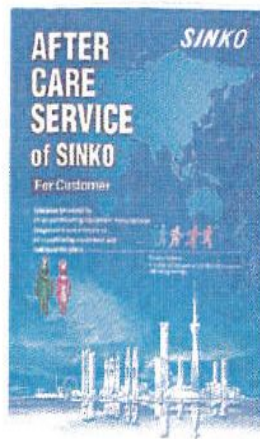


新晃工業グループ

# 東南アジアに空調メンテナンス展開

## 一貫体制新規販売見込む

新晃工業グループは、東南アジアを中心に海外事業を強化する。グループ内企業、海外代理店との連携を強め、劣化診断や更新工事、事後・予防保全、省エネルギー対策を4本柱に「エアクリニック」ブランドで国内に構築しているメンテナンス体制を海外に



英語化した営業キット

も構築する。新晃アトモス（本社・東京都江東区、寺腰嘉友社長）が技術やノウハウを供与、支援する。アフター・メンテナンスまでの一貫体制を前面に、「新規販売の大幅増を見込み、中長期的に国内同様の伸び率を目指す」（武田善晶新晃工業東京支社海外統括部長）という。

新晃グループが海外展開を強化するのは、国内で実績がある空調機器の診断・メンテナンス計画「エアクリニック」のスキームや手法で、「診断、メンテナンス計画のスキーム

ム、技術などを各国の作業員に伝授していく」（寺腰新晃アトモス社長）。



当面、インドネシア、フィリピン、シンガポール、マレーシア、ベトナム、タイなど年間を通じて冷房が欠かせないASEAN（東南アジア諸国連合）地域を中心にブランド戦略を展開する。

「今までは産業（工場）向

けの空調機器を販売していたが、インドネシア、タイ、フィリピンを中心に非日系の現地法人や東南アジア資本、オフィスビルやホテル、ショッピングセンター、病院、飛行場など商業向けにも拡販する」（武田部長）。

今回、ユーザーや営業担当者のヒアリングを基に全面改定した「エアクリニック」の営業キットも英語化し、研修体制を強めた。既に10カ国・地域にある海外網のうち、フィリピン、ベトナム、インドネシアの3カ国のスタッフをタイに集め、実機を使った研修も開いている（写真）。

また、インドネシアのジャカルタ市内にサテライトショールームを近く開設し、製品、サービスを「見える化」する。同社が海外にショールームを開設するのは今回が初めて。ユーザーが研修できるような機会も設けるといふ。