



2026年6月25日

各 位

会 社 名 新明和工業株式会社

代 表 者 名 取締役社長 櫛原 敬士

(コード番号 7224 東証プライム)

問 合 せ 先 取締役 専務執行役員 経本部長 久米 俊樹

(TEL 0798-56-5010)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応に関するお知らせ（アップデート）

当社は、2026年6月25日開催の取締役会において、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」について現状の分析・評価を行い、内容をアップデートしましたので、お知らせいたします。

なお、詳細については、添付資料をご参照ください。

以上

資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応 (アップデート)

2026年6月25日

新明和工業株式会社

ShinMaywa
VISION WITH INSIGHT

現状認識

- 当社の資本コストは概ね5%、株主資本コストは概ね7%と認識。一般的に妥当とされている計算方法から算出される数値はもとより、定期的に複数の外部機関から取得することで、外部から要求される資本コストおよび株主資本コストを把握。
- 2026年3月期は、ROICは6.7%、ROEは9.7%と、資本コストおよび株主資本コスト共に自社が認識している水準を上回る。
- **PBR1倍以上を達成。**今後、さらなる向上に向けてROEとPERのいずれも向上させる必要あり。
- ROEは、収益性の改善が課題。
PERは、中期経営計画 [SG-2026] (2025年3月期～2027年3月期)の着実な実行とその浸透および情報開示の充実(時期、方法、内容)が課題。

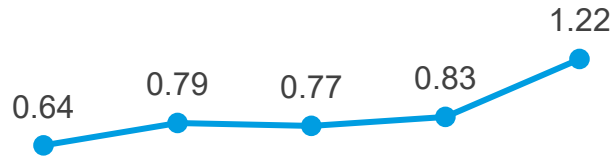
方針

- 当社が目指す2030年の姿を表した「長期ビジョン」の実現および長期経営計画 [SG-Vision2030] の各種指標への到達を目指し、[SG-Vision2030] を3つのPhase（段階・期間）に分け、各期間について中期経営計画を推進する。
- [SG-Vision2030] の目標水準およびPhase2となる [SG-2026] の目標
※ [SG-Vision2030] 売上高：4,000億円以上(うち、海外売上高：1,000億円以上)、ROE：12%以上、ROIC：10%以上
[SG-2026] 売上高：3,200億円(うち、海外売上高：800億円)、営業利益：180億円、ROE：10%以上、ROIC：7%以上

主な取り組み

- 事業ポートフォリオマネジメントの実行。ROICを基準に5事業を「成長力強化事業」と「収益力強化事業」に区分し、方針に基づく投資戦略を推進すると同時に、事業間のシナジー、外部との価値共創による新事業を創出。
- ROIC経営の浸透と推進。ROIC逆ツリー展開によるスループット拡大、運営費低減、大幅な生産性改善と、事業ポートフォリオ戦略に則った投資戦略によるROIC向上、財務の健全性を踏まえた資金調達。
- 積極的な成長投資(海外展開加速・戦略的M&A・新事業開発)、競争力強化投資(競争力強化・ITインフラ投資・設備更新強化)を実行。
- [SG-2026] 期間中の株主還元は、DOEを採用。DOE 3%を目途に配当を実施することにより、安定的かつ継続的な利益還元を実現。
- IR/SR活動の強化と情報開示の充実。役員の直接対応に加え、株主との対話で得られた意見や経営課題を、経営層にフィードバックする仕組みを継続。

PBRの推移



ROEの推移

[SG-2026] 目標：
10%以上



2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
3月期	3月期	3月期	3月期	3月期

PERの推移



2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
3月期	3月期	3月期	3月期	3月期

■ 2026年3月期の主な取り組み

- 収益拡大策の推進
(売価改定効果の刈り取り等)
- 適切な自己資本水準(※)を維持しつつ年間配当金を増配(前期比+4円)、ROEの分母をコントロール

(※)

自己資本比率	方針：40%以上	実績：42.2%
ネットD/Eレシオ	方針：0.5倍以内	実績：0.10倍

■ 2026年3月期の主な取り組み

- 中期経営計画 [SG-2026] 進捗状況の開示
- 決算説明資料のコンテンツ充実
⇒事業戦略 [防衛関連事業] のスライド追加など

[SG-Vision2030]

長期経営計画の10年間（2022年3月期～2031年3月期）を3つのPhase（段階・期間）に分け、各期間について中期経営計画を立案・推進することで、「長期ビジョン」の実現および各種経営指標への到達を目指します。

Sustainable Growth with Vision 2030 [SG-Vision2030]

