

2025年3月期 決算説明会資料

2025年5月16日

新明和工業株式会社

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

2025年3月期 連結決算実績

- ※ 当資料に掲載されている内容のうち数値は表示単位未満を切り捨て、比率は四捨五入して表示しています。
- ※ 当資料において「1Q」は3カ月累計期間、「中間期」は6カ月累計期間、「3Q」は9カ月累計期間、「通期」は12カ月累計期間を示しています。

2025年3月期 連結決算実績

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

2026年3月期 通期業績予想

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

2025年3月期 連結決算実績 サマリー

(単位：百万円)

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

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

前期比

受注高

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

売上高

- 「産機・環境システム」を除く全てのセグメントで増収となり、全体では増収。
- 2年連続で過去最高を更新。

利益

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

ROE、ROIC

- 増益に伴い、ROE、ROICは増加。

2025年3月期 連結決算実績 セグメント別

(単位：億円)

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

2025年3月期 連結決算実績 利益増減明細（前期比）

要因別

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

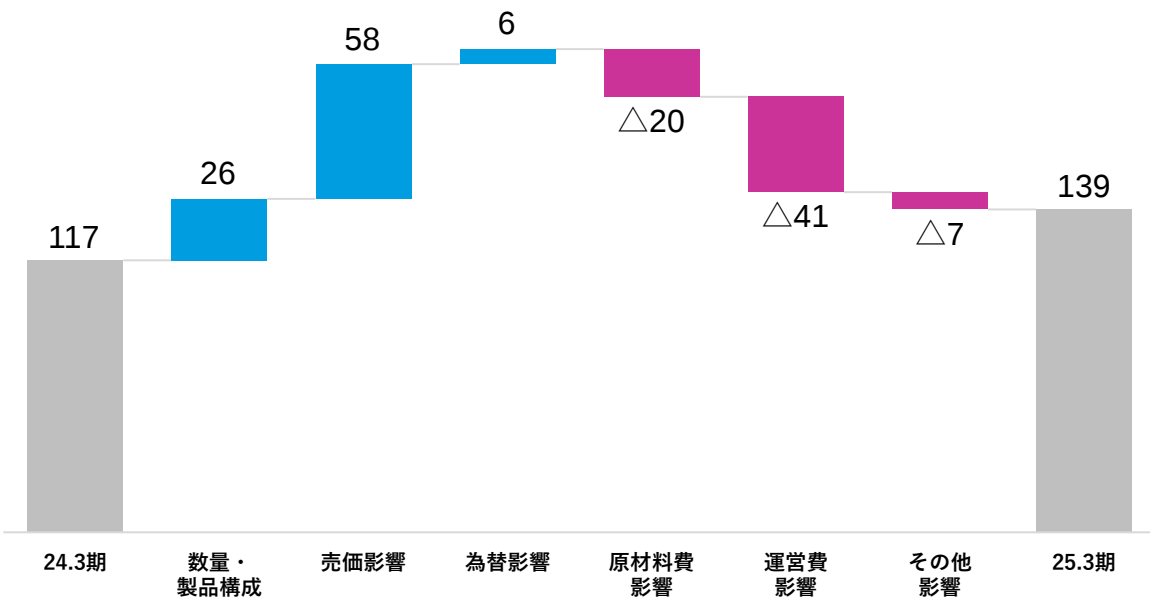
事業別

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

25.3期 前期比

要因別

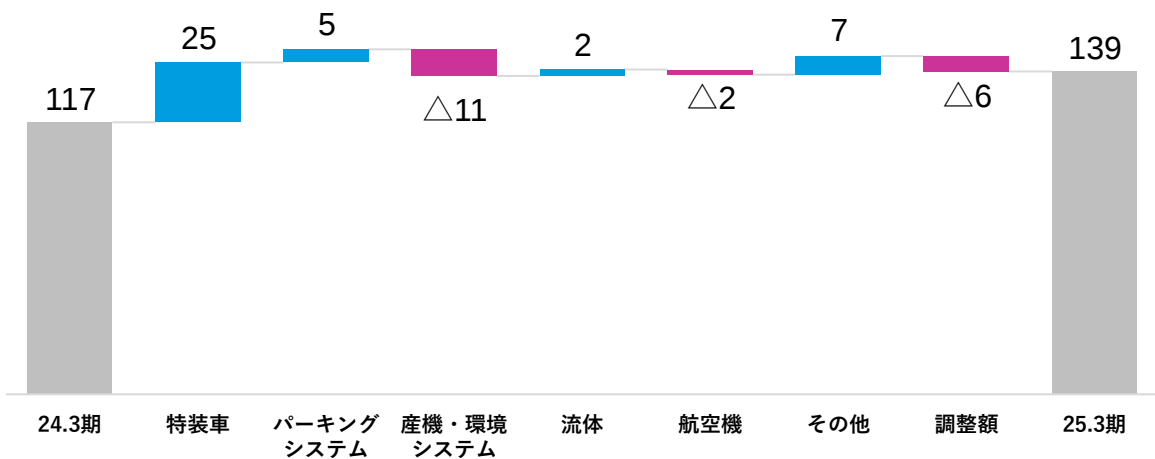
単位：億円



25.3期 前期比

事業別

単位：億円



連結貸借対照表

(単位：百万円)

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

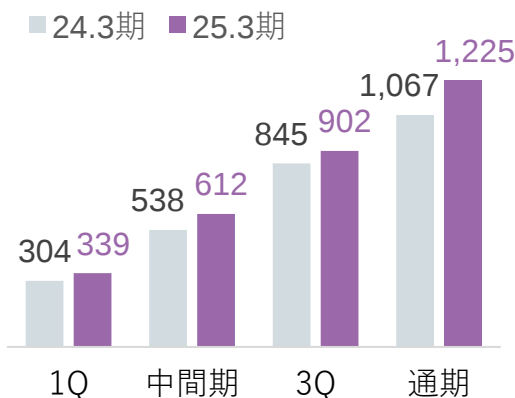
連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

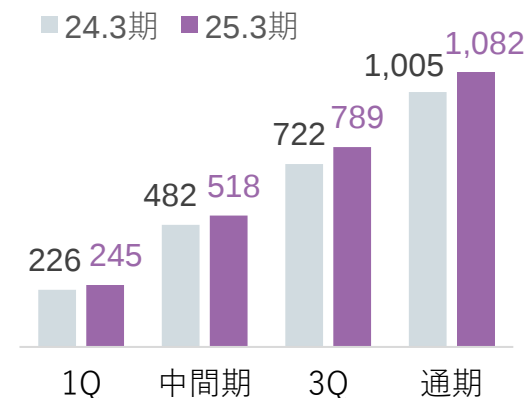
	24.3期	25.3期	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	14,065	20,499	+ 6,433
投資活動による キャッシュ・フロー	△8,217	△10,806	△2,588
フリー・ キャッシュ・フロー	5,848	9,693	+ 3,845
財務活動による キャッシュ・フロー	△5,884	△5,115	+ 769

業績推移 (単位：億円)

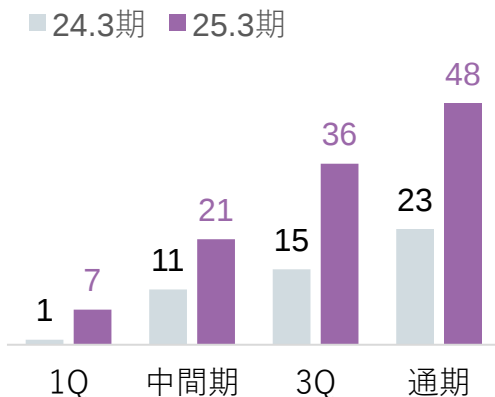
受注高



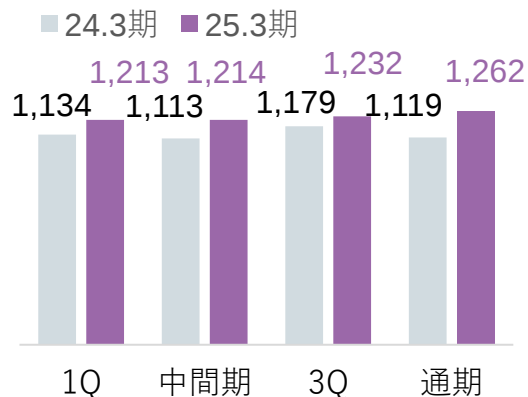
売上高



営業利益



受注残高



通期実績 (前期比)

