株式会社荏原製作所

EBARA IR Day 2026

2026年7月14日

イベント概要

[企業名]	株式会社荏原製作所
[企業ID]	6361
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	投資家カンファレンス
[イベント名]	EBARA IR Day 2026
[日程]	2026年7月14日
[時間]	13:30 – 15:55 （合計：145分、登壇：65分、質疑応答：80分）
[開催場所]	インターネット配信
[出席人数]	121名
[登壇者]	5名 執行役 建築・産業カンパニープレジデント 兼 Ebara Pumps Europe S.p.A. Chairman 永田　修　（以下、永田） 執行役 エネルギーカンパニープレジデント 兼 Elliott Company CEO 兼 嘉利特荏原泵業有限公司 董事長 兼 荏原エリオットエネルギーホールディングス株式会社 代表取締役 宮木　貴延（以下、宮木） 執行役 精密・電子カンパニープレジデント 兼 装置事業部長 南部　勇雄（以下、南部） 執行役 CFO（経営企画／財務／会計／税務担当） 兼 経営企画統括部長 兼 荏原（中国）有限公司董事長 渕田　徹也（以下、渕田） IR・広報統括部長 落合　恒毅（以下、落合）

落合：本日はご多用のところ、EBARA IR Day 2026にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

本日の資料は当社ホームページに掲載しておりますので、そちらもご覧ください。



それでは、私どもの出席者をご紹介いたします。

精密・電子カンパニープレジデント、南部勇雄でございます。

南部：南部です。よろしくお願いいたします。

落合：エネルギーカンパニープレジデント、宮木貴延でございます。

宮木：宮木でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

落合：建築・産業カンパニープレジデント、永田修でございます。

永田：永田です。よろしくお願いいたします。

落合：CFO、渕田徹也、IR担当、執行役でございます。

渕田：渕田でございます。よろしくお願いします。

落合：司会は、IR広報統括部、落合が務めさせていただきます。よろしくお願いいたします。

本日のスケジュールでございますが、本日は3セッション構成とし、質疑応答はセッションごとに行います。渕田より、ごあいさつさせていただいた後、セッション1を開始させていただきます。

落合：それでは初めに、IR担当執行役の渕田より、ごあいさつさせていただきます。

EBARA IR Day 2026

オープニングメッセージ

2026年7月14日

渕田　徹也
執行役
CFO（経営企画／財務／会計／税務担当）

Looking ahead,
going beyond expectations
Ahead > Beyond

株式会社 荏原製作所

渕田：CFOの渕田でございます。本日はEBARA IR Day 2026にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

本日は、精密・電子、エネルギー、建築・産業の3つのグローバルビジネスセグメントについて、各カンパニーより中長期戦略をご説明いたします。

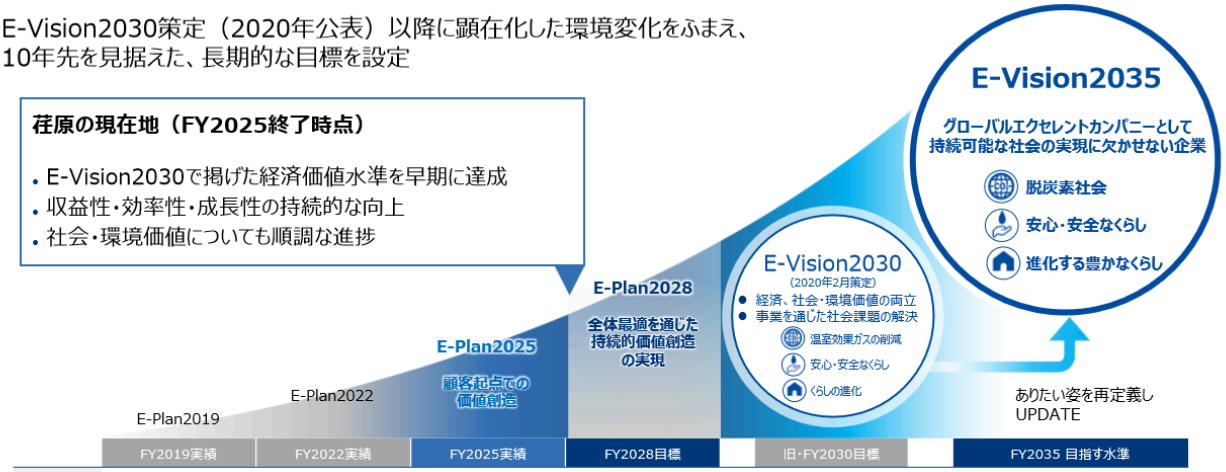
その前に、私からはE-Vision2035とE-Plan2028の位置づけを踏まえ、本日のセッションをどのような視点でご覧いただきたいかについてお話しいたします。

E-Vision2035 10年後にありたい姿

E-Vision2030策定（2020年公表）以降に顕在化した環境変化をふまえ、
10年先を見据えた、長期的な目標を設定

荏原の現在地（FY2025終了時点）

- E-Vision2030で掲げた経済価値水準を早期に達成
- 収益性・効率性・成長性の持続的な向上
- 社会・環境価値についても順調な進捗



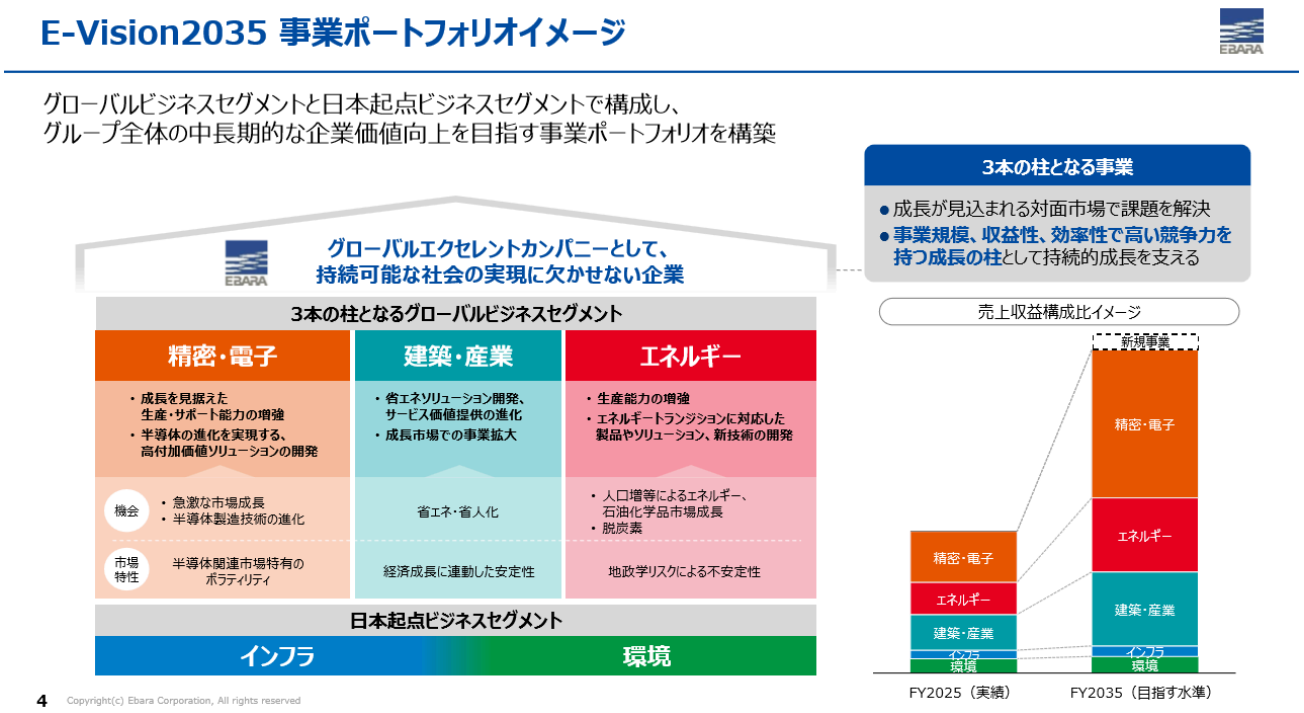
	FY2019実績	FY2022実績	FY2025実績	FY2028目標	旧・FY2030目標	FY2035 目指す水準
ROIC	6.5%	11.2%	11.9%	13.0%以上	10%以上	**20%以上**
ROE	8.3%	15.0%	15.6%	18.0%以上	15%以上	**25%以上**
売上収益	5,224億円	6,808億円	9,582億円	1.2兆円規模	1兆円規模	**2兆円以上**
営業利益率	6.8%	10.4%	11.9%	14.5%以上	–	**20%以上**
時価総額	約0.3兆円	約0.4兆円	約2兆円	–	1兆円規模	**6兆円規模**

3 Copyright(c) Ebara Corporation, All rights reserved

渕田：当社は、前中期経営計画であるE-Plan2025終了時点において、E-Vision2030で掲げた経済価値水準を早期に達成いたしました。ROIC、ROE、売上収益、営業利益率はいずれも着実に向上し、時価総額についても大きく拡大しています。

一方で、E-Vision2030の策定以降、半導体市場の成長と変動や、エネルギートランジション、それから地政学リスク、省エネ、省人化ニーズなど、当社を取り巻く事業環境はより複雑になってきております。

こうした変化を踏まえて、10年先を見据えたありたい姿として新たに定めたものが、E-Vision2035です。そしてE-Plan2028は、その実現に向けて成長の土台を築く最初の3年間と位置づけています。



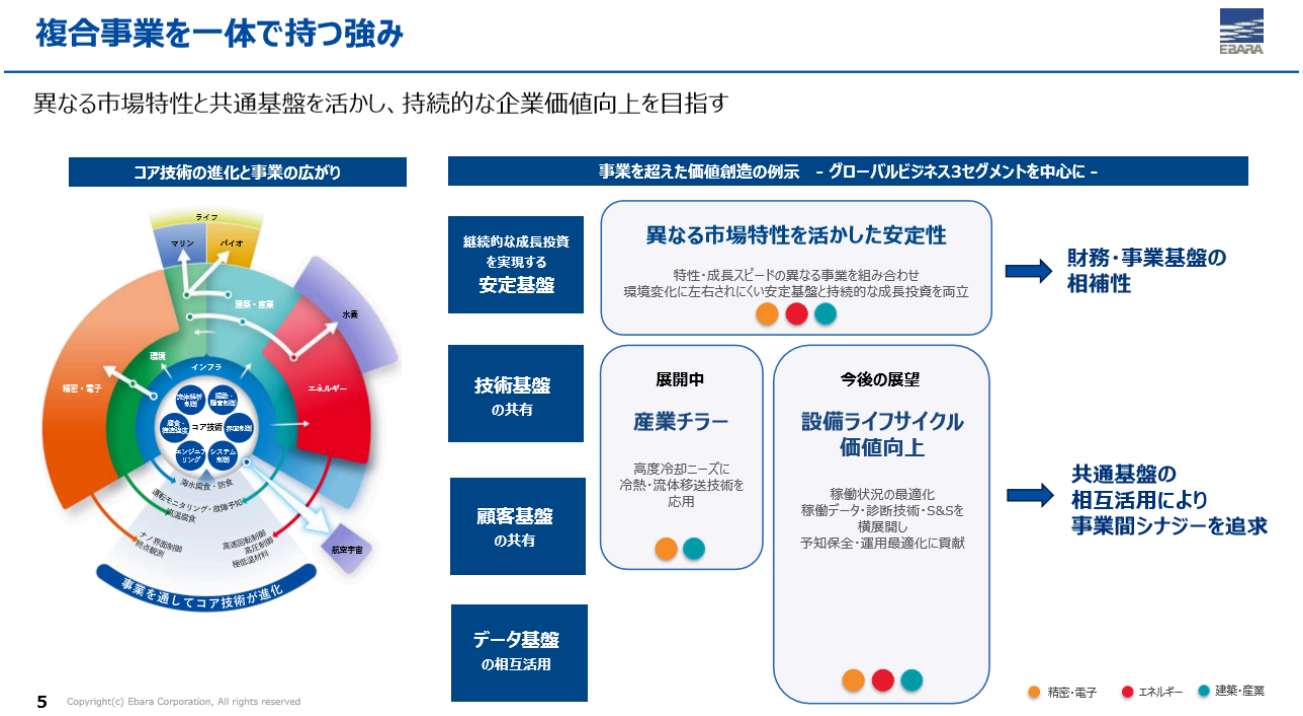
こちらは、E-Vision2035で掲げたありたい姿を実現するために当社が目指す事業ポートフォリオのイメージです。

当社は5つの事業セグメントを、3つのグローバルビジネスセグメントと、2つの日本起点ビジネスセグメントに位置づけています。

このあとにご説明する精密・電子、エネルギー、建築・産業の3事業は、グローバル市場で成長を担う事業です。精密・電子は、高い成長が見込まれる一方で、半導体関連市場特有の変動性があります。エネルギーは、中長期の需要が見込まれる一方で、地政学の影響を強く受ける事業です。建築・産業は、GDPに連動し、幅広い市場を持つ事業です。これら3事業は、同じ成長事業という位置づけの中で、それぞれ異なる市場特性を持っていきます。

重要なのは、これらを一律の枠組みで捉えることではなくて、市場や役割に応じて成長投資を実行し、収益性向上と資本効率の改善に取り組んでいくことです。同時に、日本起点ビジネスセグメントであるインフラ、環境の2事業が、安定性と社会的意義を支える基盤となります。

