



2025年6月24日

各 位

会 社 名 新明和工業株式会社
代 表 者 名 取締役社長 五十川 龍之
(コード番号 7224 東証プライム)
本 社 所 在 地 兵庫県宝塚市新明和町1番1号
問 合 せ 先 取締役 常務執行役員 財務部長 久米 俊樹
(TEL 0798-56-5010)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応に関するお知らせ（アップデート）

当社は、2025年6月24日開催の取締役会において、2024年5月28日に公表しました「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」について、現状の分析・評価を行い、内容をアップデートしましたので、お知らせいたします。

なお、詳細については、添付資料をご参照ください。

以上

資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応 (アップデート)

2025年6月24日

新明和工業株式会社

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

現状認識

- 当社の資本コストは概ね5%、株主資本コストは概ね7%と認識。一般的に妥当とされている計算方法から算出される数値はもとより、定期的に複数の外部機関から取得することで、外部から要求される資本コストおよび株主資本コストを把握。
- 2025年3月期は、ROICは6.0%、ROEは8.2%と、資本コストおよび株主資本コスト共に自社が認識している水準を上回る。
- PBR1倍以上を目指すには、ROEとPERのいずれも向上させる必要あり。
- ROEは、収益性の改善が課題。
PERは、中期経営計画 [SG-2026] (2025年3月期～2027年3月期)の着実な実行とその浸透および情報開示の充実(時期、方法、内容)が課題。

方針

- 当社が目指す2030年の姿を表した「長期ビジョン」の実現および長期経営計画 [SG-Vision2030] の各種指標への到達を目指し、[SG-Vision2030] 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推進する。
- [SG-Vision2030] の目標水準およびPhase2となる [SG-2026] の目標
※ [SG-Vision2030] 売上高：4,000億円以上(うち、海外売上高：1,000億円以上)、ROE：12%以上、ROIC：10%以上
[SG-2026] 売上高：3,200億円(うち、海外売上高：800億円)、営業利益：180億円、ROE：10%以上、ROIC：7%以上

主な取り組み

- 事業ポートフォリオマネジメントの実行。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、方針に基づく投資戦略を推進すると同時に、事業間のシナジー、外部との価値共創による新事業を創出。
- ROIC経営の浸透と推進。ROIC逆ツリー展開によるスループット拡大、運営費低減、大幅な生産性改善と、事業ポートフォリオ戦略に則った投資戦略によるROIC向上、財務の健全性を踏まえた資金調達。
- 積極的な成長投資(海外展開加速・戦略的M&A・新事業開発)、競争力強化投資(競争力強化・ITインフラ投資・設備更新強化)を実行。
- [SG-2026] 期間中の株主還元は、DOEを採用。DOE 3%を目途に配当を実施することにより、安定的かつ継続的な利益還元を実現。
- IR/SR活動の強化と情報開示の充実。役員の直接対応に加え、株主との対話で得られた意見や経営課題を、経営層にフィードバックする仕組みを継続。

PBRの推移



2021年 3月期 0.76
2022年 3月期 0.64
2023年 3月期 0.79
2024年 3月期 0.77
2025年 3月期 0.83

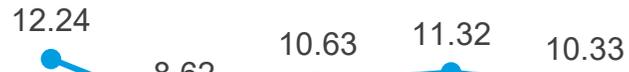
ROEの推移

[SG-2026] 目標：
10%以上



2021年 3月期 6.4
2022年 3月期 7.7
2023年 3月期 7.6
2024年 3月期 7.1
2025年 3月期 8.2

PERの推移



2021年 3月期 12.24
2022年 3月期 8.62
2023年 3月期 10.63
2024年 3月期 11.32
2025年 3月期 10.33

■ 2025年3月期の主な取り組み

- 収益拡大策の推進
(売価改定効果の刈り取り等)
- 適切な自己資本水準 (※) を維持しつつ年間配当金を増配 (前期比+5円)、ROEの分母をコントロール

(※)

自己資本比率 方針：40%以上 実績：42%
ネットD/Eレシオ 方針：0.5倍以内 実績：0.20倍

■ 2025年3月期の主な取り組み

- 中期経営計画 [SG-2026] の開示
- 決算説明資料のコンテンツ充実
⇒要因別の利益増減分析 (ウォーターフォールグラフ) と資本政策のスライドを追加
- 証券会社主催のスマールミーティング開催
- 投資家からの関心が高い項目に特化したIR説明会の実施
([SG-2026] 目標値達成に向けた特装車セグメントの取り組み)