受注高

- 林業用機械等の減少
- 物流関連車両（トレーラ含む）、環境関連車両の増加
- 航空機セグメントとの協業による防衛事業の増加

売上高

- 主要部品供給遅延の緩和・売価改定効果等による増収

営業利益

- 増収による増益（売価改定効果含む）

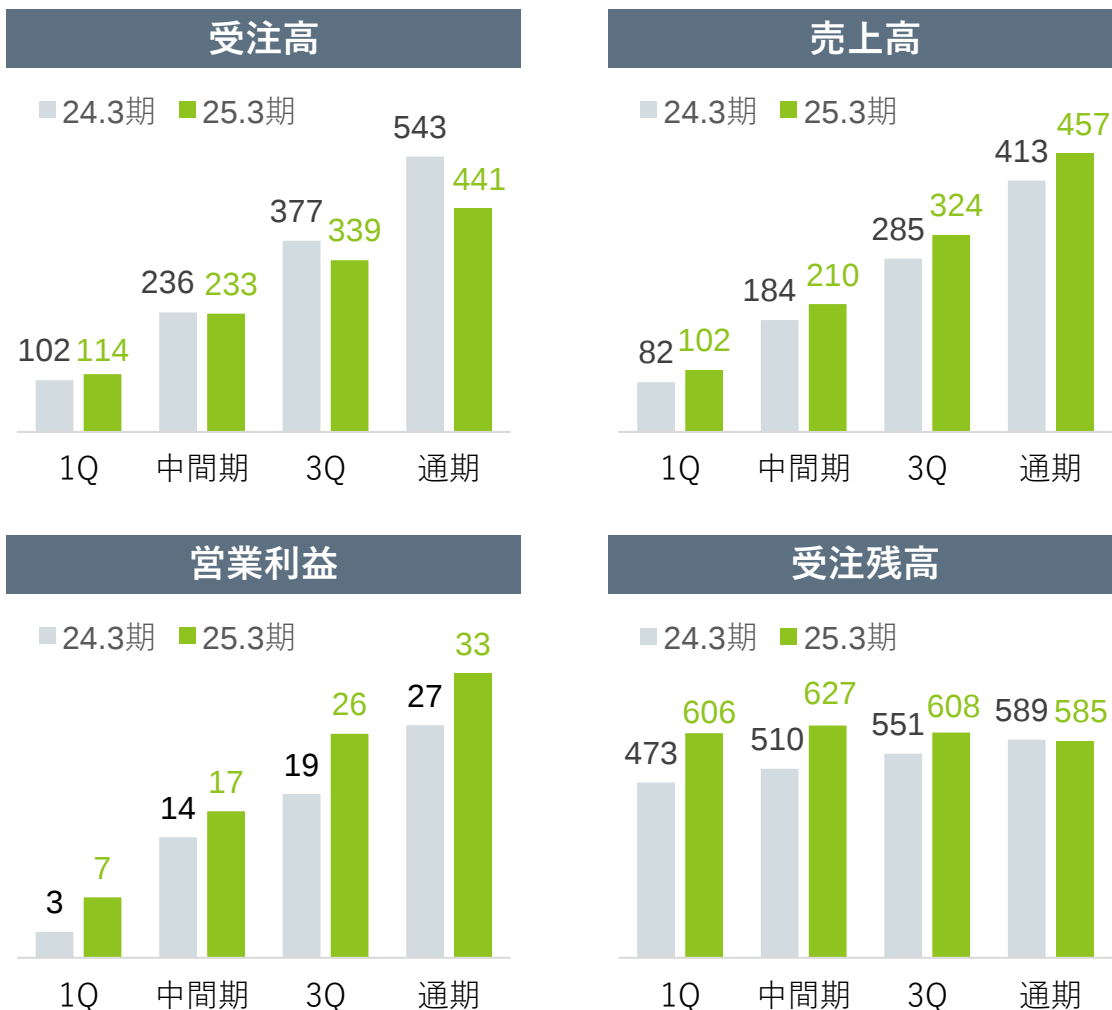
受注残高の手持月数推移

(単位：カ月) ※

24.3期				25.3期			
1Q	中間期	3Q	通期	1Q	中間期	3Q	通期
12.7	12.8	14.2	13.4	12.9	13.3	13.8	14.0

※受注残高÷1カ月当たりの売上高で算出（1Q～3Q実績は通期業績予想を基準に算出）

業績推移 (単位：億円)



通期実績 (前期比)

受注高

機械式駐車設備：製品の減少
サービス事業の増加
航空旅客搭乗橋：海外の減少

売上高

機械式駐車設備：製品、サービス事業の増加
航空旅客搭乗橋：海外の増加

営業利益

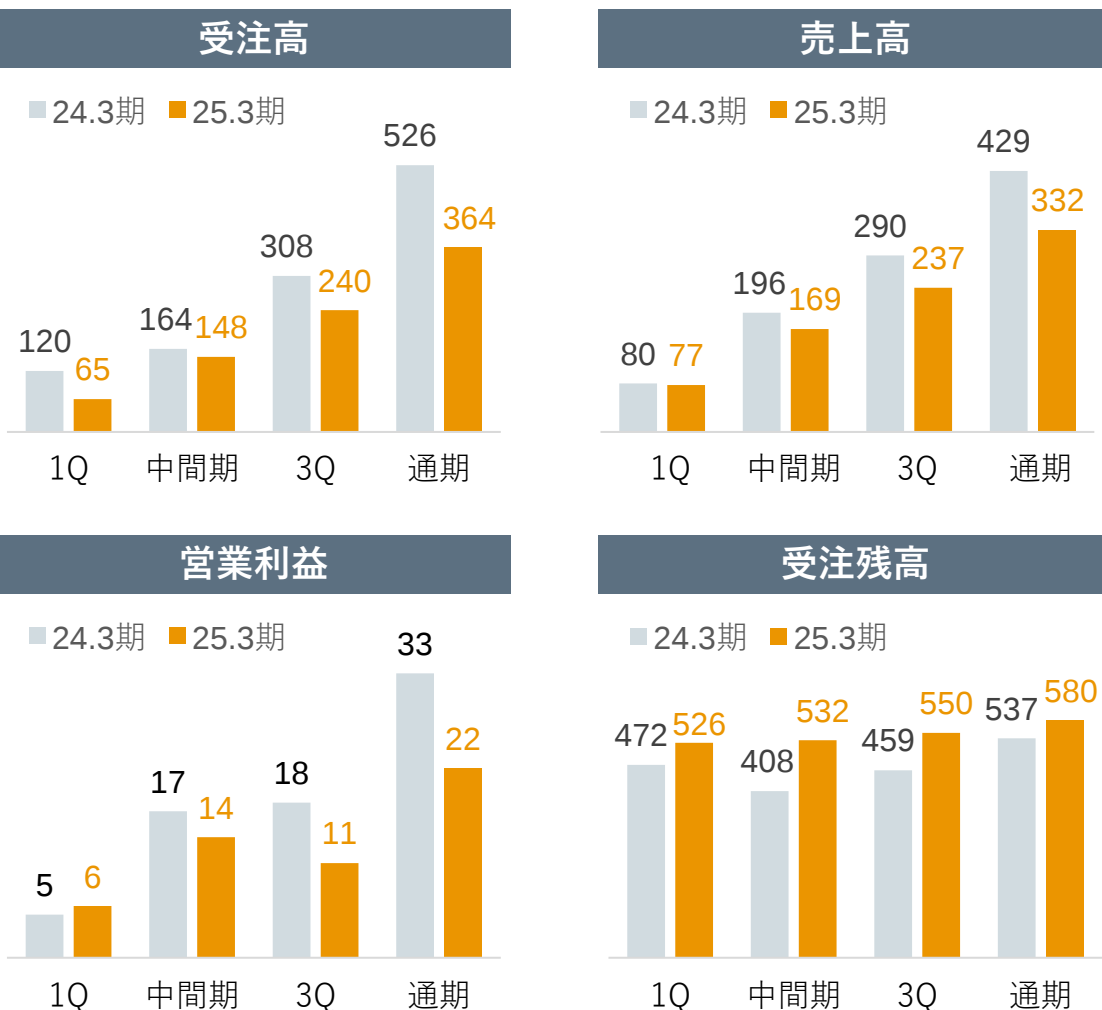
機械式駐車設備：増収による増益
航空旅客搭乗橋：増収による増益

製品別 受注高・売上高推移

(単位：億円)

