

新晃工業

代表取締役社長

末永 聡



2024年の国内市場環境については、製造拠点の国内回帰を背景とする設備需要、大規模再開発事業の進展など高水準の建設投資が続いたことに加え、当社における生産標準化の取り組みや原材料価格高騰を踏まえた価格転嫁について、顧客の皆様のご理解と協

力をいただけたことにより、今年度第2四半期の連結業績における国内業績は、売上高が前年同期比15・0%増、営業利益（セグメント利益）が同47・2%増と好調に推移しました。

当社では、国内空調機市場を大型ビル空調、産業空調、データセンター、更新案件、個別空調という5つの重点ター

ゲットに分け、各分野に応じた最適な販売戦略実施に取り組んでいます。5つの重点ター

は2023年4月にデータセンター向け空調機の提案・受注活動を担うDC事業部を立ち上げ、販売体制を強化したことに加え、グループ会社である日本ビー・エ

一方、財務戦略についてはROE10%以上、PBR1倍以上を目標に、資本コストと資本収益性に配慮した経営を推進してまいります。また、非財務戦略では、新

当社では、空調機メーカーに共通する課題をDX化で解決し、新たな業務体系の構築を目指すSI

海外事業については、中国国内景気の足踏みや不動産市場の停滞等の影響を受け、中間連結業績では売上高が前年同期比24・6%減とな

グループ一丸となり中計達成目指す

が、中でもデータセンター市場は、生成AIやクラウドサービスの伸びなどに伴い、今後も右肩上がりの成長が予測されています。当社

市場挑戦のための幹部人材の育成や、従業員のエンゲージメント向上等をはじめとする人的資本経営を推進してまいります。

IMAPプロジェクトは、デジタル解析技術を組み合わせ、新たな製品開発と生産体制を実現する「SEA (SINKOSCALABLE Architecture)」へ

SSA推進による効果で、当社では向こう2年間の需要予測を定量的に行っており、今後の販売・製品開発にその内容を反映してま

す。同時にIT系人材も継続的に確保していく必要があるため、長崎に社内システムの開発拠点として「SINKOSYSTEM開発センター長崎ベース」を2026年4

中期経営計画「move.2027」の達成、ならびに、長期ビジョン「VISION2030」の実現を目指してまいります。