※2} 2023年度目標:100人(4%) 2030年度目標:230人(6%)
		●外国人管理職者比率(%:外国人管理職者数/全管理職者数) ^{※2} 2023年度目標:10%以上 2030年度目標:10%以上
		●中途採用者管理職者比率(%:中途採用者管理職者数/全管理職者数) ^{※2} 2023年度目標:28%以上 2030年度目標:28%以上
		●人的資本投資額(1人当たり投資額) 234,000円(2022年度実績)
		●DX人材ポートフォリオ(2022年度の社内対象人員を100とした場合) ・重点ケイパビリティ ^{※3} 2026年度目標:2022年度の180% 2030年度目標:2022年度の240% ・全方位ケイパビリティ ^{※4} 2026年度目標:2022年度の150% 2030年度目標:2022年度の200%
		●エンゲージメントサーベスコア ・ベスト回答 ^{※5} 2026年度目標:15ポイント 2030年度目標:20ポイント ・ポジティブ回答 ^{※6} 2026年度目標:70ポイント 2030年度目標:80ポイント
		●チャレンジスコア ^{※7} ・ベスト回答 2026年度目標:20ポイント 2030年度目標:25ポイント ・ポジティブ回答 2026年度目標:75ポイント 2030年度目標:85ポイント
		従業員サーベイ(課題抽出)の実施
		人権方針に基づく人権デューデリジェンスの実施
働きやすい 職場環境の整備		「健康経営優良法人」の認証取得
		国家認定制度「えるぼし」の取得
コーポレート・ ガバナンス体制の 充実	取締役会の監督機能強化	取締役会構成員に求められるスキル・経験の明確化 経営人材の計画的育成・多様性の確保
	職務の執行における適法性の確保	役職員のコンプライアンス意識浸透
		グループ会社を含めた統制環境の整備
リスク管理体制の 整備・強化	全社リスク管理体制の整備・強化	グループ会社を含めたリスク管理体制 および重要リスクに関するモニタリング 自然災害および感染症等に対する事業継続計画(BCP)の整備
	電子情報管理体制の強化	広域ネットワーク(WAN)の見直し およびセキュリティ規定の刷新とインシデント対応強化
	品質および安全性の確保	グループ会社を含めた品質管理状況および製品安全リスク情報の把握と支援
	CSR調達の推進	CSR要求事項の策定 およびCSR調達を合理的・効果的・継続的に実行する仕組み構築

	2023年度目標	2023年度実績	2024年度目標	今後の方向性など
	35,228 t-CO ₂	29,392 t-CO ₂	33,979t-CO ₂	今後の事業拡大に伴い、排出量の増加が見込まれるものの、継続して目標達成に向け努力します。 P49-50 ≫
	—	—	—	「長期経営計画/中期経営計画」を参照 P9-14 ≫ 各「事業戦略」を参照 P17-34 ≫
	7,868t	7,222t	7,787t	今後の事業拡大に伴い、排出量の増加が見込まれるものの、継続して目標達成に向け努力します。 P50 ≫
	30人(2%)	34人(2%)	2030年度目標の達成に向けて取り組みを継続	・女性管理職者数 2030年度目標:60人(3%) P55 ≫
	100人(4%)	107人(4%)	2030年度目標の達成に向けて取り組みを継続	・女性係長級以上者数 2030年度目標:230人(6%)
	10%以上	10%	10%以上を維持	・外国人管理職者比率 2030年度目標:10%以上
	28%以上	31.5%	28%以上を維持	・中途採用者管理職者比率 2030年度目標:28%以上
	2022年度実績をベースに維持拡大を図る	331,000円	—	2022年度実績をベースに維持拡大を図ります。 P37-38 ≫
	—	—	主要なKPIおよび目標の達成に向け、取り組みを継続中	・重点ケイパビリティ 2026年度目標:2022年度の180% 2030年度目標:2022年度の240% ・全方位ケイパビリティ 2026年度目標:2022年度の150% 2030年度目標:2022年度の200% P37-38 ≫
	—	—	主要なKPIおよび目標の達成に向け、取り組みを継続中	・ベスト回答 2026年度目標:15ポイント 2030年度目標:20ポイント ・ポジティブ回答 2026年度目標:70ポイント 2030年度目標:80ポイント P37-38 ≫
	—	・ベスト回答 18ポイント ・ポジティブ回答 67ポイント	主要なKPIおよび目標の達成に向け、取り組みを継続中	・ベスト回答 2026年度目標:20ポイント 2030年度目標:25ポイント ・ポジティブ回答 2026年度目標:75ポイント 2030年度目標:85ポイント P37-38 ≫
	—	—	2024年7月に従業員サーベイを実施	引き続き定期的にサーベイを実施し、従業員エンゲージメント向上に資するモニタリングを進めます。
・プロセスの明確化 ・人権リスクの特定・評価の実施 ・人権リスク是正措置の実施	プロセス明確化等に向けた取り組みならびに人権に関する啓蒙の継続実施	プロセス明確化等に向けた取り組みならびに数値良化に向けたアプローチを実施	人権尊重の継続的な推進に向けた体制整備ならびに確実な運用に向けた取り組み	引き続き人権尊重に対する責任を果たすべく適切に対処していきます。
—	—	2024年3月認証取得	2025年3月認証取得	引き続き評価レベルの向上を目指します。 P57 ≫
評価項目別目標達成に向けたアプローチの実施	各評価項目の現況確認ならびに数値良化に向けたアプローチを実施	評価項目別目標達成に向けたアプローチを継続	評価項目別目標達成に向けたアプローチを継続	引き続き人材の多様性を活かす組織風土づくりを推進していきます。
—	—	スキルマトリックスの定期的見直し・開示	スキルマトリックスの定期的見直し・開示	P44 ≫
—	—	サクセッションプランによる人材育成実施	サクセッションプランによる人材育成実施	
啓蒙、意識調査を定期的に実施(年1回)	・啓蒙、意識調査を定期的に実施(年1回) ・コンプライアンス・ハンドブックを作成、配布	啓蒙、意識調査を定期的に実施(年1回) ・コンプライアンス・ハンドブックを更新(年1回)	啓蒙、意識調査を定期的に実施(年1回) ・コンプライアンス・ハンドブックを更新(年1回)	P46 ≫
グループ会社を含めた会社規則体系の整備	会社規則の文書体系等の整備方法を策定、重要規程を優先整備	重要規程を優先整備、主要規則をフォーマット化	重要規程を優先整備、主要規則をフォーマット化	
経営会議・取締役会に定期的に報告(年2回)	経営会議・取締役会に定期的に報告(年2回)	経営会議・取締役会に定期的に報告(年2回)	経営会議・取締役会に定期的に報告(年2回)	P45 ≫
訓練および実施結果に基づく見直しを実施(年1回)	会社規則体系等の整備に伴い、上位概念となる事業継続マネジメント(BCM)基本方針を優先して策定	事業継続マネジメント基本方針に基づき事業継続計画(BCP)を策定し、訓練を実施	事業継続マネジメント基本方針に基づき事業継続計画(BCP)を策定し、訓練を実施	P45 ≫
インシデント対応体制の確立と対応訓練の全社展開・定着 生成系AI等の新技術への迅速な対応	・本社経営層を交えたCSIRT訓練実施(2024年2月) ・セキュアな生成AI使用環境構築(2023年11月) ・KI/SIGNATE継続	・事業部合同のCSIRT訓練実施 ・生成AI活用拡大 ・セミナー継続実施	・事業部合同のCSIRT訓練実施 ・生成AI活用拡大 ・セミナー継続実施	
最新情報 ^(注) の配信と注意喚起の継続実施	最新情報の配信と注意喚起の継続	最新情報の配信と注意喚起の継続	最新情報の配信と注意喚起の継続	(注):法令改正情報、製品安全事故情報などの情報
サプライヤー向けポータルサイト(開発中)を利用したサプライヤーCSRアンケート調査の実施。 (主要100社)	・サプライヤーCSRアンケート調査は、2024年度に延期 ・サプライヤーポータルサイトは、サプライヤーとのエンゲージメント強化のため、110社を対象に試験運用への参加を要請	サプライヤーポータルサイトを活用したサプライヤーCSRアンケート調査(リスクアセスメント)の実施	サプライヤーポータルサイトを活用したサプライヤーCSRアンケート調査(リスクアセスメント)の実施	P59 ≫

※1は単体の数値、※2はグループ会社全体の数値、※3～※7については、次頁「人的資本経営の実現」をご参照

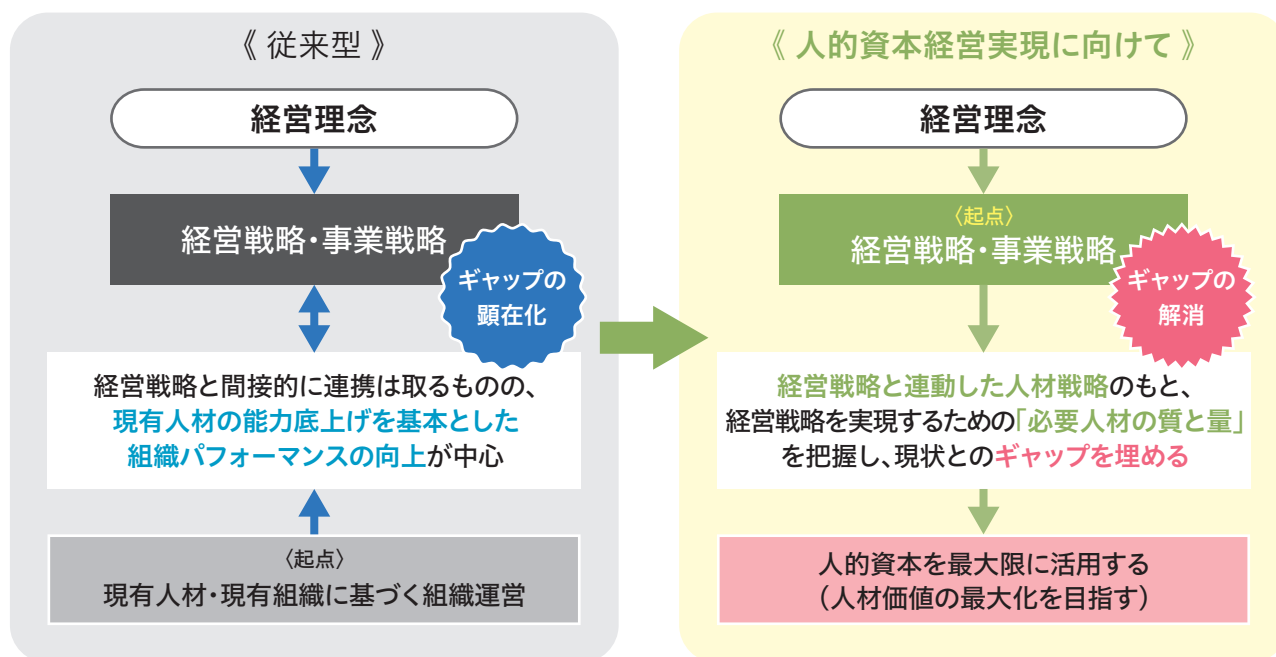
TOPICS 人的資本経営

人的資本経営の実現

人的資本経営の実現に向けた人材戦略の転換

当社は、人的資本経営の実現に向けて、これまでの現有人材・組織を起点とした組織運営の考え方から脱却し、経営理念に基づく「経営戦略・事業戦略」を起点とし、それと連動した人材戦略の

と、経営戦略実現のための「必要人材の質と量」を把握し、現状とのギャップを埋めていく、すなわち「人材価値の最大化」を目指すという発想への転換を図ってまいります。



新明和工業における人的資本経営実現上の課題／ポイント

01

経営戦略の実現に必要な人材の質と量を洗い出すとともに、多様な手段でその充足を図る。

「経営戦略」と「人材戦略」の連動

その中でも、経営戦略上特に重要なDX戦略について、「DX戦略基本方針」に基づき、DX人材の確保・育成目標を設定し、運営する。

02

会社の成長には、個の多様性が不可欠と認識し、多様性が最大限に活かされるよう、「インクルージョン」を重要課題と認識してD&I施策を実行する。

「従業員エンゲージメント」の向上

01、02を実現するため、

1. 人的資本投資の概念の明確化と計画的投資の実施

2. DX人材ポートフォリオ・マネジメントの実施

3. 事業戦略と連動したキャリア開発（リスクリング）の実施

4. 風通しの良い職場風土・上司と部下の価値観共有文化の形成

を大きな柱として具体的な人材戦略を実践していく。

人的資本経営実現に向けた課題への取り組みおよび指標と目標

人的資本経営の実現に向けた方向性を踏まえ、経営戦略と人材戦略の連動を実現するための重点施策として、

- ・人的資本投資の概念の整理および計画的投資の実施
- ・DX人材ポートフォリオ・マネジメントの実施および事業戦略と連動したキャリア開発(リスクリング)の実施
- ・風通しの良い職場風土・上司と部下の価値観共有文化の形成

を定め、KPIおよび目標値に基づき、確実に人材戦略を実践し、経営戦略の実行を支えてまいります。

(a) 人的資本投資額

2023年度における人的資本投資額は右のとおりです。
2024年度以降についても、2022年度の1人当たりの人的資本投資額をベースに拡大を図ります。

取り組み方位	2023年度実績(1人当たり実績)
人材育成	197千円
社内環境整備	134千円
合計	331千円

(b) DX人材ポートフォリオ

■ DX人材の定義

当社におけるDX人材とは、「2022年12月に経済産業省が公開した『DX推進スキル標準』に基づいた5つの人材タイプのケイパビリティのいずれかを有する人材」と定義しています。また、2002年に経済産業省が公表した「ITスキル標準」の「レベル定義」のうち、「レベル4」^(※1)および「レベル3」^(※2)を満たす人材を、上記記載の「ケイパビリティを有する人材」とします。

