

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

決算説明会資料

2025年 6月 12日

目次

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～

I. 2025年3月期 決算実績

- 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

連結損益計算書

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

下期・通期の収益分析

- 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)

※下期・通期の予想は 2024年11月12日発表の修正後予想		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	55,000	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	486
	営業利益率	14.7%	21.9%	17.7%	19.6%	19.3%	0.3pt	17.5%	17.3%	0.2pt
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%)	—	—

グループ事業別売上高

SINKO

■ 国内を基盤に、中国および台湾で生産・販売拠点を展開。海外市場では中国が最も多く、その他の地域では主に代理店を通じて展開

連結売上構成（2025年3月期：570億円）

空調機器製造・販売事業

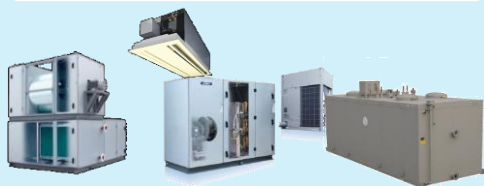
新晃工業株式会社

日本ビー・エー・シー株式会社

上海新晃空調設備股份有限公司

SINKO Air Conditioning
(H.K.) Limited

Taiwan SINKO Kogyo Co., Ltd.



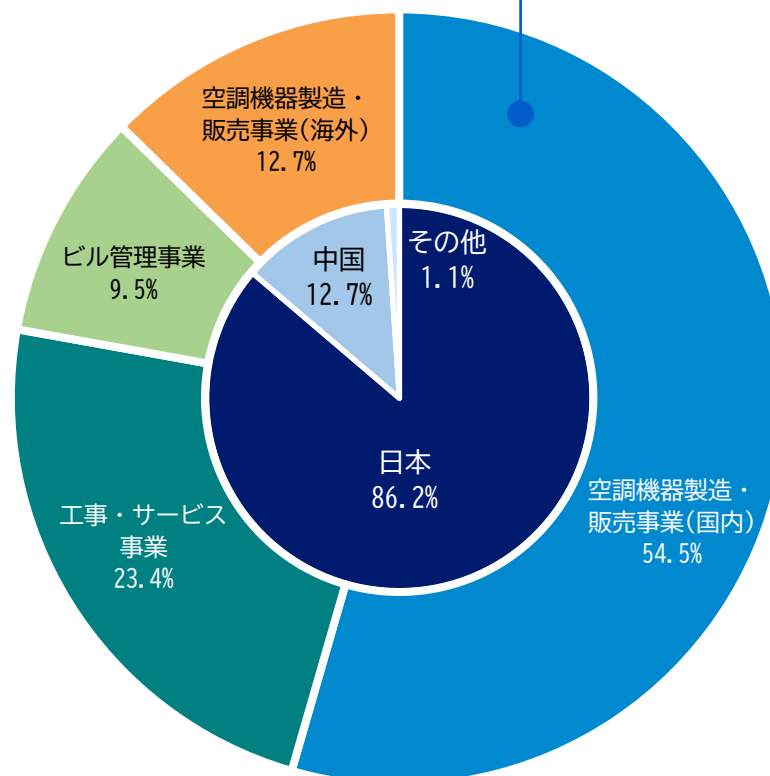
AHU / FCU / ヒートポンプ空調機 / 氷蓄熱

工事・サービス事業

新晃アトモス株式会社

ビル管理事業

千代田ビル管財株式会社



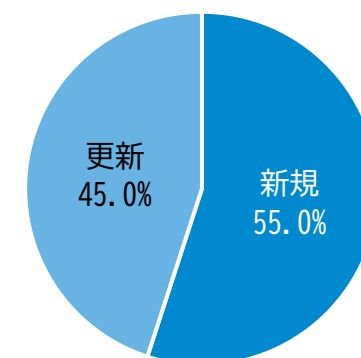
出所：当社実績

※外円の売上高は事業の種類別と販売元の所在地別に分類し、内円は顧客所在地にて分類

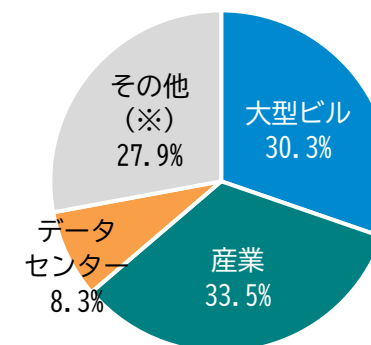
※円グラフ中の構成比率は、端数処理のため、合計が必ずしも100%とならない

新晃工業単体 国内向け売上動向

新規・更新需要別

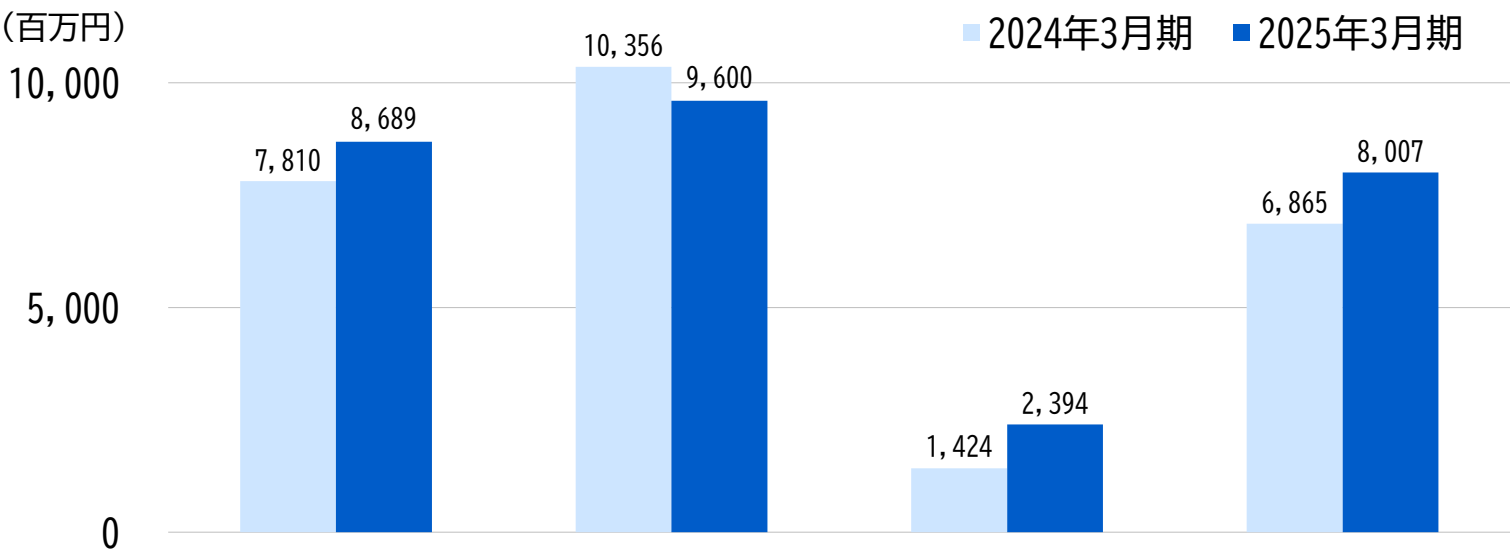


建築用途別



※その他の建築用途には医療福祉、文教、宿泊、駅・空港などを含む

建築用途別 売上動向（新晃工業単体）



		大型ビル	産業	データセンター	その他 (※2)	合計
2024年3月期	売上高 (※1)	7,810	10,356	1,424	6,865	26,455
2025年3月期	売上高 (※1)	8,689	9,600	2,394	8,007	28,689
前期比	増減額	879	△756	970	1,142	2,234
	増減率	11.3%	△7.3%	68.1%	16.6%	8.4%

