

証券コード：6458（東証1部）

SINKO

中期経営計画「move.2025」 (2021年4月～2025年3月)

新晃工業株式会社
2021年5月13日

中期経営計画の位置づけ

1. 当グループの目指す方向性

- 私たちは「快適環境の創造」のために、空気をデザインする会社 = Air Design Companyです。
- 私たちは、顧客に信頼と満足を、社会に信頼と満足を、社員に信頼と満足を普遍的に提供することを目指しています。

2. 中期経営計画「move.2025」

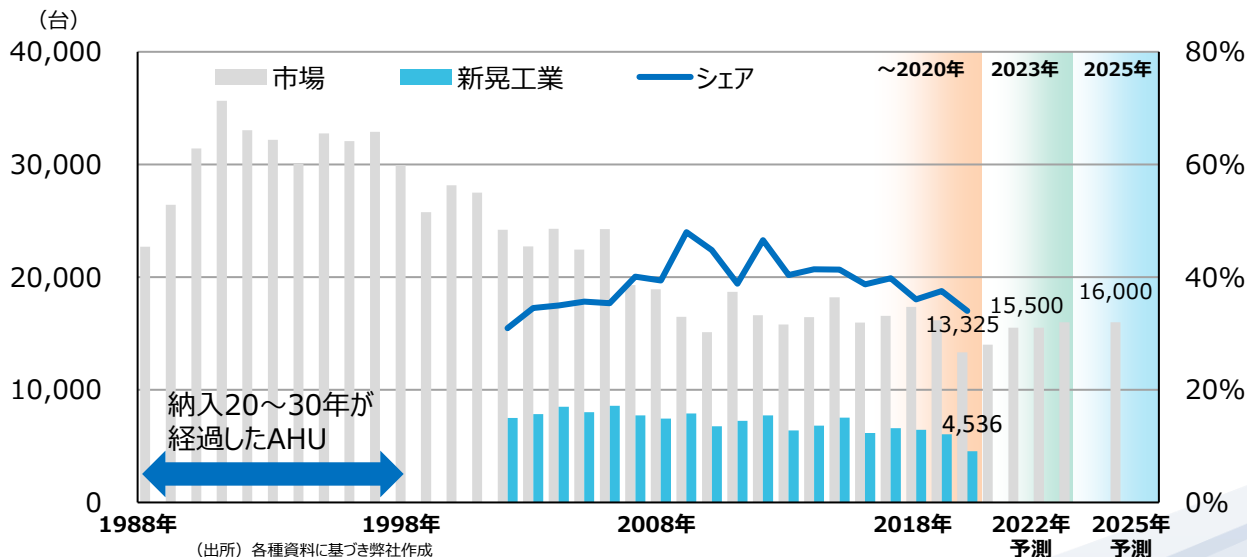
- 経営理念「豊かな創造力と誇れる品質」に基づき、2025年に向けてグループが目指す方向へ“move”するための定量目標と実行計画を定義したものです。
- 空調事業の抜本的な変革をテーマに据え、業務のデジタル化による労働集約的な生産体制から脱却するSIMA_(*)プロジェクトを推進し、次世代型個別受注生産方式への進化を目指します。

(*) SIMA = SINKO Innovative Manufacturing of AHU (革新的な空調機生産方式)

1. 事業環境認識

■ AHU国内市場は2025年以降はメンテナンス需要が堅調

AHU国内市場展望



オリンピック後 ~2021年度

オリンピックによるピーク後の需要端境期
コロナ影響による短期的な更新物件の落ち込み

都市圏の大型再開発 2023年頃

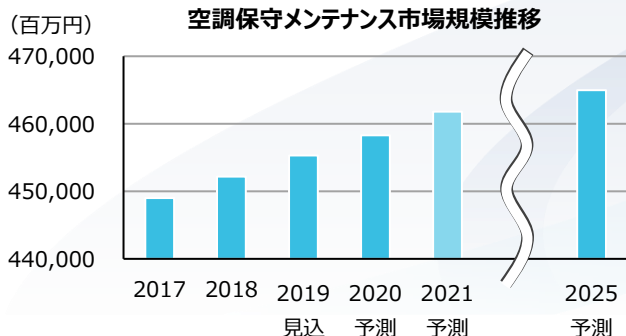
東京、大阪を中心とした大型新築案件
(15,500~16,000台)

