年月日 25 10 06 ページ 10 No. 021

売上高1兆円目指す

効率性・収益体質を強化

荏原社長 細田 修吾氏

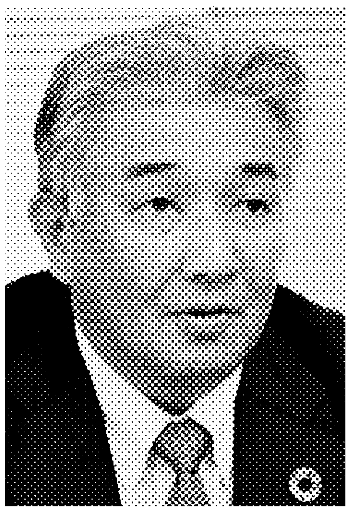
2024年12月期に売上高が8666億円と4期連続で過去最高を更新した荏原。中長期目標として30年12月期に1兆円の大台到達を掲げる。並行して収益体質の強化なども進め、グローバル企業として一層の進化を目指す方針だ。25年3月に就任した細田修吾社長に今後の戦略などを聞いた。

—好調な業績が続いています。

「建築・産業向けポンプや半導体製造向けのポンプ・化学的機械研磨（CMP）などが国内外で好調に推移し、売上高は拡大している。一方で、利益率や効率性の向上、重複している機能の改善といった質的な面の強化が必要だ。急に事業環境が悪化しても対応できる体制を構築したい」

—目指す将来像は。

「当社は、海外売上収益の比率が7割近くに達するグローバル・カンパニーだが、より高いレベルにある海外の同業他社をベンチマークにする。当社の24年12月期の営業利益率11・3%、株主資本利益率（ROE）16・2%に対し、ベンチマークとする企業は営業利益率21・6%、ROE29・0%で、規模に加えて効率性・収益性などでも優れている。収益力や資本市場からの評価などを認識し、当社の現状とのギャップを埋めることで『グローバル・エクセレント・カンパニー』として、もう一段進化したい」



—具体策は。

「メリハリのある事業ポートフォリオマネジメントを実現させる。五つのカンパニーを同列に扱ってきたが、グローバルで展開する『建築・産業』『エネルギー』『精密・電子』の3カンパニーを、それぞれ違う特性や強みを持ちつつ一定水準以上の事業規模や収益性、効率性を備える3本柱として位置付ける」

「『インフラ』『環境』は、国内市場を中心としたサステナブルな社会の実現に貢献する基盤事業と位置付ける。（26年12月期からの）次期中期経営計画では、事業ごとにありたい姿の実現のための施策を具体化する」

—事業拡大には優秀な人材の確保も不可欠です。

「キャリア採用が好調だ。違う企業文化を経験した人が加わることで、新しい刺激が生まれる。違う文化を受け入れる体制の構築により、人材獲得につながっている」

記者の目

経営知り尽くした手腕に注目

環境事業のプラントエンジニアから経営企画、社長就任前は最高財務責任者（CFO）として企業経営を知り尽くす細田社長。目まぐるしく市場環境が変化し、人手不足が年々進む困難な環境下、3本柱と位置付ける事業を中心に対面する各市場のニーズに応え続けられるか。経営手腕が注目される。

（松井美濃生）

無断転載・複写禁止 ㈱日刊工業新聞社