(※1) 専門スキルを駆使し、課題発見と解決をリードできるレベル
(※2) 要求された作業を全て独力で遂行できるレベル

■ DX人材ポートフォリオのKPIと目標値

5つの人材タイプのうち、優先的に推進すべき「ビジネスアーキテクト」および「データサイエンティスト」の類型に焦点を合わせたケイパビリティの強化(重点)と、5つの人材類型全ケイパビリティの総合的強化(全方位)とにKPIを分けて、2022年度の社内対象人員を100とした場合の目標値を設定しました。

	KPI	2022年度	2026年度	2030年度
DX人材のケイパビリティ	重点	100%	180%	240%
	全方位	100%	150%	200%

(c) エンゲージメントサーベイスコア

■ エンゲージメントサーベイスコアの設定

2022年7月実施のD&Iサーベイ項目から「エンゲージメント向上」に直結する項目および同項目と相関関係がある10項目を選定し、各サーベイ質問項目ごとの回答^(※3)について、「最良な状況の回答の割合」を「ベスト回答(ポイント)」とし、「肯定的な回答の割合」を「ポジティブ回答(ポイント)」として、それぞれの回答の割合の平均値をエンゲージメントサーベイスコアとして設定いたしました。

(※3) 4つの選択肢から現状に該当する内容を選出する方式

■ エンゲージメントサーベイスコアのKPIと目標値

KPI	2022年度	2026年度	2030年度 (長期ビジョン最終年度)
ベスト回答	11ポイント	15ポイント	20ポイント
ポジティブ回答	61ポイント	70ポイント	80ポイント

(d) チャレンジスコア

■ チャレンジスコアの設定

2024年2月に「新たな価値を生み出す従業員の意識醸成」創出のため、2022年7月実施のD&Iサーベイ項目から「従業員のチャレンジ意欲」に直結する項目および同項目と相関関係がある6項目を選定し、各サーベイ質問項目ごとの回答について、「最高得点の回答の割合」を「ベスト回答(ポイント)」とし、「肯定的な回答の割合」を「ポジティブ回答(ポイント)」として、それぞれの回答の割合の平均値をチャレンジスコアとして設定いたしました。

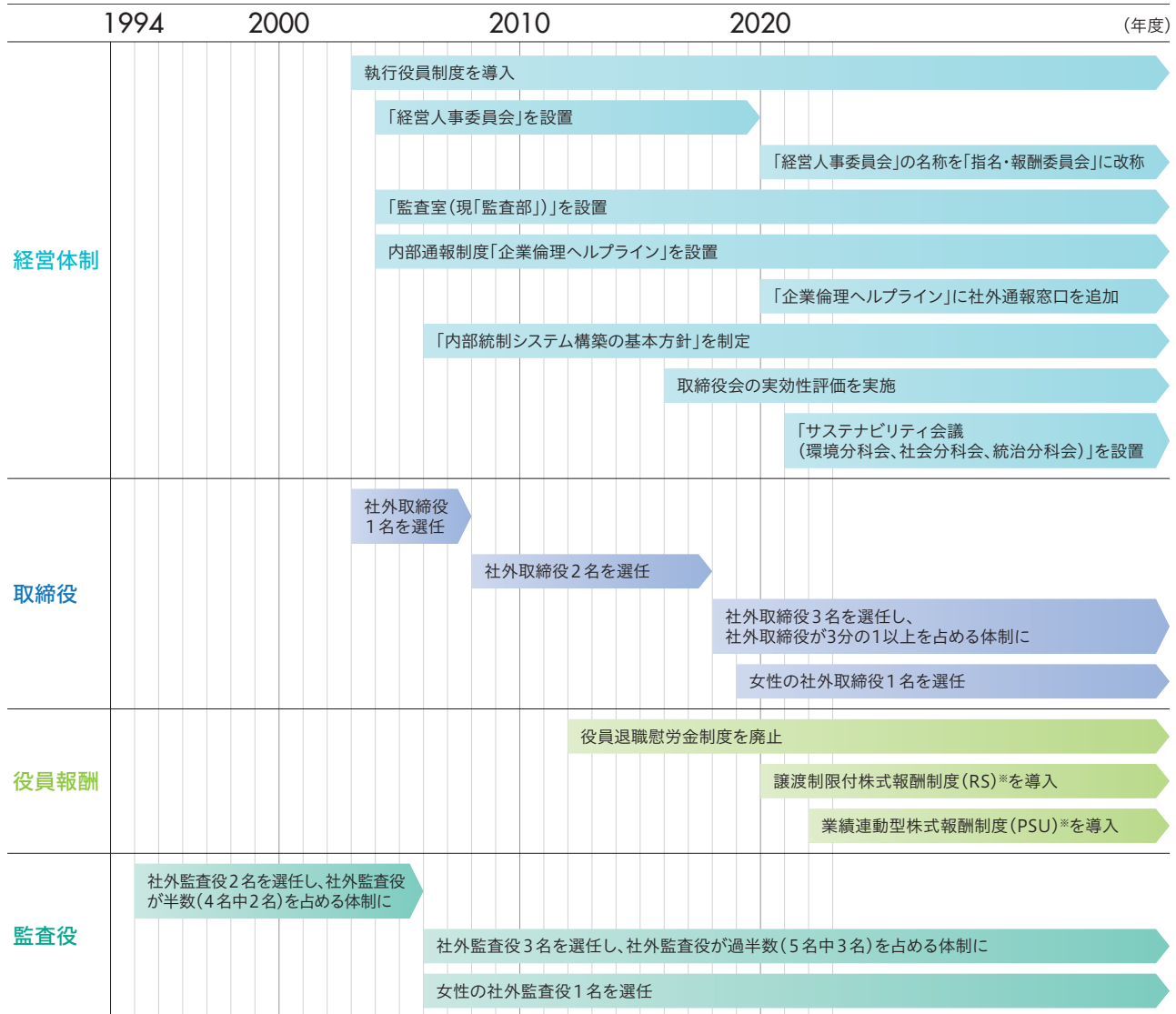
■ チャレンジスコアのKPIと目標値

KPI	2023年度	2026年度	2030年度 (長期ビジョン最終年度)
ベスト回答	18ポイント	20ポイント	25ポイント
ポジティブ回答	67ポイント	75ポイント	85ポイント

築・運用するとともに、それらのシステムの内容を検証し、改善を図っていくことが重要であると考えています。

39 | 新明和工業株式会社 統合報告書 2024

ガバナンス体制の変遷



※社外取締役および監査役は支給対象外

経営・執行体制

当社は、会社法に基づく機関設計として、「監査役会設置会社」を採用しており、株主総会、取締役会、監査役会、会計監査人を設置したうえで、執行役員制度を導入しています。

執行役員制度は、個別事業の運営に関する権限を執行役員に委譲することで、意思決定の迅速化および責任の明確化によるマネジメント機能の強化を図るとともに、取締役(取締役会)が全社的な見地に立った個別事業の評価および経営資源の配分等に関する意思決定と監督に専念できるようにすることを目的として採用し、もってコーポレート・ガバナンスの強化と業務の効率化の実現を目指しています。

また、実効性のあるガバナンス体制構築の観点から、経営会議、サステナビリティ会議、監査部を設置しています。

取締役会

当社の取締役は現在8名であり、その約3分の1にあたる3名が社外取締役であります。

取締役会は原則として毎月1回開催されており、中長期経営計画に基づき重要な経営課題について議論、検討するなど、取締役の業務執行について適宜監督しています。

社外取締役には、主として経営陣から独立した客観的な立場で当社の経営について監督を行うこと、経営に関する助言を行うこと、中長期的な企業価値の向上と持続的な成長を実現するため幅広く多様な視点が提供されること等を期待しており、いずれも経営経験その他の多様な経験・スキル・専門性を有し、かつ当社からの独立性が高い人材を選任しています。

監査役会

当社の監査役は5名であり、うち3名が社外監査役です。各監査役は、取締役会をはじめ重要な会議に出席し、役職員から事業の報告を聴取し、取締役の職務執行状況を監査するとともに、会計監査人の監査方法および結果の相当性を確認しています。

社外監査役は、企業の経営経験者、弁護士、会計士から選任しており、各人の専門分野から取締役の職務執行に関する意見を表明することで、監査の中立性と実効性を確保しています。

監査役会は、取締役社長と定期的な会合を開いて経営および業務状況について報告を受けるとともに、監査役監査の実施状況および監査所見に基づき意見交換を行っています。また、取締役会における議論の充実を目的として、監査役と社外取締役の間で情報および意見の交換を行っています。

指名・報酬委員会

当社では、経営陣の人事・報酬等の透明性・妥当性をより一層高めることを目的として、任意に「指名・報酬委員会」を設置し、役員候補者の選定、役員報酬・賞与を決定するにあたっては、あらかじめ同委員会に諮問することとしています。

なお、同委員会の委員の過半数および委員長は社外取締役で構成しており、同委員会の独立性・公正性を確保することとしています。

経営会議

当社は、中長期経営計画の審議、全社経営戦略の立案、業務執行に関する重要事項の審議および報告等を迅速に行うことを目的として、社長の諮問機関として経営会議を設置し、毎月複数回開催しています。

会計監査人

会社法に基づく会計監査人および金融商品取引法に基づく会計監査は、太陽有限責任監査法人を起用しています。

サステナビリティ会議

当社は、持続的な企業価値の向上と社会的価値を創造するため、E(環境)S(社会)G(統治)に配慮したサステナビリティ経営を推進することを目的として、サステナビリティ会議を設置しています。同会議は、サステナビリティを担当する執行役員を議長とし、財務を担当する執行役員や人事・法務を担当する執行役員などで構成され、ESGに関するマテリアリティ・KPIを設定するとともに、取締役会および経営会議に対し、関連する施策等の推進状況のモニタリング結果の報告および提言を行っています。

サステナビリティ会議の機能

CSRに関する経営方針、課題や指標等の検討・協議

課題や指標の達成状況モニターおよび提言

経営会議および取締役会への達成状況や改善等の報告、上申

上記の経営会議および取締役会に報告等する事項の検討・協議・決定

CSR情報のホームページや統合報告書等への開示に関する検討・協議

内部監査部門

当社グループにおける内部監査は監査部が担当しており、9名で構成しています。監査部は、年度監査計画に基づいて当社および当社グループ会社を対象として内部統制の機能が有効に作用しているかを検証するとともに、その結果に基づく改善・効率化の提案等を行っています。また、内部監査の結果については、監査報告を取りまとめ、これを取締役に報告しています。

監査役、会計監査人および内部監査部門である監査部が、相互に連携・調整することで、効率的な監査の実施に努めています。

役員の選任

当社は、取締役会が備えるべき経験・スキル・専門性を明確にし、それらを有する人材の中から取締役の候補者を選定しています。

また、経営陣の評価および責任の明確化のため、取締役および執行役員の任期を1年とするとともに、その人事・報酬等の透明性・妥当性をより一層高めることを目的として、「指名・報酬委員会」を設置しています。

役員報酬

取締役の報酬は、月額報酬(固定報酬)、賞与(業績連動報酬)および株式報酬(非金銭報酬)によって構成しています。また、経営理念、長期ビジョンに基づいた「中長期的な業績向上」と「持続的な企業価値の向上」を動機づけるとともに、優秀な経営人材を確保・維持するためのインセンティブのある報酬水準としています。

株式報酬については、取締役の地位を退任した時点で譲渡制限が解除される「譲渡制限付株式報酬制度(RS)」と、一定の業績評価期間における数値目標の達成率に応じて0%~200%の範囲で支給率を決定する「業績連動型株式報酬制度(PSU)」で構成してい

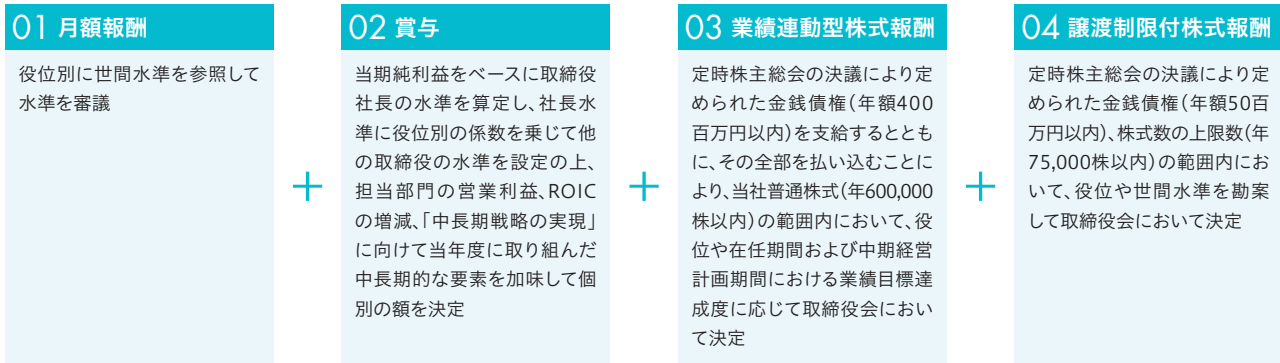
ます。なお、社外取締役および監査役については、独立かつ客観的な立場から当社の経営を監督するという役割に鑑みて、月額報酬(固定報酬)のみとしています。

また、報酬の透明性および妥当性を高めるべく、役員の報酬を決定するにあたっては、あらかじめ社外取締役が委員の過半数を占める「指名・報酬委員会」に諮問し、取締役会では、同委員会からの答申内容を踏まえて決議を行うこととしています。