ストックビジネス中心へ移行 2025年頃

納入後20年以上の更新案件が主体へ

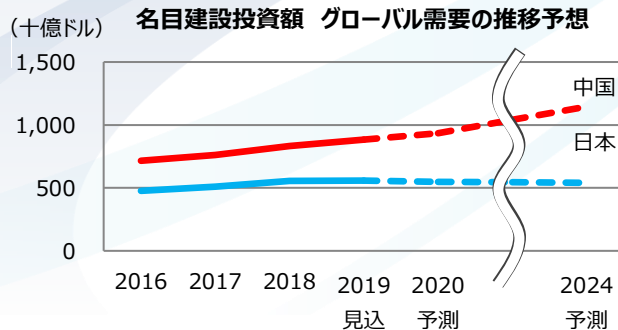
アフターサービス市場拡大

- 2025年頃に新築は減少するが、ストック増大によりアフターサービス市場は拡大
- 作業員不足で、現場省力化が進展



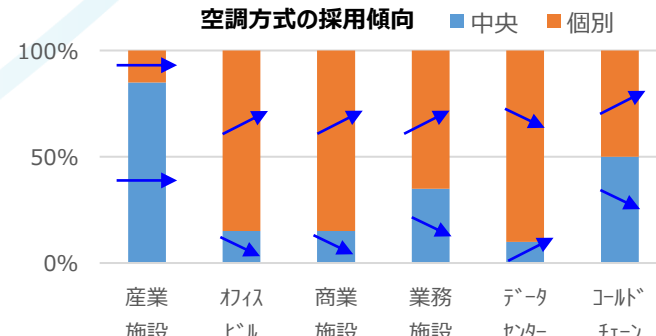
中国建設市場の成長

- 米中貿易摩擦による景気の冷え込み、過剰債務問題は懸念も政府の財政支出拡大策としてインフラ投資再度増の動き



中央熱源減/個別熱源増

- カーボンニュートラルに伴う中央熱源への回帰（脱フロン）も見据えるが、当面は中規模物件を中心に個別熱源の増加が続く



2. 中期経営計画「move.2025」の全体像

目指す姿

中期目標 **連結売上高520億円** **連結営業利益75億円**
中長期の土台構築 業務のデジタル化による労働集約的な生産体制からの脱却
 AHUシェアNo.1堅持 HP-AHUシェアNo.1奪取
 ESG経営の推進による、社会課題解決への貢献

