

第129期  
株 主 通 信

2025年4月1日～2026年3月31日



新東工業株式会社

証券コード：6339

# 株主の皆さまへ To Our Shareholders



## 次なる世紀へ、 新たな成長曲線を描く

代表取締役 社長執行役員

永井 淳

株主の皆さまには、平素より格別のご支援を賜り厚く御礼申し上げます。ここに当社グループ第129期(2025年4月1日~2026年3月31日)のご報告を申し上げます。

はじめに、株主の皆さまには、2024年度に買収したフランス・Elastikos社において、のれんおよび固定資産の減損損失を一括計上することとなり、ご心配をおかけしましたことを心よりお詫び申し上げます。これは将来に向けた健全性を重視した判断であり、貸借対照表の財務基盤は引き続き万全であることを申し上げます。

当社がElastikos社を買収した目的は、大きく二つありました。一つ目は、表面処理事業の拡大を通じたシナジー効果の創出です。当社の既存事業と組み合わせることで、新規顧客の獲得を進めながら、事業規模の拡大と収益性の向上を図る狙いがありました。しかしながら実際に、景気停滞や競争激化の影響を受け、業績は当初計画の水準には至りませんでした。二つ目は、資本コストの低減を意識し、負債を活用しながら成長投資を進め、企業価値の最大化を目指すことでした。しかし、事業環境の変化や収益状況を踏まえ、今後の成長戦略をより着実に推進していくため、この先何年も抱える予定であった負担を早期に整理することを目的に、このたび減損損失を計上しました。

今回の減損はここ数年の収益の伸び悩み

に終止符を打ち、新たな成長戦略を早期に立ち上げていくための決断です。その最初の一手として、政策保有株式の一部を活用し、成長投資として約100億円を投じて3Dプリンティングによる商品の量産工場を立ち上げ、今後の反転攻勢に繋げてまいります。

当連結会計年度における世界経済は、AI関連需要の拡大などを背景に底堅い成長を維持しているものの、米国の関税率引上げを含む政策変更による不確実性の増大、欧州においては内需に持ち直しの動きが出始めたところでイラン情勢により経済が不安定になり、中国においては消費が伸び悩み、依然として不安定な状況が続きました。

国内経済においては、全体として緩やかな回復基調で推移したものの、物価上昇の継続や世界経済の情勢変化を起因とする原油高や資材高をはじめとする下押し圧力など、先行きへの不透明感は強まっています。

当社グループの事業環境につきましては、イラン情勢の緊迫化により、物価高騰、資材不足による主要事業領域である鉄関連産業の先行き業況の不透明感はさらに増す様相にあります。一方で、AI関連需要対応による半導体市場は旺盛な需要による底堅い状況にあり、電子業界向けを中心に装置・部品・消耗品は堅調に推移しました。

こうした情勢下、当連結会計年度の受注高は対前年同期比3,132百万円増加の

159,160百万円(前連結会計年度比2.0%増)、売上高は同25,953百万円増加の176,178百万円(同17.3%増)、受注残高は同17,018百万円減少の49,378百万円(同25.6%減)となりました。収益につきましては、営業利益は同826百万円増加の3,831百万円(同27.5%増)、経常利益は同138百万円増加の3,364百万円(同4.3%増)、親会社株主に帰属する当期純損失は16,262百万円(前連結会計年度は2,757百万円の利益)となりました。

当社は、中期経営計画『共創~新しい価値を求めて~』の最終年度となるこの1年を単なる計画の締めくくりではなく、次なる飛躍への起点としなければなりません。この度の減損という試練や膠着状態の脱却に向けた取り組みは、私どもが持続的な成長を実現し、次なる段階へ進むための重要な転機と認識しております。一つひとつの課題に真摯に取り組むことで企業体質はより強靱となり、収益力も高まってまいります。これらの積み重ねこそが変革と成長を推し進める原動力となり企業価値の向上に繋がるものと確信しております。2034年の100周年に向けた歩みの中で成果を示してまいります。これからも皆さまのご期待に沿うべく全力を傾けてまいりますので、今後とも倍旧のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

### 表紙写真

知的・精神に障がいを持つ社員が中心となり運営される「新東ファーム」の社員でアール・ブリュット作家としても活躍する二刀流社員・秋本慎ノ介さんの作品「アムールトラ」です。秋本さんを8ページでご紹介しています。ご参照ください。

※アール・ブリュット:「生の芸術」を意味するフランス語。芸術教育を受けていない方が自分の内側からの衝動や想いを、そのまま自由に表現することと説明されます。日本では障がいのある方の芸術として使われることが多い。

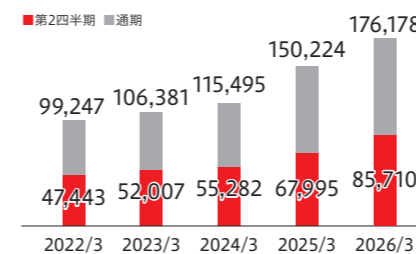


# 財務ハイライト Financial Highlights

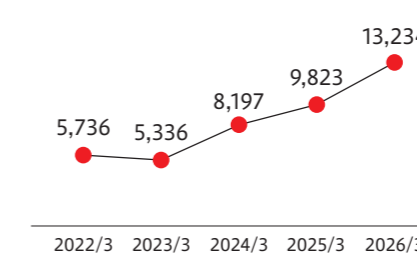
	当期	前期	前期比
売上高	176,178百万円	150,224百万円	17.3%増
営業利益	3,831百万円	3,004百万円	27.5%増
経常利益	3,364百万円	3,226百万円	4.3%増
親会社株主に帰属する当期純利益又は純損失	△16,262百万円	2,757百万円	-
1株当たり配当金	44円	44円	-

## 財務指標グラフ

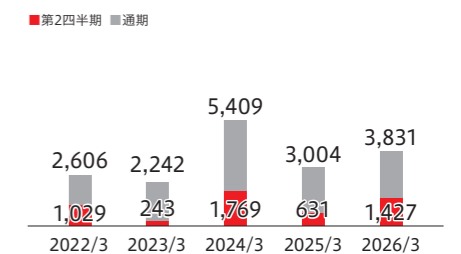
### 売上高 (単位: 百万円)



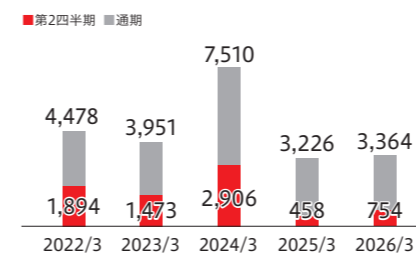
### EBITDA (単位: 百万円)



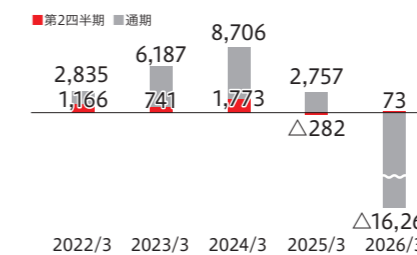
### 営業利益\*1 (単位: 百万円)



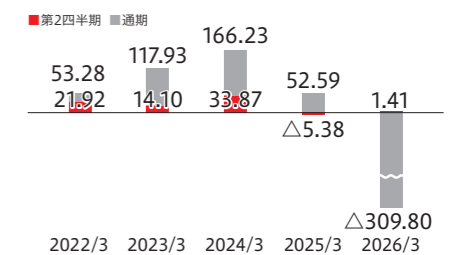
### 経常利益\*1 (単位: 百万円)



