

工業新見

中計達成、長期ビジョン実現目指し

5重点分野 成長戦略加速

新晃工業(社長川末永
聡氏、本社・大阪市北
区)の2024年におけ
る取組の中では、まずデ
ィタセンター(DC)事
業の加速が目される。

同社は2023年11
月、新たな中期経営計画
「move.2027」
(2025年3月期〜2
027年3月期)を発表
し、持続的な成長を遂げ
るための施策方針、経営
指標等を示した。同計画
を「バリューチェーンを
アップグレードする」加速
ステージ」と位置付けて
おり、好調な推移が続く
足元の事業環境を踏ま
え、2024年5月、計
画最終年度にあたる20
27年3月期連結売上高
を600億円、営業利益
を100億円に上方修正
した。

計画の中で、同社は国
内空調機市場を大型ビル
空調・産業空調・DC・更
新案件・個別空調の5つ
を重点分野とし、その中
でDC、個別空調、空調設
備工事・メンテナンス、再
エネ蓄熱・水素冷却の4
つをグループ市場戦略の
ターゲットに定めている。

生成AIやビッグデー
タの利用増大等を背景に
国内DC市場は2030
年までは右肩上がりの成
長が続くと見られてい
る。DC市場でサーバー
の冷却方式として現在は
「空冷方式」が主流で、
新晃工業が得意とする領
域だ。今後のサーバー発
熱量の増加についても同
社は対応策を持つ。

DC事業のグループ売
上目標は2027年3月
期で55億円。DC向け空
調機の提案・受注活動を
担うDC事業部では、2

025年3月期上半期の
状況について、目標通り
の進展で引き合いも想定
以上としている。

新晃工業は、セントラ
ル空調機的设计に関する
業務効率の向上を狙いに
社内向けのサポートシス
テム、「SINKO A
I Design Li
nk」を開発した。従来、
属人的に行われていた設
計業務に関する複雑な情
報のデータ化を図り、生
成AIの一つである大規
模言語モデル(LLM)

を活用したチャット形式
のUI(ユーザーインタ
ーフェース)で、設計者
が自然言語を用いて質問
や情報要求を入力し、引
き出すことが可能な設計
サポートシステムを構築
した。
AI技術を用いて設計
現場における技術伝承の
スピードを引き上げ、ポ
トルネックになりがちだ
った設計技術者不足への
対応と顧客サービス向上
に取り組みもの。新たな
情報や知見を継続的にシ
ステムに取り込むことで
新たな価値創出を進める
という。

同社が2020年から
取り組むDX戦略「SINK
MA(シーマ)SINK

ring of AHU
(革新的な空調機生産方
式)プロジェクトは、そ
の機能にデジタル解析技
術を組み合わせ、新たな
製品開発と生産体制の実
現を目指す「SSA(S
INKO Scalab
le Architecture
ture)へと進化し、
その推進効果で向こう2
年間の需要予測を定量的
に行えるようになった。
同社では市場ニーズに向
き合い、的確に対応する
ことで中期経営計画「m
ove.2027」の達
成と長期ビジョン「VI
SION2030」の実
現を目指す。