価値創造による持続的成長



2025年3月期～2027年3月期をPhase2【拡大】とし、「長期ビジョン」を志向する第2ステップと位置付け、以下6つの基本方針を掲げて取り組んでおります。

基本方針

SG-2026

- 1 持続的成長の実現**
 - A) 海外展開加速：東南アジア・オセアニア・北米への展開強化
 - B) 戦略的M&A： 海外拡大、新事業創出への積極的活用
 - C) DX推進： データ活用による価値創造、新たなビジネスモデルの開発
 - D) 新事業創出： 事業シナジー、社外との価値共創による新事業創出
 - E) 防衛事業： 長年培った信頼と実績を礎とした事業基盤の拡充と事業拡大
- 2 事業ポートフォリオ・マネジメント**
 - A) ROICを基準に5事業を「成長力強化事業」と「収益力強化事業」に区分し、事業ポートフォリオ・マネジメントを実行
 - B) 事業ポートフォリオ戦略に基づいた投資および新事業創出で「SG-Vision2030」を志向
- 3 ROIC 経営の浸透と推進**
 - A) ROIC 逆ツリー展開： 全部門・グループ会社でのスループットの増大、運営費の低減、大幅な生産性の改善
 - B) キャッシュアロケーション： 事業ポートフォリオ戦略に則った投資戦略によるROICの向上、財務の健全性を踏まえた資金調達
- 4 人的資本の強化**
 - A) 成長戦略に則った人材の獲得と育成： デジタルリテラシー教育、グローバル人材教育、高度専門人材の獲得、戦略的な人材ポートフォリオ
 - B) 従業員エンゲージメントの向上： DE&I推進、従業員のキャリア形成支援、女性リーダーの育成
- 5 製品・サービスを通じた環境、社会への貢献**
 - A) 環境： GHG 排出量算定Scope1・2のグループ会社への展開および Scope3 導入、環境適合製品認定制度の検討
 - B) 社会： ステークホルダーへの提供価値の拡大による企業価値の向上
- 6 リスクマネジメント・コンプライアンスの強化**
 - A) リスクマネジメント： 気候変動や人権問題に起因する事業リスクのモニタリングとCSR対応。BCM/BCP対応、情報セキュリティ対策強化 など
 - B) コンプライアンス： コンプライアンス教育、コンプライアンス意識調査の継続実施、内部通報窓口の活用強化

経営指標	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (実績)	2027年3月期 [SG-2026] (目標値)	2027年3月期 (予想)
売上高	2,664億円	2,850億円	3,200億円	3,124億円
海外売上高	451億円	466億円	800億円	670億円
営業利益	139億円	163億円	180億円	170億円
為替レート (1USドル)	152.1円	151.1円	140円 (設定値)	150円 (設定値)

