

空気をデザインする会社

**SINKO**



**Integrated  
Report**

**2025**

統合報告書

新晃工業株式会社

# 空気をデザインする会社

# A/R DES/GN COMPANY

## 「快適環境を創造し社会の営みを支える」

これが、社会インフラである空調を提供するSINKOグループのパーパス(存在意義)です。

このパーパスのもと、顧客・社会・社員に「信頼」と「満足」を普遍的に提供するため、私たちは日々、空気の質に向き合っています。

SINKOグループは、「豊かな創造力と誇れる品質」を経営理念に掲げ、高い製品力はもちろん、豊富なノウハウを駆使することで空調にまつわる様々な課題を解決してきた唯一無二の空調エキスパートです。

目に見えず、不快に感じる時にしか意識することがないかもしれない空気。そんな空気の質に向き合い、条件の異なるあらゆる空間で過ごす人やモノにとって居心地のよい空気質を生み出す=空気の質をデザインする。

日本の空調インフラを支える[AIR DESIGN COMPANY]を私たちのミッションと捉え、これからも最適な空気質を提供してまいります。

## Why

なぜ私たちは社会に存在するのか？

### PURPOSE

快適環境を創造し  
社会の営みを支える

人やモノにとって最適な環境をつくること。  
それは都市や建物の機能だけでなく、働く・学ぶ・集うといった社会の営みを見えないところから支えることでもあります。  
私たちは社会インフラを担う企業として、快適環境を創造し続けることで、人と社会の営みに寄り添い続けます。

## Where

どんな未来を目指すのか？

### VISION

顧客・社会・社員に  
「信頼」と「満足」を普遍的に提供する

顧客と社員が満足するのは当然のこと、その企業活動自体が社会に貢献することが大切であると私たちは考えます。  
全てのステークホルダーに信頼していただき、そして、満足していただくことを常に目指しています。

## What

日々何をするのか？

### MISSION

A/R DES/GN COMPANY  
空気をデザインする会社

私たちの仕事は、空調機をつくることではありません。  
条件の異なるあらゆる空間に対して、最適な空気質を生み出すために空気をデザインする。  
それが、日本の空調インフラを支えるAIR DESIGN COMPANYである私たちの仕事の本質です。

### 経営理念

豊かな創造力と誇れる品質

## 目次

### 新晃工業とは 03

At a Glance	04
数字で見るSINKO	05
SINKOグループの事業	06
SINKOグループの納入実績	09
財務ハイライト	11
非財務ハイライト	12
新晃工業のあゆみ	13

### 価値創造ストーリー 15

長期ビジョン「VISION 2030:空気で未来を拓く」	16
TOPメッセージ	19
特集1:データセンター需要への対応	23
特集2:個別空調(ヒートポンプ空調機)事業の拡大	25
特集3:デジタル技術革新(DX)の推進	27
価値創造プロセス	29
ビジネスモデル	30
SINKOグループのマテリアリティ	31
SINKOグループの資本	33

### 価値創造の実践 35

SINKOグループの事業戦略	36
事業別概況	39
SINKOグループの技術成長	44
研究開発	45
生産	47

#### 見直しに関する注意事項

本報告書の記載内容のうち、歴史的事実でないものは将来に関する見直しおよび計画に基づいた将来予測です。これらの将来予測には、リスクや不確定な要素等の要因が含まれており、実際の成果や業績等は記載の見直しとは異なる場合があります。

### 価値創造を支える基盤 49

副社長メッセージ	50
従業員座談会	53
SINKOグループのサステナビリティ	57
環境	58
社会	60
ガバナンス	66
リスクマネジメント	72
コンプライアンス	74
役員紹介	75
社外取締役座談会	77

### 企業情報 81

11ヵ年連結財務サマリー	82
株式の状況/会社概要	83
ネットワーク	84

#### 編集方針

当社グループの中長期的な価値創造やそれを支える事業基盤について、財務・非財務の両面からステークホルダーの皆様にお伝えすることを目的に統合報告書を発行しています。当社グループが目指す経営についてご理解いただくとともに、当社との対話ツールとしてご活用いただきたいと思います。

対象範囲:新晃工業グループ連結(一部単体の数字を含む)  
対象期間:2025年3月期(2024年4月~2025年3月)  
※一部、2026年3月期(2025年4月~2026年3月)の内容を含みます。

#### 参照ガイドライン

IFRS財団 国際統合報告フレームワーク  
経済産業省 価値協創ガイダンス2.0

## 2025のポイント

#### Point1

### 長期ビジョンに向けた ロードマップの明示

長期ビジョン「VISION 2030:空気で未来を拓く」の達成に向けたロードマップを追加し、中期経営計画「move.2027」との関連性等をよりわかりやすく説明するよう構成しています。

#### Point2

### マテリアリティの見直し

重要課題としてESGマテリアリティを策定しておりましたが、より広く網羅的に経営課題を見直したうえで新たにマテリアリティとして纏めました。また、マテリアリティの策定・見直しに関するプロセスについてもあわせて説明しています。

#### Point3

### 特集企画や座談会の新設

当社グループの重点施策に関して特集企画や座談会を新たに設けました。SINKOグループが重点的に推進している各種施策や成長戦略を支える人的資本の充実について、特集企画や座談会を通じてより深くご理解いただけるようにしています。

# 新晃工業とは

当社グループの歴史は藤井徳義が1938(昭和13)年に創業した新興工業(株)を出発点としており、その後、1950(昭和25)年に新晃工業(株)を設立。卓越した開発力と柔軟な対応力を強みに業務用空調機のリーディングカンパニーとして成長してきました。ここでは、グループのこれまでの歴史と現況をご紹介します。

At a Glance	04
数字で見るSINKO	05
SINKOグループの事業	06
SINKOグループの納入実績	09
財務ハイライト	11
非財務ハイライト	12
新晃工業のあゆみ	13



空調体感施設[SINKO AIR EXPERIENCE SPACE]  
(2025年度開設予定)

## 展示・実験施設の拡充

当社グループでは、様々なステークホルダーの皆様に空調機業界における最新技術や当社グループ取扱製品等について、より理解を深めていただくため、また、実際に購入をご検討いただいているお客様への訴求力を高めるため、展示・実験施設の充実に努めています。

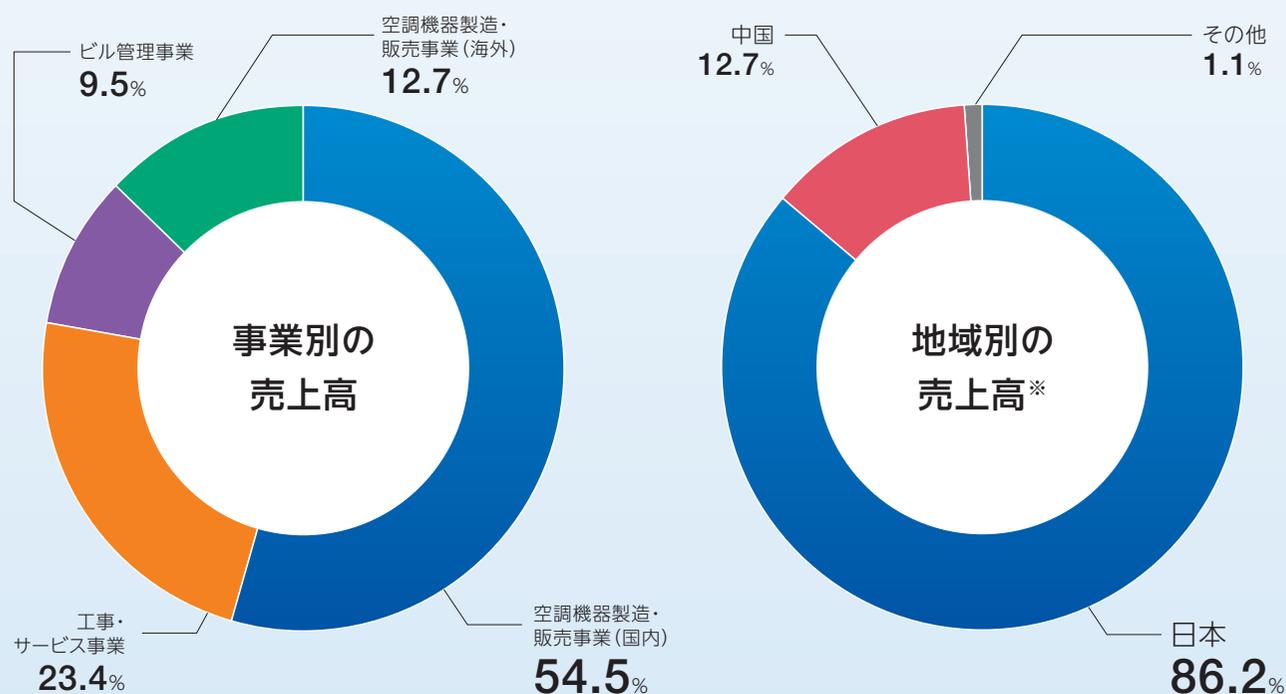
神奈川工場敷地内にある「SINKOテクニカルセンター」「総合実験棟:SINKO AIR DEVELOPMENT LAB」、ならびに、大阪府寝屋川市にある「SINKO AIR DESIGN STUDIO」に加えて、2024年度には神奈川工場敷地内にグループ会社である日本ビー・エー・シー株式会社のデータセンター・プラント向け冷却塔展示施設「BAC BASE」が新たにオープン。さらに、現在注力している体育館空調システムや工場暑熱対策製品を実際にご覧いただける空調体感施設「SINKO AIR EXPERIENCE SPACE」が、2025年度に神奈川工場敷地内に開設予定です。

# At a Glance

## グループ経営の推進・強化による業容拡大

当社グループは、「豊かな創造力と誇れる品質」を経営理念に掲げ、空調機器の製造・販売、工事・サービス、ビル管理事業を通じて、ステークホルダーの皆様へ普遍的な「信頼と満足」を提供することに専念しています。私たちは、長期ビジョン「VISION 2030:空気で未来を拓く」を指針に、持続可能な社会の実現に向けて、新しい価値創造に挑戦し続けます。

売上構成 **570**億円  
 連結:2025年3月期



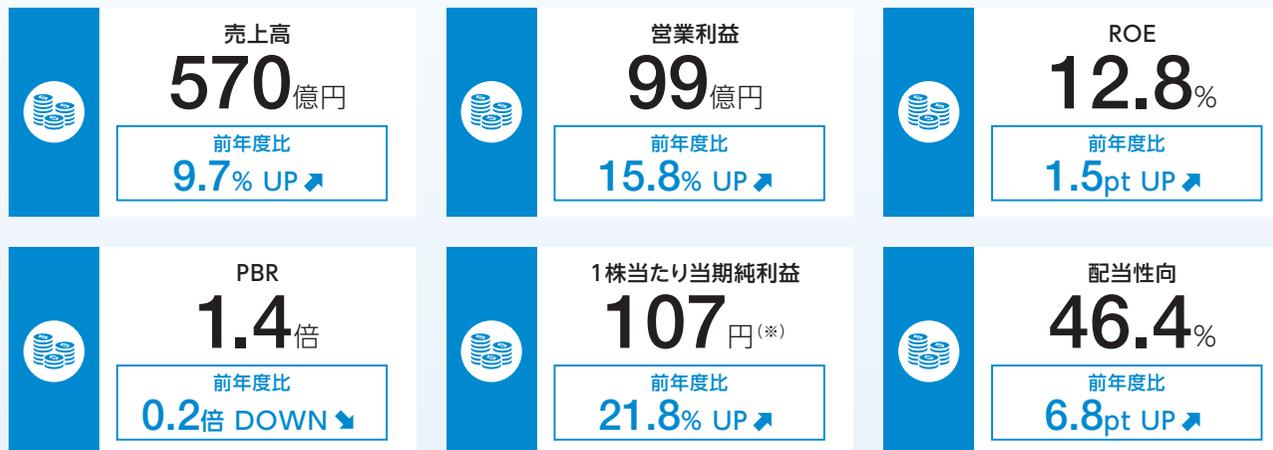
※円グラフ中の構成比率は、端数処理のため、合計が必ずしも100%となりません。

※お客様の所在地を基準としております。

空調機器製造・販売事業
新晃工業株式会社
日本ビー・イー・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.
工事・サービス事業
新晃アトモス株式会社
※他1社
ビル管理事業
千代田ビル管財株式会社

# 数字で見るSINKO

## 財務

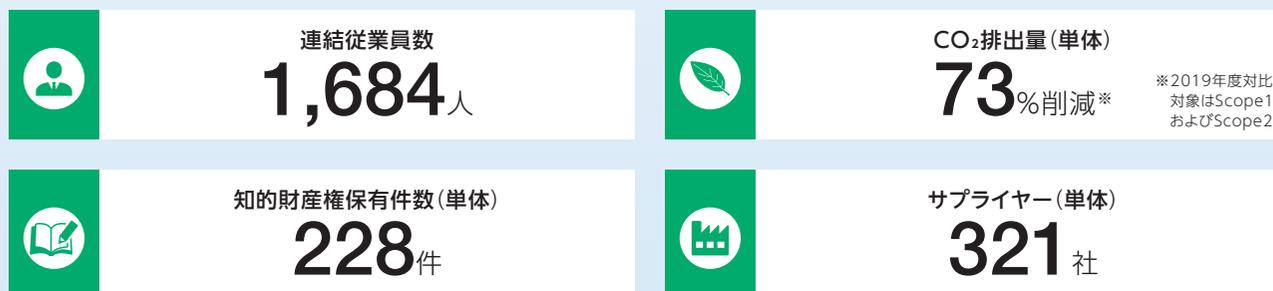


(※)当社は、2024年12月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っております。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり当期純利益を算定しております。

## 事業



## 非財務



## TOPICS

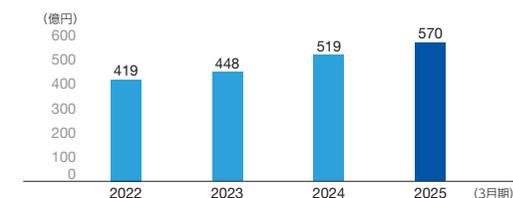
### 過去最高業績を達成!

2025年3月期は、売上高570億円、営業利益99億円と、1950年の設立以来、当社グループとして過去最高業績を達成しました。これまでの過去最高業績は、売上高は519億円(2024年3月期)、営業利益は90億円(2020年3月期)でした。

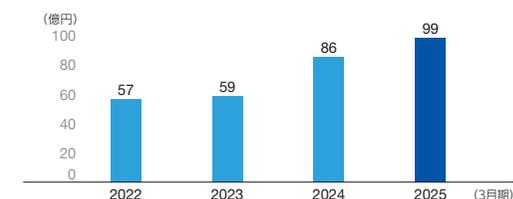
配当性向も過去最高の水準となっており、引き続き、業績向上と株主還元の強化に取り組んでまいります。

#### 業績推移

##### 売上高推移



##### 営業利益推移



前中期経営計画「move.2025」(2022年3月期～2025年3月期)は前倒しで業績目標を達成し、現在は「move.2027」(2025年3月期～2027年3月期)を推進中です。

# SINKOグループの事業

## セントラル空調機器のリーディングカンパニーとして、建物の価値向上と社会課題の解決に貢献

当社グループは、セントラル空調機器のリーディングカンパニーとして業界をリードし続けております。空調機器製造・販売事業を中核として、空調設備工事・サービスやビル管理事業など建物に関わる各種事業へ業容を拡大し、建物の価値向上・安定稼働に寄与することで、長年にわたり社会インフラを支えてまいりました。

当社グループは、社会課題の解決にも積極的に取り組み、技術革新とサービスの拡充を通じて、持続可能な社会への貢献と企業価値の向上を目指してまいります。

### 空港

大規模空間でも利用者の居住域を効率よく空調し、省エネと快適性を両立する空調機をご提供します。

### オフィスビル

エントランス、オフィス、店舗など、ビルを訪れる全ての利用者が快適に過ごせる空間を提供し、建物の省エネ化・高機能化にも貢献します。

### 官公庁舎

更新時にも既存設備を上手に活用することで、経済性だけでなく、省エネ性の向上にも貢献します。

### LAB

精密な恒温恒湿や空気清浄度の高い空調機によって、グリーンな環境をご提供します。

### 文教施設

体育館の空調も換気も簡単施工・簡単操作で、避難所対応にもしっかり応えます。

### ホテル

客室向けに豊富なラインアップの環境負荷低減型ファンコイルユニットをご用意、省エネかつ静音性にも優れ、お客様満足度向上に貢献します。

### データセンター

自立制御でサーバーの温度を徹底管理。国内メーカーならではの生産体制やサービス体制で、365日の安定稼働をサポートします。

### 船舶

建設業に関わる建物だけではなく、建設業を飛び越え、船舶や巡視船用空調機もご提供できる技術力で信頼を得ています。

### スポーツ施設

大風量かつ省エネを実現した高効率プラグファン採用空調機により、大空間に最適な空調をご提供します。

### 医療福祉施設

外調機による病室への新鮮な空気の取り込みやオペ室空調機による清浄度の高い空気の提供など、部屋ごとの用途に応じた最適空気をご提供します。

### 工場

24時間運転に應える信頼性、メンテナンス性にも優れた多様な製品群、高精度の恒温恒湿管理など、工場の安定稼働に貢献します。

### 商業施設

十分な新鮮外気の確保かつ省メンテナンスを実現。梅雨時の嫌な外気条件下でもしっかり除湿することが可能で、快適環境をご提供します。



ユニット型空調機



コンパクト型空調機



室外機セパレート型ヒートポンプ空調機



室外機一体型ヒートポンプ空調機



データセンター空調機



製造現場



ショールーム



展示施設

## 空調機器製造・販売事業

長年にわたり、当社グループがお客様からご支持いただいている理由の一つに「実績に驕らず品質向上を追求し続ける姿勢」があります。

空調機は社会インフラを支える重要な設備です。私たちが日常使う駅や空港、大型商業施設から、データセンターや医薬品工場といった施設まで、今日の社会活動の維持には空調が欠かせません。

当社グループの国内トップの納入実績は、皆様から信頼をいただいている証です。お客様からのご要望に応じた製品開発や新規事業への取り組みの推進を通じて得る「気付き」や「お客様の声」は必ず社内へフィードバックし改良につなげています。こうした製販一体で実現する成長循環が、SINKOブランドには根付いています。



空調機器の点検



空調機器の整備・メンテナンス

## 工事・サービス事業

工事・サービス事業では、既設の空調機器を空調のプロがあらゆる角度から総合的にサポートし、劣化診断・保守契約・整備工事・更新工事などお客様に最適なお提案を行っています。

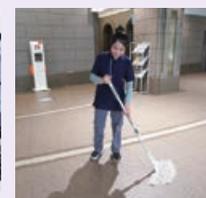
当社の強みは、他メーカーがサービスアウトした空調機器に対しても、蓄積された知見と経験、創意工夫によりチームで対応する総合力です。



設備機能保守



保守・警備



ビルクリーニング

## ビル管理事業

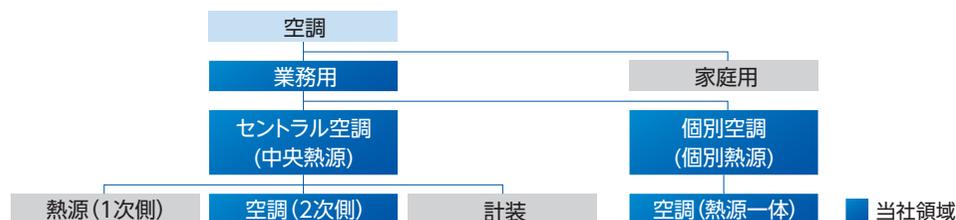
ビル管理事業では、ビル施設のオーナーや運営者に対して、日常的な管理・維持・清掃・セキュリティ管理などの業務を提供するサービスを行っております。建物や施設の資産価値を維持し、利用者や入居者の快適な環境を提供するために専門スタッフが経験豊富なスキルに基づき、誠実かつスピーディに対応しております。

## 事業領域・製品の役割

### 当社の主力事業領域

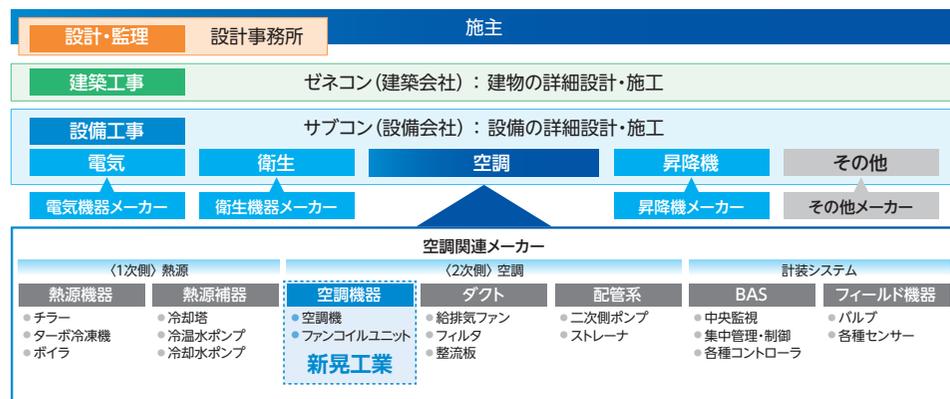
当社は、家庭用・業務用空調のうち、業務用空調機器の製造を主力事業としています。

建物の規模に応じて、セントラル空調と個別空調の両方式に対応し、室内の温度・湿度・気流・清浄度をコントロールすることで、最適な空気質を提供しております。

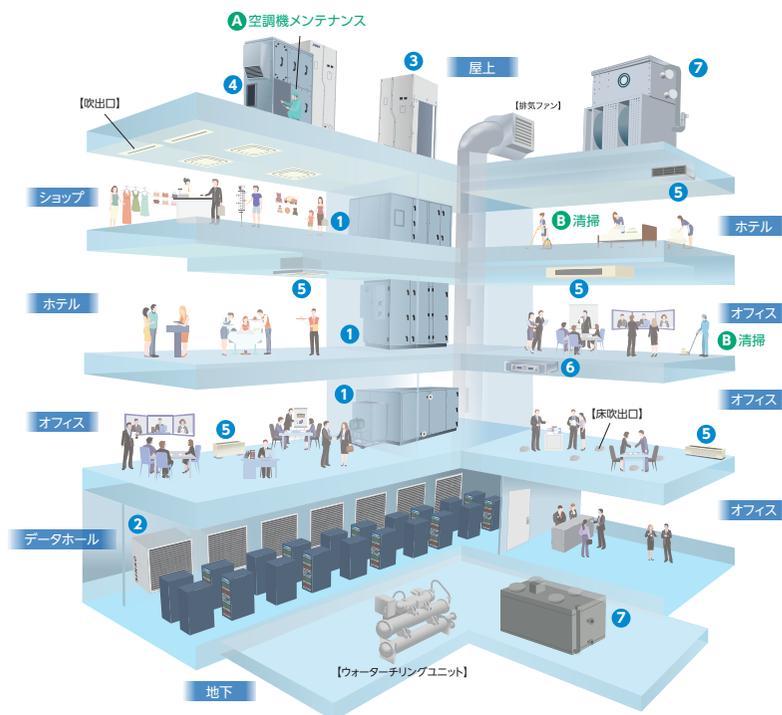


## 当社製品の業界構造

業務用建物の工事には、施主、設計事務所、ゼネコン、サブコンなど、多くの企業が関わります。その中で当社は、主にサブコンからの発注を受け、製造した機器を建物の工期に合わせて建築現場に納入・設置するという流れで事業を展開しています。



## 当社グループ事業の関連製品・サービス



### SINKOグループ事業

- 新晃工業株式会社  
【1～6】空調機器製造・販売事業
- 日本ビー・イー・シー株式会社  
【7】空調関連機器等製造・販売事業
- 新晃アトモス株式会社  
【A】空調機器のメンテナンス事業 他
- 千代田ビル管財株式会社  
【B】ビル清掃事業、総合管理事業 他

### SINKOグループ関連製品

- 新晃工業株式会社製品
- 1 冷温水空調機\*
- 2 データセンター空調機
- 3 室外機
- 4 室外機一体型ヒートポンプ空調機
- 5 各種ファンコイルユニット
- 6 ターミナル空調機
- 日本ビー・イー・シー株式会社製品
- 7 冷却塔、氷蓄熱装置

\*冷温水空調機とは、セントラル空調機(水方式)を指します。

# SINKOグループの納入実績

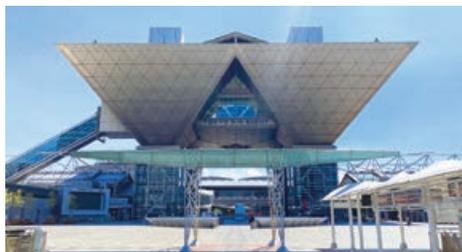
卓越した技術力と柔軟な対応力に加え、1950年の会社設立以来、国内外で有名な数々の建物・施設等の空調機器を納めてきた実績そのものが、私たちSINKOグループの強みです。

## 国内



### 麻布台ヒルズ

自然と調和しながら、人間らしく健康的に生きられる街。



### 東京国際展示場

国内最大の国際展示場。



### スーパーコンピュータ「地球シミュレータ」(海洋研究開発機構)

海洋地球科学分野の研究に利用されるスーパーコンピュータ。



### GRAND GREEN OSAKA

「みどり」と「イノベーション」が融合した、都市公園併設の複合商業施設。



### 中之島フェスティバルタワー

ツインタワーがランドマークの複合施設。



### 梅田スカイビル

空中庭園展望台が魅力の高層ビル。



### 長崎市新庁舎

市内に分散した9つの庁舎を1棟に集約した新庁舎。



### JR長崎駅ビル(新館)

異国情緒あふれる観光地の玄関口。



### 中部国際空港セントレア

中部エリアの空の玄関口。



### 福島県庁 本庁舎

福島市にある県政の拠点となる庁舎。



### 広島駅

観光客で賑わう中国エリアの玄関口。

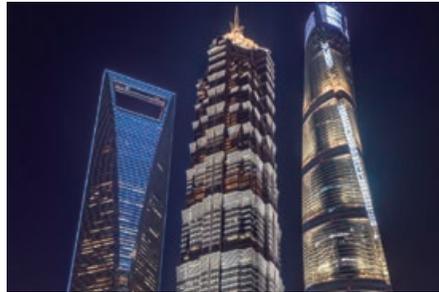


### ヒルトン沖縄北谷リゾート

東シナ海を一望できるホテル。

## SINKOグループの納入実績

### 海外



上海浦東地区超高層ビル群

上海



首都博物館

北京



ザ・ペニンシュラ香港

香港



ザ・ベネチアン・マカオ

マカオ



インターコンチネンタルホテル

上海



上海浦東国際空港

上海



ザ タージ マハル パレス

ムンバイ



マンダリン オリエンタル バンコク

バンコク



北京協和病院

北京



蘇州センター

蘇州



マリーナベイ・サンズ

シンガポール



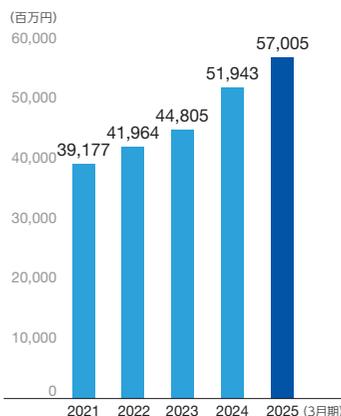
パーム・ジュメイラ

ドバイ



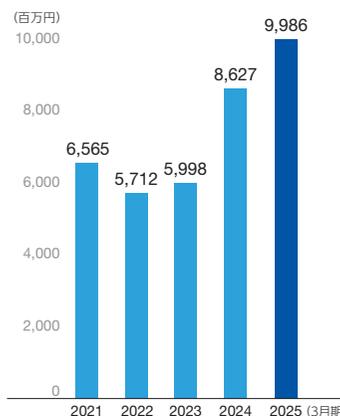
売上高

57,005 百万円



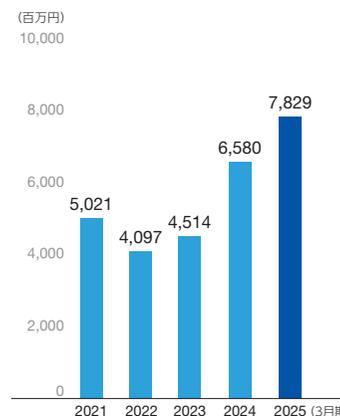
営業利益

9,986 百万円



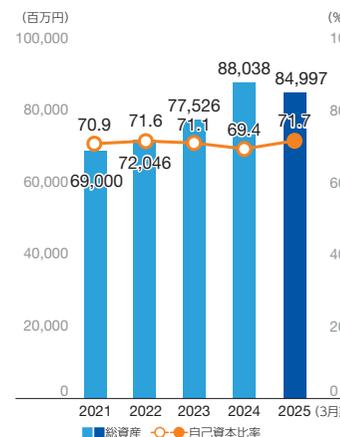
親会社株主に帰属する当期純利益

7,829 百万円



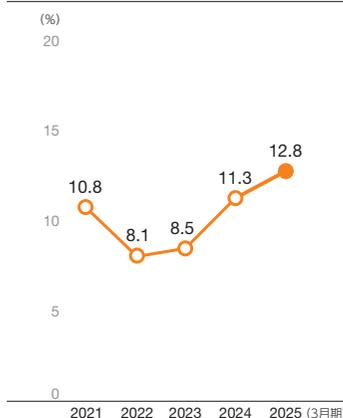
総資産 / 自己資本比率

84,997 百万円 71.7%



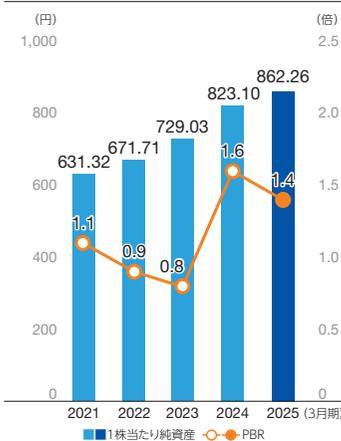
ROE

12.8%



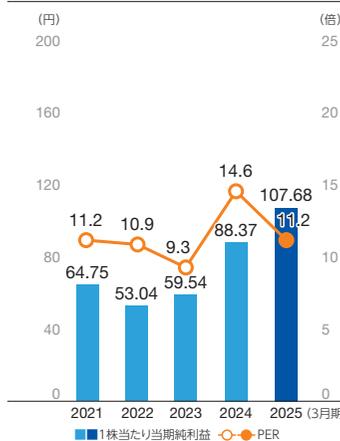
1株当たり純資産 / PBR

862.26 円 1.4 倍



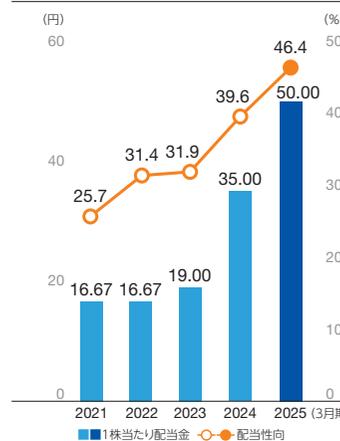
1株当たり当期純利益 / PER

107.68 円 11.2 倍



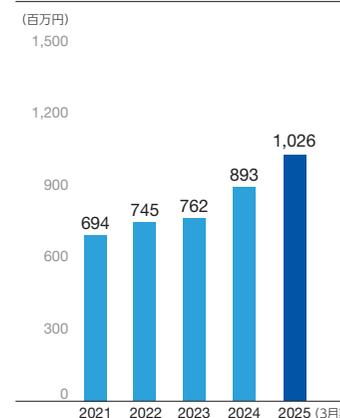
1株当たり配当金 / 配当性向

50.00 円 46.4%



研究開発費

1,026 百万円

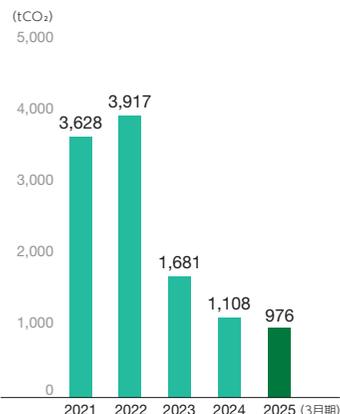


(注) 当社は、2024年12月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っております。2021年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり純資産、1株当たり当期純利益および1株当たり配当金を算定しております。

# 非財務 ハイライト

## CO<sub>2</sub>排出量(単体)

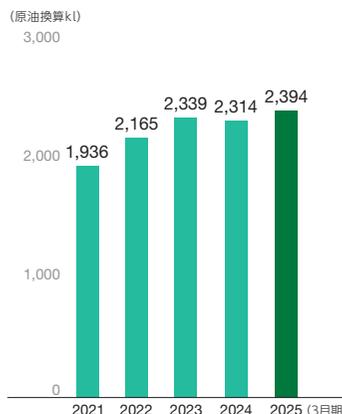
976 tCO<sub>2</sub>



※対象はScope1およびScope2

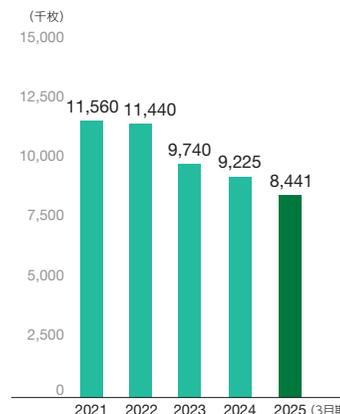
## エネルギー使用量(単体)

