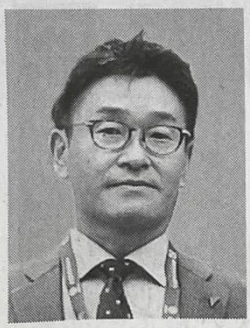
①掲載媒体名：令和7年新春特大号<低温編>
②掲載日付け：2025年1月2日発行

空調タイムス
THE AIR-CONDITIONING TIMES

市況復調 付加価値向上で販路拡大

ダイキン MRエンジニアリング

代表取締役社長 鶴田 幸大



当社はダイキングループの一員として、船舶向けの空調・冷凍システムの販売、設計・施工を行うエンジニアリング会社です。当社の事業領域となる造船市況は、2024年度は回復基調にあり、造船所様におかれましても現在2~3年先までの受注を確保されている状態で、前向きな兆しが見えてきました。

当社事業においては、新造船分野は堅調に推移し、修繕工事での地道な種まき活動の効果や、船舶建造量世界首位の中国での事業等で順調に拡大しています。これもひとえにお客さまと、ここまでがんばってくれた社員のおかげと感じています。今後ともダイキングループを挙げて取り組む、2025年を目標年度とする中期経営計画「FUSION25」達成に向け注力していきます。

25年度の営業活動では、内航船は大型船、官公庁船、特殊船での受注拡大に重点を置いています。特に官公庁船に関しては26年をめどに3倍以上の規模になると予想しています。また当社が現地拠点を構える中国やシンガポールを基点に、海外の船主様や造船所様への新造船・修繕工事の獲得を目指した開拓営業でも成果を上げています。

商品戦略では、23年10月に発表した船用空調分野で省エネと脱炭素に貢献する一体型水冷大型エアコン「ヒートポンプ式デッキユニット」が中国市場で受注を獲得し、初号機が今年3月に納入となります。省エネをキーワードとした付加価値が船主様に受け入れられつつあり、受注も伸長しています。また23年11月に発売した低GWP冷媒のR32を採用した船用小型壁冷式エアコン「キャビンパートナー」の売れ行きも順調で、内航船を主とする中小型船舶向けの営業活動を進めています。

社内に目を転じると、コロナ禍を機に推進してきたDX化が実を結び始め、業務効率化を図ることができています。一例を挙げると、オリジナルのビジネスアプリを作成できるクラウドサービスを導入し、外出先からでも会社用スマートフォンを使用して社内システムにアクセス可能としました。その結果、タイムリーに報連相ができるようになりました。また人を基軸とした経営を軸に、働きやすい環境づくりにも注力し、労働生産性を高めながら時間外労働の削減、有給休暇取得の向上にも取り組んでいます。このような取り組みが人財獲得・育成・定着につながっています。

エンジニアリング力こそが当社最大の武器です。技術に裏打ちされたソリューション提案を積極的に行い、船主様や造船所様にメリットを生むエンジニアリングで顧客評価を得て、社業の付加価値を高めてまいります。

※記事の社内共有および当社HPへの掲載は、発行元より許可を得ております。