渕田：当社は、これら5つの事業を最適に組み合わせることで、中長期的な企業価値向上を目指してまいります。



当社は、流れを操る技術や回転機械をはじめとするコア技術を基盤に、社会課題や顧客ニーズに向き合いながら事業領域を広げてきました。

左の図で示すとおり、精密・電子事業も、ポンプ事業で培われた流体解析や制御技術と、環境事業で培われたエンジニアリング技術、これらを組み合わせて、これまでのポンプ事業における顧客接点を足がかりに、半導体市場へと展開することで生まれました。

このページでお伝えしたいのは、複数事業を持つことの価値です。右の図では、特に本日登壇のグローバル3セグメントを抽出しております。これら3事業はそれぞれ異なる市場特性と成長性を持っているのですが、これらを組み合わせて、環境変化に左右されにくい安定基盤と持続的な成長投資を両立することができます。

また、事業の壁を越えて技術基盤、顧客基盤、データ基盤といった共通基盤を相互に活用することで、事業間シナジーを追求していく所存です。産業チラーの展開や稼働データ、診断技術やS&Sを活用した設備のライフサイクルの価値向上はその一例です。

このあとの各カンパニーの説明では、それぞれの市場機会や競争優位性をご確認いただければと思います。

私からは以上です。本日は、最後までよろしくお願いいたします。

E-Plan2028 事業戦略・目標

	グローバル ビジネスセグメント（FY2028 セグメント別売上収益構成）			日本起点 ビジネスセグメント（FY2028 セグメント別売上収益構成）	
	精密・電子	エネルギー	建築・産業	インフラ	環境
E-Plan2028 目標	売上CAGR **15.0%**以上 営業利益率 **20.0%**以上 ROIC **25.0%**以上	売上CAGR **8.0%**以上 営業利益率 **14.5%**以上 ROIC **15.0%**以上	売上CAGR **8.0%**以上 営業利益率 **9.0%**以上 ROIC **8.5%**以上	営業利益率 **9.0%**以上 ROIC **12.5%**以上	営業利益率 **8.5%**以上 ROIC **13.0%**以上
E-Plan2028 事業別戦略 概要	ソリューションによるシェア拡大と成長に向けた能力増強	エネルギートランジションをリードする製品・ソリューション開発	ソリューション、サービスの提供と成長市場の取り込み	国内トップシェア維持と海外拡大	既存事業の収益性向上と資源循環ビジネスへの拡大

Copyright(c) Ebara Corporation, All rights reserved

免責事項

本資料に記載されている業績予想・計画ならびに将来予測は、本資料の発表日現在において入手可能な情報および、将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る本資料発表日現在における仮定を前提としています。実際の業績は、今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。

落合：それでは、セッション1を開始いたします。エネルギーカンパニープレジデント、宮木貴延より、エネルギーカンパニーの中長期戦略とサステナビリティ市場への取り組みを説明させていただきます。

EBARA IR Day 2026
<Session 1>

エネルギーカンパニーの中長期戦略とサステナビリティ市場への取り組み

2026年7月14日

宮木　貴延
エネルギーカンパニープレジデント

Looking ahead,
going beyond expectations
Ahead Beyond

株式会社 荏原製作所

宮木：エネルギーカンパニープレジデントの宮木でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

エネルギーカンパニーの中長期戦略とサステナビリティ市場への取り組みについて、最新のトピックをご紹介しながら、皆さんにご説明差し上げます。

E-Vision2035 事業ビジョン・E-Plan2028 事業方針

グローバルビジネスセグメント
エネルギー

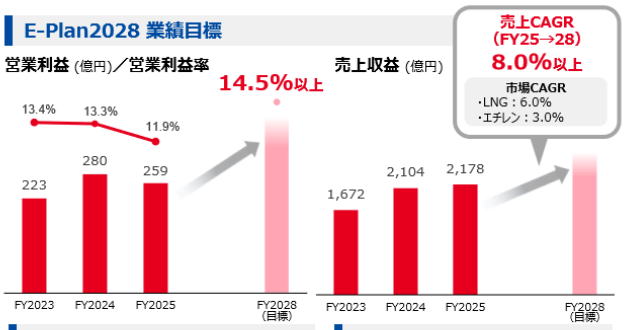
E-Vision2035 事業ビジョン

- 流体圧縮移送技術、アフターサービス、グローバルオペレーションを中核に据えた技術指向型ソリューションプロバイダーを目指す
- 人類の発展に資するエネルギー・基礎材料の安定供給に貢献すべく、既存市場において存在感と利益率を高める
- 新エネルギー・サステナビリティ領域では、脱炭素化のトレンドをリードする技術・ソリューション開発を積極的に行い、収益基盤の一角に育てる

E-Plan2028 事業基本方針

脱炭素社会の実現をリードする	• エネルギー市場向けのアンモニア、CCUS、水素、SAF（持続可能な航空燃料）、地熱、そして遠隔監視・故障予知などサステナビリティ領域への取り組みを推進
エネルギーの安定供給をサポートする	• LNGを中心とした既存の石油ガス分野、エチレンを中心とした石油化学分野でのリーディングポジションの確立
競争力強化に向けて投資する	• 技術製品開発、サステナビリティ領域、DX領域、人材開発

E-Plan2028 業績目標



E-Vision2035 事業を通じた社会・環境価値の提供

脱炭素社会
脱炭素化に伴う
エネルギートランジションをリードする

E-Plan2028 非財務目標

サステナビリティ向け*受注構成比率（製品事業） **20%**

*CO_2、アンモニア、水素、SAFなど

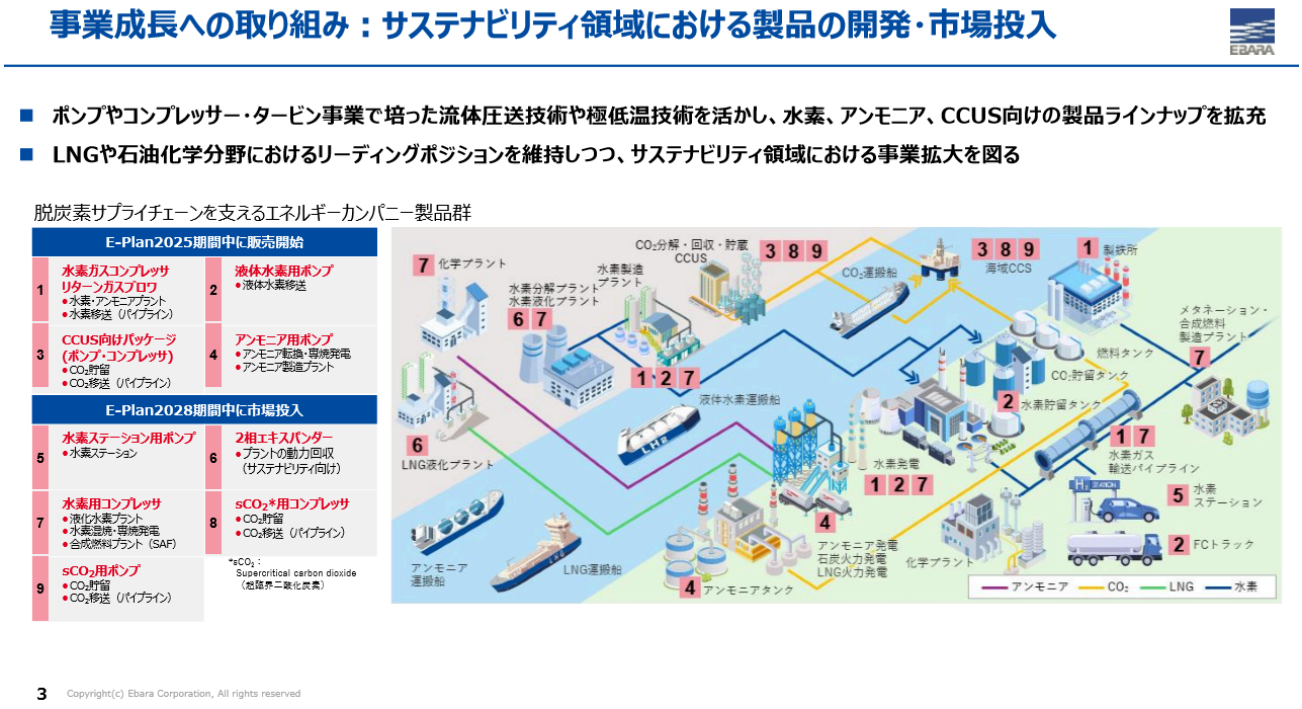
2 Copyright(c) Ebara Corporation, All rights reserved

宮木：まずは、本年2月に発表したE-Vision2035およびE-Plan2028を簡単におさらいいたします。

当社のグローバルビジネスセグメントの一つとして、E-Vision2035の事業ビジョンを実現すべく、投資および事業運営を行ってまいります。

E-Plan2028は、2035年にありたい姿に向けて競争力と収益性を高める3年間であり、サステナビリティ分野での取り組みの推進、LNGやエチレンを中心とした既存分野でのリーディングポジションの確立、および技術研究開発、AI、DX、人材開発に積極的に投資を行ってまいります。

この結果として、2028年までに売上成長は市場成長を超える8%以上を目標とし、営業利益率は14.5%以上と、2025年末から2.5%ポイント程度の引き上げを目標としております。本日は、売上成長と収益性向上をどのように達成するのか、その戦略をご説明します。



こちらは2月に発表したE-Plan2028の一部で、当社が開発や製品化を進めているものです。

LNG分野でのリーディングポジションを確立しながら、CCUS、アンモニア、水素など、脱炭素社会の実現をリードするというE-Plan2028の方針に合致したものです。



出典：Shell Global LNG Portfolio – Strategic Spotlight 2026

宮木：まずは、LNG事業への取り組みです。

この領域は、売上拡大、収益性の向上の双方に寄与し、マーケット規模が今後も継続的に拡大していくと見ています。ウクライナでの地政学的状況、および直近の中東情勢などにも見られるように、エネルギー安全保障の高まり、および既存の石油ガスから脱炭素エネルギーへの橋渡し役として、グローバルのLNG需要は継続的に拡大していくと見ております。

次に、LNG領域でのシェア拡大につながるトピックです。

一点目は、LNG向けのコンプレッサの駆動機が、脱炭素の要請を受けて、従来のガスタービン中心から電動モーターへ移行しつつあることです。このトレンドに対応して、われわれはアメリカ、ペンシルベニア州ジュネットで電源設備の増強を行い、LNGの主冷凍コンプレッサで要求されるフルロードテストをできる体制を整え、これまで参入できていなかった主冷凍コンプレッサの受注拡大を目指します。

二点目は、LNG向け機器などを製造しているジュネット工場の近代化・自動化です。これにより、対象機器の納期短縮、コスト削減による競争力強化を行い、マーケットシェアの拡大、収益性の向上に努めます。

三点目は、新製品の導入です。LNG向けの極低温ポンプですが、LNGプロセスの効率改善につながる動力回収装置であるエキスパンダーにおいて、回収効率がより高い新製品の導入を進めています。こうした取り組みによって、LNG領域でのリーディングポジションを確立し、同時に収益性の向上にも努めます。

米国ジュネット製造拠点の設備投資

■ 米国ペンシルベニア州ジュネットの製造拠点は、大型コンプレッサやタービン、クライオ製品の製造・試験を担う中核拠点

■ 世界最大水準のコンプレッサ負荷試験能力拡充と工場のDXを推進中

大規模電力設備の増強

- 大規模な電力設備の増強工事を2025年10月に完了
- 大型回転機械の試験能力としては世界最大水準。LNGプロジェクト向け最大100MWのコンプレッサ全負荷試験が可能
- LNG市場の電動化への需要増加に迅速に対応し、同分野での市場拡大を狙う



生産プロセスの自動化・省力化

- 工場の自動化設備と省人化プロセスの導入により生産性と収益性の更なる向上を見込む
- 2026年内に一部稼働予定



Copyright(c) Ebara Corporation, All rights reserved

宮木：こちらが、アメリカのペンシルベニア州ジュネット工場での取り組みのご紹介となります。

左側は、100メガワットまでの電力増強を完了した写真で、これにより、電動化案件での受注活動を活発化していきます。

また、右側は、同工場での生産設備の更新、プロセスの自動化・省力化を進めている様子です。

S&S事業への取り組み（サービスショップ）

売上拡大　収益性向上

■ 顧客により近い場所で迅速かつ包括的なサービスを提供するため、
顧客のビジネス拠点の移動に合わせて、拠点の最適化を実施

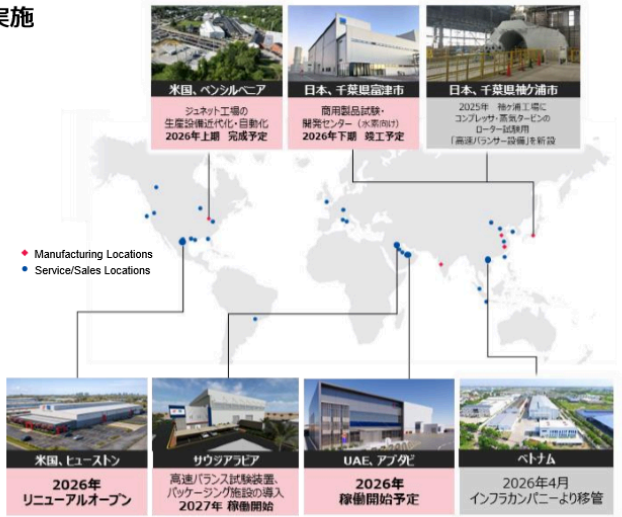
新たなるマーケット ⇒ 新設
活況マーケット ⇒ 拡充
不採算拠点 ⇒ 閉鎖

<S&S拠点の拡充、新規拠点の開設>

- サウジアラビア新設 （FY23 稼働開始）
- インドネシア移設・拡充 （FY24 稼働開始）
- 米国ヒューストン拡充 （FY26 稼働開始予定）
- UAEアブダビ建設中 （FY26 稼働開始予定）
- サウジアラビア機能強化 （FY27 稼働開始予定）

