

「決算および新中期経営計画説明会」資料

中期経営計画 [SG-2026]

2024年5月17日

新明和工業株式会社

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

I. 長期経営計画と前中計の振り返り

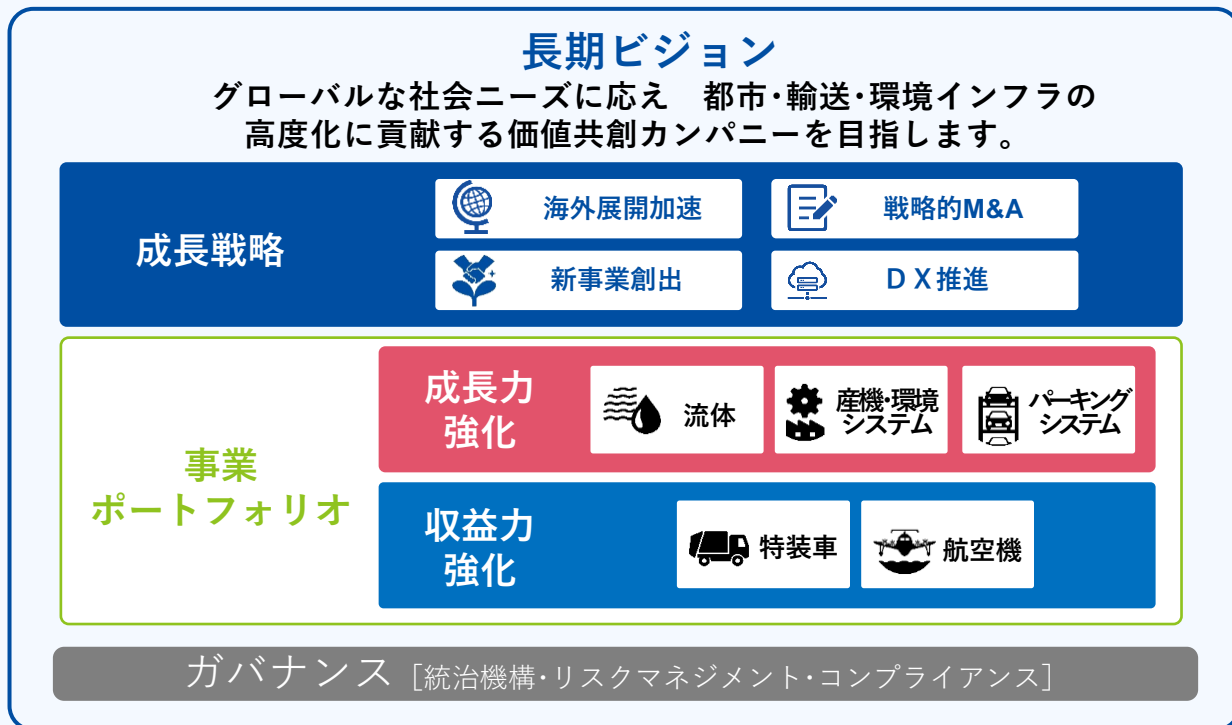
経営理念

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。

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



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自の技術・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

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

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

[SG-Vision2030]

長期経営計画の10年間（2022年3月期～2031年3月期）を3つのPhase（段階・期間）に分け、各期間について中期経営計画を立案・推進することで、「長期ビジョン」の実現および各種経営指標への到達を目指します。

Sustainable Growth with Vision 2030 [SG-Vision2030]

価値創造による持続的成長



[SG-2023] 業績目標の達成状況（2022年3月期～2024年3月期）

中期経営計画 [SG-2023] の経営指標に対し、売上高、海外売上高は計画目標を達成も、営業利益目標、ROE、ROICは計画目標未達。

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) 高騰の影響 (△132億円) が大きな減益要因となり計画未達成。

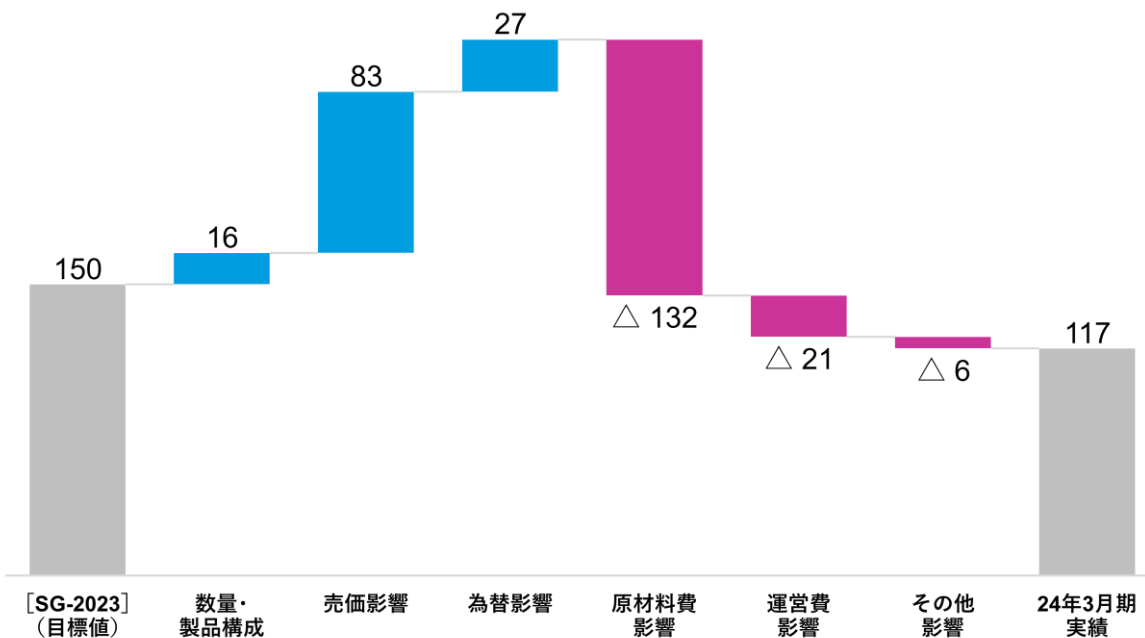
事業別

特装車事業が長納期化の影響を最も受け△46億円、産機・環境システム事業は韓国真空(株)真空乾燥装置の伸長で+15億円、航空機事業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。

[SG-2023] 計画対実績

要因別

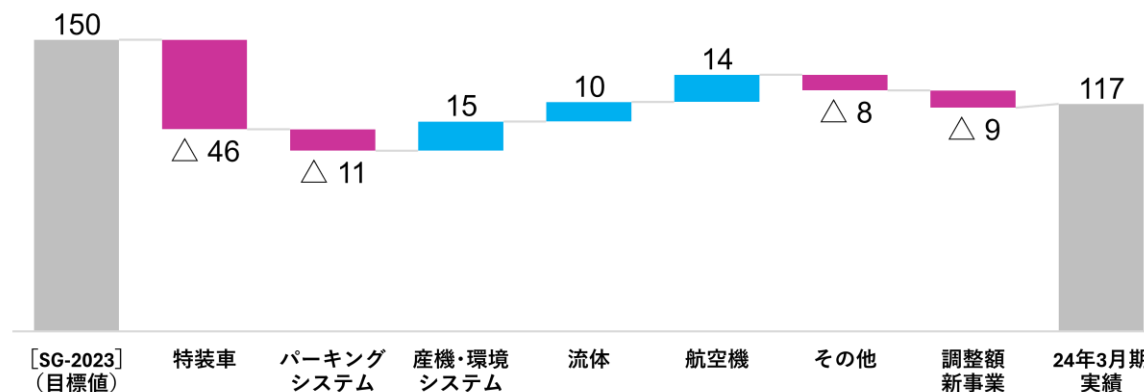
単位：億円



[SG-2023] 計画対実績

事業別

単位：億円



1. セグメント別総括と業績(2024年3月期)

