

# 新晃工業株式会社

(証券コード6458 東証プライム)

2026年3月期

## 第2四半期決算説明会資料

---

2025年12月1日

# 目次

---

- I. 2026年3月期 第2四半期決算実績 P.2~
- II. 2026年3月期 業績予想  
(2025年5月15日公表予想から修正なし) P.12~
- III. 中期経営計画「move.2027」 P.17~
- IV. 資本コスト経営推進の取り組み P.27~

# I. 2026年3月期 第2四半期決算実績

# 決算サマリー



- 2026年3月期 第2四半期業績：  
連結売上高258億円（前年同期比6.9%増）、連結営業利益35.7億円（前年同期比0.4%増）
- 大型再開発を含むビル空調や国内製造拠点等に納める産業空調、データセンター投資などの堅調な需要を受け、事業環境は良好に推移した。他方、建設業・物流業における働き方改革や建設費の高騰、国際的な通商政策の動向を受け、国内の建設市場では工事案件の長工期化や投資計画見直しといった影響が現れ始めており、今後の市場動向は慎重な見極めが必要
- 日本セグメントでは、堅調な空調機器の販売に加え、空調設備工事・メンテナンスの旺盛な需要獲得により前年同期比で売上が増加。価格改定の定着や製品・サービスの付加価値向上に取り組む一方、人件費・物流費の上昇が先行し、営業利益は前年同期比で減少。当期首に実施した価格改定の効果は当期下期以降に現れる想定し、通期では利益水準の向上を見込む
- 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。当期は空調機器の販売量が増え、前年同期比で売上が増加。機器販売の増収に伴う売上総利益の増加や、工事案件の利益計上により、セグメント利益は黒字で着地。価格重視の厳しい事業環境は引き続き課題であり、原価低減の徹底、機器販売+工事の差別化戦略を進め、今後の収益性改善に取り組む
- 中間配当は期首予想どおり、1株あたり20円を予定（実質的に前期比+2円増配）
- 通期の連結業績予想の詳細は本資料P.12～を参照（2025年5月15日公表予想から修正なし）

# 連結損益計算書

- 連結売上高は258億円（前年同期比6.9%増）、連結営業利益は35.7億円（前年同期比0.4%増）で着地

(単位：百万円、%)

	2025年3月期 第2四半期		2026年3月期 第2四半期			前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	前年同期比		
					増減額	増減率	
売上高	24,201	100.0	25,878	100.0	1,677	6.9	
日本	21,500	88.8	22,490	86.9	990	4.6	
	2,713	11.2	3,423	13.2	710	26.2	
売上総利益	8,910	36.8	9,604	37.1	694	7.8	
営業利益	3,561	14.7	3,576	13.8	15	0.4	
日本	3,652	15.1	3,530	13.6	△122	△3.3	
	△112	△0.5	32	0.1	144	—	
経常利益	3,907	16.1	3,883	15.0	△24	△0.6	
親会社株主に帰属する中間純利益	3,138	13.0	2,611	10.1	△527	△16.8	

- 日本セグメントでは、堅調な空調機器の販売に加え、空調設備工事・メンテナンスの旺盛な需要獲得により前年同期比で売上が増加。価格改定の定着や製品・サービスの付加価値向上に取り組む一方、人件費・物流費の上昇が先行し、営業利益は前年同期比で減少
- アジアセグメントでは、空調機器の販売量が増え前年同期比で売上が増加。機器販売の増収に伴う増益や、工事案件の利益計上により、セグメント利益は黒字化。価格重視の厳しい事業環境は引き続き課題であり、原価低減の徹底、機器販売+工事の差別化戦略を進め、今後の収益性改善に取り組む

# 上期の収益分析

- 工事・サービスの売上増加やアジアセグメントの利益改善により、第2四半期だけで見た利益水準は前年比で上昇(①)
- 上期の業績予想に対しても、連結営業利益は+2.7億円の上振れで着地(②)。一方、人件費・物流費等の販管費が期首から上昇している影響で、上期の連結営業利益率は前年同期比で低下(③)

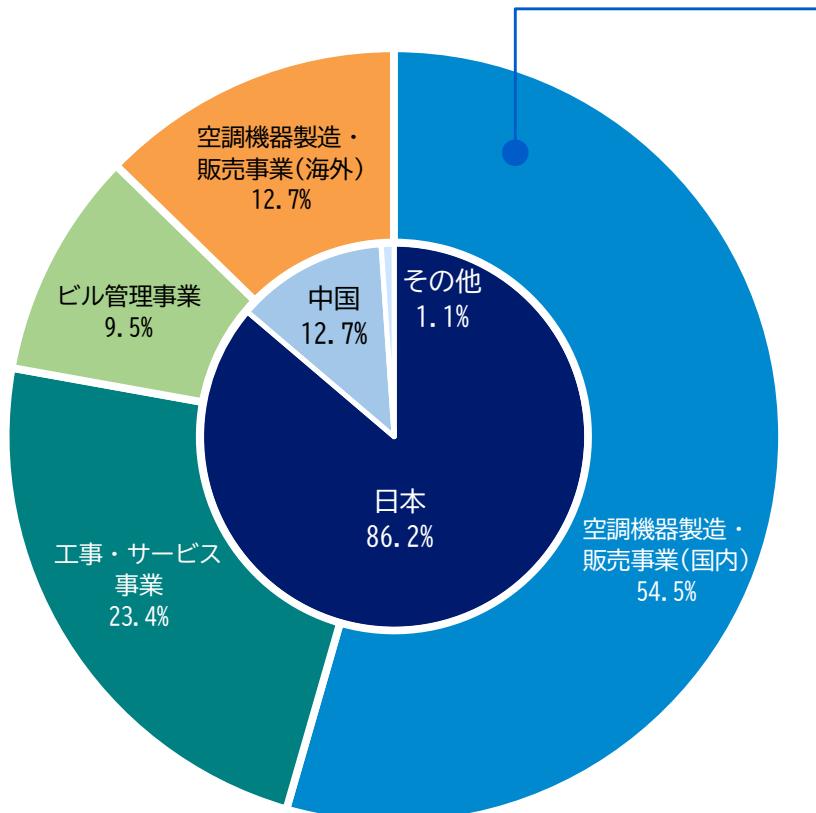
(単位：百万円)

		上期					下期	通期
		第1四半期	第2四半期	上期計	期首予想	予実差	予想	予想
2025年3月期	売上高	11,651	12,550	24,201	—	—	—	—
	売上総利益	4,596	4,314	8,910	—	—	—	—
	売上総利益率	39.4%	34.4%	36.8%	—	—	—	—
	営業利益	1,958	1,603	3,561	—	—	—	—
	営業利益率	16.8%	12.8%	14.7%	—	—	—	—
2026年3月期	売上高	12,227	13,651	25,878	25,000	878	32,122	58,000
	売上総利益	4,627	4,977	9,604	—	—	—	—
	売上総利益率	37.8%	36.5%	37.1%	—	②—	—	—
	営業利益	1,657	1,919	3,576	3,300	276	6,524	10,100
	営業利益率	13.6%	14.1%	13.8%	13.2%	0.6pt	20.3%	17.4%
増減額 増減率	売上高	576 4.9%	1,101 8.8%	1,677 6.9%	—	—	—	—
	売上総利益	31 0.7%	663 15.4%	694 7.8%	—	—	—	—
	営業利益	△301 △15.4%	316 19.7%	15 0.4%	—	—	—	—

# グループ事業別売上高

- 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)