2,394 原油換算kl



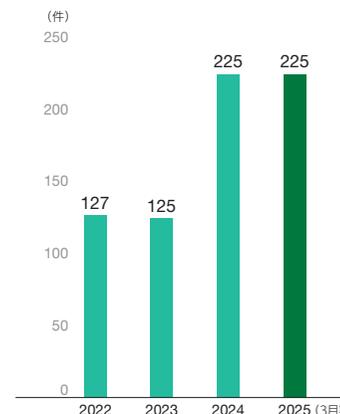
## 紙使用量(単体)

8,441 千枚



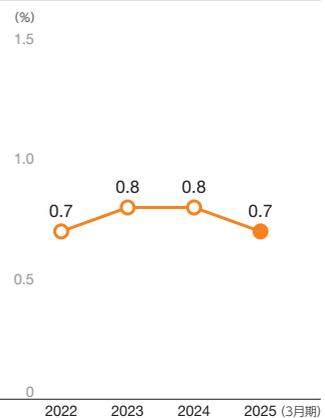
## 年間資格取得総数の推移(単体)

225 件



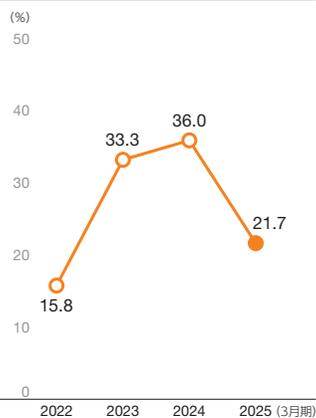
## 女性管理職比率(単体)

0.7%



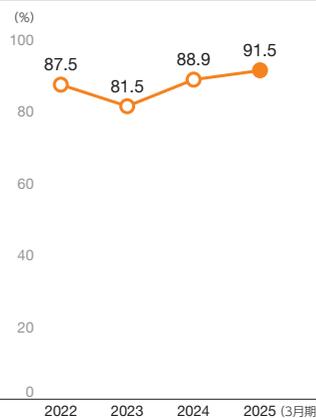
## 新卒採用(正社員)における女性比率(単体)

21.7%



## 3年以内定着率(単体)

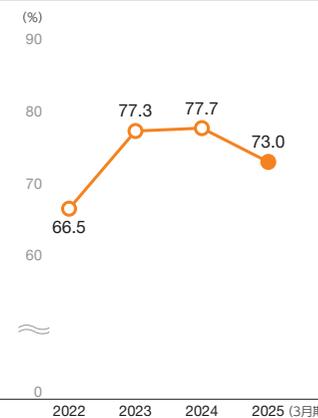
91.5%



※当該年度以前3ヶ年の累計より算出

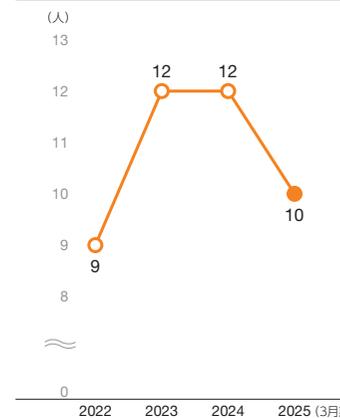
## 有給休暇取得率(単体)

73.0%



## 障がい者雇用総数(単体)

10 人



# 新晃工業のあゆみ

## 創業期

1938年~ 創業と基盤の形成

### 経営・事業のあゆみ

1938年 前身の新興工業(株)創業

1950年 新晃工業(株)設立



設立時に事務所を構えた大江ビル  
(大阪市北区綱笠町)

1960年~ 製品ラインアップ拡充

1965年 新晃工業(株)秦野工場設立  
(別法人)  
(現:当社神奈川工場)



秦野工場(1979(昭和54)年頃)

## 成長期

1970年~ 技術革新と事業の拡大

1971年 技術研究所設立

1976年 新晃空調サービス(株)設立  
(現:新晃アトモス(株))  
日本ビー・エー・シー(株)設立



技術研究所

## 安定期

1990年~ 環境対応と多様化

1990年 台湾新晃工業有限公司設立

1998年 ISO9001認証取得

1981年 新晃工業(株)岡山工場設立  
(別法人)(現:当社岡山工場)

1985年 大阪証券取引所市場  
第二部上場

1987年 上海新晃空調設備  
有限公司設立



岡山工場

### 製品・技術のあゆみ

1951年

プロペラファンとクロスフィンコイルによる日本初の「クーラーヒーター」開発。



日本初「クーラーヒーター」

1957年

日本で最初の各階ゾーンニング方式用空調機として、工場生産によるユニット型空調機を完成。



工場生産ユニット型  
空調機

1961年

自社製ファンを採用し、#3から#30までのサイズを垂直型と水平型でシリーズ化した標準型空調機を開発。



標準型空調機

1964年

米国のAERONCA ENVIRONMENTAL CONTROL, INC. (旧称BUENSOD)と技術提携し、デュアルダクトシステム用ミキシングユニットの国内生産を開始。



インダクションユニット

1972年

VAVシステム用空調機として、収まりもコンパクトな自動制御電動スクロールダンパを内蔵した空調機を開発。



スクロールダンパ  
内蔵空調機

1975年

低圧損型VAVユニット「SAV」を開発。



1986年

0.1ミクロン、クラス1の「スーパークリーンルーム」建設計画に参画。



クリーンルーム空調機

1987年

空調ゾーンを細分化し、かつ各階の機械室が不要な小型のターミナル空調機「カムマルチ」を完成。



カムマルチ

1991年

インテリジェントビルの要請に応じて、居住域近くにも設置できる小型、薄型、低騒音、制御機能内蔵のコンパクト型空調機「エアジョイ」を開発。



エアジョイ

1996年

ガルバリウム2重発泡パネルを外板とした「GT空調機」を開発。



GT空調機

転換期
成熟期
改革期

2000年~ IT技術の導入と効率化

2005年~ 省エネと環境対応推進

2010年~ 持続可能性への対応

2015年~ 効率重視の新技术移行

2020年~ 脱炭素社会への対応

**2003年**  
SINKO SALES (THAILAND) CO.,LTD.  
(後に、SINKO AIR CONDITIONING  
(THAILAND) CO.,LTD.に社名変更)を完  
全子会社とする。

**2006年** ISO14001 認証取得  
**2009年** 「SINKOテクニカルセンター」  
オープン(神奈川工場内)



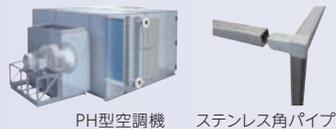
SINKOテクニカルセンター

**2012年** 大阪証券取引所市場  
第一部上場  
**2013年** 東京証券取引所市場第一部  
上場(2022年に東京証券取  
引所プライム市場移行)  
  
千代田ビル管財(株)の全株  
式を取得し子会社化

**2016年** 監査等委員会設置会社へ  
移行  
**2017年** ダイキン工業(株)と  
資本業務提携契約締結

**2020年** 当社と製造子会社2社の  
合併により製販一体体制  
を構築  
「SINKO AIR DESIGN  
STUDIO」オープン  
**2024年** 「総合実験棟:SINKO AIR  
DEVELOPMENT LAB」  
オープン  
**2025年** データセンター・プラント  
向け冷却塔展示施設  
「BAC BASE」オープン

**2004年**  
ステンレス角パイプフレームを標準採用  
したPH型空調機を開発。  
100年建築と言われる時代に先駆けてス  
テンレス角パイプフレームやガルバリウ  
ム外板を提供。



PH型空調機 ステンレス角パイプ

プラグファンを偏心整流板付ファンケー  
シングに収め、静圧効率アップと小型化  
を同時に実現した「PCファン」を開発。



偏心整流板付  
プラグファン

**2009年**  
プラグファンを両吸込みにし、さらに効率  
アップしたダブルプラグファン搭載空調  
機を開発。



DPH/DPV型空調機

**2011年**  
リリーフエアAHUが「第25回空気調和・  
衛生工学会振興賞」技術振興賞を受賞。



リリーフエアAHU

**2014年**  
コンパクト型空気調和機AJEC型  
SmartAHUが「平成26年度省エネ大賞  
審査委員会特別賞」を受賞。



AJEC型SmartAHU

**2019年**  
三次元に湾曲した単板翼をファンブレード  
に採用した高効率プラグファン「PS型」  
を開発。



PS型ファン

「オクージオ®」をリリース。



**2020年**  
UVCランプを搭載した「健康空調®シリー  
ズ」を開発。



健康空調®シリーズ

**2023年**  
自立制御を備えたデータ  
センター空調機「DE-W型  
(壁吹き型)」を開発。



DE-W型

**2025年**  
体育館空調システム  
「そよ風アリーナ®」を  
リリース。  


# 価値創造ストーリー

快適で豊かな未来の環境を創造し、持続可能な社会の実現に貢献することを長期ビジョン「VISION 2030:空気で未来を拓く」の中核にしています。ビジョン達成に向けたトップの想い、ならびに、達成に向けた価値創造プロセスやグループの強み、重要課題や重点施策の取り組みをご紹介します。

長期ビジョン「VISION 2030:空気で未来を拓く」	16
TOPメッセージ	19
特集1:データセンター需要への対応	23
特集2:個別空調(ヒートポンプ空調機)事業の拡大	25
特集3:デジタル技術革新(DX)の推進	27
価値創造プロセス	29
ビジネスモデル	30
SINKOグループのマテリアリティ	31
SINKOグループの資本	33

## VISION 2030

空気で未来を拓く

### 「VISION 2030」達成に向けて

SINKOグループは、1938年の創業以来、日本における業務用空調機のパイオニアとして、空調技術の開発と提供を通じて、様々な時代のニーズに応え、社会課題の解決に貢献してきました。

現代社会が直面している多岐にわたる社会課題の解決を通じて新たな価値を創造し、より良い未来への貢献を目指すため、SINKOグループでは2031年3月期を最終年度とする長期ビジョン「VISION 2030:空気で未来を拓く」に取り組んでいます。本ビジョンについて、この度、定量目標を開示するとともに、その達成に向けて、従来ESGマテリアリティとして定義していたものをより広く経営課題を捉えたマテリアリティとして新たに纏めました。

マテリアリティの解決にグループのリソースを投入し諸施策を実施することで、企業価値の向上を図るとともに、豊かな未来環境の創造と持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

## 空気で未来を拓く

経済環境が急速に変化する中で、SINKOグループは将来に向けた明確な指針を設け、長期的な視野で意思決定を行うことの重要性を認識しています。このため、現代社会における空調の必要性とその可能性を踏まえ最適な空気質の提供が私たちに課せられた社会的使命と捉えて「VISION 2030:空気で未来を拓く」という長期ビジョンを策定しました。2031年3月期に向けて、時代の要請や社会の変化に柔軟に対応し、快適で豊かな未来の環境を創造し、持続可能な社会の実現に貢献することをこの長期ビジョンの中核としています。

### 3つのありたい姿



#### 「VISION 2030」定量目標

2031年3月期  
連結売上高 連結営業利益

**700億円 115億円**

#### 実現に向けたマテリアリティ

- 持続可能な社会の実現に向けた空調インフラの提供
- デジタル技術革新 (DX) による新しい価値の創造
- 多様な人財が活躍できる環境整備と制度の構築
- 透明性の高いガバナンス体制の構築

## 長期ビジョン「VISION 2030:空気で未来を拓く」

SINKOグループは1938年の創業以来、日本における業務用空調機の先駆者として、空調技術の開発と提供を通じて社会課題の解決に貢献してきました。「VISION 2030」の実現過程では、この伝統的なパイオニア精神を未来へ継続させるため、サステナビリティを経営戦略の核心に据え、社会への貢献と利益の追求の両立を目指します。

### 「VISION 2030」実現に向けたロードマップ



## 空気 × インフラ 持続可能社会の実現

快適な生活に不可欠な空調は、地球環境問題が深刻化する中、カーボンニュートラルへの取り組みが求められています。空調で社会課題を解決する社会インフラ企業として、快適性と環境配慮の両立を目指し、製造時と使用時のGHG排出量削減のための環境技術に関する研究開発を進めています。この取り組みを通じ、カーボンニュートラルの実現と持続可能な社会形成に貢献します。

## 空気 × デジタル 未来環境への貢献

DX戦略の核となるSSA(SINKO Scalable Architecture)を基盤に、企業経営を効率的かつ効果的に推進しています。この取り組みは、製品開発プロセスの加速と単調業務の自動化を通じて、少子高齢化に伴う労働力不足の問題に対処します。また、新しい働き方へシフトし、労働環境の質的向上と全社員のワーク・ライフ・バランスを実現するとともに、全てのステークホルダーの未来の生活をより豊かで健康的なものにすることを目指します。

## 空気 × チャレンジ ワクワクを創造

私たちは、経営理念「豊かな創造力と誇れる品質」を体現するために、チャレンジ精神を奨励し、リスクを恐れず常に革新・挑戦を続ける職場環境を整えています。従業員だけでなく全てのステークホルダーにとって心躍るワクワクする企業を目指すとともに、革新的な取り組みと積極的な挑戦を通じて、全てのステークホルダーが感動し、誇りを持てる企業文化を築いていきます。

## 「VISION 2030」とマテリアリティの関連性

当社グループは長期ビジョン「VISION 2030」の実現のため、基本理念の実践を通じ、長期的な利益の拡大と継続的な企業の価値向上を目指すうえで、優先して取り組む重要事項をマテリアリティとして位置付けております。

この長期的視点に立った経営のもと、社会インフラ企業として社会課題の解決につながる事業活動を行い、社会とともに持続的に成長・発展することを目指しております。

これは、長期ビジョン「VISION 2030」の前提となっており、マテリアリティに対するKPIはその目標達成のための指標として管理し、当社グループが持つ強みを活かしながらお客様への信頼と満足を提供し、着実に企業価値向上へとつなげていくものです。

## 当社グループが提供するお客様への信頼と満足

産業空調やデータセンター空調では製品の信頼性や環境性、一般空調では空間の快適性が重要で、当社グループの強みを活かしお客様へ信頼と満足を提供するとともに、収益拡大を目指します。

## 市場攻略のための価値向上の方針

ターゲット市場で求められる価値の共通項	性能	空間	品質	利便性
				
	高い環境価値	高い建物価値	信頼性の高い稼働	充実したサービス
お客様が感じる価値向上の方針	<ul style="list-style-type: none"><li>● 業界最高レベルの<b>環境性能</b>の実現</li><li>● 安定稼働を支える<b>No.1品質</b>を追求 → 建物の<b>空間価値の向上</b></li><li>● 新エネルギー市場(再エネ蓄熱)への<b>新製品</b>の提供</li><li>● デジタル技術とグループ間連携を活かした<b>新サービス</b>の提供 → お客様の<b>利便性の向上</b></li></ul>			

## TOPメッセージ

# 社会インフラ企業の使命として 「空気で未来を拓く」

設立75周年を迎えた当社グループは、日本国内における空調機のリーディングカンパニーとしての実績を基に、未来に向けた新たな挑戦を続けています。私たちが掲げる「空気で未来を拓く」という2031年3月期に向けた長期ビジョンは、将来に向けた指針であり長期的な視野に立った意思決定を行うことの重要性を認識した当社グループのコミットメントです。私たちの空調機が最適な空気質を提供する社会インフラとしての重要な役割を担い、より良い社会の実現に貢献するために、新たなビジネスモデルの構築を進めています。

代表取締役社長兼社長執行役員 **末永 聡**

## 時流のトレンドを掴み 社会課題の解決に貢献

当社グループは現在、2027年3月期を最終年度とする中期経営計画「move.2027」を実践しています。事業戦略、財務戦略、非財務戦略を明確に打ち出し、資本コスト経営を軸とした事業運営に取り組み、ROE10%以上、PBR1.0倍以上などを経営指標に設定。DXやAIを活用し、生産計画の見える化・効率化を進めながら、5つの重点ターゲットである①大型ビル空調②産業空調③データセンター④更新案件⑤個別空調（ヒートポンプ空調）の市場

において、それぞれのニーズに合った販売戦略の強化を進めています。

今後も持続的な成長が見込まれるデータセンター市場には約3年前から本格参入し、新たな成長の柱となっています。データセンターや空調設備工事の取り込みに注力した結果、2025年3月期の連結決算では売上高は570億500万円、前期比9.7%の増収を達成。営業利益は99億8,600万円となり、前期比15.8%の増益を記録しました。

また、個別空調においては、近年の激しい気候変動により、製造現場の熱中症対策など産業市場での販売を大きく伸ばし、中期経営計画における2027年3月期の売上目

標である30億円を2年前倒しで達成しました。また、体育館空調システム「そよ風アリーナ®」を新たにラインアップに加えています。熱中症対策だけではなく災害時の避難所としての環境改善も重要な課題となっており、体育館の環境改善に適した高効率なヒートポンプ空調機がやわらかな風を生み出し、換気も同時に行うことで快適で安全な空間を提供します。政府は2035年までに全国に約3万件ある公立学校における体育館等の空調設置率を95%に引き上げることを目指しています。現在は同20%強と言われており、市場開拓が社会課題の解決に大きく貢献すると考えています。 [P.26 ▶](#)

## 「健全な競争社会」で勝つために

### ～進化を続ける組織体制へ～

現在の空調機業界は、競争が激しい世界です。その「健全な競争社会」で打ち勝つには、私たちはデジタル化の推進や環境対応だけでなく、常に革新を続けなければなりません。これまでは日本国内における空調機のリーディングカンパニーとして、経営理念「豊かな創造力と誇れる品質」に基づき、社会の要請に応じた高品質な製品を提供することに専念してきました。しかし、いま必要なのは研究開発、設計、製造、販売、メンテナンスまで全ての運営において一貫性を持った、高い品質を備えたビジネスモデルへと進化することです。そのカギを握るのは、2031年3月期までの長期ビジョン「VISION 2030:空気で未来を拓く」の実現だと考え、「空気×インフラで、持続可能社会を実現する」「空気×デジタルで、未来環境へ貢献する」「空気×チャレンジで、ワクワクを創造する」という3つのありたい未来の姿を掲げました。P.18▶



当社グループは、空調を通じて社会課題を解決する社会インフラ企業です。快適性と環境配慮を両立する技術を開発し、温室効果ガス(GHG)排出量削減を推進しながらカーボンニュートラルの実現を目指し、持続可能な社会に貢献することが事業の本質です。様々なステークホルダーとともに豊かで健康的な未来を目指すためには、DXを活用した経営の効率化や製品開発の加速、労働環境の改善などを進めることが重要であり、それらを実践する社員たちのチャレンジ精神を奨励し、大きな挑戦を続けられる職場環境の構築や制度の整備を推進しています。

この3つのありたい姿を社員一人ひとりが自らの仕事と重ね合わせながらしっかりとイメージし、革新と挑戦を続けることで、長期ビジョンを必ず実現できると信じています。

### ～重点施策への取り組み～

具体的な取り組みとして、生産本部では「生産予約システム」の運用を開始し、生産キャパシティの拡大や労働力不足を見据えた工数の見直しを進めています。営業統括本部では受注戦略会議などで需要予測を行い、後工程を考慮した運営を推進しています。技術本部では「品質向上」と「デバイス性能No.1」への追求を掲げ、空調機のモデルチェンジサイクルを設定することで、改良とコスト削減を計画的に進めています。競争力を維持しながら持続可能な成長を実現するために、新しい技術や製品の研究・開発をサイクル化します。

グループ各社においては、工事・サービス事業を担う新晃アトモス(株)の売上高が130億円を超え、高収益企業へと成長しました。ワーク・ライフ・バランスの実現に積極的に取り組み、業務負荷の平準化と労働生産性の向上による高い

収益性へのプロセスは、当社グループのモデルケースともいえます。大型冷却塔でデータセンターからの受注をけん引した日本ビー・イー・シー(株)も100億円企業を目指し業績を成長させており、今後のさらなる成長を目指す体制へとシフトしています。ビル管理事業の千代田ビル管財(株)は主軸の清掃事業に加え、新規事業などポートフォリオの組み替えを進めています。商業施設での電気設備改修工事や高級賃貸住宅の建設などによる収益拡大のほか、今後は、ドローンを活用したインフラ点検や清掃用ロボットの活用など省力化による業務効率の向上をさらに強化する予定です。

当社の中国事業を担う上海新晃は、景気悪化や不動産市場の停滞に直面し、前期比で減収減益となりました。主要市場である華東エリアでは、公共インフラ施設向けにローコストモデルの投入や医療施設向けクリーンルーム工事への注力など収益改善に取り組んでいますが、取締役会では運営に関する課題を多角的に議論しています。例えば厳しい価格競争への対応として、製造委託を活用したコスト削減や日本からの技術支援を通じ、競争力と収益性の向上を図っています。また需要予測の精度向上に加えて、日本市場向けの第3の生産拠点として活用することで工場稼働率を改善します。品質管理の再整備や公共建築仕様の取得のほか、神奈川工場と連携して日中の生産体制を見直すことで、事業基盤の強化に取り組んでいます。

## デジタルによるモノづくり・コトづくり

### ～新たなマテリアリティの策定～

長期ビジョン「VISION 2030:空気で未来を拓く」の実践を通じた長期的な利益の拡大と企業価値の向上を目指すた

## TOPメッセージ

めに、従来のESGマテリアリティを見直し、①持続可能な社会の実現に向けた空調インフラの提供②デジタル技術革新(DX)による新しい価値の創造③多様な人財が活躍できる環境整備と制度の構築④透明性の高いガバナンス体制の構築、という4つのマテリアリティを新たに策定しました。[P.31](#)

### ～持続可能な社会の実現に向けた空調インフラの提供～

技術に関する具体策としては、持続的な製品品質の確立や認証取得のデファクトスタンダード化、業界トップの効率を誇るデバイスの市場投入などを目指します。販売目標としてセントラル空調機市場でのトップシェア維持やヒートポンプ空調機市場でのシェア向上を図るとともに、営業スタイルとしては「モノ売り」から「コト売り」への転換を推進していきます。環境対応としては、2030年度までにCO<sub>2</sub>排出量を50%削減(2019年度比)し、2050年度までに同実質ゼロ達成(Scope1およびScope2を対象)を目標に掲げています。社会インフラ企業の使命であるこれらの取り組みを通じ、技術革新や販売モデルの進化、そして環境保護への取り組みを強化し、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

### ～デジタル技術革新(DX)による新しい価値の創造～

また、当社グループは、空調機メーカー共通の課題をDX化で解消すべく、業界に先駆けた新しい業務体系を確立する「SIMA(SINKO Innovative Manufacturing of AHU)プロジェクト」を2020年にスタートし、2023年度にはデジタル解析技術を組み合わせ、新たな製品開発と製販体制を実現する「SSA(SINKO Scalable Architecture)プロジェクト」へと進化させました。デジタル技術の革新に

よる新しい価値の創造が、設計・生産から事業プロセス、品質管理の各分野において新たな価値を創出し、競争力強化へとつながっています。設計・生産領域では、2031年3月期までに年間生産台数7,200台に対応可能な生産体制の確立で製品リードタイムを50%短縮(2024年度比)することを目指す一方、安全な作業環境も確保します。[P.27](#)

デジタル化によるモノづくり・コトづくりは、生産体制や運営の持続可能性を高め、市場での競争力強化を推進します。例えば、クレーム事例のデータベース化は課題の可視化や再発防止策の徹底、クレーム件数ゼロへ向けた継続的な改善を可能にします。

### ～多様な人財が活躍できる環境整備と制度の構築～

デジタル化やデータベース化を運用するのは人です。多様な人財が能力を最大限に発揮できる環境づくりを進め、人財育成や雇用の多様化による組織の成長を目指し、2031年3月期までに年間300件以上の資格取得を推奨するなど、社員の専門性向上にも注力します。一方、外国籍正規雇用として2031年3月期までに30名以上を、障がい者雇用として同年度までに18名以上を雇用する計画で、ダイバーシティを尊重した包括的な職場環境を整備します。

特に、若い社員には通常の業務以外にも様々な経験をしてもらいたいとの思いから、2023年度より技術視察を目的に海外派遣を実施しています。2024年度は技術や生産、営業を担当する社員8名がドイツの空調関連見本市やファン工場を見学し、最先端の技術や工場運営について学びました。当社の製品開発やメンテナンス向上につながる技術など、非日常の環境で若い感性が吸収してくることは多く、最先端の技術を追求し続けるためにも今後も継続していく予定です。[P.55](#)



写真提供:ハノイ工科大学

写真提供:国立台北科技大学

また、外国籍正規雇用については、海外人財のさらなる獲得に向け、台湾やベトナムなどの現地に赴き直接採用を行う「海外人財活用プロジェクト」を新たに立ち上げました。このプロジェクトによる取り組みの一環として、ベトナムではハノイ工科大学における「越日スペース」の施設建設に対する支援に参画しています。同施設は日本企業への理解を深め、優秀な人財が日本企業で活躍できるように学ぶ施設です。また、台湾では、国立台北科技大学ならびに台北城市科技大学とのインターンシップ連携に関して調印し、今後、長期的かつ安定的なインターンシップ交流体制を構築することで、グローバル人財の育成にも貢献していきます。これらの取り組みにより、海外の優秀な人財を獲得し、新たな知見を取り入れることでイノベーションの創出につなげてまいります。[P.53](#)

透明性の高いガバナンス体制のもと、これらの諸施策を着実に実行することで、2031年3月期にはグループ連結売上高700億円、同営業利益115億円を目指します。

## 重点戦略市場への挑戦

今後の市場拡大が期待されるデータセンター空調機とヒートポンプ空調機の受注獲得に向け、「スマイル500」「プラン100」計画を立ち上げています。「スマイル500」は、グ

## TOPメッセージ

グループ全体のデータセンター事業における2024年3月期から2023年3月期までの累計売上高目標を500億円に、また、「プラン100」は、ヒートポンプ空調機やエンジニアリング事業を含めた個別空調における2022年3月期の単年度売上目標を100億円に、それぞれ設定したことによるものです。

「スマイル500」については、新晃工業と新晃アトモス、日本ビー・イー・シーが各社の強みと価値を最大限に活かしたバリューチェーンによる営業戦略を構築し、過去最大級の受注獲得を目指します。データセンター市場は、AI技術の進化やクラウド化、5Gから6Gへの通信インフラの移行により通信量が急増し、建設需要が急拡大しています。当社の空調機は大風量処理能力と高い熱負荷対応力を備え、日本ビー・イー・シーの大型冷却塔は、サーバー冷却の熱源として広く採用されています。どちらも24時間の安定稼働を可能にする高い品質と迅速なサービス体制が評価され、国



総合実験棟:SINKO AIR DEVELOPMENT LAB



データセンター・プラント向け冷却塔展示施設「BAC BASE」

内外の多くのハイパースケーラーのデータセンターで採用されていることも大きな強みです。国内有数の規模を誇る「総合実験棟:SINKO AIR DEVELOPMENT LAB」と、2025年2月に開設したデータセンター・プラント向け冷却塔展示施設「BAC BASE」が当社の競争優位性をさらに高める重要な基盤となっています。[P.23 ▶](#)

「プラン100」については、製造現場での熱中症対策需要を背景に、ヒートポンプ空調機が好調に推移し、中期経営計画「move.2027」の最終年度である2027年3月期における個別空調の売上目標を2年前倒しで達成したことを受け、同目標を従来の30億円から33億円へ引き上げることを決定しました。ヒートポンプ空調機の提案型営業を担う専門事業部を立ち上げ、さらなる業績拡大を目指します。2025年6月には、神奈川県秦野市内の小学校に体育館空調システム「そよ風アリーナ<sup>®</sup>」を設置し、効果やコストを検証する実証事業をスタートさせました。また、2026年3月期中には、体育館に見立てた「そよ風アリーナ<sup>®</sup>」の展示施設を神奈川工場敷地内に開設する予定です。[P.25 ▶](#)

## DXの浸透によるグループ運営の最適化

国内事業は成熟しているものの、学校体育館のように未開拓分野はまだ存在しています。しかし、営業情報の収集が労働集約型のままでは、将来的な人手やノウハウの不足による機会損失が起こりかねません。この課題解決をけん引するDX時代の競争環境に対応するため、新たにWebプラットフォーム（データ連携基盤）の検討をスタートさせます。

グループ各社のホームページや、「SSA」ならびに「SIMA」、ユーザーが当社の製品データベースから図面検索ができる「SINKOダイレクト」、製品本体の二次元バー

コードからメンテナンス情報にアクセスできる「かざしてメンテ」などのWebサービスデータと基幹データの情報連携を効率的に行うことでグループの競争力向上と運営効率化を目指し、事業機会の拡大へとつなげていきます。このグループWebプラットフォームの導入によりデータ共有が強化され、経営指標の精度向上や迅速な意思決定、バリューチェーンによる価値創出、製販運用の効率化など、グループ全体の運営最適化を推進する計画です。

DX構想の中心となるのは神奈川工場です。製造および研究開発のプロセスにおいても、中長期的な視点で投資と挑戦を進める同工場は現在、空調機の国内最大工場（10万平方メートル）となる「神奈川工場最適化計画」を展開しています。[P.48 ▶](#)

AI技術の進化を背景に、DXは社内では着実に浸透し、組織全体の成長を支える重要な柱となっていますが、その真の狙いは「人の仕事の品質向上」にあります。経営理念の「豊かな創造力と誇れる品質」とは製品のことだけを指すのではなく、技術や生産、研究開発、営業、管理、経営企画など、全ての業務に対するの使命です。

私たちは「AIR DESIGN COMPANY:空気をデザインする会社」をミッションとして掲げています。あらゆる空間に対して最適な空気質を生み出すために空気をデザインすることが、日本の空調インフラを支える私たちの仕事の本質です。当社グループ一人ひとりがこのミッションを実現することで競争力を高め、「健全な競争社会」の中でその存在感を示していきたいと考えています。私自身も改めて社員と一丸となって、これからもステークホルダーの皆様との関係を大切にしながら、より良い未来を築いていくために努力を続けていく所存です。



## データセンター需要への対応

### データセンター市場の特徴とDC事業部発足の背景

クラウドサービスの普及やAI技術の進化を背景に、データセンター(以下、DC)の国内市場は急拡大しています。中でも、ハイパースケーラー向けのDCを構築・運用している事業者は主に外資系であり、空調機はグローバルで実績のある海外製品を自らが採用し、施工会社に支給するスタイルがスタンダードとなっています。また、国内DC事業者においても海外製品採用が増加、事実上国内のDC市場は海外空調機メーカーの独壇場となっていました。しかしながら、万が一のトラブルに備えずに保守対応できる国内メーカーを望む声が多い中、当社では2026年度以降の売上拡大を見据え、2023年に専門組織であるDC事業部を発足いたしました。



### データセンター市場への挑戦

国内メーカーのDC市場参入の障壁となっていた【実機による実負荷能力試験】を自社でクリアすべく、「総合実験棟:SINKO AIR DEVELOPMENT LAB」を建設。また【現地納品の段階別試験・検査対応(コミッションング)】をグループ会社である新晃アトモス(株)と連携することで確立し、DC市場へ挑む基盤を整えてきました。主力製品は制御機能を有した自立制御は勿論のこと、様々な顧客ニーズを余すことなく汲み取った製品となっており、ラインアップの拡充も図っています。この結果、市場からの反響は想像以上に大きく、受注は順調に推移しています。今後も国内製品ならではの高品質な製品をDC市場へ提供し続けてまいります。



データセンター空調機  
DE-W型



総合実験棟:  
SINKO AIR DEVELOPMENT LAB

### 当社DC空調機の売上推移と展望



## 特集1：データセンター需要への対応

### 国内データセンター市場の見通し ～サーバー冷却手段の変化～

日本政府が「デジタル田園都市国家構想」「ワット・ビット連携」を掲げ、DCの地方分散を進めることを表明しており、今後、さらなる需要増加が見込まれます。現在、サーバーの発熱を処理する手段は、空調機による冷風でサーバー室を冷やす「空冷式」が多く採用されており、当社DC用空調機はこれに該当します。当社ではサーバーの性能向上に伴う排熱増加といったニーズにお応えべく、高負荷対応製品を揃えラインアップを拡充するなど柔軟に対応しております。中長期的な見通しとしては、データ使用量が爆発的に増加していくことに起因するサーバー冷却方法の変化にも着目しています。サーバーは今後、DC内の限られたスペースに、より多く配置（高密度化）される傾向にあります。それに伴い、サーバー室全体の発熱量は増加していくため、冷却効率の良い液体冷却（液冷や液浸）という手法に変わりつつあります。市場関係者からは、導入コストや技術面で空冷式からの完全移行は難しいと予想されていますが、中長期的には注視すべき事案と考えています。当社グループ会社の日本ビー・イー・シー(株)が取り扱っている大型冷却塔は、サーバー冷却手段が液冷・液浸に移行した場合でも必要となる設備です。このような流動的なDC市場のニーズに臨機応変に対応し、付加価値を提供すべく、グループ全体でバリューチェーンを構築しています。

