

新晃工業株式会社

(証券コード6458 東証プライム)

2025年3月期 決算説明会

開催日 2025年 6月 12日

開催場所 ZoomウェビナーによるLIVE配信

出席者	代表取締役社長	末永 聡
	代表取締役副社長 管理本部長	青田 徳治
	取締役専務執行役員 経営企画室長	藤井 智明
	常務執行役員 技術戦略室長	青柳 泰之

目次

■ 説明内容書き起こし資料	P.2
■ I. 2025年3月期 決算実績	P.4
■ II. 2026年3月期 業績予想	P.15
■ III. 中期経営計画「move.2027」	P.20
■ 質疑応答要旨	P.33

※上記は本資料におけるページを示し、2025年6月12日公表の決算説明会資料のページとは異なります。

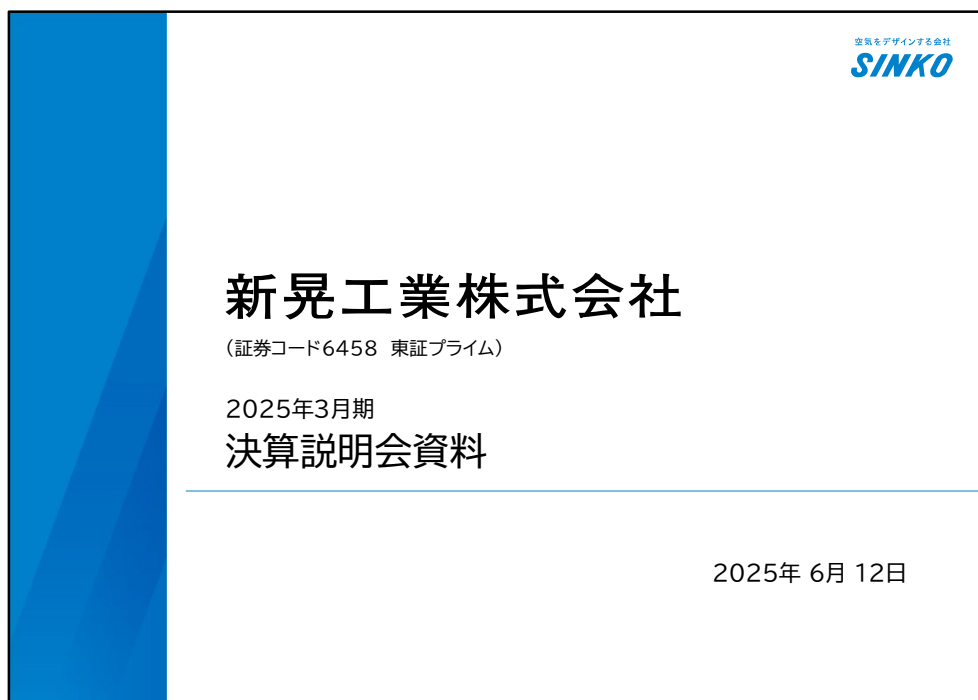
将来見通し等に関する注意事項

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、信頼できるとさ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。



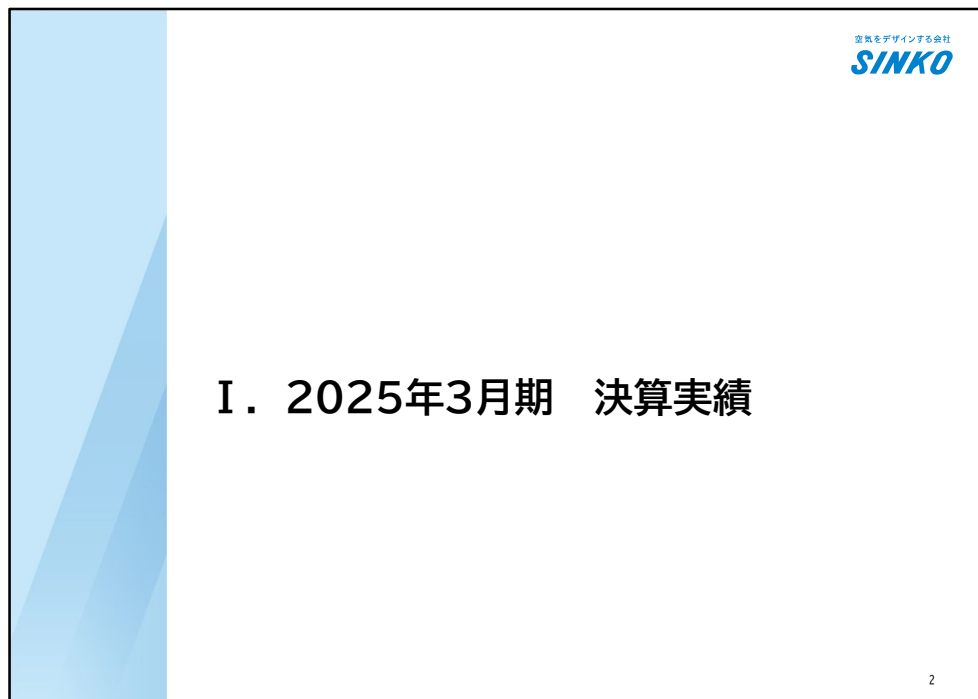
青田でございます。本日はお忙しいなか、決算説明会にご出席賜り、誠にありがとうございます。

目次		空気をデザインする会社 SINKO
I. 2025年3月期 決算実績	P.2～	
II. 2026年3月期 業績予想	P.13～	
III. 中期経営計画「move.2027」	P.18～	

新晃工業株式会社 Copyright(C) 2025 SINKO INDUSTRIES LTD. All rights reserved. 1

本日は、まず私から、2025年3月期の決算および2026年3月期の業績予想について、ご説明します。

そののち、社長の末永より、中期経営計画「move.2027」の進捗について、ご説明します。



I. 2025年3月期 決算実績
決算サマリー

空気をデザインする会社
SINKO

- 2025年3月期 業績：
売上高570億円、営業利益99.8億円（計画比：売上高3.6%増、営業利益5.1%増）
- 製造拠点の国内回帰による産業空調や大型再開発案件に伴うビル空調、データセンターのサーバー冷却用空調機の需要など、市場環境は堅調に推移した
- 日本セグメントでは、通期で取り組んだ生産平準化が奏功し、連結でも増収増益をけん引。ターゲット市場であるデータセンターや空調設備工事メンテナンスの需要取り込みもあり、売上・営業利益は大きく伸長
- アジアセグメントでは、中国における不動産市場停滞の影響が続く。利益率向上施策を進めたものの、価格重視の厳しい事業環境もあり、通期では営業損失で着地
- 財務戦略では、1年間で約47.1億円の自己株式取得を行ったほか、12月には株式流動性の向上・投資家層の拡大を目的に株式分割を実施。2026年3月期は約45.8億円（上限）の自己株式取得を予定し、2025年3月に発行を決議した転換社債を取得の原資に充てるなど、負債活用による大胆な資本構成の見直しを実行
- 中計「move.2027」で掲げた資本コスト経営の推進により、ROEは12.8%（前期比1.5ポイント増）、2025年3月末におけるPBRは1.4倍となった

新晃工業株式会社Copyright(C) 2025 SINKO INDUSTRIES LTD. All rights reserved.3

決算のサマリーについて、ご説明します。

2025年3月期は、売上高570億円・営業利益99.8億円となり、上方修正後の計画比で売上高は3.6%増・営業利益は5.1%増となりました。

当業界においては、製造拠点の国内回帰による産業空調や再開発案件に伴うビル空調を中心とした投資が続いたほか、AIやクラウドサービスの拡大を見据えたデータセンターへの投資が広がりました。設備工事会社の受注高はひきつづき高い水準を示しており、市場環境は堅調に推移しました。

日本セグメントでは、期首から取り組んできた生産の平準化が通期で功を奏し、連結でも増収増益の大きな要因となりました。

対してアジアセグメントでは、中国における不動産市場の低迷が続いており、価格重視の厳しい事業環境によって通期では営業損失で着地しました。これらにより、当期の連結の業績は、売上高・営業利益ともに過去最高を更新しました。

財務戦略では、資本コストと収益性を意識した経営を推進し、株主還元の強化や大胆な資本構成の見直しなどを実行してまいりました。これらの取組みにより、ROEは12.8%、期末のPBRは1.4倍となりました。

当社はひきつづき資本コストと株価を意識した経営に取り組み、既存市場での収益性の向上と新市場への挑戦を進めてまいります。同時に、株主還元の強化と積極的な戦略投資を行い、持続的な成長を目指してまいります。

I. 2025年3月期 決算実績

連結損益計算書

空気をデザインする会社
SINKO

■ 売上高は570億円（前期比9.7%増）、営業利益は99.8億円（前期比15.8%増）で着地

(単位：百万円、%)

	2024年3月期		2025年3月期		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	51,943	100.0	57,005	100.0	5,062	9.7
日本	44,426	85.5	49,768	87.3	5,342	12.0
アジア	7,517	14.5	7,237	12.7	△280	△3.7
営業利益	8,627	16.6	9,986	17.5	1,359	15.8
日本	8,448	16.3	10,228	17.9	1,780	21.1
アジア	135	0.3	△283	△0.5	△418	—
経常利益	9,120	17.6	10,615	18.6	1,495	16.4
親会社株主に帰属する当期純利益	6,580	12.7	7,829	13.7	1,249	19.0
受注高	37,315	—	32,463	—	△4,852	△13.0
受注残高	20,883	—	20,069	—	△814	△3.9
投資金額	3,268	—	3,059	—	△209	△6.4
減価償却費	1,320	—	1,576	—	256	19.4

■ 製造拠点の国内回帰による産業空調や大型再開発案件に伴うビル空調、データセンターのサーバー冷却用空調機の需要など、市場環境は堅調に推移した

■ 日本セグメントでは、通期で取り組んだ生産平準化が奏功し、連結でも増収増益をけん引。ターゲット市場であるデータセンターや空調設備工事メンテナンスの需要取り込みもあり、売上・営業利益は大きく伸長