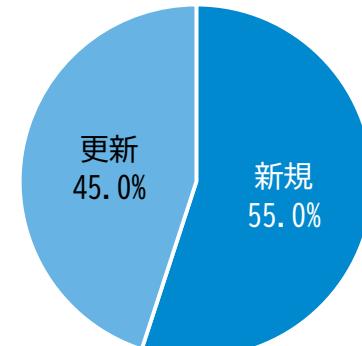
出所: 当社実績

※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

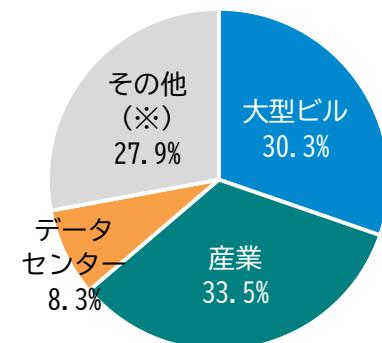
※円グラフ中の構成比率は、端数処理のため、合計が必ずしも100%とならない

## 新晃工業単体 国内向け売上動向

### 新規・更新需要別

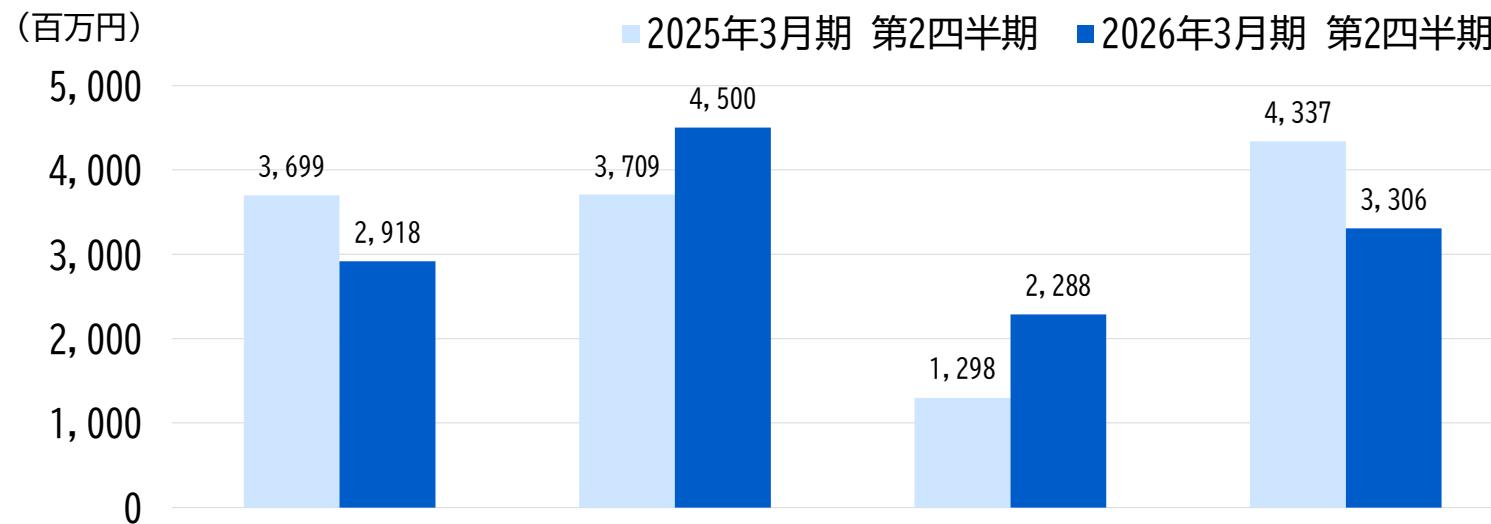


### 建築用途別



※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
2025/3期 2Q 売上高 (※1)	3,699	3,709	1,298	4,337	13,043
2026/3期 2Q 売上高 (※1)	2,918	4,500	2,288	3,306	13,012
前年同期比 増減額	△781	791	990	△1,031	△31
前年同期比 増減率	△21.1%	21.3%	76.3%	△23.8%	△0.2%

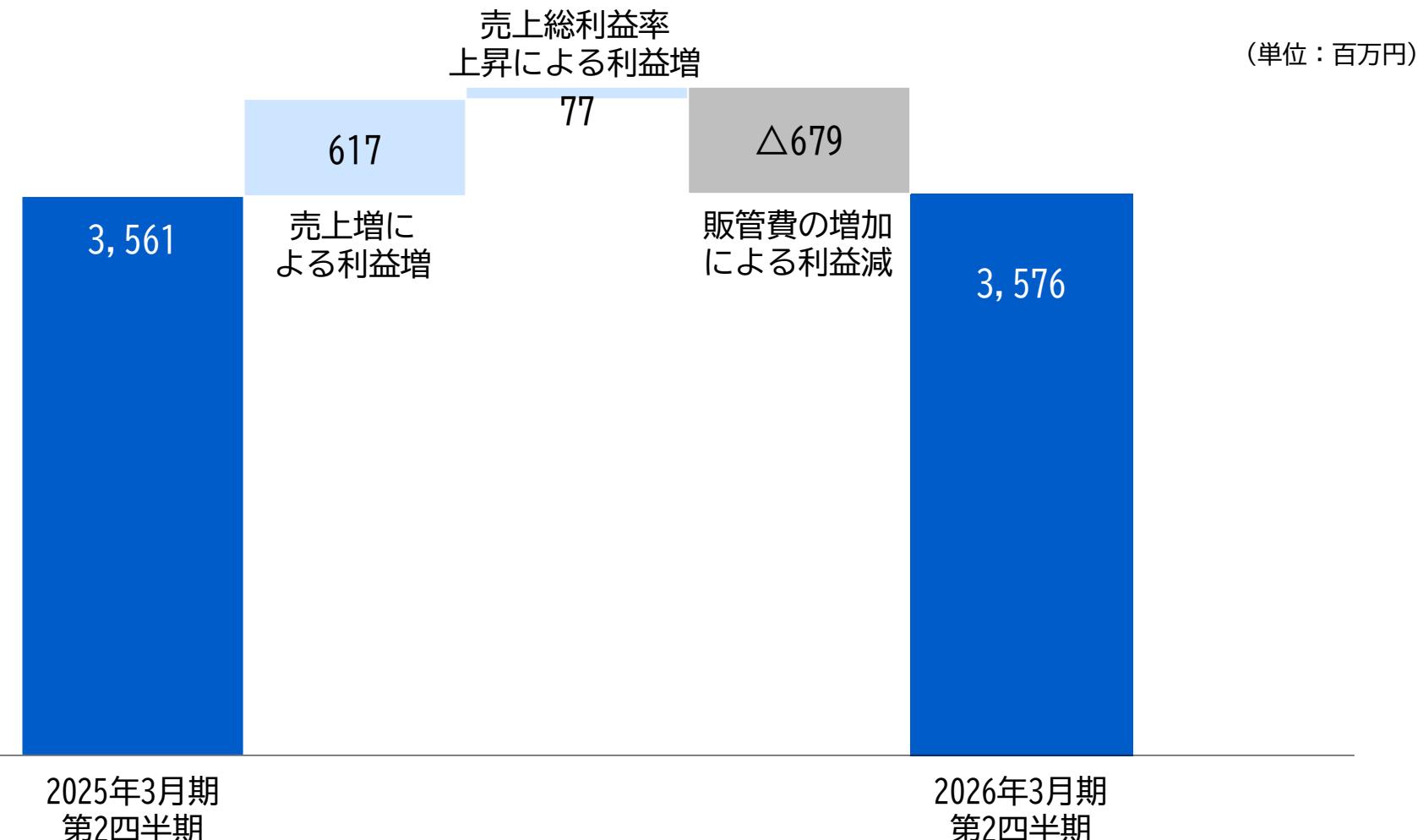
※1 新晃工業単体における、日本国内向け売上高

※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、再開発案件向けなどの出荷が一服し、前年同期比で売上減少。2027年以降に納入予定の大型案件獲得に加え、今後期待される経年ビルの設備更新の需要活発化を見据え、販売施策の強化を進める
- 産業分野では、新築の製造拠点・研究施設向けなどの販売が堅調に推移したほか、更新工事も取り込み売上増加。一方、国内の産業投資では建設費の高騰や国際的な通商政策の影響が懸念され、今後の市場動向を注視していく
- データセンター分野では、販売施策強化・戦略投資により売上伸長。今後も好調な引合が見込まれ、いっそうの需要取り込みに注力
- その他は病院やホテル、公共施設などの大規模工事向け出荷が落ち着き、売上減少

## 営業利益増減要因

- 売上増による増益が約6.1億円、売上総利益率の上昇による増益が約0.7億円、販管費の増加による減益が約6.7億円。トータルでは前年同期比で約0.1億円の増益
- 日本セグメントでは工事・サービスの業績伸長、アジアセグメントでは機器販売の増収が主に売上総利益を押し上げた。一方、人件費・物流費など販管費の増加も大きく、連結営業利益は前年同期比で横ばいにとどまった



# 受注高・受注残高の推移

- 建設業における働き方改革や建設費高騰の影響を受け、国内の大型案件を中心に早期発注の流れが加速している
- 大型ビル分野では、2026～27年にかけて納入予定の再開発案件や新築工事の受注が伸長
- 中計ターゲット市場である国内データセンター分野では、販売施策の強化と戦略投資を進めてきたことで、ハイパースケーラーを含む大型案件の受注が増加

(受注高：百万円)

25,000

■受注高（日本）

20,000

15,000

10,000

5,000

0

※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）

(受注残高：百万円)

