

2022年6月2日
新晃工業株式会社

2022年3月期決算説明会に関する資料の公開について

当社は、下記の通り機関投資家向け2022年3月期決算説明会を開催いたします。
つきましては、説明会で使用する資料をご案内申し上げます。

記

【2022年3月期決算説明会資料】

次ページよりご確認ください。

説明会要領

開催日	2022年6月3日(水)
形式	会場とZoomによるハイブリッド形式にて開催

以上

お問合せ先

新晃工業株式会社 経営企画室 経営企画部 TEL : 03-5640-4169

管理本部 総務部 広報課 TEL : 06-6367-1811

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



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

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。

I . 2022年3月期 決算概要



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、%)

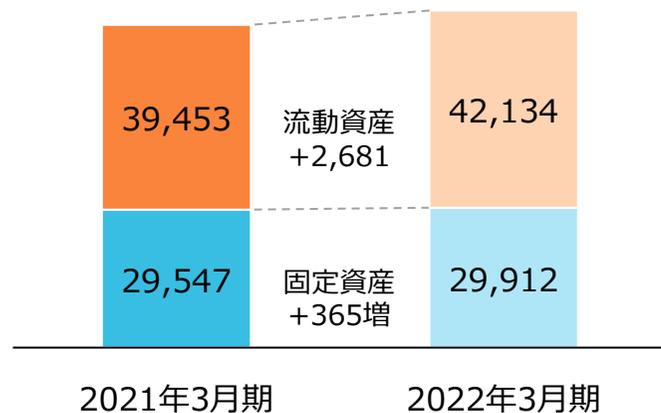
	実績					
	2021年3月期		2022年3月期			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額 前期比	増減率
売上高	39,177	100.0	41,964	100.0	2,787	7.1
日本	33,913	86.6	35,787	85.3	1,874	5.5
アジア	5,263	13.4	6,177	14.7	914	17.4
営業利益	6,565	16.8	5,712	13.6	△853	△13.0
日本	6,608	16.9	5,587	13.3	△1,021	△15.5
アジア	△89	△0.2	78	0.2	167	
経常利益	6,997	17.9	6,048	14.4	△949	△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			

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)

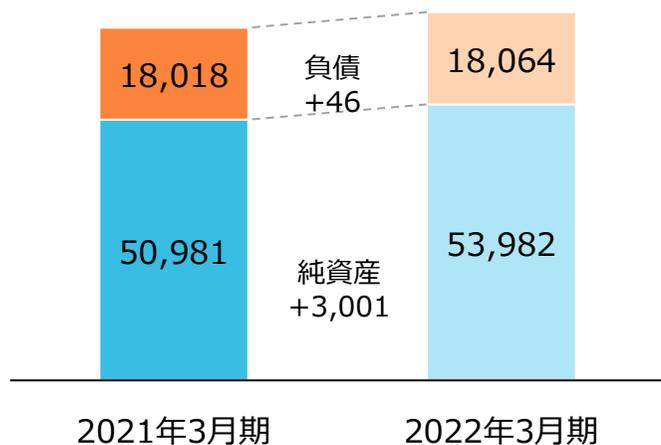


(単位：百万円)

	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／純資産

(単位：百万円)



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	53,982	3,001

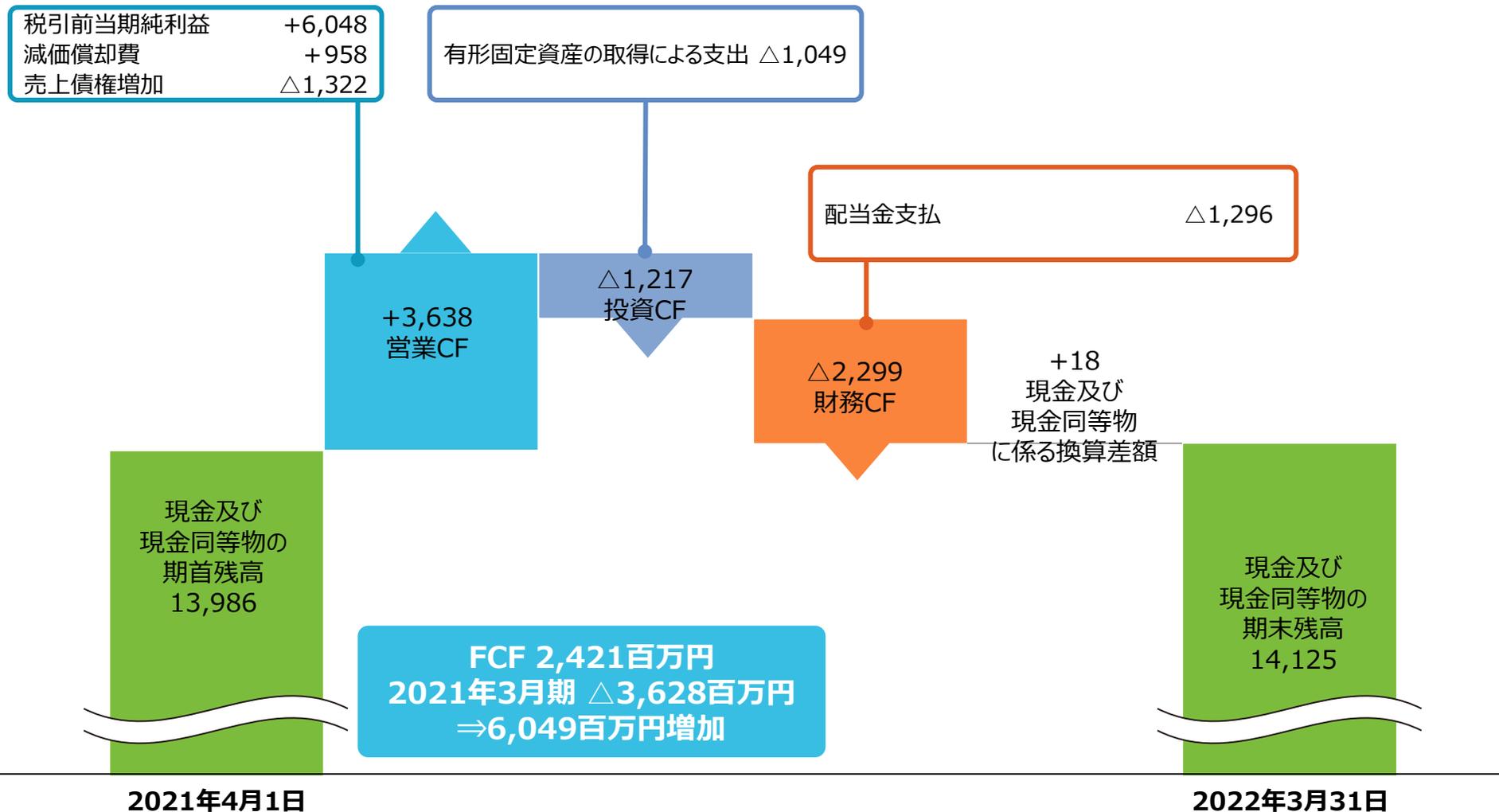
(単位：%)

