

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

開催日 2025年12月1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. 2026年3月期 第2四半期決算実績	P.4
■ II. 2026年3月期 業績予想	P.14
■ III. 中期経営計画「move.2027」	P.19
■ IV. 資本コスト経営推進の取り組み	P.29
■ 質疑応答要旨	P.38

※上記は本資料におけるページを示し、決算説明会当日の説明スライド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。



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たまわり、誠にありがとうございます。
でございます。

目次		空気をデザインする会社 SINKO
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～	
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、2026年3月期第2四半期の決算、および通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、中計「move.2027」の進捗、および資本コスト経営推進の取り組みについて、ご説明します。

I. 2026年3月期 第2四半期決算実績

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と想定し、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）

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。

2026年3月期の第2四半期は、売上高258億円・営業利益35.7億円となり、前年同期比で売上高は6.9%の増加、営業利益は0.4%の増加となりました。また、期首計画に対しては、売上高は3.5%の増加、営業利益は8.4%の増加で着地しました。

当業界においては、国内のビル空調や産業空調での堅調な需要に加え、データセンターへの投資が広がり、事業環境は良好に推移しました。一方で、昨年から始まった建設業と物流業の働き方改革や建設費の高騰、さらには、米国の関税措置をはじめとする国際的な通商政策により、国内では建設工事の延期や中止などの影響が現れ始めています。こうした状況を踏まえ、今後の市場動向は慎重な見極めが必要と考えています。

当社グループは、資本コストと株価を意識した経営を推進し、既存市場での収益性向上と新市場への挑戦に取り組むことで、持続的な企業価値向上を目指してまいります。

I. 2026年3月期 第2四半期決算実績

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	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
アジア	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
アジア	△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

新晃工業株式会社

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

4

第2四半期累計の連結損益計算書です。

日本セグメントでは、主力の空調機器販売が堅調に推移したほか、工事・サービス事業の伸長により、売上高は前年同期比4.6%の増加となりました。一方で、人件費や物流費など販管費が期首から上昇しているため、セグメントの営業利益は前年同期比3.3%の減少となりました。

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いているものの、当期は空調機器の販売増加により、売上高は前年同期比26.2%の増加となりました。利益面においても、機器販売の増加に伴う増益に加え、工事案件の収益を計上したことで、当期はセグメント利益が黒字で着地しました。価格競争の激しい事業環境は引き続き課題として残っており、収益性改善のための施策を進めてまいります。

I. 2026年3月期 第2四半期決算実績

空気もデザインする会社
SINKO

■ 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%①	36.8%	—	—	—	—
	営業利益	1,958	1,603	3,561	—	—	—	—
	営業利益率	16.8%	12.8%①	14.7%③	—	—	—	—
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%	—	—	—	—

新晃工業株式会社

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

5

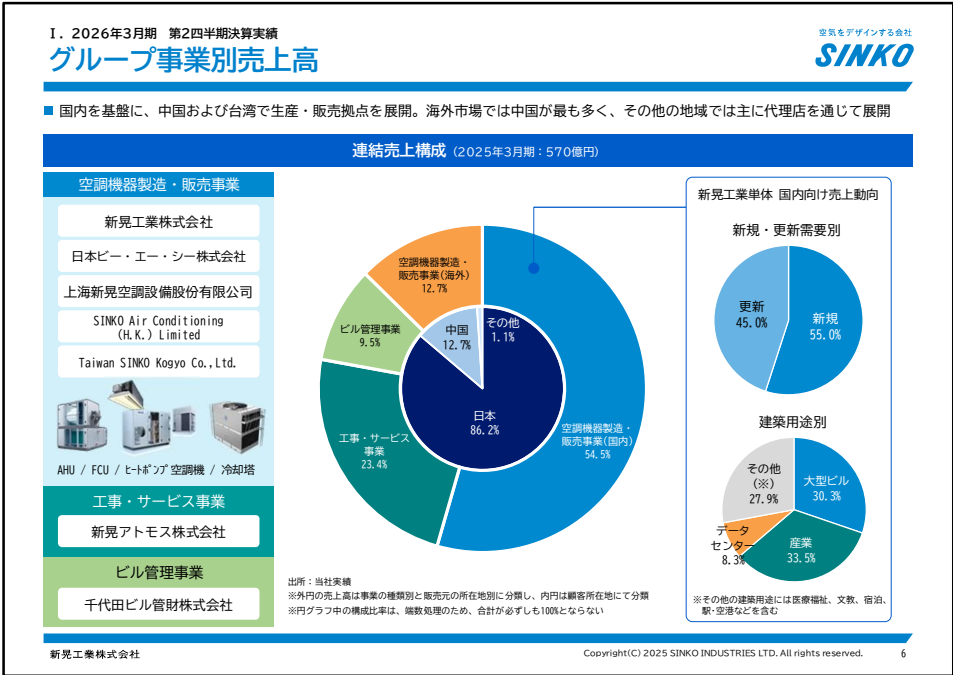
第2四半期だけを切り取ったときの収益分析、および上期の業績予想に対する実績の差異についてご説明します。

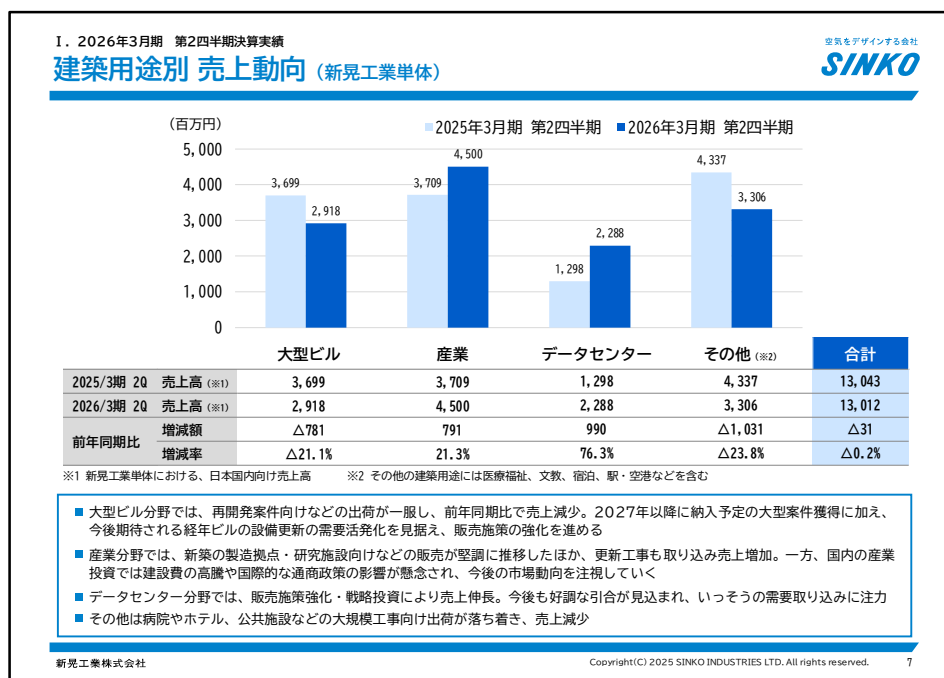
昨年の第2四半期は、連結業績のなかで利益率の低いアジアセグメントの構成比が増したため、連結の粗利率および営業利益率が低下しました。

それに対して、今期はアジアセグメントの利益率が第1四半期と同等で推移したほか、日本国内でも工事・サービスの売上増加により、第2四半期だけで見た利益水準は①に示すように粗利率・営業利益率ともに前期比で上昇しました。

また、上期の営業利益は前年同期比で減益を予想しておりましたが、日本・アジアそれぞれで計画以上に利益が伸びたことから、②のとおり業績予想を2.7億円上回り、前期比でもわずかに増益で着地しました。

しかしながら、生産平準化の取り組みで営業利益が大きく伸びた昨年上期と比べると、今年は販管費の増加が影響し、上期の連結営業利益率は③のように前期比で約1ポイント低下しています。





