



# 2023年3月期 第2四半期 業績の概況

2022年11月30日  
新東工業株式会社

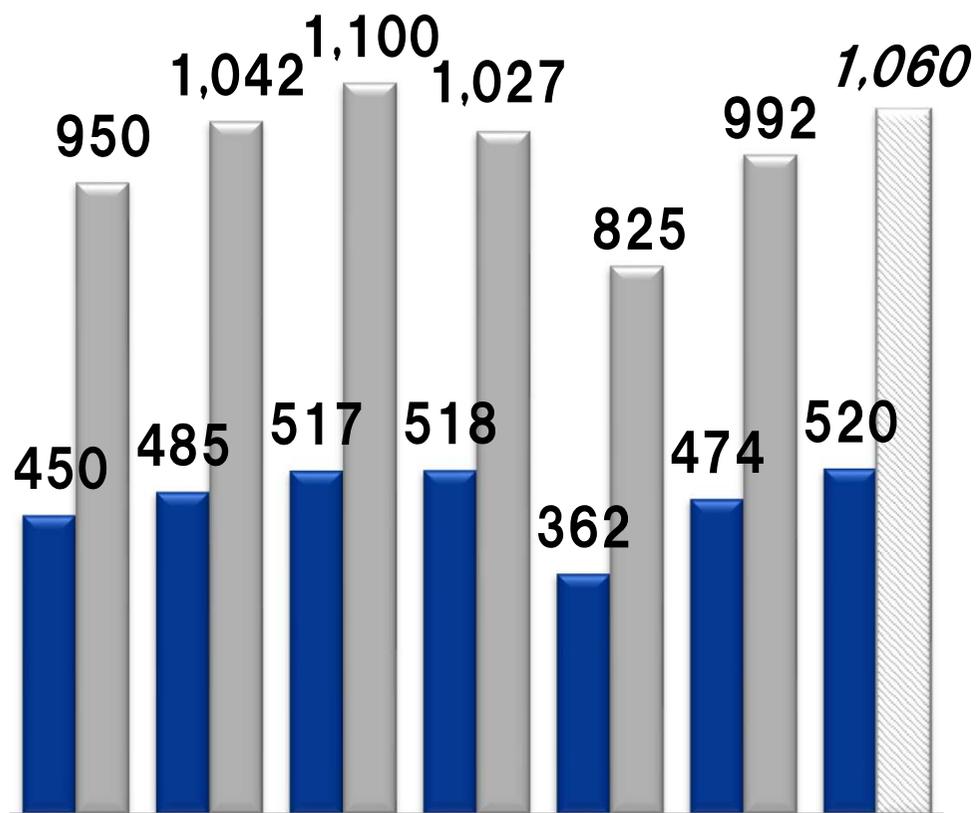
# I. 第2四半期の概況と通期の見通し

## II. 中期経営計画の進捗状況

## III. 投資、配当情報

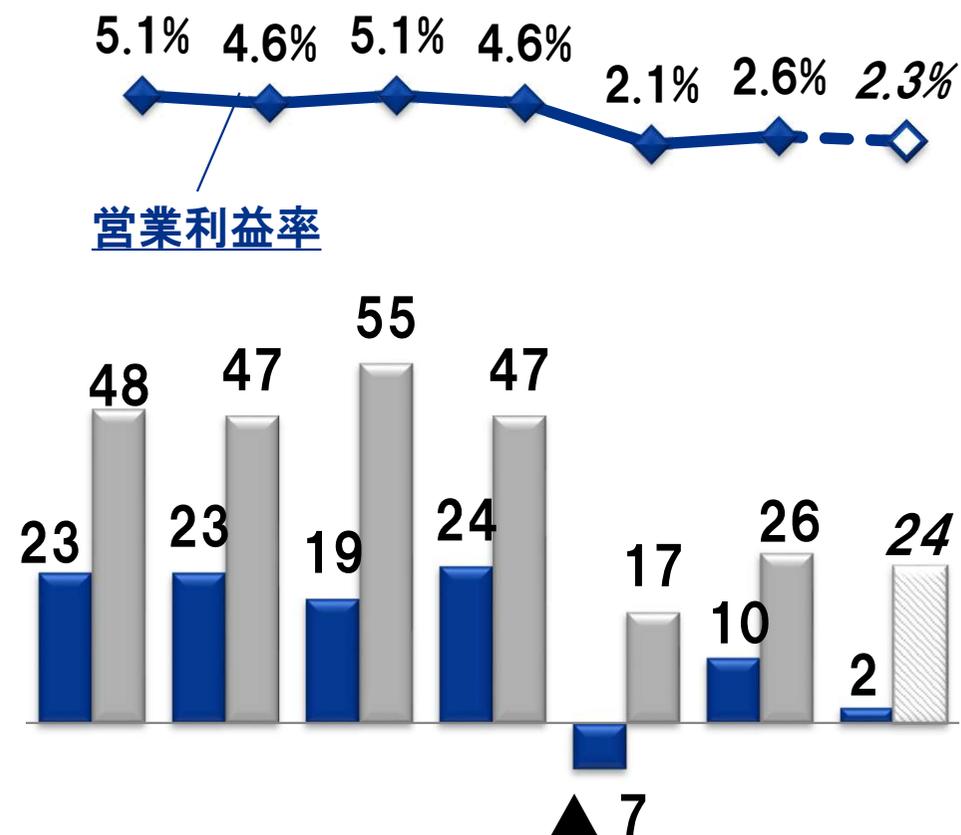
# I-1. 売上高・営業利益

## 売上高の推移（単位：億円）



上期通期 上期通期 上期通期 上期通期 上期通期 上期通期 上期通期 上期通期 上期通期  
 '17/3 '18/3 '19/3 '20/3 '21/3 '22/3 '23/3