単位：億円

セグメント	主要施策の総括	売上		営業利益	
		目標値	実績	目標値	実績
特装车	<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、本格的な反映は今期以降となる見通し 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。ターボブ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・浸水対策案件受注拡大。下水施設サービス分野の売上増加 	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、一時需要が大幅に落ち込むも足元は回復基調になり生産機数が増加。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は改善、売上高が増加 	300	319	7	21

*産機・環境システムと流体は2023年3月期よりセグメントを分離

II.新中期経営計画

2025年3月期～2027年3月期をPhase2【拡大】とし、「長期ビジョン」を志向する第2ステップと位置付け、以下6つの基本方針を掲げて取り組んで参ります。

基本方針

SG-2026

1

持続的成長の実現

- A) 海外展開加速：東南アジア・オセアニア・北米への展開強化
- B) 戦略的M&A： 海外拡大、新事業創出への積極的活用
- C) DX推進： データ活用による価値創造、新たなビジネスモデルの開発
- D) 新事業創出： 事業シナジー、社外との価値共創による新事業創出

2

事業ポートフォリオ・マネジメント

- A) ROICを基準に5事業を「成長力強化事業」と「収益力強化事業」に区分し、事業ポートフォリオ・マネジメントを実行
- B) ポートフォリオの区分に基づいた投資および新事業創出で [SG-Vision2030] を志向

3

ROIC 経営の浸透と推進

- A) ROIC 逆ツリー展開： 全部門・グループ会社でのスループットの増大、運営費の低減、大幅な生産性の改善
- B) キャッシュアロケーション： 事業ポートフォリオ戦略に則った投資戦略によるROICの向上、財務の健全性を踏まえた資金調達

4

人的資本の強化

- A) 成長戦略に則った人材の獲得と育成： デジタルリテラシー教育、グローバル人材教育、高度専門人材の獲得、戦略的な人材ポートフォリオ
- B) 従業員エンゲージメントの向上： D&I推進、従業員のキャリア形成支援、女性リーダーの育成

5

製品・サービスを通じた環境、社会への貢献

- A) 環境： GHG 排出量算定Scope1・2 のグループ会社への展開および Scope3 導入、環境適合製品認定制度の検討
- B) 社会： ステークホルダーへの提供価値の拡大による企業価値の向上

6

リスクマネジメント・コンプライアンスの強化

- A) リスクマネジメント： 気候変動や人権問題に起因する事業リスクのモニタリングとCSR 対応。BCM/BCP対応、情報セキュリティ対策強化等
- B) コンプライアンス： コンプライアンス教育、コンプライアンス意識調査の継続実施、内部通報窓口の活用強化

	【海外】	【国内】
人口動態	<p>人口増に伴う経済成長地域の遷移 東南アジア・グローバルサウスを中心とした人口ボーナス国へ成長期待が高まり、開発投資が集中。 欧米・中国は生産年齢人口減少に伴う人手不足等の問題が深刻化。 リスキリング、人材育成、高度専門人材の獲得が持続的成長の鍵。</p>	<p>国内人口/生産年齢人口の減少の進行に伴う課題への対応が急務 社会保障負担の増加。 労働基準法改正による2024年問題や地方公共サービスの維持等が課題。 女性・高齢者・外国人等、労働力確保が重要。 省人化投資・生産性の向上を目的にDXへの取組みが加速。</p>
GX サステナブルな社会	<p>サステナブルな社会の実現に向けた取組みの興隆と摩擦 2050年カーボンニュートラル、サステナブルな社会の実現に向け欧州を中心にルール整備が進む。 (EUグリーンディールやSFDR等) ESGウォッシュ問題、ESG評価の有効性・不透明性等から懐疑的な見方も拡大。</p>	<p>世界の潮流の追従と日本独自の切り口で課題解決 TCFDやCDPといった国際的なフレームワークに賛同・参画し先進国の潮流をフォロー。 再エネ・グリーン水素・燃料電池・EV・都市鉱山・核融合・バイオリファイナリー・グリーンメタン等のGX技術を軸としてグローバルでの競争力獲得を図る企業が増加。</p>
インフレーション	<p>世界経済成長予測*: 24年(3.1%)/25年(3.2%) 全世界インフレ率: 24年(5.8%)→25年(4.4%) 鈍化傾向</p>	<p>コアCPI対前年伸率: '21(-0.26%)→'22(2.51%)→'23(3.25%)→'24(2.6%)→'25(2.05%) 24年以降は鈍化も22年以来インフレ率はプラスに転化。</p>

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 (1USドル)	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		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 (2027年3月期計画対2024年3月期実績)