### 大好評! 総合実験棟: SINKO AIR DEVELOPMENT LAB

セントラル空調機において積み上げてきた実績を背景に、当社のDC市場本格参入はお客様から多くのご反響をいただきました。そのような中、当社神奈川工場敷地内へ新たに国内最大級のDC実負荷能力試験設備を有する「総合実験棟:SINKO AIR DEVELOPMENT LAB」を開設いたしました。開設初年度である2024年度には、ハイパースケーラーと呼ばれるDC事業者様や大手設計事務所様のほか、大手ゼネコン様、大手サブコン様等、延べ50社ものお客様にご来場いただきました。今年度も既に9月時点で40社を超えるお客様にご来場いただき、大変ご好評をいただいております。また、工場敷地内にはグループ会社の日本ビー・イー・シー(株)のデータセンター・プラント向け冷却塔展示施設「BAC BASE」もあり、当社グループが提供するバリューチェーンを体感していただける施設となっています。



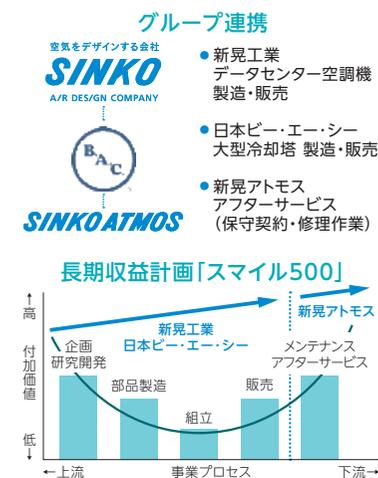
データセンター空調機見学会の様子



大型冷却塔見学会の様子

### バリューチェーン構築～グループ全体で付加価値創出～

ニーズの移り変わりが早く流動的なDC市場に対し、当社グループ全体で付加価値を提供すべく長期収益計画「スマイル500」を策定しました。国内2ヶ所の生産拠点からの迅速かつ安定した部品供給の実現、DCが集中する千葉県印西地区への事務所開設を含む国内12ヶ所のメンテナンス拠点からの迅速な顧客対応といった「生産ならびにサービス体制の確立」をもって、当社グループに求められている「安心感」という付加価値を最大化する計画です。右図通り付加価値の曲線の形状が笑顔の口元のようなカーブを描くことからスマイルカーブ理論と呼ばれており、研究開発～製造販売～アフターサービスのバリューチェーンをグループ一貫体制で構築し、長期にわたり安定した収益を確保する計画という意味合いから「スマイル500」と名付けました。これにより2023年度～2032年度の間、DC市場にてグループ売上累計500億円を目指します。





## 個別空調 (ヒートポンプ空調機) 事業の拡大

営業統括本部  
HPエンジニアリング事業部 事業部長  
宮村 浩史

### 市場ニーズへの対応

これまで当社においてヒートポンプ空調機は、トップシェアである冷温水空調機<sup>\*</sup>に対して、脇役とも言える位置付けの製品でした。ヒートポンプ方式では、冷温水方式に比べて高精度・高品質な空気を提供するのが難しいという懸念があり、技術力を強みとする当社の価値観に照らして、本格参入には消極的でした。そのような中、少子高齢化に起因した人手不足によるセントラル方式の見直しなどもあり、市場ニーズが大きく変わり、当社にもヒートポンプ空調機をご要望いただくことが増えてきました。これまで冷温水空調機で培ってきた技術力と信頼をベースに、本格的にヒートポンプ空調機の開発・販売を開始しました。

<sup>\*</sup>冷温水空調機とは、セントラル空調機(水方式)を指します。



### 定着したイメージとの闘い

当社は永年にわたり「冷温水空調機といえばSINKO」とお客様に認識いただいていることが足枷となり、ヒートポンプ製品の拡販当初は、この市場における当社の認知度の低さにより苦戦しました。冷温水空調機の専門メーカーとして認知されていることで、お客様からヒートポンプ空調機のお引き合いの声が全く掛かりませんでした。地道に既存のお客様の元へ足を運び、粘り強くPR活動を展開してまいりました。その結果、2021年3月期時点では9億円にも満たなかったヒートポンプ製品の売上高は2025年3月期には30億円を超えるまでに成長しています。私たちの大切な価値観の中で謳われている「CHALLENGing」の精神を体現した象徴的な事例であり、引き続き、全社一丸となって事業拡大に努めてまいります。

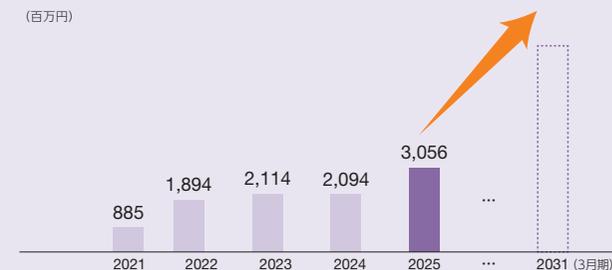


室外機セパレート型ヒートポンプ空調機



室外機一体型ヒートポンプ空調機「オクジョ®」

### 当社ヒートポンプ製品の売上推移と展望



## 特集2：個別空調（ヒートポンプ空調機）事業の拡大

### 今後の市場見通しと SINKOの新たな挑戦

当社では「move.2027」にて掲げた個別空調の売上目標33億円達成をはじめとし、本分野でのさらなる売上拡大を目指しています。現在、ヒートポンプ空調機を取り巻く事業環境には追い風が吹いており、今後も大きく成長することが期待されています。その一因として、学校体育館への空調設備の導入推進が挙げられます。文部科学省では10年後を目標に全国の学校体育館の95%に空調を設置する施策を進めています。学校体育館は、災害時の避難所としての側面もあるため、総務省による緊急防災・減災事業債といった費用補助の存在もこの流れを後押ししています。また、今年6月より施行された職場環境における熱中症対策の義務化もヒートポンプ空調機の需要を押し上げる要因となっています。空調機が未設置の工場においては、比較的容易に導入できるヒートポンプ空調機が適していると考えられるなど、今後も多くの分野で需要が拡大していく見込みです。

当社でも事業拡大に伴い、多くのお客様からニーズや改善要望をいただくようになり製品機能やラインアップの拡充を図ってまいりました。「デフロストローテーション」「SINKO AIR CONDITIONING RESCUE」「体育館空調システム「そよ風アリーナ®」」もその一例です。

このような中、2024年度からはさらなる成長を目指して「ヒートポンプエンジニアリング事業部」が発足しました。モノ売りからコト売りへの転換を図るべく、お客様へのソリューション営業に取り組む専門組織です。従来の製品販売に加えて、システム全体の設計施工までを提案するなど、新しいビジネスモデルの確立に取り組んでいます。

### デフロストローテーション

冬場に室外機が凍結してしまうことを防止するため、設備保護機能として除霜運転に切り替わることがあります。この間、室内側には冷たい空気が流れてしまい、これがヒートポンプ空調機における大きなデメリットと認識されていました。この問題に対しての解決策として、複数の室外機を順番に除霜運転する仕組みを構築することで、冬に部屋で凍えることがない優しい空調機が誕生しました。



### SINKO AIR CONDITIONING RESCUE

災害発生時などに、空調機が避難所に駆け付ける!まさにレスキュー空調機というコンセプトで開発し、秦野市と災害時応援協定を締結しました。

トラックにヒートポンプ空調機と発電機を搭載しているため、どこでも空調可能で、避難所生活の環境改善に貢献します。



### 体育館空調システム「そよ風アリーナ®」

#### ～神奈川県秦野市立末広小学校への導入事例～

2025年6月、神奈川県秦野市の末広小学校において、体育館空調システム「そよ風アリーナ®」の初の設置工事が完了しました。このシステムは、災害時の避難所機能を向上させることを目的に設計されています。具体的には、インフラ復旧が迅速なガスヒートポンプを採用し、さらにバルクタンク（大容量のガスを保管する装置）と組み合わせることで、災害発生時でも冷暖房の使用が可能となっています。また、気流が優しく・静かな空調のため、バドミントン等の気流が影響する繊細な競技や、音楽会・卒業式等の静寂さが求められるイベントにも適しています。今回の施設は、1976年に竣工した老朽化が進みつつある体育館でしたが、大がかりな補強工事などを必要としない当社製品の特長を活かし、無事に改修が完了し、快適な空調環境が整いました。今後、体育館空調システムの普及に向けた取り組みとして、神奈川県敷地内に「そよ風アリーナ®」を体感できる施設を2025年度に新たに開設予定です。教育関係者の方々をはじめとする多くのお客様に実際に体感していただくことで、このシステムの優れた性能と快適性を広くご理解いただけるよう努めています。



そよ風アリーナ施工事例 体育館内



そよ風アリーナ施工事例 設置機器



## デジタル技術革新 (DX) の推進

### 建築設備業界が抱える課題

地球温暖化やエネルギー資源の制約、労働人口の減少といった社会課題が深刻化する中、企業には省エネルギー性と高品質を両立した製品の提供、ならびに生産効率の抜本的な向上が求められています。

当社の主力である業務用空調機 (AHU) は、建物用途ごとに個別設計・製造される製品であり、従来は営業・設計・製造・品質管理など各部門の経験・暗黙知に基づく“擦り合わせ”によってモノづくりが行われてきました。これは当社の強みでもありましたが、昨今の労働力の多様化と技術継承の困難化に対し、こうした属人的なモノづくりでは限界を迎えます。これは当社に限らず多くの日本企業が直面する構造的課題でもあります。

技術本部  
設計システムセンター 設計システム部長  
田中 宏保



### SIMAプロジェクト

当社は、空調機事業の持続的成長と競争力の強化を見据え「SIMAプロジェクト」を立ち上げました。SIMAは、一品一様の製品・業務に関わる情報をデジタル化し、製品データベース (BOM) を中核に、営業から設計、製造、アフターサービス、次の営業活動にいたるまで、全工程でデータを活用する取り組みです。業務プロセスの見直しやデジタル技術の活用を通じ、組織全体の生産性を高め、将来の変化にも柔軟に対応できる体制の構築を目指しています。

SIMAプロジェクトは4つのフェーズで構成されています。

#### フェーズ1 分散していたデータの再整理と集約

技術部門が中心となり、各工程に分散していたデータの分析からスタート。業務の流れと突き合わせ、データの流れを整理しながら、蓄積・活用する仕組みを構築。

#### フェーズ2 全体最適化を通じた生産プロセスの革新

データを設計・製造プロセスに活かすため、生産部門が中心となり、業務プロセスの改革を実施。神奈川・岡山両工場の最適化計画と併せて、デジタル工場化を進行中。

#### フェーズ3 マーケティングへの応用

市場トレンドをタイムリーに把握し、日々の営業活動に活用。SIMAインフラを基盤に、顧客にインパクトを与える新しい提案手法を構築中。

#### フェーズ4 サービスの高度化

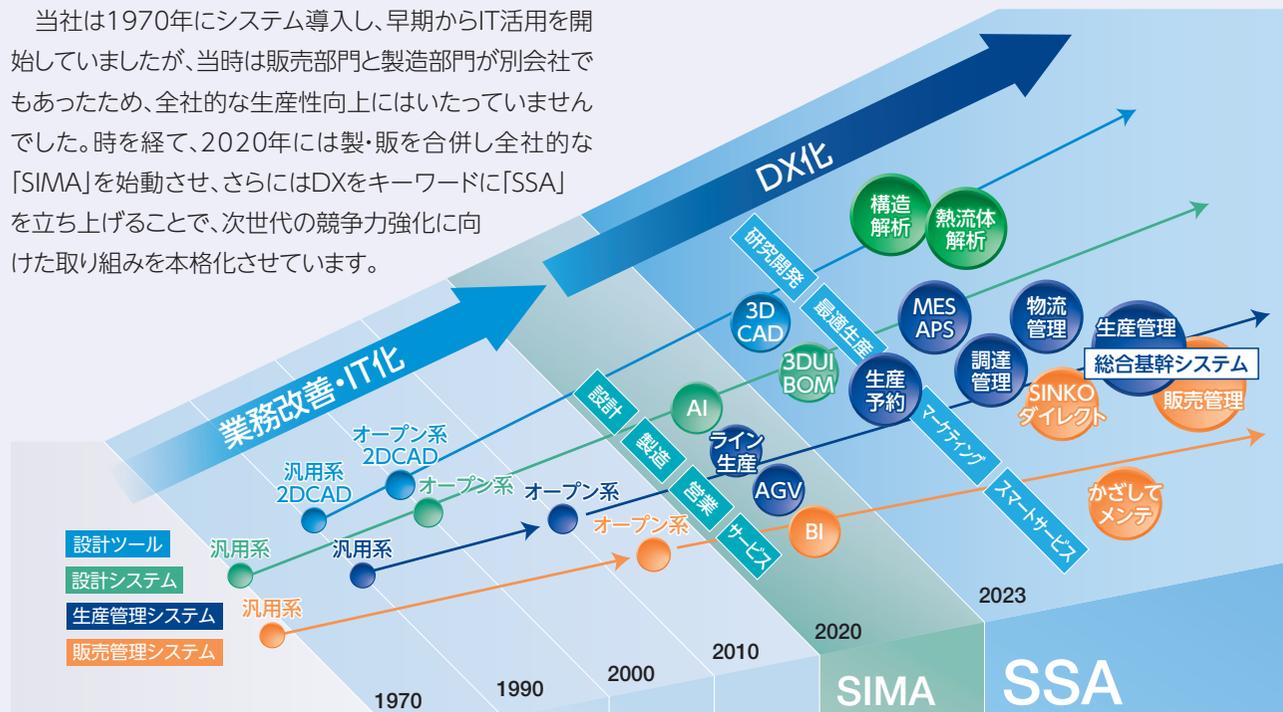
新技術を導入して、現場でのメンテナンス作業を効率化。サービス履歴情報を蓄積・活用し、付加価値を高めた新しいサービスモデルを検討。

SIMAは、知識の形式化とデータの一元管理を進めることで、技術継承の課題にも取り組んでいます。設計品質の向上と生産効率の最大化を、営業・サービスにつなげていくという意味で、新しい働き方を確立するプロジェクトでもあるのです。

## 特集3：デジタル技術革新(DX)の推進

### 新晃工業のシステム変遷

当社は1970年にシステム導入し、早期からIT活用を開始していましたが、当時は販売部門と製造部門が別会社でもあったため、全社的な生産性向上にはいたっていませんでした。時を経て、2020年には製・販を合併し全社的な「SIMA」を始動させ、さらにはDXをキーワードに「SSA」を立ち上げることで、次世代の競争力強化に向けた取り組みを本格化させています。



- 1970年 汎用系販売管理システム導入
- 1972年 汎用系設計システム導入
- 1988年 汎用系2D-CAD導入
- 1989年 汎用系生産管理システム導入
- 1999年 オープン系2D-CAD導入  
オープン系設計システム導入
- 2010年 オープン系生産管理システム導入
- 2012年 オープン系販売管理システム導入
- 2020年 SIMAプロジェクト発足
- 2021年 AI、BI、ライン生産、AGV稼働
- 2023年 SSA提唱  
SIMAフェーズ1リリース  
3DUI/BOM、3D-CAD  
生産予約システム稼働
- 2024年 SINKOダイレクト®、  
SINKOかざしてメンテ®稼働

### SSAによる未来の創造

私たちは、DX戦略「SSA」を中核に、次世代の競争優位を確立することを目指しています。本戦略は、技術革新を通じて製品開発の迅速化と高品質化を図るとともに、柔軟な働き方と快適な職場環境の実現を推進するものです。

AI、3D-CAD、ロボット、AGVなどの先端技術を活用し、設計・製造・アフターサービスにいたる全工程をデジタルで統合。業務効率と品質の両立を実現します。さらに、部品の標準化やライン生産方式の導入により、多品種少量生産においても高い生産性とコスト競争力を維持可能な体制を構築していきます。

加えて、デジタル解析技術により、高度な顧客提案やリスク分析を可能とし、迅速かつ確かな意思決定を支援。これらの取り組みを通じて、顧客と社員双方にとって持続的な価値を創出していきます。

#### 現在取り組み中

#### SIMAフェーズ2

PMS (調達管理システム)  
APS (生産スケジューラ)  
MES (製造実行システム)  
SCADA (監視制御・データ収集)

#### SIMAフェーズ3

デマンドチェーン  
マルチモジュール製品販売

#### SIMAフェーズ4

サービスチェーン

# 価値創造プロセス

外部環境

インプット

ビジネスモデルと価値向上の源泉

アウトプット

アウトカム

## 環境認識

- 経済・景気の動向
- 市場競争の激化
- 製品需要の変化
- 原材料の価格変動
- 部品の納期遅延
- 気候変動
- 労働力不足
- 品質クレーム
- 国際情勢
- コンプライアンス
- 情報セキュリティ
- 大規模災害や重大な伝染病等

P.73 ▶

## 経営資本

P.33~34 ▶

財務資本

製造資本

知的資本

人的資本

社会・関係資本

自然資本

## マテリアリティ P.31~32 ▶

- 持続可能な社会の実現に向けた空調インフラの提供
- デジタル技術革新(DX)による新しい価値の創造
- 多様な人財が活躍できる環境整備と制度の構築
- 透明性の高いガバナンス体制の構築



## 中期経営計画 move.2027 P.36 ▶

バリューチェーンをアップデートする“加速”ステージ

### 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

グループでのシナジー効果による価値提供

### 空調機器・システム

空調機

データセンター空調機

ヒートポンプ空調機

ファンコイルユニット

冷却塔・氷蓄熱

### 工事・サービス

### ビル管理・清掃

## VISION 2030

(2031年3月期)

空気で未来を拓く

### 社会的価値の創出

- 空気×インフラで持続可能社会を実現する
- 空気×デジタルで未来環境へ貢献する
- 空気×チャレンジでワクワクを創造する

### 経済的価値の創出

- 連結売上高 **700** 億円
- 連結営業利益 **115** 億円
- ROE **10%**以上
- 配当性向 **50%**
- DOE **3.5%**(下限)
- PBR **1** 倍以上

P.16~18 ▶

# ビジネスモデル

当社グループは研究開発から、設計、製造、販売、サービス・メンテナンスまで、市場動向や顧客ニーズに的確かつスピーディーに対応するための事業基盤を構築しています。たゆまぬ努力でこれらを日々進化させることで、顧客満足度の向上につなげています。



## 研究開発

技術本部  
研究開発統括部 第一部 副主任 瓜生 智裕

蓄積された技術的ノウハウに加え、各種解析技術を活用したSSAに基づく効率的なプロセスを通じて空調デバイスNo.1を目指しコア技術研究および製品開発を行っています。「空気質で室内環境をよりよくすること」を使命の一つとし設計・製造・販売・サービスの各部門と密に連携することで、多様なニーズに応えるとともに、技術や製品を通じた事業の発展・収益向上、そして環境負荷低減にも貢献してまいります。



## 設計

生産本部  
技術統括部 第三部 副主任 金澤 若菜

高品質・高性能な空調機を実現するため、AIや3D-CAD、BOMデータなどのDXを積極的に取り入れた設計に日々取り組んでいます。

新しいことに挑戦できる環境にあることが、技術力の向上や自身の成長につながっていると感じます。

また、自ら設計した空調機が著名な施設に納品された時の達成感は、さらなる挑戦への大きなモチベーションになっています。



## 製造

生産本部  
製造統括部 第二部 副主任 絹田 紫帆

製造部門では、お客様のニーズを反映した設計指示を基に、「信頼」と「満足」を提供できるよう努めています。

製品の生産には多様な知識や技能が必要ですが、自己の成長にやりがいを感じながら取り組んでいます。また、チーム内の意見交換や相談がしやすい環境づくりに注力し、全員が協力し合い成長できる職場を目指しています。



## 販売

営業統括本部 大阪支社  
フィールドセールス キャプテン 藤田 雄二

当社の強みは、国内トップの納品実績に裏付けられた技術提案力です。お客様の求める空調の実現に向け、計画段階から竣工後まで、状況に応じた最適解を提示いたします。

単純なモノ売りとしての、営業ではなく、快適空調をつくるあらゆるプロセスに寄り添うことでお客様から施工者様まで、あらゆるステークホルダーの方々にご貢献してまいります。



## サービス

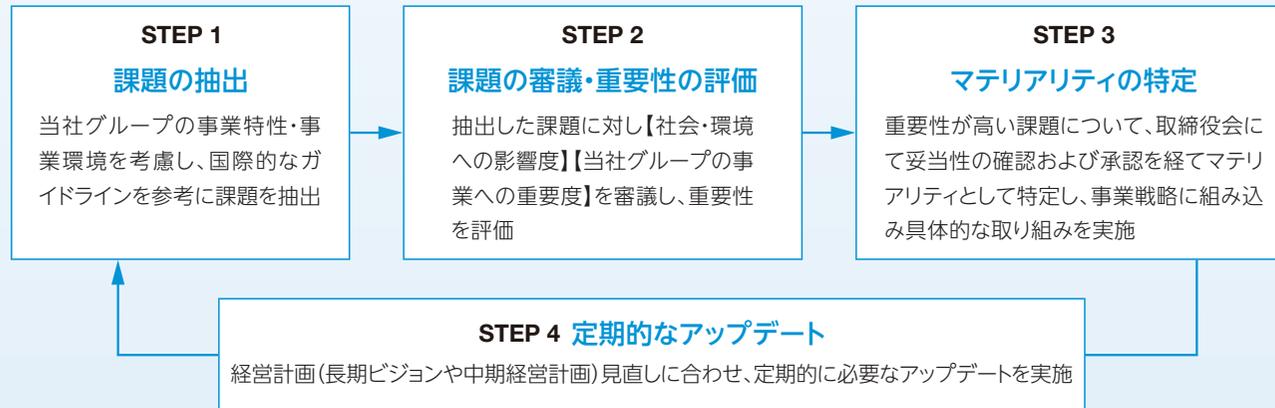
新晃アトモス株式会社  
東京支社 営業開発部 係長 奥田 慎吾

空調機やファンコイルの保守点検や修繕作業はもちろんのことですが、更新工事に伴う付帯設備工事にいたるまでお客様のご要望や課題に寄り添い、最適な提案を行うことを心がけています。また営業開発という部署においては、これまでに当社が直接つながりを築けていなかったユーザー様に対し積極的に訪問し、ソリューション提案をさせていただくことで、快適な空調環境の維持にご貢献してまいります。

# SINKOグループのマテリアリティ

当社グループでは、ESG活動の各種取り組みを2021年にESGマテリアリティおよび具体的なアクションプランにまとめて整理し、PDCAサイクルを回して活動してまいりました。しかし、社会情勢や経済構造が変化の中で長期的な企業価値の創造には、より進化したマテリアリティに基づく戦略が必要不可欠です。そこで、より広い視野で経営課題を認識するため、長期ビジョン「VISION 2030:空気で未来を拓く」および中期経営計画「move.2027」を踏まえて、新たにマテリアリティとして整理しました。経営計画の見直しなどのタイミングに合わせて適宜必要な見直しを行ってまいります。

## マテリアリティの特定・見直しプロセス



## 価値創造ストーリーによるマテリアリティの位置付け



### マテリアリティ

- **持続可能な社会の実現に向けた空調インフラの提供**
  - ・脱炭素推進による製品・サービスの環境価値向上
  - ・バリューチェーン施策でのグループ力を活かした事業強化
  - ・社会・産業全体のレジリエンスに貢献する価値提供
- **デジタル技術革新(DX)による新しい価値の創造**
  - ・業務プロセスの効率化と生産性向上の仕組み構築
  - ・製品の安全性と信頼性の追求
- **多様な人財が活躍できる環境整備と制度の構築**
  - ・資本コスト経営の浸透とワクワクの創造
  - ・誰もが幸せに働ける環境づくり
  - ・多様な人財の活躍推進
- **透明性の高いガバナンス体制の構築**
  - ・取締役会の機能発揮と多様性の確保
  - ・ステークホルダーとの対話の推進
  - ・リスク管理体制の強化

# SINKOグループのマテリアリティ

## マテリアリティと長期ビジョンの実現に向けた『取り組み・KPI』

マテリアリティ	テーマ	関連する主な項目	取り組み・KPI
<b>持続可能な社会の実現に向けた空調インフラの提供</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>脱炭素推進による製品・サービスの環境価値向上</li> <li>バリューチェーン施策でのグループ力を活かした事業強化</li> <li>社会・産業全体のレジリエンスに貢献する価値提供</li> </ul>	製品価値の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>ライフサイクルカーボンの削減</li> <li>環境に配慮した製品開発</li> <li>国内唯一の認定企業 (AMCA・AHRI認証)</li> <li>自社の知的財産獲得と保護</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>性能No.1デバイスを搭載した環境配慮製品の開発</li> <li>第三者認証による製品品質の確立</li> <li>認証取得のデファクトスタンダード化</li> <li>コア技術から創出する知的財産権の取得</li> </ul>
	既存事業の深耕、新市場開拓	<ul style="list-style-type: none"> <li>大型基準階・産業空調市場の強化</li> <li>DC事業・蓄熱事業強化</li> <li>モノ売りからコト売りへの転換</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存顧客からのさらなる信頼感の向上</li> <li>DC向け空調機・冷却塔拡販に向けたセールスプロモーション強化</li> <li>空調工事拡大のための施工能力増強</li> <li>個別空調(ヒートポンプ空調機)市場向けエンジニアリングの強化 ⇒新冷媒の採用と安全対策方針構築、モジュール型ヒートポンプ空調機</li> </ul>
	カーボンニュートラルの実現	<ul style="list-style-type: none"> <li>製造・輸送に関する環境負荷低減</li> <li>製品部品の再利用比率の向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CO<sub>2</sub>排出量(2019年度比): 50%削減(2030年度)</li> <li>CO<sub>2</sub>排出量実質ゼロ(2050年) ※CO<sub>2</sub>排出量の算定対象は、Scope1およびScope2とします。</li> <li>事業活動における紙使用量(2019年度比): 50%削減(2030年度)</li> <li>リサイクル材使用の推進</li> </ul>
<b>デジタル技術革新(DX)による新しい価値の創造</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>業務プロセスの効率化と生産性向上の仕組み構築</li> <li>製品の安全性と信頼性の追求</li> </ul>	生産能力・生産効率の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>工場最適化、新規設備導入</li> <li>製品リードタイム(LT)短縮</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>生産キャパシティ: 年間生産台数7,200台に対応可能な生産体制確立(2030年度)(年間生産台数は、2024年度比30%アップ) ⇒神奈川工場: 南北一体化とDX活用で効率的な次世代生産体制を実現 ⇒岡山工場: 市場ニーズにこたえる専用設備で持続可能な成長を実現</li> <li>製品リードタイム(2024年度比): 50%短縮(2030年度)</li> </ul>
	総合品質の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>製造検査体制と検査効率向上</li> <li>品質データの連携</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>品質管理デジタル基盤を構築⇒クレームゼロ施策、デジタル化構想、省人化対策</li> <li>クレーム件数: 目標0件(毎年度)</li> <li>顧客満足度向上</li> <li>市場での競争力強化を推進</li> </ul>
<b>多様な人財が活躍できる環境整備と制度の構築</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>資本コスト経営の浸透とワクワクの創造</li> <li>誰もが幸せに働ける環境づくり</li> <li>多様な人財の活躍推進</li> </ul>	挑戦を促す企業文化の定着	<ul style="list-style-type: none"> <li>人材育成プログラム、技術伝承</li> <li>国家資格取得の推奨</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>資格取得数: 300件/年以上(2030年度)</li> <li>従業員エンゲージメントスコア: 3.30点以上(2030年度) ※外部機関を利用した調査結果による満点スコア5点(2024年度実績は3.25点)</li> <li>安全性: 労働災害発生率1.0以下(毎年度)</li> <li>外国籍正規雇用人数: 30名以上(2030年度)</li> <li>障がい者雇用人数: 18名以上(2030年度)</li> </ul>
	働きやすさの向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>就業環境整備</li> <li>福利厚生制度の充実</li> <li>労働安全衛生活動の推進</li> </ul>	
	人権の尊重、多様性を活かした持続的成長	<ul style="list-style-type: none"> <li>ダイバーシティ推進計画</li> </ul>	
<b>透明性の高いガバナンス体制の構築</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>取締役会の機能発揮と多様性の確保</li> <li>ステークホルダーとの対話の推進</li> <li>リスク管理体制の強化</li> </ul>	ステークホルダーとの対話・共生	<ul style="list-style-type: none"> <li>投資家との対話</li> <li>地域社会への貢献</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>IR資料の内容充実と英文開示の推進</li> <li>有価証券報告書の早期提出</li> <li>高校・大学のキャリア教育支援</li> <li>工場見学会・お仕事体験・地域の小学生を対象としたショールーム見学会等のイベント開催</li> </ul>
	企業ガバナンス体制強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>業務執行の監督機能の強化</li> <li>透明性の高い情報開示</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>取締役会実効性評価の実施</li> <li>統合報告書やホームページ等による非財務情報の開示拡充</li> <li>標的型メール訓練: 開封率0%(毎年度)</li> </ul>
	リスクマネジメント強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>情報セキュリティの啓蒙</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>情報セキュリティチェックシート: 回収率100%(毎年度)</li> </ul>
	コンプライアンス遵守	<ul style="list-style-type: none"> <li>社内コンプライアンス教育</li> <li>コンプライアンス相談窓口の充実</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>社内コンプライアンス教育: 受講率100%(毎年度)</li> <li>コンプライアンス相談窓口(社内・外部)の運用継続</li> </ul>

従来ESGマテリアリティとして特定していた項目のうち、事業との関連性や影響度が相対的に低いと判断された項目については、今回のマテリアリティから除外いたしました。除外したマテリアリティは、将来的なリスクや機会としての可能性を踏まえ、社内での継続的なモニタリング対象とし、必要に応じて再度マテリアリティとして位置付けることも視野に入れております。

# SINKOグループの資本

SINKOグループは、1938年の創業以来、事業ドメインである「快適環境の創造」において社会と産業の発展への貢献を通じて、多様で優れた資本を構築してきました。これまで積み上げてきた資本を有機的につなげ、価値創造の源泉として持続可能な企業価値の向上を目指してまいります。

	 <b>財務資本</b>	 <b>製造資本</b>	 <b>知的資本</b>			
	<b>自己資本</b> <b>609億円</b>	<b>戦略投資</b> <b>135億円</b> (move.2027計画)	<b>生産拠点</b> 国内 <b>2</b> 拠点 海外 <b>2</b> 拠点	<b>設備投資額</b> <b>27億円</b>	<b>知的財産権保有件数(単体)</b> <b>228件</b>	<b>研究開発費</b> <b>10億円</b>
経営資本の重要性	<ul style="list-style-type: none"> <li>さらに財務基盤を強固にするために、営業CF・手元流動性は戦略投資に振り向けることが重要</li> <li>資本コスト経営のもと、負債活用により大胆な資本構成の見直しを図ることも不可欠</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>多様化する顧客ニーズや需要変動に適切に対応するために、強固で最適な生産体制を構築することが重要</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中長期的に想定される社会課題に対応すべくデジタル設計システムや各種実験施設など技術インフラを整備し、コア技術の研究や国内外の製品開発、品質向上を推進することが重要</li> </ul>			
当社グループの強み・特長	<ul style="list-style-type: none"> <li>長年の事業運営で構築した健全な財務基盤</li> <li>持続的な利益成長を目指す投資戦略</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内2拠点の生産体制(国内最大の生産量)</li> <li>一品一様の仕様対応で培った製造ノウハウと個々の現場への対応力</li> <li>セル生産、ライン生産による最適生産体制</li> <li>高い内製率による強い競争力</li> <li>独自の設備による高い生産力</li> <li>生産計画の平準化による工場の安定稼働とワンストップ物流サービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>業界をリードしてきた開発力・経験値</li> <li>重要部品の内製化対応</li> <li>国内唯一「AMCA認定ラボ」認可取得</li> </ul>			
主な課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>負債を活用した資本構成の見直し(負債と資本のリバランス)</li> <li>資本コスト経営の浸透</li> <li>政策保有株式の売却</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>生産性向上のための計画的な生産体制の構築</li> <li>生産能力の引き上げ</li> <li>技術伝承・個人の習熟度合いに左右されない業務体制の確立</li> <li>製品構造や生産工程の見直しによる省力化</li> <li>総合品質の向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>脱炭素社会へ対応する技術開発の推進</li> <li>デジタル人材不足への対応</li> <li>次世代研究開発人材強化と体制推進</li> <li>空調コア技術他、多様な知的資本の蓄積</li> </ul>			
今後の取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>成長領域・新規事業ならびに既存事業・基盤強化への積極的な投資</li> <li>最適な負債・資本構成を見据えたバランスシートコントロール</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>デジタル化推進プロジェクトSIMA/SSAの実行</li> <li>工場最適運営の推進</li> <li>製造作業データの分析による業務標準化</li> <li>環境への負荷が低い製品構造への転換</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>DX戦略による付加価値創出</li> <li>基幹部品(送風機・熱交換器)の高効率化ならびにコンパクト化</li> <li>流体解析・シミュレーション技術の活用</li> <li>創出した技術の出願率を高め、知財ポートフォリオを拡充</li> </ul>			