SIMAを軸にした新しい製販体制（SIMA : SINKO Innovative Manufacturing of AHU）

製造

BOM（製品データベース）を中心とした
 デジタル設計・生産体制の構築
 = 新・デジタル工場の構築



需要予測の精度向上とインパクト営業の確立
 = 新・営業スタイルの確立

販売

水AHU強化

基盤事業の圧倒的な
 競争優位の維持・向上

ヒートポンプAHU強化

オクージュブランドによる
 市場シェア拡大

工事事業強化

AHU中心から
 空調工事業への拡張

中国事業強化

市場戦略の見直しと
 利益体質の構築

技術深耕・品質向上

「SINKO WAY」の浸透

人財育成

新・ショールームの有効活用
 （通称エアスタ*）

M&Aによるグループ強化

*エアスタ=SINKO AIR DESIGN STUDIO

ESG経営の推進 / SDGsへの貢献

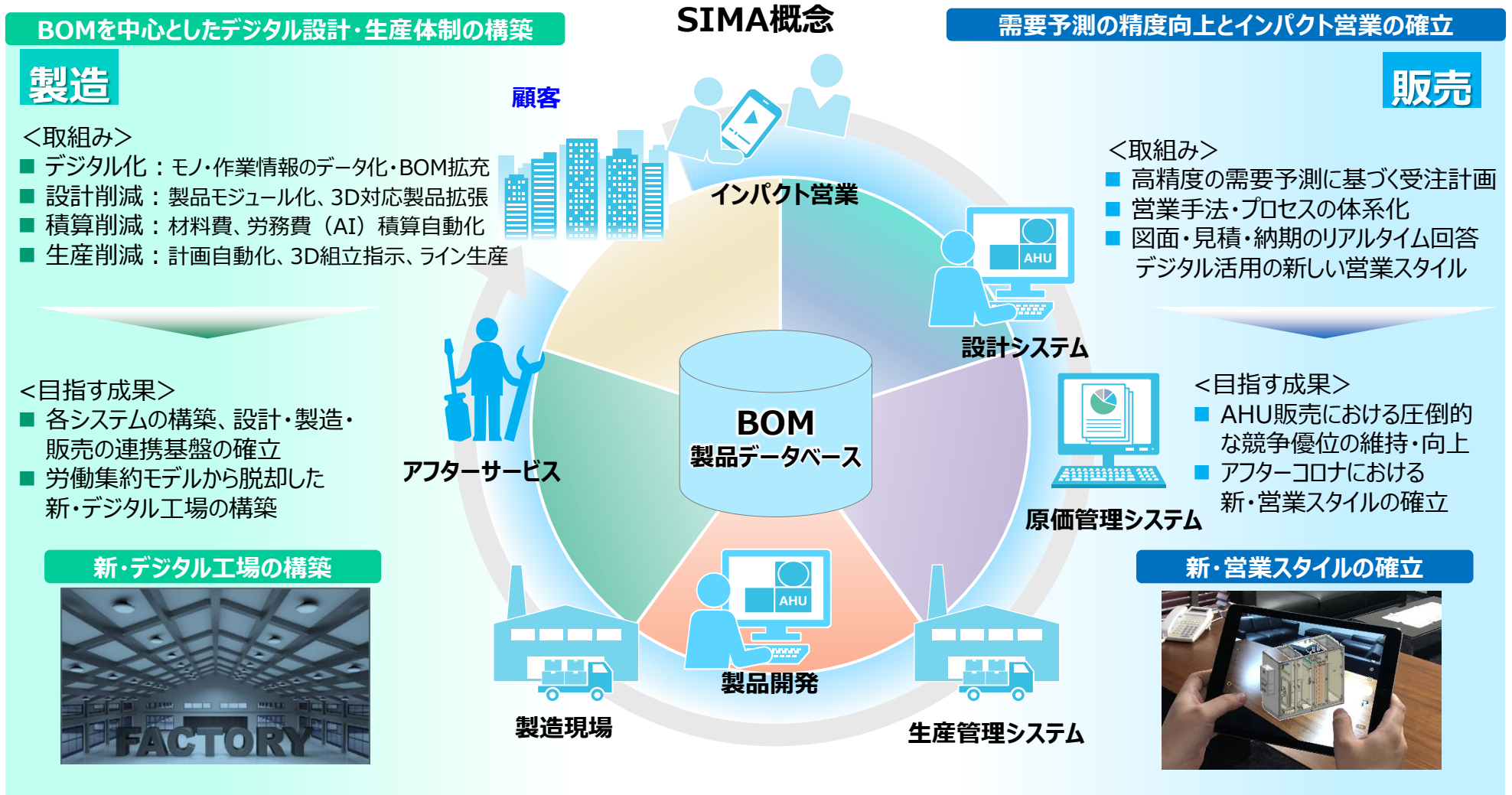
製品を通じた環境負荷低減/ エネルギー資源の有効活用・省エネへの対応/ 人財育成/
 すべての人が安全で働きやすい職場の確保/ 地域社会の発展・社会貢献活動/ ガバナンスの強化

SUSTAINABLE
 DEVELOPMENT GOALS

3. 中期経営計画「move.2025」

①SIMAを軸にした新しい製販体制

- 2020年4月以降の製販統合による生産性向上に着手、SIMA構想を立ち上げ
- 販売～製造のデータ一気通貫による、営業・設計・積算・製造業務を再定義、更なる事業基盤強化を目指す
- 20億円規模の投資を実施



3. 中期経営計画「move.2025」

②重点取組項目

重点実施項目

1

水AHU強化



基盤事業の圧倒的な競争優位の維持・向上

SIMAのフル活用

データセンター分野の深耕

2

ヒートポンプAHU強化



オクージオブランドによる市場シェア拡大

売上50億円

HP-AHUライン拡充

3

工事事業強化



AHU中心から空調工事業への拡張

売上100億円

冷媒メンテナンス体制構築

4

中国事業強化



市場戦略の見直しと利益体質の構築

黒字化を持続する体制構築

技術支援の強化

5

技術深耕・品質向上

技術開発の推進と品質大綱の落とし込み

省力化技術の深耕
(AI実用化)

クレームゼロ

「SINKO WAY」の浸透

期待人財創出プロジェクトによる底上げ

通称エアスタを活用したブランディング

M&Aによるグループ強化

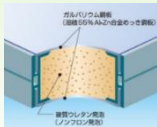
3. 中期経営計画「move.2025」

③ ESG経営の推進 / SDGsへの貢献

環境 (Environment)