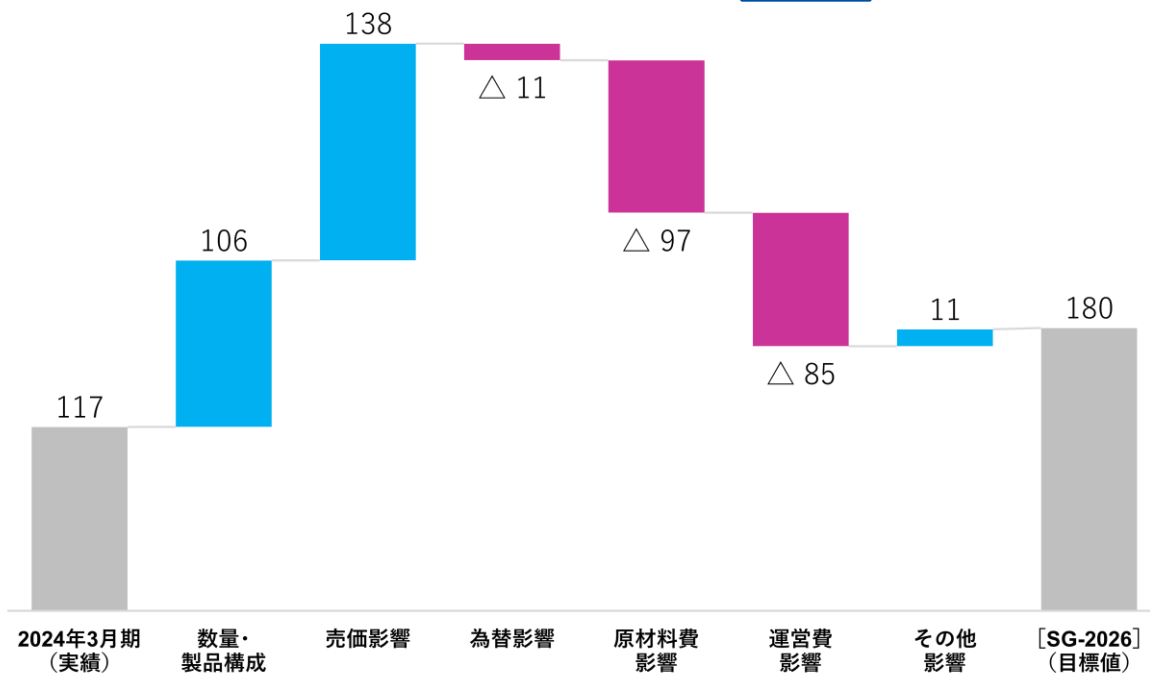
要因別

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

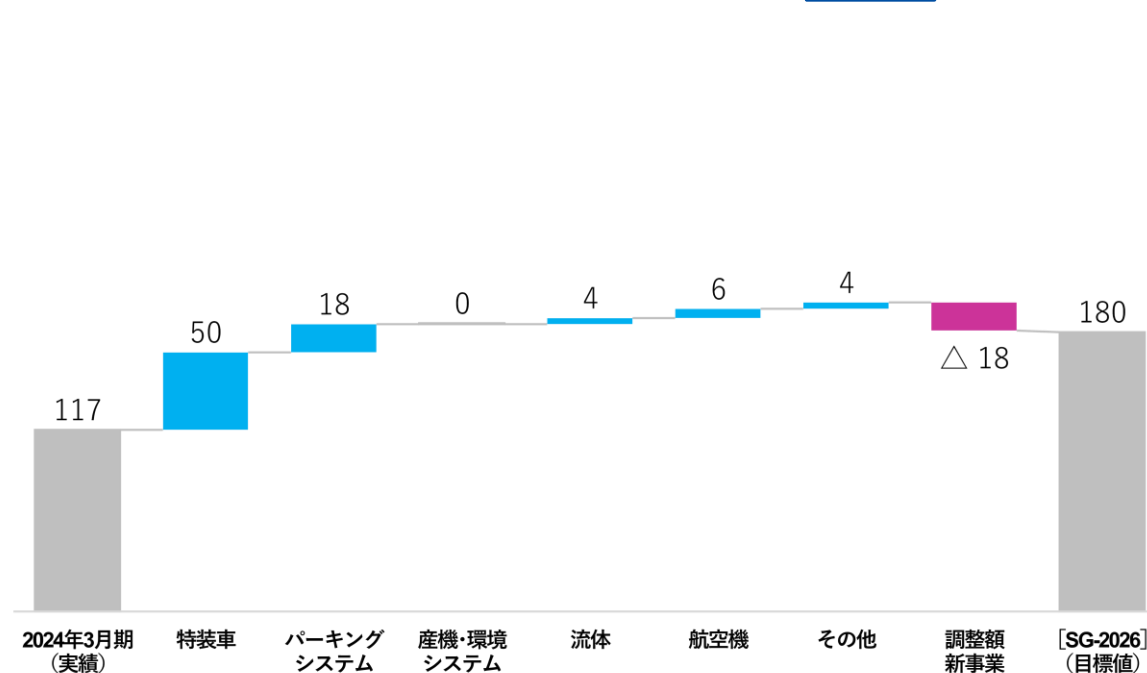
事業別

遅れていた値上げ効果と売上増により特装車事業（+50）とパーキングシステム事業（+18）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）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 **事業別** 単位：億円



[SG-2026] キャッシュアロケーション (3カ年累計)