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

業績推移 (単位：億円)



通期実績 (前期比)

受注高

メカトロニクス製品：真空製品の減少
環境関連事業：サービス事業（プラント施設の運営業務）の減少

売上高

メカトロニクス製品：真空製品の減少
環境関連事業：サービス事業（プラント施設の運営業務）の増加

営業利益

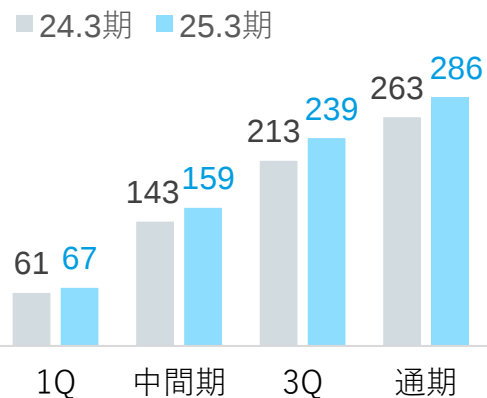
メカトロニクス製品：減収による減益
環境関連事業：増収および案件構成差による増益

サブセグメント別 受注高・売上高推移 (単位：億円)

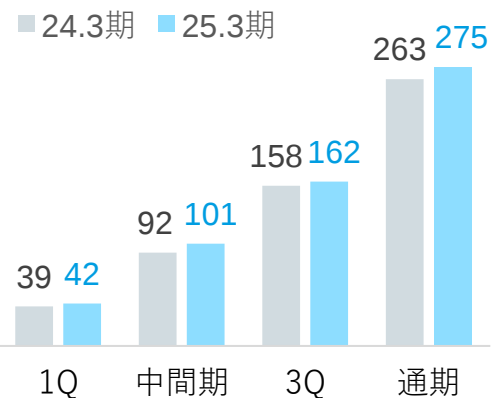
サブセグメント		24.3期				25.3期			
		1Q	中間期	3Q	通期	1Q	中間期	3Q	通期
メカトロニクス製品	受注高	41	69	110	214	26	68	93	134
	売上高	61	149	207	279	44	101	132	168
環境関連事業	受注高	78	95	198	311	39	80	147	230
	売上高	19	47	82	150	33	68	104	163

業績推移 (単位：億円)

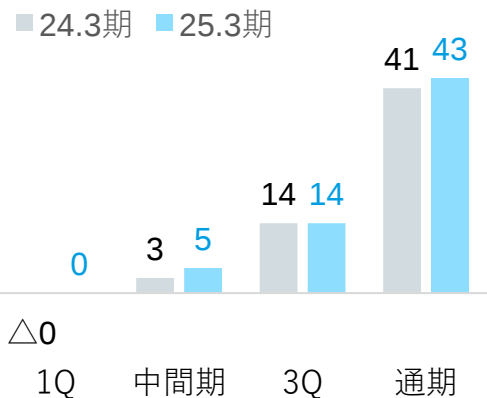
受注高



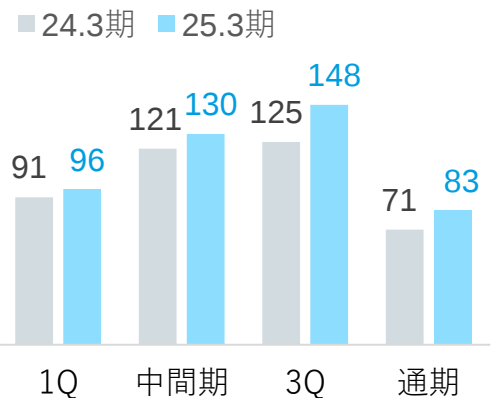
売上高



営業利益



受注残高



通期実績 (前期比)

受注高

- 国内の増加（主にシステム製品）

売上高

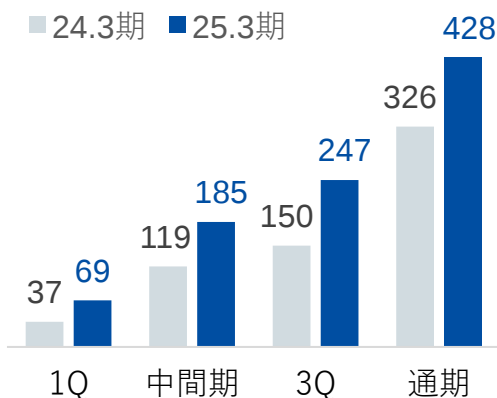
- 国内の増加（主に機器製品）
- 海外の増加

営業利益

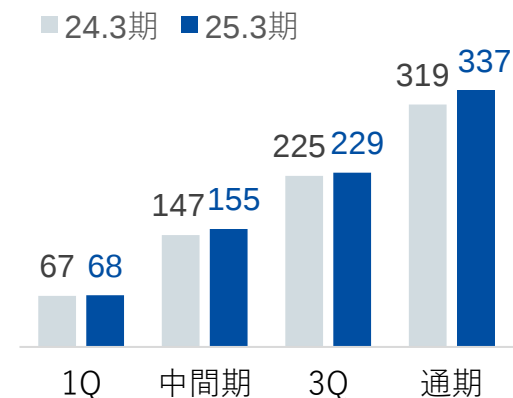
- 増収による増益

業績推移 (単位：億円)

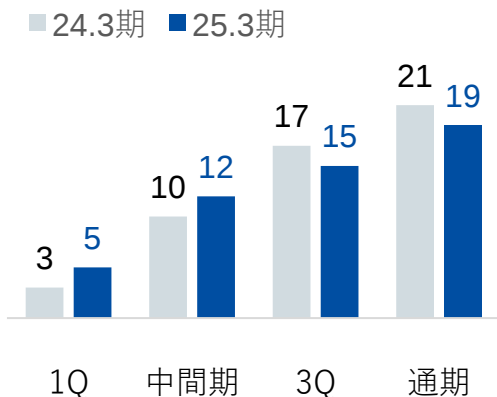
受注高



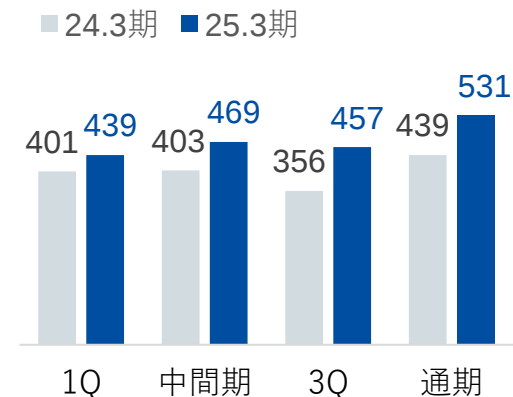
売上高



営業利益



受注残高



通期実績 (前期比)

受注高

防衛省向け：US-2型救難飛行艇 修理関連の増加
民需関連：「G7500」受注機数増加

売上高

防衛省向け：輸送機向けコンポーネントの増加
民需関連：「777/777X」生産機数減少（ストライキの影響）
「787」生産機数増加
為替の円安による増収

営業利益

「777/777X」生産機数減少に伴う減益
為替の円安による増益

民需関連 生産機数

(単位：機)

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

2026年3月期 連結業績予想

2026年3月期 連結業績予想 サマリー

(単位：百万円)