### 親会社株主に帰属する当期純利益又は純損失\*1 (単位: 百万円)

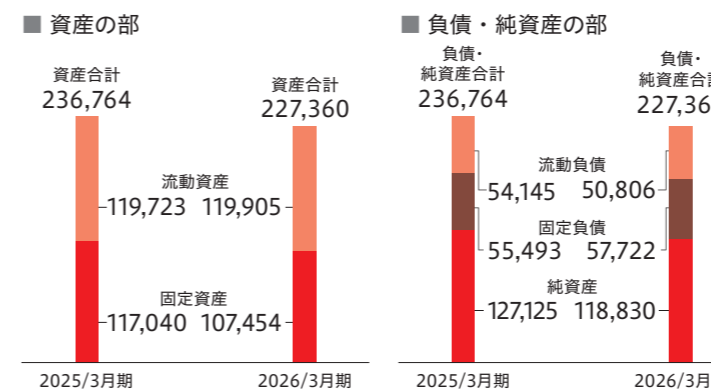


### 1株当たり当期純利益又は純損失\*1 (単位: 円)

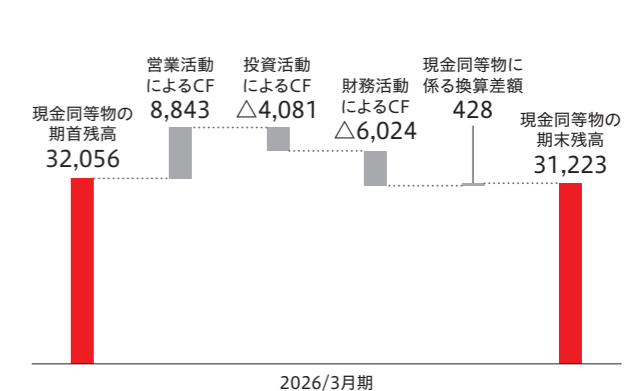


※1 前連結会計年度において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2025年3月期中間期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

## 連結貸借対照表 (単位: 百万円)

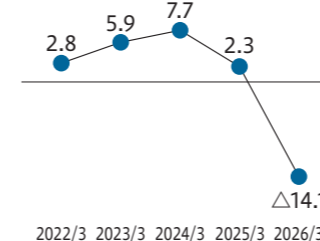


## 連結キャッシュ・フロー(CF)計算書 (単位: 百万円)

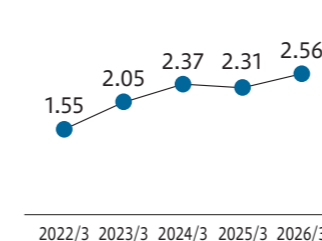


## 株主指標グラフ

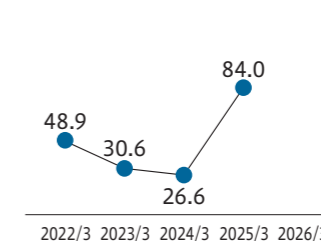
### ROE (単位: %)



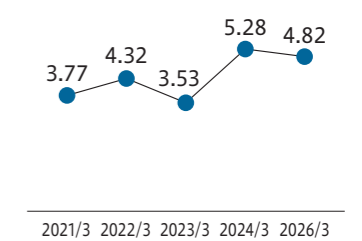
### DOE (単位: %)



### 配当性向\*2 (単位: %)



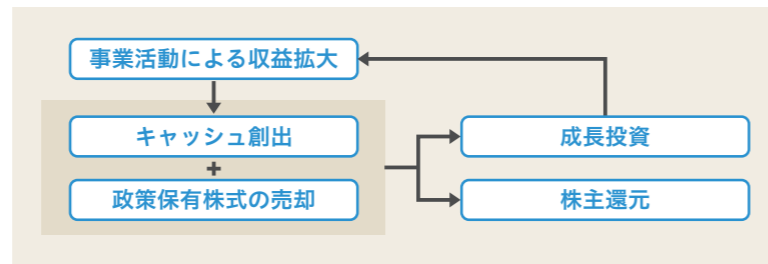
### 配当利回り (単位: %)



※2 当期は、当期純損失を計上しているため、配当性向は記載しておりません。

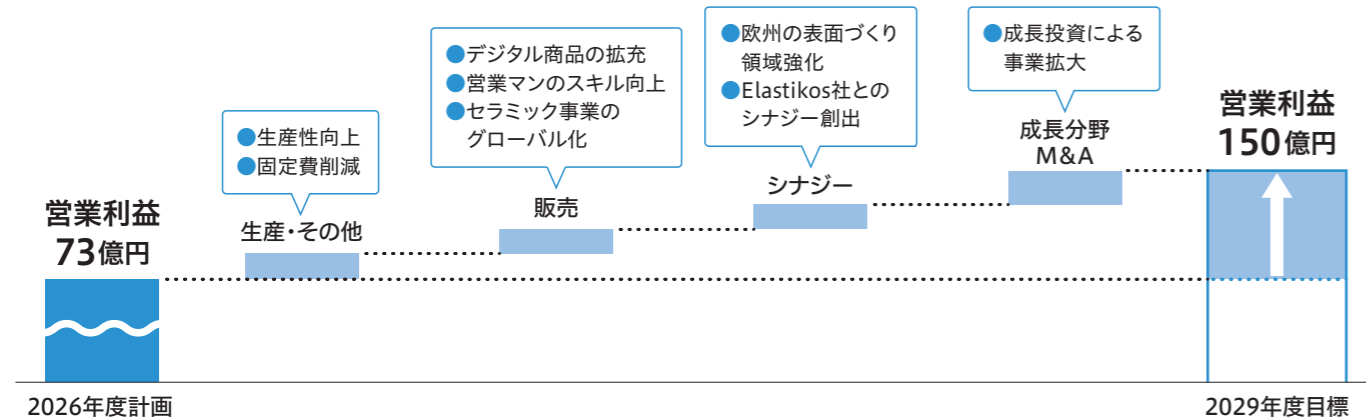
## ▶ 特集: 将来価値創造に向けた財務戦略

当社は、社会課題解決への取り組みを通じて企業価値の持続的向上を目指すため、M&A、設備投資、研究開発投資および人的資本投資などの戦略的投資を優先的に展開するとともに、株主の皆さまへの長期的・安定的な利益還元を継続していくことを財務戦略の基本方針としています。



## ■ 売上高EBITDA比率12%、営業利益額150億円に向けた取り組み

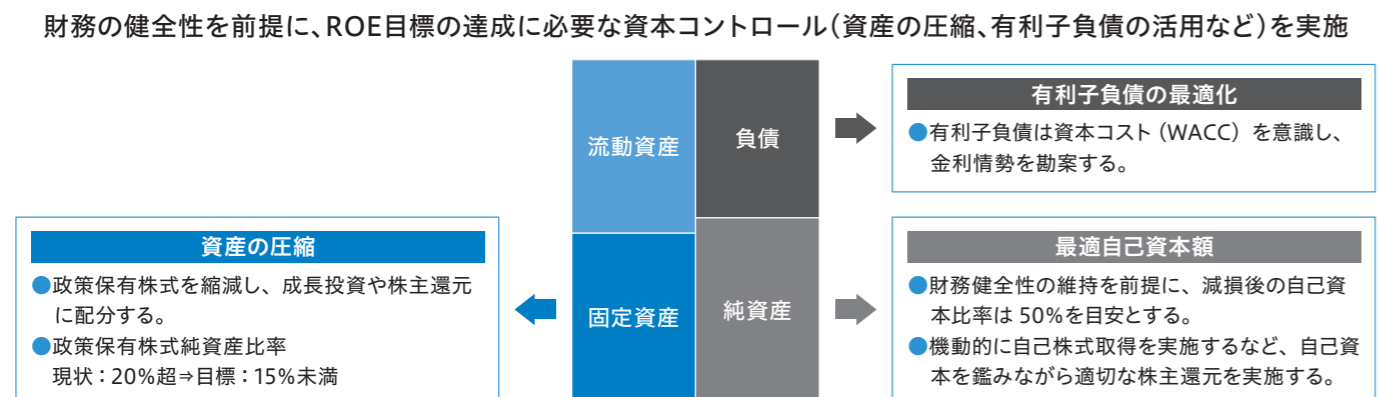
当社は事業環境の変化や収益状況を踏まえ、今後の成長戦略をより着実に推進していくため、負担を早期に整理することを目的に、2024年に買収した欧州のElastikos社において、のれんおよび固定資産の減損損失を一括計上いたしました。今回の減損損失はここ数年の収益の伸び悩みに終止符を打ち、資本効率重視への経営にシフトし、成長と還元を両立しながら新たな成長戦略を早期に立ち上げ、この実行を加速させていきます。この成長戦略の実行により次期中期経営計画最終年度となる2029年度には営業利益額150億円を達成し、資本効率の向上に応じてROE(自己資本利益率)8%を目指します。これらの目標達成に向けて、生産性向上による原価低減、アフターサービスのデジタル化、Elastikos社のネットワークを強みに装置およびアフターサービスの「3魅一体」営業活動によるシナジー効果の創出(P4「ここがポイント!」参照)、新規事業分野の展開で収益確保を図るとともに、そこで創出した営業キャッシュフローを最大限に活用し、余すことなく投資および株主還元に充当することを基本として、資本の効率的活用を徹底していきます。