[SG-2026] 3カ年計画（累計）

キャッシュIN

追加資金調達
100～200億円

獲得営業CF
400～500億円

キャッシュOUT

成長投資
200～270億円

競争力強化投資
200～300億円

株主還元
100～130億円

[SG-2026] 3カ年計画（累計）見通し

獲得営業CF 3カ年予定：707億円（27年3月期 195億円）

利益増加の影響および運転資本の減少により、営業キャッシュフローが増加
※試験研究費は投資(成長/競争力強化)支出として計上

成長投資 3カ年予定：270億円（27年3月期 228億円）

海外展開および業界再編など、M&Aを含む「成長投資」に関して、3カ年計画を推進中

競争力強化投資 3カ年予定：430億円（27年3月期 205億円）

特装車事業の増産および生産性改善に向けた設備投資を継続。また防衛関連事業への開発投資および設備投資を増額

追加資金調達 3カ年予定：100億円（27年3月期 119億円）

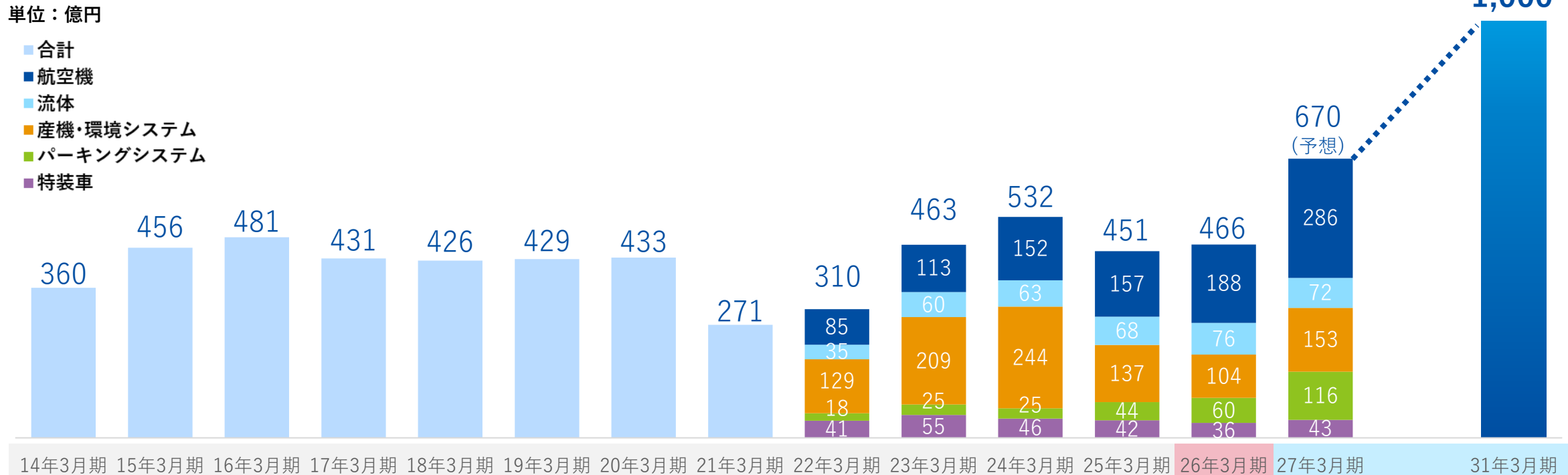
営業キャッシュフローは増加も、重点的な成長投資の実施に向けた資金調達の実施により、3カ年で100億円の有利子負債増加

