

2024年3月期 決算説明会資料

2024年6月3日



(東証スタンダード市場 9857)

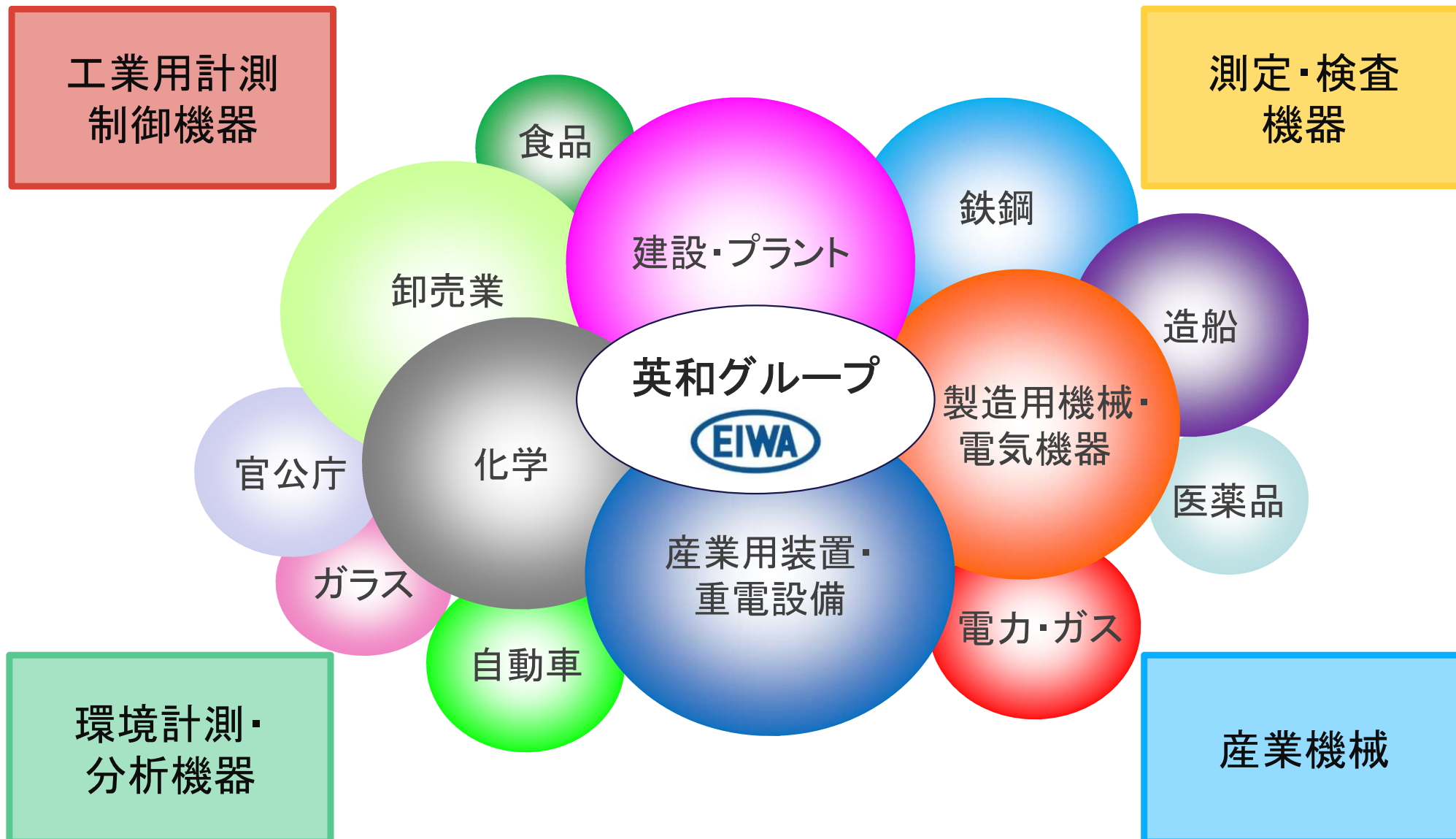
企業概要	・・・	P.3
2024年3月期 連結決算概要	・・・	P.7
2025年3月期 連結計画	・・・	P.16
中期3カ年経営計画	・・・	P.20
「資本コストや株価を意識した経営の実現」 に向けた取組み	・・・	P.29
営業施策 振返り・重点戦略	・・・	P.34
営業施策 注力商品・施策	・・・	P.43

企業概要

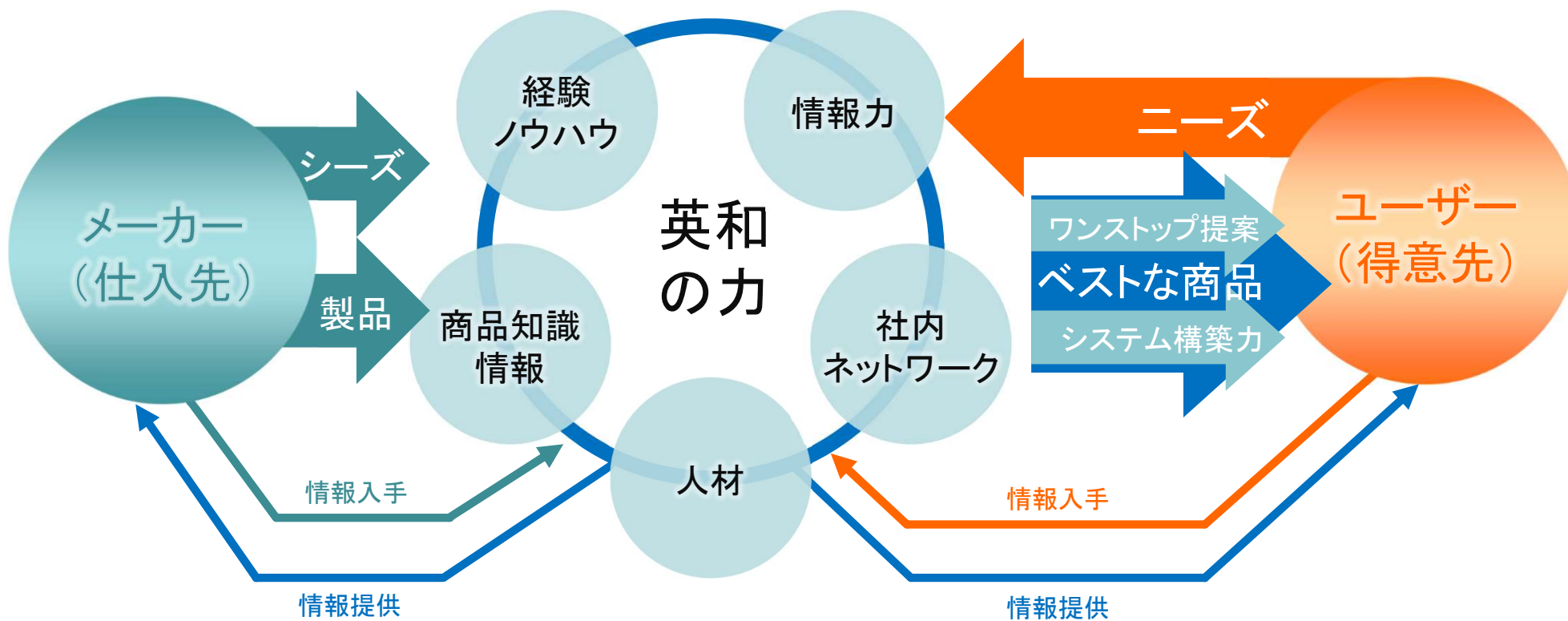
企業概要(2024年3月31日現在)

商号	英和株式会社(EIWA CORPORATION)
創業	1947年6月15日
代表取締役社長	阿部 吉典
本社所在地	大阪府大阪市西区北堀江四丁目1番7号 東京都品川区西五反田一丁目31番1号(日本生命五反田ビル10階)
資本金	15億3,340万円
連結従業員	366名
上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場(証券コード:9857)
国内営業拠点	37カ所
連結子会社	3社:双葉テック(株)、東武機器(株)、 英和双合儀器商貿(上海)有限公司
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ◆工業用計測制御機器、環境計測・分析機器、測定・検査機器、産業機械の販売 ◆以上の物の輸出入代理業務、仲立業、賃貸業、古物売買業 ◆上記製品にかかわる施工、修理業務

- ◆あらゆる業界に、4分野の商品を幅広く展開
- ◆景気変動の影響を受けにくい安定的な業績を維持



- ◆ものづくりを支える技術総合商社
- ◆独立系商社ゆえ系列に掎われない自由な商品提案が可能
- ◆ユーザーニーズを理解し、常に最適なあらゆるシステム・商品・サービスをワンストップで提供



2024年3月期 連結決算概要

(単位: 百万円)	2023年3月期	2024年3月期	増減額	前年 同期比	2024年3月期 (期初計画)	計画比
売上高	41,284	43,292	+ 2,008	+ 4.9%	42,000	103.1%
営業利益	1,894	2,325	+ 431	+ 22.8%	1,950	119.2%
経常利益	1,979	2,421	+ 442	+ 22.3%	2,000	121.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,320	1,667	+ 347	+ 26.3%	1,325	125.9%

決算の概況

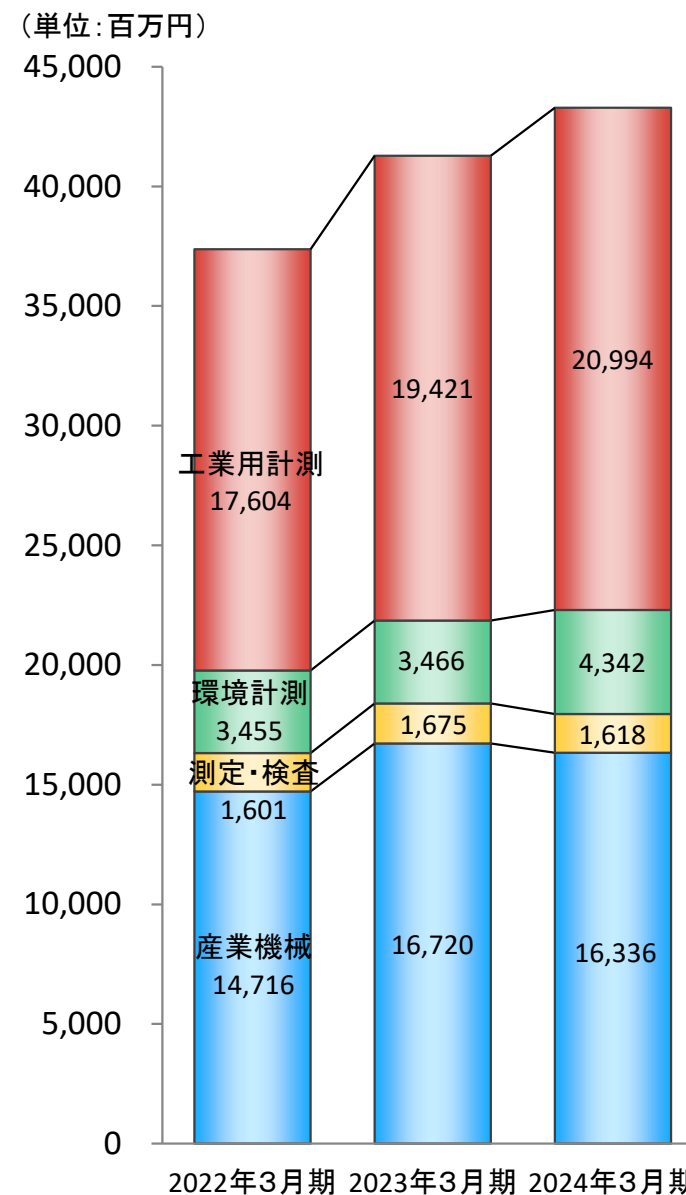
- トラックシャーシの供給不足の影響を受け、防災・復旧、国土強靱化に関連する特殊車両の販売が減少したものの、昨年度から積み上がった受注残を着実に売上へ転化したことに加え、設備稼働率の上昇に伴い、造船業界、産業用装置・重電設備業界向けの販売が増加しました。また、脱炭素化に向けた環境対応投資や、生産設備の安定稼働、生産性向上、品質向上を目的に老朽化した生産設備に付帯する機器の更新需要が堅調に推移したことにより販売が増加しました。お客様ニーズに沿った「コト売り」をはじめとする高付加価値営業の強化に取り組んだ結果、採算性も向上し、増収増益となりました。