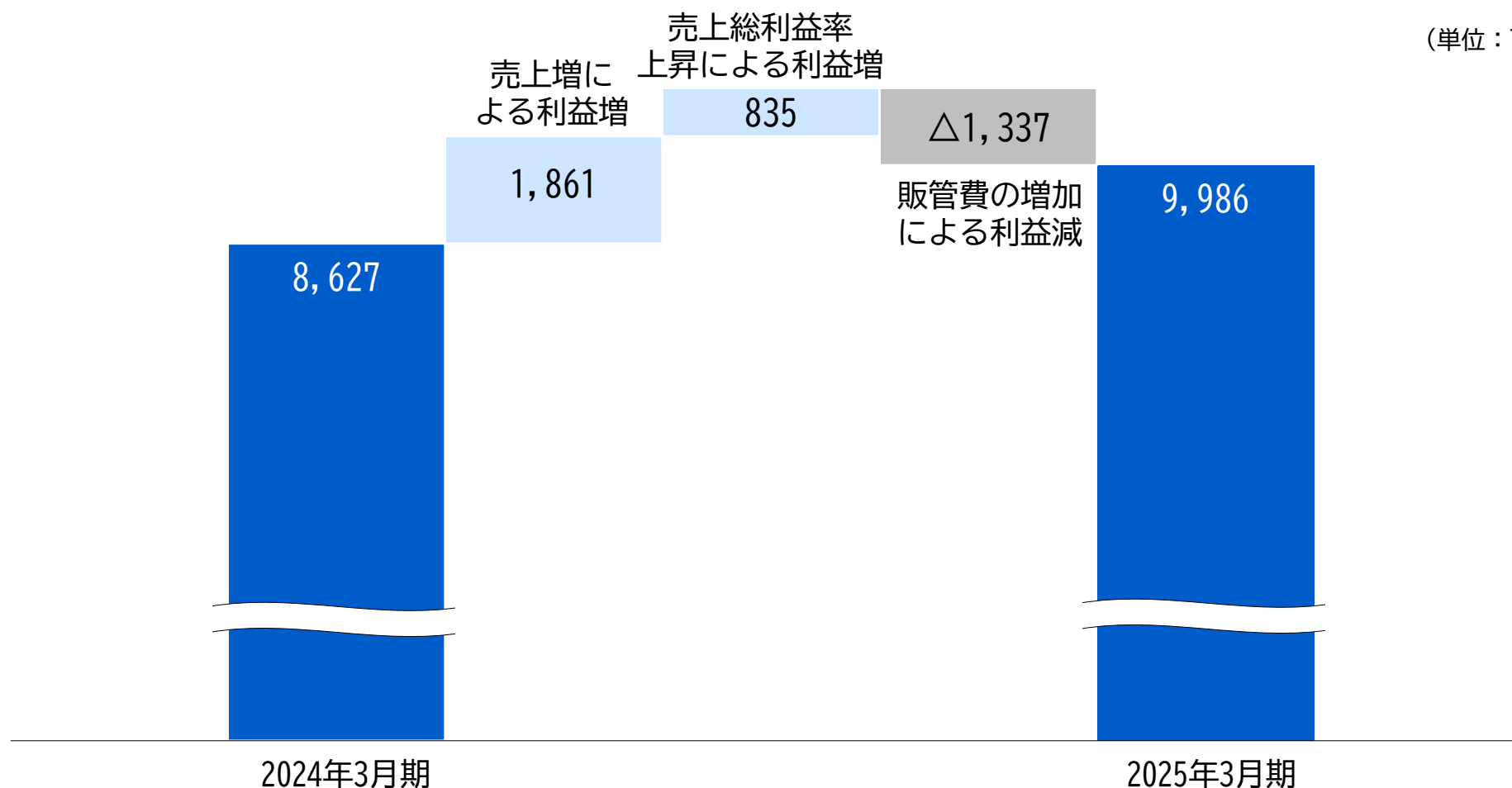
※1 新晃工業単体における、日本国内向け売上高 ※2 その他の建築用途には医療福祉、文教、宿泊、駅・空港などを含む

- 大型ビル分野では、都市部の大型再開発案件や既存ビルの設備更新・リニューアル工事などの需要により増収
- 産業分野では、過去最高の実績となった前期からは減少したものの、直近5年間の傾向でみると売上額は依然として増加中
- データセンター分野では、需要の波があり前期は売上減少したが、販売強化施策や戦略投資を進めたことで今期は大幅に売上伸長。引合状況は今後も好調に推移すると予想され、いっそうの需要取り込みに注力する
- その他は病院やホテルなどの新築案件に加え、公共施設の改修・整備工事も取り込み、前期比で増加

営業利益増減要因

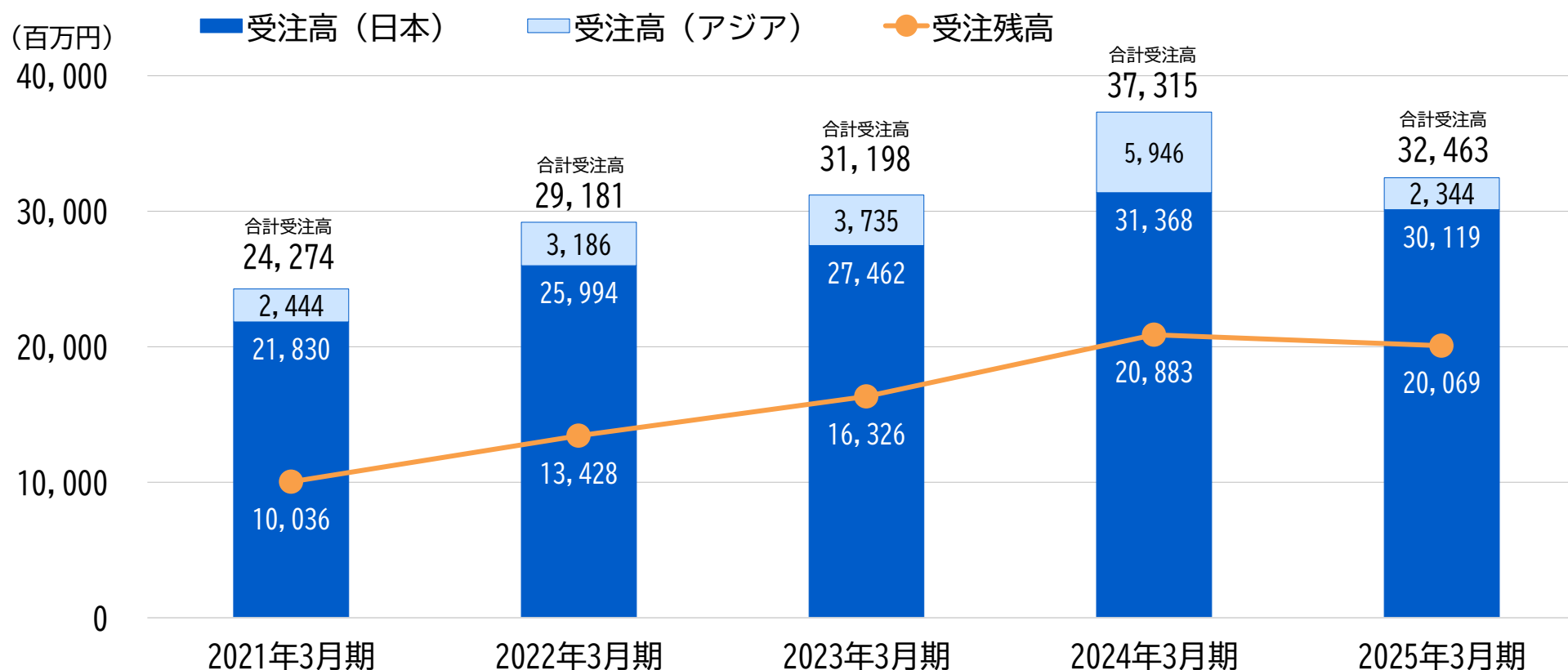
- 売上増による増益が約18.6億円、売上総利益率の上昇による増益が約8.3億円、その他人件費・物流費など販管費の増加による減益が約13.3億円。トータルでは前期比で約13.5億円の増益
- 売上総利益率の上昇は、生産平準化による工場運営の効率化や、前期・当期に行った価格改定の効果が現れたことなどが要因

