

# インタビュー

（株）桂原製作所  
執行役 精密・電子事業カンパニープレジデント

## 戸川 哲二氏

「技術で、熱く、世界を支える」をスローガンに掲げ、売上高1兆円規模、ROI C10%以上、CO<sub>2</sub>約1億t相当の温室効果ガス削減といった、10年後のありたい姿を目標に掲げた。

（株）桂原製作所（東京都大田区羽田旭町11-1、03-3743-6111）

は、10年後の2030年度に向けた長期ビジョン「E-Vision2030」を策定した。



位置づけられ、新事業の立ち上げなどを含め、

配属されたが、部署は新規

営業利益率を現状の8・1%から13%以上に高めてい

事業を立ち上げる「CP8 302プロジェクト」だったため、マイルダーや脱気装置、ヘリウムリークディテクターなど、当社として新しいものばかりを担当させていただいた。

精密・電子事業に移籍しても1400億円を見込んで

21年の半導体市場をどう見えていますか。

10年後に向けた事業戦略について。

ただし、既存事業の改善

# 20年度は売上高過去最高見込む 10年後へ新事業や生産拡大に注力

また、22年度までが対象

中期経営計画「E-Plan2022」では、さらなる成長に向けた筋肉質化を図る。C

MP装置や真空ポンプなどを手がける精密・電子事業は成長事業に位置づけられ

から海外の大手半導体メーカーへ展開するという戦略をとってきたが、これに成功したことが当社の現在に地位につながっていると考

に集中した。7月以降は順調な装置立ち上げや部品、オーバーホールなどのアフター需要が増加し、特に日本やアジアの顧客向けに売り上げが伸びている。中国向けのウエリートはまだそれほど大きくない。

21年の半導体市場をどう見えていますか。

10年後に向けた事業戦略について。

MP装置や真空ポンプなどを手がける精密・電子事業は成長事業に位置づけられ、新事業の立ち上げなどを含め、配属されたが、部署は新規

から海外の大手半導体メーカーへ展開するという戦略をとってきたが、これに成功したことが当社の現在に地位につながっていると考

に集中した。7月以降は順調な装置立ち上げや部品、オーバーホールなどのアフター需要が増加し、特に日本やアジアの顧客向けに売り上げが伸びている。中国向けのウエリートはまだそれほど大きくない。

21年の半導体市場をどう見えていますか。

10年後に向けた事業戦略について。

ただし、既存事業の改善

MP装置や真空ポンプなどを手がける精密・電子事業は成長事業に位置づけられ、新事業の立ち上げなどを含め、配属されたが、部署は新規

から海外の大手半導体メーカーへ展開するという戦略をとってきたが、これに成功したことが当社の現在に地位につながっていると考

に集中した。7月以降は順調な装置立ち上げや部品、オーバーホールなどのアフター需要が増加し、特に日本やアジアの顧客向けに売り上げが伸びている。中国向けのウエリートはまだそれほど大きくない。

21年の半導体市場をどう見えていますか。

10年後に向けた事業戦略について。

ただし、既存事業の改善

MP装置や真空ポンプなどを手がける精密・電子事業は成長事業に位置づけられ、新事業の立ち上げなどを含め、配属されたが、部署は新規

から海外の大手半導体メーカーへ展開するという戦略をとってきたが、これに成功したことが当社の現在に地位につながっていると考

に集中した。7月以降は順調な装置立ち上げや部品、オーバーホールなどのアフター需要が増加し、特に日本やアジアの顧客向けに売り上げが伸びている。中国向けのウエリートはまだそれほど大きくない。

21年の半導体市場をどう見えていますか。

10年後に向けた事業戦略について。

ただし、既存事業の改善