(注) 本資料中の金額は、百万円未満の端数を切捨てて表示しております。

品目別売上高推移



(単位:百万円)	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	前年同期比	構成比
工業用計測 制御機器	17,604	19,421	20,994	+ 8.1%	48.5%
環境計測・ 分析機器	3,455	3,466	4,342	+ 25.3%	10.0%
測定・ 検査機器	1,601	1,675	1,618	△ 3.4%	3.8%
産業機械	14,716	16,720	16,336	△ 2.3%	37.7%
合計	37,378	41,284	43,292	+ 4.9%	100.0%



工業用計測制御機器

産業技術の基本となる計測制御技術を
安全性・信頼性で支える。

- ◆工業用センサー ◆制御機器
- ◆受信機器 ◆情報通信・変換機器

取扱い商品一例



IoT予兆保全システム

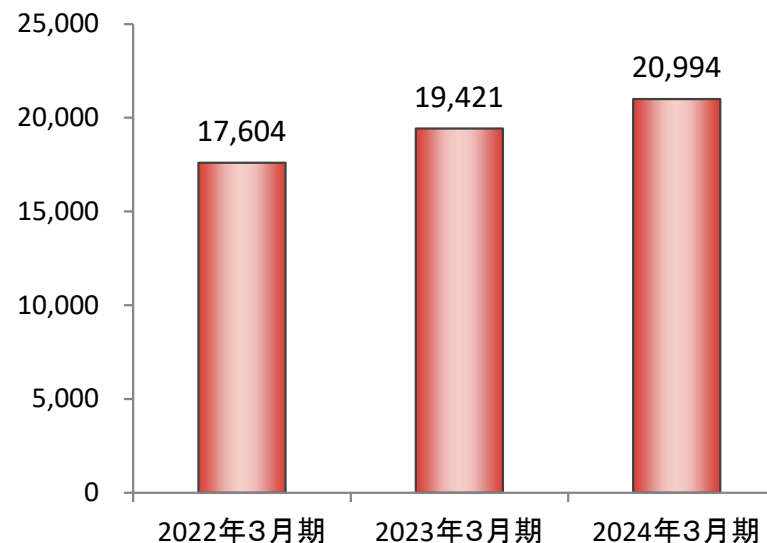


電波レベル計



グラフィックレコーダー

(単位:百万円)



<2024年3月期 売上高>

209億94百万円(前年同期比8.1%増)

稼働率の高い造船業界向けに各種センサーの販売が好調に推移した他、生産設備の生産性向上、安定稼働、技能継承を目的とした投資需要やリプレイス需要を取込み、鉄鋼、電力、産業用装置・重電業界向けに各種プロセス制御機器や情報通信機器の販売が堅調に推移しました。また、お客様の課題を解決する各ソリューションの販売も増加し、収益性の向上に寄与しました。

環境計測・分析機器

『事業活動を通じ地球環境保全に貢献し社会的責任を果たす』を重点テーマに、ユーザーの環境改善対策に貢献。

- ◆ 水質・ガス・大気分析機器
- ◆ 気象観測機器
- ◆ 振動・騒音・臭気測定機器

取扱い商品一例



全窒素・全りん測定装置

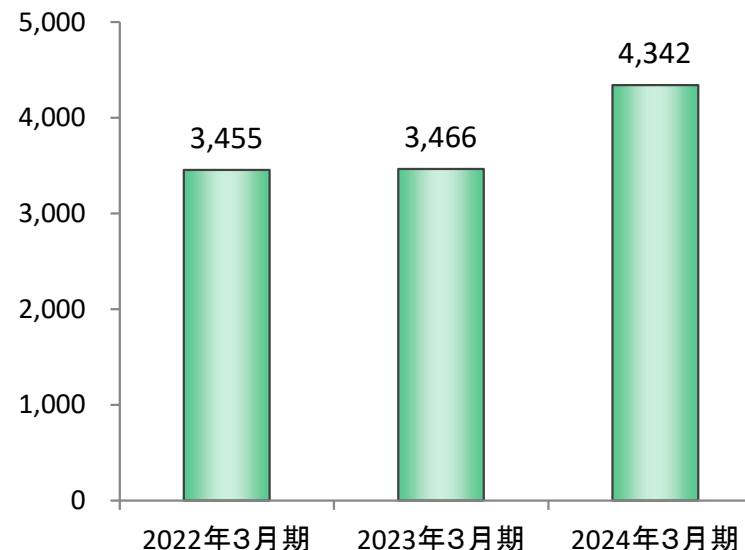


地震計



複合ガス検知器

(単位:百万円)



<2024年3月期 売上高>

43億42百万円(前年同期比25.3%増)

世界的な環境対策や労働環境改善意識への高まりを背景に、大気、水質、振動の状況を常時監視する計測機器や分析機器の投資需要を取込み、産業用装置・重電設備、建設・プラント業界向けの販売が大幅に増加しました。また、コンビニート地区や社会インフラ市場を中心に老朽化する生産設備やインフラ設備の更新需要を取込み、水質計・大気分析計・ガス分析計の販売が堅調に推移しました。

測定・検査機器

研究開発や製品の検査を確かな品質でサポート。

- ◆形状検査・試験機器 ◆非破壊検査・試験機器
- ◆材料検査・試験機器 ◆電力監視機器・システム

取扱い商品一例



三次元測定器

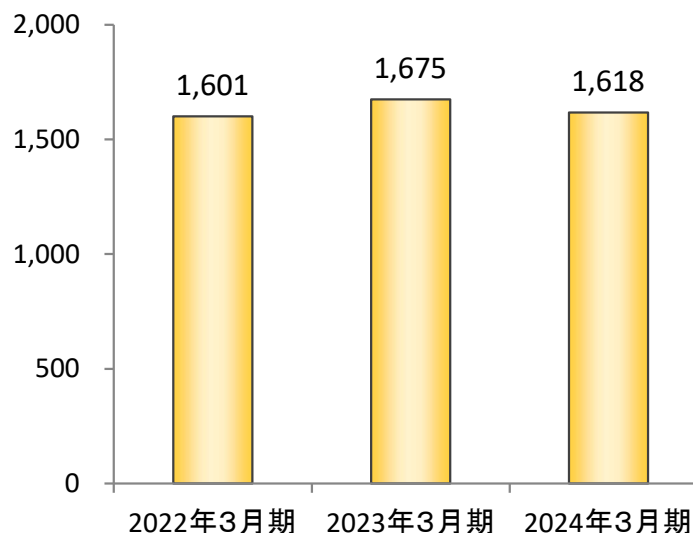


顕微鏡



引張圧縮試験機

(単位:百万円)



<2024年3月期 売上高>

16億18百万円(前年同期比3.4%減)

生産設備の安定稼働につながる各種検査機器や保安点検ソリューション、高精度で高品質な製品の性能確認や脱炭素社会実現に向けたグリーンイノベーション(GI)基金事業を活用した材料の研究開発投資を取込み、鉄鋼、自動車関連業界向けに精密測定・検査機器の販売が増加しましたが、化学業界向け大型検査機器の販売が一巡し、全体では減少しました。

産業機械

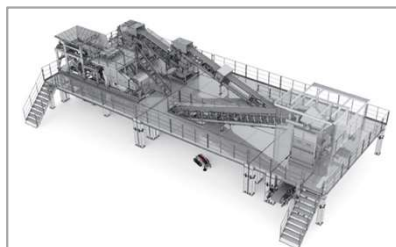
あらゆる生産設備・社会資本設備で活用される産業機械のソリューションを提供。

- ◆油・空圧機器 ◆ポンプ・バルブ機器
- ◆道路維持機械 ◆エネルギー関連設備
- ◆各種装置

取扱い商品一例



バイオマスリサイクル



リサイクルプラント

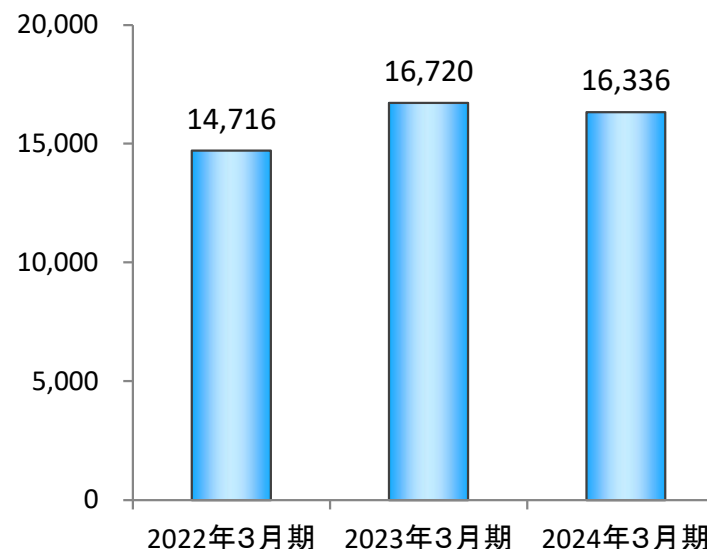


ポンプ



路面清掃車

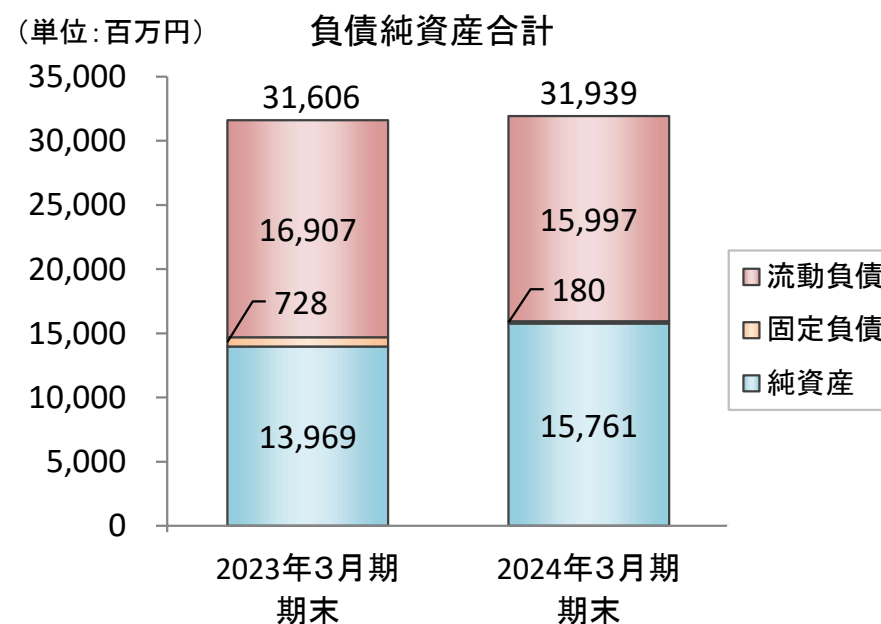
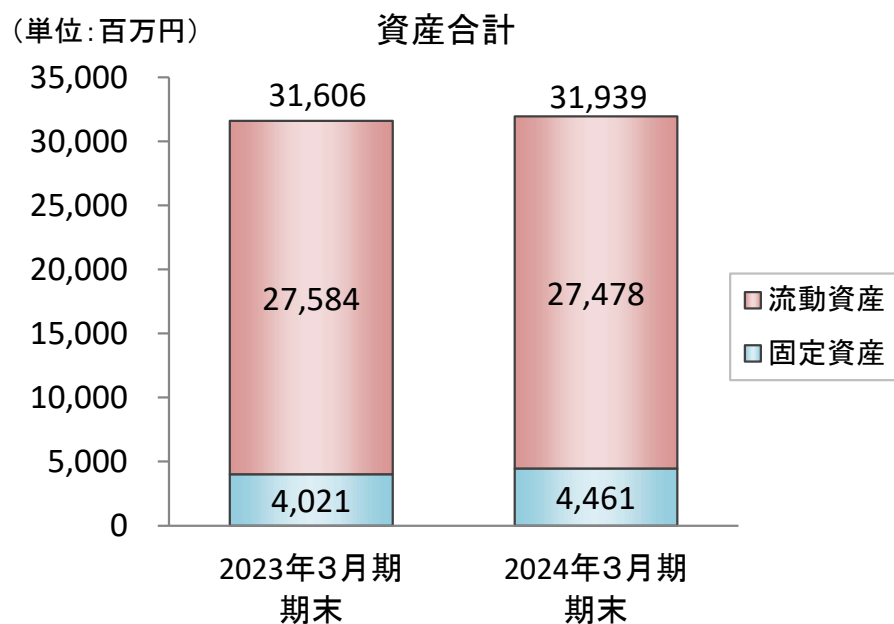
(単位:百万円)



