

2014年3月期第2四半期 決算説明会

荏原 (6361)

2013年11月8日



目次

1. 決算概要

取締役専務執行役員
経理財務担当

藤本 哲司

2. 今期の見通しと 経営戦略

代表取締役社長

前田 東一

(単位：億円)

| | 2013年3月期 第2四半期（実績） | 2014年3月期 第2四半期（実績） | 増減 |
|--------|-----------------------|-----------------------|-------|
| 受注高 | 1,882 | 2,865 | + 982 |
| 売上高 | 1,636 | 1,748 | + 111 |
| 営業利益 | 11 | 2 | △9 |
| 経常利益 | 5 | △0 | △5 |
| 四半期純利益 | △10 | △16 | △5 |

為替レート

1ドル = 79.7円
(平均)1ドル = 98.4円
(平均)

※ 本資料において、特に記載のない限り「第2四半期」「2Q」は4月1日～9月30日の6ヶ月累計期間とします。

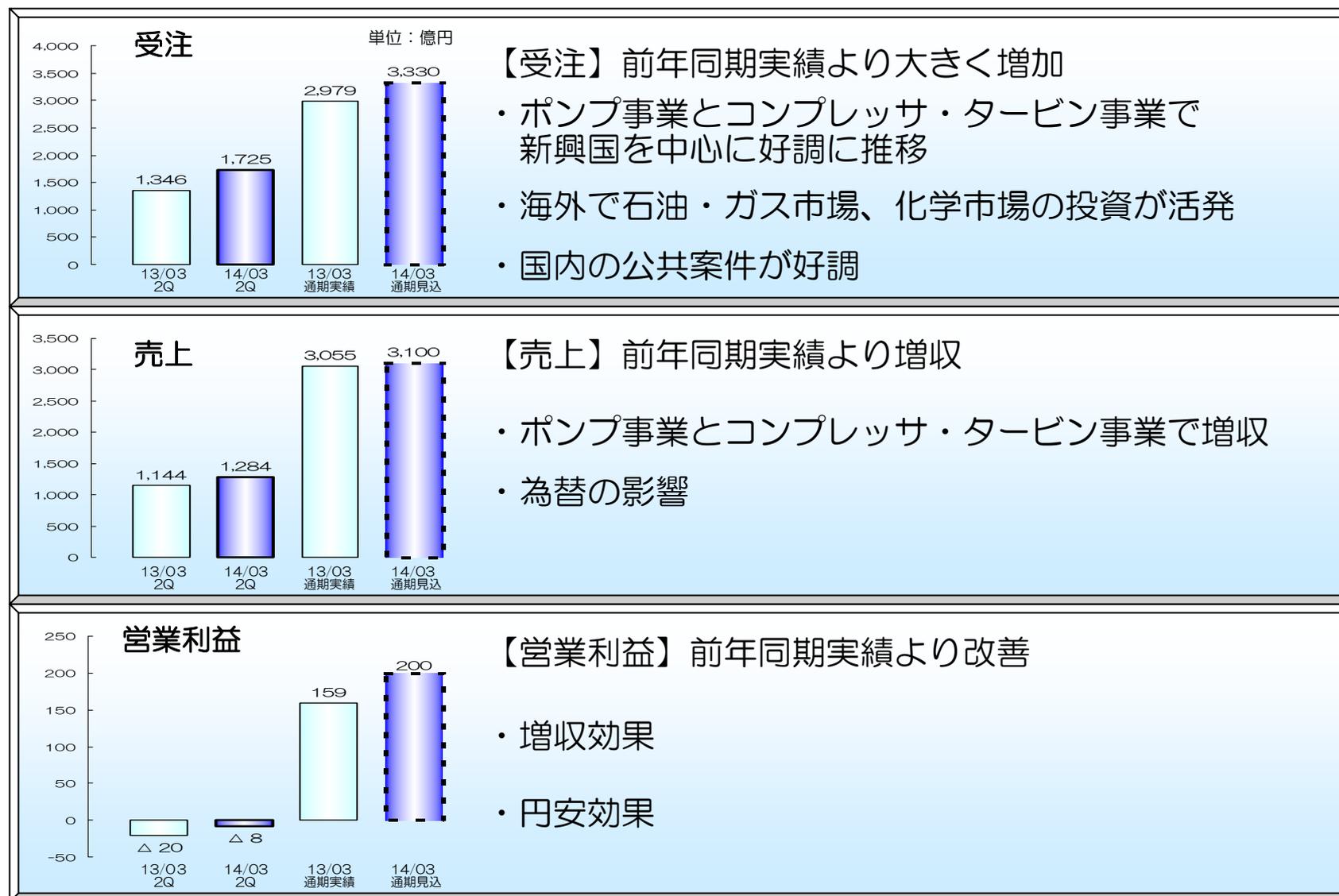
1. 決算概要

2014年3月期第2四半期決算 セグメント別

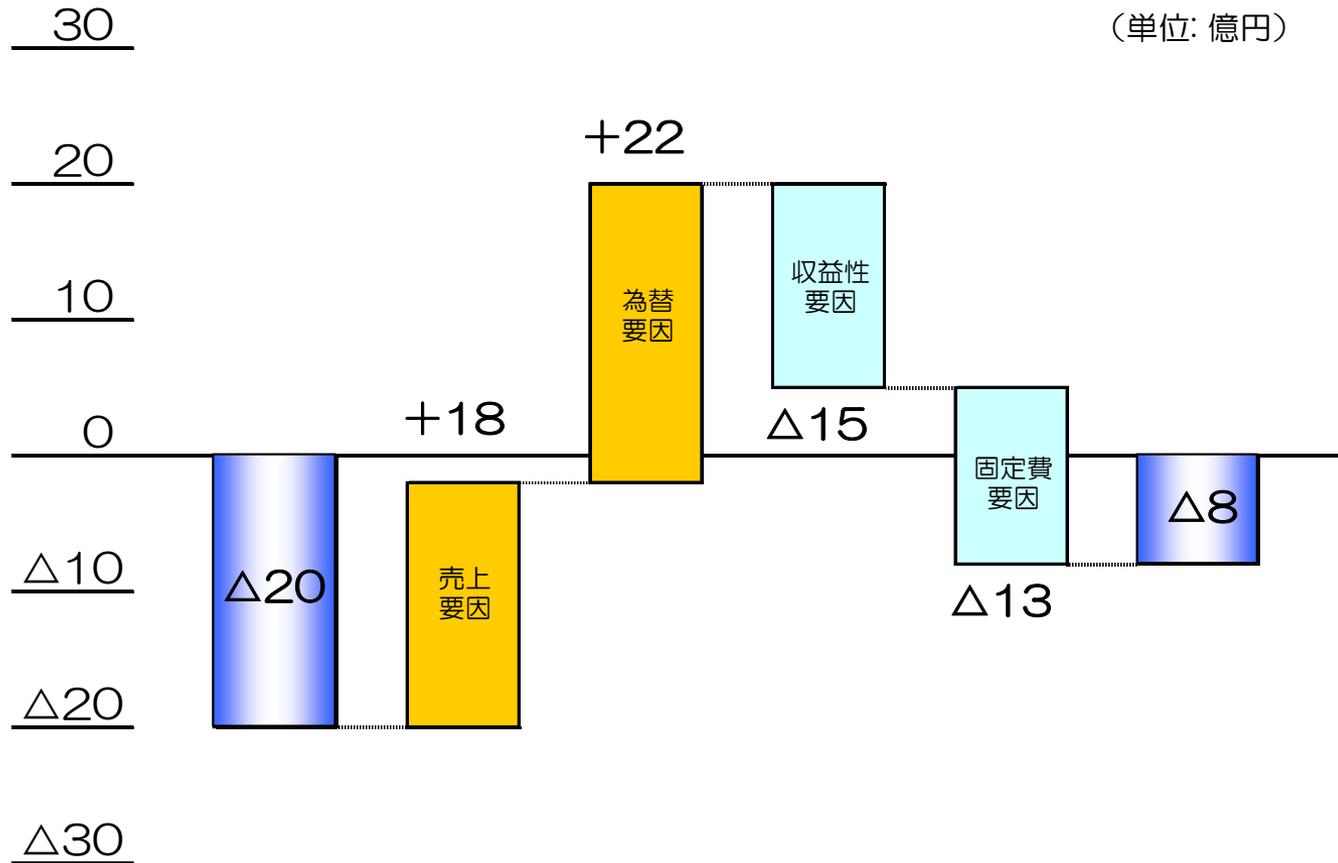
(2/2)

(単位：億円)

| | 受注高 | | | 売上高 | | | 営業利益 | | |
|------------|--------------------|--------------------|-------|--------------------|--------------------|-------|--------------------|--------------------|------|
| | 2013年 3月期 2Q | 2014年 3月期 2Q | 増減 | 2013年 3月期 2Q | 2014年 3月期 2Q | 増減 | 2013年 3月期 2Q | 2014年 3月期 2Q | 増減 |
| 風水力事業 | 1,346 | 1,725 | + 379 | 1,144 | 1,284 | + 140 | △20 | △8 | + 11 |
| エンジニアリング事業 | 253 | 858 | + 605 | 155 | 179 | + 23 | 11 | 13 | + 1 |
| 精密・電子事業 | 282 | 272 | △9 | 327 | 275 | △52 | 16 | △5 | △22 |
| その他事業調整 | 0 | 8 | + 8 | 8 | 8 | △0 | 3 | 3 | △0 |
| 合計 | 1,882 | 2,865 | + 982 | 1,636 | 1,748 | + 111 | 11 | 2 | △9 |