(注)業績連動型株式報酬制度(PSU)は2022年6月に導入

■ 取締役(社外取締役を除く)の報酬体系

当社の取締役(社外取締役を除く)の報酬は、以下の構成となっており、年度ごとに賞与(業績連動報酬)の支給額を変動させること、中期経営計画ごとに業績連動型株式報酬(非金銭報酬)の支給額を変動させることから、支給割合は年度ごとに変動します。



■ 報酬構成比(標準モデル)

基本報酬	業績連動報酬		
固定報酬	年次賞与	RS	PSU
60%	25%	8%	7%

(注)各報酬の構成比は業績目標を達成した場合の標準額により算出した標準モデル(対象役員の平均)

■ 報酬額(2023年度)

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別総額(百万円)				対象となる 役員の員数(人)
		基本報酬	業績連動報酬		譲渡制限付 株式報酬	
			賞与	株式報酬		
取締役(うち社外取締役)	299(28)	190(28)	70(―)	6(―)	32(―)	9(3)
監査役(うち社外監査役)	54(18)	54(18)	―(―)	―(―)	―(―)	5(3)

■ 取締役会実効性評価およびアンケート調査の内容等

当社では、外部機関に委託して、毎年、取締役会の実効性評価に係るアンケート調査(5段階評価方式と自由記述方式の併用)を実施しております。

このアンケート調査においてポジティブサイドの評価が多数であったことから、取締役および監査役は、当社の取締役会の実効性が確保されていると評価しているものと判断しております。

もっとも、アンケート調査の自由記述方式での回答には、取締役会において「全体最適」の視点から経営資源の配分・有効活用に関する議論を充実させることや、中期経営計画の進捗状況について

取締役会によるモニタリングの強化を図るといった点で、なお改善を図る余地・課題があることを示す回答が寄せられております。

これらの意見を踏まえ、2024年度から2026年度を適用期間とする中期経営計画[SG-2026]については、引き続き、その進捗状況のモニタリングを取締役会付議事項の年間計画に組み込み、より計画的に取締役会で審議・報告されるように取り計らうとともに、左記のアンケート調査から得られた課題等についても取締役会において議論を深めていくこととします。

取締役・監査役紹介



01 代表取締役
取締役社長
五十川 龍之

05 取締役
常務執行役員
梶原 敬士

09 常勤監査役
西田 幸司

12 社外監査役
杵山 栄理

02 取締役
副社長執行役員
石丸 寛二

06 社外取締役
苅田 祥史

10 常勤監査役
島坂 忠宏

13 社外監査役
木村 文彦

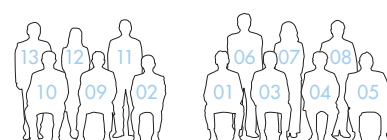
03 取締役
専務執行役員
西岡 彰

07 社外取締役
長井 聖子

11 社外監査役
金田 友三郎

04 取締役
常務執行役員
久米 俊樹

08 社外取締役
梅原 俊志





取締役・監査役のスキルマトリックス

	経営経験	複数の 事業経験	財務 (会計・資本政策)	法務 (コンプライアンス・ リスクマネジメント)	経営戦略 (経営企画)	人事 (労務・人材開発)	モノづくり (製造・調達・生産技 術・品質保証)	営業 (CS・サービス・ マーケティング)	技術 (研究開発)	国際	サステナ ビリティ (ESG)	DX (ICT)
五十川 龍之	●	●			●				●			
石丸 寛二	●	●		●	●		●		●	●	●	●
西岡 彰	●	●		●	●	●					●	
久米 俊樹	●	●	●		●							
梶原 敬士								●	●	●	●	●
苅田 祥史	●	●			●			●		●		●
長井 聖子						●		●		●		
梅原 俊志	●	●			●		●	●	●	●		●
西田 幸司			●	●								
島坂 忠宏	●	●			●			●				
金田 友三郎	●	●	●	●	●	●					●	
杵山 栄理				●								
木村 文彦			●	●								

リスクマネジメント

基本的な考え方

新明和グループでは、企業価値の維持・向上を図ることを目的として、「内部統制システム構築の基本方針」に基づき、リスクマネジメントについて定めた規程等を設け、企業活動に関わるさまざまなリス

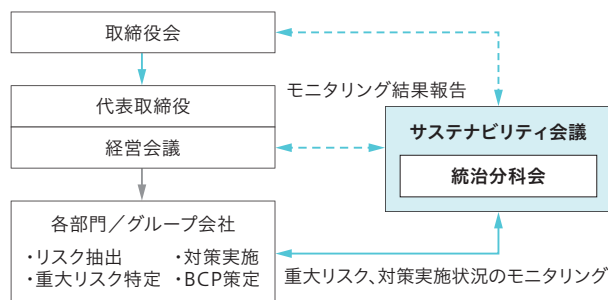
クを適切に管理し、リスクが顕在化した場合の損害を最小限に留められるよう努めています。また、有価証券報告書に記載している「事業等のリスク」には、特に重要と評価したリスクを記載しています。

推進体制

事業遂行にかかるリスクについては、「新明和グループリスクマネジメント規程」を定め、各事業部およびグループ会社において事業特性に適合したリスクマネジメント体制を主体的に構築しています。一方で、本社においては各事業部およびグループ会社のリスクマネジメントの状況をモニタリングするとともに、災害リスクや財務リスク等、全社横断的なリスク対策を実施することにより、リスクマネジメント体制を確立しています。

また、サステナビリティ会議は、本社および事業部門から報告を受けた情報に基づき、当社グループにおけるリスクマネジメント体制の整備状況および活動状況を確認するとともに、事業運営に及ぼす影響等に照らして全社の重大リスクを特定し、これらの情報を経

営会議および取締役会に対し定期的に報告することにより、当社グループにおけるリスクマネジメントの有効性の確保に努めています。



事業継続計画(BCP)

大規模な自然災害が発生すると事業活動にも大きな影響が及びます。当社では従業員の生命・安全を確保するとともに、生産活動が中断した場合は速やかに事業復旧を図り、お客様に継続して製品を供給するという使命を果たすため、直ちに災害対策本部を設置して、生産拠点ごとに作成している「事業継続計画」に基づき、製品供給への影響を最小限に留めるようにリスクマネジメント体制を構築しています。

さらに、「事業継続計画」を活用していかに当社グループ内に浸透させていくか、戦略的に活用していくか、という包括的なマネジメントプロセスである事業継続マネジメント(BCM)を設定しました。

当社の「事業継続マネジメント」では、グループの「経営理念」や「サステナビリティ経営方針」に基づき、「人命を最優先」、「周辺地域の安全・安心の維持」、「製品・サービスの供給責任」を重点事項として定めています。

また「安否確認システム」を導入し、従業員・家族の安否、施設の被災状況を一元管理できる仕組みを構築するとともに、従業員への浸透を図るため、毎年1回の防災(避難)訓練、複数回の安否確認システムの操作訓練と同時に災害対策本部の設置訓練を実施しています。

情報セキュリティ

当社は、「経営理念」に基づく「行動規範」のもと、情報セキュリティについての基本姿勢と順守すべき内容を定め、当社グループに属する全員が情報セキュリティの重要性を認識し実践できるガバナンスと企業風土を醸成し、社会と全てのステークホルダーから信頼される企業としてあり続けるよう努めています。

1	新明和工業は、情報セキュリティに関する法令、契約上の要求事項を順守します
2	新明和工業は、情報セキュリティを確保するため、情報セキュリティ管理体制を確立します
3	新明和工業は、本文書に従い、情報セキュリティに関する規定・手順書等を定めます

4	新明和工業は、漏洩、盗難・紛失、改ざん、破壊などの脅威から情報システムおよび情報資産を適切に保護します
5	新明和工業は、適用者に対し、意識向上と技術レベル向上のため、定期的に情報セキュリティ教育を行います
6	新明和工業は、情報セキュリティインシデントが発生した場合は、速やかに対応・復旧を行い、影響を最小限にとどめるとともに、再発防止に努めます
7	新明和工業は、環境や技術の変化に対応し、情報セキュリティの活動を継続的に改善するため、定期的に情報セキュリティ対策の評価を行います
8	新明和工業は、平時及び情報セキュリティインシデント発生時に、情報セキュリティ対策に関わる情報開示を行います

コンプライアンス

基本的な考え方

新明和グループでは、役員および従業員一人一人が法令順守はもとより、高い倫理観と責任感をもって行動することを「行動指針」および「行動規範」に定め、これを「新明和グループ 理念ブック」に

含めて役員および従業員に配布・周知するとともに、役員および従業員が日々の業務でこれを実践し、コンプライアンスの徹底に努めています。

推進体制

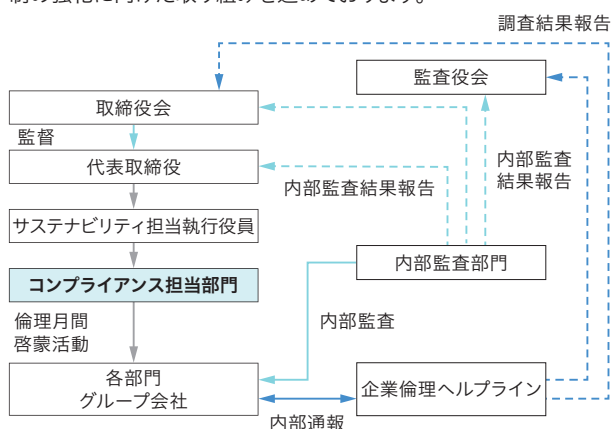
当社は、グループ各社を含む全ての従業員が法令や社会的規範、社会的良識に基づいて行動するための指針として、「社是」「经营理念」「行動指針」および「行動規範」を制定し、これをグループ会社と共有するとともに、「新明和企業倫理の日」および「企業倫理月間」を定め、コンプライアンスに関する意識の浸透と諸制度の定着に努めています。

これらに加えて、CSR(企業の社会的責任)に関する責任の明確化および業務の迅速な遂行を目的として、サステナビリティを担当する執行役員を置くこととしています。

また、使用人の業務執行は、法令、定款、稟議規程および業務分掌規程等の社内規則に基づき行われるものとし、これを検証するため監査部門を主体とした内部監査を実施し、コンプライアンス・リスクの早期発見と排除を目指すとともに、当社グループ各社からも利用可能な内部通報窓口の活用等により、広く問題事象の把握に努めています。

なお、当社は、2023年9月12日、機械式駐車装置の取引に関して

独占禁止法に違反する行為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。当社は、かかる疑いを受けたことを厳粛に受け止め、公正取引委員会の検査に全面的に協力するとともに、役職員に対する研修の実施など、コンプライアンス体制の強化に向けた取り組みを進めております。



内部通報制度

当社は、コンプライアンスに関する問題事象の早期把握と自浄作用によるリスク排除を目的として、内部通報窓口「企業倫理ヘルプライン」を設置し、運用しています。内部通報窓口には社内窓口のほか、経営陣から独立した社外窓口(弁護士、委託会社)を設けており、当社およびグループ会社に勤務する役員および従業員(嘱託社員、契約社員、派遣社員、パートタイマー等を含む)は、個人を特定する情報を明らかにすることなく、通報することができます。

また、「企業倫理ヘルプライン」のほかに、目的に応じた相談・通報窓口として「従業員ヘルプサイト(就業管理、評価制度に関する相談)」および「ハラスメント相談窓口」を設置し、運用しています。

従業員ヘルプサイト

職場の活性化を目的として各事業部門に設置した相談窓口。時間外労働管理の適正化、評価制度その他労務に関する相談を受け付けています。

ハラスメント相談窓口

働きやすい職場づくりを推進することを目的として各事業部門に設置した相談窓口。パワーハラスメントやセクシュアルハラスメントなど、各種ハラスメントに関する相談を受け付けています。

コンプライアンスハンドブック

当社は、2023年3月、日本国内のグループ会社の全ての役員および従業員に対し「コンプライアンスハンドブック」を配布しました。本誌は、人権尊重や公務員に対する贈賄等の利益供与の禁止(腐敗防止)、反社会的勢力の排除などコンプライアンスにまつわるテーマの中から特に留意すべき代表的な事例を取り上げ、平易な解説を行うものです。折に触れて本誌を読み返したり、本誌で取り上げられている事例を元に職場の同僚・上長らと共にコンプライアンスについて考えたりすること等により、当社グループの役員および従業員のコンプライアンス意識の向上や、健全な組織風土の醸成に資するようになることが期待されます。

なお、本誌は英語、タイ語、中国語(繁体字・簡体字)にも翻訳し、海外のグループ会社にも展開しています。



監査役対談

社外監査役

金田 友三郎



常勤監査役

西田 幸司



ここでは、当社監査役を代表して、常勤監査役の西田と社外監査役の金田が、昨今の社会情勢を踏まえての当社グループのガバナンスについて、そしてその上で果たすべき監査役の任務について対談した内容をご紹介します。

対談実施日:2024年5月17日

コーポレートガバナンス・コードを含めた企業統治改革を推進する中、監査役においても求められる役割と責任、監査の在り方は変化しています。監査役就任後、そして前中期経営計画[SG-2023](以下、[SG-2023])の期間を振り返り、それぞれのお立場でご意見を聞かせください。

西田

コーポレートガバナンス改革とは、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を促すことですが、監査役会としては、長期経営計画[SG-Vision 2030](以下、[SG-Vision 2030])の基本方針の一つである「経営基盤強化」に資するため、ESG経営への転換、各種報告義務への対応などを視点とした監査に注力したのが大きな変更点です。