■ アジアセグメントでは、中国における不動産市場停滞の影響が続く。利益率向上施策を進めたものの、価格重視の厳しい事業環境もあり、通期では営業損失で着地

新晃工業株式会社

Copyright(C) 2025 SINKO INDUSTRIES LTD. All rights reserved. 4

2025年3月期の連結損益計算書です。

日本国内では、生産平準化の取り組みや中計のターゲット市場攻略を進めたことで、大幅な増収増益となりました。

アジアについては、中国国内の景気低迷や不動産市場の停滞が続いています。さらに、2024年3月期は納期ズレにより売上高が膨らみましたが、その反動で2025年3月期は売上高が減少し、営業損失となりました。

以上より、連結の売上高は前期比9.7%増の570億円、連結の営業利益は前期比15.8%増の99.8億円となりました。

I. 2025年3月期 決算実績

下期・通期の収益分析

営業をデザインする会社
SINKO

■ 業界特性として下期偏重の傾向は残るが、生産平準化の効果により、上期での利益面の伸びが通期でも業績伸長に貢献

■ 昨年11月の修正予想でアジアセグメントの利益減少を織り込み、下期単独では実質減益予想となったが、好調な日本セグメントでアジアの減少を想定以上にカバー。結果として、修正前の下期営業利益予想（63億円）も上回って着地した

(単位：百万円)

	上期	下期					通期		
		第3四半期	第4四半期	下期計	予想(※)	予実差	通期計	予想(※)	予実差
2024年 3月期	売上高	22,290	13,996	15,657	29,653	—	—	51,943	—
	売上総利益	7,435	5,507	6,158	11,665	—	—	19,100	—
	売上総利益率	33.4%	39.3%	39.3%	39.3%	—	—	36.8%	—
	営業利益	2,527	2,826	3,274	6,100	—	—	8,627	—
	営業利益率	11.3%	20.2%	20.9%	20.6%	—	—	16.6%	—
2025年 3月期	売上高	24,201	14,907	17,897	32,804	30,799	2,005	57,005	2,005
	売上総利益	8,910	6,127	6,760	12,887	—	—	21,797	—
	売上総利益率	36.8%	41.1%	37.8%	39.3%	—	—	38.2%	—
	営業利益	3,561	3,263	3,162	6,425	5,939	486	9,986	9,500
	営業利益率	14.7%	21.9%	17.7%	19.6%	19.3%	0.3pt	17.5%	17.3%
増減額 (増減率)	売上高	1,911 (8.6%)	911 (6.5%)	2,240 (14.3%)	3,151 (10.6%)	—	—	5,062 (9.7%)	—
	売上総利益	1,475 (19.8%)	620 (11.3%)	602 (9.8%)	1,222 (10.5%)	—	—	2,697 (14.1%)	—
	営業利益	1,034 (40.9%)	437 (15.5%)	△112 (△3.4%)	325 (5.3%)	—	—	1,359 (15.8%)	—

新晃工業株式会社

Copyright(C) 2025 SINKO INDUSTRIES LTD. All rights reserved.

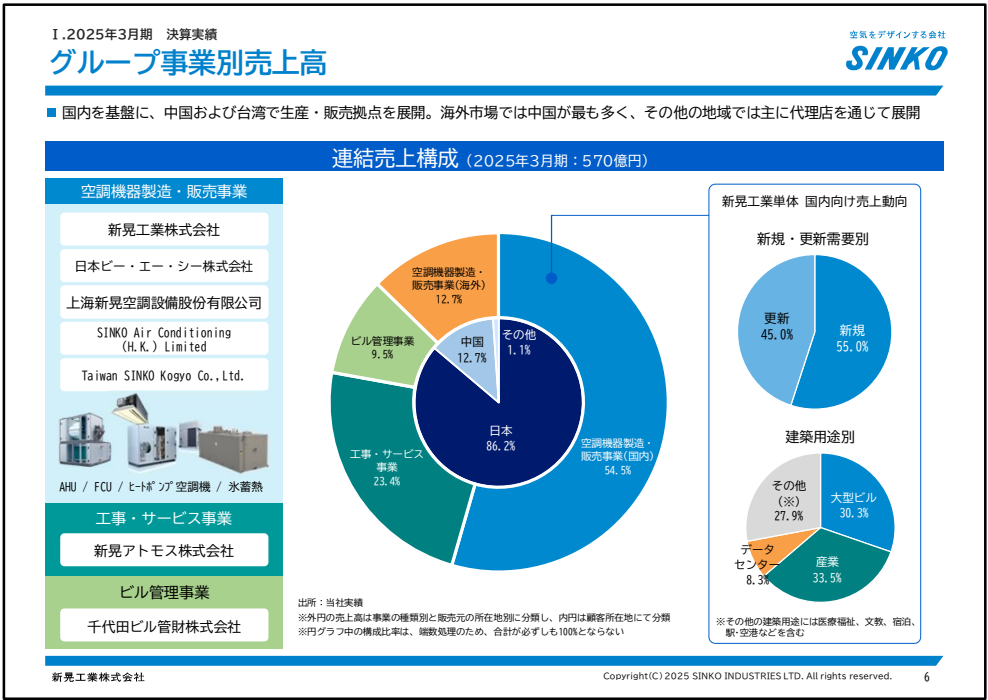
5

主に第3四半期と第4四半期を切り取ったときの収益分析について、ご説明します。

第2四半期には一時的な利益水準の低下がありましたが、第3・第4四半期にかけては、国内のターゲット市場攻略が順調に進んだ結果、粗利率・営業利益率ともに上昇しました。

昨年11月の修正予想では、期首計画比で下期が実質減益の予想となりましたが、好調な日本セグメントで実質減益分をカバーし、結果として修正前の下期の営業利益63億円も上回りました。

通期で見ると、建設業界の特徴として下期偏重の傾向はありますが、生産平準化の効果により上期で利益を大きく伸ばしたことが、通期でも業績の伸びに大きく貢献しました。

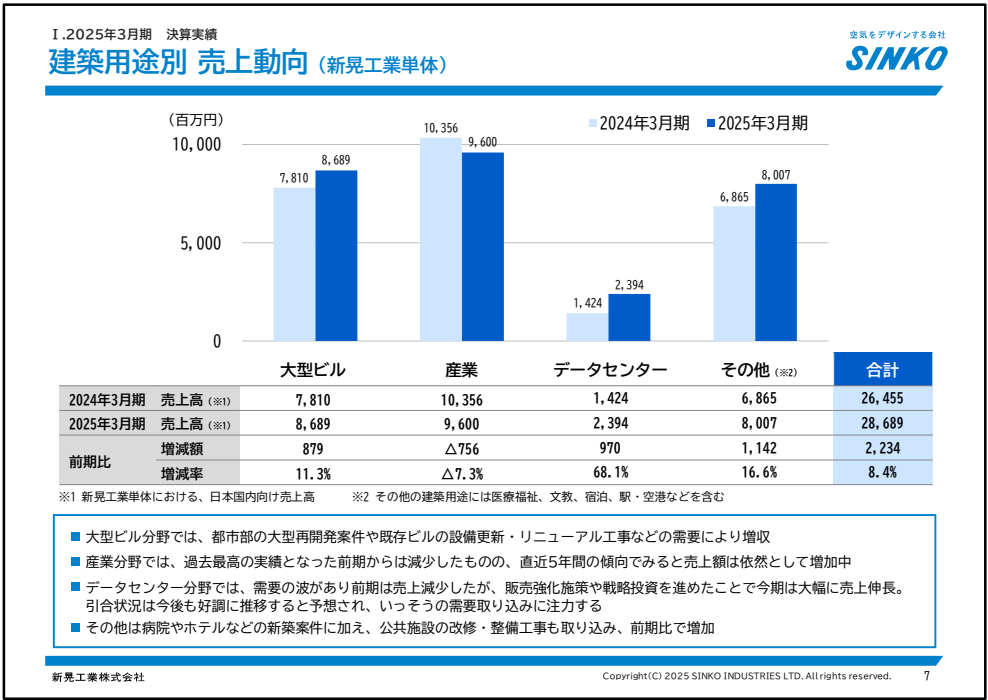


当社の事業をご理解いただくために、2025年3月期の売上構成をご説明します。

地域別セグメントは【日本】と【アジア】で、日本が86%を占めています。アジアセグメントは主に中国です。日本国内を事業別に見ると、空調機器の製造・販売が55%、空調設備の工事・サービスが23%、ビル管理事業が10%を占めています。

日本国内の空調機器販売は、緩やかな景気回復が続くなかで、新築案件の構成比が3期連続で50%を超えています。2025年3月期の実績は、新築と更新の比率は55：45でした。

用途別に見ると、大型ビル向けが30%、工場などの産業向けが34%、データセンター向けが8%を占めています。



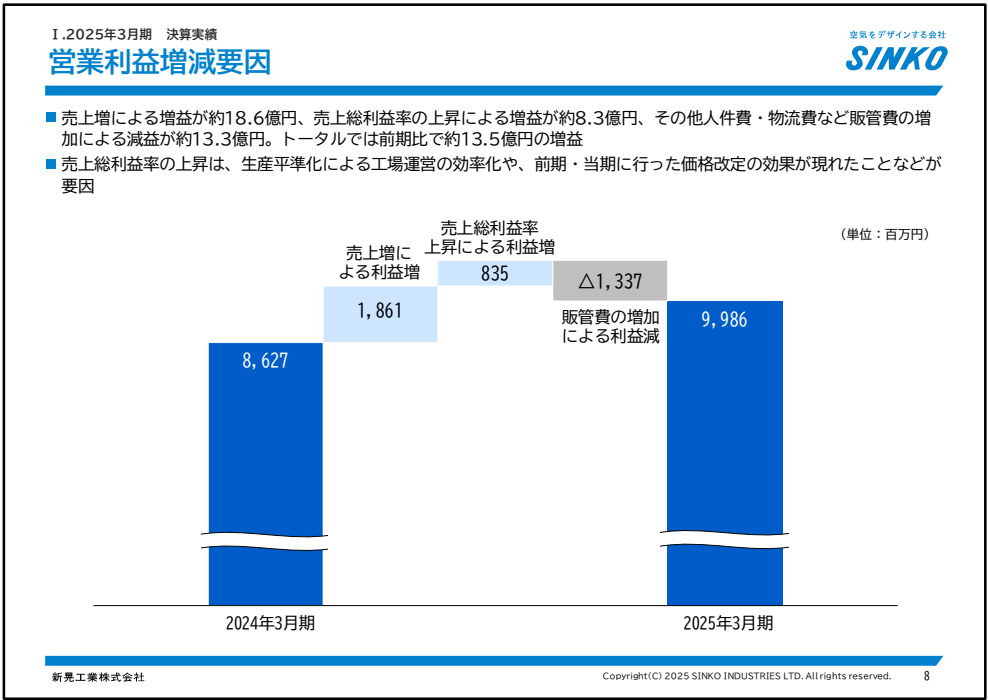
先ほど申し上げた建築用途別の売上構成について、新晃工業単体の売上額と前期比での増減傾向を示しています。

