



中野冷機株式会社

2023年12月期決算説明会資料

2024年3月13日

目次

- 1 2023年12月期決算の概要
- 2 前中長期経営計画『N-ExT 2023』の振り返り
- 3 中野冷機が目指す姿
- 4 新中期経営計画『N-ExT 2026』
- 5 2024年12月期業績予想
- 6 参考資料



1. 2023年12月期決算の概要 業績サマリー 事業別売上高

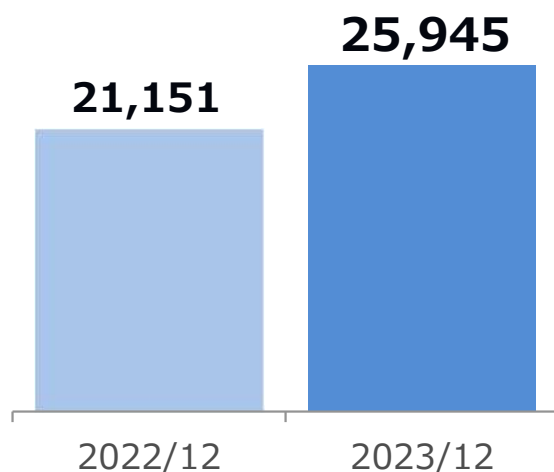


2023年は全事業合計で売上高329億90百万円の実績（前年同期比+19.8%）

（百万円）

ショーケース・倉庫事業

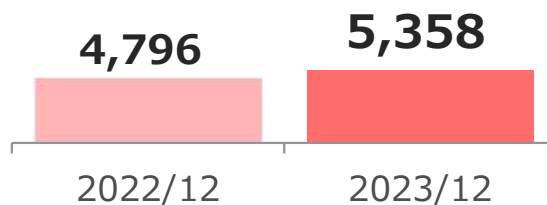
+22.7%



- 小売店の改装投資が好調
- 価格改定による効果
- EC産業拡大により物流センター向け売上好調

メンテナンス事業

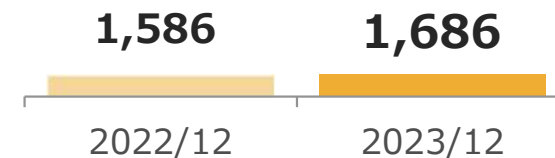
+11.7%



- 提案型メンテナンスの継続効果
- 空調メンテナンス売上が伸びる

海外事業

+6.3%



- 上海市ロックダウンの影響が大きかった前年実績を上回る
- 中国国内での小売店の投資抑制は継続
- ベトナムでの事業開始

【国別販売実績構成比】

日本：31,304百万円（94.9%） 中国：1,544百万円（4.7%） 東南アジア：141百万円（0.4%）

2023年12月期 損益計算書

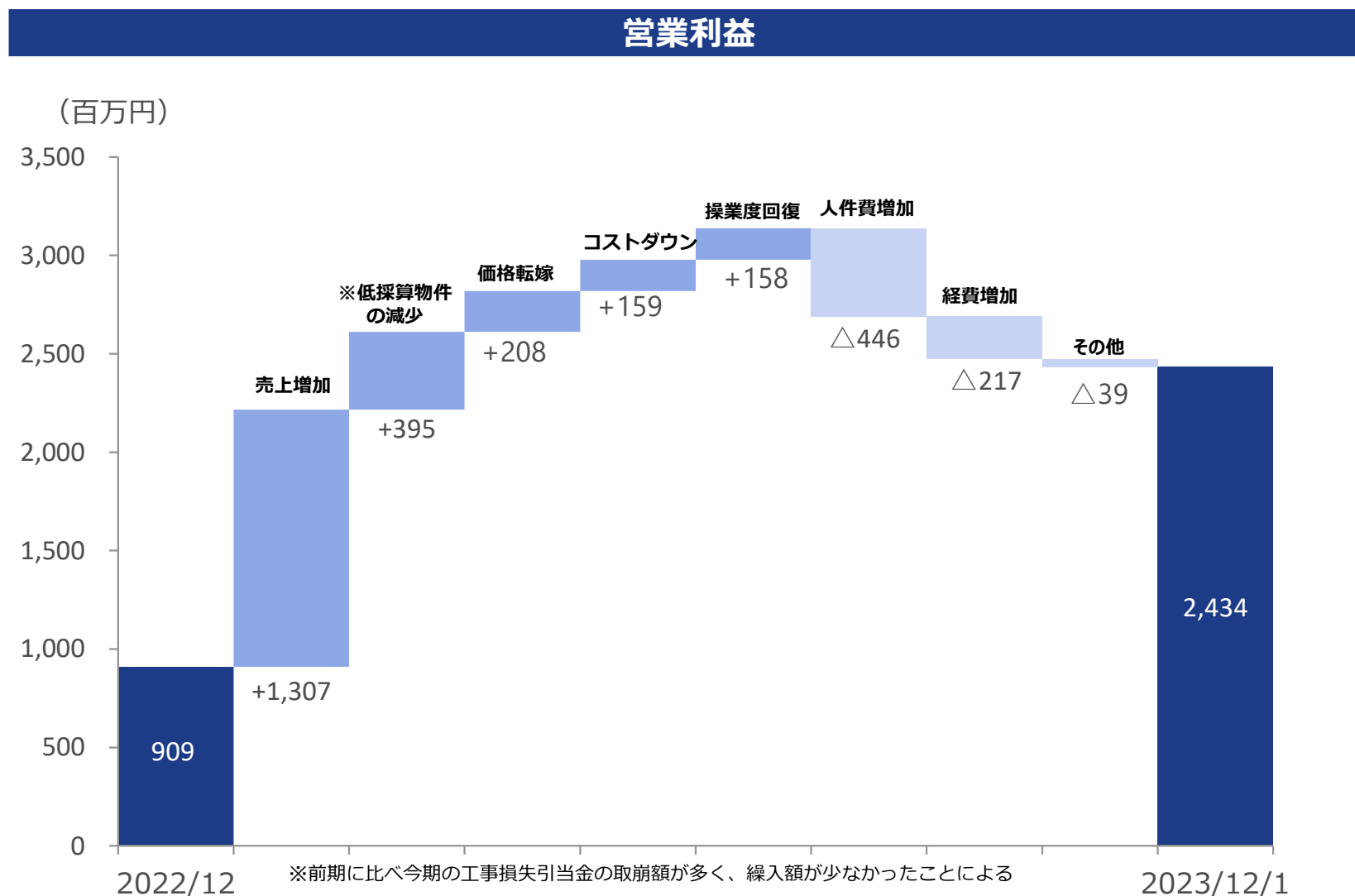
売上高：省エネ対策などの改装投資が増加したこと、販売価格の一部見直しなどにより増収
 利益：日本国内は売上増加に加え、コストダウン活動の推進、生産性改善の効果により増益
 海外については、中国国内での小売店の設備投資抑制が続き利益を確保できず

単位：百万円（百万円未満切捨て）、％

	2022/12		2023/12				
	実績	構成比	修正予想 (23.8.10)	実績	前期比 増減	伸率	構成比
売上高	27,534	100.0	32,400	32,990	5,456	19.8	100.0
ショーケース・倉庫事業	21,151	76.8	25,916	25,945	4,794	22.7	78.7
メンテナンス事業	4,796	17.4	4,921	5,358	561	11.7	16.2
海外事業	1,586	5.8	1,563	1,686	100	6.3	5.1
営業利益	909	3.3	2,185	2,434	1,525	167.7	7.4
経常利益	1,011	3.7	2,280	2,535	1,523	150.6	7.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	750	2.7	1,554	1,904	1,154	153.8	5.8

増益要因：売上増加に加え、資材価格高騰分を価格転嫁したことにより増益

減益要因：ベースアップによる賃金の上昇と賞与支給額増による人件費の増加



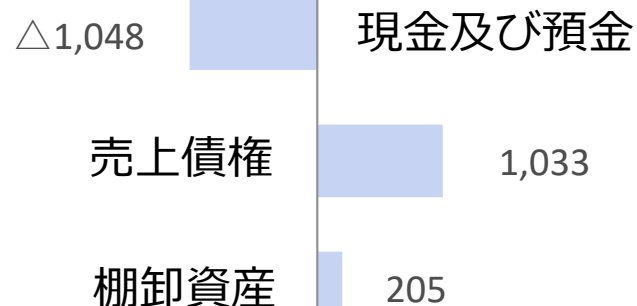
2023年12月期 貸借対照表

2023年12月期第2四半期末
総資産 35,512百万円

△152百万円

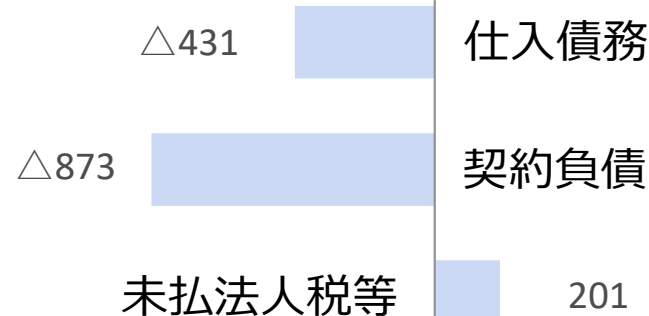
2023年12月期末
総資産 35,359百万円

流動資産 +71

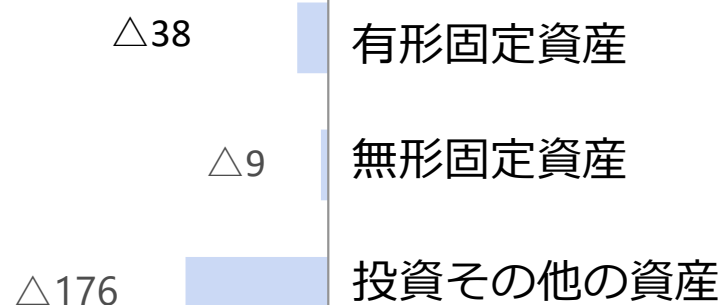


負債 △1,026

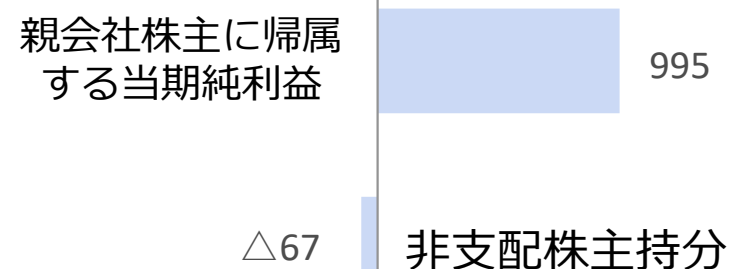
(百万円)



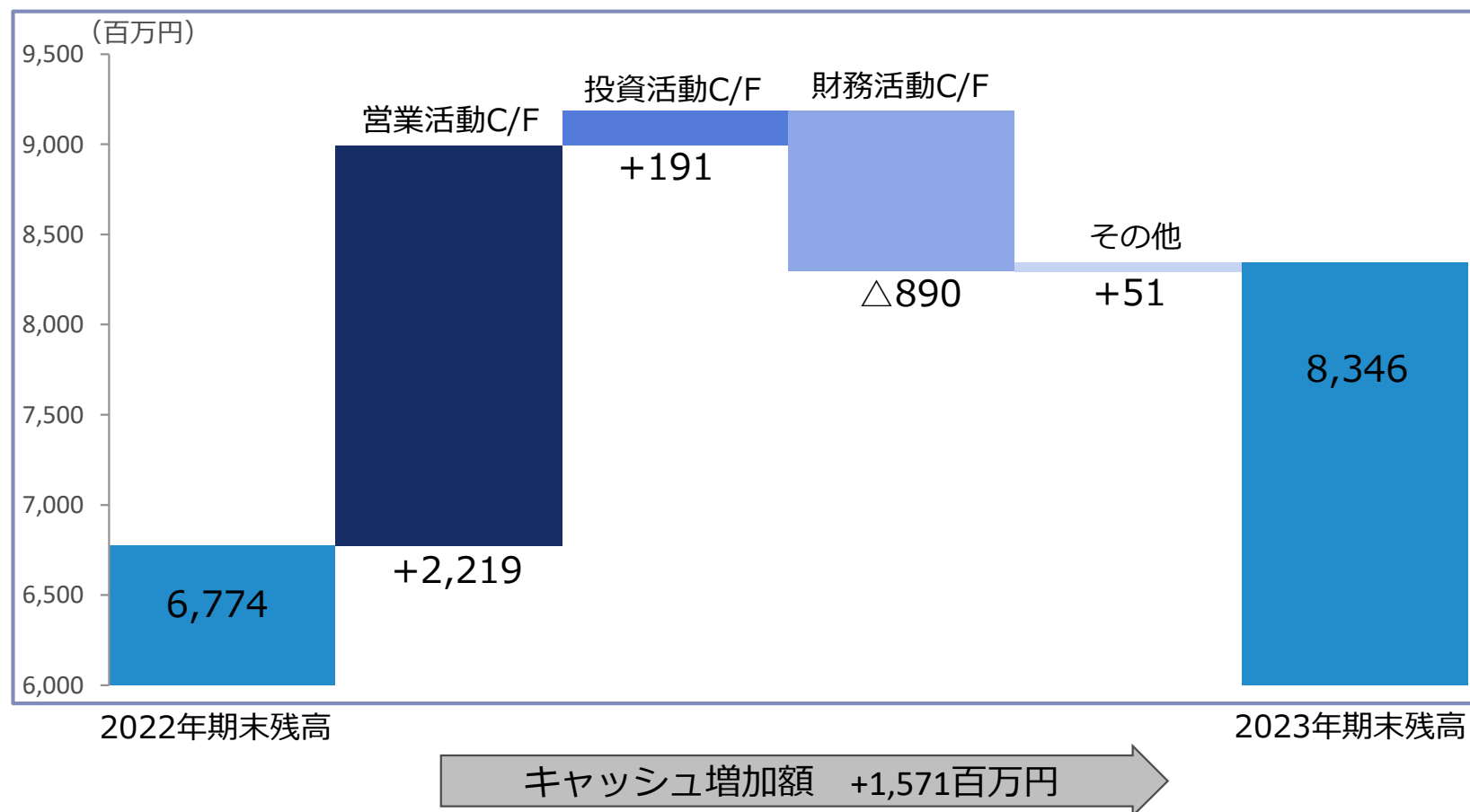
固定資産 △224



純資産 +873



自己資本比率 2023年2Q 68.5% 2023年4Q 71.5% +3.0%



【ポイント】

《営業活動C/F》

- 税金等調整前当期純利益 2,616百万円（前期比 +1,605百万円）

目次

- 1 2023年12月期決算の概要
- 2 前中長期経営計画『N-ExT 2023』の振り返り
- 3 中野冷機が目指す姿
- 4 新中期経営計画『N-ExT 2026』
- 5 2024年12月期業績予想
- 6 参考資料



