

2024年12月2日
新晃工業株式会社

2025年3月期第2四半期 決算説明会 に関する資料の公開について

当社は、下記の通り機関投資家向け2025年3月期第2四半期決算説明会を開催いたします。
つきましては、説明会で使用する資料をご案内申し上げます。

記

【2025年3月期第2四半期決算説明会資料】

次ページよりご確認ください。

説明会要領

開催日	2024年12月2日（月）
形式	Zoomによるオンライン配信にて開催

以上

お問合せ先

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

管理本部 総務部 広報課 TEL : 06-6367-1811

新晃工業株式会社

(証券コード6458 東証プライム)

2025年3月期第2四半期

決算説明会

2024年12月2日

目次

I. 2025年3月期第2四半期 決算実績	P.2
II. 2025年3月期 業績予想	P.11
III. 中期経営計画「move.2027」	P.17

I. 2025年3月期第2四半期 決算実績

決算サマリー

■ 2025年3月期 第2四半期業績：

売上高242億円、営業利益35.6億円（計画比：売上高4.3%増、営業利益27.2%増）

■ 製造拠点の国内回帰による産業空調の需要やデータセンターのサーバー冷却向け空調機の需要など、市場環境は引き続き堅調

■ 日本セグメントでの生産平準化の取り組み、データセンター向け案件獲得などで連結の増収増益を牽引。アジアセグメントでは中国の景気低迷の影響を受け、営業損失が発生

■ 2025年3月期の通期業績予想を上方修正。配当は期初予想から15円増配し、150円となる
（※株式分割を考慮しない場合）

■ 11月22日に自己株式消却を実施（消却前の発行済株式総数に対する割合5.22%）、12月1日に普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施

■ 「move. 2027」では資本コスト経営を事業運営の軸とし、既存市場の収益性向上と新市場への挑戦を進めると共に、積極的な戦略投資を行い、新たな価値創出により継続的な成長を目指す

連結損益計算書

■ 売上高は242.0億円、前年同期比8.6%増、営業利益は35.6億円、前年同期比40.9%増

(単位：百万円、%)

	2024年3月期第2四半期		2025年3月期第2四半期			
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	
					増減額	増減率
売上高	22,290	100.0	24,201	100.0	1,911	8.6
日本	18,702	83.9	21,500	88.8	2,798	15.0
アジア	3,597	16.1	2,713	11.2	△884	△24.6
営業利益	2,527	11.3	3,561	14.7	1,034	40.9
日本	2,481	11.1	3,652	15.1	1,171	47.2
アジア	24	0.1	△112	△0.5	△136	-
経常利益	2,789	12.5	3,907	16.1	1,118	40.1
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,070	9.3	3,138	13.0	1,068	51.6
受注高	20,049		17,429		△2,620	△13.1
受注残高	22,298		23,350		1,052	4.7
投資金額	1,187		1,237		50	4.2
減価償却費	574		716		142	24.7

- 日本国内では、好調な設備需要を背景に生産平準化に取り組んだほか、データセンター向け案件の獲得等により売上高が伸長
- アジアでは、中国の景気低迷や不動産市場の停滞のなか、納期ズレにより膨らんだ前年同期売上高からの反動減により売上高が減少
- 利益面においては、日本国内の増収および前期に実施した価格改定の効果が続いたほか、生産平準化、製品・サービスの付加価値向上に尽力した結果、アジアの赤字をカバーし、増益達成
- 受注高は、前年同期に中国の受注高増加したことの反動を受け減少したが、国内の受注は堅調であり、受注残も増加ペースで推移

四半期別収益分析

- アジアセグメントの低迷、特に第2四半期の売上総利益率の低下に加え、同四半期売上高におけるアジアの割合増加もあり、第2四半期の連結売上総利益率は、第1四半期より減少
- 一方、下期では、好調な日本セグメントの利益貢献により、通期では上方修正通りの増収増益を見込む

(単位：百万円、%)

		上期			下期	通期
		第1四半期	第2四半期	上期計		
2025年3月期 (下期・通期は 11/12発表修正予想)	連結売上高	11,651	12,550	24,201	30,799	55,000
	連結売上総利益	4,596	4,314	8,910	12,090	21,000
	売上総利益率	39%	34%	37%	39%	38%
	連結営業利益	1,958	1,603	3,561	5,939	9,500
	営業利益率	17%	13%	15%	19%	17%



(単位：百万円、%)

アジア	上期	
	第1四半期	第2四半期
売上高	876	1,836
連結売上高に対する割合	8%	15%
売上総利益率	20%	9%

第2四半期の連結売上総利益率の低下要因：

- 四半期売上高におけるアジアの割合増加
- 第2四半期のアジア売上総利益率の低下

事業別売上高

■ 国内を中心として中国、台湾の生産・販売拠点で展開。海外は中国が最大市場であり、その他は代理店を中心に展開

売上構成 (連結：2024年3月期 519億円)

■ 空調機器製造・販売事業

新晃工業(株)

日本ビー・イー・シー(株)

上海新晃空調設備股份有限公司

SINKO Air Conditioning
(H.K.) Limited

Taiwan SINKO Kogyo Co.,Ltd.



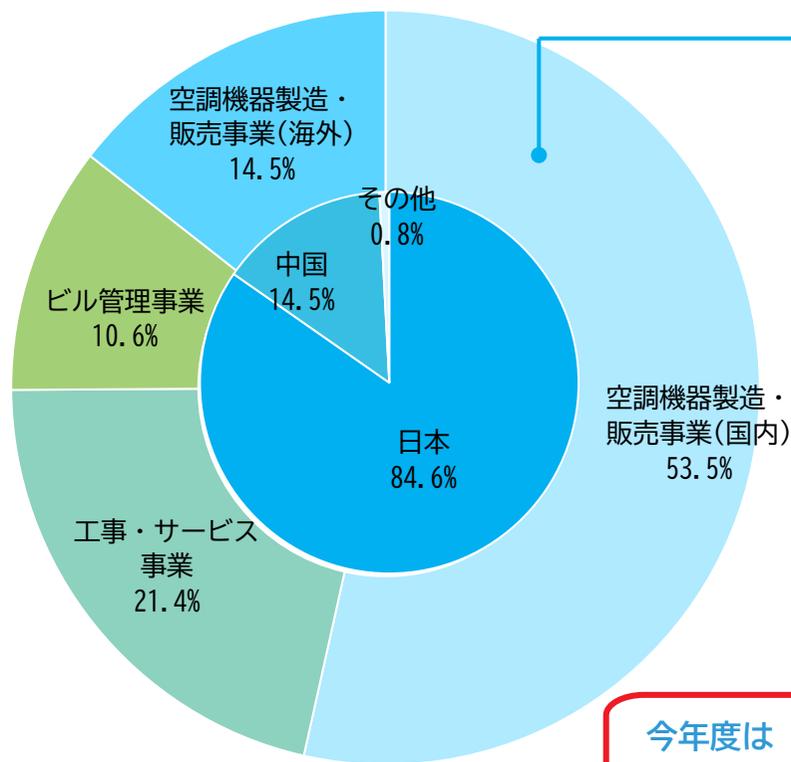
AHU / FCU / ヒートポンプAHU / 氷蓄熱

■ 工事・サービス事業

新晃アトモス(株)

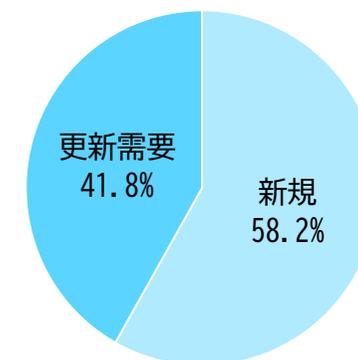
■ ビル管理事業

千代田ビル管財(株)

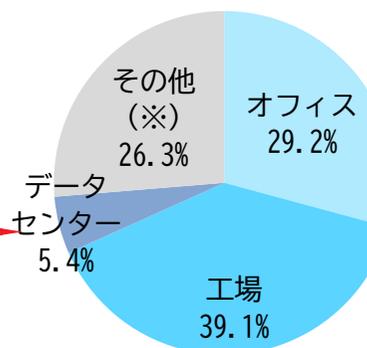


うち、新晃工業単体(内訳)

