

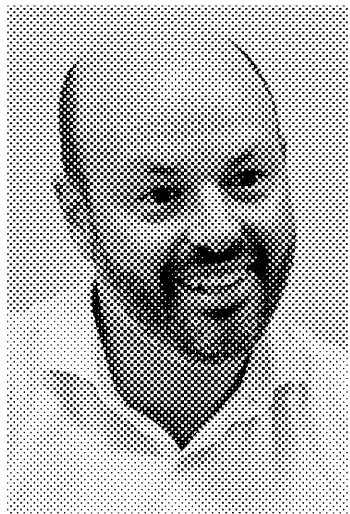
西島製作所は海水淡水化プラント向けや発電所向けなどのポンプを手がける。各事業が堅調に伸び、2030年3月期までの中期経営計画の売上高1000億円目標は、27年同期に前倒し達成する見通しだ。ただ利益面は目標に追いついていない。ジェームス・ティマーズ常務執行役員最高財務責任者（CFO）に戦略を聞いた。

―売上高が堅調な一方、営業利益は27年3月期予想が57億円で、中計目標の100億円にはまだ遠いです。

「日本は市場が成熟しており、発電所向けボイラ給水ポンプで高シェアを占め、利益率も高い。一方で海外は伸び盛りだが、種まきが続いている状況。中東などの海水淡水化プラント向けポンプも利益率は低い。今後メン

2026
CFOの視点
Chief Financial Officer

西島製作所 ジェームス・ティマーズ氏



「現中計の見直しを進めています。」

「今後はキャピタルアロケーション（資本配分）なども対外的に示していく。それによって社内意思決定も進めやすくなる。資本効率性のベンチマークとしては、既に設定している自己資本利益率（ROE）に加え、投下資本利益率（ROI）や使用資本利益率（ROCE）なども考

「分野別の受注状況が数年単位で大きく変動するのが課題です。」

「26年3月期は海水淡水化プラント向けの受注が減ったが、代わりに26年3月期から同4―6月期にかけて、発電所向けの受注が米国、インド、韓国などで増えている。そうした変動があっても業績を支えられるように、納入後のサービス売り上げをどう伸ばすかが重要だ。新日本造機（東京都品川区）の子会社化で7月には石油化学プラント向けにも

ポンプ、メンテで収益化

インド・サウジ現地生産検討

―中東情勢緊迫化の影響と対応状況は。

「海水淡水化プラントなどの稼働自体に大きな影響はない。ポンプの部材調達は、ホルムス海峡経由の船舶輸送は少し遅延しているが、オマーンからアラブ首長国連邦（UAE）やサウジアラビアへの陸上輸送も行っている。小さい部材の場合は空輸も活用する。工場渡しなので輸送コストは顧客側の負担と

「ポンプの納入台数が多い地域でサービス拠点を強化していく。特にインドやサウジアラビアなどは一定程度の現地生産化を達成しないと、現地への入札に参加できなくなる可能性がある。将来的にインドやサウジアラビアでも、ポンプの最終組み立てや稼働試験ができるように、生産体制の整備を検討する」（大阪・園尾雅之（随時掲載）

参加した。同社の米国石油協会（API）規格準拠のポンプを日本、米国、東南アジア、中東などで提案する。同社の蒸気タービンも既存顧客に売り込む」

「サービスマン（不可抗力条項）に該当するため、高コストになることは顧客も理解している」

「サービスマン（不可抗力条項）に該当するため、高コストになることは顧客も理解している」

「サービスマン（不可抗力条項）に該当するため、高コストになることは顧客も理解している」