[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] 3カ年計画（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カ年計画に変更なし

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

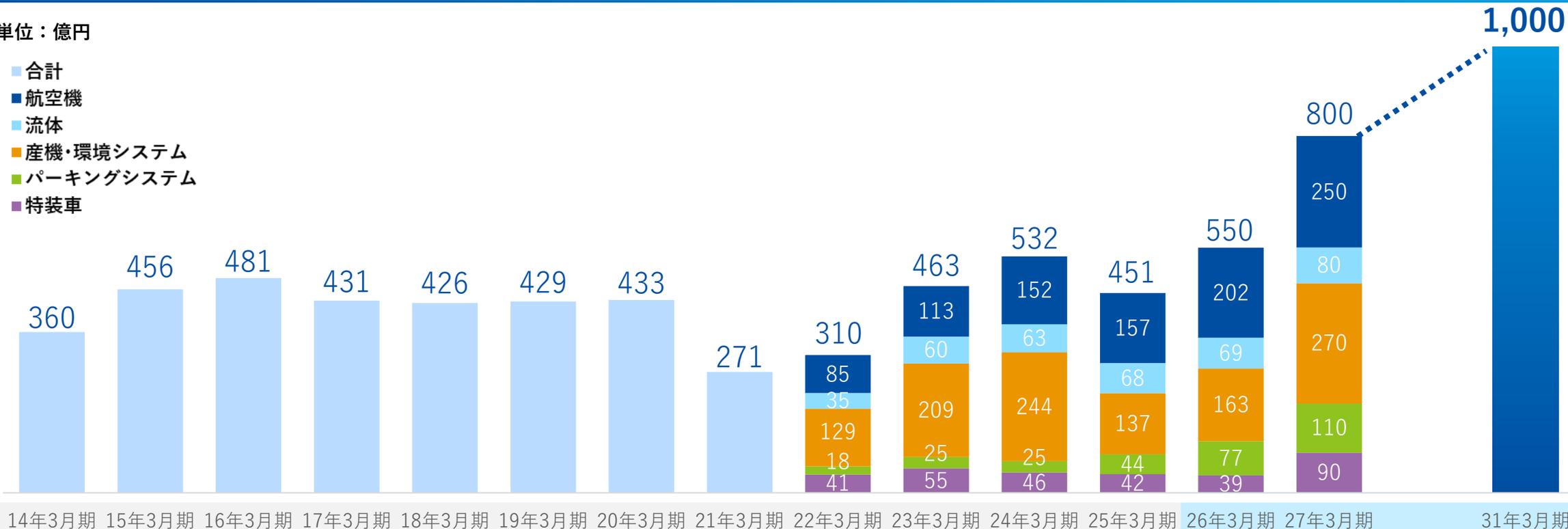
株主還元 | 実績：32億円

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

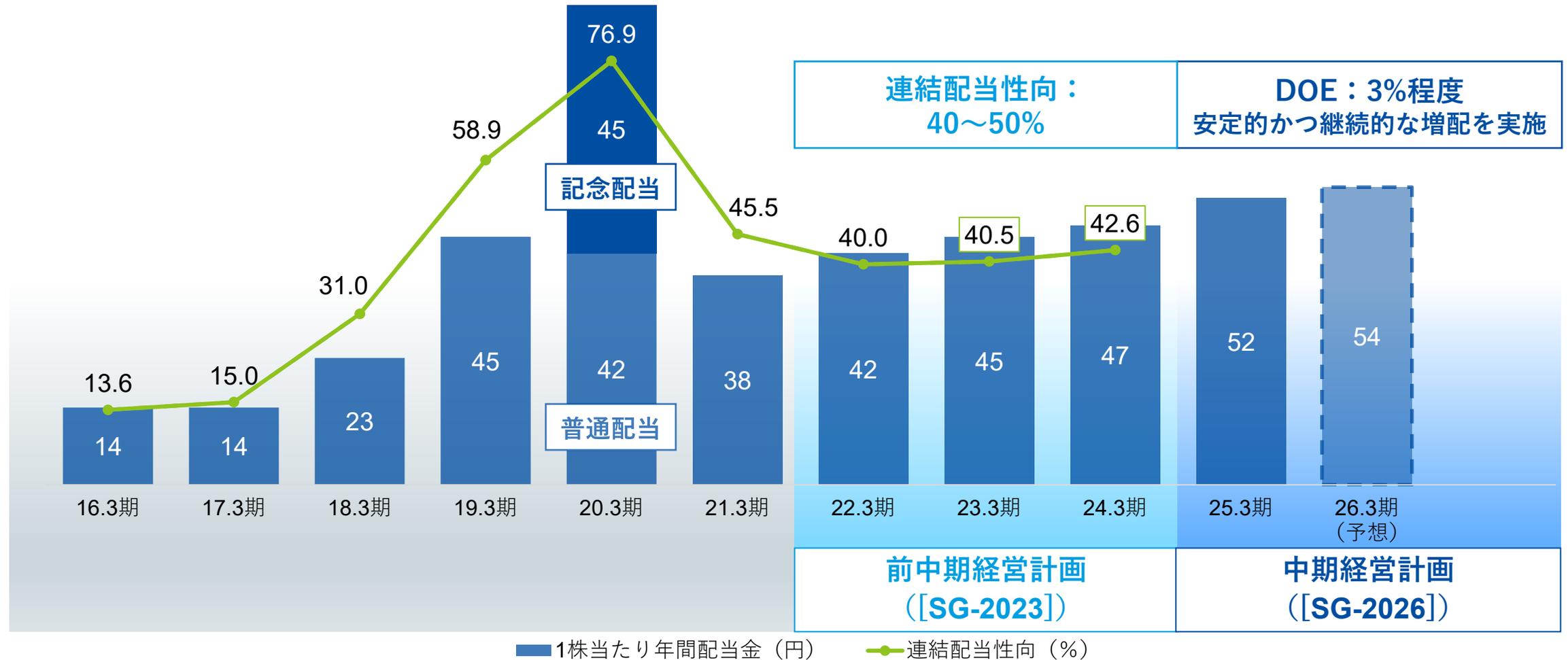
[SG-2026] 海外売上目標（800億円）達成に向けての取組み

- (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



1株当たり配当金と連結配当性向の推移



連結配当性向：
40~50%

DOE：3%程度
安定的かつ継続的な増配を実施

前中期経営計画
([SG-2023])

中期経営計画
([SG-2026])

基本方針

「情報開示⇒投資家との対話⇒経営への反映」のサイクルを回し、企業価値向上を図る

情報開示の充実

- 投資家の対話で得られた意見や経営課題を各種開示資料に反映させ、コンテンツを充実
- 決算短信と同時に決算説明資料（日・英）を開示
- リサーチ会社と契約し、四半期毎に企業分析レポート（日・英）を更新