新規・更新需要別



用途別



今年度は
8%まで
成長見込み

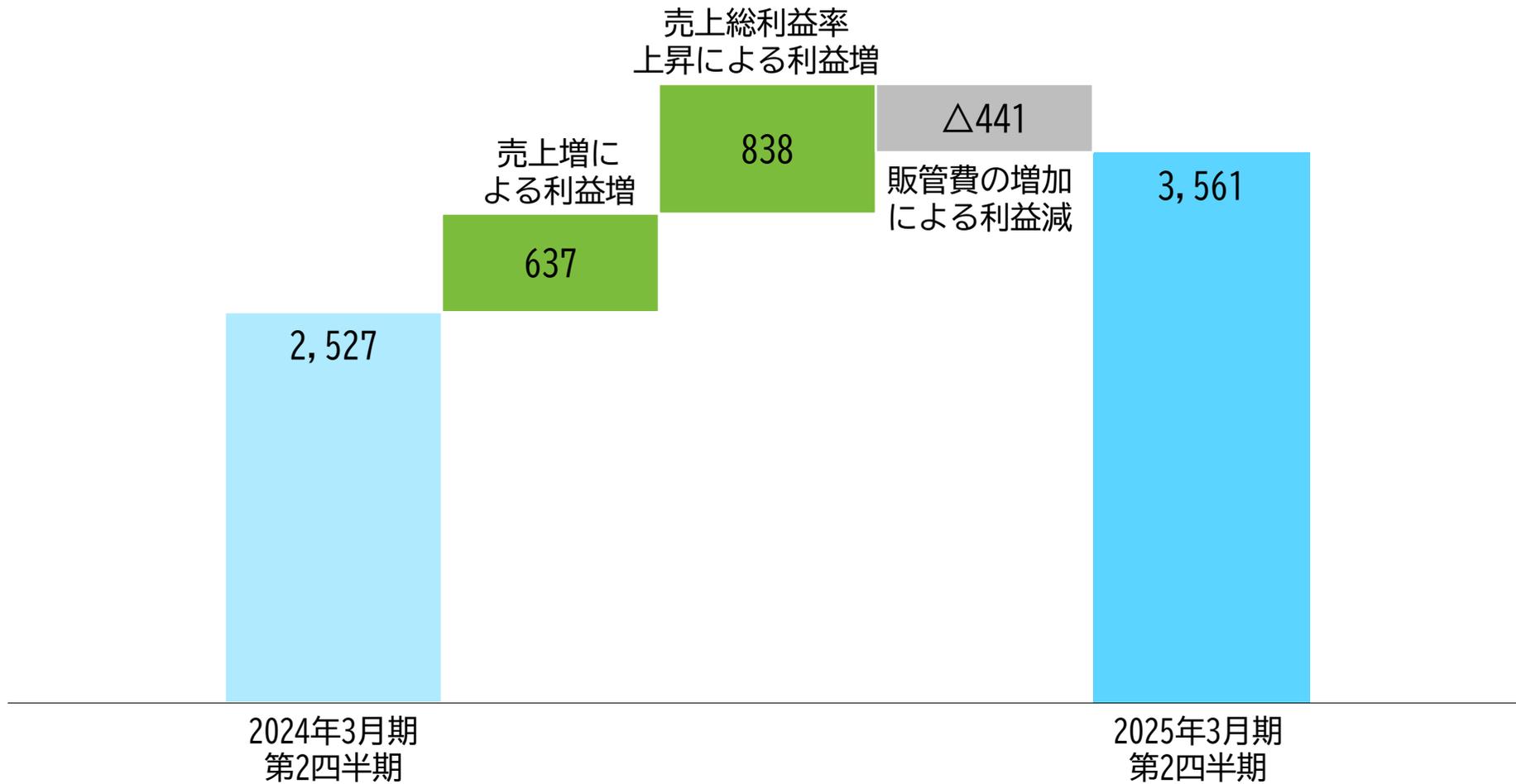
出所：当社実績

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

(※) 医療福祉、文教、宿泊、駅・空港ほかを含む

営業利益増減要因

- 売上増に伴う増益が約6.3億円、売上総利益率の上昇に伴う増益が約8.3億円、その他人件費・物流費等販管費の増加に伴う減益が約4.4億円。トータルでは前期よりも10.3億増益。
- 売上総利益率の上昇は、生産平準化の取り組みや、原材料の高騰に伴い前期に実施した価格転嫁の効果が表れたため
(単位：百万円)

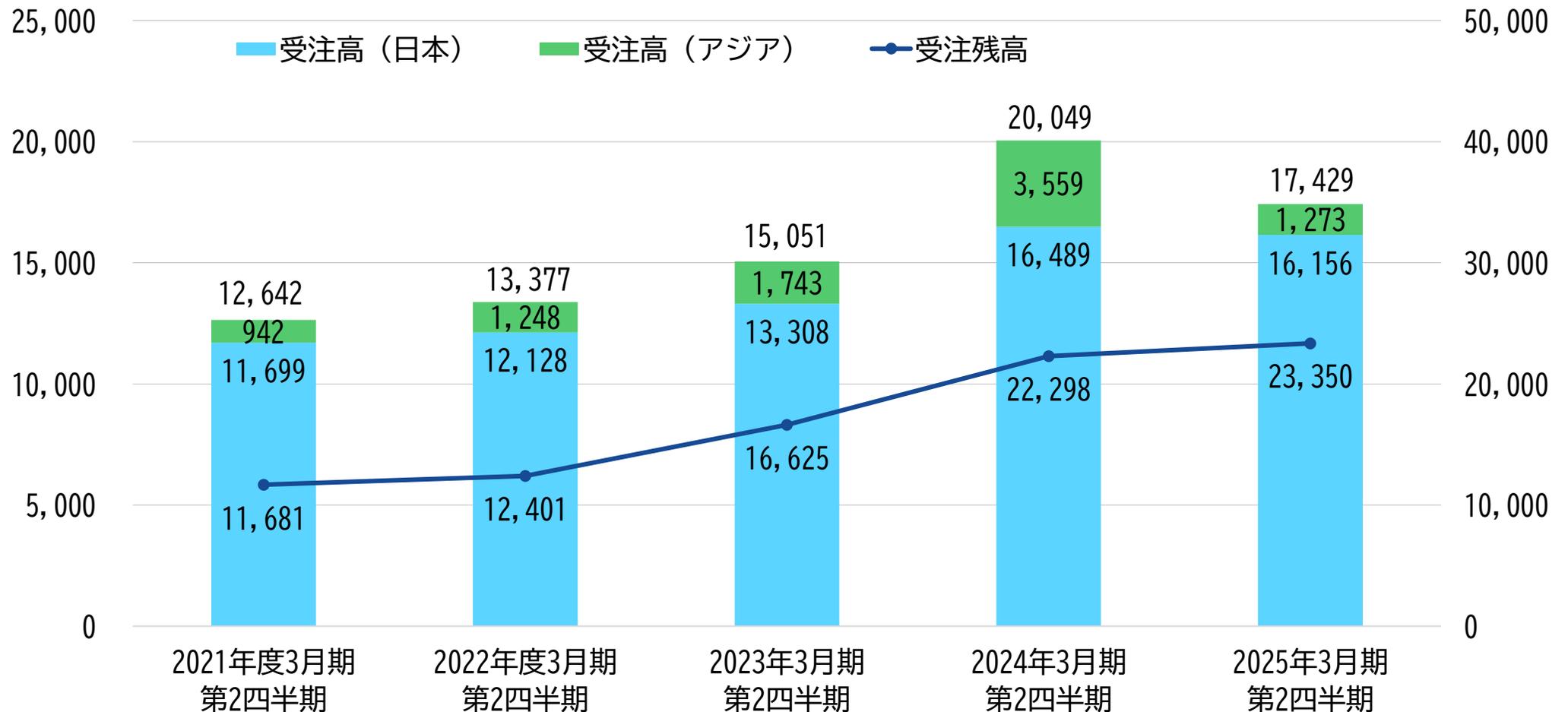


受注高・受注残高の推移

- 国内では、生産平準化及び中長期成長を見据えた計画受注の結果、受注高は堅調に推移し、受注残も前年同期比増加
- 中国では、2024年3月期第2四半期はコロナ禍明けのリバウンドにより一時的に増加、その反動で今期は減少。アジアの受注高は今後も15億前後で推移する見込み。アジアの受注残も前年同期比増加
- 受注残は中期経営計画の成長ラインに沿って積み上がっており、計画に変更なし

(受注高：百万円)

(受注残高：百万円)