<S&S 不採算拠点の閉鎖>

- カナダ一部閉鎖 （FY23閉鎖）
- グアテマラ閉鎖 （FY24閉鎖）
- 英国一部閉鎖 （FY26閉鎖）



Copyright(c) Ebara Corporation, All rights reserved

宮木：次に、サービス&サポートに関する取り組みです。こちらも売上拡大と収益性の向上に寄与いたします。

前回の中期経営計画、E-Plan2025期間から進めてまいりましたが、私どもが目指すのは、お客様のより近い場所で、迅速かつ包括的なサービスを提供することです。

昨今、エネルギー分野のお客様は、そのビジネス拠点をかつての日本、アメリカ、ヨーロッパ中心からアジアや中東地域に移しており、また一方で、アメリカは石油ガスの輸出国として大変活発な状況にございます。

こうした動きに対応して、新たなるマーケットにはサービスショップの新設を行い、活発なマーケットには機能・能力を拡充・増強し、お客様の移動により不採算となった拠点は閉鎖を進めています。

ここにお示しするのが、拠点の具体的な最適化の実施状況です。



このうち、いくつか具体的にご紹介いたします。

石油ガス輸出国として活況で、その中心地であるヒューストンにおいて、既存のサービスショップの能力・機能増強を進めております。これから2～3カ月のうちに工事が完了する予定です。

また、中東には、サウジアラビアに有する2カ所のサービスショップに加えて、主にサウジアラビア以外の中東湾岸諸国のお客様をカバーする目的で、アブダビにサービスショップを建設中です。これまでヨーロッパのサービス拠点を活用していましたので、アブダビの開設により、同諸国のお客様により迅速なサービスを提供することができます。

サウジアラビアにおいては、お客様からより一層の現地化を求められていることもあり、機能強化を進めております。具体的には、コンプレッサなど、製品の完成パッケージングを行えるようにし、サービス&サポート機能の強化を図っております。こちらは来年2027年中に工事が完了する予定です。

宮木：これら各地の施策は、既存の石油ガス分野のみならず、今後高まりを見せるサステナビリティ分野でのサービス&サポート需要も積極的に取り込めるものと期待しております。



また、サービス&サポート事業拡大の一環として、遠隔監視・故障予知サービスの開発を進めております。こちらは、AIなどを利用してアフターサービスを高度化するものであり、お客様のプラント収益の最大化のみならず、人員の高齢化、経験者不足、または設備の老朽化といった困りごとを解決するものでもあると考えております。

現在は、お客様のうち5社と実証を進めており、ポンプ向けは2026年中、コンプレッサ・タービン向けは2027年のサービス開始を目指しております。



宮木：次に、サステナビリティ領域における進捗をご紹介します。

まず水素においては、液体水素ポンプの実スケールでの商用試験設備の建設を進めており、一部試験設備の運用を開始しております。

さらに直近のトピックスとして、当社の液体水素ポンプにおいて、世界で初めて液体水素船舶用カーゴポンプの型式認証を取得いたしました。これにより、今後予定される液体水素運搬船用船舶の建造において、液体水素ポンプの需要を取り込むことができると考えております。

また、昨年末の国内の液体水素基地向け液体水素昇圧ポンプの受注に続き、そのほかの実案件での受注を継続しております。先日、空港インフラ向け液体水素ポンプを受注しており、この分野における引き合いも活発になっております。

次にアンモニアに関してですが、石炭火力発電所におけるアンモニア転換用のアンモニアポンプを複数案件受注しております。引き合いについても、複数案件お受けしている状況です。

また、CCUSにおいては、お客様の状況に応じて、コンプレッサ、ポンプ双方のソリューションおよび製品開発を進めております。ポンプについてはすでに過去に実績があり、コンプレッサにおいても今年から実証試験を計画しており、2027年からの市場投入を予定しています。

E-Plan2028：その他の施策

施策	内容	効果
アップストリーム・ミドルストリーム領域の受注拡大	• 顧客の現地生産比率増加、駆動機の電動化に対応し、中東地域及びガスプロセスにおいて受注を拡大	売上拡大 収益性向上
エンジニアードソリューション(改造事業）の拡大	• 他社製品を含む客先納入済み製品の能力向上、効率改善を企図した改造事業の拡大	売上拡大 収益性向上 サステナビリティ
重点地域(北米、中東、中国)のマーケットシェア拡大	• 生産拠点の最適化による納期短縮、顧客満足度向上によるマーケットシェア拡大	売上拡大 収益性向上
グローバルインテグレーションの深化	• 地域ごとの文化等の違いに配慮しつつ、全体最適の実現と事業全体の効率を向上	収益性向上

10 Copyright(c) Ebara Corporation, All rights reserved

宮木：次に、それ以外の施策についてもご説明差し上げます。

LNG事業では、前述の脱炭素に伴う駆動機の電動化の流れや、またサービス＆サポートでは中東を中心とした現地生産化比率増加の流れを受けて、当社が得意とするダウンストリーム領域だけではなく、とりわけ中東地域におけるガスプロセスのアップストリーム・ミドルストリームでの受注拡大を進めています。

次にエンジニアードソリューション（改造事業）についてですが、脱炭素や省エネルギーの流れにより、納入済みの機器において性能・効率改善の需要拡大が見られます。ここについては、当社が持つカスタムメイドソリューションの強みを活かして、自社製品のみならず、他社製品の改造・改善も積極的に取り組んでまいります。

次に地域に関して、一つは近代化・自動化を進めているジュネット工場があるアメリカ、そして既存石油ガスのみならず、サステナビリティでも需要の高まりが見られる中東、そして世界最大級のエネルギー消費地であり、サステナビリティ分野へも積極的に取り組んでいる中国を重点地域として、現地拠点の最適化を通じて、納期短縮や顧客満足度の向上により、これら地域のマーケットシェアの拡大を目指します。

また、現在進めているグローバルインテグレーションをさらに深化させることによって、グローバル化を通じた効率化を進める一方で、地域に応じたきめの細かいお客様対応を通じて当社が提供する価値を最大化し、収益向上に努めてまいります。

エネルギー事業責任者としての思い

エネルギー事業責任者として、下記の方針にてE-Plan2028目標の達成、E-Vision2035の実現を目指します

- 全世界で働く従業員の安全健康を最重要項目、製品・サービスの品質向上、納期遵守・短縮を重要項目と位置づけ、たゆまぬ改善を行います
- 下記を当事業の強みと認識し、顧客や市場への提供価値の最大化と効率化を進めます

＜ 技術・製品の強み ＞

1. コンプレッサ、蒸気タービン、ポンプなど、幅広い気体・液体圧縮移送機器・サービスを保有する
2. コア技術である材料、ローターダイナミクスにおいて、難易度の高い高温・極低温・高圧領域に技術力を保有する

＜ 組織・文化の強み ＞

1. 米国、日本、中国、中東、インド等に重要拠点を有し、グローバル企業としての一体運営と地域別の柔軟性・迅速性を両立している
2. 自社のエンジニアリング力により、お客様と協働して複雑な困りごとを解決し、顧客要求を実現する
3. グローバル且つ包括的なサービス＆サポート拠点を活用し、顧客要求に迅速かつ丁寧に対応する

11 Copyright(c) Ebara Corporation, All rights reserved

宮木：最後に、私がエネルギー事業責任者として、どのような思いで事業運営をし、E-Plan2028、E-Vision2035を実現していくかをご説明します。

まずは、全世界で働く従業員の安全健康を最重要項目とし、製品・サービスの品質向上、納期遵守・短縮について、たゆまぬ改善を続けていくこととしております。

その上で、次の点を当社の強みとして、お客様や市場への提供価値の最大化と事業の効率化を進めてまいります。

まずは技術・製品の強みとして、気体・液体双方の圧縮移送分野において、幅広い機器・サービスを保有していることが挙げられます。この点は、ポンプ単独でもコンプレッサ単独でもない技術的な強みと認識しており、特に液体・気体、場合によっては、それらが併存している状態のCO2領域で、われわれの強みを発揮できると考えております。

さらに、圧縮移送機器において、材料やローターダイナミクスの分野において、より難易度の高い高温領域や極低温領域、そして高圧領域に強みを持っております。こちらは、すでに競争力の高いLNG向け極低温ポンプをはじめとして、製品化、市場開発を行っている液体水素ポンプ、さらには先日開示した、SMR、小型モジュール炉におけるNuScale社との協業など、新たな領域での事業拡大に寄与すると考えております。

次に、組織・文化の強みについて。当社はグローバルカンパニーでありながら、アメリカ、日本、中国、中東、ヨーロッパ、インド等に拠点を有し、それぞれの地域における柔軟性と迅速性を有していることが挙げられます。人材の多様さは企業価値の向上に寄与し、グローバルな一貫性を保ちながら、各地域のお客様に対する、迅速かつ、きめ細かい対応が可能となっております。

さらに、われわれの有する高度なエンジニアリング力です。お客様の複雑な要求を読み解き、個別の困りごとをカスタムメイドで解決し、実現できるのも大きな強みの一つと認識しております。とりわけ、われわれが直面しているエネルギートランジション時代においては、既存のソリューションではなく、新たなソリューションが必要となってきており、われわれのこうした点が大きな強みとなっていくと考えております。

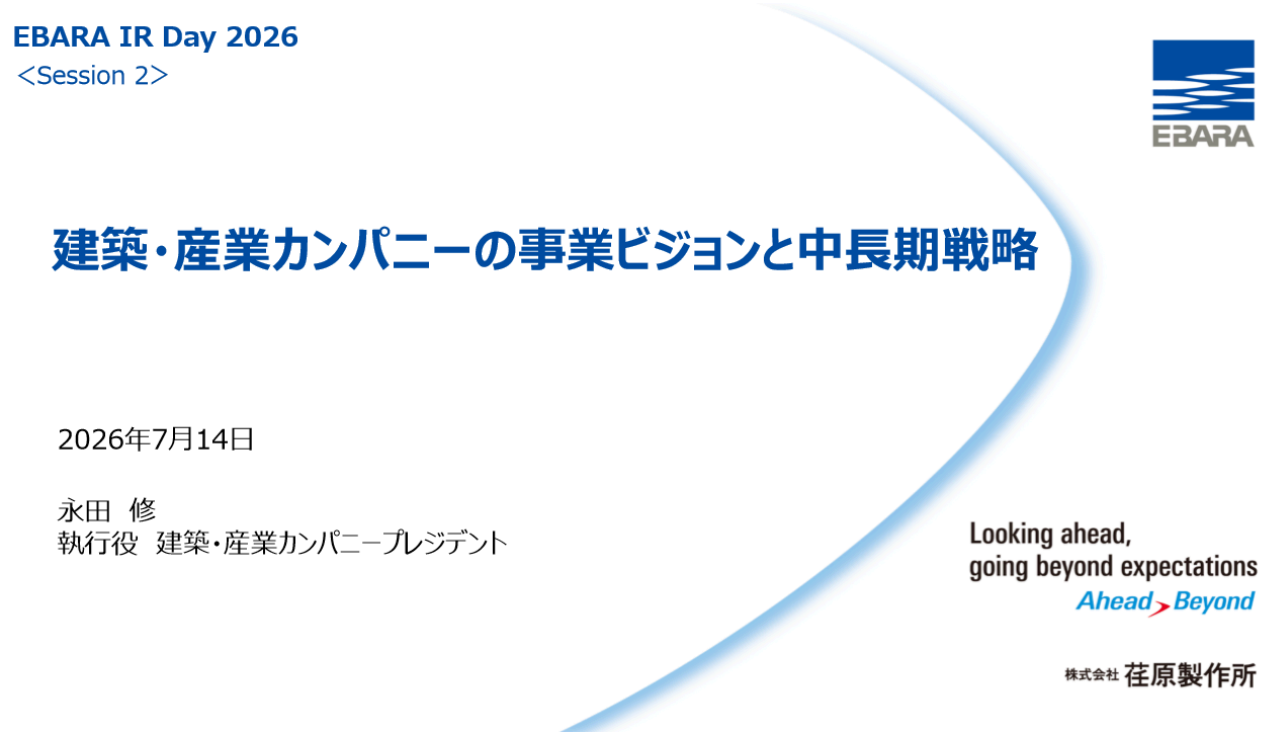
宮木：また、サービスビジネスもわれわれの大きな強みです。グローバルかつ包括的なサービス力により、お客様の困りごとに、より直接的に向き合うことができるとともに、事業の収益性にも大きく寄与すると考えております。