# SINKOグループの資本

 <h2>人的資本</h2>	 <h2>社会・関係資本</h2>	 <h2>自然資本</h2>
---	--	---

<b>連結従業員数</b> <b>1,684名</b>	<b>一人当たり研修費用 (単体)</b> <b>37,463円</b>	<b>拠点 (海外代理店含む) サプライヤー (協力会社含む) (単体)</b> <b>国内33拠点</b> <b>海外20拠点</b>	<b>エネルギー使用量 (単体)</b> <b>2,394kl (原油換算)</b>
--------------------------------	---	--	---

<b>経営資本の重要性</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 企業価値の向上とグループの成長の源泉として多様で優秀な人財を確保することが重要</li> <li>● 当法人財が最大限に能力を発揮するため、全ての社員が活躍できるようハード・ソフト両面での環境整備や制度構築も不可欠</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 顧客の信頼獲得を通じたグループの持続的成長を図るため、協力会社やサプライヤーのネットワークを強化・拡充することが重要</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 経済的価値の創出と地球環境の保全の両立を目指すため、地球環境が有限であることを認識し、エネルギーの効率的な活用に積極的に取り組むことが重要</li> </ul>
<b>当社グループの強み・特長</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● [SINKO WAY]の実践</li> <li>● 1年以上にわたる新入社員ローテーション研修による若手社員の早期戦力化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 設立以来70年以上にわたり市場に製品を供給してきた実績と国内の著名施設で稼働する製品群</li> <li>● 製造・販売・アフターサービスをワンストップで提供するグループ力</li> <li>● 長年の事業運営を通じて培った信頼性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 製品開発を通じた環境負荷低減の取り組み</li> <li>● 環境に配慮した製品群 (室外機一体型ヒートポンプ空調機「オクージオ®」等)</li> <li>● 環境に配慮した施設建設 (SINKO AIR DESIGN STUDIOでの認証評価取得)</li> </ul>
<b>主な課題</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 労働力不足による採用難への対応</li> <li>● エンゲージメントの向上</li> <li>● 新しいマーケットに挑戦するマインドと能力を持つ幹部人財の育成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● AI革命への対応として需要が増大するデータセンター市場への対応強化</li> <li>● 地球温暖化への対応として市場拡大が見込まれる個別空調への対応強化</li> <li>● 海外事業の安定化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● カーボンニュートラルの実現</li> <li>● 気候変動に対応したセントラル空調および個別空調の導入</li> </ul>
<b>今後の取り組み</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 海外人財活用プロジェクトの推進強化</li> <li>● ブランディング強化</li> <li>● 企業理念の浸透策の実施</li> <li>● 中途社員も含めた管理職層への登用推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新しい市場に対応するための顧客との関係構築</li> <li>● 顧客との関係構築のための当社施設活用の強化             <ul style="list-style-type: none"> <li>・総合実験棟：SINKO AIR DEVELOPMENT LAB</li> <li>・データセンター・プラント向け冷却塔展示施設「BAC BASE」</li> </ul> </li> <li>● 海外市場のニーズにあわせた製品改良</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● CO<sub>2</sub>排出量実質ゼロに向けた取り組み</li> <li>● 輸送の効率化</li> <li>● 積載効率を考慮した製品設計</li> <li>● 環境性の高いセントラル空調の導入推進</li> <li>● 個別空調における新冷媒対応</li> </ul>

# 価値創造の実践

長期ビジョン「VISION 2030:空気で未来を拓く」を見据え、足元では資本コスト経営を事業の軸とする中期経営計画「move.2027」の達成にグループ一丸となって取り組んでいます。ここでは目標に対する進捗状況や、各事業の取り組み状況を詳しくご紹介します。

SINKOグループの事業戦略	36
事業別概況	39
SINKOグループの技術成長	44
研究開発	45
生産	47



取締役兼専務執行役員 経営企画室長

藤井 智明

## 「move.2027」の進捗と グループの状況

事業基盤の加速ステージに位置付ける中期経営計画「move.2027」の初年度であった2025年3月期は、当初の計画を上回るペースで進捗しました。2年目となる2026年3月期は、足元で成果が見え始めているターゲット市場の攻略にいっそう注力し、製品・サービスの付加価値向上を通じて競争力を高めてまいります。

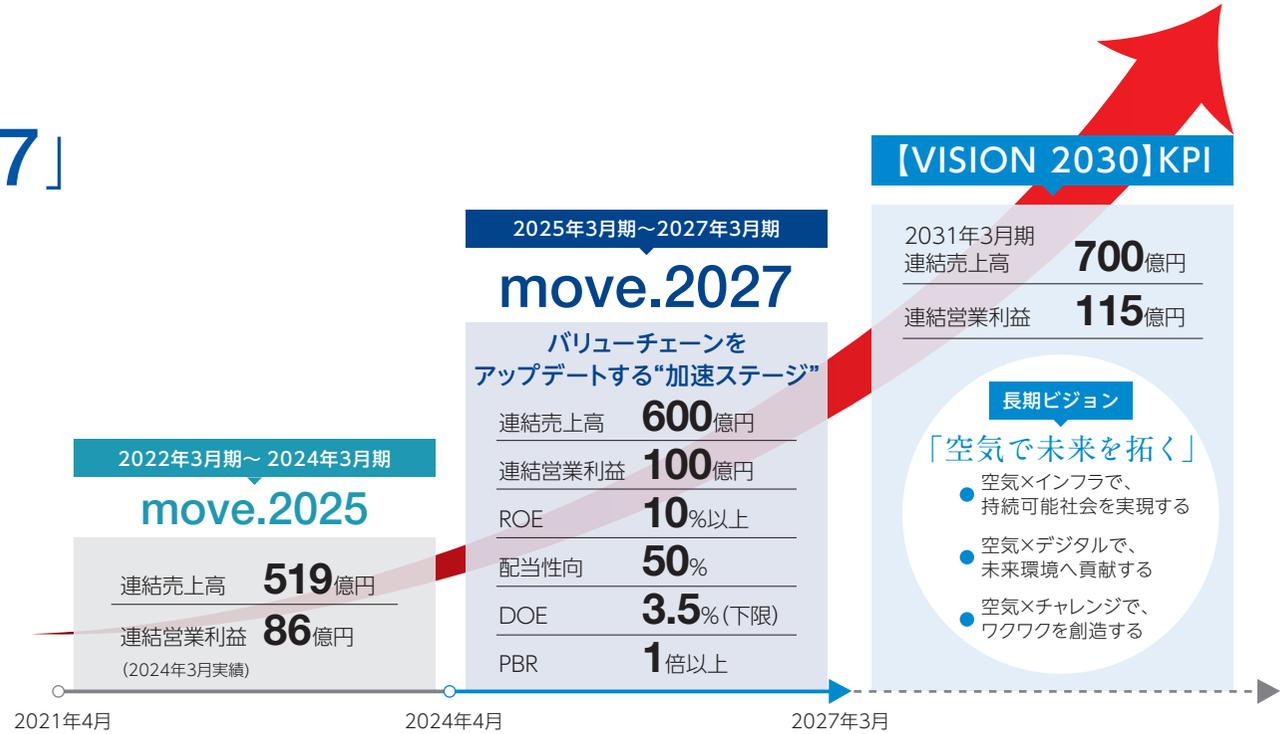
グループ全体としては、収益性の改善を継続的に推進するとともに、各社の強みを活かした連携体制の強化を通じて、グループシナジーの最大化を目指しています。これにより、持続可能な成長基盤の構築と、グループ全体の企業価値向上を図り、長期ビジョン「VISION 2030:空気で未来を拓く」の実現に向けて着実に歩みを進めています。

# SINKOグループの事業戦略

## 中期経営計画「move.2027」

当社グループは、少子高齢化による労働者不足や気候変動問題への対応を含むESG経営・SDGsに対応し、持続的な発展を目指すため、中期経営計画「move.2027」を策定しました。「move.2027」では、資本コスト経営を事業運営の軸とし、目標経営指標を従来の連結営業利益からROE等に切り替え、資本コストと資本収益性を意識した目標を具体的に掲げています。前中期経営計画「move.2025」で進めてきた事業基盤をバリューチェーンにてアップデートする「加速ステージ」と位置付け、長期ビジョン「VISION 2030:空気で未来を拓く」のもと、「最高性能の空調機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」を通じて、企業価値向上および持続的な成長を図るとともに、グループ各企業のもつバリューを連携させることで新たな付加価値や可能性を創造し、グループのさらなる成長を目指します。

<b>事業戦略</b>	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
<b>財務戦略</b>	ROE向上および株主資本コスト低減による企業価値向上
<b>非財務戦略</b>	ESGを軸とした非財務戦略の推進



### 「move.2027」の定量目標と進捗状況

	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	2027年3月期 目標
<b>業績数値</b>	連結売上高 <b>519</b> 億円	連結売上高 <b>570</b> 億円	連結売上高 <b>580</b> 億円	▶ <b>600</b> 億円
	ROE <b>11.3</b> %	ROE <b>12.8</b> %	ROE <b>10</b> %以上	
<b>株主還元</b>	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	2027年3月期 目標
	配当性向 <b>39.6</b> %	配当性向 <b>46.4</b> %	配当性向 <b>50</b> %目安	▶ <b>50</b> %
	DOE <b>4.5</b> %	DOE <b>5.9</b> %	DOE <b>3.5</b> % (下限)	

## ターゲット市場

当社では、国内空調機市場を『5つの重点分野』に分け、各分野に見合った販売戦略を立てております。5つの重点分野とは【大型ビル空調】【産業空調】【データセンター】【更新案件】【個別空調】をいいます。

それぞれの分野では固有の市場特性があり、求められる技術要件も異なりますが、当社が培ったノウハウをもってオールラウンドでアプローチできるのが当社グループの強みです。

その中でも、**A** データセンター、**B** 個別空調、**C** 空調設備工事・メンテナンス、**D** 再エネ蓄熱を成長領域のターゲットに定め、持続的な利益成長を目指しております。

2025年3月期の実績は、2027年3月期増収額目標+81億円に対し+58.4億円の進捗となりました。個別空調では2年前倒しで目標を達成し、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します。その他のターゲットにおいても順調に拡大を続けております。

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)



### 成長領域のグループ市場戦略ターゲット

グループ市場戦略 主要テーマ	主要プレイヤー			市場規模 (2027年3月期 想定規模)	グループ売上			グループの狙い
	新晃 工業	新晃 アトモス	日本 BAC		2023年3月期 実績	2025年3月期 実績	2027年3月期 目標	
<b>A</b> データセンター	○	○	○	250億円	20億円 ▶	43億円 ▶	55億円	・グループバリューチェーンを活かし、製品+サービスでトータル提案 ・安定稼働と環境価値を提供
<b>B</b> 個別空調	○	○		120億円	20億円 ▶	30億円 ▶	33億円 (※2)	・オクワジオ®(室外機一体型ヒートポンプ空調機)の拡販 ・低GWPの新冷媒対応HP-AHUの開発・販売
<b>C</b> 空調設備工事 メンテナンス (※1)	○	○		2,100億円	100億円 ▶	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
<b>D</b> 再エネ蓄熱			○	150億円	- ▶	2.4億円 ▶	7億円	・再生可能エネルギー向け蓄熱システムの拡販
<b>新市場・新製品への領域拡大による増収額</b>				<b>進捗/目標値</b>	進捗 <b>+58.4億円 ▶</b>		目標 <b>+81億円</b>	(※1) 収益認識基準は社内管理ベースです。 (※2) 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

# 事業戦略

事業戦略の軸は、最高性能の製品と長年蓄積したノウハウを通じて、お客様における価値を創造し続け、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を図ることで、「SSA」を事業コンセプトに、グループ力とデジタル技術を活用し、新しい価値の提供に取り組むとともに、空調機販売では訴求力を高め、揺るぎないNo. 1ポジションの確立を目指します。また、資本収益性を意識した経営のもと、事業のアップデートを推進します。

## 1 グループ力を活かした一体型提案



## 3 空調機領域でのNo.1ポジション確立(国内市場)



## 5 SSAを基盤とした開発体制の追求 ~カーボンニュートラルに貢献~



## 2 デジタル活用によるグループ連携促進



## 4 資本収益性を意識した経営



## 6 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~



# 事業別概況

A/R DES/GN COMPANY:  
私たちのミッション

変わらぬ信頼のために、新しい営業スタイルへ取り組み、日々挑戦します

## 空調機器製造・販売事業 新晃工業株式会社

2025年3月期は、重点ターゲットとして掲げる各市場への販売戦略を着実に遂行した結果、特集ページにて記載のデータセンター<sup>\*1</sup>や個別空調<sup>\*2</sup>に加え、大型ビル・産業・その他施設の各分野においても増収傾向となりました。しかし、足元では人財不足や建設費高騰による工事計画中止が相次ぐ等、市場動向は目まぐるしく変化しており、今後は更新案件や整備の需要が高まると考えています。

当社ではこうしたストックビジネス分野への展開を強化する等、あらゆるご要望に応え続けるべく、新しい営業スタイルに取り組んでいます。ご要望納期への柔軟な対応を可能とする生産予約システムの活用、短納期・高品質・カスタム対応を実現するマルチモジュール空調機の提案など、時流に合わせた対応により、顧客提供価値の最大化を図ります。

※1 P.23-24参照 ※2 P.25-26参照



取締役兼常務執行役員  
営業統括本部長  
道端 徳昭

### 実績

- 国内セントラル空調機器トップシェア
- 3期連続売上目標を達成
- 海外展開を見据えたグローバル版WEBマーケティングツールを展開

### 課題

- 早期受注、早期手配による生産平準化
- 物流費の増加に起因する価格転嫁
- データ活用による需要予測
- SIMA活用による生産効率の追求

### 大型ビル分野への販売戦略

都市部再開発等の大型案件では、長い施工期間の中で常に計画に合わせたタイムリーな納品対応を要求されます。予期せぬ予定変更など工事計画が日々変わるとい現場の実情に対し、当社の強みである柔軟な納期対応力を活かし、難しい施工管理に取り組むお客様へ「安心」という価値を提供しています。



### 産業空調分野への販売戦略

高品質な空気が要求される産業分野では、打合せを進める中で、高い知識や経験値が必要となります。当社は国内トップの納入実績に裏打ちされた技術対応力を活かし、お客様の仕様決定プロセスに丁寧に寄り添います。「困ったら新晃工業へ相談しよう」という存在であり続けることを大切にしています。



### 他施設分野(ホテル、病院、駅など)

当社製品をご採用いただく現場は、皆様の生活に欠かせないライフラインのような重要施設が多く、それらの建物においては災害時BCP対応が重要視されます。当社ではこれまで災害時の緊急復旧などで数多くの感謝の声をいただいた実績があり、SINKOブランドが皆様に支持される理由の一つとなっています。



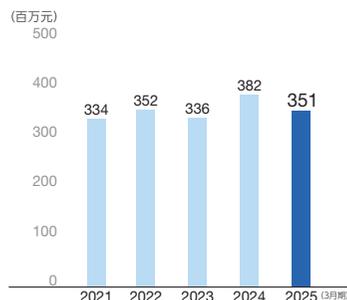
## 中国事業 上海新晃空調設備股份有限公司

2025年3月に開催された全国人民代表大会では、「財政支出拡大」「消費喚起策推進」などの取り組みを源泉とし、経済成長目標を+5%前後と据置しました。しかし、その規模は十分とは言えず、景気浮揚には、大規模で実効性ある内需喚起策が必要となっております。

このような状況の中で、1990年以降に市場投入された空調機は、「改修・更新」時期を迎えており、日系企業撤退による「日系案件減少」を補いはじめております。

また、中国の国策でもある「大規模で実効性ある内需喚起策」では、華東エリアを中心とする経済圏「産業クラスター」での市場が顕在化してきており、上海新晃としては、国策としての社会インフラ整備にも参画してまいります。

中国事業売上高推移



上海新晃ショールーム

### 市場競争力の強化

製品群を商業施設向けと産業施設向けに大別し、拡販体制を維持・継続しています。また、収益計画の約50%を占める空調機のバリエーション強化にも努めています。

日本の製品設計・製造設計をローカライズ化



### 空調総合企業へ

既存事業である「空調機器の設計製造販売」、「メンテナンス事業」に新規事業として「医療施設クリーンルーム設計施工」を加えた付加価値を提供しています。既存事業を軸にしつつ新規事業も踏まえて、最適なソリューションを実現してまいります。



手術室

手術室施工一例

手術室用空調機

### 合併パートナーとの連携

合併パートナーである「上海建工集团股份有限公司」との連携により市場獲得に取り組んでいます。営業面においては上海建工との連携により販売強化を図るとともに、製品の設計や製造面においては新晃工業とのタイアップを行うことで、市場競争力を強化してまいります。



## 空調関連機器製造・販売事業 日本ビー・イー・シー株式会社



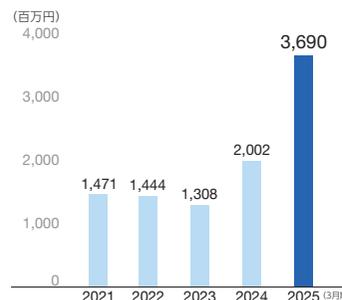
日本ビー・イー・シー株式会社  
代表取締役社長兼社長執行役員  
平石 忠孝

中期経営計画「move.2027」の1年目となる2025年3月期は、目標値比で売上高119%、営業利益168%を達成しました。2026年3月期以降も事業環境は好調が続く見込みです。

今後も拡大が見込まれるデータセンター市場では、次世代型DCを意識し、当社製品の強みである「省エネ」および「節水」性能について、データセンター・プラント向け冷却塔展示施設「BAC BASE」を活用し、積極的にプロモーションしてまいります。また、今後拡大が予想される新市場「水素製造時の冷却設備」では、業界動向に注視し、競合に先行した市場を確立します。

既存市場では産業用氷蓄熱および特殊冷却塔のストック市場への集中戦略を推進します。再生可能エネルギー市場では、氷蓄熱システムが再エネ発電拡大に不可欠なデマンドレスポンスに有効であることをPRし、リニューアル市場拡大を目指します。

### 当社売上高推移



### 実績

- データセンター・プラント向け冷却塔展示施設「BAC BASE」をオープン
- ハイブリッド・クーラー (HXV) の実機展示
- 外資系ハイパースケイラーDCと半導体工場に大型冷却塔を累計100台納入

### 課題

- さらなる人財の増強と育成
- 納期変更に影響されない売上の安定化
- スtock市場の確保
- 既存取扱い製品の旧式化 (陳腐化)
- エンゲージメントの向上

### データセンター市場

液冷・液浸方式の今後の普及を見据え、従来の冷却塔より節水効果の高いハイブリッド・クーラー (HXV) を主要製品として販売促進を強化します。また、「BAC BASE」を、製品PRと技術力向上に活用し、メンテナンス体制も含めた信頼性と安全性の付加価値を提供します。



### 既存市場の需要拡大

氷蓄熱およびVX型冷却塔に関して、更新需要の拡大を目指します。特に、チルド水が必要とされる産業用途は氷蓄熱への需要が高い市場です。更新だけでなく新設への期待も大きいため、なかでも食品冷却プロセスへの集中戦略による売上増大を目指します。



### 再エネ蓄熱

地球温暖化対策には、再生可能エネルギーの利用拡大が必須ですが、再エネ発電は需要の最適化 (DR) が課題となります。

この対応に一役買うのが蓄熱システムです。当社氷蓄熱のDRへの有効性アピールを強化します。



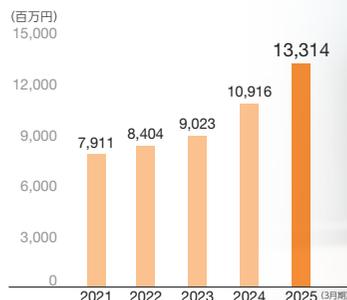
## ／ 工事・サービス事業 新晃アトモス株式会社

空調設備の経年変化は使用される環境によって千差万別なため、必要なメンテナンスも空調機毎に異なります。当社はこれまでに培った経験と知識に基づき空調設備を最適な状態に維持するための最適提案によりお客様からの信頼を得ています。

その結果、2025年3月期まで10期連続で増収増益を継続しています。また、今期からサービスパック・定期点検パックを市場投入し、空調機販売とサービス提供をシームレスにつなげるとともにお客様と継続的に接点を持ち続ける取り組みを行い、空調機器保守事業をさらに拡大・安定化させていきます。

一方で、急激な事業成長に伴い人員不足が顕在化しています。さらなる人員補強や外部リソース活用、育成スピードアップ、AIによるナレッジ活用、M&Aなど、あらゆる手を尽くし課題解決を図ってまいります。

### 当社売上高推移



### 実績

- 現業の大幅な事業成長
- 労働生産性の向上
- 保守パッケージ商品基本設計完了

### 課題

- 非労働集約型サービス事業の開発
- フロー型中心からストック型中心のビジネスへの転換
- さらなる人財の量と質の確保
- 冷温水空調機<sup>\*</sup>単体領域からの脱却
- 保守パッケージ商品の市場での仮説検証

\*冷温水空調機とは、セントラル空調機(水方式)を指します。

### 工事の川下側の拡充

協力業者様の高齢化・減少および自社の事業拡大により発生しつつある施工力不足に対応するため、当社で保有する施工リソースの拡充を急速に進めています。2025年3月期は4名増で10名体制になりました。今後もさらなる拡充を継続していきます。



### 公式キャラクター始動

当社の認知度向上、人財採用率や協力業者様の開拓速度の向上、売上拡大を目指し、公式キャラクター『リュウちゃん・バイくん』を活用したPR活動を開始しました。今後も、ブランド認知向上施策を通じて、様々な課題解決のスピードアップに寄与していきます。



### 10期連続増収増益の達成

10期前から売上高144%増、営業利益は264%増と順調に成長しており、2025年3月期は売上高130億円を突破しました。さらなる事業拡大を目指し、売る力(製品・サービス販売力)と納める力(現場施工管理・施工力)のバランスを取りながら増強していきます。



## ビル管理事業 千代田ビル管財株式会社

当社は、優れた技術と誠実な作業により施設を維持管理し、安全で快適な環境を提供することで安定した信頼を築いてまいりました。その中で、2025年3月期は前年度比で売上高は4.1%増となりました。

今後、再開発の進展によりビルメンテナンス業界全体が緩やかに成長を続ける見通しである一方で、労働力不足やコスト上昇といった構造的課題も顕在化しています。こうした中、今後の取り組みとして価格交渉力・人材育成の強化に加えて、インフラ事業部ではデジタルツインの導入、ポリウレア事業部では屋根の暑熱対策のライニング施工の拡販といった差別化戦略を推進。さらに不動産部ではFM(ファシリティマネジメント)業務を開始し、将来的なPM(プロパティマネジメント)業務やリーシング体制の構築、既存物件へのテナント工事提案にも取り組み、収益基盤の強化と持続的成長を目指してまいります。



### 実績

- 外国人労働者をタイからも新たに採用 (特定技能社員)
- ファシリティ業務開始
- 茅場町Hビルのテナント原状回復工事

### 課題

- 人材確保
- 現場スタッフの高齢化
- ストック市場の確保
- 現場外国人スタッフとのコミュニケーション
- 労働・資機材価格変動に伴う価格転嫁

### ポリウレア施工

工場のスレート屋根を硬質ウレタン+屋根防水用ポリウレアで施工することにより、-16.7℃の断熱効果を発揮しました。この実績をもとに暑熱対策のあらたな工法として、材料販売+施工請負の付加価値を加え、PRしてまいります。



### デジタルツイン

2024年度はドローン業務のみでしたが、新たにHove rmapを導入することで、LiDARの最新センシング技術による3Dデータを簡単に作成することが可能となりました。今年度は、土木インフラ系の分野だけでなく、未開拓分野での受注を目指します。



### ラーニング セッション

社会のハラスメントに対する課題意識が高まる中、全社を挙げた意識改革に取り組んでいます。グループ内の年2回のコンプライアンス研修に加え、当社独自に現場責任者向けハラスメント研修やコミュニケーション向上のための人材育成研修などを実施しています。

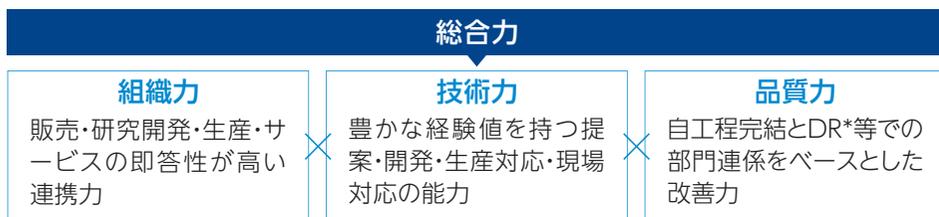


# SINKOグループの技術成長

## SINKOグループの強み「総合力」のさらなる強化

### SINKOのコアコンピタンス=総合力

- 空調機のリーディングカンパニーであり続けた当社には、コアコンピタンスともいべき「総合力」(組織力・技術力・品質力)が存在します。3つの力が掛け合わさって生まれるSINKO独自の「総合力」こそが、他社の追随を許さない圧倒的な強さの源です。
- 急速に社会情勢が変化する今、より迅速かつ柔軟に社会課題に対応するため、DX戦略「SSA」を推進し、この強みである「総合力」を常にアップデートし続けることが求められています。



\*Design Review(デザインレビュー)

### 総合力を支える技術施策

- 神奈川県に研究開発、神奈川県・岡山県に生産拠点を構え、グループの技術基盤を支えています。
- 研究開発の中心となるSINKOテクニカルセンターは、主要デバイスの研究、カーボンニュートラル時代に応える先端技術の開発を行います。神奈川工場は、SINKOグループのマザー工場として、グローバル生産体制をリードし、生産技術や品質管理、最適生産のための投資判断を担います。
- これら技術部門が連携して、“セントラル空調”という社会インフラの品質・信頼性を担保します。



- 2020年、グループ内の販売会社・製造会社の合併を機に、品質管理統括部が発足しました。経営理念である「豊かな創造力と誇れる品質」を旗印に、上流工程・下流工程それぞれの目線を統合して業界随一の品質管理体制を確立し、2024年度には過去最少のクレーム件数・費用を達成しました。

### 品質・信頼性の取り組み

#### 取り組み1 AIを使った品質管理支援

- 品質向上策として、過去のクレーム情報を積極的に活用しています。2024年度はクレーム関連のデータをAIで分析し、生産部門へ手配する際に過去事例を共有する「クレーム事例通知書」を発行して、注意喚起する取り組みを開始いたしました。
- 2025年度は、過去の不具合の是正事例もAIで分析し、製品の特長に合わせた品質確認項目をデジタルチェックシートに表示する取り組みに着手、作業員個人の経験に依存しない仕組みを整備しています。

#### 取り組み2 複数拠点の品質管理体制の構築

- 物流2024年問題には、拠点を分散することで対応します。神奈川工場2ヶ所、岡山工場5ヶ所の製品外部倉庫にて、運送会社による製品の保管・荷役・運搬を実施します。
- 製品の品質管理に対し、WEBカメラを用いて1ヶ所でモニタリングできるインフラを整えます。少ない人員でも荷役(トラックの荷積みや製品固定方法等)で異常を検知することで、複数の拠点での品質管理を行います。



#### 取り組み3 第三者機関の活用

- 昨今の“品質不正問題”に対し、第三者機関を活用し「信頼と満足」を強固にする体制を構築します。従来からのISO9001や公共建築協会の評価書取得など国内での対応に加え、新たに国外認証を取得することで、第三者機関のオーソライズを積極的に活用し、グローバルな信頼性を確立してまいります。
- 熱交換器・送風機について、第三者による国際的な性能認証取得を進めています。製品の信頼性や安全性が担保されることから、顧客により大きな安心感を与え、市場での競争力アップにもつながります。
- 試験装置においても、日本で唯一のAMCA認定ラボを有しており、送風機の性能試験等において精度の高い技術基準の提供に貢献しています。



専務執行役員  
技術本部長  
川中 一

## 研究開発

A/R DES/GN COMPANY:  
私たちのミッション

社会課題を解決する商品を創出し、  
研究開発部門の活性化と事業競争力の向上を図ります

### 空気のオーダーメイドデザインを目指して

当社は中期経営計画「move.2027」と長期ビジョン「VISION 2030:空気で未来を拓く」の実現に向けて、従来の「性能」「品質」だけでなく、お客様目線で訴求できる商品の研究開発を行っています。

市場を「5つの重点ターゲット」(大型ビル空調、産業空調、データセンター、更新案件、個別空調)に分類し、用途別に適材適所の製品開発を目指しています。

長年にわたり培ったノウハウを活かし、ターゲットに合わせた設計を実現するために解析技術を駆使し、デバイス開発、ヒートポンプ開発、品質向上の取り組みに力を入れています。市場ニーズを反映したモデルチェンジサイクルにより、環境に配慮した商品開発テーマを実行していきます。

主要機器は「デバイス性能No.1」を目指し、送風機、熱交換器、冷却塔を高効率化し、用途別の商品に対応しています。

開発では、3Dモデルによる解析と実機の計測データを組み合わせることで品質を確保し、試作を減らすことで開発工数を削減しています。

さらに、3DUI設計やBOM展開、生産3DCADシステムの導入によりデジタル化を進め、製造のDX化を推進し、製造効率向上に取り組んでいます。

品質対策として、検査の自動化やデジタル化を推進し、検査体制の強化を図り、品質向上に注力しています。また、第三者認証を活用することで企業価値の向上を目指します。

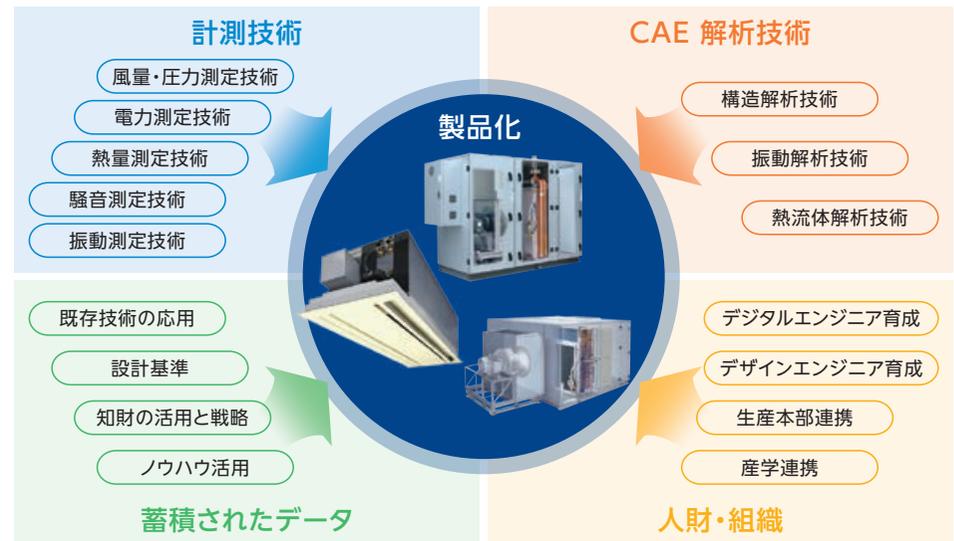
空調の対象は無限にあり、機器単体では機能しません。今後はウェルネス空調、産業空調、体育館空調、データセンター空調+冷却塔、レトロフィットなど、ターゲットに向けた空調システムの提案に取り組み、適材適所の空気のデザインを実現していきます。

### CAE解析技術と計測技術を基盤に、SSAで実現するデバイス性能No.1へ

当社は、CAE解析技術(構造解析、振動解析、熱流体解析)および計測技術(風量・圧力測定、電力測定、熱量測定、騒音測定、振動測定)を基盤とし、これまでに蓄積したデータや既存技術の応用、ノウハウの活用を中核に据えた製品開発を行っています。加えて、DX戦略「SSA(SINKO Scalable Architecture)」を推進することで、これらの技術をさらに効率的かつ効果的に活用し、送風機や熱交換器の高効率化に取り組み、業界トップレベルの性能を実現しています。また、知的財産戦略と研究開発を密接に連携させることで、競争力の強化を図っています。

さらに、設計基準書や設計計算仕様書の作成においては、数式化やモデル化に関する高度なノウハウを有しており、これらを取り入れることで、設計プロセスの効率化と精度向上をDX化により実現しています。組織体制の強化にも注力し、技術分野ごとのスペシャリストの育成を推進することで、デジタル技術を活用した新たな価値創出を目指しています。

