

証券コード：6458（東証プライム）

SINKO

新晃工業株式会社 2022年3月期決算説明会

2022年6月3日

新晃工業株式会社の青田でございます。
本日はお忙しい中、弊社決算説明会にご出席賜り
誠にありがとうございます。

目次

I . 2022年3月期 決算実績	P. 3
II . 2023年3月期 業績予想	P.10
III . 中期経営計画進捗状況	P.15
IV . ESG経営の推進 / SDGsへの貢献	P.26

流れといたしまして、
私から2022年3月期の決算実績及び
2023年3月期の業績予想をご説明したのち、
社長の末永より中期経営計画の進捗と
弊社の環境問題への取り組みを
ご説明させていただきます。

2022年3月期 決算サマリー

I. 計画 : 売上 415億円、営業利益 52億円
実績 : 売上 419億円、営業利益 57億円 (計画比 売上101%、利益110%)

コロナは依然として収束せず。世界的な半導体不足に、ロシアによるウクライナ侵攻の影響が重なり、資源価格が高騰。

建設投資の回復はあったが、部品の納期遅延等が発生し空調機の市場は前年から横ばい。そのような市場環境を踏まえ、**物量を確保する戦略を進め、計画を達成。**

II. 見通し : 売上 430億円、営業利益 57.5億円 (2023年3月期)

国内は事務所等の投資が回復、工場も安定的な需要が見込まれるがコロナ収束は見えず。原油・資材の高騰、供給面での制約が続き、労働集約的な従来方式での事業継続は難。

中期経営計画 (SIMAプロジェクト※) を推進し、新しい生産方式の確立を目指す。

新たに「**5つの重点ターゲット**」を設定。従来のオーダーメイドの生産体系にデジタル技術を融合させ、市場対応力を高める。 ※SINKO Innovative Manufacturing of AHUの略。革新的な空調機生産方式のこと。

III. 株主還元

期末配当は1株あたり30円、安定した配当を継続。

自己株式取得 (ToSTNet-3) は25万株を実施、機動的な資本政策を遂行。

2

まず決算のサマリーについて、ご説明いたします。

2022年3月期は、利益率重視の戦略から物量にも重きを置いた戦略に変更し進めてまいりました。数字上は計画通り進捗できましたが、コロナ、世界的な半導体不足、ウクライナ侵攻の影響が重なり、部品納入遅延と価格高騰に悩まされた期となりました。

2023年3月期の見通しにつきましては、

売上430億円、営業利益57億5000万円を計画しています。

国内では需要回復が見込まれますが、資材の高騰や供給面の制約は当面続くか悪化することが予想され、


価格転嫁による収益力維持に注力する期になると考えます。

このような市場環境の中、SIMAプロジェクトを推進するとともに、5つの重点ターゲットを定めて市場対応力を高めてまいります。

株主還元については、2022年3月期期末配当は1株当たり30円を予定、年間配当は50円となる見込みです。

また、先日ToSTNet-3による25万株の自己株式を取得いたしました。今後も機動的な資本政策を遂行いたします。

2



I . 2022年3月期 決算実績

それでは、2022年3月期の業績から説明いたします。

I. 2022年3月期 決算実績

1. 連結損益計算書

2022年
3月期
実績

連結売上高
41,964百万円
(前期比 +7.1%)

- 国内外の建設投資の回復が見られるなか、物量の確保を目指す販売活動を行った結果、増収
- 海外は中国で新型コロナウイルス感染症再拡大の影響により、一部地域で経済活動が抑制するものの円安影響もあり増収

営業利益
5,712百万円
(前期比 △13.1%)

- 空調工事を中心に戦略受注の効果は見られたものの、原材料や物流コスト高騰の影響から減益
- 海外は数年来進めてきた採算性重視の販売戦略と原価管理の強化により増益

(単位：百万円、%)

	実績					
	2021年3月期		2022年3月期			
	金額	構成比	金額	構成比	前期比 増減額	増減率
売上高	39,177	100.0	41,964	100.0	2,787	7.1
日本	33,913	86.6	35,787	85.3	1,874	5.5
アジア	5,263	13.4	6,177	14.7	914	17.4
営業利益	6,565	16.8	5,712	13.6	△853	△13.0
日本	6,608	16.9	5,587	13.3	△1,021	△15.5
アジア	△89	△0.2	78	0.2	167	
経常利益	6,997	17.9	6,048	14.4	△949	△13.6
親会社株主に 帰属する純利益	5,021	12.8	4,097	9.8	△924	△18.4
1株当たり 当期純利益	194.25		159.12			
設備投資	4,336		1,250			
減価償却	889		958			

4

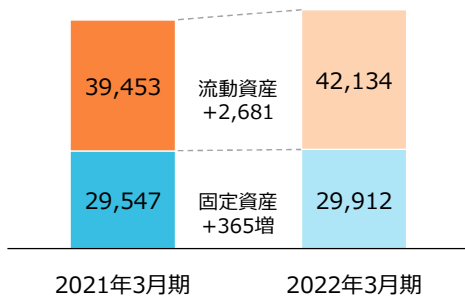
2022年3月期連結決算は、売上高419億6400万円、
営業利益57億1200万円、当期純利益40億9700万円となりました。
前年比較はご覧の通りとなります。

I. 2022年3月期 決算実績

2. 連結貸借対照表

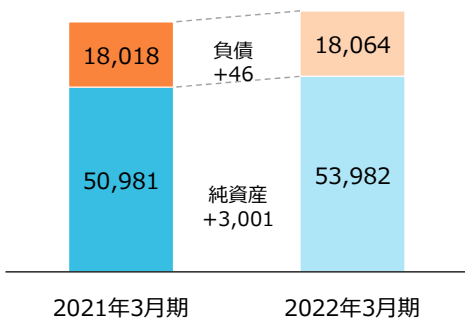
資産

(単位：百万円)



負債／純資産

(単位：百万円)



(単位：百万円)

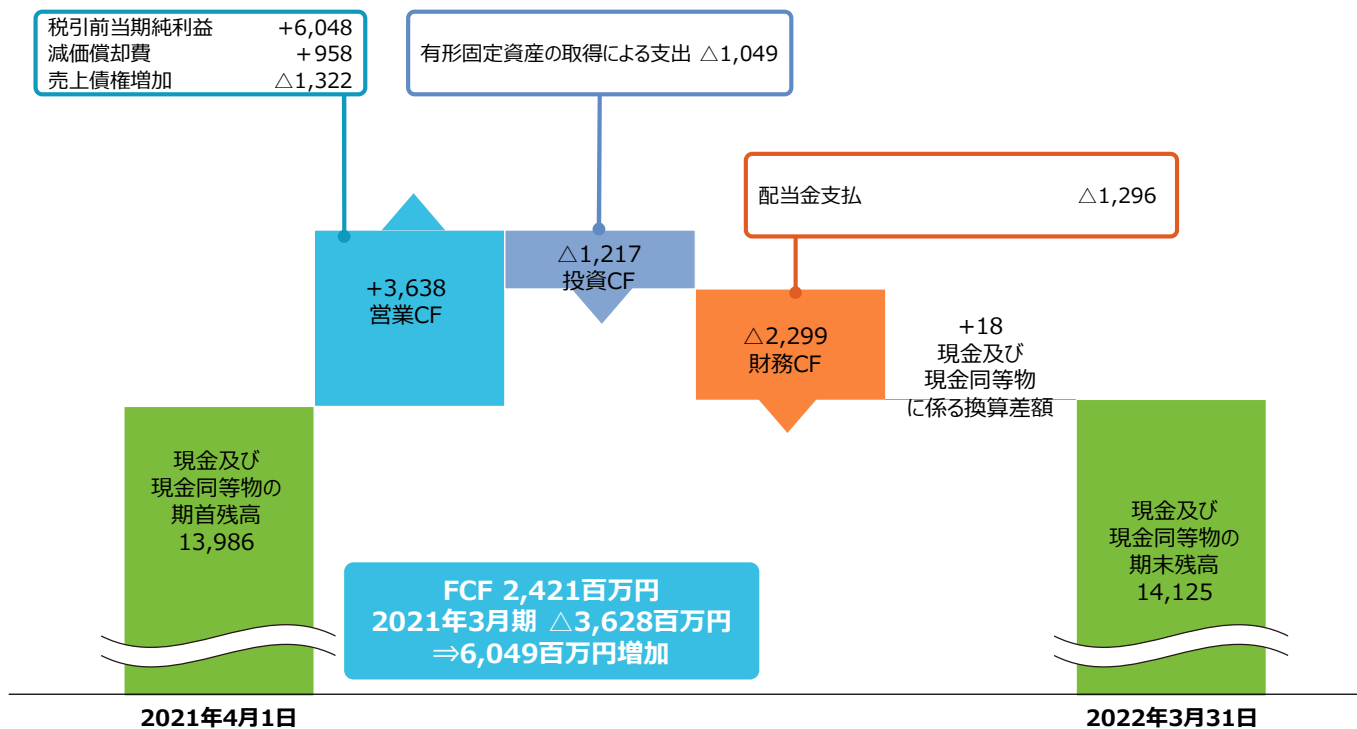
	2021年3月期	2022年3月期	増減額
流動資産	39,453	42,134	2,681
現金及び預金	13,985	14,125	140
受取手形及び売掛金	18,779	15,503	△3,276
棚卸資産	2,033	2,770	737
固定資産	29,547	29,912	365
有形固定資産	16,123	16,618	495
無形固定資産	828	874	46
資産合計	69,000	72,046	3,046
負債合計	18,018	18,064	46
(有利子負債残高)	4,108	3,592	△516
純資産合計	50,981	5,3982	3,001
			(単位：%)
自己資本比率	70.9	71.6	+0.7pt

