

建築・産業事業テコ入れ

荏原、外部資源を活用

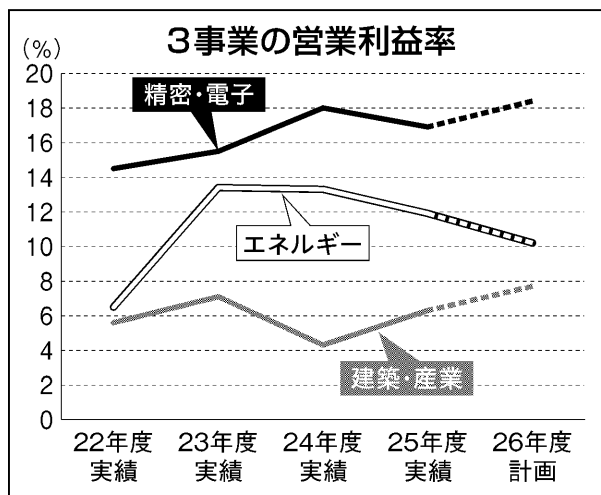
荏原は2028年12月期までの3カ年中期経営計画で、ポンプや冷熱機器などを手がける建築・産業事業の収益力を高める。精密・電子やエネルギー事業といった他の主力事業に比べ見劣りする資本効率や収益性の向上に向けて、M&A（合併・買収）や他社とのアライアンスを加速。高付加価値製品の開発力などに磨きをかけ、新中計最終年度に建築・産業事業の営業利益率を9・0%以上（25年12月期は6・3%）に引き上げる方針だ。

高付加価値品を開発

荏原の建築・産業事業は、流体技術や回転機械技術、熱制御技術を生かし、ビル・マンションなどの建築市場や工場・データセンタなどの産業設備市場向けに、ポンプ・送風機・冷熱機器の製造・販売・アフターサービスを手がける。近年はインバータ内蔵永久磁石同期（PMSM）モーター搭載ポンプなど、市場ニーズに対応した付加価値の高い製品の投入で事業規模を拡大。26年12月期の売上高は前期比7・5%増の2600億円を見込む。

業と合わせ3本柱に据えられる一方で、資本効率や収益性が課題となっている。営業利益率は6・3%と精密・電子の16・9%、エネルギーの11・9%に対して低迷しており、収益性の改善を急ぐ。建築・産業事業の強化策として高付加価値製品の投入を掲げる。26年中期に三菱電機の名古屋製作所新工場（愛知県新城市）で製造する三相モーターと内部永久磁石（IPM）モーター事業を取

年内に三菱電のモーター取得



得する計画。モーターと産業機器の統合を推進し、製品提供とともに省エネルギーや予知保全といった高付加価値サービスの展開を加

速する。成長投資にも力を入れる。新中計では全社で成長投資に2600億円を投じる方針で、建築・産業事業も重点投資分野に数えられる。細田修吾社長は「汎用ポンプとは違う特別な領域に使用される付加価値の高いポンプで、アライアンスやM&Aを検討する」考えを示し、限定された用途に使用するポンプで製品群を強化。ニッチ市場を攻める。荏原は28年12月期に全社の営業利益率を14・5%以上（25年12月期は11・9%）に高める方針だ。それには成長エンジンの一つである建築・産業事業の底上げが不可欠。外部資源をいかに有効活用できるか。実行力が問われる。