自己資本比率	70.9	71.6	+0.7pt
---------------	------	------	--------

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)



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)

空調機器製造・販売事業

新晃工業(株)

日本ビー・イー・シー(株)

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.



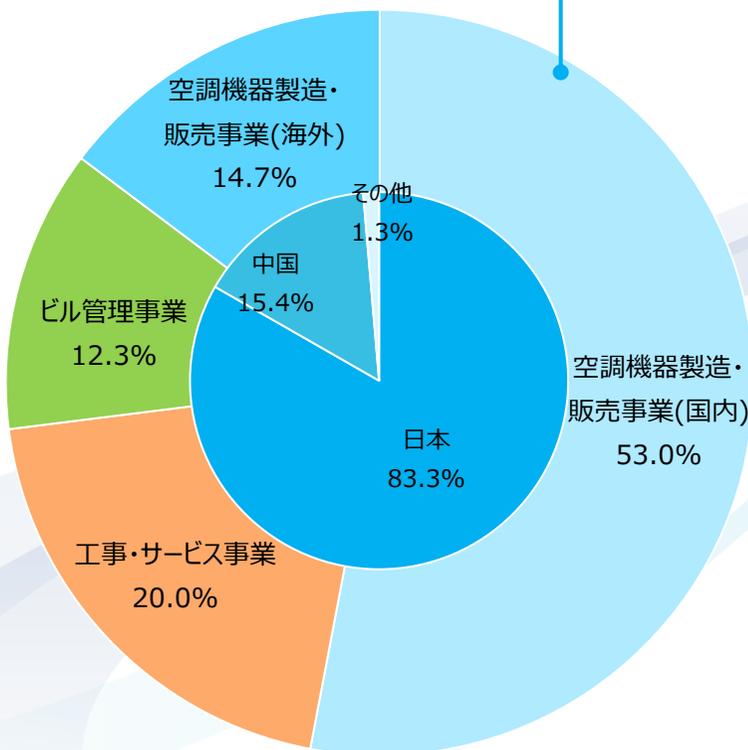
AHU / FCU / ヒートポンプAHU / 氷蓄熱

工事・サービス事業

新晃アトモス(株)

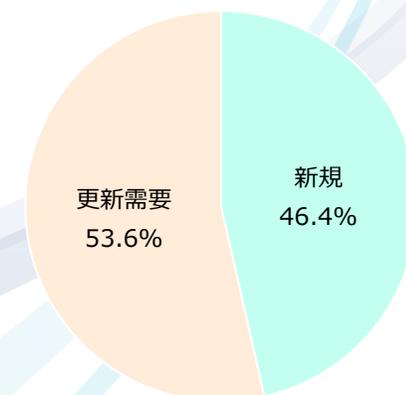
ビル管理事業

千代田ビル管財(株)