大型ビル向けでは、再開発案件や既存ビルの更新工事の需要を取り込み、前期比11.3%の増加となりました。

産業向けでは、前期比で7.3%減少しましたが、需要そのものは堅調に推移しました。

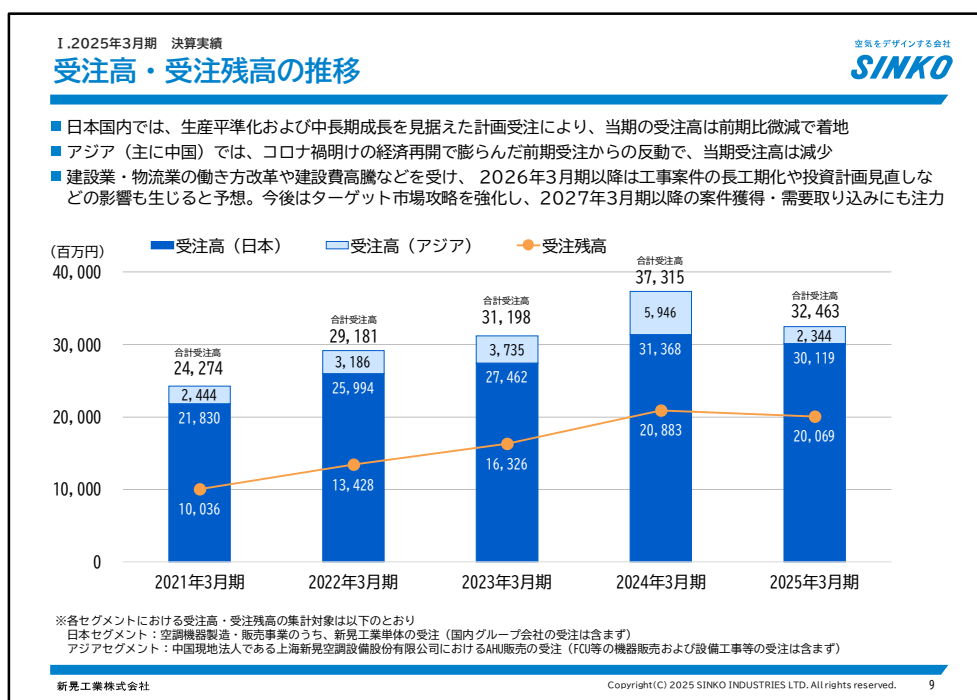
データセンター向けでは、販売強化や戦略投資をすすめた結果、前期比68.1%の増加となりました。

その他の用途では、病院やホテルなどの新築需要があったほか、公共施設の改修工事なども取り込み、前期比16.6%の増加となりました。



営業利益の増減要因を示しています。

売上高の増加に伴う増益は18.6億円、粗利率の上昇に伴う増益は8.3億円となりました。一方、減少要因としては、人件費・物流費など販管費の増加による減益が13.3億円となりました。結果として、営業利益では、13.5億円の増益となりました。



受注高と受注残高の推移を示しています。

この資料の受注高、受注残高の集計対象には、日本とアジア 両セグメントの空調機販売のみを含んでおります。空調機以外の製品である冷却塔や工事案件などの受注については含んでおりません。

連結の受注高は324億円となり、前期比で48億円減少しました。主な理由は、アジアセグメントにおいて2024年3月期に受注高が大幅増となったことの反動によるものです。2024年3月期はコロナ禍明けの経済再開によりアジアの受注高が膨らみましたが、当期は中国国内の不動産市場の悪化を受け、受注高が減少しました。

これに伴い、連結の受注残高も前期比で8億円減少しました。

今後の市場見通しについては、工事案件の長期化や投資計画見直しなどによる影響が出てくることも予想されます。当社グループは、ターゲット市場の攻略や生産能力の増強、翌2027年3月期以降の需要取り込みなどを進め、中・長期的な目線で成長を維持してまいります。

I. 2025年3月期 決算実績

連結貸借対照表

■株主還元や仕入先への支払等により現預金は減少。設備投資等により有形固定資産は増加

■仕入先への支払サイト短縮等により負債は減少。当期純利益計上一方で、株主還元等により、純資産は微増

資産

(単位：百万円)

51,693

流動資産
△3,540

48,153

36,344

固定資産
+500

36,844

2024年3月期

2025年3月期

負債／純資産

(単位：百万円)

24,130

負債
△3,414

20,716

63,907

純資産
+373

64,280

2024年3月期

2025年3月期

	2024年3月期	2025年3月期	増減額
流動資産	51,693	48,153	△3,540
現金及び預金	17,735	15,669	△2,066
受取手形及び売掛金	18,593	19,249	656
棚卸資産	3,700	4,142	442
固定資産	36,344	36,844	500
有形固定資産	19,076	20,777	1,701
無形固定資産	1,097	1,163	66
投資その他の資産	16,170	14,903	△1,267
資産合計	88,038	84,997	△3,041
負債合計	24,130	20,716	△3,414
(有利子負債残高)	2,594	2,412	△182
純資産合計	63,907	64,280	373
負債純資産合計	88,038	84,997	△3,041

(単位：％)

自己資本比率

69.4

71.7

+2.3pt

新晃工業株式会社

Copyright(C) 2025 SINKO INDUSTRIES LTD. All rights reserved.

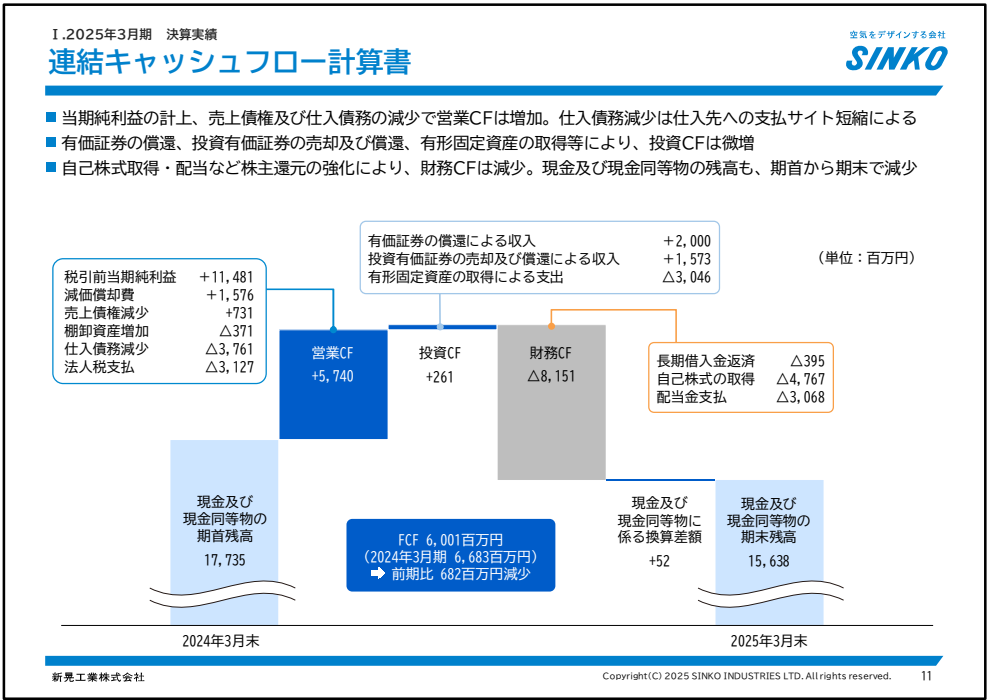
10

貸借対照表の状況です。

資産については、株主還元や仕入先への支払いなどにより現預金が減少し、流動資産は前期比35億円の減少となりました。固定資産は設備投資などにより5億円増加しています。負債については、仕入先への支払いサイト短縮などにより、仕入債務が減少しています。純資産については、当期純利益を計上した一方で、配当金の支払いや自己株式の取得により、前期比3.7億円の増加となっています。

Copyright(C) 2025 SINKO INDUSTRIES LTD. All rights reserved.