## ■ バランスシートの改善(資本の効率化)

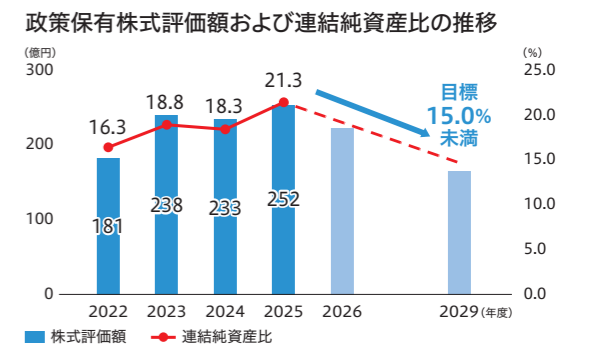
当社は、持続的な企業価値向上と財務基盤の強化を目的として、バランスシートの改善に継続的に取り組んでおります。その一環として、資本効率の向上に資する施策を計画的に実行しています。

まず、政策保有株式については、ガバナンス強化および資本効率改善の観点から、保有目的を改めて精査し、政策保有株式純資産比率15%未満を目標に縮減を進めております。売却により得られた資金は、成長投資、株主還元などに活用することで、ROEをはじめとする財務指標の改善に繋がっております。あわせて、有利子負債の適切な管理・活用を行い、金利負担の低減や長短バランスの調整を図る一方で、株主資本比率50%を目安に財務の健全性と柔軟性の強化を行ってまいります。



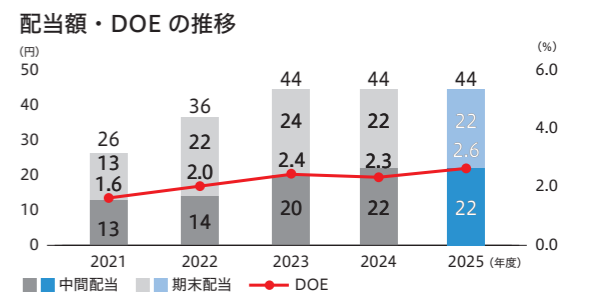
## ■ 資本の効率的活用による持続的成長

政策保有株式については、今後の成長に向けた投資として戦略的に活用しており、事業戦略や取引先との事業上の関係等を総合的に勘案しながら、資本効率の観点から保有株式の売却も選択肢として段階的に取り組んでいます。当期も政策保有株式の売却を進めました。また毎年1回、取締役会において、上場政策保有株式全体を対象に、資本コストを考慮した保有株式の縮減リスクと保有に伴う便益(事業収益、配当、キャピタルゲイン等)を比較し、保有の妥当性を確認しています。今後は政策保有株式の縮減をさらに進め、2029年度までに、連結純資産比率15%未満とすることを目標に資本効率の改善を図ってまいります。その一環として、今般、3Dプリンタを活用した金属およびセラミック部品の量産工場の建設を進めており、主にデータセンター向けの高付加価値商品の生産体制を構築する計画です。なお、本プロジェクトの総投資額は約100億円を見込んでいます。



## ■ 株主還元方針

当社は、継続して安定配当を実施するとともに、本コストの低減を図ってまいります。連結当期純利益の成長を重視しつつ、DOE(株主資本配当率)を意識した配当を実施し、株主資本比率も考慮した株主還元を推進してまいります。2026年度は、通期で1株当たり4円増配の配当48円を予定しており、配当性向は45.2%を見込んでおります。利益の拡大を通じて株主還元を一層充実させることを念頭に置き持続的成長に向けた投資と安定的な利益還元のバランスをとりながら、PBR 1倍以上の実現を目指してまいります。



## ここがポイント! Elastikos社とのシナジー戦略

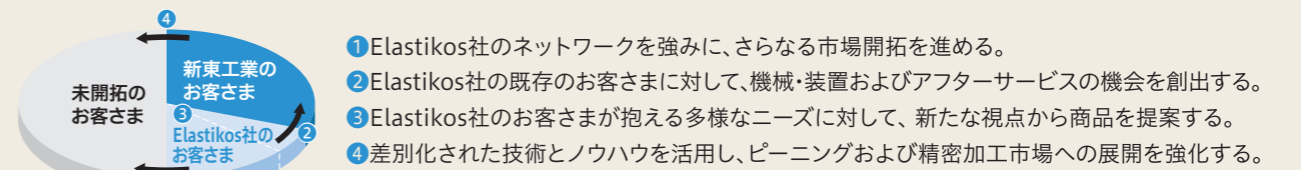
Elastikos社は表面処理関連の消耗品事業を展開する会社で、当社は表面処理事業の持続的成長とグローバル競争力の強化を目的に買収しました。両社の強みを融合することで顧客価値の一層の向上と事業基盤の強化を図ってまいります。

### ポイント1 買収の狙い=お客さま基盤の拡大

Elastikos社は世界各地で約10,000社のお客さまとお取引の実績を持ち、特にインドをはじめとする新興市場に安定した顧客基盤を構築しています。本買収により、当社は新規顧客の獲得と地理的展開を強化し事業拡大を図っています。これにより表面処理事業における顧客接点を大幅に広げるとともにお客さまの課題を理解し、装置やサービス等の関連商品のご提案(クロスセル)に繋がっていきます。

### ポイント2 シナジー戦略

両社の顧客データベースを活用し、「3魅一体」の営業活動を通して、世界中に約40,000社ある既存のお客さまのニーズに応え、さらに事業分野や用途を問わず新たなお客さまの獲得を目指します。



### ポイント3 目標

長期的な目標として、ヨーロッパとアジアにおいてはお客さま1社当たりの売上高を1.5倍、北アメリカにおいてはお客さま数を2倍に拡大、販売数量、世界シェアとともにNo.1を目指します。