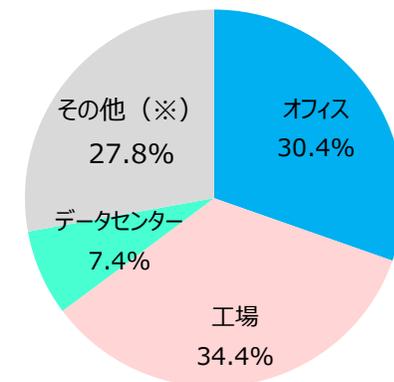


出所：当社実績

新規・更新需要別



用途別

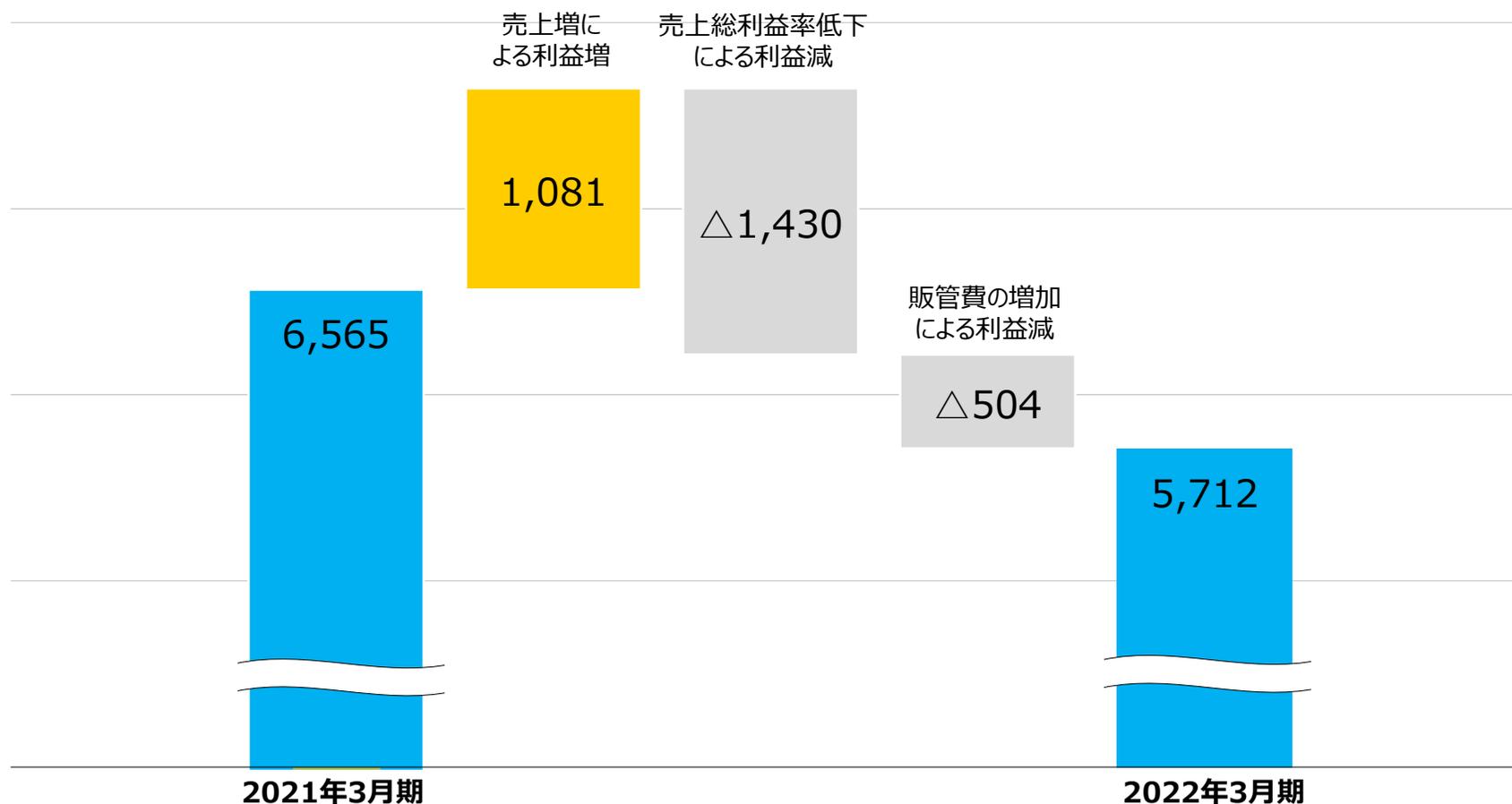


(※) 医療福祉、文教、宿泊、駅・空港ほかを含む

5. 営業利益増減要因

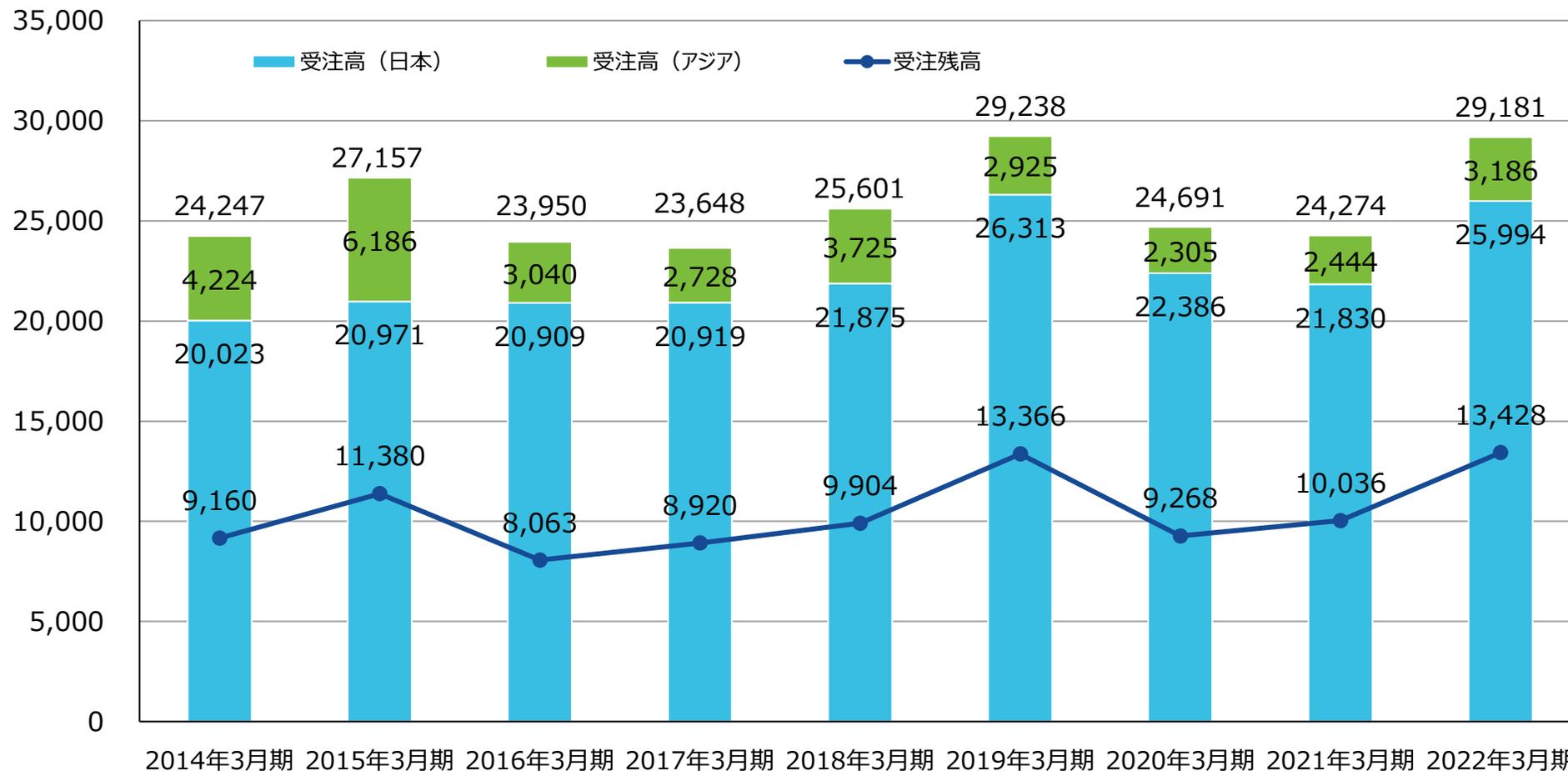
- 売上高は増加するも原材料や物流コスト高騰の影響大きく粗利が低下、販売管理費も増加し減益

(単位：百万円)



6. 受注高・受注残高の推移

(単位：百万円)



Ⅱ. 2023年3月期 業績予想



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%)	<ul style="list-style-type: none"> 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%)	<ul style="list-style-type: none"> 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。