バランスシートについては、ご覧の通りとなります。

3. 連結キャッシュフロー計算書

■ フリー・キャッシュフローは2021年3月期の△36.3億円から24.2億円に増加（+60.5億円）

(単位：百万円)



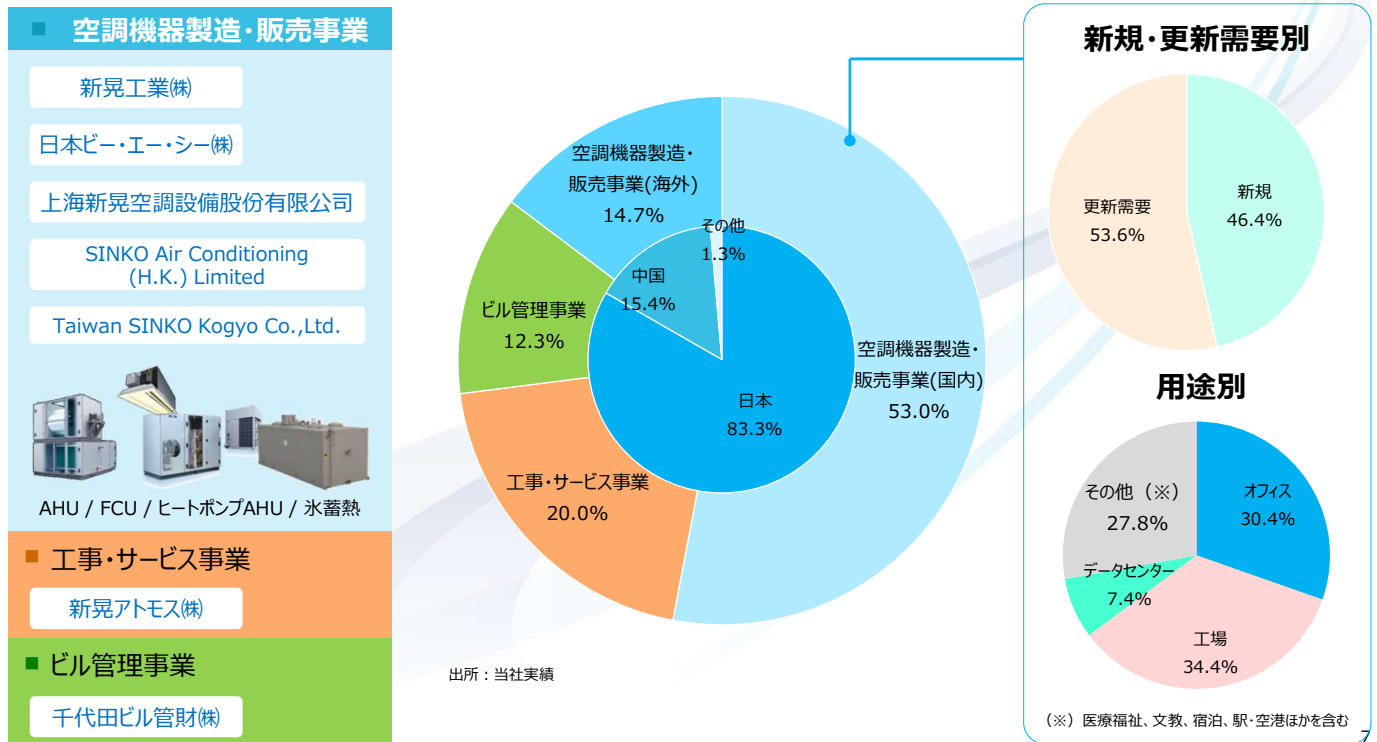
次にキャッシュ・フローの状況です。

ご覧の通りですが、投資キャッシュ・フローは約12億円でした。

4. 売上高内訳

■ 国内を中心として中国、台湾、タイの生産・販売拠点で展開。海外は中国が最大市場であり、その他は代理店を中心に展開

売上構成 (連結：2022年3月期 419億円)



2022年3月期の売り上げ構成を説明します。

地域別セグメントは、「日本」と「アジア」で、アジアは主に中国となっており、日本が83%を占めています。

事業別では、

空調機器の製造・販売 が 67.7%
 空調機器等の工事・サービス で 20.0%
 ビル管理事業 で 12.3% を占めております。

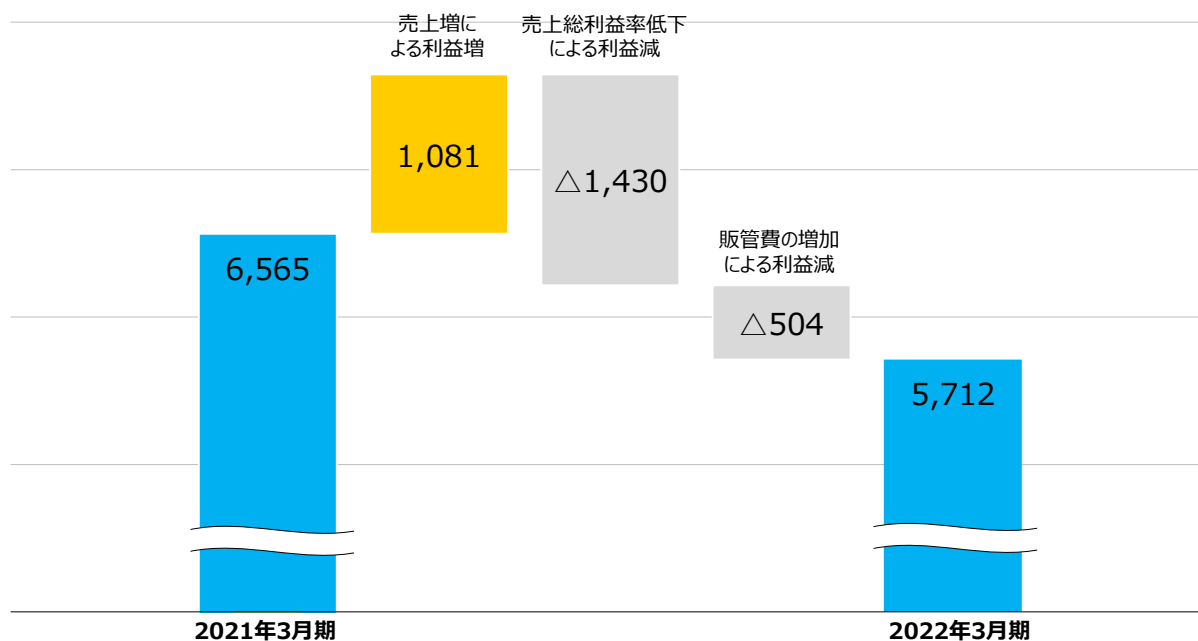
日本国内の空調機販売の内訳におきましては、更新案件が新規案件を若干上回る事業環境でした。

用途別では、オフィス・工場が各3割、データセンターが約1割を占めております。

5. 営業利益増減要因

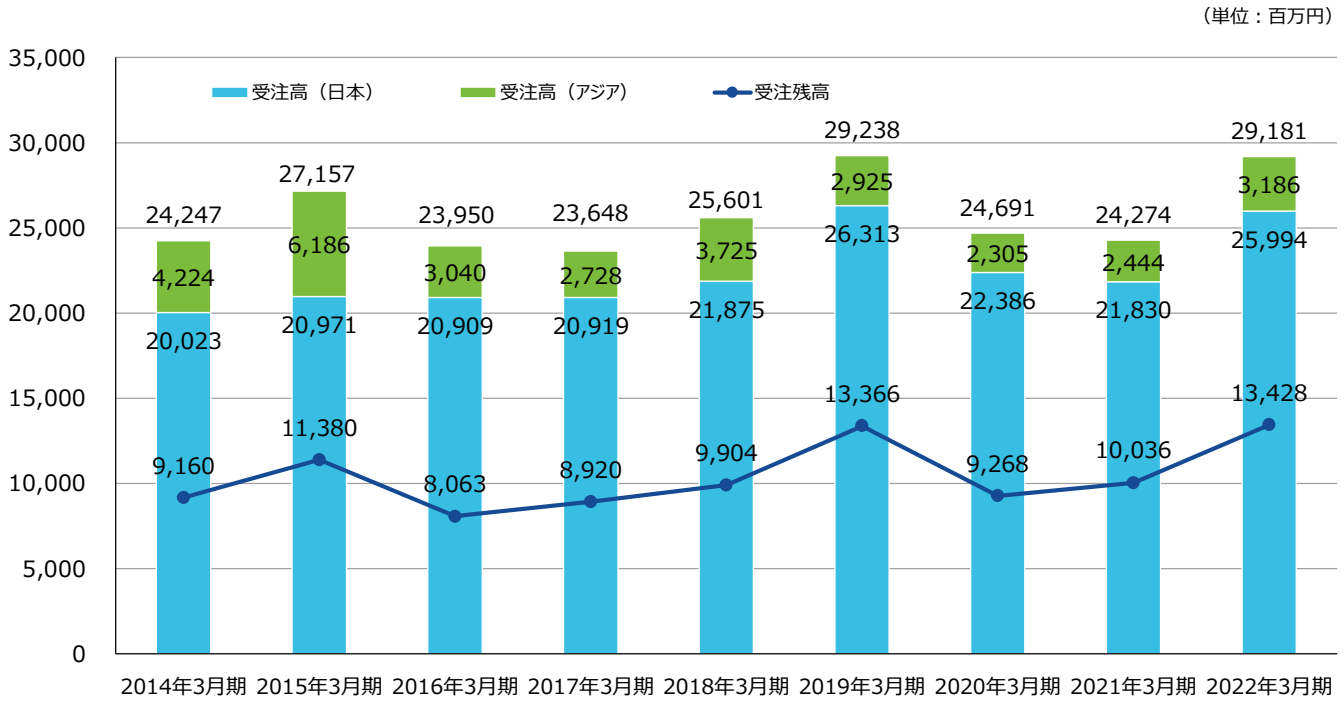
- 売上高は増加するも原材料や物流コスト高騰の影響大きく粗利が低下、販売管理費も増加し減益