私からの説明は以上となります。ありがとうございました。

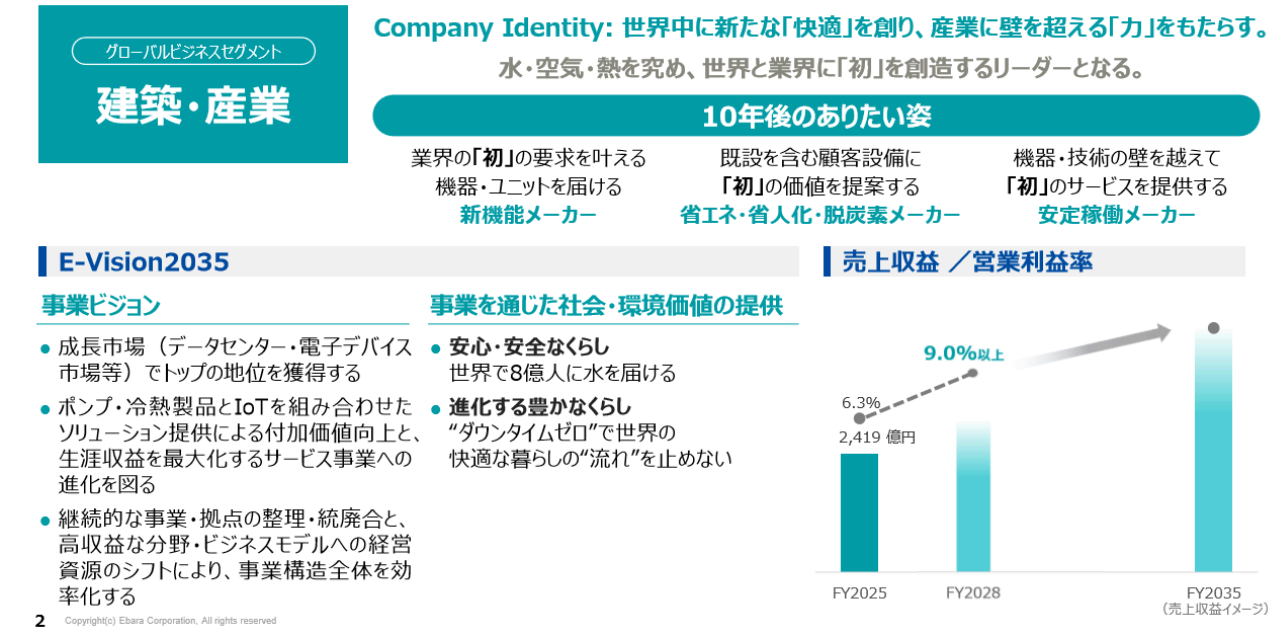
免責事項

本資料に記載されている業績予想・計画ならびに将来予測は、本資料の発表日現在において入手可能な情報及び、将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る本資料発表日現在における仮定を前提としています。実際の業績は、今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。

落合：それでは、セッション2を開始いたします。建築・産業カンパニープレジデント、永田修より、建築・産業カンパニーの事業ビジョンと中長期戦略を説明させていただきます。



永田：皆さん、こんにちは。建築・産業カンパニープレジデントの永田でございます。本セクションでは、私の建築・産業カンパニーの事業ビジョンと中長期戦略と題しまして、私たちの進むべき10年後のビジョンと、中期経営計画、E-Plan2028の具体的な戦略についてご説明いたします。



永田：まず、10年後のありたい姿を示した長期ビジョン、E-Vision2035についてご説明いたします。

われわれのCompany Identityは、『世界中に新たな「快適」を創り、産業に壁を超える「力」をもたらす。』というものです。

われわれのカンパニーが対面する二つの市場のうち、建築設備市場に対しては、マンションや商業施設などに供給している製品やサービスを通じて、世界中の皆様の生活をより快適なものにしていくということを目指します。

もう一つの産業市場に対しては、われわれの製品やサービスをさまざまな産業のお客様の生産のプロセスにお使いいただくことによって、お客様がいる産業の高度化をサポートしていくということを目指します。

そのためには、われわれの持つ流体・空気・熱に対するコア技術を極めて、世界や業界の「初」をつくっていくリーダーになることを目指しています。

より具体的には、新機能、省エネ・省人化・脱炭素、安定稼働の三つのありたい姿を実現できるようなメーカーになることを10年後の目標として掲げています。

まず一つ目は、業界の初となる要求に応えて、製品開発を行って、新しい機能、それから新しい価値を生み出す製品を届ける新機能メーカーになることです。

二つ目は、すでにお客様にお使いいただいている製品の取り替え、それから付加機能の追加によって、お客様の省エネ、それから人材不足の需要に対応できる、そんな「初」を届ける省エネ・省人化・脱炭素メーカーを目指します。

三つ目は、サービス需要を重視し、お客様の機器プロセスに対してわれわれが遠隔監視を行い故障を予知するサービスを提供することによって、機器の安定稼働を実現できるような安定稼働メーカーになることを目指します。

永田：具体的な事業ビジョンとして、データセンター、それから電子デバイス市場のような今後の成長が期待できる市場において、われわれの冷熱技術、流体技術を活用して、トップの地位を獲得していきたいと考えています。

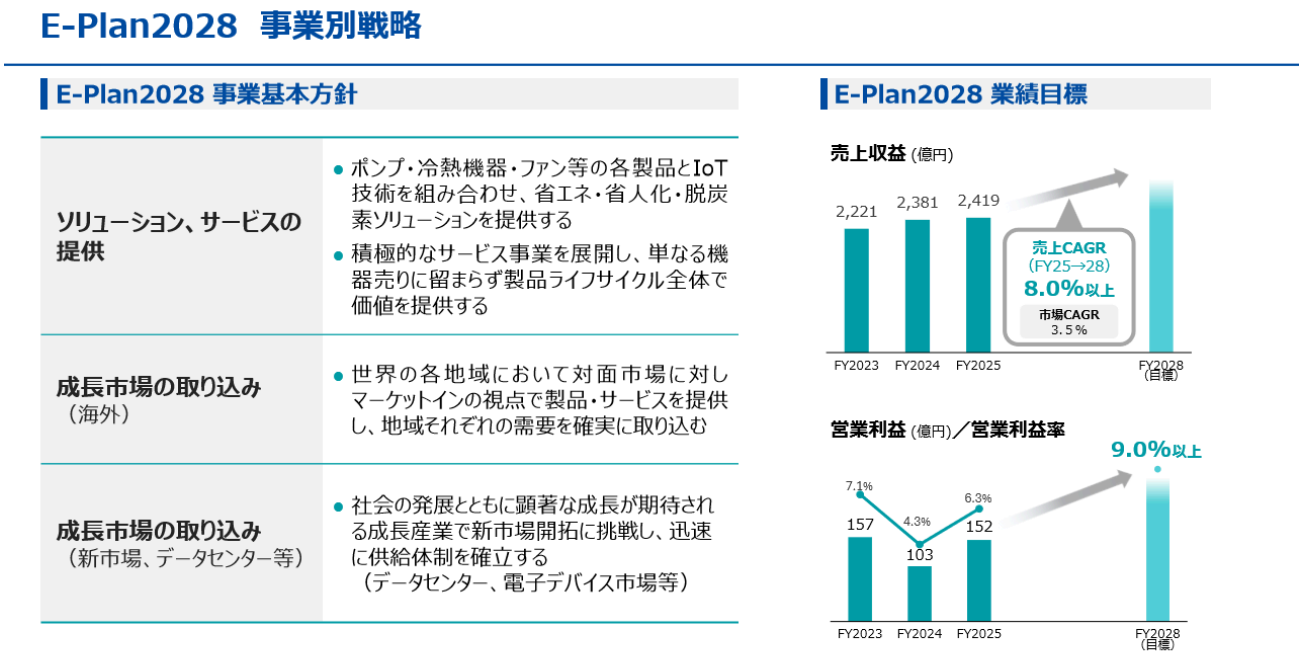
また、ポンプと冷熱製品や制御技術、それにデジタルも組み合わせることによって、新しいソリューションを提供し、付加価値を高めていきたいと思っています。

それから、製品の売り切りではなくて、お客様に一度販売した製品のライフタイムにわたって、われわれとしてさまざまなサービスを提供することによって、われわれとしての生涯収益を最大化するような事業に進化していきたいと考えています。

また、事業拠点の整備や統廃合も含めて、高収益なビジネスにシフトしていくことによって、より収益性が高い効率的な事業にしていきたいと考えております。

これらを実現することによって、世界中で8億人に水を届けて、ダウンタイムゼロで快適な暮らしの流れを止めないような社会的価値の提供を目指してまいります。

このグラフにお示ししているように、売上収益、営業利益率に関しましては、中長期で売上2倍以上、営業利益率10%以上を目指してまいります。



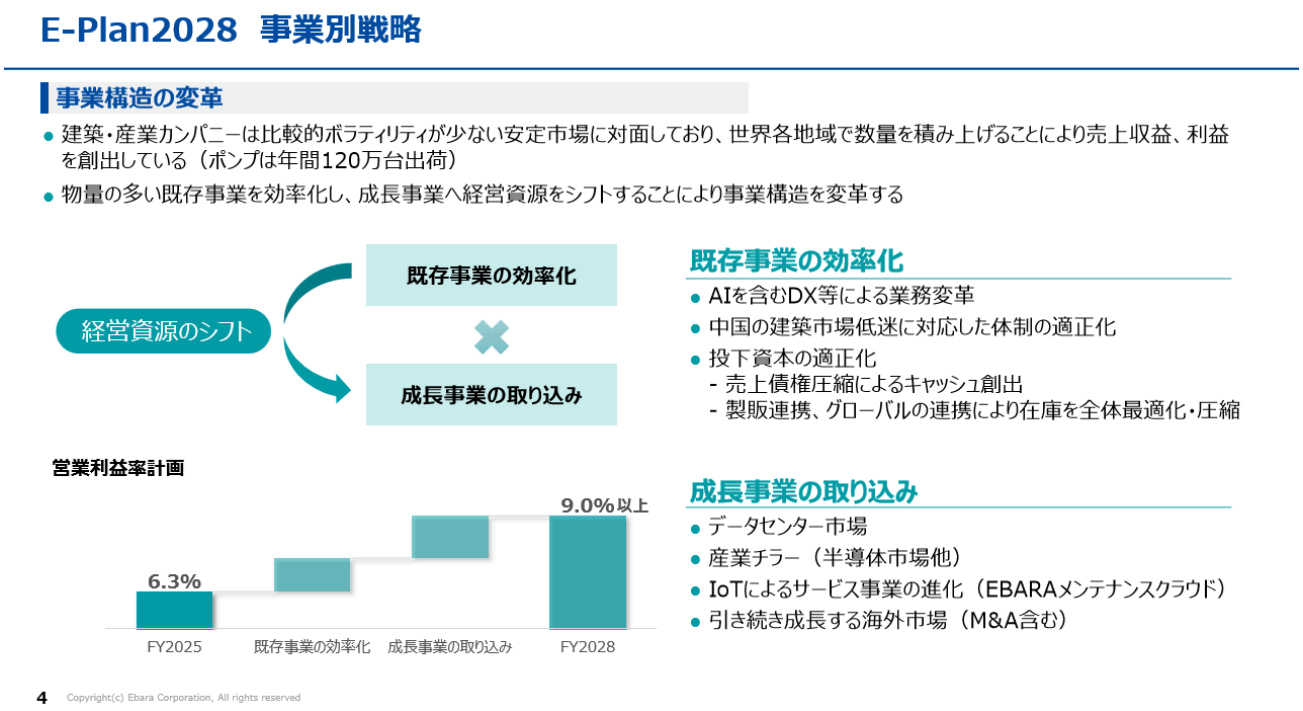
次に、2028年を最終年度とする中期経営計画、E-Plan2028の事業基本方針についてご説明いたします。

まずソリューション、サービスの提供については、既に始まっている取り組みとして、ポンプ・冷熱機器・ファンなどの各製品にIoT技術を組み合わせて、お客様の省エネ・省人化・脱炭素ソリューション需要への対応を強化しています。センサーなどのIoT機器を通じて、お客様と直接つながる接点を持つことによって、積極的なサービス事業を展開し、単なる機器売りにとどまらない製品ライフサイクル全体での価値の提供を目指してまいります。

永田：次に、今後も成長が期待できる海外市場においては、世界各地域の需要に対して、対面指導別にマーケットインの視点でグローバルに横串を刺し、需要に合った製品・サービスを提供して、これらの需要を確実に取り込んでまいります。

そして最後に、データセンター、電子デバイス市場等、社会の発展とともに顕著な成長が期待できる成長産業において、お客様に密着した活動によって、タイムリーかつ差別化された製品・サービスを提供することで新たな市場開拓に挑戦してまいります。

これらの基本方針によって、E-Plan2028の期間の売上収益CAGR8%以上、最終年度の営業利益率は9%以上を目指してまいります。



次にE-Plan2035で事業ビジョンの三つ目に挙げた、事業構造全体の効率化について、具体的にお話ししたいと思います。

われわれのカンパニーは、幅広い産業、地域で製品・サービスを提供し、数量を積み上げることによって、売上収益、利益を創出している事業であり、比較的ボラティリティが少ない安定した事業と言えます。