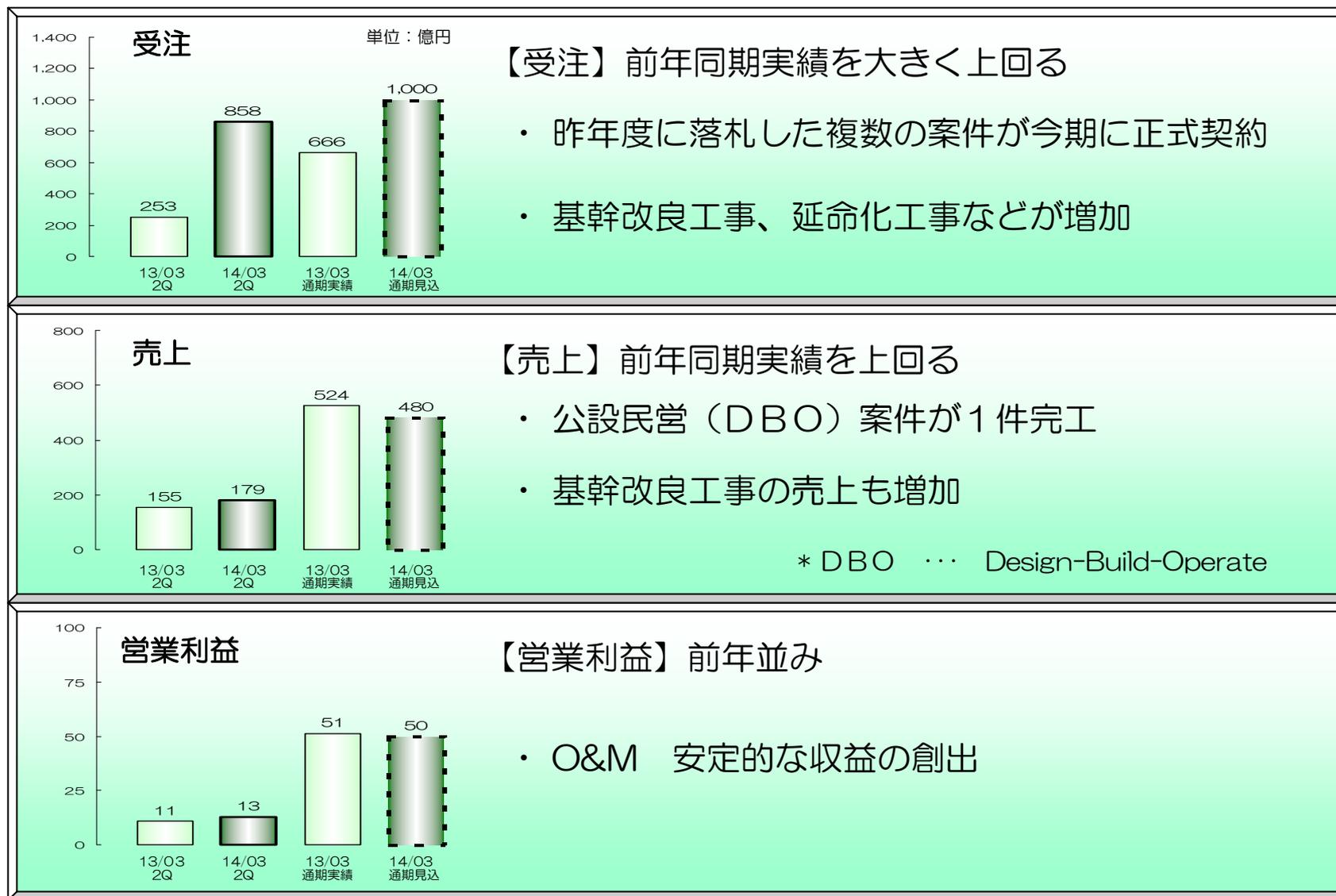


営業利益の増減要因



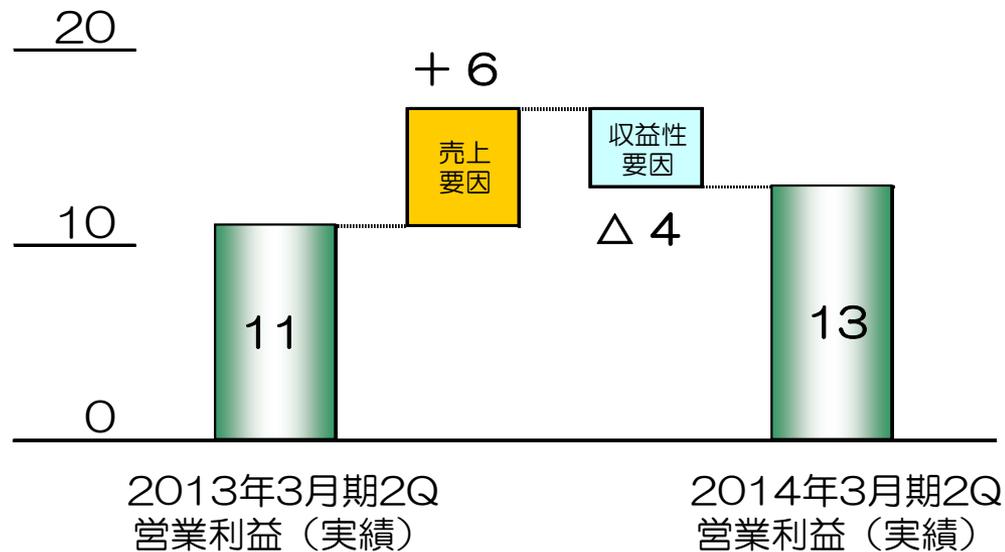
2013年3月期2Q
営業利益 (実績)