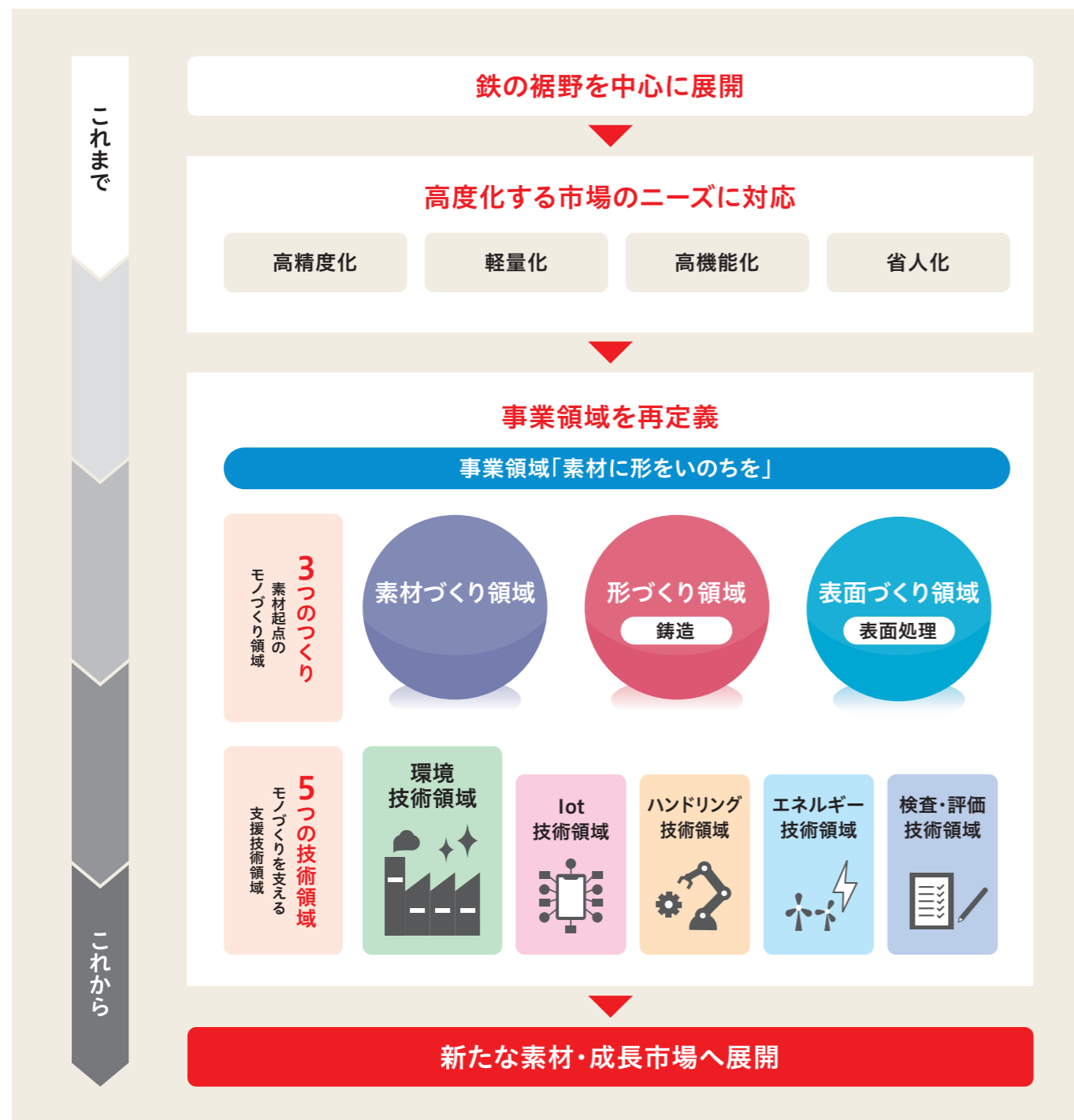
## 特集：事業領域の広がり

～事業領域「素材に形をいのちを」の再定義～

当社は「素材に形をいのちを」という考えのもと発展してきました。1934年の創業以来、鑄造設備メーカーとして技術とノウハウを蓄積し、「素材に形を与え、いのちを吹き込む」という思いは現在も受け継がれています。

これまで、グローバルに広がる「鉄の裾野」を支える市場を中心に事業を展開してきました。鉄需要の用途は地域によって異なり、例えば、日本では自動車分野、ヨーロッパではパイプライン関連、南アメリカでは鉱山機械分野など、地域ごとの市場ニーズに応じた製品・サービスを提供してきました。一方で、社会や産業構造の変化に伴い、世の中では高機能化・多材質化などが進展しており、当社もこうした市場ニーズに対応しながら、セラミックスや鉄鋼以外の金属など多様な素材分野へ事業領域を拡大しています。

その歩みの中で、祖業を軸に事業を多角化し、現在では「素材づくり領域」「形づくり領域」「表面づくり領域」の「3つのつくり」として再定義するとともに、それらを支える基盤として「5つの技術領域」を位置付けています。既存の技術を基盤に、新たな素材・市場へ展開することで、持続的な成長を実現するとともに、社会課題の解決に貢献していきます。



## 鉄の裾野を起点に事業領域を拡大し、成長を加速



新東工業の事業領域「素材に形をいのちを」を映像でご紹介しています。是非ご覧ください。  
 掲載先 当社ホームページ/企業情報/事業紹介 <https://www.sinto.co.jp/company/jigyo/>



## 特集:多様な人財が活躍できる組織づくり

当社は、社員一人ひとりが生きがいを持っていきいきと働き、社員の可能性を最大限に引き出す「活人主義」を人事制度の根幹に据え社員のチャレンジ精神、能力開発を支援しています。年齢、性別、国籍、障がいの有無を問わず一人ひとりの能力は当社の多様性、そして新たな価値創造、持続的成長の源泉となり、様々な背景を持つ人財が互いを認め合う「ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン(DE&I)」の実現に繋がっていきます。今後も多様な人財の活躍と社員の多様な働き方を支援することで持続的な成長と企業価値の向上に努めていきます。

また、人的資本に関する国際規格「ISO 30414」の認証取得を通じて、人財への取り組みを可視化・開示し、当社の持続的成長の基盤強化を進めていきます。

### あいち女性輝きカンパニー認証取得

2026年4月、愛知県が実施する女性活躍推進企業認証制度「あいち女性輝きカンパニー」の認証を取得しました。本制度は、女性の活躍推進に向けて積極的に取り組む企業・団体を愛知県が認証するものであり、当社がこれまで進めてきた働きやすい職場環境の整備や制度づくり、継続的な取り組みが一定の評価を受けたものと捉えています。今後も、多様な人財が能力を発揮できる環境づくりを通じて、持続的な企業価値の向上を目指していきます。



#### 取り組みの一例

#### BIP推進室による改善の実施とデジタルスキルの向上

事務改善を目的として、2024年度に各事業所にBIP(Business Improvement Project) 推進室を設置し、現場主導による情報化を軸に業務効率化を進めるだけでなく、社員一人ひとりが自身のキャリアや強みを主体的に見つめ直し、挑戦できる風土づくりを推進しています。本推進室には女性社員が多く在籍しており、各事業所における女性活躍を後押ししています。



#### DE&I推進プログラムによる意識改革の促進

2025年4月、社員一人ひとりの能力を最大限に発揮し市場競争力の強化と持続的成長の実現に向けて「DE&I推進プロジェクト」を設置し、また6月には、女性活躍に長年携わってきた内永ゆか子社外取締役のもと、自らの意思で参画した年齢や職種の異なる女性社員43名と取締役で構成される「DE&I推進プログラム“Sinto Women's Challenge Team”」を発足しました。本プログラムに参加するメンバーのキャリア形成意識の醸成、会社全体の意識改革と多用性を育むことを目的としています。当年度は「マイノリティである女性の活躍がダイバーシティを推進する」を活動の柱に掲げ、「意識」「仕組み」「カルチャー」の3テーマに取り組み、他社で活躍する女性を招いたロールモデルの交流会や、内永取締役の経験に基づいたキャリア形成の講演会、全社員を対象にしたオールド・ボーイズ・ネットワーク※に関する講演会の開催や啓発ポスターの制作等に取り組みました。



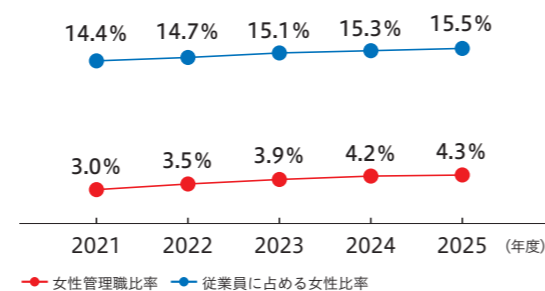
※オールド・ボーイズ・ネットワーク:伝統的に男性中心の組織、コミュニティで培われてきた文化やしきたり

### 女性活躍推進の目標値と実績の推移

多様な人財が活躍できる組織づくりを重要な経営課題の一つと位置付け、女性活躍の推進に取り組んでいます。

2026年3月末の女性管理職比率は4.3%で、2027年3月には5.0%への向上を目指しています。また女性従業員比率も2026年3月末には15.5%と、昨年から0.2%上昇し着実に増加しています。当社では数値の向上にとどまらず、意欲と能力を持つ女性がその力を十分に発揮できる環境整備を進めています。

女性管理職比率 / 従業員に占める女性比率



### 障がい者活躍の支援

障がいのある社員にも、能力・適性に応じた働きやすい環境を整え、雇用機会の拡大と自信・誇りを持てる場の創出に取り組んでいます。その一環として、知的・精神障がいのある社員が中心となり福利厚生施設向け農作物を栽培する「新東ファーム」を開園しました。また、アビリンピック挑戦も支援しており、機械CAD種目では2008年に全国アビリンピック初出場で金賞、2023年に再び金賞を受賞しています。障がい者雇用率は2026年3月時点で2.5%と法定を上回っています。さらに、新東ファームに勤務する秋本慎ノ介さんは、業務に加え一般社団法人ワンダーハートの支援のもとアール・ブリュット作家としても活躍し、作品は各地で高い評価を得ています。