12



キャッシュフローの状況です。

営業キャッシュフローは、当期純利益の増加や売上債権と仕入債務の減少により、57億円の収入となりました。投資キャッシュフローは、有価証券の売却・償還による収入や、有形固定資産の取得による支出で、2.6億円の収入となりました。財務キャッシュフローは、自己株式の取得や配当金支払いにより、81億円の支出となりました。これらの結果、現金および現金同等物の残高は、期首比で20億円の減少となりました。

I. 2025年3月期 決算実績

株主還元（配当）

■ 中計の株主還元方針および当期の業績に鑑み、期末配当金は従来予想どおりの配当額を予定

■ 2025年3月期の1株あたり年間配当金は、中間18円、期末32円、合計50円となり、前期比で実質15円増配を予定（2024年12月1日付の当社普通株式分割による影響を考慮した場合の予定額）

		年間配当金			配当金総額 (合計)	自己株式 取得額	配当性向 (連結)	総還元性向 (連結)
		中間	期末	合計				
		円 銭	円 銭	円 銭	百万円	百万円	%	%
2024年 3月期	決定額	35.00	70.00	105.00	2,623	1,001	39.6	55.1
	(株式分割考慮後※1)	(11.67)	(23.33)	(35.00)				
2025年 3月期	決定額	54.00	32.00	—※2	3,608	4,715	46.4	106.3
	(株式分割考慮後※1)	(18.00)	(32.00)	(50.00)				
増減額 (株式分割考慮後※1)		(6.33)	(8.67)	(15.00)	985	3,714	6.8pt	51.2pt

※1 2024年12月1日を効力発生日として普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施したため、2025年3月期中間配当以前の過去実績は分割後基準に換算

※2 2025年3月期の配当決定額の合計は、株式分割の実施により単純合計ができないため非表示

株主優待			※保有株式数は株式分割実施後基準
1年以上継続保有	保有株式数	優待内容	
	300株以上3,000株未満	図書カード1,000円相当	
	3,000株以上	カタログギフト5,000円相当	

新晃工業株式会社

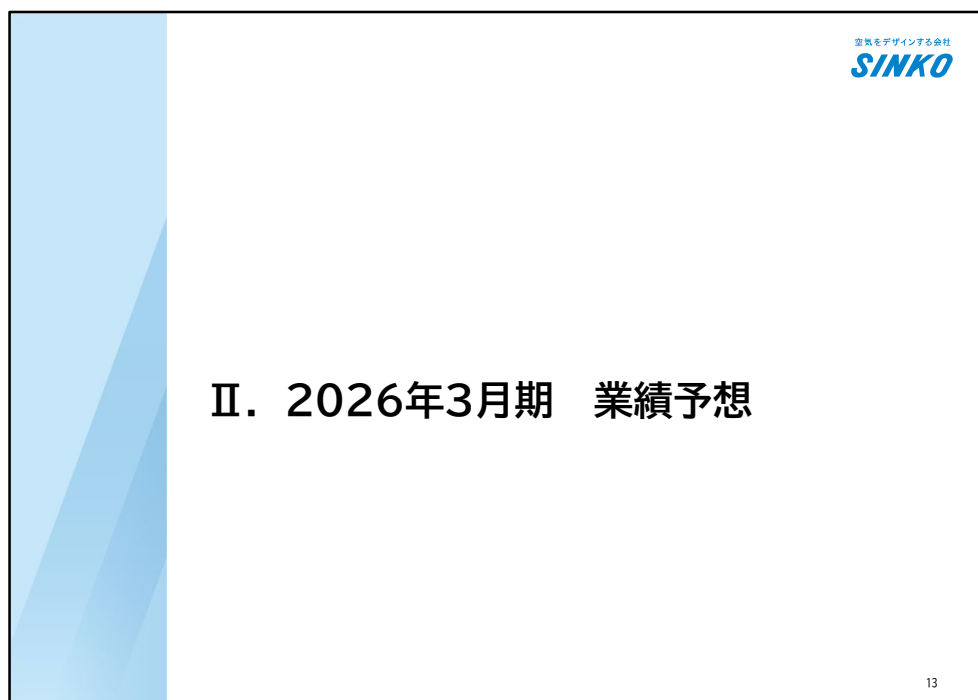
Copyright(C) 2025 SINKO INDUSTRIES LTD. All rights reserved. 12

2025年3月期の配当金についてです。

中計の株主還元方針および通期の業績を踏まえ、期末配当金は従来予想どおりの1株当たり32円を予定しています。

なお当社は昨年12月に株式分割を実施しており、その影響を考慮した場合、2025年3月期の年間配当金は前期比で15円の増配となります。

配当性向についても前期の39.6%から6.8ポイント上昇し、46.4%となります。

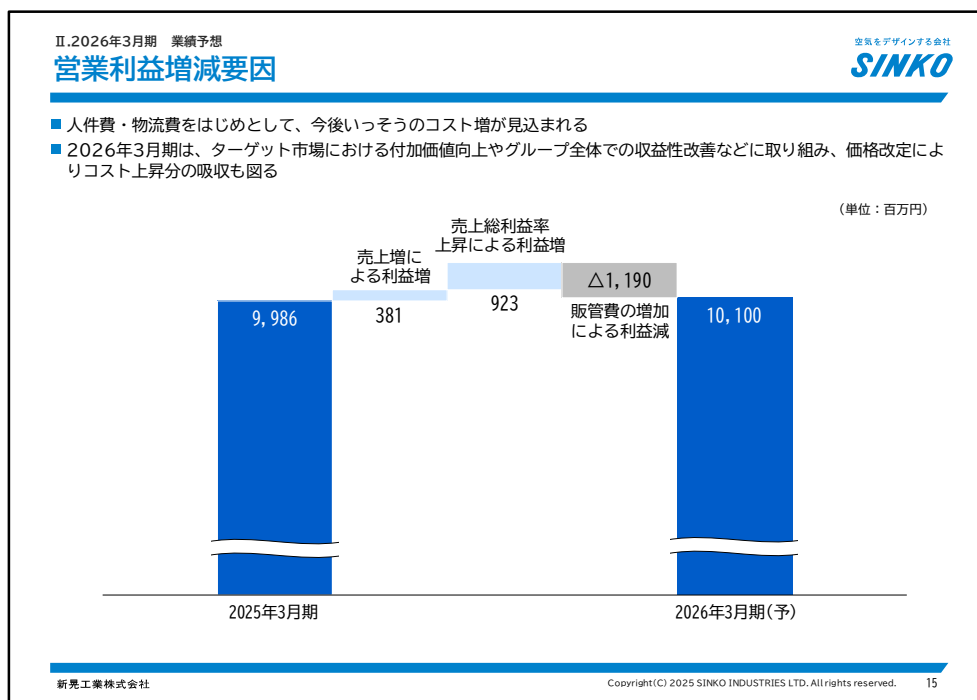


つづきまして、2026年3月期の業績予想について、ご説明します。

II. 2026年3月期 業績予想						
連結損益計算書						
■ 2026年3月期の通期業績は売上高580億円（前期比1.7%増）、営業利益101億円（前期比1.1%増）を予想						
■ 1株当たり年間配当金は、中計「move.2027」の配当方針に基づき、中間20円、期末30円、合計50円を予定						
(単位：百万円、%)						
	2025年3月期		2026年3月期 予想			
	金額	構成比	金額	構成比	前期比 増減額	増減率
売上高	57,005	100.0	58,000	100.0	995	1.7
日本	49,768	87.3	50,000	86.2	232	0.5
アジア	7,237	12.7	8,000	13.8	763	10.5
営業利益	9,986	17.5	10,100	17.4	114	1.1
経常利益	10,615	18.6	10,700	18.4	85	0.8
親会社株主に帰属する当期純利益	7,829	13.7	7,400	12.8	△429	△5.5
1株当たり当期純利益（円）	107.68	—	104.66	—	△3.02	△2.8
投資金額	3,059	—	4,200	—	1,141	37.3
減価償却費	1,576	—	1,750	—	174	11.0
■ 国内の空調設備への投資は堅調に推移するとみられる一方で、働き方改革や建設費の高騰などにより、工事案件の長期化・投資計画見直しなどの影響も生じると予想。今後の市場動向は慎重な見極めが必要						
■ 中計2年目はターゲット市場攻略にいっそう注力するとともに、グループ全体の収益改善やグループシナジーの強化に取り組む						
■ 当社グループの事業は日本・アジア地域がほぼすべてを占め、米国政府の関税措置による直接の影響はないと想定。世界経済が先行き不透明になるなかで、引き続き市場動向を注視していく						
新晃工業株式会社			Copyright(C) 2025 SINKO INDUSTRIES LTD. All rights reserved.			
			14			

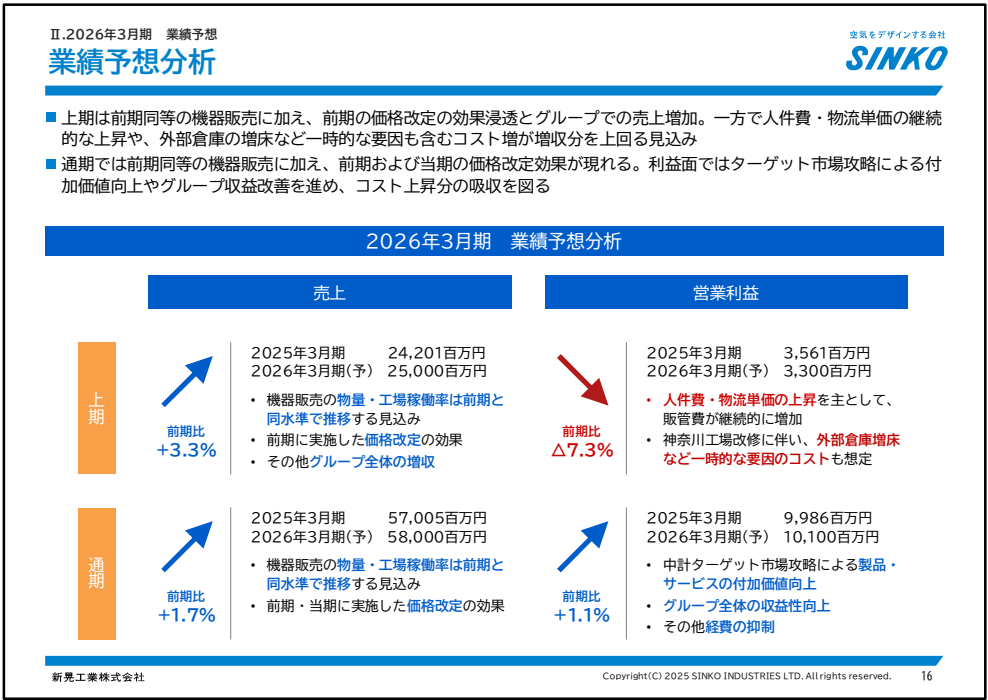
2026年3月期の業績予想について、ご説明します。

通期の売上は前期比1.7%増の580億円、営業利益は前期比1.1%増の101億円を予想しています。国内の建設市場では、産業空調やデータセンター投資など、空調設備の需要は堅調に推移するとみられます。一方、建設業や物流業で始まった働き方改革や建設費の高騰などにより、工事案件の長期化や投資計画見直しなどの影響も予想され、今後の市場動向は慎重な見極めが必要と考えています。こうしたなか、中計2年目となる2026年3月期は、ターゲット市場攻略にいっそう注力するとともに、グループ全体の収益改善やグループシナジーの強化に取り組んでまいります。