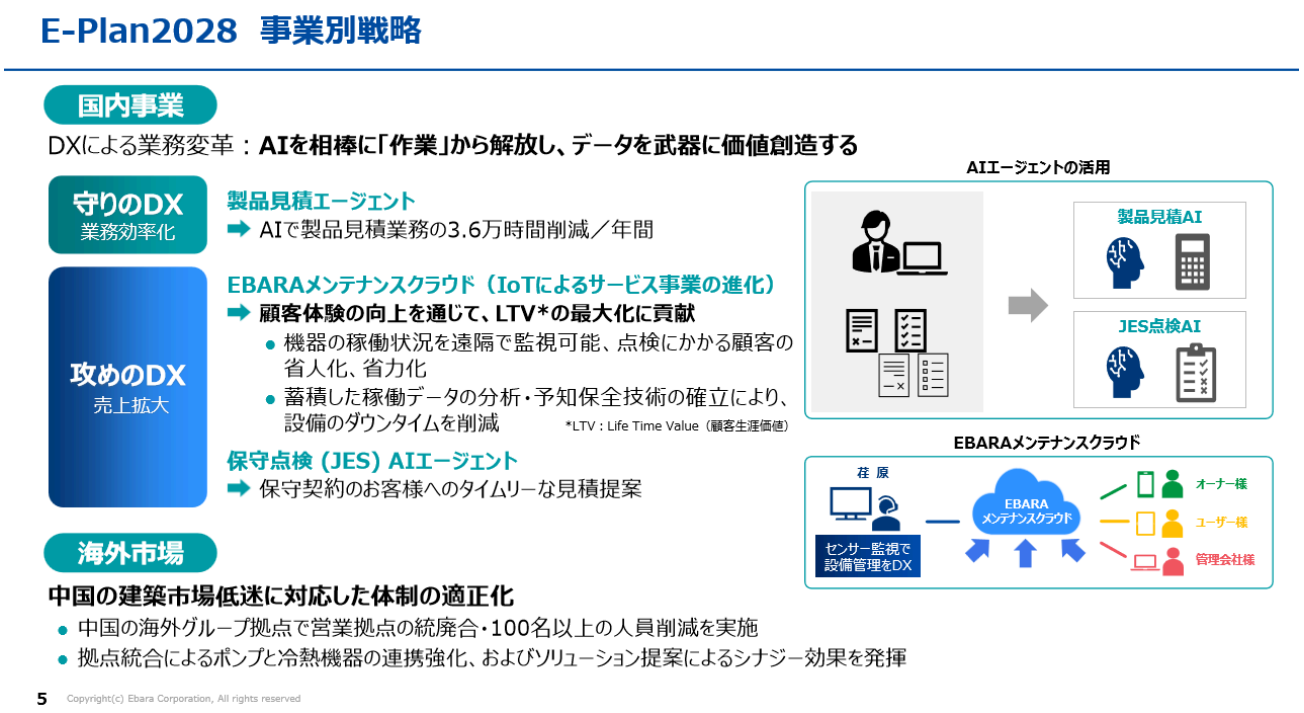
具体的には、世界140カ国以上に向けて、年間120万台以上のポンプを出荷しております。この既存事業の物流の多さというのは、AIなどのDXを活用することで、より効率化できる余地が大きいと思っています。

それから、AIなどを活用して、効率化して創出した人材リソースをデータセンターなどの成長分野へシフトすることで、事業構造全体を変革していきたいと考えています。

それに加えて、昨今低迷する中国の建築市場に対しては、状態に対応した体制の適正化を行っております。

永田：さらに、投下資本の適正化に向けて、取引条件の見直し、債権回収の強化等で売上債権を圧縮して、製販でグローバルに連携することによって、事業全体で在庫の圧縮最適化を進めております。こういった改善を積み重ね、既存事業をより効率的なものにしていく取り組みを行っています。

そのほか、データセンターや半導体市場での事業拡大、EBARAメンテナンスクラウドなどの顧客と直接つながる技術によるサービスの強化。M&Aも含む海外市場での成長戦略の組み合わせにより、営業利益の9%以上を達成したいと考えております。



次に、DXに関する話題を説明させていただきます。

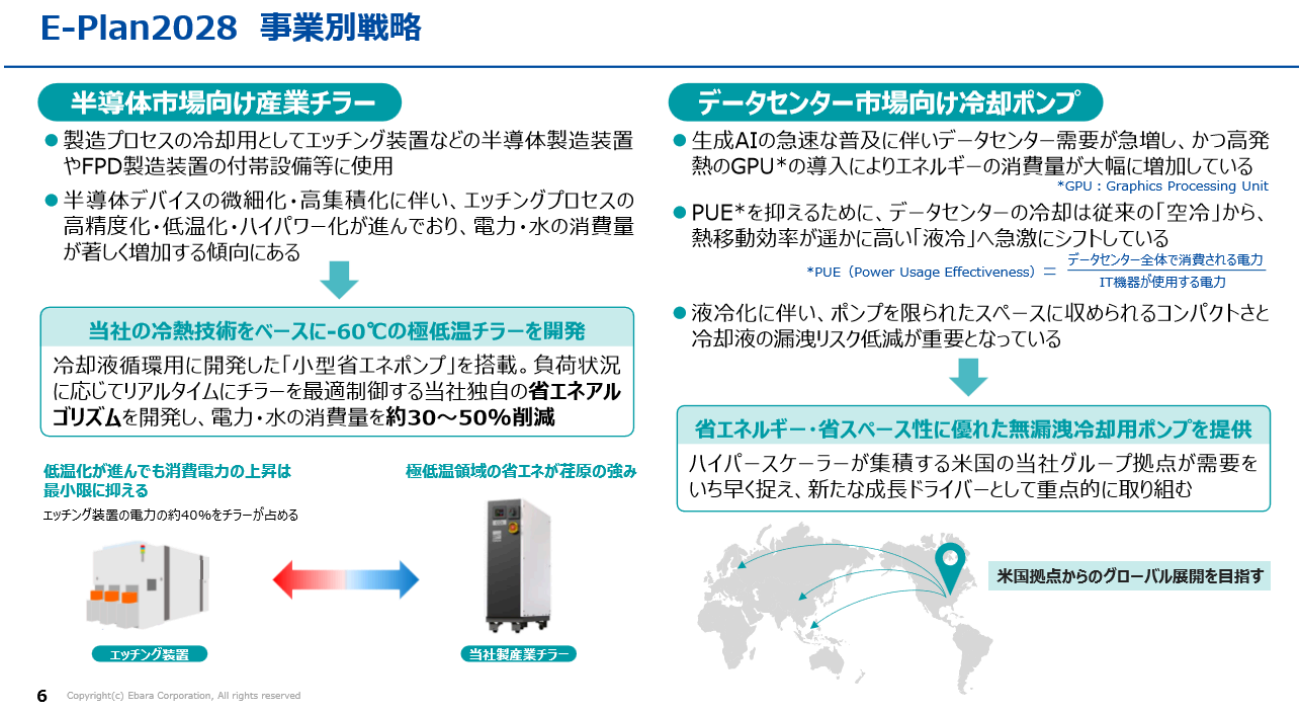
われわれは現在、特に国内事業においてDXの取り組みを強化しています。DXの活用によって攻めと守りの両面から業務変革を推進し、『AIを相棒に「作業」から解放し、データを武器に価値創造する』というキーワードで、業務効率化と売上の拡大の両方を実現していきたいと思っております。

まず守りのDXについて、建築・産業は量の多い製品を販売する事業特性上、お客様からの問い合わせや見積もり、それから手配の件数も非常に多い業態です。そういった製品の見積もり業務などに、生成AIをベースとした自社開発の製品見積もりエージェントを作成、導入することによって、年間3万6,000時間以上の作業時間を削減することに成功し、大幅な業務の効率化を実現しました。

一方の攻めのDXとしては、前述のEBARAメンテナンスクラウドで顧客とのつながりを強化しています。具体的には遠隔監視などでお客様の省人化、それから省力化、また稼働データの分析をすることによって予知保全を可能とし、設備のダウンタイムを削減するという顧客体験を提供することによって、顧客生涯価値の最大化に貢献したいと考えております。

それから、保守点検AIエージェントという取り組みもあり、これを通じて保守契約をしているお客様へタイムリーかつ効率的に見積もりの提案を行うことが可能になり、それによって売上を拡大していきたいと考えています。

永田：海外市場においては、市場低迷が続く中国の建築市場に対して、営業拠点の統廃合を進めており、100名以上の人員削減を実施しております。また、中国におけるポンプと冷熱機器の拠点を統合することによって、販売面での連携強化や、両製品を活用したソリューション提案といったシナジー効果を発揮しています。



ここからは、成長ドライバーとして重点的に取り組んでいる半導体市場向けの産業チラーという製品と、データセンター市場向けの製品について、お話しさせていただきます。

まず、半導体製造装置などで使われる産業チラーについてです。半導体製造工程において、エッチングプロセスが高精度化・低温化していく中で、それに伴うハイパワー化が進んでおり、電力・水の消費量が増加しているという現状がございます。

当社の産業チラーは、マイナス60度という極低温領域をカバーする製品であり、かつ低温域をカバーしながら、われわれのコア技術である冷熱技術、ポンプを中心とした流体技術を組み合わせ、独自の省エネアルゴリズムで制御することによって、チラー全体としての消費電力を既存の製品と比べ30%から50%削減できます。

低温化要求について消費電力の上昇を最小限に抑えられることが、お客様が抱える省エネに対するニーズを満たせるわれわれの強みと考えております。

半導体市場向けの産業チラーは、現状でも1,000億円以上の市場規模があるといわれており、今後もその需要は伸びていくことが予想されています。その中でも、特にわれわれが得意としている、先ほどご説明した極低温領域の製品のニーズの伸びが期待されておりますので、この需要を取り込むべく、新たな製品開発を強化しているところです。

次に、もう一つ成長市場であるデータセンター市場向けについてです。近年、ご存じのようにデータセンターが急速に増加していることに加え、生成AIの急速な普及によって、データセンターのエネルギー消費量が大幅に増加している現状があります。

永田：データセンターの省エネ効率を示す重要な指標がPower Usage Effectiveness（PUE）という指標になります。これは電力使用効率とも呼ばれ、この値を限りなく1.0に近づける。つまり、IT機器そのもので使われている以外の冷却等に使われている電力を極限まで下げる試みが進んでおり、市場では従来の空冷方式といった建物全体の空気を冷やしていくという方式から、より直接的にサーバー部分を液で冷やす、液冷方式へシフトしてきています。

この液冷化において、ポンプに求められる最も重要な要件として、省エネルギー性能もさることながら、体積が限定されているサーバーラック中に収まるコンパクトさ、冷却液の漏洩リスクを低減するための無漏洩構造が求められます。

今後も、毎年16%以上成長するといわれているデータセンターの冷却市場、中でも米国のハイパースケーラー向けの需要を満たすべく、われわれの米国拠点を起点に製品を提供していきます。それから、われわれが持っている新しい省エネ・省スペースの差別化された無漏洩冷却ポンプを提供して、米国を中心にグローバルへの市場にも展開していきたいと考えています。

建築・産業カンパニーの事業特性と目指す姿

当カンパニーの事業は以下の特性を有しており、荏原グループのグローバルビジネスをけん引する3本柱の中において、安定的な収益基盤を提供する重要な役割を担っています。

- 需要先が多岐にわたるため特定の市場に依存せず、ボラティリティが比較的小さい安定事業であり、各地域のGDP成長などに連動した伸長が見込める。
- グローバルでの多様な人材・拠点網を有しており、各国において建設会社、設備工事会社、代理店・協力店を介して販売を行うことで、幅広い地域で多くの物量を扱うことができる。
- 水などの液体を移送するポンプに関する技術だけでなく、冷熱技術も有していることから、それらを組み合わせた独自の製品・サービスを提供できる。
- ポンプや冷熱技術は幅広い産業で需要があることから、他カンパニーの顧客接点を活用したシナジーが期待できる。

一方で、収益性と資本効率については課題があると認識しており、今はその課題解決に向けた大きな変革の途上にあります。この変革を進めるべく、今回ご説明したDX等による業務変革、投下資本の適正化、「モノ売り」から「高収益なストック型ビジネス」への事業構造の転換、「急成長市場」の確実な取り込みなどの施策を着実に実行してまいります。
これにより、E-Plan2028で掲げた目標を達成し、さらにその先のE-Vision2035で掲げた事業ビジョンの実現と事業を通じた社会・環境価値の提供を目指します。

7 Copyright(c) Ebara Corporation, All rights reserved

最後にわれわれ建築・産業カンパニーの事業特性と目指す姿についてお話しさせていただきます。

われわれの事業は、当社のグローバルビジネスを牽引する三本柱の中においても、安定的な収益基盤を提供する重要な役割を担っていると認識しております。特定の市場に依存しないボラティリティが比較的小さい事業で、各地域のGDP成長に連動した安定的な成長が見込めるビジネスです。

そしてグローバルでの多様な人材・拠点網があって、各国においてローカルの設備工事会社、それから代理店などを介して販売を行うことで、幅広い地域で多くの物流を扱うことができております。

永田：また、ポンプ技術と冷熱技術を組み合わせて、独自の製品・サービスを提供できますので、幅広い産業での需要に対して、精密・電子事業など他カンパニーで培ってきた顧客接点を活用したグループ内としてのシナジーも期待できると考えています。

