

荏原製作所は、2026年12月期に開始する新中期経営計画の策定作業を進めていた。今期を最終年度とする3ヵ年の中計「E-P lan 2025」は、関税問題をはじめ、計画策定時よりも事業環境が厳しさを増すなかでも前期は受注高、売上収益、営業利益はいずれも4期連続で過去最高を更新。今期も過去最高の更新を見込む。現中計の評価と、次期中計に引き継ぐべき課題について細田修吾社長に聞いた。



荏原製作所

細田修吾社長に聞く

●現中計の進捗状況をどう評価しますか。

「各事業が比較的好調な状態でスタートした。

悪いところを補うのでは

なく、さらに上を目指すには何が必要かという視

点に立ち、顧客起点の価値創造」をスローガンに掲げた。それまでの製品別から市場別へと十数年ぶりに組織改革を行い、

風水力機械カンパニーを建築・産業、エネルギー、

インフラに分け、環境、精密・電子と併せて5力

ンパワー体制に改めた。

この結果、各事業とも新

たな組織の中で、対面す

る市場の要請に添ったソ

リューションの提案が増え、今後に向けて良いス

タートが切れたと評価し

ている

●対面市場の要請に沿ったソリューションとは。

「例えばエネルギー事

業ではポンプとコンプレ

ンサー・タービンの組織

を統合した結果、オイル

&ガスの大型プロジェクト

の中、複数製品を一

円に対して現中計では1

800億～2250億円

を計画し、ほぼ計画通り

に進んでいる。最も多く

(神奈川県)に新開発棟

で初となる、ドライ真

ル工場を竣工し、アフタ

サービスの拡充を図つ

た。6月には藤沢事業所

業基盤作りが着々と進んでいます。

●設備投資の進捗状況はいかがですか。

「前中計の1800億

円に対する現中計では1

800億～2250億円

を計画し、ほぼ計画通り

に進んでいる。最も多く

(神奈川県)に新開発棟

で30年目標の売上収益

1兆円が目前です。

●次回の10年では定量目

標としてはもう一段高い

ところを目指していく。

5つの事業の対面市場は

た装置製品の生産能力を1.5倍に拡大した。2月には福島県に東北地方

月には福島県に東北地方

これが積層化のトレンドの直面している海外の地域へソリューションとして提供していきたい。先日もアフリカ国際会議に洪水対策製品などを出展したところ、政府高官から多大なる関心を頂いた

●30年目標の売上収益

1兆円が目前です。

●次回の10年では定量目

標としてはもう一段高い

ところを目指していく。

5つの事業の対面市場は

異なるが、流体や振動、

界面制御などのコア技術

でつながっており、それ

ぞの市場で磨かれるこ

とで進化する。この好循

環を加速させることで、成長を実現できる

●CMPは、当社のコ

ーディングカンパニーとして蓄積してきたノウハウを、同じような課題に

直面している海外の地域へソリューションとして

直面している海外の地域へソリューションとして