通期予想での営業利益の増減要因を示しています。

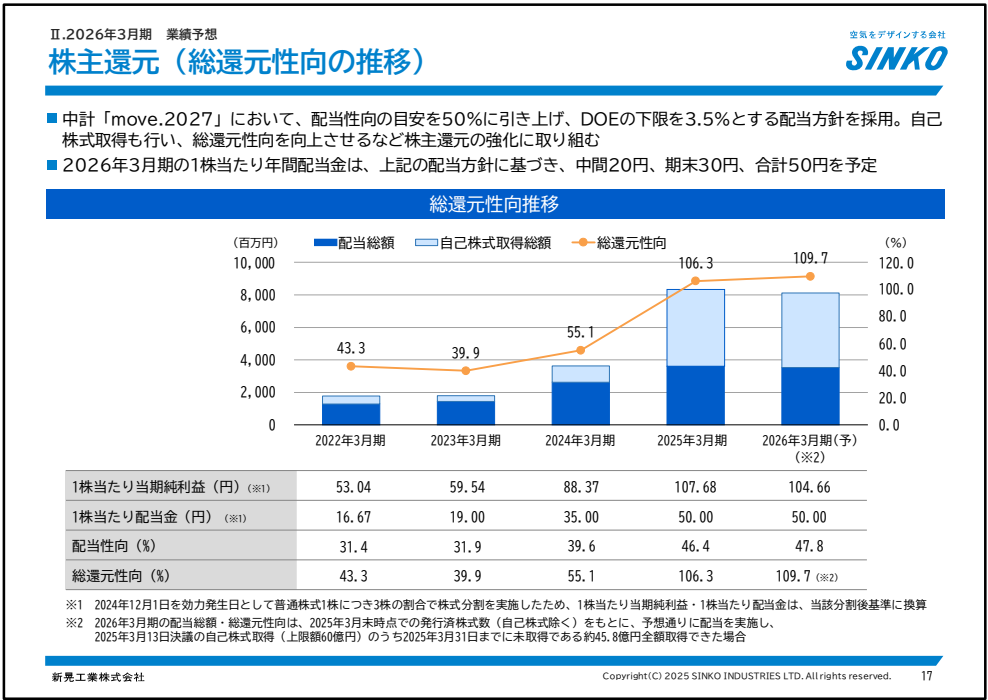
売上高の増加に伴う増益は3.8億円、粗利率の上昇に伴う増益は9.2億円を予想しています。一方、人件費や物流費をはじめ今後いっそうのコスト増が見込まれるため、販管費の増加により11.9億円の減益を予想しています。その結果、通期の営業利益は、前期比で1.1億円の増益となる見込みです。

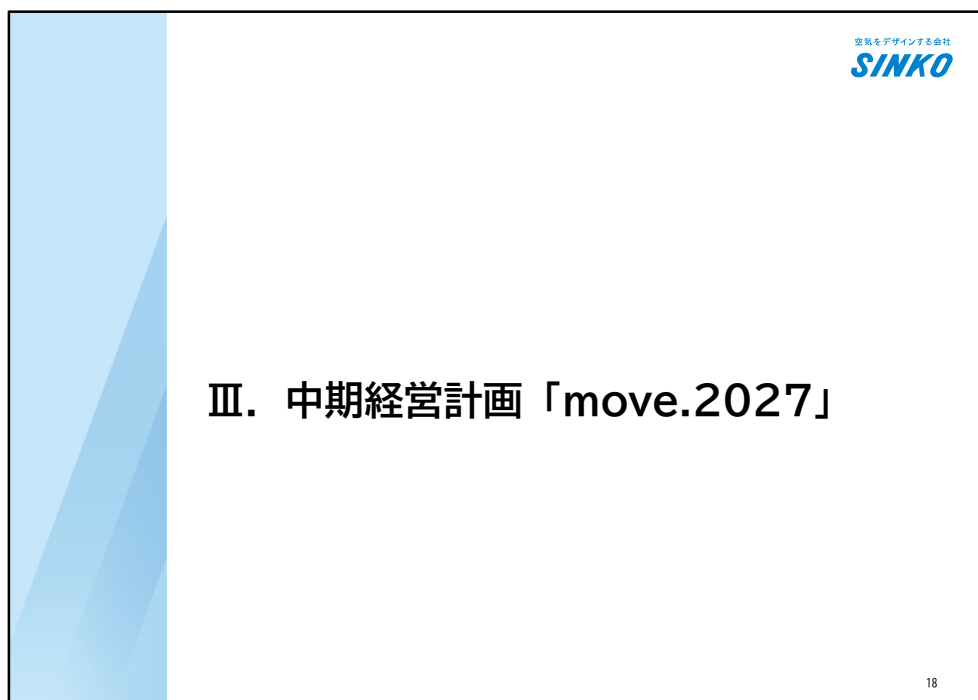


2026年3月期の業績予想について、前期と比較した増減の背景や要因をご説明します。

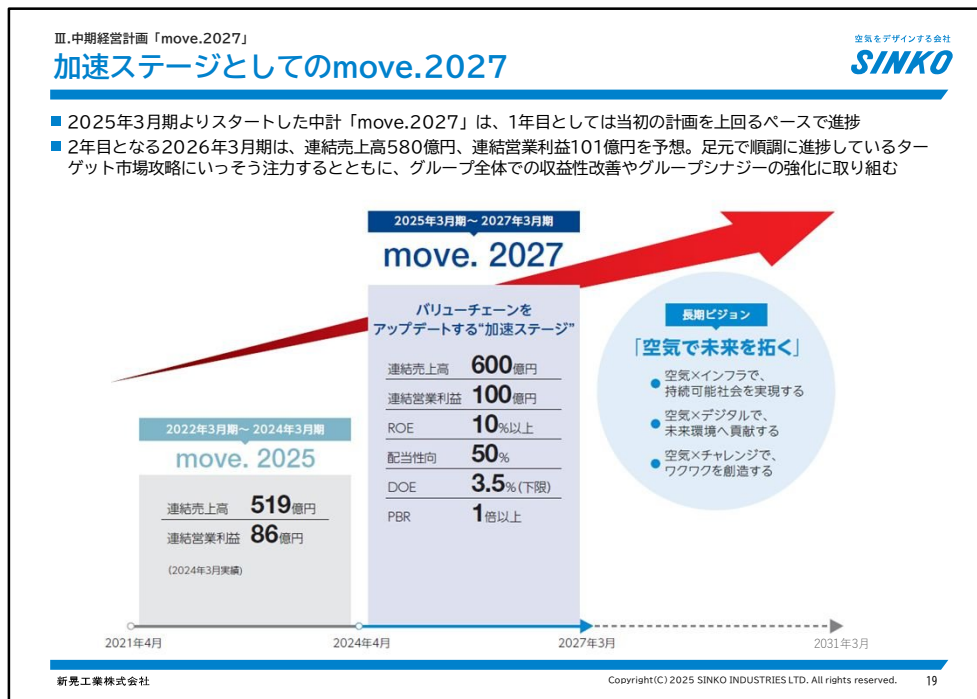
上期は、前期比3.3%の売上増加に対して、7.3%の営業利益減少を見込んでいます。売上面では、前期と同水準の物量や工場稼働率を見込んでいるほか、前期の価格改定の効果やグループ全体の売上増加により、連結では増収を予想しています。一方、利益面では、人件費や物流単価が継続的に上昇していることに加え、外部倉庫の増床など一時的な要因も重なることで、連結では減益を予想しています。

通期は、前期比1.7%の売上増加および1.1%の営業利益増加を見込んでいます。こちらも前期と同水準の物量や工場稼働率を見込んでおり、また当期の期首に実施した価格改定の効果も現れると想定されるため、連結では増収を予想しています。利益面でも、中計のターゲット市場攻略による付加価値向上や、グループ全体での収益改善、その他経費の抑制などに取り組むこととし、連結では増益を予想しています。



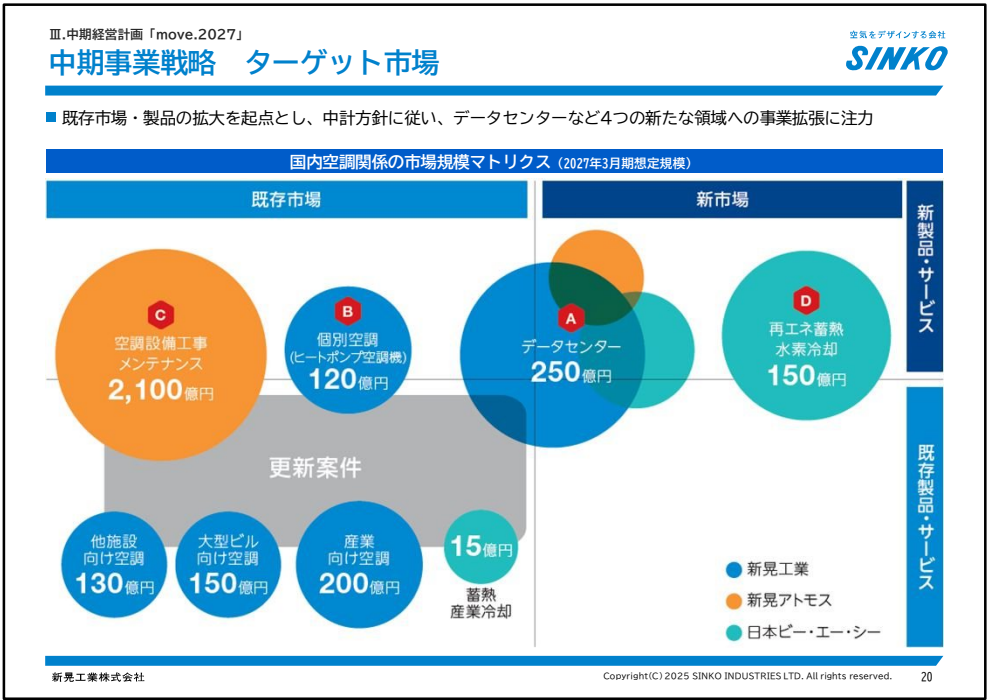


社長の末永でございます。中計の進捗について、ご説明します。



昨年度よりスタートした中計の業績目標および当社グループの長期ビジョンを示しています。当社グループは、2027年3月期に売上高600億円・営業利益100億円という業績目標を設定しました。また、資本コストや収益性を意識した経営も推進しており、ROE 10%以上・PBR 1倍以上などを継続して達成することとしています。