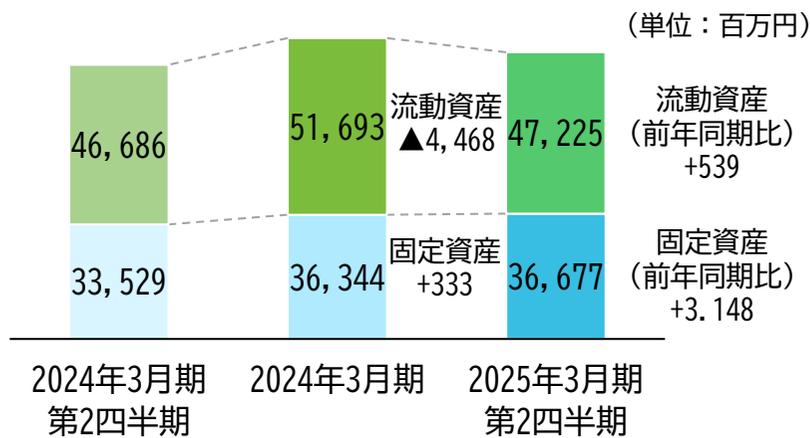


連結貸借対照表

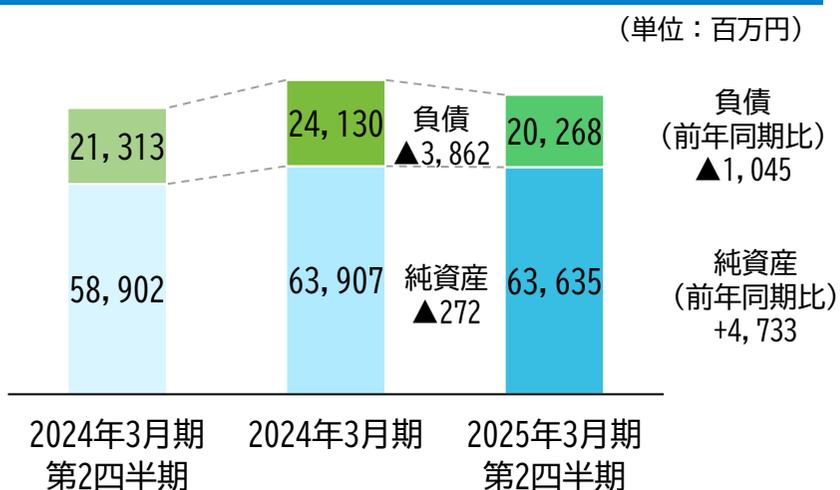
■ 売上債権は季節要因により前期末比で減少。仕入債務の減少は、取引先への支払サイトの短縮と季節要因による

■ 中計の株主還元方針に沿った自己株式取得及び配当金支払いにより、純資産は前期末より微減 (単位：百万円)

資産



負債／純資産



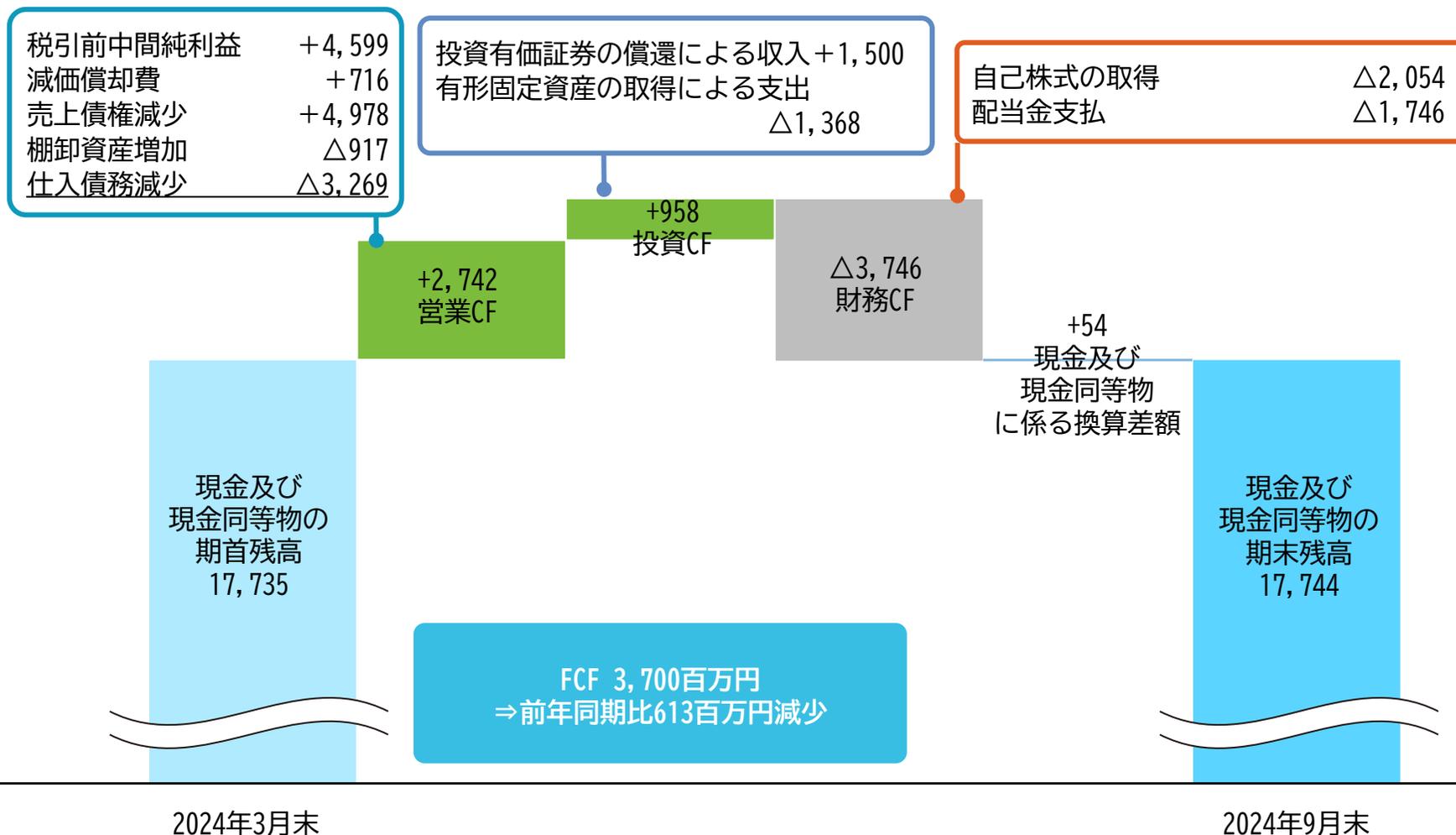
	2024年3月期	2025年3月期第2四半期	増減額
流動資産	51,693	47,225	▲4,468
現金及び預金	17,735	17,744	9
受取手形及び売掛金	18,593	15,318	▲3,275
棚卸資産	3,700	4,678	978
固定資産	36,344	36,677	333
有形固定資産	19,076	19,701	625
無形固定資産	1,097	1,112	15
投資その他の資産	16,170	15,863	▲307
資産合計	88,038	83,903	▲4,135
負債合計	24,130	20,268	▲3,862
(有利子負債残高)	2,594	2,667	73
純資産合計	63,907	63,635	▲272
負債純資産合計	88,038	83,903	▲4,135

(単位：%)

自己資本比率	69.4	72.1	2.7pt
---------------	------	------	-------

連結キャッシュフロー計算書

- 中間純利益の計上、売上債権及び仕入債務の減少により営業CFは増加
- 仕入債務の減少のうち、取引先への支払サイトの短縮によるものは約18億円
- 自己株式取得、配当金支払額により財務CFは減少しているものの、現金及び現金同等物の残高は期初と同水準を維持



Ⅱ. 2025年3月期 業績予想

連結損益計算書

SINKO

■ 上期の増収増益に伴い、2025年3月期通期業績予想は売上高550億円、営業利益95億円へ上方修正

(単位：百万円、%)

	2024年3月期		2025年3月期 業績予想				
	金額	構成比	従来予想 (5/14発表)	修正予想 (11/12発表)	構成比	従来予想比 増減率	前期比 増減率
売上高	51,943	100.0	54,000	55,000	100.0	1.9	5.9
日本	44,426	85.5	46,000	47,500	86.4	3.3	5.8
アジア	7,517	14.5	8,000	7,500	13.6	△6.3	△0.2
営業利益	8,627	16.6	9,100	9,500	17.3	4.4	10.1
経常利益	9,120	17.6	9,500	10,000	18.2	5.3	9.6
親会社株主に帰属する当期純利益	6,580	12.7	6,800	7,350	13.4	8.1	11.7
1株当たり当期純利益 (円)	265.11		274.86	301.52		9.7	13.7
投資金額	3,268		3,900	3,900		—	19.3
減価償却費	1,320		1,550	1,550		—	17.4

- 国内の好調な設備需要を背景に、上期・下期の生産平準化に取り組んだほか、データセンター向け案件の獲得、製品・サービスの付加価値向上に努めた結果、通期業績の上方修正を行い、売上高及び営業利益以下いずれも過去最高を更新する見込み
- 1株当たりの当期純利益は従来予想から26.66円増加し301.52円となる（前期比では36.41円増加） ※株式分割を考慮しない場合の予想