財務指標

売上高 : 新型コロナウイルス感染拡大の影響による経済活動の停滞、サプライチェーン混乱の影響を受けるも、計画達成

営業利益 : 中国合併会社の営業損失の影響を受けるも、計画達成

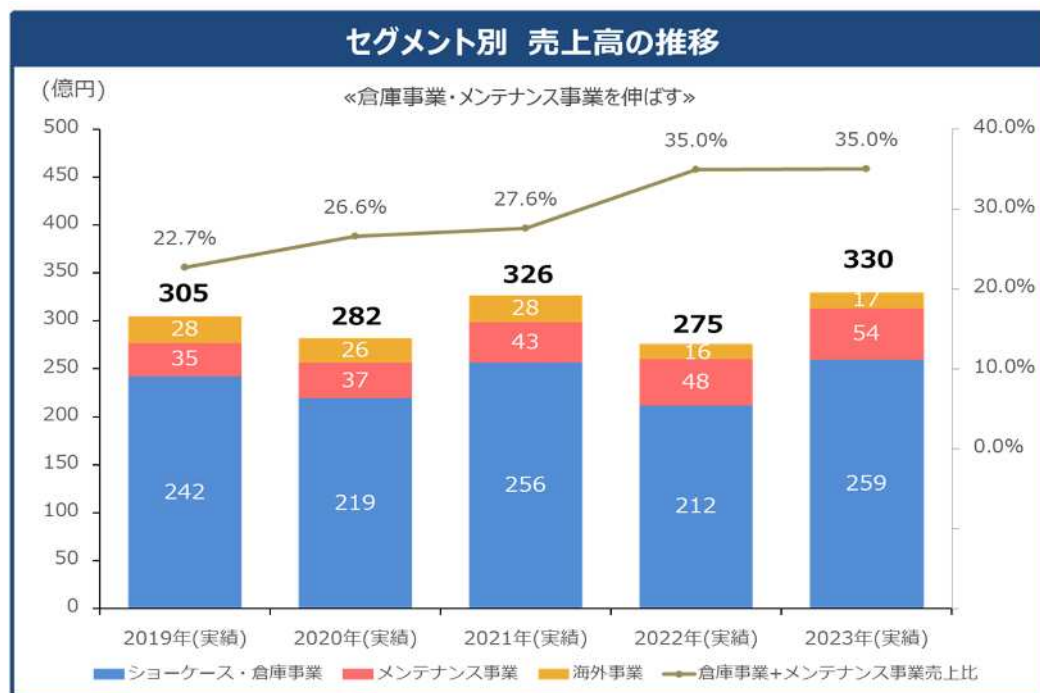
	2019年度 実績	2020年度 実績	2021年度 実績	2022年度 実績	2023年度 計画	2023年度 実績	達成率
売上高	305億円	282億円	326億円	275億円	317億円	330億円	104.1%
営業利益	22億円	12億円	19億円	9億円	24億円	24億円	101.4%
営業利益率	7.2%	4.2%	5.9%	3.3%	7.6%	7.4%	97.5%
EBITDA	27億円	17億円	26億円	15億円	31億円	29億円	94.8%
ROE	5.9%	3.7%	5.7%	3.1%	6.0%以上	7.7%	100.0%

2. 前中長期経営計画『N-ExT 2023』の振り返り セグメント別業績



(億円)

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度		
	実績	実績	実績	実績	計画	実績	達成率
ショーケース・ 倉庫事業	242	219	256	212	233	259	111.4%
メンテナンス事業	35	37	43	48	49	54	109.4%
海外事業	28	26	28	16	35	17	48.2%
全社	305	282	326	275	317	330	104.1%



- ショーケース・倉庫・メンテナンス事業の売上高は、計画達成。
- 海外事業は上海合併会社の業績不振の影響が大きく、計画未達。
- 売上高構成比では、ショーケース事業65%、倉庫・メンテ事業35%となり、倉庫・メンテ事業の拡大を通じて、事業リスクを分散。
2019年：ショーケース事業77.3%、倉庫・メンテ事業22.7%

2. 前中長期経営計画『N-ExT 2023』の振り返り 前中長期経営計画での取り組み総括



各事業 当初計画		成果	継続課題
I	◎ショーケース・倉庫事業 既存事業として深化	全体	- 顧客ニーズを先取りした提案営業の強化 - 最新技術を活用した製品・サービスの開発 - 宅配、EC事業者、デベロッパー事業者への営業強化
		ショーケース	
		倉庫	
II	◎メンテナンス事業 メンテを起点としたショーケース案件の受注拡大とメンテ範囲の拡大	- 売上目標達成 - CO2冷媒を活用した冷却システムの開発と市場投入 - 稼働管理・異常予知診断の確立 - 顧客基盤・事業規模の拡大	- 先進技術を活用したメンテナンス品質・効率化の追求 - 全国のメンテナンス協力会社との連携強化 - 保守契約店舗の拡大
III	◎海外事業 東南アジアで新規受注	- 売上目標未達 - 体制の整備（専門部署設立と人材採用、教育の実施） - ベトナム現地法人を子会社化。ベトナム事業を始動し、日系スーパーの受注を獲得	- ベトナム国内における事業計画の推進 - 中国合併会社の業績回復
IV	◎投資計画	- 投資目標未達 - 生産設備に関する投資は、計画通りに実施するも、費用や投資効果の見直しにより、計画に遅れが発生	- 遅れが発生している投資の計画再考 - 新規事業・成長領域に向けた投資の実行
V	◎株主還元	- 適切な自己株式水準の追求（自己株式の消却：2019年4月） - 利益還元向上策として連結配当性向100%を維持	長期的な成長に必要な投資と最適な株主還元策の模索
VI	◎企業価値向上への取り組み	環境への取り組み	2030年環境目標達成に向けた取組みの継続 - 働きやすい 働きがいのある職場づくりの追及 - グループガバナンスの更なる強化
		人材育成	
		ガバナンス	

次期中期経営計画の継続課題

- 業務・生産体制の効率化による更なる利益体質企業への変革が必要
- 海外進出の遅れを取り戻し、事業を軌道に乗せることと、成長領域への投資が急務な状況

目次

- 1 2023年12月期決算の概要
- 2 前中長期経営計画『N-ExT 2023』の振り返り
- 3 中野冷機が目指す姿
- 4 新中期経営計画『N-ExT 2026』
- 5 2024年12月期業績予想
- 6 参考資料





豊かな食生活を世界へ ーそして未来へー

当社グループは、創業100年で培ってきた冷凍・冷蔵技術をベースとしたお店づくりのノウハウを活かし、省エネを追求した高品質で環境に優しい製品と総合的なサービスでお客様のニーズにお応えし、鮮度ビジネス市場の発展と安心・安全で豊かな食生活の実現に貢献して参りました。

次の100年に向けて、「伝統」と「革新」の融合による新しい波・新しい価値を日本のみならず、世界にも届け、更なる豊かさを実現することを使命とし、事業活動を通じて社会に貢献して参ります。

時代の流れ

人と健康



- 世界の人口増加、国内の労働人口減少
- 健康、食の安心・安全に対する意識向上
- 価値観の多様化、生活様式の変化

地球環境・資源



- カーボンニュートラルの実現・再エネへの転換
- 原材料・エネルギーコストの増加
- 地球温暖化による異常気象

技術・イノベーション



- 省エネ・省力化ニーズの拡大
- EC需要、デジタル消費の加速
- デジタル技術の活用による企業変革(DX)

社会



- 人件費・物流費の高騰
- 食料ロス問題の拡大、飢餓人口の増加
- カントリーリスクの増加・顕在化

当社の役割

食のバリューチェーン全体の最適な温度管理をリードする立場に

- 高品質の製品提供はもちろん、信頼性の高い施工・メンテナンスを一層強化
- 一貫したサポートで店舗・倉庫の温度管理環境を熟知
- これにより、省エネ・省人化・環境対応等を一層強化し、温度管理を通じた付加価値を提供

目指す姿

持続的な成長を通じて、社会に食の豊かさと幸福を届けるグローバル企業を目指す

- 革新的なモノ・コトづくりへの絶え間ない挑戦により業界をリードする
- 積極的な海外展開・成長投資により、更なる高収益体質企業への変貌を遂げる
- 人財育成、働きがいのある環境づくりを推進し、成長を支える組織体制を盤石なものにする

これまで手に入らなかったモノが、これまでになく品質で手に入る

当社製品・サービスを通じて、より新鮮・安心・安全な食品が、日本のみならず世界各国でも行き渡る

→ **世界の食生活が豊かになり人々が幸福に包まれる**

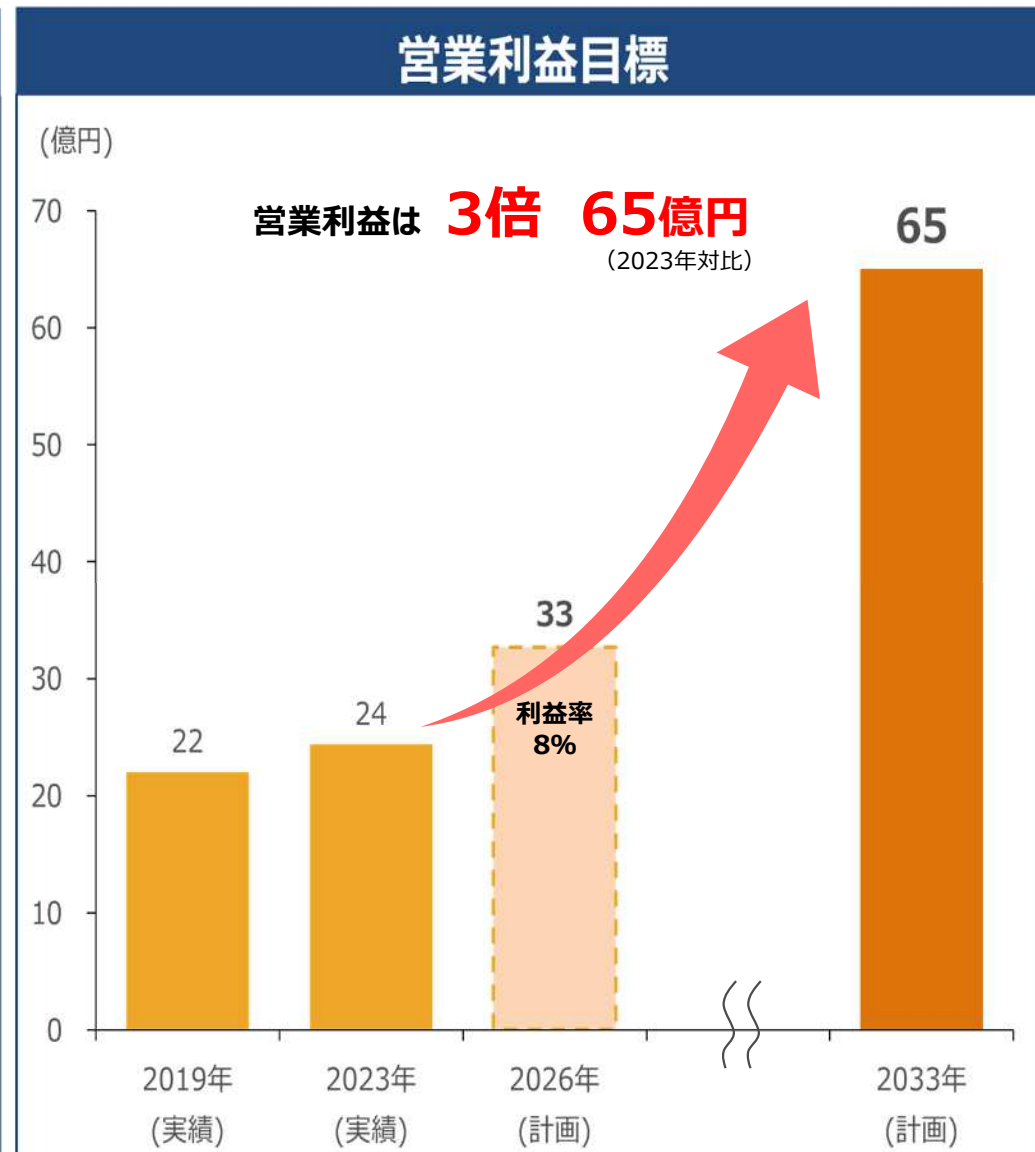
実現する世界

Vision

長期ビジョン

2033年度までの数値目標

10年後に売上高は2倍の650億円、営業利益は3倍の65億円を目指す



イノベーション -豊かさの提供-

業界をリードするモノ・コトづくりへの絶え間ない挑戦により社会に豊かさを提供

技術・ビジネスの
イノベーションに
よる価値創出

食の
安心・安全の追求

ショーケース・倉庫事業

メンテナンス事業

事業拡大 -日本・世界へ-

世界市場への積極的な事業展開と既存事業の価値最大化及び成長事業の創出・事業拡大

世界各国への
進出

既存事業価値の
最大化

海外事業

サステナビリティ -未来へ-

持続的な成長を支える社内体制を盤石にし、成長により創出される価値の提供を通じて社会課題を解決
持続可能な地球環境・社会の実現に貢献し、すべての人々に幸福を提供する