50,000

合計受注高  
21,556

40,000

1,407

30,000

20,149

20,000

26,109

10,000

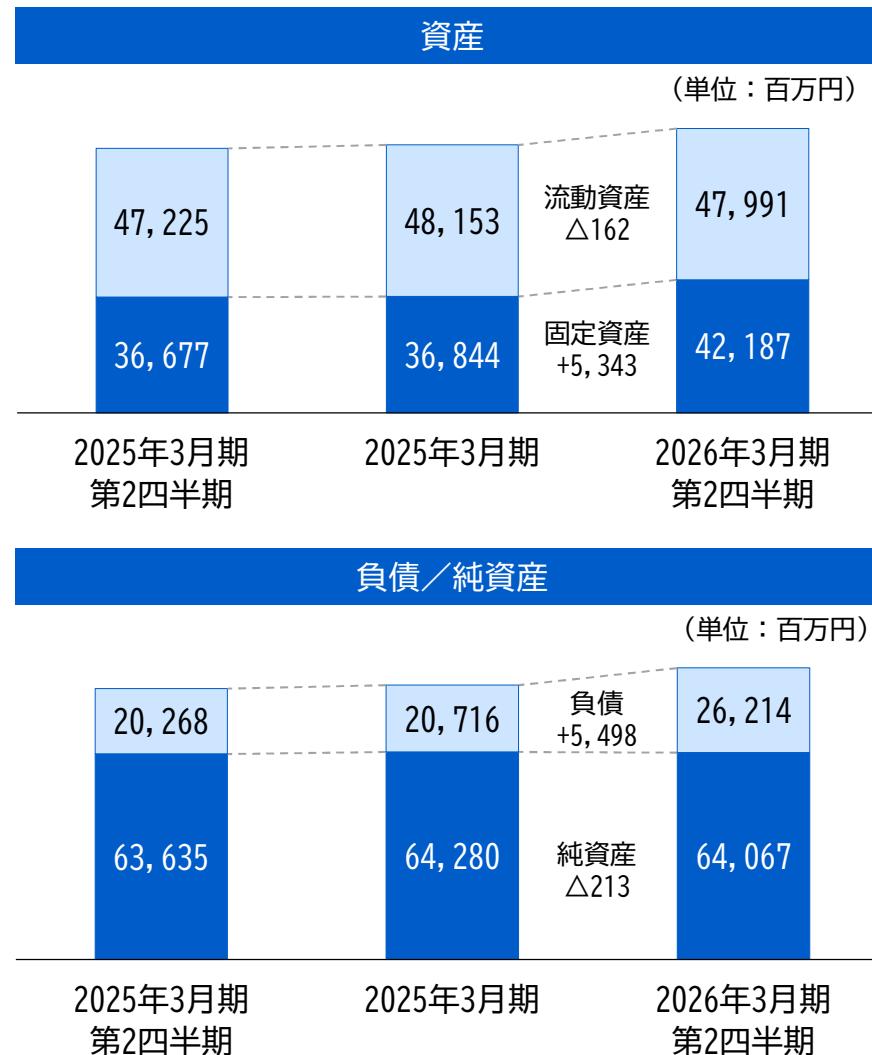
11,429

0

2022年3月期  
第2四半期2023年3月期  
第2四半期2024年3月期  
第2四半期2025年3月期  
第2四半期2026年3月期  
第2四半期

# 連結貸借対照表

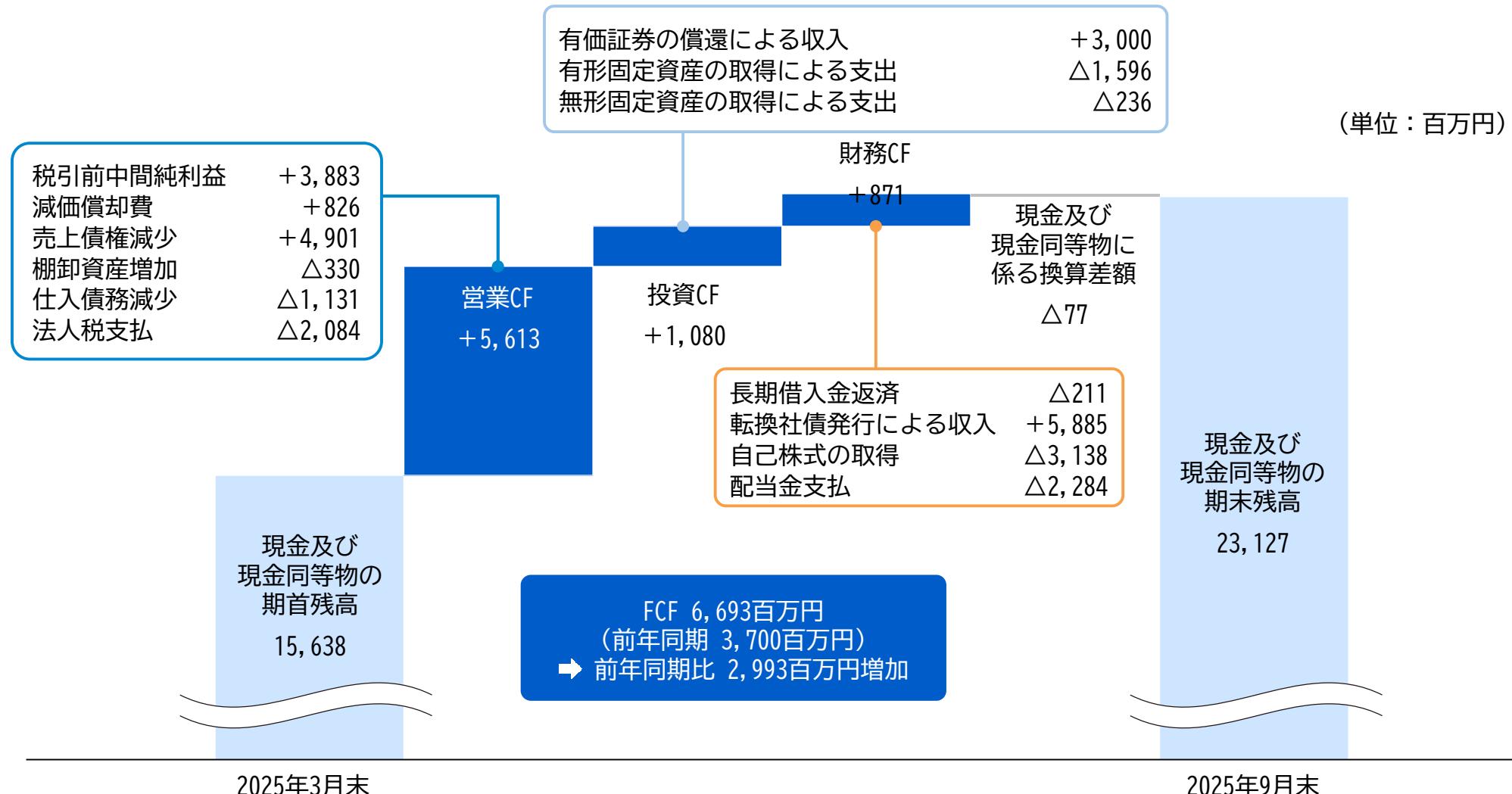
- 2025年4月のユーロ円CB（60億円分：自己株式取得の原資として）発行等により、現預金は前期末から増加。売上債権は季節的要因により前期末比で減少
- CB発行により負債が増加した一方で、自己株式取得などに伴い純資産は減少。自己資本比率も前期末から4.2pt低下



	2025年3月期	2026年3月期 第2四半期	増減額
流動資産	48,153	47,991	△162
現金及び預金	15,669	23,157	7,488
受取手形及び売掛金	19,249	16,212	△3,037
棚卸資産	4,142	4,425	283
固定資産	36,844	42,187	5,343
有形固定資産	20,777	22,060	1,283
無形固定資産	1,163	1,251	88
投資その他の資産	14,903	18,875	3,972
資産合計	84,997	90,282	5,285
負債合計	20,716	26,214	5,498
(有利子負債残高)	2,412	2,580	168
純資産合計	64,280	64,067	△213
負債純資産合計	84,997	90,282	5,285
(単位：%)			
自己資本比率	71.7	67.5	△4.2pt

# 連結キャッシュフロー計算書

- 中間純利益の計上、売上債権および仕入債務の減少により、営業CFは増加
- 有価証券の償還、有形・無形固定資産の取得等により、投資CFは増加
- 自己株式取得・配当など株主還元を強化する一方、CB発行による資金調達で、財務CFは増加



## II. 2026年3月期 業績予想

(2025年5月15日公表予想から修正なし)

# 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

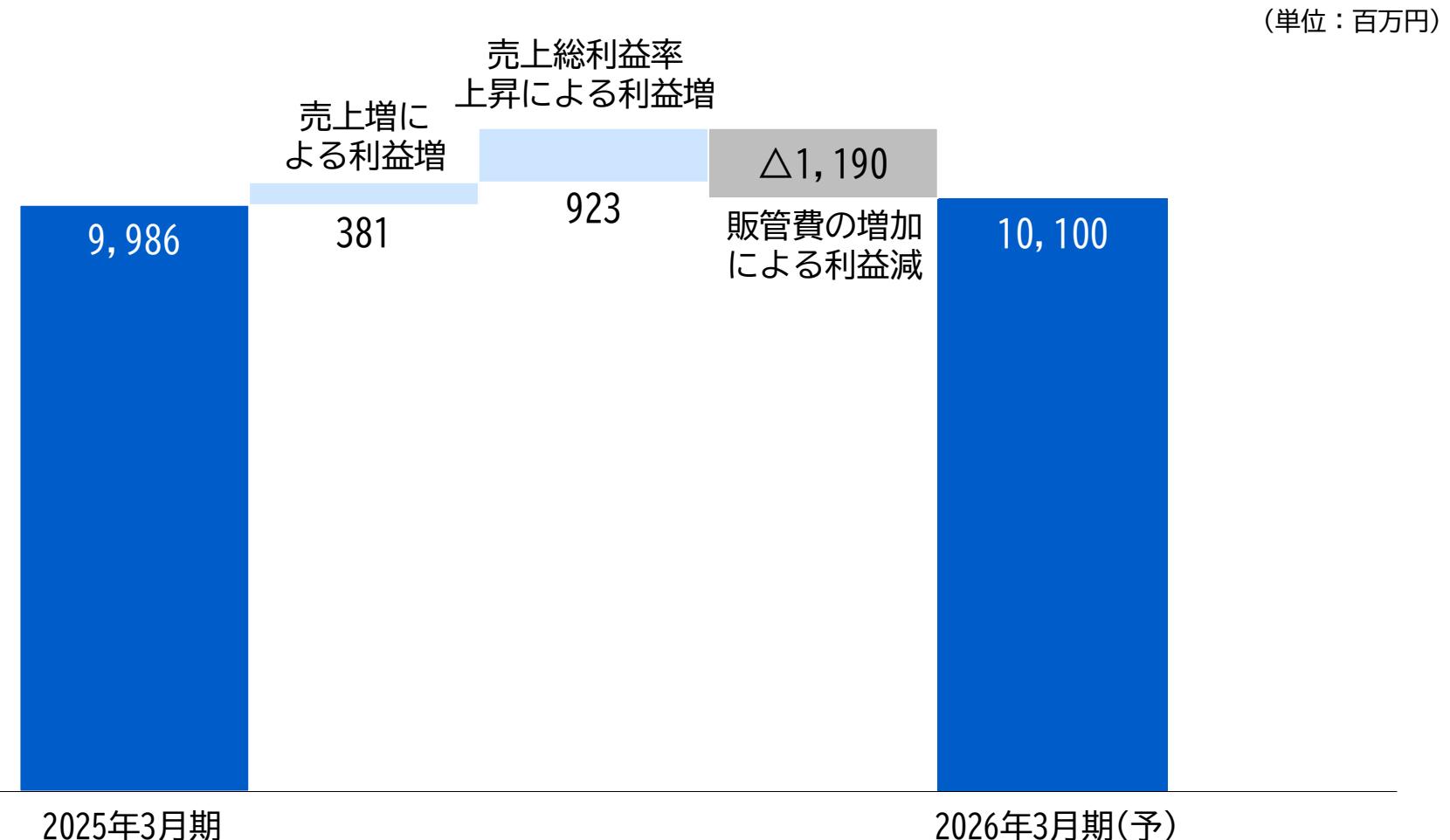
(単位：百万円、%)

