

新晃工業

代表取締役社長

武田 昇三



2014年度上期は前年度内納期の案件が今年度に入らずに込んだこともあり、前年度実績と比べると売上高で約10%増、利益で約30%増の増収増益となった。14年度の最終見通しは、売上げの面では過去最高だった12年度に並びそうだ。一

り、海外、特に中国市場の売上げが大きく寄与していることが挙げられる。利益は、やや見通しにくい部分もあるが、12年度近くは達成できると見ている。15年度は東京五輪の特需が控えているものの、深刻な人手不足による工期遅延が懸念されているため、影響次第では今期並みの

多く、現時点では15年度下期の期初あたりから寄与しそうだ。このため、15年度前半は一部やや厳しい局面も予想される。年度を通じては、いく分スポット的な動きになるかも知れない。多岐にわたる空調の領域拡大を背景に中央熱源方式の将来需要をめぐる様々な議論があるが、通常だとビル用マルチが採用されそうな物件で、当社が採用される物件で、当社がタイ、中国、台湾、上海に当社神奈川テクノ

ニカルセンターの分室的なR&D拠点を開設した。現地のニーズに合う製品開発は現地で行うのが最善。日本から人的支援を行いつつ、今後本格的な活動に入っていく。さらにアジア経済圏において『SINKO』ブランドの一層の浸透を図っていききたい。

着地となりそうだが、首都圏の再開発案件もかなり動き始めているが、2017年から19年にかけての竣工が

い。続く16年度には五輪需要が様々な形で本格化してくるし、関西も現在の為替状況が大きく変わらないうれば、海外からの訪日客の増加でホテル等インフラ整備のリニューアル需要が

される事例も少なくない。例えば、海外留学生向けの学生寮がそうだ。個室数で1千室程度の大規模なものも計画されており、そうした面もあるが、それ以上に需要そのものに力強さが感じられる。中国市場において

を行うというのがある種のトレンドになっている。当社は「品質」が第一義となるが、最近では上海現法から品質に関する話が積極的に入ってくるようになってきた。そこで昨年11月、上海に当社神奈川テクノ

時代のニーズ捉え、製品開発へ