

# 2020年3月期 第2四半期決算説明会



2019年11月12日  
株式会社 小森コーポレーション

1. 2020年3月期第2四半期業績および通期計画(P4～34)

取締役管理本部長 松野 浩一

2. 第6次中期経営計画(P35～57)

代表取締役社長 持田 訓

# 2020年3月期 第2四半期 決算説明資料



2019年11月12日  
株式会社 小森コーポレーション

## 決算概要 P/L

(単位:億円)

		2020/3 上期実績	2019/3 上期実績	差額	前年 同期比	2020/3 上期計画	差額	計画比
受注高		493	428	66	115%	440	53	112%
売上高		411	402	8	102%	415	△4	99%
営業利益		△3	△3	△1	-	△4	1	-
経常利益		△7	1	△8	-	△4	△3	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益		△10	△2	△8	-	△7	△3	-
平均レート(円)	US\$	109.00	110.07	/		105.00	/	
	EUR	121.43	129.88			120.00		
期末レート(円)	US\$	107.92	113.57			105.00		
	EUR	118.02	132.14			120.00		

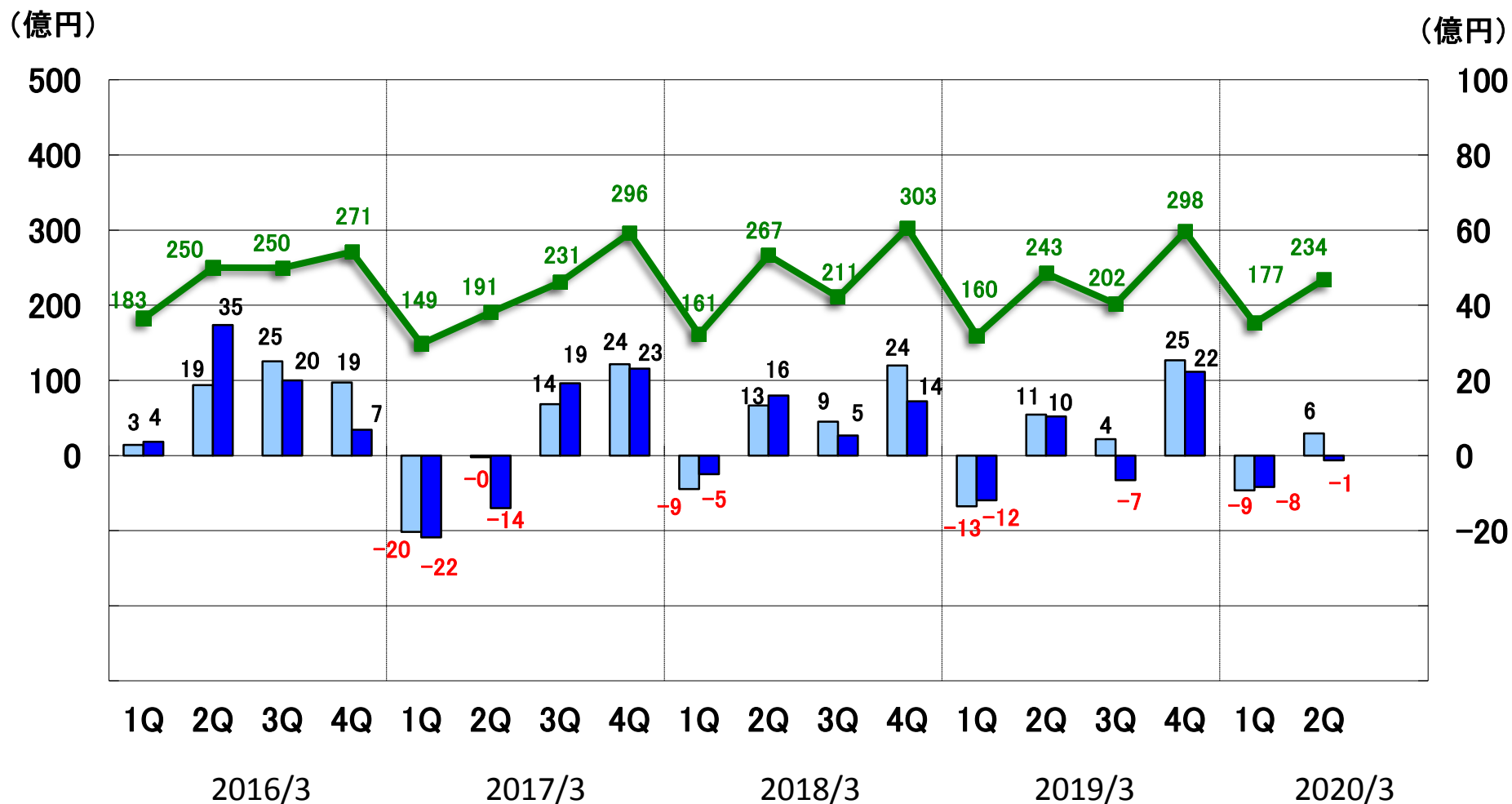
# 主な資産・負債

(単位:億円)

	当上期末 2019.9.30	前期末 2019.3.31	差額
現金・預金	289	340	△51
売上債権	199	262	△63
有価証券	153	152	1
棚卸資産	338	322	16
うち製品	154	133	21
有形固定資産	319	319	0
無形固定資産	59	22	36
仕入債務	175	204	△29
短期借入金	6	0	5
社債	0	0	0
長期借入金	0	0	0
株主資本	1,247	1,292	△46
総資産	1,611	1,674	△62

# 売上高・損益の推移

■ 売上高(左目盛)   
 ■ 営業利益(右目盛)   
 ■ 親会社株主に帰属する四半期純利益(右目盛)

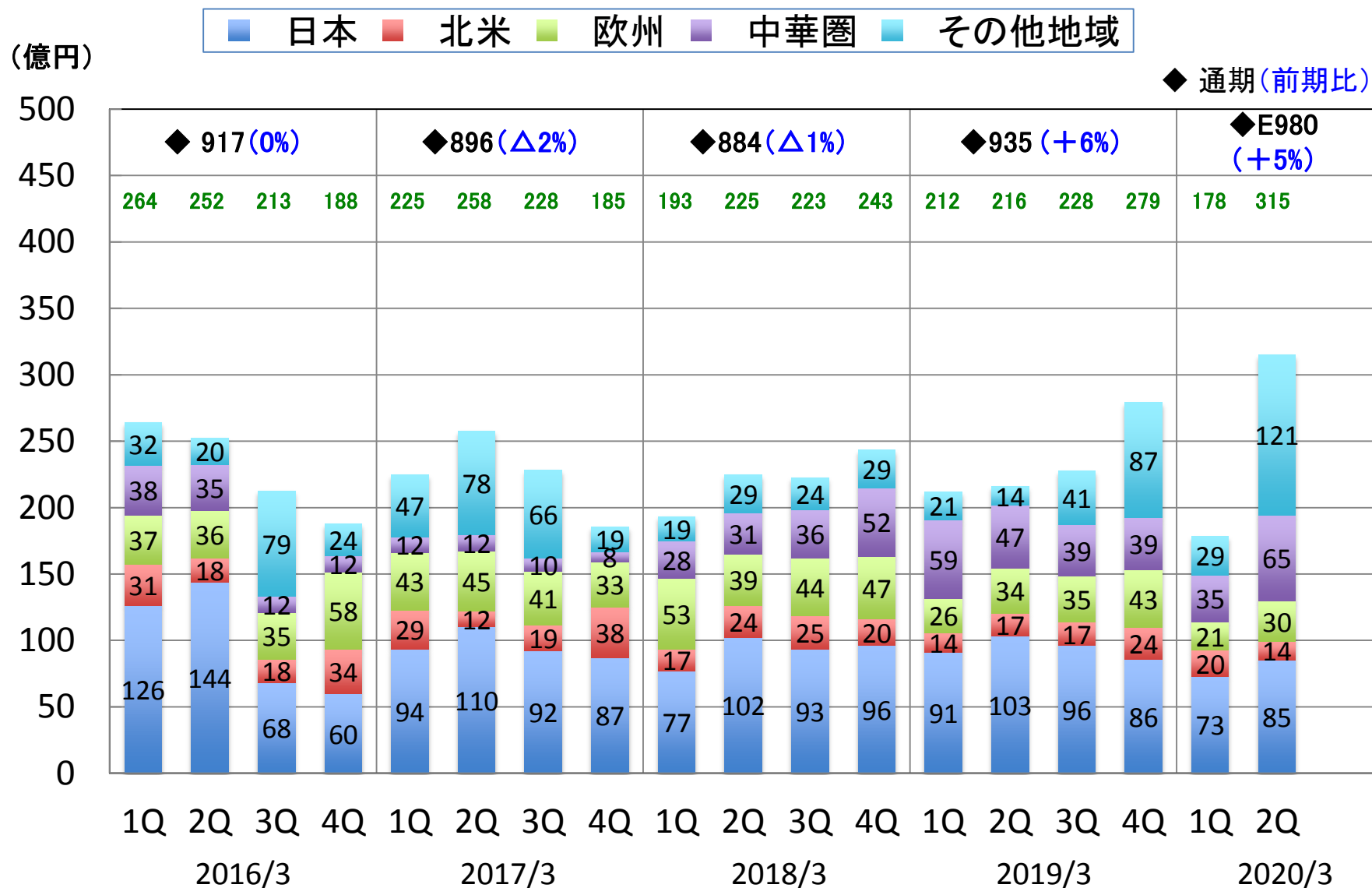


# 地域別受注高

(単位：億円)

	2020/3 上期実績	2019/3 上期実績	前年 同期比
日 本	158	194	81%
北 米	33	32	105%
(百万ドル)	(31)	(29)	(106%)
欧 州	52	60	86%
(百万ユーロ)	(43)	(46)	(92%)
中 華 圏	100	106	94%
そ の 他 地 域	150	35	425%
合 計	493	428	115%

# 地域別受注高





## 品目別受注高

(単位：億円)

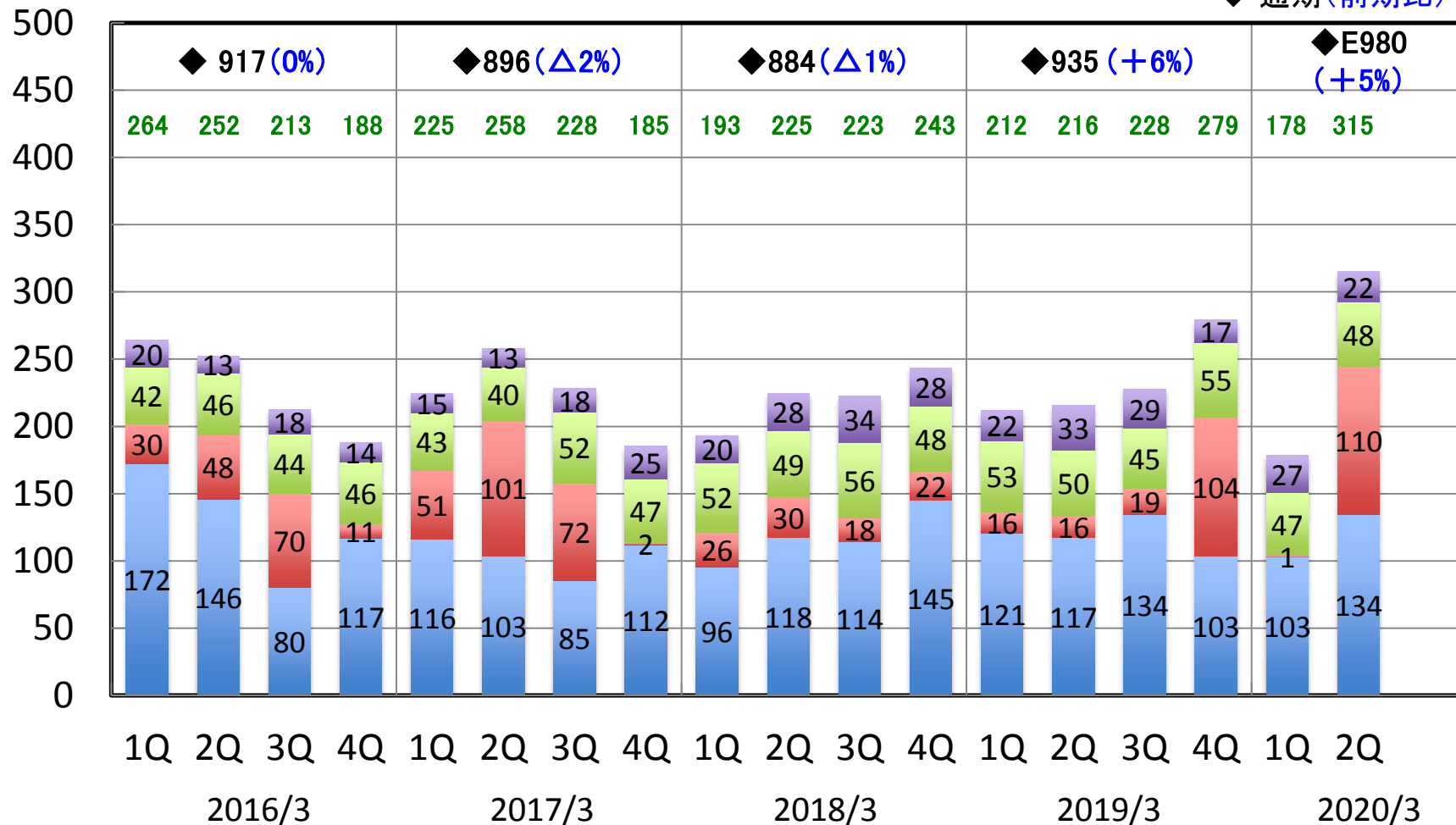
	2020/3 上期実績	2019/3 上期実績	前年 同期比
枚 葉 機	237	238	100%
輪転機・証券印刷機	112	31	359%
中古機・部品修理	95	103	92%
DPS・PE・その他	50	56	90%
合 計	493	428	115%

# 品目別受注高

■ 枚葉機 ■ 輪転機・証券印刷機 ■ 中古・部品修理 ■ DPS・PE・その他

(億円)

◆ 通期(前期比)