E 脱炭素・資源循環型社会への貢献

カーボンニュートラル
実現への貢献

持続可能な資源
利用の推進

S 幸福な社会への貢献

働きやすい・働きがいのある
環境づくりの推進

人財育成と
ダイバーシティの推進

G ステークホルダーから信頼される
経営基盤の構築

コーポレート・ガバナンス
の強化

コンプライアンス
の強化

基本方針

国内事業の強固な収益基盤をもとに市場拡大が期待される海外事業、新規領域への進出を強化

国内事業は、戦略的な投資により、コスト競争力の強化、効率化・合理化に基づく強固な事業基盤を構築し、そこで得た経営資源を今後市場の拡大が見込まれる海外事業・新規領域へ積極的に投入する

1 既存事業戦略

国内シェアの拡大と高利益体質事業への転換

- ・ 高付加価値製品・サービスの創出、生産体制の合理化・効率化による競争力の強化
- ・ 先進技術を活用した製品の低コスト生産の実現とDXを活用した業務・事業運営の高度化、効率化の推進

2 新規領域戦略

既存事業から派生する新規領域での事業創出

- ・ 既存事業で培った技術・ノウハウを活かし、成長分野での製品づくりと事業化を推進
- ・ 社会課題解決型ビジネスを含む新たなビジネスニーズの創出と事業化（脱炭素、健康、フードロス他）

3 海外事業戦略

事業拡大と体制の強化・拡充

- ・ アジア事業の拡大と新たな市場への積極的な事業展開による事業エリアの拡大
- ・ グローバル展開を支える体制整備の強化と拡充（営業、施工・メンテナンス、生産体制、製品開発）

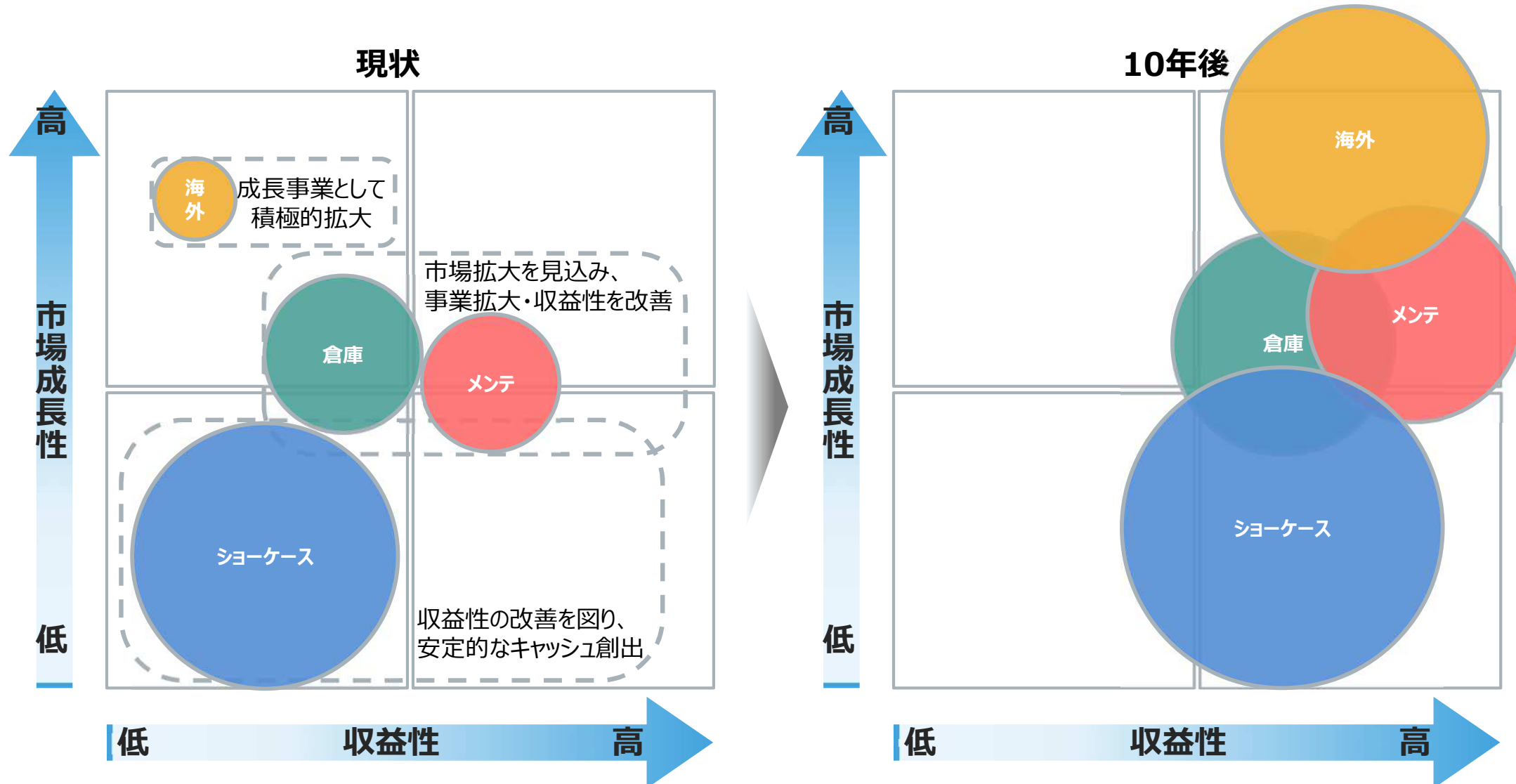
4 投資戦略

事業環境に合わせた戦略的かつ積極的な投資の実行

- ・ 成長投資：海外事業・新規事業の拡大を支える戦略投資の実行（M&A、新拠点設立、工場高度化、研究開発他）
- ・ 基盤強化：既存事業の収益力を強化する投資の実行（DX、人財、生産設備他）

10年後に目指す姿：事業構造

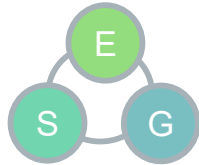
ショーケース・倉庫事業、メンテナンス事業の収益性を磨き、成長領域に経営資源を振り向ける
海外事業の拡大を図り、持続的に成長できる事業構造へと転換する



バブルサイズ：売上高 収益性：営業利益

ESGへの取り組み強化によって、持続可能な社会の実現に貢献し、すべての人々に幸福を提供する

サステナビリティ -未来へ-



脱炭素・資源循環型社会への貢献

幸福な社会への貢献

ステークホルダーから信頼される
経営基盤の構築

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

Environment

～環境への取り組み～



- グリーン冷媒への転換、冷媒ガス漏洩防止による温室効果ガス排出量削減
- 環境性能の高い製品・サービスの拡大による地球温暖化の抑制
- 事業活動により生じる環境負荷低減の推進

Social

～社会とのつながり～



- 従業員が能力を最大限発揮できる環境づくりの追求
- 多様な人財を活かして伸ばす企業風土づくりの確立
- 社会課題の解決に貢献する製品・サービスを提供し、社会・すべてのステークホルダーとの共存共栄を実現

Governance

～ガバナンス強化～



- 既存の仕組み・体制の活用と改善を通して、より実効性の高い経営体制を構築し、すべてのステークホルダーからの信頼に応える
- グループガバナンス・リスクマネジメントの更なる強化
- コンプライアンスの徹底と情報セキュリティの強化

目次

- 1 2023年12月期決算の概要
- 2 前中長期経営計画『N-ExT 2023』の振り返り
- 3 中野冷機が目指す姿
- 4 新中期経営計画『N-ExT 2026』
- 5 2024年12月期業績予想
- 6 参考資料



中期経営計画『N-ExT 2026』のコンセプト

2026年に向けて新たな想いを込めてコンセプトを刷新
『伝統と革新の新しい波』を起こし、企業価値の向上を図る

N-ExT 2026

～伝統と革新の新しい波を～



行動基準

「冷やす」技術をもとに最良の製品・サービスを生み出し、
顧客と共に新しい課題に取り組むことで社会に貢献する

イノベーション
-豊かさ-

事業拡大
-日本・世界へ-

サステナビリティ
-未来へ-

4. 新中期経営計画『N-ExT 2026』

数値目標



連結		2023年 実績	2024年 計画	2025年 計画	2026年 計画	2023年 → 2026年 ※年平均成長率(CAGR)
売上高	ショーケース・ 倉庫事業	259億円	250億円	284億円	304億円	+5.4%/年 ※
	メンテナンス事業	54億円	52億円	56億円	60億円	+4.1%/年 ※
	海外事業	17億円	30億円	38億円	46億円	+39.9%/年 ※
	合計	330億円	332億円	378億円	410億円	+7.5%/年 ※
営業利益		24億円	23億円	28億円	33億円	+10.1%/年 ※
EBITDA		29億円	29億円	37億円	44億円	+14.0%/年 ※
ROE		7.7%	6.8%	8.2%	9%以上	+1.3pt以上

基本戦略

魅力的な製品・サービスの創出を加速し、
既存事業の拡大と新規領域へ進出

重点目標・施策

【共通】

● 顧客ニーズを先取りした魅力的な製品・サービスの創出

- ・ 顧客の関心が高い「省エネ・省人・環境」をテーマにした研究開発を強化
- ・ 外部企業や機関と連携し、異業種も含めた先進技術・ノウハウとの融合
- ・ 積極的な設備投資によって工場の自動化を図り、より合理的な生産体制を構築

● 営業力の強化

- ・ 設計からメンテナンスまでの一括したトータルサポートを強みとした営業戦略の推進
- ・ 人員の適正配置、育成強化、属人化の脱却と営業効率向上、代理店との関係強化

【ショーケース】

● 顧客に寄り添った営業活動による売上・シェアの拡大

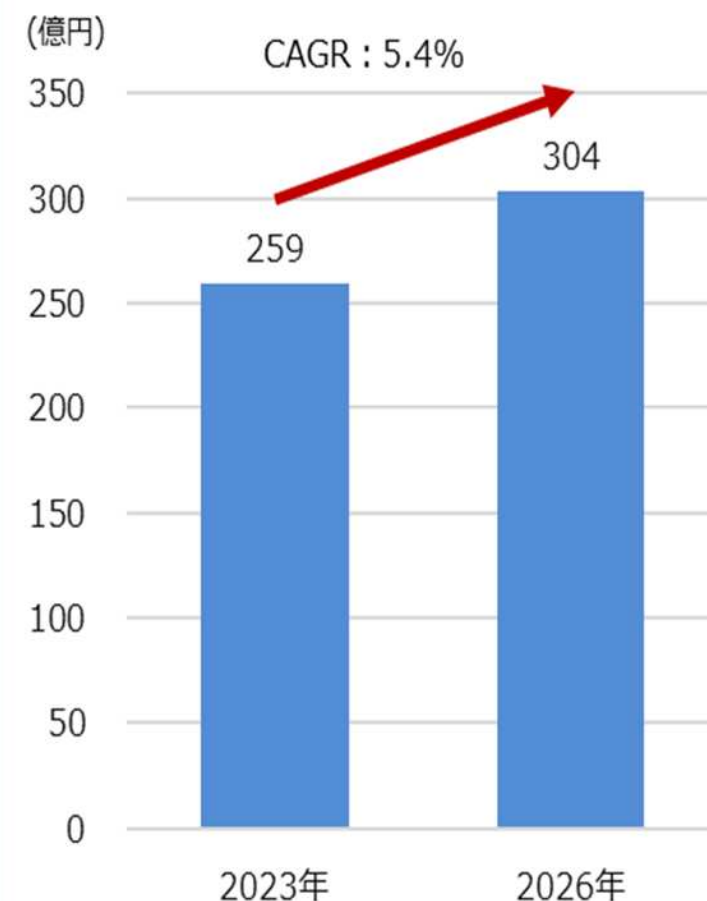
- ・ 顧客期待度を超える提案により、新規・既存顧客との関係を強化
- ・ 各地域で出店意欲のある顧客のニーズに合った製品・サービスを提供
- ・ ドラッグストア専用ケースの改良・販売促進