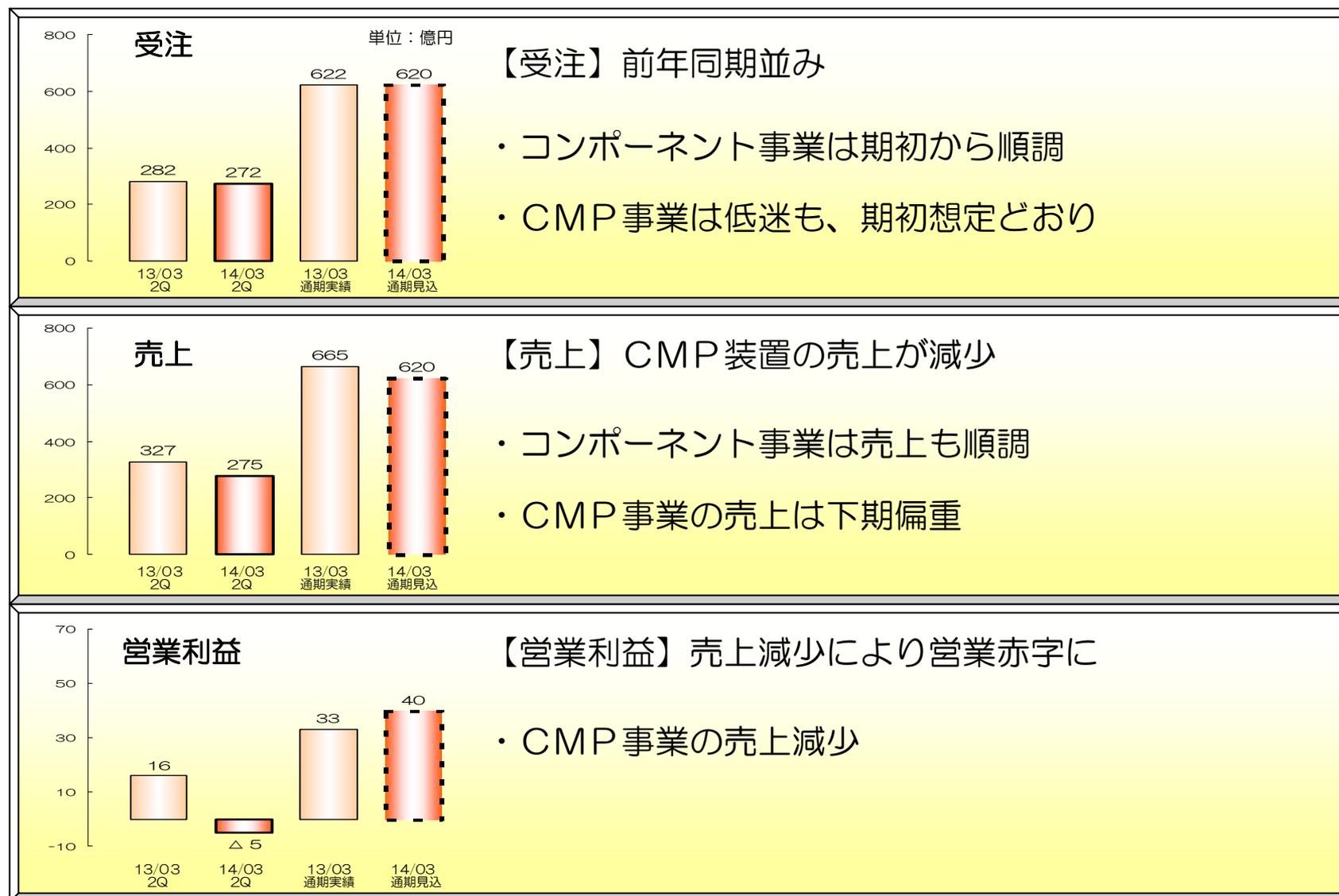
2014年3月期2Q
営業利益 (実績)



営業利益の増減要因

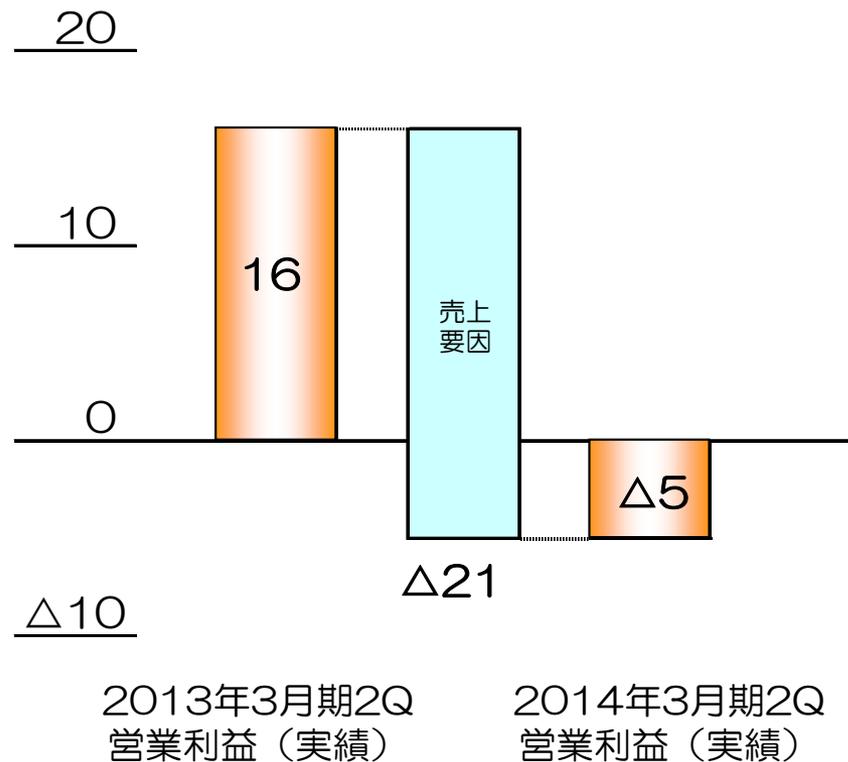
(単位: 億円)