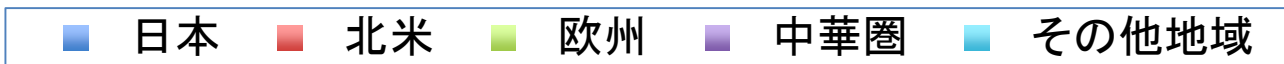


# 地域別売上高

(単位：億円)

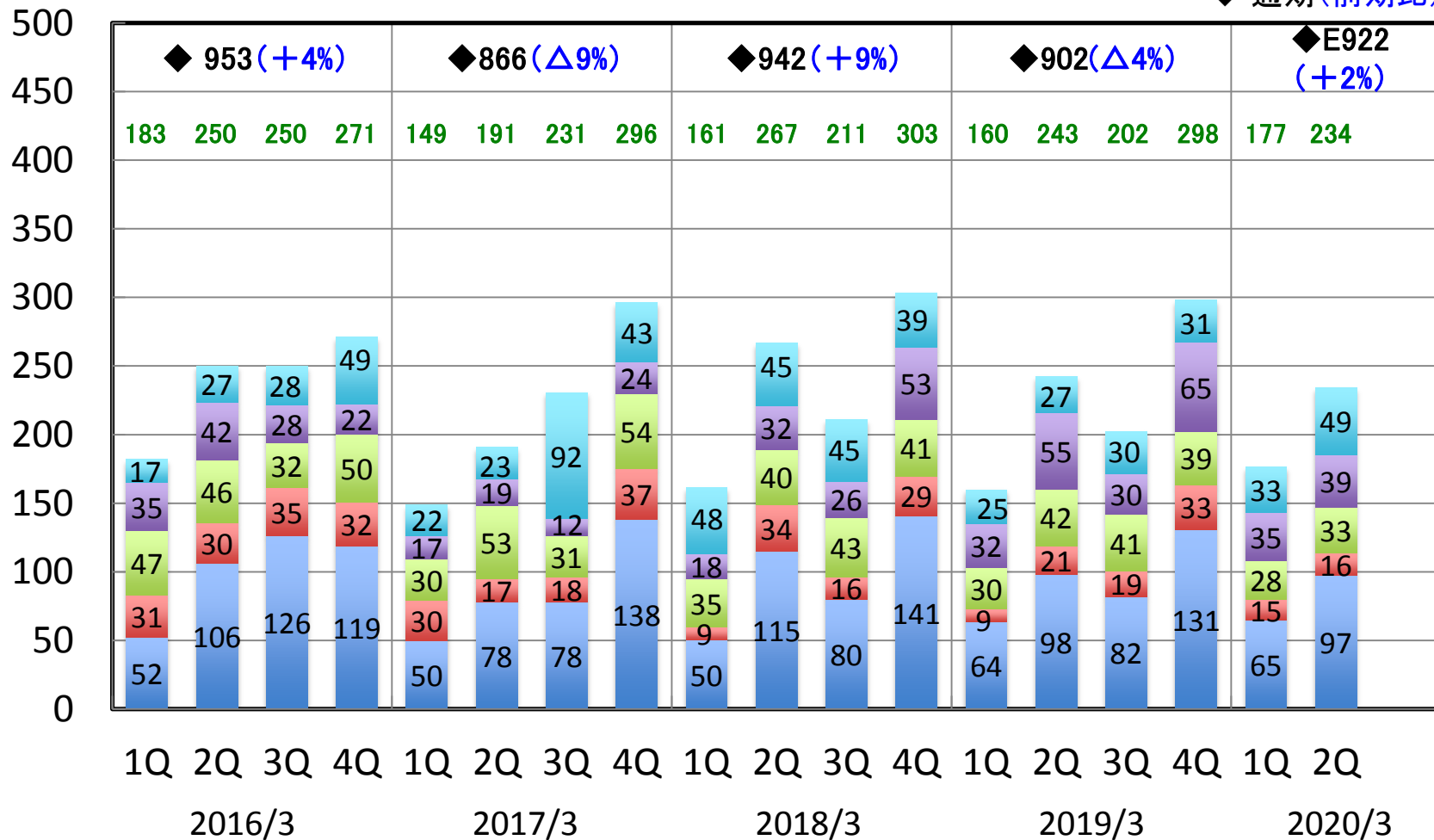
	2020/3 上期実績	2019/3 上期実績	前年 同期比
日 本	162	162	100%
北 米	31	30	105%
(百万ドル)	(29)	(27)	(106%)
欧 州	62	72	86%
(百万ユーロ)	(51)	(55)	(92%)
中 華 圏	74	88	84%
そ の 他 地 域	82	52	159%
合 計	411	402	102%

# 地域別売上高



(億円)

◆ 通期(前期比)



# 品目別売上高

(単位：億円)

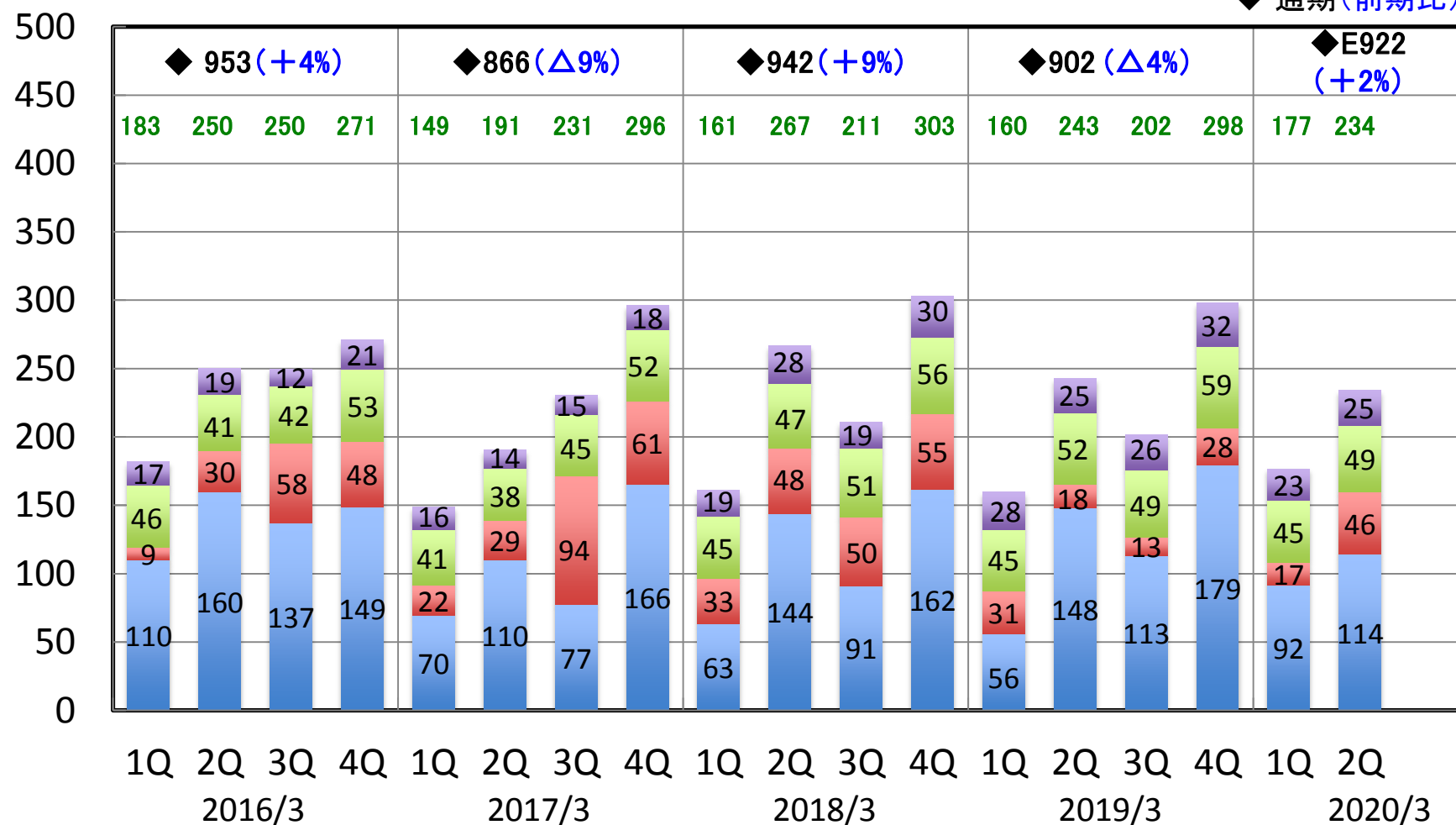
	2020/3 上期実績	2019/3 上期実績	前年 同期比
枚 葉 機	206	204	101%
輪転機・証券印刷機	62	49	127%
中古機・部品修理	94	97	97%
DPS・PE・その他	49	52	93%
合 計	411	402	102%

# 品目別売上高

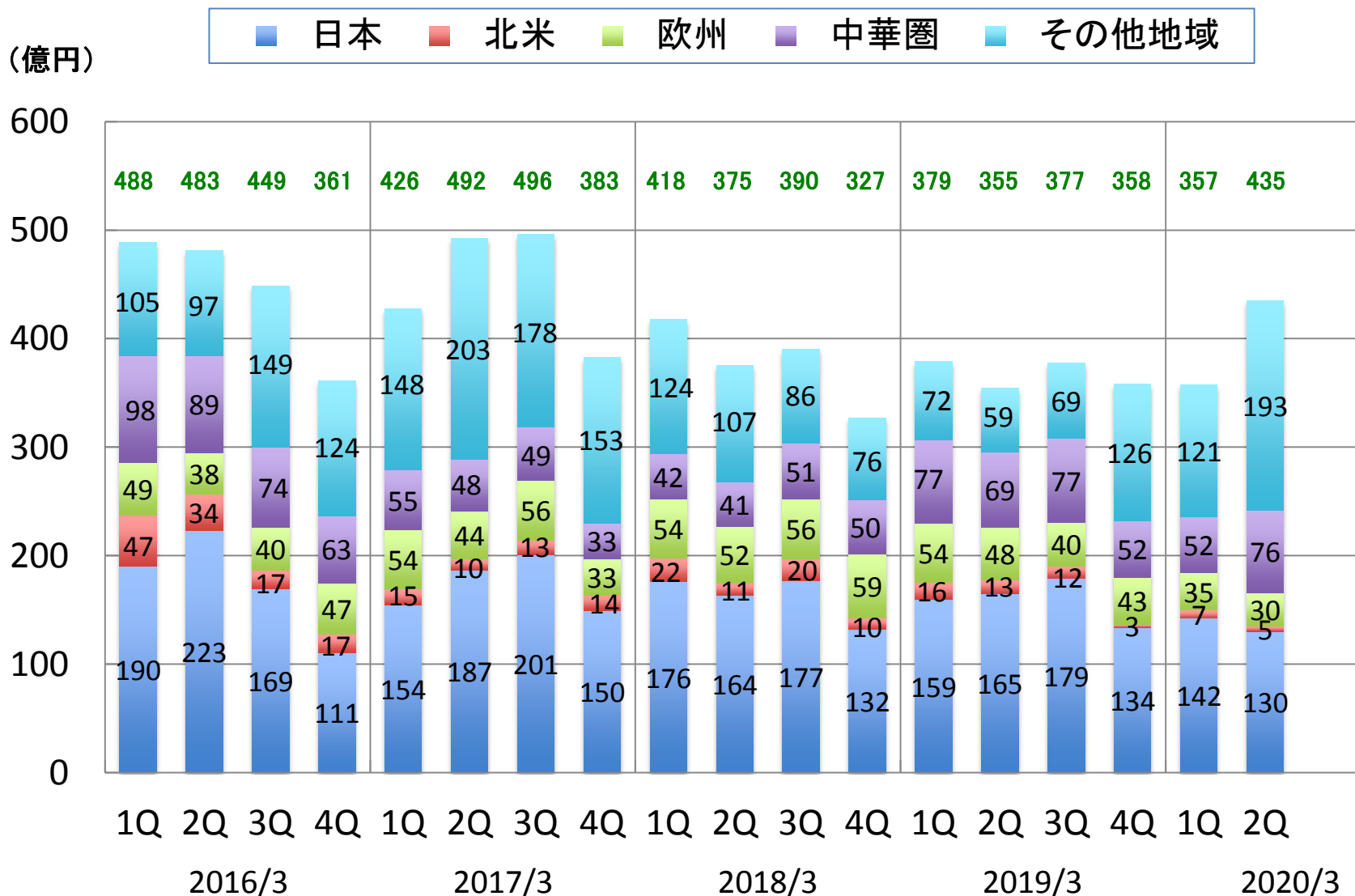
■ 枚葉機 ■ 輪転機・証券印刷機 ■ 中古・部品修理 ■ DPS・PE・その他

◆ 通期(前期比)

(億円)