(単位：百万円)



受注高・受注残高の推移

- 日本国内では、生産平準化および中長期成長を見据えた計画受注により、当期の受注高は前期比微減で着地
- アジア（主に中国）では、コロナ禍明けの経済再開で膨らんだ前期受注からの反動で、当期受注高は減少
- 建設業・物流業の働き方改革や建設費高騰などを受け、2026年3月期以降は工事案件の長工期化や投資計画見直しなどの影響も生じると予想。今後はターゲット市場攻略を強化し、2027年3月期以降の案件獲得・需要取り込みにも注力



※各セグメントにおける受注高・受注残高の集計対象は以下のとおり

日本セグメント：空調機器製造・販売事業のうち、新晃工業単体の受注（国内グループ会社の受注は含まず）

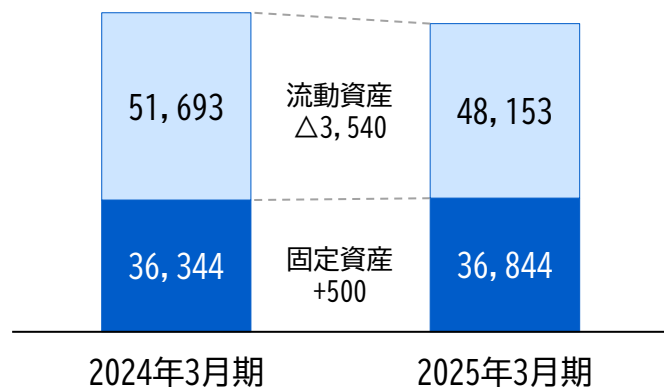
アジアセグメント：中国現地法人である上海新晃空調設備股份有限公司におけるAHU販売の受注（FCU等の機器販売および設備工事等の受注は含まず）

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。当期純利益計上の一方で、株主還元等により、純資産は微増

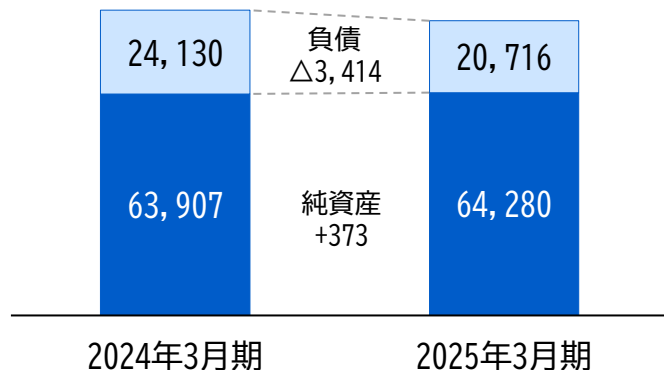
資産

(単位：百万円)



負債／純資産

(単位：百万円)



(単位：百万円)

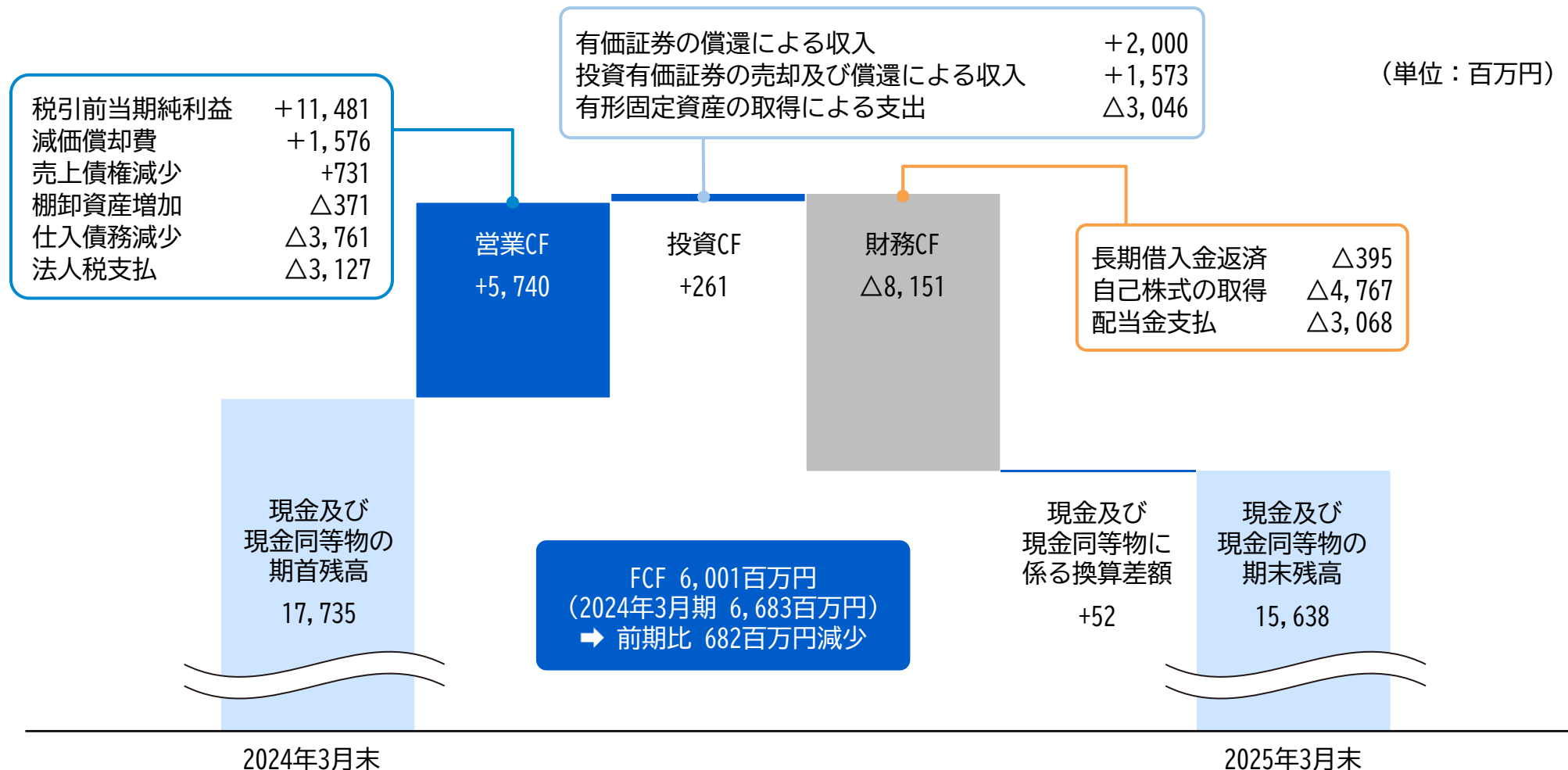
	2024年3月期	2025年3月期	増減額
流動資産	51,693	48,153	△3,540
現金及び預金	17,735	15,669	△2,066
受取手形及び売掛金	18,593	19,249	656
棚卸資産	3,700	4,142	442
固定資産	36,344	36,844	500
有形固定資産	19,076	20,777	1,701
無形固定資産	1,097	1,163	66
投資その他の資産	16,170	14,903	△1,267
資産合計	88,038	84,997	△3,041
負債合計	24,130	20,716	△3,414
(有利子負債残高)	2,594	2,412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

連結キャッシュフロー計算書

- 当期純利益の計上、売上債権及び仕入債務の減少で営業CFは増加。仕入債務減少は仕入先への支払サイト短縮による
- 有価証券の償還、投資有価証券の売却及び償還、有形固定資産の取得等により、投資CFは微増
- 自己株式取得・配当など株主還元強化により、財務CFは減少。現金及び現金同等物の残高も、期首から期末で減少



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
	保有株式数	優待内容	
1年以上継続保有	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	

