

# 日本

## 強み

- シャッターやドア等6分野におけるトップシェア
- 開発から販売・設計・製造・施工・アフターサービスまでの一気通貫のビジネスモデル
- 全国約500カ所の営業ネットワークと3,900名超の施工技術者
- 防災商品等多品種化による社会貢献

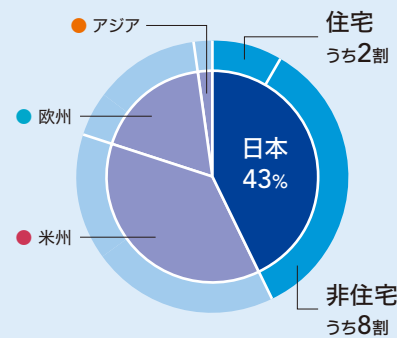
## リスク

- 鋼材や副資材等の価格高騰、およびエネルギーコスト、労務費等の上昇による収益悪化
- 生産設備の老朽化、製造人員の減少、製造技術の低下等での供給力不足
- 施工技術員の減少や高齢化、施工技術力低下による供給力不足
- 先進技術の開発やサービスへの適用遅れ、製品改良不足による競争力低下

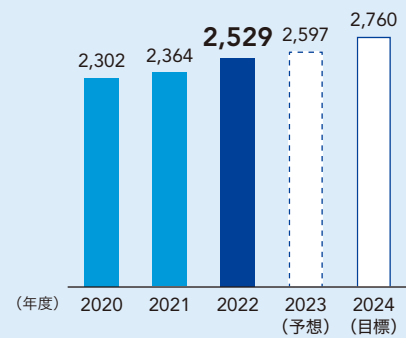
## サプライチェーンにおける協働

- 調達活動において関連する法令を遵守し、公平かつ公正取引を行い、パートナー企業との信頼関係を構築
- パートナー企業と相互研鑽を図り、継続的な取引を通じてともに発展することを目指す
- パートナー企業と連携・協働し、サプライチェーン全体の環境負荷低減に努める