私が監査役に就任する少し前に、金融庁から非財務情報の充実に向けて企業内容等の開示に関する内閣府令の改正、記述情報に関する原則が公表されました。当時、当社発行の有価証券報告書に記載していた「リスク情報」は、これを受けて見直されていたものの、やや形式的な表現となっていました。また、「リスクマネジメント」の取り組みはなされていましたが、事業部門や本社部門といった個々の単位のリスク低減活動に委ねられていたため、全てを統括する機能は弱かったと言えます。また、情報開示についても全社を統括する機能が必要と感じていました。これらについては、私より一年早く社外監査役に就任された金田監査役が執行側に提示された「当社監査役就任一年を振り返って」と題した提言の中でも指摘されていましたね。

金田

あの提言では、本社部門の事業部門への関与について、何等かの工夫が必要と感じていたため、いくつかの意見・提案をさせていただきました。その中で、最優先で取り組むべきと思われるのが、全社のリスクを管理する部門(委員会)の設置でした。特に、コンプライアンスや品質のリスクについては、経営陣に対して日頃の注意喚起が重要と申し上げました。その後、[SG-2023]では、コーポ

レートガバナンスの体制の充実を志向した機能として「サステナビリティ会議」が設置され、同会議を通じて全社横断的にESGに関する重要課題をモニターした結果、経営会議・取締役会に報告される仕組みができました。また、グループ会社を含めた「全社リスクマネジメント体制・整備状況と活動状況」を取締役会で報告し、その内容を開示につなげるといった具体的な取り組みも進んでいますね。



西田

このときの、金田監査役の提言には、執行側にとどまらず、監査体制について、具体的にはコミュニケーションを重視した監査や、監査部門と監査役監査の連携に関する示唆も含まれていました。これがきっかけとなり、取締役との個別面談や、社外取締役・監査役が集う懇談会等の運用へとつながり、定着しました。立場は違っても、経営課題について意見交換する場は必要と感じています。また、監査部門との連携では、M&A等によりグループ会社が増え、これまでのように対象拠点に対する往査頻度は減らさざるを得なくなったことへの対応として、年度計画立案段階から、監査部門とともに往査拠点のリスクをあらかじめ確認し、対象を決定するよう改めました。直接往査できる拠点に限りがある場合は、コロナ禍で始めたリモートによる監査を活用して補っています。

「長期ビジョン」の達成に向け、新中期経営計画[SG-2026]（以下、[SG-2026]）ではサステナビリティ経営の実践も重要です。監査役として、ステークホルダーとのエンゲージメント形成における当社の取り組みについて、今後どうあるべきとお考えでしょうか。

西田

先ほど触れた有価証券報告書の開示で、2023年3月期からサステナビリティ情報の開示欄が新設されました。金融庁では、今後も具体的な基準にのっとって開示する、その“基準”策定の検討がなされており、この動向をよく把握しておく必要があります。現在当社は、プライム市場を選択しています。プライム市場はグローバルな投資家との建設的な対話を中心に据えた市場ですので、当社もその要求に応えられる企業になるべく、今後も継続的に変革していかなければなりません。また、多様なステークホルダーとの関係性を強化し、どのように企業価値向上に努めているかなどの情報開示はこれからの課題と思います。

金田

2021年にコーポレートガバナンス・コードの再々改訂がなされて以降、また当社のプライム市場選択と相まって、当社は、コーポレートガバナンス、サステナビリティ経営、非財務情報の開示など、各種取り組みを加速してきました。これら一連の事象に向き合ってきた執行サイドの方々は、相当な労力を割いてこられただろうと推察します。ご苦労は多いと思いますが、経営者にとって、企業経営の現状や課題、将来戦略の方向性をステークホルダーに適切に伝えていこうとする姿勢は大切です。当社では、機関投資家との面談でお寄せいただいたご意見などは、取締役会で報告がなされ、これについて意見交換し、今後の経営戦略を検討する際に反映するよう努めていると理解しています。また、従業員のエンゲージメント向上が企業価値向上・創造の原点と理解し、これを意識した諸々の取り組みも始まっています。いずれもすぐに結果や効果が出るものではありませんが、継続的な取り組みは、必ず成果につながると期待しています。

このように、当社は全社的な種々の課題について真摯に取り組んでおり、監査役の立場として、その状況を注意深く監視・検証しているところです。

近年、企業不祥事が後を絶たず、当社においても昨年9月に、パーキングシステム事業部が公正取引委員会の立入検査を受け、現在も検査に協力している状況にあります。コンプライアンスの徹底は必須で、その考えを全体にいきわたらせる自浄作用のあるガバナンスをつくり上げることが当社の命題の一つと考えますが、課題についてお聞かせください。

西田

不祥事・法令違反については、残念ながら監査だけで対処、未然防止するには限界があるといわれます。社内外で起きた具体的な事例をケーススタディーし、これをきっかけに自社の内部統制を見直す姿勢を、トップがグループ会社を含む全部門に繰り返し発信することが、コンプライアンス意識を高め、企業文化として定着する上で不可欠と考えます。

今回の公正取引委員会の検査を受け、五十川社長から、「主体的に『社会的良識に基づく行動=本質的に正しいこと』ができる企業グループを目指そう」というメッセージが発信されました。グループ会社の全従業員が「コンプライアンスリスク*」という危険性を回避する責任を負っていることを再認識しなければなりません。これは、当社従業員がよりどころとする「行動指針」「行動規範」の実践

*コンプライアンスリスク:組織が法律、規制、倫理的な基準などに従わなかった場合に直面する法的責任、経済的損失、社会的評判の失墜などの危険性のことを指す。

へとつながるものです。また、不祥事・法令違反が発現した際の対応には、組織の“たてよこ”のコミュニケーションを発揮し、横串機能を持つ本社部門は、縦串の事業部門の支援と併せ、モニターする機能を明確に発揮しなければならないと考えます。



金田

コンプライアンスに関しては、当社はトップがメッセージを適切に発信され、自ら倫理月間と定めた2月には、毎年グループ全体でコンプライアンス状況の見直し・推進に取り組まれています。しかし、昨今の上場企業における不祥事・法令違反が多発している状況に鑑みて、当社も従来にも増して緊張感を持ってコンプライアンス推進に取り組まねばなりません。

当社では、グループ会社を含めた内部通報制度を整備しており、またコンプライアンスに関するアンケートも定期的に行うことで、定点観測もされています。その中で課題は、法令順守は当然のこととして、「行動指針」や「行動規範」でうたっている倫理観を現場にどう根付かせていくかが肝だと思います。それには、本社部門と事業部門が一体となり、継続的に地に足をつけて取り組んでいくことが不可欠です。監査役の立場からも、現場往査等を通して、その浸透状況を確認していきたいと思っています。

最後に、当社に期待している点、そして、監査役として日頃大切にしている点についてお聞かせください。

金田

注目していることは、[SG-Vision 2030]の中間地点である[SG-2026]の実現に向けた基本方針に対する取り組みです。方針を具現化するには、取締役会等で社内・社外役員が議論を重ね、皆で知恵を出し合うことが大切で、私も監査役の立場で何ができるかを考えていきます。

日頃、私が仕事上で心掛けていることは「当社にとって良きこと」「その場の空気に流されない」「勇気を持って臨む」です。まだまだ至らない点ばかりですが、常にこれらを心掛け、力を尽くしてまいりたいと思っています。

西田

私も金田監査役と同意見です。監査役の使命として株主を常に念頭に置いて取締役会に臨むとともに、日々の任務に注力してまいります。また、企業活動としてサステナビリティへの取り組みが重要視される中、今後監査の在り方も変化してくると思われますので、監査役自身も勉強を重ねる必要があると考えています。

数値は全て単体の数値

詳しくは ▶

<https://www.shinmaywa.co.jp/sustainability/esg/environment/>

環境保全基本理念・行動指針

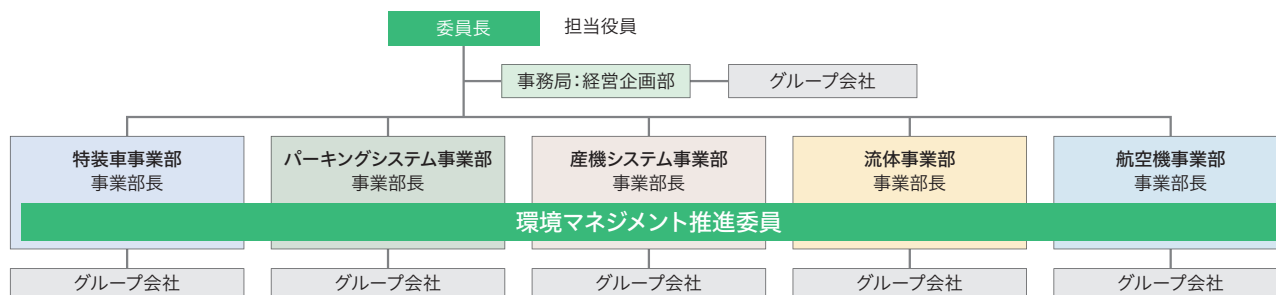
新明和グループは、2022年4月に、新たに環境保全基本理念の制定と環境保全行動指針の改訂を行いました。今後、これらの理念と指針に基づき、従業員一同、環境への取り組みを一層強化し、環境に配慮した企業活動を目指してまいります。

環境マネジメント体制

環境マネジメント推進委員会

省エネルギー活動の推進、廃棄物の総排出量削減や有価物化推進など、事業活動によって生じる環境負荷への影響を低減する全社横断機能として『環境マネジメント推進委員会』を組織し、グループ一体となって目標を定め、事業活動を通じて監視、改善などの活動を継続して推進しています。

■ 環境マネジメント推進委員会 体制図



環境マネジメントシステム

当社グループは環境マネジメントシステム(EMS)に関する国際規格:ISO14001の認証取得を推進し、これに基づいた運用で、環境保全に関する継続的改善を図っています。ISO14001を取得した事業所単位で、省エネルギーや廃棄物削減等の社会課題解決に向けた

取り組みを推進し、その内容を『環境マネジメント推進委員会』を通じて共有しています。なお、国内の生産拠点18カ所のうち、10カ所(約60%)がISO14001の認証を取得しています。

環境保全活動

当社グループでは、環境負荷低減を促進するため、CO₂排出量やエネルギー使用量等を継続的に把握しています。

環境負荷低減・気候変動対策

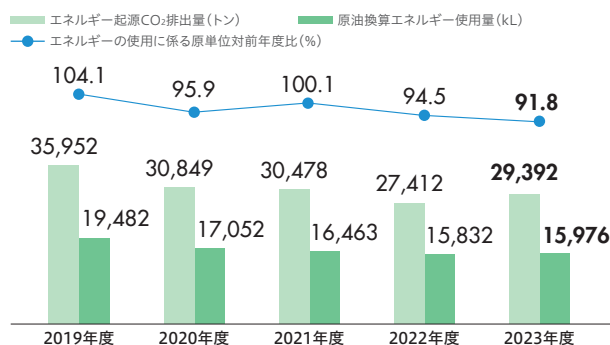
地球温暖化防止に対しては、1980年代から化石燃料(天然資源)の有効利用を目的として、長年、工場を主体に取り組んできました。

その後、省エネ法改正により、2012年に“特定事業所”の指定を受けたことで、全社一体となり、一層の省エネに取り組んでいます。

2023年度の活動

2023年度も、当社単体でのエネルギー使用量の4割強を占める甲南工場において、「エネルギーのJIT化」を目指した省エネ活動を継続しました。また、主要生産拠点である宝塚、小野、甲南工場における使用電力の再生可能エネルギー由来電力の割合を10%から30%に拡大しました。

CO₂排出量／エネルギー使用量と原単位対前年度比



その他、主要な国内グループ会社のCO₂排出実績の管理を始め、さらには、主要な海外グループ会社のCO₂排出状況の調査に着手し、今後のグループ全体でのCO₂排出実績の把握に向けて活動を進めています。

廃棄物削減

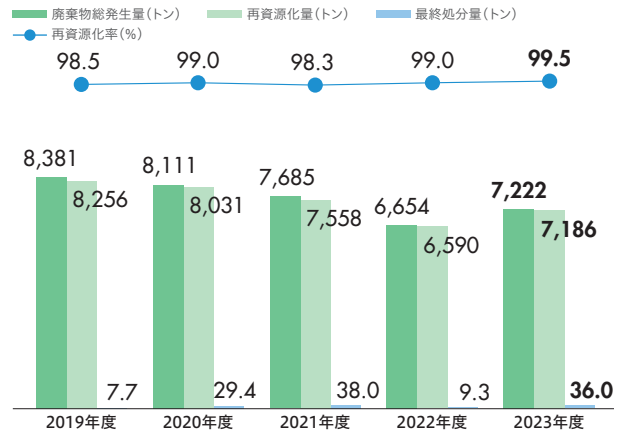
当社は3R(リデュース・リユース・リサイクル)に加え、リフューズ(ごみとなるものは受け取らない)を心掛け、廃棄物の削減およびリサイクル化に取り組んでいます。また、2022年度からは新たに「2030年度の廃棄物排出総量10%削減※1および再資源化率※299%以上」を目標に定め、循環型社会の実現に取り組んでいます。

※1 2020年度に対して ※2 再資源化率=再資源化量÷廃棄物総発生量×100(%)