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、%）

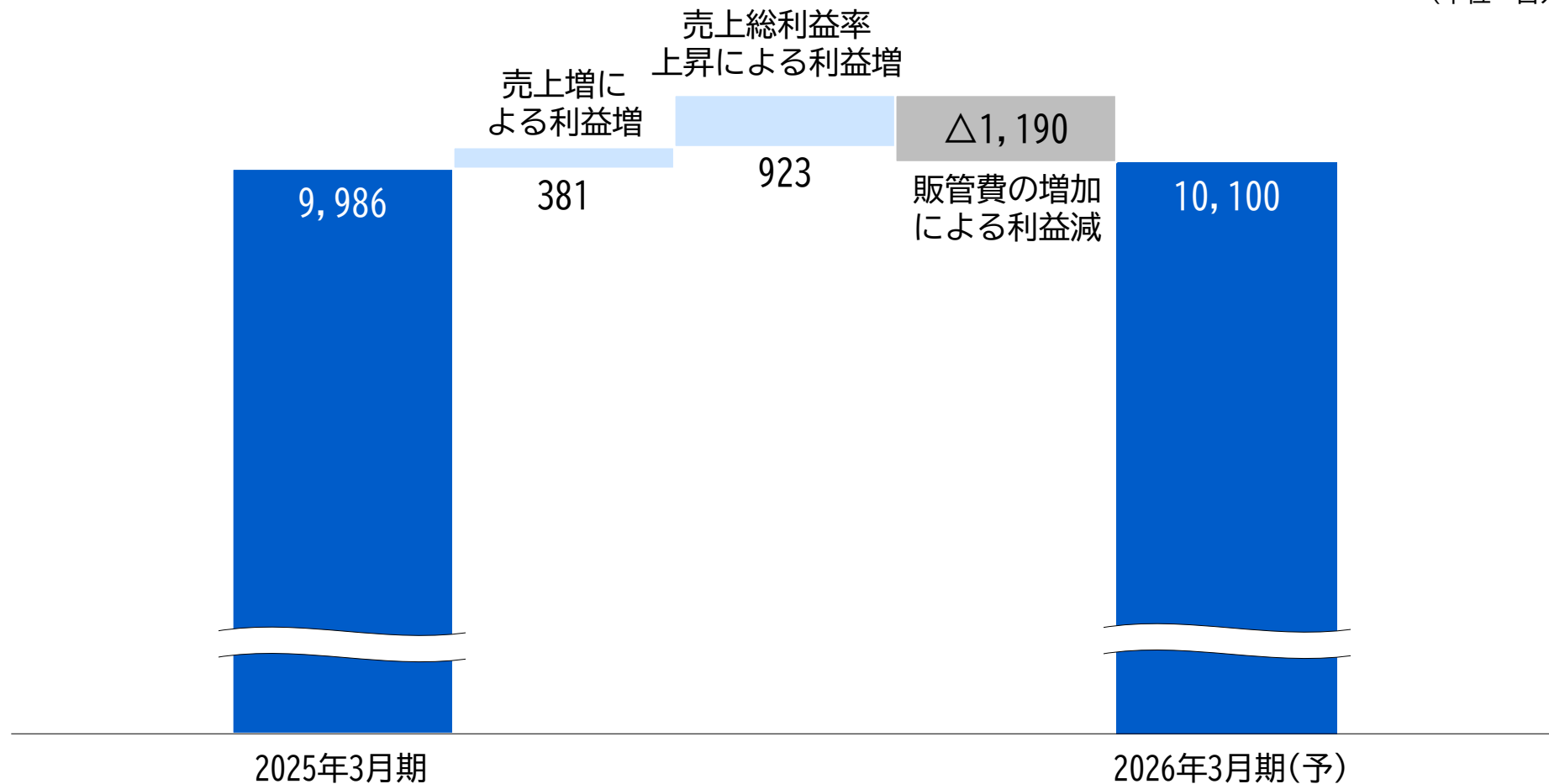
	2025年3月期		2026年3月期 予想			
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	
					増減額	増減率
売上高	57,005	100.0	58,000	100.0	995	1.7
日本	49,768	87.3	50,000	86.2	232	0.5
アジア	7,237	12.7	8,000	13.8	763	10.5
営業利益	9,986	17.5	10,100	17.4	114	1.1
経常利益	10,615	18.6	10,700	18.4	85	0.8
親会社株主に帰属する当期純利益	7,829	13.7	7,400	12.8	△429	△5.5
1株当たり当期純利益（円）	107.68	—	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、工事案件の長工期化・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

営業利益増減要因

- 人件費・物流費をはじめとして、今後いっそうのコスト増が見込まれる
- 2026年3月期は、ターゲット市場における付加価値向上やグループ全体での収益性改善などに取り組み、価格改定によりコスト上昇分の吸収も図る

(単位：百万円)



業績予想分析

- 上期は前期同等の機器販売に加え、前期の価格改定の効果浸透とグループでの売上増加。一方で人件費・物流単価の継続的な上昇や、外部倉庫の増床など一時的な要因も含むコスト増が増収分を上回る見込み
- 通期では前期同等の機器販売に加え、前期および当期の価格改定効果が現れる。利益面ではターゲット市場攻略による付加価値向上やグループ収益改善を進め、コスト上昇分の吸収を図る

2026年3月期 業績予想分析

売上

営業利益

上期

前期比
+3.3%

- 2025年3月期 24,201百万円
2026年3月期(予) 25,000百万円
- ・ 機器販売の物量・工場稼働率は前期と同水準で推移する見込み
 - ・ 前期に実施した価格改定の効果
 - ・ その他グループ全体の増収

前期比
△7.3%

- 2025年3月期 3,561百万円
2026年3月期(予) 3,300百万円
- ・ 人件費・物流単価の上昇を主として、販管費が継続的に増加
 - ・ 神奈川工場改修に伴い、外部倉庫増床など一時的な要因のコストも想定

通期

前期比
+1.7%

- 2025年3月期 57,005百万円
2026年3月期(予) 58,000百万円
- ・ 機器販売の物量・工場稼働率は前期と同水準で推移する見込み
 - ・ 前期・当期に実施した価格改定の効果

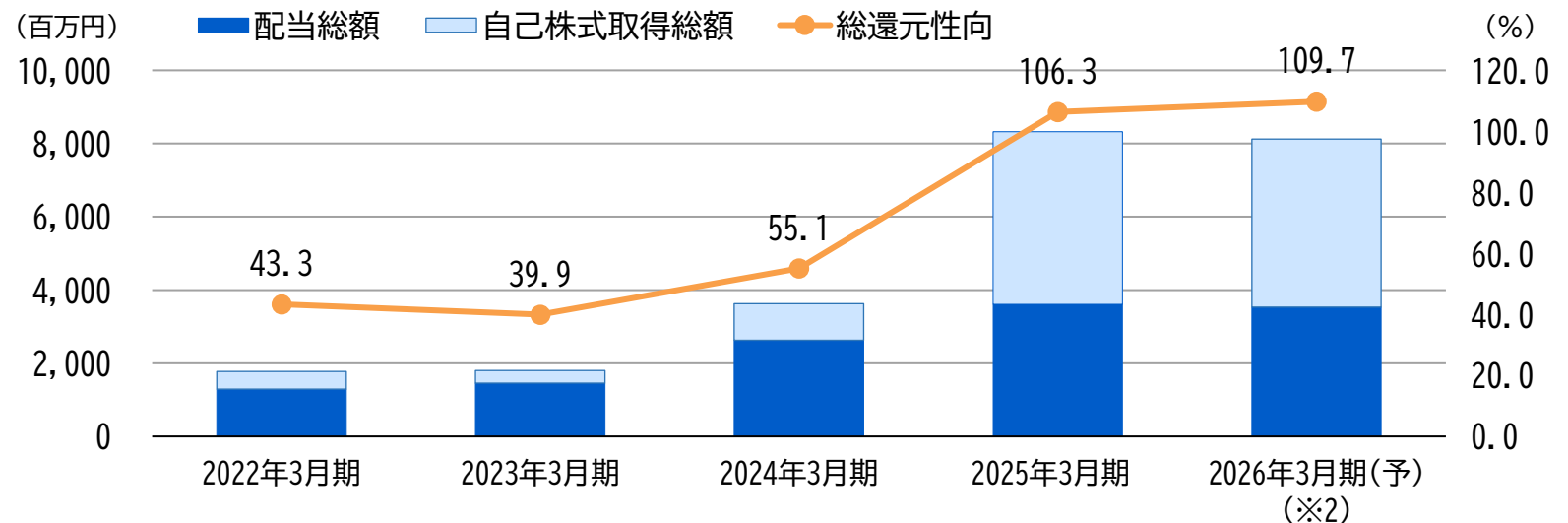
前期比
+1.1%

- 2025年3月期 9,986百万円
2026年3月期(予) 10,100百万円
- ・ 中計ターゲット市場攻略による製品・サービスの付加価値向上
 - ・ グループ全体の収益性向上
 - ・ その他経費の抑制