決算説明会開催

- 代表取締役社長が説明
- 決算説明会の資料（日・英）、当日の動画、質疑応答をウェブサイトに掲載
- 提携企業の配信チャンネル等を活用し、説明会のスクリプト（日・英）をタイムリーに配信

経営への反映

- 対話で得られた関心、意見、経営課題等を四半期毎に取締役会にフィードバック
- 認識した経営課題等を適宜経営施策に反映

投資家との対話（IR・SR）

- 個別面談を重視。投資家から依頼があった場合はすべて対応（依頼件数：90件 対応件数：90件）
- 代表取締役社長、取締役常務執行役員を中心に対応
- 投資家の関心、意見、経営課題等を収集

- 2025年3月期は決算説明会2回、スモールミーティング1回の他に、個別の株主・投資家等の対話を計119回実施
- 対話で得られた機関投資家意見や経営課題等は、四半期毎に取り纏め、取締役会へ継続的にフィードバック

①決算説明会等のIR

		主な当社対応者
5月、11月	決算説明会・動画配信	代表取締役社長
6月	スモールミーティング	取締役常務執行役員、IR部門

②機関投資家とのIR面談

	実施回数	主な当社対応者
海外投資家	13	取締役常務執行役員、IR部門
国内投資家	82	代表取締役社長、取締役常務執行役員、IR部門
証券会社	14	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	主な当社対応者
海外投資家	1	取締役副社長執行役員、取締役常務執行役員、IR部門
国内投資家	9	取締役副社長執行役員、取締役常務執行役員、IR部門