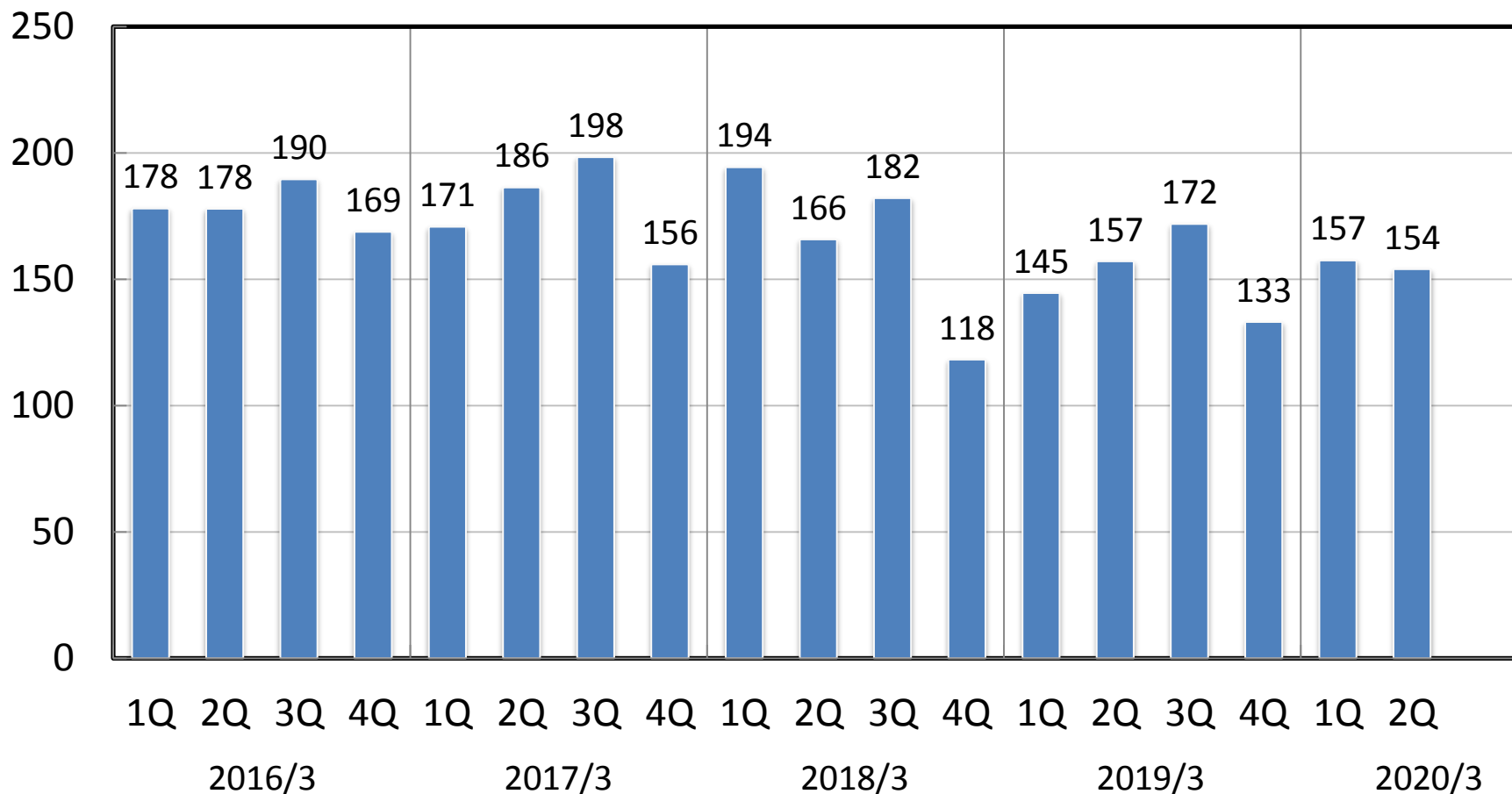


# 受注残高の推移



# 製品在庫の推移(原価ベース)

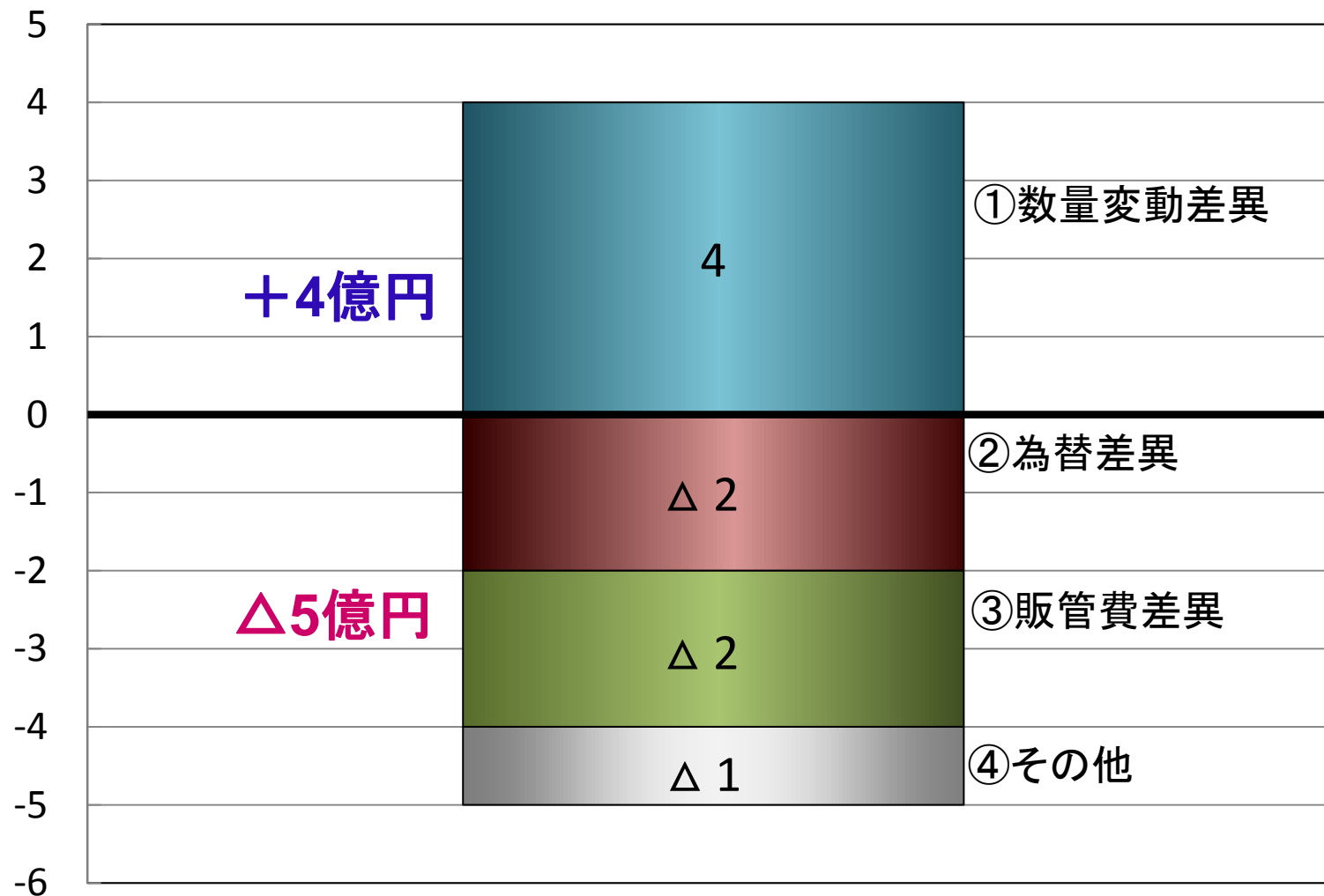
(億円)





## 上期営業損益の変動要因(対 前年同期比)

(億円)

合計  $\Delta 1$ 億円

## 業績見通し

(単位:億円)

		2020/3 上期実績	<2Q修正> 2020/3 下期計画	<2Q修正> 2020/3 通期計画	2019/3 前期実績	差額	前期比	2020/3 期初 通期計画	差額	期初 計画比
受注高		493	487	980	935	45	105%	1,000	△20	98%
売上高		411	511	922	902	20	102%	932	△10	99%
営業利益		△3	13	10	27	△17	37%	23	△13	43%
経常利益		△7	13	6	25	△19	24%	24	△18	25%
親会社株主に帰属する 四半期純利益		△10	11	1	14	△13	7%	14	△13	7%
平均レート(円)	US\$	109.00	105.00	107.15	110.69	/	/	105.00	/	/
	EUR	121.43	115.00	118.46	128.43			120.00		
期末レート(円)	US\$	107.92	105.00	105.00	110.99			105.00		
	EUR	118.02	115.00	115.00	124.56			120.00		

# 地域別受注高 予想

(単位:億円)

	2020/3 上期実績	<2Q修正> 2020/3 下期計画	<2Q修正> 2020/3 通期計画	2019/3 前期実績	差額	前期比
日 本	158	211	369	376	△7	98%
北 米	33	51	84	73	11	115%
(百万ドル)	(31)	(48)	(78)	(66)	(12)	(119%)
欧 州	52	74	125	138	△13	91%
(百万ユーロ)	(43)	(63)	(106)	(108)	(△2)	(98%)
中 華 圏	100	65	165	184	△19	90%
そ の 他 地 域	150	87	236	163	73	145%
合 計	493	487	980	935	45	105%

# 品目別受注高 予想

(単位:億円)

	2020/3 上期実績	<2Q修正> 2020/3 下期計画	<2Q修正> 2020/3 通期計画	2019/3 前期実績	差額	前期比
枚 葉 機	237	239	476	475	0	100%
輪転機・証券印刷機	112	81	192	154	38	125%
中古機・部品修理	95	105	200	203	△3	98%
DPS・PE・その他	50	62	112	101	11	111%
合 計	493	487	980	935	45	105%

# 地域別売上高 予想

(単位:億円)

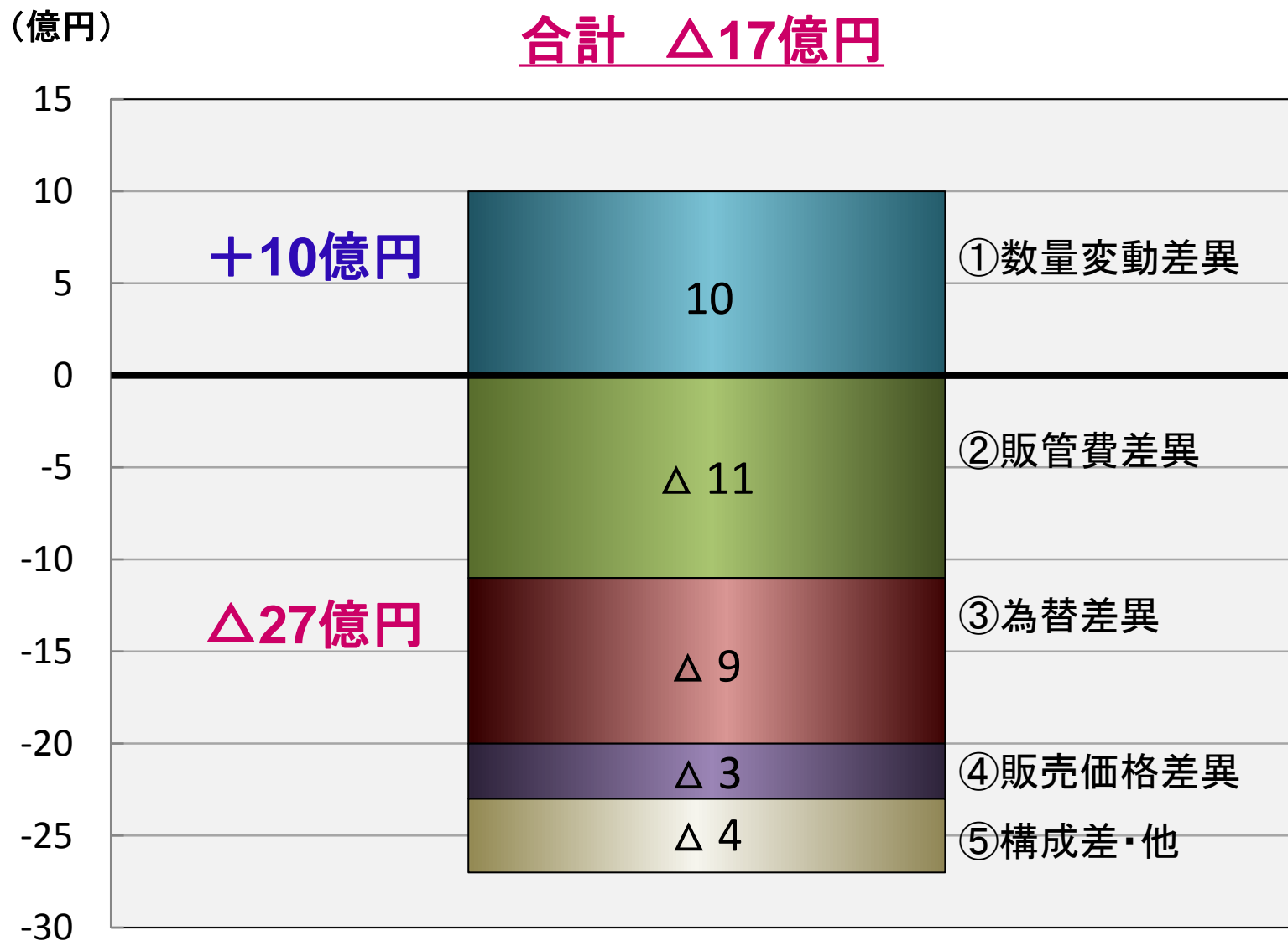
	2020/3 上期実績	<2Q修正> 2020/3 下期計画	<2Q修正> 2020/3 通期計画	2019/3 前期実績	差額	前期比	
日 本	162	204	366	374	△8	98%	
北 米	31	53	84	81	3	104%	
	(百万ドル)	(29)	(50)	(78)	(73)	(5)	(107%)
欧 州	62	64	126	152	△26	83%	
	(百万ユーロ)	(51)	(56)	(106)	(118)	(△12)	(90%)
中 華 圏	74	95	169	182	△13	93%	
そ の 他 地 域	82	95	177	113	64	156%	
合 計	411	511	922	902	20	102%	

# 品目別売上高 予想

(単位:億円)

	2020/3 上期実績	<2Q修正> 2020/3 下期計画	<2Q修正> 2020/3 通期計画	2019/3 前期実績	差額	前期比
枚 葉 機	206	272	478	497	△19	96%
輪転機・証券印刷機	62	63	125	90	35	139%
中古機・部品修理	94	106	200	206	△6	97%
DPS・PE・その他	49	71	119	110	9	108%
合 計	411	511	922	902	20	102%