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

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

※2 26.3期 予想の為替レートについては、5月以降の前提レートを表示しています。

前期比

受注高

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

売上高

- 「流体」「その他」を除く全てのセグメントが増収となり、3年連続で過去最高となる見通し。

利益

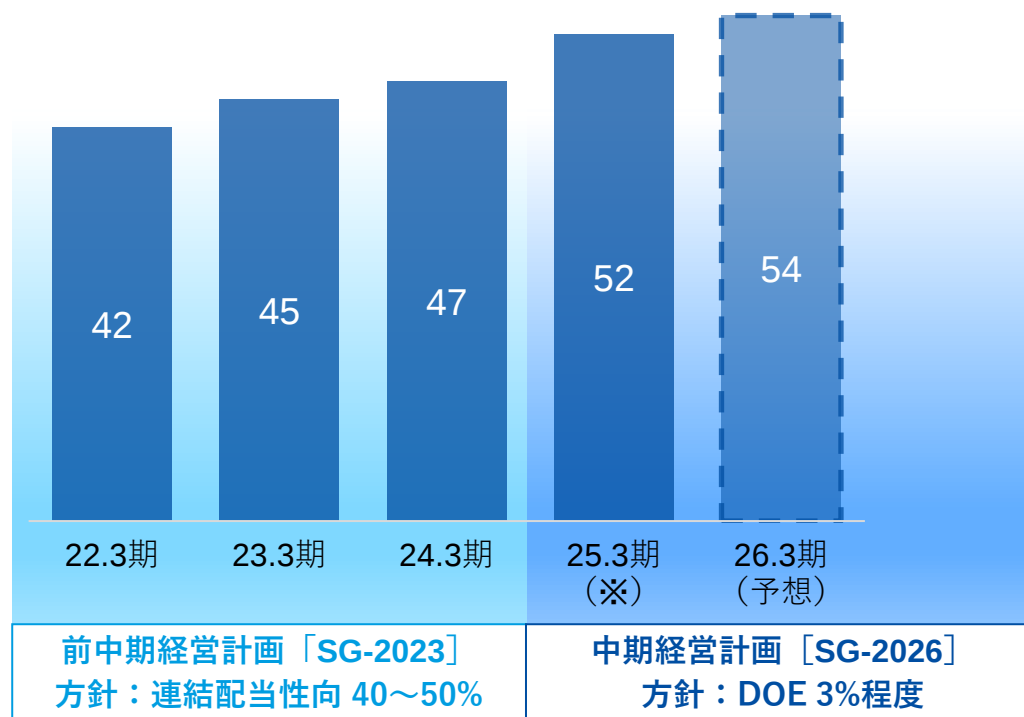
- 増収による増益となる見通し。

為替感応度 (26.3期)

1円/USドルの円安進行で約0.6億円の営業利益増

- 安定的かつ継続的な増配の実施に向け、中期経営計画[SG-2026]期間中は、DOE3%程度を目途に配当を実施する方針。
- 財務健全性の基準（適正な自己資本水準）としては、自己資本比率40%以上・ネットD/Eレシオ0.5倍以内が適切と考えており、その維持に努めていく。

■ 1株当たり年間配当金（円）



配当予想

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

※ 定時株主総会での決議をもって正式決定となります。

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

2026年3月期 連結業績予想 セグメント別（前期比）

（単位：億円）

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

中期経営計画 [SG-2026] 進捗

[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



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

基本方針

SG-2026

1 持続的成長の実現

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

2

事業ポートフォリオ・マネジメント

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

3

ROIC 経営の浸透と推進

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

4

人的資本の強化

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

5

製品・サービスを通じた環境、社会への貢献

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

6

リスクマネジメント・コンプライアンスの強化

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

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

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

[SG-2026] キャッシュアロケーション

[SG-2026] 3ヵ年計画（累計）

キャッシュIN

追加資金調達
100～200億円

獲得営業CF
400～500億円

キャッシュOUT

成長投資
200～270億円

競争力強化投資
200～300億円

株主還元
100～130億円

2025年3月期実績

獲得営業CF 実績：204億円（対前年＋64億円）

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

成長投資 実績：44億円

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

競争力強化投資 実績：93億円

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

追加資金調達 実績：1億円

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

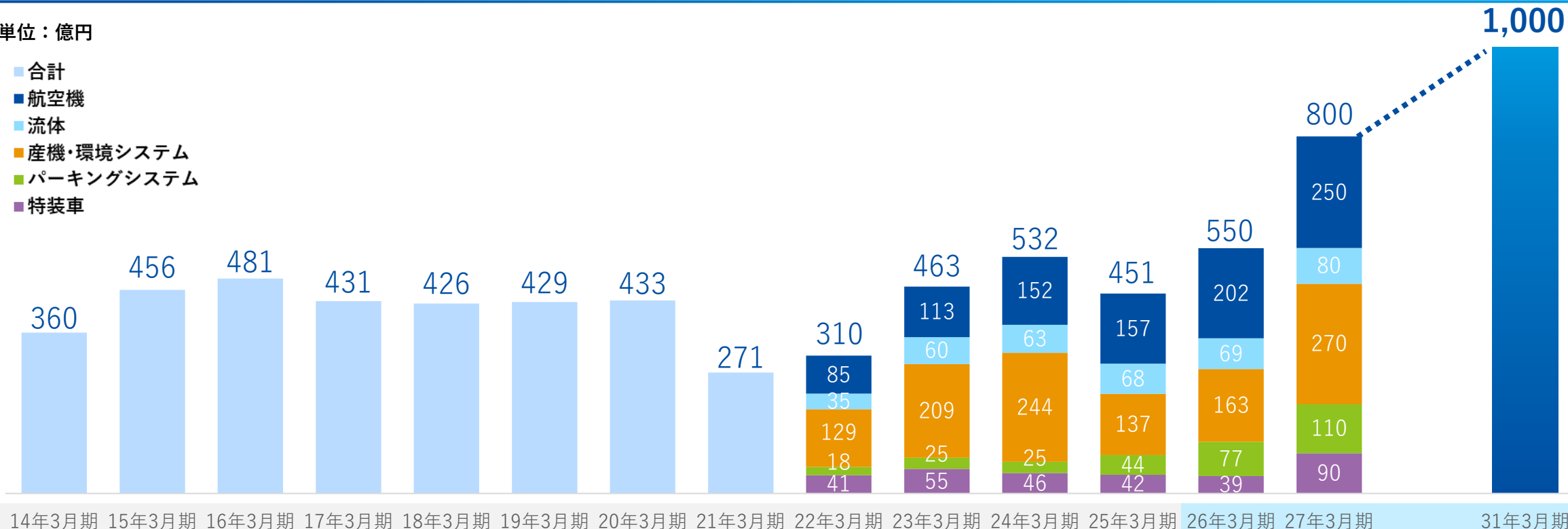
株主還元 実績：32億円

安定的かつ継続的な増配の実施に向け、DOE3%程度を目途に配当を実施

[SG-2026] 海外売上目標（800億円）達成に向けての取組み

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

単位：億円



[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。



事業方針

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

市場環境

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

事業戦略

技術戦略

- 減速機、ギアポンプ他の製造技術を獲得できたことから、要素機器のインテリジェント化を進め、新たな付加価値を創出。
- 航空機セグメントと協力し、防衛事業を強化。
- デジタルツインによる少人化を林業業界で実現。さらなる遠隔操作技術を開発。
- E V対応において特装車業界初の開発を実現。今後はS S C※の拡充をさらに進め、未知の付加価値を発掘。 ※ShinMaywa Smart Connect
- 廃棄物収集業界の人手不足と作業負担の課題を直接軽減できる新商品を開発。（レシップ社との協業）

商品戦略

- 効用提供型ビジネス（G-SUB）の浸透度が向上し、引き合い件数が増加中。またリピート案件が発生し、G-SUBの価値が認められつつあることを受け、対応台数の拡充や業界別メニューの提供などを通じて、特装車の効用提供型ビジネスをさらに拡大。
- 設備投資による増産体制の確立と生産効率の向上。
- タイムリーな売価改定による収益性改善。
- ユーザーの多様なニーズと工場の生産要件の最適化および収益性の向上。

