

新晃工業

代表取締役社長 武田 昇三



2017年度上半期は、国内景気の緩やかな回復を背景に、空調機の全国出荷台数がプラスに転じるなど、需要の端境期を脱する兆しを確認できました。

我々の業界に直接影響を与えるのが物件動向ですが、かねて着工の遅れが指摘されていた首都圏において、首都圏以外の地域に目を転じると、かなりの温度差が感じられます。例えば、関西では物流倉庫やインバウンド(訪日外国

人観光客の増加によるホテルの新築が目立ちます。近年の傾向として、大型のホテルでもビル用マルチが導入され、特に関西ではその傾向が強いようです。首都圏では地冷が多い

と、品質を担保するのはやはり「人」であり、人材育成に注力しないといけないと申す。昨年5月15日にタイキン工業殿との資本業務提携に

これはセントラル空調分野での互いの企業価値向上と事業基盤の強化を狙いとす。我々としては近い将来のありべき姿を想定しながら経営資源を投入していきたいと考えています。

中国現法である上海新晃空調設備が在する中国市場の成長はなお見込めます。液晶パネルや有機EL関連の大型工場で大規模空調機、省エネ対応機の需要が活発化しており、上海ではビル空調のリニューアル案件も出始めてきました。

「SINKO」ブランドの普及に拍車をかけていきます。

品質担保の重要性を確認

と、かなり温度差が感じられます。例えば、関西では物流倉庫やインバウンド(訪日外国)人観光客の増加によるホテルの新築が目立ちます。近年の傾向として、大型のホテルでもビル用マルチが導入され、特に関西ではその傾向が強いようです。首都圏では地冷が多いと、品質を担保するのはやはり「人」であり、人材育成に注力しないといけないと申す。昨年5月15日にタイキン工業殿との資本業務提携に、アセアン地域の高級ホテルをターゲットにした、ファンコイルユニットの需要を開拓すべく、タイの現法で行っていた空調機の製造をファンコイルユニットにシフトしています。