<2024年3月期 売上高>

163億36百万円(前年同期比2.3%減)

産業用装置・重電設備、自動車関連業界向けに産業機械の大型案件の販売があった他、造船業界向けに排ガス規制対応のためのバルブの販売、脱炭素社会に向け注目されている水電解やメタネーションの研究に使用される各種評価装置やJARI標準セルの販売が堅調に推移しました。一方で、トラックシャーシの供給不足の影響を受け、防災・復旧、国土強靱化に関連する特殊車両の販売が減少した結果、全体では減少しました。



2024年3月期 ハイライト(カッコ内は前期比)

自己資本比率: 49.3% (2023/03時点 44.2%)

資産

【増減の主な要因】

(単位:百万円)

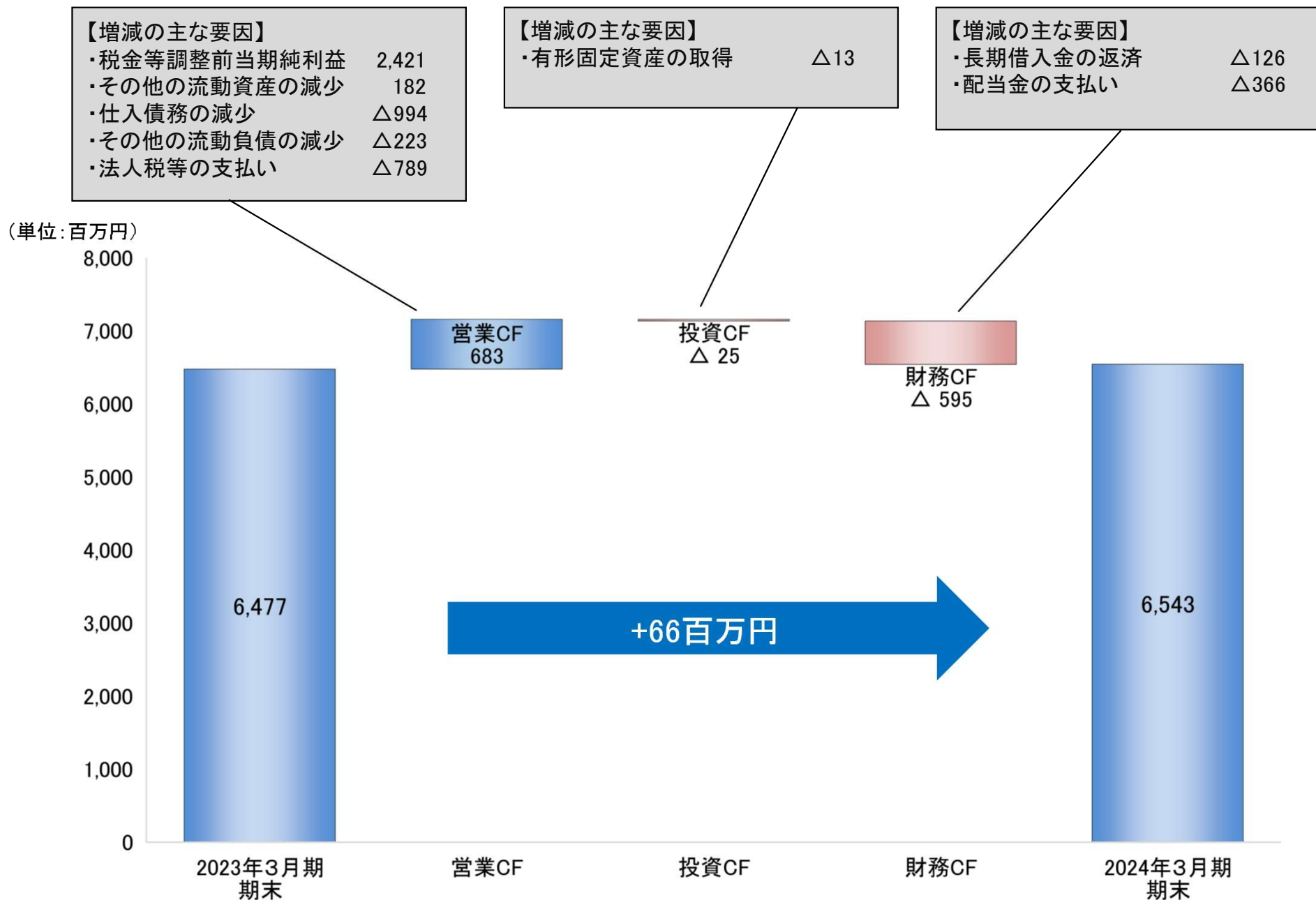
- ◆投資有価証券: 1,465(+341)
保有株式の株価上昇により、投資有価証券が増加しました。

負債・純資産

【増減の主な要因】

(単位:百万円)

- ◆支払手形及び買掛金: 6,373(△1,431)
仕入債務の支払いが進んだことにより減少しました。
- ◆純資産: 15,761(+1,791)
配当金の支払い(367百万円)により減少し、当期純利益(1,667百万円)、その他有価証券評価差額金(238百万円)、退職給付に係る調整累計額(240百万円)等により増加しました。



2025年3月期 連結計画

(単位:百万円)	2024年3月期	2025年3月期	増減額		前年同期比	
売上高	43,292	44,000	+	707	+	1.6%
営業利益	2,325	2,350	+	24	+	1.1%
経常利益	2,421	2,410	△	11	△	0.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,667	1,680	+	12	+	0.7%
1株当たり当期純利益	円 銭 263.56	円 銭 265.45	+	円 銭 1.89	+	0.7%

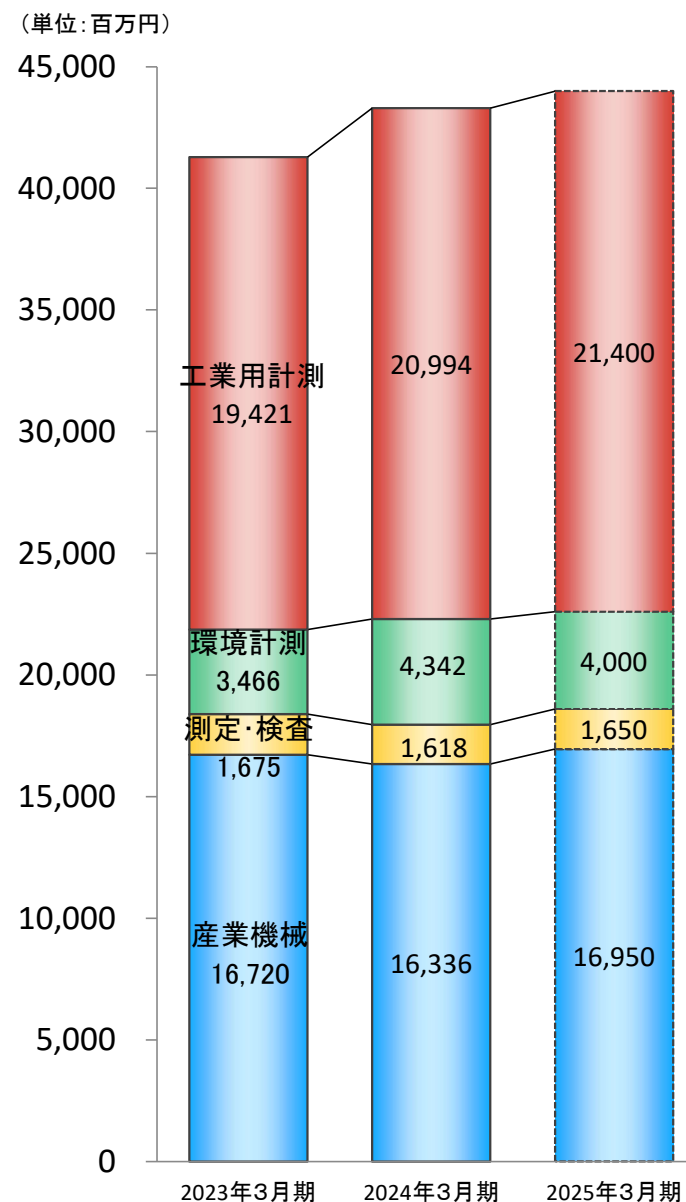
見通し

- 日本経済は、企業業績の回復、所得環境の改善を受けて経済活動は回復基調を維持する見込みですが、長期化する国際紛争や欧米諸国での金融引き締め、中国経済の減速、原材料価格やエネルギー価格の高騰など、世界経済の先行きは依然不透明な状況にあります。
- 当社グループの主要事業領域である国内市場におきましては、労働人口の減少や気候変動による事業への影響を重要な経営課題の一つと捉え、生産性向上に資するデジタル技術の導入、カーボンニュートラルの実現を見据えた省エネルギー化やCO₂排出量削減に貢献する素材開発の他、企業価値向上の観点からも人的資本投資への取組み、安心・安全・品質の向上やインフラ設備の維持・管理、国土強靱化や防災・減災対策に関連する設備投資が見込まれます。