このような取り組みを強力に推進することで、さらなる技術革新を追求し、「デバイス性能No.1」を目指す高品質な製品の提供に努めていきます。

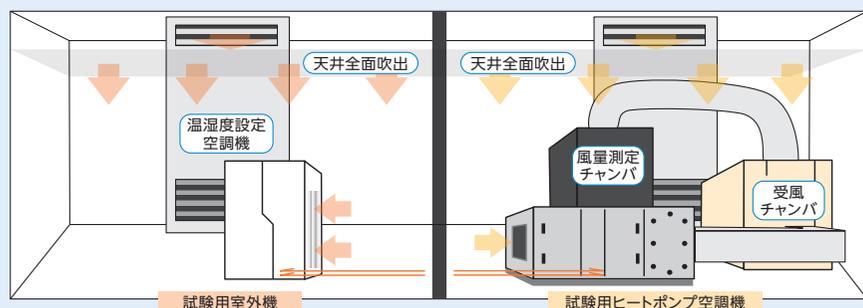


## 研究開発施設

熱流体解析や構造・振動解析などの技術を駆使して研究開発を進めますが、最終的には実機での検証が不可欠になります。ここでは、空調機にとって重要な冷暖房性能を試験する研究開発施設をご紹介します。

冷暖房性能試験では、安定した温湿度の空気をつくる試験室を使用します。また、空調機の耐結露試験や空調機ケーシングの断熱性評価試験では、夏冬の外気や室内の状況を再現するため、多様な温湿度状態の空気をつくる必要があります。当社の試験室は、比較的小型のファンコイルユニットから、オフィス向けのエアハンドリングユニット、ヒートポンプ空調機まで設置可能で、猛暑や厳冬期など厳しい環境下を想定した性能検証を実施しています。

これら多角的な試験と評価技術を通じて、高品質で信頼性の高い空調機を提供し、快適な空調環境の実現に貢献しています。



それぞれ異なる温湿度に設定できる試験室2室を隣接することで、1室は外気、もう1室は室内の温湿度を再現できます。天井全面吹出により、安定した温湿度の空気を維持します。



温湿度可変室でのファンコイルユニットの結露試験



総合実験棟でのエアハンドリングユニットの冷房能力試験

## 知的財産戦略

### 1. ポリシー

研究開発戦略に沿った知財戦略を推進し、事業競争力の向上に貢献することを目指しています。また経営層と研究開発部門が常に最新の知財知識を共有し、実効性のある知財戦略を構築することが当社の方針です。

### 2. オープンクローズ戦略

当社が長年培ってきた製造技術には、容易に真似することができないコア技術があります。製造企業の命と言えるこれらのコア技術を保護するクローズ領域と、市場が求める利便性を追求し、世に公表するオープン領域をバランスよく維持し、市場における当社の販売領域を拡大してまいります。

### 3. 競合他社への対応

競合企業の知財出願傾向から製品や市場を分析し、知財部門と研究開発部門が知財情報を共有。他社が保有する権利を知ることで、当社が保有する知財と市場ポジションを認識し、製品・デバイス開発を構築実行していきます。また、当社が保有する特許・意匠・商標により、ブランド力を強化していきます。

当社ではこれら3つを実行するために、知財部門を技術本部組織に置き、開発部門と知財部門との連携を強化することで積極的に知的財産権の取得を推進しています。また、有益な特許創出を目的に、従業員に対するインセンティブ制度として特許報奨金制度や表彰制度を設けており、事業競争力の強化と企業収益の向上に貢献していきます。

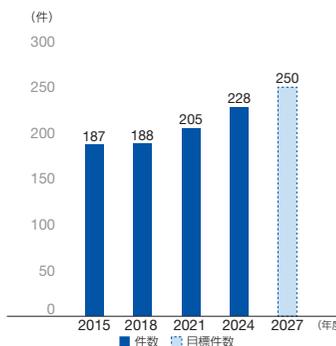


特許表彰の様子



特許7217176

### 知的財産権保有件数



A/R DES/GN COMPANY:  
私たちのミッション

安全と品質を最優先に、精鋭の力で多様なニーズを  
形にするモノづくりを追求します

## 生産

### DXと人づくりで未来を拓くSINKOのモノづくり

当社グループは、神奈川工場と岡山工場という国内2拠点体制を基盤に、多様な顧客ニーズに柔軟に対応する製品供給を実現してきました。

2025年度は、これまで培ってきた設計力と生産技術をさらに進化させるとともに、DXを推進し、生産性の向上と持続可能なモノづくりの実現を目指します。

日本は現在、生産年齢人口の減少という大きな課題に直面しています。当社では、労働集約型のモノづくりからの脱却を目指し、DXを活用した効率化と省力化に取り組んでいます。

これらの取り組みは、単なる生産効率の向上に留まらず、社員一人ひとりの負担軽減や安全で働きやすい労働環境の整備にもつながります。

神奈川工場では、南北エリアの一体化による動線の最適化と生産工程の効率化を進めており、岡山工場ではIoT技術や自動化設

備を活用したデジタル工場の構築が進行中です。これらの改革は、当社の競争力強化に大きく寄与するものと確信しています。

一方、「モノづくりは人づくり」という考えを基盤に、社員教育と人材育成にも注力しています。優秀な「人」が、モノづくりを支え、DXによる技術革新を実現する原動力です。設計部門や製造部門、生産改革部門など各部門がそれぞれの専門性を高めることで、新たな価値を生み出しています。

また、匠の技の伝承や次世代リーダーの育成にも力を入れ、社員の成長が企業の成長につながる好循環を築いています。

これからも、安全と品質を最優先に、「人」と「技術」を軸としたモノづくりを進化させてまいります。

全社一丸となり、生産体制の強化と技術力の向上を追求し、日本のモノづくりを未来へとつないでいきます。

取締役兼専務執行役員  
生産本部長  
谷口 武則

### 生産予約システムの進化と物流再編

当社はお客様の要求納期情報と工場稼働状況を「生産予約システム」をもってバランス調整し、24ヶ月先までの需要予測と生産計画を立案しております。導入3年目を迎える2026年度にはSIMA(DX化によるデータ連携)にて需要予測の情報量を強化し、さらなる生産の最適化・効率化へ挑戦してまいります。

あわせて当社は物流2024年問題を「運ばなくなる世の中」になることと捉え、「物流再編」に取り組んでおります。倉庫分散と最適輸送ルートの確立に加え、必要倉庫㎡数を予測する在庫計画と上述の生産計画の両輪からなる需要予測システムを確立いたします。



生産計画ミーティング



生産計画立案中の様子

### デジタル工場実現に向けて

SIMAプロジェクトにより生産設備のDX化を加速しています。

設計データを一元化し、生産設備に必要な加工情報をオンラインで取り込むシステムを構築しました。これにより、生産現場で手間をかけず正確な加工データを取り込み、実績もデータとして蓄積されます。また、設備の稼働情報をどこからでもリアルタイムで確認でき、異常時には迅速な対応が可能です。2025年度以降もこのシステムと連携する設備をさらに増やし、将来的にはコントロールセンターを設置する予定です。

工程進捗など生産に関わるあらゆる情報を集約し、生産プロセスのさらなる改善を推進していきます。



設備稼働状況の見える化



二次元コードによるオンラインデータ読み込み

## 神奈川工場 最適化計画

神奈川工場では、2021年に取得した北エリア(48,000㎡)と既存の南エリア(52,000㎡)を合わせた敷地(計100,000㎡)を活用し、生産の最適化を進めています。2022年度に先行プロジェクトを立ち上げ、2024年度からは中期経営計画に連動した実行プロジェクトに移行。2029年度までに神奈川工場の生産キャパシティを1.5倍に拡大する計画が進行中です。

### 南北エリア一体化による効率化

南エリアは開設から約60年が経過し、段階的な拡張により生産ラインが分散している状況です。この課題を解決するため、南北エリアを一体化し、工場全体の工程配置を見直します。新たに搬送通路を敷地内に設置し、動線を一本化することで効率化を図ります。また、デジタル技術を活用した製品データベースの構築により、製品リードタイムの短縮と品質向上を目指します。この取り組みは、顧客満足度の向上にもつながります。

### 生産プロセスの変革と労働環境の改善

ライン生産や自動搬送システムを導入し、多品種生産における効率化を追求します。これにより、労働集約型から脱却した生産体制を構築。また、従業員の安全を重視し、空調設備の導入や職場環境の改善を通じて、働きやすい労働環境を整備します。従業員のエンゲージメント向上を通じて、企業全体の生産性向上を目指します。

### 設備改修と新規導入のスケジュール

2026年度までに北エリアの工場棟を改修し、その後南エリア既存棟の改修や新工場建設を進めます。これに伴い、生産設備のリニューアルや新規設備の導入を計画的に実施し、次世代の生産体制を構築します。これらの設備投資により、長期的な競争力強化と環境負荷低減を実現します。



神奈川工場最適化計画



神奈川工場 北工場(イメージ図)

## 岡山工場 最適化計画

岡山工場では、持続可能な社会の実現を目指し、最新の生産技術や設備を導入することで、効率的かつ高品質な製品づくりを推進しています。2025年度は、以下の2つの重点的な取り組みを進めています。

### データセンター市場の成長に対応する専用設備の導入

データセンター市場の拡大に伴い、空調機の需要が増加し、製品の大型化が進んでいます。当工場では、これらの市場ニーズに対応するため、専用生産設備を導入し、2025年12月から本格稼働を予定しています。この設備により、安定的な製品供給と生産性の向上が可能となり、効率化によるコスト削減や環境負荷の低減にも貢献します。

また、省エネルギー性能に優れた空調機を提供することで、データセンター運営事業者の運営コスト削減や持続可能な事業運営を支援します。

### 室外機一体型ヒートポンプ空調機「オクージオ®」の生産体制強化

室外機一体型ヒートポンプ空調機「オクージオ®」の専用生産ラインを新設します。「オクージオ®」は、省エネルギー性能が高く、環境負荷低減への貢献が期待される製品です。この取り組みにより、市場の需要拡大に対応し、安定供給を実現します。また、製造プロセスの効率化を進めることで、生産性を向上させるとともに、製造時のエネルギー使用量削減など環境配慮に向けた取り組みを加速させています。

これらの取り組みを通じて、地域社会や地球環境に貢献し、お客様の期待に応え続ける工場を目指します。全社員が一丸となり、技術革新を推進し、持続可能な社会の実現に向けた挑戦を続けてまいります。



岡山工場 空調機組立工程



データセンター空調機 検査工程

# 価値創造を支える基盤

当社グループはサステナビリティを重視した経営を推進しています。環境負荷低減への取り組み、人的資本経営の強化のための施策、コーポレートガバナンスの実効性強化のための体制構築など、企業価値向上を支えるための基盤強化の取り組みをご紹介します。

副社長メッセージ	50
従業員座談会	53
SINKOグループのサステナビリティ	57
環境	58
社会	60
ガバナンス	66
リスクマネジメント	72
コンプライアンス	74
役員紹介	75
社外取締役座談会	77



## 人的資本に関する取り組みの強化

SINKOグループは、競争力のあるビジネスを展開するために、人的資本を重要な資産と位置付けており、人財への投資を事業の成長につなげる視点をもって各種取り組みを進めています。人財育成テーマおよび働く環境の整備方針は、リスクおよび機会の評価から識別された経営戦略や事業課題から落とし込んで策定しています。特に、従業員エンゲージメントの向上と事業に変革をもたらす挑戦に粘り腰で取り組む人財の育成を最重要方針と位置付け各種施策に取り組んでいます。最近では、生成AIの業務活用に関する研修を行うなど、時流を捉えた施策のアップデートならびに強化にも努めています。価値創造を支える基盤を確固たるものにし、ワクワクしながら未来の自分たちに向かって挑戦しているグループを目指してまいります。



## 副社長メッセージ

# あらゆるステークホルダーに信頼される 品格ある強い新晃工業を目指して

代表取締役副社長兼副社長執行役員 青田 徳治

### 「空気で未来を拓く」に込められた想い

地球温暖化が進む中、当社が扱う空調機の需要は今後ますます高まっていきます。当社の製品がより高機能で省エネ性の高いものになること、それ自体が持続可能な社会を実現することに直結します。そのため、研究開発や製造、営業、管理における全ての業務を急速に進化させ、あらゆる無駄を省きながら、今まで以上にスピード感を持って事業に取り組む必要があります。現在取り組んでいるDX戦略は、まさにそのカギを握ります。デジタル解析を活用した製品開発、需要動向の把握による受注計画やそれに基づく無駄のない生産計画、自動作図による省力化など、あらゆる場面でデジタルテクノロジーやAIを駆使した取り組みを進めています。少子化への対応が避けて通れない中、デジタル化は必須かつ重要だと考えています。

これらを推進するためには、社員がワーク・ライフ・バランスを崩すことなく各自の仕事に自信を持って楽しんでチャレンジすることが重要であり、それができてこそ「空気で未来を拓く」です。チャレンジするための知識習得や経験の積み重ねには相応の期間と努力が必要です。一方で少子化の進展と労働力の流動性の高まりもあり、常に人財確保の課題も抱え

ています。これらに対処するためには、入社した社員が離職することなく仕事に取り組める環境や制度の構築を進めることが必要だと考えています。ここ数年の取り組みにより一定の成果が出ていると自負していますが、引き続き、魅力ある職場環境となるように諸施策に取り組んでまいります。

### グループ全体で業績の底上げを実現

2025年3月期の業績については、強い受注に支えられ価格転嫁も進んだことで、売上・利益ともに計画を上回ることができました。事業面で見えた大きな進展としては、グループ全体で底上げができた1年だったということです。データセンター向けには新晃工業と新晃アトモス、日本ビー・イー・シーが連携を図りながら事業を拡大することができました。千代田ビル管財も安定した業績を維持しています。課題はアジアセグメントにおける中国事業ですが、中国国内の事業環境を踏まえると今は我慢の時だと考えています。

順調な業績となった一方で、国内受注高が計画以上の水準となったことにより生産・販売のバランスを維持しつつ、「SIMA」ならびに「SSA」の各種施策を推進しなければならず、この両立に苦慮した1年でもありました。限られた経営資源の中で、各部門が同じ方向を向き、足元のビジネスとプライオリティの高い施策の両立を図っていくことが大切だと考えています。

### PBR1倍以上、ROE10%以上を維持し 資本コストを意識した経営を推進

2025年3月期にスタートした中期経営計画「move.2027」では、財務戦略として5年間で100億円の自己株式の取得と資本・負債の見直しを行い、PBR1倍以上、ROE10%以上を維持し、資本コストを意識した経営を掲げています。また、株主還元的大幅な強化と資本・負債の大胆な見直しを進め、配当性向の目安は50%、DOEは3.5%を下回らないとする目標も設定しました。また安定してPBR1倍以上を目指すために、ROE向上と株主資本コスト低減に取り組んでいます。ROE向上のために利益の持続的な向上と資本構成の大胆な見直しを行うとともに、キャッシュ・アロケーションについては利益の50%程度は配当に、残りは成長投資に充てる方針とし、長期ビジョン「VISION 2030:空気で未来を拓く」の実現のための財務戦略としています。

2025年3月期は中期経営計画で掲げた以上の自己株式の取得を実行しました。資本・負債のリバランスのために発行した転換社債型新株予約権付社債(CB)60億円を原資とする自己株式の取得は2025年3月期に一部実行済みで、2026年3月期では残りの40億円強の取得を計画しています。2024年12月に行った株式分割は一株あたりの単価を下げ、流動性を高めることを狙いました。当社は時価総額1,000億円前後

## 副社長メッセージ

と株式指数の銘柄に入りにくいいため、それを補完することが目的です。

CBには賛否両論があり、反対派には転換による希薄化を過大視されている面もありますが、転換制限条項と額面現金決済型取得条項を付与することでそれを抑える商品設計としています。転換制限条項は期中株価が転換価格1,386円の150%を一定期間超えないと転換できない仕組みです。価格が2,079円を超えない限り転換できず、転換できるということは当社株価の過去最高値1,655円(2024年12月1日付で実施した株式分割を考慮して換算した株価)を大きく上回る状態です。しかも額面現金決済型取得条項を行使した場合、交付する株式数は株価が転換価格を超えた部分だけとなるので希薄化の可能性は大きく抑えられます。つまり、仮に転換したとしてもそれは最高値を更新しているため、株主の皆様にはご安心いただける状況にあります。

当社では、投資戦略として、製造能力増強とデジタル化戦略に経営資源を集中して投資するなど、中長期的な視点のもと業績拡大と体制強化に取り組んでいます。ニッチな市場のため、株式市場での認知度が低く、かつ、業界特性上理解しにくい部分も多々あるかとは思いますが、SINKOグループは安定して成長することができると思っています。今後も積極的な情報開示と投資家・株主の皆様との対話の充実に取り組んでまいりますので、長い目で見守っていただきたいです。

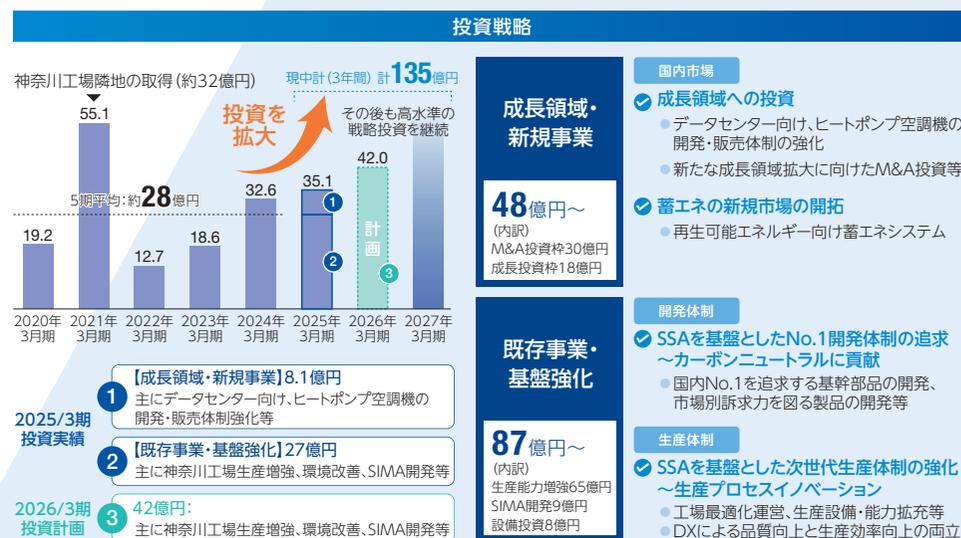
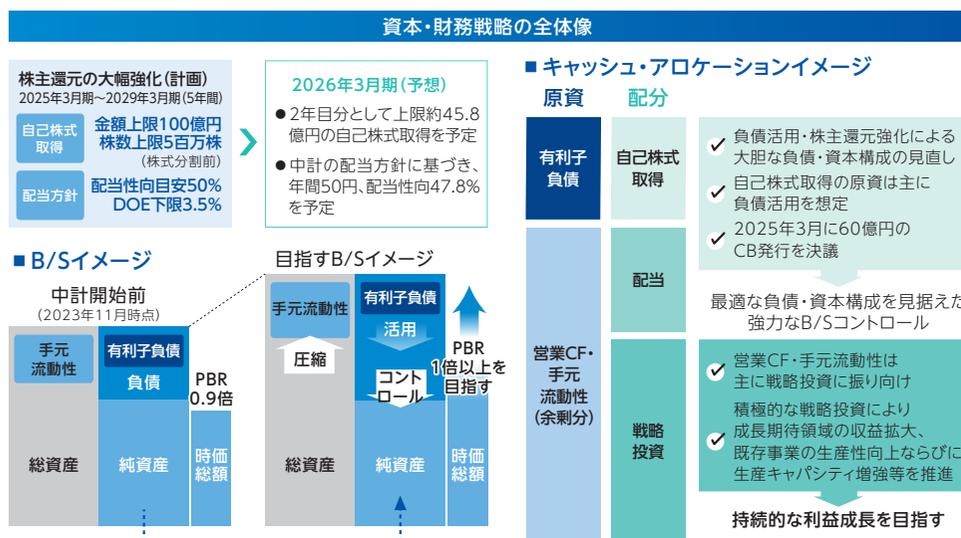
### 「品格ある強い新晃工業」として、持続可能な社会の実現に貢献

SINKOグループではESG基本方針のもと、サステナビリティ経営を推進しています。

「環境」の観点でいいますと、我々は空調機メーカーとして

CO<sub>2</sub>排出量削減に取り組むことが重要です。そのために、環境に優しい製品開発、製造過程の合理化やシステム化の推進等による環境負荷低減にも積極的に経営資源を投入しています。事業活動におけるCO<sub>2</sub>排出量削減の取り組みについてはCO<sub>2</sub>フリー電力への切り替えが完了し2025年3月期も前年度比で削減することができています。今後も、事業全体を通して地球環境に配慮した取り組みを推進していきます。[P.58▶](#)

「社会」についてですが、当社グループが持続的に成長・発展し社会貢献するためには、それを担う社員が安全に、安心して働くことができる職場環境を作ることが重要です。毎年実施しているエンゲージメント調査による課題抽出と施策の実行により職場環境はここ数年で大きく改善し、他社にも引けを取らない環境が整ってきたと感じていますし、現場の安全意識も向上しています。引き続き、安全・快適で働き甲斐のある職場環境の構築を進めていきます。[P.60▶](#)



## 副社長メッセージ

「ガバナンス」については、上場企業として求められる制度・仕組みの基盤はしっかりと構築できていると自負しています。難しいことは、これらを全従業員に理解させ浸透させることです。その観点でいきますとルールや手順を作り定期的にレビューをしながらPDCAを回していくISOの仕組みは有効な手段です。このような仕組みも活用しながら、役員・従業員が自らを律して業務にあたる組織づくりや企業文化の醸成を推進していきます。[P.66 ▶](#)

私は常日頃から「品格ある強い新晃工業」でありたいと社内に伝えています。これは、製品・人財・ガバナンスの全てにおいて誰からも信頼される企業であること、そして、それらを担う社員が十分な知識と経験、高いコンプライアンス意識を持ち、経営理念である「豊かな創造力と誇れる品質」を実践していることを意味します。サステナビリティ経営のもと、環境に配慮しながら、社員や社会の満足度を向上させ、かつ、品行方正な企業文化を維持するためのガバナンスが健全に機能している会社となるための施策を進めることが、「品格ある強い新晃工業」にもつながると考えています。

### 優秀な人財確保と育成に注力

企業という組織が機能するために、人財という血液が健康な状態で駆け巡り若々しく長く活動することが、サステナビリティ経営の源泉であり、また、「品格ある強い新晃工業」を構築・維持していくことにもつながります。そのため、社員には高いレベルで知識と経験を持つように成長してもらいたいと強く願っています。

会社としても、それをしっかりとバックアップしていく方針であり、資格取得支援制度やeラーニング、次世代リーダー養成

塾、外国籍の社員向けの日本語学習支援など、様々な学びの支援を実施し、希望者には大学院への就学も支援しています。

また、生産や技術、営業などの部署の若手・中堅社員たちに世界の最先端技術を学んでもらうことを目的とした「海外技術視察」の旅団を海外に派遣しています。既存ビジネスの固定観念を取り払い、広い視野で自社の様々な取り組みを見つめ直す大切な機会となっています。[P.55 ▶](#)

今後、業務のデジタル化が進んでいくと、社員一人ひとりの「人間力」や「多様性」がますます重要になっていきます。特に外国籍の社員の採用拡大やその活躍は今後の企業成長のカギを握ります。そこでグループ各社が連携しながらベトナムや台湾などから優秀な人財を獲得し、入社後の活躍を支援することを目的として、「海外人財活用プロジェクト」を立ち上げました。採用スキルや各地域とのコネクションを共有するだけでなく、生活や日本語学習の支援も連携することで、早期に活躍できる体制を整備しています。[P.53 ▶](#)

ベトナム国内有数のレベルを誇るハノイ工科大学について、当社は優秀な人財が日本企業で活躍できるように学べる施設「越日スペース」建設の支援を行います。台湾では台北科技大学ならびに台北城市科技大学とインターンシップの提携をしており、他の大学数校とも調整を進めています。両国の学生たちの特徴は、向上心が強く勉強熱心であることです。様々な部署での活躍だけでなく、幹部候補としても大いに期待をしています。

一方、国内では継続的にシステムエンジニアを確保するため、技術系大学が周辺に点在する長崎県長崎市に社内システム開発拠点「SINKOシステム開発センター長崎ベース」を2026年4月に開設します。開設後5年間で17人の雇用を目指し、長崎県振興財団にご協力いただきながら採用活動を展開しており、中途採用を含め7名でスタートする予定です。

また、女性社員の割合を引き上げることを課題として認識している中で、女性が働きやすい環境整備や制度構築などに取り組んでいます。その一つの成果として、大阪市が一定の基準を満たしている企業等を認証する「大阪市女性活躍リーディングカンパニー」として最高位の三つ星を取得しました。

職場環境や制度の改善には、社員自らが考え提案することも大切です。多様な人々が活躍する組織運営を目指して「ダイバーシティ推進委員会」を立ち上げており、その活動は3年目を迎え、具体的な成果も出ています。例えば、海外人財の帰省を考慮した「外国人社員への帰省を目的とした特別休暇の導入」や子育て世代やその親世代の利便性向上のための「時間単位の年次有給休暇取得制度」の導入、食費を補助する「チケットレストラン」の導入など、福利厚生の実践が進みました。2024年4月には人権方針を掲げており、引き続き、社員が働きやすい制度の構築を行うべく活動を推進していきます。

### グループ連携で、持続的な成長へ

ここ数年、グループでの協働を意識しており、グループ各社の連携が機能し始めています。神奈川工場に日本ビー・エー・シー(株)の展示施設ができたのもその表れの一つです。当社グループには、私たちの大切な価値観である「YOUNGing INNOVATing CHALLENGing」や、社員一人ひとりの心構えを整える道しるべである「SINKO WAY」というものがあります。これらの考えのもと、同じベクトルでグループ経営を強力に推進することで新たなシナジーによるビジネス創出へとつなげ、当社グループが持続的に成長していけるよう、これからも尽力してまいります。[P.63 ▶](#)

# 従業員座談会

## 海外人財を新たな成長の源泉に 国内グローバル化の実現へ

2025年3月、外国籍の若い人々の力を事業発展に活かすことを目的とした「海外人財活用プロジェクト」をSINKOグループ共同で立ち上げました。新たな人財戦略の取り組みの概要とビジョンについて、プロジェクトメンバーに話を聞きました。



### グループ連携により 優秀な海外人財の獲得を狙う

プロジェクト立ち上げの経緯とその目的について教えてください。

**高田** 少子化による国内の人口減少が進む中、将来的にも人財確保が難しくなることが予測されています。SINKOグループでは、海外人財を新たな成長の源泉にしようと考え、

2025年3月に優秀な人財確保に向けたこのプロジェクトがスタートしました。新晃工業は2013年から日本の大学への留学生を採用しており、現在30名弱の外国籍社員が在籍しています。千代田ビル管財はこれまでベトナム国籍の人財を200名程度採用してきた経緯があり、両社が持つビザの取得などの手続きや採用ノウハウ、海外の大学との人脈、日本語を含めた教育体制などを共有しながら、海外人財が当社グループで活躍する体制づくりを連携して推進しています。

海外から日本の新晃工業を選んだ皆さんは、どんな点に魅力を感じて入社を決めましたか。

**リン** 台湾の大学で環境工学を学び、空気環境についても研究していたので、「空気をデザインする」という当社のスローガンに未来への希望を感じて入社を決めました。台湾の学生を採用しようとする多くの企業は多言語が話せる即戦力を求めているのに対し、新晃工業は海外人財をしっかり育てようと考えている点が大きな魅力でした。

**ファム** 私は就職活動をする時に多くの会社を調べましたが、海外人財を積極的に採用している企業の中で、新晃工業ほど福利厚生がきちんと整っているところは見当たりませんでした。異文化の国で働く際、様々な制度があることは大きな安心材料です。

**タイ** 私はベトナムからの留学生として来日している時に、千代田ビル管財でアルバイトを経験し、卒業後に正式に採用されました。アルバイト時代から留学生の採用を任されるなど、海外人財と日本の社員を平等に仕事で評価されており、しっかりと信頼関係を築こうとしている風土が魅力でした。

**吉川** 新晃アトモスではまだ海外人財の採用経験がありませんが、グループのノウハウを活用しながら、海外人財の受け入れや活躍していただくための様々なフォーマットづくりを急ピッチで進めています。

**上田** 日本ビー・イー・シーも海外人財の採用はこれからです。現時点では、会社と海外人財の方がお互いに良く理解して採用を決めるための施策などを検討中です。やはりやりがいを感じながら長く活躍していただくためには、入社前にお互いがきちんと合意することが大切だと考え、双方に安心感が持てるマッチングを検討しています。



新晃工業 管理本部 人事部

**高田 啓介** 副部長

台湾やベトナムの大学とインターンシップ提携の交渉や各社が有する海外人財の受け入れのノウハウなどの共有促進など、本プロジェクトを推進。



新晃工業 技術本部 技術戦略室

**ファム・ホン ヒエップ** 係員

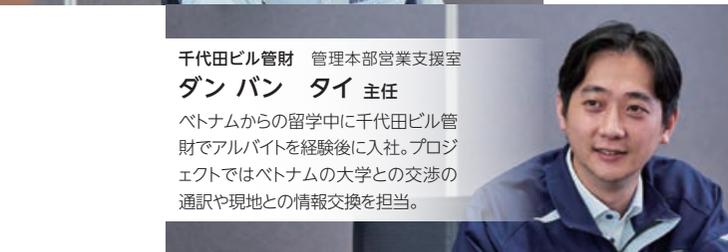
ベトナム国家大学の日本語学部を卒業後、ベトナムや日本の企業で働いた後、新晃工業に入社。ベトナムの大学との交渉の翻訳や労使関係のサポートなどを担当。また社内に向けてベトナム文化の理解浸透を図る。

## 従業員座談会



日本ビー・イー・シー 管理本部管理部長 上田 聖

2024年に日本ビー・イー・シーに入社。同社内では初めてとなる海外人財の受け入れとその後の成長を支援する体制づくりを担当。



千代田ビル管財 管理本部営業支援室ダンバン タイ 主任

ベトナムからの留学中に千代田ビル管財でアルバイトを経験後に入社。プロジェクトではベトナムの大学との交渉の通訳や現地との情報交換を担当。

## 台湾とベトナムの大学と提携を進める

プロジェクトは現在、どのような活動を展開されていますか。

**高田** まず、これまでの採用実績が多い台湾とベトナムの大学とのつながりを強化し、インターンシップ提携に向けて準備を進めています。台湾では冷凍空調学科を設ける勤益科技大学、高雄科技大学の国立2校と、理系学生を主体とした中原大学と交渉しております。台北科技大学、台北城市科技大学とはすでに締結しています。ベトナムではハノイ工科大学と交渉を進めています。同校は日本企業への就職支援を目的とした「越日スペース」という施設を建設予定で、当社もそこに寄付による支援をしながら人財獲得につなげていこうとしています。

**リン** インターンシップの提携は、海外の学生にもSINKOグループにも大きなメリットがあります。私は新入社員として日本人の同期入社の仲間と一緒にスタートを切りましたが、最初はお互いに文化の違いや言語の壁に戸惑いがありました。インターンシップ期間があれば、大きな安心感を持って入社することができると思います。

海外人財に期待することは何ですか。

**高田** これまでの採用経験から、異国の地で頑張ろうとする人々は、やはり学ぼうとする意欲が高いと感じています。日本人でも日本語は難しいと感じることはいろいろな場面がありますが、彼らはその壁を乗り越えて新たなことに挑戦しているので、こちらもしっかりと評価しています。高い専門知識を備えた人も多く、彼らの熱意や頑張りには日本人の社員たちの刺激にもなっているので、これから様々なシナジーが生まれることを期待しています。

**ファム** 異文化の交流が増えることはグローバル化の一つだと思います。言語や文化の違いで誤解が生まれることもありますが、日々の仕事を進めるためにそれを乗り越えようと歩み寄り風があるので、相互理解がさらに深まる場面が多くあります。そのやりとりが新たな発想のヒントになったりしています。

**タイ** いろいろな価値観を尊重するダイバーシティが浸透することで、日本型ビジネスの変革を促すきっかけになると思います。そのためには海外人財は日本企業の歴史や文化の良い点を理解する必要があり、また、日本の人々は海外人財の母国の歴史や文化を理解する必要があります。そうした勉強会もこのプロジェクトで検討したいですね。

今後のビジョンを教えてください。

**上田** 海外人財が増えることで、様々な仕組みがより良い方向へと改善していくはずですが、例えば、当社の場合はこれまでOJTが教育の中心でしたが、それでは日本語ネイティブでない海外人財が不利な状況になりかねません。そもそもOJTだけでは体系立てた知識習得になっていない可能性もあるので、資格取得も含めた教育体制、人財戦略などもグループ全体で進化させていければと考えています。多くの海外人財がやりがいを感じながら活躍できる場をグループ連携で整備していきたいと思っています。

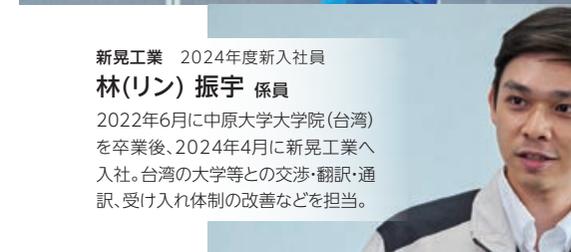
**吉川** 新晃アトモスでは多様な人々に活躍していただくために、専門知識を持たない海外人財でも安心して学べるトレーニング構想が進んでいます。言語の問題も解決できるよう施策を講じていきます。また、「海外人財の活用」という課題解決にグループ全体で挑むこのプロジェクトは大きな意義を持つ取り組みです。人財戦略を強化するだけでなく、様々な課題解決に対し、グループ全社でムーブメントを起こす一つのきっかけになると期待しています。

