

新晃工業

代表取締役社長 **武田 昇三**



2015年度上期は需要の堅調な推移を背景にグループ売上高は前年同期比6.9%増、営業利益29.2%増、四半期純利益は51%増となった。下期に入っても受注は順調な推移を示している。下支えは工場系案件の顕在化。要因として、国内基幹産業各社がこ

れまで継続的に行ってきた海外投資を国内に振り向けたことが大きい。そうした国内投資の活発化が必要となっており、弾ね返っている恰好だが、それらの多くは今年中に竣工を迎える。来期の動向を注視したい。

前期比3.5%増の48億円を見込んでおり、2期連続で過去最高益を更新する見通しだ。

首都圏ではオリンピックに関連した様々な新築案件や再開発案件が16年度からいわれており、16年以降、高水準に達するとの2016年問題が以前から業界で6年問題が以前から業界で

がポイント。2016年、しきも覚悟しておく必要がありそうだ。

我々の強みの一つは、お客様と綿密な摺り合わせを行い、個々のご要望や状況に応じた空調機を提案・供給させていただくところに

しながら、同時にスピード感のある、いわば「セカンドライン」的な対応策も持ち合わせておく必要がある。この営業スタイルは、オリンピック後の国内市場だけでなく、海外市場でも有効だ。現地日系企業はオーダーメイドを望まれるが、ローカル系ジョッピン

柔軟な体制構築し需要に応える

今年度業績予想（連結）は、すでに公表している数値を達成できると見ている。連結経常利益は前3月期が約46億円と過去最高益となったが、今3月期では

本格化するとの見通しが当初支配的だったが、実際に計画通りの動きとなるかどうかは慎重に見ていきたい。確かに案件そのものは、いったんポケットに入っているが、それが予定通り着工されるかどうか

17年、18年にかけて相当のボリュームを形成してきている数々の物件の今後の推移を展望すると、当社製品の納入が一定時期に集中する可能性がある。そこで、『SINKO』ブランドの優れた特徴、品質を堅持し、体制作しつかりと構築し、応えていきたい。

都心部で計画されている数々の物件の今後の推移を展望すると、当社製品の納入が一定時期に集中する可能性がある。そこで、『SINKO』ブランドの優れた特徴、品質を堅持し、体制作しつかりと構築し、応えていきたい。