品目別売上高見通し



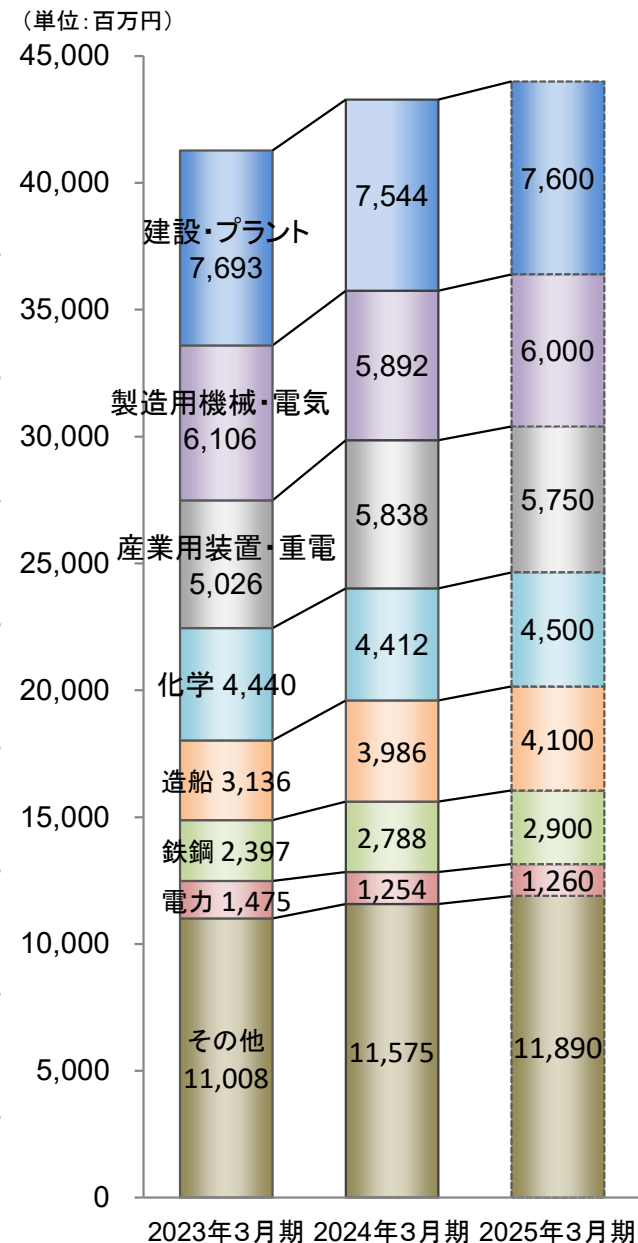
(単位:百万円)	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	前年同期比	構成比
工業用計測 制御機器	19,421	20,994	21,400	+ 1.9%	48.6%
環境計測・ 分析機器	3,466	4,342	4,000	△ 7.9%	9.1%
測定・ 検査機器	1,675	1,618	1,650	+ 2.0%	3.8%
産業機械	16,720	16,336	16,950	+ 3.8%	38.5%
合計	41,284	43,292	44,000	+ 1.6%	100.0%



業界別売上高見通し



(単位:百万円)	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	前年同期比	構成比
建設・プラント	7,693	7,544	7,600	+ 0.7%	17.3%
製造用機械・電気機器	6,106	5,892	6,000	+ 1.8%	13.6%
産業用装置・重電設備	5,026	5,838	5,750	△ 1.5%	13.1%
化学	4,440	4,412	4,500	+ 2.0%	10.2%
造船	3,136	3,986	4,100	+ 2.8%	9.3%
鉄鋼・金属製品	2,397	2,788	2,900	+ 4.0%	6.6%
電力・ガス	1,475	1,254	1,260	+ 0.4%	2.9%
その他	11,008	11,575	11,890	+ 2.7%	27.0%
合計	41,284	43,292	44,000	+ 1.6%	100.0%