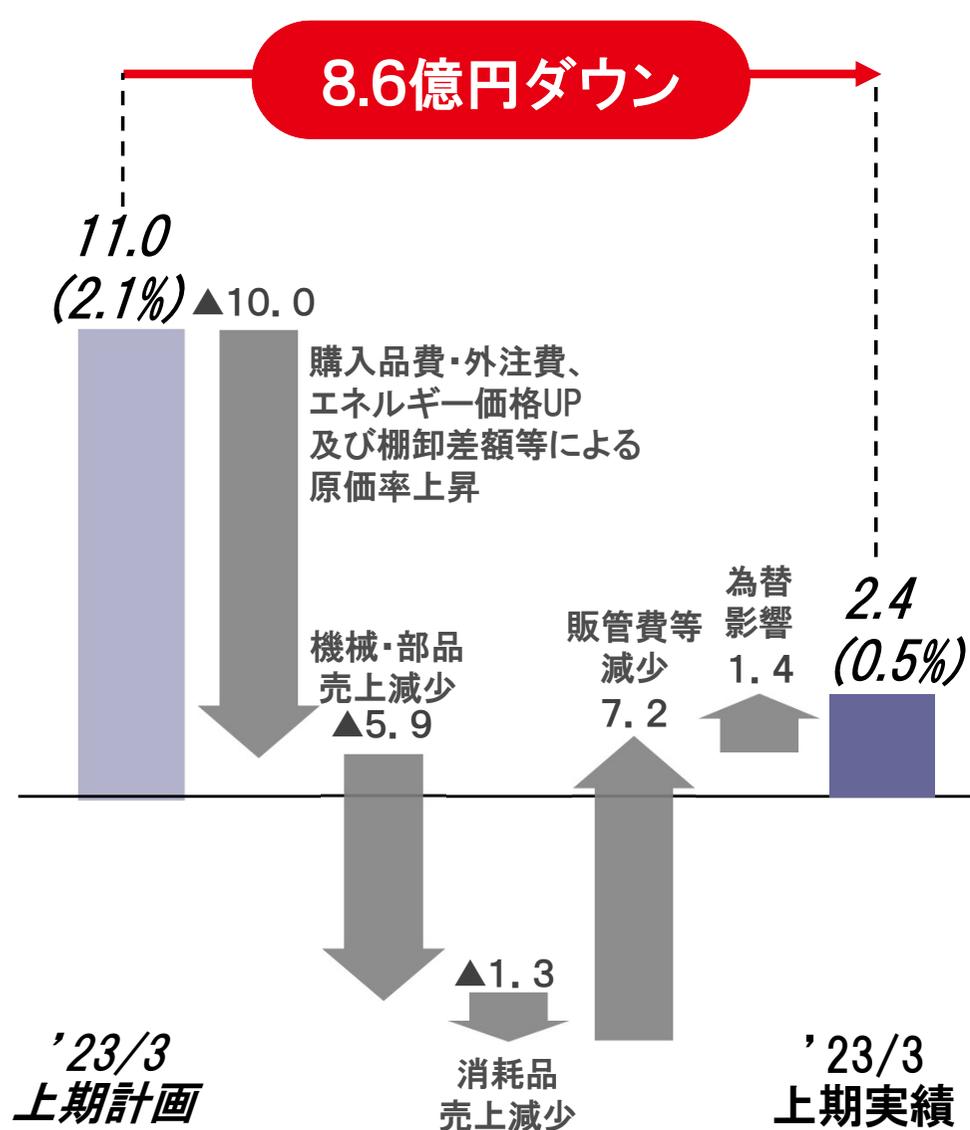
## 営業利益の推移（単位：億円）



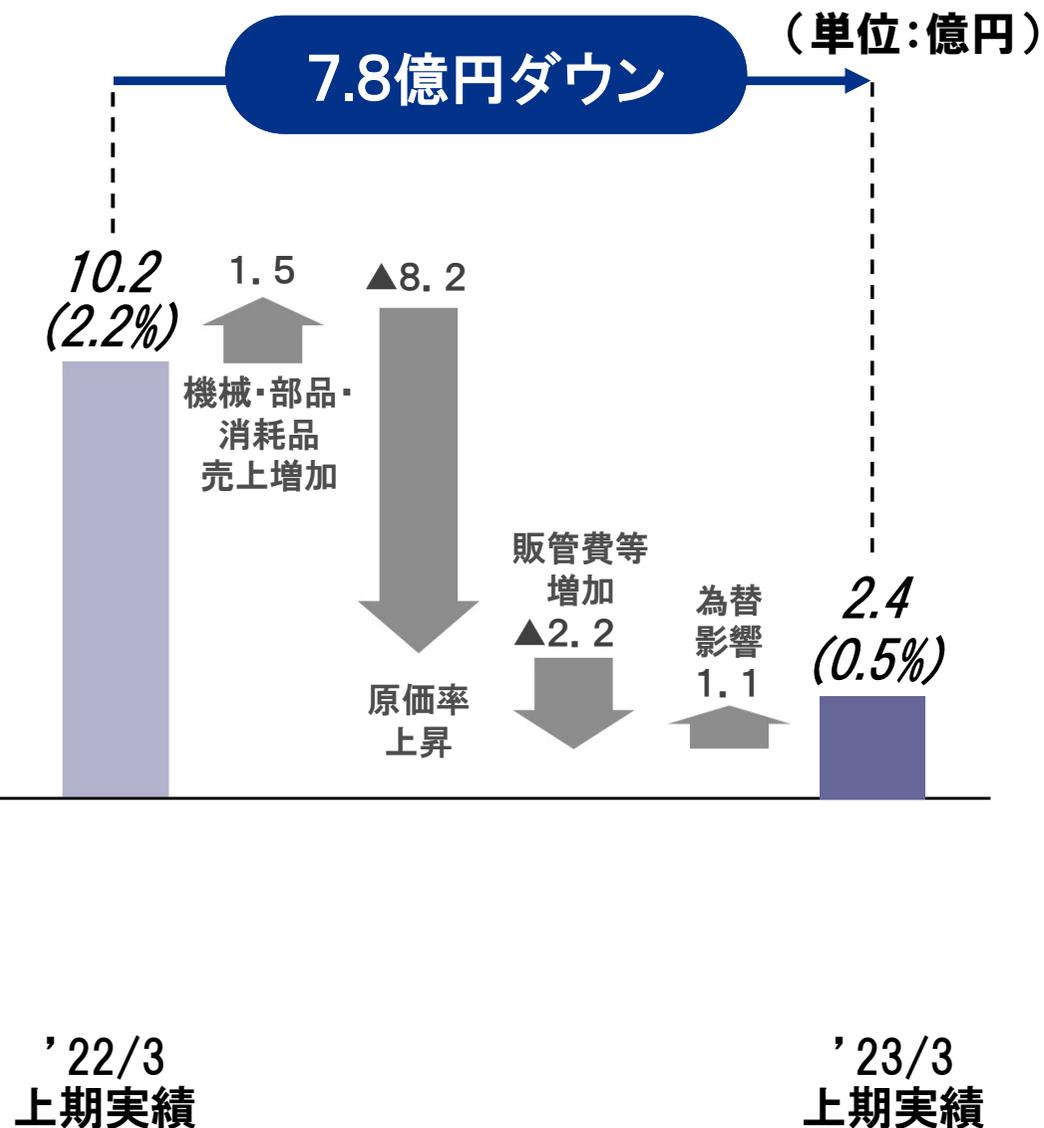
上期通期 上期通期 上期通期 上期通期 上期通期 上期通期 上期通期 上期通期 上期通期  
 '17/3 '18/3 '19/3 '20/3 '21/3 '22/3 '23/3