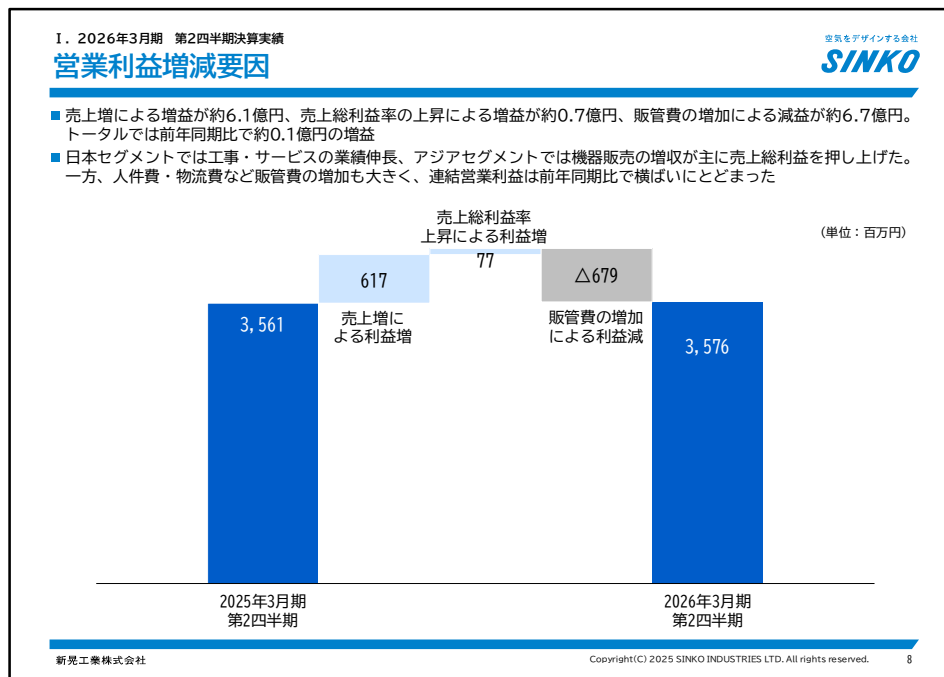
新晃工業単体における、建築用途別の売上額と前期比での増減傾向を示しています。

大型ビル向けでは、今期に入ってから再開発案件などの出荷が落ち着き、前年同期比21.1%の売上減少となりました。足元では、再来年2027年以降の新築案件の獲得に取り組んでいるほか、既存ビルにおいても更新需要の活発化を見据え、販売を強化してまいります。

産業向けでは、新築・更新それぞれで販売が堅調に推移し、前年同期比21.3%の売上増加となりました。しかしながら、先ほどご説明したように、国内の産業投資では建設費の高騰や国際的な通商政策による影響が懸念されており、今後の市場動向を慎重に見極めてまいります。

データセンター向けでは、販売強化や戦略投資を進めた結果、大型案件の出荷が増え、前期比76.3%の売上増加となりました。データセンター案件は今後も好調な引合が見込まれますが、1件あたりの金額が大きいいため、中長期的な目線での業績拡大を目指してまいります。

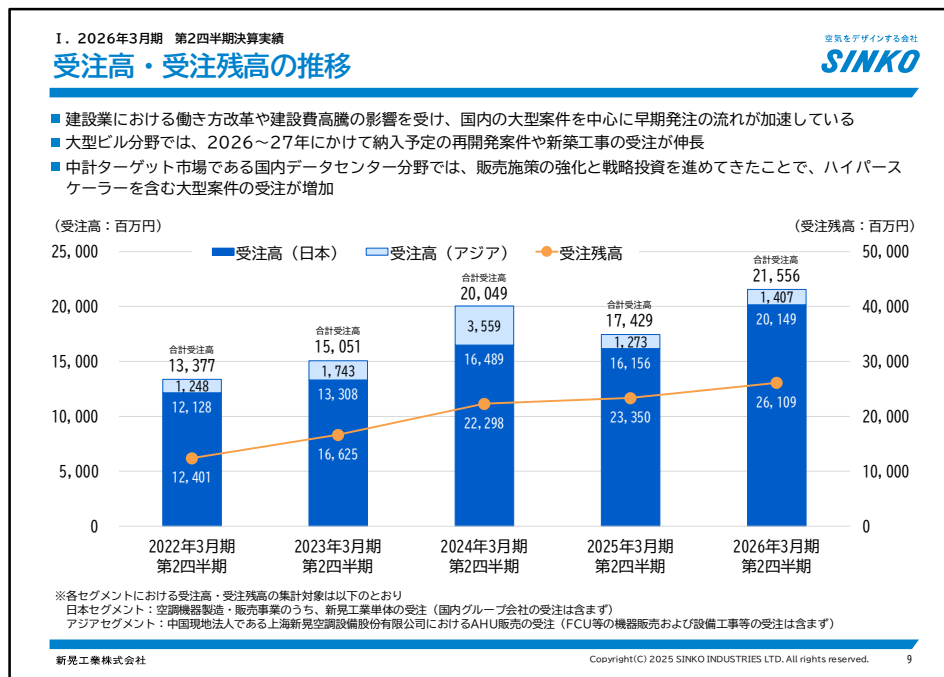
その他の用途では、病院やホテル、公共施設などの出荷が落ち着き、その反動で前期比23.8%の売上減少となりました。



営業利益の増減要因を示しています。

先ほどご説明したように、工事・サービスの売上増加や中国市場での機器販売の増加といった要因で、連結の売上総利益が押し上げられました。

一方、人件費・物流費をはじめとして販管費の増加も大きく、連結の営業利益は前年同期比でわずかな増益にとどまっています。



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います。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215億円となり、前期比で41億円増加したほか、過去5年間で見ても最高水準となっています。日本国内の建設市場において、大型案件を中心に、メーカーへの発注タイミングが早まっている傾向が見られることが一つの理由と考えています。

特に、大型ビル分野では、2026年から2027年にかけて納入予定の再開発案件や新築工事の受注が大きく伸びています。また、データセンター分野においても、ハイパースケーラーを中心に来年以降に納入予定の大型案件の受注が増えています。

このような背景から、上期の受注は伸びたものの、今期と来期の業績拡大のためには、いっそうの販売強化が必要と考えております。

I. 2026年3月期 第2四半期決算実績

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

資産

(単位：百万円)

47,225

36,677

2025年3月期
第2四半期

48,153

36,844

2025年3月期

流動資産
△162

固定資産
+5,343

47,991

42,187

2026年3月期
第2四半期

負債／純資産

(単位：百万円)

20,268

63,635

2025年3月期
第2四半期

20,716

64,280

2025年3月期

負債
+5,498

純資産
△213

26,214

64,067

2026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

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
自己資本比率	71.7	67.5	△4.2pt

新晃工業株式会社

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

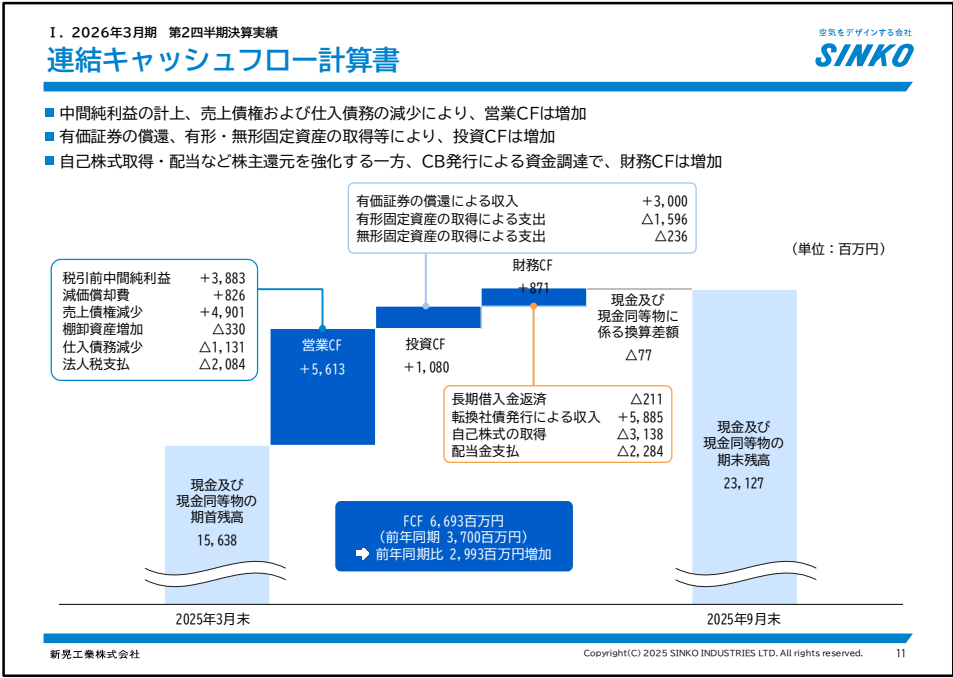
10

貸借対照表の状況です。

当中間期末においては、今年4月に転換社債60億円分を発行したことなどにより、現預金が前期末比で74億円増加しています。一方、売上債権は、季節的な要因により前期末比で30億円の減少です。