**高田** このプロジェクトの目的の一つは「海外人財の活躍の機会」を創出することです。我々の仕事は業務用の空調機の製造販売やその工事・サービス、ビル管理業務の提供ですが、その中で、海外の人々の知識や文化、個人の能力を最大限に発揮する場をつくり出すことができれば、業務や製品のイノベーションにもつながります。その実現こそが海外人財を活用する真の目的であり、ビジョンだと考えています。まずは国内のグローバル化を実現し、いずれ海外への販路拡大に貢献していけるよう一緒に頑張りましょう。



新晃アトモス 管理本部吉川 健作 本部長

2016年に中途採用で新晃アトモスに入社。本プロジェクトにおいては同社内では初めてとなる海外人財の受け入れとその後の成長を支援する体制づくりを担当。



新晃工業 2024年度新入社員林(リン) 振宇 係員

2022年6月に中原大学大学院(台湾)を卒業後、2024年4月に新晃工業へ入社。台湾の大学等との交渉・翻訳・通訳、受け入れ体制の改善などを担当。

# 従業員座談会

## 世界の最先端技術を学び グローバルな視野を備える

世界の空調関連技術の最先端に触れるため、中堅社員たちが海外で開催される展示会や企業を視察する「海外技術視察プロジェクト」。2023年より毎年10名前後の社員が欧州を訪れています。2025年はドイツで開催された世界最大級の衛生・冷暖房設備見本市「ISH2025」と同国の送風機メーカーの2工場・研究所を見学しました。世界で感じたこれからのSINKOグループの方向性について参加メンバーのうち5名の社員が語り合いました。



### 世界の空調機の潮流と 異文化ビジネスを視察

今回の視察で最も印象的だったことは何ですか。

**池上** 建物やカフェなどの街並みなど、暮らしや生活文化と空調などの空気環境が密接に関係し、国や地域で求められる空気環境は異なるということが異国に行くと強く実感できたことです。

**廣岡** ドイツの展示会では54カ国から2,000社を超える企業が出展しており、多様な構造や設計のアプローチがある



生産本部 生産管理統括部 第一部

#### 池上 亮 課長

空調機の製作から納期までの工程管理を担当。視察では世界のトレンドを把握し、新鋭工業や日本の製品をグローバルな視点で評価することがミッション。

ことを知って視野が広がりました。一般的に日本より簡素に造ろうとする傾向にあることが印象的でした。

**橋本** 展示会で多くの企業がリノベーションや改修の提案で「省エネ化」をテーマに訴求していたことです。改修費よりもランニングコストをアピールするなど、様々なヒントを得ることができました。古くなったから交換を進めるのではなく、交換によって生まれる新たな価値をもっと提案したいと感じました。

**村田** ドイツのグローバル企業の工場では、15カ国以上の人々が一緒に働いている光景を見て驚きました。言葉の壁があっても働けるよう視覚的に理解できるサインが各所にあるなど、様々な工夫がなされている点がとても参考になりました。

**星** 欧州は地球温暖化などに対する意識が社会に浸透していて、製品開発においても環境配慮が日本よりも先を進んでいると感じました。ボイラーからノンフロンガスを使用したヒートポンプに切り替える大きな潮流を感じ取ることができました。

### 環境対応やデザインアピールに共感

現在の仕事に取り入れたい、  
あるいはすぐに活かせる学びはありましたか。

**池上** グローバルビジネスの生産計画や需要予測について、やはりDX化された基幹システムで運営しながらも人の役割が重要だということが驚きでした。世界に点在する管理者との密なコミュニケーションで仕様の変更や納期のずれなどを調整し、かつ、常に人がデータを確実にチェックすることにより、正確性や効率化を実現していました。当社のDX化を進めるうえで参考にしたと思います。

営業統括本部 東京支社 アウトサイドセールス

#### 橋本 周平 チーフ

設計事務所やゼネコン、施主への直接営業を担当。視察では海外のセールス手法やビジネスと営業における日本との思想の違い、その利点について調べることがテーマ。



## 従業員座談会

**廣岡** 環境負荷低減に対する取り組みが日本より進んでいました。欧州連合(EU)加盟国に加え、欧州経済地域(EEA)合意書締結国などが共通して認証する環境ラベルがどの製品にもそのランクが表示されていて、設計ツールの中でも各製品のランクが確認できるようになっています。当社も高効率のファンやコイルを開発しています。いずれ日本で環境認証などが重視される際に、きちんと性能をアピールできる準備をしておく必要があると感じました。

**村田** 送風機メーカーの工場を見学して驚いたのは、「生産プロセスの改善プロジェクト」が壁に大きく掲げられており、工場の3年先の未来像が全従業員に共有されていた点です。そこには意見箱も設置されており、誰でも投函して参加できる仕組みでした。働く人々からの意見で施策がブラッシュアップされながら、全社の一体感を持ってプロジェクトが進められていました。現場が中心になって改善を進める風土を当社でも醸成したいと思いました。

**橋本** 展示会ではどのメーカーの営業も性能の良さを訴求するテクニックが長けていると感じました。展示の見せ方や製品デザインへのこだわりもすばらしく、当社でも改良すべき点だと思います。同じ性能を持つ製品でもワンランク上に見せることは、クライアントや設計側を惹きつけるだけでなく、製作側の誇りや企業文化の形成にもつながるはずです。



**星** 工場での自動化・省力化が予想以上に進んでいる一方、地域の大学生が3年ほどインターンを経験できる仕組みなど、人財を確保する体制も整っていることが大変参考になりました。当社も自動搬送ロボットなどで省人化は進んでいますが、ドイツの工場ではかなりの部分をロボットが担っており、品質の安定性や工場運営の安全性を高めています。当社のDX推進でもどこまで自動化できるかを改めて検討してみようと思います。

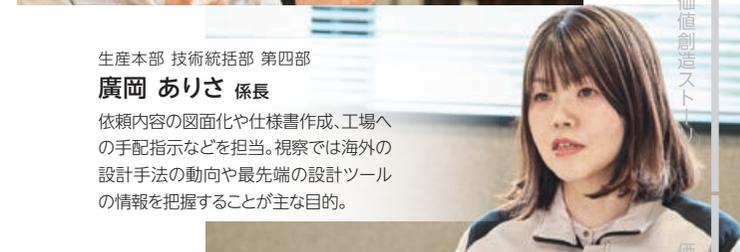
## 視察経験を多様な人々が活躍する職場づくりへ活かす

今回の学びから会社に伝えたい、あるいは提案したいことは何ですか。

**池上** 当社も積極的に取り組んでいますが、環境配慮を考慮した効率化は欧州の方が一歩先を進んでいました。思想は同じだと思うので、さらに進化への挑戦を続けるべきだと各部署に伝えたいと思います。

**廣岡** 私も同じ印象を強く持ちましたが、事業の運営面でもCO<sub>2</sub>フリー電力の使用や書類などの紙使用を徹底的に削減しているなど、企業が積極的にその取り組みをアピールしている点が大きな違いだと思います。当社も様々な取り組みをしているので、もっとそれを社外や社内と共有することが大切だと経営側にも伝えたいと思います。

**村田** 2つの工場を見学して「誰でもやりがいを持って働ける職場づくり」ということが、モノづくり企業の発展には欠かせないと強く感じました。様々な人種が現場の労働力としてだけでなく、様々なポジションで活躍する風土をどう構築するか、経営側と一緒に模索していきたいです。



**橋本** 展示会や工場で話を聞いていて、挑戦する人を応援する文化が根付いていることに勇気をもらいました。リスクを検討するにも、それをどう乗り越えるかという前向きな議論が多く、失敗してもそれを分析すれば、その先に大きな成功があるという考えが一般的で、こうした風土を当社の営業部門にも醸成したいと思っています。

**星** 安全面での配慮が徹底されていることにも驚きました。例えば、人口減少や人の流動化が進めば、ベテラン職人ばかりが業務用空調機のメンテナンスをするとは限りません。製造面でも誰でも安全に正確に作業ができることが求められます。これからは使用方法やメンテナンスの分かりやすさ、そしてより安全な製品設計へと進化させる必要があると全社に伝えたいと考えています。

**村田** 今はインターネットなどで様々な情報を知ることができますが、実際に経験して得た知識は、今後の仕事に必ず役立つものになると参加者全員が感じています。様々な分野の進化に役立てていきたいと思っています。

# SINKOグループのサステナビリティ

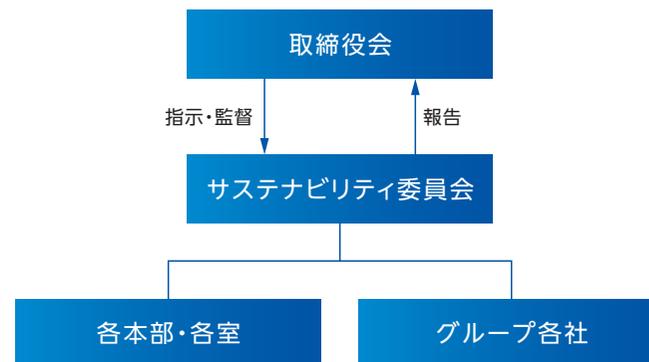
当社グループは、空気調和(AIR CONDITIONING)を提供する企業として、これからの未来に責任を持ち「CONDITIONING FUTURE」というスローガンのもと、サステナビリティを重視した経営を推進しております。ESG・SDGsを意識した経営は企業の持続的成長に不可欠なものであるとの認識のもと、社会的課題の解決による持続可能な社会の実現に貢献するとともに、変化の激しい時代に対応できるレジリエンスを備えた組織づくりに努め、企業価値の向上を実現してまいります。

## ESG基本方針

- 環境保全および環境負荷低減に取り組み、社会の発展に貢献します。
- 顧客への信頼と満足の提供のため、高品質の製品・サービスを提供します。
- 取引先への信頼と満足の提供のため、相互の発展に向けての協力関係の構築に努めます。
- 株主・投資家への信頼と満足の提供のため、適正な利益還元と情報開示に努めます。
- 従業員への信頼と満足の提供のため、公平に処遇し、働きやすい職場づくりに努めます。

## サステナビリティ推進体制

当社グループは、代表取締役社長を委員長とし、グループ全体から選任した社員で構成された「サステナビリティ委員会」を設置しています。同委員会にて年間計画などを策定し、担当社員を推進役としてグループ一丸でESG活動を推進しています。



## 環境

～カーボンニュートラル社会の実現～

当社グループでは、マテリアリティの一つに、『持続可能な社会の実現に向けた空調インフラの提供』を掲げ、カーボンニュートラルの実現に向けた製品開発や製造工程におけるCO<sub>2</sub>排出量の削減、各拠点におけるCO<sub>2</sub>フリー電力の導入等、様々な取り組みを積極的に推進しております。地球環境の持続可能性の向上に寄与するとの認識のもと、引き続き環境負荷低減に取り組んでまいります。



## 社会

～社会への貢献と誰もが幸せに働ける職場づくり～

セントラル空調機の国内リーディングカンパニーとして当社が果たす役割は大きいものと考えております。当社では、ウクライナ避難民の受け入れ支援の表明、株主優待品の『社会貢献ギフト』に基づく国連WFP協会および日本ユニセフ協会への寄付等、社会貢献に積極的に取り組んでいます。また、社内では『ダイバーシティ推進委員会』を設置し、性別・国籍・年齢等多様なメンバーが、多様な働き方に関して活発に議論しております。

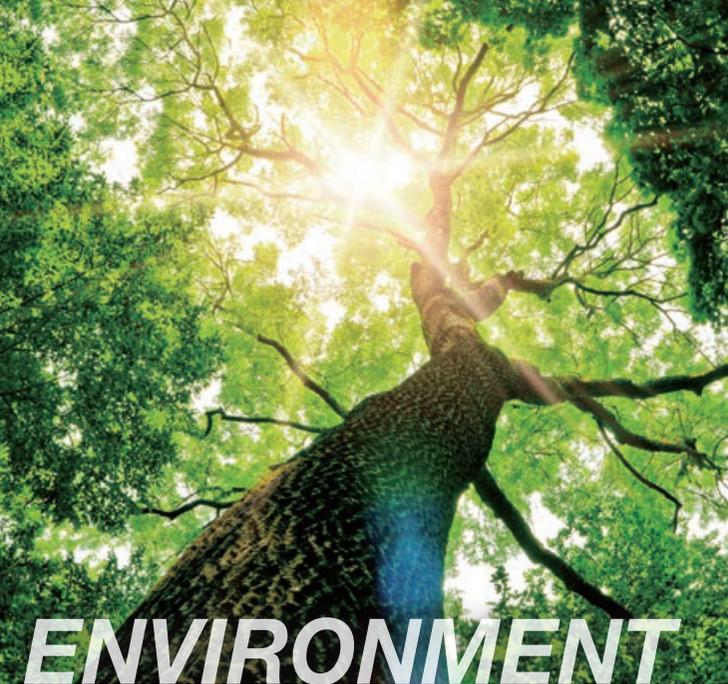


## ガバナンス

～ガバナンスの強化～

ガバナンス体制の強化は、グループ全体の持続的成長と企業価値の向上を図るために必要不可欠なものと考えております。当社では、監査等委員会設置会社の採用、取締役会における社外取締役の割合を3分の1以上確保、過半数を独立社外取締役とする指名・報酬委員会の設置等を実施しております。引き続きコーポレート・ガバナンスを深化させ、企業としての社会的責任を忠実に果たすため、経営の健全性や透明性、効率性を高めてまいります。





# ENVIRONMENT

## 環境

持続可能な社会の実現に対する世の中の意識が高まる中、脱炭素社会実現に関する取り組みを重要な経営課題と捉え、グループ一丸となって地球環境に優しい企業運営を行ってまいります。

### 取り組み

#### 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

- 気候変動への対応
- 環境負荷低減への貢献
- TCFDシナリオ分析を通じた事業機会のさらなる拡大

## ショールームにおけるBELS、CASBEE認証

当社ではメーカーとして生産・製品開発は勿論のこと、事業全般にわたり環境に配慮した取り組みを推進することを基本としております。

その一環として、当社ショールーム「SINKO AIR DESIGN STUDIO」では、省エネ性と快適性を兼ね備えた環境配慮型ショールームとして、「BELS (建築物省エネルギー性能表示制度)」の5つ星を獲得しております。また、同施設では、省エネ性に配慮した小規模冷温水空調システムの導入や、空調熱負荷を低減する外皮計画等、設計上の配慮事項が評価され、「CASBEE (建築環境総合性能評価システム)」のSランク評価も獲得しております。

さらに、屋上に太陽光パネルを設置し、館内で使用する電力の一部を、再生可能エネルギーで賄うなど、持続可能な運営を実現しております。



## 環境に配慮した製品開発で持続可能な社会の実現を目指す

当社は、ESG活動の一環として、環境負荷を低減する製品開発を推進しています。その象徴的な例として、「オクージオ®」という室外機一体型ヒートポンプ空調機をご紹介します。

「オクージオ®」は、冷媒配管の長さを大幅に短縮し、冷媒の使用量を削減することで、温室効果ガスの排出量を抑制する設計が施されています。さらに、全ての配管施工を工場内で行うことで冷媒漏洩のリスクを最小限に抑え、高い信頼性と環境負荷低減を両立しています。また、現場での配管施工が不要となるため、人手不足が問題となる現在の状況において、作業効率の向上と作業負担の軽減に貢献しています。

当社は、ヒートポンプ空調機の全ラインアップを環境に配慮した製品へと切り替える計画を進めています。新冷媒対応や高効率化を実現しつつ、お客様のニーズに寄り添ったソリューションを提供してまいります。今後も、社会の変化や環境課題に対応した技術革新を通じて、持続可能な社会の実現とより良い未来の創造に向けた取り組みを続けてまいります。

研究開発統括部  
第三部 課長代理

真下 公一





# TCFD提言に基づく開示

当社は、2022年に気候変動関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)\*の提言内容に賛同するとともに、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しています。\*TCFD:Task Force on Climate-related Financial Disclosures(気候関連財務情報開示タスクフォース)

## ガバナンス

ESG基本方針に基づく取り組みを推進するために、代表取締役社長を委員長とするサステナビリティ委員会を設置しており、サステナビリティに関する課題と目標、各種施策の立案を行うとともに、目標や施策の進捗状況を議論し、取締役会に活動状況を報告しております。また、取締役会はサステナビリティ委員会より適宜報告を受け、必要に応じて審議のうえ、決議を行うこととしております。

## 戦略

シナリオ分析を通じて気候関連リスクの影響を認識し対応策を検討することにより、当社の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します。

### 1.5℃/2℃シナリオ(主な結果)

リスク/機会のタイプ	重要なリスク/機会	シナリオ分析の結果に基づく事業への影響(重要なリスク/機会の説明)	時期	営業利益へのインパクト	対応策
移行リスク(市場)	原材料コストの上昇	炭素税導入等により原材料の調達コストが増加した際、コスト増につながる	中長期	中 7.5億円減少	・製造の省エネ化・効率化 ・調達価格を安定化させるための代替手段の検討
機会(製品/サービス)	顧客のGHG削減・省エネに寄与する製品の需要増(水冷媒)	GHG排出規制/フロン利用に関する規制が強化され、「水」冷媒製品の需要増が見込まれる	中長期	大 21億円増加	・空調設備の省エネ性能強化/技術開発

### 4℃シナリオ(主な結果)

リスク/機会のタイプ	重要なリスク/機会	シナリオ分析の結果に基づく事業への影響(重要なリスク/機会の説明)	時期	営業利益へのインパクト	対応策
物理リスク(急性)	風水害の激甚化による事業停止リスク	気候変動により台風や洪水等の風水害リスクが上昇し、販売拠点が被災すると、営業活動が困難になりビジネス機会を逃す	中長期	小	・調達・製造のBCP強化

## リスク管理

当社は、気候変動に伴う様々な外部環境の変化について、サステナビリティ委員会においてその要因を「移行リスク」と「物理的リスク」に分類のうえ、財務的影響を大・中・小の3段階で評価し、重要なリスクと機会を特定しています。識別・評価された各リスクは、該当部門が管理し、対応策を検討しています。またそれらのリスクへの対応案は、サステナビリティ委員会において集約・管理され、定期的に取り締役に報告することとしています。今後も、さらなるリスク管理の高度化を目指し、リスク管理体制の強化を進めます。

## 指標と目標

当社は、気候関連のリスクおよび機会を評価・管理するに当たり、Scope1およびScope2のCO<sub>2</sub>排出量を指標としています。2050年度に向けた長期目標を含むCO<sub>2</sub>削減目標を設定し、CO<sub>2</sub>フリー電力への切り替えや製造過程における燃料使用量削減等により、事業活動におけるCO<sub>2</sub>排出量削減の取り組みを推進しています。

**目標**

2030年度末までに2019年度の実績比で50%のCO<sub>2</sub>排出量の削減を目標とし、2050年度末までにCO<sub>2</sub>排出量を実質ゼロとします。

## 達成状況



※1 2020年…SINKO AIR DESIGN STUDIO稼働開始および神奈川工場北エリア取得による増加  
 ※2 2021年…SINKO AIR DESIGN STUDIOの稼働、神奈川工場オフィス棟稼働開始および北エリア稼働による増加  
 ※3 2022年…製造過程において灯油を使用し加熱する設備の電気式への切り替えやCO<sub>2</sub>フリー電力への順次切り替え等による減少



# SOCIAL

## 社会

人的資本を重要な資産と位置付けており、人財への投資で社員の品格と企業の価値を高め、地域社会との共生を目指し、誰もが幸せになれる環境づくりに取り組みます。

### 取り組み

#### 人的資本経営 誰もが幸せになる環境づくり

- チャレンジできる人財の育成
- 多様性を活かす風土醸成
- 安全で生き活きた職場づくり
- 地域社会との共生

## 人財戦略の全体像

SINKOグループの企業価値をさらに向上させるため、「人財」の発展が必要になると考えます。人財への投資で社員の品格と企業の価値をさらに高め、全てのステークホルダーが幸せになるために、「誰もが幸せになる環境づくり」を掲げています。

下図のように、『多様性を受け入れ、挑戦を後押しする組織風土づくり』を目指し、①チャレンジできる人財の育成、②多様性を活かす風土醸成、③安全で生き活きた職場づくりの3点を重点に取り組みを実施いたします。





## 社会

### 人財育成

経営理念の「豊かな創造力と誇れる品質」に基づき、会社の品質と社員の品格を維持することを目的に、人生100年時代を生き抜く若手や中堅社員、シニア社員それぞれが成長し続けることを目指し、安全で幸せに生き活きと働ける環境づくりに注力しています。

また、個人の挑戦を促す企業文化を定着させるため、「人財創造の環境」を整備し、企業と社員は様々なチャレンジの中で互いに成長を目指し、専門性を基盤とした多様でオープンなチーム作りを目指しております。新入社員には多様な教育機会を提供するとともに、基礎研修内で必要な技能・技術資格を全員が取得しています。

### 時代に合った研修体系の構築 リスキリングへの挑戦

対象	研修内容	
全社共通	コンプライアンス研修／情報セキュリティ研修／金融経済教育／メンタルヘルス研修／男性管理職のための働く女性の健康リテラシー研修／コンフリクトマネジメント研修／アンコンシャスパイアス研修／Eラーニング	
階層別	新人	未来の空調機研修／AI入門研修／AI応用研修／プレゼンテーション研修／新人基礎研修／PC研修／ジョブローテーション研修／工場研修／日経新聞活用講座／キャリア開発研修
	若手	ジョブクラフティング研修／フォローアップ研修
	中堅	リーダーシップ研修
管理職	管理職マネジメント研修／新任管理職研修／人事考課者研修／人権デュレリジェンス研修(管理職特化)	
選拔型	管理職のマネジメントリーダー塾派遣／中堅・若手の欧米視察派遣／外国人の日本語教育	
取締役・執行役員	役員トレーニング(取締役の義務と責任／インサイダー取引規制について等)	
特定テーマ	人権研修／LGBTQ研修／キャリアデザイン研修／DXリテラシー向上研修／技能資格取得研修／SDGs・ESG研修／女性リーダーシップ研修／女性管理職との座談会／異文化コミュニケーション研修／プロンプトエンジニアリング研修	

### 未来ビジネスへの挑戦

新入社員研修の中で柔軟な発想をもとに「未来の空調機」を起案し、フレッシュな視点でのアイデアを活用しております。

A案については、快適な環境を設備としてではなく、動産としてお届けできることをコンセプトに空調車として提案。[SINKO AIR CONDITIONING RESCUE]としてアイデアを形にし、秦野市と「災害時応援協定」を締結しております。

B案については、LCCO<sub>2</sub>低減等をコンセプトに、空調機への木材使用等を提案。間伐材による温かみのある「見える空調機」やサステナブルな付加価値を備えた「Green AHU」として製品化されました。

若い社員のアイデアを形にし、未来のビジネスに挑戦しております。



新入社員が考えた未来の空調機企画書A案・B案



## 多様性

当社は、多様なバックグラウンドを持つ人材が活躍しております。社員一人ひとりがお互いを認め合い、新たな価値創造を目指すダイバーシティ経営を推進しております。大阪市では女性が活躍できる職場環境づくりを積極的に進めている企業を大阪市女性活躍リーディングカンパニーとして認証し、当社は最高ランクの三ツ星を認証取得しております。優れた取り組みを行っている企業として2024年2月22日に市長表彰(優秀賞)を受賞しました。

### 取り組み事例

採用事例	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度 (4月1日現在)
新卒採用にて女性の積極採用(4割採用目標)(人) ※直接雇用の集計(パート含む)	3/18(17%)	2/20(10%)	9/27(33%)	9/25(36%)	5/23(22%)
外国人留学生の採用(年度内採用数)(人)	0	1	4	4	1
障がい者採用(年度内採用数)(人)	0	2	0	1	0
中途採用者の積極採用(年度内採用数)(人)	19	28	30	32	10

## 職場環境づくり

社員の安全、安心、健康な働き方の実現に向けて、制度づくりと風土づくりの観点から様々な取り組みを推進しております。社員が成長を実感しながら個人の成長が会社の成長につながるよう対話を重視した人事制度の運用をはじめ、ワーク・ライフ・バランスを重視しつつ生産性向上を図り、中期経営計画の達成に向け、誰もが幸せになる環境づくりを推進しております。

### 取り組み事例

- 経営幹部と従業員の座談会(年20回程度)
- 製造部門の座談会(計22回実施)
- エンゲージメント調査の実施(年1回)
- 男性育休取得推進(定期説明会実施)
- 職場環境改善ワークショップの実施(計2回)
- 1歳未満の孫を養育する社員の短時間勤務や時差出勤導入(2023年4月)
- 時間単位の有給休暇制度導入(2024年4月)
- 65歳定年延長(2024年4月)
- 昼食補助システム(チケットレストラン)の導入(2025年4月)
- 母国帰省のための特別休暇制度の導入(2025年4月)
- ウェルネス休暇の導入(2025年7月)
- 奨学金返還支援制度の導入(2026年度予定)

## 従業員エンゲージメント調査

当社では、企業価値を支えるのは人財と考え、人的資本経営を推進しています。当社グループの従業員が日常の仕事や職場生活についてどのように感じ、何を望んでいるかを把握し、職場や会社をより働きがいのある場に改善することを目的に、当社国内グループ会社を対象に年に1回、従業員エンゲージメント調査を実施しています。

調査結果よりグループ各社においてエンゲージメント向上策を策定・実施した結果、総合得点が2年連続増となり、特に会社や職場の魅力が向上している結果となりました。

当社グループでは、今後も従業員エンゲージメント調査を継続しその結果を分析、改善策を立案、実施することによりさらなる従業員エンゲージメント向上を目指します。

### 従業員エンゲージメント向上を目的とした主な取り組み

従業員が経営層と直接対話できる場として、経営幹部と従業員による座談会を実施しています。その結果、「経営施策の魅力」が大幅に向上しました。

	全体			他社平均
	2022年度 (1,408名)	2023年度 (1,384名)	2024年度 (1,538名)	
総合得点	3.14	3.20	3.25	3.25



## 社会

### 経営幹部と従業員の座談会

当社では、従業員エンゲージメント向上を目的とし、「経営幹部と従業員の座談会」を開催しております。経営幹部と対象社員が集まり、経営幹部から直接、経営方針や各部門の取り組みを伝える場、参加する社員がそれらを自分事として捉えるきっかけづくりの場としております。

2023年度は、30歳以下の若手社員を対象に開催いたしました。若手社員が日頃抱えている不安や悩みごとなどを、直接経営幹部に相談し、答えてもらうことで、就業環境の整備にもつながりました。2024年度は、管理監督者の一歩手前の役職の社員を対象に開催いたしました。会社の方針、課題をしっかりと自分事として理解し、何をすべきかを部下に伝える役割を担っている社員に対して、各経



座談会風景

営幹部からは、自身が同じ役職だったころの体験談を交えた話などが挙がり、貴重な意見交換の場となりました。2025年度は、課長職を対象に開催する予定です。

実際に参加した社員からは、日々の業務のモチベーションやエンゲージメント向上につながるの感想が挙がりました。社員が同じベクトルで一体感をもって業務にあたることができるよう定めた「私たちの大切な価値観」や「私たちの道しるべ」の浸透にも努めながら、魅力的な企業文化の醸成を図ってまいります。

### 座談会をもとに実施された 職場環境改善の事例



工場トイレのリニューアル



工場現場への  
空調機導入

### 私たちの大切な価値観と道しるべ

#### 私たちの大切な価値観

## YOUNGing

INNOVATing  
CHALLENGing

過去は過去、リスクを恐れず、常に「革新」・常に「挑戦」。  
こうしたことの出来る「若さ」をいつも持ち続けよう。

#### 私たちの大切な価値観について

常に革新を求め挑戦し続ける、若々しい企業でありたいという想いを“Keep Young”と表したのが、2代目社長・藤井明です。2008年にその決意を「YOUNGing」として掲げて以来、私たちの企業文化に深く息づいています。

#### 私たちの道しるべ

## SINKOWAY

#### 求められるリーダーシップ像

現場主義、オープンインベーション、方針展開、人材育成、意識改革

- 01 - 世の中の先を読んで、自らいち早く対処を考え、粘り腰でやり抜く。
- 02 - グループ業容拡大への強い意欲を持ち、自ら挑戦する。
- 03 - 「モノづくり」の強さを追求し自身に足りないものは外部から導入する。

#### 生産に対する運営像

品質追求、クレームゼロ、生産革新、現場主義、方針展開

- 01 - 品質を高め信頼を醸成しクレームゼロを追求し続ける。
- 02 - 目標を高く、取り組みと課題を探索し、現実とのギャップを埋める。

#### SINKOブランド像

顧客の理解、総合力で向き合う、社員と共存共栄

- 01 - 進化する新技術を取り入れ、顧客が真に求めるサービス・製品を探究する。
- 02 - 従来からの延長上の考え方を捨て、自らを変革させ創造を重ねる。
- 03 - 評論家にならず、有言実行で試行錯誤を繰り返す。



## 社会

### 人権デューデリジェンス

ダイバーシティ推進委員会にて人権方針を2024年4月に策定し、ホームページにて公開しております。社内では、デジタルサイネージや行動指針などを示したSINKO COMPASS CARDにて「人権方針」を周知しております。また、グループ会社を含めて新入社員を中心に人権研修、LGBTQ研修を実施し、人権に対する意識向上に努めております。



人権研修の様子

#### 新晃グループ 人権方針

##### ①人権尊重の基本的な考え方と適用範囲

新晃グループは、国際連合の国際人権章典(世界人権宣言・国際人権規約)に掲げる「人権の尊重」を徹底し、人権にかかわる国際規範とそれぞれの国や地域で適用される法令を遵守します。性別、年齢、人種、国籍、民族、宗教、政治的信念、性的指向、身体的能力、障がいの有無などの違いを尊重しながら公平に扱います。本方針は、新晃グループに従事する全ての関係者に適用されます。

##### ②人権方針の推進体制

ダイバーシティ推進委員会において、人権方針に掲げる事項の実践にかかわる検討、チェックを行い、実施、改善について該当部署に発信していきます。

##### ③人権デューデリジェンス

国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」に定める人権デューデリジェンスの仕組みと新晃グループのリスク管理の考え方に則り、人権への負の影響を特定し、予防、軽減するよう取り組みます。「いかなる差別も行わない」という考えのもと人権課題に適切に対応していきます。

##### ④社内啓発・教育

グループ従業員に配布されている携帯カード「SINKO COMPASS CARD」に記載。また新晃グループ全社員が健全な事業活動倫理・会社としての価値観などについて統一した意識を持ち、法令および社会規範ならびに会社規程を順守した行動をとることを目的とし、「SINKO COMPASS CARD」に記載される経営理念、行動規範等について職場で話し合い、各自への理解深耕を図る「SINKO COMPASS CARD MEETING」(半期に1回実施)における取り扱い議題の1つとして社内啓発を図ります。

##### ⑤社外との対話

人権侵害等を引き起こしたまたは助長している団体・個人に対して、影響力を行使するよう努めます。影響力がない場合には、影響力を確保・強化し、または、支援を行う事により、その人権侵害を防止・軽減するよう努めます。

##### ⑥情報公開

人権尊重に係る取り組みの状況などについて、統合報告書やホームページ等で積極的に開示します。

##### ⑦救済

相談窓口を設け、社内外からの人権に関する相談に対して適切に対応していくなど救済措置を講じます。

※相談窓口:SKグループ コンプラットライン

新晃グループ 人権方針

### 労働安全衛生

当社では、安全で健全な職場環境を目指し、労働安全衛生活動に取り組んでいます。2025年度も労働災害度数率1.0以下の目標を掲げ、安全意識向上のための啓蒙活動を継続しています。

安全講習会、危険体感道場、安全教育、職場安全診断、安全動画視聴などを通じて、全社的な取り組みを進めてきました。

2024年度の生産本部安全大会は、岡山工場で開催され、幹部社員や安全衛生委員会メンバーが参加し、安全活動方針を共有しました。2024年度は労働災害が8件(全て無休業災害)発生してしまい、生産現場の不安全行動や不安全状態を改善する必要性の気運が高まりました。2025年度は、従来の安全活動に加え、各作業工程のプロセスに対するリスクアセスメントに取り組み、潜在的な不安全要素を顕在化し改善していきます。

生産本部スローガン「安全第一」「SAFETY FIRST」「安全は全てに優先する」を掲げ、全ての従業員が安全意識を持ち行動できる職場環境を目指します。



生産本部 安全大会



## 社会

### 地域社会との共生

#### つやまエリアオープンファクトリー

2024年7月26日、岡山工場にて、つやま産業支援センター主催の「つやまエリアオープンファクトリー」を実施いたしました。小中学生と保護者様にご来社いただき、普段は見るできない工場の様子や製品実機をご見学いただきました。