	2025年3月期		2026年3月期 予想			前期比
	金額	構成比	金額	構成比	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



# 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、年間配当金は期首予想どおりの配当額を予定（実質的に前期と同額）
- 自己株式取得を進めてきたため配当金総額としては減少見込みであるも、配当性向は1.4ポイント程度の上昇を予想

		年間配当金			配当金総額 <sup>※3</sup> (合計)	自己株式 取得額 <sup>※3</sup>	配当性向 <sup>※3</sup> (連結)	総還元性向 <sup>※3</sup> (連結)
		中間	期末	合計				
		円 錢	円 錢	円 錢	百万円	百万円	%	%
2025年 3月期	決定額	54.00	32.00	— <sup>※2</sup>	3,608	4,715	46.4	106.3
	株式分割考慮後 <sup>※1</sup>	18.00	32.00	50.00				
2026年 3月期	決定額	20.00	—	—	3,535	4,584	47.8	109.7
	予想額	—	30.00	50.00				
増減額	株式分割考慮後 <sup>※1</sup>	+2.00	△2.00	0.00	△73	△131	+1.4pt	+3.4pt

※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（分割を考慮しない場合の1株当たり年間配当金は、期末96円、合計150円）

※3 2026年3月期の配当金総額・自己株式取得額・配当性向・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、予想どおりに配当を実施し、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45.8億円全額を取得できた場合

## 株主優待

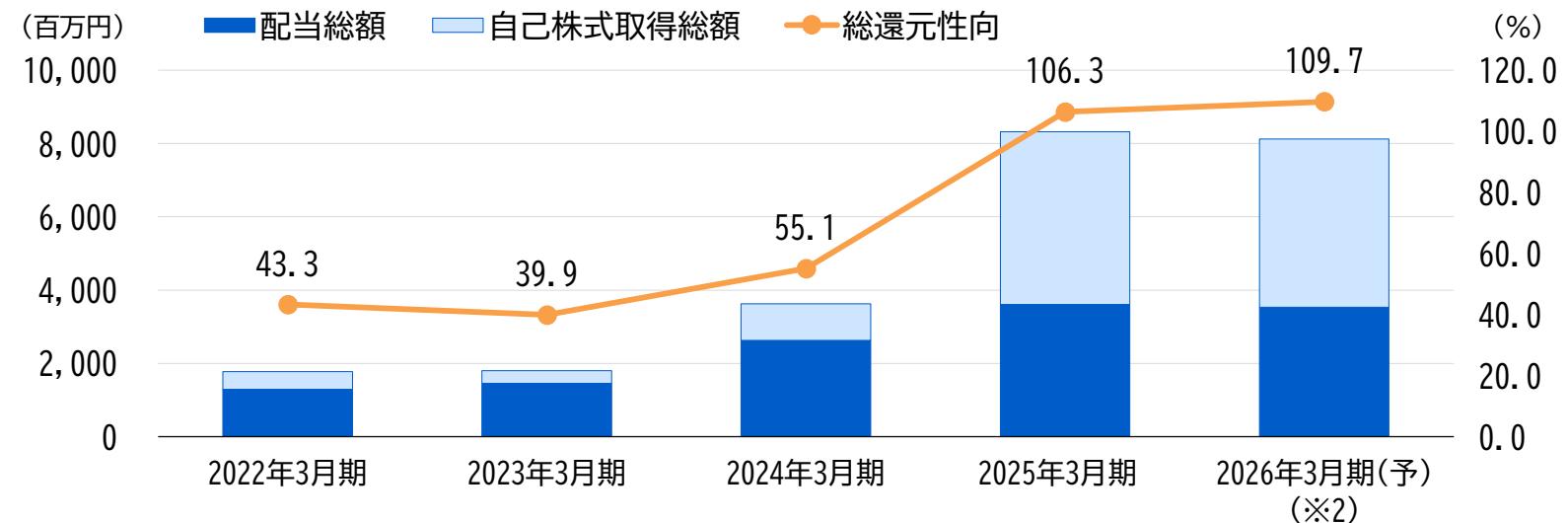
※保有株式数は株式分割実施後基準

保有期間	保有株式数	優待内容
1年以上	300株以上3,000株未満	図書カード1,000円分
	3,000株以上	カタログギフト5,000円相当

# 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)

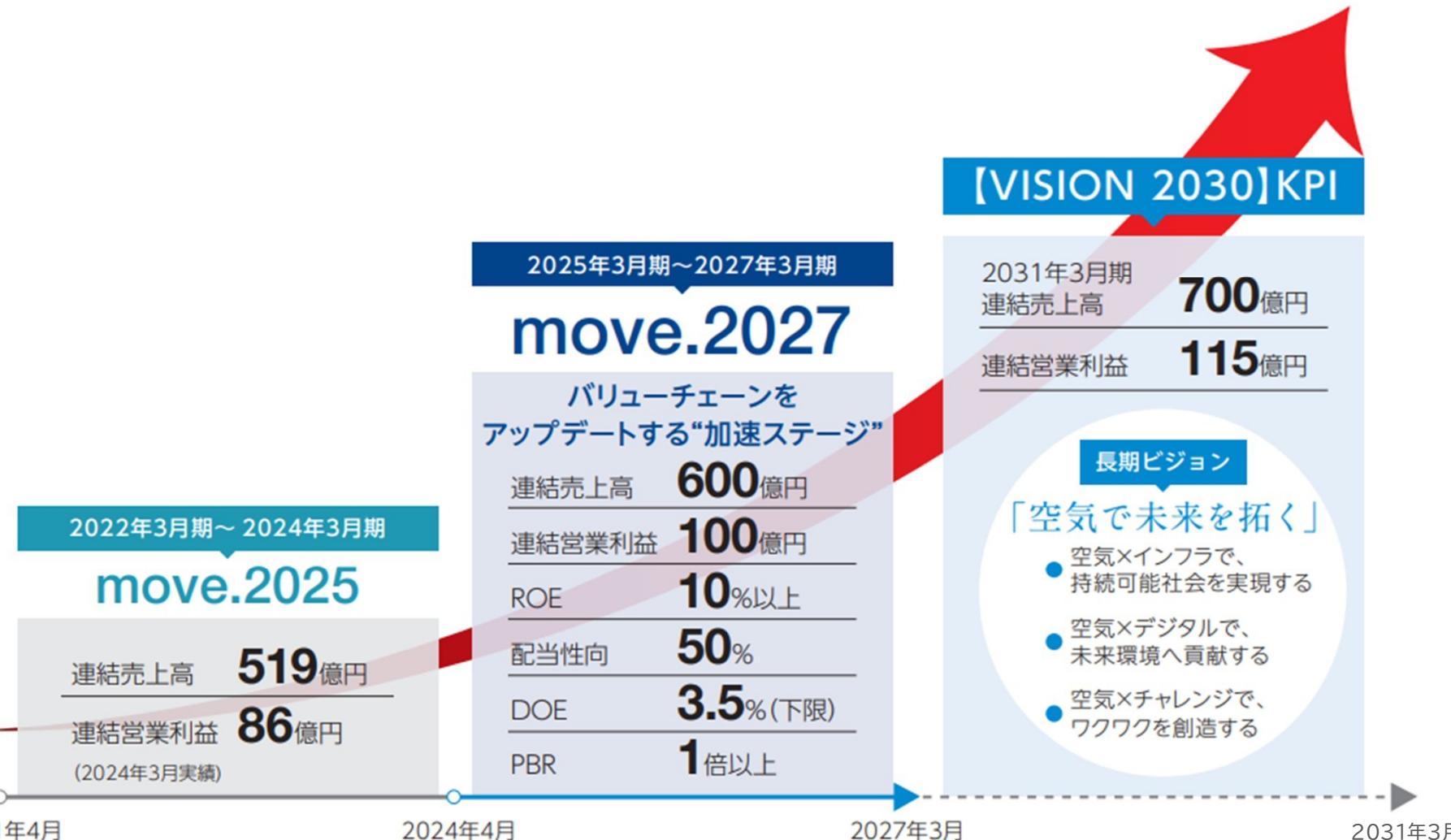
※1 2024年12月1日を効力発生日として普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施したため、1株当たり当期純利益・1株当たり配当金は、当該分割後基準に換算

※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
- 長期ビジョン「VISION 2030:空気で未来を拓く」を見据え、資本コスト経営・サステナビリティ経営の継続的な推進、長期ビジョン実現に向けたマテリアリティ特定などに取り組む。2031年3月期の業績目標も新たに設定