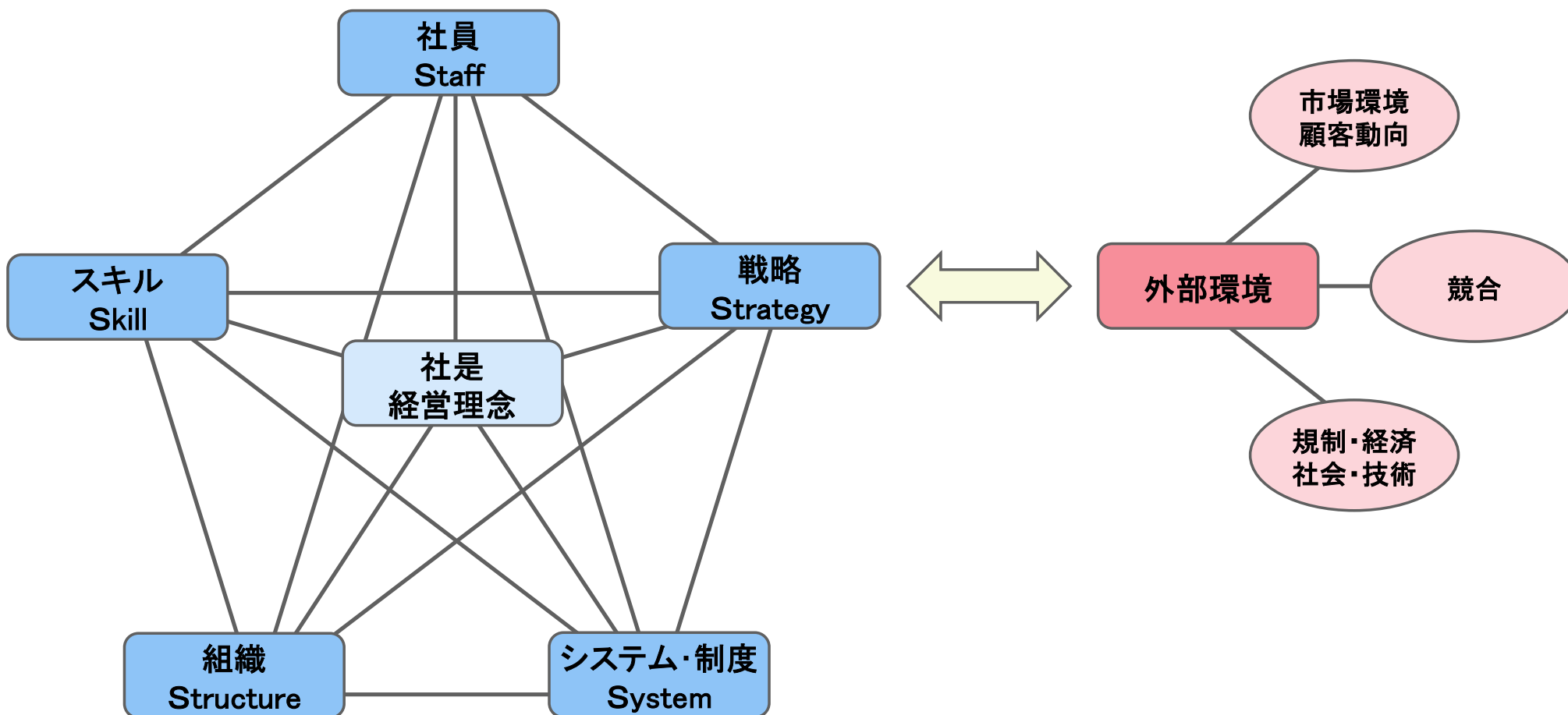


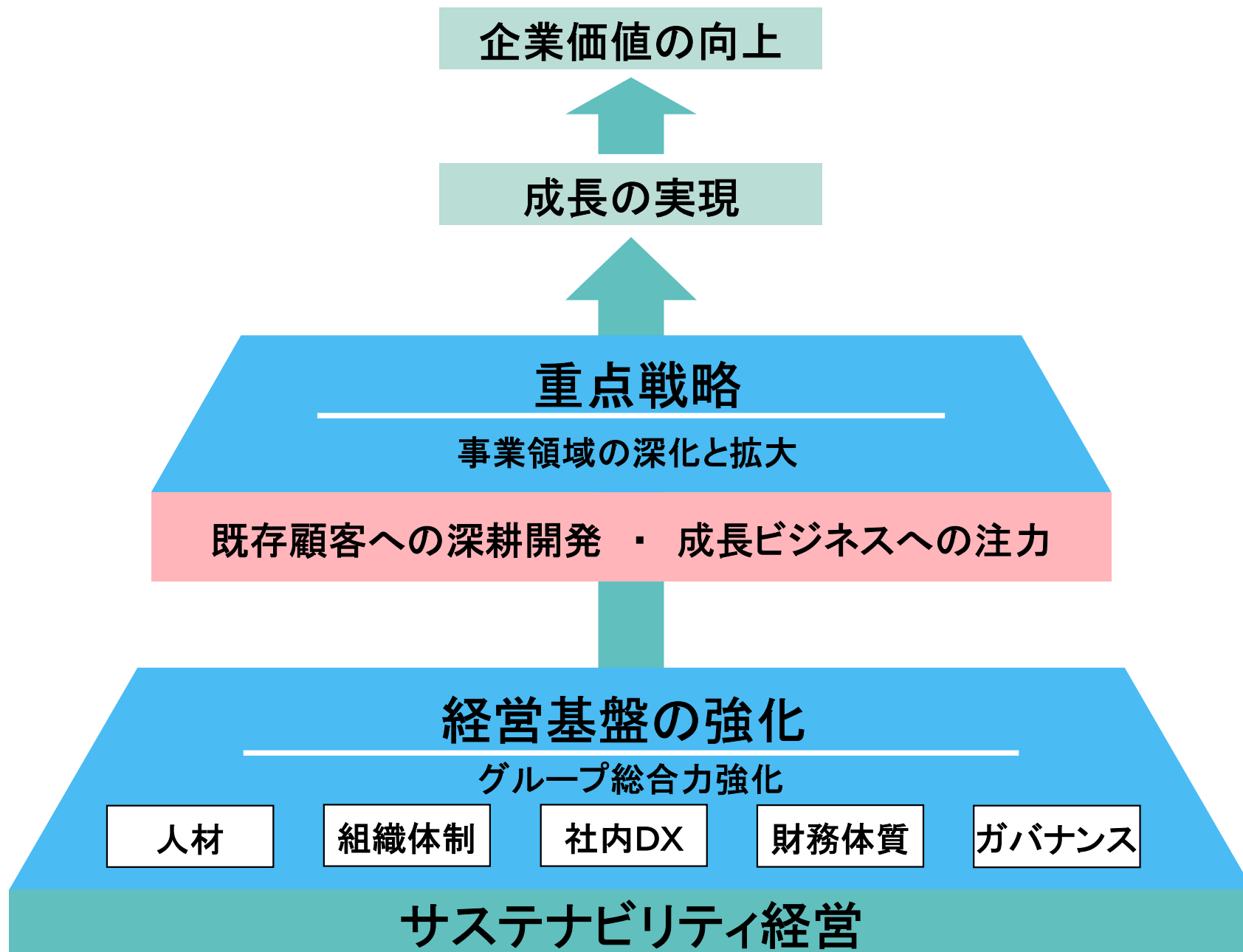
中期3カ年経営計画

2023年度～2025年度 経営基本方針

持続可能な成長に向けた5Sの強化

5S『社員(Staff)、スキル(Skill)、戦略(Stratgy)、組織(Structure)、システム・制度(System)』





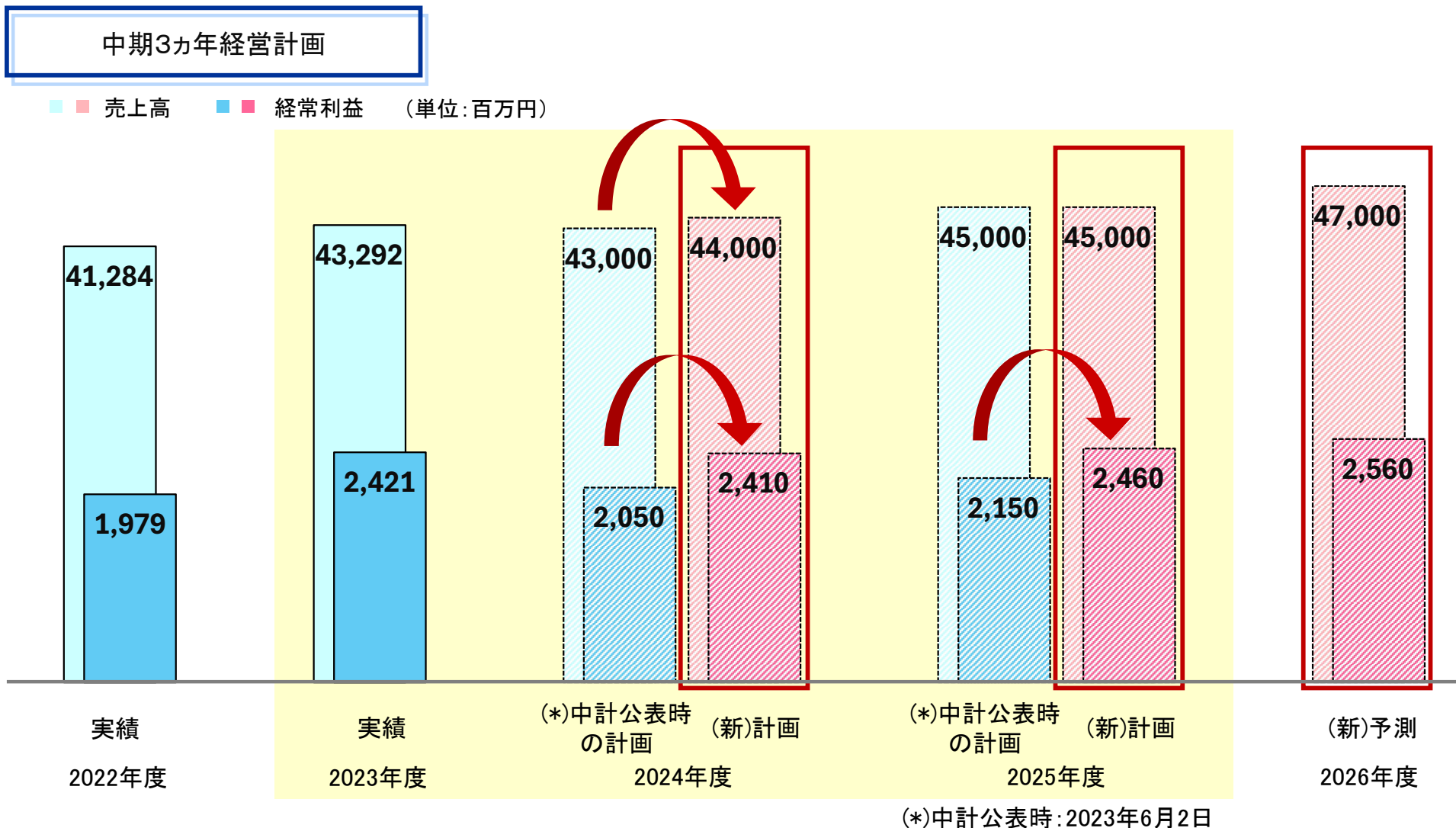
重点戦略

- 少子高齢化による労働人口の減少や技能継承の停滞といったお客様の経営課題の解決につながるデジタルトランスフォーメーション(DX)の実現をテーマに、デジタル技術を活用した生産設備の自動化や予知保全の導入による保全業務の効率化につながる各種センサーや情報通信機器の拡販
- カーボンニュートラルやサーキュラーエコノミーへの取組みがグローバルに加速する中、グリーントランスフォーメーション(GX)を推進し、環境負荷低減に資する商品や水素・アンモニアを利活用する先端技術開発分野への各種ソリューションの提供
- 自然災害に対する防災・減災対策や国土強靱化に関連する道路維持機械・特殊車両や産業機械の拡販
- お客様に寄り添った現場密着営業により、顧客ニーズにマッチした新商材の発掘と幅広い商品提案によるクロス・セリングの推進

当社の強みである優良顧客、全国展開した営業拠点網、独立系商社を活かした提案営業を推進しながら業容の拡大を図っていくとともに、国内市場の縮小に備え、海外との輸出入の拡大やグローバル人材の育成にも努める。

中・長期的観点から企業価値拡大を図るため、取扱い商材の拡充、国内販売体制の強化、成長分野への取組み強化を目的とした企業買収、戦略的提携等も視野に入れ事業を展開する。

中期3カ年経営計画の初年度、期初に公表した定量計画及び期中に修正した見通しを超過達成したことから、定量計画の見直しをいたしました。



サステナビリティの取組み

すべてのステークホルダーに価値を提供すべくグループの持続的な成長を目指し、3つのマテリアリティに対して、事業活動や経営基盤の強化といった中期経営計画の施策を通じて取組み、サステナビリティ経営を推進してまいります。

3つのマテリアリティ		主な取組み(進捗内容)
E	事業を通じ地球環境保全に貢献 <ul style="list-style-type: none"> 販売を通じた環境への取組み 環境保全活動 	<ul style="list-style-type: none"> 環境配慮型製品の販売、新商材の発掘 サーキュラーエコノミー、省エネルギー化を推進する産業機械の拡販 水素、アンモニア、メタネーションといった脱炭素の取組みに寄与するソリューション提案 ISO14001に基づいた環境マネジメントシステムの運用 営業車へのエコカー導入
S	多様な人材の育成とワークライフバランスの推進 <ul style="list-style-type: none"> 人材の活躍促進 ワークライフバランスの推進 社会・地域貢献活動 	<ul style="list-style-type: none"> 人的資本投資の拡大、人材の採用・育成・定着 資格取得支援、通信教育制度の充実 女性活躍推進、育児休暇制度の運用 年休取得奨励日の実施 社内DXの推進 インターンシップの受入れ
G	コーポレート・ガバナンスの維持向上 <ul style="list-style-type: none"> ガバナンス 	<ul style="list-style-type: none"> ガバナンス体制の維持向上 リスクマネジメントの強化 コンプライアンスの徹底 情報セキュリティの徹底

米国雑誌『Newsweek(国際版)』に掲載されました

2023年9月30日発売号の「Newsweek(国際版)」及び英国通信会社The Worldfolio社のWEBニュースに、当社代表取締役社長 阿部 吉典のインタビュー記事が掲載されました。

「Newsweek国際版」では、『The evolving role of EIWA in ever-changing times』、変化の激しい時代の中で進化するEIWAの役割をテーマに、創業以来わが国のものづくりを支える技術総合商社として、製造子会社の機能を活用し顧客の問題を解決する「コト売り」への取組み、脱炭素化を志向する企業や自治体等へのソリューション提案、海外戦略に関する記事が掲載されています。

当社はこれからもお取引先様や社会から必要とされる企業であり続けるための努力を続け、更なる飛躍を目指してまいります。



The evolving role of EIWA in ever-changing times
Trading firm EIWA has moved beyond its role of merely selling products to become an engineering firm offering fully comprehensive solutions to its clients.

CONTENT BY THE WORLDFOLIO

“We serve as a bridge connecting the strengths of different companies to provide value-added products and services to our customers.”
Yoshihiro Abe, President, EIWA Corporation

Japan’s aging and declining population poses a major challenge to Japanese companies due to the subsequent reduction in the workforce. To address this challenge, more investment in automation technologies is required, which presents major business opportunities for trading and engineering firms like EIWA. “Fortunately, we have the series and automation technology needed, so we have the potential to become a leader in this field,” says company president Yoshihiro Abe.

EIWA Osaka head office

EIWA operates in four main business fields: industrial measurement and control equipment; measurement and inspection instruments; environmental measuring and analysis instrumentation; and industrial machinery. Established in 1947 at the beginning of Japan’s post-war industrial boom and sales, the Osaka-headquartered firm has grown in tandem with the robust manufacturing industry, with adaptation being key to its success and survival. Like many trading houses in Japan, EIWA in more recent times, has transformed from a mere buyer and seller of goods to offer more services and solutions to its clients as an engineering and manufacturing company.

Not only offering single-item products, EIWA provides tailored services that meet its customers’ specific needs and demands, which entails coordinating various products from different companies and selling them as integrated systems. This approach allows us to combine and offer different products offering clients a comprehensive solution. Our sales services now also provide engineering expertise directly to customers,” adds Mr. Abe.

“This new feature of our company was implemented to address the challenge many companies face with the retirement of skilled workers. This phase of transition is becoming increasingly common among companies. Unlike manufacturing companies, which can only sell their own products, we have the advantage of selling products from various firms as a trading company. We serve as a bridge connecting the strengths of different companies to provide value-added products and services to our customers.”

The focus on meeting customer needs is essential for EIWA to continue to grow sustainably in difficult times, the president stresses, with the company offering solutions that cover everything from design to procurement of materials and installation work. “We have a manufacturing subsidiary, so we are confident that our in-house industrial training and sales proposals will give us a competitive advantage over our competitors. In addition, when making new proposals, it is important to improve the relationship of trust with customers that we have cultivated since our founding and to improve our sales skills. Our strategic focus is on expanding and diversifying their functions even further.”

Such diversification and expansion opportunities have come through looking demands being brought about by the move towards environmental sustainability. The recycling of lithium-ion batteries, for example, is one area which holds major potential for EIWA, and aligns well with the company’s existing business related to industrial waste. Hydrogen and ammonia, meanwhile, are attracting attention as clean energy solutions, and EIWA affiliate, FC Development Co., Ltd., manufactures JARI (Japan Automobile Research Institute)-standard cells and various cooling devices and for water electrolysis hydrogen production and methanol (CO₂-hydrogen). “We sell these units ourselves and company research institutions. This opens the possibility of new business opportunities for us,” adds Mr. Abe.

Looking towards global expansion, with its focus still remain on serving Japanese-based clients, EIWA aims to increase its presence in China to expand its fast-growing Southeast Asia. When it comes to import and export of goods, the company already works with international partners and has forged partnerships with manufacturers in European countries. “By offering a mix of Japanese-made and imported products, we can differentiate ourselves from other trading companies in Japan, avoiding competing solely on price,” states the EIWA president. “When we identify reliable overseas suppliers, we view them in partnership.”

Regarding key issues for the future, the recently established Mr. Abe, who has taken the helm of the company at a defining moment, says he sees EIWA continuing to move beyond selling products to offer comprehensive solutions to its customers, whether by developing the solutions itself or through collaboration with our customers or partners.

Factory line of Futaba Tech

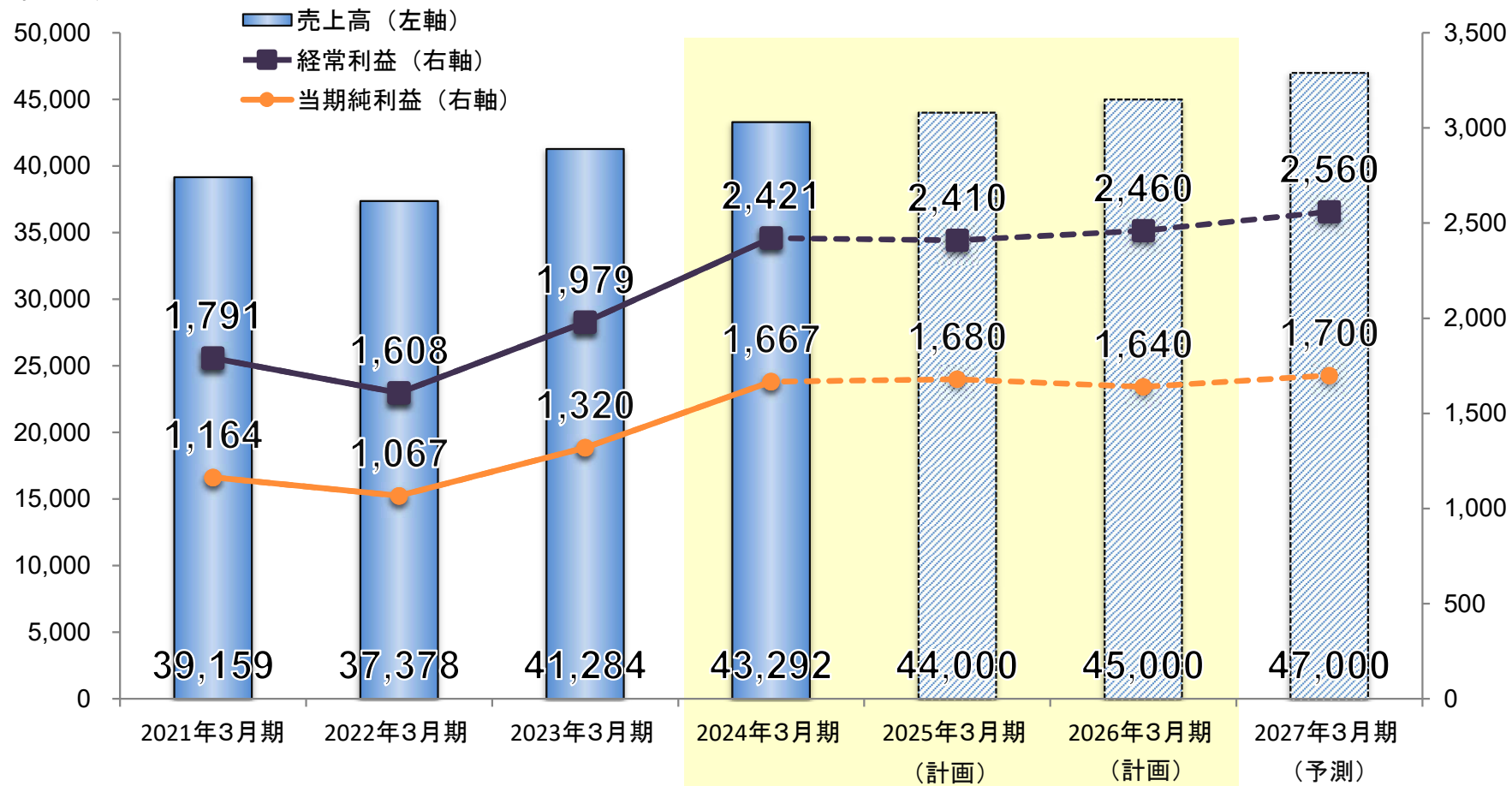
“Being a solution provider is the core focus of our role as a trading company,” he says. “We see our advantage as a trading firm as a narrow one. The demand for digital transformation (DX) is increasing rapidly. What we possess expertise and know-how within our company, we recognize the need to incorporate external talent to develop our human resources further and adapt to the changing needs of society.”