# 1-2. 営業利益 差異要因

## 計画との比較

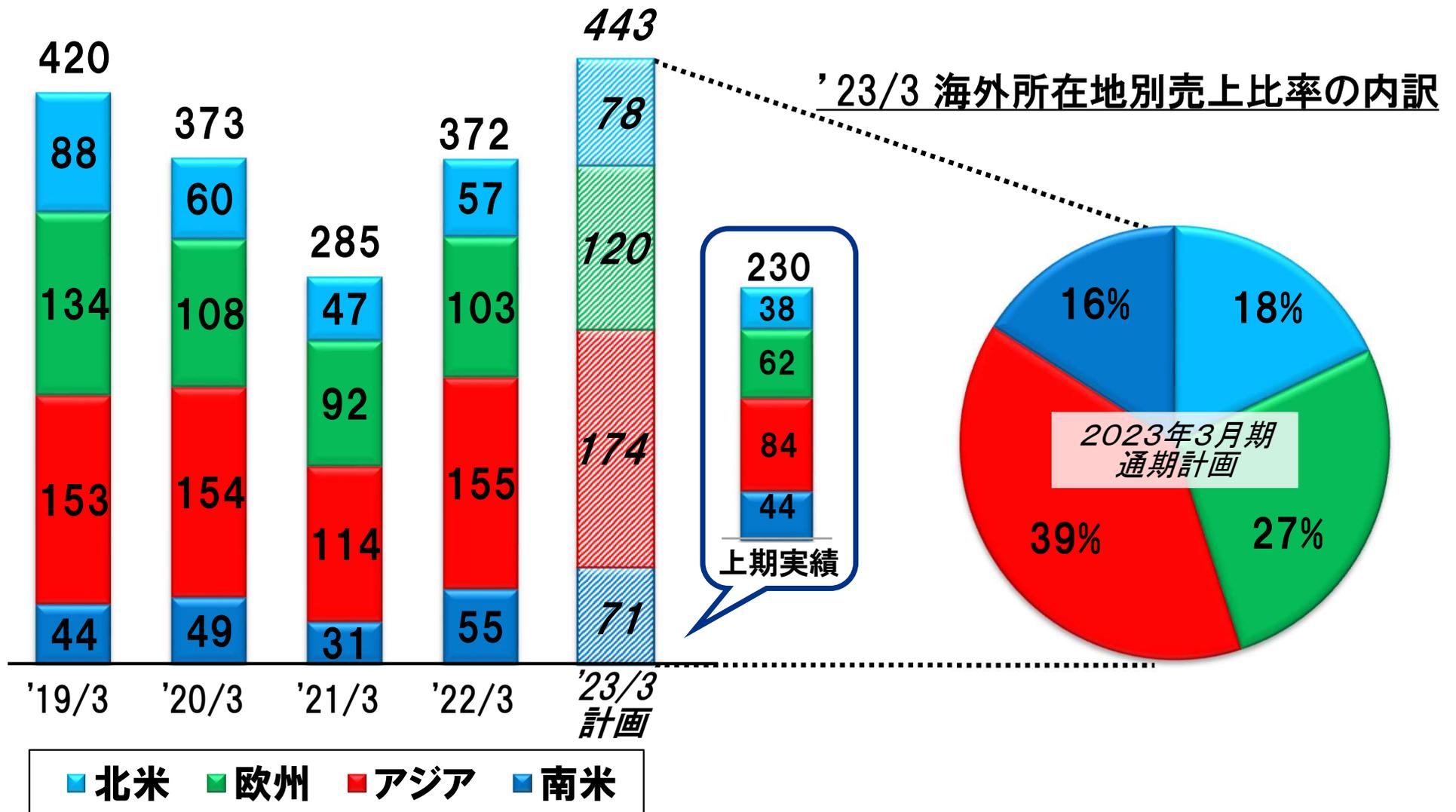


## 対前年同期実績との比較



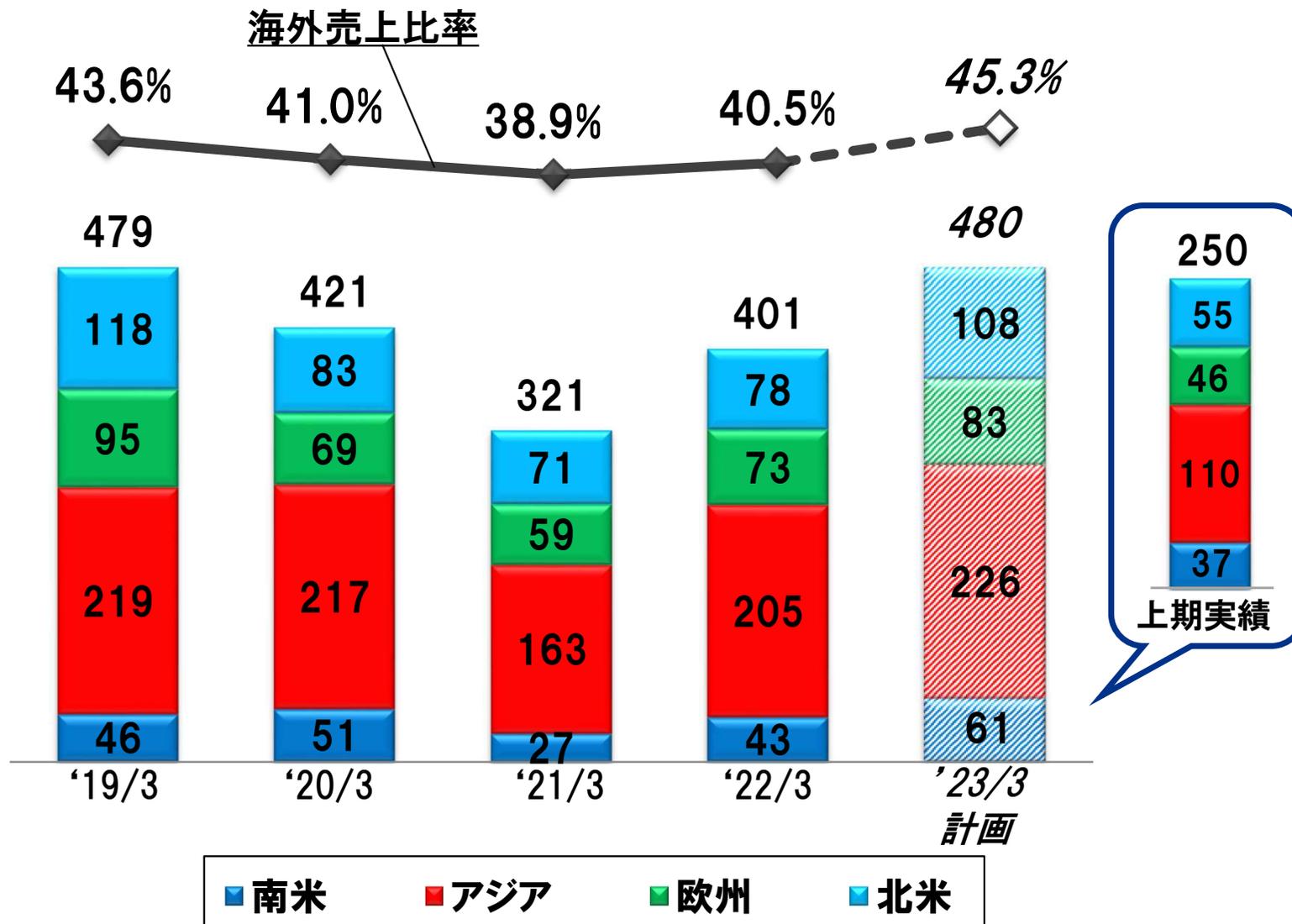
# I-3. 海外所在地別 売上高

## 海外所在地別 売上高の推移（単位：億円）



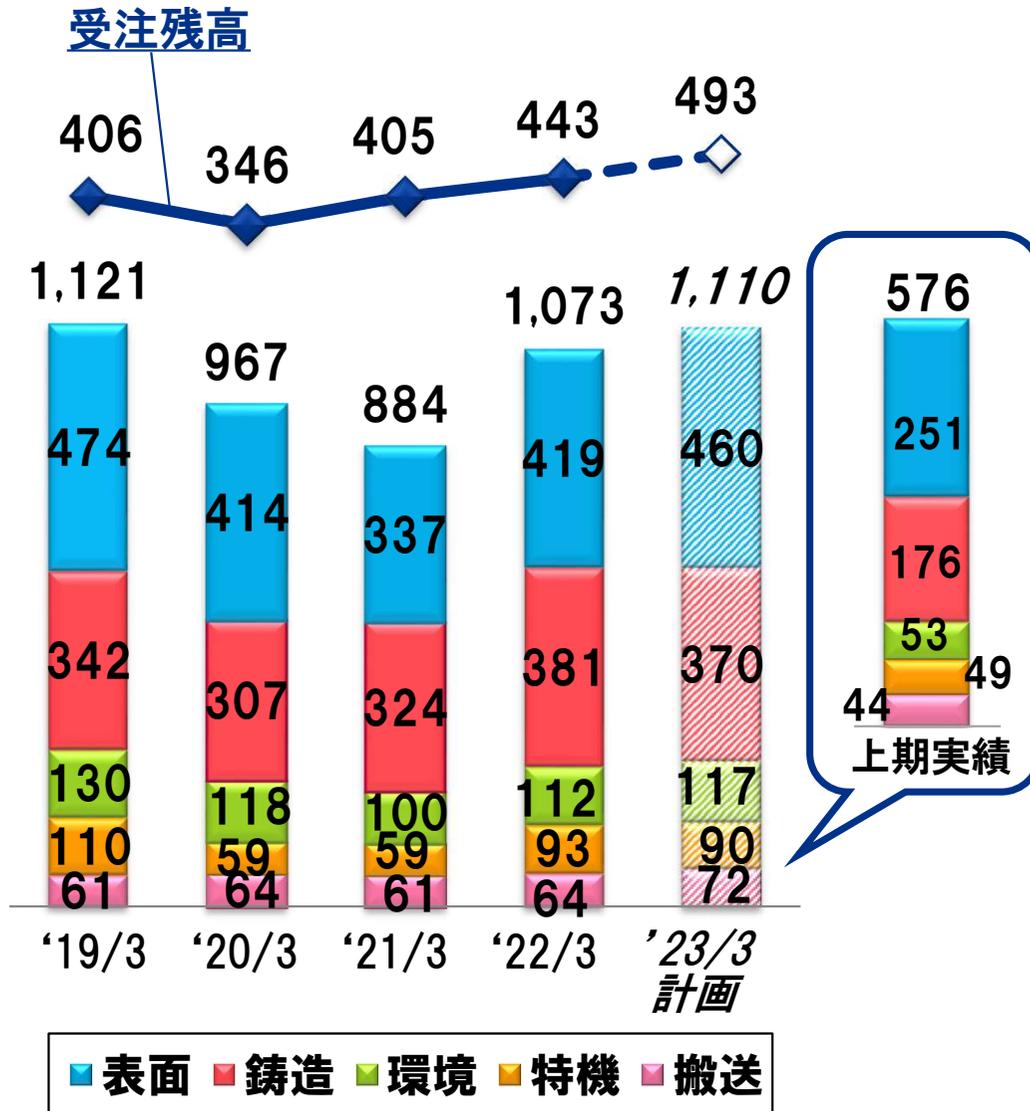
# I-4. 海外納入地域別売上高

海外納入地域別売上高推移 (単位: 億円)



# I-5. 受注高・受注残高

受注高 & 受注残高の推移 (単位:億円)



受注残高(事業別)内訳 (単位:億円)

	'22/3	'22/9	'23/3 計画
表面処理	60	88	79
鋳造	259	251	265
環境	44	52	56
特機	58	71	66
搬送	20	36	24
<b>合計</b>	<b>443</b>	<b>500</b>	<b>493</b>

# I-6. セグメント別の状況（まとめ）

（単位：百万円）

		'22/3上期 実績	'23/3上期 実績	増減額	増減率
全体	売上高	47,443	52,007	4,563	9.6%
	営業利益	1,029	243	▲785	—
	営業利益率	2.2%	0.5%	▲1.7%	—
		'22/3上期 実績	'23/3上期 実績	増減額	増減率
表面処理事業	売上高	20,684	22,316	1,631	7.9%
	セグメント営業利益	1,344	1,070	▲273	▲20.3%
	セグメント営利率	6.5%	4.8%	▲1.7%	—
鑄造事業	売上高	15,524	18,764	3,240	20.9%
	セグメント営業利益	▲145	▲210	▲64	—
	セグメント営利率	▲0.9%	▲1.1%	▲0.2%	—
環境事業	売上高	5,240	4,686	▲553	▲10.6%
	セグメント営業利益	464	195	▲269	▲57.9%
	セグメント営利率	8.9%	4.2%	▲4.7%	—
特機事業	売上高	3,403	3,740	337	9.9%
	セグメント営業利益	▲310	▲331	▲20	—
	セグメント営利率	▲9.1%	▲8.8%	0.3%	—
搬送事業	売上高	2,901	2,912	11	0.4%
	セグメント営業利益	274	144	▲129	▲47.2%
	セグメント営利率	9.4%	5.0%	▲4.5%	—

＜機械・部品＞

【上期】鉄骨業界へのシェアUP、電子業界への深耕により物量確保

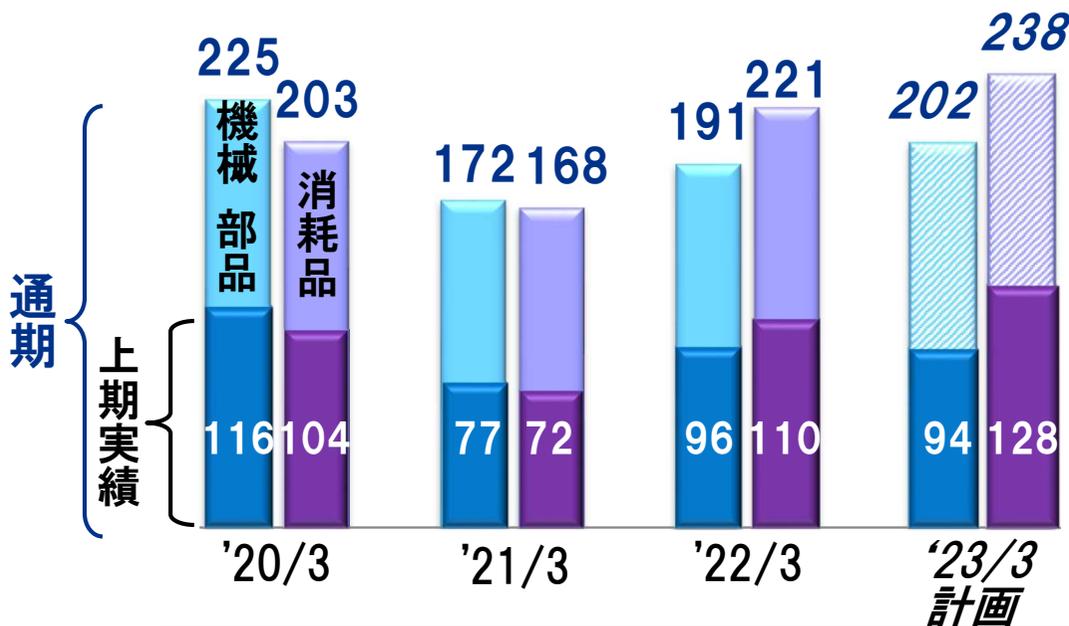
【下期】既存商品にソフト・システムを付加し、グレードアップ

＜消耗品＞

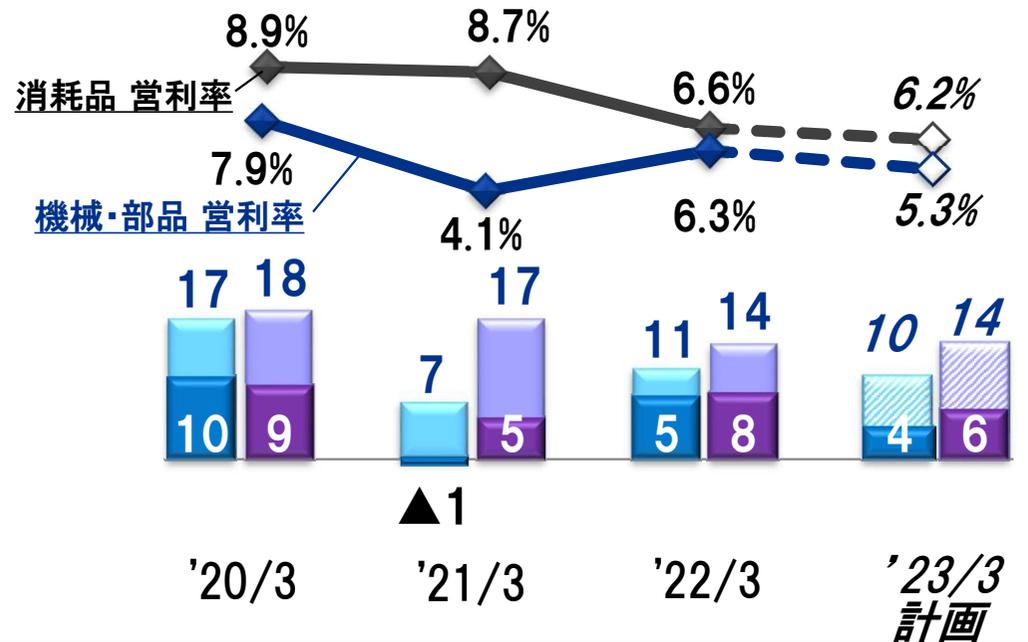
【上期】原材料・エネルギーの高騰分は価格に反映出来たものの、中国他コロナ等により購買抑制が継続し、販売量に影響