# 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
- 当初計画に含んでいた水素冷却市場は、調達コストや技術的課題などにより需要が伸び悩んでいる現状を踏まえ、主要テーマからは除外。脱炭素関連技術の進展や再エネ蓄熱の普及は依然有望であり、需要創出に取り組む

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、個別空調、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
- 再エネ蓄熱市場では、前期実績から売上が減少する見込みだが、長期的な目線で営業強化と需要創出に取り組む

## 当社グループのターゲット市場と戦略

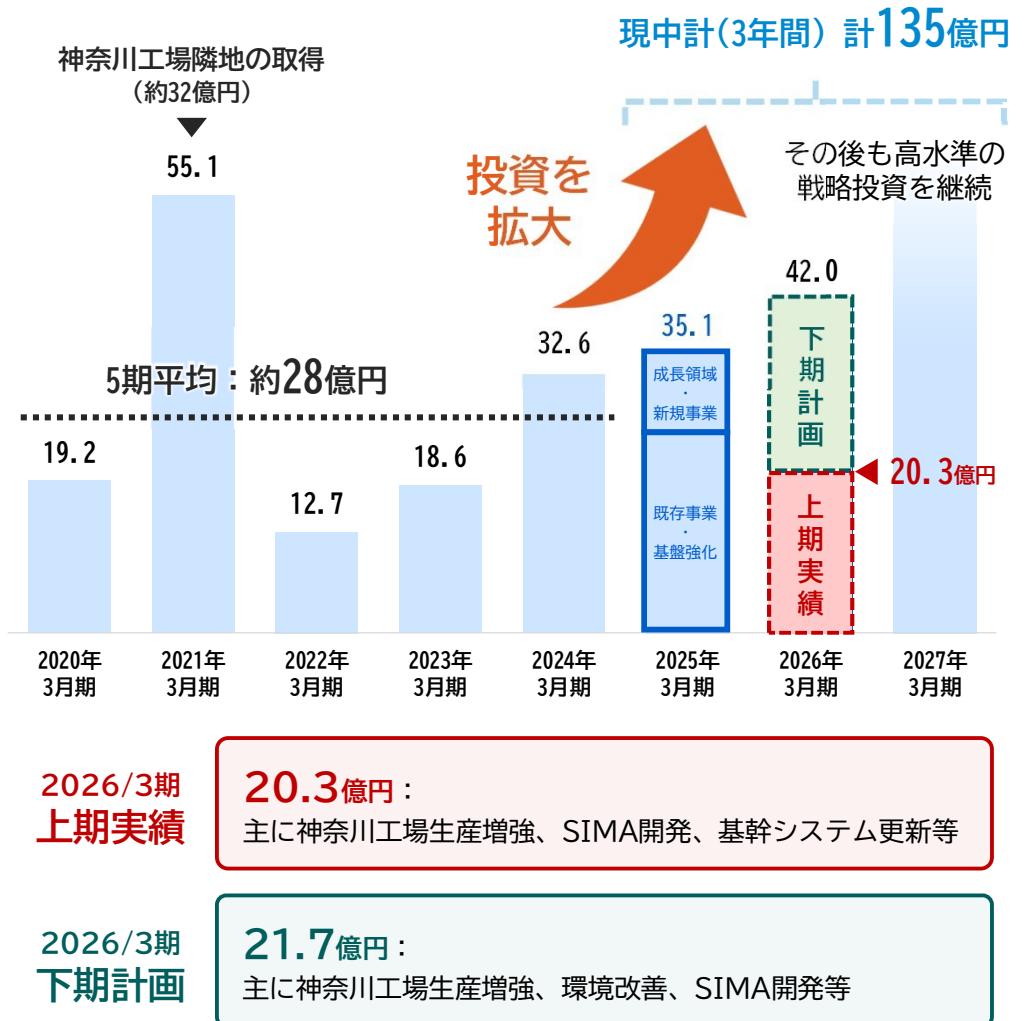
グループ市場戦略 主要テーマ	グループ売上			グループの狙い	2025年9月時点の進捗 (◎/○/△/✗)
	2025/3期 実績	2026/3期 見込	2027/3期 目標		
データセンター	43億円	47億円	55億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社グループのバリューチェーンを活かし、製品+サービスのソリューションをトータル提案</li> <li>安定稼働と環境価値を提供</li> </ul>	<p>◎ 製品・サービスの強みと価値を明確にし、グループ一貫でのバリューチェーンを構築</p> <p>◎ 足元の空冷DC向け拡販を進めつつ、液冷DCやコンテナ型DCなど市場ニーズの変化も注視</p>
個別空調	30億円	31.5億円	33億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>オクージオ®（一体型ヒートポンプ空調機）</li> <li>低GWPの新冷媒対応ヒートポンプ空調機の開発・販売</li> </ul>	<p>◎ 公共施設・ホテル向け等の納入やデータセンターの外気処理用途などで、販売は増加傾向</p> <p>◎ 体育館空調システム「そよ風アリーナ®」など新たなニーズ創出や提案型営業にも注力</p>
空調設備工事 メンテナンス	123億円	125億円	126億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>空調機のメンテ更新に関わる電気工事を拡張</li> </ul>	<p>◎ 空調設備工事の堅調な需要を取り込み、当期は順調に売上が伸長する見込み</p> <p>◎ 業績拡大で課題となる施工リソースの拡充・持続的な人財育成のしくみづくりにも取り組む</p>
再エネ蓄熱	2.4億円	0.7億円	7億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>再生可能エネルギー向け蓄熱システムの拡販</li> </ul>	<p>△ 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、当期の売上を見込む</p> <p>△ 脱炭素社会の移行トレンドを見据え、営業手法の検討や認知度向上など基盤固めを並行して推進</p>

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



### 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

### 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

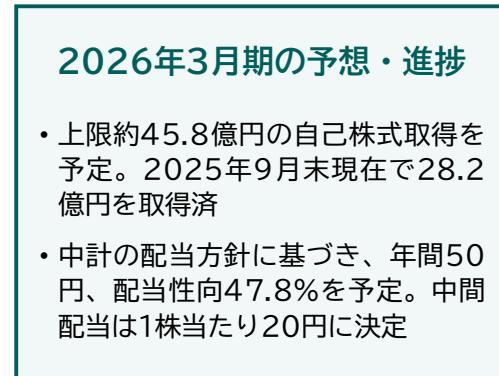
#### ✓ SSAを基盤とした次世代生産体制の強化 ～生産プロセスイノベーション

- ・ 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

# キャッシュ・アロケーションイメージ

- 負債活用・株主還元強化による大胆な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



## ■ キャッシュ・アロケーションイメージ

### 原資 配分



- ✓ 負債活用・株主還元強化による大胆な資本構成の見直し
- ✓ 自己株式取得の原資は主に負債活用を想定
- ✓ 2025年4月にCB 60億円分を発行し、全額を自己株式取得に充当

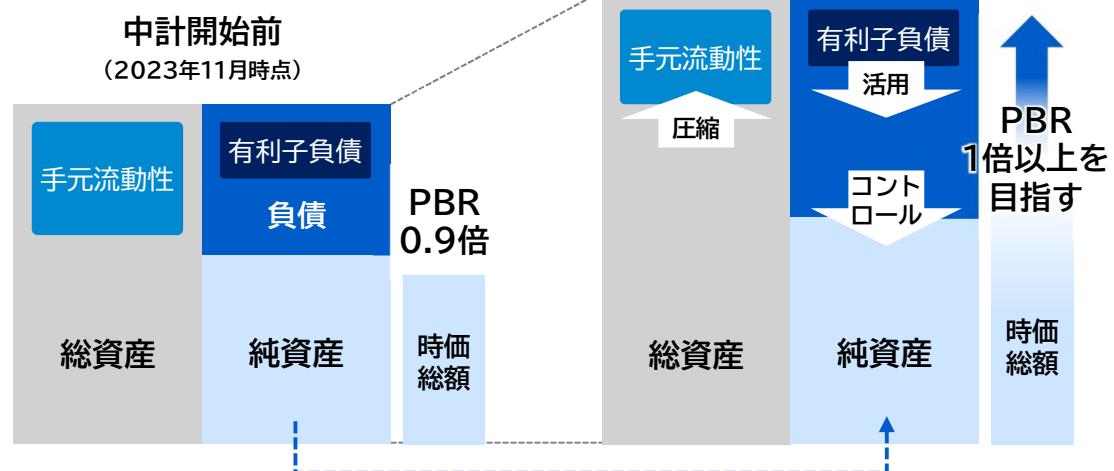
最適な負債・資本構成を見据えた  
強力なB/Sコントロール



- ✓ 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なら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