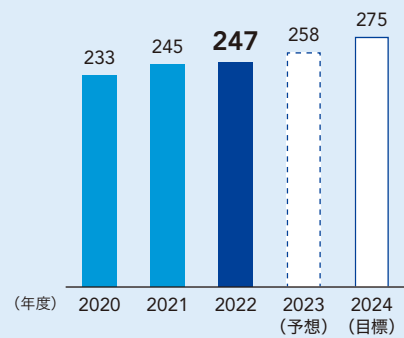
## 地域別売上構成比



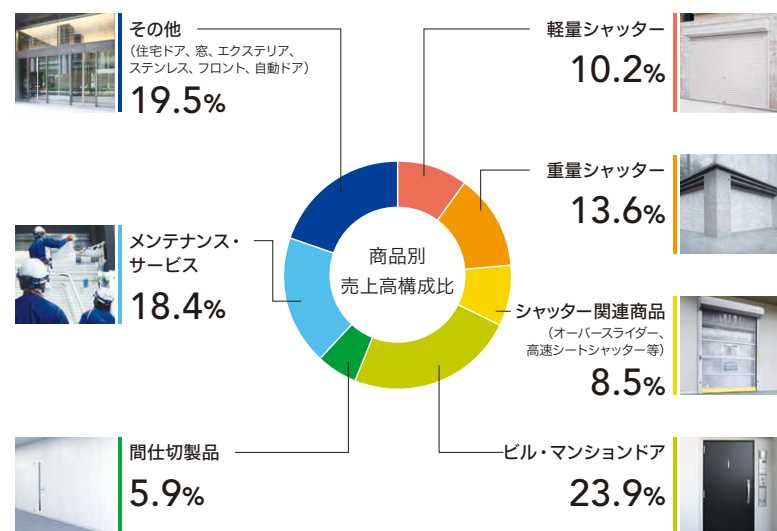
## 売上高



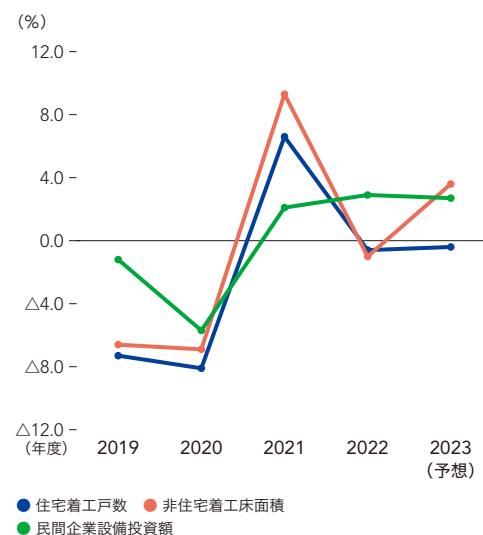
## 営業利益



## 2022年度商品別売上高構成比(日本)



## 建設環境の推移(対前年度比)



# 環境の変化を先取りした新しい商品・サービスの創出により、循環型事業を拡大します



三和シャッター工業  
代表取締役社長

高山 盟司

## 2022年度の業績と振り返りについて

2022年度は、「中期経営計画2024」初年度であり、国内グループの標語「創造と循環」のもと「防災・減災」、「環境貢献」、「IoT・電動化」を3本柱に掲げ、新たな商品・サービスの展開による顧客課題の解決と、更なる価値創造に取り組んでいます。その中で、利便性の向上・省スペース化に加え断熱性能を向上させたRe-carboシリーズ「高断熱オーバースライダー」、IoTに対応可能な既設手動窓シャッター電動化システム「マドモアチェンジSY」、

ガレージ用スマートフォン操作システム「RemoSma」等の新製品をリリースしました。

業績面では、売上高はシャッターやドア等の基幹商品およびメンテナンス・サービスが堅調に推移し、また用途別では工場・物流倉庫向け等が引き続き堅調により、前年度比7.0%増の2,529億円となりました。また、鋼材や各種部材の材料価格が想定以上に上昇しましたが、販売価格への転嫁に注力したことにより、営業利益は同1.0%増の247億円となりました。

## 中期経営計画達成に向けた取り組み

2023年度は、「三和グローバルビジョン2030」および「中期経営計画2024」の2年目として、計画達成に向けて下記の取り組みを進めていきます。

### 販売面

大型都市再開発のほか、堅調な需要が継続する工場や物流倉庫用途でのシャッター、ドア等の基幹商品の受注拡大を進めるほか、戦略商品は付加価値提案と他社との差別化を推進し、シェア拡大を図ります。メンテナンス・サービス事業では、法定検査の拡充と点検後の修理・取替需要の取り込みを更に強化していきます。

### 製品面

気候変動から生ずる災害等から生命や財産を守るために防災・環境対応商品の品揃えを拡充するとともに、情報技術を取り入れたIoT、電動化対応商品の開発を推進していきます。

### 生産・物流・施工面

業務プロセスのデジタル化を推進し、システム連携による生産性の向上に努めます。また、ものづくり革新として、生産供給能力拡大と省力化の設備投資を積極的に実施していきます。

### 人材面

事業領域拡大を見据えた人材育成と働き方改革、人員の確保を引き続き進めるほか、次世代リーダーの育成にも取り組んでいきます。

## TOPICS

### Re-carboシリーズ「高断熱オーバースライダー」を発売

Re-carboシリーズ「高断熱オーバースライダー」は、これまでパネルが凍結してしまうため使用できなかった室内温度0℃以下の場所でも使用可能です。また、ヒーター付き断熱化粧枠(オプション)と組み合わせることで、結露発生と凍結を防止し、保冷倉庫など室内温度がマイナス5℃帯の場所にも防熱扉の代わりとして設置できます。業界最厚の80mmで構造の見直しも行った新型パネルを使用することで、従来の防熱扉と比較して利便性の向上、省スペース化に加え、断熱性能を格段に向上させました。冷房や暖房の熱移動が活発な開口部の断熱性能を向上させることで、空調効率アップによる省エネルギー化を図るとともに、CO<sub>2</sub>の排出も削減。お客さまのScope1、2削減への貢献も期待できます。