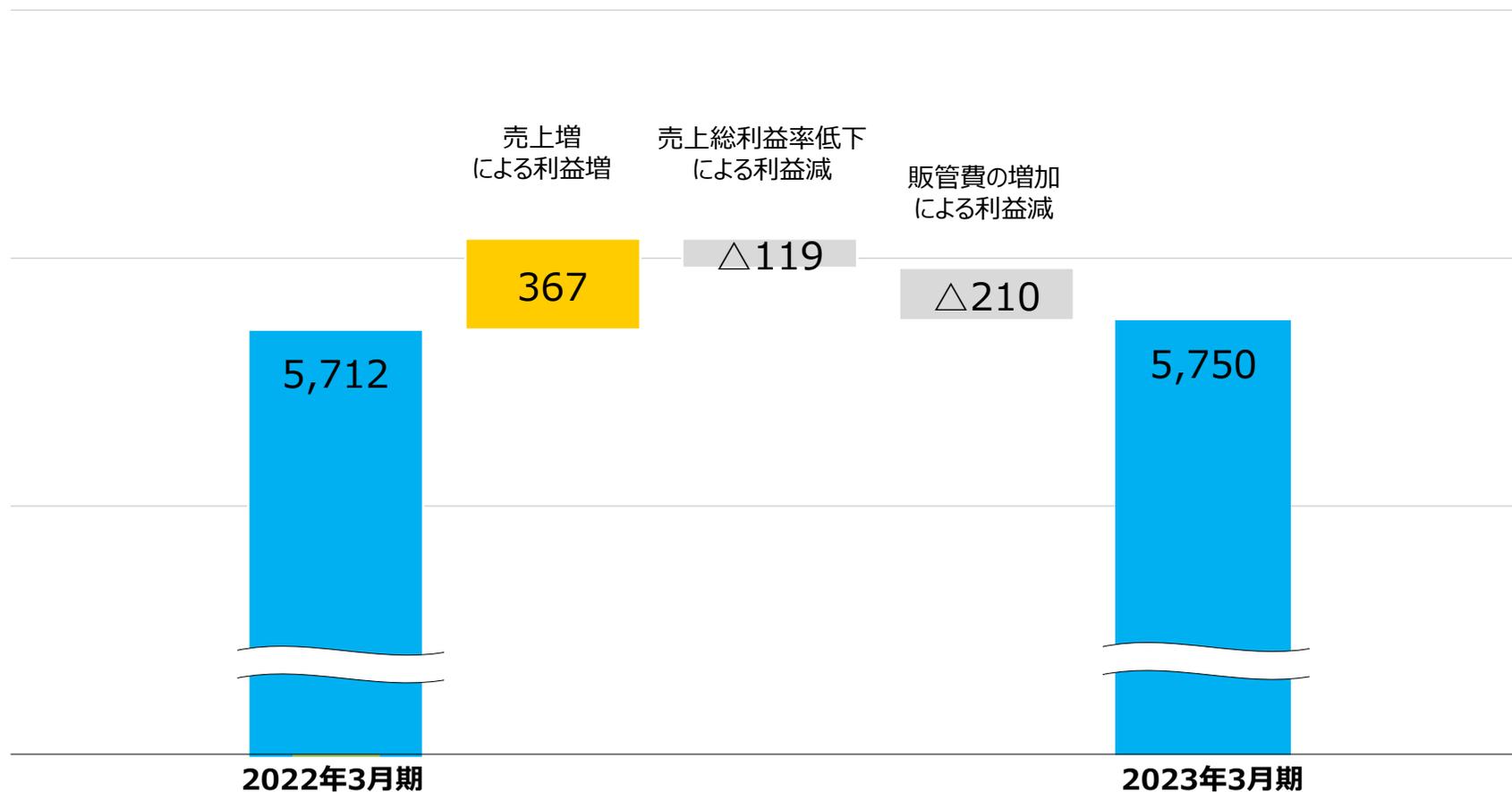
(単位：百万円、%)

	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

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)