負債についても、転換社債などにより前期末比で約55億円増加した一方で、純資産については、自己株式の取得などにより前期末比で2.1億円減少しています。この結果、第2四半期末の自己資本比率は、前期末から4.2ポイント低下し67.5%となっています。

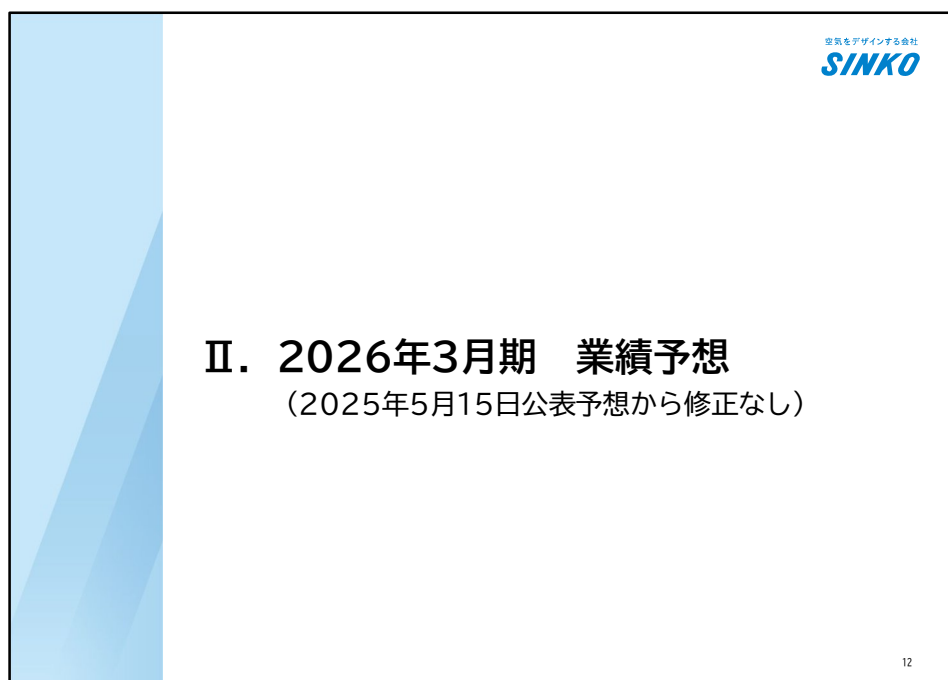
転換社債により調達した60億円は、全額を自己株式取得にあてる予定としており、中計で掲げている「負債を活用した大胆な資本構成の見直し」を進めています。



キャッシュフローの状況です。

営業キャッシュフローは、中間純利益の増加や売上債権と仕入債務の減少により56億円の収入となりました。投資キャッシュフローは、有価証券の償還による収入や、有形・無形固定資産の取得による支出で10.8億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など株主還元を強化する一方、転換社債の発行により約60億円を調達したため、8.7億円の収入となりました。

これらの結果、現金および現金同等物の残高は、期首に比べて約75億円の増加となりました。

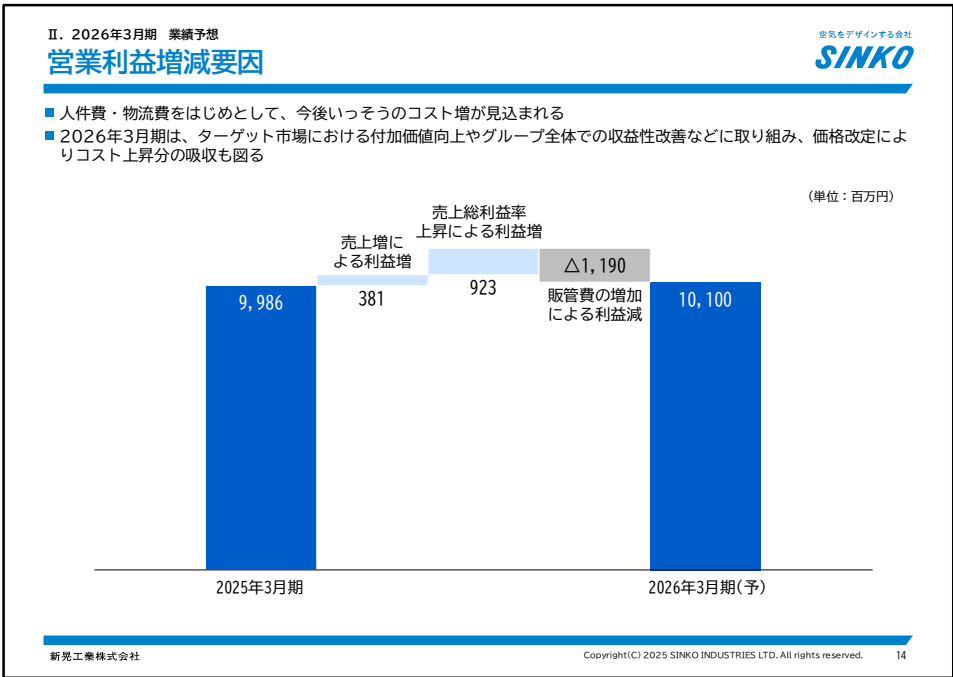


つづきまして、通期の業績予想について、ご説明します。

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	
売上高	57,005	100.0	58,000	100.0	増減額	増減率
日本	49,768	87.3	50,000	86.2	995	1.7
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.			13

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。今回、通期の業績につきましては、期首に発表した予想から修正しておりません。通期での計画達成に向けて、空調機器販売の物量増加やターゲット市場攻略、またグループ全体での収益性向上などにひきつづき取り組んでまいります。



営業利益の増減予想も、特に変更はありません。

II. 2026年3月期 業績予想

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 ^{※3} （合計）	自己株式 取得額 ^{※3}	配当性向 ^{※3} （連結）	総還元性向 ^{※3} （連結）
		中間	期末	合計				
		円 銭	円 銭	円 銭	百万円	百万円	%	%
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				
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		+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会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

