

# 長谷川鉄工

代表取締役  
社長

## 小野 良二



2016年の当社事業は、前期(16年9月期)決算を微増ながらも増収増益で終えることができた。決して納得のいく内容ではな

く例年通りの成績にまだまだ不満を感じざるを得ないが、当社は産業用冷凍機製造・販売部門と、冷熱エンジニアリング部門を軸に事業

展開しており、今期はインジ部門で前期と比べ3倍超の受注残を確保でき

た。推し進めてきた営業改革の結実として各社員

の努力と成果を評価したい。新年以降は、受注残工

事を1件、1件、着実に施工することがベースとな

るが、受注残に対応しつつ、次年度以降

### 完成度上げた「成長」路線を

社員一人一人が成長の伸長が見られる。海外輸出分も為替の影響が収支を左右する部分はあるが、今年できれば、来年には完成度をさらに上げていきたい。そんな社風を築きたい。

数ある海外にある。製水プラント、低温物流倉庫、食品加工工場などの新設や設備改修案件で、どの新設や設備改修案件でも、踏みとどまれている。現状大きく落ち込むことな

く、踏みとどまれている。現状大きく落ち込むことなく、踏みとどまれている。現状大きく落ち込むことなく、踏みとどまれている。

新年以降はタイ、ベトナム、インドネシアなど東南アジアプラントと保管用冷凍倉庫

の提供を貢献した。技術進歩に手応えを感じている。

社内改革では、工場の生産管理システムを刷新し、

冷熱機製造・販売事業のアや、イランで輸出入量の増大を目指す。現地代理店との連携を強化する考えだ。

技術面では、除湿効果を伴う陽圧調整システム「D E M S」を開発。大型低温倉庫の荷さばき室向けに提案を始めた。また、取引先

の成長」を掲げ、今年度以降の営業を並行展開することを課題とし、今年の方針、前期並みの進展だ。国内での案件を中心に受注を獲得し、売上高ベースで前期比増のペースで推移して

降の仕事につながる営業を並行展開することを課題とし、今年の方針、前期並みの進展だ。国内での案件を中心に受注を獲得し、売上高ベースで前期比増のペースで推移して

降の仕事につながる営業を並行展開することを課題とし、今年の方針、前期並みの進展だ。国内での案件を中心に受注を獲得し、売上高ベースで前期比増のペースで推移して