下期・通期の収益分析

- 通期予想の上方修正に対し、下期だけで見た場合、営業利益は従来予想比で約3.6億円減少
- 下期単独の実質減益の主な要因は、上期のアジアセグメントの利益率低下を受け、アジアの下期利益を見直したため
- 国内では、上期実績及び通期の業績上方修正を受け、下期の物量を生産キャパシティの範囲内でコントロールする生産平準化を実施。中長期的な成長につながる取り組みにリソースを配分することとした
- 通期予想および来期以降の業績見通しは、中期経営計画の成長ペースを上回って推移する見込み

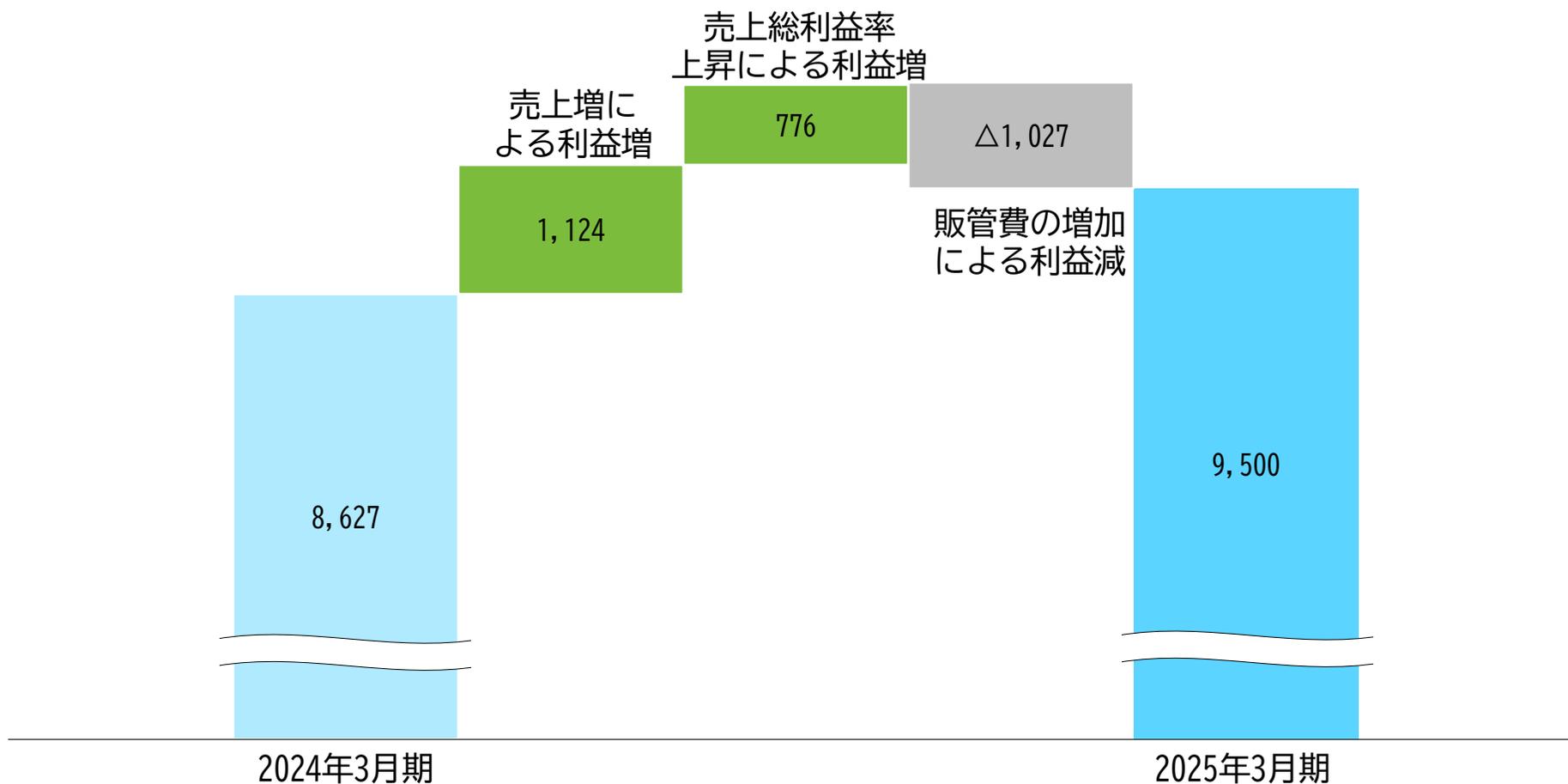
(単位：百万円、%)

		下期			通期		
		従来予想 (5/14発表)	修正予想 (11/12発表)	増減額	従来予想 (5/14発表)	修正予想 (11/12発表)	増減額
2025年3月期 (下期・通期は 予想数値)	売上高	30,800	30,799	△ 1	54,000	55,000	1,000
	売上総利益	12,400	12,090	△ 310	20,700	21,000	300
	売上総利益率	40%	39%	-1%	38%	38%	0
	営業利益	6,300	5,939	△ 361	9,100	9,500	400
	営業利益率	20%	19%	-1%	17%	17%	0

営業利益増減要因

- 人件費、物流費の上昇及び設備投資等に伴うコストの増加は予想されるものの、増収および粗利率向上による利益拡大により前期比増益を見込む

(単位：百万円)

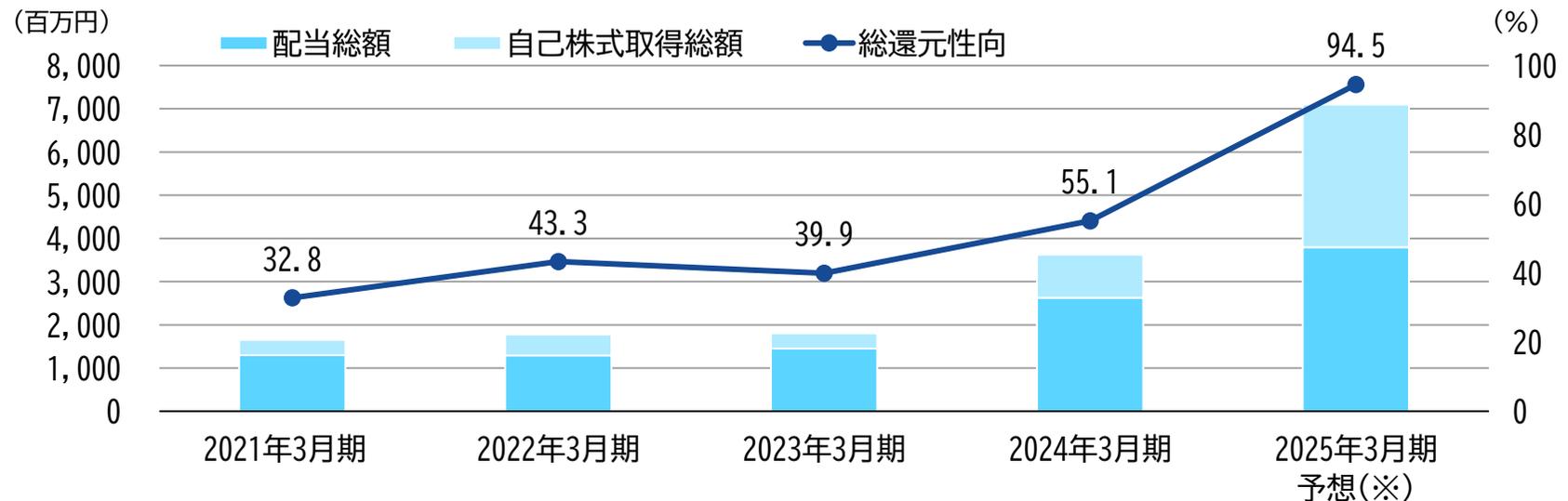


株主還元

- 中計において配当性向50%（D0E3.5%を下限）を目標として株主還元の強化を図る。2025年3月期の配当は、業績予想の上方修正に伴い、従来予想比+15円の1株あたり150円を予定（株式分割を考慮しない場合の予想金額）

総還元性向推移

※株式分割を考慮しない場合の予想金額



1株当たり当期純利益 (円)	194.25	159.12	178.62	265.11	301.52
1株当たり配当金 (円)	50.00	50.00	57.00	105.00	150.00
配当性向 (%)	25.7	31.4	31.9	39.6	49.7
総還元性向 (%)	32.8	43.3	39.9	55.1	94.5(※)

※予想通りに配当を実施し、2024年5月14日決議の自己株式取得が上限額である33億円全額取得できた場合
 ※総還元性向は、2024年9月末時点での発行済株式数（自己株式除く）をもとに計算

株主優待

※株式分割を考慮しない場合の予想金額

	保有株式数	優待内容
1年以上継続保有	100株以上1,000株未満	図書カード1,000円相当
	1,000株以上	カタログギフト5,000円相当

自己株式の消却、株式分割

- 発行済株式総数の5%程度を自己株式保有の上限目安とする方針に基づき、上限を上回った自己株式について2024年11月22日に消却を実施
- 当社株式の流動性を高めるとともに、投資家層の拡大を図るため、普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施