2023年度の活動

プラスチック資源循環促進法の対応に向け、排出量の把握および排出抑制に向けた目標を定めました。今後はこれらに基づき、計画的に取り組むことを進めています。

廃棄物発生量推移

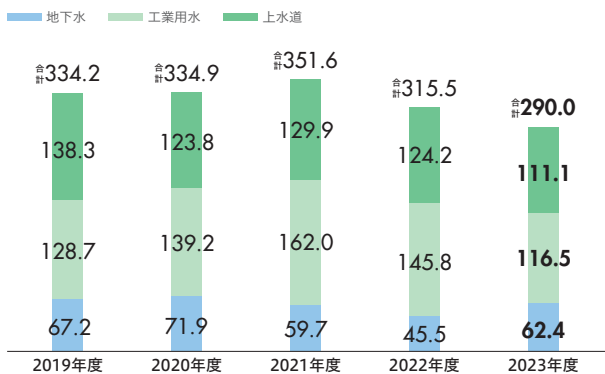


水資源保護・水使用量の削減

限りある貴重な資源である水資源の節減は、浄水工程でのエネルギー削減にもつながることから、工場では、水の使用量および排水量の両面で適正管理を行っており、2023年度におきましても法規・条例不順守はありませんでした。

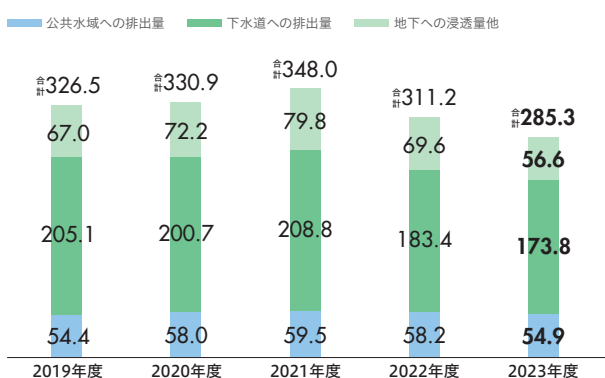
水の使用量推移

(単位:千m³)



水の排水量推移

(単位:千m³)



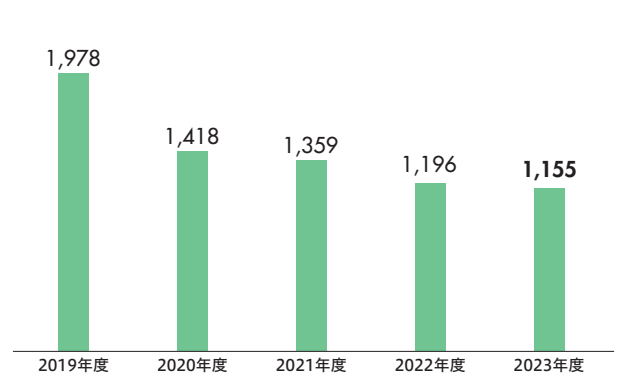
汚染物質の排出量削減

工場から敷地外(大気・水域)に排出する物質については、法規・条例よりも厳しい自主規制値※3を設定し、環境負荷低減に努めています。(なお、当社はSOx排出量の測定が義務となる設備は所有していません。)

※3 例 NOx 法規制値の30~70%程度、BOD 法規制値の50%(航空機事業部 甲南工場の事例)

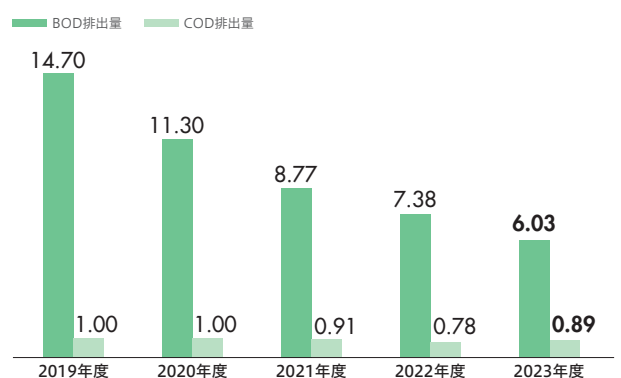
大気へのNOx排出量

(単位:Nm³)



水域へのBOD／COD排出量

(単位:トン)



TCFD提言への賛同と情報開示



2023年1月、新明和工業は、気候変動に関する財務情報開示を積極的に進めていくというTCFD提言の趣旨に賛同し、同提言に基づく情報を開示しました。

今後もTCFD提言のフレームワークを活用して、継続的に情報開示の質と量を充実させるとともに、気候変動への取り組みを一層推進し、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

ガバナンス

代表取締役 取締役社長を議長とする取締役会は、気候関連リスク・機会を企業経営に関する重要な課題・テーマとして捉え、監督・審議する責務を担っています。当社の取締役会は原則として毎月1回開催され、中期経営計画に基づき気候変動を含む重要な経営課題について議論、検討するなど、取締役および執行役員の業務執行について監督を行っています。

当社は、長期的な視点に立った経営を志向し、企業経営におけるESG (Environment, Social, Governance) に関する諸課題に対応するため、「サステナビリティ会議」を設置しています。取締役

副社長執行役員(サステナビリティ担当)を議長とする同会議は、重要課題(マテリアリティ)の特定およびKPIの設定、ESGの各要素に関する分科会(環境分科会、社会分科会、統治分科会)における検討等の進捗状況のフォローおよび統括、KPIの達成状況の確認および計画の見直し並びにそれらの状況の取締役会への報告(原則として年2回)を行うこととしています。

気候関連リスク・機会も重要課題のひとつとしてこの枠組みの中で取り扱われ、同会議ではこれらの動向のモニタリングも行います。

戦略

気候変動が当社事業にもたらす潜在的な影響の大きさと長期的な不確実性に鑑み、当社事業に関わる気候関連リスク・機会を特定・評価するプロセスとして、シナリオ分析を行っています。

5つある事業部のうち、特装車事業および流体事業の2事業については2022年度にシナリオ分析を実施、残りの3事業であるパーキングシステム事業、産機・環境システム事業、航空機事業につい

ては2023年度にシナリオ分析を実施しました。

具体的なシナリオ分析のプロセスとシナリオ分析結果は以下の通りです。

これらの気候関連のシナリオ分析結果は、2024年度からスタートした中期経営計画[SG-2026]に反映され、各事業部門における事業戦略に展開されています。

シナリオ分析結果

シナリオ	外部環境の変化	シナリオ分析結果				顕在化時期
1.5℃/ 2.0℃ シナリオ	・GHG排出に対する規制強化 ・低炭素化技術への移行 ・市場構造の変化	リスク	共通		●炭素税等による生産・調達コストの増加 ●再生可能エネルギー購入による経費増加	中～長期
			特装車		●EV車両・代替燃料車(燃料電池、水素など)への仕様変更に伴い、顧客要望対応や技術的対応が適時に行えない場合の売上機会の逸失 ●低炭素化・脱炭素化に向けた新たな生産技術や生産性向上のための研究開発によるコスト増加	中～長期
			パーキングシステム		●EV充電設備等、モビリティの変化に対応するための技術開発に伴うコストの増加	中～長期
					●ZEB化や再エネ・EV優遇政策等や得意先デベロッパーによるZEB化の要請に貢献することができない等、環境要件に適合できないことで市場での競争力が減少し、受注機会を失うリスク	中期
			産機・環境システム	メカトロニクス	●EV/自動運転車用などに採用される特殊電線の多様化や需要増加の中で、新規参入企業との競争激化やシェア低下のリスク	中期
					●循環型社会への対応遅れにより、他社と比較して製品使用時の環境負荷が高いことによる製品の評価が低下するリスク	中～長期
				環境	●中継施設/リサイクルセンターにおける低炭素技術開発コストの増加、導入遅れによる競争力低下	中～長期
			●廃棄物処理全体の需要縮小による新規設備売上減少および需要縮小に対応した多様なプラント提案等の対応遅れによる販売機会の逸失リスク		長期	
			流体		●既存製品の低炭素化(高効率化・長寿命化)に対応できない場合の売上機会の逸失 ●製造工程全体(サプライチェーン含む)に係る低炭素化・サーキュラーエコノミー対応の遅れによる製品の売上減少	中～長期
航空機		●航空機リサイクルに対する要請が増すことにより、製造工程で排出される廃材/使用済み機体の再資源化等のコスト増加 ●電動/水素航空機の実用化に関する各種研究開発コストの増加(追加的な製品安全基準等の要請に対応するための研究、熱可塑性材料等の研究等)	中～長期			

詳しくは ▶

<https://www.shinmaywa.co.jp/sustainability/managementpolicy/TCFD.html>

シナリオ	外部環境の変化	シナリオ分析結果				顕在化時期
1.5°C/ 2.0°C シナリオ	・GHG排出に対する規制強化 ・低炭素化技術への移行 ・市場構造の変化	機会	特装車	●技術面の高付加価値化や顧客要望への早期対応による売上機会の増加 ●CO ₂ 削減意識の高まりから、信頼性の高い長寿命製品が選ばれ、メンテナンスの重要性が増加することにより、競争力が向上し、売上機会が増加		中～長期
			パーキングシステム	●顧客からのZEB化要請への的確な技術対応により、高付加価値製品としての販売機会の増加		中期
				●EV充電設備等、モビリティの変化に対応した機械式駐車設備への更新需要の増加		中～長期
			産機・環境システム	メカトロニクス	●EV/水素車両/自動運転などの多様な特殊電線(素材/構造)、高効率化等の顧客の要請に対応した機器の提供による市場シェア拡大や新たな収益源を獲得できる機会 ●低炭素化による市場構造の変化に応じ、新たな設備需要が生じることによる電線の多用途化への対応による売上増加	中～長期
				環境	●設備の長寿命化/メンテナンスによる延命化によるライフサイクル排出量が少ない設備の開発設計による製品ラインアップの充実 ●低炭素経済への変化に応じ、既存設備に低炭素技術(省エネ運転等)の導入や、潜在的ニーズ把握による脱炭素製品の具現化(焼却/埋め立て処理から3Rへの転換に伴う中継設備の役割変化やリサイクルセンターのサービス強化等への対応)による売上増加の機会	中～長期
			流体		●製品の高効率化と省エネ・省人化に対応した工事や保守・点検サービスによる売上機会の増加 ●浸水時の機能維持、老朽化対策など国策に沿った既存設備の更新による機器・工事・サービスの売上機会の増加	中～長期
			航空機	●低炭素・環境配慮型の次世代エアモビリティを求める顧客ニーズへの対応(軽量化や省エネ化)を進めることで、製品の競争力を高め、市場シェアの増加や新たな収益源を獲得できる機会		中～長期
				●低炭素要求にマッチしたリサイクルCFRP材の活用や新加工技術の開発による低炭素複合材部品の引き合い機会増加		短～長期
4.0°C シナリオ	・豪雨、洪水、台風等の気象災害の激甚化 ・長期的な年平均気温の上昇や降雨量の変化	リスク	共通	●高潮/豪雨/洪水等の気象災害による工事の停止やサプライチェーンの寸断による部品欠品、調達先変更等による調達コストの増加、収益性の低下 ●平均気温上昇による労働環境の悪化、生産性低下、空調コスト上昇		長期
		機会	特装車	●国土強靱化基本計画に向けたインフラ整備に必要な特装車の販売強化による売上機会の増加		短～長期
			パーキングシステム	●異常気象に伴う台風・豪雨・水害等の増加による、故障した機械式駐車設備のメンテナンス需要の増加、飛来物や環境変化から車両を守るため、冠水対策製品等の災害に強い設備需要の増加		中～長期
			産機・環境システム	メカトロニクス	●遠隔監視システム搭載の製品および故障予防診断やサービスの実施	中～長期
				環境	●災害廃棄物の受入提案に自治体等との協働により取り組むことによる売上増加、地域社会とのリレーション構築	中～長期
			流体		●台風、豪雨など自然災害の増加に備えた雨水排水設備等のインフラ整備の需要が増加	中～長期
			航空機		●地球温暖化の影響により世界中で増加する大規模森林火災において、当社大型飛行艇に消火能力を付与することによる消火活動への貢献と売上増加の機会 ●固定翼無人機による森林火災の監視サービス提供による売上増加の機会	中～長期

●時間軸の定義

短期:-2023年 中期:-2030年 長期:-2050年

●使用シナリオ

1.5°C/2.0°Cシナリオ:IEA Energy Outlook、IPCC第5次評価報告書2.0°Cシナリオ(RCP2.6)

リスク管理

事業遂行にかかるリスクについては、「新明和グループリスクマネジメント規程」を定め、各事業部およびグループ会社において事業特性に適したリスクマネジメント体制を主体的に構築しています。一方で、本社においては各事業部およびグループ会社のリスクマネジメントの状況をモニタリングするとともに、災害リスクや

財務リスク等、全社横断的なリスク対策を実施することにより、リスクマネジメント体制を確立しています。

気候関連リスク・機会についてもシナリオ分析により、気候関連リスク・機会を特定し、特に重大なものは、前述の全社的なリスクマネジメントの枠組みの中で重大リスクとして管理しています。

指標と目標

当社は現在、2030年までの中期的な温室効果ガス削減目標として「エネルギー使用に伴うCO₂排出総量を2030年度までに38%削減(2017年度比)」という目標を掲げています。これは、2017年度の当社のエネルギー使用に伴うCO₂排出量42,720t-CO₂eを2030年度の実績で26,486t-CO₂eにまで減少させるものです。

また、過去のScope1、2の排出量実績(単体)は下表のとおりで、2023年度からは主な国内の連結子会社からの排出量も算定・加算しました。

Scope3についても排出量(単体)を算定しました。

Scope1、Scope2排出量(単体)

新明和工業(単体)のScope1、Scope2

管理指標	基準年	過去5年間実績					目標値
	2017年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2030年度
Scope 1	11,754	12,059	10,528	9,796	9,494	9,474	—
Scope 2	30,966	23,893	20,321	20,682	17,918	19,918	—
Scope 1+2 合計	42,720	35,952	30,849	30,478	27,412	29,392	26,486