海外戦略

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

サービス戦略

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

レシップ社との協業による新製品開発

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

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

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

安全最適な収集ルート案内

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



位置・積載状態のリアルタイム把握

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



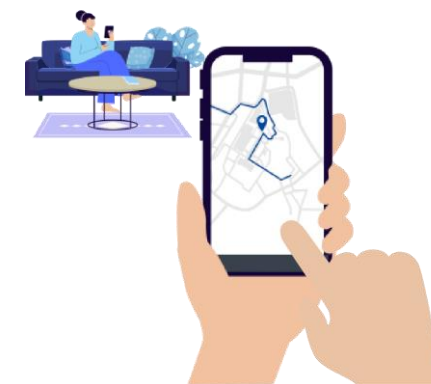
車両データの収集で業務効率化

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



収集状況のお知らせ

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



事業方針

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

市場環境

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

事業戦略

駐車設備事業戦略

- 『Spasa※』によるCASEの推進 ～より便利に、より快適に～
 - Connected：ご利用者、車、マンションアプリと繋がるスマート化
 - Autonomous：駐車設備操作の完全自動化
 - Shared：シェアリング機能による充電設備の共用化
 - Electric：大型EV充電対応と充電サービスの提供※ShinMaywa Parking Support Application
- 脱炭素社会の実現に貢献するZEBへの積極的な対応。
- 販売価格適正化および高付加価値仕様提案強化による収益改善。
- デジタル技術を活用した保守の高度化による更なるサービス品質の向上。
- 国内、東南アジアでのアライアンス推進による事業拡大。

空港設備事業戦略

- お客様のニーズに応える製品・サービスの提供。
 - 世界初の無人・自動運転を実現した新製品の拡販。
 - 遠隔制御による無人・自動運転を実現する製品の開発推進。
 - 遠隔監視や点検自動化を実現する新たなサービス技術の開発。
- 各国エージェントとの営業活動連携強化と現地生産推進による受注拡大。
- 欧州規格に準拠した製品開発推進によるグローバルスタンダードへの対応力強化。

新ビジネス創出活動推進

- 『Spasa』の充電・課金決済サービス提供とデータを活用した新ビジネス構築。
- 社会インフラ、プラント設備などへの保守サービス事業多角化推進。
- 製品・システム・サービス技術力を活かした新市場への展開検討。
(モビリティステーション、物流関連、見守り・安全システム)

東南アジア市場・台湾市場での事業拡大

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

台湾市場における事業拡大:嘉鈺機械股份有限公司の子会社化

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



平面往復式



水平循環式
(パズル式)



水平循環式



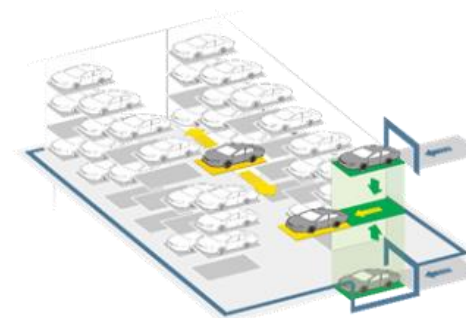
箱型循環式

東南アジア市場での展開:韓国企業との技術提携

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



DONG YANG PARK社 提供



事業方針

①【線処理事業】

- 高速通信ケーブル・特殊線の自動加工製品事業拡大
- アライアンスの強化による海外市場での拡販

②【真空事業】

- 成長産業分野への製品シフトとリソースの集中による「真空事業領域の拡大」および「新たな収益基盤の確立」

市場環境

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

事業戦略

自動電線処理機における高速通信ケーブル加工の自動化製品展開

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

真空技術を活用した成長産業向け新事業、新製品創出による事業規模拡大

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

モータ製品の事業基盤強化

- 半導体製造設備モータ、HDD検査エアスピンドル精密機器に対応した高精度モータ製品の受注・売上拡大。
- 再生エネ設備への応用（水力発電用アクチュエータ）やH3ロケットエンジンの燃料バルブ用モータなど特殊環境への応用。
- BEV普及に向けた製品の開発。
- 販売チャネル強化による国内、海外での新規顧客開拓、受注獲得強化。

CASEの発展に対応する新分野製品の開発・拡販

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

アライアンス先との協業による製品開発・海外拡販

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



AST社と共同開発を進める同軸ケーブル加工機 (miniFAKRAコネクタ)

事業方針

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

市場環境

- 長期的な広域化・集約化計画の策定が環境省主導により全国自治体と共に推進されており、ごみ中継施設の新設需要が堅調に推移。
- 老朽化や広域化に伴う環境施設（ごみ中継施設、リサイクルセンター）の更新および大規模改修需要が増加。

事業戦略

拡大するプラント事業への対応力強化

- 需要増加に備えた組織強化、生産体制の構築を図り、工期遵守と安定品質を実現。
- 自社オリジナルのAI、IoT技術をさらに進化。適用範囲の拡大、高付加価値化、省力化等への取り組みを徹底。
- 伸長が想定される普及価格帯の製品開発推進と市場投入。

ストック事業強化による収益構造改善

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

排水処理関連技術に応用した製品開発

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

ごみ処理関連施設ストック事業

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

※DBO Design Build & Operation



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



神奈川県中郡大磯町
大磯町美化センターリサイクルセンター
(DBO案件)



- ごみ中継施設
- リサイクルセンター

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

事業方針

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

市場環境

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

事業戦略

雨水対策市場戦略

- コア製品・技術による、豪雨・浸水対策分野での売上規模拡大。
- リソースの重点投入によるエンジニアリング体制強化。

下水市場戦略

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

民需市場戦略

- 民間工場の環境負荷低減に貢献する高付加価値・省エネ製品の売上規模拡大。

海外事業戦略

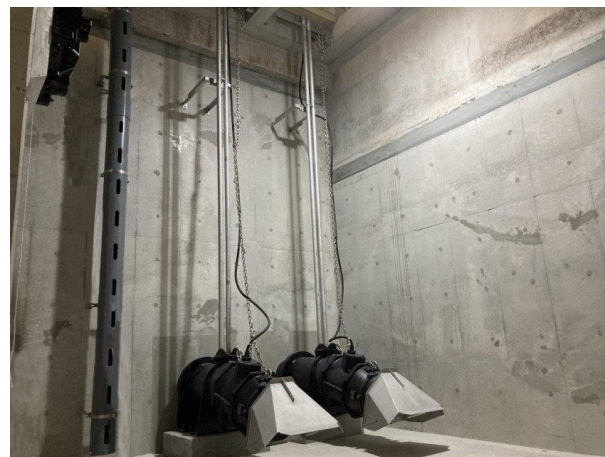
- 高付加価値・省エネ製品の継続的な市場投入によるプレゼンスの向上。
- キーコンポーネント内製化による収益改善・競争力強化。

コア製品・技術による、豪雨・浸水対策分野での売上規模拡大

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



道路排水設備用大型水中ポンプ
(ポンプ口径400mm×出力22kW)



雨水貯留施設用大型横軸水中ポンプ
(ポンプ口径500mm×出力11kW)



小野工場大型ポンプ運転検査設備
(ポンプ口径1200mmまで対応)

事業方針

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

市場環境

- 今後防衛予算はGDP比2%を目標に増額。（2024年3月期から5年間で総額43兆円）
- 旅客需要の増加に伴う堅調な民間機市場。
- 米国の流動的な関税政策と円高基調の為替レート。
- 無人航空機市場の成長と官民協働での無人機プロジェクトの推進。
- 拡大傾向のビジネスジェット市場。

事業戦略

民間機事業戦略

- ボーイング製品の増産対応と他新規案件の獲得。
- 熱可塑性複合材の研究および製品開発。
- 富士デザイン株式会社との協業によるリサイクル複合材を活用した製品開発。
- ビジネスジェット整備事業の基盤強化。

防衛事業戦略

- US-2 #10号機以降の継続的な受注獲得による生産基盤維持、原価低減による収益確保。
- 設計変更、デジタル化推進等による効率化の推進。
- PBL※事業立ち上げによる事業の安定化、運用支援の強化。
- 防衛製品コンポーネント事業の拡大。
※Performance Based Logistics