株主還元（総還元性向の推移）

- 中計「move.2027」において、配当性向の目安を50%に引き上げ、DOEの下限を3.5%とする配当方針を採用。自己株式取得も行い、総還元性向を向上させるなど株主還元の強化に取り組む
- 2026年3月期の1株当たり年間配当金は、上記の配当方針に基づき、中間20円、期末30円、合計50円を予定

総還元性向推移



1株当たり当期純利益 (円) (※1)	53.04	59.54	88.37	107.68	104.66
1株当たり配当金 (円) (※1)	16.67	19.00	35.00	50.00	50.00
配当性向 (%)	31.4	31.9	39.6	46.4	47.8
総還元性向 (%)	43.3	39.9	55.1	106.3	109.7 (※2)

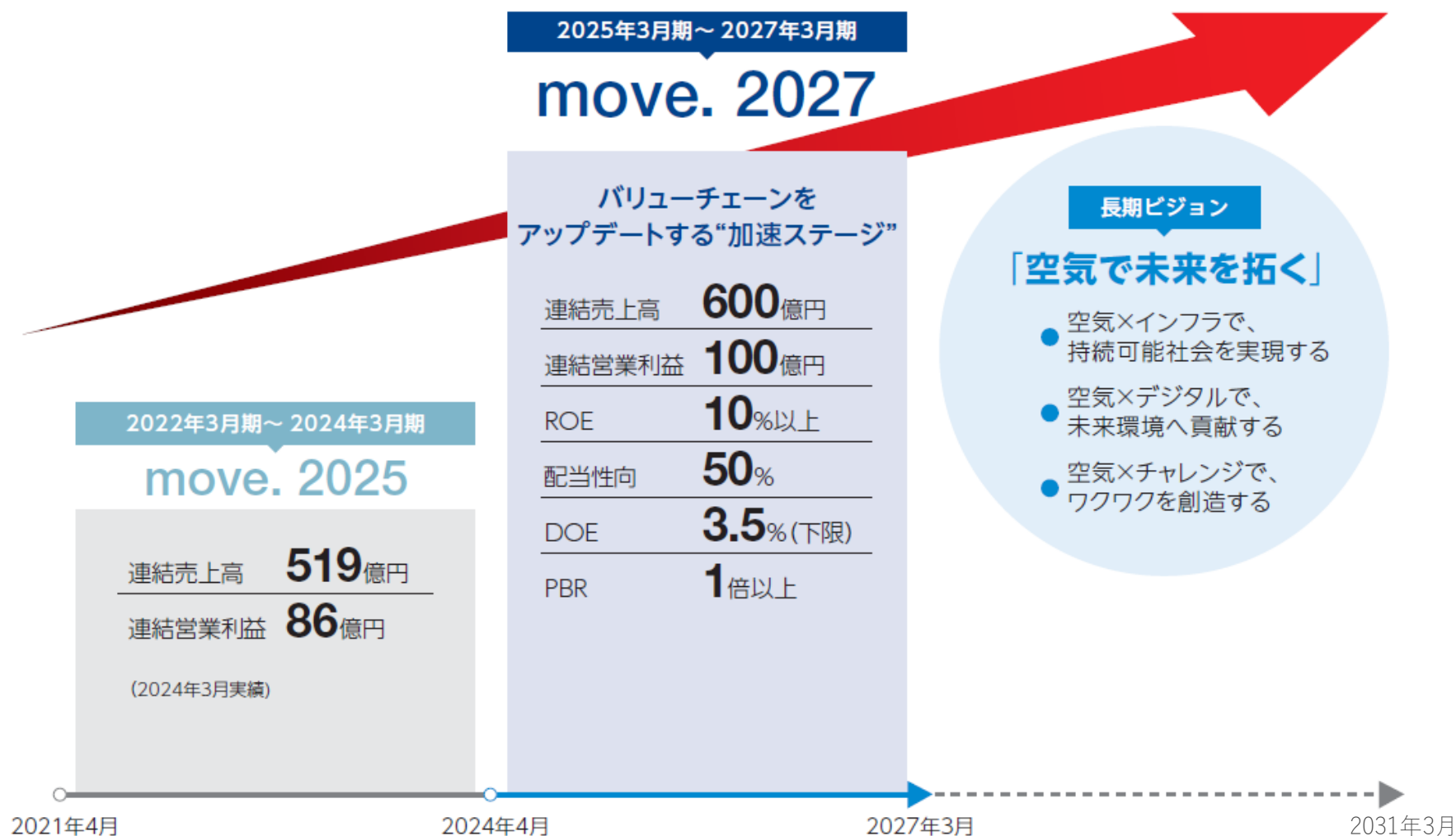
※1 2024年12月1日を効力発生日として普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施したため、1株当たり当期純利益・1株当たり配当金は、当該分割後基準に換算

※2 2026年3月期の配当総額・総還元性向は、2025年3月末時点での発行済株式数（自己株式除く）をもとに、予想通りに配当を実施し、2025年3月13日決議の自己株式取得（上限額60億円）のうち2025年3月31日までに未取得である約45.8億円全額取得できた場合