(単位：百万円)



次のページでは営業利益の増減要因を示しております。
前年度から約7%の売上増はあるものの、販売戦略に加え、世界的な原材料価格の急激な高騰による利益率の低下、また物流費の高騰や神奈川工場の新オフィス棟の建設に伴う消耗品費など販管費の増加により、8億5300万円の減益となっております。

6. 受注高・受注残高の推移




受注関係について、受注高は291億8100万円、

受注残は134億2800万円と高い水準になりました。

これは建設投資が控えられた前年度からの回復もありますが、
部品の納期遅延を背景に

「早く手配したい」という建設現場の事情から、

例年以上のペースで受注が積みあがっていると分析しております。



Ⅱ．2023年3月期 業績予想

続いて、2023年3月期の連結決算見通しについて、ご説明いたします。

II. 2023年3月期 業績予想

1. 連結損益計算書

2023年
3月期
予想

連結売上高
43,000百万円
(前期比 +2.5%)

- 国内は事務所・商業などの建設投資が回復、工場なども安定的な需要が見込まれ増収。但し、新型コロナウイルス感染症の収束が見えず、原油や資材の高騰、供給面での制約を懸念。
- ゼロコロナ政策の続く中国上海などでロックダウン、事業活動が大幅に制限され減収。

営業利益
5,750百万円
(前期比 +0.7%)

- 原材料や物流コスト高騰に対して、販売価格の転嫁を進めることで利益は横這い。
- 中国での事業活動の制限の影響を含めると、利益率はわずかに低下。

(単位：百万円、%)

	2022年3月期		2023年3月期 (通期) (予想)					
	金額	構成比	2023年3月期2Q		金額	構成比	前期比	
			金額	構成比			増減額	増減率
売上高	41,964	100.0	18,000	100.0	43,000	100.0	1,036	2.5
日本	35,787	85.3	16,720	92.9	36,400	84.7	613	1.7
アジア	6,177	14.7	1,280	7.1	6,600	15.3	423	6.8
営業利益	5,712	13.6	1,850	10.3	5,750	13.4	38	0.7
経常利益	6,048	14.4	2,050	11.4	6,100	14.2	52	0.9
親会社に帰属する 当期純利益	4,097	9.8	1,480	8.2	4,180	9.7	83	2.0
1株当たり 当期純利益	152.12		57.81		163.28			
設備投資	1,250		-		1,800		550	44.0
減価償却	958		-		1,000		42	4.3

11

通期の業績見通しは、

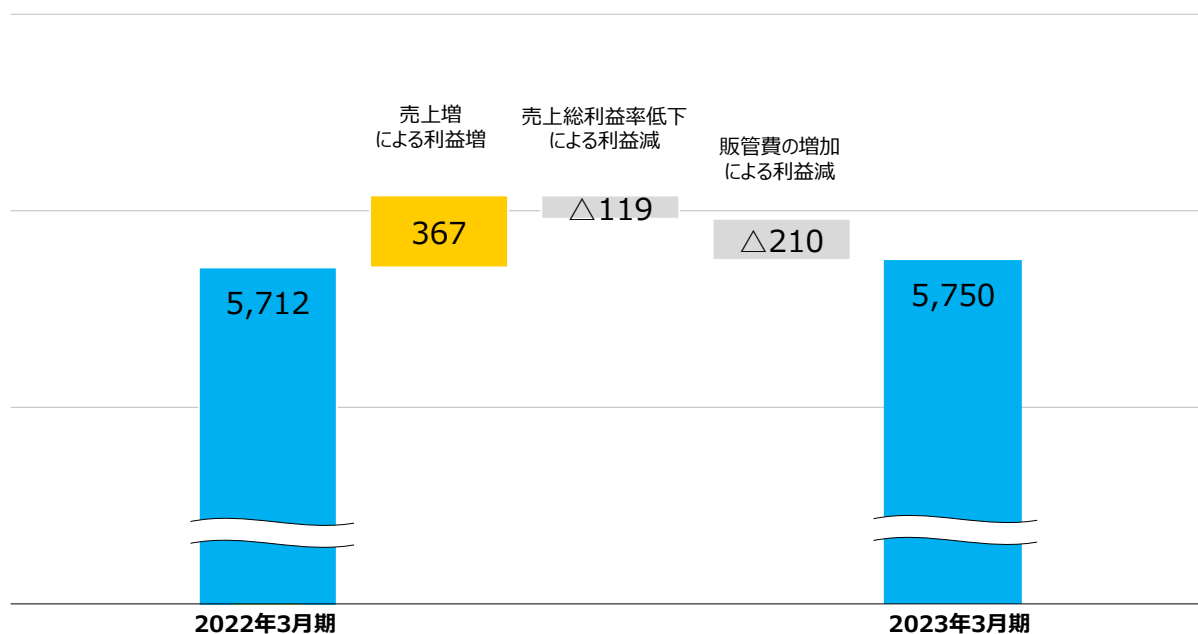
売上高が2022年3月期に対して102.5%となる430億円を見込み、
営業利益57億5000万円、当期純利益41億8000万円を
見込んでおります。

こちらの業績予想は、原材料の高騰とコロナによる、
中国上海でのロックダウンの影響を加味しておりますが、
部品遅延による影響は加味していません。

2. 営業利益増減要因

- 売上高を見込むが、原材料費の高騰による粗利の低下、販売管理費の増加に伴う営業利益は微増を計画

(単位：百万円)



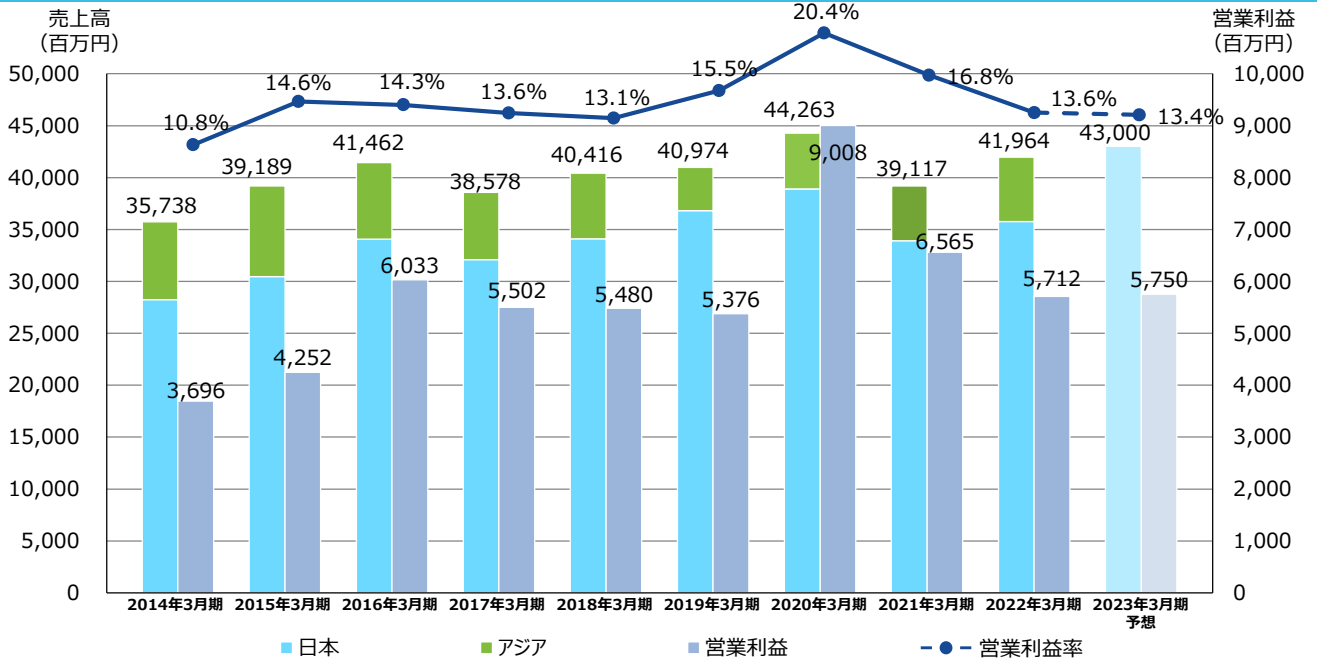
営業利益の増減要因を示しております。
売上増加による利益増を見込んでおりますが、
今後も原材料費の高騰や部品の納期遅延等の影響が予想されます。
そのため、利益率の低下や販売管理費の増加に伴い、
最終的に営業利益は微増を計画しております。

II. 2023年3月期 業績予想

3. 連結売上高および営業利益の推移

- 2022年3月期は前年度からの需要回復が認められるものの、半導体不足による部品の納期遅延などが発生、空調機の出荷台数は横ばい、原材料や物流コスト高騰の影響から時系列では増収減益。
- 2023年3月期は、アジアは中国のロックダウンの影響で減収も、国内は安定的な需要が見込まれ増収。増収増益を維持。