新明和工業(単体)の集計値

Scope1、Scope2排出量(国内連結※)

主な国内の連結子会社を加算した場合のScope1、Scope2

管理指標	2023年度 (t-CO ₂ e)
Scope 1	12,442
Scope 2	28,686
Scope 1+2 合計	41,128

※対象とした主な国内の連結子会社

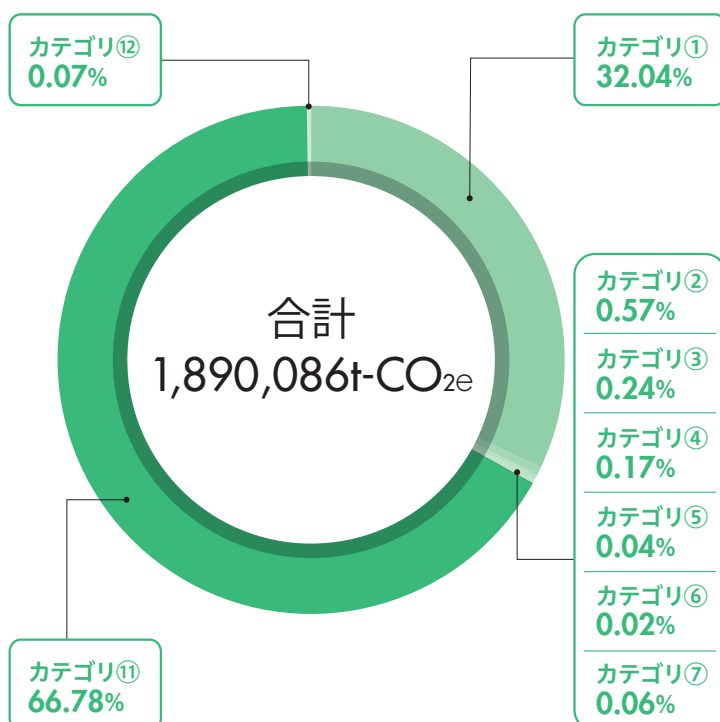
イワフジ工業株式会社
東邦車輛株式会社
株式会社OSK/株式会社WAKO
ウイングフィールド株式会社
大亜真空株式会社
新明和パークテック株式会社
新明和アクアテックサービス株式会社
株式会社明和工務店
合計9社

Scope3排出量(単体)

Scope3 排出量の内訳

カテゴリ	2023年度 (t-CO ₂ e)
①購入した製品・サービス	605,545
②資本財	10,794
③Scope1,2に含まれない燃料 およびエネルギー関連活動	4,520
④輸送、配送(上流)	3,158
⑤事業活動から出る廃棄物	825
⑥出張	423
⑦雇用者の通勤	1,153
⑧リース資産(上流)	非該当
⑨輸送、配送(下流)	非該当
⑩販売した製品の加工	非該当
⑪販売した製品の使用	1,262,255
⑫販売した製品の廃棄	1,413
⑬リース資産(下流)	非該当
⑭フランチャイズ	非該当
⑮投資	非該当
合計	1,890,086

Scope3 排出量のカテゴリ別割合

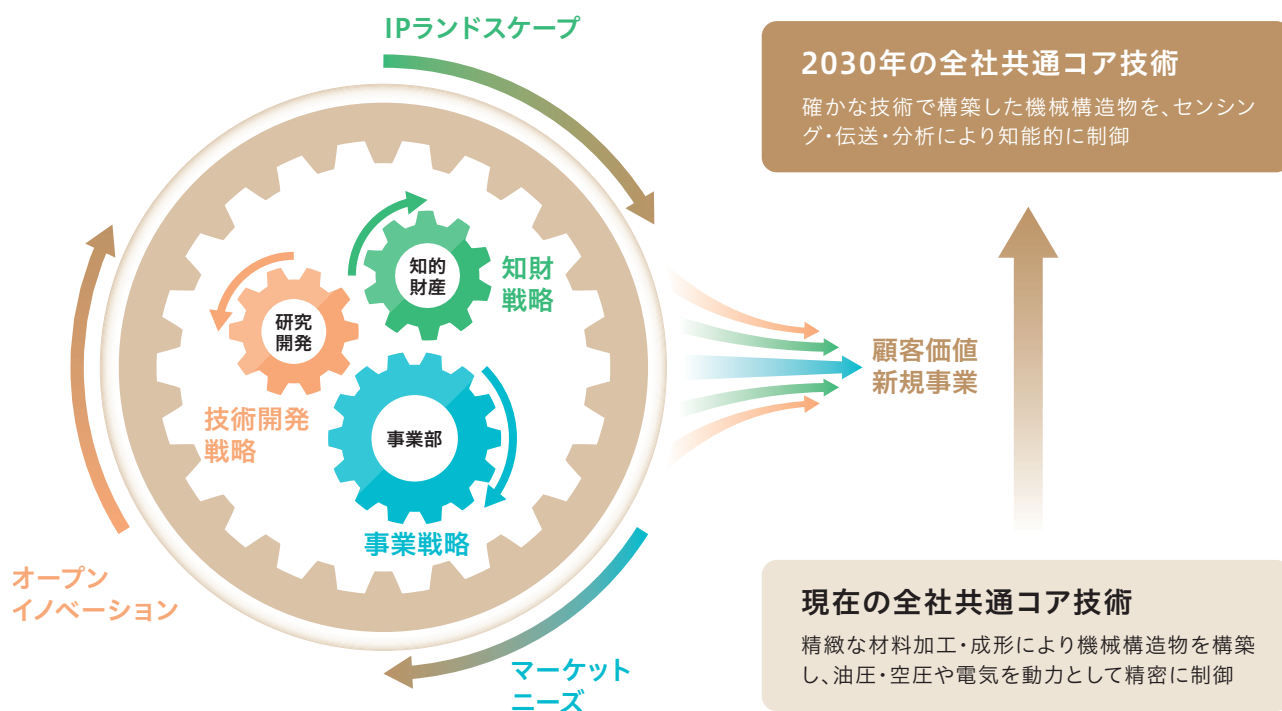


お客様との関わり

研究開発

研究開発の基本姿勢

当社グループは、都市・輸送・環境インフラの高度化を実現するため、創業以来培ってきた技術と先進技術により、将来の顧客価値を創出する研究開発を推進しています。



知的資本に関わる戦略体系:

技術開発戦略と知財戦略により事業戦略をドライブ

品質・製品安全

品質保証活動の考え方

当社グループは、2020年4月に制定した「経営理念」「長期ビジョン」および「行動指針」「行動規範」に基づき、品質方針、品質保証活動指針を定め、安全で高品質の製品とサービスの提供を通じて、お客様の期待と信頼に応えてまいります。

新明和グループ品質方針

当社グループは「経営理念」「行動指針」「行動規範」に基づき、適用される法令や規制等を順守し、お客様の期待と信頼に応える安全で高品質の「製品・サービス」を提供します。また、営業から設計、製造、サービスに関わる全従業員が、高い倫理観と

「損得より善悪」を優先した行動に努め、「新明和クオリティー」の実践と品質マネジメントシステムの適切な運用・管理を通じて、安心な社会と快適な暮らしを支えます。

詳しくは ▶

<https://www.shinmaywa.co.jp/sustainability/esg/society/quality.html>



従業員との関わり

ダイバーシティ&インクルージョン 多様な人材の活用

3つの柱による人事基本方針

新明和グループでは、経営理念実現のために「1.意識醸成」「2.人権尊重と社内環境整備」「3.人材育成」の3つの柱で構成される人事基本方針を定めています。

1.意識醸成

当社では、経営理念に基づき、当社グループが目指す2030年の姿を「長期ビジョン」として掲げています。その実現にはダイバーシティ&インクルージョンの推進とともにイノベーションを生み出す源泉となる個人の多様性を育みながら、多様な人材が一体感を

持って同じベクトルで活躍することが必須と考えており、求める人材像を明確にし、それに伴う評価を行うことで意識醸成を図っています。

詳しくは ▶

<https://www.shinmaywa.co.jp/sustainability/esg/society/raising-awareness.html>



2.人権尊重と社内環境整備

人権尊重

当社グループは、人権の尊重が企業にとって重要な社会的責任であるとの認識に立ち、グローバル市場を視野に入れて今後も持続的な企業成長を図る企業として、国連で採択された人権保護の「国際人権章典」を尊重し、国際規範を踏まえた人権尊重の取り組み

姿勢を明確に示すため、人権に関する方針を定めています。

また、当社グループでは、性別・年齢・国籍・宗教・障がいの有無・学歴・性的指向等にとらわれず、多様な人材を採用・登用し、多様性を活かす組織風土づくりを進めています。

詳しくは ▶

<https://www.shinmaywa.co.jp/sustainability/esg/society/human-rights.html>



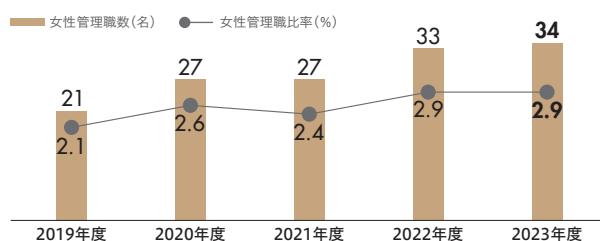
社内環境整備

※1はグループ会社全体の数値、※2は単体の数値

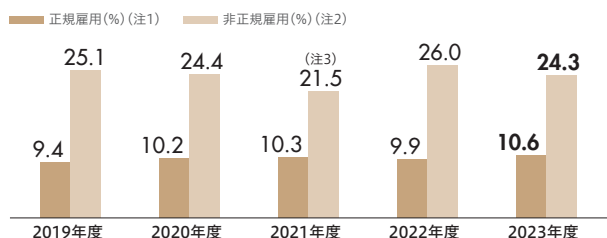
女性活躍推進

当社グループでは、女性活躍の推進は多様性における重要な要素と考えており、出産や育児などのライフイベントを迎えても働き続けられるさまざまな制度を整備し、男性・女性従業員双方の仕事と家庭の両立を支援しています。

女性管理職者数・比率推移※1

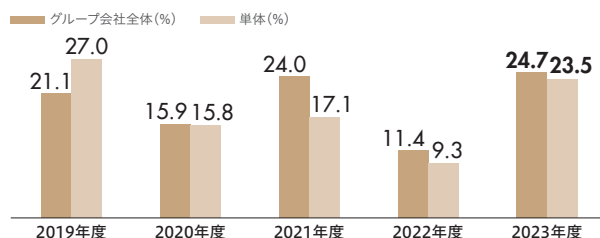


女性従業員比率推移※1



(注1) 本雇用者
(注2) パート、アルバイト、契約社員、シニア再雇用者等の直接雇用者。派遣社員は除く。
(注3) 女性従業員数(非正規)の減少とM&Aによる当社グループへの加入に伴う非正規雇用者数の増加によるものです。

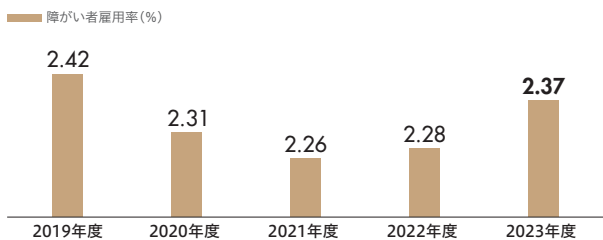
女性新卒採用比率推移【院卒・大卒・高専卒/女性】



障がい者の雇用促進

当社グループでは、障がいをお持ちでも働く意欲と能力を持っている方なら、誰もが仕事を通じて社会参加できる「共生社会」の実現を大切なものと考え、障がい者雇用の促進を図っています。

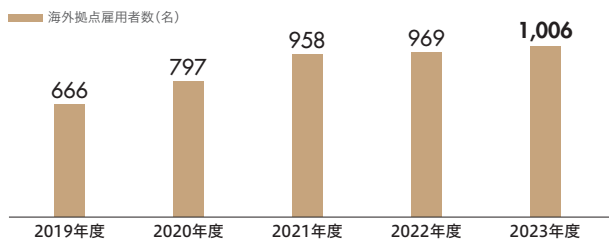
障がい者雇用率※2



海外拠点の人材雇用

当社グループでは、既存事業の深化、領域拡大を図るためには海外市場の拡大が必須と考えており、2030年度に海外売上高1,000億円の目標を掲げています。近年は、積極的に海外企業のM&Aを進めるなど、海外展開の加速を図っています。

海外拠点雇用者数推移※2



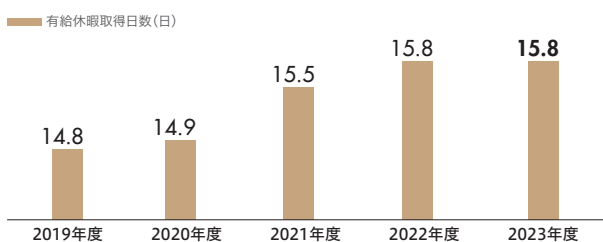
多様な働き方を可能とする仕組みづくり

当社では、従業員のワークライフバランスを考慮し、多様な従業員にとって働きやすい職場環境づくりに向けた諸制度の充実に努めています。

長時間労働防止、有給休暇取得推進への取り組み

当社では、残業上限時間の法制化に沿った管理を強化するとともに、時間外労働の短縮に向けた各種施策の実施、全社一斉定時退場日の設定などにより長時間労働の抑制に努めています。また、計画休暇制度の導入により、有給休暇の取得促進を図っています。