【倉庫】

● 既存顧客との関係強化と販路拡大

- ・ 単に顧客ニーズに応えるだけでなく、設備の設計段階から、温度管理・作業環境の改善・省エネ提案を積極的に行い、顧客満足度を重視した営業活動を推進
- ・ ゼネコン地方支社、宅配・EC事業者等への営業強化
- ・ 新規領域進出に向けた体制整備（専門人材獲得、業務提携）

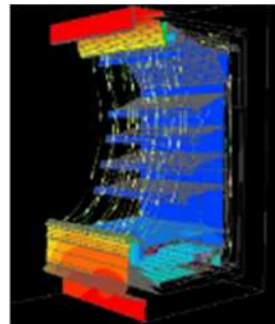
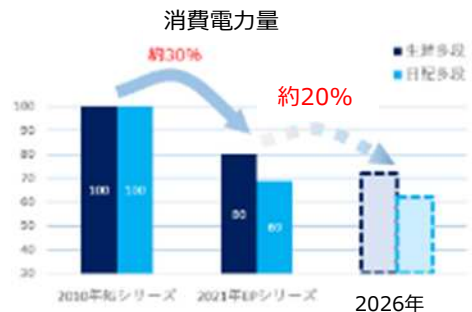
ショーケース・倉庫事業 売上計画



省エネ化・効率化

環境性能の高い製品の開発

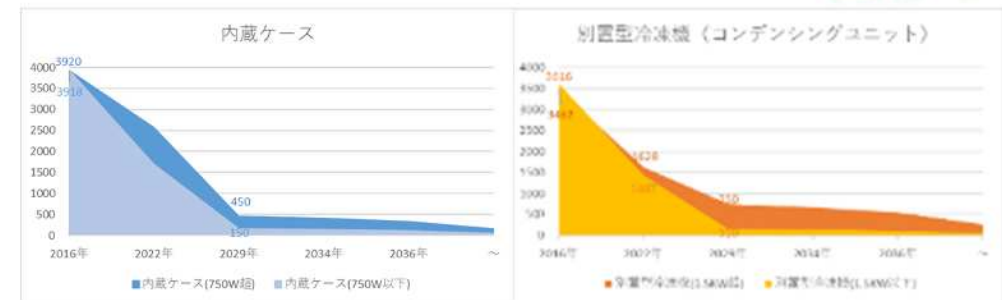
- 商品温度管理に着目した高性能・高効率な冷却システムの開発による更なる省エネ化
- 次世代型省エネショーケースの開発
- 環境に配慮した素材・冷媒を使用した製品の開発



環境対応

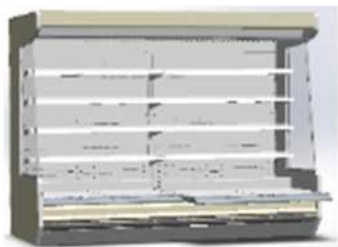
グリーン冷媒への転換

- 使用冷媒のノンフロン化、低GWP化への転換推進
- 製品に使用する冷媒の温暖化係数の半減



効率化を図る製品の開発

- ピッキング、自動陳列技術のノウハウを持つ企業とコラボレーションしたショーケース・システムの開発



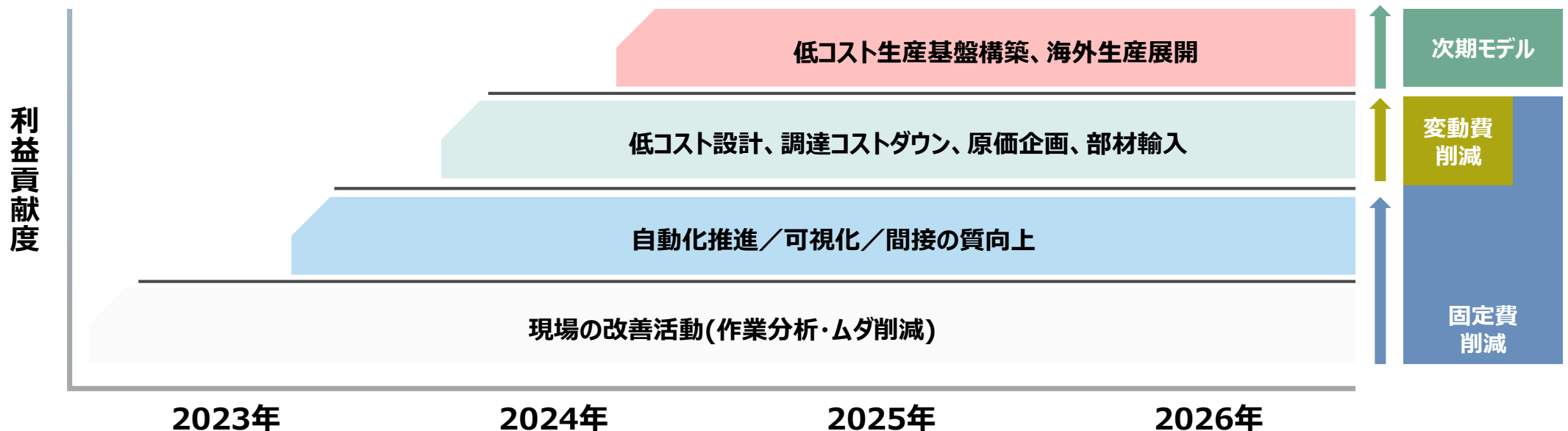
外部企業・機関

店内の環境改善

- 冷凍機、ショーケースなど店内設備の運転データを基に店内を快適な温湿度に制御



原価低減による価格競争力の向上：生産体制の見直しに加え、自動化設備導入を推進



基本戦略

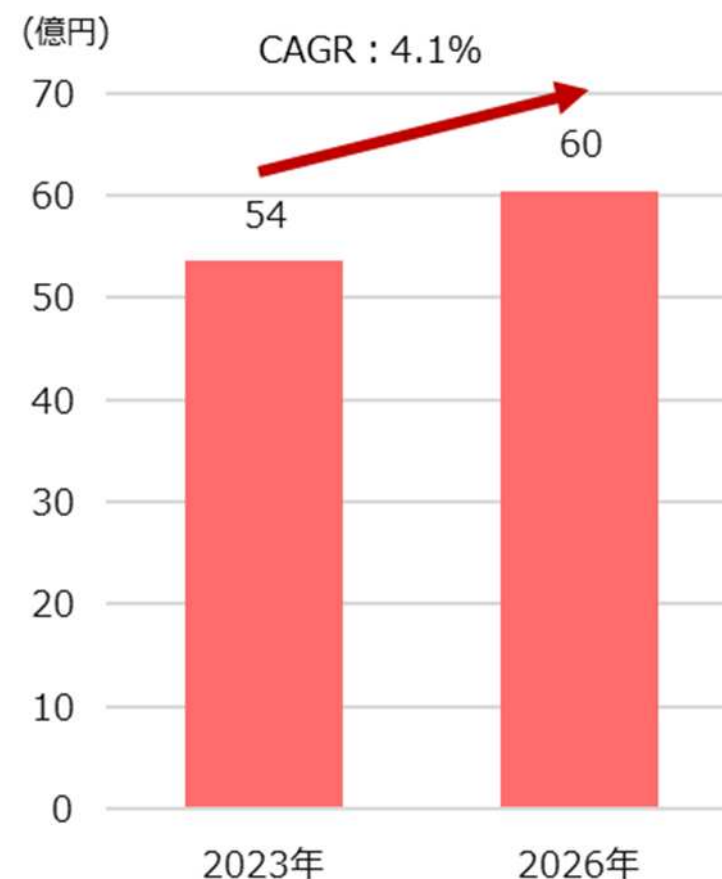
メンテナンス対象の拡大に加え、ノウハウ × 先進技術の融合による
高収益体質事業への転換

重点目標・施策

- **メンテナンス対象の拡大**
 - ・ 提案メンテナンス(老朽化更新等)・倉庫向けメンテナンスの取り組み強化
 - ・ 新規領域の進出に向けたM&A、アライアンスの推進
- **予防メンテナンス体制の基盤強化**
 - ・ 新しい保守契約プランを導入し、保守契約店舗数を拡大
 - ・ 異常予知システムの機能強化と店舗導入の推進
外部企業との連携により予知精度を向上し、あらゆる要因の異常を検知
- **先進技術を活用したメンテナンス品質の向上と効率化**
 - ・ 全国の夜間受付業務の一元管理の実現
新修理受付システムの導入（メンテナンス協力会社の支援・連携強化）
 - ・ リモートメンテナンス体制の構築
遠隔技術を活用したメンテ技術の支援（ベテランのノウハウを若手へ）
 - ・ メンテナンス業務の効率化
ディスパッチシステム※を導入し、移動・待機時間の無駄を削減

※管理者が作業者の熟練度に応じた効率的な段取りを指示するため、作業者の位置情報を把握するシステム

メンテナンス事業 売上計画

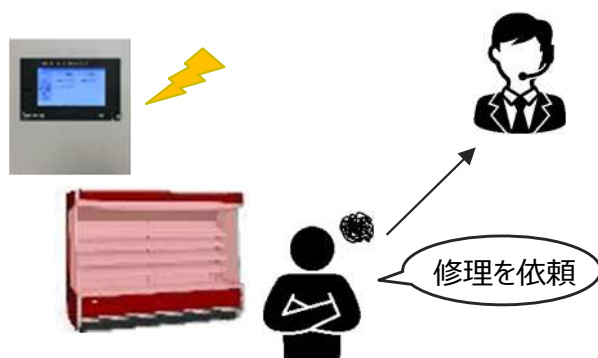


異常予知システムの導入を推進し、トラブル・ダメージの予防保全を図る

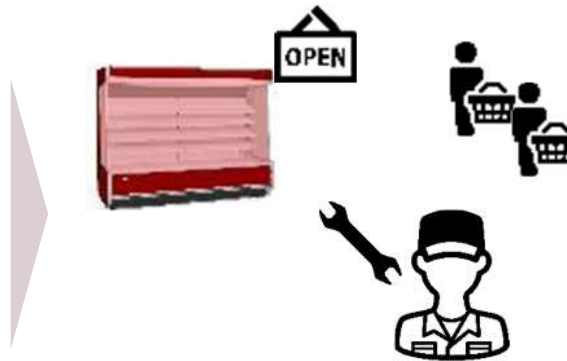
効果

- 故障による店舗の販売チャンスロスの低減
- 温度上昇による商品ダメージの低減と修理コストの抑制

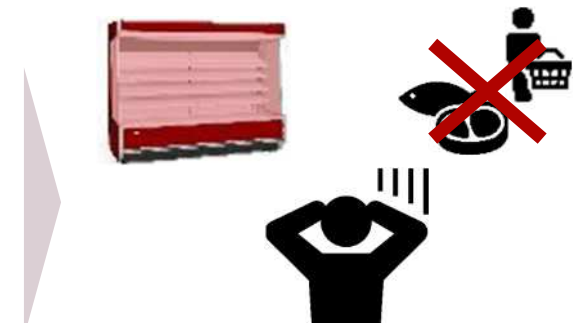
これまで



異常警報発報後、店舗から修理依頼

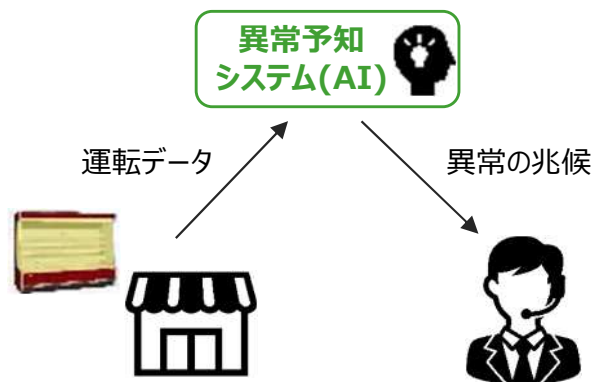


営業時間内でも緊急修理対応が必要



店舗の販売チャンスロス・商品損害が発生

これから



異常警報発報前に、店舗の運転データからAIが異常の兆候を捕捉



異常予知診断結果を基に、点検日のご相談と実施



故障前の対応によって、店舗の販売チャンスロスの防止・修理費の抑制

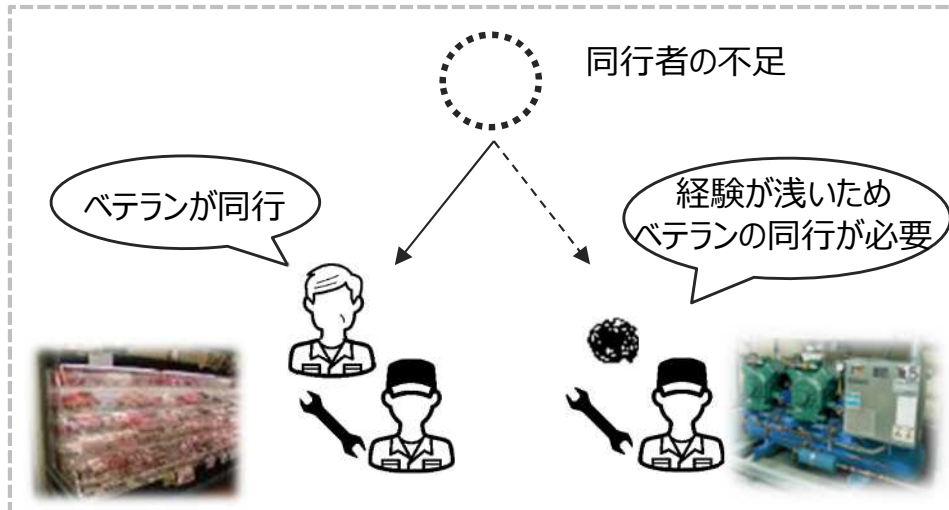
新しい技術の活用で、メンテナンスの更なる品質向上と効率化を図り、店舗や倉庫の安定運営に貢献