キャッシュIN

追加資金調達
100～200億円

獲得営業CF
400～500億円

キャッシュOUT

成長投資
200～270億円

競争力強化投資
200～300億円

株主還元
100～130億円

成長投資

1. 海外展開加速

海外企業M&A、販売・生産・サービス力強化

2. 戦略的M&A

サプライヤー統合、生産・販売・サービス企業統合、業界再編、ラインアップ拡充

3. 新事業開発

M&A、アライアンス、スタートアップへの出資
周辺領域、飛び地も含む新事業開発

競争力強化投資

1. 競争力強化

研究開発投資、製品開発、生産強化

2. ITインフラ投資

通信環境強化、セキュリティ対策、データ統合、各デジタルプラットフォーム

3. 設備更新強化

生産性改善、老朽設備、建屋更新投資

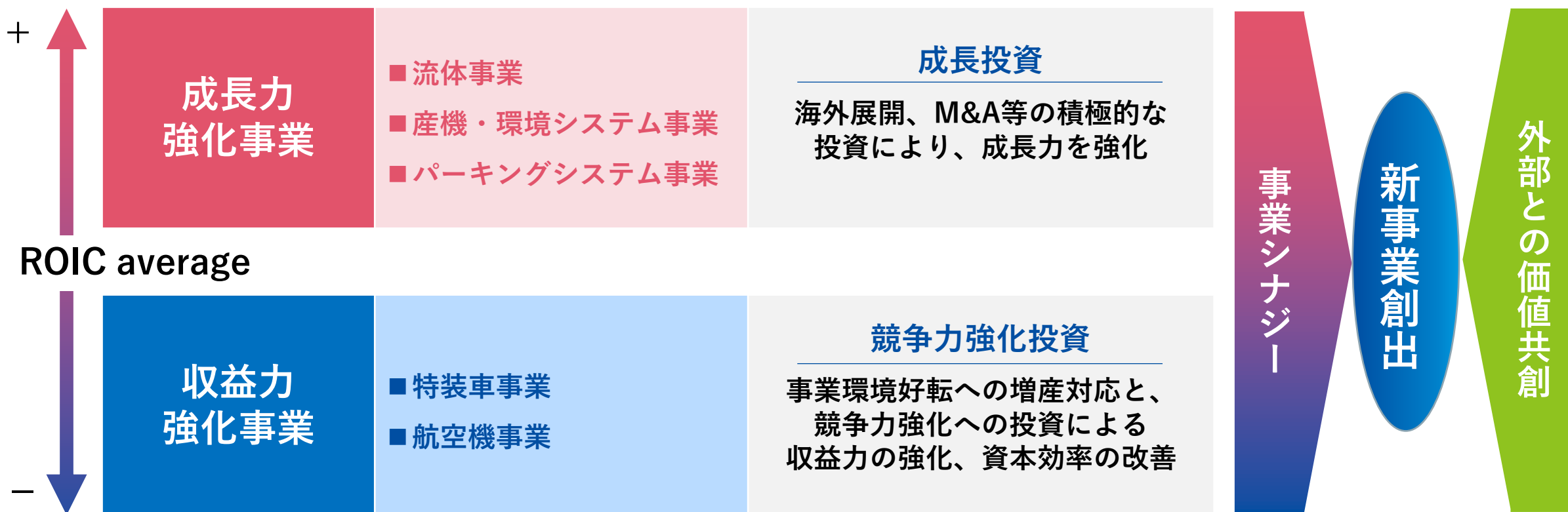
株主還元政策

株主への安定的な利益還元

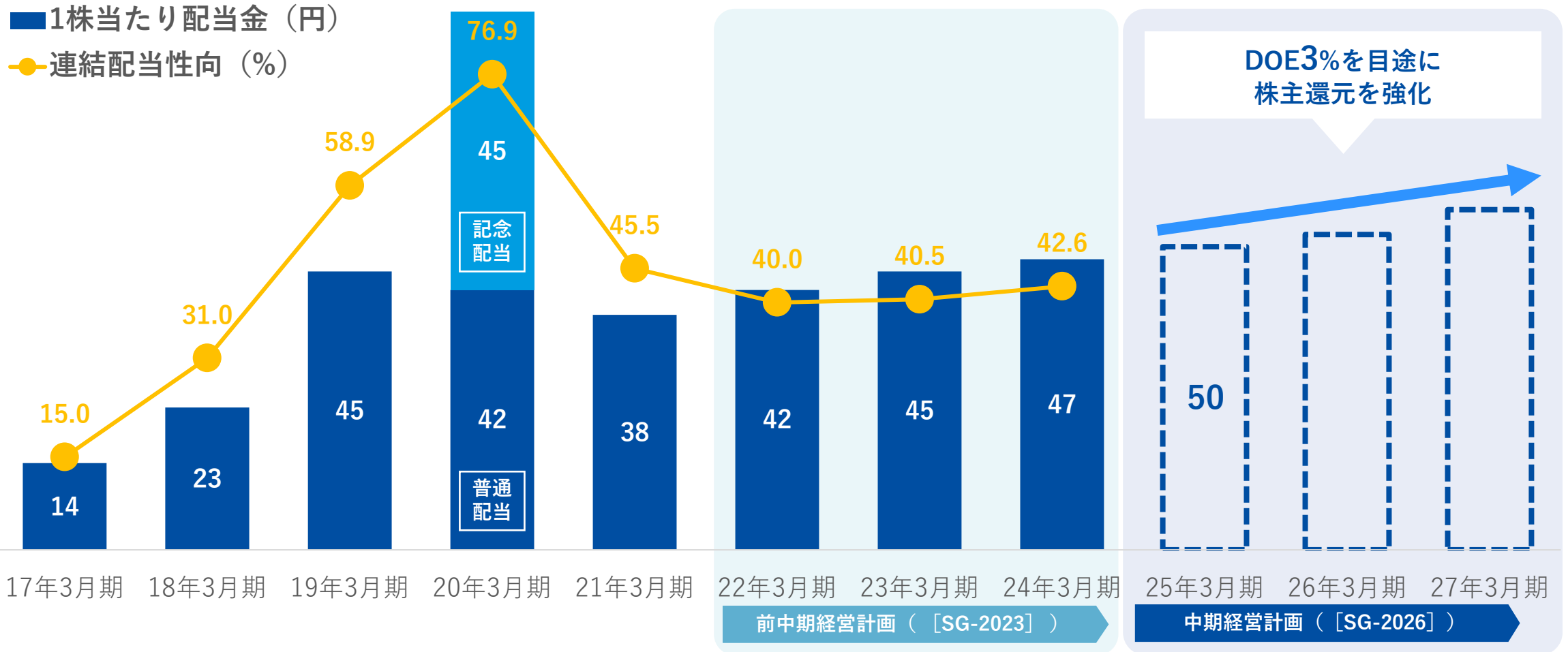
DOE3%を目途に配当を実施

[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。



[SG-2026] より、DOE3%を目途に安定的かつ継続的な増配を目指してまいります。



海外事業 [SG-2023 / SG-2026 / SG-Vision 2030] 振返り + 将来目標

[SG-2023] 振返り

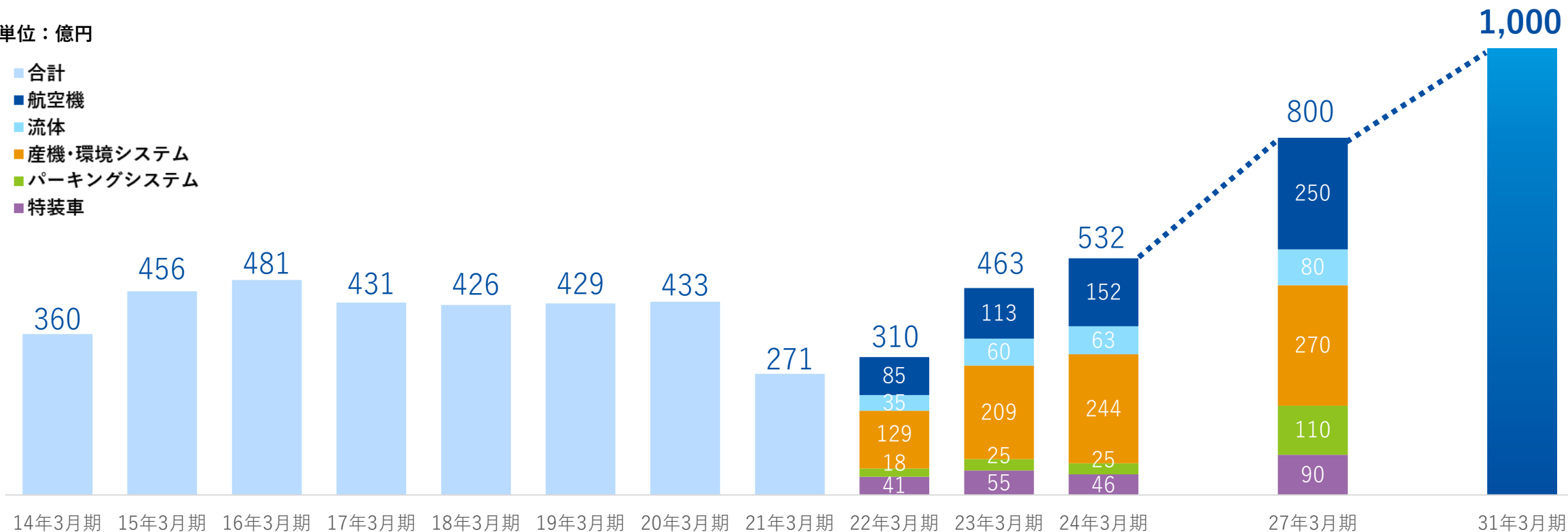
- 海外売上高は2024年3月期532億円となり計画を達成
- 韓国真空(株)真空乾燥装置事業拡大、TurboMAX Co., Ltd.グループ化、タイ生産インフラ整備などの海外での事業基盤強化
- 日本製品の輸出拡大、東南アジア各国、北米での販売強化など、海外販売ルートを順次拡大

[SG-2026] 取組み

- 海外企業M&Aを積極的に推進
- 韓国真空(株)、TurboMAX、Thai ShinMaywaを中心に生産販売基盤強化継続
- 東南アジア、オセアニア、北米市場での販売チャンネル強化継続
- インド、欧州の市場開拓

単位：億円

- 合計
- 航空機
- 流体
- 産機・環境システム
- パーキングシステム
- 特装車



事業方針

- ① 生産能力の増強と高付加価値化による収益力拡大
- ② 海外事業の強化による事業規模拡大
- ③ 高シェアを背景にストック事業の収益力拡大

市場環境

- **トラック市場：** 需要は2026年3月期以降にコロナ禍以前並みに戻る見通し
- **トレーラ市場：** けん引免許保有者の増加が見込めず、需要の大きな盛り上がりはないものの安定的に推移
- **林業機械市場：** 政府骨太方針等で国内材の利用促進が進む
- **建設機械市場：** 中国市場は2024年3月期を底とし回復傾向
欧州市場の需要は増加しているが紅海回避による輸送リードタイムの長期化が懸念事項