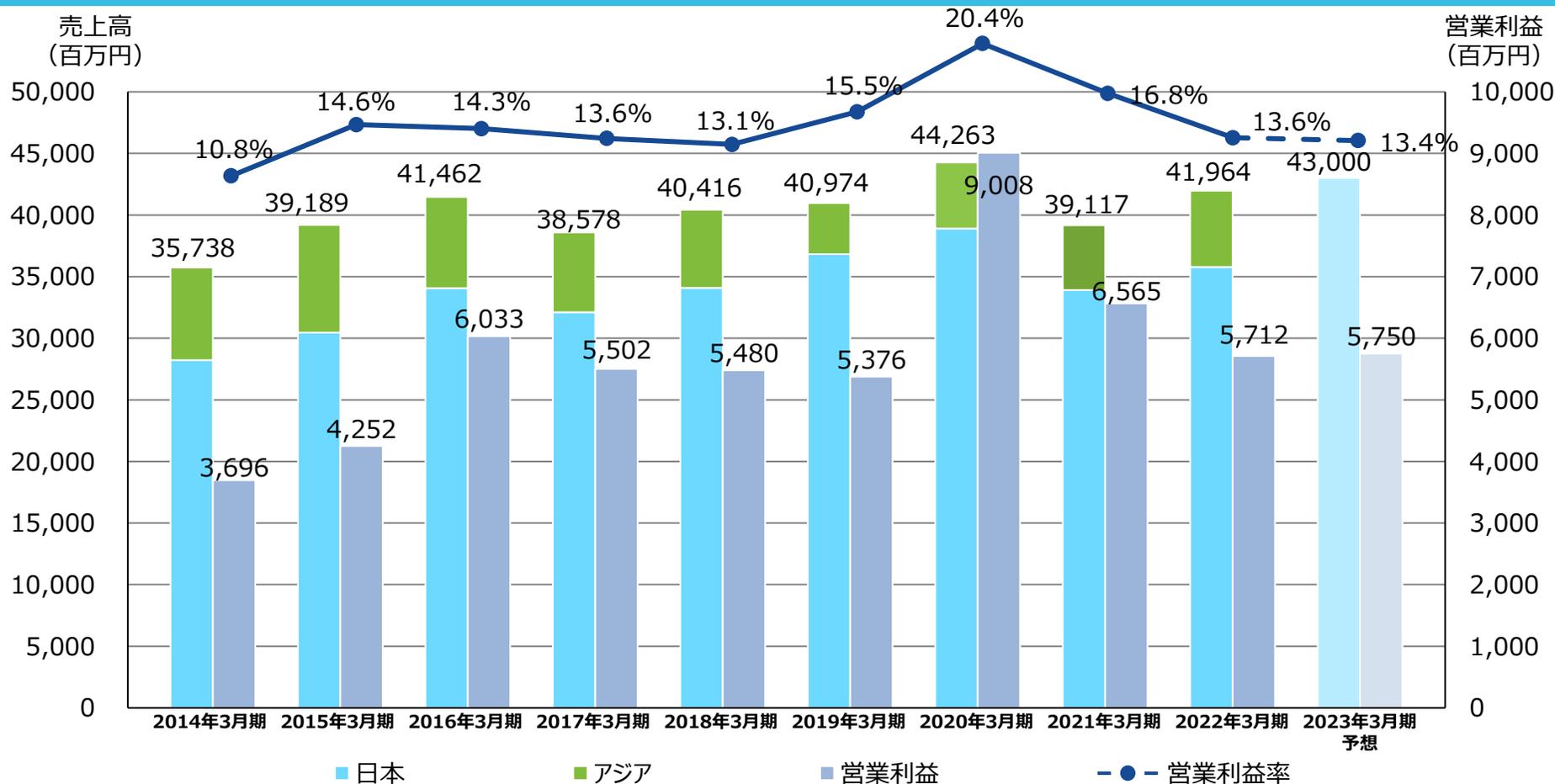


II. 2023年3月期 業績予想

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。

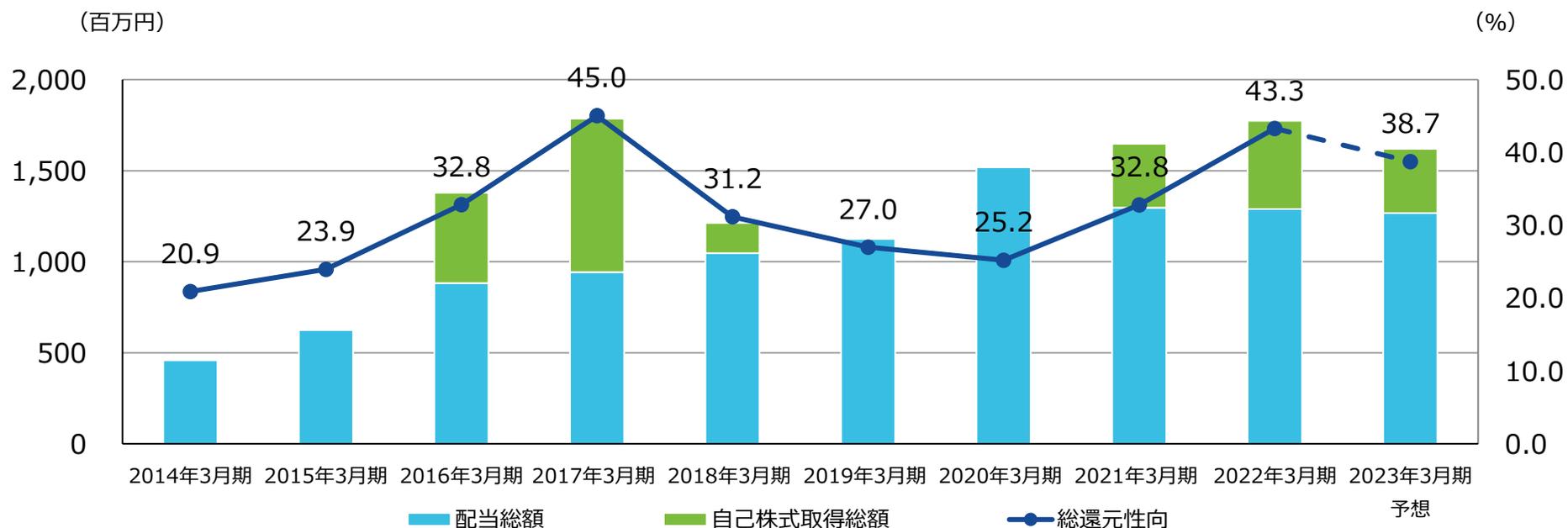
連結売上高および営業利益の推移



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

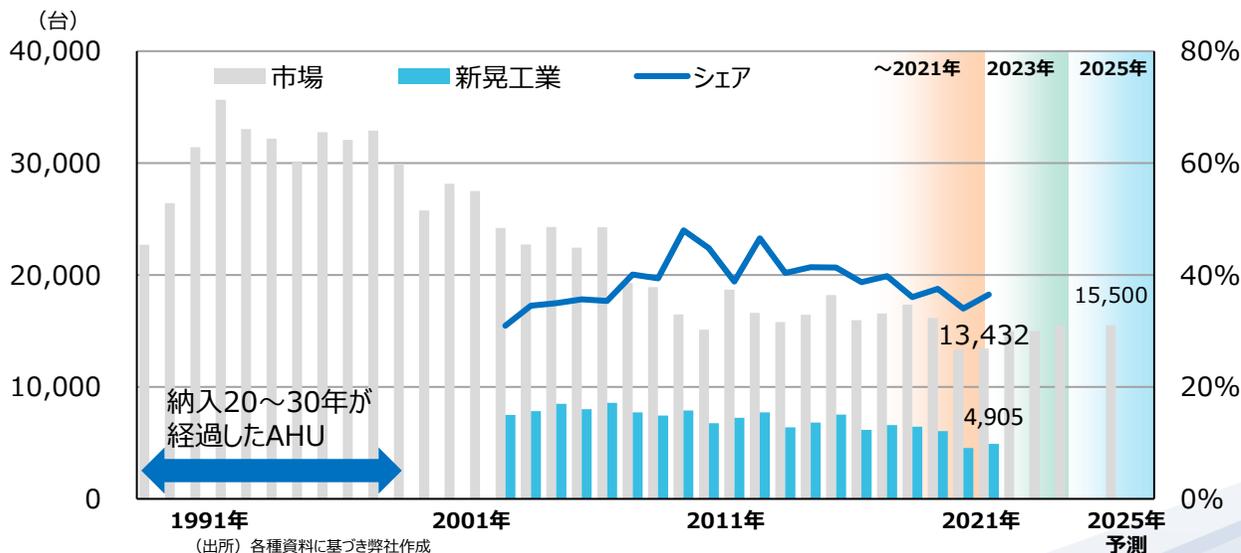
Ⅲ. 中期経営計画「move.2025」 (2021年4月~2025年3月) 進捗状況