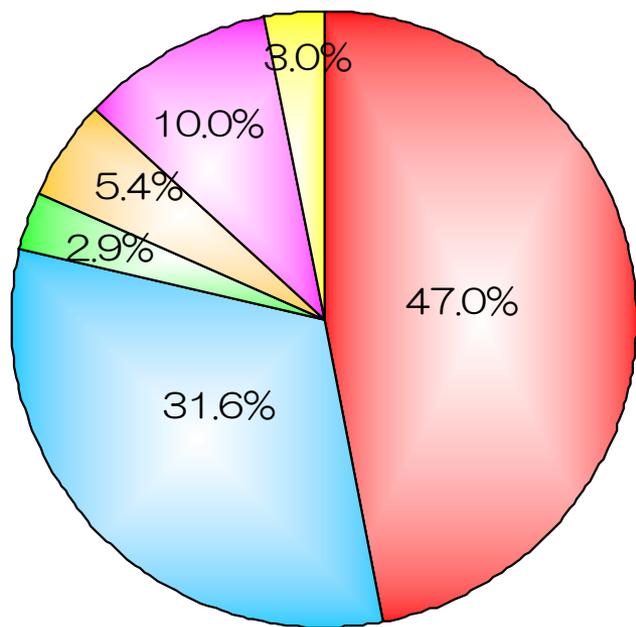


営業利益の増減要因

(単位: 億円)