事業戦略

技術戦略

- 減速機、ギアポンプ他の製造技術を獲得できたことから、要素機器のインテリジェント化を進め、新たな付加価値を創出
- 航空機セグメントと協力し、防衛事業を強化
- デジタルツインによる少人化を林業業界で実現。さらなる遠隔操作技術を開発
- E V対応において特装車業界初の開発を実現。今後はSSC※の拡充をさらに進め、未知の付加価値を発掘 ※ShinMaywa Smart Connect

商品戦略

- 効用提供型ビジネス（G-SUB）の浸透度が向上し、引き合い件数が増加中。またリピート案件が発生し、G-SUBの価値が認められつつあることを受け、対応台数の拡充や業界別メニューの提供などを通じて、特装車の効用提供型ビジネスをさらに拡大

海外戦略

- Thai ShinMaywaを拡張・強化し、生産能力が向上。増強された供給力を活かして海外展開を強化
- コンポーネント製品の販売を拡充

サービス戦略

- メンテナンス契約件数の増加が継続中。加えてSSCの拡充により架装物の状態をリアルに把握することで、これまで以上の安全、安心を提供していく
- 統合部品センターの本格稼働を受けて、部品輸送の効率化を追求

効用提供型ビジネス G-SUB

- 塵芥車・脱着車のシェアトップメーカーとして、豊富な情報を基にスマートな機能と使い方を提案します。
- 業界初のサブスクリプション形態でのサービスを提供。変化の激しい時代の、“持たない経営”を全面サポートします。
- サービス事業は、アフターサービスから税金、保険までコミコミで提供。最新機能が付いた働く車を、いつも最良な状態で、月々定額で利用できるだけでなく、下取りまでも当社が保証いたします。
- 更新期間を短期に設定することで、常に最新型、状態の良い車両を使用でき、作業者の確保にも貢献します。
- S S C (ShinMaywa Smart Connect) により予防整備の実施に繋げ、効率的なサービスを実施します。
- 短納期供給により、ユーザーの事業に対するサポート力を強化します。
- 中古車の確保が計画的に行え、中古車ビジネスの拡大にも寄与いたします。

塵芥車



脱着車



BEV、FCEV対応

- カーボンニュートラル実現のため、電動車対応で業界をリード
- 多彩なシャシ、電源方式に対応するとともに、多様な製品で電動化に対応
 - ・ 3トンFCEV 回転板式塵芥車「G-RX」
 - ・ 2~3トンBEV 排出板式塵芥車「G-PX, G-RX」
 - ・ 2~4トンBEV リヤダンプトラック
 - ・ 3トンBEV 脱着ボデートラック「アームロール」
 - ・ 1トンBEV テールゲートリフタ「すいちょくゲート」
 - ・ 小型BEV リヤダンプトラック

3トンFCEV G-RX



3トンBEV アームロール



2トンBEV G-PX



小型BEV リヤダンプトラック



3トンBEV リヤダンプトラック



事業方針

- ① 駐車設備：製品競争力強化、価格適正化による収益力強化
- ② 空港設備：急成長するアジア市場での基盤確立と事業拡大
- ③ 新ビジネス創出に向けたDX、アライアンスの積極推進

市場環境

- 建設市場の底堅さから駐車設備の製品市場は堅調に推移
- 旅客の急増により特にアジア圏での空港設備市場は倍増
- CASE・DX・ZEBなど、ニーズの多様化による事業機会拡大
- 空港運営の効率化を実現する自動化、無人化要求の増大
- 物流設備、インフラ設備などの保守メンテナンス市場の拡大

事業戦略

駐車設備事業戦略

1. 『Spasa』によるCASEの推進 ～より便利に、より快適に～
 - Connected：ご利用者、車、マンションアプリと繋がるスマート化
 - Autonomous：駐車設備操作の完全自動化
 - Shared：シェアリング機能による充電設備の共用化
 - Electric：大型EV充電対応と充電サービスの提供
2. 脱炭素社会の実現に貢献するZEBへの積極的な対応
3. 国内、東南アジアでのアライアンス推進による事業拡大

空港設備事業戦略

1. お客様のニーズに応える製品・サービスの提供
 - 世界初の無人・自動運転を実現した新製品の拡販
 - 遠隔制御による無人・自動運転を実現する製品の開発推進
 - 遠隔監視や点検自動化を実現する新たなサービス技術の開発
2. 各国エージェントとの営業活動連携強化と現地生産推進による受注拡大
3. 欧州市場への参入検討とアライアンスによる事業基盤の確立

新ビジネス創出活動推進

1. 『Spasa』の充電・課金決済サービス提供による新ビジネスの実現
2. 社会インフラ、産業機器分野などへの保守サービス事業多角化推進
3. 製品・システム・サービス技術力を活かした新市場への展開検討
(モビリティステーション、物流関連、見守り・安全システム)

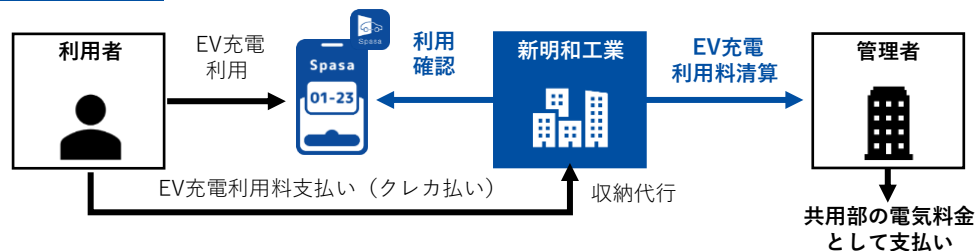
E V 充電課金システム・サービス

新明和の駐車設備の利便性を大幅に向上した『Spasa』（新明和パーキングサポートアプリ）に充電課金機能を追加搭載しました。従来から装備している充電の予約機能に加えて、アプリにクレジットカード登録を行うだけで毎月の充電サービス利用料金が自動で支払われます。



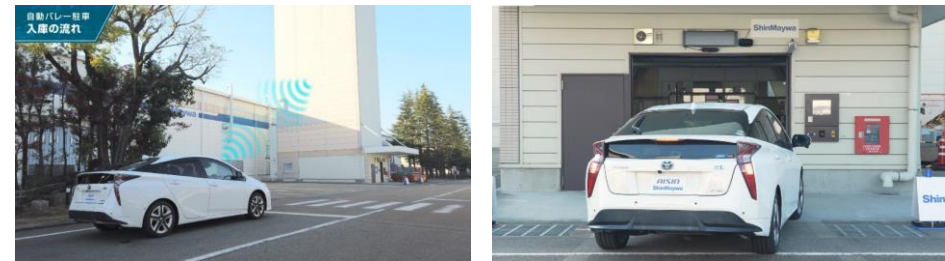
更に、このアプリ機能を活用し、機械式駐車設備だけでなく、あらゆる駐車場での充電利用料金を収納代行するサービスを展開するなど、本格的なE V時代の到来に合わせた充電ビジネスに参入しました。