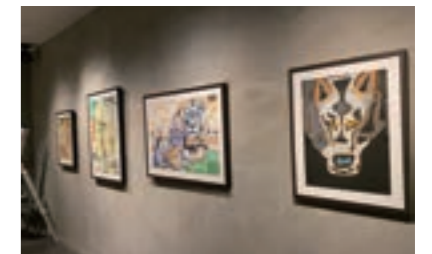
全国アビリンピック 機械CADで二度金賞を受賞した植村晃さん



新東ファームの作業風景



秋本慎ノ介さん(左)とアスリート社員・安江選手



日本外国特派員協会で開催された個展の様子

### アスリート社員の支援

当社は、挑戦を通じて人生の可能性を高める風土づくりに努め、その一環としてスポーツ支援により社員の成長を後押ししています。競泳やスポーツクライミングのアスリート社員に加え、2025年7月にカーリング・ミックスダブルスの青木豪選手、2026年4月に競泳の西小野皓大選手を迎えました。

《世界大会での戦績と今後の大会予定》

#### ■戦績

青木選手	世界ミックスダブルスカーリング選手権大会5位 (2026年5月、スイス・ジュネーブ)
------	---

#### ■出場予定

倉選手	ワールドクライミングシリーズ2026 (2026年6月17日～21日、オーストリア・インスブルック)
西小野選手	パンパシフィック選手権 (2026年8月12日～15日、アメリカ・アーバイン) アジア競技大会 (2026年9月20日～25日、東京アクアティクスセンター)



競泳 安江貴哉



競泳 難波暉



スポーツクライミング  
倉菜々子



カーリング・ミックスダブルス  
青木豪



競泳 西小野皓大

アスリート社員の活躍を当社ホームページでご紹介しています。是非ご覧ください。

掲載先

当社ホームページ/アスリート社員のご紹介  
<https://www.sinto.co.jp/athlete/>



### 女性視点を生かした新事業を開始

2026年4月に女性3名で構成される「サーフェスクリエーションチーム」を新設しました。本チームは、当社が長年培ってきた表面処理技術を、使い手のライフスタイルに寄り添った形で再編集し、これまで主に企業向けであった事業領域を当社で初めて一般消費者向けに広げることには挑戦しています。金属に限らず、樹脂やガラス、天然素材など多様な素材に応用可能な技術の特性を活かし、新たな価値の創出に取り組んでいます。また、商品に込めるストーリー性や手に取る人に感動と喜びを届けられる表現にも挑戦しています。こうした取り組みを通じて、女性の主体的な活躍を推進し、組織全体のイノベーション創出に繋がっています。



サーフェスクリエーションチームによる製作品の事例

# ➤ 中期経営計画「共創」の進捗(2024~26年度)

「『共創』~新しい価値を求めて~ 地球とともに、仲間とともに」2/3経過時点の振り返り



## 中期経営計画骨子

中期経営計画「共創」では、売上高EBITDA比率8%以上をKGI(重要達成目標指標)に掲げ、コスト削減や業務効率化、高付加価値商品の提供、マーケティング強化により収益性と競争力の向上を図っています。今後も全社一丸で目標達成に取り組みます。

お客さまに選ばれ続ける	新規お客さま数	+3,900社
①新しい時代に向けた成長 アフターサービスからお客さまの困りごとを解決する取り組み	部品カバー率	5ポイントアップ
②競争力強化に向けたコスト削減と付加価値向上 多様化するお客さまニーズから付加価値を追求し、差別化アイテムで収益改善	売上総利益率	3ポイントアップ
③ITやAIの活用による業務効率の向上 徹底した効率化とスキルアップで一人当たりの競争率アップ	一人当たり付加価値額	10%アップ

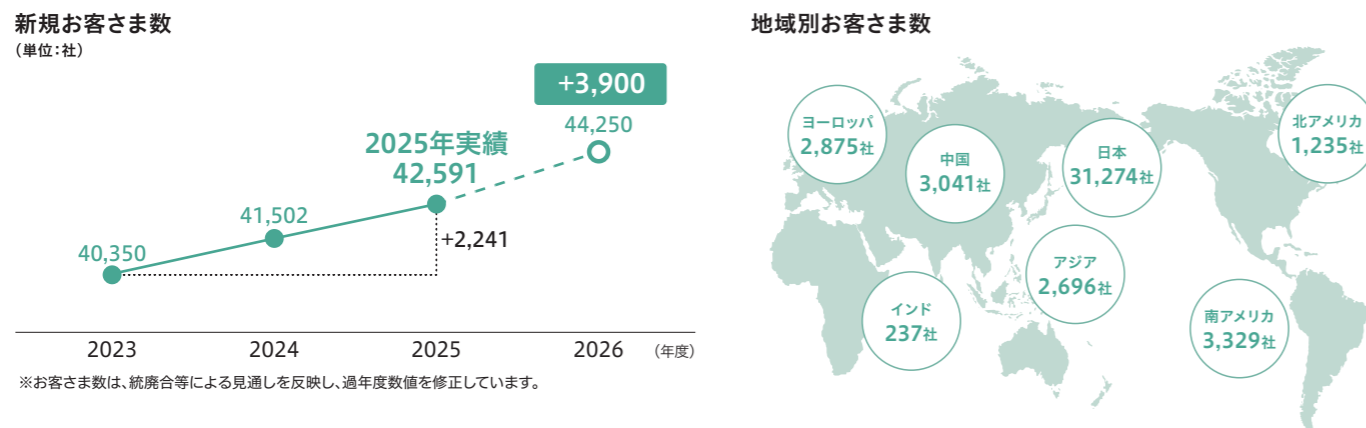
### 売上高 EBITDA 比率 8%以上

本計画ではキャッシュ創出力の強化を重要な柱と位置付けています。2024年度には事業領域を再定義し、成長分野を明確化しました。2025年度以降は創出されたキャッシュをもとに成長投資を推進し、取り組みを継続・深化しています。今後はこれらの施策によりキャッシュ創出の好循環を実現するとともに、独自のサポートネットワークを活用し顧客との関係性を重視することで、安定した収益基盤を確立し、EBITDAマージン8%以上の達成、営業利益の確保、ROEの向上を目指します。

年度	2023	2024	2025 (実績)	2026 (目標)
比率	7.1%	6.5%	7.5%	8.0%

## お客さまに選ばれ続ける

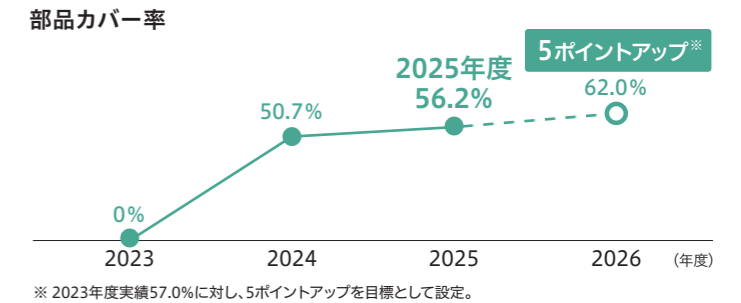
お客さま数は、時代や事業環境が変化する中であっても、継続的に右肩上がりでありたい、当社にとり極めて重要な指標です。お客さまに選ばれ続けるため、特に「お客さまのために提案できること」「直ぐに対応すること」「良き相談相手となること」の3つを重視し強化しています。商品やサービスを通じてお客さまとWin-Winの関係を構築した結果、本計画の2年目には新規お客さま数が前中計最終年度(2023年度)比2,241社増加しました。



## ① 新しい時代に向けた成長

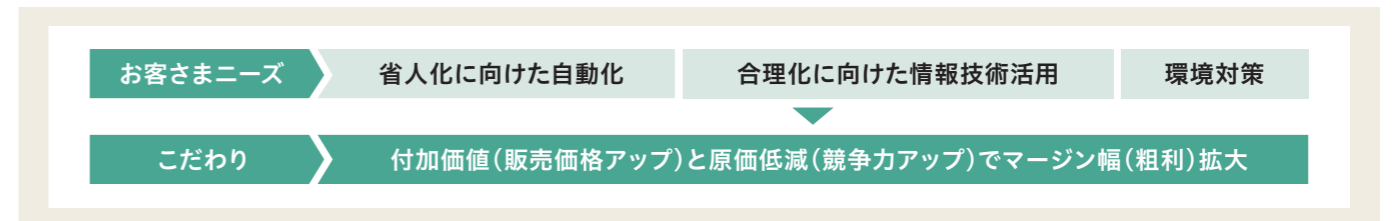
### アフターサービスからお客さまの困りごとを解決する取り組み

当社は、一度でもお取引いただいたお客さまとの関係を重要な財産と捉え、「納入設備を売りっぱなしにしない」を基本姿勢としています。アフターサービスを起点に信頼関係を深め、知恵を共有し、新時代に応える製品づくりに繋げることを目標としています。この考えのもと、アフターサービス強化のKGIである部品カバー率は、2025年度に56.2%を達成しました。