自己株式消却



消却実績

消却実施日：2024年11月22日
消却前の発行済株式総数に対する割合

5.22%



消却後の当社の発行済株式総数

25,791,235 株

株式分割



分割率

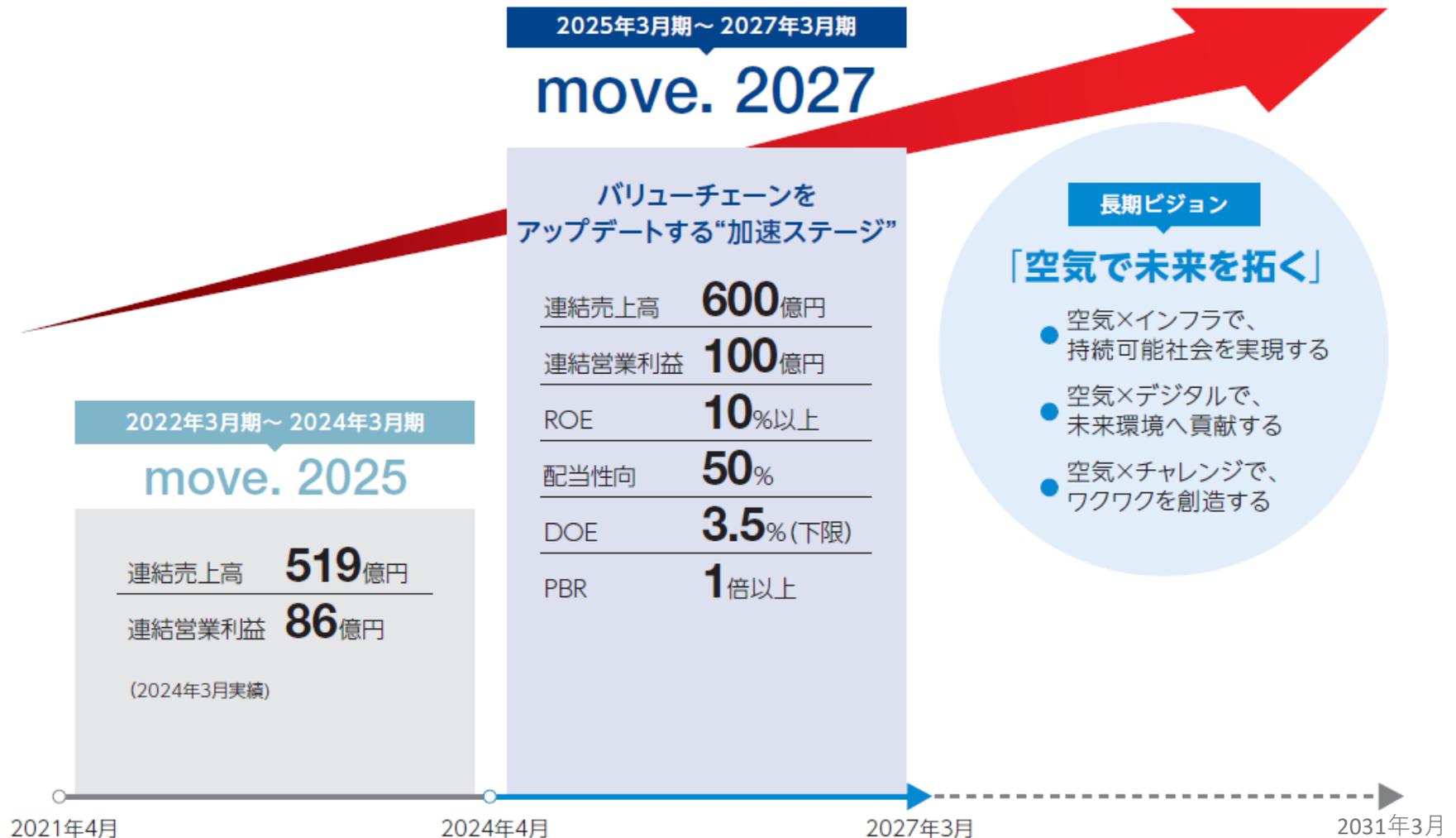
基準日 2024年11月30日
効力発生日 2024年12月1日

1株につき > 3株

Ⅲ. 中期経営計画 「move.2027」

加速ステージとしてのmove. 2027

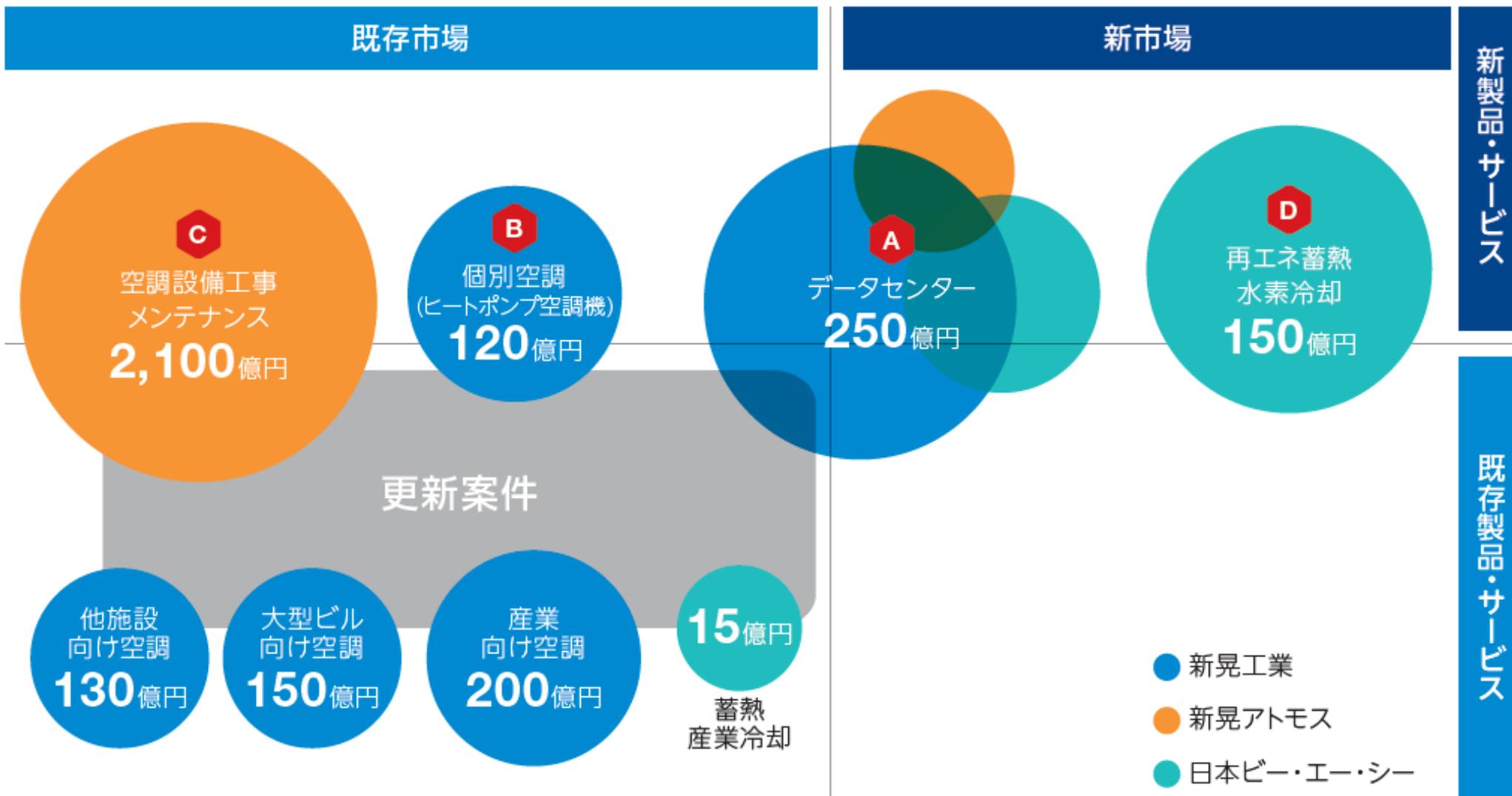
- 今期より開始し、計画通りに進捗
- 2025年3月期は連結売上高は550億円、連結営業利益は95億円を予想



中期事業戦略 ターゲット市場

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

国内空調関係の市場規模マトリクス (2027年3月期想定規模)