固定翼型無人機事業戦略

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

ビジネスジェット整備事業の拡大（株式会社JAMS設立）

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

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

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



発表会出席者にて記念撮影



ビジネスジェット



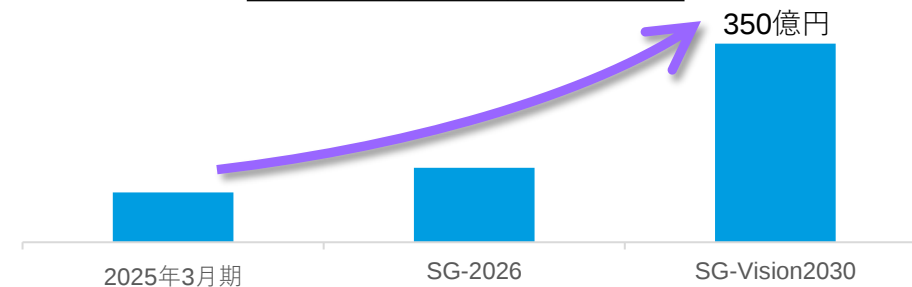
写真:丸紅グループ提供

空飛ぶ車

防衛関連事業 事業環境

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

防衛関連事業(US-2除く) 成長イメージ



救難飛行艇US-2 (主契約)

10号機: 2026年3月期の契約締結を目指します。

PBL: 2027年3月期の契約に向けて、防衛予算確保を目指します。

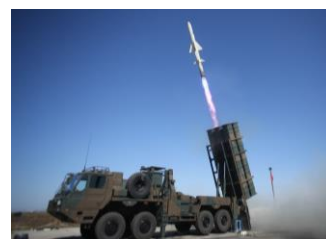
※PBL: 成果保証契約



救難飛行艇 US-2

飛昇体関連 (Tier N)

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



誘導弾
出所: 陸上自衛隊HP



発射装置
出所: 防衛省

兵站関連 (Tier N)

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



浮橋用車両



海上コンテナ脱着用車両



モバイルコンテナベース (イメージ)

補足資料

商号	新明和工業株式会社
本社	兵庫県宝塚市新明和町1-1
設立	1949年11月5日
資本金	15,981,967,991円
代表者	取締役社長 五十川 龍之（いそがわ たつゆき）
従業員数	連結 6,473名 単体 3,336名（2025年3月末現在）
連結子会社	30社

セグメント別 売上高 構成比 (25.3期)

航空機



その他

特装車



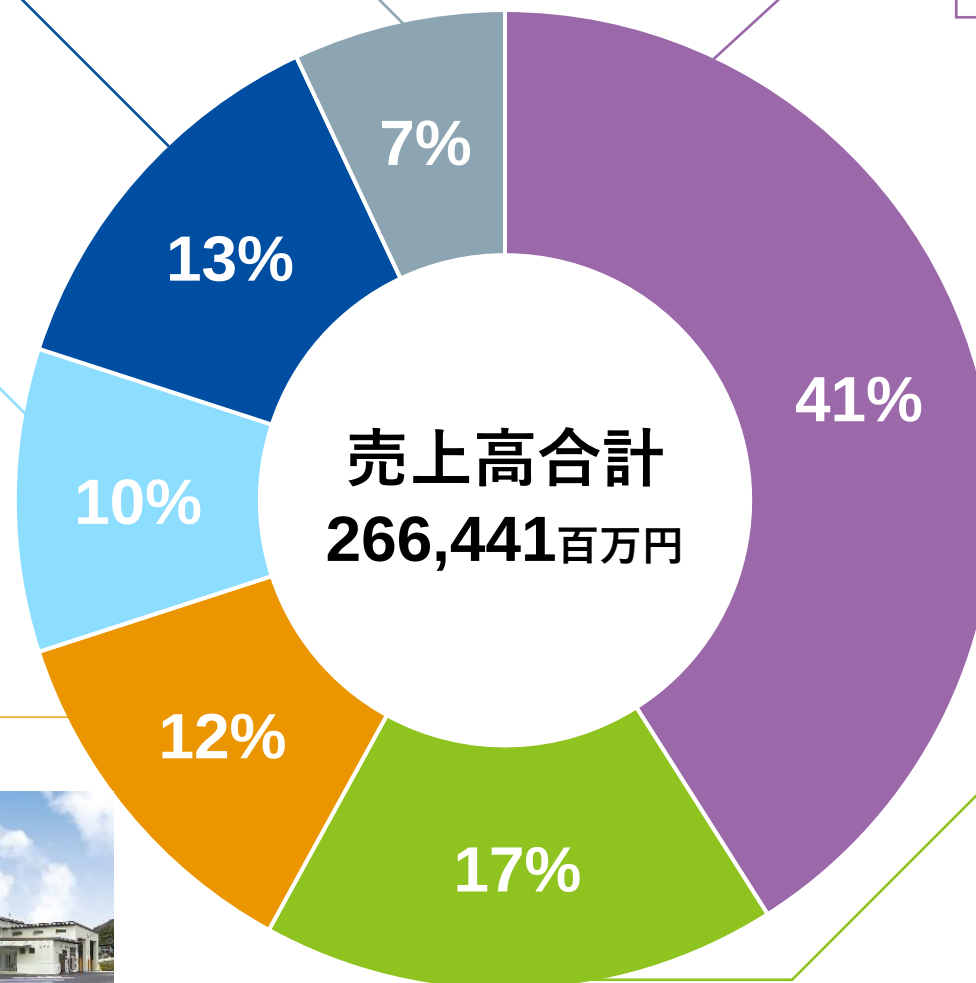
流体



産機・環境システム



パーキングシステム



経営成績

	16.3期	17.3期	18.3期	19.3期	20.3期	21.3期	22.3期	23.3期	24.3期	25.3期
売上高（百万円）	203,917	201,204	207,335	217,297	227,231	209,226	216,823	225,175	257,060	266,441
営業利益（百万円）	15,260	13,067	10,594	10,708	12,836	10,479	10,569	9,293	11,765	13,970
売上高営業利益率（％）	7.5	6.5	5.1	4.9	5.6	5.0	4.9	4.1	4.6	5.2
経常利益（百万円）	15,596	13,244	10,752	10,437	12,375	11,182	11,821	9,902	12,106	13,536
売上高経常利益率（％）	7.6	6.6	5.2	4.8	5.4	5.3	5.5	4.4	4.7	5.1
親会社株主に帰属する 当期純利益（百万円）	10,281	8,954	7,086	6,996	7,378	5,487	6,907	7,313	7,279	8,957
売上高当期純利益率（％）	5.0	4.5	3.4	3.2	3.2	2.6	3.2	3.2	2.8	3.4
ROE（％）	9.4	7.7	5.8	6.8	8.9	6.4	7.7	7.6	7.1	8.2
ROIC※（％）	9.1	7.7	6.0	5.8	6.5	5.1	5.1	4.4	5.3	6.0

※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

業績の推移 財政状況、キャッシュ・フロー

財政状況

	16.3期	17.3期	18.3期	19.3期	20.3期	21.3期	22.3期	23.3期	24.3期	25.3期
総資産（百万円）	186,780	188,632	199,001	209,195	214,157	212,060	221,206	226,907	260,102	266,443
総資産回転率（回）	1.11	1.07	1.10	1.09	1.07	0.98	1.00	1.00	1.06	1.01
自己資本（百万円）	112,993	118,268	124,893	82,340	82,946	87,945	92,465	98,747	107,008	112,027
自己資本比率（％）	60.5	62.7	65.7	39.4	38.7	41.5	41.8	43.5	41.1	42.0
有利子負債（百万円）	2,000	150	90	49,893	57,568	54,539	52,254	52,417	50,616	51,198
ネットD/Eレシオ（倍）	△0.13	△0.16	△0.15	0.32	0.46	0.36	0.28	0.30	0.25	0.20