# 米州

## 強み

- 一流ブランドであること
- 高い市場シェア
- 強固な販売ネットワーク(ディストリビューター、大規模販売店、ネット販売)
- シェア獲得のための強靱な製造ネットワーク
- 環境への負荷低減を目指す素材の選択と製造プロセス

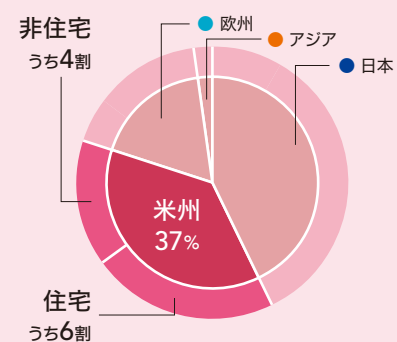
## リスク

- コストの高止まりの懸念
- 一部原材料(アルミニウム押し出し型材、スプリングワイヤー、電子部品等)の不足
- 金利の上昇に伴う住宅市場の鈍化と、非住宅市場への影響
- 製品価格の上昇によるプロジェクトの遅延や購入の延期、または低価格製品への切り替え

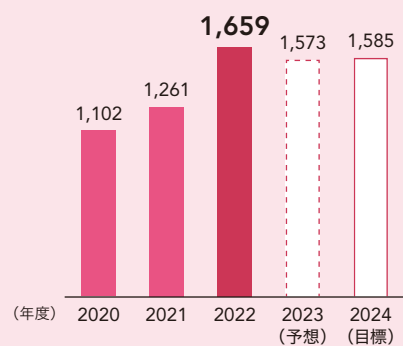
## サプライチェーンにおける協働

- 年間を通じて供給不足が続いた主要原料(アルミニウム押し出し型材、スプリングワイヤー、電子部品等)の供給基盤を強化
- 部品の外注による供給不足リスクの低減およびリードタイムの短縮
- 主要部品の安定供給を確保するため、新たなサプライヤー契約を締結