新晃工業株式会社

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

15

2026年3月期の年間配当予想についてです。

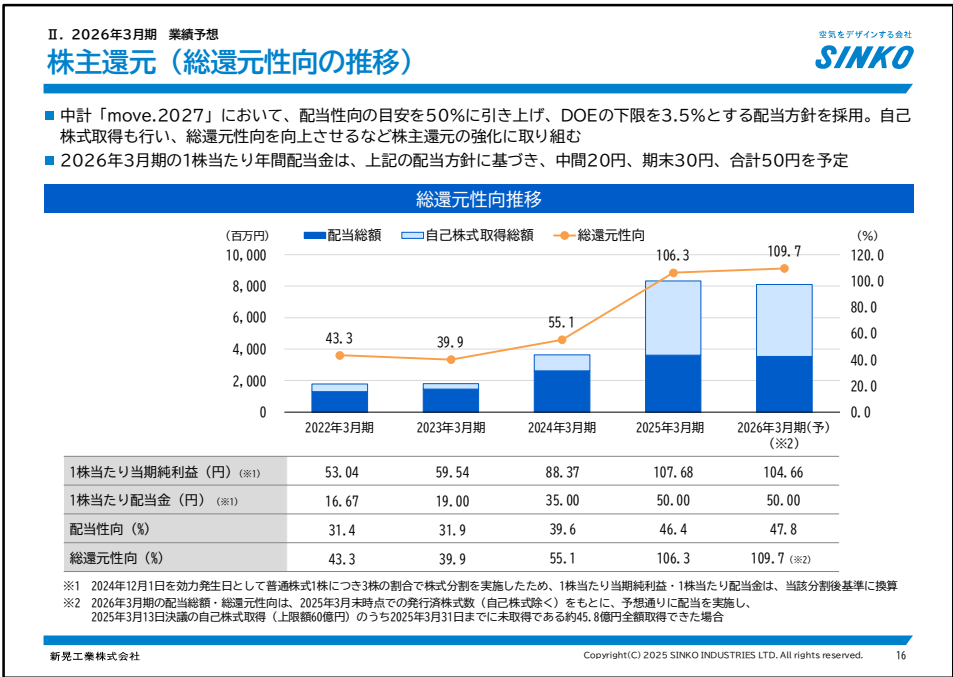
中間配当金については、上期の業績を踏まえ、期首予想どおりの1株あたり20円に決定いたしました。期末配当金についても、期首予想どおり1株あたり30円を予定しており、年間配当金の合計は1株あたり50円の予想となります。

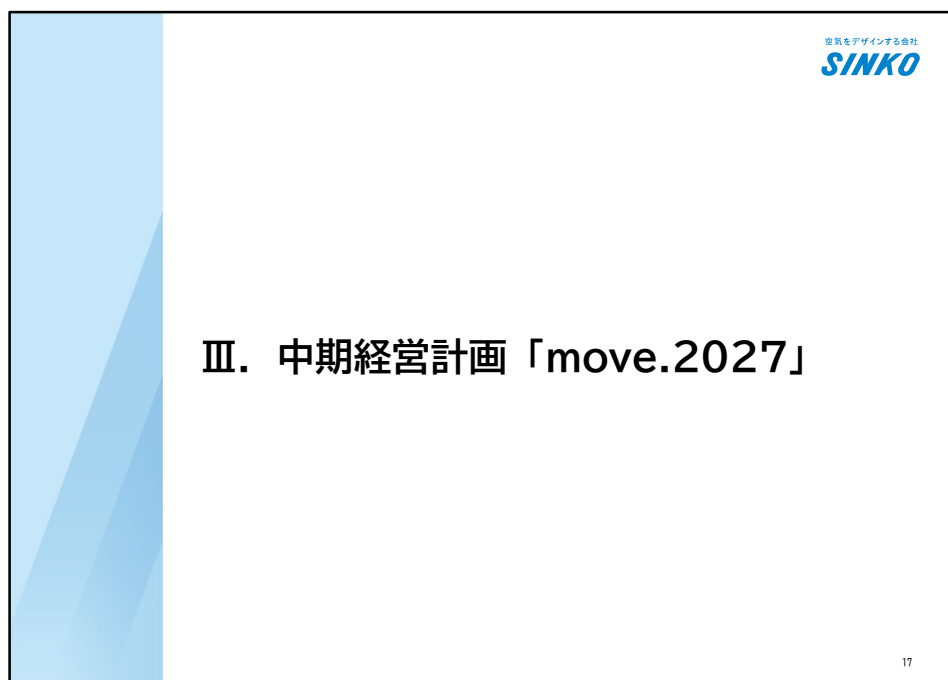
なお、当社は昨年12月に株式分割を実施しており、その影響を考慮した場合、2026年3月期の年間配当金は実質的に前期と同額となります。

自己株式の取得を進めてきたことにより、年間の配当金総額は前期比で減少が見込まれますが、配当性向そのものは前期の46.4%から1.4ポイント上昇し、47.8%となる想定です。

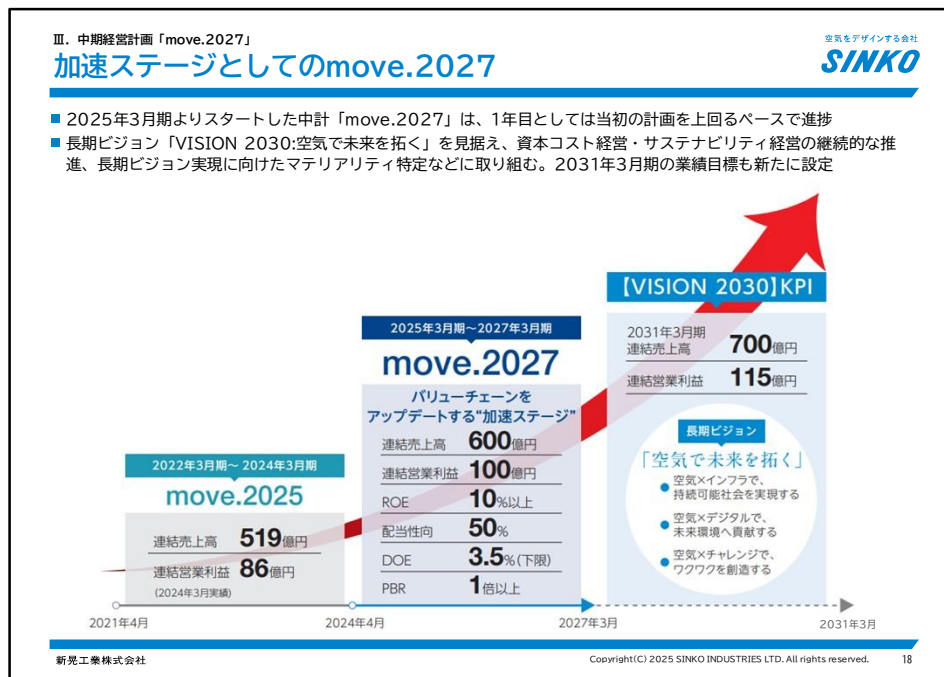
Copyright(C) 2025 SINKO INDUSTRIES LTD. All rights reserved.

17





社長の末永でございます。中計「move.2027」の進捗について、ご説明します。

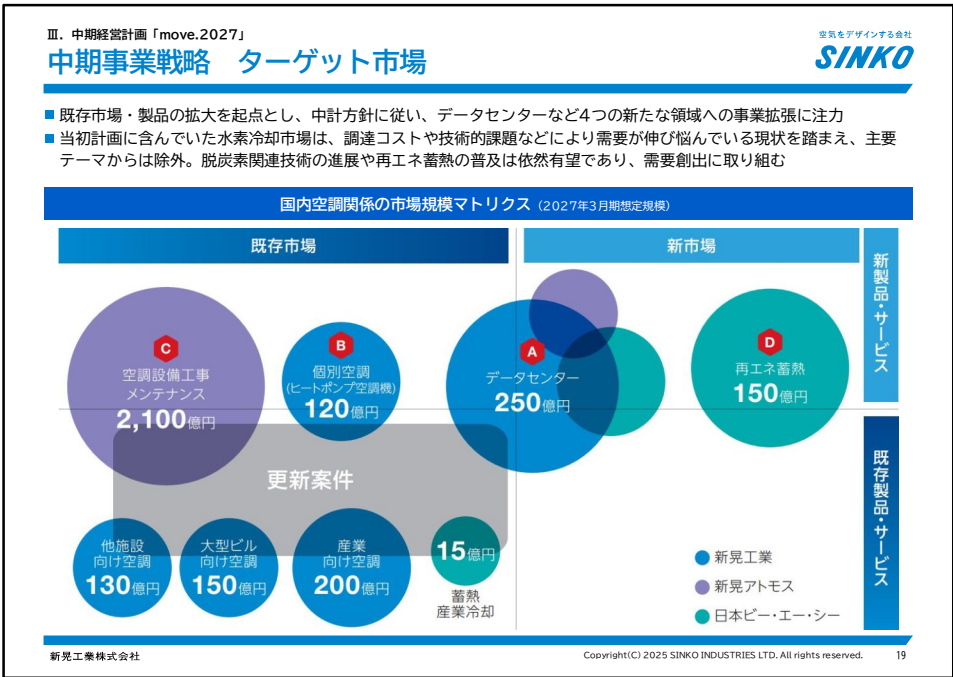


昨年度よりスタートした中計の業績目標、および当社グループの長期ビジョンを示しています。

3年間の中計期間は、すでに折り返しを迎えています。中計の最終目標達成に向けて着実に取り組みを進めることはもちろん、中計の先を見据えて長期的なビジョンを描く段階に入っています。