一方で、収益性と資本効率について課題があるということは認識しており、現在その課題解決に向けた大きな変革の途上にあります。この変革を進めるべく、今回ご説明したようなDXなどによっての業務変革、それから投下資本の適正化、モノ売りから高収益なストック型ビジネスへの事業構造の転換、データセンター、電子デバイス市場などの急成長市場の確実な取り込みなどの施策を確実に実行していきたいと思っております。

これによって、E-Plan2028で掲げた目標を達成し、さらに、その先のE-Vision2035で掲げた事業ミッションの実現と、事業を通じた社会・環境価値の提供を目指していく所存です。

以上で、私の説明を終わらせていただきます。

免責事項

本資料に記載されている業績予想・計画ならびに将来予測は、本資料の発表日現在において入手可能な情報及び、将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る本資料発表日現在における仮定を前提としています。実際の業績は、今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。

落合：これより精密・電子カンパニープレジデント、南部勇雄より、精密・電子カンパニーの中長期戦略と半導体の進化を支える技術力を説明させていただきます。

EBARA IR Day 2026
<Session 3>

精密・電子カンパニーの中長期戦略と半導体の進化を支える技術力

2026年7月14日

南部 勇雄
執行役
精密・電子カンパニープレジデント 兼 装置事業部長

Looking ahead,
going beyond expectations
Ahead > Beyond

株式会社 荏原製作所

南部：精密・電子カンパニーの南部でございます。本日は、ご多用のところご参集いただきまして、誠にありがとうございます。精密・電子カンパニーの中長期戦略と半導体の進化を支える技術力と題して、お話しさせていただきます。

E-Plan2028 事業別戦略

グローバルビジネスセグメント
精密・電子

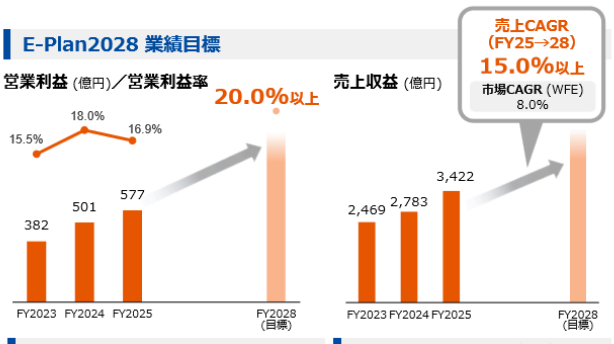
E-Vision2035 事業ビジョン

- 半導体顧客の迅速な開発と効率的な生産を支える多様なソリューションを提供することで、先端半導体の発展に貢献するとともに、顧客の省エネ・脱炭素化をサポートし、サステナブルに進化するAI社会を支える業界で唯一無二な存在となる

E-Plan2028 事業基本方針

市場シェア拡大	• ドライ真空ポンプ・排ガス処理装置・CMP・パッケージめっき・ベベル研磨装置のシェア拡大を図り、更なる新事業の確立を模索する • 急速な成長を支える能力増強を進め事業拡大を図る
高付加価値	• 省エネ・脱炭素化を支える技術進化と価値提供 • ウェーハ集積化の実現・加速に向けた多様なプロセスソリューション • 精密・電子以外のコア技術を活用した新たな価値の提供
収益性向上	• 基幹システム刷新やグローバル連結経営体制の強化を通じたグローバル一体経営の進化 • 粗利率・S&Sビジネス拡大による稼ぐ力の底上げと安定化を図る

E-Plan2028 業績目標



E-Vision2035 事業を通じた社会・環境価値の提供

進化する豊かなくらし
半導体製造における高集積化とサステナビリティを支え、AI社会の進展に貢献する

E-Plan2028 非財務目標

半導体の微細化
7Å世代の半導体製造技術に対応した要素技術の開発進捗率 75%*

*7Å世代半導体製造技術の開発が完了し、商用化され、世の中の豊かな生活を支えている状態を2035年の目標と設定

Copyright(c) Ebara Corporation, All rights reserved

南部：まず、当カンパニーの2035年に向けた事業ビジョンからご説明させていただきます。

われわれは、半導体顧客の迅速な開発と効率的な生産を支える多様なソリューションを提供することで、先端半導体の発展に貢献するとともに、顧客の省エネ・脱炭素化をサポートし、サステナブルに進化するAI社会を支える業界で唯一無二な存在となる。このことを事業ビジョンとして掲げております。

これは、半導体の進化を支えるプロセス装置に限らず、省エネ・脱炭素化に欠かせないコンポーネントのソリューション、はたまた、全社の力を結集し、半導体工場全体に向けたソリューションも視野に、半導体の進化にとって欠かせない存在になりたいという意思表明でございます。今後の半導体産業の成長と当カンパニーのシェア拡大により、2035年には大きく売上収益と利益の成長を達成することを目指しております。

そこからバックキャストした2028年の中期的な事業方針について、続けてご説明させていただきます。

加速するAIの社会実装を背景に半導体の技術革新が進む中、微細化、高集積化や3次元化といった技術の進化によりまして、私たちが強みを持つCMP装置やコンポーネント機器の重要性はかつていないほど高まっております。

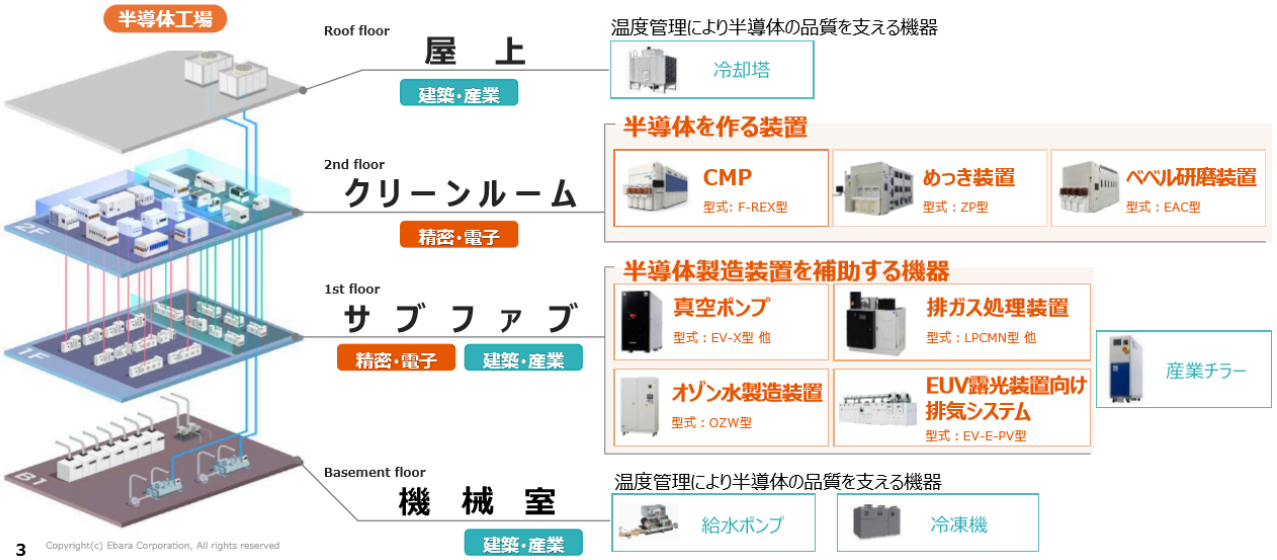
これに対して、私たちはCMP装置にとどまらず、パッケージめっきやベベル研磨装置、そしてドライ真空ポンプや排ガス処理装置、EUV露光装置向けの排気システム、またオゾン水製造装置、さらには先ほど説明がありました産業チラーといった幅広い製品群を提供し、シェア拡大を図ってまいります。

そのために、あらゆる製品、ソリューションにおいてお客様の抱える課題を解決し、さらに付加価値をもたらすようなソリューションを開発し、積極的にお客様への価値証明を行い、認めていただくことでシェア拡大を進めます。また徹底したコスト管理、S&Sビジネスの拡大、グローバル連結体制の強化で、盤石な経営基盤を構築することで、売上収益と営業利益率の拡大を実現し、さらに、その先の成長への投資を積極的に行っていくという方針でございます。

われわれはE-Plan2025においても売上CAGR15%を達成し、市場成長率を大きく上回る実績を上げることができました。今後ますます市場が成長する中、さらに体制強化、成長投資をし続けていくことで、これらの中期経営計画は実現可能と考えております。

半導体工場で幅広く使用される荏原製品

当社は半導体工場のあらゆる階層に貢献する製品を広く提供する世界唯一のメーカーである



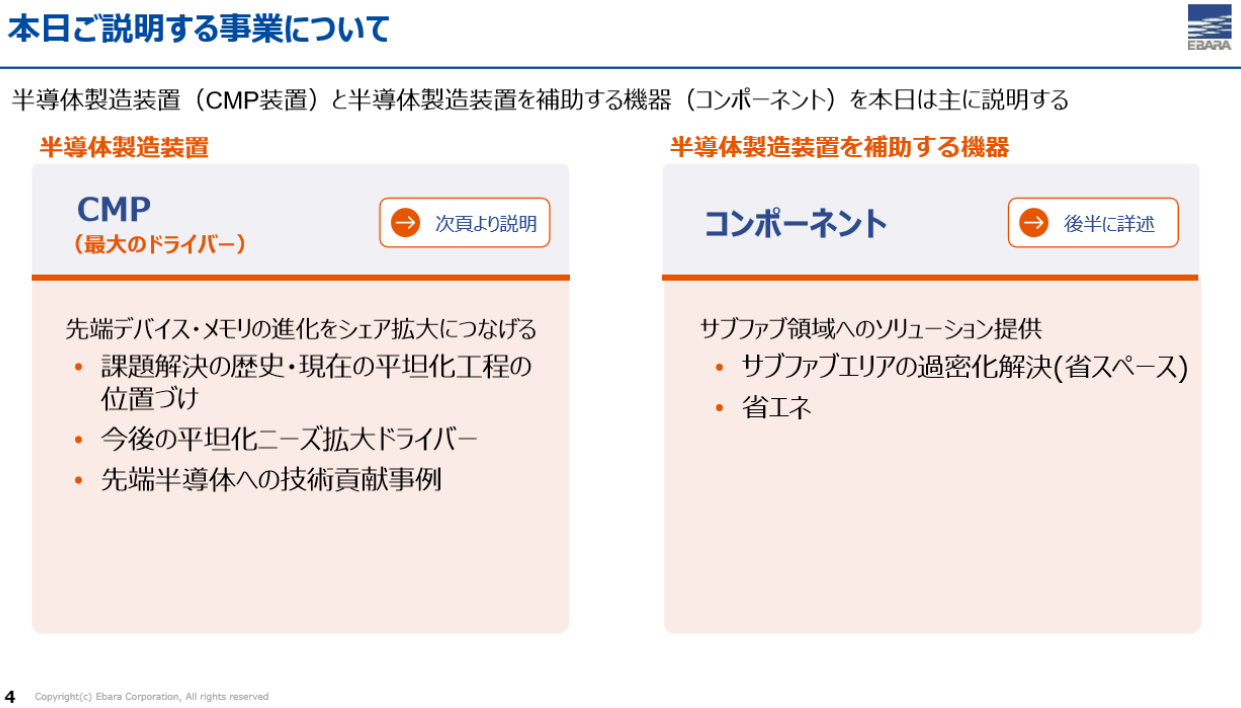
南部：こちらは半導体工場における荏原グループ製品の使用例を示したスライドになります。

半導体工場のクリーンルーム内では、直接、半導体の製造を担うCMP装置、めっき装置、ベベル研磨装置といった装置を提供しております。

また、クリーンルームの下にあるサブファブと呼ばれるエリアにおいては、クリーンルームにある半導体製造装置をサポートする補機が置かれておりまして、そちらには真空ポンプや排ガス処理装置、EUV露光装置向けの排気システム、オゾン水製造装置、産業チラーといった多岐にわたるコンポーネント製品を提供しております。

さらに、ユーティリティの上流には、サブファブの下にある機械室において、給水ポンプや冷凍機、また屋上には冷却塔といった建築・産業カンパニーの製品も納入しており、半導体工場の全てのレイヤーにソリューションを提供している形になっております。

このように、プロセス装置からサブファブ、またユーティリティまで広くカバーする製品群により、お客様の安定稼働と環境負荷の低減という両面をサポートできるのは、世界で唯一、私たちだけであり、この総合力を生かして半導体製造の進化に力強く貢献してまいりたいと考えております。