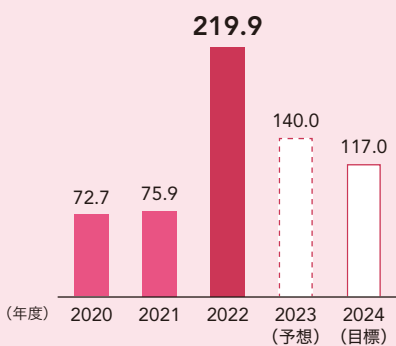
## 地域別売上構成比



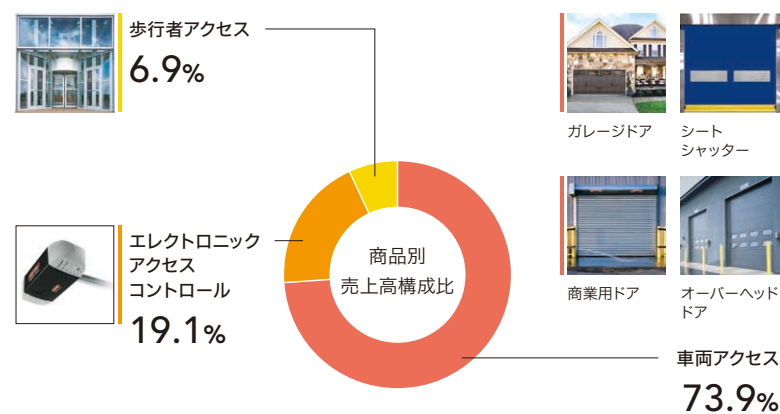
## 売上高



## 営業利益

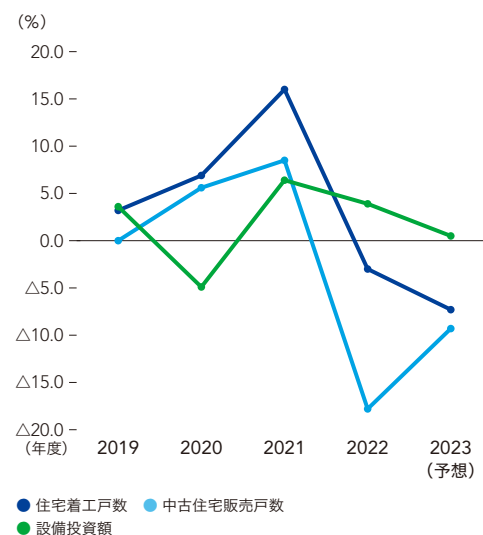


## 2022年度商品別売上高構成比(米州)



※ 車両アクセスは旧ドア、エレクトロニックアクセスコントロールは旧開閉機、歩行者アクセスは旧自動ドアを示す。

## 建設環境の推移(対前年度比)



The Genuine. The Original.



# 商品ラインアップの更なる拡充と持続的な成長の実現を目指します



Overhead Door Corporation  
President & CEO

Kelly Terry

## 2022年度の業績と振り返りについて

2022年度は、旺盛な需要と市場価格の上昇の中、サプライチェーンの混乱や労働力不足によるコストの膨張と効率性の悪化という逆風にさらされ、激動の一年となりました。

しかし、年度後半には、サプライチェーンの状況はほぼ回復し、パンデミック後に急増した受注残の処理が進み、リードタイムは通常どおりに戻りました。これにより2022年度は、売上高は前年度比31.6%増の1,659百万米ドル、営業利益は219.9百万米ドルと過去最高の水準になりました。

2022年度の主な取り組みとして、新たな製造設備への投資と改善に注力しました。住宅・商業用高速断熱ドアラインの一つをアップグレードし、回路基板の製造・試験装置の運転を開始しました。また、コスト競争力の極めて高い商業用倉庫のドアの発売および沿岸部の防災ニーズに対応するために耐風圧商品を投入しました。

これ以外にも、パートナーとなる代理店の追加や、商品ラインアップの更なる拡充に努め、引き続き持続的な成長の実現に向け取り組みを進めました。

## 中期経営計画達成に向けた取り組み

コア事業の拡大については、次世代スマート商品や開閉機等の新商品開発のほか、ドック商品やゲート開閉機等の周辺事業の拡販、小売店向けや部品販売・サービスの売上を強化していきます。その他、法人営業のコマース・ソリューション・チームを通じて、先進的な商品を大規模プロジェクト向けに拡販を進めていきます。生産性向上の取り組みとして、顧客対応ツールを含めた新

ERPの更なる導入による業務プロセスの強化と連携も実現していきます。

サステナビリティ経営の観点からは、バリューチェーン全体でのコスト削減を徹底していきます。製造では環境への影響を削減するため、労働集約的なドア組立工程の自動化への投資を行います。あわせて、体系的なプログラムを通じた従業員の能力開発およびウェルビーイング向上への継続投資を行っていきます。

## TOPICS

### Genie スマート宅配BOX「BenchSentry」を発売

BenchSentryは、Amazon社などの宅配物を保管するための宅配ボックスです。スマートフォンのアプリで製品を登録することで使用可能になります。受取者が荷物の追跡番号を登録し、配達者が追跡番号または注文番号の最後の4桁の数値を入力することでボックスが開き、配達者が荷物を置くことができます。自動施錠されるため、防犯性が高く、耐候性もあるため、荷物を確実に保護できます。また、アプリで荷物の配達状況が把握でき、荷物が配達されると通知が届きます。