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

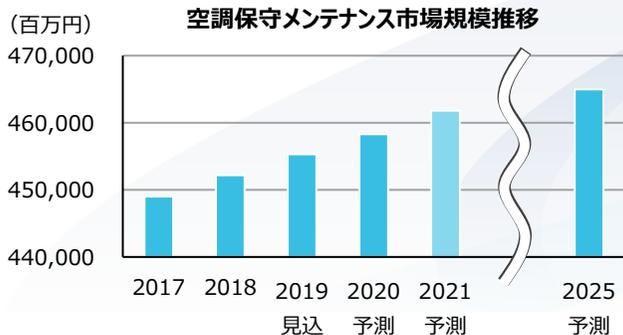
東京、大阪を中心とした大型新築案件
更新物件の需要回復

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

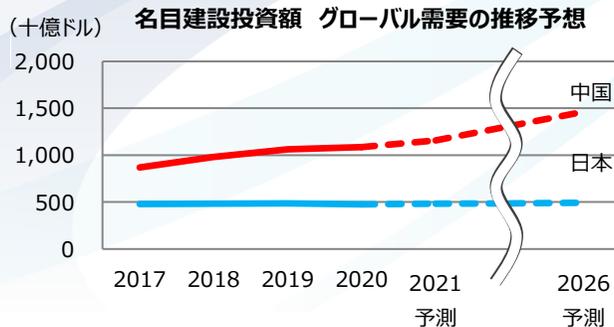
- 2025年頃に新築は減少するが、ストック増大によりアフターサービス市場は拡大
- 作業員不足で、現場省力化が進展



（出所）富士経済「2020年版 空調・熱源システム市場の構造実態と将来展望」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

【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。

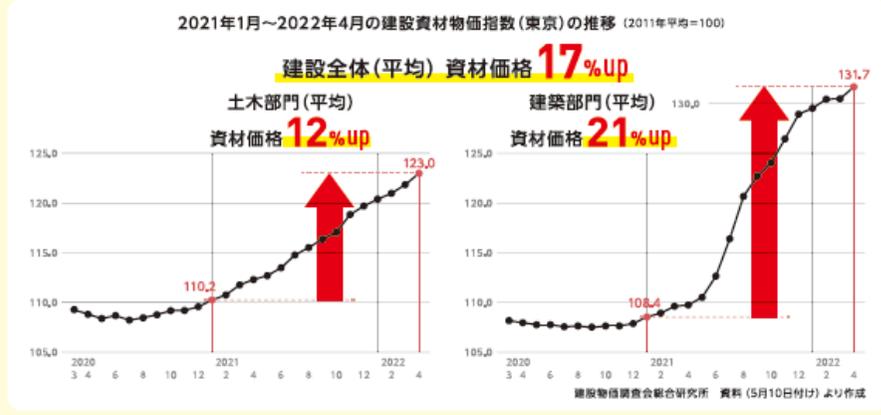
新型コロナ禍による生産・供給制約 コンテナ不足等、物流のひっ迫・停滞 EVシフトに伴う半導体需要増大 CN対応に伴う設備投資コスト上昇 生産拠点の被災 ウクライナ危機

等々

異形棒鋼 SD345 D19 2,25kg/m JIS G 3112 77%up	H形鋼 SS400 300x300x10x15 55%up	鋼板 中厚板 (SPHC又は無熱延品) 16x25x1,524x6,096 71%up	フラットデッキ 630x75x1,2 めっさZ12 29%up
鋼矢板 SY295 UHS 31%up	生コンクリート 普通18+25(20) JIS A 5308 5%up 東京生コン協会は、6月引合い受付分から約20%値上を公表(他地域も同様に値上げを予定)※2	プレテン高強度PC杭 3mA種 350x60x1010 8%up	鉄筋コンクリートU形 1種 300B W30xH30xL60cm 10%up
コンクリート型枠用合板 無塵炭素(輸入品) 12x900x1800 JAS規格品B+C 64%up	管柱 杉KD 3mx10.5cmx10.5cm 材種K0331 92%up 木製建具が15~30%値上りしている※2	ステンレス鋼板 41%up ※1 建具工事、高層工事等の建築仕上げ材や設備配管に使われる	アルミ地金 60%up ※1 アルミ型材やアルミ板等に使用される(サッシ、ルーバー等)アルミ製品が10%値上りしている※2
ストレートアスファルト 針入り度60~80 ローリー配給 48%up アスファルト混合帯への価格転嫁が思うように進んでおらず、道路舗装会社の収益を大幅に圧迫※2	軽油 ローリー配給 36%up	600Vビニル絶縁電線 IV 14mm 単線 標準巻長 47%up	配管用炭素鋼鋼管 ガス管 50x10付 SMA 4m 17%up

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)建設物価調査会の推計



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。

当会会員が納入遅れありと認識している資材・設備

躯体 ≪≪ アイアンショックの影響 ≫≫ <ul style="list-style-type: none"> ○ BCP (鉄骨用コラム) ○ トラス筋付デッキ型枠 	仕上 <ul style="list-style-type: none"> ○ 木製建具・木質系床 ≪≪ ウッドショックの影響 ≫≫ ○ ガラス ○ フッ素樹脂塗付塗装鋼板 ≪≪ 半導体需要の高まり、塗料対策等によるフッ素樹脂原料不足 ≫≫ ○ 断熱発泡ウレタン・パネル ≪≪ HFO発泡剤メーカーのハリケーン被災 ≫≫ ○ 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調達が困難 ≫≫
設備 ≪≪ 半導体不足・樹脂原料不足 ≫≫ <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 - 自動火災通知設備 - 中央監視設備 - インバーター駆動 ○ 電話 ○ 発電機 ○ 蓄電池 ○ UPS (無停電電源装置) ○ 遠隔設備 ○ 樹脂系コネクタ 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 空調設備 <ul style="list-style-type: none"> - 冷凍機 - チラー (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) ○ エアコン ○ 自動制御盤
<ul style="list-style-type: none"> ○ 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) 表中、赤字文字は過去に要注停止が発生したものを。