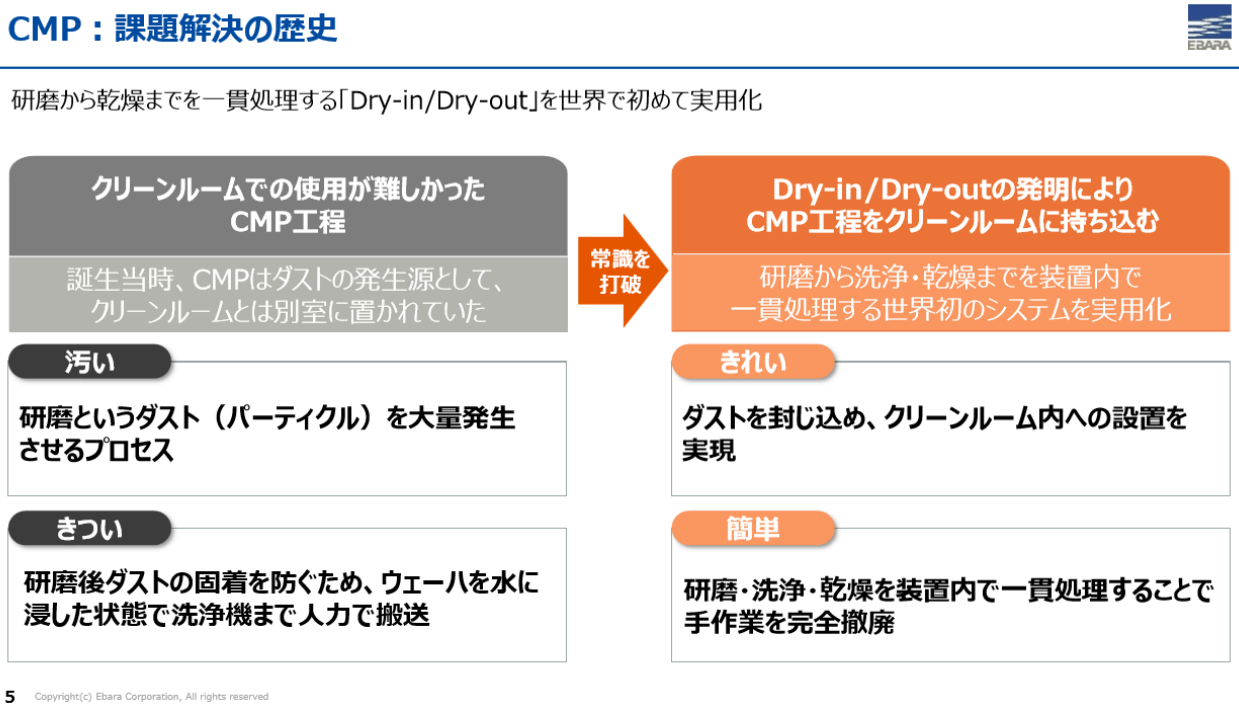


南部：こちらは、本日説明する事業の全体像を表しております。

本日は当社の製品群から、半導体製造装置であるCMP装置と、半導体製造装置を補助する機器であるコンポーネントの二つの領域についてご説明させていただきます。

前半では、私たちの最大の成長ドライバーであるCMP装置について詳しくお話しします。具体的には、これまでの課題解決の歴史と現在の平坦化工程の位置づけ、今後の平坦化ニーズ拡大ドライバー、そして先端半導体への技術貢献事例についてご説明します。

後半では、コンポーネント製品についてお話しします。サブファブ領域へのソリューション提供として、サブファブエリアの過密化解決による省スペース化や省エネへの具体的な取り組みをご紹介します。



南部：まず、CMP装置です。

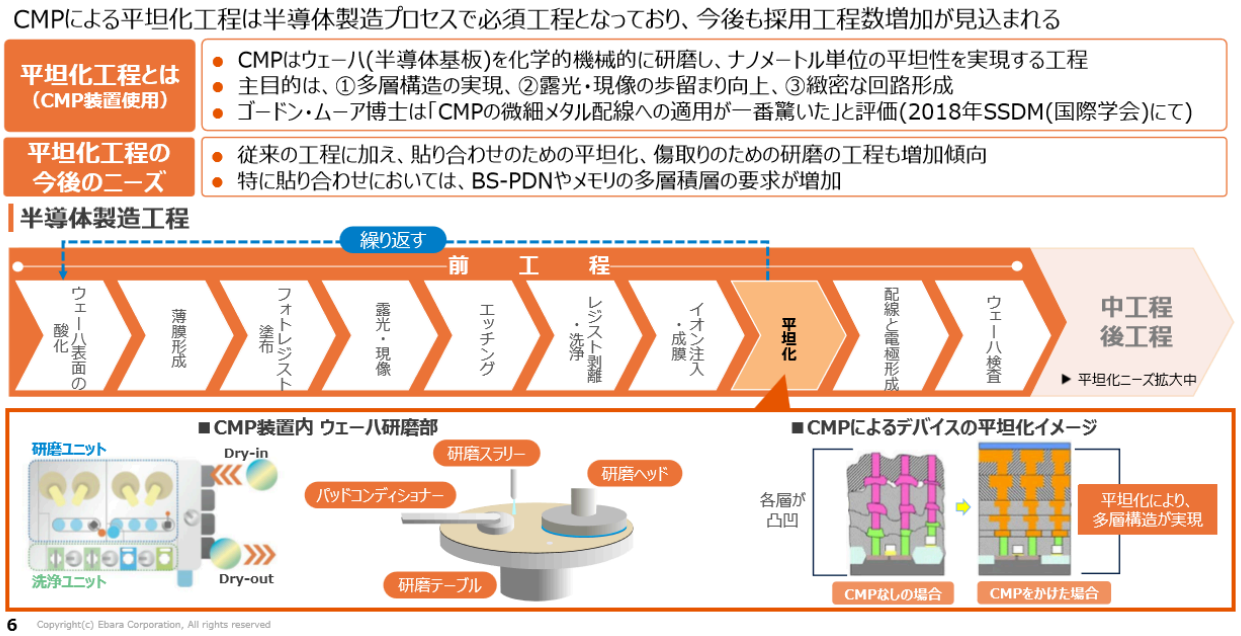
半導体製造に欠かせないCMP装置ですが、半導体プロセスの中では一番若手と言っても過言ではありません。CMPは250ナノメーター世代で本格的に普及しましたが、それまでの半導体はCMPを使わずに作られていました。

導入当時のCMPプロセスは、汚い、きつい工程とされておりまして、砥粒をなすりつけて削るCMPはダストの発生源として、クリーンルームではなく地下室のような別室に置かれることが常識でした。また、研磨したあとは砥粒や削りかすなどのダストを除去しなければ次の工程に進めないため、研磨後、ダスト固着を防ぐために、ウェーハをタンクの中に、水に浸したまま手作業で搬送するという非常にきつい工程でした。

その中、私どもは、CMPはクリーンルーム内での使用が難しいという業界の常識を打破し、研磨から洗浄、そして乾燥までを同一装置内で一貫処理する、世界初のDry-in/Dry-outを実用化したわけです。

ダストを装置内に封じ込め、洗浄・乾燥機能をCMP装置内に搭載することで、研磨後の手作業を完全に撤廃し、CMP装置のクリーンルーム内への昇格を実現しました。これにより、かつて厄介者扱いされていたCMPをきれいで簡単な装置へと昇華することができました。現在のCMP工程の躍進があるのも、このDry-in/Dry-outの誕生があってこそで、それを実現した当社の功績は大きいと考えております。

CMP：現在の平坦化工程の位置づけ



6 Copyright(c) Ebara Corporation, All rights reserved

南部：続いて、現在の平坦化工程の位置づけについてご説明します。

先ほど説明した歴史を経て、現在CMPによる平坦化工程は、半導体製造プロセスにおいて必須の工程となっております。

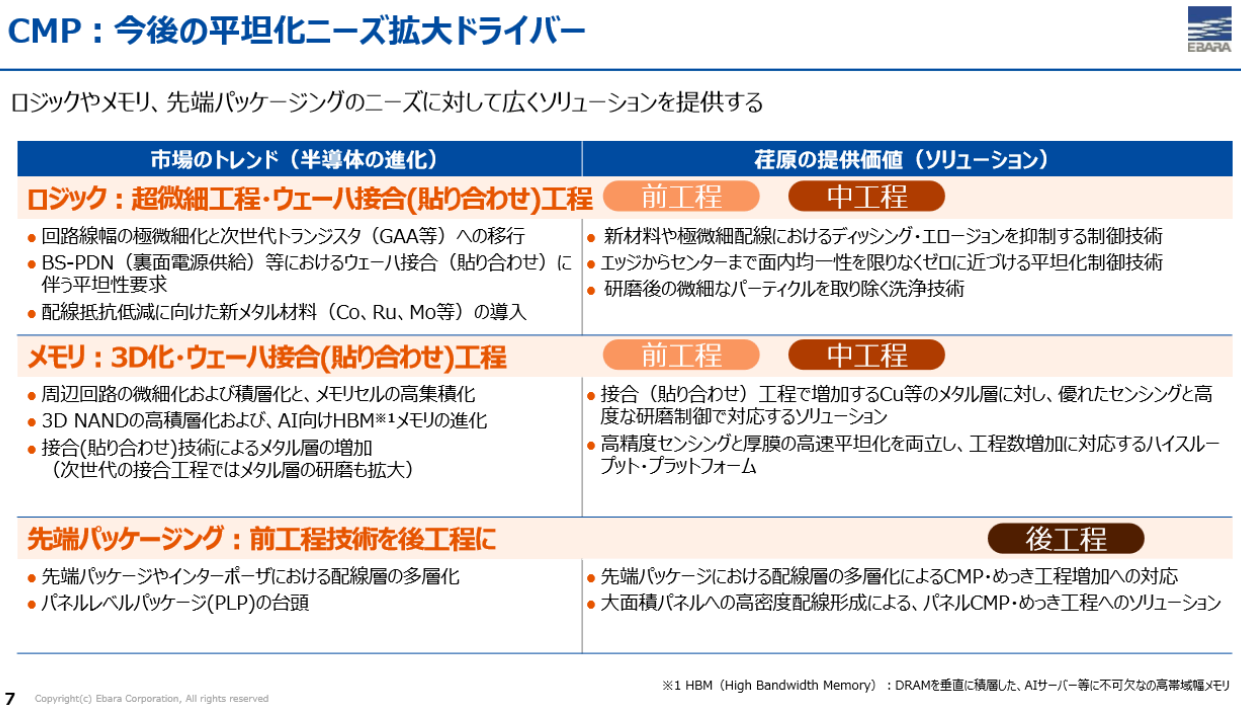
スライド中央の図は、半導体製造の前工程プロセスを簡略化したもので、回路形成の一連の工程の中に、CMPによる平坦化というプロセスが繰り返し行われていることが分かります。

CMPによる平坦化には、従来、主に三つの目的があるとされます。一つ目は、多層構造を実現するための平坦化、二つ目は、リソグラフィ装置のピントを合わせ、正確に露光・現像を行うための平坦化、そして三つ目が、緻密な回路形成を実現するための平坦化です。

右下のイメージ図のとおり、平坦化を行わずに層を重ねてしまうと、各層の凹凸がそのまま上の層へと影響し、これら三つの目的を果たすことができなくなってしまいます。高度な平坦化がなされて初めて、現代の複雑な多層構造が実現可能となります。

半導体の父と呼ばれ、ムーアの法則を提唱したかの有名なゴードン・ムーア博士は、2018年の学会で「ムーアの法則の歴史の中で最も予想外だった技術は何か」と問われ、「私が驚かされた特定の技術の進歩を挙げるとすれば、それは金属配線におけるCMPの使用です。金属の層を1層から2層にするのは非常に困難でした」と回答されたそうです。これはCMPの技術が高集積化においていかに重要な技術だと評価されているかが分かるやり取りだと考えます。

さらに、昨今では従来の目的に加えまして、貼り合わせのための平坦化、また傷取りのための研磨といった新たな用途も増加しています。特にバックサイドPDN(BS-PDN)やメモリの多層積層化といった最先端領域において平坦化が求められており、当社の活躍の場は前工程を越えて、中工程、後工程へとさらに拡大を続けております。



南部：続いて、今後の平坦化ニーズ拡大ドライバーとなる市場のトレンドと当社の提供価値についてご説明します。

当社はロジック、メモリ、そして先端パッケージングのあらゆる領域において、広くソリューションを提供してまいります。

まずロジックにおいては、次世代トランジスタへの移行や回路線幅の微細化に加え、BS-PDNに代表されるウェーハ接合工程に伴い高度な平坦性が要求されております。また、配線抵抗を低減するための新メタル材料の導入も進んでおります。これらに対し、当社は新材料や微細配線における凹凸を抑制する制御技術や、ウェーハのエッジからセンターまでの平坦差を限りなくゼロに近づける平坦化制御技術を強みとしております。

さらに、研磨後、ウェーハから確実にパーティクルを取り除き、ディフェクトを減らす高度な洗浄技術も提供することで、進化するロジック半導体の製造を強力にサポートしてまいります。

次にメモリ領域では、次世代に向けて周辺回路の微細化と積層化が進み、またウェーハ接合による高集積化が進展しております。複雑化・積層化が進む構造に対して、高精度な制御と厚膜の高速平坦化を両立したハイスループットプラットフォームを提供し、工程数増加に伴うお客様の生産性向上に貢献するとともに、接合工程においては、カッパーなどのメタル層に対し優れたセンシングと高度な研磨制御で対応するソリューションを提供し、歩留まり品質の向上に貢献してまいります。

最後に、先端パッケージングの領域については、チップレットなどの進展に伴う配線の多層化に対応したCMP装置やめっき装置を提供し、また昨今台頭してきているパネルレベルパッケージング向けにもCMP装置とめっき装置を提供し、PLP（パネルレベルパッケージ）ソリューションの確立に貢献してまいります。