充電課金スキーム

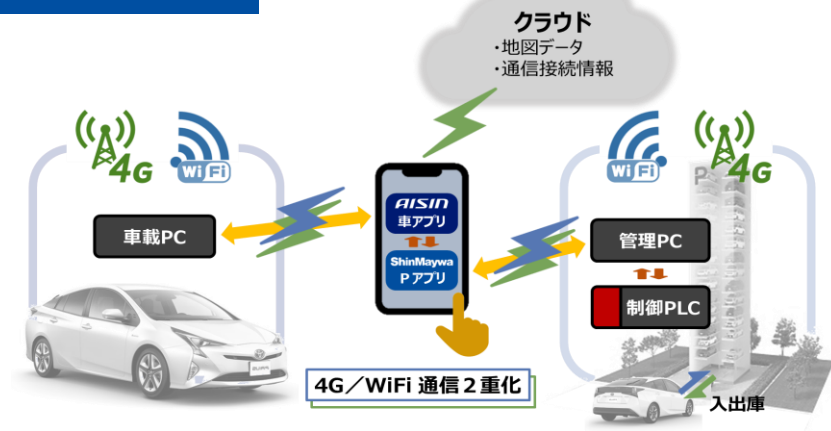


機械式駐車設備の自動バレー駐車システム

株式会社アイシンとの共同研究で、『人』を一切介さない「自動バレー駐車システム」の実証実験に成功しました。自動運転車両と機械式駐車設備の連携により、利用者はアプリを操作するだけで駐車スペースまでの移動と駐車を自動で行えます。自動運転社会の到来を見据えた技術構築を進め、新たなビジネス創出を目指していきます。



自動バレー駐車システムイメージ



旅客搭乗橋（PBB）の自動運転

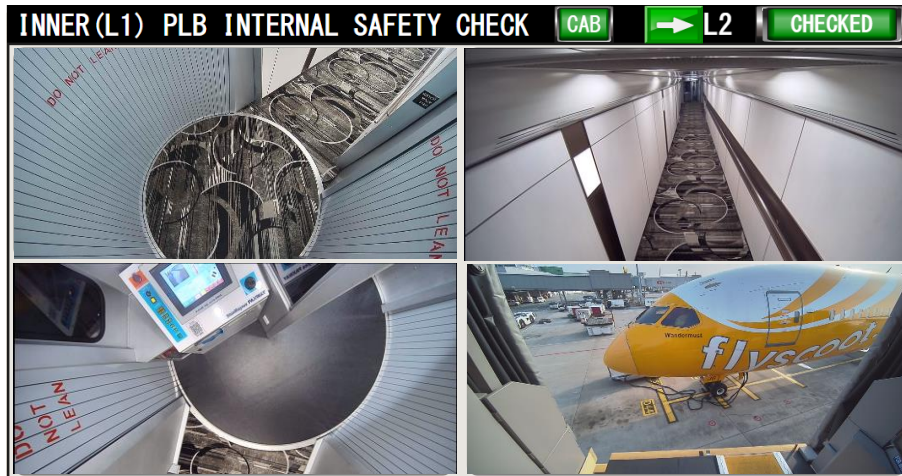
世界有数のハブ空港であるシンガポール・チャンギ空港で自律型完全自動運転を実現した遠隔制御PBB（Lv2※1）の実用化に成功しました。本システムはAIによる画像認識技術を活用し、更に装着対象の航空機の機種を問わない汎用性の高い航空機機種選択レス方式を採用しています。

※1) Lv2：PBB柱脚付近のエプロン上から遠隔で操作



◀ 遠隔操作風景

▼ PBB内部の安全確認画面



この度ベトナム・ロンタイン国際空港64基を一括受注し、内12基にLv2が採用されました。今後、更にCAG※2との共同開発を進め、空港ビル監視室などの遠隔地から一人の操作員による複数基のPBB操作を可能とする遠隔制御PBB（Lv3）の実現を目指します。

※2) CAG（Changi Airport Group：チャンギ空港の運営会社）

遠隔制御PBB(Lv2)▶



◀ 遠隔制御PBB(Lv3)イメージ

事業方針

- ①【線処理事業】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

市場環境

- 2024年以降の自動車市場は中国、インド、東南アジア等が牽引し増加、また自動運転化で1台当たりのハーネス回路数も増加で自動電線処理機の需要が増加する
- EV化の加速にともなう車載二次電池やパワー半導体市場、再エネ需要の高まりにともな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ともなう高周波デバイス市場など、真空技術との親和性が高い市場の伸長により真空関連装置の需要も増加する

事業戦略

自動電線処理機における高速通信ケーブル加工の自動化製品展開

- CASEの普及による自動運転の進行に合わせた高速通信ケーブルや特殊電線の自動加工設備に開発リソースを集中させ新製品早期投入
- 機種構成適正化による統合設計、部品共通化による製品コスト削減
- IoT技術を応用し予防・予兆保全へ適用することで付加価値を向上

真空技術を活用した成長産業向け新事業、新製品創出による事業規模拡大

- 車載二次電池向け乾燥装置の更なる進化と周辺設備の新製品開発および全固体電池向け関連製品のバリエーション拡充
- ダイヤモンド合成技術、プラズマCVD技術を応用したパワー半導体、EV、再エネ分野等へのアプリケーションの拡大
- 装置の完全自動化による省人化、DX活用による省エネ/予防保全、装置IoT化による遠隔技術支援などの製品/サービス価値の向上

モータ製品の事業基盤を強化

- 半導体製造設備モータ、HDD検査エアスピンドル精密機器に対応した高精度モータ製品の受注・売上拡大
- 再生エネ設備への応用（水力発電用アクチュエータ）やH3ロケットエンジンの燃料バルブ用モータなど特殊環境への応用
- BEV普及に向けた製品開発

インド市場での拡販

インド、東南アジア市場で多数導入してきた切圧機TRD510、TRD701を今後インドへ進出中の中国ハーネスメーカーへも積極投入していきます。

TRD510



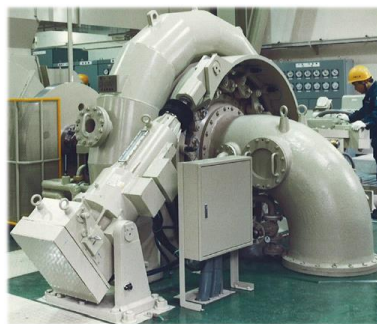
TRD701



環境に配慮した製品の強化

再生可能エネルギーが注目を集めている現在、30年来納めてきました水力発電事業向けの製品にも付加価値を付け製品力を強化し更なる受注につなげていきます。

水力発電用アクチュエータ



成長産業分野向け真空関連製品の一例

車載二次電池向け真空乾燥装置



- 車載二次電池の製造工程で欠かせない電極乾燥を高い生産性で実現します。
- バッチ式からインライン式まで幅広いラインアップで生産性向上に貢献します。

有害ガス除去装置 TRIAEDO Mobile



- 車載二次電池や全固体電池などの製造現場で発生する硫化水素や有機溶媒を除去し製造現場の安全・安心を守ります。

グローブボックス



- 車載二次電池や全固体電池、次世代半導体関連での研究・製造工程に必須環境である低酸素、低露点での作業環境を実現します。

ダイヤモンド成膜装置



- ダイヤモンドの優れた物性を活かし切削工具、金型などの長寿命化を実現します。
- ダイヤモンド合成技術を応用し半導体分野への用途拡大を図ります。

事業方針

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

市場環境

- 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と推進されている
- 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）の更新及び大規模改修需要が増加
- 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している

事業戦略

拡大するプラント事業への対応力強化

- 需要増加に備えた組織強化、生産体制の構築を図り、工期遵守と安定品質を実現
- 自社オリジナルのAI、IoT技術をさらに進化。適用範囲の拡大、高付加価値化、省力化等への取り組みを徹底

