

# 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。



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ており、新事業の立ち上げなどを含め、

事業を立ち上げる「CP8 302プロジェクト」だったため、マイルストーンや脱気装置、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。精密・電子事業に移籍し

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えている。

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。

棟」を竣工し、ドライ真空ポンプを生産する自動化工場「V7棟」の21年本格運用開始を予定している。CMP装置を量産する新棟「熊本工場」も本格稼働しており、万全の生産体制を整えている。

益率は低い。装置のさらなるコストダウンは重要だと考えている。また、ドライ真空ポンプの技術をもとに、EUV露光装置の排気システムにも参入を進め、シェア拡大に努めている。

# 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年度までが対象の中期経営計画「E-Plan2022」では、さらなる成長に向けた筋肉質化を図る。CMP装置や真空ポンプなど

く方針を打ち出している。執行役 精密・電子事業カンパニープレジデントを務める戸川哲二氏は足元の状況や今後の取り組みなどを伺った。

たのは93年で、その後ずっとCMP装置のハード設計に携わり、4テーブルを搭載し、生産性の向上とコスト

であり、売上高は過去最高になる見通しだ。米中摩擦や新型コロナウイルスに伴う計画の変更や立ち上げ遅延などが一部であったものの、顧客

みている。5Gの普及に加えて、自動車も回復して、当社の精密・電子事業は海外6カ国に8つの営業

のためには、当社もさらに生産能力を上げる必要がある。サプライチェーンをどう構築するかなど検討課題

は多いが、自動化を含めた生産体制の最適化をさらに進めていくつもりだ。

は成長事業に位置づけられており、新事業の立ち上げなどを含め、

——「略歴から。戸川 1986年に入社し、ずっと開発畑を歩んできた。最初は風水力事業に配属されたが、部署は新規

に異動した。顧客と一緒に装置を仕上げていくことを大切に、まずは国内顧客に対して足場を固め、そこ

におよそメモリー向けが4割、ロジック向けが6割。メモリー向けの投資は上期

の試験・開発を行う「精密コンポーネント開発・イノベーションセンター」V6

比べると、現状で当社の利益率は低い。装置のさらなるコストダウンは重要だと考えている。また、ドライ真空ポンプの技術をもとに、EUV露光装置の排気システムにも参入を進め、シェア拡大に努めている。

——「略歴から。戸川 1986年に入社し、ずっと開発畑を歩んできた。最初は風水力事業に配属されたが、部署は新規

に異動した。顧客と一緒に装置を仕上げていくことを大切に、まずは国内顧客に対して足場を固め、そこ

におよそメモリー向けが4割、ロジック向けが6割。メモリー向けの投資は上期

の試験・開発を行う「精密コンポーネント開発・イノベーションセンター」V6

比べると、現状で当社の利益率は低い。装置のさらなるコストダウンは重要だと考えている。また、ドライ真空ポンプの技術をもとに、EUV露光装置の排気システムにも参入を進め、シェア拡大に努めている。

ただし、既存事業の改善だけでなく価格勝負に陥るため、他社と違うことにチャレンジし、技術をさらに極めてオンリーワンにこだわりたい。