## ■ B/Sイメージ



# 中計ターゲット市場と主な設備投資

**SINKO**

総合実験棟

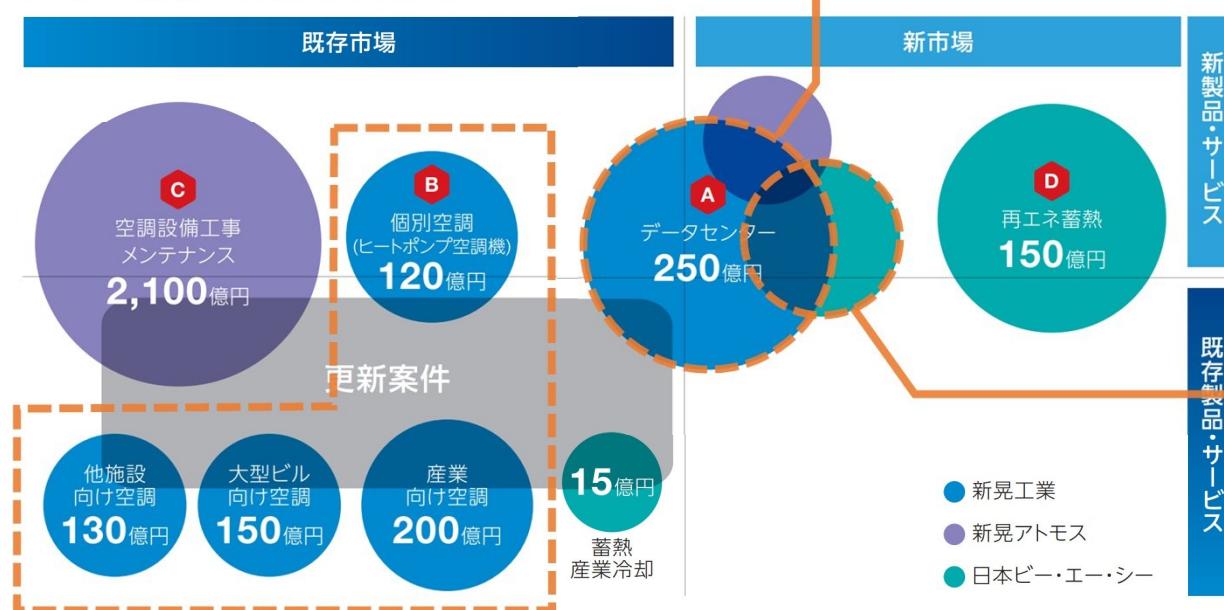
## SINKO AIR DEVELOPMENT LAB

サーバー冷却用空調機の高度な性能試験（コミッショニング）に対応

データセンター  
(空冷)



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)



データセンター  
(空冷・液冷・液浸)

## DC・プラント向け冷却塔展示施設 BAC BASE

DC案件の製品検収やサービス員の技能向上に活用

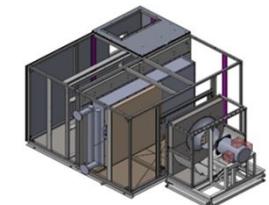


コア事業強化

## 生産能力増強

(工場最適運営・SIMAプロジェクト)

2030年度には、空調機の年間生産台数が2024年度比30%アップ



# 主な設備投資の概要

## 生産能力増強投資（工場最適運営・SIMAプロジェクト）

コア事業強化

- 一品一様の製品対応力は当社の強みである一方、複雑化した労働集約的な生産体制が課題。国内の労働人口減少や持続的な企業成長を見据え、**労働集約型のモノづくりから脱却するための抜本的な生産改革**に着手
- 生産プロセスの効率化や、神奈川・岡山両工場の最適運営による**【持続的なモノづくり】**を確立
- 製品のデジタルデータ化で製造L/T短縮と品質向上を両立させる**【設計・製造のDX化】**を推進
- 2030年度には、**空調機の年間生産台数が2024年度比で30%アップ**する見込み



総合実験棟

## SINKO AIR DEVELOPMENT LAB

データセンター  
(空冷)

- DC市場参入の障壁であった**【実機での実負荷能力試験・段階別検査(コミッショニング対応)】**をクリアするため、2024年6月 神奈川工場内に開設。**空調機の試験施設としては国内最大級**
- 国内メーカーとしてDC空調にいち早く参入。**DC空調市場での知名度向上・納入実績拡大**に注力
- JIS/JRA規格や、猛暑・厳冬など**厳しい環境下での冷暖房性能の評価が可能な試験室**を併設



データセンター・プラント向け冷却塔展示施設

## BAC BASE

データセンター  
(空冷・液冷・液浸)

- 大型冷却塔の販売数増加が見込まれるなか、**顧客への訴求力強化・サービス員の技能向上**を目的に、2025年2月 神奈川工場内に開設。大型冷却塔の展示施設としては国内有数規模
- 大型冷却塔は液冷・液浸が普及しても必要とされる設備**であり、今後も安定した需要を見込む
- 製品の構造やスケール感、サービスも含めた品質を効果的に訴求し、**顧客からの高い評価**を獲得



# 個別空調市場の競争力強化

- 中計ターゲット市場の一つである個別空調分野では、機器販売にとどまらずエンジニアリングへの事業拡張を目標とし、従来のセントラル空調とは異なる提案型営業や空調ニーズ獲得に注力
- 体育館空調システムや工場暑熱対策製品の訴求力強化のため、空調効果を実際に体感できる展示施設「SINKO AIR EXPERIENCE SPACE」を2025年度中に神奈川工場へ開設予定
- 脱炭素などの社会トレンドや将来的な市場ニーズを見据え、製品競争力を支える研究開発も中長期目線で強化

## 個別空調市場の業績拡大に向けた営業施策

### 体育館空調システム「そよ風アリーナ®」の販売促進

- ✓ 2025年4月のPR開始以降、全国の自治体や学校関係者に向けて、そよ風アリーナの積極的な販促活動を展開中
- ✓ 神奈川県秦野市と進めている実証事業では、真夏の猛暑環境でも体育館内の暑さ指数（WBGT）が大きく改善。製品コンセプトの有効性確認、販促に有用なデータ収集などを2026年3月まで継続
- ✓ 営業段階で想定される課題は自治体予算と導入コストの兼ね合い。国の補助金などに関する情報収集も行い、営業施策を円滑に展開するための工夫も並行して検討



(左) 秦野市内の小学校における そよ風アリーナの設置状況  
(右) そよ風アリーナ運転時の空調効果測定（サーモグラフィ）

### 空調体感施設「SINKO AIR EXPERIENCE SPACE」

- ✓ 学校体育館をイメージした空間を施設内に用意し、そよ風アリーナを実際に稼働させることにより空調効果を訴求
- ✓ 2025年度中に神奈川工場内に開設予定。開設後は学校関係者や設計事務所をターゲットにしたPR活動を展開
- ✓ 中小規模の工場などを想定した暑熱対策製品も展示し、従来のセントラル空調とは異なる提案型営業・ニーズ獲得に本施設を活用



SINKO AIR EXPERIENCE SPACE 完成イメージ

# グループ各社の成長に向けた取り組み

## 工事・サービス事業

### 新晃アトモス株式会社 **SINKOATMOS**

- 定期保守契約の拡大やサービスのパッケージ化・DX化を進め、空調機エンジニアユーザーとの関係性強化・安定的なストックビジネス創出を目指す
- 人的資本の強化も重要な経営課題の一つとして、施工リソースの拡充・持続的な人財育成のしくみづくりにも取り組む



## 空調関連機器製造・販売事業

### 日本ビー・エー・シー株式会社



- 省エネ・節水など製品の強みを明確化し、DC・プラント向け実績を拡大
- 液冷DCやコンテナ型DCなど今後の成長市場を見極め、競争優位を確保するための営業施策を展開
- 日本特有の市場ニーズや環境規制にマッチする製品改良・システム提案を進め、中長期的に有望なターゲットの探索にも注力

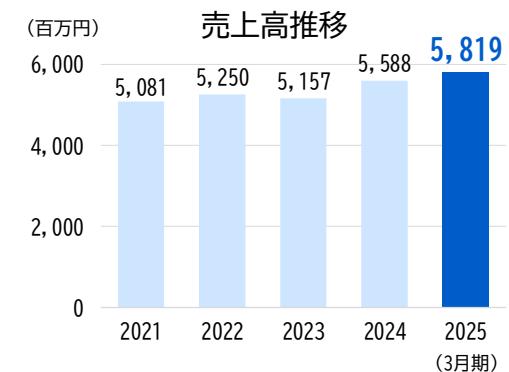


## ビル管理事業

### 千代田ビル管財株式会社



- 労働力不足やコスト上昇といったビルメンテナンス業界の構造的課題に対し、収益性改善・人財確保を重点的な取り組みとして推進
- ドローンを活用したインフラ点検や熱中症対策に適した断熱施工など、社会課題の解決に向けた事業創出・収益基盤強化も進める



## IV. 資本コスト経営推進の取り組み

# 中計財務戦略に対する進捗・実績

- 2023年3月に東証から発表された「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」の要請を踏まえ、当社グループでは、2025年3月期からの中期経営計画「move.2027」において、資本コストと株価を意識した経営を推進。ROE・PBR等の定量目標を新たに経営指標として設定し、資本コスト経営を事業運営の軸としていくことを明示
- 3年間の中計期間は折り返し地点を迎えた。資本コスト経営の推進に関するこれまでの取り組みを振り返るとともに、長期ビジョン「VISION 2030:空気で未来を拓く」の実現に向けて今後もいっそうの企業価値向上を目指す

## 中計「move.2027」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

企業価値向上 **【目標】** PBR1倍以上の達成

### ROE向上

**【方針】** 資本コストを上回るROEの確保  
**【施策】** 戦略投資・株主還元の戦略的配分

### 株主資本コスト低減

**【方針】** 投資家・株主からの信頼性向上  
**【施策】** 情報開示および投資家・株主との対話強化

## 中計期間前半の取り組み・実績

中計1年目の2025年3月期は順調に進捗  
今後も企業価値向上のための取り組みを進める

企業価値向上

**【実績】** 2025年3月末におけるPBRは1.4倍となり  
目標とする1倍以上を達成（今後も継続達成を目指す）

### ROE向上

**【実績】** 2025年3月期のROEは12.8%となり  
目標とする10%以上を達成（今後も継続達成を目指す）

- ✓ 資本構成の見直しや政策保有株式の縮減、株主還元強化による資本効率の向上
- ✓ ターゲット市場に基づく事業戦略・投資戦略実行の結果、連結営業利益は当初計画を上回るペースで伸長