## TOPICS

### ドアコントロール社およびドアコンセプト社を買収

2023年1月、米国の自動ドアのサービス・施工会社であるDoor Control, Inc. (以下、ドアコントロール社)およびDoor Concepts, Inc. (以下、ドアコンセプト社)を買収しました。ドアコントロール社およびドアコンセプト社は、米国ニューイングランド地方での自動ドアの販売、施工、修理サービスを専門としています。本件により、北米での自動ドアサービスおよび施工ビジネスの継続的な成長が見られ、カバーするエリアでの市場シェア増加が見込まれます。



# 欧州

## 強み

- お客さまのニーズに合わせた革新的で幅広い品揃えの製品群
- 受注や顧客サポート等顧客視点でデジタル化されたプロセス
- 欧州全体でのサービスネットワーク
- 経験豊富で優秀な従業員

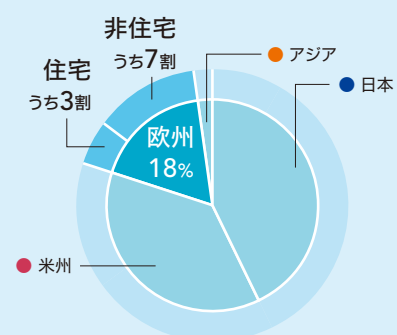
## リスク

- ウクライナ情勢によるヨーロッパにおける不確実性の高まり
- 建築コストと金利の高騰による建築活動の著しい減少
- エネルギー価格の急騰によるエネルギーコストの直接的上昇に加え、材料費の著しい上昇

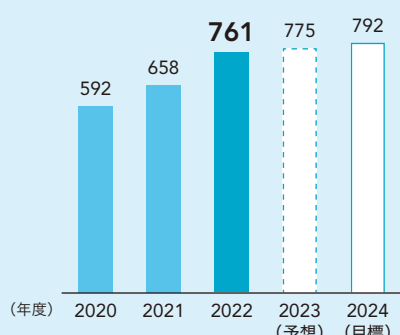
## サプライチェーンにおける協働

- サプライヤーとの長年の関係性によりサプライチェーンの混乱を回避
- サプライヤーと築いた緊密な関係で、供給問題の発生時でも柔軟な対応を実現
- 材料・部品の調達力を2倍に高めることでサプライチェーンの混乱によるリスクを最小限に抑制