Ⅲ. 中期経営計画「move.2027」

加速ステージとしてのmove.2027

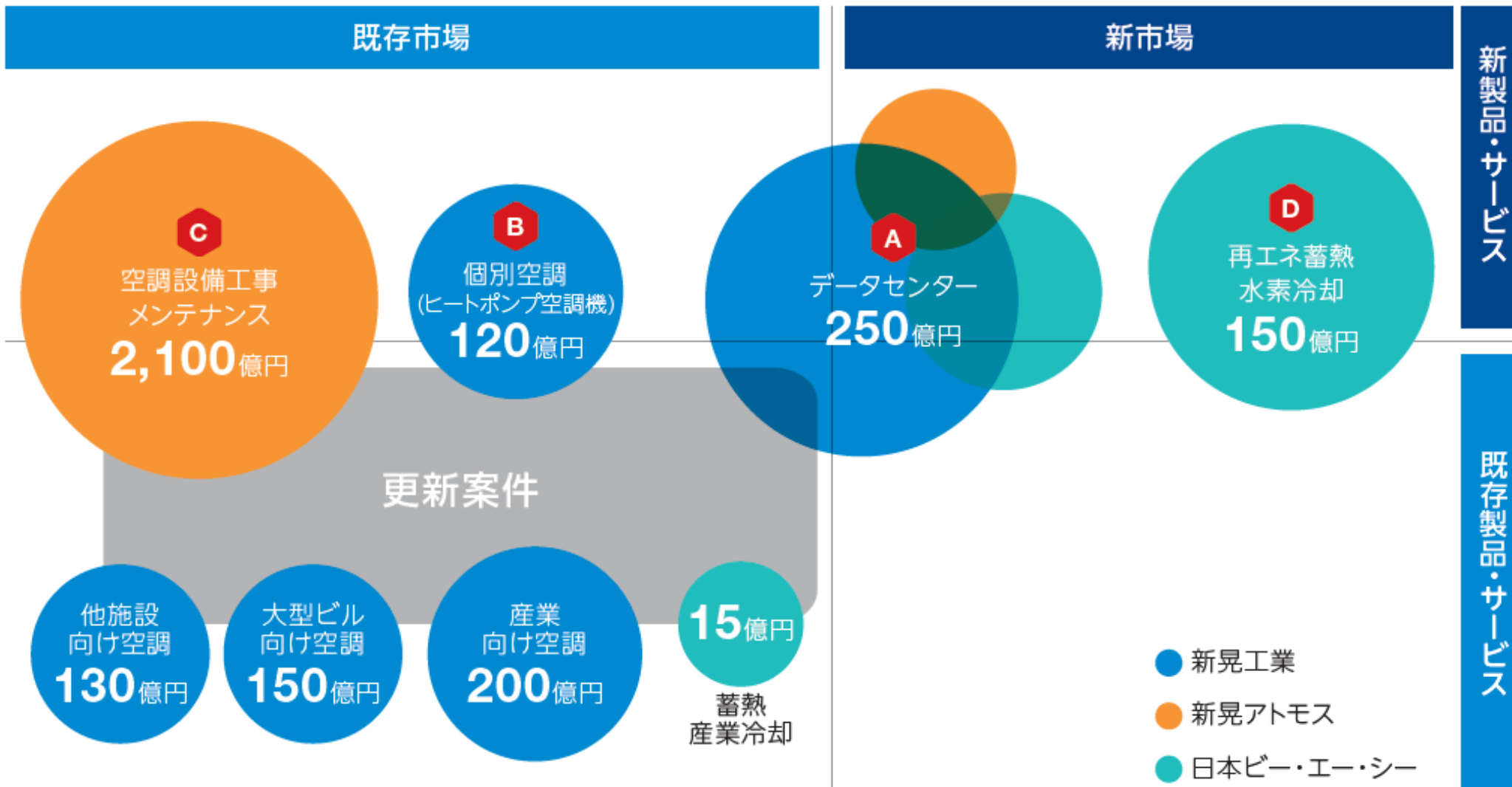
- 2025年3月期よりスタートした中計「move.2027」は、1年目としては当初の計画を上回るペースで進捗
- 2年目となる2026年3月期は、連結売上高580億円、連結営業利益101億円を予想。足元で順調に進捗しているターゲット市場攻略にいっそう注力するとともに、グループ全体での収益性改善やグループシナジーの強化に取り組む



中期事業戦略 ターゲット市場

- 既存市場・製品の拡大を起点とし、中計方針に従い、データセンターなど4つの新たな領域への事業拡張に注力

国内空調関係の市場規模マトリクス（2027年3月期想定規模）



ターゲット市場の目標と戦略

- 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

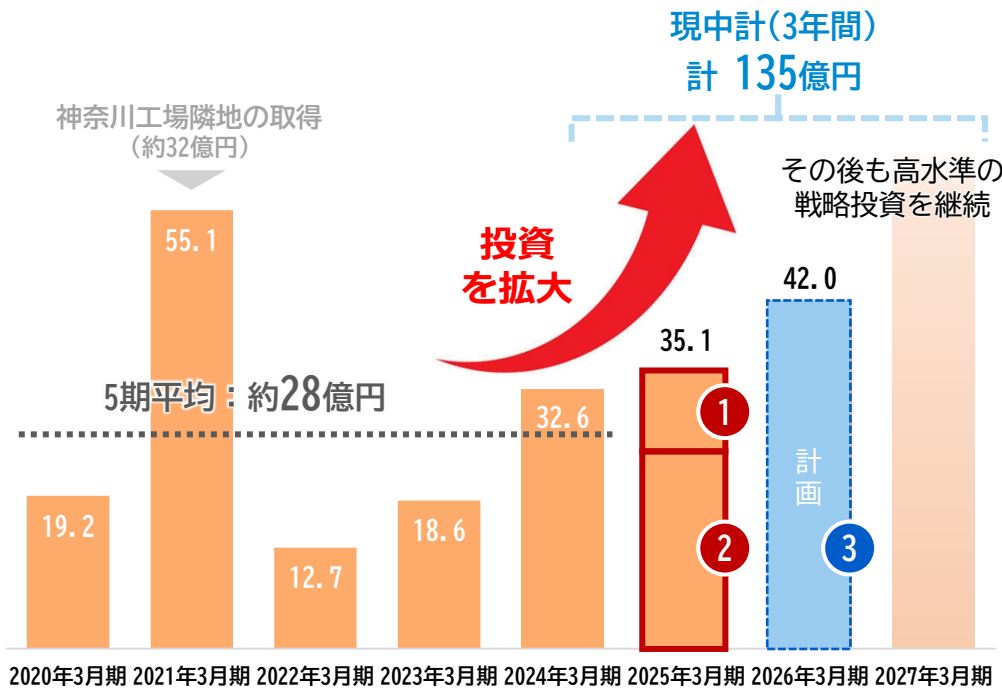
グループ市場戦略 主要テーマ	グループ売上			グループの狙い	2025年3月期の進捗 (◎/○/△/×)
	2024/3期 実績	2025/3期 実績	2027/3期 目標		
データセンター	22億円	43億円	55億円	- 当社グループのバリューチェーンを活かし、製品+サービスのソリューションをトータル提案 - 安定稼働と環境価値を提供	◎ 製品・サービスの強みと価値を明確にし、グループ一貫でのバリューチェーンを構築 日系・外資系のDC事業者様への積極営業で引合・実績を順調に積み上げている
個別空調	21億円	30億円	33億円	- オクージオ®（一体型ヒートポンプ空調機） - 低GWP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	- サービスパック・定期点検パックなど、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

投資戦略

■ 積極的な戦略投資により成長領域の収益拡大、既存事業の生産性向上並びに生産キャパシティ増強等を推進

投資戦略

成長領域
・
新規事業

48 億円～
(内訳)
M&A投資枠30億円
成長投資枠18億円

国内市場

✓ 成長領域への投資

- データセンター向け、ヒートポンプ空調機の開発・販売体制の強化
- 新たな成長領域拡大に向けたM&A投資等

✓ 蓄エネ・水素冷却の新規市場の開拓

- 再生可能エネルギー向け蓄エネシステム
- 水素製造工程等におけるハイスpek冷却システムへの市場開拓

開発体制

✓ SSAを基盤としたNo.1開発体制の追求
～カーボンニュートラルに貢献

- 国内No.1を追求する基幹部品の開発、市場別訴求力を図る製品の開発等

生産体制

✓ SSAを基盤とした次世代生産体制の強化
～生産プロセスイノベーション

- 工場最適化運営、生産設備・能力拡充等
- DXによる品質向上と生産効率向上の両立

既存事業
・
基盤強化

87 億円～
(内訳)
生産能力増強65億円
SIMA開発9億円
設備投資8億円

2025/3期
投資実績

1 【成長領域・新規事業】8.1億円
主にデータセンター向け、ヒートポンプ空調機の開発・販売体制強化等

2 【既存事業・基盤強化】27億円
主に神奈川工場生産増強、環境改善、SIMA開発等

2026/3期
投資計画

3 42億円：主に神奈川工場生産増強、環境改善、SIMA開発等

キャッシュ・アロケーションイメージ：株主還元

- キャッシュ・アロケーションの方針を維持し、株主還元強化・負債活用による大胆な負債・資本構成の見直しを実施
- 営業CF・手元流動性は主に戦略投資に振り向け、持続的な利益成長を目指す

資本・財務戦略の全体像

株主還元の大幅強化 (計画)
2025年3月期～2029年3月期 (5年間)

自己株式取得	金額上限100億円 株数上限5百万株 (株式分割前)
配当方針	配当性向 50% DOE下限 3.5%

2026年3月期 (予想)