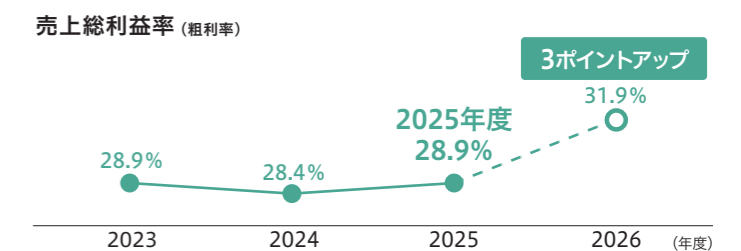


## ② 競争力強化に向けたコスト削減と付加価値向上

### 多様化するお客さまニーズから付加価値を追求し、差別化アイテムで収益改善



当社は「コスト削減」と「付加価値向上」を軸に競争力強化に取り組んでいます。低コストかつ高品質な製品に加え、お客さまの満足を実現することが重要な競争優位と考えています。本計画では火災対策システムの拡販や省人化製品の開発を進めた結果、売上総利益率は28.9%となりました。



## ③ ITやAIの活用による業務効率の向上

### 徹底した効率化とスキルアップで一人当たりの競争率アップ

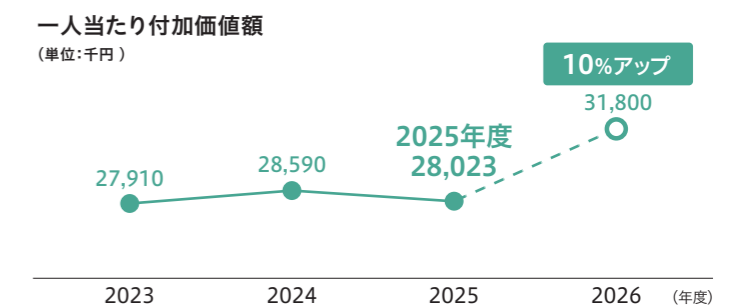
#### 現場改善

改善推進部門を中心に部門横断で生産性・品質向上を推進。NPS研究会※で培った「ムリ・ムダ・ムラ排除」を基盤に、現地現物・現認を徹底し、改善の仕組み化を進めています。会社全体から現場までの各レベルの担当者が、それぞれの立場で現場を巡回し課題を抽出・解決し、とりわけ現場では43ラインのリーダーを軸に現場系と事技系が連携し「仕組み構築→運用徹底→(啓蒙)活動→結果創出」を継続的に回しています。事務部門を含め業務プロセスを見直し、標準化・ライン化で効率化を推進しています。今後はアフターサービス拡大に向け、変種変量生産でも生産性を維持・向上できる柔軟な仕組みを強化し、コスト低減と付加価値向上を両立します。さらに、この整流化したプロセスを基盤にデジタル技術を段階導入し、業務効率化を高度化しています。

※トヨタ生産方式を源流とする改善思想に基づき、企業間で学び合うモノづくりの研究会

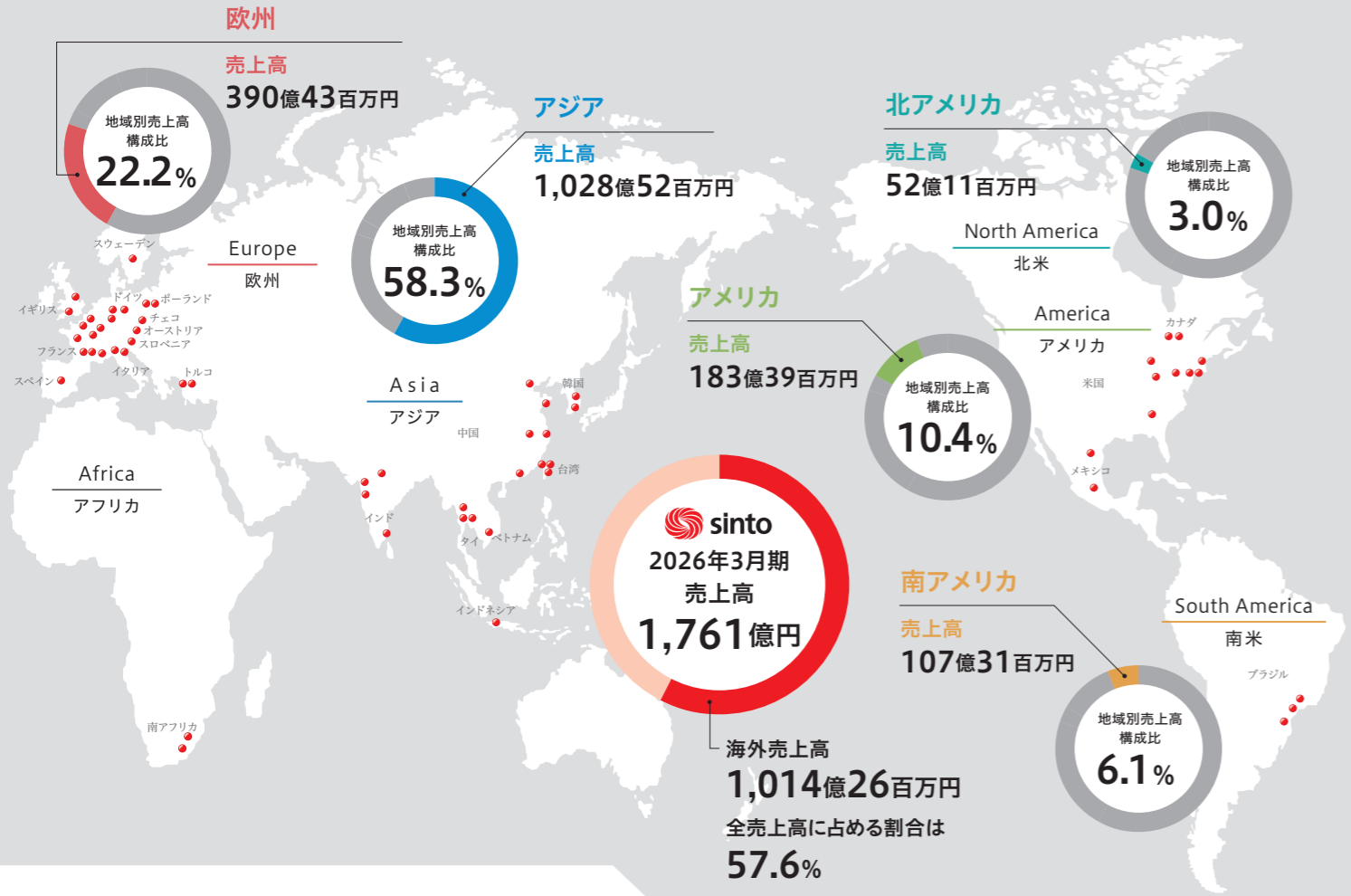


改善活動の様子



# グローバル事業展開 One Global Sinto

当社のグローバル展開の原点は、1959年にアメリカ・ホイールアブレーター社とショットブラスト分野における技術連携を開始し、海外企業との協業関係を築いたことにあります。また、1968年には海外法人第一号の拠点を台湾に設立しました。その後、鑄造技術の発展に伴い、需要の高い鑄造分野のお客さま向けのアフターサービスの拠点を設け、新たに伸びる市場に生産拠点を築きました。このグローバルネットワークは現在の事業展開の基盤となっています。



## 今後のグローバル戦略

### ドイツの3Dプリンティング事業を買収、日・欧・米連携によるセラミック事業のグローバル展開強化

2025年11月、Bosch Business Innovations GmbHが展開する高精度セラミック部品の3Dプリンティングによる受託製造事業「Bosch Advanced Ceramics(以下、「BAC」)」を買収しました。本買収はセラミック製品のグローバル展開の加速と、積層造形技術を核としたモノづくり基盤の強化を目的とし、当社とBACの強みを活かした高いシナジー効果により持続的成長と企業価値向上を目指すものです。これに伴い、欧州においてBACの事業を継承する新会社「Sinto Advanced Ceramics Europe」を設立し、続いて米国の生産拠点「Sinto Advanced Ceramics USA」を設立。さらに、日本においては国内拠点である新東Vセラックス株式会社を「Sinto Advanced Ceramics株式会社」に社名を変更し、日本・欧州・米国におけるグループ会社名を統一しました。これにより、各地域の中核拠点が有する成形技術、積層造形技術、設計・材料技術を融合し、グローバルでの技術連携を一層強化しています。