そのため、今年9月に発行した統合報告書におきまして、長期ビジョン「VISION 2030」に対する業績目標を新たに発表いたしました。当社グループは、2031年3月期の業績目標として、売上高700億円・営業利益115億円を目指してまいります。

また、現在取り組んでいる資本コスト経営やサステナビリティ経営を継続し、持続可能な社会への貢献と企業としての利益追求の両立を目指してまいります。



以前からご説明しているターゲット市場のマトリクスですが、足元の進捗を踏まえて水素冷却の市場を見直し、現中計の主要テーマからは外すこととしました。ひきつづき再エネ蓄熱の市場で業績拡大に取り組んでいくほか、水素冷却そのものは今後も有望な市場として長期的な視点での需要創出を目指してまいります。

そのほかのターゲット市場については、特に変更はありません。

Ⅲ. 中期経営計画「move.2027」					
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、目標達成のベースで順調に進捗 ■ 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	・ 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、グループ貫でのバリューチェーンを構築 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
個別空調	30億円	31.5億円	33億円	・ オクジオ®（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	◎ 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 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
空調設備工事 メンテナンス	123億円	125億円	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關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、当期は順調に売上が伸長する見込み 業績拡大で課題となる施工リソースの拡充・持続的な人材育成のしくみづくりにも取り組む
再エネ蓄熱	2.4億円	0.7億円	7億円	・ 再生可能エネルギー向け蓄熱システムの拡販	△ 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 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
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. 20					

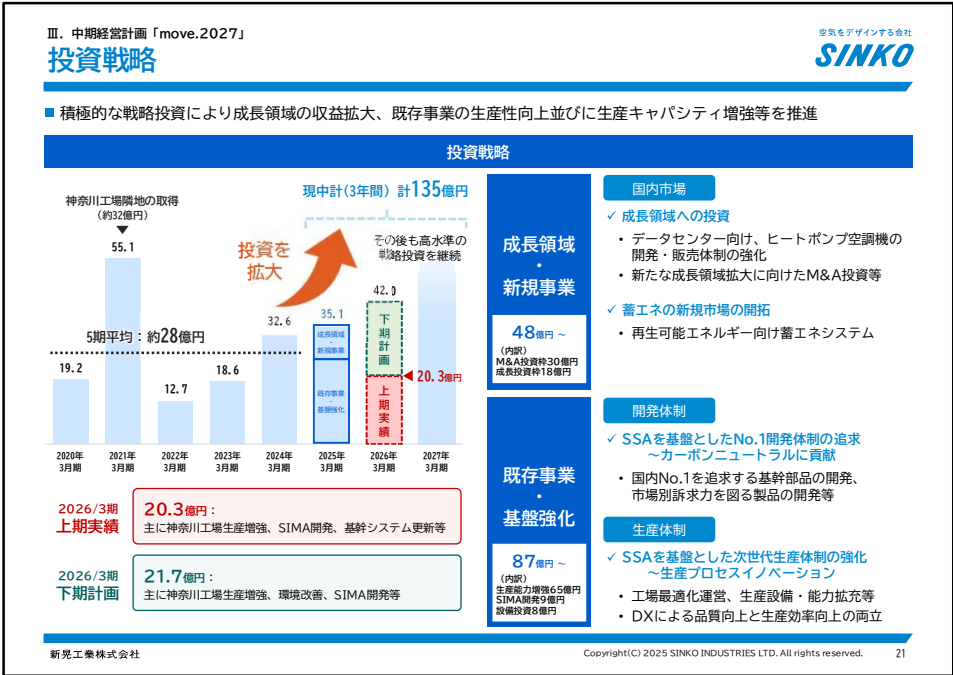
ターゲット別の最終的な売上目標と、2026年3月期の売上見込みを示しています。それぞれのターゲットについて、簡単に進捗をご説明します。

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います。その結果、今期のグループ売上は47億円を見込んでいます。

個別空調市場では、公共施設やホテル向けの納入に加え、データセンターの外気処理用途などで販売が増え、足元では前年同期を超えるペースで売上が伸びています。今期の売上は31.5億円を見込んでいます。

空調設備工事・メンテナンス市場では、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。今期の売上は125億円を見込んでいます。

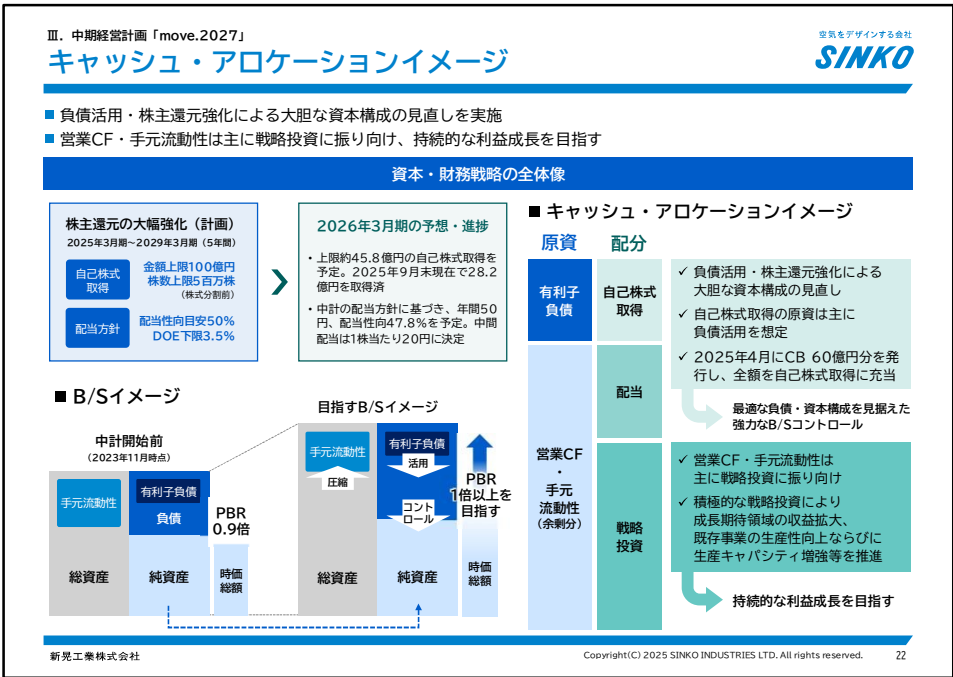
再エネ蓄熱の市場では、DR（デマンド・レスポンス）を切り口にした蓄熱製品の営業により、今期の売上は0.7億円を見込んでいます。この分野では前期の実績より売上が減少する見込みですが、長期的な目線での営業強化と需要創出にも取り組んでいます。



当社グループの投資戦略について、今期の進捗をご説明します。

今期の投資計画は、前期の実績35.1億円を超える42億円の投資を予定しており、上期の実績として20.3億円の投資を実行しました。主な投資内容は、神奈川工場の生産能力増強や、当社のDX戦略であるSIMAプロジェクトです。