連結売上高および営業利益の推移

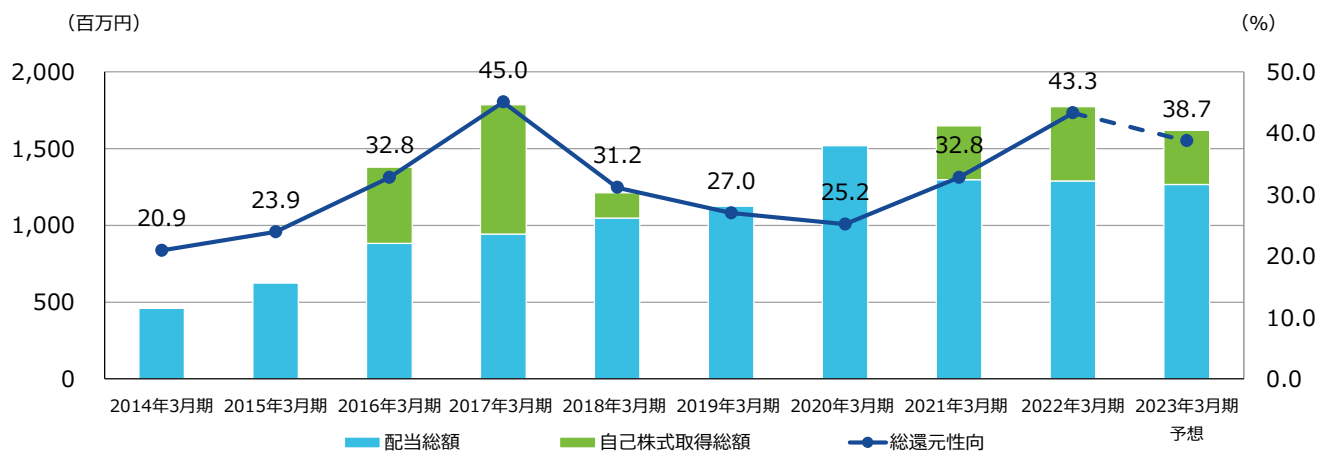


2023年3月期予想を含めた業績推移です。
スピードは遅いですが着実に拡大しています。

4. 株主還元

総還元性向推移

■業績に連動した継続的な株主還元を着実に実施。2022年3月期は一株あたり50円配当を予定



株主優待

	保有株式数	優待内容
1年未満保有	100株以上	図書カード 1,000円相当分
1年以上継続保有	100株以上1,000株未満	カタログギフト3,000円相当
	1,000株以上	カタログギフト5,000円相当

14

株主還元についてご説明いたします。

2022年3月期の年間配当は、1株当たり50円となる見込みです。

今後も、中長期的に連結配当性向を維持・向上させつつ、

安定的・継続的に配当を行い、

中長期で弊社株を保有していただいている株主様に、

報いてまいります。

私からのご報告は以上とさせていただきます。



Ⅲ. 中期経営計画「move.2025」 (2021年4月～2025年3月) 進捗状況

社長の末永でございます。

私からは、中期経営計画「move.2025」の進捗と弊社の環境問題への取り組みについてご報告致します。

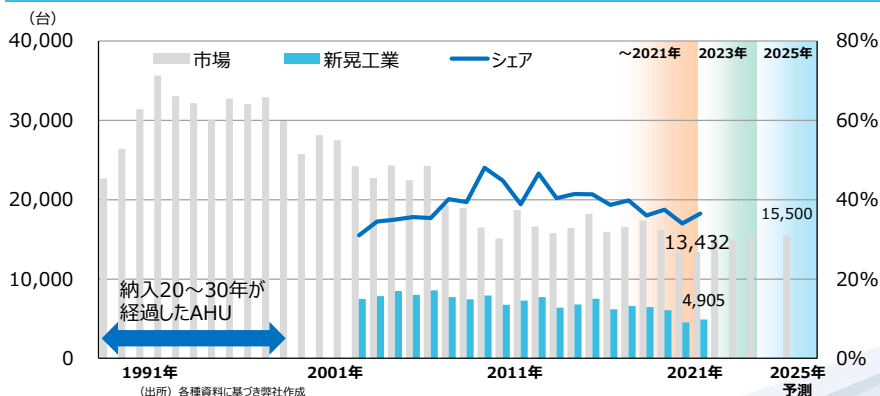
はじめに、

中期経営計画「move.2025」の進捗状況からご報告致します。

1. 事業環境

■ 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



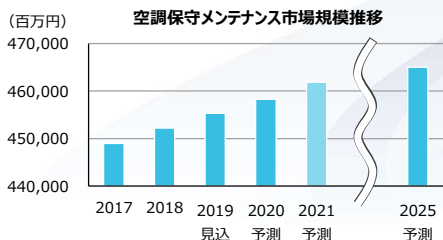
オリンピック後 ~2021年度
 オリンピックによるピーク後の需要端境期
 コロナ影響による短期的な更新物件の落ち込み

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
 更新物件の需要回復

ストックビジネス中心へ移行 2025年頃
 納入後20年以上の更新物件が主体へ

アフターサービス市場拡大

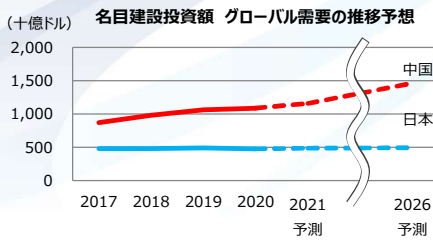
- 2025年頃に新築は減少するが、ストック増大によりアフターサービス市場は拡大
- 作業員不足で、現場省力化が進展



(出所) 富士経済「2020年版 空調・熱源システム市場の構造と将来展望」から弊社作成

中国建設市場の成長

- ゼロコロナ政策により、一部地方でロックダウン
- 景気は持ち直しの動きが見られるものの、減速懸念



(出所) みずほ銀行「日本産業の中期見通し」をもとに弊社作成

原材料・部品の高騰

- コロナを起因とした半導体不足による原材料・部品の高騰は当面続く
- ウクライナ情勢による原油価格の高止まりも長期化の懸念



(出所) 日本建設業連合会「建設資材高騰等の現状」より抜粋

弊社を取り巻く「事業環境」について、ご説明致します。
 国内の製品需要については、
 中期経営計画の策定時の想定から大きなズレはございません。
 新型コロナウイルス以降、最大の懸念事項は、
 原材料の高騰、部品の調達難であります。
 これらの諸問題は当面続くと予想しており、
 加えて、原油価格の高止まりも長期化の懸念があり、
 今後も影響が拡大すると想定しております。

【参考】建設資材高騰等の現状 (2022年5月版)

日本建設業連合会「建設資材高騰等の現状」より抜粋

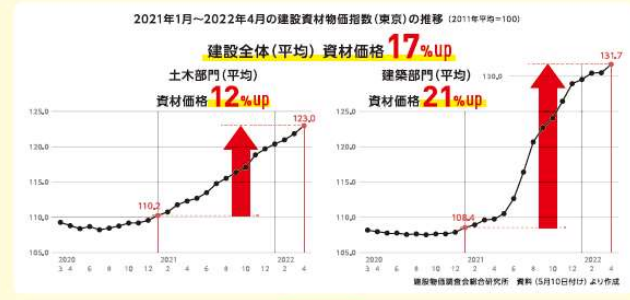
■ 世界的な原材料の品薄・高騰の影響により、建設業の幅広い資材において、かつて経験のない価格高騰・納期遅れが発生。こうした状況を反映した価格・工期での契約締結の説明に活用するため、日本建設業連合会が作成。

世界的な原材料及び原油等エネルギーの品不足や価格高騰の影響を受けて、建設工事の資材価格なども高騰しています。

<p>新型コロナウイルスによる生産・供給制約</p> <p>コンテナ不足等、物流のひっ迫・停滞</p> <p>EVシフトに伴う半導体需要増大</p> <p>CN対応に伴う設備投資コスト上昇</p> <p>生産拠点の被災</p> <p>ウクライナ危機</p>	<p>異形棒鋼 SD345 D19 2,75kg/m JIS G 3112</p> <p>77%up</p>	<p>H形鋼 S1400 205x120x10x15</p> <p>55%up</p>	<p>鋼板 中厚板 (SPHC又は同等物) 18x23x1.224kg/㎡</p> <p>71%up</p>	<p>フラットデッキ 610x75x1.2 6ヶ坪/㎡</p> <p>29%up</p>
<p>鋼鉄板 17295 5kg</p> <p>31%up</p>	<p>生コンクリート 標準(14kg/230) JIS A 5309</p> <p>5%up</p> <p>※生コン価格は、6月引合い受付分から約20%値上を公表(他地域も同様値上げを予定)※2</p>	<p>プレテン高強度PC杭 3mA型 310x40x18mm</p> <p>8%up</p>	<p>鉄筋コンクリートU形 1号 300B W330x130x19mm</p> <p>10%up</p>	
<p>コンクリート型枠用合板 標準品(輸入品) 123x900x1800 JAS規格品B-C</p> <p>64%up</p>	<p>管柱 杉KD 30x19.5cmx16.5cm 材種KD331</p> <p>92%up</p> <p>木製建具が15~30%値上している※2</p>	<p>ステンレス鋼板</p> <p>41%up※1</p> <p>建築工事、倉庫工事等の建築仕上げ材や設備配管に使われる</p>	<p>アルミ地金</p> <p>60%up※1</p> <p>アルミ型材やアルミ板等に代わる(サッシルーバー等)アルミ製品が10%値上している※2</p>	
<p>ストレートアスファルト 輸入品(4号-8号) ローリー製造</p> <p>48%up</p> <p>アスファルト混合層への巻掛転嫁が厚いように進んでおらず、巻掛額が全体の収益を大幅に圧縮※2</p>	<p>軽油 ローリー製造</p> <p>36%up</p>	<p>600Vビニル絶縁電線 N 14mm 標準 標準巻長</p> <p>47%up</p>	<p>配管用炭素鋼鋼管 B275 B19.0寸 58A 4m</p> <p>17%up</p>	