主要なグループ市場戦略の進捗

■ データセンター・個別空調・空調設備工事メンテナンスは中計目標達成のペースで順調に推移

グループ市場戦略のターゲット

グループ市場戦略 主要テーマ	グループ売上			グループの狙い	2024年9月時点の進捗 (◎/○/△/×)
	2024年3月期 実績	2025年3月期 見込	2027年3月期 目標		
データセンター	22億円	42億円	55億円	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループのバリューチェーンを活かし、製品+サービスのソリューションをトータル提案 安定稼働と環境価値を提供 	◎：バリューチェーンを活かし、サーバー用AHU・冷却塔の拡販、アフターサービスで順調に市場開拓し実績を積み上げている
個別空調	21億円	30億円	30億円	<ul style="list-style-type: none"> オクージオ（一体型HP-AHU） 低GWPの新冷媒対応HP-AHUの開発・販売 	◎：専門部署を設立し、中小規模の建物を中心にソリューション提案型の営業を展開
空調設備工事 メンテナンス	111億円	117億円	126億円	<ul style="list-style-type: none"> 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 	◎：順調に進んでいる
再エネ蓄熱 水素冷却	-	2億円	7億円	<ul style="list-style-type: none"> 再生可能エネルギー向け蓄熱システム 水素製造工程等におけるハイスペック冷却システムへの市場開拓 	△：当初の見込みより市場形成が遅れているが、再エネのスポット案件受注に成功

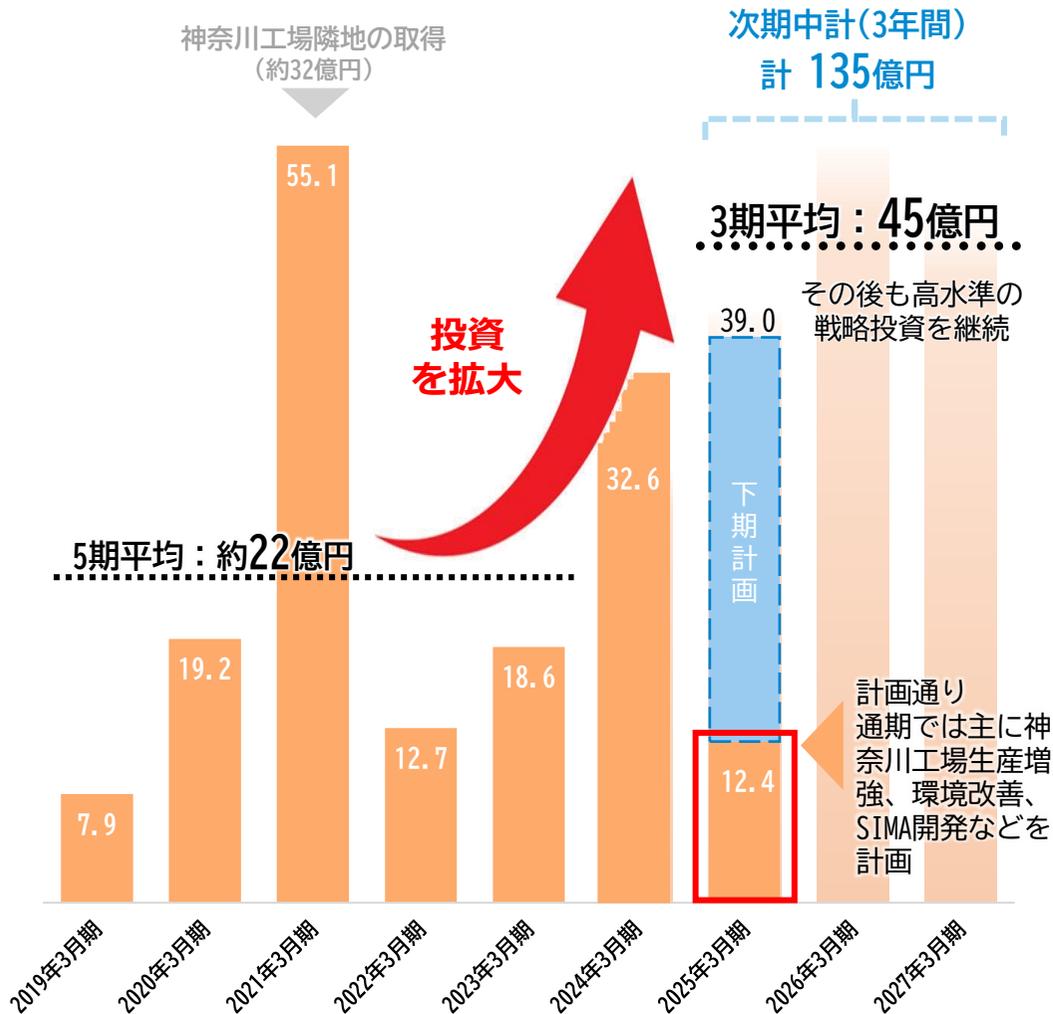
新市場・新製品への
領域拡大による増収額

投資戦略

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

投資戦略

■ 投資金額（億円）



(注) 1. M&A投資枠 (30億円～) を含めた場合

成長領域 ・ 新規事業

48 億円～
(内訳)
M&A投資枠30億円
成長投資枠18億円

既存事業 ・ 基盤強化

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

3 国内市場

- ✓ 成長領域への投資
 - データセンター向け、ヒートポンプAHUの開発・販売体制の強化
 - 新たな成長領域拡大に向けたM&A投資等
- ✓ 蓄エネ・水素冷却の新規市場の開拓
 - 再生可能エネルギー向け蓄エネシステム
 - 水素製造工程等におけるハイスペック冷却システムへの市場開拓

5 開発体制

- ✓ SSAを基盤としたNo. 1開発体制の追求
～カーボンニュートラルに貢献
- 国内No. 1を追求する基幹部品の開発、市場別訴求力を図る製品の開発等

6 生産体制

- ✓ SSAを基盤とした次世代生産体制の強化
～生産プロセスイノベーション
- 工場最適化運営、生産設備・能力拡充等
- DXによる品質向上と生産効率向上の両立

1 関連する事業戦略

キャッシュ・アロケーションイメージ：株主還元

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

資本・財務戦略の全体像

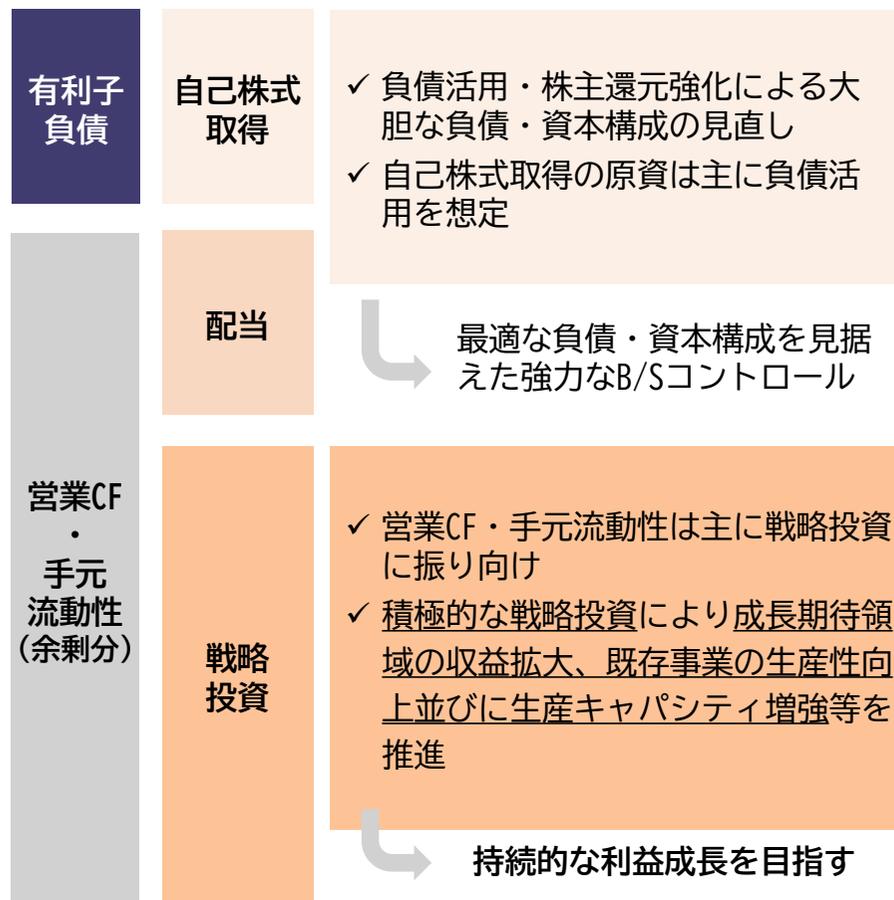
株主還元の大幅強化 (計画)
2025年3月期～2029年3月期 (5年間)