製品を通じた環境負荷低減/ エネルギー資源の有効活用・省エネへの対応

環境負荷軽減・CO₂削減 (塗装・溶接レス、省力化)



省エネルギー・環境技術対策



社会 (Social)

空調による社会貢献 (抗菌・抗ウイルス、熱中症対策)



ほか、働き方改革、人材育成、地域社会貢献など

ガバナンス (Governance)

リスク管理の強化、コンプライアンスの徹底

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



4. 中期経営計画「move.2025」の目指す姿～連結業績目標

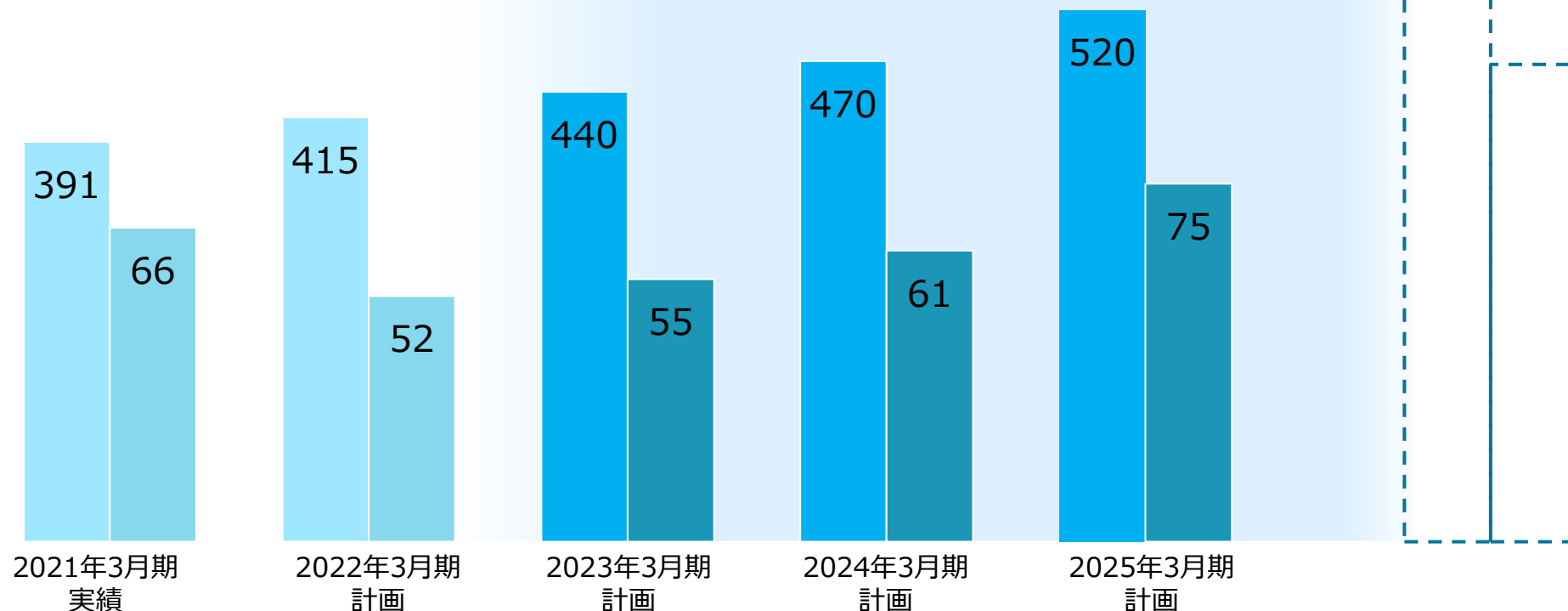
中期目標（2024年度）		中長期の土台構築
連結売上高	520億円	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 業務のデジタル化による労働集約的な生産体制からの脱却 ➤ AHUシェアNo.1堅持 HP-AHUシェアNo.1奪取 ➤ ESG経営の推進による、社会課題解決への貢献
連結営業利益	75億円	

move.2025計画

将来

■ 売上高 ■ 営業利益

(単位：億円)



お問い合わせ

IRに関するお問い合わせ先

新晃工業株式会社

経営企画室 企画・関連事業部 片井、斉藤

電話：03-5640-4169

e-mail：katai@sinko.co.jp, yo-saito@sinko.co.jp

将来見通し等に関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。

証券コード：6458（東証1部）