これらの投資は下期以降も継続して取り組み、持続的な成長のための基盤固めを実行してまいります。

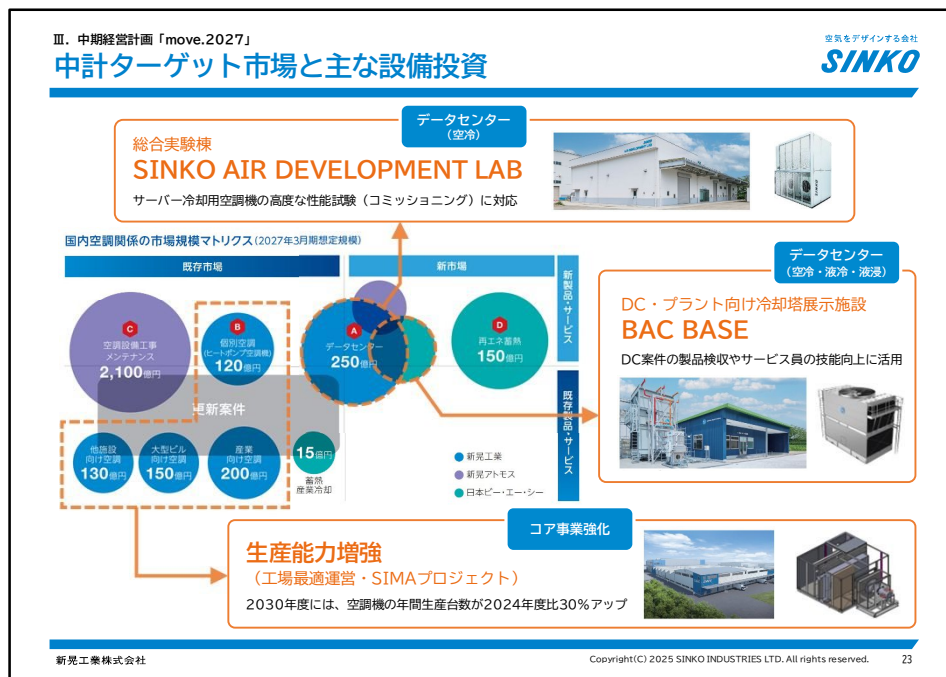


キャッシュ・アロケーションの状況です。

先ほどご説明したとおり、株主還元の強化は着実に進んでいます。今期は上限45.8億円の自己株式取得を予定しており、上期の実績として28.2億円分を取得済みです。自己株式取得の原資には、転換社債発行により調達した資金を振り向けており、負債を活用した大胆な資本構成の見直しを実行しています。

これらの株主還元と成長投資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。

次のページからは、中計の進捗や主な取り組みをご説明します。



先ほどご説明したターゲット市場のマトリクスと、現在進めている主な設備投資との関係を示しています。

既存市場に対しては、コア事業である空調機器の生産能力を強化するため、工場の最適運営やDXの取り組みを進めています。また新市場に対しては、主にデータセンター市場での要件をクリアするため、製品のPRと性能試験を兼ね備えた専用の施設を開設しています。

これらの設備投資を並行して進めることで、中計や長期ビジョンの目標達成のための施策を着実に実行しています。

Ⅲ. 中期経営計画「move.2027」

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）

- 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し/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

コア事業強化



総合実験棟 SINKO AIR DEVELOPMENT LAB

- 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 （空冷）

データセンター・プラント向け冷却塔展示施設
BAC BASE

- 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



データセンター （空冷・液冷・液浸）

データセンター （空冷）

新晃工業株式会社

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

24

現在進んでいる主な設備投資について、それぞれの概要を示しています。

コア事業のための生産能力増強の投資では、労働集約的な生産体制から脱却するため、抜本的な生産改革を進めています。神奈川と岡山にある当社工場の運営を最適化することに加え、デジタル化による生産の効率化により、持続的なモノづくりの体制を確立します。これにより、2030年度には、空調機の年間生産能力が2024年度に比べて30%アップする見込みです。

新市場であるデータセンター向けには、サーバー冷却用の空調機と熱源側の冷却塔という2つのメイン商材に対して、製品のPRと性能試験が可能な専用の施設を開設しています。データセンター市場では、製品の実機試験にもとづく品質と信頼性の高さや、非常時のサポート体制といった要件をクリアする必要があります。そうした市場攻略の要件をクリアするため、当社グループはこれらの施設を活用した販売施策に取り組んでいます。その結果、ハイパースケールのデータセンター事業者様など新しい市場と顧客を獲得し、業績を拡大させています。

Ⅲ. 中期経営計画「move.2027」

個別空調市場の競争力強化

空気をデザインする会社

SINKO

- 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

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



(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）



SINKO AIR EXPERIENCE SPACE 完成イメージ

新晃工業株式会社

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

25

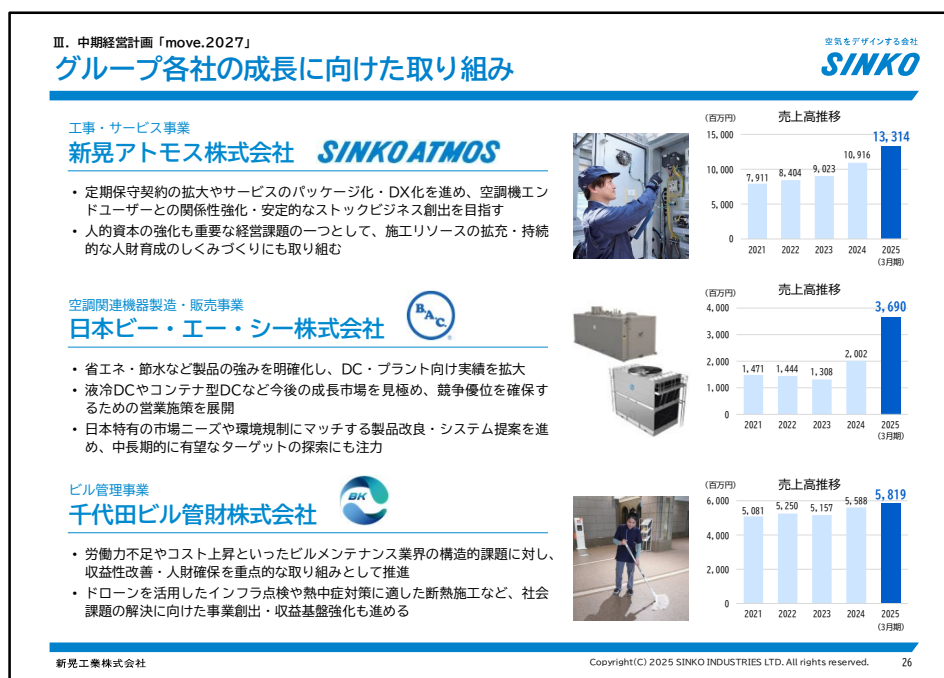
データセンターと並んで売上が順調に伸びている個別空調の市場において、競争力を高めるための取り組みをご説明します。

個別空調市場では、従来の機器販売にとどまらず、新しい空調ニーズ獲得のためエンジニアリングや提案営業に注力しています。主な例として、これまであまり空調が導入されていなかった学校体育館向けに、新しい空調システム「そよ風アリーナ」の販売促進を進めています。

今年の7月からは、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にある小学校の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っております。実証事業では、熱中症の危険がある真夏の環境でも、そよ風アリーナを運転することで体育館内の環境が大きく改善され、製品コンセプトの有効性を確認することができました。本格的な販売開始に向けて、実証事業を通じてデータ収集を続けるほか、効果的なPRの手法なども検討してまいります。

また、こうした提案型の営業においては、製品導入のメリットを実際に体感いただくことがとても効果的です。製品の訴求力を高めるため、空調効果を実際に体感できる施設が必要と考え、今年度中の完成を目指して準備を進めております。この施設は、体育館向けの空調だけでなく、中小規模の工場などをターゲットに暑熱対策に適した製品も展示する予定です。