キャッシュ・フロー

営業活動による キャッシュ・フロー（百万円）	14,767	14,342	8,699	13,452	8,509	18,120	15,998	6,404	14,065	20,653
投資活動による キャッシュ・フロー（百万円）	△6,458	△6,039	△7,076	△9,693	△12,408	△9,133	△7,221	△7,164	△8,217	△10,960
財務活動による キャッシュ・フロー（百万円）	△4,023	△6,619	△1,647	△526	△1,419	△5,972	△5,203	△4,108	△5,884	△5,115
現金及び現金同等物の 期末残高（百万円）	17,085	18,772	18,750	21,952	19,342	22,667	26,549	22,535	22,891	28,282

その他

	16.3期	17.3期	18.3期	19.3期	20.3期	21.3期	22.3期	23.3期	24.3期	25.3期
受注高（百万円）	210,066	209,734	230,555	237,902	221,878	199,308	263,163	267,159	291,370	291,499
受注残高（百万円）	124,529	132,742	156,185	177,310	171,925	161,686	210,338	255,859	291,431	318,778
1株当たり配当金（円）	14	14	23	45	87	38	42	45	47	52
配当性向（％）	13.6	15.0	31.0	58.9	76.9	45.5	40.0	40.5	42.6	38.3
1株当たり当期純利益（円）	103.15	93.17	74.23	76.41	113.11	83.47	104.96	111.00	110.38	135.61
設備投資（百万円）	5,657	6,854	6,525	6,442	7,100	9,205	4,782	4,465	6,891	6,541
減価償却費（百万円）	4,362	4,763	5,025	5,064	5,442	5,768	5,564	5,321	5,225	5,648
研究開発費（百万円）	2,845	2,717	2,836	2,575	2,401	2,356	2,282	2,476	2,602	2,915
従業員数（人）	4,700	4,726	4,773	5,037	5,075	5,288	5,783	5,932	6,181	6,473
海外売上高（百万円）	48,142	43,076	42,556	42,899	43,250	27,108	31,022	46,382	53,219	45,122
海外売上高比率（％）	23.6	21.4	20.5	19.7	19.0	13.0	14.3	20.6	20.7	16.9

業績の推移 セグメント別①

(単位：百万円)

セグメント	項目	16.3期	17.3期	18.3期	19.3期	20.3期	21.3期	22.3期	23.3期	24.3期	25.3期
特装車	受注高	79,649	89,722	91,303	107,463	101,012	94,246	118,662	114,151	106,773	122,508
	売上高	87,462	89,304	90,317	92,333	94,627	94,777	97,190	91,311	100,523	108,204
	営業利益	6,748	8,348	6,313	6,544	6,802	6,707	5,354	707	2,313	4,899
	営業利益率 (%)	7.7	9.3	7.0	7.1	7.2	7.1	5.5	0.8	2.3	4.5
パーキングシステム	受注高	30,674	31,561	55,017	35,797	36,275	37,332	38,133	39,901	54,360	44,141
	売上高	29,359	31,145	31,979	33,863	37,805	35,228	38,099	38,627	41,338	45,748
	営業利益	1,814	1,850	1,780	2,343	3,223	3,228	3,066	2,686	2,765	3,333
	営業利益率 (%)	6.2	5.9	5.6	6.9	8.5	9.2	8.0	7.0	6.7	7.3
産機・環境システム	受注高	31,899	29,209	30,424	38,533	42,685	36,980	37,052	48,805	52,600	36,489
	売上高	30,155	29,451	30,099	33,810	38,370	37,195	25,560	33,425	42,985	33,270
	営業利益	1,985	2,219	2,468	2,474	2,748	2,989	1,724	2,923	3,359	2,208
	営業利益率 (%)	6.6	7.5	8.2	7.3	7.2	8.0	6.7	8.7	7.8	6.6

※ 23.3期より報告セグメント区分を見直し、「産機・環境システム」に含まれていた「流体」を報告セグメントとして記載しております。
これに伴い、22.3期の数値は組換後の数値で記載しております。

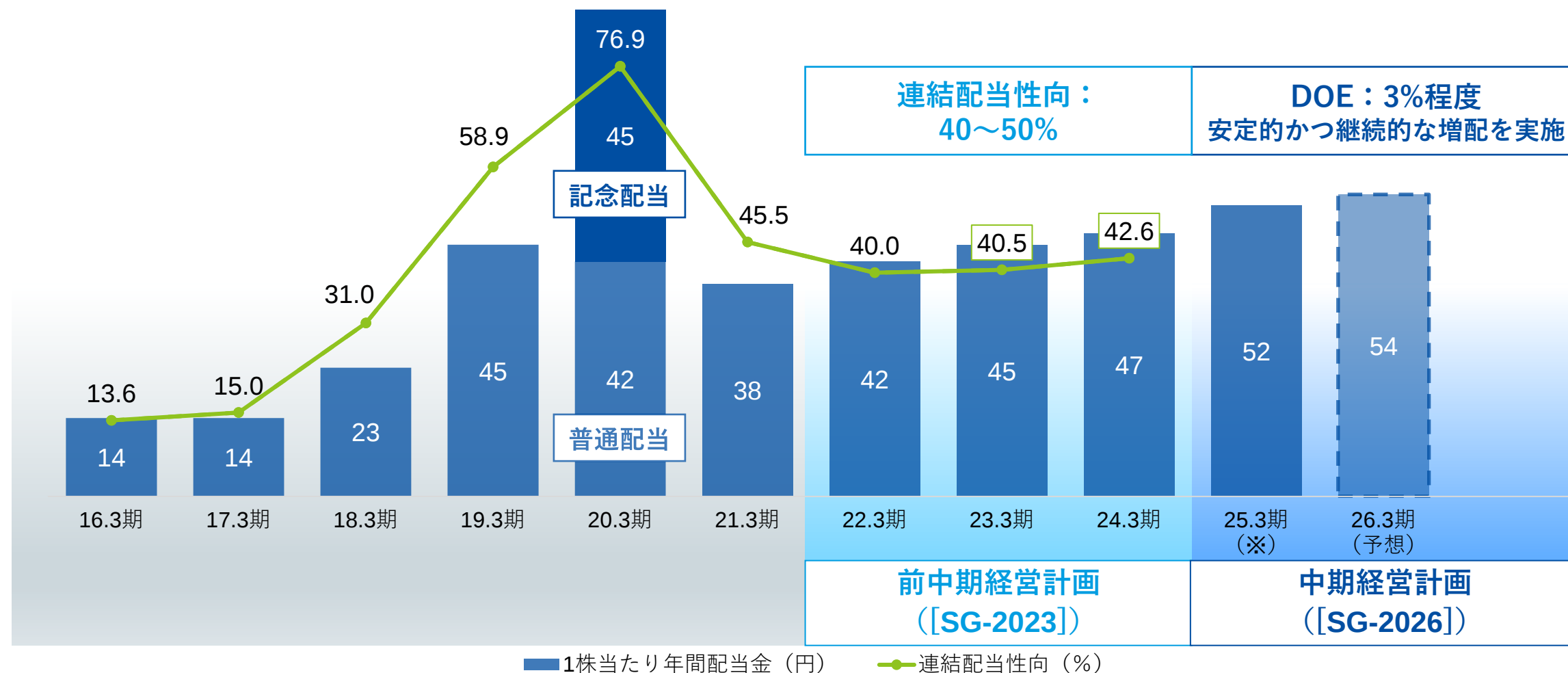
業績の推移 セグメント別②

(単位：百万円)

セグメント	項目	16.3期	17.3期	18.3期	19.3期	20.3期	21.3期	22.3期	23.3期	24.3期	25.3期
流体	受注高							22,130	25,165	26,344	28,693
	売上高							20,787	24,485	26,330	27,512
	営業利益							3,151	3,916	4,103	4,382
	営業利益率 (%)							15.2	16.0	15.6	15.9
航空機	受注高	55,502	43,741	40,803	35,772	30,393	13,378	31,711	24,187	32,690	42,891
	売上高	47,262	39,028	40,699	43,635	38,950	25,957	19,137	23,136	31,915	33,706
	営業利益	6,546	2,000	1,368	649	1,551	△808	△875	1,397	2,187	1,970
	営業利益率 (%)	13.9	5.1	3.4	1.5	4.0	△3.1	△4.6	6.0	6.9	5.8
その他	受注高	12,340	15,498	13,005	20,336	11,511	17,371	15,472	14,945	18,600	16,774
	売上高	9,677	12,274	14,239	13,654	17,476	16,066	16,047	14,188	13,968	18,000
	営業利益	796	960	1,049	1,037	1,193	1,445	955	739	667	1,462
	営業利益率 (%)	8.2	7.8	7.4	7.6	6.8	9.0	6.0	5.2	4.8	8.1