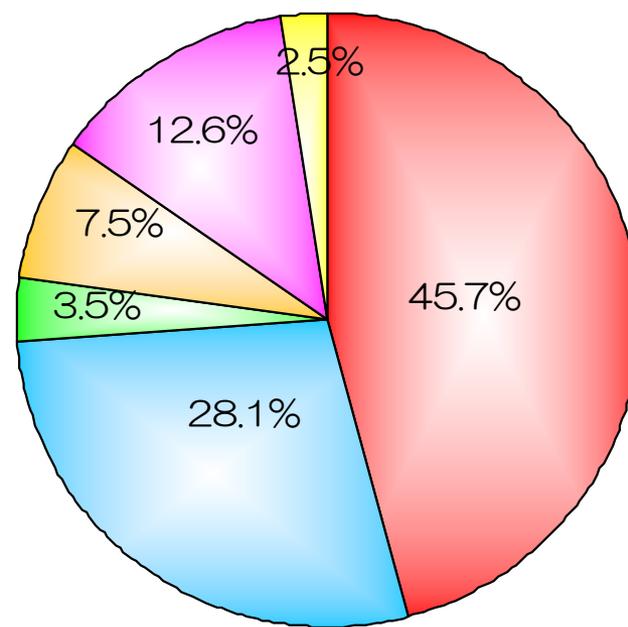


13年3月期
第2四半期 売上 1,636億円



海外売上比率
53.0%

14年3月期
第2四半期 売上 1,748億円

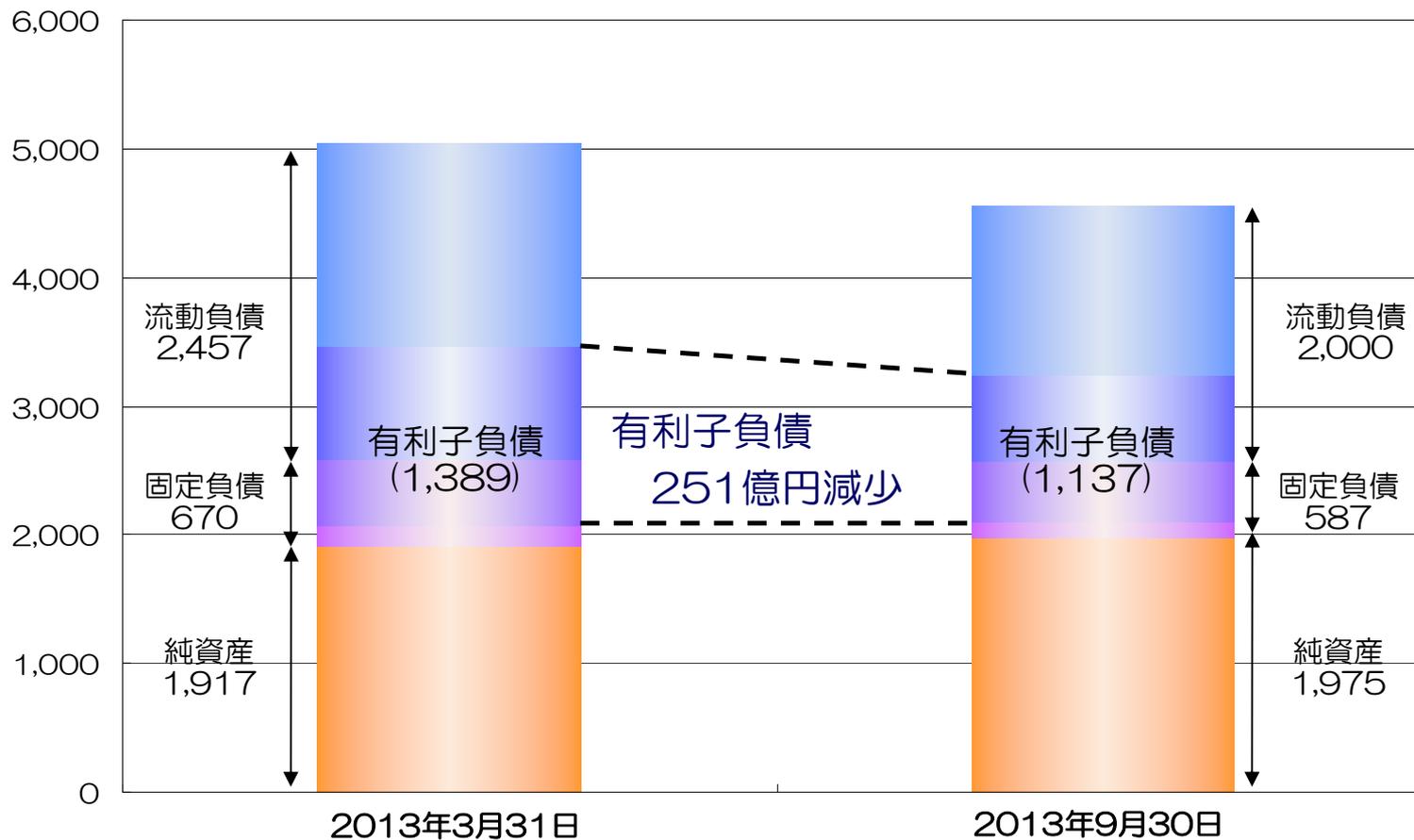


海外売上比率
54.3%