## 通期営業損益(予想)の変動要因(対 前期比)



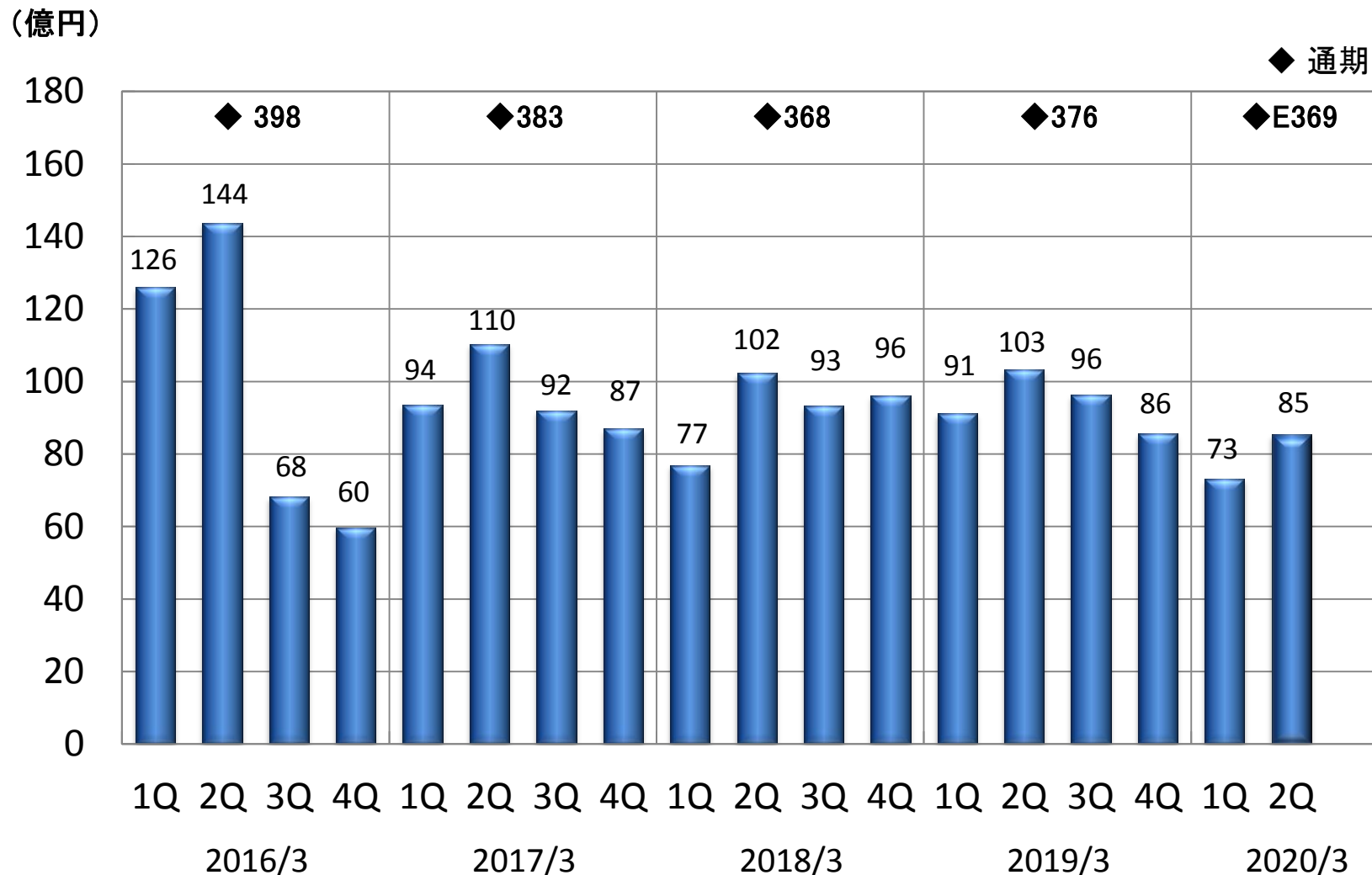
# 設備投資・減価償却費・開発費

(単位:百万円)

	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3 上期	2020/3 予想
従業員数(名)	2,106	2,189	2,195	2,227	2,335	2,421	2,430
人件費	19,796	20,495	20,317	20,245	20,908	10,444	20,600
設備投資額	2,116	3,126	1,455	1,201	1,334	911	1,900
減価償却費	1,860	2,027	2,133	1,889	1,965	1,092	2,100
研究開発費	5,123	4,975	4,885	4,785	4,740	2,447	4,700
(売上高比)	(5.6%)	(5.2%)	(5.6%)	(5.1%)	(5.3%)	(6.0%)	(5.1%)

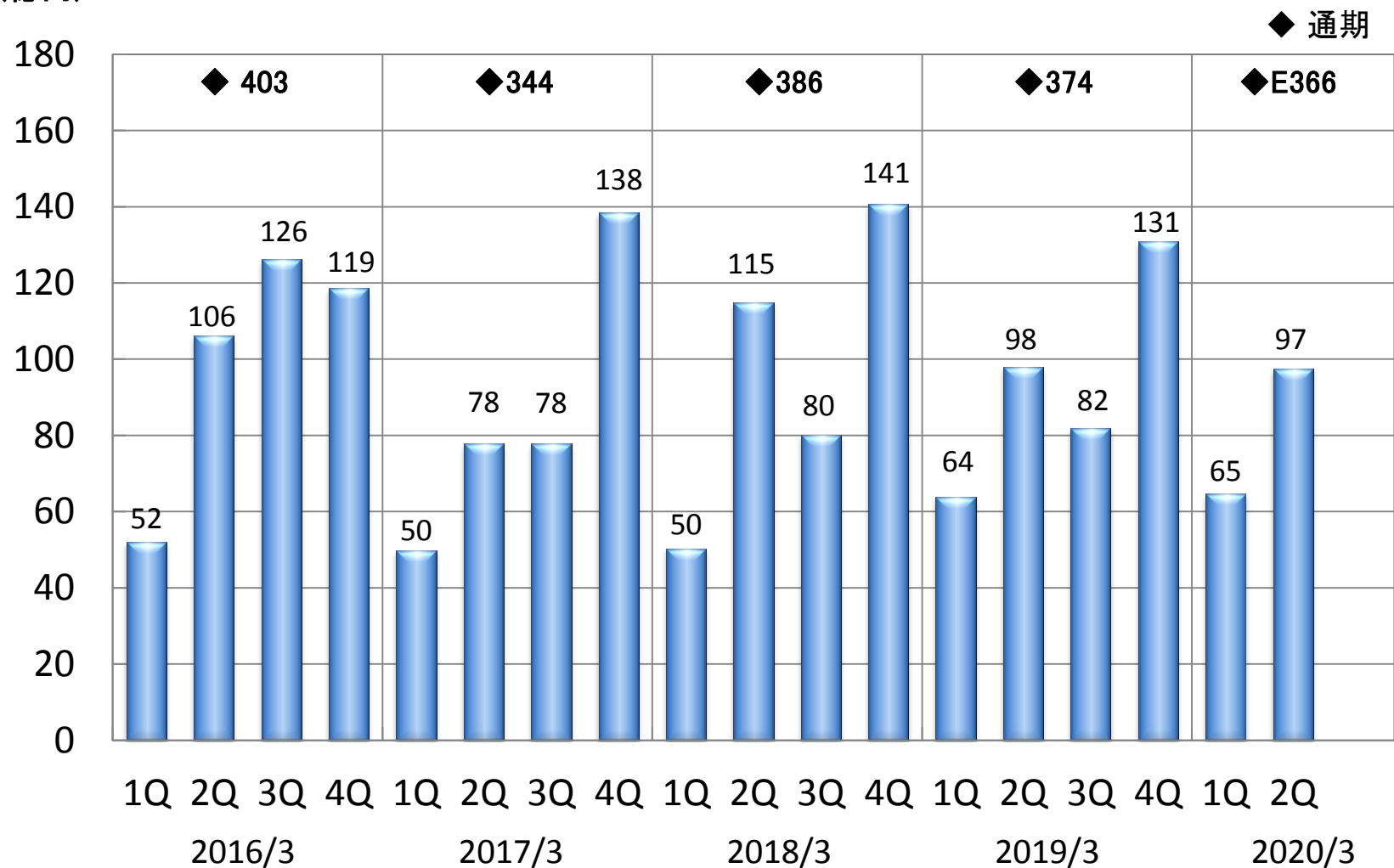


# 日本 受注高



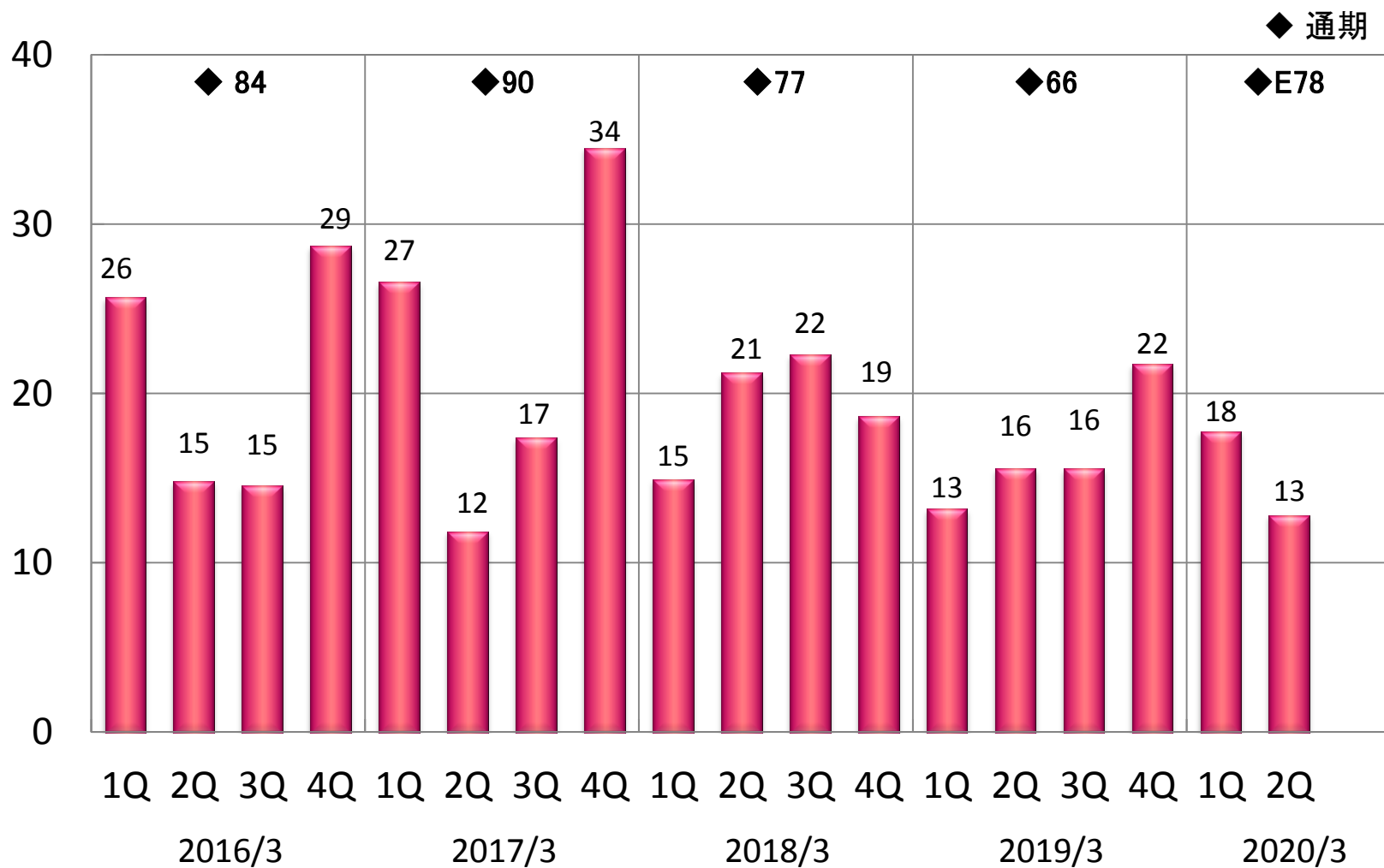
# 日本売上高

(億円)



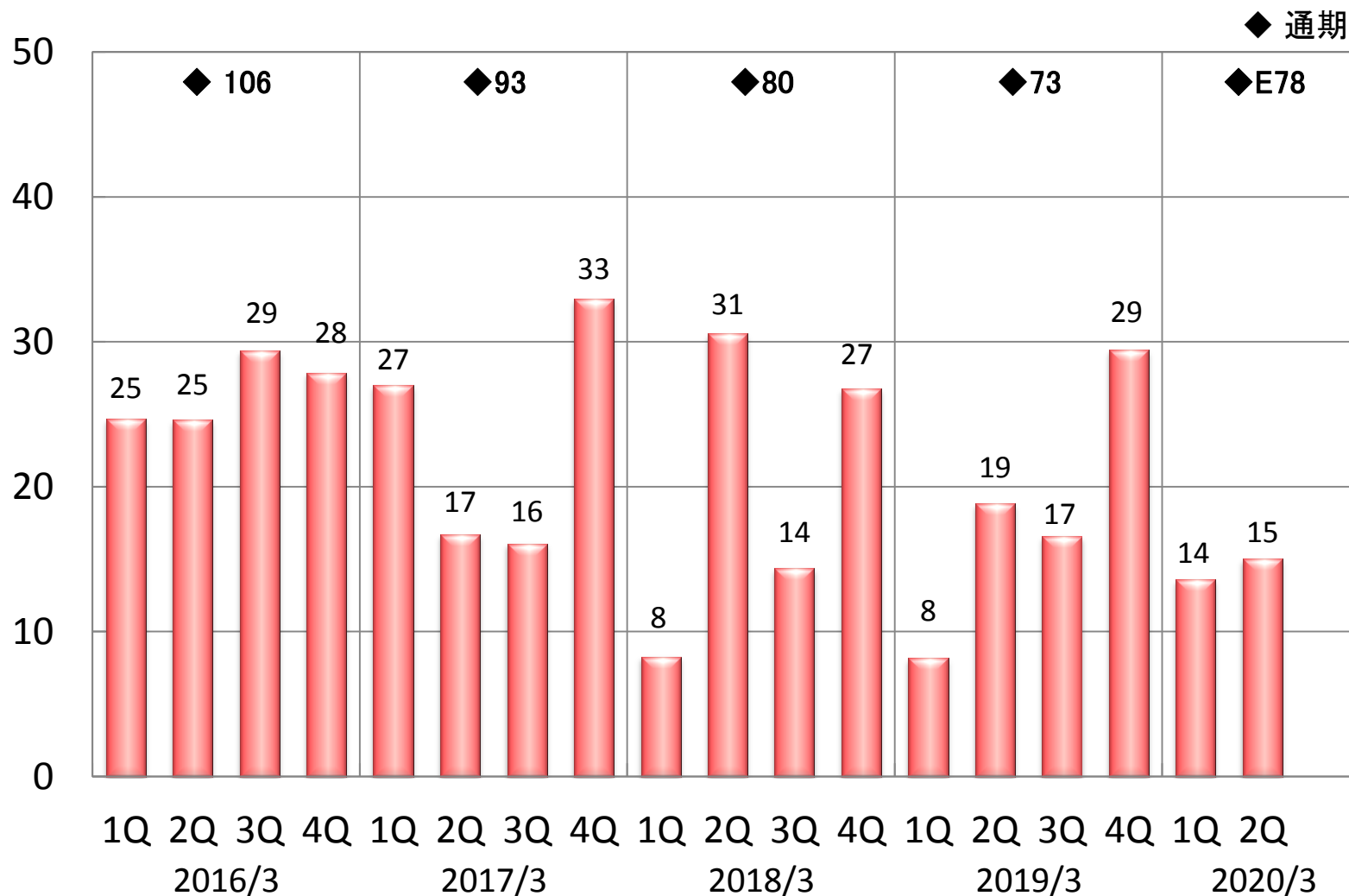
# 北米 受注高

(million \$)