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

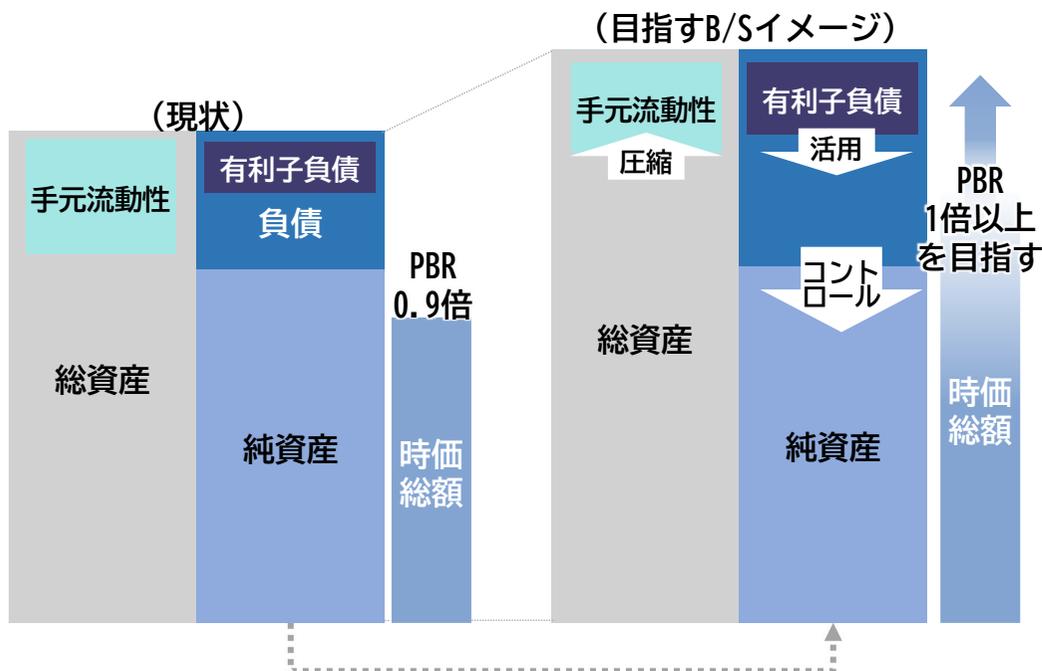
2025年3月期 (進捗)

初年度分として上限33億円の自己株式取得を予定
通期予想の上方修正に合わせ15円増配・通期150円を予定
(株式分割を考慮しない場合)

■キャッシュ・アロケーションイメージ



■B/Sイメージ



「move. 2027」の目指す姿と各戦略、目標

「move. 2027」で目指す姿

定量目標

連結売上高 **600億円**
 連結営業利益 **100億円**

定性目標

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

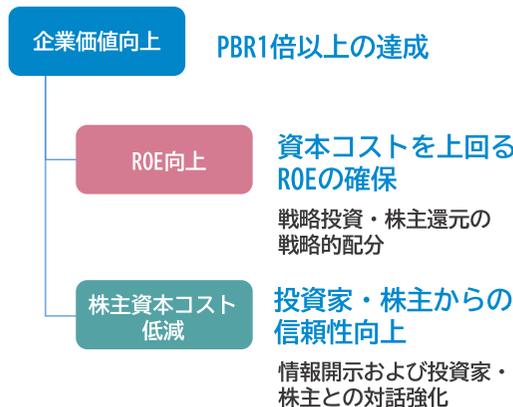
事業戦略

バリューチェーンを活かした
 成長領域の拡大と既存事業の深耕



財務戦略

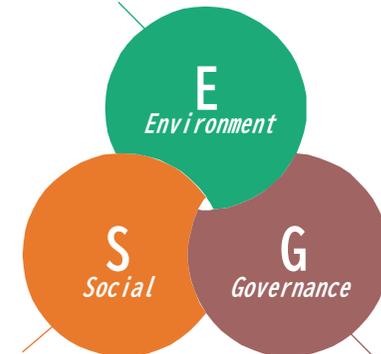
ROE向上および株主資本コスト低減
 による企業価値向上



非財務戦略

ESGを軸とした非財務戦略の推進

予測される気候変動リスクを緩和し
 事業機会を獲得する



人的資本経営
 誰もが幸せになる環境づくり

コーポレートガバナンス
 の実効性強化

業績 数値

連結売上高 **2027年3月期 600億円**
 ROE **2027年3月期 10%以上**

株主 還元

配当性向 **2027年3月期 50.0%**
 DOE **2027年3月期 3.5% (下限)**

【トピックス】ターゲット市場: データセンターの攻略

データセンター市場攻略の要件

■ 製品に対する高い信頼性

- 製品のカタログスペックだけではデータセンター案件には採用されない
- 複数段階のコミッショニングに合格して製品の性能・品質を実機で証明が必要

■ 非常時のサポート体制構築

- 製品の不具合発生時もスピーディに対応し短時間で製品を復旧させるサービス水準が求められる



市場攻略のための取り組み

①技術力・競争力を活かした営業戦略

- ✓ 当社が既存市場で培ってきた技術力を駆使して、基本性能の高さだけでなく品質・信頼性を備えたデータセンター向け製品を展開
- ✓ 本格的な性能検証にも対応可能な実験・検収施設を自社で保有し、DC市場での競争力を高めていく



②グループ一貫体制でのバリューチェーン構築

- ✓ 製品の研究開発から製造、アフターサービスに至るバリューチェーンをグループ一貫体制で提供
- ✓ 複数の生産拠点や近距離サービス拠点を持つことで国内メーカーの優位性を活かしシェア拡大を狙う

【トピックス】ターゲット市場：データセンターの攻略



①技術力・競争力を活かした営業戦略

データセンター向け主力製品

コミッションング対応

■ データセンター用AHU：DE-W型



- ✓ 温度制御や緊急運転などDC空調に必要な自動制御機能を内蔵
- ✓ 一体搬入可能で現地での省施工を実現
- ✓ DCの性能向上に伴う排熱の増加を見据え専用開発の熱交換器を搭載した高負荷対応の大型タイプも開発中

■ 総合実験棟（SINKO AIR DEVELOPMENT LAB）



- ✓ 高度な性能試験や自動制御のデモンストラーションが可能な国内最大級の施設
- ✓ 実機展示や制御デモシステムを導入しDC案件のコミッションングに対応可能
- ✓ ハイパースケーラーのDC事業者様や大手設計事務所様も多数見学に来られ、好評をいただいている

■ 開放式大型冷却塔：S3000



- ✓ 低コスト・省スペースの高効率冷却塔
- ✓ 液冷・液浸が普及しても必要とされる設備であり、フリークーリング・チラーレス志向の高まりと相まって、今後も安定した需要を見込む

■ 冷却塔展示施設（2025年2月開設）



- ✓ 大型冷却塔の展示施設としては国内唯一
- ✓ 展示機は実機運転が可能で、製品検収やサービス員の技能向上に活用

【トピックス】ターゲット市場: データセンターの攻略

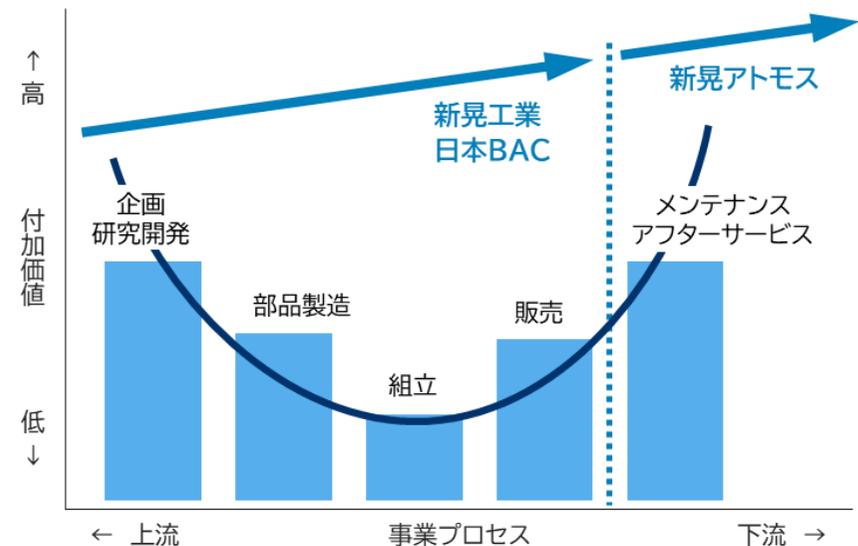
②グループ一貫体制でのバリューチェーン構築

バリューチェーン構築

長期収益計画「スマイル500」*



*マーケティングにおけるスマイルカーブ理論に基づき、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で構築し、長期にわたり安定した収益源を確保する計画



国内メーカーの優位性確保

- ✓ 国内に2ヶ所の生産拠点 (神奈川・岡山工場) を持つことで、迅速かつ安定した製品供給が可能に
- ✓ DCが集中する印西地区への事務所開設を行うなどサービス体制の充実化も並行して推進