株主還元 3カ年予定：107億円（27年3月期 38億円）

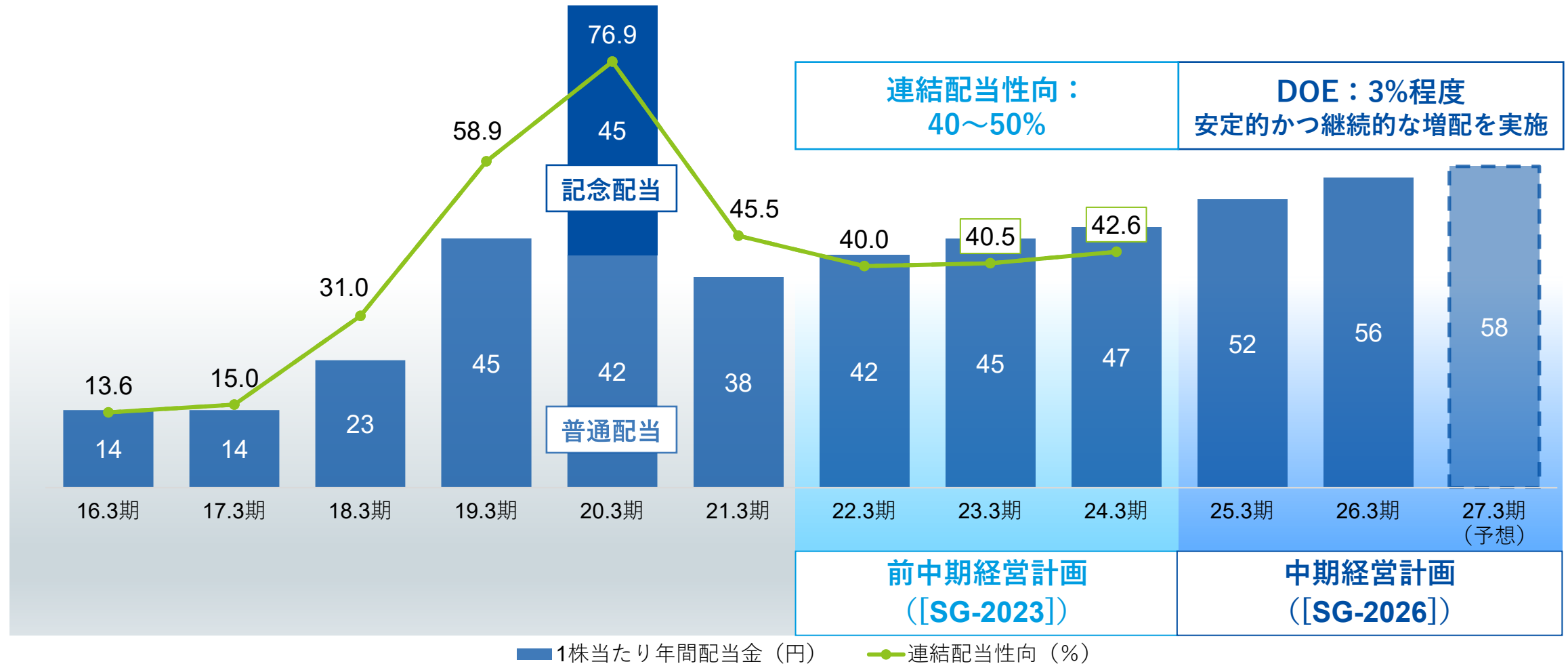
安定的かつ継続的な増配の実施に向け、DOE3%程度を目途に配当を実施

[SG-2026] 売上目標（800億円）達成に向けての取り組み

- (特装車) 海外企業M&A/アライアンスの積極的な推進、輸出売価改善、豪州向け輸出の再開、ODA/OSA案件の受注継続、Thai ShinMaywaの生産能力強化・タイ国内販売強化、現地ニーズを反映した製品の輸出の拡大。
- (パーキング) 駐車設備：M&A及びアライアンス先との提携による製品網の拡充、及び現地ニーズ適合仕様品の投入により、台湾・東南アジア（タイ・ベトナム）での受注競争力強化。空港設備：アジア各国拠点の供給能力強化、営業戦略地域の拡大・新市場参入、低価格市場向け製品の投入、先進仕様による顧客囲い込み、保守契約の獲得拡大
- (産機) 線処理システム：CASEの発展により新たに需要増加する特殊電線の自動加工装置を開発し、東南アジア・北米・中国でのシェア拡大とインド・欧州などの新市場開拓。
- (流体) Thai ShinMaywaでの水中ポンプ生産ラインアップ拡充とコスト競争力強化による東南アジア圏での受注拡大。ほか、新市場進出に向けた調査、パートナー模索
- (航空機) ターボプロワ製品競争力強化（小型戦略機種種の展開、磁気軸受機種開発）による中国でのシェア拡大とインド市場での販売強化。
- (航空機) ボーイング製品主要部品の増産への対応および売価改善、エアバス他航空機メーカーからの新規受注獲得。



1株当たり配当金と連結配当性向の推移



基本方針

「情報開示⇒投資家との対話⇒経営への反映」のサイクルを回し、企業価値向上を図る

情報開示の充実

- 投資家の対話で得られた意見や経営課題を各種開示資料に反映させ、コンテンツを充実
- 決算短信と同時に決算説明資料（日・英）を開示
- リサーチ会社と契約し、四半期毎に企業分析レポート（日・英）を更新



IR説明会開催

- 代表取締役社長が説明
- IR説明会の資料（日・英）、当日の動画、質疑応答をウェブサイトに掲載
- 提携企業の配信チャンネル等を活用し、説明会のスクリプト（日・英）をタイムリーに配信

経営への反映

- 対話で得られた関心、意見、経営課題等を四半期毎に取締役会にフィードバック
- 認識した経営課題等を適宜経営施策に反映

投資家との対話（IR・SR）

- 個別面談を重視。投資家から依頼があった場合はすべて対応
- 代表取締役社長、取締役専務執行役員を中心に対応
- 投資家の関心、意見、経営課題等を収集

- 2026年3月期はIR説明会の他に、個別の株主・投資家等の対話を計112回実施
- 対話で得られた機関投資家意見や経営課題等は、四半期毎に取り纏め、取締役会へ継続的にフィードバック

①IR説明会等

		主な当社対応者
5月	IR説明会・動画配信	代表取締役社長、取締役常務執行役員

②IR面談

	実施回数	主な当社対応者
バイサイド	91	代表取締役社長、取締役常務執行役員、IR部門
セルサイド	9	取締役常務執行役員、IR部門

③SR面談

	実施回数	主な当社対応者
議決権行使助言会社	1	取締役常務執行役員、法務部門、経営企画部門、IR部門
バイサイド	11	取締役常務執行役員、法務部門、経営企画部門、IR部門