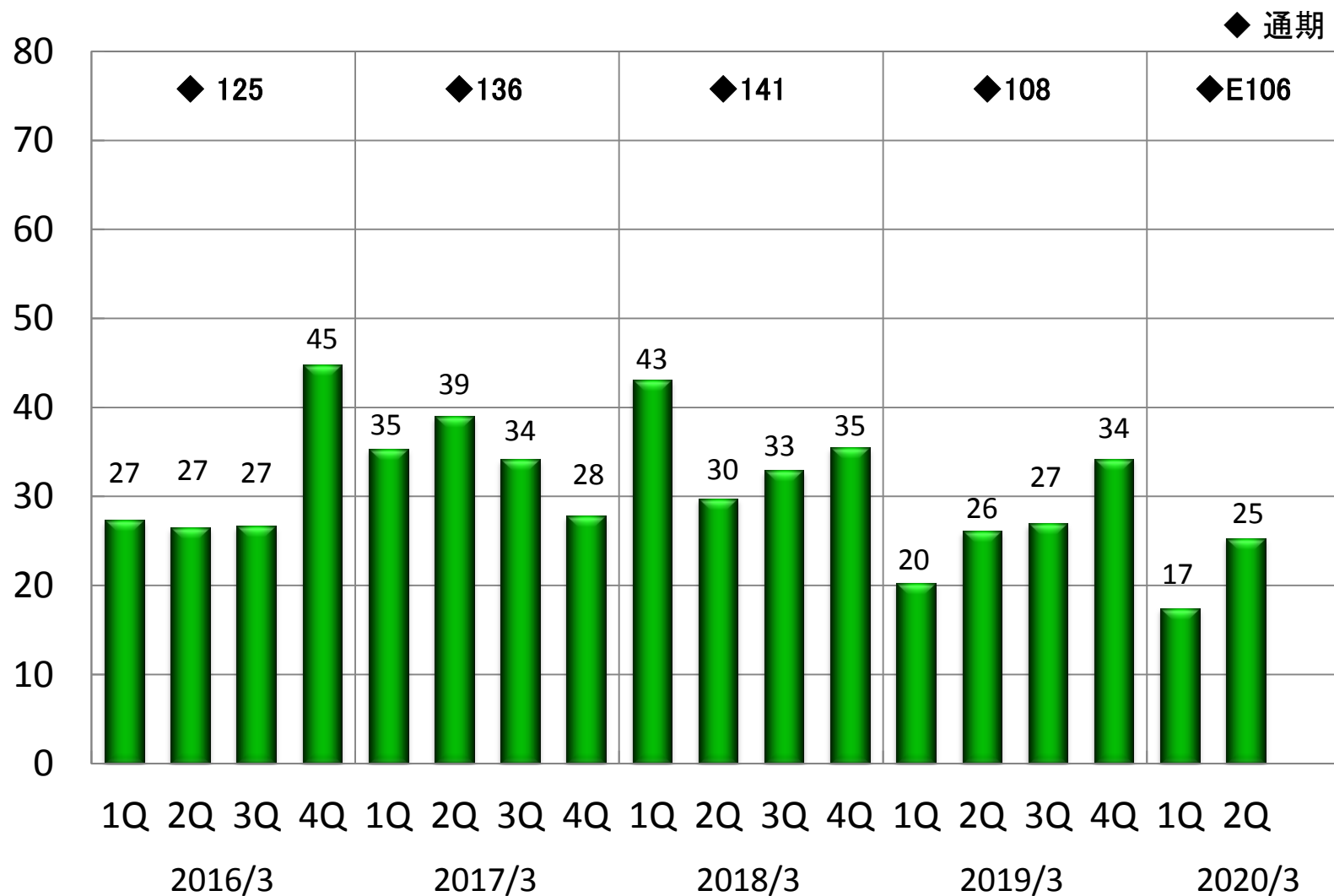
# 北米売上高

(million \$)



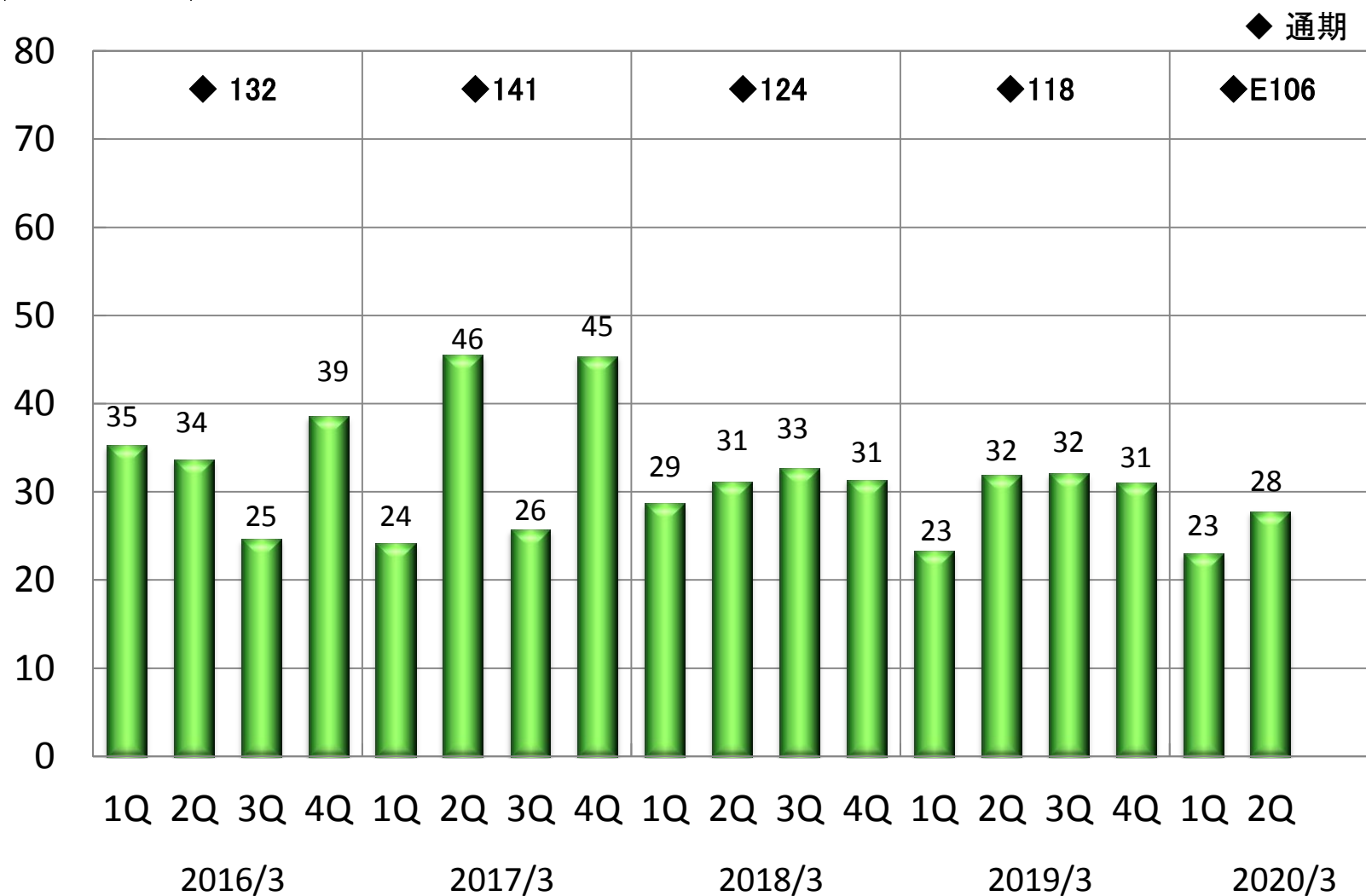
# 欧州 受注高

(million EUR)



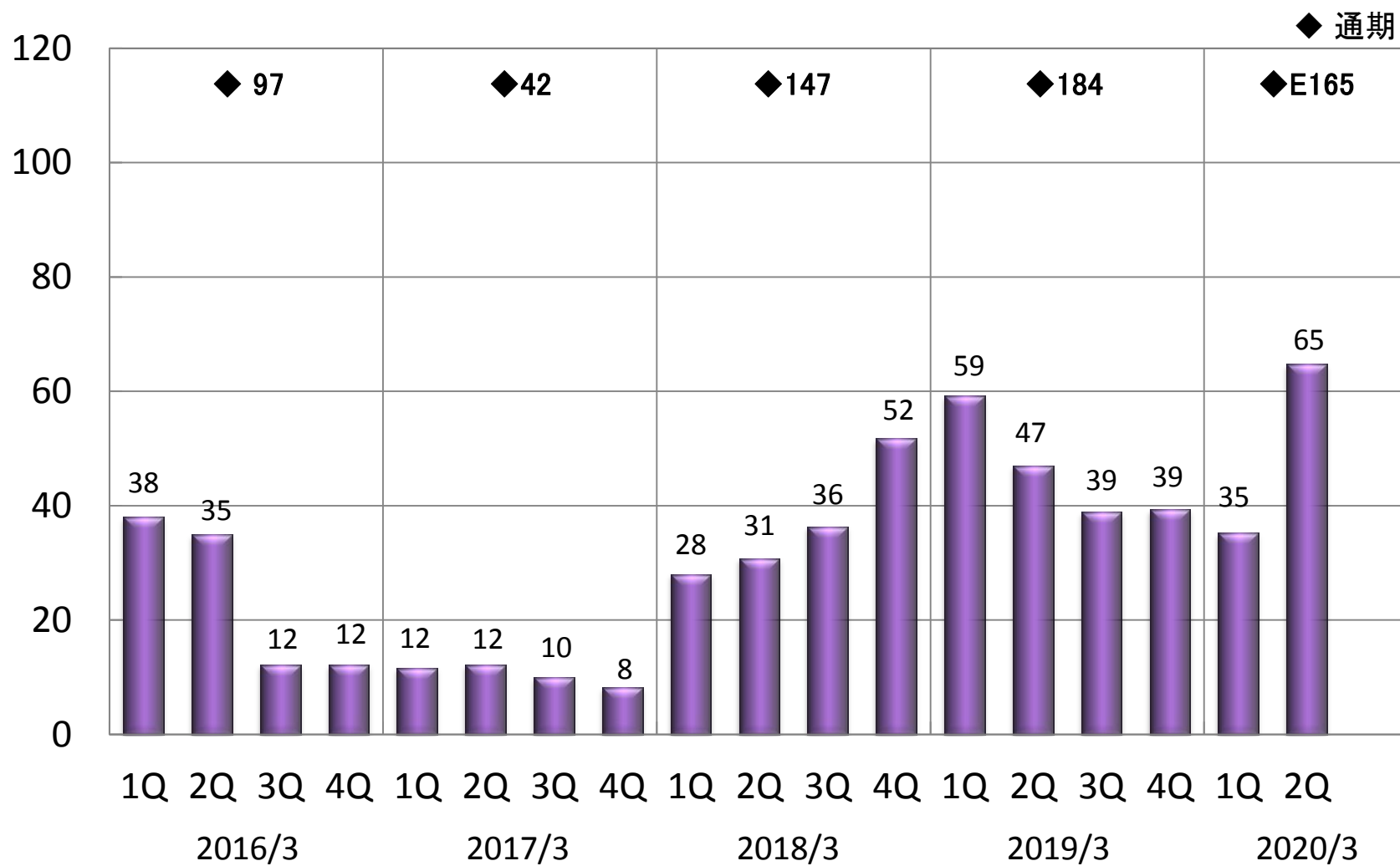
# 欧州 売上高

(million EUR)



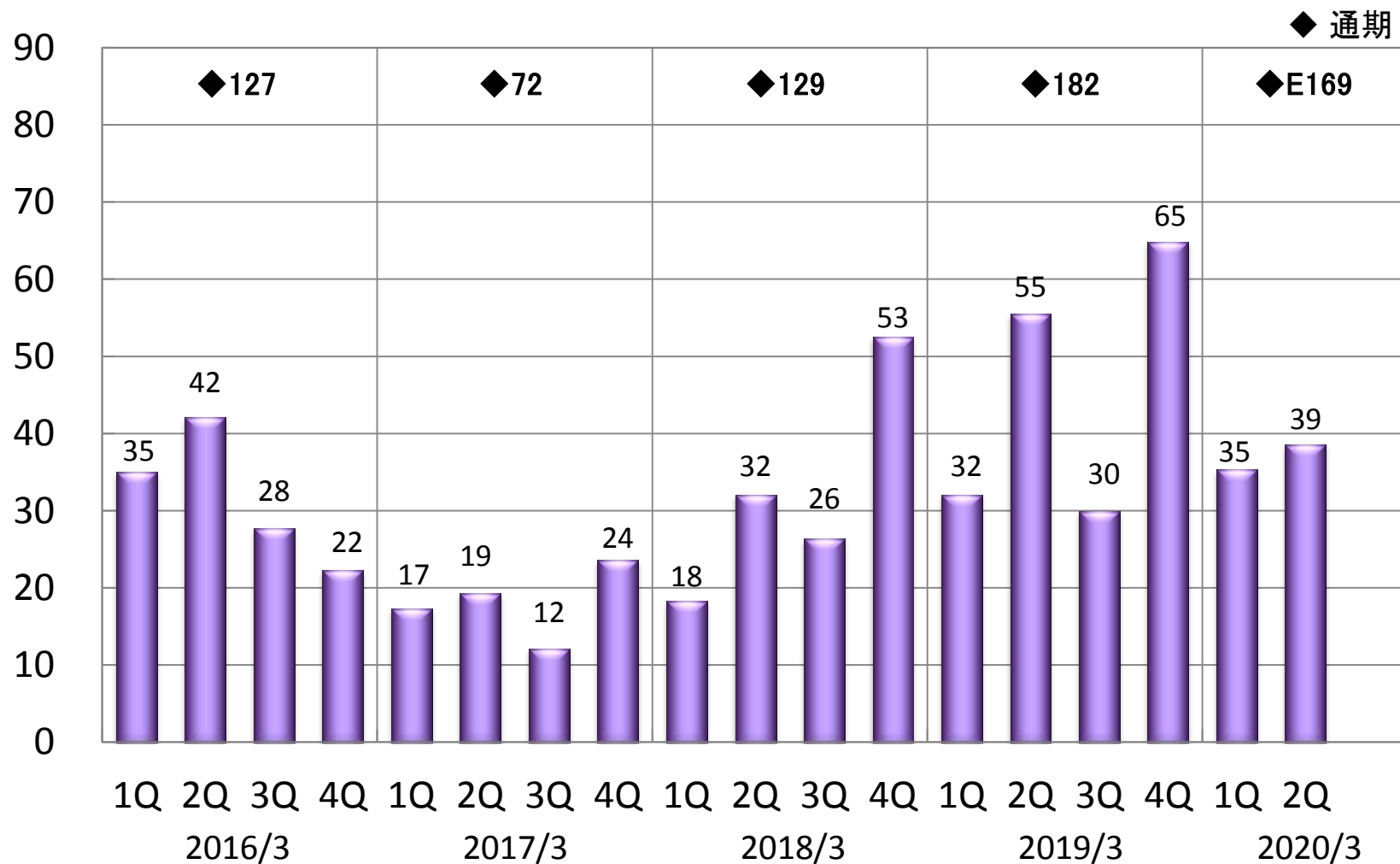
# 中華圏 受注高

(億円)