【下期】電気代・運賃上昇対応の価格改定推進

売上高の推移（単位：億円）



営業利益の推移（単位：億円）

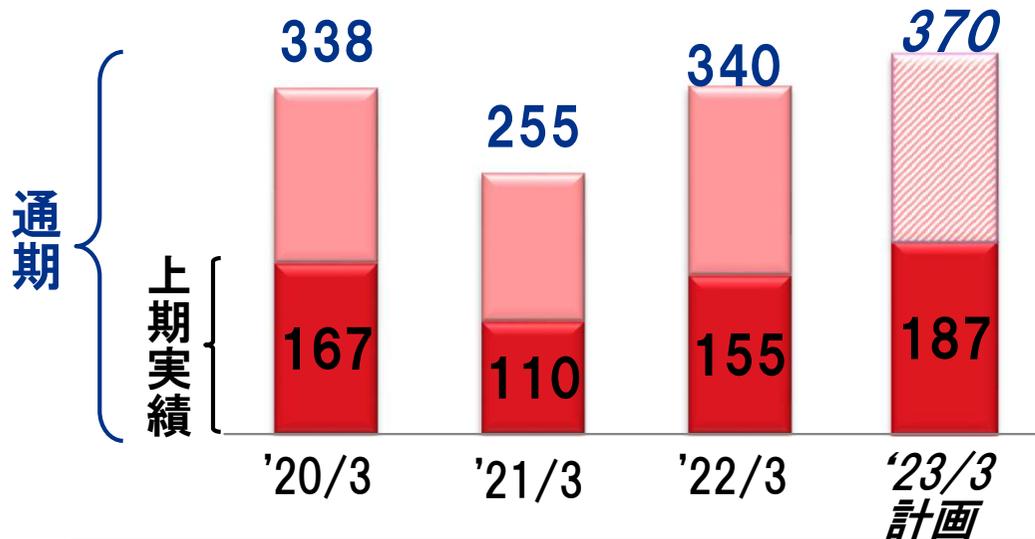


# sinto FOUNDRY INTEGRATION

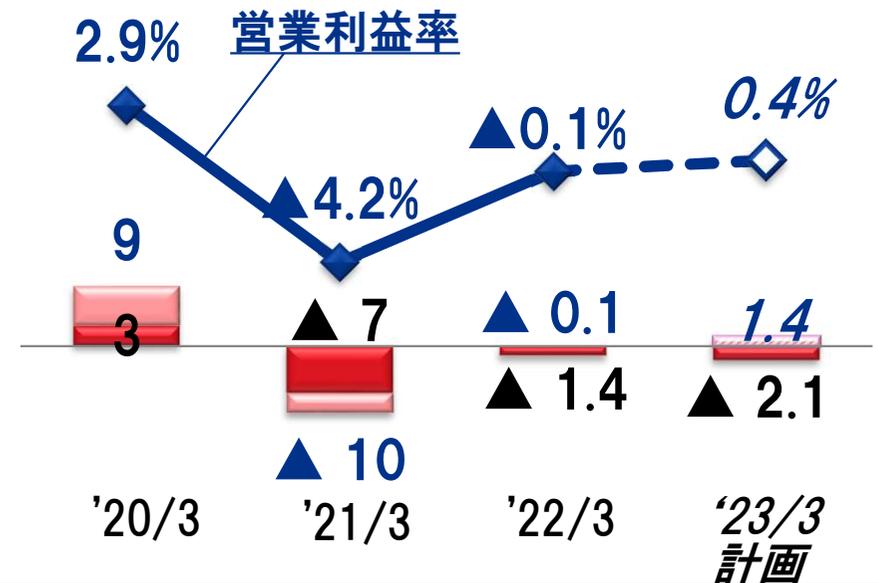
【上期】大型プラント案件は堅調、見積価格と発注価格の差異が課題

【下期】ショーケースとする会社を選定し、ソフト商品の展開を加速

売上高の推移（単位：億円）



営業利益の推移（単位：億円）

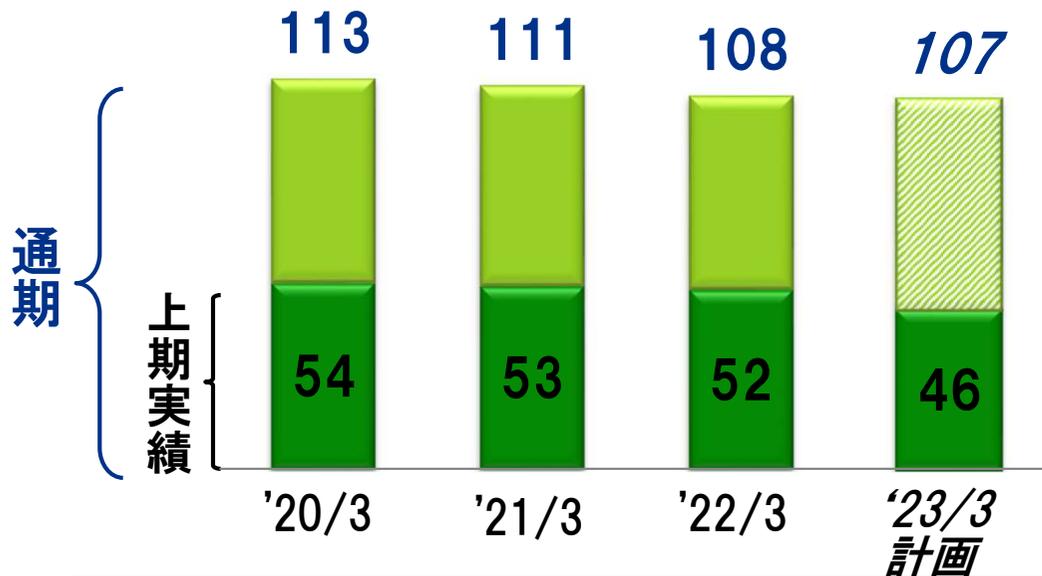


# sinto WELLNESS CREATION

【上期】火災・爆発対策の提案による環境関連商品の販売促進を進め受注活動は順調。  
一方で電気部品長納期化や、お客様都合により次期以降の売上となった

【下期】火災対策ブランド確立に向けたシステムバリエーションの拡充、カーボンニュートラルへの対策、働く人の安全と健康につながる“見える化”商品展開

売上高の推移（単位：億円）



営業利益の推移（単位：億円）

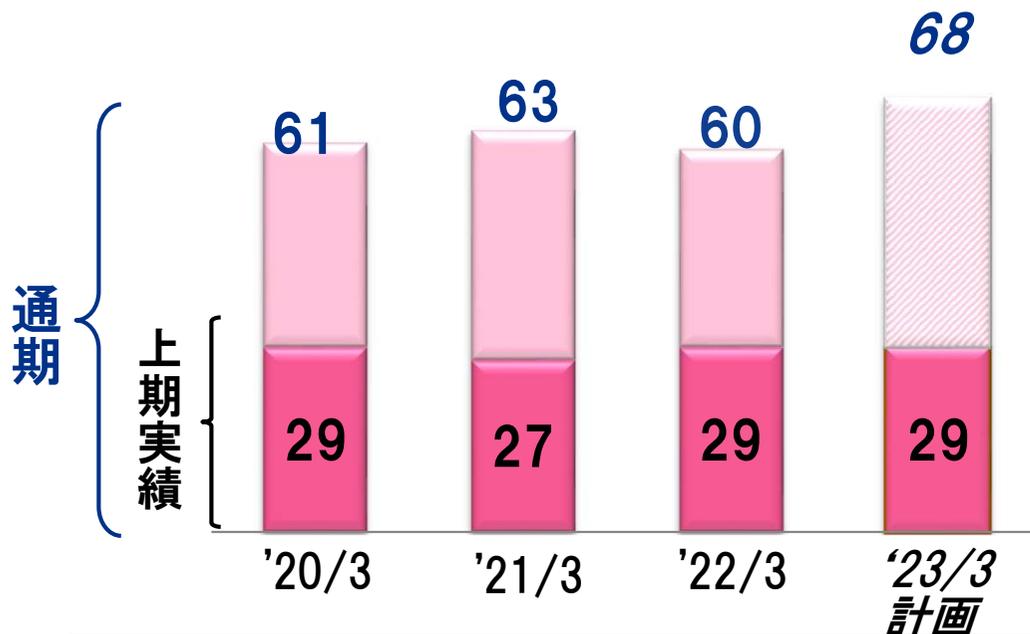


# 【搬送事業】

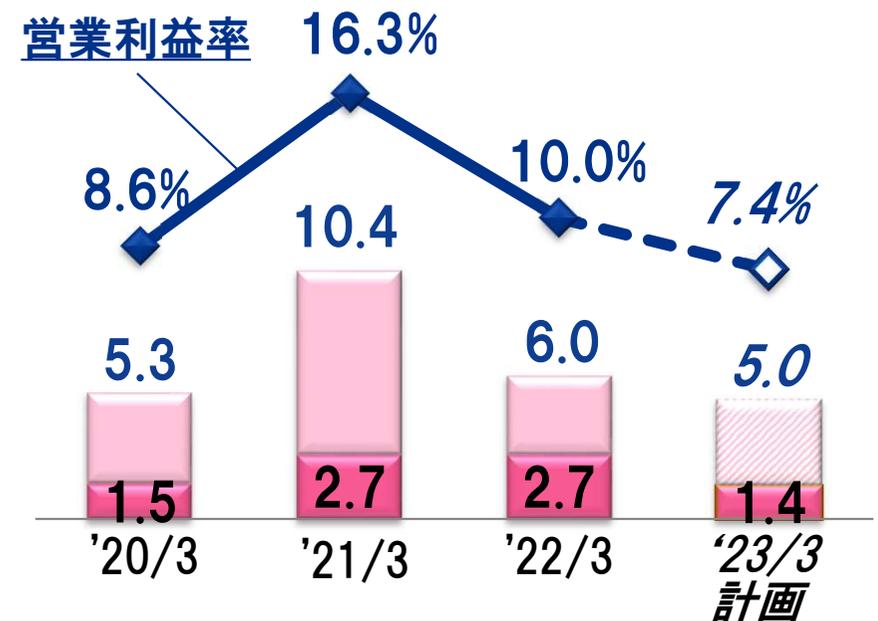
【上期】通販企業の配達拠点向けリフト・コンベアの案件等、物流業界で好調に推移し増収  
 原材料等の調達コストが収益影響の要因であったが、次期以降では挽回見込