2年目分として上限約45.8億円の
自己株式取得を予定

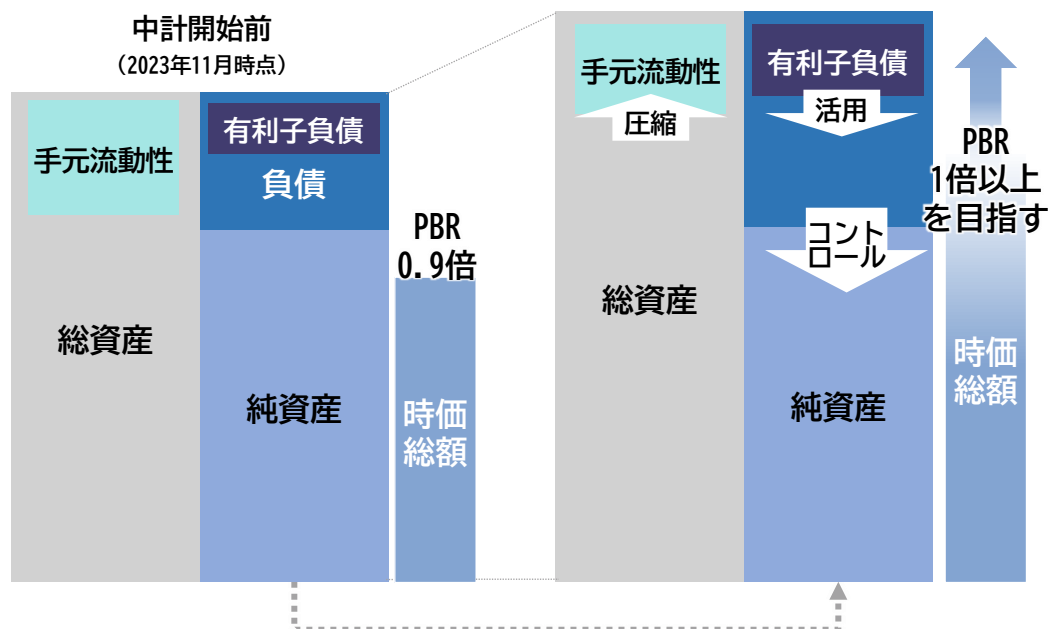
中計の配当方針に基づき、
年間50円、配当性向47.8%を予定

■キャッシュ・アロケーションイメージ

原資	配分	
有利子負債	自己株式取得	✓ 負債活用・株主還元強化による大胆な負債・資本構成の見直し ✓ 自己株式取得の原資は主に負債活用を想定 ✓ 2025年3月に60億円のCB発行を決議
	配当	

最適な負債・資本構成を見据えた強力なB/Sコントロール

■B/Sイメージ



営業CF・
手元流動性
(余剰分)

戦略投資

- ✓ 営業CF・手元流動性は主に戦略投資に振り向け
- ✓ 積極的な戦略投資により成長期待領域の収益拡大、既存事業の生産性向上並びに生産キャパシティ増強等を推進

持続的な利益成長を目指す

「move.2027」の目指す姿と各戦略、目標

「move.2027」で目指す姿

定量目標

連結売上高 **600億円**
連結営業利益 **100億円**

定性目標

- ・最高性能のAHUで業界をリードし続ける
- ・企業価値向上に向けた資本コスト経営の実現
- ・ESGのさらなる推進と深化

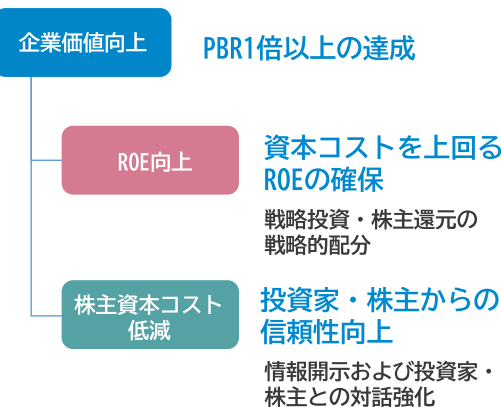
事業戦略

バリューチェーンを活かした
成長領域の拡大と既存事業の深耕



財務戦略

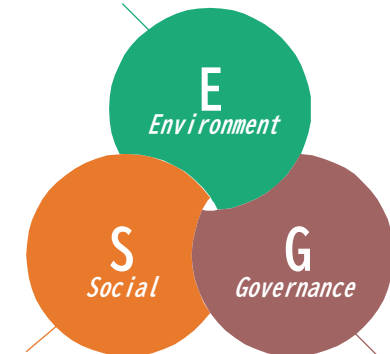
ROE向上および株主資本コスト低減
による企業価値向上



非財務戦略

ESGを軸とした非財務戦略の推進

予測される気候変動リスクを緩和し
事業機会を獲得する



人的資本経営
誰もが幸せになる環境づくり

コーポレートガバナンス
の実効性強化

業績 数値

2027年3月期
連結売上高 **600億円**

2027年3月期
ROE **10%以上**

株主 還元

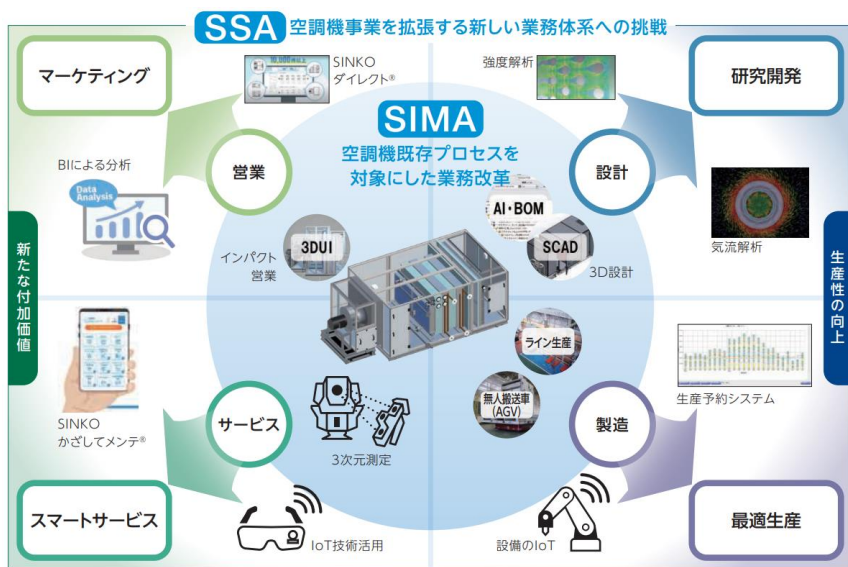
2027年3月期
配当性向 **50.0%**

2027年3月期
DOE **3.5% (下限)**

SIMA・SSAプロジェクトの取組み

- 2020年から開始した「SIMAプロジェクト※」は第1フェーズの本格運用に入り、第2フェーズの構築作業にも着手
※SIMA：SINKO Innovative Manufacturing of AHU
- 2023年にはSIMAを拡張させた「SSAプロジェクト※」も開始。SIMAと並行して取組みを進める
※SSA：SINKO Scalable Architecture

プロジェクト	対象領域・手法	目的・効果
SIMA	・ 人手に頼っていた既存プロセスをデジタル技術で革新 ・ 人力からデジタルへの置換え、データ化・自動化	✓ 労働集約的な業務体系からの脱却 ✓ 省力化・効率化により、持続的な生産・販売体制を確立
SSA	・ 既存プロセスや人力では実現困難な新しい価値創造に挑戦 ・ デジタル解析技術・データ活用により業務体系を拡張	✓ 新たな付加価値の創造、顧客への訴求力の強化 ✓ 長期ビジョンを見据えたビジネスモデル変革の地盤固め