資材のUP率：(一財)建設物価調査会の建設物価 2021年1月号掲載価格(東京)と本年6月号掲載価格(東京)との比較
※1：日刊鉄鋼新聞 2021年1月の高値・安値の中間値と2022年5月18日付け数値の比較 ※2：会員会社からの情報

建設資材物価は、2021年1月と比較して17%上昇しています。(土木部門が12%上昇、建築部門が21%上昇) (一財)建設物価調査会の情報



材料費割合を50~60%と仮定するとこの15ヶ月で労務費・仮設費・経費等を含めた**全建設コスト(平均)は、9~10%上昇**※3
※3：例えば100億円の建設工事で50~60億円の原材料費が59~70億円に上昇(平均)(土木分野 6~7%上昇、建築分野 11~13%上昇)

- 価格上昇とは別に、設備関連や一部建築資材において、納期遅延が発生し、工期への影響が出ています。土木分野についても、一部資材(高力ボルト等)の納入がタイトになっています。
- 資材等の納期遅延は、工期への影響の他、仮引渡し対応のための代替品調達による費用増も惹起しています。
- ウクライナ危機の影響で、更に幅広い建設資材に納期遅延やひっ迫が発生する恐れがあります。

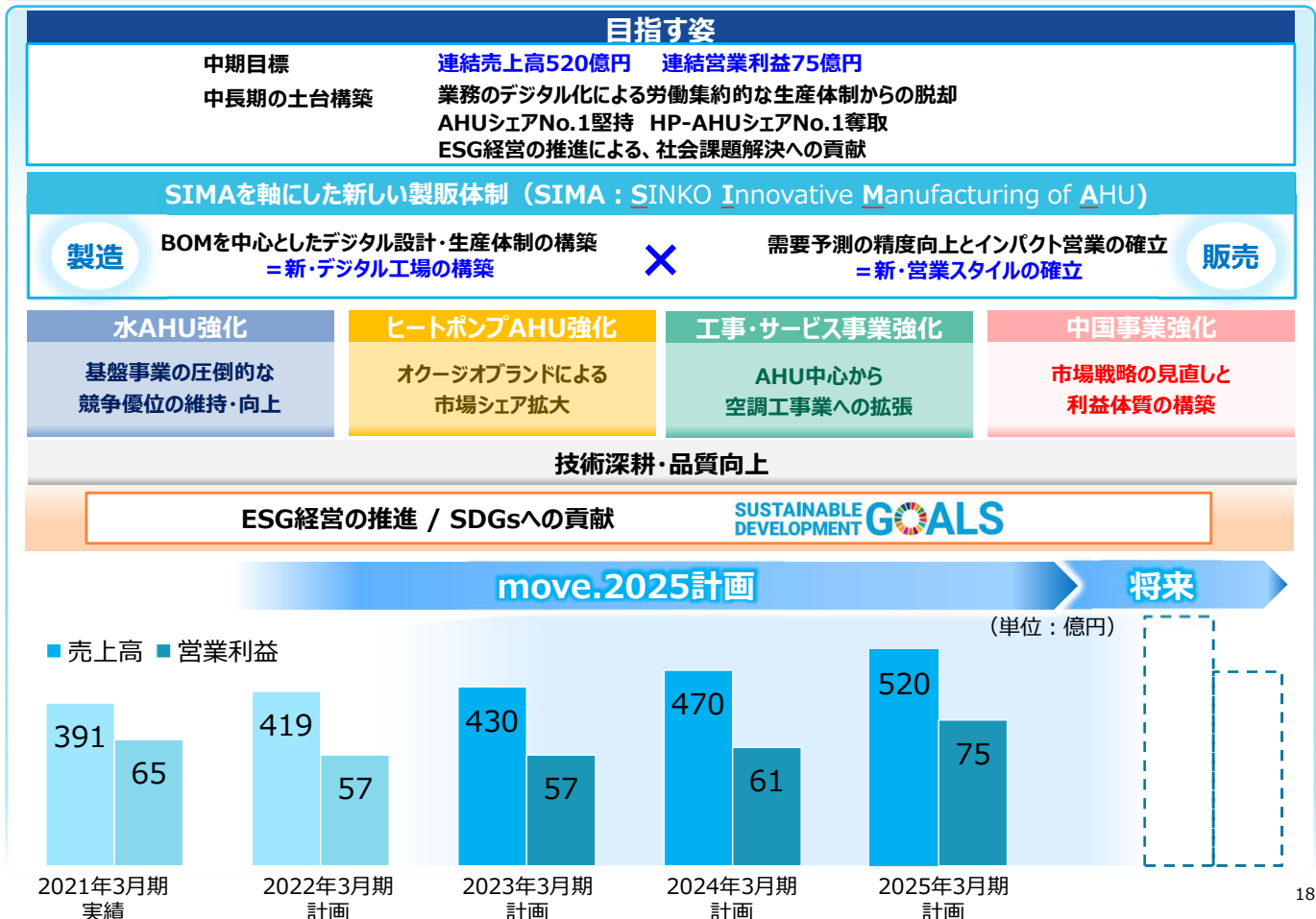
当会員が納入遅れありと認識している資材・設備

<p>躯体 (ウクライナ危機の影響)</p> <ul style="list-style-type: none"> BCP (鉄骨用コラム) トラス断付デッキ型枠 	<p>仕上</p> <ul style="list-style-type: none"> 木製建具・木質系床 (ウッドショックの影響) フッ素樹脂塗料塗装鋼板 (半導体需要の高まり、塗料対策等によるフッ素樹脂塗料不足) 断熱発泡ウレタン・パネル (HFO発泡剤メーカーのハルゲン被災) 耐火クロスを用いた防火・防災シャッター、スクリーン等 (ロシア産耐火クロスの製造減)
<p>設備 (半導体不足・機器材料不足)</p> <ul style="list-style-type: none"> 電機設備 <ul style="list-style-type: none"> 変電設備 高圧ケーブル 照明機器 自動火災検知設備 中央監視設備 インバーター型 電話 発電機 蓄電池 UPS (無停電電源装置) 新機設備 機器系コネクタ 	<ul style="list-style-type: none"> 空調設備 <ul style="list-style-type: none"> 冷凍機 ダラー (冷却水循環装置) ボイラー ポンプ 空調機 PAC (パッケージエアコン) 衛生設備 <ul style="list-style-type: none"> シャワートイレ 電気温水器 給湯器 昇降機設備 <ul style="list-style-type: none"> 乗用エレベーター 貨物用エレベーター

(注) 図中、赤字字は請負に受注停止等が発生したものを。

これらを端的に示すものとして、
「日本建設業連合会」のホームページに
「建設資材高騰等の現状」として資料が公表されております。
ご覧の通り、
ステンレス鋼板41%UP、銅板中厚板71%UP、アルミ地金60%UPなど
かつてない価格高騰と調達の遅れが顕著になっております。
経営環境の変化に対しては、今後も影響を見極めつつ、
適切な対応策を取ってまいります。

2. 中期経営計画「move.2025」概要



18

既に開示しております中期経営計画「move.2025」となります。先ほど申し上げました中国・上海ロックダウンの影響を2023年3月期の目標数値には、反映しております。しかし、計画の最終となる2025年3月期は、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し、中長期的な土台を構築しながら、当初の目標通り、連結売上520億円、連結営業利益75億円を目指してまいります。

2. 中期経営計画「move.2025」進捗状況①

SIMAを軸にした 新しい製販体制	BOMを中心としたデジタル設計・生産体制の構築 <ul style="list-style-type: none">2023年10月からの稼働に向け、BOMを構築中3D設計、ライン生産、AI工数予測など周辺技術は先行して展開 需要予測の精度向上とインパクト営業の確立 <ul style="list-style-type: none">需要予測とBIを活用推した営業戦略の策定・推進営業の組織変更。ロールプレイを取り入れた営業スキルの底上げ
重点取組項目	重点取組 (1) 水AHU、(2) ヒートポンプAHU <ul style="list-style-type: none">主力の空調機器の製造・販売について、5つの重点ターゲットを設定データセンターは水AHUの引合が多く、引き続き営業活動に注力 重点取組 (3) 工事・サービス、(4) 中国、(5) 技術・品質 <ul style="list-style-type: none">工事・サービス事業、中国事業について、利益率を改善高効率ファン・コイルの適用製品の拡充。ショールームを活用した積極的な技術情報発信
ESG経営の推進 / SDGsへの貢献	製品を通じた環境負荷低減・空調による社会貢献・リスク管理の強化 <ul style="list-style-type: none">ESGマテリアリティ（重要課題）を策定気候変動関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）の提言を踏まえ、リスクと機会を特定しシナリオ分析による戦略のレジリエンスを検証

19

続いて、進捗状況についてご説明いたします。

中長期的な事業基盤の再構築を進めるSIMAプロジェクトは、設計・生産側のデジタル化とそれをフル活用するための営業側の取り組みが両輪となります。設計・生産側については、2023年10月の稼働を目指し、3D設計の根幹であるBOM構築を中心に進め、同時に、周辺技術の開発も行っており、ライン生産、AIによる製造工数の予約など周辺技術の一部は、既に日常業務に投入しております。