【下期】物流倉庫、トラックヤード関連商品の取り組みの加速

売上高の推移（単位：億円）



営業利益の推移（単位：億円）

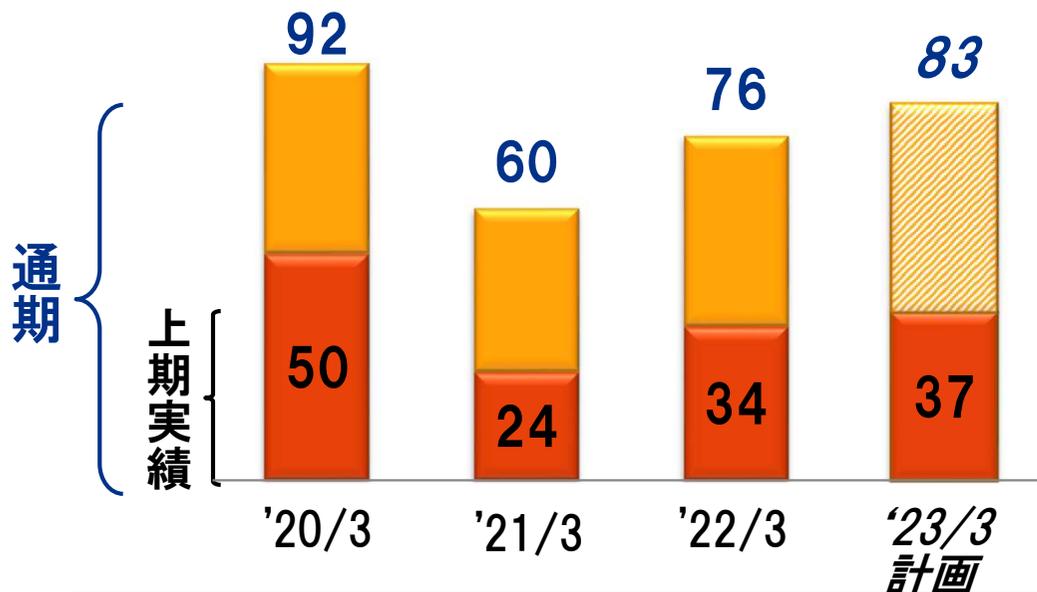


# 【特機事業】

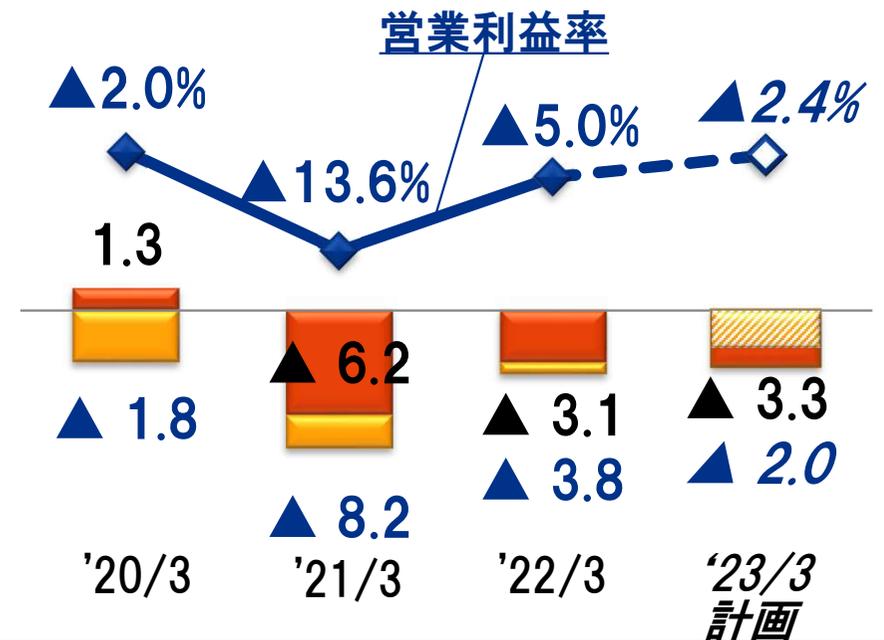
【上期】車載向け二次電池市場に対する高圧ロールプレス、圧入・カシメ市場に対するサーボシリンダが好調に推移。新規事業は販売促進中で先行投資の状況

【下期】新規事業の知名度アップに向けた販売促進の拡充

売上高の推移（単位：億円）



営業利益の推移（単位：億円）



▶ 売上は計画を達成も原価率上昇により営業利益は未達成

---

▶ 受注高・受注残高はコロナ禍から回復の兆しがあり増加

---

- 売上高	52,007百万円 (対前年同期比9.6%増)
- 営業利益	243百万円 (対前年同期比76.3%減)
- 経常利益	1,473百万円 (対前年同期比22.2%減)
- 当期利益	741百万円 (対前年同期比36.4%減)
- 受注高	57,650百万円 (対前年同期比12.6%増)
- 受注残高	50,032百万円 (対前年同期比24.9%増)

# I-8. 2023年3月期 業績予想について

(単位:百万円)

	22年3月期 実績	23年3月期 予想(8/4)	23年3月期 修正予想	前期比	予想(8/4)比
売上高	99,247	104,000	106,000	6,753	2,000
受注高	107,300	107,000	110,000	3,700	4,000
営業利益	2,606	3,700	2,400	▲206	▲1,300
営業利益率	2.6%	3.5%	2.3%	▲0.3%	▲1.2%
経常利益	4,478	4,900	4,500	22	▲400
当期純利益	2,835	3,100	2,700	▲135	▲400

- 下期は回復基調
- 上期の減益分は補えず

	上期実績	下期計画
売上高	52,007	53,993
受注高	57,650	52,350
営業利益	243	2,157
営業利益率	0.5%	3.9%
経常利益	1,473	3,027
当期純利益	741	1,959