負債、純資産の部

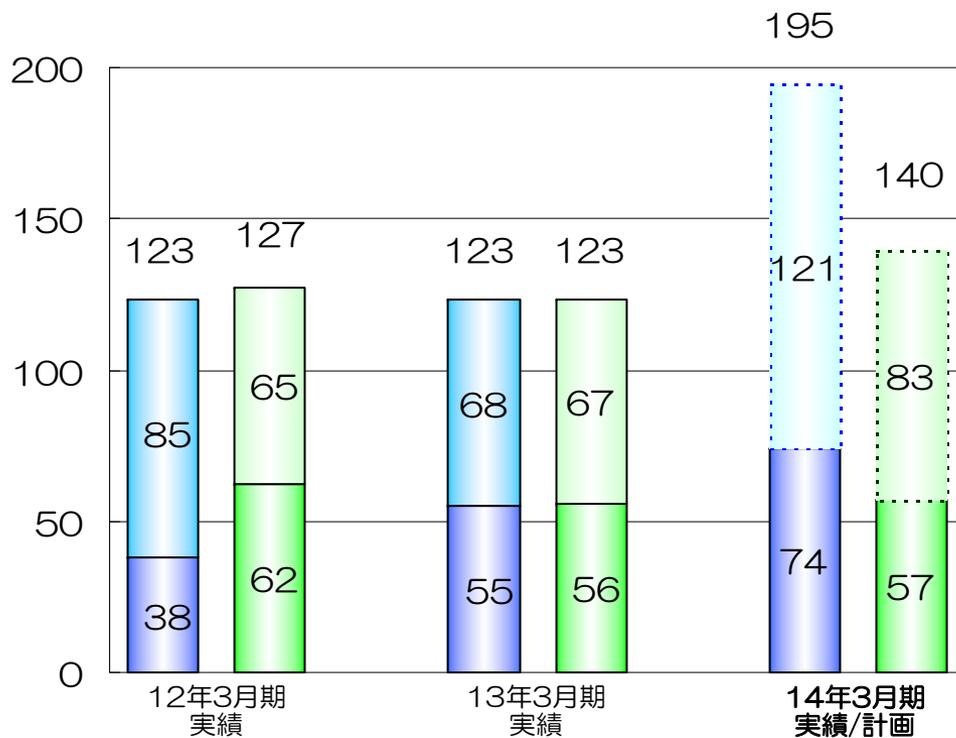
(単位：億円)



資本的支出・減価償却費

- 資本的支出（上期）
- 資本的支出（下期）
- 減価償却費（上期）
- 減価償却費（下期）

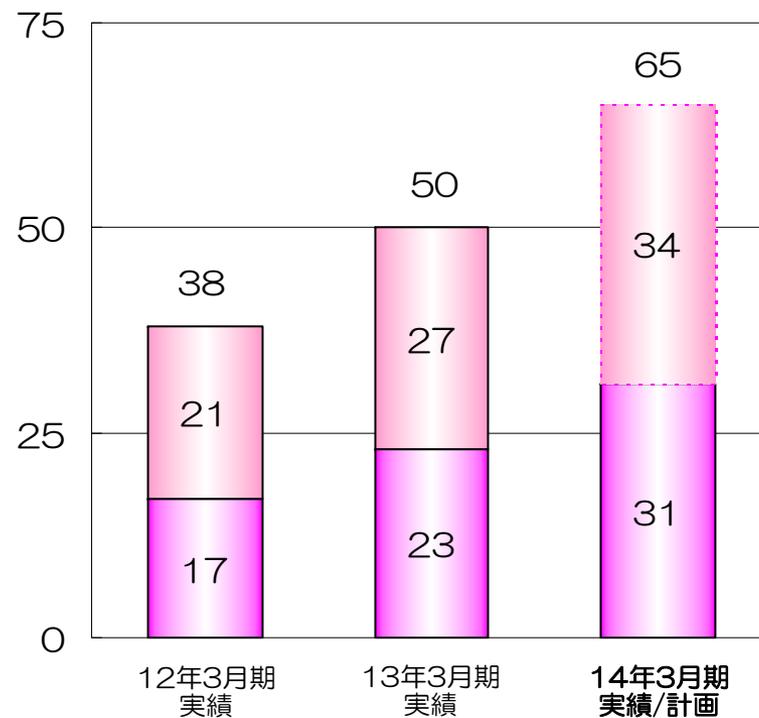
(単位：億円)