※ 23.3期より報告セグメント区分を見直し、「産機・環境システム」に含まれていた「流体」を報告セグメントとして記載しております。
これに伴い、22.3期の数値は組換後の数値で記載しております。

1株当たり配当金と連結配当性向の推移



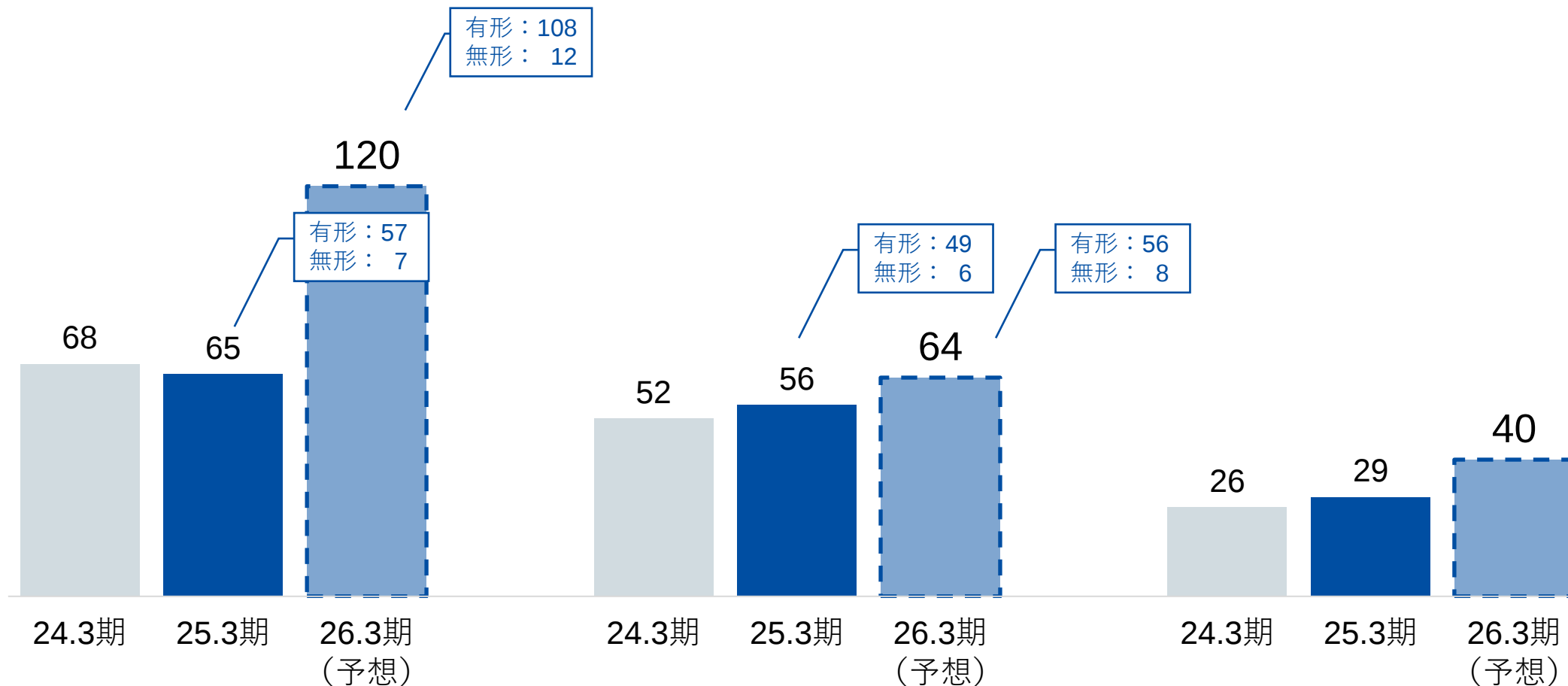
※ 定時株主総会での決議をもって正式決定となります。

設備投資額/減価償却費/研究開発費

設備投資額 (単位：億円)

減価償却費 (単位：億円)

研究開発費 (単位：億円)



海外売上高 セグメント別

(単位：億円)

	特装車			パーキングシステム			産機・環境システム			流体			航空機			その他			合計		
	24.3期	25.3期	増減	24.3期	25.3期	増減	24.3期	25.3期	増減	24.3期	25.3期	増減	24.3期	25.3期	増減	24.3期	25.3期	増減	24.3期	25.3期	増減
日本	958	1,039	+ 80	387	412	+ 25	185	195	+ 9	199	206	+ 6	167	179	+ 12	139	175	+ 35	2,038	2,208	+ 169
アジア	15	12	△2	25	44	+ 18	71	55	△15	45	45	△0	－	－	－	－	－	－	157	157	+ 0
北米	－	0	+ 0	－	－	－	159	67	△91	10	13	+ 2	142	143	+ 0	0	－	△0	313	224	△88
その他	31	30	△0	－	－	－	13	14	+ 0	7	10	+ 3	9	13	+ 4	－	－	－	61	69	+ 7
顧客との契約から生じる収益	1,005	1,082	+ 76	413	457	+ 44	429	332	△97	263	275	+ 11	319	337	+ 17	139	175	+ 35	2,570	2,659	+ 88
その他の収益	－	－	－	－	－	－	－	－	－	－	－	－	－	－	－	－	4	+ 4	－	4	+ 4
売上高合計	1,005	1,082	+ 76	413	457	+ 44	429	332	△97	263	275	+ 11	319	337	+ 17	139	180	+ 40	2,570	2,664	+ 93
海外売上高比率 (%)	4.6	4.0	△0.6 pt	6.2	9.7	+ 3.5 pt	56.8	41.3	△15.5 pt	24.2	25.0	+ 0.8 pt	47.7	46.6	△1.1 pt	0	0	－	20.7	16.9	△3.8 pt



シェアードリサーチ社による
当社の調査レポートはこちら

当社は、投資家の皆さまに当社をより深くご理解いただくことを目的として、株式会社シェアードリサーチに投資に必要な情報を網羅した調査レポートの作成を依頼しております。

調査レポートは、企業分析と当社グループへの取材による情報を、投資家目線で中立かつ客観的に作成されており、決算発表やプレスリリース等に基づき、適宜更新されます。

<https://sharedresearch.jp/ja/companies/7224>

当社事業の理解促進にお役立て下さい。



IRメール配信サービスご登録のお願い

新明和ってどんな会社？



個人投資家の皆様へ >
主要事業をわかりやすくご紹介しています。



研究開発 >
都市・輸送・環境インフラの高度化に取り組んでいます。



サステナビリティ >
経営方針やESGに関する活動を報告しています。



沿革 >
歴史映像や、創業100周年を記念して制作した歴史コミックをご覧ください。



動画ライブラリー >
会社案内や製品を動画でご紹介しています。



ShinMaywa INSIGHT >
社会と暮らしをより安全、便利、スムーズに変えていく新明和グループの取り組みをご覧ください。

IR問い合わせ先

ディスクロージャー・ポリシー

免責事項



個人投資家の皆様へ >
新明和グループを、より知っていただける情報をご案内します。



企業と投資家をツナグ RIMSNET
IR情報 メール配信
配信のご登録はこちら



Shared Research
シェアードリサーチ社による当社の調査レポートはこちらをご覧ください。

当社の企業ニュースや財務活動をEメールでタイムリーにお知らせしています。

以下URLからアクセスできますので、ぜひご登録ください。

<https://rims.tr.mufg.jp/?sn=7224>



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。

新明和工業株式会社