※主な当社対応者は、2026年3月期当時の役職で記載しております。

IR

- 業績は良くなってきているものの、セグメントが多く、コングロマリットディスカウントにつながっている印象。
株価を上げるためにも、事業ポートフォリオを議論し、より一層整理した状態にして、次期中期経営計画で開示してほしい。
- 株価の上昇余地はなお残っている。決算説明資料の防衛関連事業のスライドに「目標の利益率」が掲載されると、より株価にインパクトがある。防衛関連銘柄に対する株式市場の「期待値」を持続させるためにも、検討してほしい。
- 特装車が3回目の価格改定を実施し、2~3年後の利益率が改善されるストーリーが見えてきた中、防衛関連事業を「成長の中核を担うドライバー」と明確にすることで、さらに株価・PER・PBRが上昇するものと推察する。
現状（2025年8月末時点）ではPERは10倍程度だが、防衛関連事業の将来の売上成長、利益率を示し、株式市場から「正当な評価」を得られると、PERも15~16倍程度となり、結果としてPBRも改善されるはず。
- 特装車の売上比率が高い中で、特装車の利益率を現中期経営計画でどこまで改善できるか、次期中期経営計画でどこまで伸長できるかが課題。収益性向上の確度が高まり、市場に伝えることができれば、企業価値向上につながる。
- 主力事業の特装車は、ここ5年ほど「海外も案件があれば」と言い続けてきたが、結果が出ていない。
一方で、競合企業であるK社は海外進出に注力している。
特装車事業において、「海外進出が必要である」と本気で考えているのであれば、足りていないもの・変化させるべきことは何か（体制、リソース等）を真剣に考えてほしい。
- 社長は、さまざまなステークホルダー（投資家・従業員・地域社会など）と対話する必要がある。
「収益性を一番大切にしたい」とのことだが、新社長に就任したこのタイミングで「経営として何を重視（何を一番大事に）していくのか」を、社内・社外に明確に示してほしい。

SR

- 独占禁止法違反の再発防止策（教育、社内リーニエンシー制度、競合他社接触制限）が形骸化せず、継続的に運用されている状況を統合報告書等で開示してほしい。
- 社外取締役の実効性に注目している。
社外取締役が議論にどう関与し、どのような意見（特に反対意見やストッパー機能）を出したのか、統合報告書の座談会や対談形式で具体的に開示してほしい（一人一人の考え方・具体的な意見が知りたい）。
また、女性取締役の比率が高い点も評価しているので、多様性の観点でガバナンスがどう変化したのか（どのように機能しているのか）もわかるような開示を検討してほしい。
- スキルマトリックスについて、「○」が付く基準の明確化・定義の開示や、スキルの濃淡（◎と○の使い分けなど）を示すことで透明性を高めてほしい。
- 各事業がどのような規模でどのようにROIC向上に貢献していくか（事業別のROIC）を見せる会社が増えている。
「縦軸：成長性、横軸：ROIC」の4象限などで、事業ごとのROICのポートフォリオを示すことも検討してほしい。
- エンゲージメントサーベイの頻度は、2年に1回ではサイクルが遅い。
可能な限り年1回の実施とし、課題と改善策のPDCAを開示してほしい。
- TCFDにおける財務影響については、「大・中・小」でも構わないので開示してほしい。
- 役員報酬の算定方法をマトリックスで具体的に開示している企業は少なく、評価する。
今後は、利益・ROEだけでなく、中長期でサステナビリティ（従業員エンゲージメント、気候変動など）のKPIを組み込むことも検討してほしい。

本資料は、新明和工業株式会社（以下「当社」といいます。）またはそのグループ会社（以下「当社グループ」といいます。）に関連する見直し、方針、経営戦略、目標、予定、事実の認識・評価などといった、将来に関する記述をはじめとする過去の事実以外の情報（以下「将来情報」といいます。）を含む場合があります。また当社の経営陣は将来情報に関する発言を行うことがあります。これらの将来情報の記載は、当社が入手した情報に基づく、本資料の日付（またはそこに別途明記された日付）時点における当社の予測を基礎として記載されているに過ぎません。また、見直し・目標等を策定するためには、過去の事実以外に、一定の前提（仮定）を使用しています。これらの記述ないし事実または前提（仮定）については、その性質上、客観的に正確であるという保証も将来その通りに実現するという保証もありません。

したがって、将来情報は、不確実性やリスク要因をあわせて考慮する必要がある点にご留意ください。当社の実際の業務・業績に著しい悪影響を及ぼす可能性がある重要なリスク要因は多数ありますが、これらに関する追加情報については、当社の決算短信、有価証券報告書等の当社の各種開示書類にも詳細な記載がございますので、ご参照ください。

なお、本資料における将来情報に関する記述は、上記のとおり本資料の日付（またはそこに別途明記された日付）時点のものであり、本資料の作成日以降に生じた事情により、将来情報に変更があった場合でも、当社はそれらの情報を最新のものに随時更新するという義務を負いかねますのでご了承ください。

また、本資料に記載されている当社ないし当社グループ以外の企業等にかかわる情報や意見は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。なお、本資料で使用するデータおよび表現等の欠落、誤謬、本情報の使用により引き起こされるいかなる損害等についても、当社は責任を負いかねますのでご了承ください。

本資料は、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的として作成されたものではありません。投資に関する判断は、投資家各位の判断において行っていただきますよう、お願いいたします。

新明和工業株式会社