“At EIWA, providing training and upskilling opportunities for our employees, based on our company’s philosophy centering around the combined efforts and cooperation of each employee of our company, is crucial to enhancing our collective capabilities. By continuously improving the skills of our workforce, we can deliver superior solutions to our customers and meet their evolving needs effectively.”

EIWA
EIWA CORPORATION
www.eiwa-net.co.jp

「Newsweek国際版」は、日本を含む世界59か国、4600万人以上に読まれている主に政治や社会情勢などを伝える米国の週刊誌です。

(単位:百万円)



	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
ROE (自己資本利益率)	10.3%	8.7%	9.9%	11.2%

安定的にROE10.0%を目指します

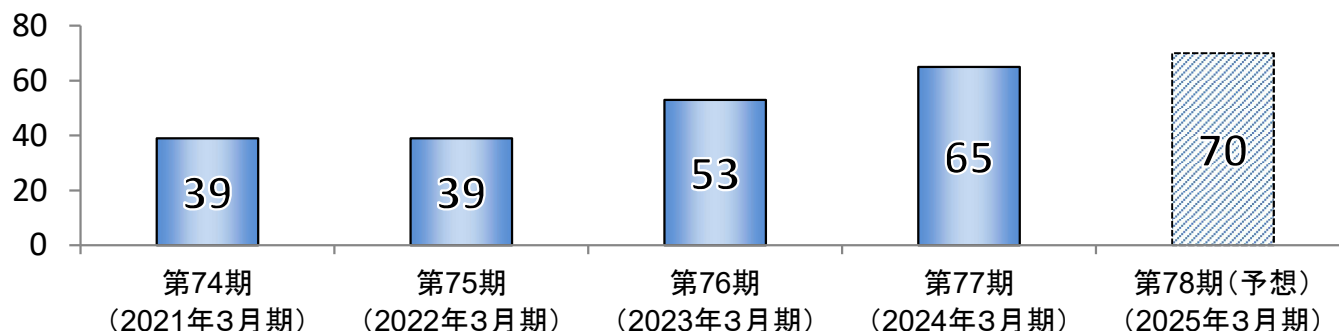


2026年3月期目標
10.0%

普通配当

第74期 (2021年3月期)	第75期 (2022年3月期)	第76期 (2023年3月期)	第77期 (2024年3月期)	第78期(予想) (2025年3月期)
39円	39円	53円	(※1) 65円	70円

(単位:円)



(※1)2024年3月期の期末配当金は、2024年6月開催予定の株主総会にて付議予定です。



株主優待

- 対象となる株主様** 毎年3月末日現在の当社株主名簿に記載された株主様を対象といたします。
- 優待の内容** 以下の基準により保有株式数と保有年数に応じてクオ・カードを進呈いたします。毎年1回、当社定時株主総会終了後の6月下旬に発送いたします。

保有株式数	継続保有3年未満	(※2) 継続保有3年以上
100株以上500株未満	500円分	1,000円分
500株以上	1,000円分	2,000円分

(※2) 「継続保有3年以上」とは、当社株主名簿に同一株主番号で継続して3年以上記載されることとします。

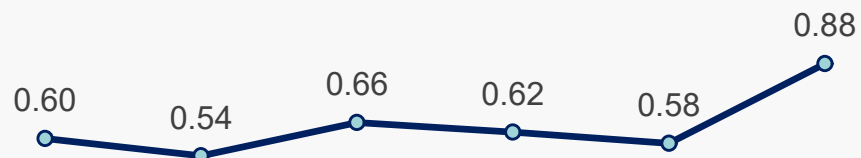
「資本コストや株価を意識した経営の実現」
に向けた取組み

■ 現状評価

- 当社グループは、2023年4月よりスタートした新中期3ヵ年経営計画の初年度である2023年度の業績は、生産設備に付帯する機器の更新需要や生産性向上を目的とした投資需要を取込んだ他、お客様ニーズに沿った「コト売り」をはじめとする高付加価値営業の強化に取り組んだ結果、期初に公表した計画及び期中に修正した見通しを超過達成しました。
- ROE(自己資本利益率)は10%前後、PBR(株価純資産倍率)は足元0.9倍前後で推移しており、良好な収益性に対し、株価は市場の期待を下回る水準にあると認識しております。
- この様な状況は、
 - ・当社グループの事業内容や持続的な成長に向けた重点戦略が、株主・投資家の皆様から十分な理解を得られていないこと
 - ・当社株式の流動性が低く、出来高が低いこと
 - ・時価総額が小さく、機関投資家の投資対象になりにくいこと等が要因であると認識しております。

現状分析

PBR(倍)



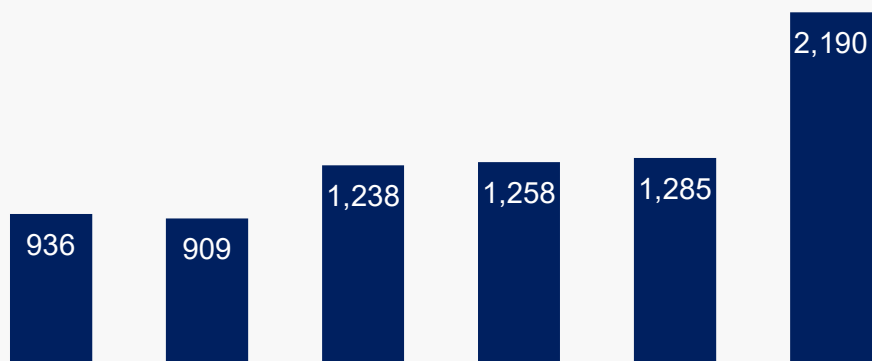
19年3月期 20年3月期 21年3月期 22年3月期 23年3月期 24年3月期

ROE(%)



19年3月期 20年3月期 21年3月期 22年3月期 23年3月期 24年3月期

期末株価(円)



19年3月期 20年3月期 21年3月期 22年3月期 23年3月期 24年3月期

PER(倍)



19年3月期 20年3月期 21年3月期 22年3月期 23年3月期 24年3月期

改善に向けた方針・目標

- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向け、
 - (1)収益性の向上
 - (2)サステナビリティ経営の推進
 - (3)ステークホルダー・エンゲージメントの強化を通じて、ROEを安定的に10%を目指すとともに、PBRの向上を図ってまいります。

具体的な取組み内容

(1)収益性の向上

- 中期経営計画に掲げている重点戦略の確実な遂行による収益性の向上
 - ・ 既存顧客への深耕開発
 - ・ 成長ビジネスへの注力(DX、GX、社会資本整備、新市場、海外市場)
 - ・ 成長分野への投資(M&A、スタートアップ企業への出資)

(2) サステナビリティ経営の推進

- サステナビリティ委員会を通じて気候変動への対応（環境配慮型製品の拡販）
- 多様な人材の育成とワークライフバランスの推進
（人材の活躍推進、階層別社員教育の実施、女性活躍推進、働きがいのある職場の実現）
- コーポレートガバナンスの維持向上

(3) ステークホルダー・エンゲージメントの強化

- 安定配当の継続、利益向上による増配を目指す
- 定量、定性情報の開示充実
- 個人投資家向け会社説明会、機関投資家向け決算説明会の開催
- 投資家との建設的な対話を行い、経営陣へのフィードバックによる企業の持続的成長と企業価値向上を図る
- ホームページのリニューアル、株主通信、株主様アンケートを進め、より充実した情報を発信する

営業施策 振り返り・重点戦略

「変化はチャンス」と捉え、重点戦略を推進

重点戦略

事業領域の深化と拡大

既存顧客への深耕開発

成長ビジネスへの注力



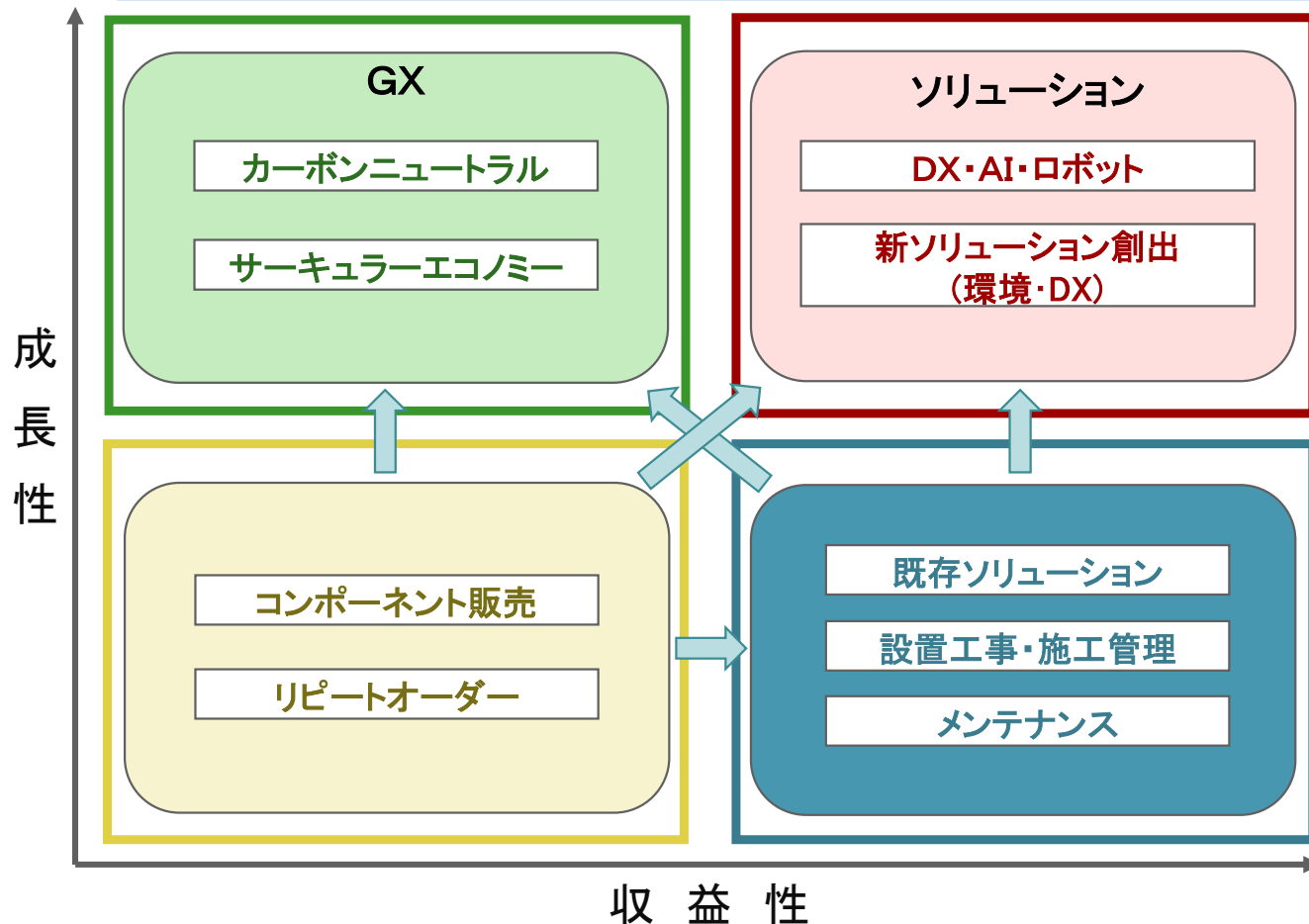
経営資源の最大活用

- 優良な取引先
- 人材・組織
- 財務体質
- 社内DX
- ガバナンス
- グループシナジー

重点戦略

「変化はチャンス」と捉え、重点戦略を推進

- ①成長性：デジタル技術を活用した生産性向上や効率化、気候変動問題への解決取組みを新たな成長性の高い領域として設定
- ②収益性：クロス・セリングの推進により、更新需要や新たなリピートオーダーによる既存顧客への深耕開発を設定