2025年3月期は、中計1年目としては当初の計画を大きく上回るペースで成長し、ROE・PBRについても、それぞれ目標とする水準をクリアしました。2年目となる2026年3月期は、ターゲット市場攻略やグループ全体での収益改善などに取り組み、成長を維持してまいります。



当社グループの成長を達成するために、国内の空調関係市場で攻略するターゲットを示しています。

今後の成長を見込む市場として、データセンター、個別空調、空調設備工事・メンテナンス、再エネ蓄熱・水素冷却、これら4つのターゲット市場への攻略を進めています。

Ⅲ. 中期経営計画「move.2027」

ターゲット市場の目標と戦略

空気をデザインする会社
SINKO

■ データセンター、空調設備工事・メンテナンスの各市場攻略は、目標達成のペースで順調に進捗

■ 個別空調市場は当初の目標を2年前倒しで達成。新たな取り組みで業績拡大を加速させ、さらなる高みを目指す

当社グループのターゲット市場と戦略

グループ市場戦略 主要テーマ	グループ売上			グループの狙い	2025年3月期の進捗 (◎/○/△/×)
	2024/3期 実績	2025/3期 実績	2027/3期 目標		
データセンター	22億円	43億円	55億円	・当社グループのバリューチェーンを活かし、製品+サービスのソリューションをトータル提案 ・安定稼働と環境価値を提供	◎ 製品・サービスの強みと価値を明確にし、グループ一貫でのバリューチェーンを構築 日系・外資系のDC事業者様への積極営業で引合・実績を順調に積み上げている
個別空調	21億円	30億円	33億円	・オウジオ®（一体型ヒートポンプ空調機） ・低GWPの新冷媒対応ヒートポンプ空調機の開発・販売	◎ 製造現場の熱中症対策など産業向けの販売が伸長。27/3期の当初目標を2年前倒しで達成 専門事業部を立ち上げ、中小規模の建物を中心に提案型の営業を展開
空調設備工事 メンテナンス	111億円	123億円	126億円	・サービスバック・定期点検バックなど、工事の川下側を積極的に拡充 ・空調機のメンテ更新に関わる電気工事を拡張	◎ 空調設備工事の堅調な需要を取り込み、当期は順調に売上伸長 業績拡大で課題となる人財確保にも取り組む
再エネ蓄熱 水素冷却	-	2.4億円	7億円	・再生可能エネルギー向け蓄熱システム ・水素製造工程等におけるハイスパック冷却システムへの市場開拓	△ DR（デマンド・レスポンス）を切り口にした蓄熱製品の営業により、当期売上の実績を獲得 水素冷却は市場形成が遅れ、当期実績なし

個別空調市場の最終売上目標を
30億円 ➡ 33億円 に引き上げ

新晃工業株式会社

Copyright(C) 2025 SINKO INDUSTRIES LTD. All rights reserved. 21

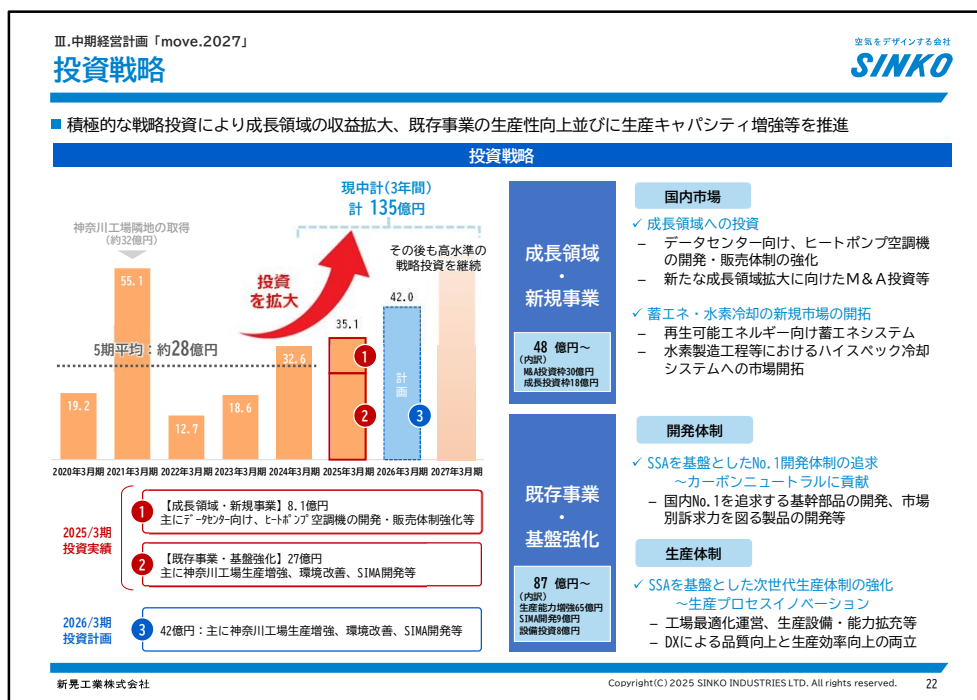
ターゲット別の最終的な売上目標と、2025年3月期の売上実績を示しています。それぞれのターゲットについて、簡単に進捗をご説明します。

データセンター市場では、当社グループの強みや価値を明確にし、グループでのバリューチェーン構想に基づく営業戦略を実行してまいりました。その結果、2025年3月期のグループ売上実績は43億円となりました。

個別空調市場では、製造現場での熱中症対策など産業向けの販売が伸び、2027年3月期の売上目標を2年前倒しで達成したため、最終目標を30億円から33億円に引き上げることとしました。今後は、提案型営業を担う専門事業部の立ち上げなどにより業績拡大を加速させ、引き上げ後の目標達成を目指してまいります。

空調設備工事・メンテナンスの市場では、堅調に推移する需要を取り込み、順調に売上が伸びています。最終目標の126億円に対し、2025年3月期の実績は123億円となりました。一方で、今後の成長のためには人手不足や人財育成が課題となっており、働き方改革の推進や従業員エンゲージメントの向上などの施策にも取り組んでまいります。

再エネ蓄熱は、デマンド・レスポンス（DR）を切り口にした蓄熱製品の営業により、当期の売上実績2.4億円を獲得しました。水素冷却は、市場の形成が当初の見込みより遅れていますが、長期的な視点で攻略を進めてまいります。

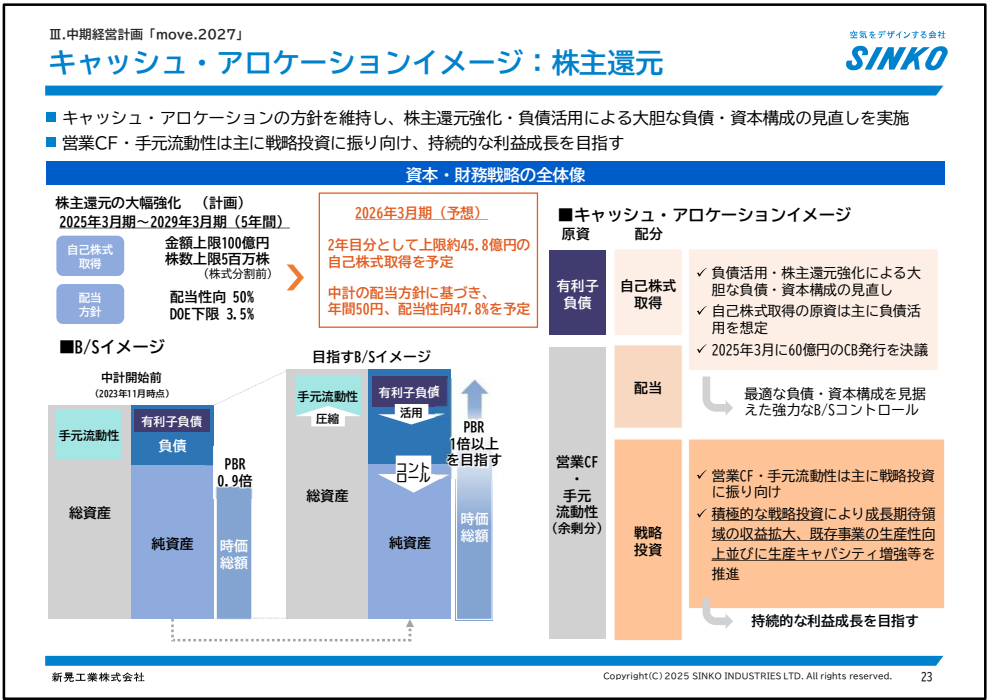


当社の投資戦略をご説明します。

中計の3年間で総額135億円の投資をおこなう計画としており、その中で成長領域や新規事業の開拓に48億円、既存事業の基盤強化に87億円を投資する予定です。

1年目の実績として、35.1億円の投資を実行しました。その内訳は、成長領域・新規事業に8.1億円、既存事業の基盤強化に27億円となりました。成長領域・新規事業では、データセンターと個別空調において、製品開発や販売体制の強化のための投資をおこないました。既存事業の基盤強化では、神奈川工場の生産能力増強や、DXの取り組みである「SIMAプロジェクト」への投資をおこないました。