SIMA・SSA 各プロジェクトの概要と関係性

- 2020年 SIMAプロジェクト立ち上げ
- 2023年 SSAプロジェクト立ち上げ（SIMAと並行して取組み）
- 2024年 第1フェーズ（設計プロセス革新）運用開始**
3D-CADなど新しい設計システムにより、作図精度と速度を向上
新設計システムへの習熟は予定通り完了し、さらに効率化を目指す
- 2026年 第2フェーズ（製造プロセス革新）運用開始**
製造リードタイム短縮と品質向上を目指す新しい生産システムを構築
2025年は1年間をかけてシステム設計や開発、運用試験を進める
- 以降、営業・サービスの各プロセス革新に挑戦

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

現状の課題

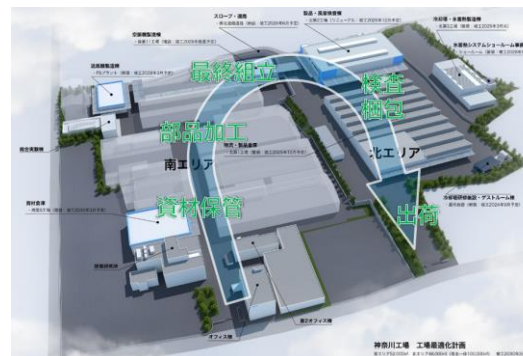
- ・ 開設から約60年が経過し、施設修繕や労働環境の改善が急務
- ・ 多品種の製造ラインが敷地内に分散し、生産工程の効率が低下
- ・ 熟練作業者の技能に頼った生産体制からの脱却の必要性



北エリアの製品保管庫へ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

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



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



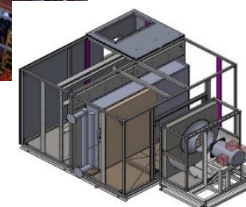
工程配置の組換えを 当期から順次実行

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



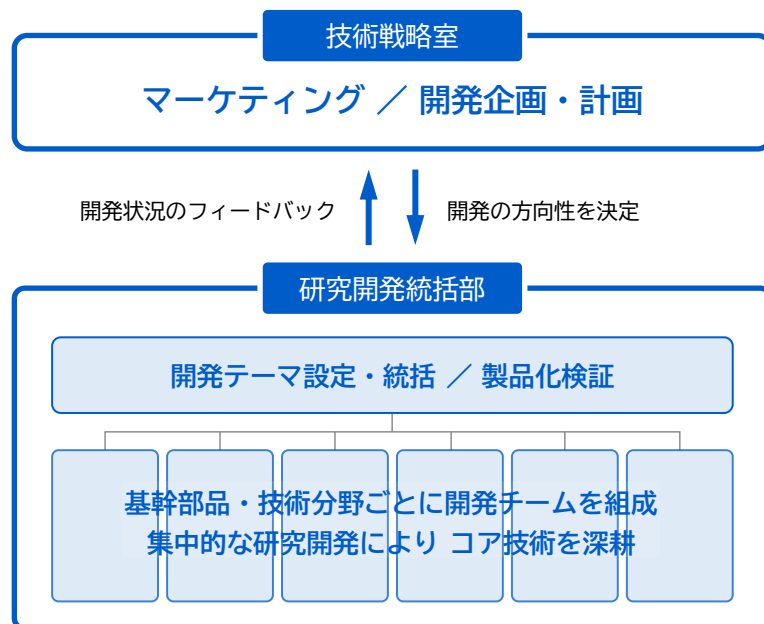
当期はSIMA第2フェーズ (製造プロセス革新) 構築に注力



研究開発の強化

- 2025年4月 製品企画と基幹部品の開発部門を一つの組織に統合。中長期的な技術戦略を策定するとともに、顧客への訴求力強化と付加価値向上を軸とする研究開発体制に移行
- 中長期の技術戦略面では、市場ニーズ予測とモデルチェンジサイクル設定により、製品の競争力を高める
- コア技術深耕の面では、SSAのデジタル解析技術などを活用し、製品競争力を支える基礎性能・環境価値を高める

研究開発部門の再編



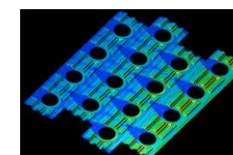
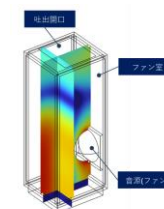
- 技術偏重から“マーケットアウト”への戦略転換、コト売りを意識したプラットフォーム作り
- コア技術を深耕する研究活動を継続しながら、戦略的に製品・基幹部品の開発計画に落とし込む

中長期的な技術戦略

- ✓ **市場ニーズ予測に基づく開発計画の策定**
3ヶ年以上先を見据え、バックキャストでの開発マイルストーン設定と、モデルチェンジサイクルを意識した製品開発を推進
- ✓ **カーボンニュートラルを見据えた研究テーマ設定**
低GWP冷媒など事業環境の変化に追従し、社会課題解決に貢献する技術・製品を機動的に投入

デジタル解析によるコア技術深耕

- ✓ **開発スピードアップ・実効性向上**
開発過程で実機試作（リアル）と解析（バーチャル）を併用。検証作業の時間短縮・コスト削減を図りながら、検討の幅を広げることで開発効果を高める
- ✓ **開発ノウハウと最新技術の融合**
蓄積してきた開発ノウハウを解析技術の進化で最大限に引き出し、当社のコア技術へ昇華



ターゲット市場攻略：データセンター市場の取組み

- 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 DES/GN COMPANY

SINKO

新晃工業

サーバー冷却用空調機



日本ビー・エー・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施工を実現
- ✓ 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

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

2025年2月
開設！

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レ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
- ✓ ハイパースケーラーのDC事業者様や大手設計事務所様も多数見学に来られ、好評をいただいている

冷却塔展示・研修施設「BAC BASE」



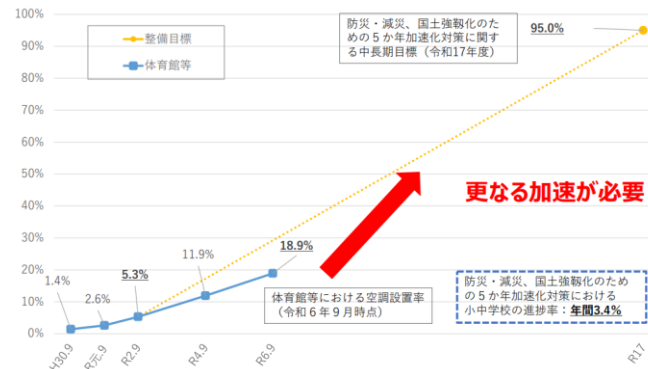
- ✓ DC・プラント向け冷却塔を実機展示する国内有数のショールーム 兼 研修施設
- ✓ 実運転が可能な展示機は製品検収やサービス員の技能向上に活用
- ✓ 実機展示により、製品の品質や構造、スケール感を効果的に訴求し、サービスも含めた顧客からの信頼と高い評価を獲得

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

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）

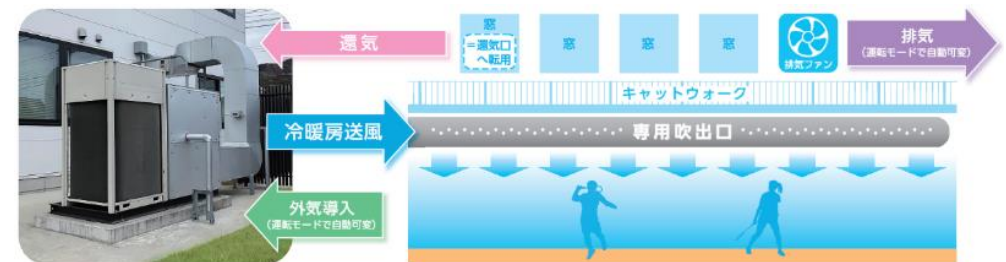
当社の空調システム提案

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

“体育館”に一つ上の空調を！

そよ風アリーナ
BREEZE for ARENA



「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

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。