つやまオープンファクトリー実施風景

#### 企業献血の継続実施

社会貢献の一環として、毎年企業献血を行っています。2024年5月9日、8月19日は神奈川工場に、11月25日は岡山工場に献血バスが来社し、合計69名の社員が献血に参加しました。

**献血実施者数:5月9日 21名、8月19日 31名、11月25日 17名**



企業献血活動風景

#### 秦野市夏休みお仕事体験

神奈川県秦野市が主催する「はだのこども館夏休み体験学習」の一環で、小学校高学年の子どもたちに神奈川工場へご来社いただき、工場見学や様々なワークショップを通して、実際の仕事を体験いただきました。



工場見学風景

#### 清掃活動

岡山工場は、地元の工業団地内の清掃活動『ゴミゼロデー』に毎年参加しています。

例年、多くの社員が参加し、工業団地の美化に貢献しております。



清掃活動風景

### 社会貢献活動

#### インターンシップ学生の受け入れ

当社は大学生の就業体験において、社会問題にもなっている早期離職等のミスマッチが極力少なくなるよう、ジョブローテーションをモデルに複数部署を体験してもらいました。

学業の妨げにならないよう、大学生の夏季休暇期間(8月~10月)に東京、大阪、神奈川、岡山の拠点にてインターンシップや就業体験を実施しました。(2024年度 受入学生人数:27名)

##### 学生の感想

「実際の職場の中でインターンを行うことができ、職場の雰囲気を感じることができた。」  
「インターンシップを通して、自分の人生を考えて就活に挑んでいこうと思います。」



インターンシップ風景

#### ショールーム見学

「SINKO AIR DESIGN STUDIO」(大阪府寝屋川市ショールーム)では、空調機器だけでなく設備全体の見学が可能で、校外学習や大学の研究室の学生にもご利用いただいています。学生向けの見学コースも用意しており、普段意識しない「空気」の不思議を体感しながら、空調設備について学べる貴重な場として、社会貢献を行っています。



ショールーム見学風景



# GOVERNANCE

## ガバナンス

長期ビジョンの実現を通じ、社会的責任を果たしていくため、コーポレート・ガバナンスの強化やコンプライアンスの徹底、リスク管理・情報セキュリティの強化に継続的に取り組んでいます。

### 取り組み

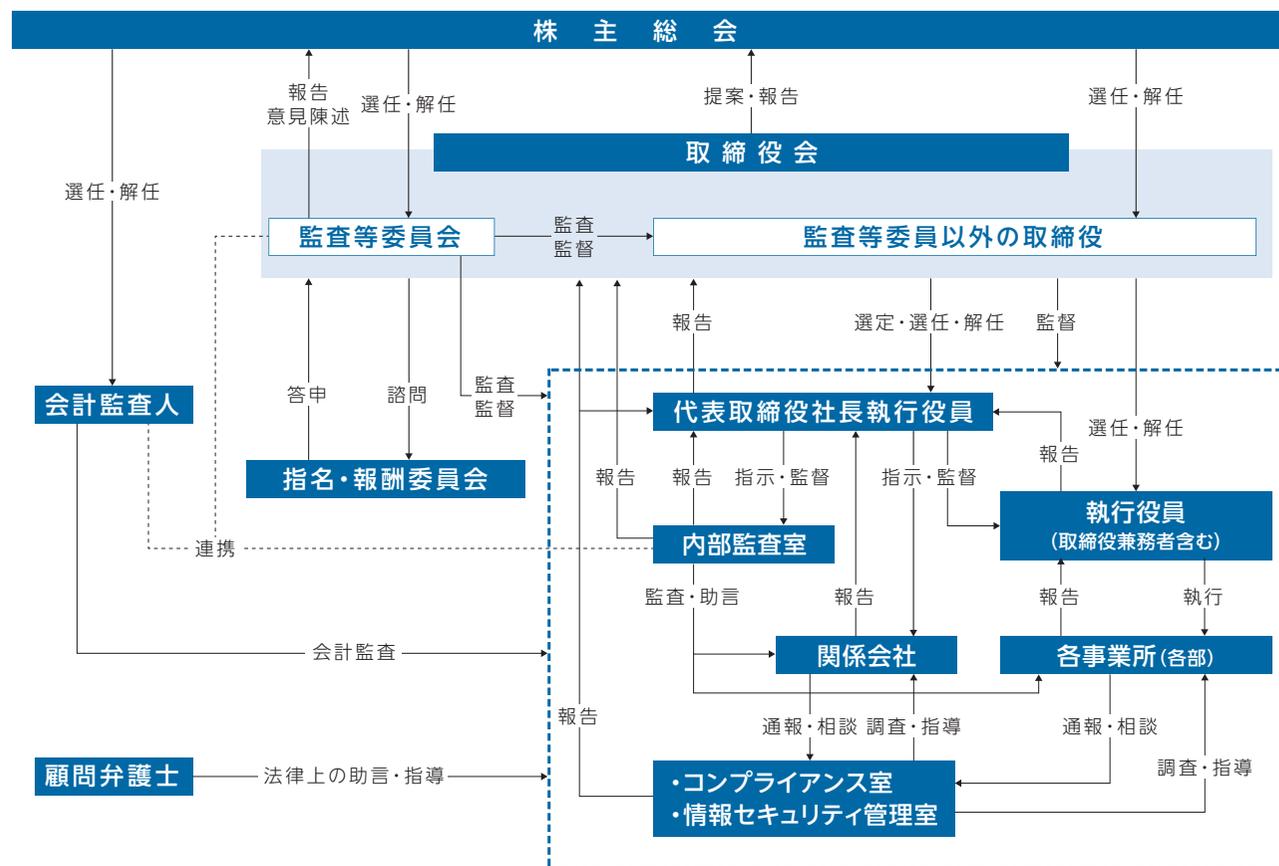
#### コーポレート・ガバナンスの実効性強化

- 多様性を確保する取締役会の構成
- 透明性の高い情報開示

## コーポレート・ガバナンス方針

当社グループは、株主、従業員、取引先等のステークホルダーに対する社会的責任を果たし、企業価値の持続的な向上を実現するため、経営の健全性・透明性の確保と迅速な事業体制の構築が不可欠と認識しております。当社は、コーポレート・ガバナンスを、これらの目的を達成するための仕組みと考えております。

### コーポレート・ガバナンス体制





## ガバナンス

### コーポレート・ガバナンス体制改革の推移



### コーポレート・ガバナンス体制

当社は、取締役会の監査・監督機能の強化とコーポレート・ガバナンスの一層の充実を図るため、会社の機関設計として監査等委員会設置会社を選択しております。当社における企業統治の体制は、経営方針等の重要事項に関する意思決定機関および監督機関として取締役会、経営の監査・監督機関として監査等委員会を設けるとともに、迅速な事業経営を推進するため執行役員制度を採用しております。また、取締役会の任意の諮問機関として指名・報酬委員会を設置しております。

#### 機関ごとの構成員

役職名	氏名	取締役会	監査等委員会	指名・報酬委員会
代表取締役社長兼社長執行役員	末永 聡	○		
代表取締役副社長兼副社長執行役員 管理本部長	青田 徳治	○		○
取締役兼専務執行役員 生産本部長	谷口 武則	○		
取締役兼専務執行役員 経営企画室長	藤井 智明	○		
取締役兼常務執行役員 営業統括本部長	道端 徳昭	○		
社外取締役	安達 美奈子	○		○
社外取締役	平野 伸一	○		○
社外取締役	福田 伊津子	○		
取締役(常勤監査等委員)	佐野 雅一	○	○	○
取締役(常勤監査等委員)	北殿 寿生	○	○	
社外取締役(監査等委員)	水村 健一郎	○	○	○
社外取締役(監査等委員)	中川 善雄	○	○	
社外取締役(監査等委員)	生越 栄美子	○	○	

### 取締役会

当社の取締役会は、取締役(監査等委員である取締役を除く)8名(うち社外取締役3名(女性2名))、監査等委員である取締役5名(うち社外取締役3名(女性1名))で構成されております。取締役会は、原則月1回開催することとしており、2024年度は18回実施しております。具体的な検討内容として経営目標の決定、グループ経営に関する事項、自己株式の取得・処分、政策保有株式の継続保有・売却方針、中期経営計画「move.2027」業績目標の上方修正、株式分割、2030年満期ユーロ円建取得条項付転換社債型新株予約権付社債発行、第76期上半期中間配当実施(増配)および期末配当予想修正(増配)、業績連動型株式報酬制度の導入等について決議しております。また当事業年度における業績見込み、営業部門、製造部門および海外子会社等の事業状況、監査等委員会や内部監査室から計画や監査実績、取締役会実効性評価の結果、投資家との面談結果、リスク管理委員長からリスク確認状況等について報告を受けております。

### 監査等委員会

当社の監査等委員会は、常勤監査等委員2名、社外監査等委員3名で構成されております。監査等委員会は、原則として毎月開催することとしており、2024年度におきましては12回開催しております(出席率100%)。監査等委員会は、当社グループのコーポレート・ガバナンスの強化やコンプライアンスの順守について、内部統制システム運用監査を徹底し、当社グループが目標達成に向け健全に発展する体制を築き、社会に貢献できる企業集団であるよう監査および監督を行っております。監査等委員会の運営事項、取締役会の議題および報告事項、定時株主総会、会計監査人に関する事項について審議検討、また各事業所および各グループ会社の監査結果を報告しております。



## ガバナンス

### 指名・報酬委員会

当社の指名・報酬委員会は、社内取締役2名、独立社外取締役3名で構成されており、独立社外取締役が委員長をしております。2024年度において当社は指名・報酬委員会を3回開催しております(出席率100%)。当委員会は、取締役の指名(後継者計画を含む)・報酬等に関する手続きの透明性・独立性・客観性を強化し、コーポレート・ガバナンスの充実を図るため、取締役会の諮問に応じて、代表取締役の選定や取締役の報酬等に関する方針、取締役候補者等の人事案などを審議し、答申を行っております。

### 社外取締役の役割および独立性

当社では、社外取締役の候補者の選定に当たり、会社法における社外性要件および金融商品取引所が定める独立性基準に加え、当社の経営に対する率直かつ建設的な助言や監督を行うことができる高い専門性と豊富な経験を重視しています。

各社外取締役は、企業経営のほか、財務・会計、IT、法務、国際性などの領域において各人が有する豊富な経験・見地から、中長期的な企業価値向上につながる助言および業務執行の監督を行っています。

### スキルマトリックス

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に向け、経営戦略に照らし、取締役会が全体として備えるべきスキル等を特定したうえで、経営環境や事業特性等を考慮し、企業経営、財務・会計、営業、製造・技術・IT、法務・コンプライアンス、国際性などに関して豊富な経験と優れた見識を有する者を取締役として選任しています。

取締役13名のうち3名は女性を、独立社外取締役6名のうち4名は他社の取締役経験者(他社での経営経験を有する者)を選任しています。

2024年6月には、会計に関する豊富な経験と優れた見識を有する監査等委員である社外取締役を1名増員し、取締役会の全体としての知識・経験・能力のバランスの向上を図りました。

### 社外取締役の選任理由

安達 美奈子	他社役員として企業経営の豊富な経験や実績を有し、とりわけ海外での経験が豊富で、当社の経営全般への助言とともに、経営監督機能の一層の強化が期待できるため、社外取締役に選任しています。
平野 伸一	他社役員として長年培われた企業経営の豊富な経験や実績、幅広い知見を有しており、経営全般に対する広範かつ高度な視野からの助言、監督が期待できるため、社外取締役に選任しています。
福田 伊津子	他社役員としての企業経営の豊富な経験や実績に加え、IT分野における高度な知見を有しており、経営全般への助言とともに、経営監督機能の一層の強化が期待できるため、社外取締役に選任しています。
水村 健一郎	金融機関における長年の経験および他社役員としての高い見識と豊富な実績、財務および会計に関する相当程度の知見を有しており、経営全般に対する広範かつ高度な視野からの監査・監督が期待できるため、監査等委員である社外取締役に選任しています。
中川 善雄	検事・弁護士として培われた豊富な経験と専門知識を有しており、内部統制の改善やコンプライアンス強化などに向けた客観的かつ適切な助言が期待できるため、監査等委員である社外取締役に選任しています。
生越 栄美子	公認会計士として培われた豊富な経験や幅広い見識を有しており、監査体制の強化が期待できるため、監査等委員である社外取締役に選任しています。

### スキルマトリックス

		企業経営	財務・会計	営業/ マーケティング/ 戦略	製造/技術/IT	法務/ コンプライアンス/ リスクマネジメント	ESG/ サステナビリティ	業界の知見	人事労務 人材開発	国際性
取締役	末永 聡	●		●	●		●	●		●
	青田 徳治	●	●	●		●	●		●	
	谷口 武則	●			●			●	●	●
	藤井 智明	●		●	●			●		●
	道端 徳昭	●		●				●		
	安達 美奈子 <small>社外 独立</small>	●		●						●
	平野 伸一 <small>社外 独立</small>	●		●					●	●
	福田 伊津子 <small>社外 独立</small>	●			●					
取締役 監査等委員	佐野 雅一				●			●		
	北殿 寿生				●	●		●		
	水村 健一郎 <small>社外 独立</small>	●	●	●						
	中川 善雄 <small>社外 独立</small>					●				
	生越 栄美子 <small>社外 独立</small>		●							



## 取締役会の実効性評価

当社の中長期的な企業価値の向上に向けて取締役会がその役割を十分に果たすべく、取締役会において実質的で活発な議論が行われているかといった、取締役会の実効性確保についての評価・検証や課題・要改善点の洗い出しなどを目的として、当社は、毎年1回、全取締役（監査等委員である取締役を含む）に対するアンケート方式で取締役会の実効性評価を実施し、アンケート結果や抽出された課題に対する改善策を取締役会で報告しています。

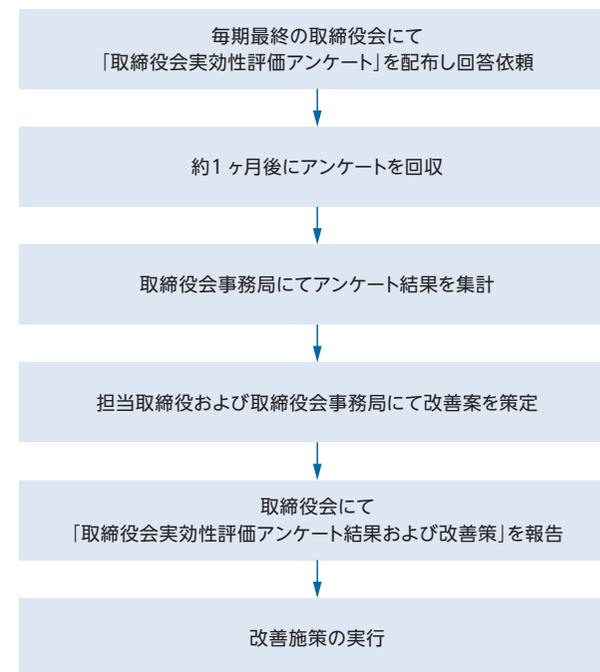
アンケートには、取締役会等の責務が定められたコーポレートガバナンス・コードの原則・補充原則を踏まえ、取締役会の構成、取締役会の運営、審議・議論の状況、社外取締役に対する情報提供、総合評価の5つの観点から17項目の質問を設定しています。

2024年度に実施した各取締役による自己評価（2023年度に開催された取締役会が評価対象）を集計・分析した結果、大半の項目が「概ねできている・概ね満足」と評価されており、2023年度に実施した自己評価と比べて評点の改善も見られるなど、当社の取締役会の実効性は概ね確保されているものと考えています。

### 評価を受けた改善事例

このアンケートの結果を受け、取締役会としての実効性に関する分析・評価を行い、取締役会の機能の向上を目指しています。2018年度の社外取締役に対するアンケートにおいて、「取締役会の開催前に、審議事項について社外取締役に対する事前説明が十分に行われているか」との質問に対するスコアが低かったことを受け、取締役会の議案について社外取締役に事前説明を行うとともに、社外取締役の指示を受けて会社の情報を的確に提供する者として、取締役会の事務局である総務部がその役割を担い、取締役会の資料以外にも社外取締役に必要な情報をご要望に応じ提供することとし、取締役会における審議の活性化を目的とした情報提供と支援体制を構築しました。その結果、社外取締役からは、取締役会の2営業日前に開催している事前説明会では活発な議論が展開され、大変有意義であるとの評価を得ることができ、2024年度のアンケート結果においては最もスコアの高い項目となっています。

### 評価プロセス



#### 〔ご参考〕コーポレートガバナンス・コード

##### 原則4-11. 取締役会・監査役会の実効性確保のための前提条件

取締役会は、その役割・責務を実効的に果たすための知識・経験・能力を全体としてバランス良く備え、多様性と適正規模を両立させる形で構成されるべきである。また、監査役には、財務・会計に関する適切な知見を有している者が1名以上選任されるべきである。

取締役会は、取締役会全体としての実効性に関する分析・評価を行うことなどにより、その機能の向上を図るべきである。



## 役員報酬等の決定方針

### 取締役の報酬等の総額

取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬総額は、2016年6月28日開催の第67回定時株主総会において年額300百万円以内（ただし、使用人分給与は含まない。決議時の取締役（監査等委員である取締役を除く。）は7名）と決議されています。

また、監査等委員である取締役の報酬総額は、同じく2016年6月28日開催の第67回定時株主総会において年額50百万円以内（決議時の監査等委員である取締役は5名）と決議されています。

上記に加え、2017年6月28日開催の第68回定時株主総会において、取締役（監査等委員である取締役を除く。以下「対象取締役」という。）に当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、対象取締役と株主の皆様との一層の価値共有を進めることを目的として、譲渡制限付株式報酬制度の導入が決議されており、その報酬限度額は年額90百万円以内（決議時の対象取締役は6名）とされています。なお、当該報酬制度では、原則3事業年度にわたる職務執行の対価に相当する額が一括して3事業年度の初年度に支給されます。

### 2024年度 報酬等の総額

区分	支給人員(名)	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)		
			固定報酬	業績連動報酬	非金銭報酬
取締役(監査等委員を除く) (うち社外取締役)	8(3)	203(19)	126(19)	71(―)	5(―)
取締役(監査等委員) (うち社外取締役)	7(4)	41(21)	41(21)	―	―
計	15(7)	244(40)	167(40)	71(―)	5(―)

(注) 1. 上記には、2024年6月24日開催の第75回定時株主総会最終の時をもって退任した取締役（監査等委員）2名の在任中の報酬等を含めています。  
2. 非金銭報酬の内容は、譲渡制限付株式です。

また、2024年6月24日開催の第75回定時株主総会において、取締役（監査等委員である取締役、社外取締役および国内非居住者を除く。）および一部執行役員（国内非居住者を除く。取締役とあわせて、以下「取締役等」という。）を対象に、中長期的な業績向上と企業価値増大への取締役等の貢献意識を高めることを目的として、当社株式を報酬として交付する業績連動型株式報酬制度の導入が決議されています。当該報酬制度では、連続する3事業年度を対象として、当社が拠出する金員の上限は合計648百万円、取締役等に交付等が行われる当社株式等の総数の上限は324,000株（2024年12月1日付の株式分割に伴う調整後）（決議時の対象取締役は5名）とされています。なお、当該当社株式等は、原則、取締役等の退任時に交付されます。

### 取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針

当社では、指名・報酬委員会が取締役会の諮問に応じて取締役の報酬等に関する方針について審議・答申を行い、取締役会において取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針を決議することとしています。

各取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬額は、その限度内で人事担当取締役が経営環境および功績等を勘案して原案を作成し、客観性・透明性を確保するために指名・報酬委員会および監査等委員会の意見を参考にしうえで取締役会にて決議しています。

監査等委員である各取締役の報酬額は、その限度内で監査等委員である取締役の協議により決定しています。

業務執行取締役の報酬は、固定報酬および業績連動型金銭報酬ならびに株式報酬で構成されています。業績連動型金銭報酬に係る指標としては、主に当社の営業利益および連結営業利益等を選択しています。これらの利益を業績連動報酬の指標としている理由は、本業の収益性を示す指標として最も適しているためです。業績連動型金銭報酬は、当事業年度における営業利益および連結営業利益等の過年度比増減、各役員の個人業績評価、翌事業年度以降の業績見込み等を踏まえて総合的に決定された業績支給率を、役職毎に定められた固定報酬に乗じて決定し、固定報酬とあわせて翌事業年度の月例報酬として支給しています。

また、株式報酬は、譲渡制限付株式報酬と業績連動型株式報酬で構成されています。譲渡制限付株式報酬は、一定の譲渡制限期間を付した譲渡制限付株式を各取締役の在任時に交付する制度です。業績連動型株式報酬は、担当するセグメント別の業績目標の達成度に応じて予め定められたポイントの付与を行い、ポイントに相当する数の当社株式等を、取締役等の退任時に交付する制度です。担当するセグメント別の業績目標は、当社が中期経営計画で定めた業績目標を勘案のうえ、対象者毎に設定しており、その主なものは連結ROEなどの財務指標のほか、人的資本に関連する非財務指標です。なお、企業価値向上を目指す動機付けの観点から、設定された目標が未達の場合はポイントを交付しない制度設計としています。

なお、社外取締役については、その役割と独立性の観点から、固定報酬のみとしています。



## 株主・投資家との対話の状況

### 株主・投資家との対話に関する方針

当社グループは、持続的な成長と中長期的な企業価値向上に資するとともに、ステークホルダーのエンゲージメント強化を目指すために、株主・投資家の皆様の意見に耳を傾けることを目的として株主との対話に積極的に取り組む方針としております。

### 株主・投資家との対話の体制

株主・投資家の皆様との対話は、IR担当役員を選任し、経営企画室または管理本部を窓口として株主・投資家の皆様のご希望と面談の主な関心事項も踏まえたうえで、経営幹部または合理的な範囲で経営企画室または管理本部の各担当取締役、IR担当役員、IR担当が面談に臨むことを基本としております。また、対応にあたっては、必要に応じて各担当部門から情報収集するなど、有機的に連携することとしております。なお、対話に際してのインサイダー情報の管理は、他のインサイダー情報と同様、インサイダー取引管理規程により情報を管理することとしております。

### 2024年度の活動状況

個別のIRミーティングのほか、年に2回のIR説明会を開催しており、また個人株主との対話の手段として株主向けショールーム見学会・懇親会や工場見学会を開催し、情報開示および株主との対話の充実に努めました。その他、ホームページ上での中期経営計画の掲載やIR説明会資料の公表など会社情報閲覧の利便性向上を進めております。

投資家・株主との対話	回数	活動状況
決算説明会	2回	代表取締役社長および代表取締役副社長、取締役専務執行役員が出席し、半期ごとに決算説明会を開催 (機関投資家・アナリスト向け)
個別面談	80回	IR担当役員ならびにIR担当部署が中心となり適宜個別面談を実施 (機関投資家向け)
工場・ショールーム見学会	1回	IR担当役員ならびにIR担当部署が中心となり適宜見学会を実施 (機関投資家・個人株主向け)

### 経営層へのフィードバックの状況

株主・投資家の皆様との対話を実施した際には面談記録を作成し、その都度必要に応じて経営陣への報告を行うとともに、その翌月の取締役会にて報告を行い、当社にとって有益と判断された内容につきましては前向きに対応することとしております。

### 対話の主なテーマや関心事項

- 中期計画の進捗
- 生産能力増強計画とその進捗
- 資本コスト経営
- 中国事業の動向
- 株主還元
- 主要原材料の価格動向と価格転嫁
- ターゲット市場の動向  
(特に、データセンター関連事業や個別空調 等)

### 具体的なお意見・ご要望と対応状況

具体的ご意見・ご要望	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。



事業説明



工場見学



ショールーム見学

# リスクマネジメント

## リスクマネジメント方針

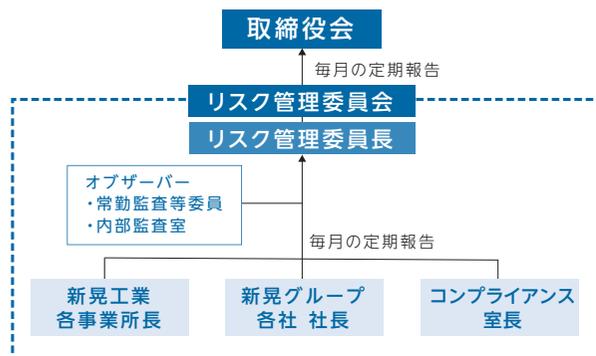
当社は、当社グループの経営に重大な影響を与えかねないリスクの発生を未然に防止し、また、当社グループに重大な危機が発生した場合に会社の信頼を早期に回復し、被害を最小限に留めることを目的として、リスク管理規程を制定し、リスク管理委員会を設置しています。

当社の各事業所長、グループ各社社長、コンプライアンス室長は、リスクの発生を認識した場合は遅滞なく、また、リスク発生の有無にかかわらず毎月、リスクの確認状況をリスク管理委員会に報告し、毎月の報告内容は、リスク管理委員長から取締役会に報告されます。

当社グループの経営に重大な影響を与えかねないリスクや重大な危機が発生した場合、リスク管理委員会は、対処方法(対応部署、対策、報告ルートなど)を決定し、社長(重要な決定の場合は取締役会)の承認を受けます。

なお、気候変動への対応などサステナビリティ関連のリスク・機会についてはサステナビリティ委員会にてマネジメントを行っています。

## リスクマネジメント体制



## 事業等のリスク

当社は、リスク管理規程において、経済・景気の動向に係るリスク、市場競争の激化に係るリスク、気候変動に係るリスク、情報セキュリティに係るリスクなど、当社グループの事業等に影響を与える可能性がある主要なリスクを定めています。

具体的なリスクについては73ページに記載の通りです。

## BCP

当社では、地震、風水害などの自然災害、大規模な感染症の蔓延などの緊急事態が発生した場合に中核事業を継続・早期復旧できるように、BCP(事業継続計画)を策定しています。

緊急事態発生時には、BCPに従い、危機対策本部の指揮・統括のもと、初動対応、事業の継続・復旧に取り組みます。

平時には、教育・訓練、BCPの見直しなどを行っており、2025年3月には、BCPで想定する自然災害発生時の各従業員の避難行動原則や近隣の避難場所を定めました。



地震による火災を想定した消防訓練

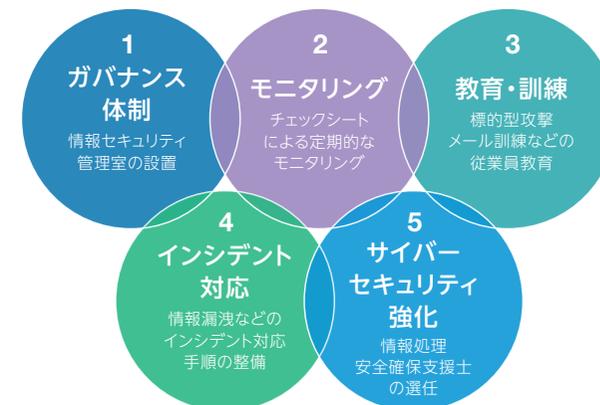
## 情報セキュリティ

当社は、情報資産を適切に活用・保全・運用することで、情報漏洩やそれに伴う損失などを未然に防ぎ、経営管理の質的向上を図ることを目的とし、情報セキュリティ管理規程を制定し、当社グループの情報セキュリティ活動を統括する部署として情報セキュリティ管理室を設置しています。

情報セキュリティ管理室は、当社およびグループ会社の各部署から半年に1回提出される「情報セキュリティチェックシート」などを通じて、当社グループ全体の情報セキュリティ活動をモニタリングしています。

また、役員を含む全従業員に対する情報セキュリティ教育や標的型攻撃メール訓練を行うことで、情報セキュリティに関するリテラシーの向上を図るほか、情報漏洩などの情報セキュリティ事故が発生した場合の対応手順も策定しています。

さらに、サイバー攻撃による社会的脅威が急速に増大していることから、サイバーセキュリティ対策の強化も重要な経営課題と捉えており、2020年4月より、国家資格である「情報処理安全確保支援士」(登録セキスペ)を選任・登録し、サイバーレジリエンスの強化に努めております。



## リスクマネジメント

### リスク一覧 ○は特に重要なリスクと認識している項目です

当社グループの財政状態、経営成績およびキャッシュ・フローの状況に重要な影響を与えると認識している主要なリスクとその対応策は以下の通りです。

リスク項目	想定リスクの内容	対応策
○ 経済・景気の動向	景気変動に伴う主要納入先(大規模な事務所・工場・病院・ホテル・商業施設等)の建設需要減	▶ 民間の新築物件に依存せず公共分野および更新物件、中小規模建物向けの市場展開
○ 市場競争の激化	主要の空調機市場における大手との競合と海外企業の参入	▶ 現場単位の要求に対応できる組織運営と、SIMA推進による個別設計・生産対応力の強化
○ 製品需要の変化	省エネルギー関連法令等の改正など環境規制による市場要求等の変化	▶ 社会動向を予測した研究開発や外部技術を活用した迅速な製品開発
○ 原材料の価格変動	国際的な経済情勢等の影響による銅・アルミニウムの価格変動	▶ 主要原材料の先物取引による急激な価格変動や不確実性の低減
○ 部品の納期遅延	世界的な半導体不足によるモータや制御機器等の納期の長期化	▶ 在庫の確保や一部製品のモジュール化による調達部品点数の削減
○ 気候変動	気候変動に伴う環境規制の厳格化や炭素税導入による原材料価格の高騰	▶ シナリオ別リスク・機会の分析に基づく環境負荷の少ない製品拡販と生産性向上による原価低減
○ 労働力不足	国内の生産年齢人口の減少による労働者不足・労務費の上昇	▶ 海外人財の積極的な活用とSSAを核にした生産性向上・省力化の推進
○ 品質クレーム	随時発生しうる品質不備や大規模クレーム等の発生	▶ 製販の連携による強固な品質管理体制の確立ならびに生産物賠償責任保険への加入
○ 国際情勢等	主にアジア地域での国際紛争、テロ事件、感染症等の影響による現地の生産・工事の遅れ	▶ 当社ネットワークを活用した情報の早期把握

リスク項目	想定リスクの内容	対応策
○ コンプライアンス	随時発生しうる業務上の法令違反やサプライチェーン上における不正等	▶ 内部統制システムの整備やコンプライアンス室の設置、役員・従業員への啓蒙活動と第三者相談窓口の設置
○ 情報セキュリティ	随時発生しうるコンピュータウイルスへの感染や不正アクセス等による機密情報漏洩等	▶ 情報セキュリティ管理室の設置や規程類の整備、従業員への周知徹底
○ 大規模災害や重大な伝染病等	地震、台風などの大規模自然災害や伝染病等の拡大による出社制限およびサプライチェーンの途絶	▶ 製造2拠点体制の構築と対応部門の分散・在宅勤務等を含む事業継続計画の策定
固定資産評価	市場価格の下落や、資産の使用範囲の変更、経営環境の悪化による減損等	▶ 企業価値向上に資さない資産売却等
有価証券の時価変動	株式市況の急激な悪化や取引先の経営破綻等	▶ 取締役会にて、政策保有株式の継続保有に関する合理性を検証
企業買収	業界動向の不確実性、商習慣の違い等十分なシナジー効果が得られないことによるのれん減損等	▶ M&A出資意思決定時のデューデリジェンスや出資後のPMI実施
為替変動	中国等主にアジア地域の為替変動(現地通貨建て項目の円換算)	▶ 国際的な政治経済動向のモニタリング
生産に関わる環境規制	環境等に関する新たな法規制による費用負担や事業活動の制限等	▶ ISO14001認証の取得ならびに製造過程等における環境負荷低減と環境汚染の予防
その他公的規制に係るリスク	各国の様々な法令・規制を遵守できなかった場合の活動制限や費用増加の恐れ	▶ コンプライアンス遵守を役員・従業員に周知徹底・啓蒙し、関連法令等の情報収集と適時適切な対応を都度実施

# コンプライアンス

## ／ コンプライアンス方針

当社および当社グループの各事業所において、経営理念・行動規範等を記した「SINKO COMPASS CARD」に基づき、職場での話し合いを年2回実施することにより周知徹底に努め、その実施状況について取締役会に報告しております。

また、内部統制システムを整備するとともにコンプライアンス室を設置し、当社グループのコンプライアンス体制の構築・維持に努めております。さらに、法令違反や内部規程違反となる可能性のある行為等の早期発見を目的として「SKグループコンプラホットライン」を設けており、通報・相談の有無について毎月取締役会に報告しているほか、毎年コンプライアンスに関する教育受講を必須とし、意識向上に努めております。



SINKO COMPASS CARD

## ／ 内部監査室

当社グループの内部監査を行う部署として内部監査室を設置しております。独立かつ客観的な立場から内部監査を行うため代表取締役社長直轄の独立部門として組織され、当社営業部門、購買部門出身者を含む内部監査室専任の4名で構成されております。内部監査室は、経営目標の達成に資することを目的として、期初に代表取締役社長が承認し取締役会で報告された内部監査計画に基づき、当社グループの内部統制および業務と財産の実態を合法性と合理性、リスク・ベースの観点から国内の各事業所および各グループ会社の内部監査を実施しております。内部監査終了後速やかに内部監査報告書を代表取締役社長および監査等委員に提出、内部監査の状況を四半期ごとに代表取締役社長および取締役会ならびに監査等委員に提出するなど直接報告を行うデュアルレポートラインを構築しており、取締役会および監査等委員会との連携を通じて内部監査の実効性の確保に努めております。また、EY新日本有限責任監査法人と情報を共有するなど連携を図り、監査の実効性が高まるよう取り組んでおります。内部監査室は、コンプライアンス室および情報セキュリティ管理室との協力体制を整えております。