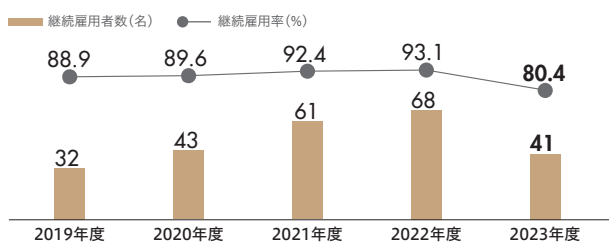
有給休暇取得日数推移(1人平均)



シニア世代の雇用促進

当社では、実務経験を通じてさまざまなノウハウを持つシニア人材の力を最大限活用し、シニア人材のやりがいの達成と当社の成長につなげることを目的に、2003年度にシニア雇用制度を導入・促進し、2022年度から定年年齢を65歳に引き上げました。

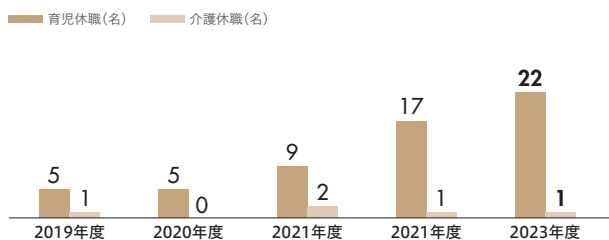
シニア人材の活躍状況※2



育児・介護のための諸制度

従業員が退職することなく、育児・介護に携わることができる制度として、育児・介護休職制度や、育児・介護のための短時間勤務制度などを導入しています。

育児・介護休職制度利用者数推移



3.人材育成

当社では、個人の能力・専門性が最大限に発揮されることにより、会社が持続的に成長し続ける関係づくりとして「従業員エンゲージメントの向上」および「事業競争力の向上」を目指し、さまざまな施策を通じてその実現を図っています。

■ 内的キャリア形成支援プログラム

2022年7月に実施した「D&Iサーベイ」の分析から、従業員エンゲージメントの向上には「上司と部下との価値観の共有」が重要課題であることが明確になりました。「価値観の共有」には、まず、上司と部下が内省を行って、自分自身の価値観やありたい姿を描くことができている状態を創り出す必要があることから、2023年12月に経営職を対象に取り組みを開始し、今年度から一般職に展開しております。最終的には当社従業員全員の受講を予定しており、従業員エンゲージメントの向上につなげてまいります。なお、向上度合については、エンゲージメントサーベイスコアを通じてモニタリングを行ってまいります。

■ 次世代幹部育成プログラム

当社を取り巻く事業環境が劇的に変化している中で、事業を変革する素地を養い、中長期的な視点で経営の舵取りを担うことが期待されるポテンシャルの高い人材を早期に選拔し、ビジネスリーダーとして計画的に育成しています。

■ 人材ポートフォリオ

人材構成を役割の観点からタイプ別に可視化することで、戦略的な人材構成を図っています。また、人材を長期事業戦略に沿って適正に配置することにより、最大の効果をあげることを目的としています。実施に当たっては、全体構成を定量的、定性的に分析し、各事業戦略に応じて柔軟に対応しています。

■ 人材育成におけるその他の取り組み

- 1 入社3年目までの育成プログラム
- 2 自己啓発サポート制度
- 3 社内技能競技会・保守技能競技会

詳しくは ▶

<https://www.shinmaywa.co.jp/sustainability/esg/society/human-resources.html>



健康経営

健康経営宣言

私たちは、社である「清潔 誠心 堅実 進取」を実践し、「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。」という経営理念を実現することを使命と考えています。

これらの使命を成し遂げるための環境づくりを目的として、従業員一人一人が心身共に健康で明るく元気に働き続けることができ、健康と安全に配慮した職場環境の整備および健康意識の向上に取り組んでいます。

健康経営優良法人

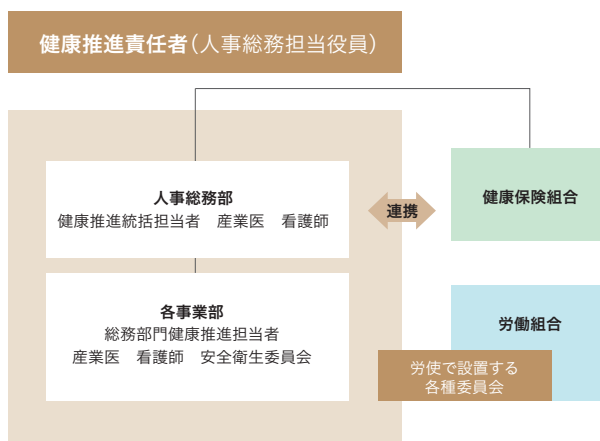
当社は2024年3月11日、経済産業省および日本健康会議が実施する健康経営優良法人認定制度の大規模法人部門において「健康経営優良法人2024」の認定を受けました。今後も健康経営を一層推進し、健康経営宣言に掲げた取り組みを実践してまいります。



2024
健康経営優良法人
Health and productivity

健康経営推進体制

健康経営の責任者である人事総務担当役員を中心に、人事総務部が主となって、各事業部の総務部門、健康保険組合が連携して健康保持・増進に向けた取り組みを推進しています。また、安全衛生委員会、労使で設置する各種の委員会においても、関連のある健康経営上の課題を適時議題として取り上げ、労使連携して健康経営に取り組んでいます。



労働安全衛生

2024年度全社重点安全テーマ

報告・公正・柔軟・学習により安全文化を構築しよう！

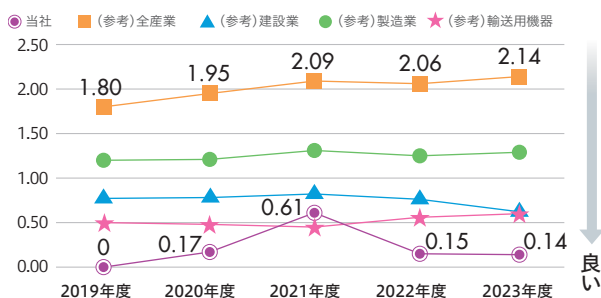
労働安全衛生の基本理念

当社グループは、『安全と健康を守ることは全てに優先する』という安全衛生基本理念に沿った行動を実践し、『安心して働ける作業環境』の構築と、「ゼロ災達成」に向けて取り組んでいます。

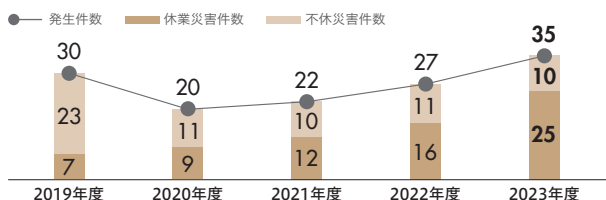
安全衛生行動指針(全社重点安全テーマ)

当社は、毎年度「全社重点安全テーマ」を制定し、従業員の労働災害を未然に防止するための目標を掲げ、「安全・安心して働ける作業環境の構築」を目指し、従業員一丸となって安全衛生活動に取り組んでいます。

休業災害度数率推移(単位:%)※2



労働災害発生件数推移(単位:件)※1



労働安全衛生における具体的な取り組み

当社グループは従業員の労働災害を未然に防止するため、各事業部およびグループ会社において安全衛生委員会を構成して安全衛生活動を展開してきましたが、更なる実効性の向上を図るべく、2024年度から安全衛生推進体制を見直し、「社長」を頂点とし、次に「役員会議」、「勤労部長会議」、「安全担当会議」で構成する中央安全管理体制を構築しました。これにより各事業部、グループ会社の「安全衛生委員会」の情報を速やかに共有するとともにトップダウンによる安全の維持・向上に向けた迅速な指示伝達を全従業員にスピーディーかつ確実に展開できる仕組みを構築しました。

引き続き、リスクアセスメント体制の確立・運用・改善を行うとともに、IT・デジタル技術を災害発生予防に活用するなど、ソフトとハード両面から安全対策向上に取り組んでいます。

また、従業員の安全衛生教育にも注力しており、各事業部およびグループ会社では安全衛生活動の実績を発表する「安全大会」の開催、新入社員受入時や異動時の特別教育の実施、OJTによる現場教育や安全衛生巡視による指導の徹底など、組織や事業内容に応じた教育体系の構築に取り組んでいます。

詳しくは ▶

<https://www.shinmaywa.co.jp/sustainability/esg/society/hygiene.html>



株主との関わり

2023年度の当社の株主・投資家との対話実績は以下の通りです。年2回の決算説明会のほか、代表取締役社長および取締役常務執行役員が中心となり、個別に合計100回以上のIR・SR面談を行いました。

対話で得られた意見や経営課題等については、IR部門が四半期ごとに取りまとめて取締役会へ報告し、経営層にフィードバックしております。

1. 決算説明会等のIR

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

2. 機関投資家とのIR面談

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

3. 議決権担当者とのSR面談

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

お取引先様との関わり

目指す
提供価値

公正な取引と対等なパートナーシップを通じて取引先との共存共栄を実現する

CSR/持続可能な調達

当社グループは、ビジネスパートナーである取引先との連携を密にし、公正、健全な環境の中で共に持続可能な社会づくりを目指しています。

詳しくは ▶

<https://www.shinmaywa.co.jp/sustainability/esg/society/procurement.html>



新規サプライヤー評価手順

①新規取引先候補

新規お取引先様に対しては、会社名、事業所の所在地、主な販売先、仕入先等を記載する「取引先調査票」「取引代金受領に関する依頼書」等の必要書類を提出していただきます。



②信用調査/判定

必要書類の受領後、反社会的勢力に関する審査などの信用審査を行います。



③基本契約書締結/調査票登録/新規口座開設手続き

「取引可能」の判定結果を確認した後、契約書の締結、調査票の内容をシステムに登録し、取引口座の開設手続きを行います。



④経営評価

「人・もの・金」について、危険な兆候の有無を確認しモニタリングを行います。



⑤CSR活動評価

人権などの社会、環境保全への取り組みなどの質問に回答してもらい、一定水準の回答が得られなかった場合は再調査となります（CSRについては、今後新たに設ける調達ガイドラインに基づき調査票を更新する予定です）。



⑥管理項目入力/判定

品質管理の仕組み、下請法の適用などの情報をシステムに登録します。情報が不足する場合は再調査となります。



⑦取引開始/情報公開

これらの手続きを経て取引口座の開設・仕入先コードの設定、および調達システムへの仕入先登録により調達従事者が同システムを扱えるようになり、取引開始となります。

CSR/持続可能な調達活動の実績

2023年度活動実績

当社では、ビジネスパートナーであるお取引先様と共に持続可能な社会づくりを目指すため、資材調達部門に所属するメンバーに対してCSR教育を継続的に行い、意識や知識を高めてきました。

2023年度も社会の変化を捉えCSR教育を継続しながら、いよいよ持続可能な調達の実践を本格化するための仕組みを徐々に整えています。

方針展開

1 2023年10月1日に当社ウェブサイトにて公開した「新明和CSR調達ガイドライン」第2版では、実践する上で不足していた内容を追加しました。

「パートナーシップ構築宣言」

2 日本政府が推進する、事業者が、サプライチェーン全体の付加価値向上、大企業と中小企業の共存共栄を目指し、「発注者」側の立場から、「代表権のある者の名前」で宣言する「パートナーシップ構築宣言」について、2023年3月22日付けで当社も宣言しました。

CSR教育

3 「CSR/持続可能な調達」についてサプライヤーの皆様と接する調達担当者が理解を深めて行動することが重要です。

社内ポータルサイトに資材調達/CSR/持続可能な調達の専門サイトを設け、「新明和CSR調達ガイドライン」第2版の内容を反映した教育動画などの社内での情報共有を容易にできる環境を整備しました。

啓蒙活動

4 2023年度も引き続き全従業員向けのデジタル掲示板に「CSR(企業の社会的責任)/持続可能な調達」に関するメッセージを掲載しました。

2023年度は、人権侵害を助長するリスクの内容を追加しました。

サプライヤーポータルサイトの開設

5 サプライヤーの皆様との円滑なコミュニケーションや情報共有、データの相互利用など将来に渡り相互に生産性向上を図る目的で「新明和サプライヤーポータルサイト」を開設することとし、まずは当社資材の総取引額の約半分を占める110社の皆様へ当社サプライヤーポータルサイトへの参加登録を要請しました。

当面の間、参加登録を要請した企業様限定で試験的な運用を行い、意見の反映や改善を経て、資材お取引先様全体に展開する予定です。

最初の情報共有の取り組みとして、関連情報のリンク先の共有、登録会社様のCSR調達に関するトレーニングに役立つことを期待した当社社内の「CSR/持続可能な調達」教育資料や啓蒙活動資料を限定公開しています。

地域・社会との関わり

■ 兵庫県宝塚市と包括連携協定を締結

当社は、2024年3月、兵庫県宝塚市と包括連携協定を締結しました。本協定では、両者において「災害に強いまちづくり」「脱炭素社会の実現に向けたまちづくり」「都市・輸送・環境インフラの高度化」といったテーマを共有し、これらについて当社が有する知見やノウハウを生かせる機会・場面を通じて、同市の持続的な成長・発展に寄与することを想定しています。

また、同市では、次世代を担う子どもの教育にも注力されており、当社が同市内に有する生産拠点の見学等も積極的に受け入れることとしています。

■ 川西記念新明和教育財団への寄付

当社は、自社の社名を冠した公益財団「川西記念新明和教育財団」に毎年寄付を行い、活動を支援しています。

同財団は1992(平成4)年に財団法人として設立されました。設立代表者の川西 甫氏(同氏の父親 川西龍三氏は、川西航空機株式会社の創業者)は、川西航空機創業の地である兵庫県下で科学技術の発展に携わる大学(研究室)や、アジア諸国等から県下の大学に私費留学している学生を主な助成対象と定め、その運営費用となる私費を寄付しました。同財団は、その運用益と、この活動に賛同する当社からの寄付を資金として、助成対象となる研究テーマや留学生を毎年募り、選考委員が選考を行っています。

