

新晃工業

5つの重点ターゲット設定 市場要件に応じ、対策推進

空調機器の総合メーカー、新晃工業（社長 末永聡氏、本社・大阪市北区）の2023年3月期第1四半期（2022年4月～6月）業績について執行役員大阪支社アウトサイドセールス部マネージャー・稲川健氏は「受注は堅調な推移を示しているが、最大の懸念事項は原材料の高騰および部品の調達難。これらが当社においては製品の生産・納期、建設業界では計画案件の進捗等にまで影響を及ぼしている。調達に関しては当社としても改善に向けた取り組みを進めているものの、当面、部品の供給問題は続く」と見ていると話す。

同社の前3月期連結業績は、売上高が計画比101%の419億円、営業利益同110%の57億円となった。6月3日の決算説明会では、「コロナは依然として収束せず、世界的な半導体不足に加

えてロシアのウクライナ侵攻の影響が重なり、資源価格が高騰。建設投資の回復は見られたが、部品の納期遅延等が発生し、空調機の世界は前年から横ばい」という状況下で「物量を確保する戦略を進め、計画を達成した」としている。さらに今期については売上高430億円、営業利益57億5千万円を計画し、「国内では需要回復が見込まれるが、資材高騰、供給制約の長期化の予想のもと、価格転嫁による収益力維持に注力する期になる」とする。

建設投資の回復は、首都圏で顕著だが、関西エリアでも「うめきた2期」のほか、大阪市内・淀屋橋駅東地区都市再生事業」が7月8日に着工され、2025年5月の竣工を目指して工事が進む。このほかにも大型商業施設やホテル新築、自治体新庁舎などが控えて

いる。すでに工事が進む「うめきた2期」は、今期第4四半期ごろから設備連の具体的な動きが見えてくる見通し（稲川執行役員）とし、今後の進展に応じて提案を加速させる構え。

水AHHU（エアハンドリングユニット）の市場をリードする同社は大型ビル、産業、データセンター（DC）、更新需要の4つにヒートポンプAHHUをアラスした5つを空調機器製造販売の重点ターゲットとし、これらに

ポートフォリオ戦略を設定し、市場の特徴、要件、求められる技術要件について対策を策定していく方針を明確にする。重点ターゲットの一つ、データセンターは関西エリア

で不動産各社が相次いで参入しており、北大阪、南港、京阪奈で計画を打ち出している。また、水AHHUはストックビジネスへの移行が鮮明さを増し、バブル期の新築ビルに導入された空調設備更新が需要の核を形成。同社も「更新需要はしっかりと獲得していく」とし、空調メ

ンテナンスサービスを手がける新晃アトモス（社長 長内海昭則氏、本社・東京都江東区）のサービスメニューの一つである設備劣化診断を切り口に現場組立の容易性などを武器に提案に持ち込むグループ間連携も更新需要獲得の推進力とする考えだ。