

長谷川鉄工

代表取締役社長 **小野 良二**



2015年を振り返っての当社業績は、前期（14年9月期）に過去最高に迫る実績を計上したこともあり、高みに位置する前期業績に及ばなかったが、例年とほぼ同水準の進展だったと言える。

産業用冷凍機販売は15年の秋口まで例年以上の販売

量を確保できた。国内では販売・施工代理店の協力に支えられたことに加え、当社営業陣の継続的な営業努力が結果した部分も実感した。海外出荷分では冷凍機の購買層にとって円安が有利に働いたことから、海外の代理店から継続的な受注を得ることができた。秋以降は多少需要

が鈍化しているが、通年で見た場合、冷凍機販売事業には大きな手

が鈍化しているが、通年で見た場合、冷凍機販売事業には大きな手

が鈍化しているが、通年で見た場合、冷凍機販売事業には大きな手

が鈍化しているが、通年で見た場合、冷凍機販売事業には大きな手

意識改革と技術開発で戦略性

半面、もう一方の軸である冷熱エンジニアリング事業で15年に物足りなさを残した。施工時期が端境期に入ったこともあるが、工事件数、受注物件規模とも当初想定より振るわなかった。

特に15年に技術面で新たな「冷却システム」を同業他社と個性を異にする形で開発した。当社はNH₃単一冷媒による冷却システムが最も効率であると考え、近年国内外で顧客要求があるCO₂冷媒ニーズに

対応する足掛かりを築いた。足元では生産拠点の尼崎臨海工場で若手の管理職を中心に、新たな生産管理システムを立ち上げた。一層の生産効率化に向けた実地試験を現在進めている。

新年以降も、新生長谷川鉄工の戦略性を持った企業姿勢を示していきたい。国内事業では、従来手薄感のあった東日本エリアへ事業拡大を図る。東京支店の陣容を骨太化し、新規受注に向けた営業攻勢を強める。

機械や冷熱技術の売り込みにとどまらず、ファイナンスやアフターサービスで付加価値を生む差別化も目指したい。海外事業では、東南アジアで新規受注を取り込めそうな予兆がある。代理店網を今以上に整備し、海外でも次の一手を打つ所

存だ。