2. 中期経営計画「move.2025」概要

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・サービス事業強化

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

ESG経営の推進 / SDGsへの貢献

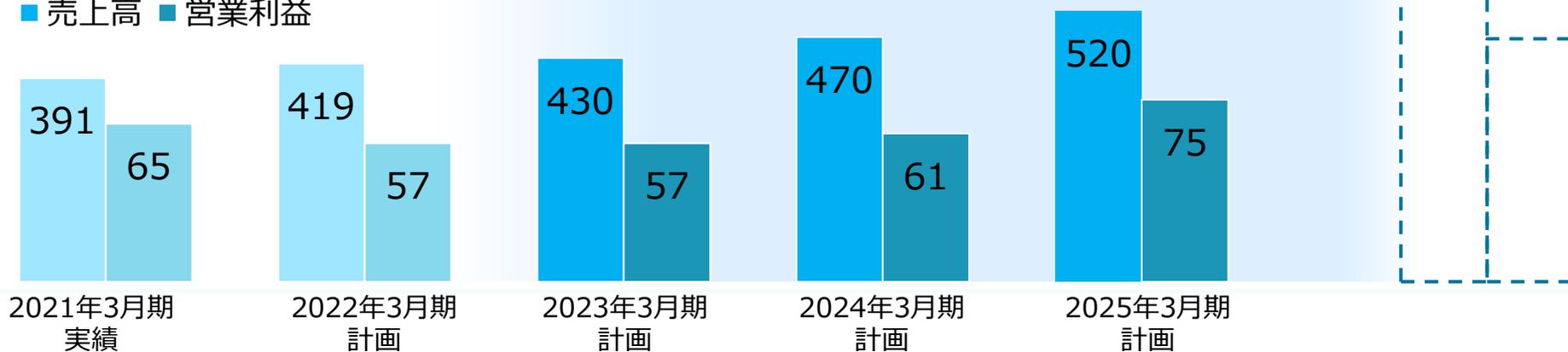
SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

move.2025計画

将来

■ 売上高 ■ 営業利益

(単位：億円)



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

- 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

- 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

- 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

- 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

- 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

2. 中期経営計画「move.2025」 進捗状況② 重点取組項目

move.2025のテーマ

取組み実績

水AHU強化

- ・ マーケットリーダーとして圧倒的な競争優位の維持・向上
- ・ データセンターなど有望分野の深耕



部品の納期遅延などに対応しながら、物量を確保。売上は2.2%増
データセンター分野では、売上51%増

売上(百万円)

2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
20,063	20,496			23,000

ヒートポンプAHU強化

- ・ チャレンジャーとして知名度浸透
- ・ オクージオブランドによる市場シェア拡大



従来顧客に加え、地方の設計事務所を中心とした営業活動に注力
売上は114%増。過去最高を達成

売上(百万円)

2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
886	1,894			5,000

工事・サービス事業強化

- ・ 水AHU中心から空調工事業への拡張
- ・ 利益率の向上と技術領域の拡張



ヒートポンプAHU周辺技術を強化
売上6.2%増、更なる利益率改善

売上(百万円)

2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
7,911	8,404			10,000

中国事業強化

- ・ 市場戦略の見直し(採算性重視、高機能空調機へシフト)
- ・ 利益体質の構築



採算性重視の販売戦略と原価管理を徹底し、売上17.3%増と黒字化

売上(百万円)

2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
5,263	6,177			8,000

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



高効率ファン・コイルの適用製品の拡充
デジタル解析技術の拡充、SIMAの周辺技術の開発
エアスタ※、新晃テクニカルセンターショールームを活用した技術情報の発信

※SINKO AIR DESIGN STUDIO

3. 市場戦略 5つの重点ターゲット

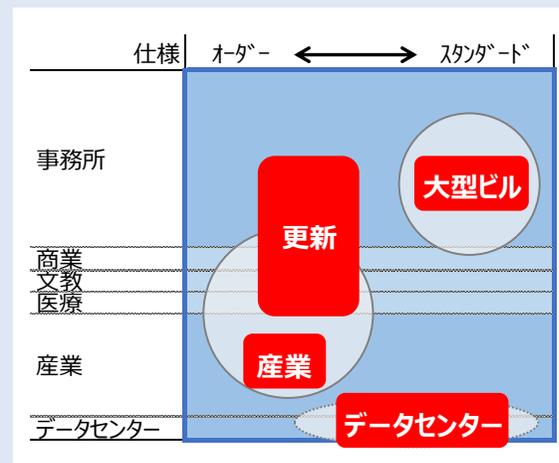
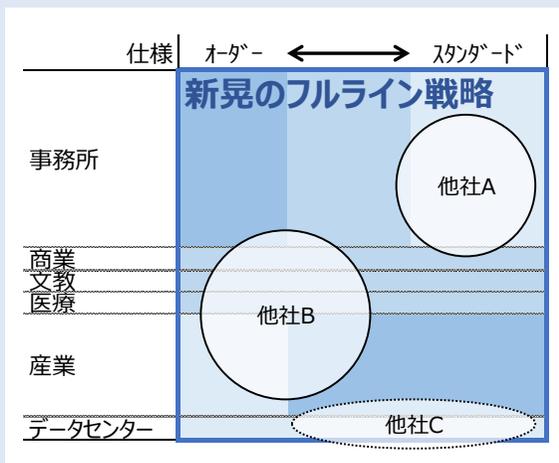
※「2020年版 業務・産業施設向けHVAC国内市場の全貌」（富士経済）より2019年度時点の市場規模を弊社で推計

■ 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

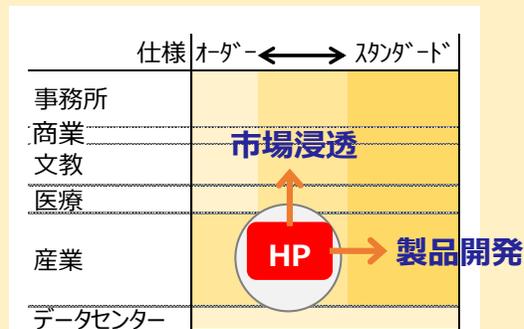


■ HP-AHUでの当社は**チャレンジャー**。

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



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
水AHU	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"> ● 新晃アトモスとの連携強化 ● 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 ● 既設工場の環境改善需要 ● 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

CHECK!