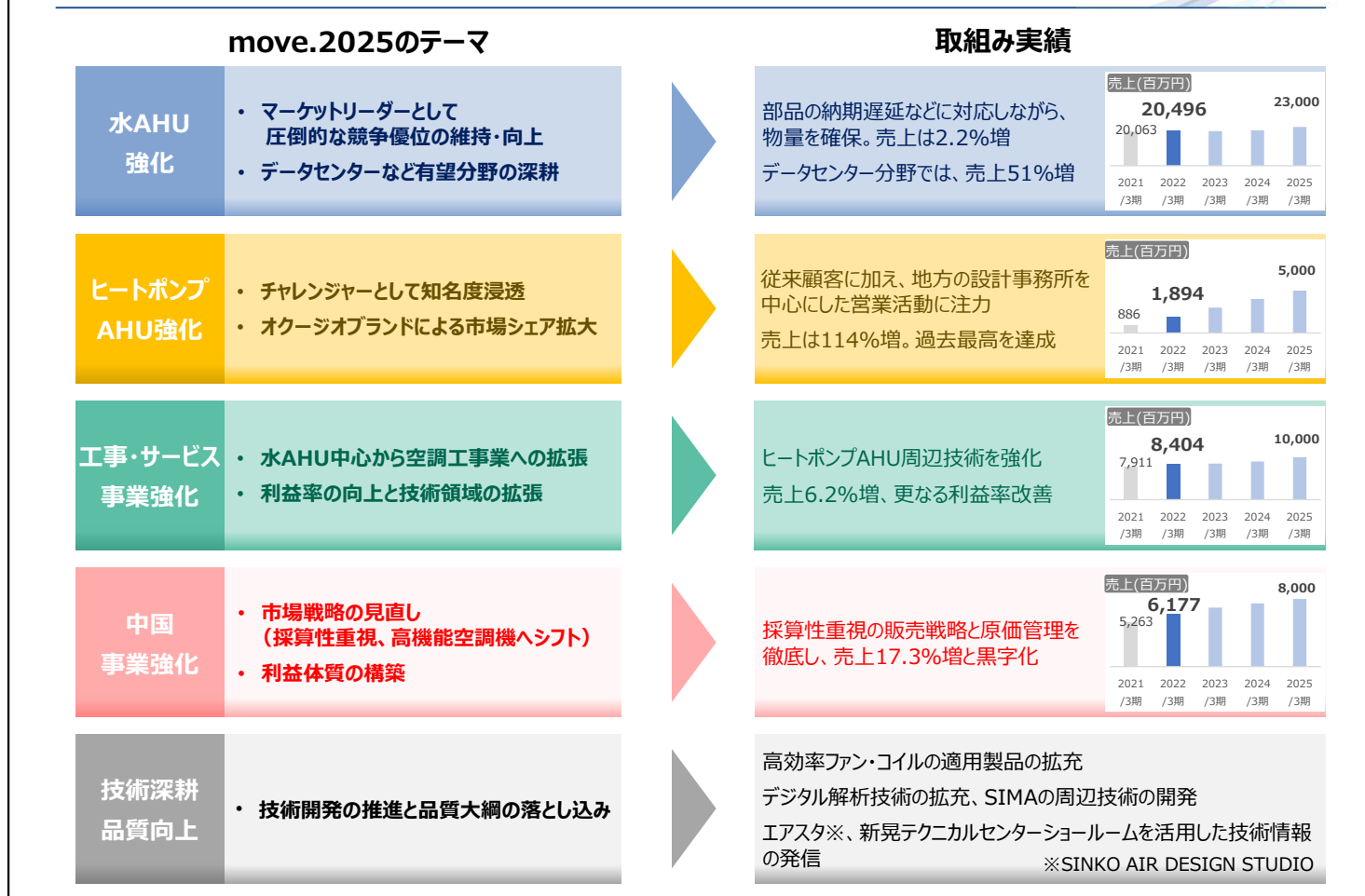
営業側については、設計・生産の効率を高めるため量的な追求としてBIによる需要予測の精度向上をはかり、営業戦略の策定・実行に効果を上げております。

また、質的な追求として、営業組織の再編やロールプレイング研修を取り入れ、インパクト営業の確立を目指しております。

重点取り組みの各項目については次のページより、

またESGなどの取り組みについても後ほど詳しくご説明いたします。

2. 中期経営計画「move.2025」進捗状況② 重点取組項目



重点取組項目として、ご覧のテーマを挙げております。

水AHUは、部品の納期遅延などもあり、売上は微増となりました。その中でもデータセンターの分野では、売上が51%増となりました。

ヒートポンプAHUは、知名度を浸透させながら、従来顧客に加え、営業活動も特定エリアに絞り込んだ結果、市場シェアも伸び、売上を2021年3月期の2倍以上に成長させることができました。

水AHUとヒートポンプAHUは、次ページの市場戦略も参照ください。

工事・サービス事業については、販売側と足並みを合わせて主にヒートポンプAHU分野の強化を行ってきました。

利益率向上も力を入れ、売上は6.2%増、利益率の改善も進みました。

中国事業は市場戦略を見直し、売上17.3%増、黒字化としました。

技術深耕・品質向上について、研究開発分野では自社開発の拡充ほかデジタル解析・SIMA周辺技術の拡充・開発を行ってまいりました。

また、2020年にオープンしたエアスタに加え、

神奈川工場に併設されておりますショールームをリニューアルし、

技術情報の発信にも力を入れてまいりました。

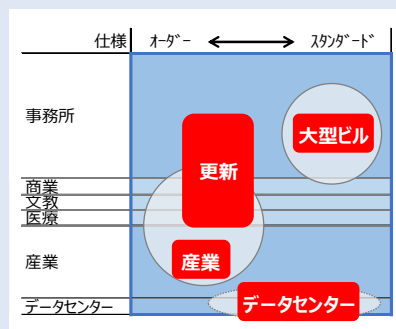
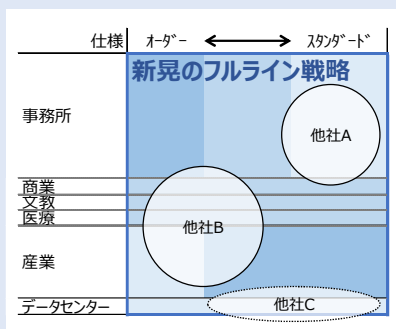
3. 市場戦略 5つの重点ターゲット

※「2020年版 業務・産業施設向けHVAC国内市場の全貌」（富士経済）より2019年度時点の市場規模を弊社で推計

- 水AHUにおける当社は**マーケットリーダー**。
フルライン戦略を基本とし、市場性と競争環境を踏まえて①**大型ビル向け**、②**産業向け**、③**データセンター向け**、④**更新向け**に注力

水AHU強化

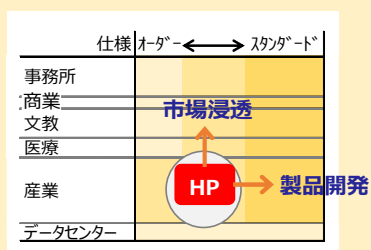
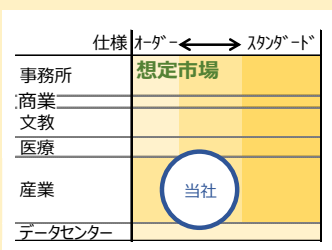
推定市場規模※
500億円、16500台



- HP-AHUでの当社は**チャレンジャー**。
弊社が⑤**個別空調向け (HP-AHU)**で強みを持つ技術領域での市場浸透に注力、中期的に新製品開発を視野に入れる

ヒートポンプAHU強化

推定市場規模※
115億円、1850台



21

空調機器の製造販売の市場戦略として、水AHUにヒートポンプAHUを組み合わせた、5つの重点ターゲットについてご説明します。

5つのターゲットとは、市場の特徴、求められる技術要件から策定した「大型ビル、産業、データセンター、更新、個別空調」などの納入向けとなります。

主力の水AHUにおいては、弊社がマーケットリーダーであり、市場の全方位をカバーしております。

グラフはリーダー企業が構成する市場特性を表現したものです。青い枠全体が弊社の戦略を表していますが、縦軸に建物用途、横軸に製品仕様の特性をとり、目安としての市場規模を表現し、色の濃淡は、弊社の相対的強みを表しています。

ヒートポンプAHUにおいては、弊社はチャレンジャーとなります。個別空調向けヒートポンプAHUは競合他社が市場を牽引している中で弊社はオーダー仕様に強みを持っています。