助成を始めて32年目となった2023年度は、以下の大学、留学生に助成金を支給しました。

1. 2023年度 科学技術研究助成金支給事業

(敬称略)

所属、研究者、研究テーマ	
1	神戸大学大学院工学研究科 機械工学専攻/小川 祐樹 赤外線サーモグラフィを用いたマルチマテリアル接合の疲労損傷過程のその場計測手法の構築
2	神戸大学大学院システム情報学研究科 システム科学専攻/米田 成 1画素だけのセンサーを使用したホログラフィックビデオカメラの実現
3	神戸大学 バイオシグナル総合研究センター/日下部 将之 天然変性領域を介したDNA損傷認識機構の解明
4	兵庫県立大学大学院工学研究科 機械工学専攻/田中 一平 変調プラズマを用いた超高硬度ナノ結晶ダイヤモンド膜の作製
5	兵庫県立大学大学院理学研究科 物質科学専攻/三宅 由寛 ナトリウム電池を可能にする多孔性材料の創成
6	関西学院大学理学部 化学科/秋吉 亮平 構造柔軟性を有する含硫黄半導体高分子の開発とフレキシブルデバイスへの応用

※設立以来行ってきた助成金支給 累計件数 140件

2. 2023年度 外国人留学生奨学金支給事業

出身国別 対象留学生数	
中華人民共和国	2名
トルコ	1名
パキスタン	1名
ネパール	1名

※設立以来行ってきた奨学金支給累計実績159名(16か国)

なお、同財団の概要、活動実績の詳細は、右記からウェブサイトをご確認ください。▶



本協定に基づき連携および協力を行う事項

1	災害に強いまちづくりに関すること
2	脱炭素社会の実現に向けたまちづくりに関すること
3	都市・輸送・環境インフラの高度化に関すること
4	多様性のあるまちづくりに関すること
5	先進技術やイノベーションによる地域課題の解決に関すること
6	前5号のほか、両者が協議し、必要と認めること

■ JICA課題別研修「固形廃棄物管理の基礎」に協力

当社グループではサステナビリティ経営方針に基づき、事業活動を通じて広く社会に貢献することを目指しており、2011年度からJICA(独立行政法人 国際協力機構)関西が主催する、課題別研修「固形廃棄物管理の基礎」に協力しています。

この研修は、JICAから事業を受託したNPO法人「こども環境活動支援協会(LEAF)」が、太平洋やアジア、中南米地域などの政府および自治体関係者を対象に、「民間セクターと市民社会との協働による固形廃棄物管理」について学ぶことを目的に、日本の地方自治体における廃棄物処理と循環型社会の構築、資源化物再生化事業等に関する講義や現地見学といったカリキュラムで構成されています。当社は「塵芥車メーカーの取り組み」「収集車の操作・修理研修」の2つのテーマで説明を行い、午前中の講義に続いて、午後からは広島工場にご案内し、製造現場の見学や実車を使って操作方法や安全な取り扱いに関する説明を行いました。本研修は、2020年度以降は新型コロナの影響で中止となっていましたが、2023年度は4年ぶりの開催となり、以下に記す国の方々が参加されました。

これからも積極的にJICA研修に協力することで、“塵芥車”を通じて、世界の廃棄物課題解決への貢献を目指します。

JICA課題別研修「固形廃棄物管理の基礎」受入れ実績

実施日	対象国	対象者
2023年9月27日	アゼルバイジャン、クック諸島、キルギス、パレスチナ、アルジェリア	5名
2024年2月6日	カンボジア、モルディブ、ネパール、ヨルダン、ソロモン諸島、南スーダン	6名



塵芥車の説明を聴く研修生(2023年9月)



研修を終えて(2024年2月)

財務サマリー(連結)

財務指標

(年度)	2013	2014	2015	2016
経営成績				
売上高 (単位:百万円)	174,010	193,131	203,917	201,204
営業利益 (単位:百万円)	10,872	13,635	15,260	13,067
売上高営業利益率 (単位:%)	6.2	7.1	7.5	6.5
親会社株主に帰属する当期純利益 (単位:百万円)	7,444	9,159	10,281	8,954
売上高当期純利益率 (単位:%)	4.3	4.7	5.0	4.5
自己資本当期純利益率(ROE) (単位:%)	8.1	9.1	9.4	7.7
投下資本利益率(ROIC) (単位:%)	6.8	8.3	9.1	7.7
財政状況				
総資産 (単位:百万円)	167,460	182,167	186,780	188,632
総資産回転率 (単位:回)	1.08	1.10	1.11	1.07
自己資本 (単位:百万円)	95,130	105,865	112,993	118,268
自己資本比率 (単位:%)	56.8	58.1	60.5	62.7
有利子負債 (単位:百万円)	6,000	4,188	2,000	150
ネット D/Eレシオ (単位:倍)	△0.07	△0.08	△0.13	△0.16
キャッシュ・フロー				
営業活動によるキャッシュ・フロー (単位:百万円)	6,477	9,485	14,767	14,342
投資活動によるキャッシュ・フロー (単位:百万円)	△5,554	△5,817	△6,458	△6,039
財務活動によるキャッシュ・フロー (単位:百万円)	△3,390	△3,503	△4,023	△6,619
現金及び現金同等物の期末残高 (単位:百万円)	12,550	12,920	17,085	18,772
その他				
1株当たり配当金 (単位:円)	12	14	14	14
配当性向 (単位:%)	16.1	15.2	13.6	15.0
1株当たり当期純利益 (単位:円)	74.67	91.88	103.15	93.17
設備投資 (単位:百万円)	5,834	4,408	5,657	6,854
減価償却費 (単位:百万円)	3,978	4,093	4,362	4,763
研究開発費 (単位:百万円)	2,313	2,789	2,845	2,717
従業員数 (単位:人)	4,588	4,612	4,700	4,726
海外売上高 (単位:百万円)	36,039	45,608	48,142	43,076
海外売上高比率 (単位:%)	20.7	23.6	23.6	21.4

※脚注:ROIC計算式

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

2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
207,335	217,297	227,231	209,226	216,823	225,175	257,060
10,594	10,708	12,836	10,479	10,569	9,293	11,765
5.1	4.9	5.6	5.0	4.9	4.1	4.6
7,086	6,996	7,378	5,487	6,907	7,313	7,279
3.4	3.2	3.2	2.6	3.2	3.2	2.8
5.8	6.8	8.9	6.4	7.7	7.6	7.1
6.0	5.8	6.5	5.1	5.1	4.4	5.3
190,001	209,195	214,157	212,060	221,206	226,907	260,102
1.10	1.09	1.07	0.98	1.00	1.00	1.06
124,893	82,340	82,946	87,945	92,465	98,747	107,008
65.7	39.4	38.7	41.5	41.8	43.5	41.1
90	49,893	57,568	54,539	52,254	52,417	50,616
△0.15	0.32	0.46	0.36	0.28	0.30	0.25
8,699	13,452	8,509	18,120	15,998	6,404	14,065
△7,076	△9,693	△12,408	△9,133	△7,221	△7,164	△8,217
△1,647	△526	1,419	△5,972	△5,203	△4,108	△5,884
18,750	21,952	19,342	22,667	26,549	22,535	22,891
23	45	87	38	42	45	47
31.0	58.9	76.9	45.5	40.0	40.5	42.6
74.23	76.41	113.11	83.47	104.96	111.00	110.38
6,525	6,442	7,100	9,205	4,782	4,465	6,891
5,025	5,064	5,442	5,768	5,564	5,321	5,225
2,836	2,575	2,401	2,356	2,282	2,476	2,602
4,773	5,037	5,075	5,288	5,783	5,932	6,181
42,556	42,899	43,250	27,108	31,022	46,382	53,219
20.5	19.7	19.0	13.0	14.3	20.6	20.7

ネットワーク

新明和グループは、兵庫県宝塚市に本社を置き、お客様やお取引先様との関係性に鑑みて国内外の要所に拠点を設け、活動しています。

近年は、経営体制強化の一環で、新たにグループに迎える法人も増加しています。

特装車事業

- 佐野工場 ●
- 寒川工場 ●
- 広島工場 ●



国内グループ会社

- 新明和オートエンジニアリング株式会社
- イワフジ工業株式会社 ●
- 東邦車輛株式会社 ●
- 東邦車輛サービス株式会社
- 新明和オートセールス株式会社

- 株式会社エー・エス・エヌ
- 株式会社OSK ●
- 株式会社WAKO ●

海外グループ会社

- Thai ShinMaywa Co., Ltd. ●

パーキングシステム事業



国内グループ会社

- 新明和パークテック株式会社 ●

海外グループ会社

- 台湾新明和工業股份有限公司
- ShinMaywa (Asia) Pte. Ltd. ●

- ShinMaywa Aerobridge Malaysia Sdn. Bhd. ●

産機・環境システム事業

- 宝塚工場 ●



国内グループ会社

- 新明和ウエステック株式会社

- 大亜真空株式会社 ●

海外グループ会社

- ShinMaywa (America), Ltd.
- 新明和(上海)商貿有限公司
- ShinMaywa (Bangkok) Co., Ltd.
- 新明和(上海)精密機械有限公司 ●

- 新明和(重慶)環保科技有限公司 ※2 ●
- KOREA VACUUM LIMITED ●
- ShinMaywa Mexico S. A. de C. V. ※2
- ShinMaywa Philippines, Inc.

流体事業

小野工場 ●



国内グループ会社

新明和アクアテクサービス株式会社

フルテック株式会社 ●

海外グループ会社

Thai ShinMaywa Co., Ltd. ●

常州特波馬修環保科技有限公司 ※2

TurboMAX Co., Ltd. ●

TurboMAX India Private Limited ※2

拓博邁思(常州)科技有限公司 ※3

航空機事業

甲南工場 ●

徳島分工場 ●

宝塚分工場 ●

播磨分工場 ●



国内グループ会社

新明和岩国航空整備株式会社

ウイングフィールド株式会社 ●

海外グループ会社

ShinMaywa (California), Ltd. ※1

その他事業

株式会社明和工務店

新明和ハートフル株式会社 ※2

新明和商事株式会社

株式会社ゴードーソリューション ※1

新明和ソフトテクノロジー株式会社

宝塚工場・宝塚分工場

播磨分工場

小野工場

佐野工場

寒川工場

甲南工場

徳島分工場

広島工場

※1 持分法適用非連結子会社

※2 持分法非適用非連結子会社

※3 持分法非適用関連会社

● 生産拠点

会社概要

会社概要 (2024年3月31日現在)

設 立 年 月 日	1949年11月5日
資 本 金	15,981,967,991円
従 業 員 数	3,264名
連 結 従 業 員 数	6,453名

取締役・監査役 (2024年6月25日現在)

代表取締役 取締役社長	五十川龍之
取締役 副社長執行役員	石丸 寛二
取締役 専務執行役員	西岡 彰
取締役 常務執行役員	久米 俊樹
取締役 常務執行役員	梶原 敬士
社外取締役	蒔田 祥史
社外取締役	長井 聖子
社外取締役	梅原 俊志
常勤監査役	西田 幸司
常勤監査役	島坂 忠宏
社外監査役	金田友三郎
社外監査役	杵山 栄理
社外監査役	木村 文彦

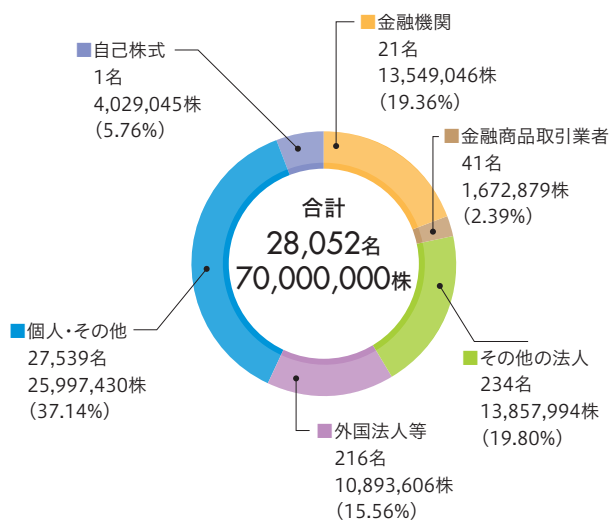
株式の状況 (2024年3月31日現在)

- (1)発行可能株式総数 300,000,000株
 (2)発行済株式の総数 70,000,000株
 (3)株主数 28,052名
 (4)大株主(上位10名)

株 主 名	持株数 株	持株比率 %
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社(信託口)	7,727,400	11.71
三信株式会社	6,749,065	10.23
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	4,059,100	6.15
新明和グループ従業員持株会	3,189,614	4.83
住友不動産株式会社	1,837,800	2.78
東洋ビルメンテナンス株式会社	1,391,300	2.10
新明和グループ取引先持株会	957,069	1.45
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	917,200	1.39
JP MORGAN CHASE BANK 385781	777,217	1.17
BNP PARIBAS LUXEMBOURG/2S/ JASDEC/JANUS HENDERSON HORIZON FUND	734,600	1.11

(注) 持株比率は、自己株式数(4,029,045株)を控除して計算するとともに、小数点第3位以下を切り捨てて表示しております。

(5) 株式分布状況 (2024年3月31日現在)



ウェブサイトのご案内

当社公式ウェブサイトでは、当社グループに関するさまざまな情報を掲載しております。
本報告書とあわせてご覧ください。

<https://www.shinmaywa.co.jp/>



ShinMaywa