

荏原、ポンプ海外販売に注力



浅見 正男社長

荏原が排水システムや半導体製造分野で使う産業用ポンプで海外市場の開拓に乗り出している。水インフラなどの需要が大きい東南アジアや南米では販売や配送の拠点を増やし、現地の顧客を開拓。中国では半導体製造向け需要の拡大を見据え、整備拠点を拡充する。世界的な脱炭素の流れを背景に、水素など再生エネルギー関連に使うポンプの売り込みも強化していく方針だ。浅見正男社長に今後のポンプの海外戦略を聞いた。

——新型コロナウイルスの感染拡大で産業用ポンプの受注に変化はありますか。

「排水ポンプなど建築設備向けの受注は4〜5月に落ち込んだが、足元では回復してきている。一方で、石油やガ

スを扱う専用ポンプは世界的な原油安で顧客の投資意欲が減退しており、需要の回復は遅れそうだ。2021年度は受注の下振れを見込んでおり、当面は固定費の削減や収益性改善といった施策をとる必要がある。ポンプの機種を絞って在庫を減らしたり、工場の自動化を進めたりしてコスト削減を進めていく」

——30年までに連結売上高を現在の約2倍の1兆円にする計画を打ち出しています。事業ごとの成長戦略をどのように見直しますか。

「水インフラ向けのポンプと半導体関連事業の海外展開を強化する。当社は水インフラ向けポンプでは国内の建築設備などで3割近いシェアを持つが、世界では数%にとどまる。水インフラが充実している国内の市場では今後、大きな成長の余地が見込めない。ブラジルなど南米市場を中心に、アジアやアフリカなど経済成長が進む地域でもシェア拡大を狙っていく」

——海外でのシェア拡大に向け、具体的な取り組みを教えてください。

荏原がブラジルに開設したポンプのアンテナ店

南米などで水インフラ向けに販売している標準ポンプ

「今後3年間で、世界の水インフラ向けポンプの販売拠点を10カ所増やす。現地ニ



南米は水インフラ／中国は半導体向け

ズを採って新製品の開発につなげていく。5月にはメキシコに初めて販売子会社を設立した。ブラジルで4月に開設したポンプのアンテナショップは好評で、追加で数カ所開設することを検討中だ。ポンプ工場があるベトナムには東南アジア向けの配送センターも新設した。顧客に近い場所に配送やサービスの拠点を置くことで現地のニーズにあった製品をすぐに提供できるようになる」と見込んでいる。

——半導体製造に使うポンプも主力製品の1つです。通信向けなどでアジアでは市場拡大が見込めます。

「半導体関連は他事業に比べて売上高に占める営業利益率も約10%と高い。『5G』

米中对立リスクどう管理

記者の

荏原は17年から19年までの中期経営計画で連結売上高に占める営業利益率を9割以上とする目標を掲げていたが、19年12月期の実績は7割を下回り、未達となった。浅見社長は「半導体関連事業などで、顧客の値下げ要求に対してコストダウンが追いつかなかつた」と振り返る。

今年発表した22年までの新たな中期経営計画では目標値を8・5割と、従来計画での値から下方修正した。過去3年で工場の自動化などに60億円以上を投じてきたが、収益に結びつけられるかが課題となる。

「ここに来て米中对立が新たな高速通信の市場が広がっており、中国を中心に需要は今後も伸びていくとみている。当社が主力の半導体製造に使う真空ポンプは厳しい環境条件で使うので、半年に一回分解して洗浄して、部品を交換する必要がある。今後、中国を中心に、部品の整備を行う拠点を拡充を検討している」

——海外で新たな地域を開拓するにあたり、技術開発での優先テーマはありますか。

「世界的な脱炭素の流れで、再生エネルギーの利用が進んでいる。再生エネルギー分野では当社のポンプの技術力が生かせると考えている。例えば水素インフラの構築に必要なポンプだ。極低温の液体水素や液化天然ガスを扱うポンプのラインアップも増やしていく。ポンプ以外にも廃棄プラスチックを燃焼させて出たガスから水素を分離して再利用する試みも進めている」

「今後3年間で、世界の水インフラ向けポンプの販売拠点を10カ所増やす。現地ニ

浅見社長は「中国では国産化の動きが進んでいる」としており、製造装置などで半導体の国産化にあわせて部品のサービス拠点を広げるなどして、米中对立のリスクに対応する構えだ。（加藤敦志）