【遠隔技術の活用】

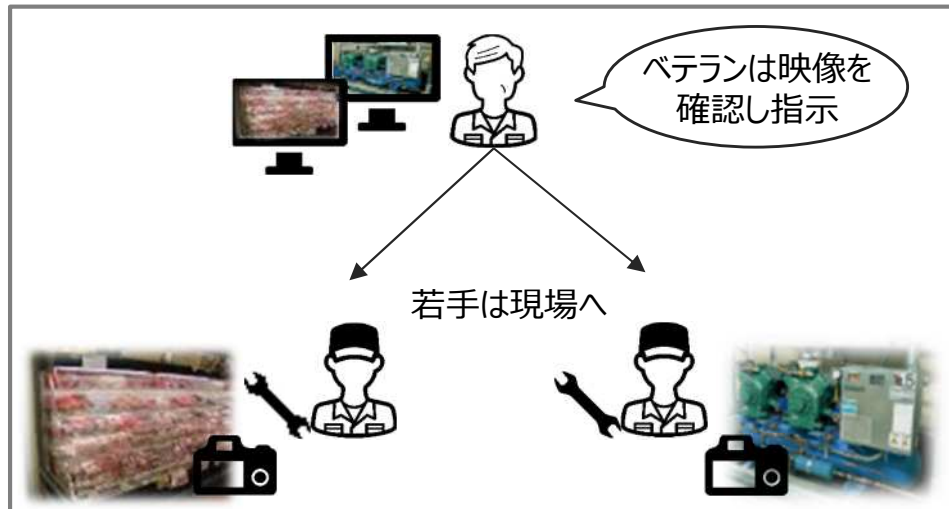
効果

- シニア人財・経験の浅い社員の活躍、人手不足の解消
- メンテナンス品質の向上

これまで

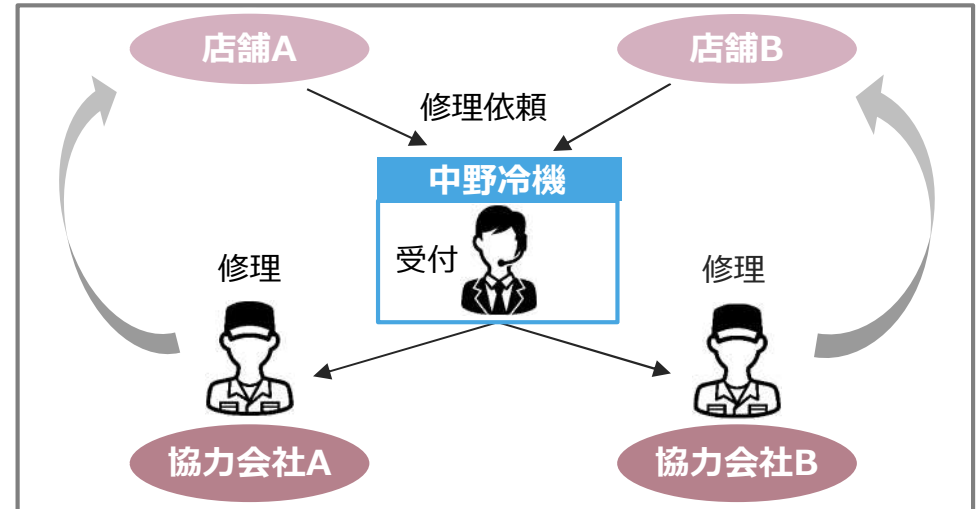
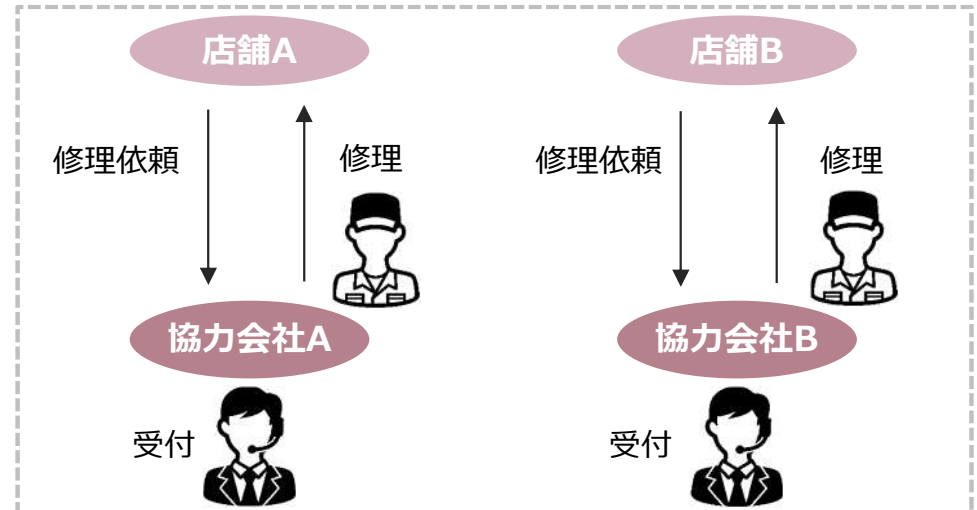


これから



【受付業務の一元管理】

- 協力会社を含めた人手不足への対応
- 受付業務の削減・効率化



基本戦略

アジア地域での事業拡大
(ベトナム事業拡大、他の東南アジア諸国へ進出)

重点目標・施策

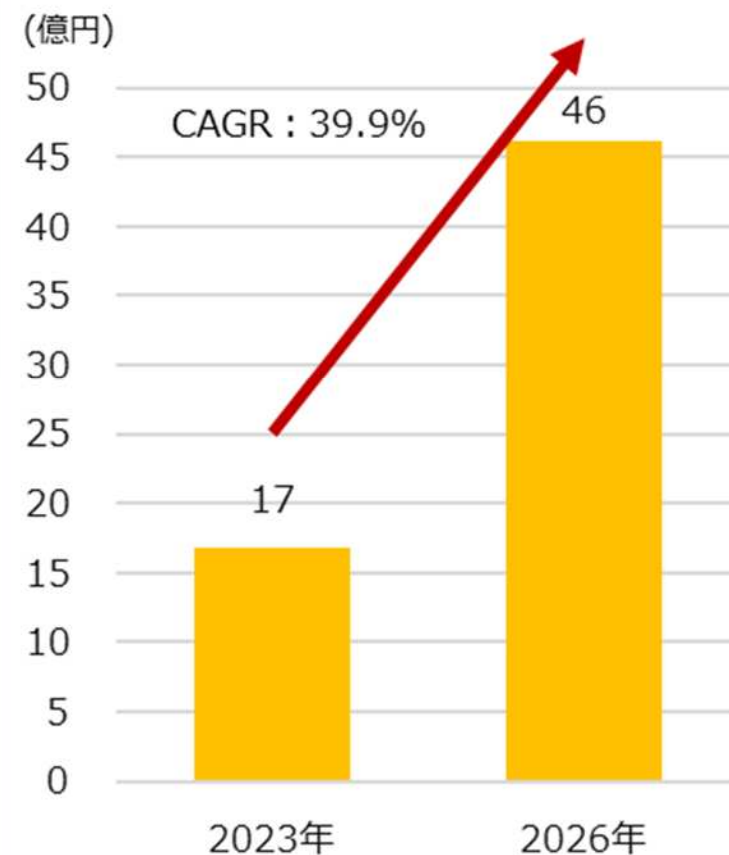
● アジア戦略の強化

- ・ ベトナムでの事業拡大に向けた体制整備と強固なコネクションを構築
日系・ローカル企業の顧客に対し、営業活動を強化し、食品スーパー・
コンビニ向けショーケース、冷凍冷蔵倉庫の受注拡大を図る
- ・ ハノイ・ホーチミンでシェア拡大を目指し、他の東南アジア諸国にも進出
Nakano品質の製品・サービスを展開し、当社の競争優位性を高める
- ・ M&Aを活用したアジア地域での生産拠点設立
生産拠点の設立と現地の施工・メンテナンス会社の開拓・育成を強化

● 中国合併会社の経営体制の立て直し

- ・ 経営体制の抜本的見直しと、生産拠点としての機能確立
- ・ ヨーロッパ向けの販路を復活させ、中国市場以外で収益をあげられる
基盤構築

海外事業 売上計画



これまで

ベトナムの現地法人を子会社化し、事業開始

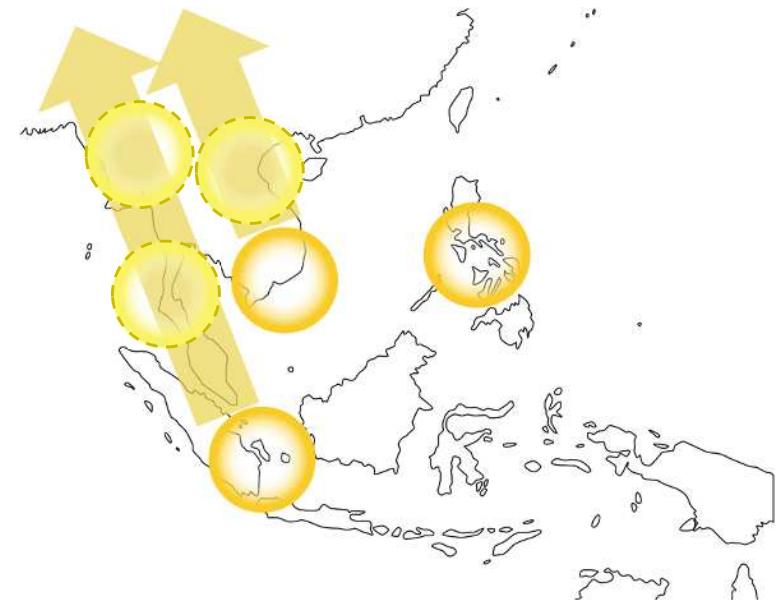
- 今後更なる経済発展と市場規模の拡大が見込まれるベトナムを第一の進出国として事業を展開
- ベトナムでの販売拠点を確立し、日系スーパーの受注を獲得



これから

ベトナム事業の確立とその他の国への進出

- ベトナムではNakano品質の施工・メンテナンスを起点に、日系・ローカル企業からの受注拡大を図る
- ベトナム子会社の人財育成や委託店の開拓
- ベトナムでの事業を確立し、他の東南アジア地域へ進出



ベトナム子会社を起点に、アジア事業拡大を図る

長期戦略の足掛かりとして、80億円の成長・戦略投資を含む総額100億円の投資を計画

中期経営計画			長期戦略	
重点領域			金額規模	
成長・戦略投資	設備投資	国内：工場の生産効率向上及び生産能力増強 自動倉庫・ロボット等による省力化 遠隔メンテナンスシステムの導入 異常予知システムのアップグレード 海外：海外子会社の営業拠点の拡大等	80億円	国内：シェア拡大及び更なる高品質化のため、 結城工場のスマートファクトリー化、新たな 生産領域への設備投資 海外：アジア地域における営業拠点の拡充、 生産拠点の設立と能力増強
	事業投資	・ 海外及びメンテナンス周辺事業へのM&A ・ 事業拡大に向けた業務提携		・ 新規・成長領域の開拓、事業拡大 ・ ASEAN、新たな地域への事業展開に 必要なM&Aの実施
基盤強化投資	生産性向上投資	・ 生産性向上を目的とした設備更新 ・ 職場環境整備・改善	20億円	・ 生産性向上を目的とした設備投資 ・ 国内外の基幹システム強化（AI活用によるDX 推進） ・ 社会課題解決に向けた製品・サービスを創出する 研究開発投資 ・ 持続可能な社会の実現に向けた環境投資
	DX投資	・ 基幹システムの刷新 ・ セキュリティ強化		
	環境投資	・ 太陽光発電設備への投資 ・ EV車用給電設備の導入		
研究開発		・ 省エネ、省力化、環境対応製品等への更なる追究 ・ オープンイノベーションを推進し、自前主義から脱却	12億円	