# 中華圏売上高

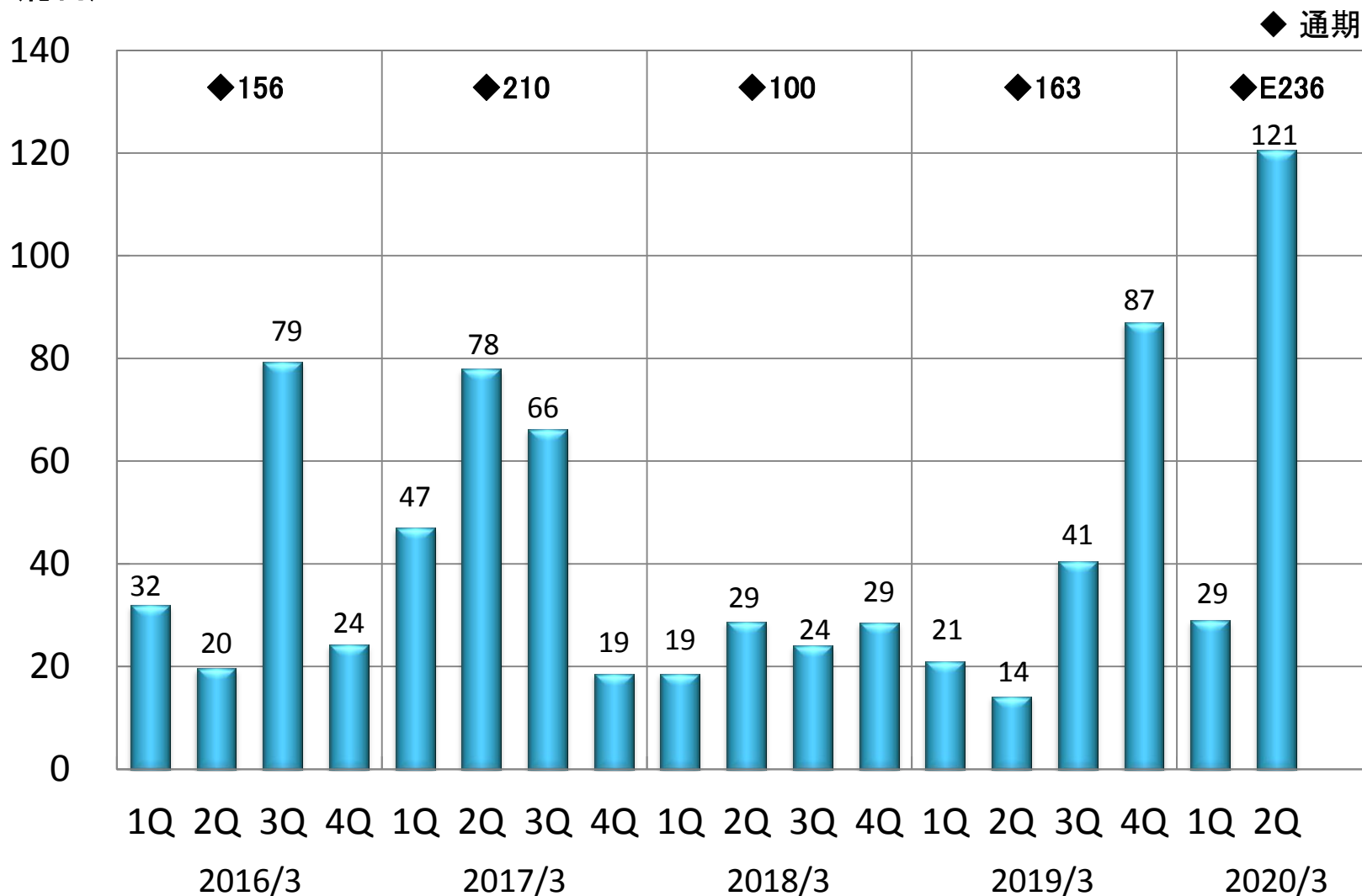
(億円)



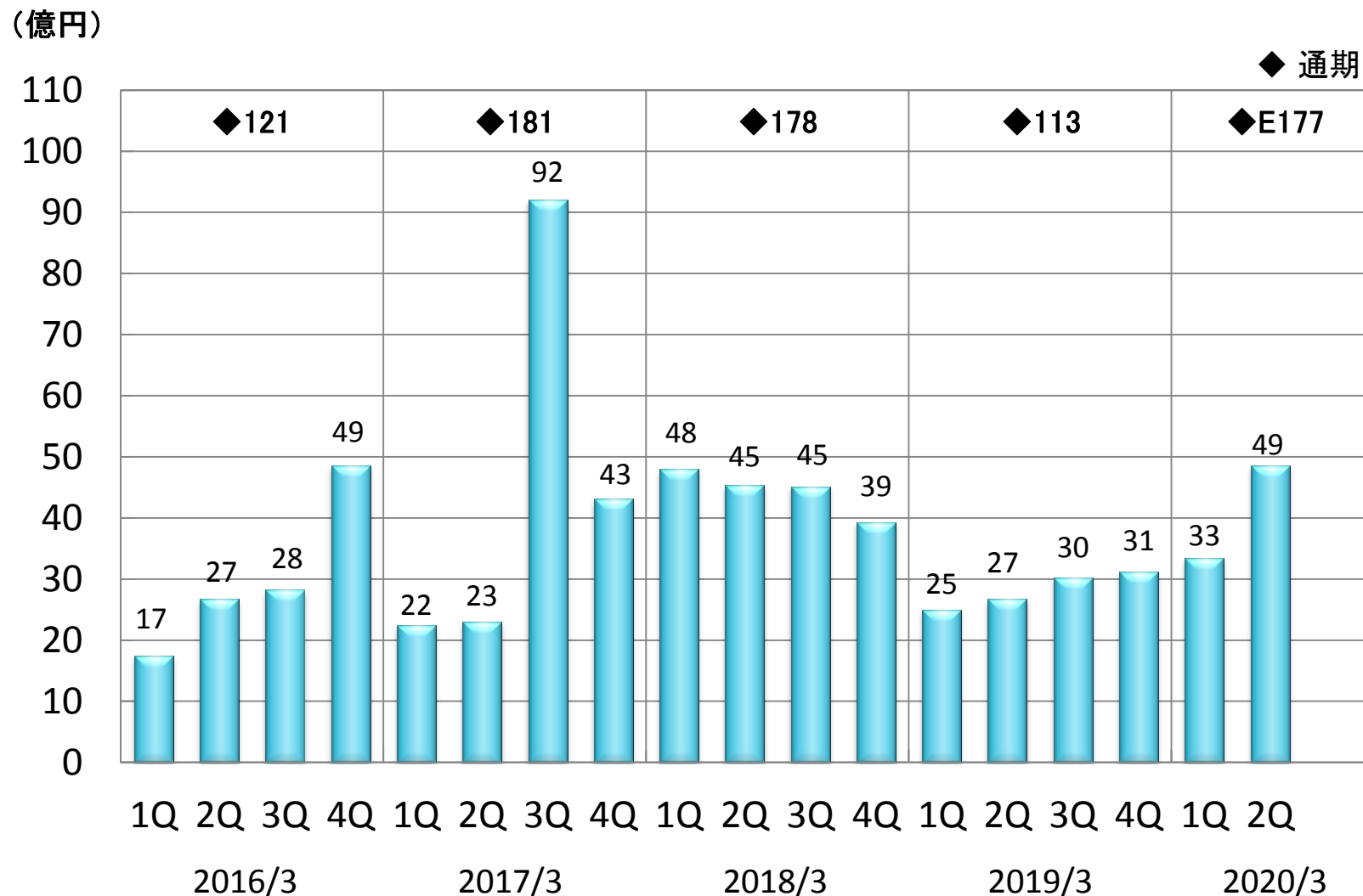


# その他地域 受注高

(億円)



# その他地域 売上高



# 第6次中期経営計画



2019年11月12日

株式会社 小森コーポレーション

## 1. 第5次中期経営計画の振り返り

## 2. 小森が目指す姿

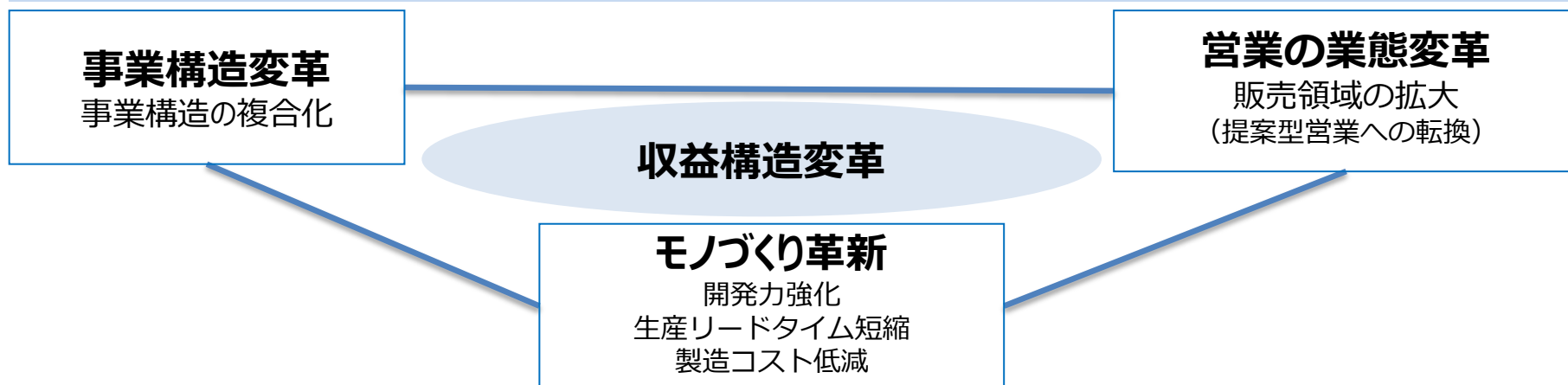
## 3. 第6次中期経営計画

# 1. 第5次中期経営計画の振り返り

# 第5次中期経営計画('16/4~'19/3)骨子

- ◆事業構造変革による事業構造の複合化、営業の業態変革による販売領域の拡大、モノづくり革新による開発力強化・コスト低減を推し進めることによって、収益構造の変革を図る

## 中期経営計画 ～変革 “Planned Change”の完遂～



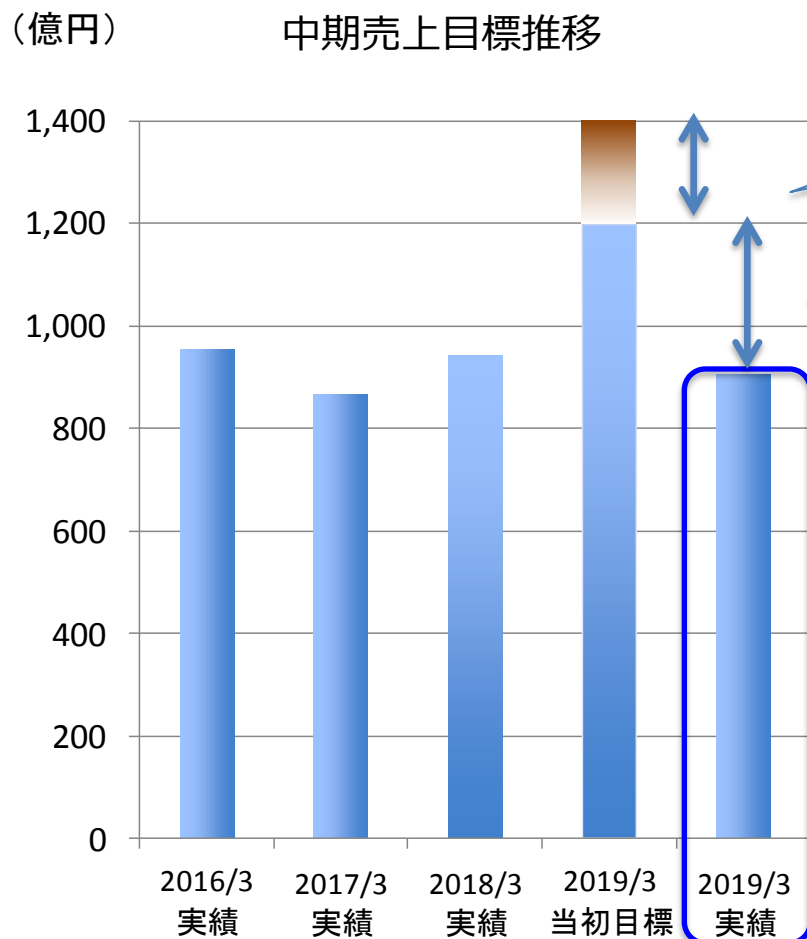
### 重点戦略

- ソリューション営業、PESP事業拡大  
(ICTシステム展開、資材・機材・保守等のPESP商品の拡販)
- DPS事業のビジネスモデル構築・事業化 (オフセットとデジタルの融合)
- モノづくりの抜本的な変革 (生産方式の変革、新3工場体制構築)
- 事業間のシナジー効果創出による差別化強化
- 新人事制度の定着、体系的な人財育成、海外人財の活用
- 間接業務の効率化・SGA20
- 財務戦略・M&Aの具体化