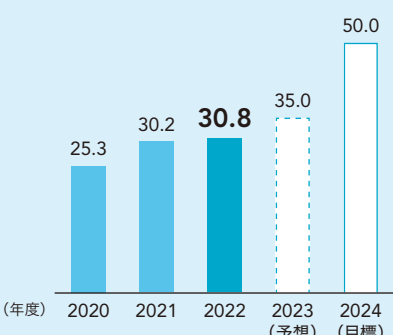
### 地域別売上構成比



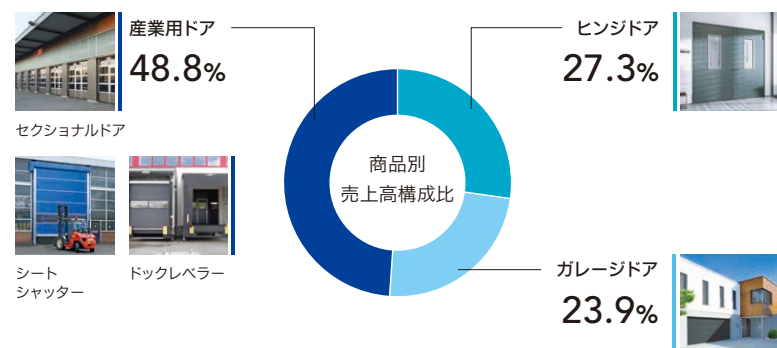
### 売上高



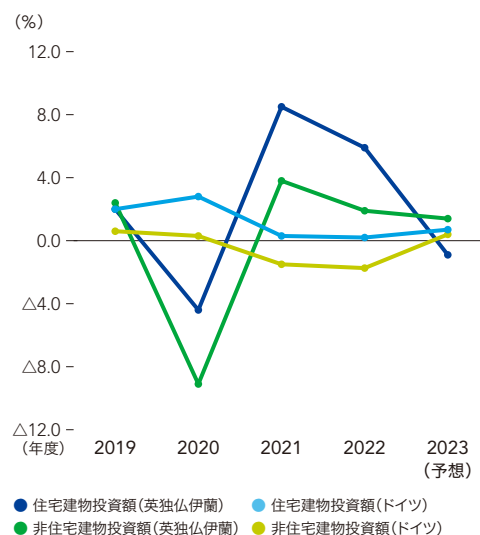
### 営業利益



### 2022年度商品別売上高構成比 (欧州)



### 建設環境の推移 (対前年度比)



# デジタル化の継続的な推進とサステナビリティ分野に注力していきます



Novoferm Group  
CEO

Rainer Schackmann

## 2022年度の業績と振り返りについて

ノボフェルムは2022年度、すべてのセグメントで市場シェアを伸ばし、市場での地位を更に向上させることができました。特に、サービスセグメントは戦略どおりに拡大し、その重要性は今まで以上に高まっています。また、新しいデジタルソリューションによって、より効率的な事業運営が可能となり、顧客満足度の向上を実現しています。

業績について、2022年度は非常に堅調で幸先良い滑り出しでしたが、2022年2月からのウクライナ情勢の影響を受け、ノボフェルムは新たな局面を迎えました。不確実性の高まりやエネルギー価格の高騰から、すべての材料価格も同様の上昇を示し、イ

ンフレ率と金利についてもこの数十年で最も高い水準に達しています。住宅分野ではこの影響がすぐに表面化し、第2四半期以降、欧州地域のほぼすべての国で住宅の新築許可数が著しく減少しました。また、建築コストが2年前と比較して30%も上昇しており、新築やリフォームの着工の成長に鈍化が見られます。

一方で、住宅建設に比べると非住宅建設は堅調でした。前年からの受注残繰越分が多くあり、また物流施設や産業ビル向けの需要が大きかったために、売上高が大幅に増え、ノボフェルムとしての売上高は過去最高を記録しました。しかしながら、高騰したエネルギーコストと材料費が、業績を押し下げる要因となっています。

## 中期経営計画達成に向けた取り組み

過去数年は順調に成長していましたが、現在の欧州建築市場は激しい落ち込みを見せています。特に、住宅建設許可数が今後数ヶ月間は明らかに減少することが予想されます。その一方で、非住宅建設の下降は緩やかです。建設コストの急騰と金利の上昇もさることながら、欧州全域での経済成長に対する不確実性がこの状況を引き起こしています。

市場環境が冷え込む中、ノボフェルムは市場シェアを獲得することに注力し、その実現に向けて商品・プロセス・サービスに総力を結集し、更にお客さまの日常業務のサポートにも力を入れて

います。お客さまとのコミュニケーション用デジタルプラットフォーム「Novosale」を開発し、施工や建設現場管理、商品監視、文書管理向けの機能とユーザーアプリを追加しました。このように、受注プロセスから施工、文書作成、更にアフターサービスに至るまでの作業プロセス全体をデジタルツールを用いて、お客さまのサポートをしています。

また、工場への太陽光パネルの設置、閉閉機の待機電力の削減、リサイクル可能な素材の使用を増やすなど、サステナビリティの分野でも注力していきます。

## TOPICS

### セクショナルガレージドア「エボリューションプレミアムセクショナルガレージドア」を発売

エボリューションプレミアムセクショナルガレージドアは、パネルを内側と外側に分離するサーマルブレイク(熱線切り)構造により、熱損失を最小限に抑えています。新しく最適化されたスチール製パネルはサーマルブレイク付きの厚さ45mmのサンドイッチ構造で、パネル間を密閉することで、非常に優れた断熱性能を実現しました。パネル厚の同じほかのガレージドア製品と比較して、断熱性能を最大17%向上させることができました。