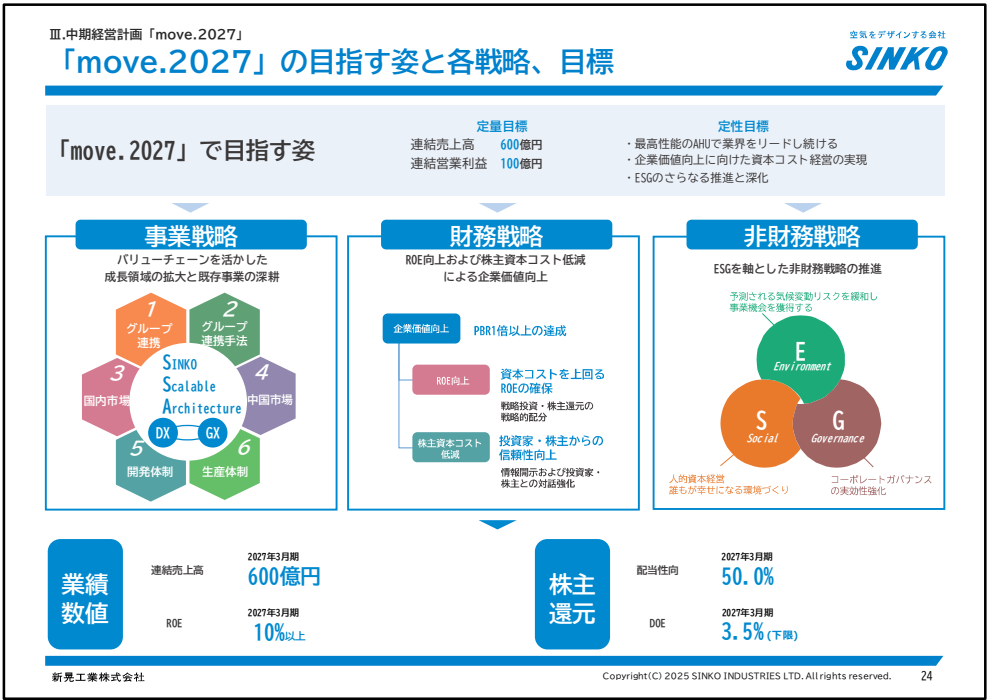
2026年3月期はひきつづき生産能力の増強などに取り組み、総額42億円の投資を計画しています。



成長投資以外に、株主還元にも注力してまいります。

今年3月には、自己株式取得の原資として60億円の転換社債発行を決議するなど、負債を活用した大胆な資本構成の見直しを実行してまいりました。2026年3月期は上限45.8億円の自己株式取得を予定しているほか、中計の配当方針に基づき、配当性向の向上にも取り組んでまいります。

これらの取組みにより、成長投資と株主還元の両方を確実におこない、資本コストを上回る収益性を維持して、持続的な成長を目指してまいります。



中計の全体像を示しています。

当社グループは、事業戦略・財務戦略・非財務戦略の3本柱で、中期的な成長にチャレンジしてまいります。

次のページからは、中計の進捗や主な取組みをご説明します。

Ⅲ. 中期経営計画「move.2027」

神奈川工場の最適化計画

- 当社神奈川工場は、主に東日本地区へ出荷される空調機などの製品を生産。製造部門に加え研究開発・設計・購買部門等を持ち、当社グループの主要拠点である一方、長年の段階的な拡張により施設配置が複雑化
- 2030年の完了を目標に、工場全体のリニューアル工事・生産改革に取り組み、抜本的な生産プロセス変革に挑戦

空調をデザインする会社

SINKO

現状の課題

- 開設から約60年が経過し、施設修繕や労働環境の改善が急務
- 多品種の製造ラインが敷地内に分散し、生産工程の効率が低下
- 熟練作業者の技能に頼った生産体制からの脱却の必要性

最適化計画 完了後（2025年6月現在のイメージ）

- ✓ 工場全体で工程配置を見直し、一本のルートに整流化
- ✓ デジタル技術革新により製造リードタイム短縮と品質向上を両立
- ✓ 作業場への空調導入・休憩スペース確保など、環境改善も並行して推進



北エリアの製品保管庫は公道経由で横持ち
→ コスト増、周辺道路の混雑などの原因に

工程配置の抜本的な見直し

- ✓ 製品の動線をU字形に一本化
- ✓ 南北のエリア間をつなぐ搬送通路を敷地内に新設し、横持ちを解消

↓

工程配置の組換えを
当期から順次実行

↓

労働集約的な生産の転換

- ✓ ライン生産や自動搬送などを活用し多品種生産でも生産効率を追求
- ✓ 生産計画・製品情報をデータに集約

↓

当期はSIMA第2フェーズ
（製造プロセス革新）構築に注力

新晃工業株式会社

Copyright(C) 2025 SINKO INDUSTRIES LTD. All rights reserved. 26

SIMAの製造プロセス変革と並んで重要なのが、当社神奈川工場の最適化計画です。

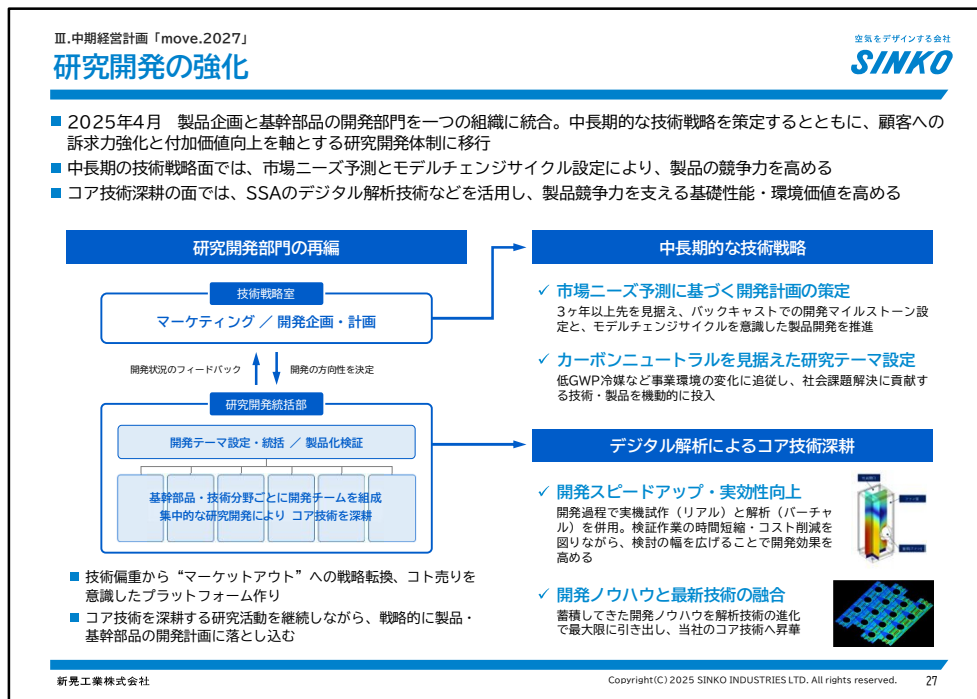
神奈川工場は、主に東日本へ出荷する空調機などの製品を生産しています。製造部門だけでなく、研究開発拠点や、設計、購買などの部門も所在する当社グループの主要拠点となっています。2020年には既存の敷地である南エリアの隣地を取得し、新たに北エリアとして加え、敷地面積はほぼ2倍となりました。現在は主に南エリアで製品を製造し、北エリアは完成品の保管スペースとして使用しています。

一方、開設以来60年の間に段階的な拡張を繰り返してきたため、施設の老朽化や複雑な施設配置などが課題となっています。今回の最適化計画では、神奈川工場全体で抜本的なリニューアルをおこない、生産プロセスの課題を解決し、今後の成長につなげることを目指します。

現在の南エリアは多品種の製造ラインが敷地内に分散しているため、人や資材の動線が複雑になり、生産効率の低下を招いています。最適化計画では、南北のエリアを一体的に整備して工程配置を見直し、資材の保管から部材の加工、組立を経て、出荷までの動線をU字形に一本化する予定です。動線を一本化するための工程配置の組み換えは、当期より順次実行してまいります。

また、熟練作業者の技能に頼った生産体制から脱却するため、SIMAの第2フェーズと連動し、作業の効率化やデジタル化を進めてまいります。そのほか、老朽化している施設の修繕や労働環境の改善にも並行して取り組んでまいります。

これらの取り組みにより、中計の成長ペースに沿って生産能力を引き上げることとし、平均して毎年5%程度の能力増強を見込んでいます。



研究開発の強化について、ご紹介します。

中・長期的な視点で研究開発を推進し、製品の競争力を高めるため、当期より体制を一新し、製品の企画と基幹部品の開発をひとつの組織に統合しました。技術的な観点からマーケティングや製品開発の企画を行い、そこで決まった方向性を具体的な開発計画として落とし込みます。技術や製品ありきで戦略を組み立てる従来の考え方から脱却し、市場ニーズや環境の変化に応じて戦略をアップデートさせる「マーケットアウト」や「コト売り」の考え方への転換を進めてまいります。

同時に、SSAのデジタル解析を活用して、研究開発の手法も進化させています。これまでは実機の試作や実測により試行錯誤をしながら開発していましたが、実機の試作とデジタル解析を併用する手法を取り入れたことで、より短期間・低コストで検証を終えることができるようになりました。こうした技術の進歩により、当社が培ってきた開発ノウハウを最大限に引き出し、製品の競争力を支えるコア技術として確立させてまいります。

Ⅲ. 中期経営計画「move.2027」

ターゲット市場攻略：データセンター市場の取組み

空気をデザインする会社

■ データセンター市場攻略の要件は、【製品に対する高い信頼性】と【非常時のサポート体制構築】。当社グループは、【技術力・競争力を活かした営業戦略】と【グループ一貫体制でのバリューチェーン】で、市場攻略に取り組む