BAC買収の調印式(2025年11月)

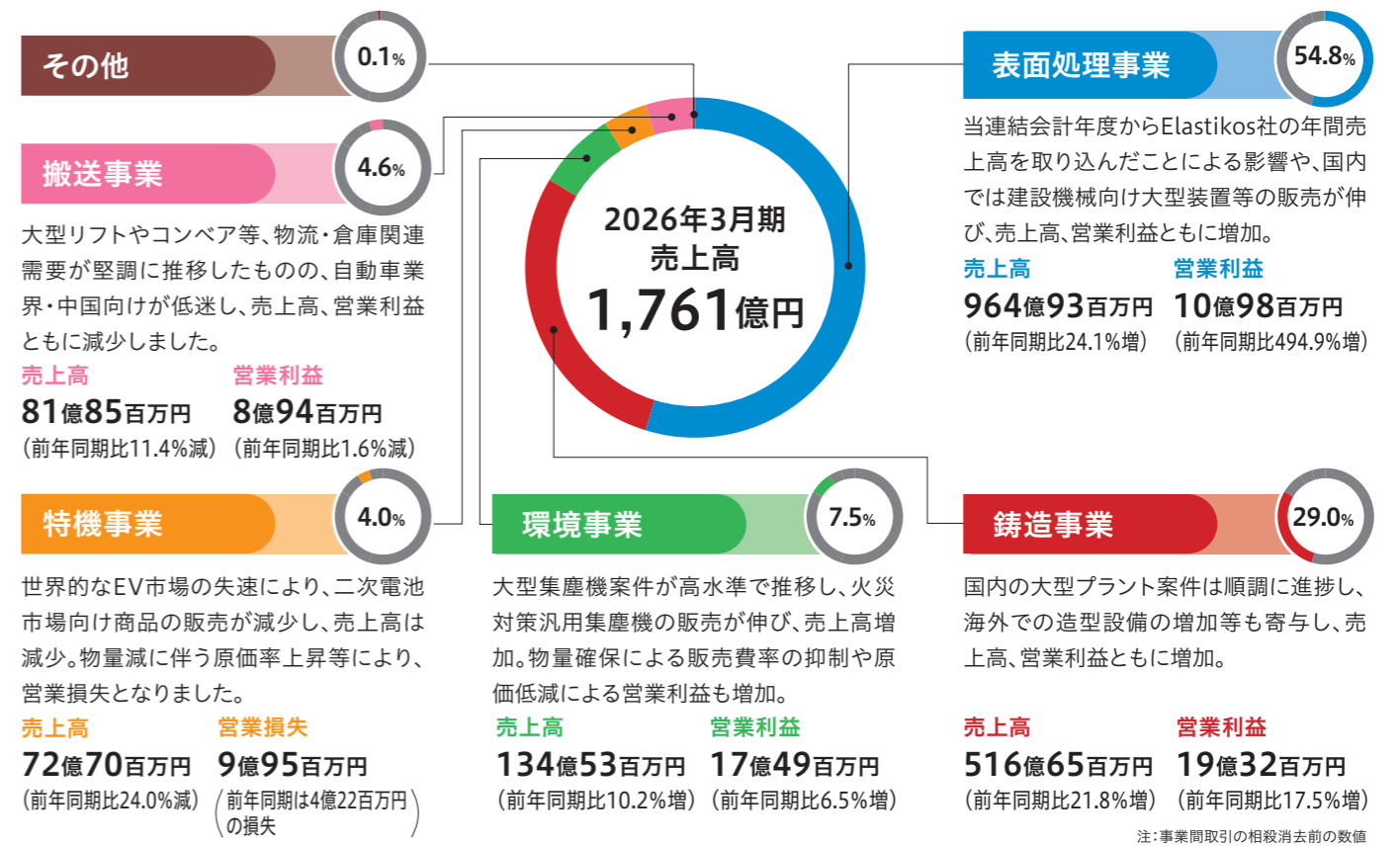


直径50cmの衛星用ミラー部品

最小穴径0.3mmのサンプル

内部に複雑な格子状の構造を持つラティス構造のサンプル

# セグメント別 事業概況 Segment Information



注:事業間取引の相殺消去前の数値

ここがポイント!

## セラミック事業はどう進化を遂げてきて、これからも進化していくか?

当社グループは今後セラミックスによる「形づくり」を強化していきます。ところで「鑄物の新東がなぜセラミック」と思われる方も多いのではないのでしょうか?ここではセラミック事業の歩みについてご紹介します。

### ポイント1 セラミック事業は鑄造の造形技術から派生したモノづくり

セラミック事業の歴史は1980年代に遡ります。次代への飛躍を目指し、鑄造で培った造形技術の用途開発の一つとして構造用セラミックス商品の開発に着手し、1983年には素材系への応用にも挑み、セラミックスと金属の複合材料による型を開発しました。さらに鑄物業界に衝撃を与えた当社の成型技術「Vプロセス」を応用したファインセラミックスの造形法「浸透Vプロセス」を確立し、これが2001年の構造用大型セラミックス部品の商品化へと繋がっていきました。



大型セラミック部品

### ポイント2 3Dプリンティングを用いたセラミック事業

2000年代に入り液晶・有機EL向けや超精密機器・高精度測定・検査装置向けに、最近では半導体関連を中心に国内のお客さまから高い評価をいただいています。しかし持続的成長を図る上で、半導体・電子部品、宇宙・航空、医療といった成長分野向け製品の拡充は急務です。また用途により小型のものや、複雑な部品が求められます。それを可能にしたのが3Dプリンティングです。複雑な形状を得意とする3Dセラム社と小型の成型を得意とするエグゼンティス社とそれぞれに、昨今の産業構造の変容を踏まえた、装置、製造技術、製品の開発を推進しています。



3Dプリンティングによるセラミック製品

### ポイント3 材料のバリエーションを広げたセラミック事業を目指す

5ページでは多様な素材に取り組むことをお伝えしました。これまで当社グループが得意としてきた工作機械や産業機械に用いられる大物製品の材料は、汎用性が高く、電気絶縁性、高硬度・耐磨耗性に優れたアルミナを主とする酸化物系セラミックでした。その一方で、欧米の航空宇宙、医療、半導体分野では高強度・高硬度・高靱性・耐熱衝撃性に優れた窒化ケイ素が主流です。今後は、炭化ケイ素、窒化ケイ素、窒化アルミニウムなどの非酸化物系セラミックの製造にも注力してまいります。



非酸化物系セラミック

## トピックス

### レーザーソリューションラボの開設とレーザー加工事業の強化

2025年9月、大治事業所にレーザー加工の技術拠点「レーザーソリューションラボ」を開設しました。本ラボはレーザー加工の技術拠点として新素材への加工技術の開発などに取り組み、レーザーを用いた「魅力ある表面づくり」を市場に発信・提案していきます。またパートナーシップ関係にあるレーザーラックス社との協業により、医療・半導体・電子等の成長市場への事業拡大が可能になりました。アジアにおけるレーザー事業のハブ拠点として、テスト加工や受託加工を通してお客さまに最適なプロセスや技術といった付加価値を提案していきます。



#### ここがポイント! レーザー加工による表面づくり

当社は、金属球（投射材）を製品表面に打ち付けるプラスト工法を主に用いてきましたが、新たにレーザー光を照射する表面づくりを導入しています。高精度かつ高速、非接触で材料にダメージを与えずに、加えて廃棄物を出さず環境に優しい工法は、航空宇宙・半導体・電子、医療といった成長分野で活用が進んでいます。

##### ■航空・宇宙分野

航空・宇宙分野向けの部品には高精度と耐久性が求められます。タービンブレードなど重要部品の強度・耐久性・信頼性の向上のためレーザーピーニングとショットピーニングが用いられます。また部品洗浄・付着物剥離の表面処理にはレーザークリーニングが用いられます。

##### ■半導体・電子分野

AIの急成長に伴いデータセンターや通信向けに次世代半導体の需要が高まっています。UVナノ秒レーザー、UVピコ秒レーザーによる加工は、ミクロンレベルの精度と安定した微細加工が可能です。

