

中期計画 前倒し達成

荏原は2022年12月期（国際会計基準）までの中期経営計画の目標を1年前倒しで達成した。重要指標の投下資本利益率（ROIC）7・6%と売上収益営業利益率8・5%の目標を21年12月期に上回り、それぞれ10・7%、10・2%と過去最高だった。ポンプなどの風水力事業の利益率改善と、半導体製造装置の精密・電子事業の好調が大きい。浅見正男社長に今後の戦略を含めて聞いた。

―前倒しで達成でき、ツサー・タービンで、意義や要因は。売上高を追わず、利益計画の目標に対し、数注しないことを徹底した。これまで中期経営が見込めないものは受注の結果が出ないことだ。仕様、納期、価格が続いた。今回、やつを評価し、受注するかと結果が出て、認めて判断することを徹底してもらえる状況になった。

た。風水力では、改善。精密・電子事業は事業と位置付けるカス。営業利益率が14・5%。タムポンプやコンプレで、22年12月期も15・

荏原社長 浅見 正男氏



需要予測し生産能力増強

0%を予想します。稼働させた。組み立てを自動化し、生産性を高めた。納期が長期化半導体不足により、生している案件もあるの産が追いつかないほどで、生産台数をさらにの需要が生まれた。ド 上げたい」

―化学機械研磨（Cライ真空ポンプの工場（神奈川県藤沢市）でMP）装置では熊本県南関町の工場の生産能

力を5割増強する投資を決めました。25年の需要を見越すと、いまの工場では足りない。3番目の新棟を25年に稼働させる。それでも足りないらば、4番目の新棟を建てなければならなくなる。30年の需要予測を基に、判断する時期がいつか来る」

―風水力事業の22年12月期の見通しは。成長事業と位置付ける標準ポンプは、30年に世界の6億人に水を届けることを掲げて

いる。世界でのシェアを5%高めれば実現できる。販売拠点を増やしており、22年には欧州、南米、アフリカに

6拠点を設立する。23年以降も、必要な拠点はまだまだ出るだろう。23年以降、どこに設立するかを考え始める段階だ」

*取材はオンラインで実施。写真は荏原提供

需要拡大に対応 先も見据える

記者の目

カスタムポンプやコンプレッサー・タービンは、石油・ガス関連の投資増加も追い風になった。液化天然ガス（LNG）開発の活性化などにより、今後も期待できる。半導体製造装置ではCMP装置の開発投資も決めており、半導体の性能向上に対応する。増産で需要拡大に対応しつつ、先を見据えた手も打つ。

（戸村智幸）