

『首都大改造』で受注続伸 生産国内回帰で工場案件も



関岡 文彦副支社長

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）は、2024年3月期第1四半期の連結業績（2023年4月1日～6月30日）をこのほど発表した。それによると同社グループの売上高は前年同期比（以下、増減比は全て前年同期比）24・5％増の98億7千900万円、営業利益1・2・3％増の9億2千700万円、経常利益68・0％増の11億2千800万円、純利益61・1％増の7億5千700万円となり、増収増益での着地となった。

同社では「当業界では、原材料価格の高止まりが続くものの、非居住の建築着工金額が増加するなど需要の高まりは認められ、空調機の全国出荷台数は前年同期に比べ微増で推移した。この状況下、当社は販売価格の改定等原価上昇への対応を進めたほか、中期経営計画「move.2025」に基づき労働集約型事業からの脱却を目的とした『SIMA（SIN KO Innovati ve Manufacturing of AHU）プロジェクトの推進、産業向け・データセンター向け等5つの重点ターゲットに対する製品販売施策の遂行、需要が活発な空調工事分野における収益性の向上、中国事業における収益性の改善などを進めてきた」と説明している。

引きも切らない。同社東京支社・関岡文彦副支社長は「2023年から2025年にかけて竣工する都内大型物件で当社のセントラル空調機器を導入いただいている。いずれも五輪前から見えていた物件だが、1年延期された五輪を終えて一気に加速してきた感がある。現在の建設ラッシュは、我々の見えている範囲でいうと2030年ごろまで続きそうだ」と話す。

高層ビルばかりではない。製造業の国内回帰・国内回帰も顕在化している。「コロナや円安の影響があると思うが、工場が国内に戻って来ており、工場関連の案件もかなり活性化している。産業界のトレンドを背景とする引き合いを多くいただいている」という。

現在の増勢基調の中で特徴的な傾向として二極化が挙げられると関岡副支社長は指南する。「一つはオールインワンタイプ。多様な運転パターンに対応できるフルスペックの空調機が求められる一方で、ファンとコイルがそれぞれ一つずつという極めてシンプル構成の空調機のニーズもある。この二極化傾向は数年先も続くと考えている」。

多様な空調機を決められた納期にしっかりと納めることができるバックボーンがライン生産だ。新晃工業独自の強みである個別受注生産方式にデジタル技術を導入し、次世代型に革新していくSIMAプロジェクトの第1フェーズに当たるのがライン生産方式。ライン生産は現状100％近い充足率で稼働し、効果を発揮している（関岡副支社長）。

同社の中期経営計画「move.2025」の中で重点取組5項目の一つに挙げられているのが「水AHU強化」。ターマはSIMAのフル活用とデータセンター分野

の深耕の2つ。同社が注目のデータセンターサービスを巡っては、国内では2025年まで年間平均成長率12・5％を維持するとの観測もあり、市場規模はさらに拡大する見通しを示されている。そこで同社は、継続的な成長が期待できるデータセンターサービスをターゲットとする専門組織「DC事業部」を今年4月にスタートさせた。空調機と同様に綿密な打ち合わせと手厚いサポート、メンテナンスを実施できる同社の強みを活かして需要を深掘りする構えだ。

高効率セントラル空調冷熱&地域熱供給特集

もう一つは工事業業の強化。バブル景気（1986年～1991年）の時期に導入された空調機が更新期に入り、更新工事も活発に動いている（関岡副支社長）という。さらに同社がラインアップするヒートポンプ空調機シリーズは、新築のみならず改修にも柔軟に対応できることから、更新・改修需要も全方位戦略で取り込んでいく方針だ。