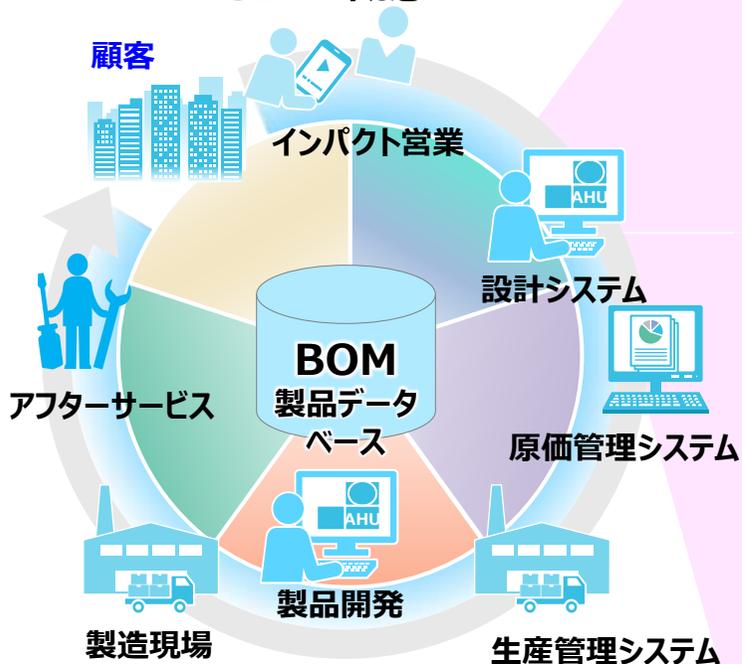
SIMA ～AIによる画像認識

- 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

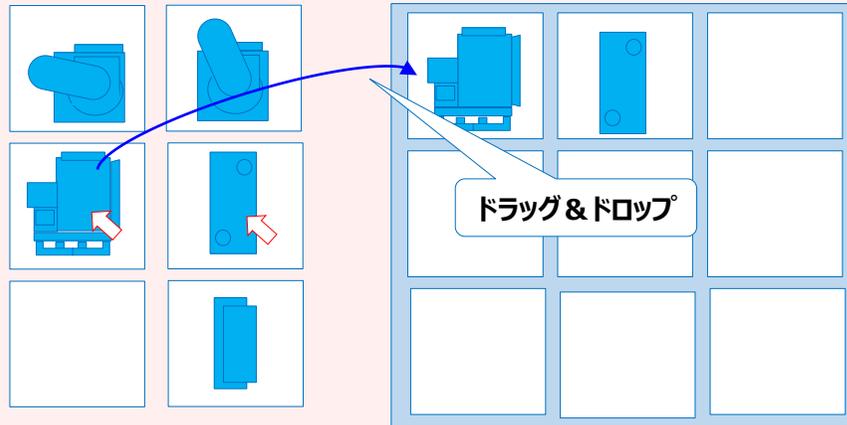
- デジタル化：モノ・作業情報のデータ化・BOM（生産データベース）拡充の一環
- 画面上で部品を掴んで、青枠部分に部品を配置することで、その配置に合った図面を検索することが可能

SIMA概念



部品配置

- 送風機
 - シロッコ
 - シロッコ
 - ハイプロフ
 - 直結駆動
 - プラグ
 - PC
 - PF
 - PV
 - AS付
- コイル
 - 水(横配管)
 - 水(天面配管)
 - VS
 - HS
 - DXII
- フィルタ
 - ロール
 - 低速
- 全熱
 - 全熱交換



一品一様の要求に合った図面出力



CHECK!

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

CHECK!

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



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

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 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
	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
資源循環による 環境負荷の抑制	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 2020年度 約11,560,000 枚 (2019年度比4.3%削減) 2021年度 約11,440,000 枚 (同5.2%削減)
	廃棄物の低減	—	2030年	一部製品において、梱包材の木枠を段ボールに変更
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
	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
適切なガバナンス ・情報開示	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% フィッシングシート回収率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%

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）

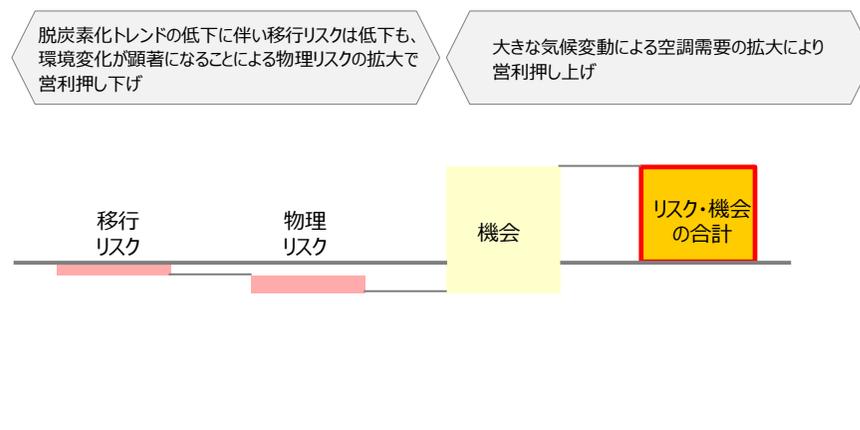
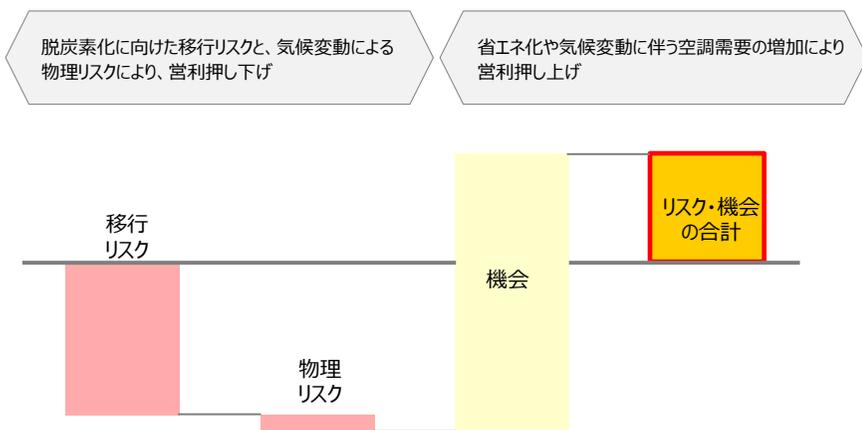
1.5℃/2℃シナリオ ※1

- ✗ 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の利用に関する規制、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

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)