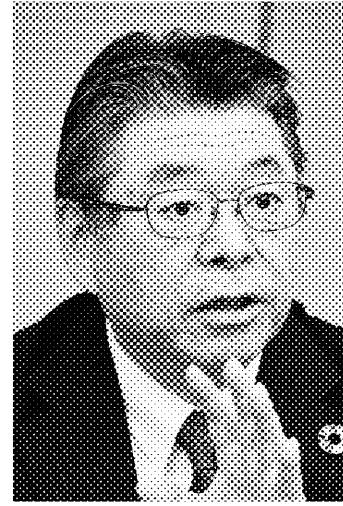


セグメント変更が奏功

荏原は2025年12月期までの中期経営計画で好調なスタートを切った。1年目の23年12月期は增收増益で営業利益、当期利益ともに3期連続で過去最高を更新し、24年12月期も增收増益を見込む。23年にセグメントを対面市場別に変更した効果が出ている。半導体製造向けの精密・電子セグメントを中心に24年12月期の見通しを浅見正男社長に聞いた。

「セグメント変更の狙いと成果は、「旧風水力を建築・産業、エネルギー、イッサー・タービンを一ソラの三つに分け括で提供できる。米国

荏原社長 浅見 正男氏



として変わってきた」
「24年12月期の見通しや市場環境は、「増収増益だが、営業利益率は10・5%と0・8%以下が見る見込みだ。全セグメント共通しつかり投資する期間が見込まれます。「半導体市場は30年

とでコストをかけ兆円）に拡大すると予想される。精密・電子

（レジデンツを兼務しています。狙いは、「30年に売上高2倍

がシェアを落とさない設に投資する」

ためには売上高を現状の2倍の5000億円に伸ばす必要がある。

化学機械研磨（CM

P）装置の熊本県南関町の新生産棟「K3」

が24年末に竣工し、30年までの需要増加に対応できる。精密・電子

セグメントの24年12月期の営業利益率は15・7%と0・2%増え

る」
「24年1月から精密

省エネ、トータルで提案

ポートの支援が必要だ。
事業と「一ポレートをつないで一体化しなければと考えた。経営企

画と人事の両執行役が

中心になる。私は精密

・電子のカンパニー

（レジデンツを務めた経

験を生かす」

半導体需要取り込みいかに

記者の目

セグメント変更をはじめとする中計の施策に手応えを感じている様子だった。生産・研究開発に投資しつつ、高い営業利益率を維持する戦略にも自信が垣間見える。精密・電子トップの業務は大きな変化で、半導体市場拡大による需要増を逃さまいとする決意の表れだ。狙いが奏功するかが注目される。（戸村智幸）