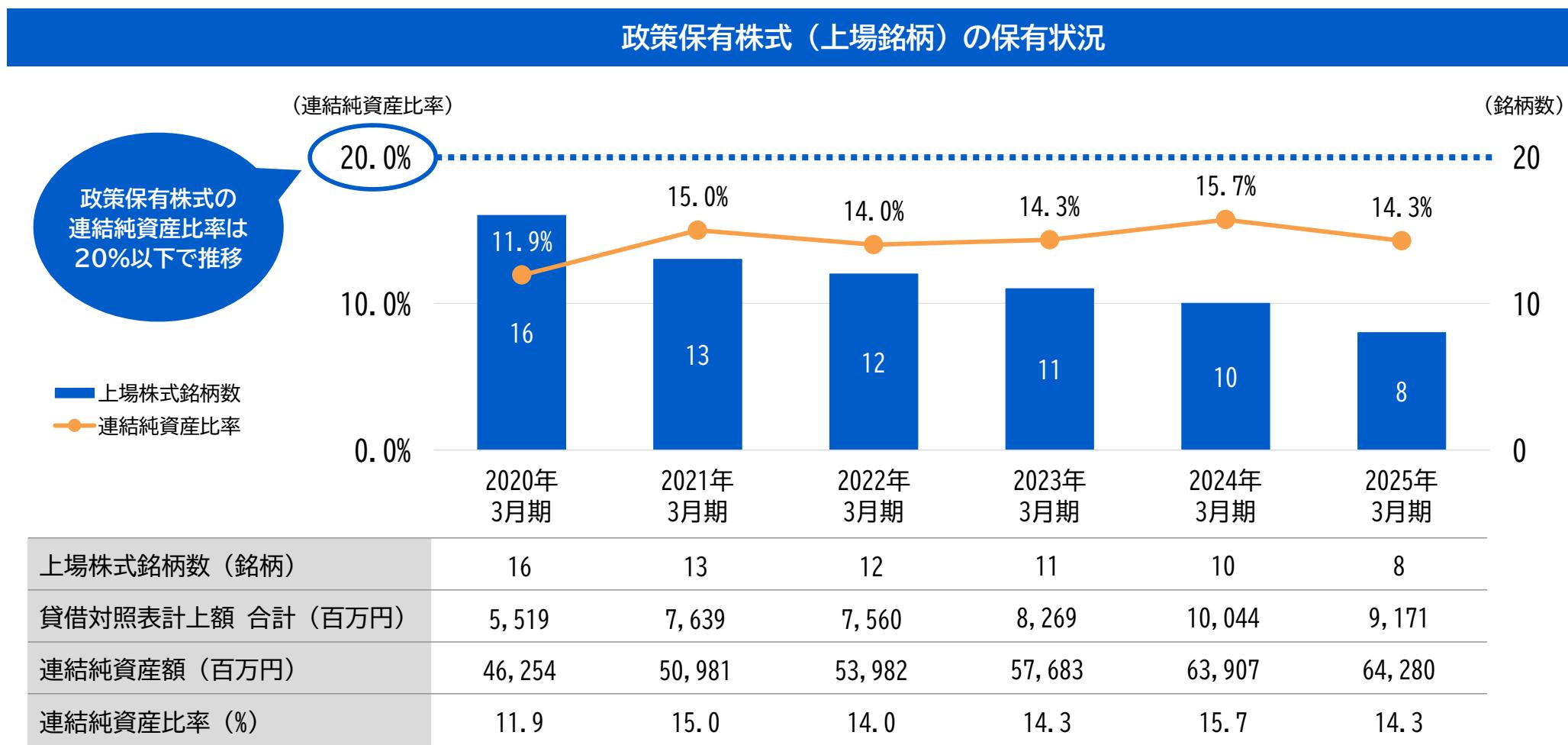
### 株主資本コスト低減

**【実績】** 積極的な情報開示・資本市場との対話を推進

- ✓ 情報開示の手段と範囲の拡大、株式分割等により、国内外投資家の認知度アップ・当社株式の流動性向上に取り組む
- ✓ 個別面談を通じた株主・投資家との対話状況は取締役会に報告し、当社にとって有益と判断された内容は前向きに対応

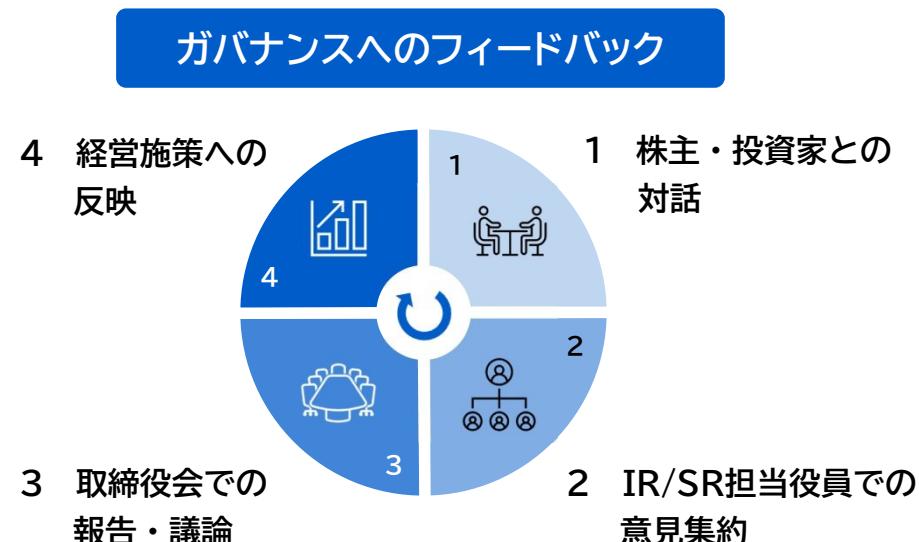
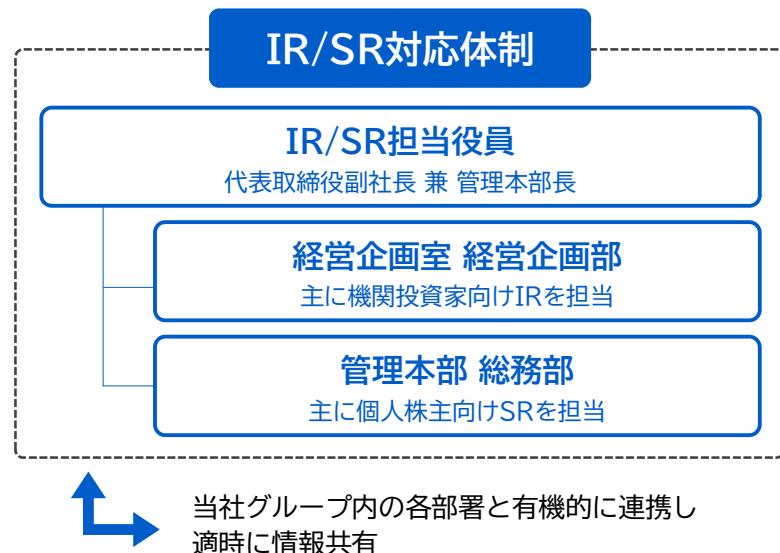
# 政策保有株式の縮減

- 資本効率改善を目的に、政策保有株式の縮減を継続的に実行。保有の合理性を取締役会にて総合的に検証し、売却可能と判断したものは2025年3月期までにおおむね売却を完了
- 資本提携先や主要取引先については保有を継続しているものの、その保有目的や配当額を有価証券報告書に記載するなど、ガバナンスの透明性向上に資する開示に努める



