

新晃工業

代表取締役社長

末永 聡



2023年を振り返りますと、10月にSIMAプロジェクトのフェーズ1として、設計業務をデジタル化する「新設計システム」の運用を開始しました。このプロジェクトは、お客様の様々な要望にお応えすべく積み上げてきたノウハウをデ

ジタル化し、当社が強みとする個別受注生産方式を次世代型に進化させ、顧客価値の最大化を図るとともに、人手不足や働き方改革といった課題を解決する狙いがあります。プロジェクトは、今後もフェーズ4まで拡張される計画です。最大規模で展開されるフェーズ2

では、フェーズ1でデジタル化したデータを製造ラインに転送していきます。また、AIを活用した生産計画の自動化等、製造工程におけるデジタル化を推進してまいります。また、年初はコ

ナ5類移行前で、先行き不透明感が強い時期でした。サプライチェーンの停滞が続き、計画通りに部材が揃わず仕掛品が増加

結果となりました。部材調達が悪化材料ではありませんが、通期業績は発表通りの着地となる見込みです。当社は、2022年3月期から2025年3月期までの中期経営計画「move. 2025」5」実行に取り組んでいます。KPIの一つである営業利益が1年前倒して達成見込みで

略よりの構成しています。「move. 2025」では、5つの重点ターゲットを設定したポートフォリオ戦略を確実に実行していきます。特に道筋が明確になったのがデータセンター、産業空調への注力です。データセンターを巡っては最大のテーマである「冷却」

新バリエーション構築 成長加速

したことを受け、生産方式も上流側の情報管理を進め、「リードタイム重視」から「生産の平準化」を目指す方式に転換を図りました。折からの価格転嫁に加え、納期調整などの面でお客様からご理解とご協力をいただいた結果、今年度上期の連結業績は前年同期比で増収増益の好

あること等を踏まえ、新中期経営計画「move. 2027」(2025年3月期〜2027年3月期)を策定、公表しました。長期ビジョン「空気で未来を拓く」の実現に向けた「バリエーション」をアップデートする「加速・ステージ」と位置付け、事業・財務・非財務の各戦

について、米国市場では2026年ごろには空冷から液冷に移行するといわれております。日本市場は、2030年ごろまでは空冷需要があると考えています。が、いずれは液冷に移行していく前提に立ち、液冷対応可能な冷却塔を持つグループ会社の日本ビー・エー・シー、メンテナ

ンスを担う新晃アトモスとのグループ連携による新たなバリエーションを形成し、成長分野であるデータセンター市場でのシェア拡大を図ります。加速ステージを支える生産拠点の増強にも取り組んでいます。神奈川工場(神奈川県桑野市)の敷地約5万2千平方メートル約10万1千平方メートルを併用した山工場(岡山県津山市)と合わせて約18万平方メートルに規模を広げ、工場の生産能力拡充や運営の最適化等を実現します。神奈川工場では新たに空調機総合実験棟を設け、研究開発・品質管理の高度化・効率向上を目指します。「健全な競争社会」の中では、企業は営業力・技術力・生産力などすべての面でトップでなければ、生き残れません。当社は、「move. 2027」の確実な実行により成長を加速させ、さらなる企業価値向上を目指してまいります。