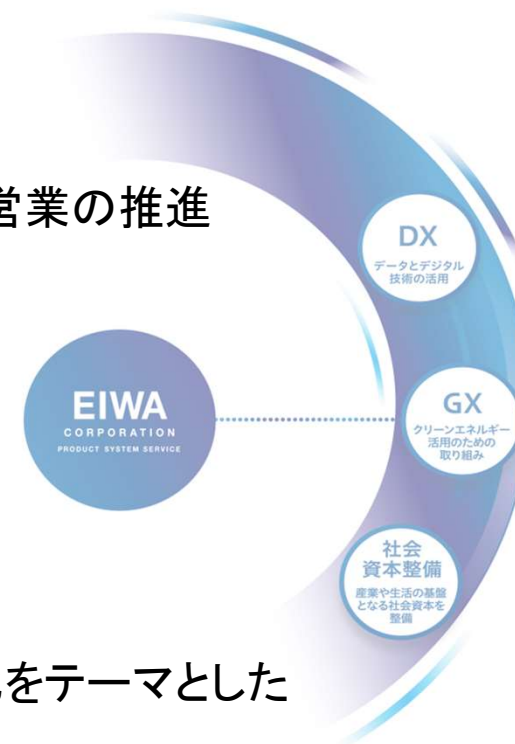
変化に強い経営基盤の強化

- ・人的資本経営の推進
- ・財務体質の強化
- ・経営管理の高度化
- ・社内DXの強化
- ・サステナビリティの推進
- ・IR活動の強化
- ・グループシナジーの強化
- ・M&A、戦略的提携

既存顧客への深耕開発

■ 現場密着営業の推進

- ・ 当社グループの強みを活かし、現場密着営業による更なる提案営業の推進
- ・ 幅広い商品群の提案によるクロス・セリングの推進
- ・ 顧客ニーズにマッチした新商材の発掘
- ・ 老朽化した生産設備の更新提案
- ・ 安心・安全・品質の向上につながる提案営業の推進



成長ビジネスへの注力

■ デジタルトランスフォーメーション(DX)

- ・ デジタル技術を活用した生産設備の自動化や保全業務の効率化をテーマとした新たなソリューションの提案

■ グリーントランスフォーメーション(GX)

- ・ 環境負荷低減に資する商品、水素・アンモニアを利活用する先端技術開発分野への提案
- ・ サーキュラーエコノミー実現に向けた提案

■ 社会資本整備(社会インフラ市場)

- ・ 防災・減災、国土強靱化に関連する道路維持機械、特殊車両の拡販・提案

■ 新市場、海外市場への展開

- ・ 台湾現地法人の設立

既存顧客への深耕開発

重点項目

現場密着営業の推進

- お客様の課題解決につながる各種ソリューションの提案
- 予兆保全に欠かすことのできない各種センサーの提案
- 保全業務の効率化を推進するタブレット端末、スマート保安の提案
- 顧客ニーズにマッチした新商材の発掘、幅広い商品提案によるクロス・セリングの推進

結果

- 商品の長納期化は改善(特殊車両は除く)
- 老朽化した生産設備の更新需要や定期修理需要を獲得(コンビナートエリア)
- 設備稼働率の上昇や新たなリピート品の採用により、機器の販売が増加(造船業界、産業用装置・重電設備業界等)
- 安心・安全・品質の向上、技能継承、職場環境・作業環境の改善に関する投資需要を獲得

成長ビジネスへの注力

重点項目

デジタルトランスフォーメーション(DX)

- お客様の課題解決につながる情報通信機器や各種ソリューションの提案
- 予兆保全に欠かすことのできない各種センサーの提案
- 保全業務の効率化を推進するタブレット端末、スマート保安の提案

結果

- 少子高齢化への対応として、生産性向上や効率化につながる各種ソリューション販売が増加し、収益性の向上に寄与
- 設備状態を監視する各種センサー、情報通信機器、監視カメラの販売が増加
- 現場帳票のスマート化、デジタル端末による保全ソリューションの販売が増加
- 労働人口の減少を背景に、工期の遅れが発生

重点戦略

重点戦略

成長ビジネスへの注力

重点項目

グリーントランスフォーメーション(GX)

- 環境負荷低減に資する商品の提案
- 水素・アンモニアを利活用する先端技術開発分野へのソリューション提案
- リニアから循環経済へ原材料転換及び資源リサイクルシステムの構築を提案

結果

- 大気、水質、振動の状況を常時監視する計測機器・分析機器の販売が増加
- グリーンイノベーション(GI)基金事業に採択された研究開発投資案件への計測機器、分析計の販売
- 水電解、メタネーションの研究に使用される各種評価装置、電気化学的還元セルの販売(トピックス①)
- リサイクルプラント案件受注するも、工期が長く、売上への寄与は限定的

重点項目

社会資本整備(社会インフラ市場)

- 防災・減災、国土強靱化に関連する道路維持機械、特殊車両の拡販・提案
- 老朽化するインフラ設備(上下水処理施設等)の更新を提案

結果

- トラックシャーシの供給不足の影響を受け、特殊車両の販売が減少
- 取扱車両の種類拡充や車両機能の強化を図った
- 防災・減災、国土強靱化をキーワードに、各種法規制に対応する環境配慮型製品、省エネ機器、特殊車両の更新需要を獲得(トピックス②)

重点戦略

重点戦略

e-methane



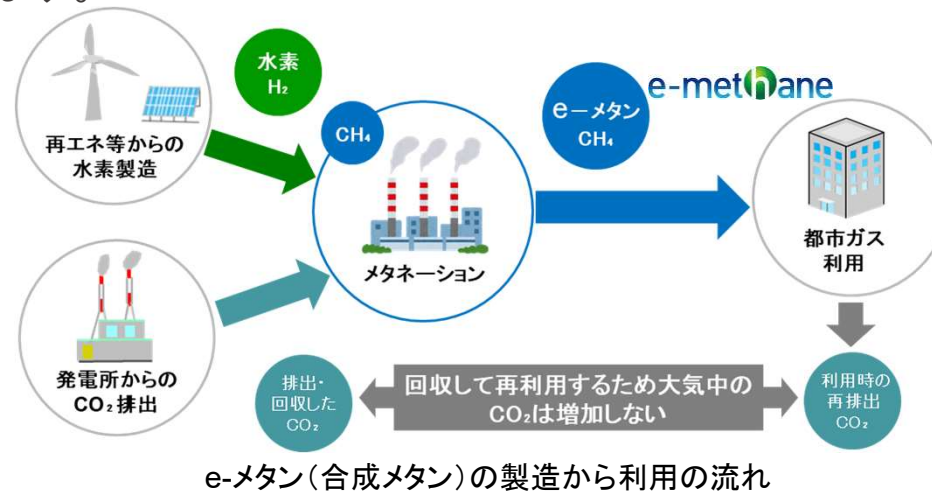
「e-methane」とはグリーン水素等の非化石エネルギー源を原料として製造された合成メタンに対して用いる呼称です。

「メタネーション」とは、水素とCO₂から都市ガス原料の主成分であるメタンを合成することを言います。合成時に用いられる水素に再生可能エネルギー（太陽光発電の余剰電力を水電解して得たグリーン水素等）を使用していれば、合成メタン燃焼時に排出されるCO₂と合成時に回収されたCO₂がオフセット（相殺）されるため、大気中のCO₂は増加しないという、カーボンニュートラルの考え方が適用されます。

このように、グリーン水素等の非化石エネルギー源を原料として製造された合成メタンを「e-methane」と呼び、環境にクリーンで、カーボンニュートラルなエネルギーとしての合成メタンを「e-methane」と定義しています。

当社ではこの「e-methane」の研究開発に関連し、電気化学的還元（PEMCO₂還元）により水とCO₂から直接メタンを合成する技術の研究開発用にセル、スタック、試験装置等を納入しています。

また、この技術は「e-fuel（合成燃料）」に適用できる可能性もあることから、「e-fuel」の研究開発用途でもお問い合わせをいただいております。



電気化学的還元セル

大型化学高所放水車を受注

当社は、中期3ヵ年経営計画の重点戦略に掲げるテーマの1つである「社会資本整備」市場において、この度、むつ小川原石油備蓄株式会社様から大型化学高所放水車を受注し、2024年3月にお客様への引渡しを完了いたしました。



当案件は、石油を貯蔵する屋外タンク火災の消火を主目的に、国家石油備蓄基地の災害対策車両として配備されるもので、オペレーターの操作負担軽減と安全性を考慮した最新機能を搭載する消防車両です。

わが国では、気候変動の影響等による風水害の頻発や激甚化、また巨大地震の発生等が懸念され、国土・産業政策も含めた総合的な国土強靱化対策が推進されています。

今後も長年培った工業計測制御機器、特殊車両の納入経験と、全国展開したセールスネットワークを生かし、現場密着営業によるお客様のお困りごとや、ご要望に応じたベストなソリューション提案を実施してまいります。



台湾現地法人設立

■ 設立の目的

成長著しいアジア市場において、その中心に位置する台湾に現地拠点を設置し、日本、中国の現地法人と連携して、グローバルユーザーへの深耕とサポートを行う。

現地法人概要

名称	台湾英和電子股份有限公司(TAIWAN EIWA CORPORATION)
所在地	台湾・台北市中正區衡陽路51號12樓308室
代表者	董事長 久慈 久(当社 執行役員 国際営業ブロック長)
事業内容	工業用計測制御機器の輸出入・販売
資本金	20,000,000台湾ドル
設立年月日	2024年5月7日(営業開始日2024年7月1日)
出資比率	当社 100%

■ 業績に与える影響

本件が当社連結業績に与える影響は軽微であると見込んでおります。なお、今後開示すべき事項が発生した場合は、速やかに公表いたします。

営業施策 注力商品・施策



9 産業と技術革新の基盤をつくろう

遠隔業務支援システム

生産性向上のため、本部和現場をリアルタイムに接続し、ライブ通信、クラウド常時録画が可能

遠隔業務を更へていくウェアラブルクラウドカメラ safie Pocket 2

遠隔業務を更へていくウェアラブルクラウドカメラ safie Pocket 2

ウェアラブルクラウドカメラの仕組み

現場の設置は本番、使い方は簡単

導入事例・初見シーン

現場の設置も遠隔で、移動コストや人員負担軽減にも効果大

多機能ビューアで豊富なライブ画面・購買履歴

ライブ監視 (1080P/30FPS)