投資額 100億円

2030環境行動を推進し、2050年カーボンニュートラル実現へ向けた目標の達成を目指す

STEP
02

～2030年

2030環境行動の推進と目標達成

2030環境行動

- **グリーン冷媒への転換**
冷媒のノンフロン化、低GWP※化への転換推進
- **冷媒ガスの漏洩防止**
施工、メンテナンス品質の更なる向上、AI漏洩予知システムの活用
- **環境性能の高い製品の開発**
冷媒のノンフロン化、低GWP化に加え、省エネ性の高い製品の開発
- **環境負荷の低減**
事業活動におけるCO2排出量の削減と廃棄物削減、製品の3R推進

グリーン冷媒への転換 《2029年目標 加重平均GWP値》

内蔵ケース : 750W超 : **450以下** 750W以下 : **150以下**
 別置型冷凍機 : 1.5KW超 : **750以下** 1.5KW以下 : **150以下**

※GWP：温暖化係数

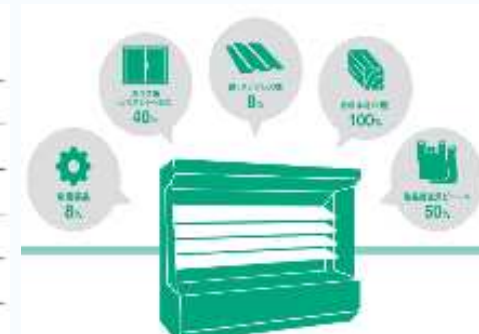
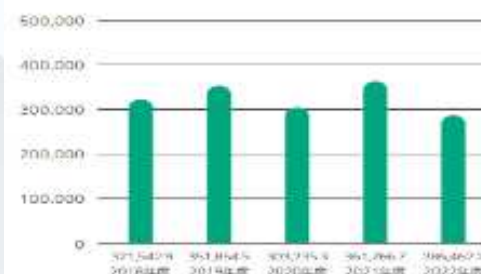
STEP
03

カーボンニュートラルの実現

～2050年

冷媒ガスの漏洩防止 《2029年目標》
漏洩量CO2換算値：2016年比 **85%削減**

区分	漏洩量CO2換算値 <10年以内自社設備>		
	実績	目標	
	2016年	2029年	削減率
一般スーパー	13,630	2,045	85%
倉庫	2,865	430	85%
コンビニ	8,770	1,320	85%

事業活動に伴う排出量の推移 (t-CO₂)STEP
01

環境ビジョン・環境行動の策定

・2050年に向けた環境ビジョン、環境行動の計画を具体化

～2023年

活気ある職場づくりと多様性を尊重し、個人と組織が成長することで幸福な社会へ貢献する

取り組み実績（2019～2023年）

新中期経営計画の取り組み

期待される効果

働きやすい・
働きがいのある
環境づくりの推進



- 初任給の引き上げ・ベースアップによる給与水準の引き上げ実施
- 資格手当新設・資格取得支援体制の充実
- 改善提案表彰制度の創設
- ISO14001、45001認証取得による職場環境改善の推進
- 階層別教育制度の導入・開始
- グローバルキャリア開発研修を開始

ダイバーシティ



- 中途採用者の積極採用
- 女性社員の積極採用（新卒・中途）
- 外国人採用
- シニア人財の待遇改善として再雇用者の雇用年齢の引上げ

モチベーション高く活き活きと働ける環境づくり

- ワークライフバランスの推進
- 人事・報酬制度を見直し、より成果に見合った報酬水準を実現した人事・報酬制度を導入する
- 部課長職を中心とした研修の拡充と自ら考え行動し、成果を上げる「自律型人財」の育成強化
- 海外で活躍できるグローバル人財・DX人財の育成強化

KPI 2023年 → 2026年

有給休暇取得率（単体）	男性育休取得率（単体）
56% → 80%	25% → 80%

多様な人財が活躍できる社内風土の醸成

- 女性・シニア・グローバル人財が活躍できる制度の拡充及び社内風土づくり
- 育児・介護の両立を支援する制度の充実

KPI 2023年 → 2026年

女性管理職比率（連結）	女性採用比率（単体）
9.9% → 12%	21.9% → 50%

自立した
「個」の成長



多様な発想による組織成長

長期的な企業価値向上に資するコーポレートガバナンス体制の整備及び実効性の向上を目指す



目次

- 1 2023年12月期決算の概要
- 2 前中長期経営計画『N-ExT 2023』の振り返り
- 3 中野冷機が目指す姿
- 4 新中期経営計画『N-ExT 2026』
- 5 2024年12月期業績予想**
- 6 参考資料



5. 2024年12月期業績予想 業績サマリー 事業別売上高

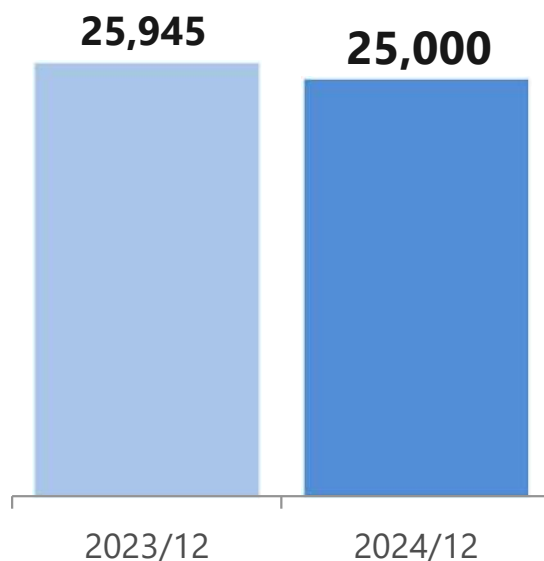


2024年は全事業合計で売上高332億円を見込む（前年同期比+0.6%）

（百万円）

ショーケース・倉庫事業

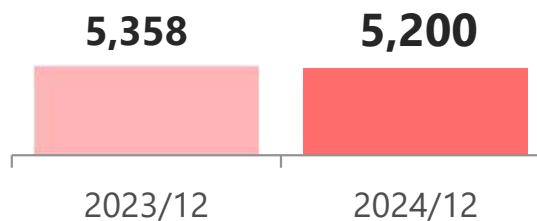
△3.6%



- 小売店の改装需要は一巡
- 新規顧客の獲得と、既存顧客のシェア拡大を推進

メンテナンス事業

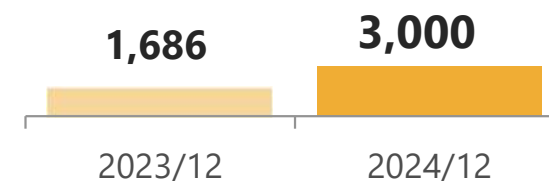
△3.0%



- 提案型メンテナンスの効果一巡
- 異常予知サービスの導入を推進することで新たな需要を掘り起こす

海外事業

+77.9%



- ベトナムでの事業拡大を推進
- 中国子会社の生産体制の立て直しと販路拡大を実施

【国別販売見込】

日本：30,200百万円（91.0%） 中国：2,561百万円（7.7%） 東南アジア：439百万円（1.3%）

5. 2024年12月期業績予想
損益計算書



売上高：ショーケース・倉庫事業の減収も海外事業拡大による増収で補い、前年並み
利益：設備投資などのコストアップも、ベトナムでの事業拡大、中国合併会社の
生産体制強化により前年並みを見込む

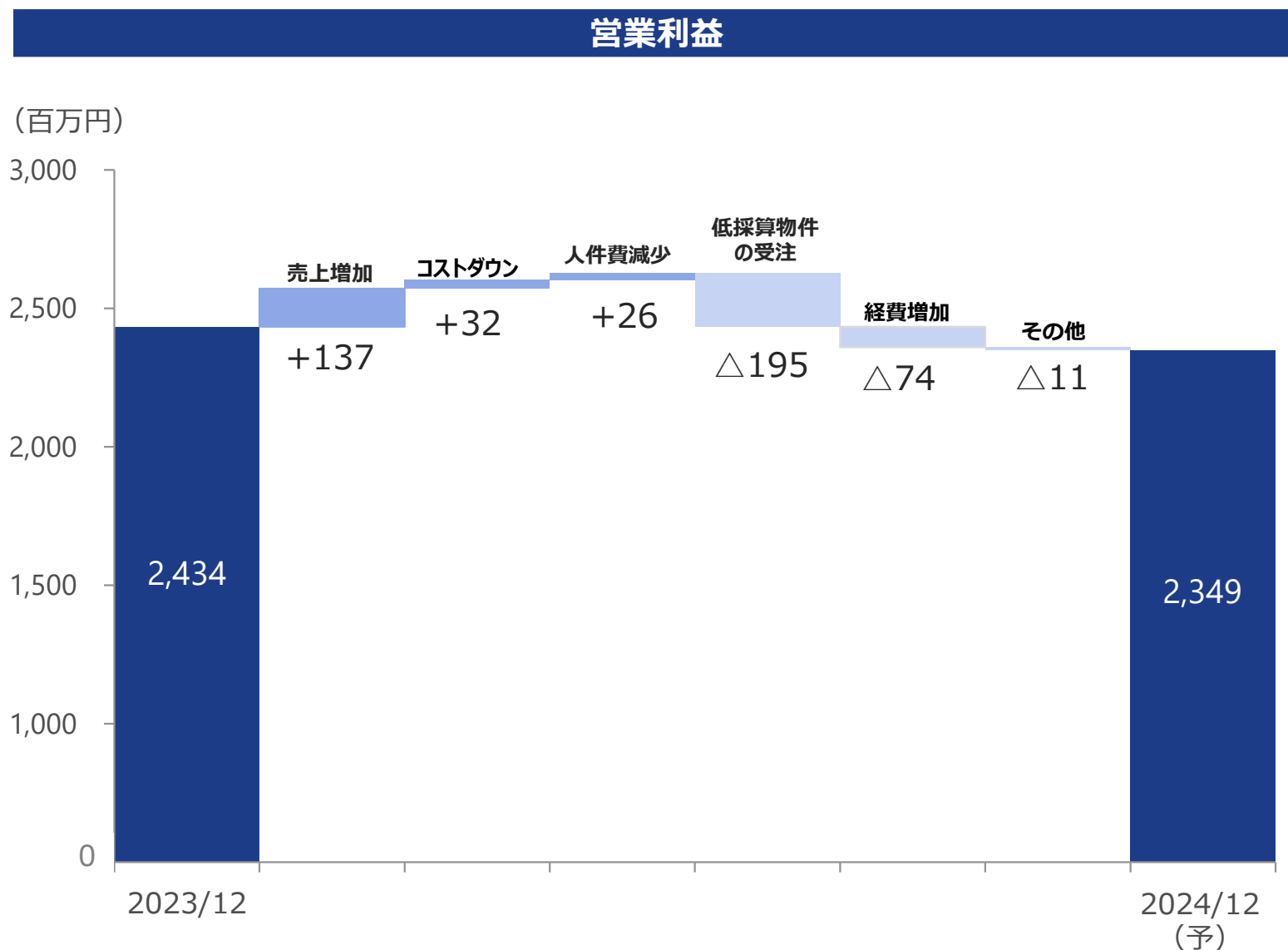
単位：百万円（百万円未満切捨て）、％

	2023/12		2024/12 前期比			
	実績	構成比	予想	増減	伸率	構成比
売上高	32,990	100.0	33,200	210	0.6	100.0
ショーケース・倉庫事業	25,945	78.7	25,000	△ 945	△ 3.6	75.3
メンテナンス事業	5,358	16.2	5,200	△ 158	△ 3.0	15.7
海外事業	1,686	5.1	3,000	1,313	77.9	9.0
営業利益	2,434	7.4	2,349	△ 85	△ 3.5	7.1
経常利益	2,535	7.7	2,450	△ 85	△ 3.4	7.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,904	5.8	1,661	△ 243	△ 12.8	5.0

