

新晃工業

代表取締役
社長

武田 昇三



今年度の国内市場は、景気が緩やかな回復と、これに伴う企業収益改善の進展が期待されるが、その一方で我々の業界に直接関係してくる事項として、大型物件の着工の遅れが挙げられる。要因としては、建設業界における慢性的な人手不足や資材高騰などが指摘さ

常には旺盛なものがある。当社グループとしては、それらの需要を最大限取り込むべく注力している。最近の建設業界では設計・施工一括発注方式の事例が増える傾向にある。東京

イルは主に設計事務所様と綿密な擦り合わせを行い、それこそ1対1の対話を通じて空調機器の仕様を練り上げていくというもの。現在の一括発注方式の流れが加速していけば、当社なら

「品質」の見直しを課題に

新たな施設の建設需要、あるいはバブル期に導入された空調設備の更新など需要そのものは非

オリピック関連の施設でも一括発注方式によるものが多い。建設コストの削減もさることながら、スピー

ではの従来の営業スタイルも変化していかざるを得ない。建設会社のプレゼンテーションに対する技術評価

からの信頼を得てきたが、その信頼に応える意味でも、ここで『品質』というものを再度見直す必要がある。その作業は、言い換え

向ける必要がある。お客様のご要望に応じたアレンジメントが可能で、SINKOらしさにこだわった製品を開発し、来るべき時代の新たなニーズに備えておきたい。

近年の冷媒技術の進展は目を覚ますものがあり、近年の市場変化と照らし合わせると、冷温水を主軸とする製品と並行して、冷媒を採用した製品開発にも目を