ストック事業強化による収益構造改善

- 運営作業所の急増に対応できる人材教育、組織の構築
- デジタルツールや遠隔監視機能の応用による業務効率最大化

海外・排水処理関連事業拡大

- 中国において、自社オリジナル技術を活用し、処理難易度の高い排水処理設備の需要増に対応。合わせて、ごみ処理施設向け排水処理設備に留まらず、民間工場向けの排水・排気処理技術の提供にも注力
- 中国以外の国における同事業の展開を図る

中継施設

一般廃棄物（以下、廃棄物）処理の広域化に欠かせない廃棄物輸送網の“ハブ拠点”。塵芥車で収集した廃棄物を圧縮・積み替え、一時貯留する機能を備えています。また、大型車でごみ処理施設へ輸送するため、衛生的で、輸送コストやCO2削減にも寄与しています。



リサイクル施設

収集した一般廃棄物を、破碎・選別・圧縮減容した後、資源物を再資源化業者に引き渡す中間処理施設。一部の施設ではグループ会社の新明和ウエステック株式会社が運営も担うなど、循環型社会に向けて欠かせない存在となっています。



排水処理施設

新明和（重慶）環保科技有限公司

廃棄物処理施設等から出る汚水を浄化する設備。高濃度汚水を高効率処理できる技術力の高さが特長です。



事業方針

- ① コア事業（水中ポンプ・水処理関連機器）の持続的成長
- ② 生産性向上と新製品開発による持続的な競争力・サービス力強化
- ③ 新事業創出・アライアンスによる成長領域開拓
- ④ パートナーと連携した共創型DXによる新たな価値創造

市場環境

- **雨水**：国土強靱化のための豪雨・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**：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拡大

事業戦略

(国内)雨水対策市場戦略

- コア製品・技術による、豪雨・浸水対策分野での売上規模拡大
- リソースの重点投入によるエンジニアリング体制強化
(有資格者等の人材育成、大型ポンプ試験設備増強)

(国内)下水市場戦略

- 高付加価値・省エネ製品の継続的な市場投入による売上規模拡大
- 持続可能な下水道インフラの実現に貢献するアフターサービス・DXソリューション製品の展開

(国内)民需市場戦略

- 民間工場の環境負荷低減に貢献する高付加価値・省エネ製品の売上規模拡大

海外事業戦略

- 高付加価値・省エネ製品の積極拡販活動による売上規模拡大
- タイ工場を活用したアジア地域における競争力強化

豪雨・浸水対策ソリューション製品

雨水排水施設の施工（横軸水中ポンプ）



立軸槽外型ポンプ（水陸両用・耐水型）



高付加価値・省エネソリューション製品

高効率・高通過性水中ポンプ



ターボブロウ



縦型低動力攪拌機

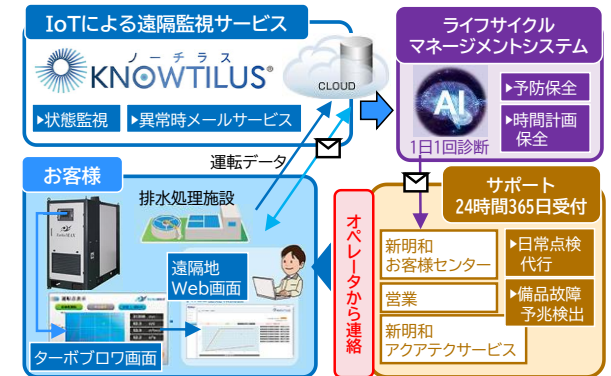


ルーツブロウ（4葉ヘリカルタイプ）

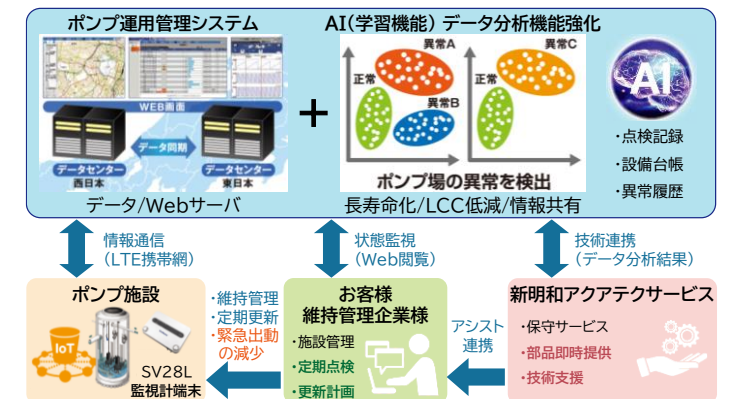


DXソリューション製品（省メンテナンス・省人化）

- ターボブロウIoT遠隔監視サービス”KNOWTILUS”
ターボブロウの安定運転をサポートし設備のダウンタイム短縮と維持管理の省人化を実現します。



- マンポネットクラウド
一元管理・無線通信・AI診断でポンプ施設の維持管理業務を大幅に削減します。



事業方針

- ①社会課題解決に向けた新ビジネスの獲得と強固な事業基盤の確立
- ②飛行艇及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
- ④ROIC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

市場環境

- 今後防衛予算はGDP2%を目標に増額（2024年3月期から5年間で総額43兆円）
- 旅客需要の増加に伴う堅調な民間機市場
- 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
- 需要拡大傾向のビジネスジェット市場

事業戦略

①民間機事業戦略

- ボーイング製品の増産対応と他新規案件の獲得
- 熱可塑性複合材の研究および製品開発
- 他社との協業によるリサイクル複合材を活用した製品開発

②飛行艇事業戦略

- US-2 #10号機以降の継続的な受注による生産基盤維持、収益確保
- 設計変更、デジタル化推進等による効率化の推進
- PBL事業立ち上げによる事業の安定化、運用支援の強化
- 他社との協業を含めた国内外の飛行艇需要の探索・発掘

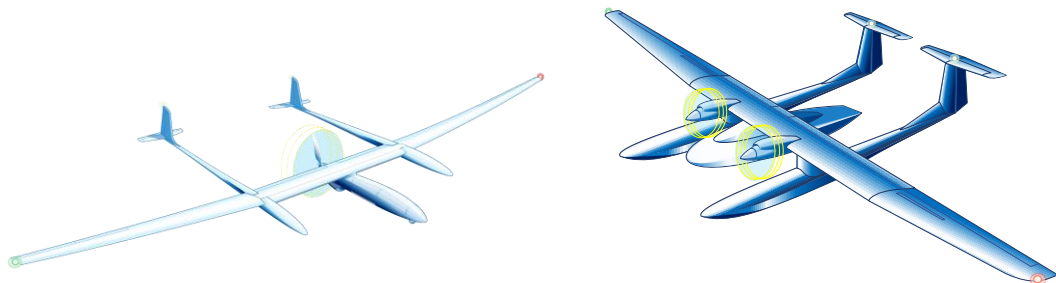
③固定翼型無人機事業戦略

- 自社開発した複数の固定翼無人航空機による試験飛行を通じた将来顧客への訴求活動
- 国が主導するプロジェクトへの積極的な参画による研究開発促進
- 社会実装に向けた研究開発促進と他社との協業による事業化推進

