

市場の活性に上振れを期待

今秋11月に製品保管倉庫が竣工



原 正憲社長

たせない案件が期過ぎとなつていくといった昨今頭在化している問題に起因しているからだ。

原製作所においては2017年から2023年までの7年間に渡り、前期を更新する形で売上を伸ばしコロナ禍中であつた2023年度(22年9月〜23年8月)が過去最高売上をマークした。

以降は、ほぼ横ばいの状態で推移するも中身(収益)については安定した数値を捉えている。昨年9月以降の新年度も持ち越し案件の消化を含めた受注残の山が今年2月末位まで連続して続いている状況だ。

原正憲社長は「益々、期ずれといった現象が顕在化してきた。決算は企業の指標のひとつで本来であればプラス、マイナスを論じなければならぬが、当面はこうした次期への繰り越し的な状態が続くのだろうと見て

型トラックが行き来できる十分なスペースと本社同様に全体面積の一部を緑地帯とする条例に基づき設計された。

一方で今期に賭ける想いを原社長に聞いた。「昨年より本格的に大手冷凍機メーカーとの取引を開始したことで需要が上回ることとは必至といえる。

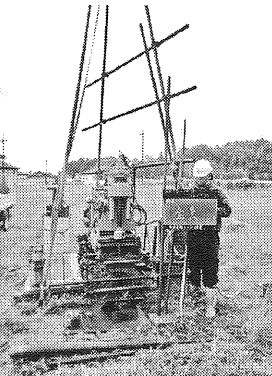
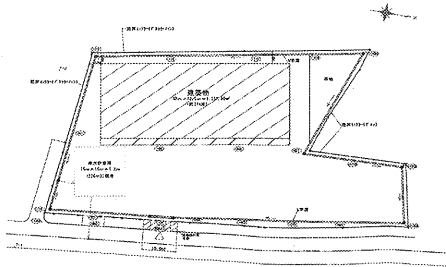
つづことは間違いのないだろう。やはりキャパシティを持っていくところへ受注は傾くともいえ、当社においては先行して常に工程を抑えるような動きを始めている」とし、

用している同社だが、昨年暮れには26歳で技術職の中途採用を行った。この採用について「面接に立ち会ってみて耳に革が施行されて以降は俗に言うトラック企業というものは、そもそも退職者が多いと認識していたが、未だ過酷な労働条件で雇用を続ける企業があることに少々驚かされた印象を持った。当社においても改めて人材の活用

に不備はないか、社内でのコミュニケーションは十分に取れているかといった点を総点検すべきと感じた次第だ(原社長)と話す。

他方で製品における需要動向はどうか。冷却器の専門メーカーとしては比較的早い段階から自然冷媒であるCO₂対応ユニットクーラーを自社生産してきた同社だが「直膨式は少ないものの、ライン系を含めると全体構成比の25%程度まで伸びている。今後も特殊案件を含めて「定量は見込めるだろう」とし、案件対応での提案営業を加速させる構えだ。

「熱交換技術」を通じ、豊かな生活に貢献するというメッセージを経営理念に置くユニットクーラー・熱交換器の専門メーカー、原製作所(社長 原正憲氏、本社・茨城県稲敷市下根本79401)の昨年8月の2025年度決算は前年対比で減収減益となったが、理由がある減収であるため事業環境に対しては何ら損傷無い。理由としては高まる受注環境である一方、資材高騰などの影響で建築等の立ち上がりが遅れ、期内での計上が果



新設する製品保管倉庫の概要⑤とボーリング工事の状況①

同社は既に賃貸で製品倉庫を本社近隣に保有しているが、アクセス面の利便性などを考え自社設備として建設を決定。今秋11月の竣工を目指す。同保管倉庫は本社・稲敷工場からは2・3キロに位置し車両で5分といった立地。昨春秋よりボーリング工事を開始した。総敷地面積は4527・70平方メートル(約1400坪)に建築面積は1237・50平方メートル(約380坪)で建築。延床面積も同様。9層級の高天井鉄骨造りとなる。所有地は大