



2026年(令和8年)

6月20日

土曜日

発行所  
中部経済新聞社

〒450-8561

名古屋市中村区

名駅4-4-10

編集局 052(561)5212

販売部 052(561)5216

広告部 052(561)5213

事業部 052(561)5675

総務部 052(561)5215

東京支社 03(3572)3601

©中部経済新聞社2026

購読のお申し込み  
☎0120-605-123

# 日本空調サービス

## 29年度売上高900億円へ

### 設備需要増に対応

空調を中心とした建物設備全般の点検、管理などを手掛ける日本空調サービス(本社名古屋市中)は、2030年3月期を最終年度とする4カ年の中期経営計画を始動させた。売上高は900億円(26年3月期売上高692億円)を目指す。中部経済新聞の取材に応じた依藤敏明社長は「売上高1千億円へ向けたベースづくり」と強調。中計期間中に年間100人の社員数増へベースを指し、拡大する国内の設備需要に対応していく考えだ。

(武居皇弥)

おり、2〜3年後には維持管理需要が本格化する見通しだ。一方で課題となるのは、

人材の確保だ。依藤社長は「施工できる人材をどれだけ増やせるかが成長を左右する」と指摘する。受注拡大のためには採用と育成の強化が不可欠だ。日本空調サービスは年間80人規模の採用を継続しているほか、昨年には約25億円を投じて技術研修センターを新設して教育体制を充実させた。現場配属前に基礎技能を習得させることで

「戦力化」を早めており、新入社員の離職率低下といった効果も始めている。26年3月期での社員数の純増は69人だった。また、営業網の再編にも着手する。国内外の営業所は5月の「滋賀北営業所」開設で100拠点に達した。しかし、需要の少ない地域などでは採算性の悪い拠点があることから、今後は効

率的な配置と人材の最適配分の検討を進め、人員増と合わせて生産性向上を図る。依藤社長は「地方拠点は採用の受け皿となっている面もある。地方で採用した人材を育成し、都市部へ配置することも可能なため、拠点戦略は人材確保の観点も踏まえて総合的に判断していく」と話している。

## 依藤社長に聞く



「人材をどれだけ増やせるかが成長を左右する」と語る依藤社長

前中計は5カ年の計画で、最終年度の29年3月期に売上高740億円、純利益32億円を掲げていた。

「前中計の策定当初はチャレンジングな計画だった(依藤社長)と振り返るものの、各利益は26年3月期に前倒しで達成。売上高は27年3月期に達成見込みと

なったため、新たに中計を策定した。

省エネや働く環境の改善などへの意識が高まる中、国内企業の設備投資意欲は旺盛だ。工場やオフィスの更新工事、メンテナンス需要が増している。データセンターや半導体関連施設など大型設備の建設が続いて