■ 冷却塔展示施設「BAC BASE」は計画通り2025年2月に完成し、既に多くのお客様にご見学いただいている。総合実験棟「SINKO AIR DEVELOPMENT LAB」と合わせ、グループの強みと収益の最大化を目指す

A/R DESIGN COMPANY

新晃工業
サーバー冷却用空調機

×

BAC

日本ビー・イー・シー
データセンター向け大型冷却塔

サーバー冷却用空調機「DE-W型」

- ✓ 温度制御や緊急運転などDC空調に必要な自動制御機能を内蔵
- ✓ 一体搬入可能で現地での省工を実現
- ✓ 国内メーカーならではの高品質と充実したサービス体制で優位性を発揮

総合実験棟「SINKO AIR DEVELOPMENT LAB」

- ✓ 高度な性能試験や自動制御のデモンストラーションが可能な国内最大級の施設
- ✓ 実機展示や制御デモシステムを導入し、DC案件のコミッションングに対応可能
- ✓ ハイパースケイラーのDC事業者様や大手設計事務所様も多数見学に來られ、好評をいただいている

開放式大型冷却塔「Series3000」

- ✓ 低コスト・省スペースの高効率冷却塔
- ✓ 液冷・液浸が普及しても必要とされる設備であり、フリークーリング・チラーレス志向の高まりと相まって、今後も安定した需要を見込む

冷却塔展示・研修施設「BAC BASE」

- ✓ DC・プラント向け冷却塔を実機展示する国内有数のショールーム 兼 研修施設
- ✓ 実運転が可能な展示機は製品検収やサービス員の技能向上に活用
- ✓ 実機展示により、製品の品質や構造、スケール感を効果的に訴求し、サービスも含めた顧客からの信頼と高い評価を獲得

2025年2月
開設！

新晃工業株式会社

Copyright(C) 2025 SINKO INDUSTRIES LTD. All rights reserved.

28

ターゲット市場の状況として、データセンター市場での取組みをご紹介します。

昨年12月の決算説明会でもご説明したとおり、データセンター市場を攻略するうえでは、【製品に対する高い信頼性】と【非常時のサポート体制構築】という2つの大きな要件が求められています。これらの要件をクリアするため、当社グループは、技術力と競争力を活かした営業戦略に取り組むとともに、グループ一貫体制でのバリューチェーン構築を進めています。

取組みの進捗として、グループ会社の日本ビー・イー・シーが販売するデータセンター向け大型冷却塔のショールーム「BAC BASE」を、当社神奈川工場内に開設しました。今年2月の開設以来、すでにデータセンター事業者様を含む多くのお客様にご見学いただいております。展示している機器は実際に運転が可能であり、製品の品質や性能を効果的にアピールすることに役立っているほか、現場での対応力やサービスの質を高めるためにも活用しています。先に稼働が始まった総合実験棟と連携してお客様をご案内することで、当社グループの強みを活かし、グループ収益の最大化を目指してまいります。

Ⅲ. 中期経営計画「move.2027」

ターゲット市場攻略：個別空調市場の取組み

- 2025年3月期は製造現場の熱中症対策など産業向けの販売が伸長し、中計の当初売上目標を2年前倒しで達成
- 個別空調市場では、セントラル空調とは異なる規模・性質の建物をターゲットに、営業体制の刷新など基盤固めを実行。機器販売にとどまらずエンジニアリングを担う専門事業部を立ち上げ、提案型の営業を軸に業績拡大を加速させる
- 既存の学校体育館への空調導入など新たなニーズも取り込み、社会課題解決に貢献するための提案営業を目指す

空気をデザインする会社

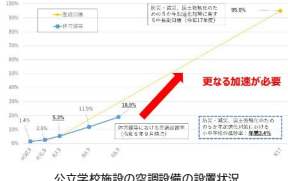
SINKO

体育館空調の現状

当社の空調システム提案

体育館空調の現状

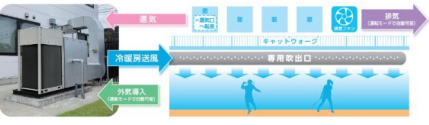
- ・ 教育現場での熱中症の危険性は年々高まっている
- ・ 災害時の避難場所として使用する際には、避難者の体調悪化・感染症まん延といった二次災害のリスクを抱える
- ・ 令和6年度補正予算では、体育館空調の整備を支援する交付金の創設が決定されるなど、国も空調導入を後押し
- ・ 空調導入による授業・行事への影響抑制やコストも重要な要素



公立学校施設の空調設備の設置状況
(文部科学省『学校体育館等への空調整備の加速に向けて』(2025年1月)より引用)

体育館向け空調システム「そよ風アリーナ」

- ✓ スポット増設での環境改善に適したヒートポンプ空調機「オクージオ®」と、バドミントンなどの室内競技の妨げとなる気流を抑える専用吹出口
- ✓ 2025年4月 日本最大級となる教育関連展示会「EDIX東京2025」にも出展
- ✓ 当社工場の所在する神奈川県秦野市と連携し、システム一式を小学校へ設置。その他複数の自治体へもPR活動を展開し、実績積上げに注力していく



「そよ風アリーナ」のシステム概要

※「そよ風アリーナ」は商標登録出願中

新晃工業株式会社

Copyright(C) 2025 SINKO INDUSTRIES LTD. All rights reserved.

29

最後に、個別空調市場の取組みについて、ご紹介します。

先ほどご説明したとおり、2025年3月期は産業向けの販売が大きく伸び、当初かかっていた中計の売上目標30億円を2年前倒しで達成しました。個別空調の市場では、機器販売にとどまらずエンジニアリングを担う専門部署を立ち上げるなど、従来のセントラル空調とは異なる提案型の営業にもチャレンジしています。

今回は、この提案型営業の取組みとして、既存の学校体育館に向けた当社の新しい空調システムをご紹介します。近年の激しい気候変動により、教育現場では児童生徒が熱中症になる危険が高まっています。加えて学校体育館は災害時の避難場所としても重要ですが、空調設備がないことで避難者の体調が悪化したり、避難者の間で感染症が流行したりするなど二次災害のリスクも抱えています。

こうした背景から体育館向けの空調は重要な社会課題となっており、体育館への空調導入を支援する交付金が創設されるなど、体育館空調のニーズは今後高まっていくと予想されます。そうしたニーズに対応するため、当社は、体育館向け空調システム「そよ風アリーナ」を開発しました。そよ風アリーナは、環境改善に適したヒートポンプ空調機「オクージオ」と、やわらかな風を生み出す専用の吹出口で構成されます。スポットクーラーや扇風機に比べ業務用空調ならではの高い効果を発揮しつつ、教育現場での使い勝手も考えた、体育館に適した空調システムです。

4月には日本最大級の教育展示会「EDIX東京2025」に出展したほか、すでに複数の自治体へPR活動もおこなっています。さらに、当社の神奈川工場が所在する神奈川県秦野市との提携により、そよ風アリーナを市内の小学校体育館に実際に設置し、効果やコストを検証する実証事業をおこなうこととなりました。実証事業の内容は先日6月2日付けで当社ホームページにもお知らせを掲載していますので、ご覧いただければ幸いです。

空気をデザインする会社
SINKO

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

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、信頼できるとさ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。

新晃工業株式会社

Copyright(C) 2025 SINKO INDUSTRIES LTD. All rights reserved. 30

以上、中計の進捗をご報告しました。ご清聴ありがとうございました。

質疑応答要旨

- Q) 体育館向け空調の想定市場規模や、自治体予算の兼ね合いなどによる案件の収益性低下の懸念について教えてください。
- A) (末永) 現時点で、市場規模は毎年20億円前後と想定していますが、詳細な市場規模は今後推定してまいります。収益性低下の懸念については冷媒規制の問題など様々な要因があり不透明な状態ですが、一定の収益性は確保できるものと考えており、受注活動に取り組んでまいりたいと思います。
- Q) 製品価格の値上げの取り組みについて教えてください。
- A) (末永) 毎年の資材高騰や人件費上昇が顕著となっており、お客様には価格改定をお願いしております。仕入先や運送会社などに対しては、今年5月に約5%の値上げを実施いたしました。価格転嫁については5月から約3%の値上げを行っており、お客様にも概ねご理解いただいております。一方、資材価格の高騰などによる大型案件の工事延期といった影響も懸念され、引き続き状況を注視してまいります。
- Q) 中計のデータセンター市場目標にアップサイドの可能性はありますか。
- A) (末永) 現時点で計画の見直しは考えておりません。一部の大手データセンター事業者様では電力や土地の問題により計画見直しが始まっている状況ですが、当社グループ全体としては取り組みを継続しており、ハイパースケーラーにおいては建設計画を減速させないことを表明しているお客様もいらっしゃいます。液冷・液浸への移行に伴う空冷方式の需要減少についてはお客様の間でも意見が分かれており、現時点では明確に集約できておりませんが、AIデータセンターの普及によってサーバー冷却用空調機の要求性能は3年で2倍になり、販売台数の減少に比べて売上高の減少は限定的と想定しております。今後は、政府のデジタル田園都市構想などに沿って販売戦略を実行してまいります。
- Q) グループ会社である新晃アトモスの事業環境の見通しを教えてください。
- A) (末永) 新晃アトモスの主力事業である整備工事・メンテナンスは非常にニッチなマーケットであり、同規模の競合企業も少ない状況です。当社の製品を導入いただいたお客様からのリピート率も非常に高く、他社製品のメンテナンスも行っているため、この10年間で大幅に業績を伸ばしており、想定市場規模2,100億円に対してまだまだ成長余地があると考えております。ただし、業績拡大のためには人手不足の課題があり、これをどのように克服していくかが今後の重要なポイントとなります。
- Q) 今期の受注高のイメージを教えてください。
- A) (末永) 2026年3月期の見通しとして発表しましたとおり、大幅な受注増加は期待できない状況であり、資材高騰や人手不足、働き方改革により工期延長などの影響も生じております。そのなかで当社営業部隊の強みを活かし、高いリピート率を誇る小口案件などを積み上げながら、増収増益という今期の目標達成を目指してまいりたいと思います。