# アジア

## 強み

- 三和シャッターブランドを活用した日系企業への販売優位性
- 欧州ブランドを活用した中華・アセアン圏での販売優位性
- 三和グループのPDCAサイクル水平展開による企業競争力
- 三和グループの強固な財務基盤を梃子とした資金調達コストの低さ

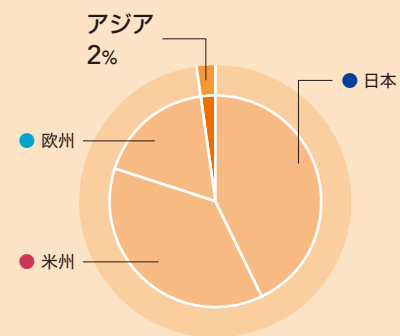
## リスク

- 金利、エネルギーコストの上昇
- 各国の環境対応等、目まぐるしく変わる法改正への対応
- 地政学的リスク(米中対立・ミャンマー)
- コンプライアンス違反

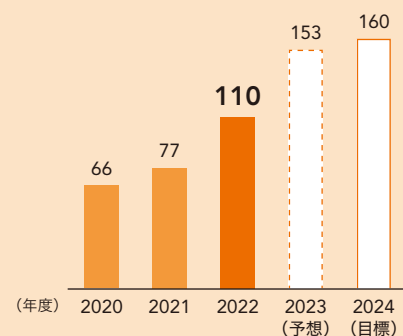
## サプライチェーンにおける協働

- 外注施工員の施工品質の維持管理
- コスト競争に勝ち抜く品質と数量の確保

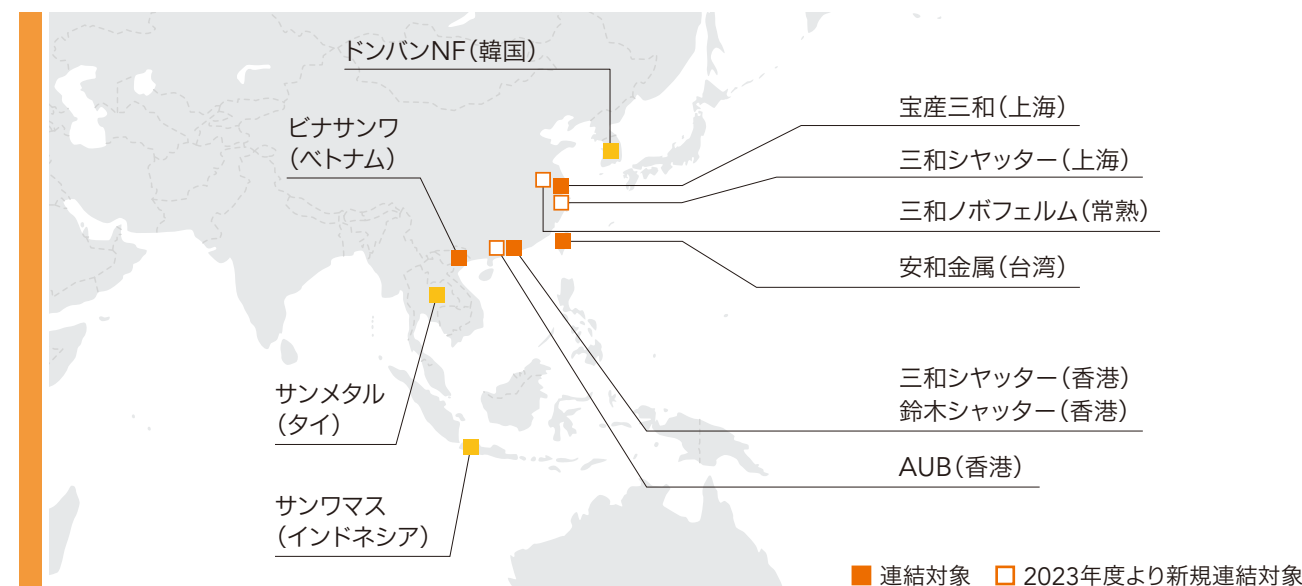
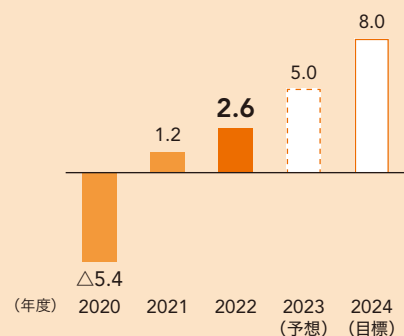
### 地域別売上構成比



