

長谷川鉄工

取締役
代表社長

小野 良二



2017年は「成長」をキーワードに社業発展を目指してきました。言葉通り、社の成長を実感できる1年だったと言えます。産業用冷凍機の販売動向は、国内販売分が前年より伸びを欠いたものの、海外向けで国内減少分をカバーできました。当社の冷凍機

は国内では漁船分野で高占有率を誇りますが、17年は国内漁業の現況には力強さが見られず、出荷台数も理想の域には至りませんでした。その分、陸上分野の案件で地方の冷設工事店様との連携頻度が増し、新規取引を拡大できた点をプラスに捉えています。

海外向けの

冷凍機販売は、東南アジアを中心に現地代理店網との連携を深化すべく、直近の3年間、率

フェーズを「成長」から「進化」へ

先して現地に出向き、各代理店に対するトップセールスに勤み、昨年は米国、タイ、ベトナム、フィリピン、イラン、インドネシアで輸出台数を伸ばすことができました。ベトナムでは現地ニ

「VFL型」を投入し、市場の需要深耕に乗り出してきています。国の補助金を活用して自然冷媒採用機や高効率機種への更新を促し、お施主様のファイナン

「NH₃/CO₂冷却システム」が和歌山県内の低温倉庫に採用され、今年2月

「ゆらぎ」による無風状態での冷却方式も、脂の乗った冷凍サーモンの切り身の保存に適しているとお施主さまよりご好評頂いています。新年以降はフェーズを「成長」から「進化」へと移し、次のステージへと向かっていきます。

ースに適合させた専用機「VFL型」を投入し、市場の需要深耕に乗り出してきています。国の補助金を活用して自然冷媒採用機や高効率機種への更新を促し、お施主様のファイナン

「NH₃/CO₂冷却システム」が和歌山県内の低温倉庫に採用され、今年2月

「ゆらぎ」による無風状態での冷却方式も、脂の乗った冷凍サーモンの切り身の保存に適しているとお施主さまよりご好評頂いています。新年以降はフェーズを「成長」から「進化」へと移し、次のステージへと向かっていきます。

冷熱エンジニアリング事業は国内で多様な工事案件に対応し17年9月期の業績に於いては、前期以上の完工高を計上しました。今期以降の受注を積み上げることにも成功しています。目的に

冷熱エンジニアリング事業は国内で多様な工事案件に於いては、前期以上の完工高を計上しました。今期以降の受注を積み上げることにも成功しています。目的に

冷熱エンジニアリング事業は国内で多様な工事案件に於いては、前期以上の完工高を計上しました。今期以降の受注を積み上げることにも成功しています。目的に

冷熱エンジニアリング事業は国内で多様な工事案件に於いては、前期以上の完工高を計上しました。今期以降の受注を積み上げることにも成功しています。目的に