5. 2024年12月期業績予想 増減要因分析



低採算物件の受注、経費の増加も海外事業は増収見込
営業利益は前年並みを見込む



5. 2024年12月期業績予想 株主還元方針



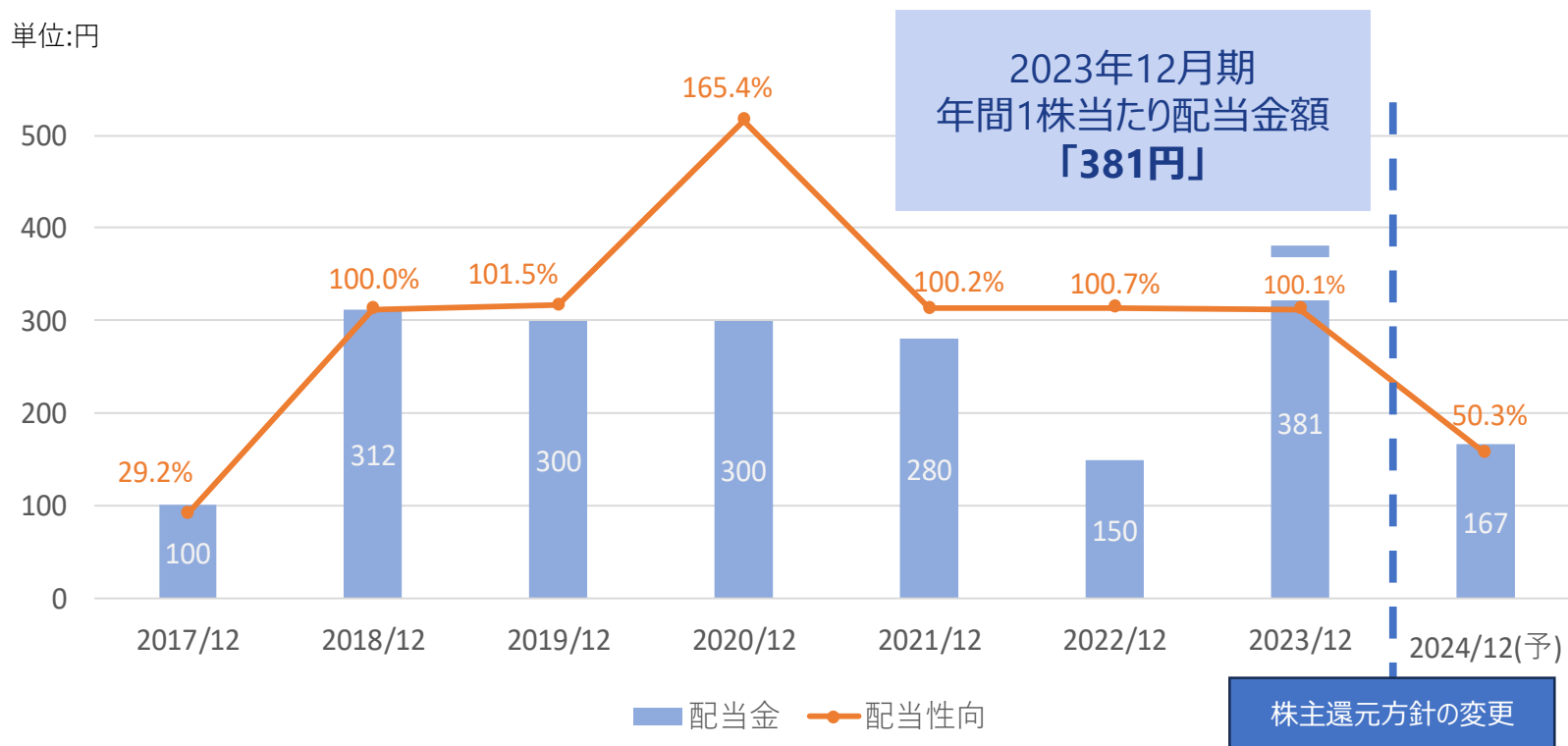
株主還元 方針 (変更後)

- 連結配当性向について年間50%以上を目標として掲げたうえで、連結業績、将来の業績見通し、事業計画に基づく投資余力・資金需要、内部留保の適切な水準などを総合的に勘案しつつ、配当金額を算出することを当社の株主に対する利益還元の基本方針とする。

変更理由

- 今後飛躍的な成長を遂げるためには、経営上の重要課題として攻めの投資が必要不可欠であると認識し、十分な投資資金を創出するため、配当性向100%を目標とする方針から転換。積極的かつ機動的な成長投資の実行を通じて、更なる企業価値向上の実現を目指す。

配当実績



目次

- 1 2023年12月期決算の概要
- 2 前中長期経営計画『N-ExT 2023』の振り返り
- 3 中野冷機が目指す姿
- 4 新中期経営計画『N-ExT 2026』
- 5 2024年12月期業績予想
- 6 参考資料



設立

1946年（創業1917年）

資本金

8億2,265万円

事業内容

- 小売店の商品陳列に利用される冷凍・冷蔵ショーケースの販売・メンテナンス
- 冷凍・冷蔵倉庫の建設・メンテナンス

所在地

- 本社 : 東京
- 支店・営業所 : 大阪・岩手
- 工場 : 茨城
- サービスステーション : 神奈川・千葉・茨城
福島・宮城



子会社

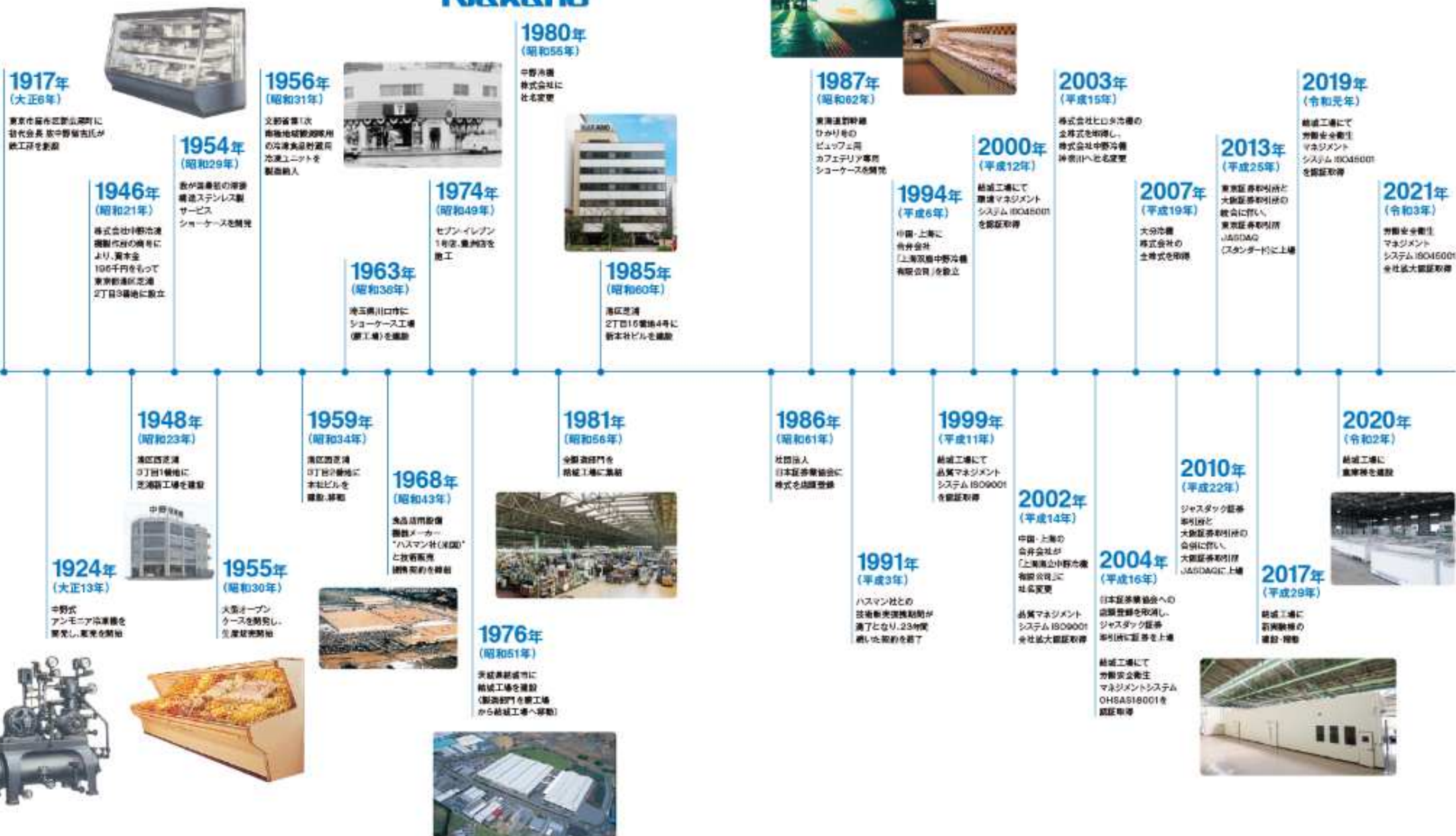
- 上海海立中野冷機 有限公司
- 株式会社 中野冷機神奈川
- 大分冷機 株式会社
- NAVI GATE JAPAN COMPANY LIMITED