研究開発費

- 研究開発費（上期）
- 研究開発費（下期）

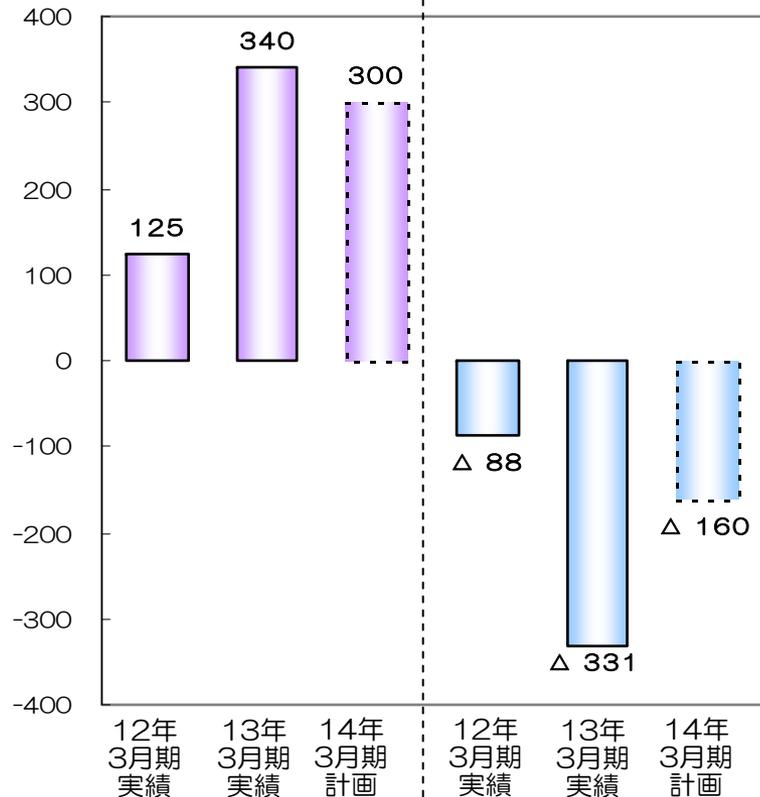
(単位：億円)



キャッシュフロー

- 営業活動キャッシュフロー
- 投資活動キャッシュフロー

(単位：億円)