これらの取り組みにより、製品の競争力と営業力の両方を強化し、中長期的な目線で業績拡大に取り組んでまいります。

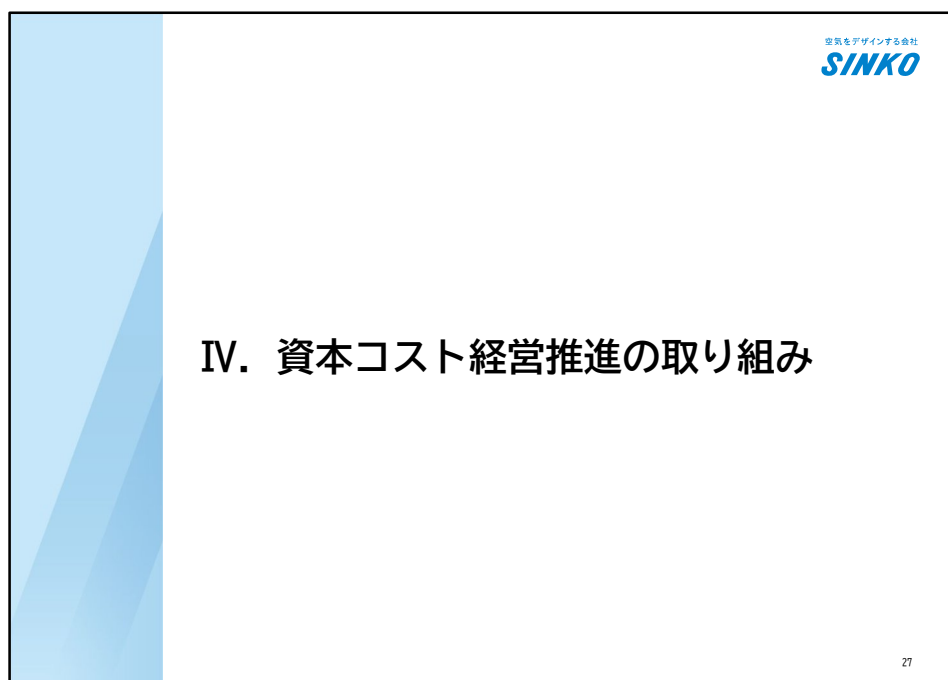


国内のグループ各社の取り組みについても、簡単にご紹介します。

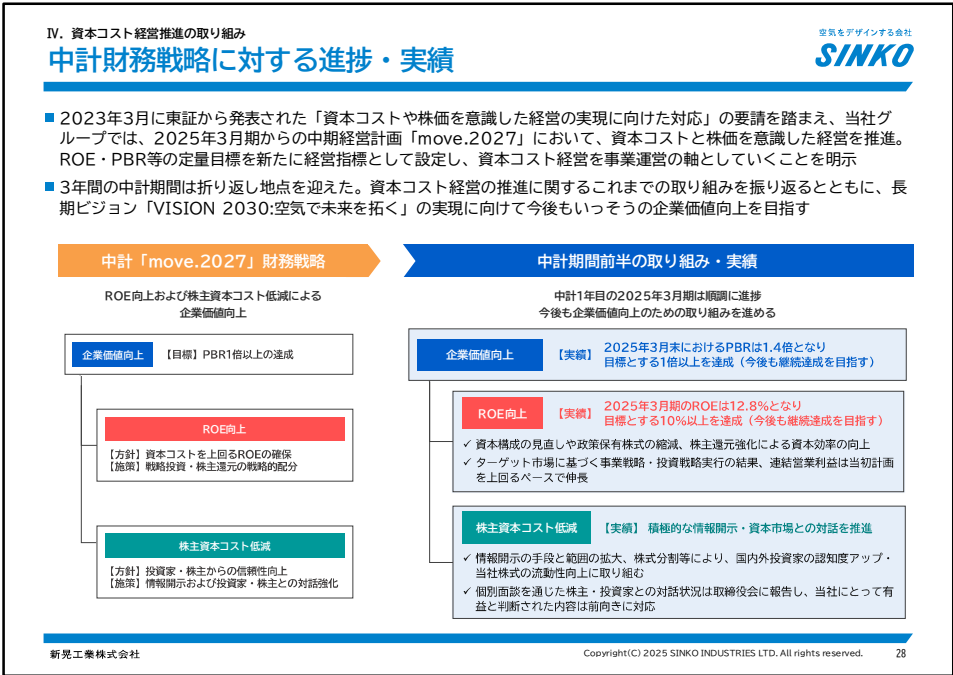
工事・サービス事業を担っている新晃アトモスは、メーカーである新晃工業と連携し、アフターサービスを提供しています。空調関連の工事・サービスの需要は堅調であり、前期までの10年連続で増収増益を継続しています。一方、現在の収益の多くはスポットでの案件対応による売上が占めていることに加え、業績拡大による人的リソースの不足なども課題として認識しています。今後、ストックビジネスへの転換や業務プロセスのDX化に取り組みつつ、持続的な人財育成のしくみづくりを進め、事業の拡大・安定化を目指してまいります。

空調機器の製造・販売を担う日本ビー・イー・シーは、データセンター向けの冷却塔販売などで業績を伸ばしております。足元のデータセンター需要の拡大に加え、今後の普及が見込まれる液冷データセンターやコンテナ型のデータセンターなど、将来のニーズも見据えた営業施策を展開しております。また、製品のコンパクトさや省エネ関連のトレンドなど、日本国内に特有の市場ニーズをとらえることも重要となっています。そうしたニーズを踏まえ、製品の改良や営業手法の工夫を重ねることにより、有望な新規ターゲットの探索も進めてまいります。

ビル管理事業を手がける千代田ビル管財は、ビルメンテナンス業界に共通の労働力不足やコスト上昇といった課題に直面しており、収益性改善と人財確保に取り組んでいます。また、ドローンを活用したインフラ点検業務や、ポリウレタと呼ばれる樹脂を使った断熱工事など、新規事業にも挑戦し、社会課題の解決を軸に収益基盤の強化を進めてまいります。

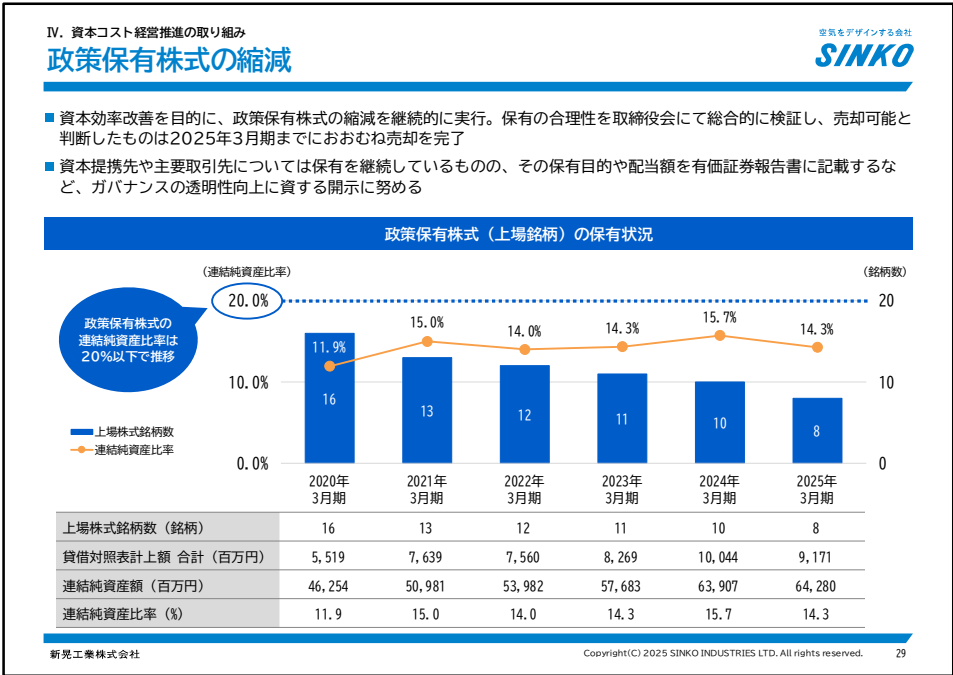


最後に、中計の核となっている資本コスト経営の取り組み状況について、ご説明します。



当社は、資本コスト経営の実現に向けた東証の要請を踏まえ、現在の中計において、資本コストと株価を意識した経営を事業運営の軸とすることを明示しています。現在、3年間の中計は折り返し地点を迎えていますが、残りの中計期間、さらにはその先の長期ビジョンの実現に向けてひきつづき資本コスト経営を推進し、よりいっそうの企業価値向上を目指してまいります。

ページの左側は、以前からご説明している中計の財務戦略です。これらの目標・方針に対して取り組みを進めてきた結果、中計期間前半は順調に実績を積み上げております。具体的な取り組みについて、簡単にご説明します。



