

◆2023年を振り返って。

「事業によって市場環境は異なるが、想定した範囲に収まった。コロナが落ち着いて、一斉に需要が回復し、投資が活発化した21年の後半から22年と比べると受注は減少するとみていたが、それほど落ち込みはなかった。売上高については受注残が多かったこともあり、増収となっており、23年12月決算では全セグメントで増益を達成、過去最高を更新できた」

◆…中期経営計画初年度の手応えは。「事業セグメントを見直し、旧風水力事業を対面市場別の建築・産業、エネルギー、インフラの

2024 展望

トップインタビュー

荏原製作所

浅見 正男 社長



悲観はしていないし、年後半には回復するとみている。この市場は急速に市場が立ち上がる傾向にあり、そうした状況にいつでも対応できるようにしている。当社としての投資計画に変更はない。売上高については受注残が多かったこともあり増収増益となっている」

◆…中国市場はいかがですか。「不動産市況の低迷を受けて建築向けは厳しい状況にあるが、当社としては産業向け、インフラ

建築産業でも標準ポンプと送風機、冷凍機・冷却塔を一体的に扱うことになって効果的なメンテナンスの提案など、顧客にとってもメリットが高ま

っている」とみています。◆…精密・電子の市場回復が遅れています。「受注は落ち込んだが、中長期的には成長が期待

されている市場であり、

◆…持続可能社会の実現に向けて、水素・アンモニアといった新エネルギーへの対応は。「極低温のクライオポ

ンプなど、荏原の強みを

発揮できる分野で、つくる、はこぶ、つかう各領域での製品開発を進めていく。水素用の昇圧ポンプも完成、一年前と比べて具体的な話もできていく。キャリア採用も増えており、当社への関

記者の視点

荏原製作所では技術を見える化した技術元素表を作成、研究所や他社との連携などに役立てて、研究開発の加速を図っている。また、昨年には事業セグメントの変更にも合わせる形で新たに「CTOオフィス」を設立、市場ニーズを踏まえた研究開発からのビジネス創出を目指している。技術力を成長基盤に捉える、同社の研究開発に注目したい。

新エネ分野の研究開発に的

◆…24年度の優先課題は。「

「マーケティングの発

揮

は、

「マーケティングの発

揮

は、

「マーケティングの発

揮

(多賀恵子)