

業長
工社
橋田
高鳴

グループ連携深まる フリーザー武器に提案拡大



高橋工業の鳴田友和社長はこのほど、本紙インタビューに応え、上期業績および今後の展望について次の通り語った。

上期の当社業績は昨年の数字が敵しかったこともあり、売上高前年比は115%となった。フリーザーの受注件数を見ても大幅に増加しており、市場は非常に

活発に動いている。当社においてゴールデンユーザーと呼ぶ層はもちろん、医療系の食品分野など新たな業界からも引き合いがあり、バランスよくお話をいただけている状況だ。

この上期、ひとつの形としてできたことは、グループとしての動きが取れたこと。例えば福島工業でプラストチラー（急速冷却器）を複数台ご購入いただいているお客様が規模拡大を考えた時にグループ会社である高橋工業のフリーザーを視野に入れ、導入を進めて

いただけたといった。パターンが数件見られた。また福島工業のエンジニアリング事業部が設計を請け負い、そのベースの中で高橋工業のフリーザーやFSPのパ

ネルを活用する等、目に見える形でグループの連携が図れた。

前期、高橋工業は過去最高の売上・利益で終わった。そのため通期業績については、前期の数値を超えるのは困難ではないかとの見方も当初はあったが、現状、前期と同様の売上規模を見込める状況となっている。ただし、今後については

現在のやり方だけでは限界があるということも同時に感じている。当社にとってトンネルフリーザーは当然大きな武器だが、それだけを頭に入れて毎年拡大ベースの計画を建てるわけにはいかない。だからこそ、数年後の海外展開も視野に入れ、今から国内で仕込んでおかなければいけないこともある。また海外においても、一層、単独ではなく、グループを起点とした戦略が必要となるだろう。

今まで高橋工業はトンネルフリーザーについてはスペシャリストであったが今後は前後のラインまで全てをひっくるめて考えていくことが必要だ。私がトップになった理由もそこにある。

フリーザーを最大限生かすための付帯設備、ラインまで考えられるベースをまず作らなければいけない。その結果、自ずと仕事の幅が広がっていくと考えている。