

新晃工業

代表取締役社長

末永

聡



昨年はコロナ禍の影響に加え、東京オリンピック・パラリンピックに伴う需要の端境期が重なったことで第1四半期、第2四半期とも想定されていた通り厳しい事業環境が続きました。足元の懸念材料では半導体や海外依存度の高

い部品・部材の供給遅れと、原材料価格の高騰が挙げられます。当社では、生産への影響は今のところ回避できていますが、それらを安定的に調達出来るかが期末に向けての不安定要素です。とはいえ、受注に関してはこれまで順調に推移しており、来

期は引き合い、受注残ともかなりの増えてくる見通しです。一方、海外についてはこれまでASEANでは高級ホテル向けのFCU（ファンコイルユニット）を主力に展開してき

ましたが、観光業が大きなダメージを受けたこともあり、ホテル向け需要は大幅に減少しました。しかし、その一方

主流ですが、当社は空港、工場、データセンターなどに多くの納入実績があります。当社ではこの2年余り、付加価値が高い「高機能空調機」を前面に打ち出してまいりましたが、地道な取り組みが結果し、順調な推移を見せております。

（ヒートポンプ）AHUのシェア向上を目指しています。中計の根幹を支えるのが新しい製販体制の軸となる「SIMA（シーマ）プロジェクト」です。設計を中心とした生産性向上を軸とする第1フェーズを2023年9月までに完了し、次に製造現場にお

デジタル化推進、新たな体制構築

で産業空調向けAHU（エアハンドリングユニット）の需要が伸び、ホテル需要の落ち込みをカバーしています。当社の連結業績に占める海外比率は約15%ですが、そのうち9割以上は中国での事業です。中国市場ではVRV（ビル用マルチエアコン）が

今期からスタートした中期経営計画「move・2025」では中期目標として2024年度に連結売上高520億円、連結営業利益75億円という目標掲げ、業務のデジタル化による労働集約型生産体制からの脱却やAHUのトップシェア堅持、引き続きHP

ける3次元CADと加工機側とのデータ連携や生産予約システムの構築を目指す第2フェーズ、営業に新たな付加価値をつける、従来のスタイルの革新を図る第3フェーズへと進めていきます。中計では重点項目に水AHU、HP/AHUの強化、工

当社は、引き続き地球環境地球環境保全活動を事業経営の柱に位置付け、積極的に推進してまいります。2022年4月に予定している東証の市場再編において、当社はプライム市場に移行する予定です。ESG経営に基づいた社会貢献を果たしながら、中計目標の達成に取り組んで参ります。

事業の強化、中国事業の強化などを挙げています。水AHUではデータセンター、市街地再開発事業、産業空調、半導体、製薬、市中ストックの更新需要など、多角的な納入先と工場生産の平準化を見据えた計画受注により、来期以降も売上高の増加を目指します。また、HP/AHUの売上倍増は、営業体制を変えた効果もあり、今後への手ごたえも上々です。

（ヒートポンプ）AHUのシェア向上を目指しています。中計の根幹を支えるのが新しい製販体制の軸となる「SIMA（シーマ）プロジェクト」です。設計を中心とした生産性向上を軸とする第1フェーズを2023年9月までに完了し、次に製造現場にお