**I. 第2四半期の概況と通期の見通し**

**II. 中期経営計画の進捗状況**

**III. 投資、配当情報**

# II. 中期経営計画 “Plus”



環境にPlusになる事を



次の世代にPlusになる事を



社会にPlusになる事を



お客様に  
新たな価値をPlus



私たち自身に新たな技能・技術をPlus

## II. 中期経営計画で目指す姿

### 事業の方向性

サステナビリティ社会実現へ

デジタル活用でサポートを進化

既存事業のレベルアップ

新市場・新分野で事業拡大へ

**お客様に選ばれ続ける**

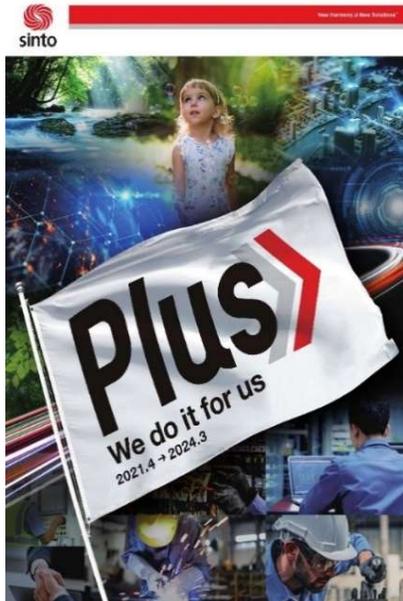
お客様数 30,000 → 32,500へ

■ 営業利益率

■ EBITDA

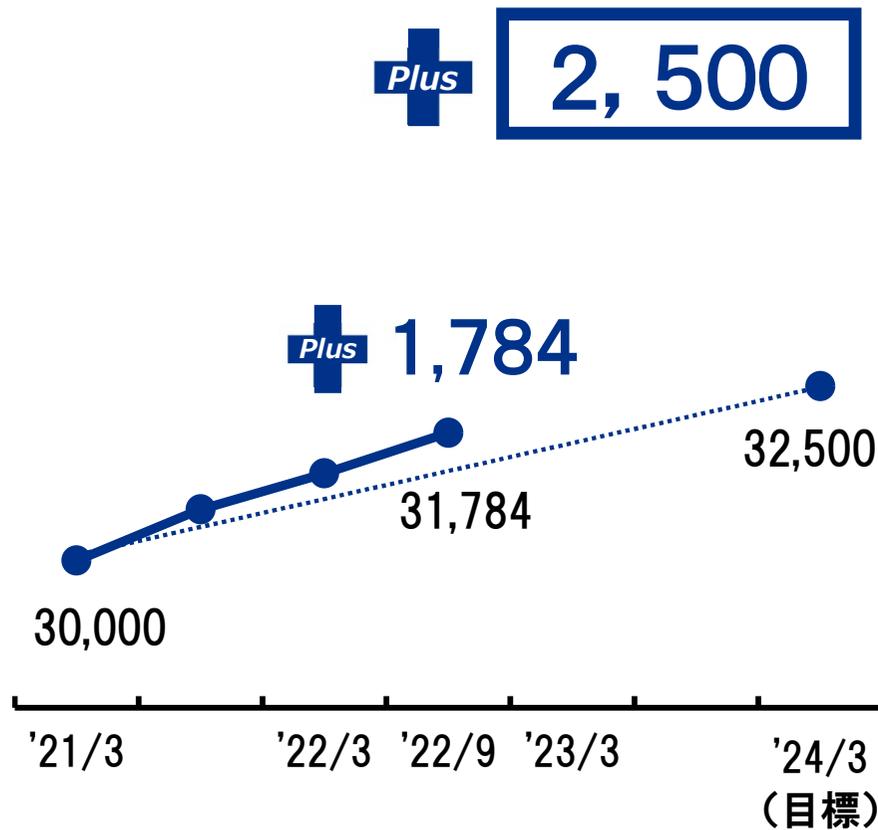
8%以上

100億円以上

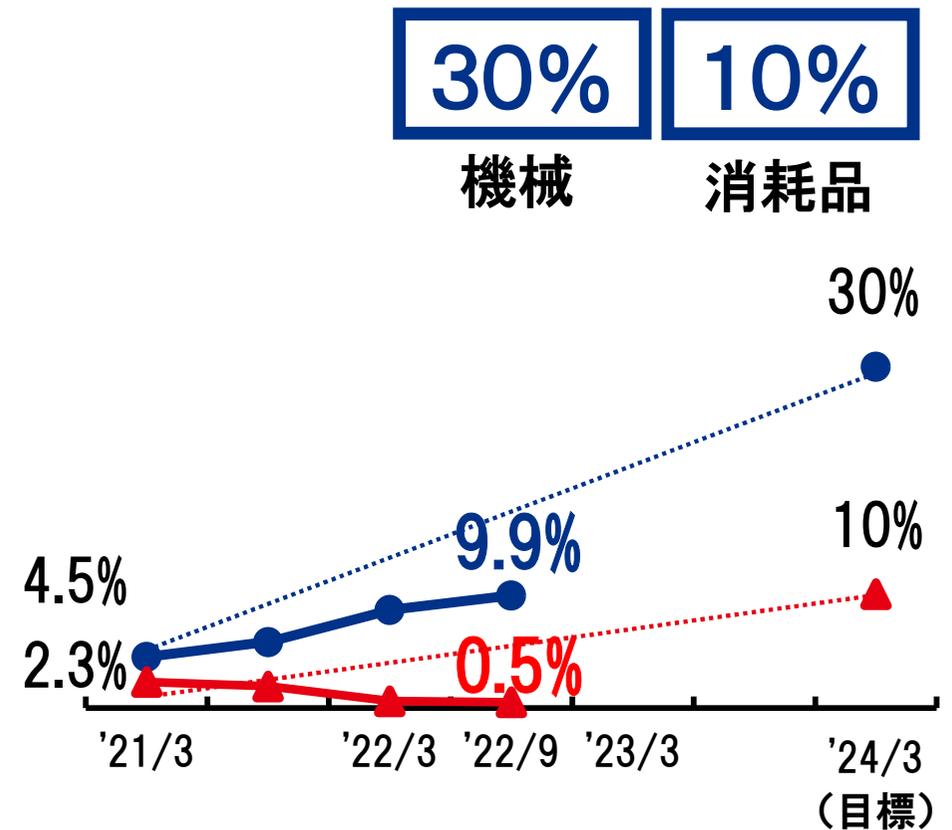


# II-1. 中期経営計画における現在位置と見通し①

## ■新規お客様数

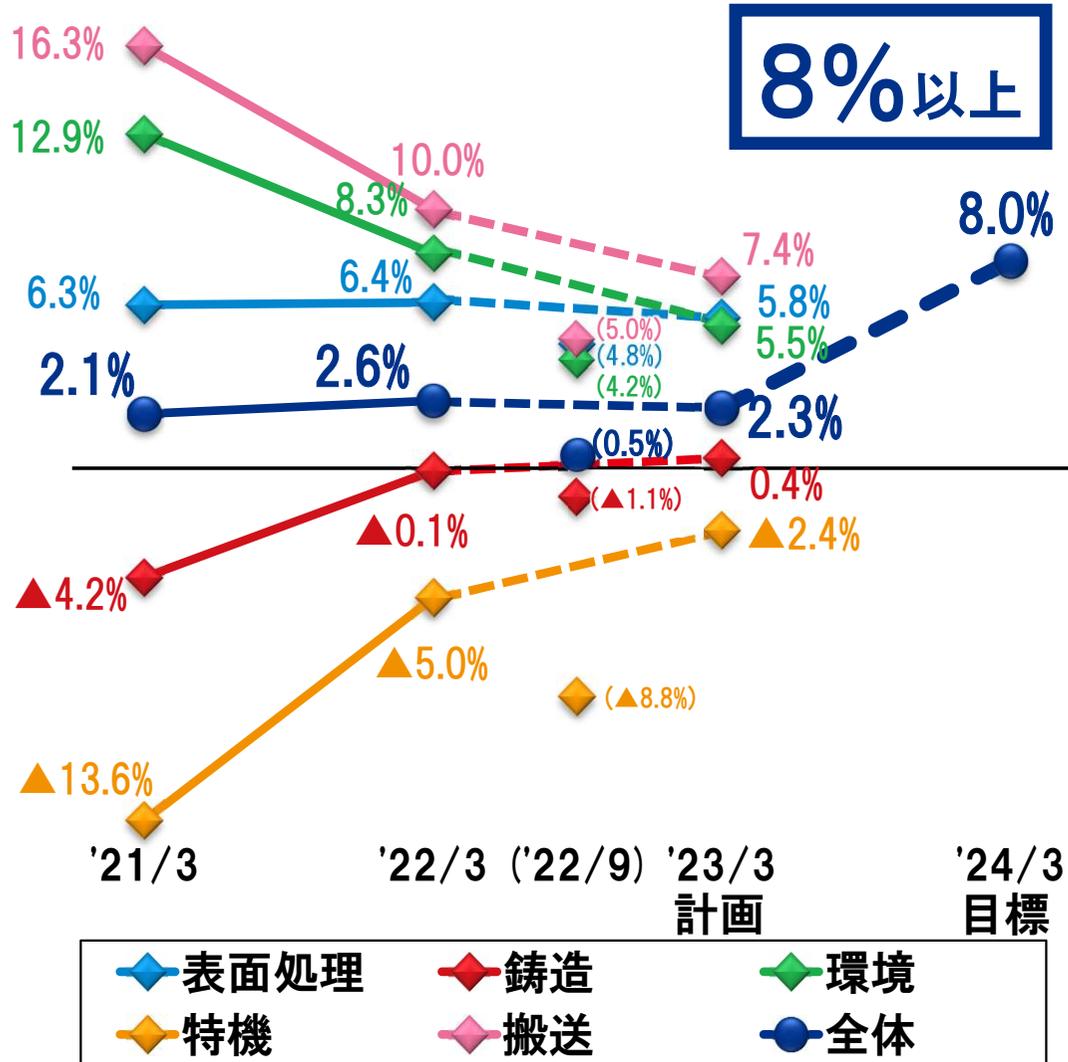


## ■新商品売上比率

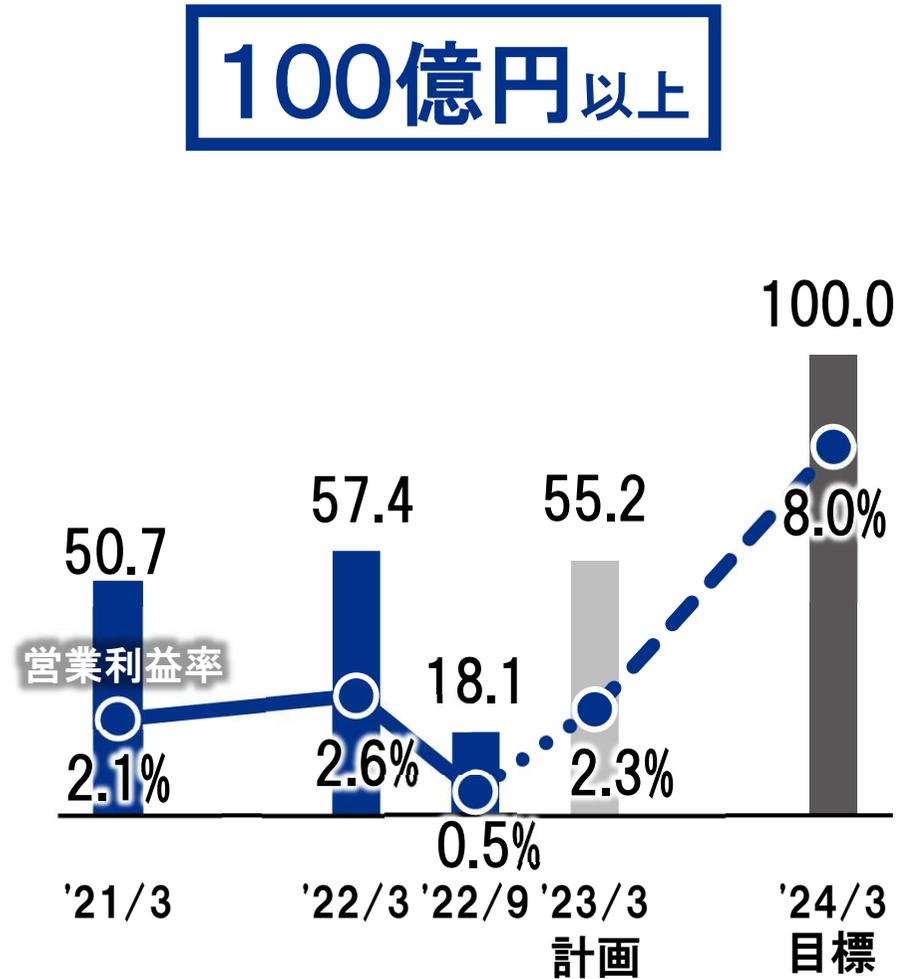


# II-1. 中期経営計画における現在位置と見通し②

## ■ 営業利益率



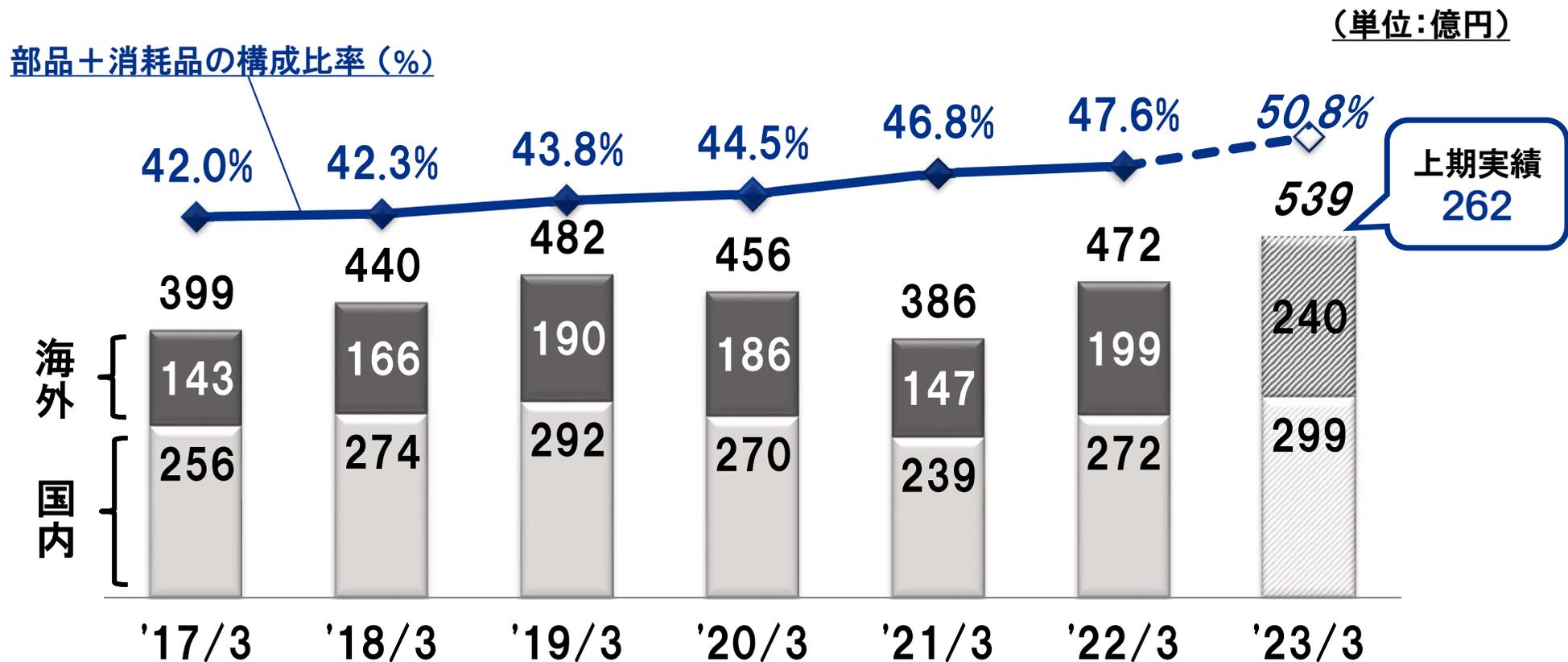
## ■ EBITDA



## II-2. デジタル活用でサポートを進化

アフターの売上額をのばす ← デジタル + リアル

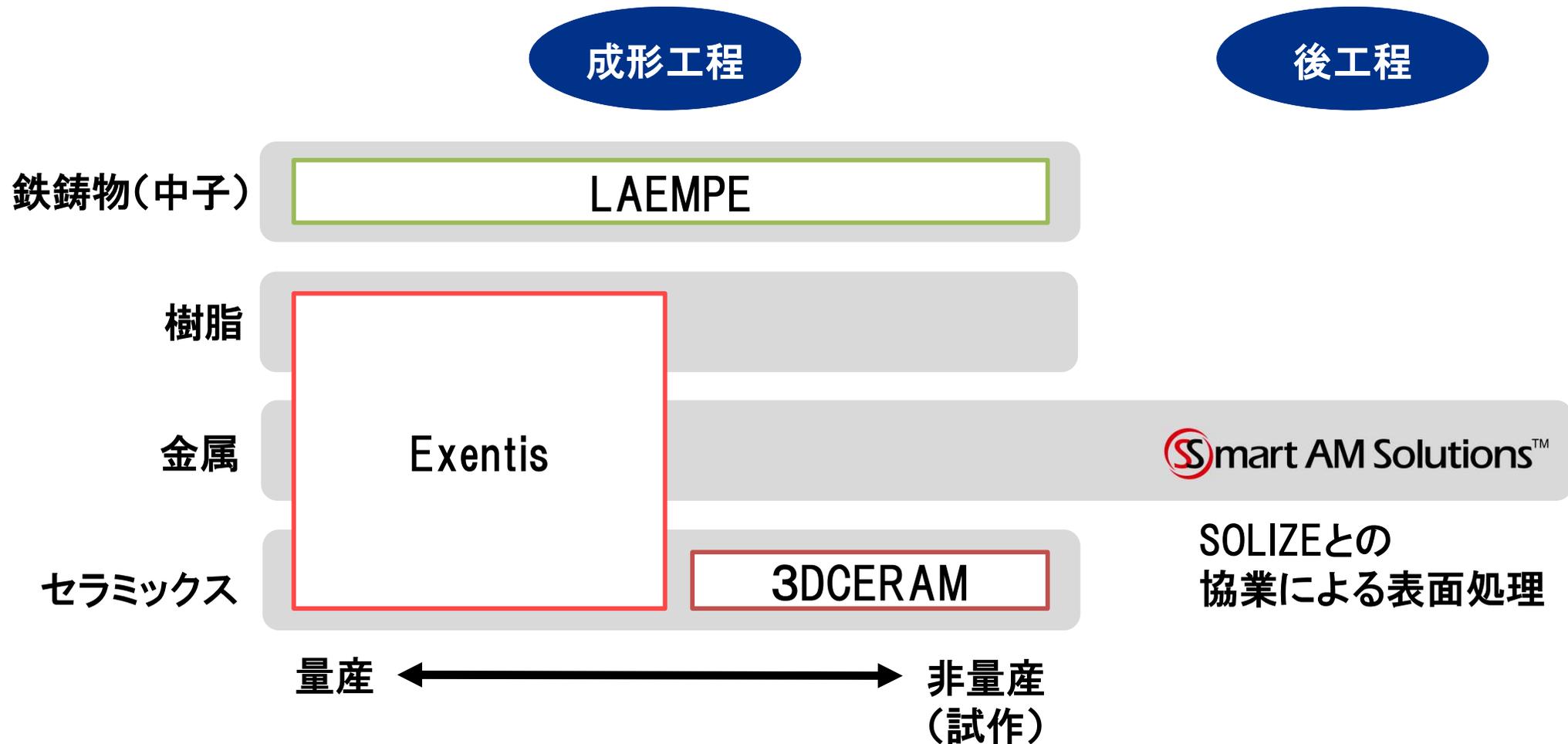
### 部品+消耗品 売上推移



# II-3. 新規チャレンジ① -3D関連分野-

3Dプリンタ技術を導入してマルチマテリアル化へ対応

▶ 3Dプリンタ技術のポートフォリオの拡充

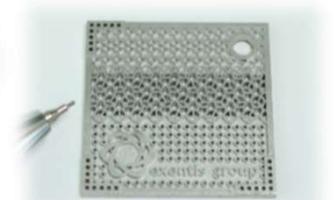


## II-3. 新規チャレンジ①-1 -3D関連分野-

新たな3Dプリンタ技術で精密部品の量産を支援

5年後に「売上高 10億円/年」規模へ

エグゼンティスグループ社の  
国内独占販売権を取得