企業価値のさらなる向上と持続的な事業成長の実現

## ◆主な未達の要因

- 1、オフセット販売/DPS販売の目標未達      2、成長戦略（M&A等）の目標未実現



成長戦略(M&A等社外活用)の実行

事業・収益構造変革(内部成長)

	当初目標
売上	1,400億円
営業利益	125億円
ROE	6.0%
総還元性向	40%

2019年3月期 実績
902億円
27億円
1.1%
163%



第5次中期経営計画

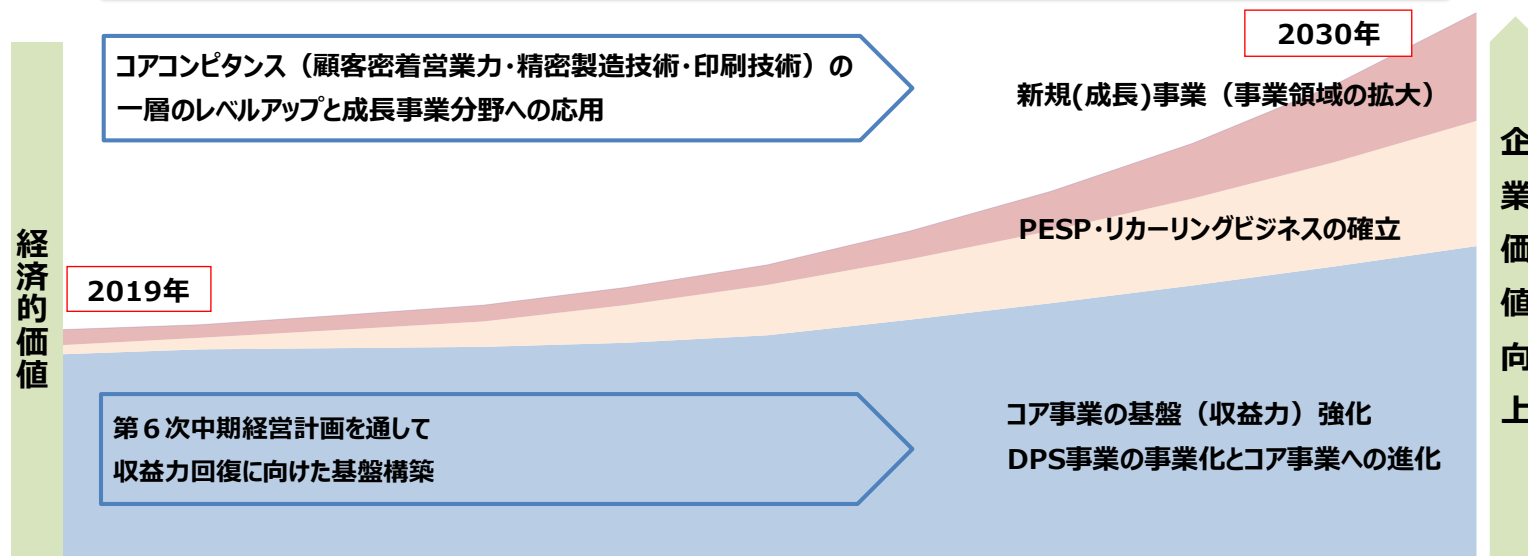
## ◆第5次中期経営計画の反省と成果

計画 / 実績	反省	成果
1. オフセット印刷機事業 <u>1000億円/762億円</u>	欧米, アジア市場の低迷による 販売目標未達	中国・インド現法設立による販売体制の整備・強化
2. DPS事業 <u>200億円/37億円</u>	開発とビジネスモデル確立の 遅延	IS29量産化開始（市場投入） NS40βテスト準備完了
3. 証券印刷機事業 <u>100億円/42億円</u> <u>(年平均100億円)</u>	入札案件減少に伴う一時的売上 減（3年合計では300億円突破）	重点顧客の開拓と戦略機種の開 発成功
4. PE事業 <u>100億円/62億円</u>	市場変動による販売未達 海外事業拡大計画の遅延	国内電子部品・PCB業界への拡販 差別化商品の開発と量産化開始
5. PESP <u>350億円/231億円</u> ※金額は各事業の内数	DPS事業の遅延によりリカーリ ング収益の目標未達	機材資材商品群の整備 プラットフォームKP-Cの市場導入
6. その他	先行投資による収益力低下 主にDPS事業への開発先行投 資により収益力が低下 収益に大きく貢献する適切な M&A先が見当たらず	新規事業での戦略的アライアンス 拡大は実行



## 2. 小森が目指す姿

## 顧客感動創造企業の実現による企業価値の向上



- 社会的価値**
- ・ コーポレート・ガバナンスの強化  
（経営の透明性・意思決定の迅速化・コンプライアンスの確保・経営のチェック機能の強化）
  - ・ 社会・環境への対応強化（地域環境活動・スポーツ振興活動の推進）
  - ・ SDGsへの対応推進（関連性ある目標に積極的な取り組み）

**基本方針と達成目標**

**基本方針**

- ①顧客感動創造活動の推進
- ②成長性向上：DPS事業の収益化、成長投資（成長分野への投資）
- ③収益性向上：マスカスタマイゼーションに対応する、マーケティング・モノづくり体制構築
- ④効率性向上：資産効率（運転資本の回転率）向上、資本効率の向上
- ⑤財務戦略の推進
  - ・健全な財務体質の維持を前提に最適資本構成の構築
  - ・成長投資を支える資金調達能力の確保（格付けA格維持）
- ⑥株主還元の充実（安定配当＋機動的自己株買いの実施）

・顧客感動企業として  
品質優良企業となる

・DPS/PE事業の収益化  
事業拡大

・ROE  
中期6.5%→10.0%以上

### 3. 第6次中期経営計画

- 1) 事業環境
- 2) 中期計画の基本方針
- 3) 事業計画
  - ①コア事業 オフセット事業
  - ②コア事業 証券印刷機事業
  - ③重点事業 DPS事業
  - ④新規(育成)事業 PE事業
  - ⑤PESP/リカーリングインカム事業
- 4) 実行体制
- 5) 最適資本構成
- 6) 数値計画
- 7) ESG対応

# 1) 当社を取り巻く事業環境と方向性

## ◆マクロ経済環境

米中貿易摩擦、BREXIT問題による世界経済の減速懸念、等の経済環境の不安定性はあるが、印刷業界の主市場はアジア圏に移行し「アジア市場」は着実に発展する。

## ◆各事業ごとの市場環境と方向性

事業	市場動向	方向性
オフセット印刷機事業	機会：中国を中心としたアジア市場の拡大 環境問題を背景にした紙器印刷の拡大 印刷製造現場の労働力不足 リスク：先進国の出版/商業印刷の減少傾向	・パッケージ市場への強化対策 ・アジア主要国の販売力強化 ・自動化、省人化の提案強化 ・KP-Connect販売戦略強化
デジタル印刷機事業	機会：小ロット、バリエブル、パッケージ印刷の B 1サイズ機の急速な拡大 リスク：デジタル市場立ち上がりの遅延	・デジタル印刷機ラインアップの整備 (IS29/ NS40) ・小森独自の差別化販売 (オフセット+デジタル) の推進
証券印刷機事業	機会：偽造防止のための新銀行券発行 アジア圏での銀行券増刷 リスク：世界的キャッシュレス化傾向と紙幣需要	・重要顧客販売促進 ・モジュール商品開発推進 ・ブランド力の強化
PE・精密機器事業	機会：IOT進展に伴う電子部品の需要拡大 多様で大きな事業機会 リスク：市場の急激な需要変動 商品開発の遅延	・海外事業の強化 ・高精細印刷技術を活用した 新事業分野開拓

### ◆テーマ : 『収益性の向上 + 成長事業の基盤づくり』

#### ◆計画の骨子

1. 事業目標を明確にして具体的な施策を打つ
  - コア事業：安定的に収益確保する事業⇒「オフセット/証印」
  - 重点事業：収益化を目指して重点的に投資する事業⇒「DPS」
  - 新規(育成)事業：成長事業として基盤強化する事業⇒「PE」
2. 中期経営計画のマネジメント体制  
組織運営体制の明確化
3. 最適資本構成の構築  
財務健全性の確保、資本効率及び株主還元のバランスの取れた  
財務戦略の推進

## ◆ 事業の役割を明確化しそれぞれの目標達成のための施策を確実に打つために各事業の位置づけを再定義します。

### 第5次中期経営計画

テーマ：成長戦略、事業規模拡大

既存事業	オフセット事業（既存市場・既存技術） ・市場開拓、シェア拡大
新規事業	証印事業（新市場・既存技術） ・アジア市場シェア拡大
	D P S 事業（既存市場・新技術） ・商品化、拡販
	P E 事業（新市場・新技術） ・海外展開、新市場開拓



### 第6次中期経営計画

テーマ：収益性重視、成長事業の基盤づくり

コア事業	オフセット事業（既存市場・既存技術） 証印事業 ・収益力強化 ・キャッシュフロー創出力の向上
重点事業	D P S 事業（既存市場・既存 + 新技術） ・事業収益化 ・リカーリングインカムへの推進
新規(育成)事業	P E 事業（新市場・新技術） ・成長市場への積極的な投資

### 3) 事業計画

#### ◆第6次中期計画 事業計画サマリー

区分		事業	基本方針
1.事業戦略	コア事業	オフセット事業	収益力強化 キャッシュフロー創出力の向上
		証印事業	
	重点事業	D P S 事業	事業の収益化 リカーリングインカムへの推進
	新規(育成)事業	P E 事業	成長市場への積極的な投資
	構造改革	PESP・リカーリング事業	生産性向上に寄与するソリューションの提供
2.実行体制	組織運営体制の明確化		確実に実行していくマネジメント体制の確立
3.財務戦略	最適資本構成の構築		財務健全性、資本効率及び株主還元バランスの取れた財務戦略の推進

### 3) -①コア事業 : オフセット事業の事業戦略

## オフセット事業の収益力強化 → キャッシュフロー創出力向上

### 事業戦略

#### <注力分野>

- (1) パッケージ市場
  - ・パッケージ市場の差別化商品の拡販(drupa開発機、等)
  - ・各市場の成功事例の世界展開によるシェアの拡大
  - ・付加価値の向上（提供価値の強化）
- (2) アジア市場
  - ・市場要求にあった新商品(GL37等) コスト競争力強化
  - ・KNTの活用(中国⇒アジア市場への商品拡大)
  - ・アジア現地法人の販売体制拡充(中国/インド/アセアン)
- (3) コネクテッド  
オートメーション
  - ・KP-connect活用、省力化、スキルレス化商品の拡販
  - ・印刷会社の工程最適化ソリューションの提案の商機拡大

#### <製品戦略>

- (1) ROIを軸とした製品ポジショニング見直しによる競争力向上  
(生産性、付加価値、精緻なモノ造り、信頼性の訴求⇒総合的コスト競争力の強化)
- (2) マスカスタマイゼーション（仕様標準化と構造化+モジュール設計+ユニット生産・保証）の構築と生産体制の再構築  
⇒ 品質、納期、コスト競争力強化による持続的な競争優位の確立



# 3) - ②コア事業 : 証券印刷機事業の事業戦略

## 海外証券印刷機事業の拡大による事業収益力強化

### 事業戦略

#### <差別化戦略>

(1) 差別化戦略の徹底による競争力強化

- ・高速化、自動化、及びモジュール設計技術による高生産性を追求した差別化提案

(2) ブランド力強化

- ・CURRENCY ON Demand推進 (高生産性、偽造防止技術)
- ・BANKNOTEOLGY等の中央銀行を巻き込んだ「ブランド」構築

#### <収益安定化対策>

(1) 銀行券印刷機に付随する事業の販売拡大

- ・サービス事業の強化 (メンテナンス契約、アップグレード提案等)
- ・アライアンス事業の強化による顧客への提供範囲 (附帯装置・各種資材) の拡充



# 3) -③重点事業：D P S 事業の事業戦略

## 事業の収益化 リカーリングインカムの確立と拡大

### 事業戦略

#### <事業戦略>

- (1) 小森独自のビジネスモデル(オフセット+DPS)を活用したデジタル機販売力強化  
(オフセットで培った独自技術や保守・販売網を活用したデジタル事業展開)
- (2) KP-Connectを核とした『コネクテッド・オートメーション』の実現⇒DPS稼働率向上
- (3) アライアンスの拡充(後加工、プリプレス) ⇒総合的な提案力強化
- (4) リカーリングインカム事業の拡大と事業収益の安定化

#### <製品戦略>

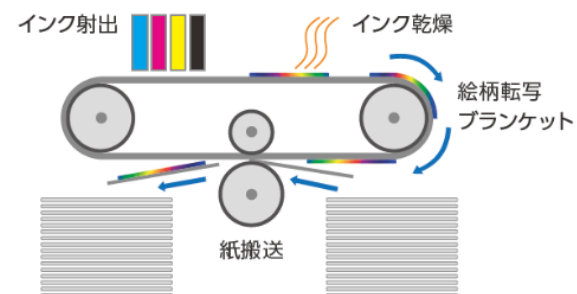
- (1) NS40の市場投入と事業化(IS29+NS40の総合提案力による商機拡大)
- (2) パッケージ、特殊原反等の高付加価値提案の充実

