

# 量産ポンプ、海外売上高3倍に

## 荏原、トルコやアフリカに攻勢

荏原は水インフラなど向けに使う量産品の「標準ポンプ」の海外売上高を、現在の3倍に引き上げる。東南アジアや北米など日本以外の市場シェアを現在の2〜3%から2030年までに7%程度に高める。3月までにはトルコのポンプメーカーを113億円で買収する。カナダやアフリカなどに販売拠点を20カ所以上新設して販路を広げ、新興国などで伸びるポンプの需要を取り込む。収益性の改善にも併せて取り組む。

荏原の量産モデルである標準ポンプには、施設や住宅に生活用水を供給する「給水ユニット」や、河川の水を排水して洪水被害を防ぐ「排水ポンプ」などが含まれる。標準ポンプの売上高は全体で1000億円程度とみられる。うち海外向けに限った売上高は公表していない。

20年12月にはトルコのポンプメーカー、バンサン社を3月をめぐりに113億円で買収すると発表した。バンサンの連結売上高は19年度実績で67億円。荏原の5224億円に比べると規模は小さいが、地下水をくみ上げる「深井戸ポンプ」に強みがある。

荏原はバンサンの買収により、世界で1500億円とみられる深井戸ポンプ市場で3位に躍り出る見込みだ。バンサンの深井戸ポンプのモーターの独自技術のほか、荏原が今後進出を狙う中東やアフリカにバンサンが販路を持っていることも買収の決め手になったという。

今後は荏原の販売網があるブラジルでバンサンの深井戸ポンプを販売したり、荏原の省エネ技術と組み合わせた新製品を開発したりすることも視野に入れる。ブラジルでは

生活用水を河川ではなく地下水から取水することが多く、今後も深井戸ポンプに大きな需要が見込めるという。

ポンプ事業を統括する執行役員・風水力機械カンパニープレジデントの野路伸治氏は「30年までに深井戸ポンプの売上高を買収後の2倍強に増やしてトップシェアを狙いたい」と展望を語る。

「30年までに深井戸ポンプの売上高を買収後の2倍強に増やしてトップシェアを狙いたい」と野路氏

## 収益改善へ機種数6割減

ポンプの製品や販売拠点を拡充する一方で、収益性の改善も進める。現在7000ほどあるポンプの機種数を、数年以内に6割近く減らし3000ほどにする。16年から17年にかけて従来7万機種あったポンプを10分の1の7000機種に減らしていたが、さらに削減してコスト削減を進める。1つの製品で従来の複数機種をカバーできるようにするという。

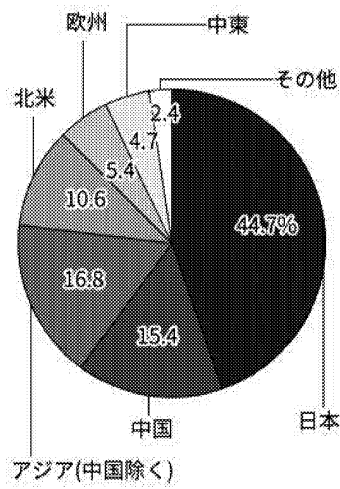
水インフラ向けを中心としたポンプの国内市場の飽和を受け、荏原は海外進出を進めている。19年12月期の実績では連結売上高に占める海外売上高の比率は約55%となった。同社は国内のポンプ市場で3割近くのシェアを占めるものの海外シェアは2〜3%と低く、海外でのシェア拡大が大きな課題だ。

荏原の20年1〜9月期の連結売上高は3693億円で前年同期比では0.8%増え、純利益は123億円で4%増えた。新型コロナウイルスの感染拡大で、主力の石油・ガスや水インフラ向けポンプでは設備投資意欲が減退しており、売上高が3%減った。

一方で、半導体製造装置に使われる部品で、荏原が高いシェアを持つ「ドライ真空ポンプ」や「CMP装置」を含む精密・電子事業は好調だ。5Gやデータセンター、リモートワーク対応でのデジタル投資で需要が拡大している。

20年1〜9月期の同事業の売上高は前年同期比17%増の1033億円。全体に占める割合は19年12月期の約25%から約28%に上昇し、半導体関連の存在感は高まっている。

荏原の地域別売上高比率



(注)連結売上高に占める割合



荏原が販売する深井戸ポンプ。地下深くにある地下水をくみ上げるのに使われる

(加藤敦志)