従業員

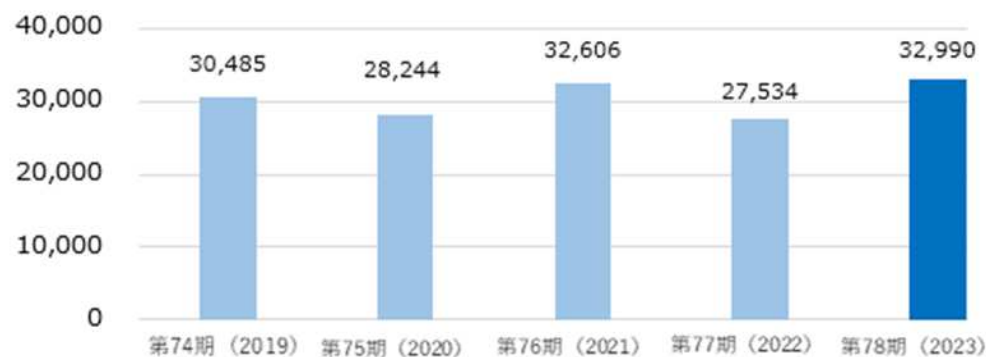
580人（2023年12月末）

Nakano

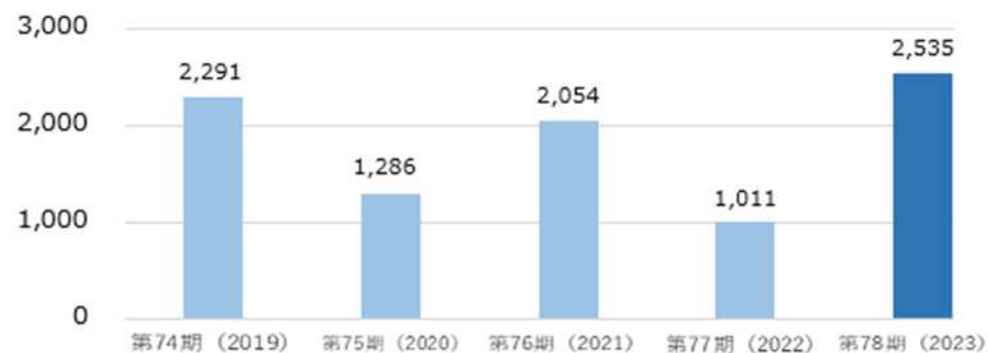


連結

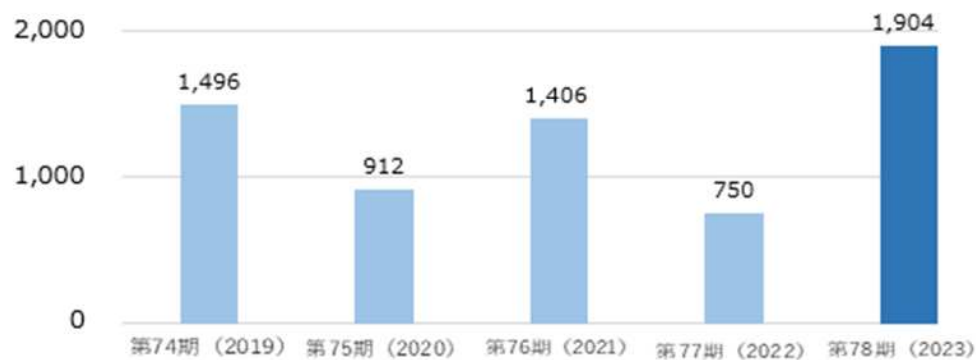
売上高（百万円）



経常利益（百万円）



親会社株主に帰属する当期純利益（百万円）



1株当たり当期純利益（円）



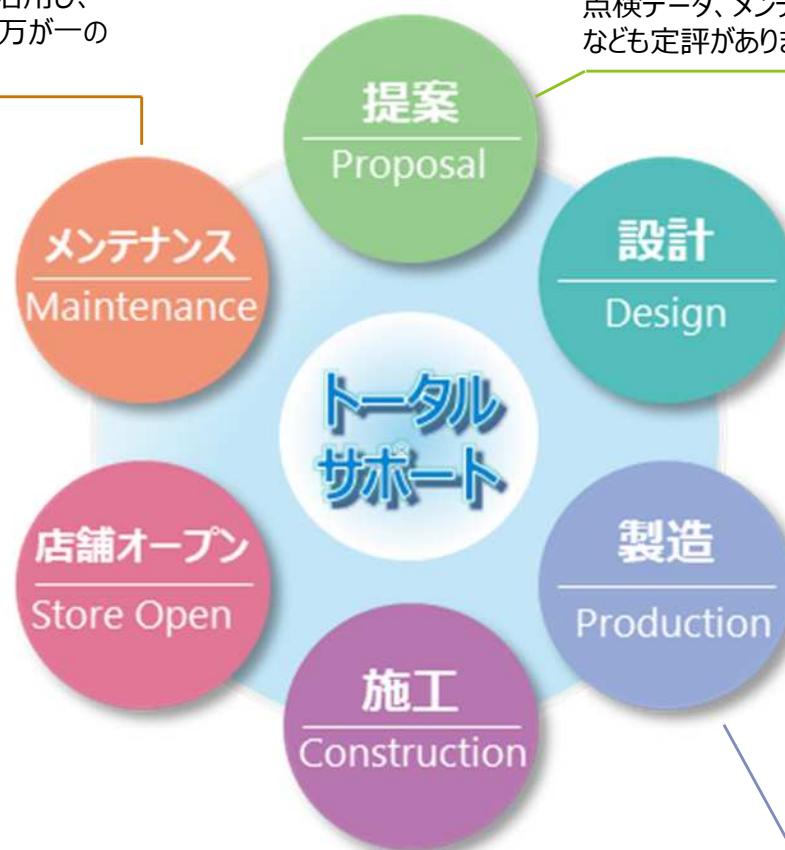
事業を手掛ける中で、営業からメンテナンスまで、一括提供できる体制を構築



独自のメンテナンス体制を活用し、
24時間・365日の体制で万が一の
トラブルに対応します。



最良の冷凍冷蔵設備を設計し、
建築業者等との工程や取り合いを調整します。
安全で高い品質の施工をご提供します。



お客様のコンセプト・ご要望に応えることのできる、
さまざまなご提案を準備します。
点検データ、メンテナンスデータを活用した改善提案
なども定評があります。



確かな鮮度管理と省エネ対策を可能にし、
お客様のご要望やイメージを実現するために、
製品仕様の設計を技術部門が担当します。



コンピュータ制御の最新生産システムと
熟練作業者の高い生産技術を融合させ、
高品質の製品を短いリードタイムでつくりあげます。

受注

**お客様が求める製品を、的確に
提案・受注**

- 製品の共同開発など、長期の
関係性に基づくニーズを理解し
た提案
- 小売店の事業環境変化に対応
した柔軟な対応



設計

**お客様からのご要望に応じ、
設計図面を作成**

- 店舗レイアウト最適化のため、
大半が特注品
- 省エネ・環境規制対応のための
最新技術も積極提案



製造

**長年の経験に裏打ちされた、
信頼性の高い製品製造**

- 熟練の技術者による正確・迅速
な組立
- ガス漏れ、着霜の少ない、安定
した品質



施工

有資格者による施工管理で、安定した品質を担保

- 設備搬入、設置、連結、電気・管工事、試運転調整
- 業界で最も厳しい水準の基準書をもとに、専門部隊が現地で指揮



メンテナンス

“もしも”に備えた、24時間対応のメンテナンス体制

- 深夜の急なトラブルにも対応できる、全国規模のネットワーク
- 予防保全のための定期メンテナンスも併せて実施



受注

各種冷凍・冷蔵施設の倉庫建設を受注

- 食品倉庫、食品加工工場、配送センター 等
- 営業・設計・積算まで一括対応可能な体制



施工

有資格者による施工管理で、安定した品質を担保

- 結露、着霜が少ない倉庫を建設し、商品ロスを最小化



メンテナンス

ショーケース同様の、24時間対応可能なメンテナンス体制

- メンテナンスデータを活用した更新提案



高鮮度管理と省エネ性を追求したショーケースやシステムを提案



省力化

●スライド棚取付



●フィルター簡易清掃



省エネ

●ガラス引戸取付



従来の引戸なし
仕様と比べて

年間
約 **31%**
省エネ※1

●フレームレスドア付多段ケース



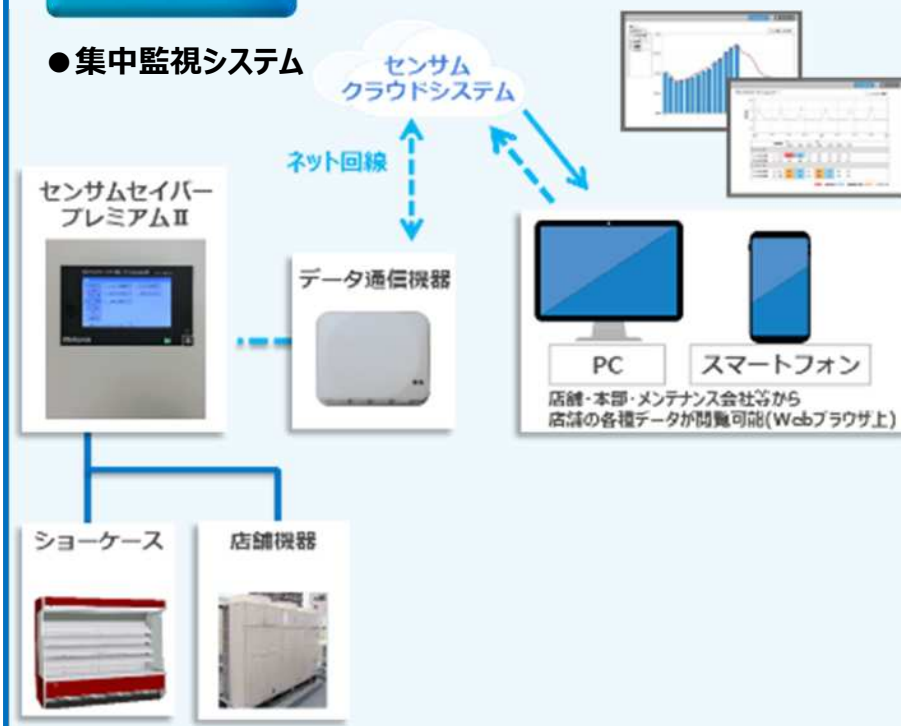
ドアなし
と比べて

年間
約 **50%**
省エネ※1

※1 当社比。冷媒R404A定速冷凍機の場合

安心・安全

●集中監視システム



性能改善と多彩な機能により、省エネ・高鮮度保持・省力化・演出性の4つのニーズに対応した新しいシリーズ

省エネ

安定した庫内温度の維持

- ▶ 省エネ性の向上を目指し、エアカーテンを改良することによって温度のバラつきが小さくなりました。

2010年
fGシリーズより

約30%

2017年
ES3シリーズ(LED)より

約5%

省エネになります。

※当社は日配多段ケース最高20℃での対比。
セミハイは1350Hタイプでの対比となります。



高鮮度保持

冷却構造の改良

- ▶ ダクトの改善を図り、背面からも十分な冷気を送ることによって安定した品温の維持を提供します。

安心・安全の追求

- ▶ 適正な温度監視・冷却システム制御に対応した新型コントローラーにより、温度監視を強化します。

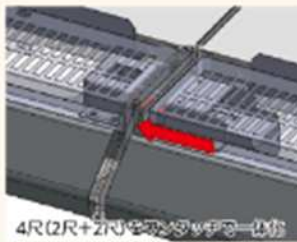


省力化

商品陳列の簡易化

●スライドデッキ機種のラインナップ

- ▶ EPシリーズではスライドデッキ標準化機種をラインナップ。
- ▶ デッキを跨ぐ陳列では、デッキを連結しての引き出しが可能。



4R(2R+2R)タイプ

演出性

商品陳列量拡大

●デッキ部陳列拡大

- ▶ 設計の見直しにより、デッキ部の有効陳列高さが40mm拡大しました。

●棚間高さ開口拡大

- ▶ LED薄型化により棚下有効寸法が7%アップ。500mlペットボトルが各種陳列可能になります。



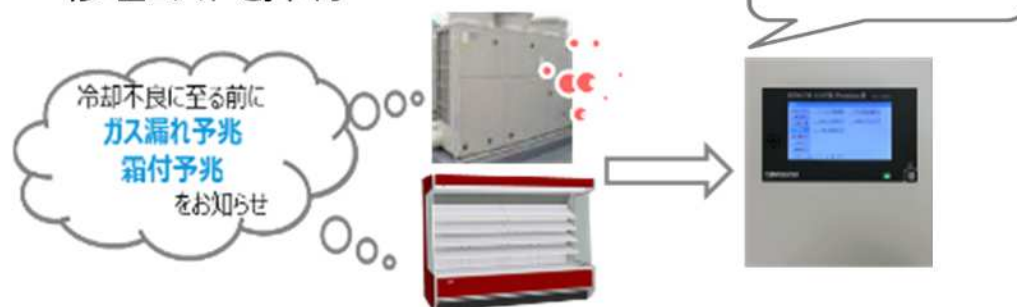
ショーケース、冷凍・冷蔵庫、冷凍機、空調機器など店舗全体の機器をネットワーク化して最適制御する『集中監視システム』で店舗全体の新鮮度管理と省エネを実現



●販売チャンスロスの低減

異常診断により故障の予兆を感知し、

- ・故障による販売チャンスロスを低減
- ・温度上昇による商品ダメージを低減
- ・修理コストを抑制



●HACCPへの対応

正確な温度記録を行い、温度データを表示・管理

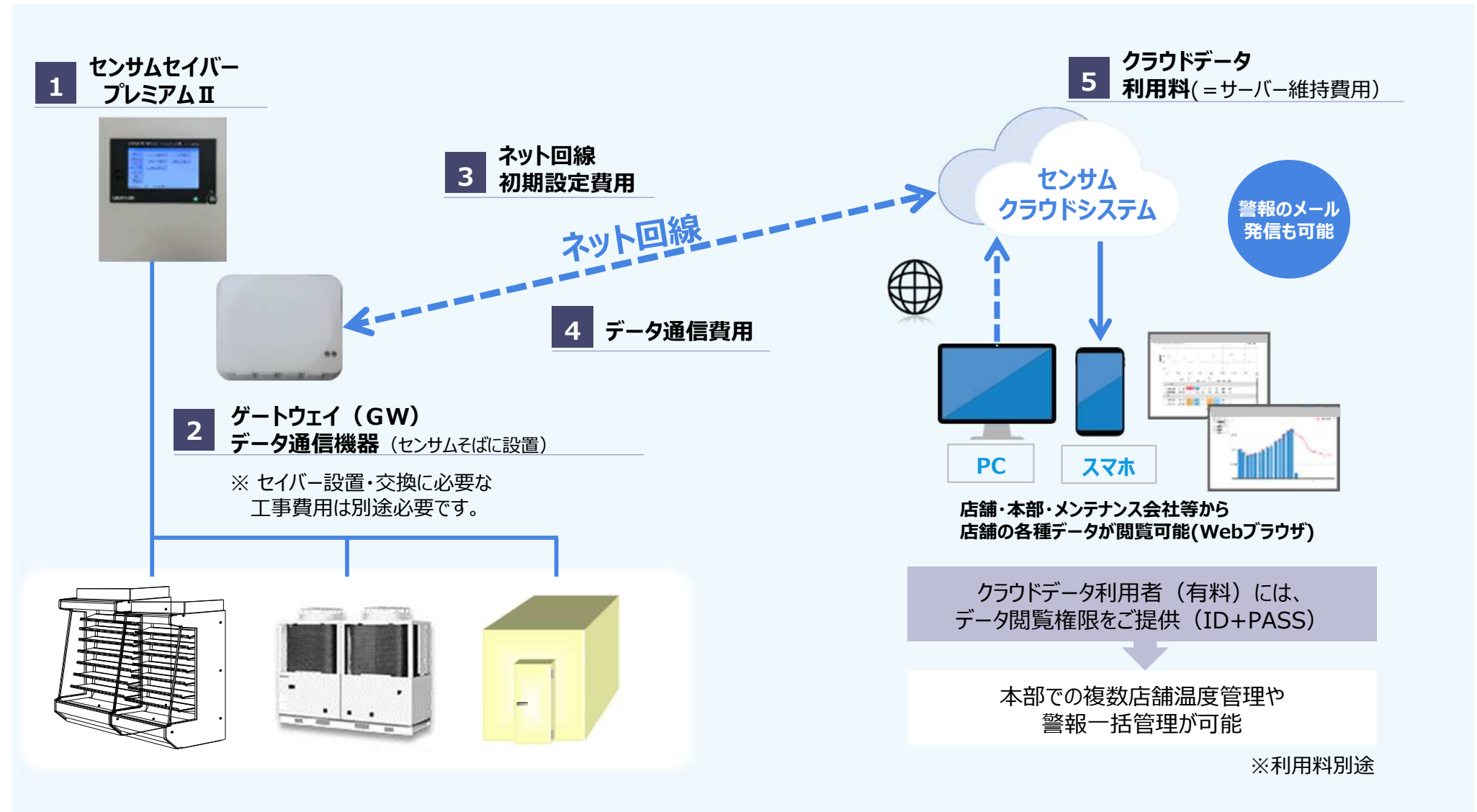
●温度管理の省力化

クラウドの活用により、店舗ごとの情報の一元管理が可能

●ランニングコストの低減

店内外の環境に合わせた、細やかな省エネ制御を実現

クラウドシステムを利用することにより、お客様本部での複数店舗の温度管理や
警報一括管理が可能に



1. 本資料は法律に基づく監査手続の対象外であり、本説明会の時点において、法律に基づく財務諸表の監査手続は終了していません。
2. 本資料及び本説明会に含まれる予想値、将来の見通しに関する記述は、当社が現在入手可能な情報による判断及び仮定に基づいております。そのため、実際の業績は様々な要因により予測内容とは実質的に異なる可能性があり、当社は、将来に関するいかなる内容についても、その確実性を保証するものではありません。
3. 本資料は、情報の提供を目的とするものであり、当社の株式の売買を勧誘するものではありません。
4. 目的を問わず、本資料を無断で引用または複製することを禁じます。





Nakano



All rights reserved, Copyright© Nakano Refrigerators CO., LTD.