# 株主・投資家との対話の状況

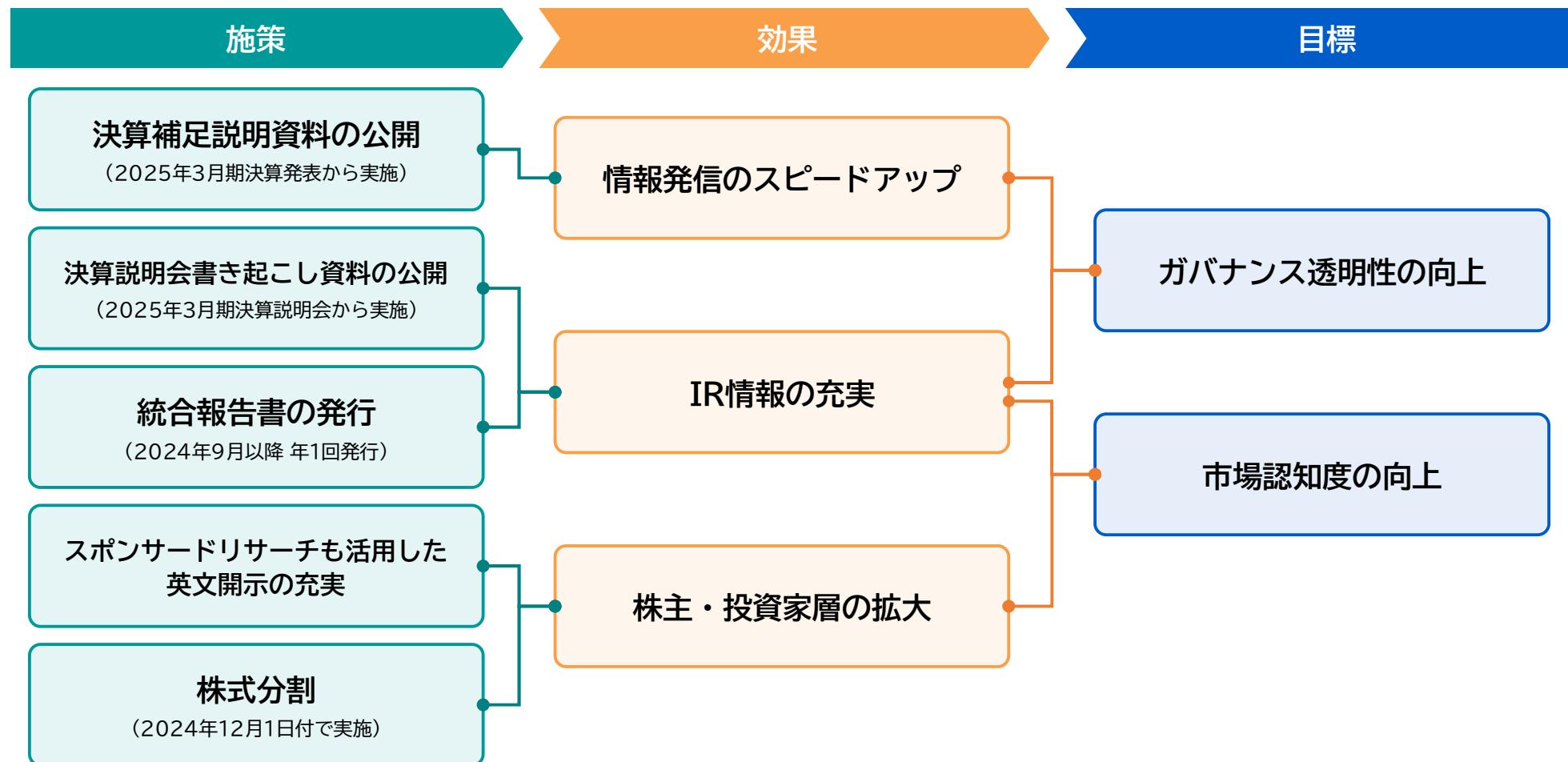
- IR/SRの実施状況は担当役員を通じて経営陣へフィードバックし、有益と判断された意見は前向きに対応
- 半期ごとの決算説明会開催に加え、年間80回以上の個別面談実施（2025年3月期実績）、当社工場・ショールーム見学会を適宜開催するなど、対話機会の充実にも努める



投資家からのご意見・ご要望（例）	ご意見・ご要望に対する対応状況
資本コスト経営を採用した中期経営計画を高く評価する。	改めてこの計画に対する市場からの評価を認識しました。より一層資本コストを意識した事業運営に努めてまいります。
売上高構成比から計算して前期と比較する手間を省くために、決算説明会資料に実額を掲載してもらいたい。	決算説明会資料への反映を行いました。
グループ事業の収益性を考え直す必要性があると感じるため、経営層を含め社内の議論醸成に期待する。	投資家の皆様からいただいたご意見は全て取締役会にて報告し、協議されております。
決算短信開示と同時に受注高を出してほしい。	決算短信と同時に受注高を含めた補足説明資料を開示しました。
IR情報の英文開示を充実させてほしい。	決算補足説明資料や決算説明会の書き起こし資料を英文で開示しました。

# ガバナンス透明性と市場認知度の向上のための取り組み

- 2023年11月の中計「move.2027」発表以後、当社の株価水準は大幅に上昇したものの、直近1年間では時価総額1,000億円付近で推移
- 持続的な企業価値向上のため、明確な価値創造ストーリーの構築に加え、分かりやすい情報発信により【資本市場での認知度・ガバナンス透明性の向上】にも取り組む



# 『統合報告書2025』の発行

- 資本市場に向けた当社グループの情報発信・ステークホルダーとの対話の充実を目的に、2024年より統合報告書を発行
- 2025年9月末に発行した最新版の『統合報告書2025』では、【長期ビジョン実現に向けたロードマップの具体化】や【体系的なマテリアリティ特定】【当社グループの重点施策・人的資本に関する特集】にフォーカス



## 新晃工業株式会社『統合報告書2025』

▼ 閲覧・ダウンロードはこちら ▼

<https://www.sinko.co.jp/sustainability/integrated-report>

※英語版・中国語版は、2025年12月下旬に当社ホームページで公開予定



▲ 長期ビジョンに向けたロードマップ



▲ SINKOグループ マテリアリティ特定



▲ SINKOグループ 重点施策の特集  
(データセンター・個別空調・DX推進)

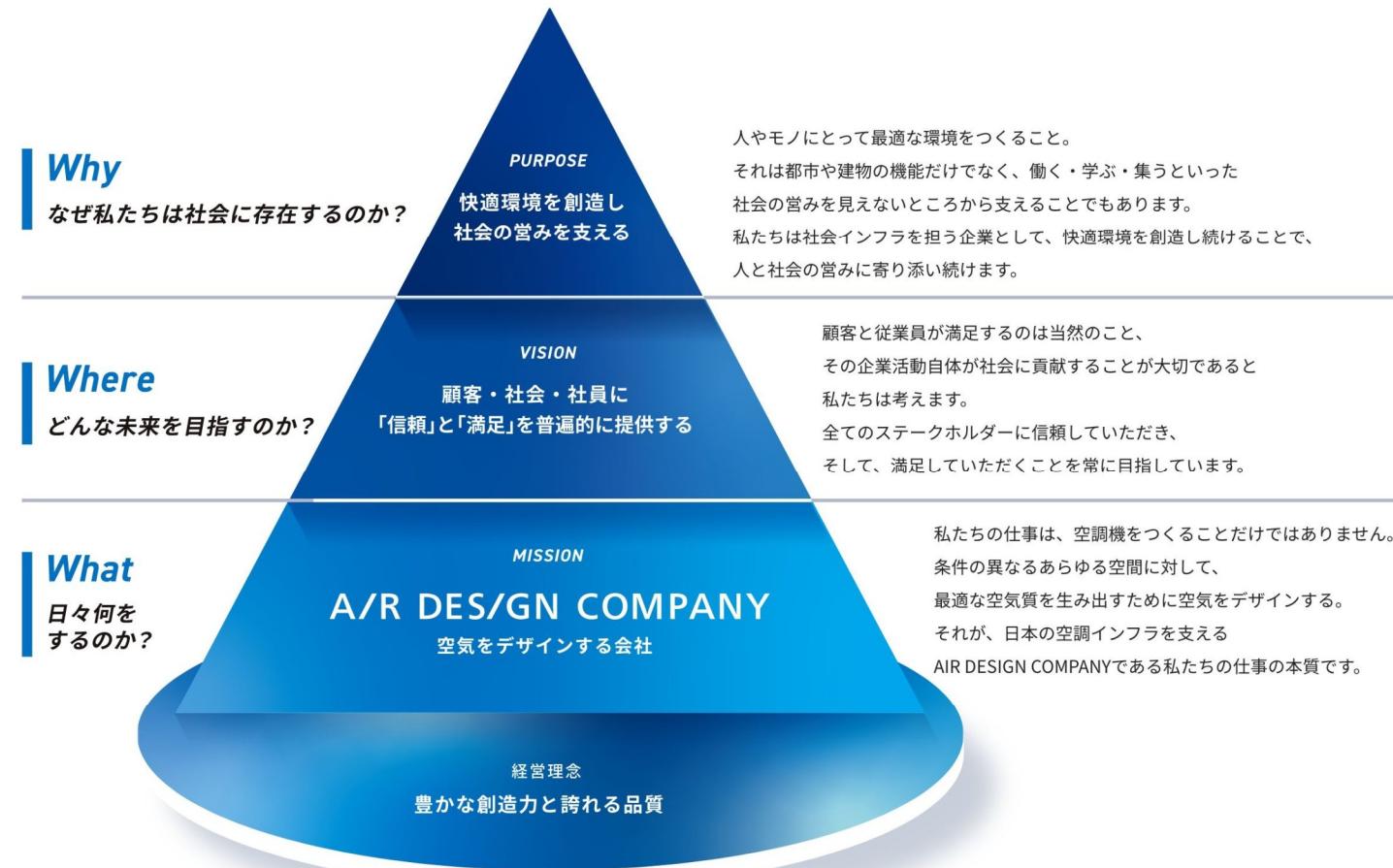


▲ SINKOグループ 人的資本の紹介  
(従業員座談会・社外取締役座談会)

# SINKOグループのミッション “AIR DESIGN COMPANY”

**SINKO**

- 持続的な企業価値向上を目指すための基盤固めとして、グループ全体の理念体系を明確化。当社グループの存在意義（パーカス）を「快適環境を創造し社会の営みを支える」と定義し、社員の挑戦を促す組織文化の定着に取り組む
- 当社グループの事業の本質（ミッション）=「空気をデザインする会社：AIR DESIGN COMPANY」。空調機器の製造販売やサービス提供にとどまらず、快適環境を創造するために、最適な空気質を社会に供給



## (ご参考) 当社株価の推移

- 資本コスト経営の推進を明示した中期経営計画「move.2027」を2023年11月に発表して以来、当社株価は継続的にPBR1.0倍超の水準で推移
- 現中計の目標である「PBR1倍以上」を継続的に達成するための施策を着実に実行しつつ、長期ビジョン「VISION 2030:空気で未来を拓く」を見据えた価値創造ストーリーの構築・持続的な企業価値向上にも取り組む

### 当社株価の推移 (2023年1月～2025年10月)

※2024年12月1日付で実施した株式分割を考慮した調整後株価の推移を表示



# 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/form/>

### 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。