今後は、この強みをもつ技術領域での更なる市場浸透を目指し、中長期的に改良した製品の投入を視野に入れていくこととなります。

3. 市場戦略 5つの重点ターゲット

- 5つの重点ターゲットに対してポートフォリオ戦略を設定。市場の特徴・要件、求められる技術要件をもとに対策を策定

	重点ターゲット	市場の特徴・要件	求められる技術要件	対策
3KAHU	大型ビル向け 	<ul style="list-style-type: none"> 東京、大阪を中心とした大型再開発 事務所・ゼネコン・サブコンへのアプローチ 設計に時間がかかるが、生産は高効率 	<ul style="list-style-type: none"> 標準仕様、収まり重視 現場工程に合わせた納期調整 	<ul style="list-style-type: none"> 大型ビル仕様AHUの企画・提案 3DCAD設計、混合ライン生産の活用
	産業向け 	<ul style="list-style-type: none"> 製造業の国内回帰 景気に左右され、出件後は短工期 	<ul style="list-style-type: none"> 特殊仕様 短納期 	<ul style="list-style-type: none"> オーダーメイド設計・生産 AI工数予測などを活用した短納期対応
	データセンター向け 	<ul style="list-style-type: none"> クラウドサービスの利用拡大 サーバーの高性能化（発熱量増加） テナント入居に合わせた工事 	<ul style="list-style-type: none"> 短納期 システム化 	<ul style="list-style-type: none"> 施主への営業強化 短納期を可能にする設計
	更新向け 	<ul style="list-style-type: none"> 納入後20～30年を経過した更新需要 既設メーカーが優位、現場制約が多い 	<ul style="list-style-type: none"> 現場毎の搬入経路に合わせた設計 バラ搬入・現地組立 	<ul style="list-style-type: none"> 新晃アトモスの連携強化 他社製更新物件への積極営業
HP-AHU	個別空調向け 	<ul style="list-style-type: none"> 中小ビルの簡易な空調システム 既設工場環境改善需要 熱源追加・置換え用途が多い 	<ul style="list-style-type: none"> モジュール製品 熱源の置き換え（既設の設計制約） 	<ul style="list-style-type: none"> 重点地域の営業強化 既設製品のオプションの開発、新製品の開発

22ページでは、5つの重点ターゲットについてまとめております。大型ビルでは、環境条件は人が快適に過ごす一般的な範囲ですが、各フロアで制限された設備機械室にどう納めるかが重要になります。産業では、工場や倉庫で扱うモノによって環境条件は変わり、短期間工事が多いので、設計力と短納期の両立を必要とされます。データセンターでは、同様に、設備計画が一気に動き出すことから、周辺業者と足並みを併せて短納期での対応が要求されます。更新では、建築用途によりますが、最初に既設メーカーに声がかかりますので、既設メーカーが優位の傾向にあります。現場スペースや搬入制限がある中で、いかに現場事情に合わせて工事できるかが最も重要になります。グループ会社の新晃アトモスは部品単位でバラバラに搬入し、現地で組み立てできるので、他社製の更新物件にも積極的にアプローチしてまいります。個別空調向けでは、特にヒートポンプAHUについては現時点の強みを活かした営業を進めながら、共創先であるダイキン工業と連携し、更に技術力を強化してまいります。

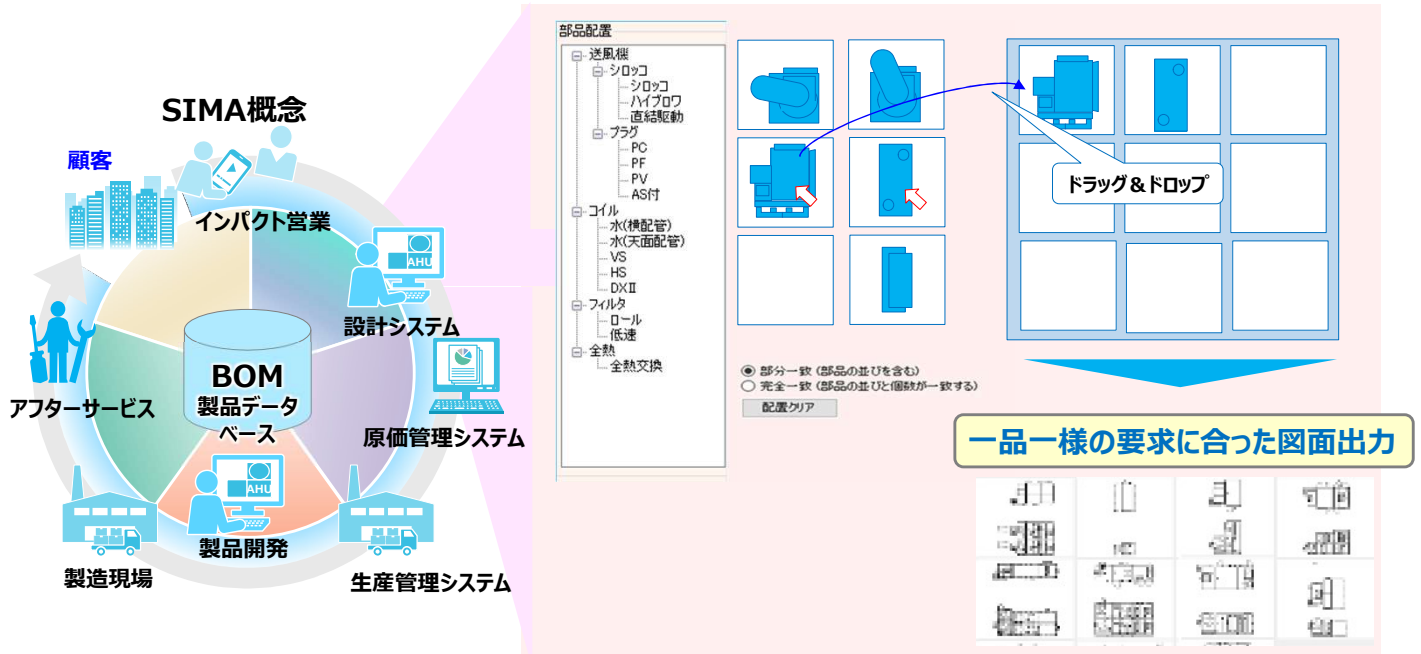


SIMA ～AIによる画像認識

- 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。
- AIの画像認識技術を利用した社内の図面検索システムを構築。

「SIMA プロジェクト 画像認識技術を利用した社内の図面検索システム」稼働

- デジタル化：モノ・作業情報のデータ化・BOM（生産データベース）拡充の一環
- 画面上で部品を掴んで、青枠部分に部品を配置することで、その配置に合った図面を検索することが可能



P23～25には、トピックスを掲載しておりますので、のちほど、ぜひご覧ください。



中国事業 ～コロナ対策

- コロナ禍による都市のロックダウン解除後、医療施設その他において「PCR 検査」が通常化。
- その需要を見込み、「移動式PCR検査ユニット」を製品化。2022年5月16日プレスリリース。

移動式PCR検査ユニット

- 現地グループ会社の合併パートナーである上海建工の施工案件、上海市内「緊急隔離施設工事」に参画、需要を確認。
- 月次最大400 台の生産が可能。



2022年5月17日「人民日報」

人民日报 有品质的新闻 打开

装配式移动核酸采样站在沪投产，占地仅三四平方米

人民日报客户端上海频道 田泓 2022-05-17 11:11 浏览量6653

近日，上海建工集团旗下中日合资企业上海新晃空调设备公司紧急研制出一款移动式核酸采样工作站，可以满足医院、口岸、车站、机场、物流园区、高速路出入口、建筑工地等多场景需求，服务构建步行15分钟核酸“采样圈”。

这款移动式核酸采样工作站分为单人位和双人位两种类型，占地仅为2.8到4.84平方米，采用卡扣式装配结构，安装简便，还可循环利用。独立模块化设计的空气净化、制冷制热、正压系统、供配电、网络系统等，都被集成在核酸采样工作站中，且标配分体空调。工作站内部的立柱式壁边台提高了空间利用率，独立密闭的正压空间设计为医护



技術深耕・品質向上 ～ショールーム リニューアルオープン

- SINKOテクニカルセンター（神奈川県秦野市）のショールームを2021年9月にリニューアルオープン
- 製品開発技術や、SINKOのものづくり、環境・健康に配慮した最新の製品展示、空調機の騒音や送風機の運転特性の体感など、様々なコンテンツを用意

SINKOテクニカルセンター



SIMA SINKO Innovative Manufacturing of AHU



デジタル設計・生産革新による「次世代の空調機製造プロセス」をご紹介

製品体感



空調機の性能を左右する「音」「風量」「静圧」「水の流れ」を実際に体感

ヒートポンプ空調機/IoT紹介



主力製品の1つであるヒートポンプ空調機やIoT技術を用いた研究成果をご紹介

工場設備/基礎部品紹介



空調機を構成する基礎部品 特殊仕様も含めた様々なパーツ展示

PF型プラグファン/新製品紹介



オーダーメイドのプラグファンや、解析技術を用いて開発した新製品

健康空調®/一般製品紹介



UVCランプを用いた空気除菌システムや現場設置状況を模した展示



IV. ESG経営の推進 / SDGsへの貢献

続いて、環境への取り組みについてご説明します。

1. ESG/CSRの推進体制

- 中期経営計画の中で掲げる『ESG経営の推進/SDGsへの貢献』について、ESG/CSR委員会が中心となってサステナビリティの実現を目指す弊社グループの活動を推進し、社会的責任を果たす

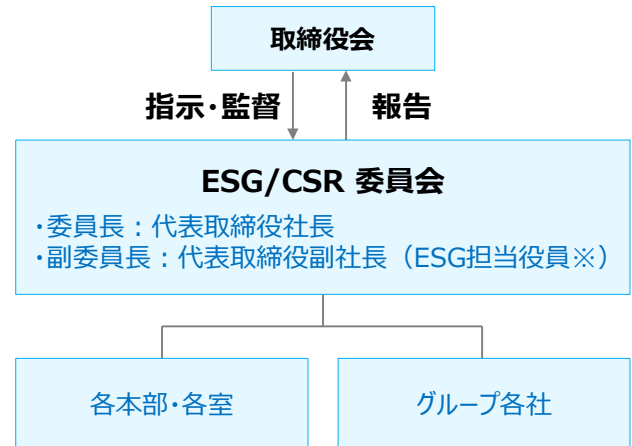
ESG/CSR委員会

ESG/CSR委員会の創設（2016年）

気候変動を主要テーマの一つとし、省エネルギー・低炭素等のサステナビリティに関する課題と目標、各種施策の立案等を行う

- 弊社グループのESG/CSR活動を推進し、弊社グループが企業の社会的責任を果たすことを任務とする
- 原則として年1回、ESG/CSR報告書を発行し、弊社ホームページで開示する
- 気候変動関連のリスクと機会を管理し、その特定・評価・管理手法についても審議・決定し、取締役会に報告する