### Impremia NS40 (B1サイズ) オフセット式水性インクジェット方式 (6500回転/時)

- ◆パッケージ印刷のフル生産に対応できるデジタル印刷機



### Nanography®



- Nanolnk®はブランケットに射出
- 乾燥されたイメージが紙に転写
- どのような被印刷体でも転写可能

# 3) -④新規(育成)事業 : P E 事業の事業戦略

## 将来の成長に向けた足がかりをつける

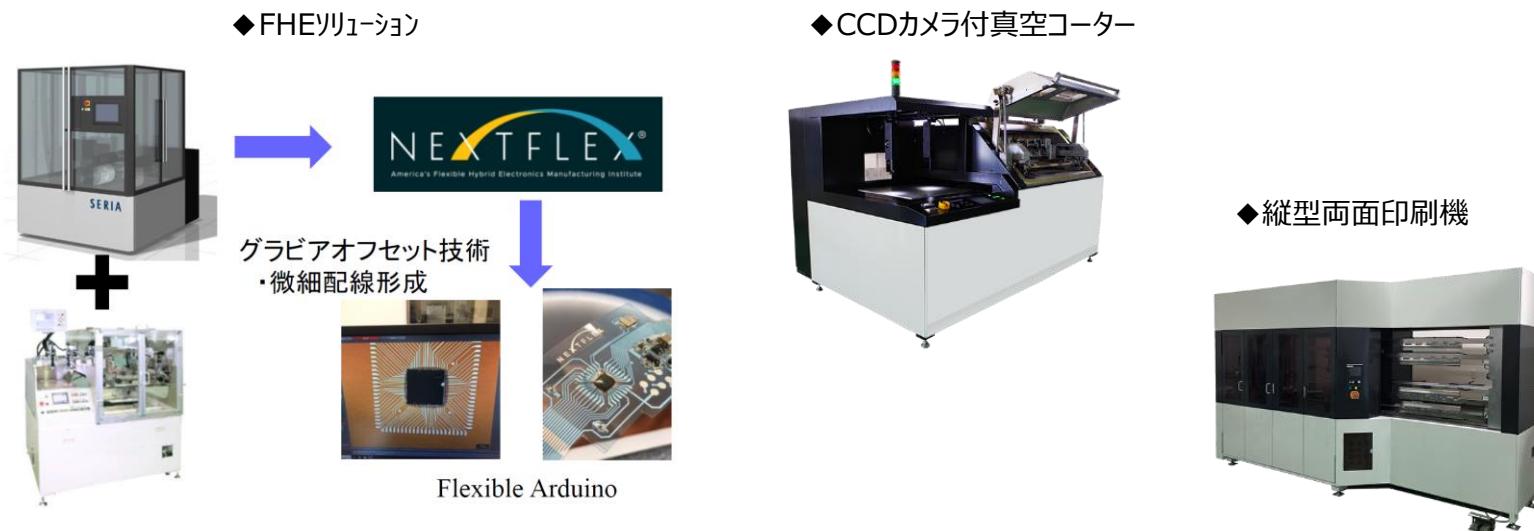
### 事業戦略

#### <市場戦略>

- (1) アジア市場開拓
  - ・中国市場での製造(KNT)・販売体制の強化
  - ・ライン化 (付加価値提案) による差別化 (海外大手)
- (2) 電子部品メーカー向けソリューション/商機の拡大
  - ・モジュール化設計/ コスト・納期競争力強化と商機拡大

#### <製品戦略>

- (1) プリント基板/電子部品市場における差別化製品の開発・投入
- (2) 高精細実装技術の商品化(FHE等のIOT需要の対応)



### 3) -⑤PESP事業／リカーリング収益の推進

お客様の生産性向上に資する総合的なソリューションの提供

#### 事業戦略

<事業戦略>

(1) KP-Connectを活用した『コネクテッド・オートメーション』の実現(スマートファクトリー)

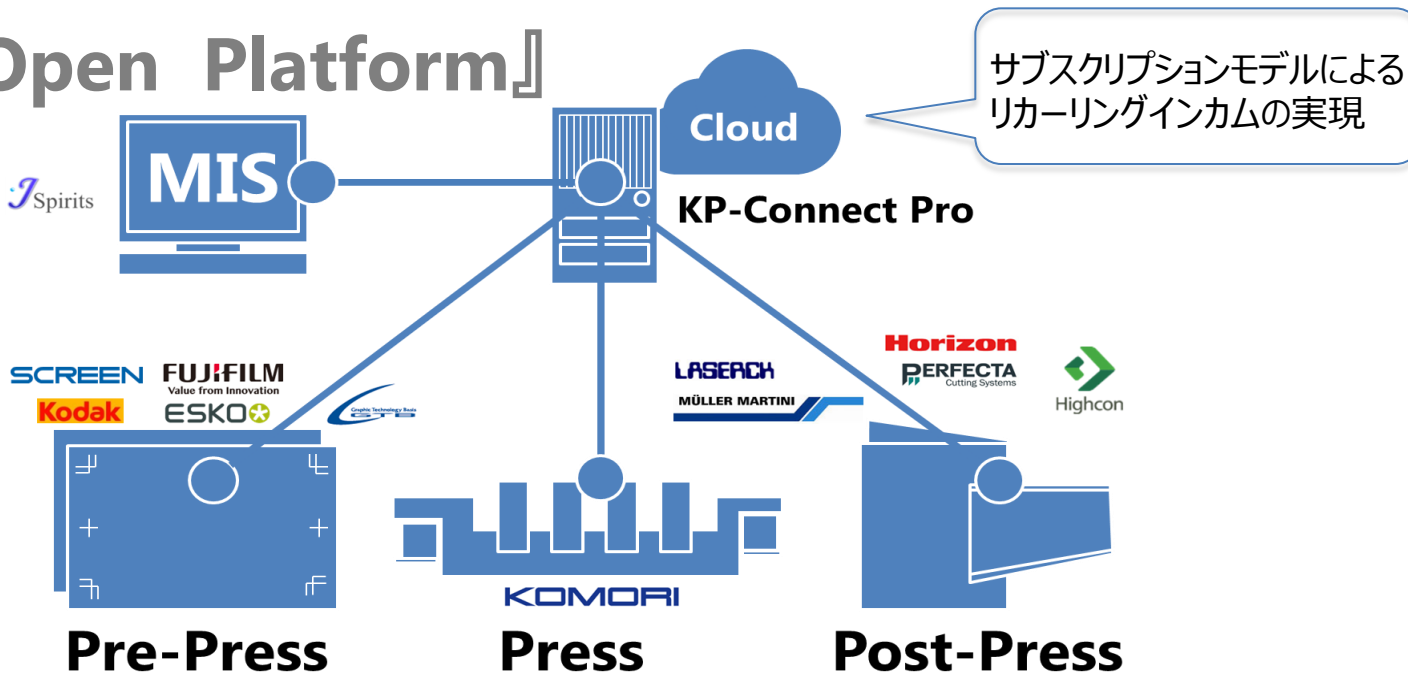


(2) 資機材販売、D P Sのインキ/保守費等の安定収益事業の拡大(提案力強化)

#### ◆KP-Connect Proを軸としConnected Automationの実現

ユーザー選択の自由を保証し、さまざまな機器ベンダーとの接続を可能にする

#### 『Open Platform』



## 4) 中期経営計画の実行体制

### ◆ 確実な実行を担保するマネジメント体制の確立

- (1) 中長期経営計画達成度合いに応じた  
業績連動型報酬の導入
- (2) 収益責任を明確にした組織運営  
アムーバ経営による収益改善の早期定着化
- (3) 仮説思考計画法（DDP）の導入による  
中期経営計画の実現性向上

※仮説思考計画法（DDP）とは、計画数値の達成条件を仮説として明確にし、仮説の外れに継続的に注意を払う手法。

不確実な事業環境下で、社内外の変化に早期に具体的な対策を講じることによって、より高い業績達成を目的とする。

### ◆財務健全性、資本効率及び株主還元のバランスの 取れた財務戦略の推進

#### (1) 財務健全性の維持

- ・資金調達能力の確保（格付けA格維持）
- ・リスク対応資金を含めた手許資金の確保

#### (2) 資本効率を意識した経営

- ・財務健全性を維持しながら総資産の圧縮
- ・売掛債権・棚卸資産回転率の向上
- ・R O Eの改善 ⇒ 6.5%

#### (3) 株主還元

- ・安定的・継続的配当の維持
- ・総還元性向80%以上、株主還元を充実

# 5) 最適資本構成の構築

## ◆財務健全性の維持とバランスシートの圧縮

- (1)収益性向上と資産効率向上により、資本効率（ROE）の向上を目指す。
- (2)安定的・継続的配当の維持と機動的な自社株買いにより、株主還元の充実に努める。

### ◆財務戦略

	2019年3月期 実績	2024年3月期 計画
営業利益	27億円	100億円
営業利益率	3.0%	8.6%
ROE	1.1%	6.5%
自己資本比率	78%	70%以上
総還元性向	40%以上	80%以上

### ◆B/S予想

2019年3月実績  
総資産 1674億円

流動資産 1095億円	負債 372億円
現預金 491	流動負債 338
棚卸資産 322	固定負債 34
固定資産 579億円	株主資本 1302億円 (自己資本比率78%)

2024年3月予想  
総資産の圧縮

流動資産	負債
固定資産	株主資本

## 6) 数値計画

### ◆2024年3月期の目標値

「売上高1,160億円」「営業利益率8.6%」「ROE6.5%」

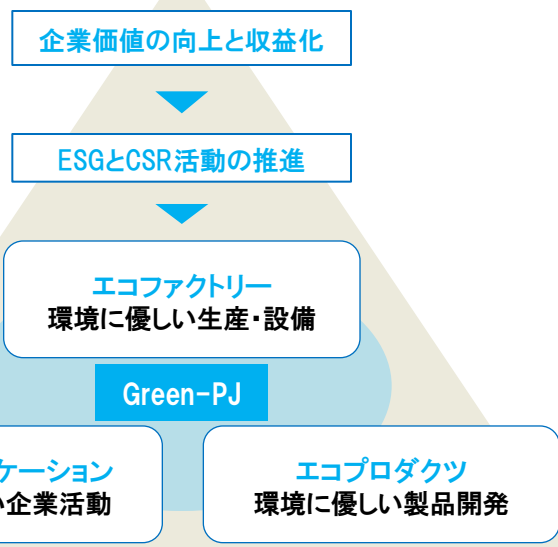
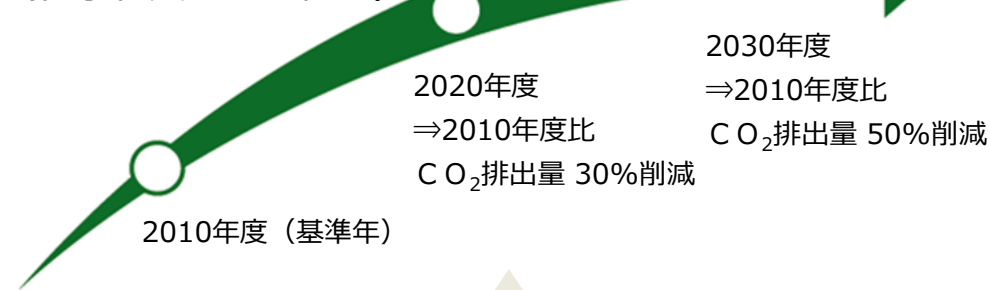
各事業の収益性を高めつつ、安定した事業収益を確保することで、収益変動を安定させ、ROE目標を達成する。

		2019年3月期 実績	第6次中期経営計画		
			2020年3月期 計画	2022年3月期 計画	2024年3月期 計画
売上高		902	922	1,000	<b>1,160</b>
営業利益		27	10	40	<b>100</b>
営業利益率		3.0%	1.1%	4.0%	<b>8.6%</b>
ROE		1.1%	0.1%	2.6%	<b>6.5%</b>
為替	US\$	110.69	105.00	105.00	<b>105.00</b>
	EUR	128.43	115.00	115.00	<b>115.00</b>
PESP/リカーリング 売上高		243	247	289	<b>375</b>
売上比率		26.9%	26.8%	28.9%	<b>32.3%</b>



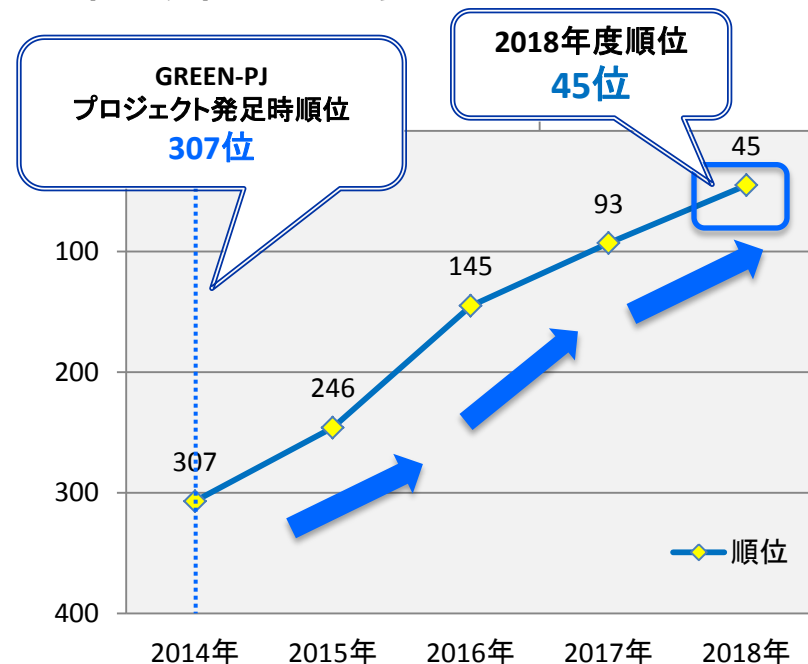
# 7) ESG(SDGs)対応 (社会・環境への取り組み)

- ・地球温暖化防止
- ・循環型社会への対応
- ・生物多様性対応 (化学物質リスク低減)



- ・脱炭素環境経営の推進
- ・気候変動対策
- ・グリーン調達
- ・環境情報開示
- ・再エネ発電の導入拡大
- ・省エネ活動
- ・ゼロエミッション、資源循環
- ・次世代モデル機開発支援
- ・環境貢献製品の開発
- ・環境要素技術の開発

## 日経環境経営度ランキング



## ◆当社における環境の取り組みの具体例

- ▶省エネ型照明
- ▶熱源更新
- ▶太陽光発電





- ※ 当資料に含まれている業績予想等は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる可能性があります。
- ※ 当資料では、表示未満単位を四捨五入して表示しており、内訳と合計が一致しない場合があります。