製品サンプル

“電子・通信分野”や“次世代エネルギー関連分野”など、

技術革新が進む分野で更なる事業拡大へ

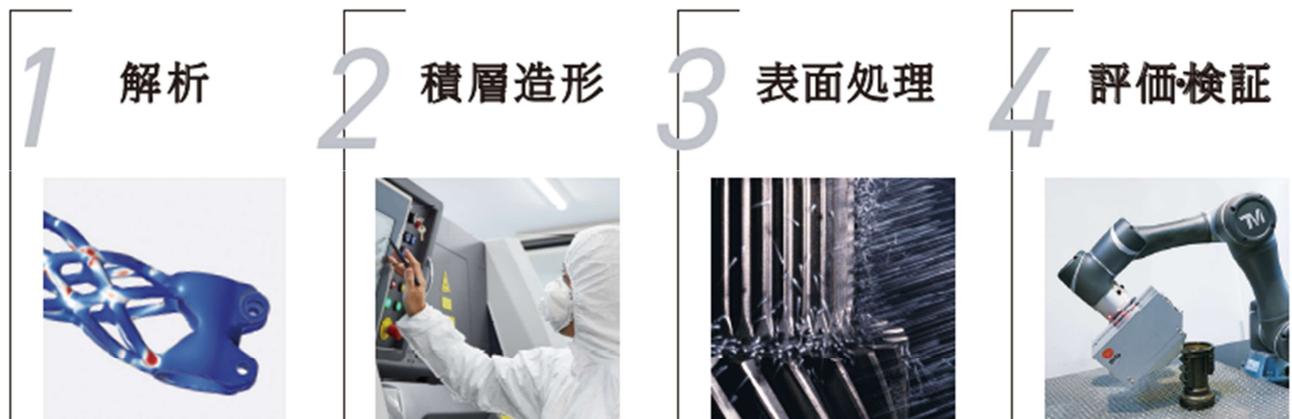
## II-3. 新規チャレンジ①-2 -3D関連分野-

SOLIZE株式会社と**金属積層造形における協同事業を開始**

5年後に「売上高 2億円/年」規模へ

協業サービスブランド

**Smart AM Solutions™**



表面粗さ、残留応力の課題解決で疲労強度を向上

3D積層造形による魅力あるものづくりの実現へ

## II-3. 新規チャレンジ② -自動化分野-

6軸力覚センサで 自動化の進化を加速へ

- ✓ 製造現場の人手不足対応
- ✓ 生産性の向上

2年後に「売上高 5億円/年」規模へ



ジクサー  
**ZYXer**®

6軸力覚センサ



力



触覚

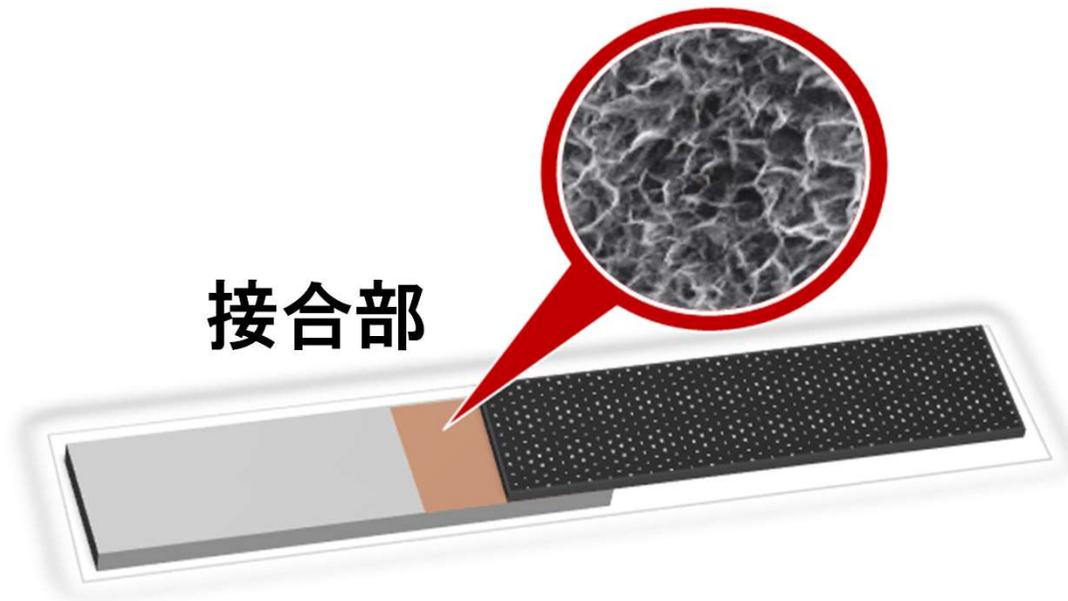
熟練者の精密作業(人間の力加減)をロボットが再現

成長が期待されるロボット関連事業の拡大へ

## II-3. 新規チャレンジ③ -異種材接合-

異種材接合技術を確立、お客様との共同開発へ

3年後に「売上高 6.8億円/年」規模へ



自動車関連19社と共同開発を開始

EV分野の新たな領域を開拓

## II-3. 新規チャレンジ④ -食品分野-

27/32

誰にでも簡単に扱える装置で検査工程自動化の実現へ

2年後に「売上高 2億円/年」規模へ

スタイリッシュな外観・  
内部機能への評価

tecnoeye®



“グッドデザイン賞”受賞



機械工業デザイン賞IDEA  
“審査員特別賞”受賞



独自の検出方式で食品製造における異物混入や流出を防止

信頼性と安全性向上で食品業界に本格参入へ

# I. 第2四半期の概況と通期の見通し

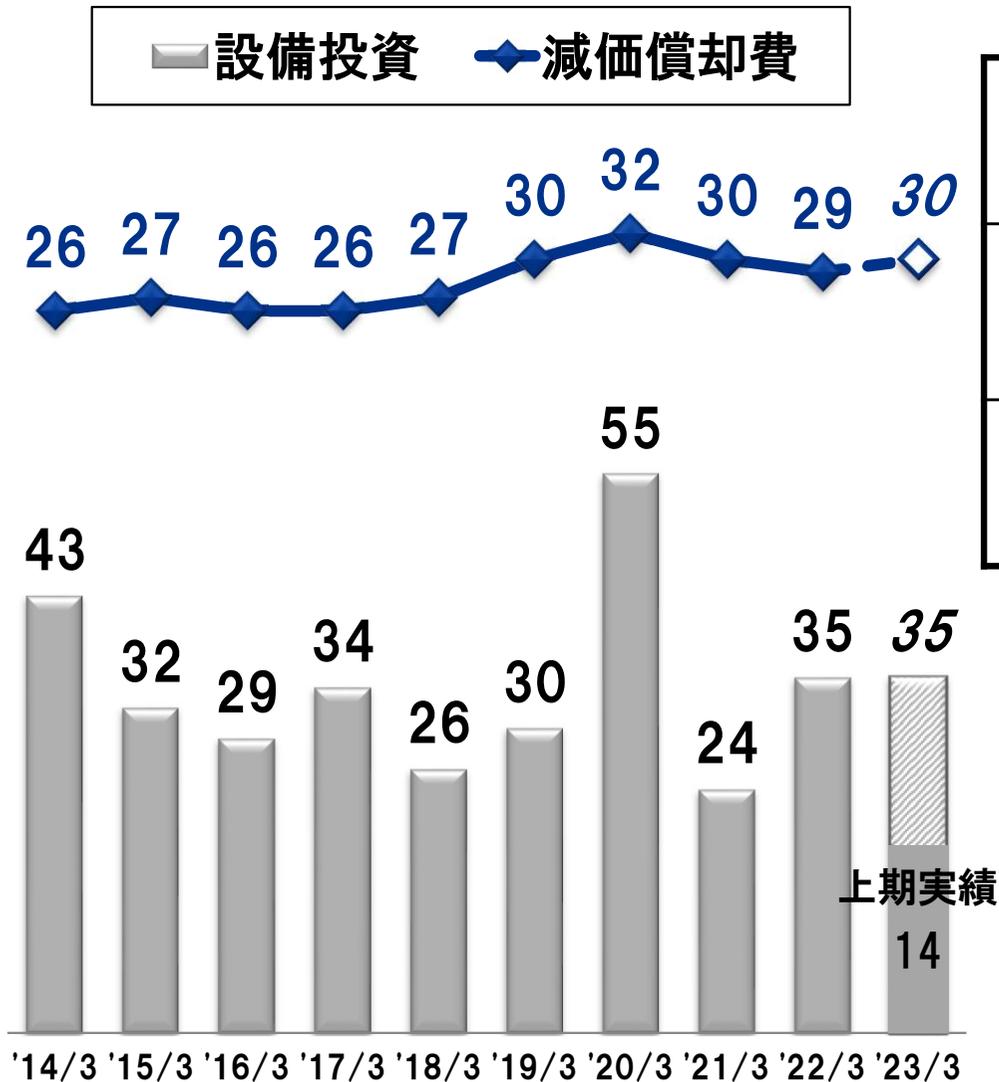
## II. 中期経営計画の進捗状況

## III. 投資、配当情報

# III-1. 設備投資と減価償却

設備投資と減価償却費の推移(単位:億円)

'23/3 主な設備投資計画(単位:億円)

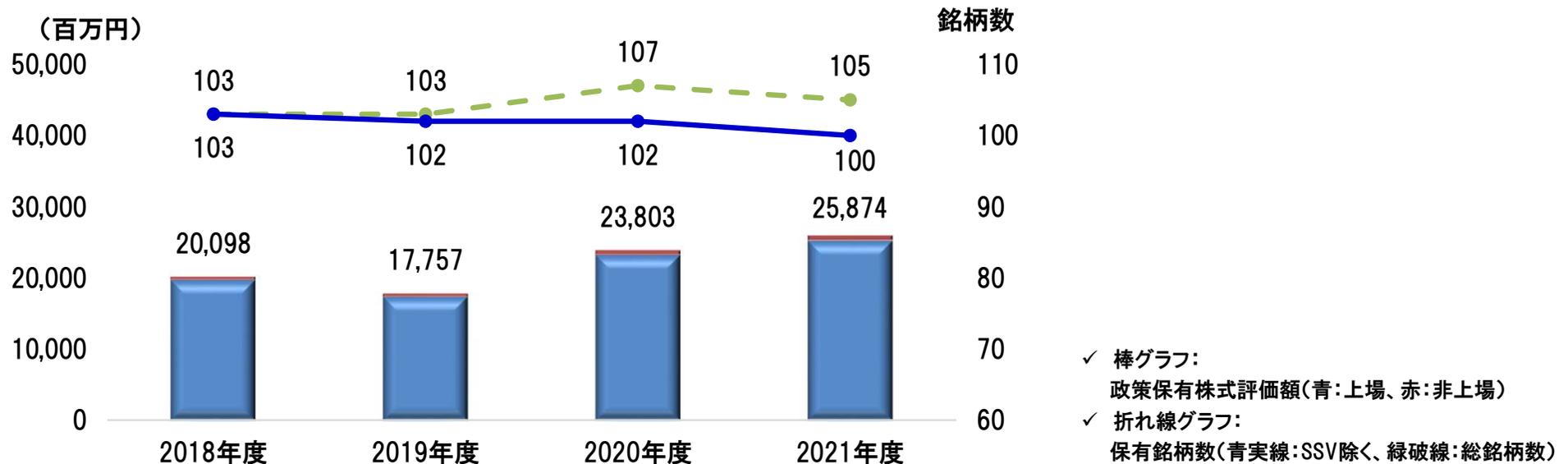


日本 搬送事業 子会社本社新事務棟建設	4