IR

- 御社のPBRは現状1倍割れ。PBR=PER×ROEであり、輸送機器メーカー全体のPERが低い傾向にあることから、PBRを高めるには、
 - ①PERを高めるため、「輸送機器メーカー」としてではなく、「流体事業」など別分野の伸長をアピールする
 - ②ROE10%以上を達成する
 のどちらかと考える。特に②で「ROE目標値に対する市場へのコミットメント」が必要。
- 開示の内容がすごく充実してきている。1Qに開示した利益増減分析のスライドについても、投資家としては理解が進み、ありがたい内容だった。「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」の開示で、IR・SR面談の内容（株主の主要な意見）を開示している点も評価している。
- 自社株買いは流動性が下がる。成長局面にない企業は、自社株買いによるROE向上が選択肢として上がるが、成長企業は単発で自社株買いをするより、業績を伸ばしつつ安定的な配当をするほうが良い。その意味で御社のDOEは評価できる。
- PBR1倍超えには、ROE8%超えが必須。分母側のテクニカルな改善よりも、分子側の収益性を高めてほしい。
- ROIC経営を導入した時点で、重要なのは物量ではなく価格。人件費などの原価UPをメーカー側が負担する（メーカーが価格維持の努力をする）時代ではない。特装車の今の利益率は物足りない。ROIC向上のために売価UPに注力する必要がある。
- 航空機は御社の祖業。「ROICが低いから」という理由だけで事業撤退するのはナンセンスだと思っている。
- 防衛事業は、公にして良いタイミングになったら、開示資料に明記してほしい。昔と違い、株式市場は防衛事業を評価する。
- ROEの観点では、分母をどうコントロールするかも重要。御社のROEは7～8%の水準で、輸送機器セクター全体で見ると悪くないが、さらなるROEの向上を株式市場に示すには、分母に対する方針を明確にし、メッセージとして伝えることが大事。自己資本比率40%という方針を明確に掲げている大手輸送用機器メーカーもある。キャピタルアロケーションの考え方について、市場へのヒントを出せば、株価も反応する。

SR

- 長期経営計画「SG-Vision2030」の価値創造プロセスの中にも「ガバナンス」と記載されている。問題が起こらないような仕組みづくりしてほしい。
- TCFDのシナリオ分析結果の顕在化時期について、「中期～長期」が多い点は理解したが、「影響の大きさ」まで統合報告書からは読み取れなかった。今後、影響が大きい項目がわかるように開示してほしい。
- 公正取引委員会の件が、内部通報制度でつかめなかった事実がある。風通しの良い内部通報制度の構築、運用をお願いする。
- 政策保有株式について、議決権行使にひっかかる基準ではないものの、昨年度比較で若干増えている。改善の意思を示すために、最低限「減らす」という姿勢を示してほしい。最終的な企業価値向上には、こういう姿勢が必要。
- スキルマトリックスは投資家とのコミュニケーションツールであり、信頼度向上にも役立つ。人ありきでスキルを記載するのではない。御社の経営戦略・事業戦略上、必要なスキル項目の洗い出しを行った上で、「スキルの定義」「スキル項目の設定理由」「〇がつく基準」の明確化をお願いする。
- 特装車セグメントの中計最終年度の目標値は、利益率が5.5%と、過去(コロナ禍前)の水準より低い。企業価値向上には、利益「額」ではなく、「率」が重要。外から見ると、外部環境は悪くなく、今後の業績に期待できるはずだが、株式市場に伝わっていない。PBR一倍以上にするためには、期待値を上げる必要があるので、期待が持てるような開示をお願いしたい。
- 人的資本経営に関する開示については充実している。今後は人権尊重に関する開示の充実が課題。人権デューデリジェンスの結果など、今後開示を充実してほしい。
- 開示上、人材戦略と経営戦略との結びつけが弱い。長期・中期の経営戦略、事業に結びつけた人材戦略があるはず。例えば、「経営戦略：海外展開→開示：グローバル人材の確保にどう取り組んでいるか」「経営戦略：DX推進→開示：DX人材の確保、育成にどう取り組んでいるか」等。人材戦略については、経営戦略に結びつけて分かるように開示して欲しい。

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。）に関連する見直し、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、見直し・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