IV. 資本コスト経営推進の取り組み

株主・投資家との対話の状況

IR/SR対応体制

IR/SR担当役員
代表取締役副社長 兼 管理本部長

経営企画室 経営企画部
主に機関投資家向けIRを担当

管理本部 総務部
主に個人株主向けSRを担当

当社グループ内の各部署と有機的に連携し
適時に情報共有

ガバナンスへのフィードバック

1 株主・投資家との対話

2 IR/SR担当役員での意見集約

3 取締役会での報告・議論

4 経営施策への反映

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。

新晃工業株式会社

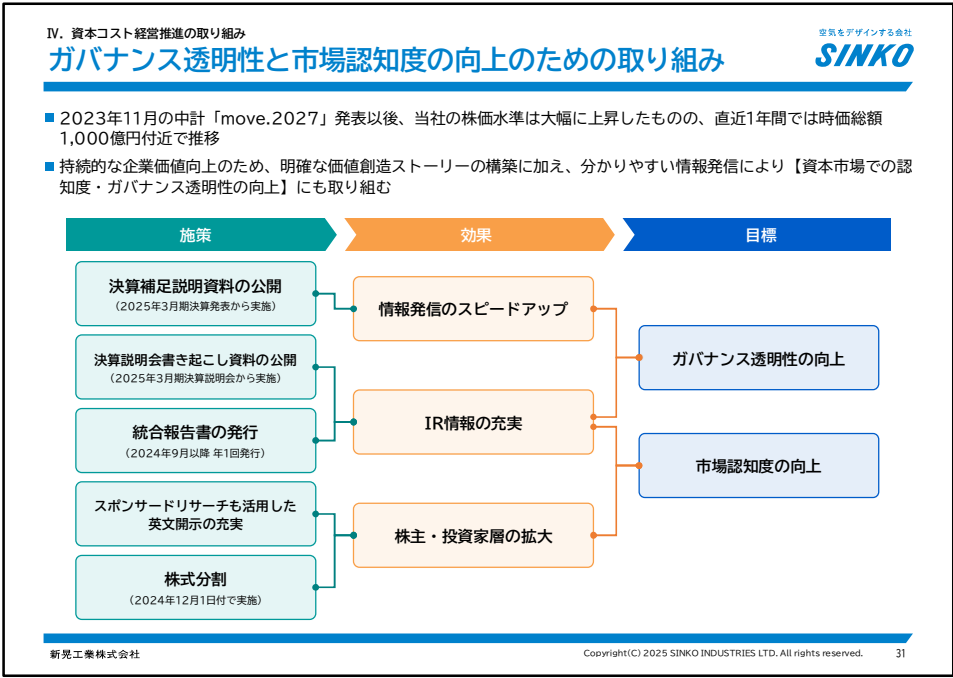
Copyright(C) 2025 SINKO INDUSTRIES LTD. All rights reserved.

30

株主資本コストを低減させるための取り組みとして、株主・投資家の皆様との積極的な対話に努め、当社経営陣が有益と判断したご意見・ご要望については前向きに対応し、経営施策に反映しています。

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

32



株主・投資家との対話の充実と同時に、ガバナンスの透明性や資本市場での認知度を向上させるため、情報開示の量と質を高め、よりいっそうの企業価値向上を目指しています。

IV. 資本コスト経営推進の取り組み

『統合報告書2025』の発行

空気をデザインする会社
SINKO

- 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



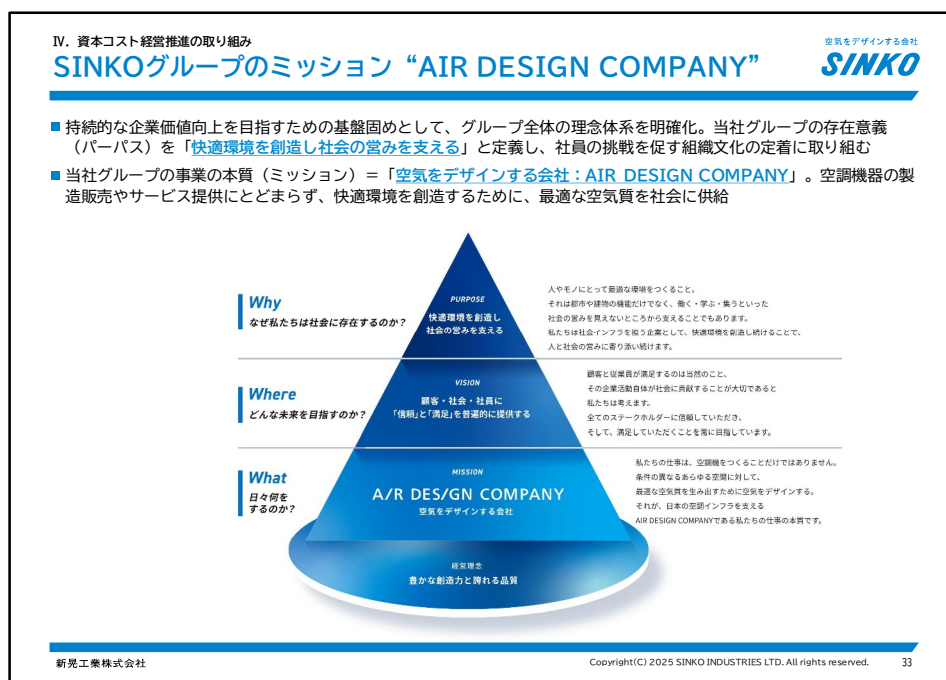
▲ SINKOグループ マテリアリティ特定



▲ 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
（従業員定例会・社外取締役定例会）



わたくしどもSINKOグループの理念体系について、ご紹介します。

現在の中計や長期ビジョンを実現し、持続的な企業価値向上を目指していくためには、事業戦略を支えている人的資本を充実させることも欠かせません。

これまで当社グループは、「豊かな創造力と誇れる品質」を経営理念として事業を展開してまいりました。しかし、事業のあり方が複雑化し、目まぐるしく変化する現在の競争環境では、会社が将来ありたい姿を社員が「自分ごと」として捉え、グループ一丸となって成長する組織づくりが必要と考えています。

こうした状況を踏まえ、経営理念を起点として、【ミッション：SINKOグループの事業の本質】、【ビジョン：SINKOグループが目指す未来】、【パーパス：SINKOグループの存在意義】、という3つの枠組みを定義し、新しい理念体系を定めました。

この理念体系をグループ社員全員に浸透させるための施策をおこない、社員の挑戦を促す組織文化の定着に取り組んでまいります。

IV. 資本コスト経営推進の取り組み

（ご参考）当社株価の推移

空気をデザインする会社
SINKO

- 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



新晃工業株式会社

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

34

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。

新晃工業株式会社

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

35

以上、中計「move.2027」の進捗、および資本コスト経営の取り組みをご報告しました。ご清聴ありがとうございました。

質疑応答要旨

Q) 新晃アトモスの事業環境について教えてください。

A) (末永) 新晃アトモスの事業環境は非常に好調であります。過去に当社が納入した既存の空調機器の整備工事といった作業を手がけることが増えており、そうした案件の獲得により増収増益を達成してきておりますが、今後もそうした良好な環境が続くと思っております。しかしながら、先ほど申し上げたように、建設業界では人手不足等の問題があります。当社グループにおいては、工事・サービスに関わる作業者の訓練施設を神奈川工場内に自社で開設し、グループ一丸となって人財を育成し今後の市場需要に備えていく方針です。

Q) 2026年3月期の中計ターゲット市場業績について、空調設備工事・メンテナンスの売上125億円は保守的な見込みでしょうか。

A) (末永) 上期までの予算策定と、現時点でオーダーが入っている数字をもとに組み立てると、この125億円という数字を予想しています。例年、工事が本格的に進行するのが、冬場から春先にかけての第3～4四半期近辺になっています。以前は夏冬のピークに備えて春秋といった中間期に工事が進んでいましたが、最近は気候変動の影響もあり、できるだけ作業者の身体負担が低い秋から冬のほうに作業が増加する傾向が見られます。したがって、上期までの予算策定でいくと125億円という数字であり、第3～4四半期で見込んでいる業績に関しては、状況によっては若干増えるかもしれませんが、現時点では変更はありません。