日本 環境事業 自動化設備投資	1
ブラジル 新工場建設	3

## III-2. 政策保有株式に関する方針

- ✓ 企業価値を向上させるための中期的な視点に立ち、政策保有株式を保有
  - 長期的な視点: 成長のためにインフレ傾向の中でも常に投資できる財源
  - 短期的な視点: 配当による収益を得ることで、非常時のためのフリーキャッシュフローの確保
- ✓ 既存事業の規模拡大、新規事業参入のための買収&資本参加（総額100億円規模）
- ✓ 株式保有先についても、シナジー効果を発揮する取り組みを模索

保有金額および銘柄数の推移

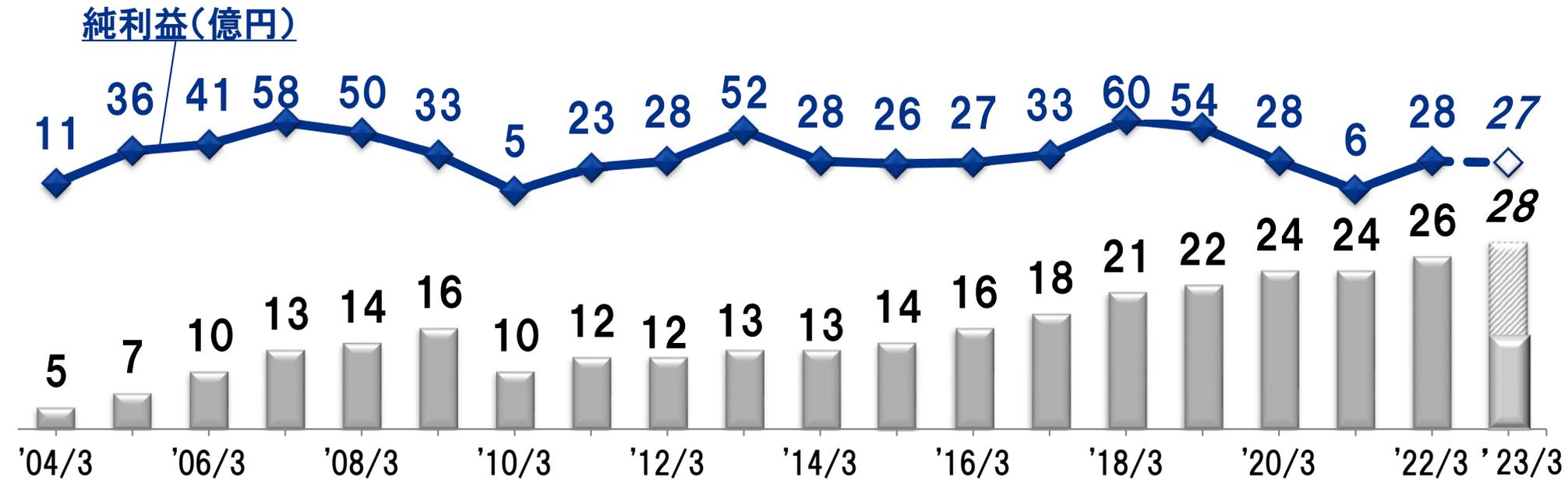


# III-3. 株主還元方針

**安定配当 + 業績連動**

▶ 配当金(年間): 1株につき28円

1株当たりの配当金と当期純利益の推移



[配当性向] (%)	23.5	10.6	13.2	12.1	15.2	26.2	95.7	28.2	22.9	13.4	25.0	28.8	31.5	28.6	18.6	21.7	44.5	211.3	48.9	54.5
[ROE] (%)	2.6	7.4	7.5	9.4	7.8	5.3	0.9	3.6	4.4	7.5	3.6	3.1	3.1	3.9	6.6	5.6	3.0	0.6	2.8	2.6
[DOE] (%)	0.62	0.84	1.11	1.33	1.32	1.42	0.87	1.03	1.00	1.03	0.98	1.03	1.13	1.25	1.39	1.38	1.39	1.44	1.55	1.64



**注意事項：**

本プレゼンテーションおよび質疑応答の回答には、将来に関する見通し、期待、計画あるいは戦略が含まれています。この将来予測に基づく記載や発言は、為替変動、製品に対する需要変動、各種商品の開発・生産能力、関係会社の業績およびその他のリスクや不確定要素を含みます。本プレゼンテーションおよび質疑応答の際の回答に含まれる全ての将来的予測に基づく記載や発言は、プレゼンテーションの日に入手可能な情報に基づいており、弊社は法令に定めのある場合を除き、このような将来予測に基づく記載は発言を更新する義務を負いません。また、この記載や発言は、将来の実績を保証するものではなく、実際の結果が、弊社の現在の期待とは、実体的に異なる場合があります。