## ／ コンプライアンス教育

派遣社員の方等を含めた当社グループ内で働く全員を対象に、毎年上期と下期の年2回、コンプライアンス勉強会を開催しています。勉強会では、毎回社内における課題や社会的要請を考慮した研修テーマおよび内容を設定し、コンプライアンス意識の向上に取り組んでいます。

## ／ コンプラホットライン

当社グループでは、コンプライアンスに関する通報窓口として「SKグループ コンプラホットライン」を設置し、当社グループ会社の社員等から法令違反や内部規程違反となる行為等に関する相談や通報を受け付けており、2025年3月より、従業員向け電話相談窓口を相談しやすい環境とするため、外部相談窓口を追加するとともに、厚生労働省が就職活動中の学生に対するセクハラ防止のため、相談窓口の設置の義務化を検討中とのことから、義務化に先んじて主に就活生向けの相談窓口（外部委託）を新たに設置いたしました。

また、通報窓口および受付の方法を明記したポスターを掲示し、「SKグループ コンプラホットライン」の存在を当社グループで働く全ての方々に対し十分かつ継続的に周知する活動を実施しています。



コンプラホットライン ポスター

# 役員紹介



代表取締役社長兼社長執行役員 **末永 聡**

1984年4月 当社入社  
 2007年4月 当社東京支社長  
 2008年6月 当社執行役員  
 2013年6月 当社取締役兼執行役員  
 2016年4月 当社取締役兼常務執行役員  
 当社経営企画本部長  
 2017年6月 当社取締役兼専務執行役員  
 2020年6月 当社代表取締役社長  
 兼社長執行役員(現任)



代表取締役副社長兼  
 副社長執行役員 管理本部長 **青田 徳治**

2011年10月 (株)三菱東京UFJ銀行(現(株)三菱UFJ銀行)  
 目黒支社長  
 2014年2月 当社入社  
 当社管理本部副本部長  
 2014年7月 当社執行役員  
 2015年6月 当社取締役兼執行役員  
 2016年6月 当社管理本部長(現任)  
 2017年6月 当社取締役兼常務執行役員  
 2020年6月 当社代表取締役副社長  
 兼副社長執行役員(現任)



取締役兼専務執行役員  
 生産本部長 **谷口 武則**

1982年4月 岡山新晃工業(株)(現当社)入社  
 2007年7月 同社取締役製造1部長  
 2013年6月 同社取締役兼常務執行役員  
 総務統括部長兼生産管理統括部長  
 2016年6月 同社代表取締役社長兼社長執行役員  
 2017年6月 当社取締役  
 2020年4月 当社取締役兼専務執行役員(現任)  
 当社生産本部長(現任)



取締役兼専務執行役員  
 経営企画室長 **藤井 智明**

1997年4月 当社入社  
 2015年4月 当社管理本部情報システム部長  
 2017年4月 当社経営企画本部企画関連事業部長  
 2017年6月 当社執行役員  
 2018年6月 当社取締役  
 2020年4月 当社中国事業部所管  
 2020年6月 当社取締役兼常務執行役員  
 当社経営企画本部長  
 2021年4月 当社経営企画室長(現任)  
 2022年6月 当社取締役兼専務執行役員(現任)



取締役兼常務執行役員  
 営業統括本部長 **道端 徳昭**

1989年4月 当社入社  
 2008年4月 当社大阪支社営業第1部長  
 2013年7月 当社大阪支社副支社長  
 2015年6月 当社執行役員  
 2016年4月 当社大阪支社長  
 2019年6月 当社取締役  
 2021年4月 当社営業統括本部長(現任)  
 2022年6月 当社取締役兼常務執行役員(現任)



取締役 常勤監査等委員 **佐野 雅一**

1980年4月 くらがね新晃(株)(現当社)入社  
 2012年4月 当社技術本部品質保証部長  
 2015年4月 当社技術本部設計部長  
 2018年6月 当社執行役員  
 2021年6月 当社技術本部顧問  
 2022年6月 当社取締役(常勤監査等委員)(現任)



取締役 常勤監査等委員 **北殿 寿生**

1983年4月 当社入社  
 2012年4月 当社管理本部情報システム部長  
 2016年4月 当社管理本部情報システム部  
 統括部長  
 2017年10月 当社内部監査室長  
 2018年6月 当社執行役員  
 2024年6月 当社取締役(常勤監査等委員)(現任)

## 役員紹介



**安達 美奈子**

社外取締役

1979年4月 ホーチキ㈱入社  
 2006年6月 ホーチキヨーロッパ(UK)リミテッド社長  
 2010年6月 ホーチキ㈱取締役  
 ホーチキ消防科技(北京)有限公司董事長  
 2012年10月 ホーチキオーストラリアPTYリミテッド  
 取締役社長  
 2013年4月 ホーチキ消防科技(北京)有限公司  
 董事長兼総経理  
 2015年6月 ホーチキ商事㈱代表取締役  
 2019年6月 当社取締役(現任)  
 ホーチキ㈱監査役(非常勤)  
 2023年6月 三信電気㈱社外取締役(監査等委員)(現任)  
 2025年6月 ホーチキ㈱監査役(非常勤) 退任



**平野 伸一**

社外取締役

1979年4月 朝日麦酒㈱(現アサヒグループ  
 ホールディングス㈱)入社  
 2011年7月 アサヒビール㈱常務取締役  
 営業統括本部長  
 2013年3月 同社専務取締役営業統括本部長  
 2015年3月 同社取締役副社長  
 2016年3月 同社代表取締役社長  
 2019年3月 同社代表取締役社長 退任  
 2020年1月 ギグワース㈱社外取締役(現任)  
 2020年6月 当社取締役(監査等委員)  
 2021年6月 理研ビタミン㈱社外取締役(現任)  
 2022年6月 当社取締役(現任)



**福田 伊津子**

社外取締役

1984年4月 ㈱東芝入社  
 2018年6月 東京エレクトロニクスシステムズ㈱  
 代表取締役社長  
 2019年10月 東芝エレクトロニクスシステムズ㈱  
 代表取締役社長  
 2022年10月 東芝電波テクノロジー㈱取締役  
 2023年6月 同社取締役 退任  
 2024年6月 当社取締役(現任)  
 イチカワ㈱社外取締役(現任)  
 2025年6月 ㈱アイティフォー社外取締役(監査等委員)(現任)



**水村 健一郎**

社外取締役 監査等委員

2004年5月 ㈱東京三菱銀行(現㈱三菱UFJ銀行)  
 理事金融法人部長  
 2005年7月 同行理事神戸支社長  
 2007年6月 小田急不動産㈱取締役  
 ビル事業本部副本部長  
 2009年6月 同社取締役ビル事業本部長  
 2017年1月 千歳興産㈱代表取締役・常務取締役  
 2018年6月 当社取締役(監査等委員)(現任)



**中川 善雄**

社外取締役 監査等委員

1995年4月 東京地方検察庁検事  
 2017年4月 大阪高等検察庁検事  
 2019年7月 弁護士登録、  
 静岡県弁護士会入会  
 2019年11月 中川法律事務所弁護士(現任)  
 2020年6月 当社取締役  
 2022年6月 当社取締役(監査等委員)(現任)



**生越 栄美子**

社外取締役 監査等委員

1990年10月 中央新光監査法人入所  
 1994年3月 公認会計士登録(現任)  
 2003年6月 中央青山監査法人社員  
 2007年8月 監査法人トーマツ(現有限責任監査法人  
 トーマツ)入所、パートナー  
 2023年10月 生越公認会計士事務所代表(現任)  
 2024年6月 当社取締役(監査等委員)(現任)  
 ㈱ちゅうぎんフィナンシャルグループ  
 社外取締役(監査等委員)(現任)  
 ㈱日阪製作所社外取締役(現任)

# 社外取締役座談会



社外取締役  
安達 美奈子

社外取締役  
平野 伸一

社外取締役  
福田 伊津子

社外取締役 監査等委員  
水村 健一郎

社外取締役 監査等委員  
中川 善雄

社外取締役 監査等委員  
生越 栄美子

## 「空気で未来を拓く」ためにDX推進と全員活躍の風土を支援

### 計画を上回る実績と 資本コスト経営への転換を評価

中期経営計画「move. 2027」の進捗に対して、どのように評価されていますか。

**水村** 計画を上回る実績でスタートしたことを高く評価しています。ただし、空調機市場を見ると、データセンター市場は中長期的に見ても成長が期待できますが、大型再開発の見直し・長期化や地政学的な要因により国内工場の海外移転の恐れなど今後の需要動向を注視していくことが重要です。課題は中国事業で、非効率的な事業

部門として残されており、継続するか撤退するか、あるいは日本への輸出拠点としての可能性も探りながら、本格的に議論を進めています。

**平野** 中期経営計画で掲げた資本コスト経営の推進により、数値目標もすでに達成したことから、売上高を560億円から600億円、営業利益を86億円から100億円に上方修正しています。配当性向は46.4%で、ほぼ目標の50%に近づいており、PBRは1.4倍と計画は順調です。水村さんのご指摘の通り、今年に入ってから受注の弱含みや中国事業の問題はありますが、一方で長年の課題であった生産の効率化がDX化と神奈川

および岡山の工場の整備で着々と進んでおり、さらなる需要拡大への対応が進んでいる点に期待しています。

**生越** 中期経営計画「move. 2027」では、目標とする経営指標を従来の連結営業利益からROEやPBR等へ転換し、資本コストを意識した経営へのシフトが打ち出されました。これは企業価値向上に向けて、投資家の皆さんとの対話をより重視する方向への転換だと高く評価しています。初年度は営業利益の成長に加え、ROEやPBRも目標水準を上回りました。利益の拡大と効率的な資本運用のバランスが取れた経営が着実に推進され、成長に向けた戦略投資が順調に実行された成果といえます。また、自己株式取得や株式分割、転換社債の活用といった積極的な財務戦略もROEやPBRなどの指標改善に寄与したと思います。一方で、課題は依然として厳しい状況

## 社外取締役座談会



にある中国事業です。取締役会でも先送りにできない案件として様々な議論を重ねているところです。

**福田** 人口減少による慢性的な人手不足に対し、SIMAを代表とするDX化を積極的に推進し、生産性向上と工程やプロセスの見直し、省力化や労働環境の改善を進めていることを高く評価しています。海外人財や障がい者の採用も積極的で、人財育成のプログラムを強化することにより人的資本経営がさらに進化すると期待しています。ただ、女性の活躍という点では、管理職の割合がまだ少なく、人的資本経営の観点からも育成体制やキャリア採用などをさらに進める必要があります。水村さんや生越さんからも指摘があった中国事業については、撤退も検討しながら、一方でアジア市場への拡大拠点としての可能性も視野に入れ、今後の方針を早期に固めていきたいと思っています。

**中川** これだけ業績が急速に伸びている中で、36協定違反や労働時間の大幅な増加もなく、むしろ動きやすさへの環境改善が進んでいます。この無理な運営をしない姿勢が重要だと思います。それでもグループ会社を

含め、人手不足が大きな課題となっています。統合報告書などで定期的に職場の課題を解決する取り組みを地道に発信しながら人的資本経営を強固にすることが最善策だと思います。実際に、経営陣が様々な現場に足を運びながら対話や施策を積極的に展開することでエンゲージメント強化に努めており、その効果は高まっています。

**安達** 確かに、堅実さが企業カラーですね。中期経営計画の目標が順調に達成できている要因として、市場予測や競合他社の分析が詳細にできており、自社グループの強みを商品開発や販売戦略に最大限に活かすという、地に足の着いた経営力を私も高く評価しています。一方、皆さんが課題として挙げられた中国事業は結論を出すタイミングが迫っていると認識しています。国内需要が好調のうちに、その市場分析力を活かし、他のアジアや、これから空調需要の高まる国や地域への拡大を検討することも提言していきたいと考えています。

### 「最適な空気質の提供」という 社会インフラを担う企業の価値

長期ビジョン「VISION 2030:空気で未来を拓く」では、3つのありたい姿を掲げています。その実現に向けた取り組みへの評価や今後の期待について、お考えをお聞かせください。

**安達** 私はデジタル化による未来環境への貢献を目指す姿勢に注目しています。人口減少の中で、人が持つ知識やノウハウの伝承は難しくなります。SIMAのようなデジタルテクノロジーの活用は、人への依存からの脱却を可能とし、システムによるノウハウの継承や発展に

大きな役割を果たすはずですが、何より、経営陣だけでなく社内全体から、その力で未来を拓こうという熱意が伝わってくる点が素晴らしいと感心しています。

**中川** 当社の事業は、最適な空気質を提供することで、重要な社会インフラを支えるものです。地球環境への配慮が社会から強く求められる中、カーボンニュートラルも重視した取り組みを進める一方、やはり人に優しい空気環境をつくっていただきたいと願います。健康と環境への配慮を追求し続けるビジョンを示すことは、企業価値を高めるうえでも非常に重要なことです。

**福田** 同感です。当社のパーパス「快適環境を創造し社会の営みを支える」が新たに発信されましたが、これは当社の製品による環境負荷低減や、環境調和型の製品づくりを進めるだけでなく、事業活動を通じて生活空間や社会環境を大きく変えていくことを宣言しています。社会環境を快適にする社会インフラを担っているということは、社員のモチベーションにもつながりますね。

**生越** 長期ビジョン「VISION 2030:空気で未来を拓く」では、持続可能な社会を実現するための社会課題の



## 社外取締役座談会

解決と企業としての持続的な価値創出に向けての挑戦を宣言しています。その実現のカギを握るのがSIMAを通じたDXの推進だと考えます。この取り組みは従来の企業組織の枠組みを超える変革であり、経営陣が明確なビジョンと強いリーダーシップを持って推進している現在のプロセスは、まさに挑戦する文化の醸成にもつながっていると感じています。

**平野** この長期ビジョンの提示をきっかけに、さらに積極的な広報・IR活動が展開されることが期待できますね。社外取締役の皆さんがおっしゃるように、当社は環境や地域社会、ガバナンスに対して非常に真剣に取り組んでいます。様々な施設の空調でカーボンニュートラルが実現できれば、社会的な意義は極めて大きく、そうした情報を様々な方法で広く発信していくことがとても大切です。従業員の家族や地域社会に当社が担う重要な役割が認知され、従業員のモチベーション向上や優秀な人材獲得にも必ず貢献します。

**水村** 新晃工業の強みは、オフィスビルや商業施設、工場、半導体のクリーンルームなど多様な環境で最適な空気環境を創出できる点です。この一品一様の製品



開発力を強みとして業界をけん引してきました。今挑戦するSIMAの実装は、この従来のモノづくりの良さを最大限に活かしながら、作業の効率化と品質の均一化を向上させるものです。非常にバランス感覚の難しい経営の舵取りとなるため、我々も社外からの視点でしっかりサポートしていきたいと考えています。

### ダイバーシティを深化させ 全員活躍の風土づくりへ

人的資本経営への評価と長期的な人事戦略についてお考えをお聞かせください。

**安達** 「ダイバーシティ推進委員会」の立ち上げなど、従業員自らが職場環境の改善に乗り出す施策を打ち出したり、男性従業員の育児休業取得促進のポスター展開や「令和5年度大阪市女性活躍リーディングカンパニー」として大阪市長に表彰されるなど、人的資本経営の取り組みは活発化しています。性別や国籍に関係なく、多彩な人々が活躍できる環境へと日々進化していることを強く感じています。

**福田** 実際、海外人財は年々増加傾向にあり、多くの女性技術者たちも活躍しています。社外取締役に女性が半数いることも、多様性を企業の成長の源泉にしようとする表れだと思います。現状では女性管理職がまだ少ない状況ですが、様々な方法で当社の企業価値を社内外にアピールすることで、キャリア採用なども含めてその割合は増えていくと期待しています。

**中川** エンゲージメント調査を見ても、労働環境は確実に進



化しています。過去に生産本部での調査結果の数値が芳しくなかったことがありましたが、経営陣自らが改善に向けた施策を展開し、すぐに数値は回復しました。意思の疎通がしやすい風通しの良い風土が職場の環境を向上させるうえで大切です。ガバナンスやコンプライアンスも浸透しやすく、事業拡大が進む中でもこの風土を守り続けることが企業価値向上に欠かせないと考えています。

**生越** 労働人口が減少する中で、人手不足の解消や将来の経営層の育成は多くの企業が共通して抱える課題です。こうした課題を踏まえると、性別や国籍にかかわらず、誰もが力を発揮できる「全員活躍」の環境づくりは非常に重要なテーマだと思います。では、その「活躍」とは何か。私は、当社にとってそれは「チャレンジし続けること」だと考えています。当社は今、SIMAプロジェクトという大きなチャレンジに取り組んでおり、このプロセスが従業員一人ひとりの挑戦を重ねる姿勢を育み、「全員活躍」につながることを期待しています。

**水村** 企業は人なりというように、長期ビジョンの中で最も大切なのは人材育成・活用です。人に優しい職場環



境づくりは目に見えて成果が出ており、施策も進化していますが、人事政策としては、従来の慣行的な仕組みがまだ残っています。若手も含めた大胆な人財登用や適材適所の徹底などダイナミックな人事戦略が必要です。有効な人財育成や組織の活性化に向けて積極的に提言していきたいと考えています。

**平野** 2024年に完成した国内有数の規模を誇る「総合実験棟:SINKO AIR DEVELOPMENT LAB」や、2025年2月に開設したデータセンター・プラント向け冷却塔展示施設「BAC BASE」は情報発信や人財育成の拠点として最適な環境です。グループでの技術人財の育成や様々なお客様とグループ人財をつなぐ場として、その活用の幅を広げることを提言したいですね。当社の先端技術を社内外にアピールする場であり、競争優位性をさらに高める様々な可能性を秘めた基盤だと考えています。また、水村さんのご指摘通り、事業領域の拡大やビジネスポートフォリオの変革を推進する人財の育成には、ジョブローテーションなどのダイナミックな人事戦略がカギを握ります。我々も効果的な広報活動や人事戦略の提言をしていきたいと思っています。

## 持続的な成長と企業価値向上に向けて

最後に、社外取締役としての今後の抱負をお願いします。

**福田** SIMAプロジェクトは実装がゴールではなく、社員の皆さんがやりがいを持って仕事に打ち込める状態にまで実効性を備えることが目的です。経営陣が全てをかけて挑むこの取り組みを、私はシステム開発で培ったIT・デジタル分野の知見や経験を活かし、サポートしていきたいと考えています。

**生越** 当社を取り巻く経営環境はますます複雑かつ不確実になる中で、資本の効率的な活用やリスク管理の視点に加え、企業価値を構成する非財務領域、とりわけ人的資本やサステナビリティへの取り組みにも注目しています。私は公認会計士として多様な業種の監査業務を通じて得た知見を活かし、財務、非財務の両面から経営を多角的に捉え、経営陣との対話を重ねながら持続的な企業価値向上に貢献したいと考えています。

**中川** 企業の改革期には、成長へ向けた取り組みの狭間に様々な問題が浮上します。そこでは内部監査システムが重要になりますが、当社ではそれが非常にうまく機能しています。法律家の立場からコンプライアンス意識の浸透やガバナンス強化に向けたアドバイスを進め、意識改革が必要であればそれも提言をしていきたいと思っています。

**平野** 当社は素晴らしい人財や多彩な才能の宝庫です。企業経営や人事戦略に携わってきた経験から、優秀な人財の部門ローテーションや人財の適正配置が重要

と認識しています。様々な人々が活躍しながら、次代の経営層へと成長できる環境づくりに貢献していくことが私の役割だと考えています。

**安達** 新晃工業の経営体制は着実に進化しています。それは、問題が浮上した時に経営陣が解決に乗り出すスピード感と行動力を持ち合わせているからです。取締役会でも常に企業価値向上に向けた活発な議論が行われ、社外取締役の知見を経営の糧にしようとする強い意欲を感じています。海外事業についても、自身の経験を基に今後の展開について進言を続け、さらなる発展に貢献したいと思っています。

**水村** 長い歴史を持つ企業にはそれぞれの文化や慣習があり、それがいつか企業の常識は社会の非常識に陥ります。経営は社内の常識を常に社会の変化に寄り添わせる必要があります。社外取締役の重要な役割は、社外の視点で経営の健全化に向けた課題を提示することです。金融系出身の立場から、株主目線で経営状態を評価し、取締役会での議論を活発化させながら責務を果たして参りたいと思います。



# 企業情報

当社グループの11カ年連結財務サマリーや株式状況、会社概要、当社の事業拠点(ネットワーク)をコンパクトに纏めてご紹介します。

11カ年連結財務サマリー	82
株式の状況／会社概要	83
ネットワーク	84



新型WAコイル用フィンプレスライン導入

## 成長を見据えた設備投資の強化

SINKOグループでは、好調な業績と強固な財務基盤のもと、生産性の向上や優秀な人財確保を見据えた職場環境の改善等、将来のグループの成長を見据えた事業基盤構築のために積極的に設備投資を行っており、2025年3月期には27億円の設備投資を行いました。

現在、グループを挙げて取り組んでいる中期経営計画「move.2027」における業容拡大を実現するためには、生産能力の引き上げや事業のデジタル化等に対する投資が必要不可欠です。

引き続き、重点注力分野に対して積極的な経営資源の投入を行うことで、強みの一層の向上と弱みの克服を行い、当社グループが市場に提供できる価値を高めるとともに、市場競争力の強化に努めてまいります。

# 11ヵ年連結財務サマリー

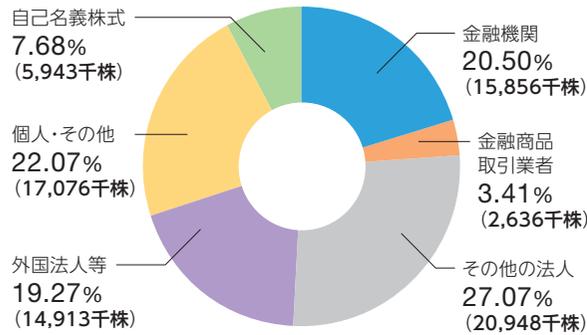
単位	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高 (百万円)	39,189	41,462	38,578	40,416	40,974	44,263	39,177	41,964	44,805	51,943	57,005
売上総利益 (百万円)	12,032	14,026	13,297	14,065	14,042	17,938	15,200	14,852	15,263	19,100	21,797
販売費および一般管理費 (百万円)	7,779	7,993	7,795	8,584	8,665	8,929	8,635	9,139	9,265	10,473	11,810
営業利益 (百万円)	4,252	6,033	5,502	5,480	5,376	9,008	6,565	5,712	5,998	8,627	9,986
経常利益 (百万円)	4,636	6,411	5,669	5,714	5,777	9,526	6,997	6,048	6,540	9,120	10,615
親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)	2,610	4,199	3,964	3,891	4,155	5,996	5,021	4,097	4,514	6,580	7,829
営業活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	4,394	4,050	5,160	5,825	3,572	7,244	5,623	3,638	4,090	8,911	5,740
投資活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	▲819	▲858	▲1,204	▲2,873	▲1,051	▲3,633	▲9,251	▲1,217	▲1,653	▲2,228	261
財務活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	▲1,143	▲1,838	▲2,221	▲1,738	▲957	▲1,484	308	▲2,299	▲2,293	▲3,353	▲8,151
フリー・キャッシュ・フロー (百万円)	3,575	3,192	3,956	2,952	2,521	3,611	▲3,628	2,421	2,437	6,683	6,001
現金および現金同等物の期末残高 (百万円)	10,024	11,266	12,473	13,694	15,197	17,297	13,985	14,125	14,332	17,735	15,638
総資産額 (百万円)	51,424	54,417	52,989	59,094	62,170	65,108	69,000	72,046	77,526	88,038	84,997
自己資本 (百万円)	28,648	31,161	33,344	36,856	39,721	44,213	48,933	51,586	55,158	61,089	60,968
有利子負債 (百万円)	4,252	3,723	3,060	2,455	2,200	1,949	4,124	3,603	3,141	2,600	2,421
1株当たり純資産額 (円)	351.08	387.90	425.76	471.84	508.06	565.42	631.32	671.71	729.03	823.10	862.26
1株当たり当期純利益 (円)	32.91	51.90	50.02	49.71	53.17	76.69	64.75	53.04	59.54	88.37	107.68
1株当たり配当金 (円)	7.67	11.00	12.00	13.33	14.33	19.33	16.67	16.67	19.00	35.00	50.00
営業利益率 (%)	10.9	14.6	14.3	13.6	13.1	20.4	16.8	13.6	13.4	16.6	17.5
ROE (%)	10.0	14.0	12.3	11.1	10.9	14.3	10.8	8.1	8.5	11.3	12.8
自己資本比率 (%)	55.7	57.3	62.9	62.4	63.9	67.9	70.9	71.6	71.1	69.4	71.7
配当性向 (%)	23.3	21.2	24.0	26.8	27.0	25.2	25.7	31.4	31.9	39.6	46.4
DOE (%)	2.3	3.0	2.9	3.0	2.9	3.6	2.8	2.6	2.7	4.5	5.9
設備投資額 (百万円)	687	1,099	1,056	642	1,385	2,197	4,336	1,250	1,552	2,960	2,764
減価償却費 (百万円)	726	742	802	805	791	949	889	958	1,036	1,320	1,576
研究開発費 (百万円)	613	518	539	734	679	723	694	745	762	893	1,026

(注)当社は、2024年12月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っております。2015年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益および1株当たり配当金を算定しております。

## 株式の状況 (2025年3月31日現在)

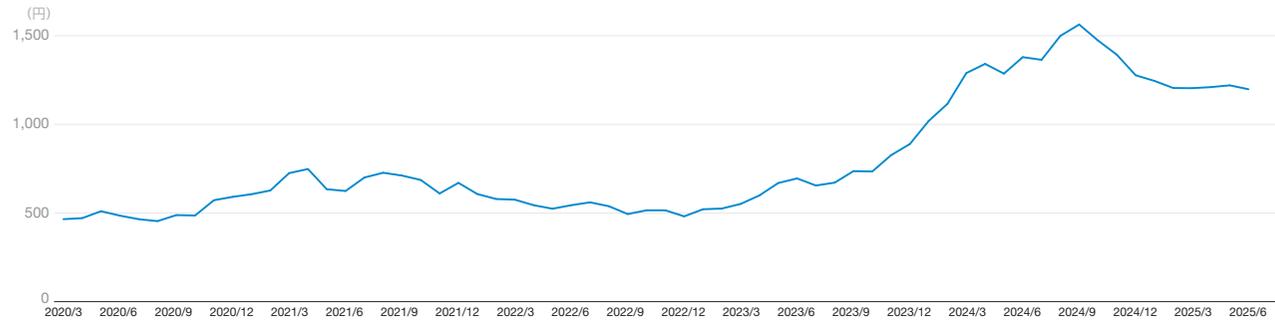
発行可能株式総数 239,550,000株  
 発行済株式の総数 77,373,705株  
 株主数 19,754名

### 所有者別株式分布状況



※ 株式数は千株未満を切り捨てて表示しております。

### 株価の推移



※ 2024年12月1日付で実施した株式分割を考慮した月末終値の推移を表示しております。

### 大株主

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
株式会社明晃	13,521	18.92
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	7,148	10.00
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505025	5,712	7.99
ダイキン工業株式会社	4,050	5.66
株式会社三菱UFJ銀行	2,231	3.12
日本生命保険相互会社	1,864	2.60
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,607	2.25
新晃持株会	1,188	1.66
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE 009-016064-326 CLT	1,171	1.64
エフホールディングス株式会社	900	1.25
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE UKAI AIF CLIENTS NON LENDING 10PCT TREATY ACCOUNT	900	1.25

※1 当社は、自己株式5,943千株を保有しておりますが、上記大株主から除いております。

※2 持株比率は自己株式を控除して算出しております。

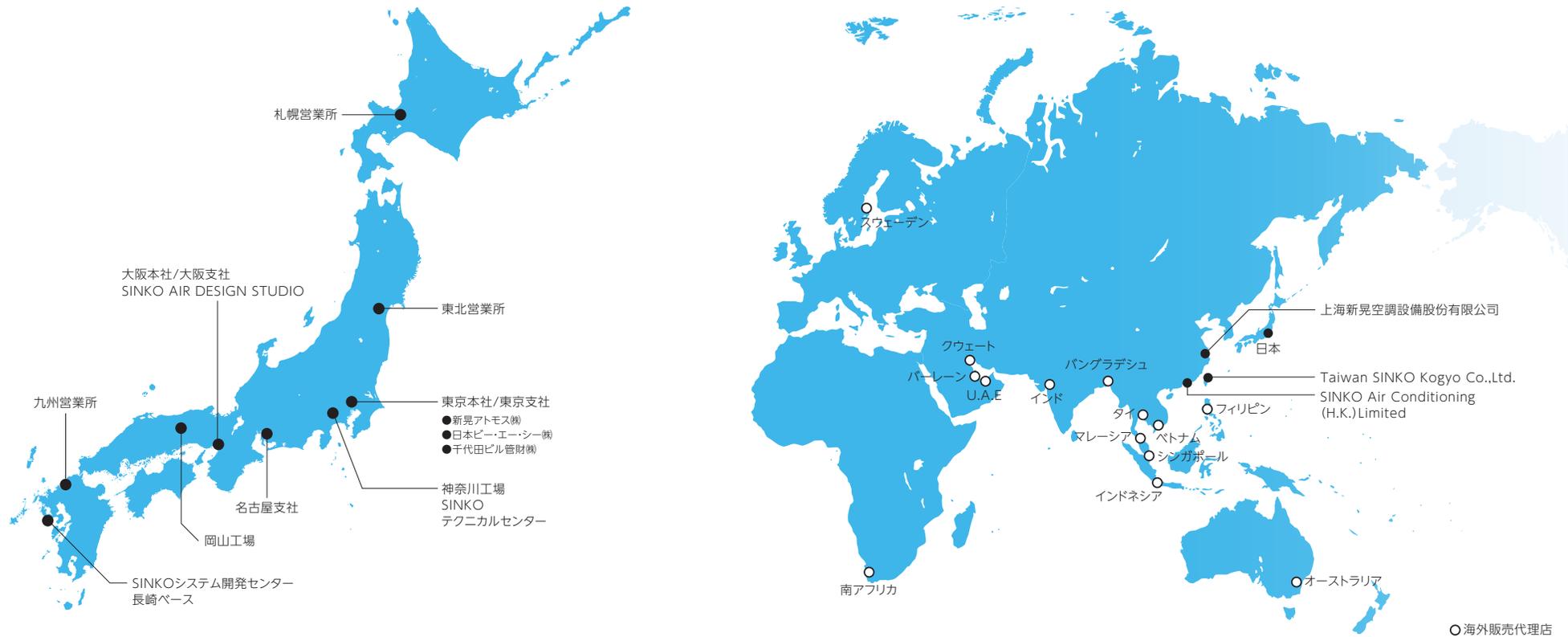
※3 自己株式には、株式付与ESOP信託が保有する当社株式722千株を含んでおりません。

※4 持株数は千株未満を切り捨てて表示しております。

## 会社概要 (2025年3月31日現在)

会社名	新晃工業株式会社/SINKO INDUSTRIES LTD.	
本社	(大阪)大阪市北区南森町1丁目4番5号	
	(東京)東京都中央区日本橋浜町2丁目57番7号	
設立	1950年6月16日	
事業内容	空調機器の製造、販売	
代表者	代表取締役社長 末永聡	
資本金	58億22百万円	
従業員数	単体:727名	
	連結:1,684名	
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場	
国内事業所	本社 東京・大阪	研究開発拠点 神奈川(秦野)
	支社 東京・名古屋・大阪	製造拠点 神奈川(秦野) 岡山(津山)
	営業所 札幌・仙台・福岡	ショールーム 大阪(寝屋川) 神奈川(秦野)
	システム開発センター 長崎(2026年春開設)	
国内グループ会社	新晃アトモス株式会社(東京都江東区) 日本ビー・イー・シー株式会社(東京都世田谷区) 千代田ビル管財株式会社(東京都中央区) 他1社	
海外グループ会社	上海新晃空調設備股份有限公司(上海) SINKO Air Conditioning(H.K.)Limited(香港) Taiwan SINKO Kogyo Co.,Ltd.(台湾)	
ホームページ	www.sinko.co.jp/	

# ネットワーク



## 新晃工業株式会社



大阪本社／大阪支社



東京本社／東京支社

## 国内グループ会社



新晃アトモス株式会社



日本ビー・エー・シー株式会社



千代田ビル管財株式会社

## 海外グループ会社



上海新晃空調設備股份有限公司



Taiwan SINKO Kogyo Co.,Ltd.



SINKO Air Conditioning (H.K.) Limited

空気をデザインする会社

**SINKO**

A/R DES/GN COMPANY