録画履歴 (1080P/30FPS)

音声伝送 (1080P/30FPS)

クラウド常時録画

現場の設置は本番、使い方は簡単

導入事例・初見シーン

現場の設置も遠隔で、移動コストや人員負担軽減にも効果大

多機能ビューアで豊富なライブ画面・購買履歴

ライブ監視 (1080P/30FPS)

録画履歴 (1080P/30FPS)

音声伝送 (1080P/30FPS)

クラウド常時録画

※当社オリジナルカタログより抜粋

センサーによる予兆保全

データ解析による効率化、重故障回避、誤操作・誤判断の防止、定期修理から予兆保全へ

振動 Hz

電流 A

温度 °C

Motor

トラブルゼロを実現へ

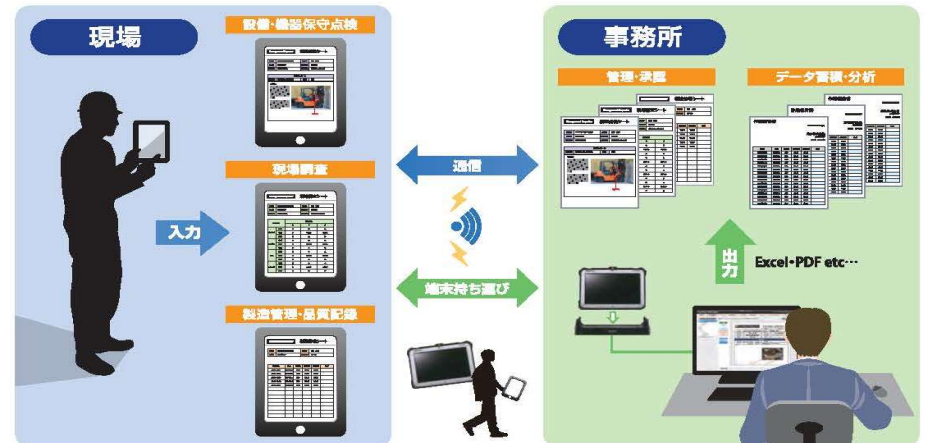
配管

回転機械

鉄塔

現場帳票のスマート化

「紙」から「データ」へ置換えることで持ち運びに便利、コスト削減、見たいときに見たい内容を現場で確認可能



サーキュラーエコノミー



リニアから循環経済へ
原材料転換及び資源リサイクルシステムの構築に貢献

- ・ 産業廃棄物と事業系一般廃棄物のサーマルとマテリアルリサイクルの促進
- ・ 下水汚泥のエネルギー転換に参入
- ・ 地域特性に応じた未利用熱の有効活用を提案

※当社オリジナルカタログより抜粋

リサイクルプラントのご提案



IoT 管理システム

IoT 管理システムの導入により、プラント設備の状態・稼働状況を遠隔管理、稼働の稼働状況を確認しメイン機器の予知保全を行う事で安定したプラント稼働を実現。トラブル時もメーカーコールセンターでの機械状態確認ができ、状況確認の代行業務を行います。

リサイクルフロー

原料投入 → 粗破砕 → 選別機 → 微破砕 → 磁選機 → 製品

粉じん防止システム

破砕・選別工程の粉じん発生を未然に防ぎ、環境改善、顧客様の現場に合わせたシステムをご提案。

吸引ゴミ選別ユニット

手選別ラインを吸引ゴミ選別ユニットに置換、省力化。製品の品質向上。

電動式移動破砕機

低騒音を実現、市街地での稼働に有効。電力化により、安定した製品の生産を実現。

ロールクラッシャー

小形用途のブレーカー、小形機をロールクラッシャーに置換。稼働の台数・管理費、人件費を削減。

太陽光&蓄電ツール

複数の機種に同時給電可

LED タワーライト

10M 範囲照度確保 約23時間(9h E1) 運転可能

スライパー

原料搬入・搬出の効率的な清掃。

トラックスケール

製品の搬入・搬出の重量管理。

散水車

プラント場内での粉塵抑制。

発電機

プラント稼働電源、非常電源用。

木質バイオマスリサイクルのご提案



水平コンベア	旋回スクリーン	製紙チップ	ペレタイザー	バイオマスボイラー	ミキサー	スライパー	粉塵防止システム
原料の移送・貯留を効率的に実現。コンベア設計により稼働効率を向上。	原料の選別・ふるいにかけ、異物を除去。選別後の原料を貯留。	製紙チップを効率的に製紙原料として活用。製紙原料のロス削減。	ペレット製造を効率化し、ペレットの品質を向上。	ペレット燃料を燃焼した高効率ボイラー。バイオマスエネルギーの活用。	原料を均一に混合し、燃焼効率を向上。	燃料、異物の除去に有効。電力化により、安定した製品の生産を実現。	プラント稼働時の粉塵抑制。製品の品質向上。

リサイクルフロー

原料投入 → 破砕 → 選別機 → 製紙チップ → ペレット → バイオマス焼却灰 → 再生骨材 → トラックスケール → パワーサプライ → 固体化製品

破砕機	製紙スクリーン	製紙チップ	ペレット	バイオマス焼却灰	再生骨材	トラックスケール	パワーサプライ
原料の移送・貯留を効率的に実現。コンベア設計により稼働効率を向上。	原料の選別・ふるいにかけ、異物を除去。選別後の原料を貯留。	製紙チップを効率的に製紙原料として活用。製紙原料のロス削減。	ペレット製造を効率化し、ペレットの品質を向上。	ペレット燃料を燃焼した高効率ボイラー。バイオマスエネルギーの活用。	原料を均一に混合し、燃焼効率を向上。	燃料、異物の除去に有効。電力化により、安定した製品の生産を実現。	プラント稼働時の粉塵抑制。製品の品質向上。

ワンストップソリューション対応

お客様のご要望、使用環境に応じたプラント稼働監視システムを提供してまいります。

IoTモニタリングシステム (プラント稼働監視)

現在時刻 6:33:18

プラント状態表示
起動可

運転時間 0:00

プラント
運転 **停止**

電流機械 OFF
電流コハヤ OFF
タリ送り OFF
ケリリ同波数

プラント設備の見える化を研究しています (例)

遠隔監視ユニット (リモートI/O+Webロガ)

カーボンニュートラル

当社は、2002年に財団法人日本自動車研究所と固体高分子形燃料電池標準セル（JARI標準セル）の製造・販売の契約を締結しています

- ・ 水素、脱炭素に関する研究開発に必要な各種試験用セル、スタックやMEA、試験評価装置までお客様のニーズにあわせたソリューション対応が可能
- ・ 各種機器、装置の納入、設置から立上げまで実施



◇技術用途

- ・ 水電解 : 水を電気分解して水素を取出す技術
再生可能エネルギー由来の電力を用いれば、その水素はグリーン水素と呼ばれる
- ・ メタネーション : 水素とCO₂を化学反応させ、都市ガスの主成分であるメタンを合成する技術
- ・ CO₂電解還元 : CO₂をセルに供給、還元することで一酸化炭素やエチレングリコールなどの化学品原料に変換し、高付加価値の化学品を製造する
- ・ 燃料電池 : 水素と酸素の化学反応により、水を生成する過程で電気を発電する技術

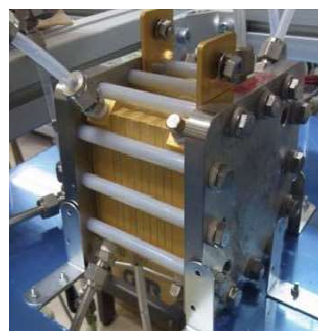
【各種MEA】

- ・ サイズ：1cm²～



【各種電解単セル・スタック】

- ・ サイズ：約110×110×70mm～



道路維持機械、特殊車両



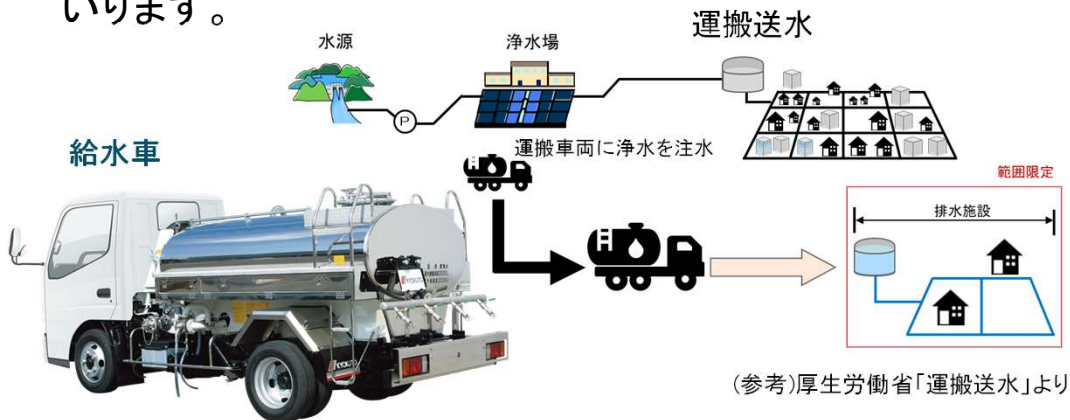
社会資本ストックの整備・高度化と、安全安心につながる生活インフラの維持に貢献

- ・ 道路の維持補修機械の提供が可能
- ・ 二次災害のリスク軽減、防災・災害対策の提案が可能
- ・ お客様の構想を具体化すべく、的確な車両の選定、架装検討から車検登録手続きまでワンストップで対応

※当社オリジナルカタログより抜粋

防災・災害対策、運搬送水

災害発生時に派遣される給水車の営業強化に取り組むとともに、人口減少が続く過疎地への新たな配水手法として、厚生労働省がガイドラインを出した生活インフラを支える「運搬送水」に着目し、調査研究を図ってまいります。



労働災害軽減

道路建設工事における安全安心の向上、労働災害軽減を目的に、自動ブレーキ機能搭載の様々な特殊車両を提案してまいります。



ロードローラ
(自動ブレーキシステム搭載)

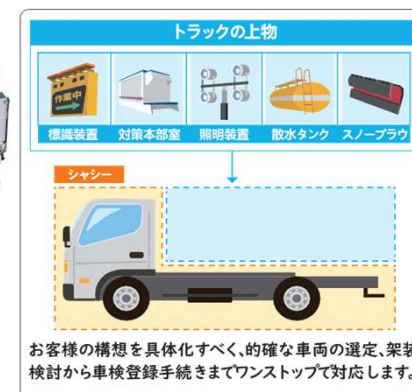
融雪車

日本ハイウェイ・サービス株式会社のグループ会社様と共同開発した融雪車の取扱いを開始しました。

「下記は、路肩に余裕がない都市高速では降雪時に除雪するスペースの確保に苦慮するという声に応えて開発した車両です。」



融雪車



本資料に関するお問い合わせ先



経営戦略部

TEL : 06-6539-4816

E-Mail : ir-info@eiwa-net.co.jp

URL : <https://www.eiwa-net.co.jp>

(注)この決算説明資料に記載されている売上高及び利益等の計画金額は、いずれも当社グループ会社の事業に関連する業界の動向についての見通しを含む国内及び諸外国の経済状況、並びに各種通貨間の為替レートの変動その他の業績に影響を与える要因についての現時点での入手可能な情報をもとにした見通しを前提としています。これらは、市況、競合状況、新規取扱商品の導入及びその成否等、多くの不確実な要因の影響を受けるため、実際の売上高及び利益等は、この資料に記載されている計画とは大きく異なる場合があります。本情報及び資料の利用は、利用者の判断によって行っていただきますようお願いいたします。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。