固定翼無人航空機の研究開発

- 当社では2015年から本研究開発を開始しています。我が国における希少な完成機メーカーとして、またボーイング787の主翼桁（スパー）をはじめとする最新鋭機の部品製造で蓄積した技術を活かした固定翼無人航空機の開発を目指しています。
- 長時間滞空の性能を有するXU-S、「US-2型救難飛行艇」と同様に離着水可能な無人飛行艇XU-Mなどを試作し、他社と実証試験などを行ってまいりました。この活動が発展し、他社との共同提案による経済安全保障プログラム（K-Program）参画が決まりました。
- K-Programを通じ研究開発を促進させ、さまざまな社会課題解決に貢献する技術を蓄積し、飛行艇の付加価値向上のみならず、無人化技術を活用した新たなビジネス領域の拡大に取り組んでまいります。
- また、社会課題解決に向けた民間サービス分野での取り組みにも積極的に参加することで事業化推進を図ってまいります。

固定翼無人航空機（イメージ図）



炭素繊維強化プラスチックのリサイクルの実現

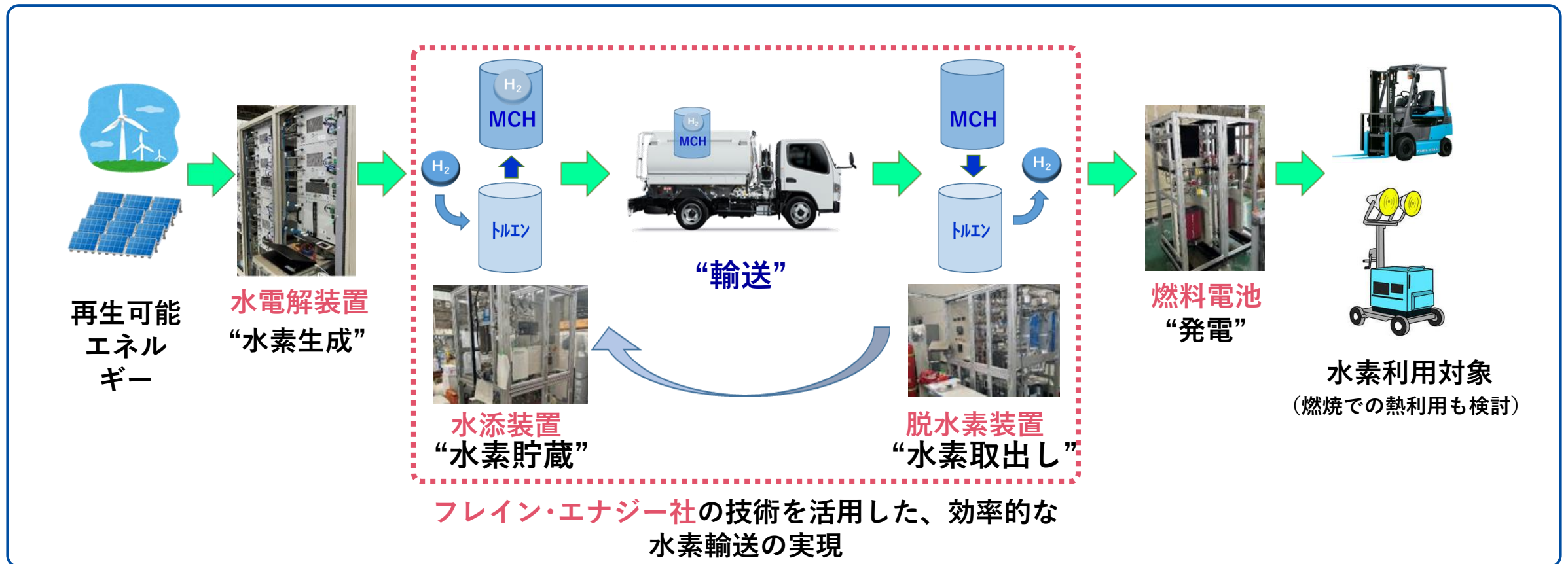
- 軽くて強い炭素繊維強化プラスチック（Carbon Fiber Reinforced Plastic、以下CFRP）は、スポーツ用品や航空機の材料として数多く採用されています。当社航空機事業部でも、ボーイング787の主翼スパー（桁）として、巨大なCFRP部品を製造しています。さらに今後は、自動車業界・風力発電業界がけん引役となり、需要の急拡大が予測されています。その一方で、製造過程で多くのCO2を排出（鉄鋼製造の10倍以上）する上、埋め立て以外に有効な処分の手段がない、という課題を抱えています。
- 当社では2020年から、富士加飾株式会社（兵庫県小野市）と共同でCFRPのリサイクルに取り組んできました。2023年には富士加飾からCFRPリサイクル事業を分社化した富士デザイン株式会社に三菱ガス化学と共同で出資、両社の関係強化を図っています。
- 富士デザインでは、三菱ガス化学と弊社の出資を受けて、新工場を建設、2023年12月に稼働が始まり、生産能力が大幅に拡大しています。
- CFRPのリサイクル技術はほぼ完成しており、現在はリサイクルCFRPを使った製品開発に注力しています。

リサイクルCFRPを使った航空機部品を模した成型品



水素サプライチェーン事業

- 株式会社フレイン・エナジーとの協業（水素サプライチェーン）
- オフグリッドにおける電力利用の脱炭素化を目指し、各種実証実験を検討中
- 「H2& FC EXPO 水素燃料電池展」に出展



本資料は、新明和工業株式会社（以下「当社」といいます。）またはそのグループ会社（以下「当社グループ」といいます。）に関連する見通し、方針、経営戦略、目標、予定、事実の認識・評価などといった、将来に関する記述をはじめとする過去の事実以外の情報（以下「将来情報」といいます。）を含む場合があります。また当社の経営陣は将来情報に関する発言を行うことがあります。これらの将来情報の記載は、当社が入手した情報に基づく、本資料の日付（またはそこに別途明記された日付）時点における当社の予測を基礎として記載されているに過ぎません。また、見通し・目標等を策定するためには、過去の事実以外に、一定の前提（仮定）を使用しています。これらの記述ないし事実または前提（仮定）については、その性質上、客観的に正確であるという保証も将来その通りに実現するという保証もありません。

したがって、将来情報は、不確実性やリスク要因をあわせて考慮する必要がある点にご留意ください。当社の実際の業務・業績に著しい悪影響を及ぼす可能性がある重要なリスク要因は多数ありますが、これらに関する追加情報については、当社の決算短信、有価証券報告書等の当社の各種開示書類にも詳細な記載がございますので、ご参照ください。

なお、本資料における将来情報に関する記述は、上記のとおり本資料の日付（またはそこに別途明記された日付）時点のものであり、本資料の作成日以降に生じた事情により、将来情報に変更があった場合でも、当社はそれらの情報を最新のものに随時更新するという義務を負いかねますのでご了承ください。

また、本資料に記載されている当社ないし当社グループ以外の企業等にかかわる情報や意見は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。なお、本資料で使用するデータおよび表現等の欠落、誤謬、本情報の使用により引き起こされるいかなる損害等についても、当社は責任を負いかねますのでご了承ください。

本資料は、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的として作成されたものではありません。投資に関する判断は、投資家各位の判断において行っていただきますよう、お願いいたします。