CMP：先端半導体への技術貢献事例

前工程で培った精密制御技術により、先端半導体に不可欠な中工程でもソリューションを提供している

ハイブリッドCuボンディング　中工程

はんだの突起を使わず、ウェーハ表面の「銅の電極」と「酸化膜」を分子レベルで直接貼り合わせる接合技術

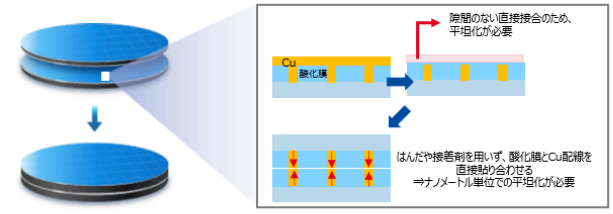
課 題

硬さの違う「銅と酸化膜」を平坦化する

課題解決に貢献する当社の強み

接合の成否を分ける「Cu配線コンタクトの高度な高さ制御」技術により、顧客要求に応じた多様な制御アプローチを確保。異種材料の段差を抑制する

ウェーハ同士のボンディング（貼り合わせ）



BS-PDN（裏面電源供給）　中工程

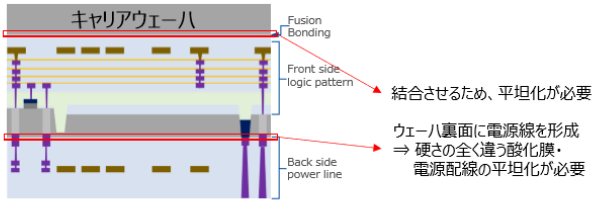
ウェーハの表面に信号線を形成、ウェーハの裏面に電源線を形成する技術

課 題

キャリアウェーハに貼り合わされ極薄化されたウェーハ上の硬さの全く違う「酸化膜」と「電源配線」を同時に平坦化しなければならず、高度な研磨制御技術が求められる

課題解決に貢献する当社の強み

メタル層向け「センシング × ヘッド制御技術」の融合により、ナノメートル単位の精密な残膜制御を実現。極薄ウェーハへのダメージを防ぎながら、異種材料の均一な平坦化を実現する



Copyright(c) Ebara Corporation, All rights reserved

南部：ここでは、前工程で培った当社の精密制御技術が、先端半導体に不可欠な中工程において、ソリューションを提供している具体的な技術貢献事例を二つご紹介いたします。

まず一つ目の事例が、ハイブリッドCuボンディングになります。これは、はんだの突起を使わず、ウェーハ表面の銅の電極と酸化膜を分子レベルで直接貼り合わせる接合技術になります。ここでの課題は、硬さの違う銅と酸化膜を平坦化する難しさで、これに対する当社の強みは、接合の成否を分けるCu配線の高度な高さ制御技術になります。これにより、お客様の要求に応じた多様な制御をしつつ、異種材料の段差を抑制いたします。

次に二つ目の事例が、BS-PDN、裏面電源供給になります。これはロジックのデバイスで使われ、ウェーハの表面には信号線、裏面には電源線を形成する技術になります。ここでの課題は、キャリアウェーハに貼り合わされた極薄化されたウェーハにおいて、硬さの全く違う酸化膜と電源配線である金属膜を同時に平坦化する必要があり、こちらも高度な研磨制御技術が求められる点にあります。

これに対する当社の強みは、メタル層向けセンシング技術と面内均一性の制御技術の融合です。これによって、ナノメートル単位の精密な残膜制御を実現し、極薄化されたウェーハへのダメージを防ぎながら、異種材料の均一な平坦化を実現しております。

このように、半導体の構造が複雑化・多層化する最先端の領域において、当社の精密な制御技術が半導体の進化に大きく貢献しております。



南部：続いて、後半パートであるコンポーネント製品について、サブファブへのソリューション提供をご説明します。

現在、半導体の微細化や高集積化に伴い、製造プロセスのステップ数の増加、またマルチチャンバー化が進んでおります。クリーンルーム階下のサブファブ領域は、多数の配管と補機が所狭しと詰め込まれた過密状態となり、深刻なスペース不足と電力消費の増加がお客様の大きな課題となっています。

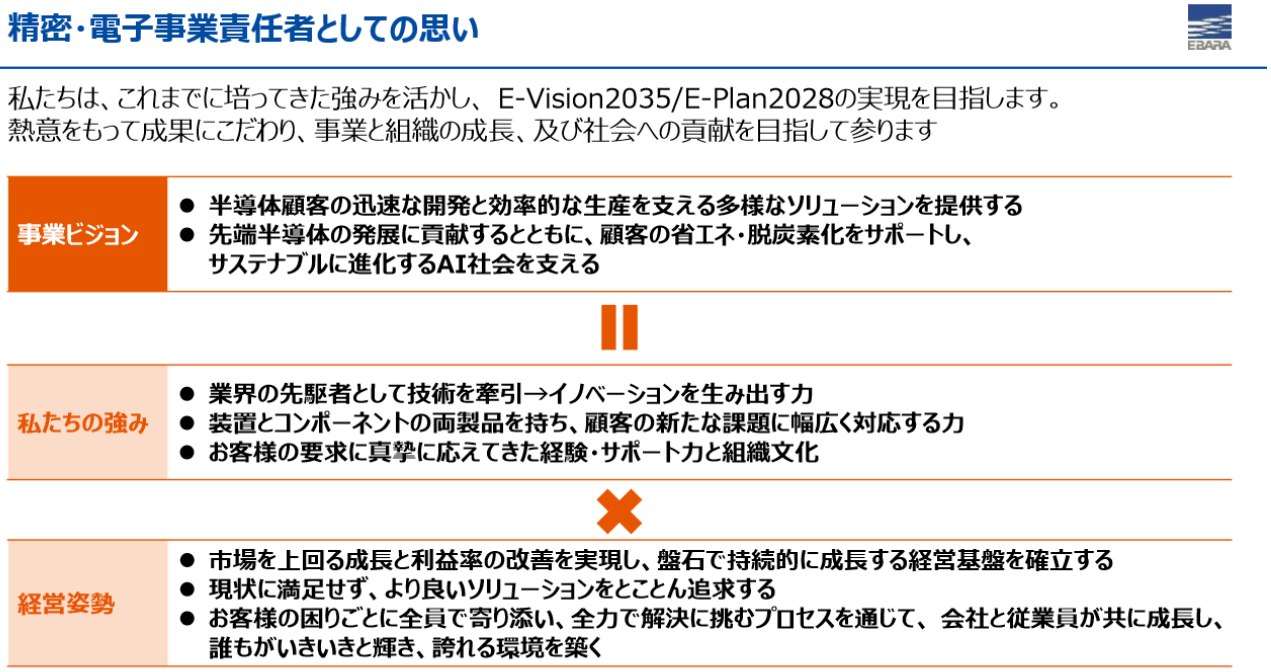
これに対し、当社は回転機械メーカーとしての総合力を活かし、形状および制御の最適化による省エネ・省スペース製品の開発でソリューションを提供しております。

具体的な取り組みが、スライド右側の排気系統合ソリューションで、私たちは単体機器の省エネから進化し、排気系全体のインテグレーションを提案しています。

まず、機器単体として従来比での筐体の高さを50%に半減させた燃焼式の排ガス処理装置「LA+」を展開しており、この「LA+」のコンパクト化によって創出したスペースにドライ真空ポンプやその他機器をパッケージ化して一体化させたシステムが、「EVIS」という名前になっております。

本システムは、大幅な省スペースと省エネを同時に実現するだけでなく、パッケージ化によって、お客様側の煩雑な設計検討を不要にした点を評価され、一般社団法人日本真空工業会の「2025年度JVIA表彰」において、「真空コンポーネント大賞」を受賞いたしました。

今後もますますサブファブ領域の課題が多くなる中、当社は単体の機器から排気系システムのインテグレーション提案へと強みを進化させることで、お客様の生産性向上と環境ニーズの双方に貢献してまいります。



南部：本日のまとめとして、精密・電子事業責任者としての私の思いと、事業が目指す姿についてお話しします。

当事業のビジョンは、半導体顧客の迅速な開発と効率的な生産を支える多様なソリューションを提供すること。そして先端半導体の発展に貢献するとともに、顧客の省エネ・脱炭素化をサポートし、サステナブルに進化するAI社会を支えることです。

これに対するわれわれの強みは、業界の先駆者として技術を牽引し、イノベーションを生み出す力。また装置とコンポーネントの両製品を持ち、お客様の新たな課題に幅広く対応する力です。こちらは業界でも当社だけのユニークなポイントだと自負しており、何より、お客様の要求に真摯に応えてきた経験・サポート力と組織文化こそが最大の強みだと考えております。

加えて、カンパニーの経営姿勢としては、市場を上回る成長をし、利益率を改善していくことで、成長の継続性を実現する盤石な経営基盤をつくること。また現状に決して満足せず、より良いソリューションをとことん追求し続けること。さらにお客様の困りごとに全員で寄り添い、全力で解決に挑むプロセスを通じて、会社と従業員が共に成長し、誰もが活き活きと輝き、誇れる環境を築いていくことを掲げて、進んでまいります。

これらの掛け合わせによりまして、次期中期経営計画、E-Plan2028、さらにはE-Vision2035の実現を目指します。熱意を持って、成果にこだわり、事業と人、組織の成長を成し遂げ、さらなる社会への貢献をこれからも目指してまいります。

以上をもちまして、精密・電子カンパニーの説明を終了させていただきます。ご清聴どうもありがとうございました。

Appendix：E-Plan2028　市場シェア拡大について

最先端半導体の進化により、当社製品の活躍舞台を飛躍的に拡大している

コンポーネント装置群


ドライ真空ポンプ


排ガス処理装置


EUV露光装置向け排気システム


オゾン水製造装置

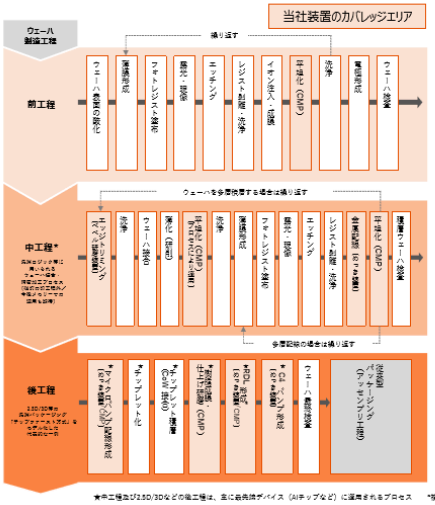
半導体製造の前工程を中心に、幅広いプロセスで使用される製品を提供することで、クリーンルームやクリーンルーム階下の「サブファブ」エリアにソリューションを提供する



微細化・高集積化が進むにつれ、製造装置のプロセスステップ数やマルチチャンバー化が進む

⇒省エネ・省フットプリントに対応したユニークな製品の開発・販売

半導体製造プロセス



★中工程および3.5D/3Dなどの後工程は、主に最先端デバイス（AIチップなど）に適用されるプロセス　*複数繰り返す場合あり

CMP装置



ウェーハ接合のためのプロセスが増加
微細化・三次元化により平坦化技術が重要度を増す

CMP活用機会の増加。
レイヤーを獲得しシェアを拡大する

ベベル研磨装置



ウェーハのベベル（外周部）の各種異物を研磨することで除去

めっき装置



電極、配線、TSVなど半導体の多岐にわたる部分をめっき処理

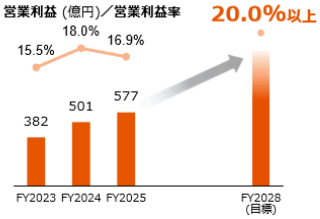
Copyright(c) Ebara Corporation, All rights reserved

Appendix：E-Plan2028　事業別戦略

精密・電子

収益性向上

収益性向上イメージ



S&S売上増加イメージ



収益性向上ドライバー

	成長投資		期待される効果
CMP装置 その他装置 ・めっき装置 ・ベベル研磨装置	**装置系開発棟稼働開始**（藤沢） **装置生産能力増強**（熊本） **その他装置の需要増加**	製品	• 価値基準での新機能開発・拡販による売上増加 • 生産効率化とリードタイム短縮及び事業規模拡大を通じた製品粗利率の向上による収益改善 • 新型装置の拡販を通じた市場ニーズの取り込みによる事業規模拡大及び収益性向上(その他装置)
		S&S	• 価値を意識した部品・サービス事業のさらなる拡大 • インストールベースの増加によるS&S需要の増加
コンポーネント	**新製品上市** ・ドライ真空ポンプ ・排ガス処理装置	製品	• 価値基準での新機能開発・拡販による売上増加 • 省エネ・省スペース需要を満たすソリューションの提供による事業規模拡大及び収益改善
		S&S	• 顧客のソリューションニーズに合わせた新サービスの提案による受注獲得
	コンポーネント製品の生産能力増強（藤沢、台湾）	製品	• ドライ真空ポンプ生産稼働率の上昇と効率化 • ポンプ以外のコンポーネント製品生産能力増強 • 生産の現地化によるコンポーネント製品の域産域消の促進
		S&S	• インストールベースの増加によるS&S需要の増加
	オーバーホール（OH）工場新規稼働開始（東北、韓国、台湾）	S&S	• OHリードタイム短縮と生産性向上による収益性改善 • プロアクティブなサービス提案力の強化

Copyright(c) Ebara Corporation, All rights reserved

免責事項

本資料に記載されている業績予想・計画ならびに将来予測は、本資料の発表日現在において入手可能な情報及び、将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る本資料発表日現在における仮定を前提としています。実際の業績は、今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。

以上