##### ■医療分野

レーザーは材料に非接触で加工が可能のため、滅菌性を維持しながら精密な加工が可能です。医療現場で使われる器具の製造に用いられ、高度な医療部品や錠剤のトレーサビリティの向上のために高精度で耐久性の高いレーザーマーキングが使われています。



レーザーピーニング加工の適用イメージ  
(航空機用タービンブレード)



レーザークリーニングによる錆の除去  
加工前(写真左)と加工後



レーザーマーキングの加工サンプル

### メイキコウ「段差らく〜だ」、ホワイト物流に貢献

搬送機器メーカーの株式会社メイキコウ(愛知県豊明市)が製造する「移動式段差解消用シザリフト 段差らく〜だ」が、物流業界の労働環境改善と効率化に貢献しています。荷役作業において障害となる段差を一気に解消し、業務の合理化と省力化、安全性に寄与することから、ホワイト物流推進の担い手として引き合いが増えています。物流業界では人手不足が慢性的な課題となっています。加えて、2026年4月施行の改正物流効率化法では、一定規模以上の荷主・物流事業者に対し、荷待ち・荷役時間の短縮や積載効率向上などの物流効率化が求められることから、荷主・運送事業者・一般消費者が協力して物流を支えるための環境整備が喫緊の課題となっています。当商品は物流プロセスにおける段差問題を解消し、作業負荷の軽減・安全性向上・作業時間の短縮に寄与しています。



### 脱炭素化に向け、愛知県内3事業所に導入 営農型太陽光オフサイトPPA導入

2026年4月、中部電力ミライズと営農型太陽光オフサイトPPAサービス契約を締結し、当社専用の太陽光発電所を活用した、オフサイト型フィジカルPPAサービスを通して愛知県内の3事業所で電気を使用します。これにより、太陽光発電による電気使用量は年間合計約61kWhとなり、年間約252トンのCO<sub>2</sub>排出量を削減できる見込みです。安定的な再エネ調達を実現するとともに、電力価格の変動リスクの低減にも寄与します。



(※中部電力ミライズの2024年度CO<sub>2</sub>排出実績(調整後排出係数)を基に算出。)

## Q&A 株主さまアンケートに いただいたコメントにお答えします。

#### Q 女性活躍推進の取り組みについて知りたい

A. 本冊子の7ページにご紹介するとともに、この度6月に発行した統合報告書2026においても詳しくご紹介しておりますので、ぜひご覧ください。また2026年3月に開催しました個人投資家向けWeb説明会のアーカイブ動画でも説明しておりますので、併せてご覧いただけますと幸いです。

統合報告書  
リンクのご案内 掲載



#### Q 株主通信をWeb掲載にして経費削減をしてほしい

A. 株主さまアンケートでは、同様のご意見を毎回お寄せいただき、当社としても検討を継続しています。しかし、当社の株主構成や皆さまからのご意見を鑑み、今回も紙媒体で発行いたしました。その一方で紙媒体とWebを使い分け、より詳しい情報はWebでご紹介させていただきました。株主さまからの声を、株主通信やIRサイトに反映させてまいりますので、毎年秋に実施する株主様アンケートに引き続きご協力くださいますようお願い申し上げます。

#### Q 地域・社会への貢献活動について知りたい

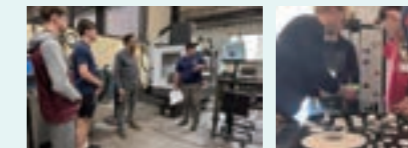
A. 地域社会や他者の発展・幸せに繋がればとの思いで、社会や環境の課題に寄り添いながら、国内外の拠点において活動を続けています。小さな行動が大きな力となり、支え合い、豊かな社会を育む、当社はそんな未来を目指しています。

##### ■永井科学技術財団への助成



科学技術を通じて社会全体の発展への寄与を目的し、愛知県下の研究者や学術研究団体の顕彰と研究助成金を贈呈しています。

##### ■若手技術者の育成



地域の高校生を製造現場に招き最新技術の紹介や現場を体験する見学会を実施しています。

##### ■ホスピスに寄付



地域の在宅ホスピスサービスでボランティア活動される皆さまに支援金を寄付しました。

##### ■食材寄付で困窮家庭をサポート



地元のチャリティイベントに参加するとともに、寄付金で購入した生活物資や食料を生活困窮者にお届けしました。

##### ■健康づくりを通じた社会貢献



「豊川市総合体育館」(愛知県)のネーミングライツ(愛称)に関する優先交渉権を獲得し、施設の愛称を「Sinto Heart Arena」と命名・決定しました。社名に経営理念である「こころ(感情)」を象徴する「Heart」を重ね、市民の皆さまにとって親しみやすく、呼びやすい名称となるよう願いが込められています。



ESG  
「社会」への  
取り組み



### モノづくりに携わる青年技能者を応援

2025年9月より中部日本放送(CBC)にてミニ番組「未来へつづけ! 技」の提供を開始しました。技能五輪の全国大会(2025~2027年度)ならびに国際大会(2028年度)の愛知県開催を踏まえ、日本の青年技能者の挑戦を後押しし、日本のモノづくり強化を応援しています。



当社WEBサイトで  
これまでの放映動画を  
公開しています。



## 会社概要

商号 新東工業株式会社  
(英文名: SINTOKOGIO, LTD.)  
本店所在地 名古屋市中村区名駅三丁目28番12号  
大名古屋ビル24階  
設立年月日 1934年(昭和9年)10月2日  
資本金 57億5,222万4,825円  
代表者 代表取締役 社長執行役員 永井 淳  
従業員数 4,760名(連結)、1,662名(単体)

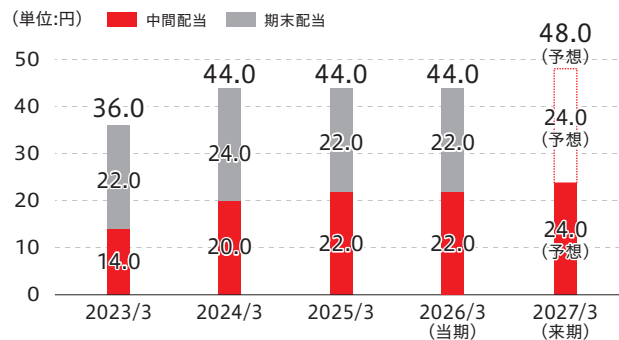
## 株式の状況

発行可能株式総数 230,476,000株  
発行済株式総数 54,580,928株  
(自己株式1,899,286株を含む)  
株主総数 64,509名  
単元株式数 100株

## 株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで  
基準日 定時株主総会 3月31日  
期末配当金 3月31日  
中間配当金 9月30日  
そのほか必要がある場合には、あらかじめ公告いたします。  
定時株主総会 毎年6月に開催  
公告の方法 電子公告  
(<https://www.sinto.co.jp/investor/>)  
(ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じた時には、日本経済新聞に公告いたします。)  
証券コード 6339  
上場証券取引所 東京証券取引所プライム市場  
名古屋証券取引所プレミア市場  
株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社

## 配当金の推移



## 大株主(上位5名)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,962	9.41
明治安田生命保険相互会社	2,276	4.32
株式会社三菱UFJ銀行	1,989	3.77
株式会社りそな銀行	1,668	3.16
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103	1,635	3.10

(注)持株比率は自己株式(1,899千株)を控除して計算しております。

特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社  
同連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部  
東京都府中市日鋼町1-1  
0120-232-711(通話料無料)  
郵送先 〒137-8081  
新東京郵便局私書箱第29号  
三菱UFJ信託銀行株式会社  
証券代行部

## 住所変更、単元未満株式の買取のお申出先

株主様の口座のある証券会社にお申出ください。なお、証券会社に口座が無い場合特別口座を開設された株主様は、特別口座管理機関である三菱UFJ信託銀行にお申出ください。

## 未払配当金の支払いに関するお申出先

株主名簿管理人である三菱UFJ信託銀行にお申出ください。

## 新東工業株式会社

〒450-6424 名古屋市中村区名駅3丁目28番12号 大名古屋ビル24階  
Tel 052 582 9211 Fax 052 586 2279

[www.sinto.co.jp](http://www.sinto.co.jp)