### 売上高



### 営業利益



## 生産・販売体制の強化と多品種化の取り組みで、事業拡大を進めていきます

### 2022年度の業績と振り返りについて

2022年度は、中国上海のロックダウンなど新型コロナウイルスの感染拡大による厳しい行動制限の中、中国常熟新工場への設備導入、ライセンス取得、従業員教育をはじめとした工場立ち上げを年内に行うことができました。また、各社の生産設備増強も着実に進み、生産量拡大の基盤が整いました。また、中国にお

けるドア・シャッターの併売体制が確立し、生産量の拡大に見合った受注量の確保を目指しています。新型コロナウイルスの感染拡大により、極めて厳しい市場状況でしたが、香港事業・台湾事業が好調を維持し、連結対象5社の2022年度売上は前年度比43.4%増の110億円、営業利益は同115.6%増の2.6億円となりました。

### 中期経営計画達成に向けた取り組み

2022年度から始まりました「三和グローバルビジョン2030」において、ドアの製造工場として、三和NF常熟工場がすでに稼働しています。また、香港、マカオを中心にドアアクセス製品の総合プロバイダーとして、強力な販売と流通の実績を持っているAUB Limited(以下、AUB社)を買収しました。今回の買収により、三和シャッター(香港)有限公司、鈴木シャッター(香港)有限公司とAUB社における香港とマカオの産業用シャッター/ドアアクセス市場で包括的なソリューションが提供可能となり、サービス

と顧客基盤の拡大を図ることができます。

2023年度には、ピナサンワ社(ベトナム)、安和金属工業股份有限公司(台湾)における防火製品の新基準の先行取得により市場優位性を確立します。香港事業においては、三和シャッター(香港)有限公司、鈴木シャッター(香港)有限公司の製品最適化を図っていきます。サンワマス社(インドネシア)においては、着実に利益を上げており、既存シャッター製品に加え、ドア製品を追加し、事業拡大を進めていきます。

### TOPICS

#### 香港AUB社を買収

2022年8月、当社グループのアジア初となるM&Aとして、三和シャッター(香港)有限公司が、香港・マカオを中心にドアアクセスの総合プロバイダーであるAUB社を買収しました。アジアで事業を展開する三和シャッター(香港)は、香港・マカオを中心に産業用シャッター製品を製造・販売するメーカーです。AUB社は、商業、産業、住宅市場向けのデベロッパー、建築・建設請負業者との幅広い関係から、香港とマカオで強力な販売と流通の実績を持っています。今回の買収により、香港とマカオの産業用シャッター/ドアアクセス市場で最も包括的なソリューションを提供することで、当社グループのサービスと顧客基盤の拡大を図っていきます。



### TOPICS

#### 三和NF常熟 開業式を開催

三和NF常熟は、江蘇省常熟市にドア工場を新設。2022年6月よりドアの生産を開始しました。2023年6月には中国事業の発展を祈念し開業式を開催しました。開業式には三和HDや日米欧アの各グループ会社からの出席者のほか、常熟市や在上海日本国総領事館などから来賓を一堂に招き会食のほか、獅子舞の披露やテープカット等を盛大に行いました。