推進体制



※ESG担当役員は、ESG/CSR委員会の議長を務め、気候変動関連リスク・機会を管理、気候変動関連の取り組みの進捗・運用状況を監督する

27

弊社は中期経営計画の柱の1つとして

「ESG経営の推進/SDGsへの貢献」を掲げ、グループを挙げて力を入れております。

2016年に社長・副社長を委員長・副委員長とするESG/CSR委員会を創設しました。委員会は各事業本部、グループ会社より選任された委員で構成されております。

この委員会を通し、弊社グループの社会的責任を果たすべく、ESG/CSR活動に取り組んでおります。

この活動については、原則として年1回、ESG/CSR報告書を発行し、弊社ホームページにて開示してまいります。

2. ESGマテリアリティの進捗状況

■ 中期経営計画の中で『ESG経営の推進/ SDGsへの貢献』を掲げ、これまで行ってきたESG活動の各種取り組みを、マテリアリティ（重要課題）およびアクションプランにまとめ、PDCAサイクルを回すことにより目標達成を目指す

重点課題	取り組み	中長期目標		実績・進捗	
		目標値	目標年		
脱炭素推進による 気候変動への対応	カーボンニュートラル ※算定対象はScope1,2	CO ₂ 排出量実質ゼロ	2050年	2019年度	3,611 tCO ₂
		50%削減(2019年比)	2030年	2020年度	3,628 tCO ₂ (2019年度比0.5%増加)
				2021年度	3,917 tCO₂ (同8.5%増加)
	事業消費電力の CO ₂ フリー電力への切替	全切替	2030年	一部製造拠点において、 CO₂フリー電力への切替完了	
資源循環による 環境負荷の抑制	CO ₂ を排出する 燃料使用量の削減	—	2030年	灯油を使用している生産設備について、電気式設備への切替を検討	
	輸送に関わる 環境負荷低減	—	2030年	輸送効率化を目的に、輸送中継地点を設置 製品開発段階において、搬入時の積載性を考慮した開発を継続実施中	
	環境に配慮した 製品の開発・拡販	—	2030年	高効率ファン、熱交換器、低GWPフロンを採用したヒートポンプ空調機等、 環境に配慮した製品を開発中	
	事業活動における 紙使用量の削減	50%削減(2019年比)	2030年	2019年度	約12,080,000 枚
誰もが幸せに働ける 職場づくり	ダイバーシティの推進	委員会の設置	2021年	2021年度、 ダイバーシティ推進委員会を設置し活動開始	
	労災発生率の減少	労働災害度数率 1.20以下	2021年	2021年度、 労災度数率実績 3.9 労災事例の検証・社内講習、社外コンサルタントによる安全指導を実施	
適切なガバナンス ・情報開示	生産現場における 有害物質使用の低減	—	2030年	定期的な作業環境測定 作業工程や製品構造、製品設計等の見直しに着手	
	実効性のある コーポレートガバナンス	—	2021年	2021年度、 過半数を独立社外取締役とする指名・報酬委員会を設置	
リスクマネジメント の強化	事業等のリスクの認識 および管理の強化	—	2021年	事業等のリスクの内容を四半期毎に見直し 該当リスクが生じた際は、取締役会およびリスク管理委員会で協議	
	情報セキュリティの啓蒙	標的メール開封率0% フィッシング回収率100%	2021年	標的型メール訓練実績 開封率0% (2021年12月、2022年1月) 情報セキュリティチェックシート…回収率100%	
コンプライアンス遵守	社内コンプライアンス教育	受講率100%	2021年	社内コンプライアンス教育実績 受講率100%	

各ESG活動を2022年3月期の実績・進捗とし、抜粋してご紹介します。

「脱炭素推進による気候変動への対応」という重点課題に対し、カーボンニュートラルや環境負荷低減の取り組みを進めております。昨年の実績は、2019年度比で用地取得や物量増が要因として8.5%増加しており、生産・輸送などで削減計画を策定しております。製造拠点は2023年度に全てCO₂フリー電力に切り替えてまいります。

「誰もが幸せに働ける職場づくり」という面では、2022年3月期にダイバーシティ推進委員会を創設しました。

人材育成や社内環境整備における多様性の確保を進めてまいります。労災については、災害発生頻度を表す労災度数率が3.9となりました。この事態を、弊社の労働現場の不備と真摯に受け止め、労災事例を検証し、製造業の平均1.2以下を目指してまいります。

また、ガバナンスにおいては、過半数を独立社外取締役とする指名・報酬委員会を設置し、実効性のあるコーポレートガバナンスの実現、情報セキュリティの啓蒙や社内コンプライアンス教育にも力を入れてまいりました。

3. TCFDの対応状況

- 脱炭素社会への移行を想定する1.5℃/2℃シナリオ、経済活動を優先する4℃シナリオともに、弊社の機会がリスクを上回る。事業上のリスクの低減と価値創出の機会を実現し、持続可能かつ安定的な収益を長期的に確保することを目指す。

シナリオ分析に基づく事業インパクト（営業利益ベース）

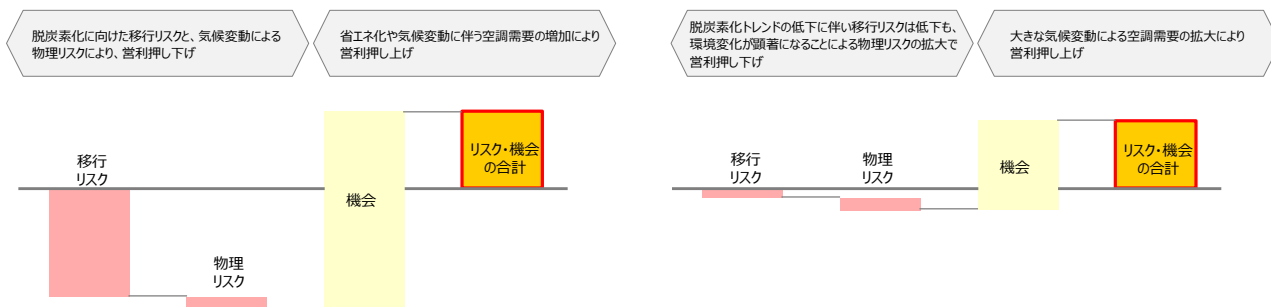
1.5℃/2℃シナリオ ※1

- ✗ 再エネが普及し、自動車業界でのEV化の進行に伴って銅の需要が拡大する結果、調達価格が高騰
- ✗ 脱炭素に向けてZEB化が進行し、省エネ規制やフロンに関する規制、GHG排出量の規制が強化
- エネルギー効率が高く、GHG排出量の低い製品への需要が拡大し、水冷媒製品を販売する当社にとっては機会

4℃シナリオ ※2

- ✗ 自然災害が激甚化、被災、建設工事の遅延やサプライチェーンの分断が発生。納品遅延に伴う販売機会の損失
- 平均気温が上昇する中で空調のエネルギー消費量が増加、エネルギー効率の高い空調への需要が拡大

注：GHG（Green House Gas）＝二酸化炭素やメタンなどの温室効果ガス



※1 パリ協定目標の達成に向け、脱炭素のための社会政策・排出規制や技術投資等が現在以上に進んでいく未来を想定
IEAの持続可能な開発シナリオ（Sustainable Development Scenario）および2050年で排出量がネットゼロとなるシナリオ（Net Zero Emission by 2050 Scenario）を参照し検討

※2 十分な気候変動緩和対策が実現せず、GHG排出が増大し続け、気候災害による物理的リスクが大きく増大する未来を想定
IEAの現状の政策シナリオ（Stated Policies Scenario）やIPCCによるRCP8.5シナリオを参照し検討

29

『脱炭素推進による気候変動への対応』を弊社の重要な経営課題と認識し、シナリオ分析による戦略のレジリエンスを検証しています。平均気温が「1.5～2度上昇するシナリオ」「4度上昇するシナリオ」の2つについて、弊社事業へのリスクと機会を分析し、事業インパクトの算出を進めております。

気温の上昇を抑える「2度シナリオ」は、再生エネルギーの活用がいま以上に進み、部品調達価格が高騰する、規制が強まるなど、メーカーとしては厳しい面も想定されます。

「4度シナリオ」は、気候変動による自然災害が激しさを増し、弊社が被災するリスクだけでなく、販売機会の損失リスクが懸念されます。エネルギー消費量が増加するため、高エネルギー効率の空調へ需要がいま以上に拡大することが想定され、どちらのシナリオについても弊社の機会がリスクを上回るという試算になりました。

弊社は、脱炭素推進による気候変動に対して積極的に取り組むことで事業上のリスク低減と価値創出機会を実現し、持続可能かつ安定的な収益を長期的に確保することを目指してまいります。

ご清聴ありがとうございます

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 経営企画部

電話 : 03-5640-4169

Webサイト : <https://www.sinko.co.jp/>

お問合せ先 : <https://www.sinko.co.jp/contactus/>

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を負いません。

証券コード : 6458 (東証プライム)

以上、御清聴いただき、ありがとうございました。