DC事業
全体

2023~2032年度
累計売上予想

500億円

【トピックス】ターゲット市場：個別空調の攻略

■ 専門事業部を設立し、中小規模の建物をターゲットに、システム設計から工事まで一体的な提案営業で市場を開拓

ヒートポンプエンジニアリング事業部を立上げ、新しい販売チャネルを開拓

- ✓ 施主への直接営業
- ✓ 空調システム設計・商品提供・工事の一括提案

室外機一体構造のオクージオ[®]シリーズで建築物の価値を高める

- ✓ 省エネルギー
- ✓ 設置工事が簡単で、現場工期を大幅に短縮
- ✓ 省スペース・シンプルな構造でメンテナンスの手間を削減



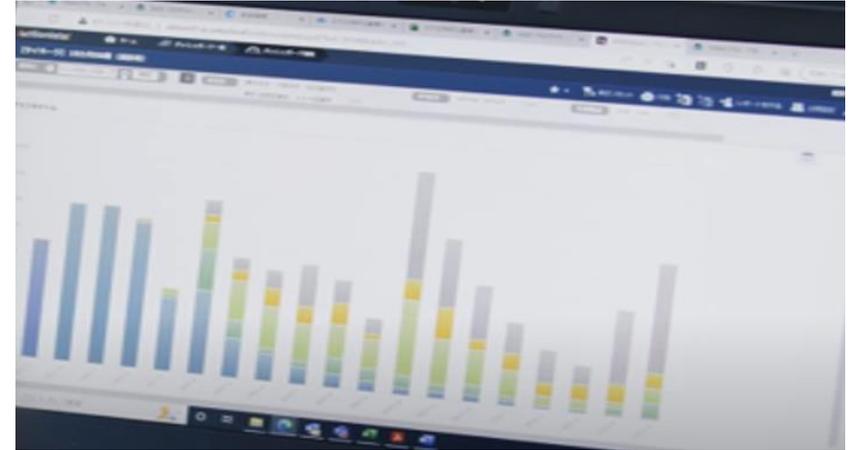
SSA(※)の取組み:生産予約システムの稼働で生産平準化を実現 **SINKO**

■ 生産予約システムの稼働により、生産の平準化を実現し、収益の向上と顧客満足度の向上に貢献



従来課題：上期・下期の物量のアンバランス、下期偏重

- ・ 上期は物量が少なく、工場稼働率と収益性が低下
- ・ 下期はキャパオーバーの運営となり生産現場が疲弊
- ・ 納期変更が多く、生産計画が安定しない
- ・ 工程管理はベテランのスキルに依存しており、
人力での生産計画立案には限界がある



生産予約システムの稼働により、生産平準化を実現

- ・ AIによる工数予測で、高精度の生産計画を立案
- ・ 生産キャパシティに応じて前倒し生産を行うなど、下期の過負荷運営を抑制
- ・ 生産計画内の進捗は可視化され、納期変動の際も顧客とのスムーズな交渉が可能に



導入後の効果

- ✓ 上期の稼働率を高め増益を実現、年間収益の安定化に貢献
- ✓ 顧客は納期状況を早期に把握でき、建設現場の工程管理も円滑となる
- ✓ 下期の従業員負荷を軽減し、従業員エンゲージメント向上に寄与
- ✓ 中長期の成長につながる施策などにもリソースを配分し、将来の成長性も維持
(例：生産キャパシティ増強、人材育成)

※SSA (SINKO Scalable Architecture)

当社が取り組んできた「SIMAプロジェクト」を発展させた計画。

既存の製造プロセスの枠を超え、空調機の研究開発やマーケティングなどの領域にもDXを拡張させることで、新たな価値創造や生産性向上にチャレンジする。

SSAの取組み:SINKO AI Design Linkで設計現場課題を解決



- 設計支援ツールに生成AIを導入することで、技術者の人手不足を解決し、当社のノウハウを次世代へ継承



設計技術現場の課題

- ・ カスタム性が高い製品は品質面での標準化が困難
- ・ 設計者の人手不足
- ・ 技術継承の不安定化、人材育成の負担



SINKO AI Design Linkによる設計支援

- ・ 属人的知識や経験をデータ化して集約し、AIが分析
- ・ 若手技術者が設計業務を遂行するに際し、生成AIが設計手法を指南するなど、支援機能でサポート



導入後の成果

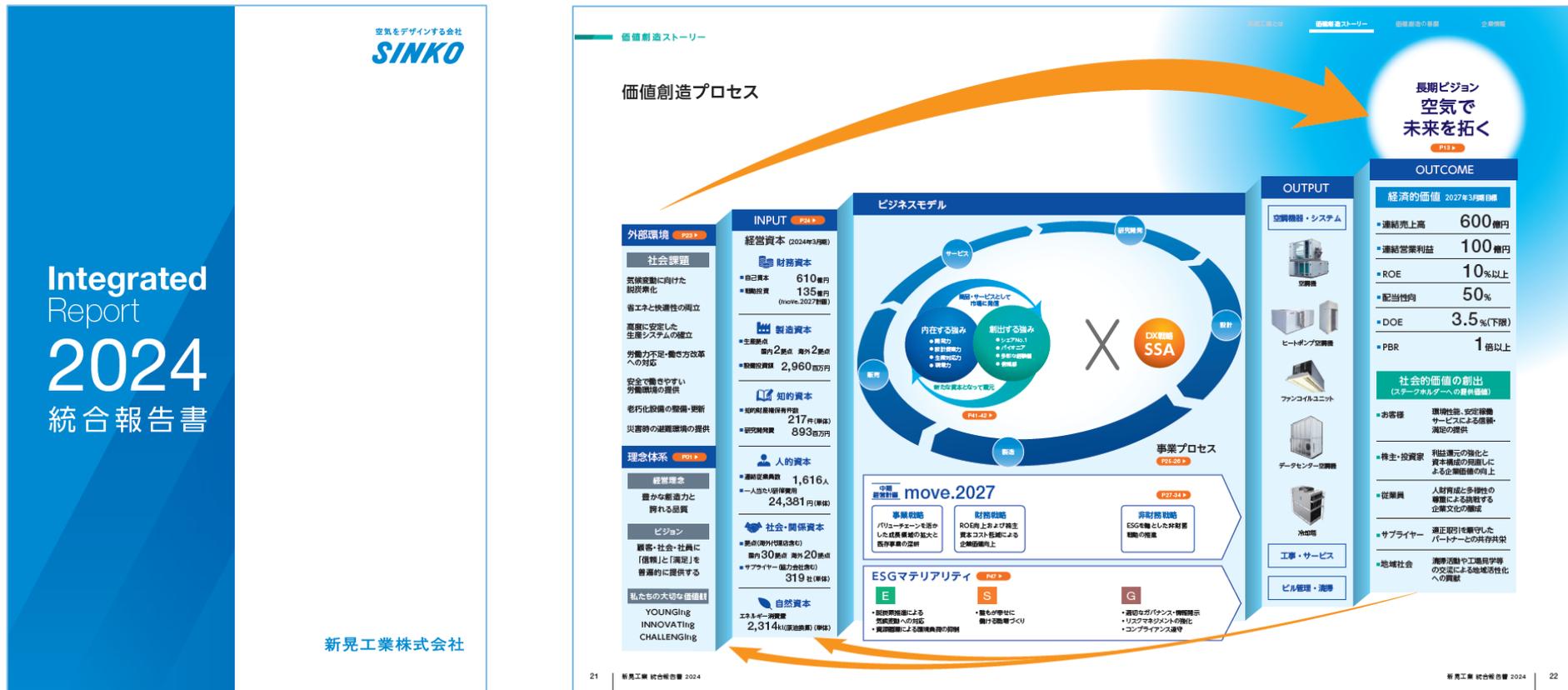
- ✓ AIのサポートによる設計業務の効率化、工数削減
- ✓ 若手技術者の育成をAIが補助することで、ベテラン社員の指導負荷が軽減され、人材育成のスピードもアップ
- ✓ カスタム性が高い製品でも設計のバラつきを無くし、品質管理面でのコストも削減



【トピックス】投資家との対話強化：統合報告書

2024年9月末 当社初となる統合報告書を発行

- ・ 価値創造ストーリー、当社の中長期的な経営方針と施策を社内外に浸透させる
- ・ 各ターゲット市場への認識と戦略、グループ各社の目標と課題を公開



投資家との対話を強化し、経営の透明性を向上させるために、今後もIR活動の強化に取り組む
 ショールームや工場見学会なども計画しており、当社への理解をより深めていただくための施策を推進していく

ご清聴ありがとうございます

IRに関するお問い合わせ先

新晃工業株式会社

経営企画室 経営企画部

Webサイト : <https://www.sinko.co.jp/>

お問合せ先 : <https://www.sinko.co.jp/contactus/>

将来見通し等に関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。