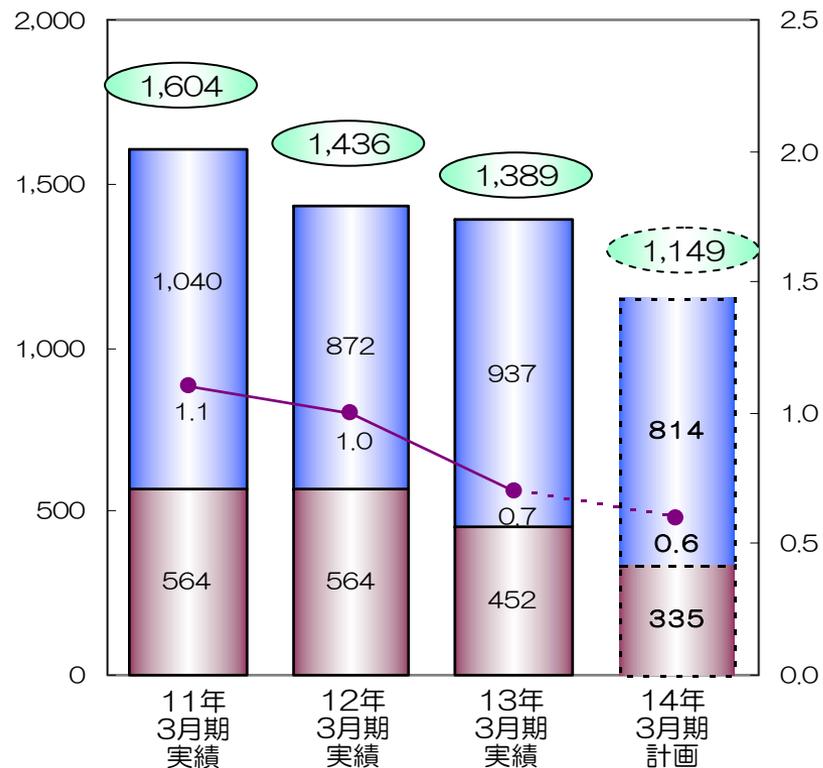


有利子負債残高

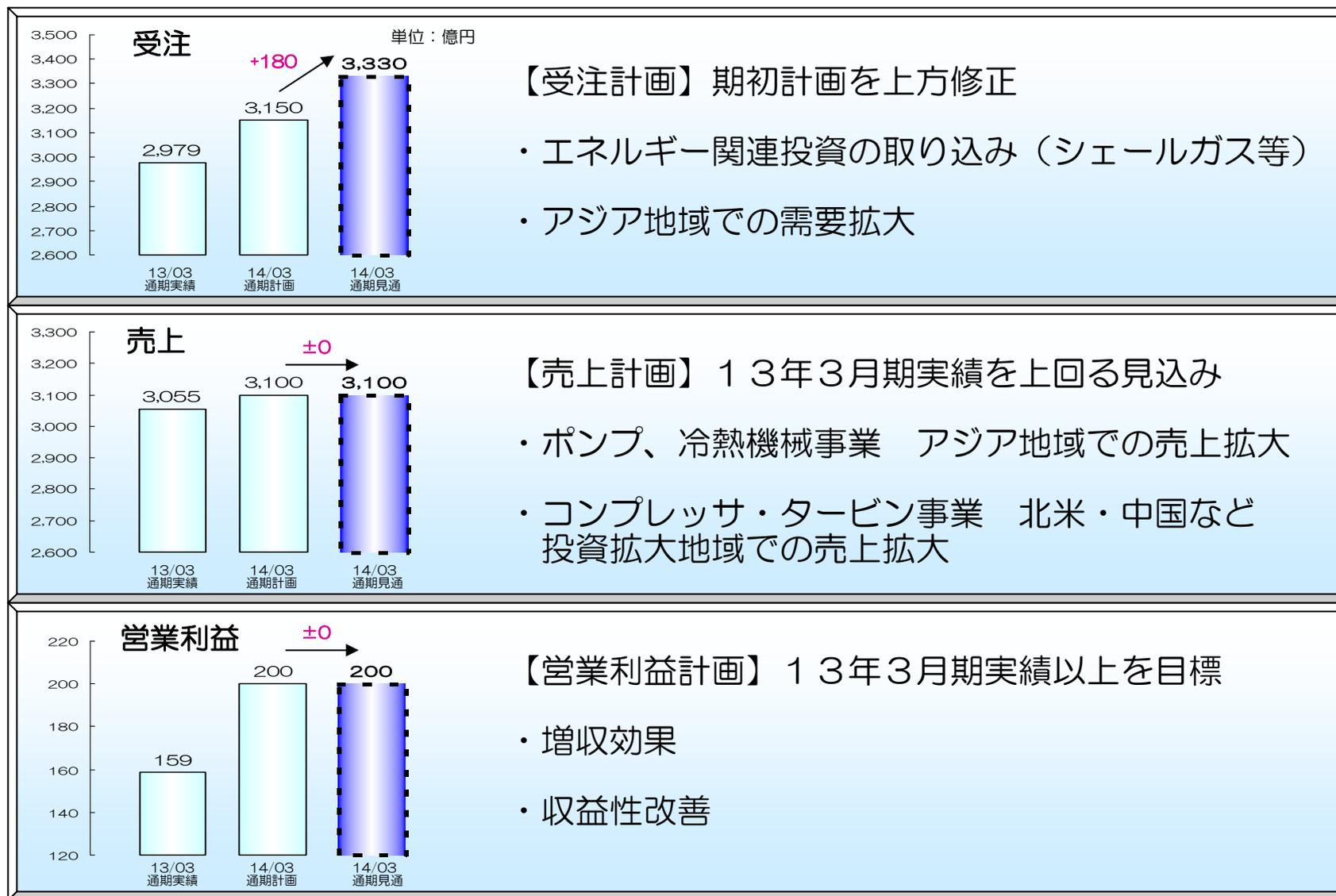
- 有利子負債
- 現金及び現金同等物
- NET有利子負債
- D/Eレシオ

(単位：億円)

(単位：倍)



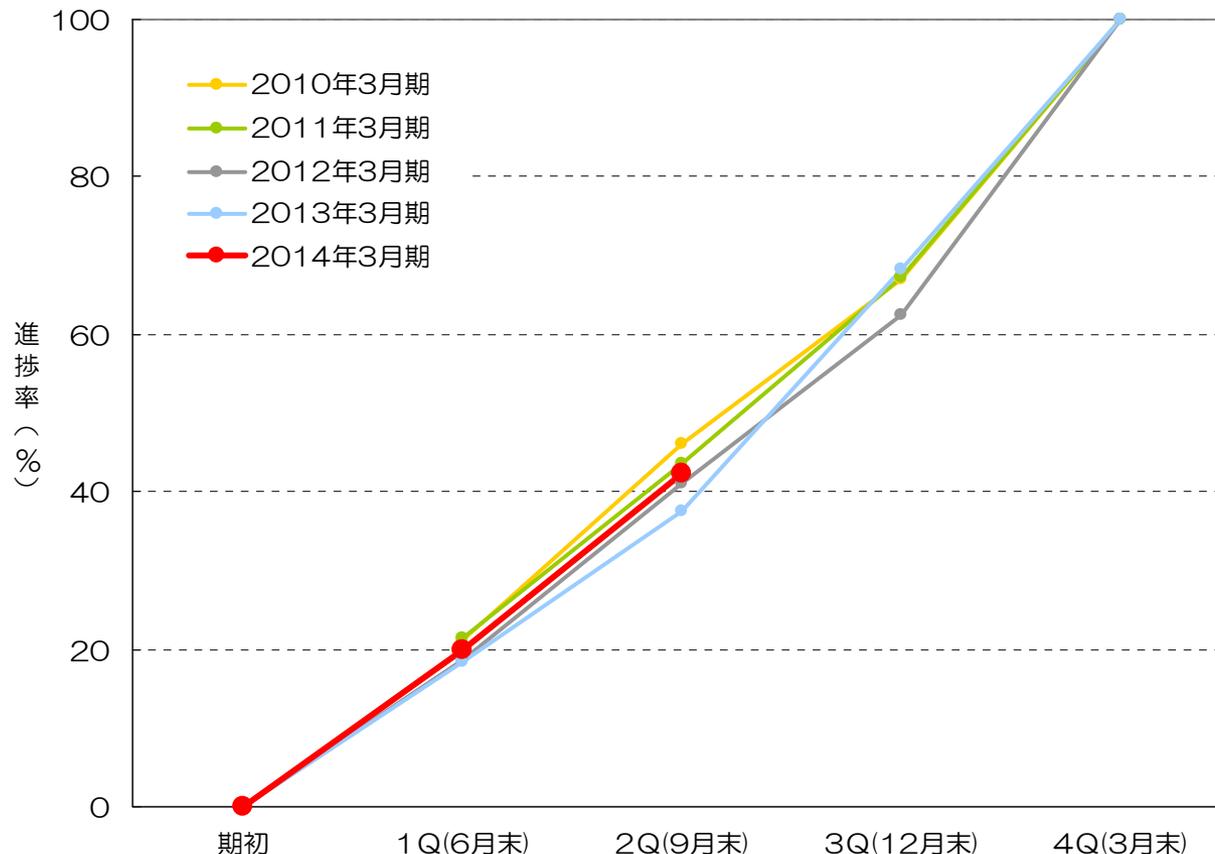
(空白)



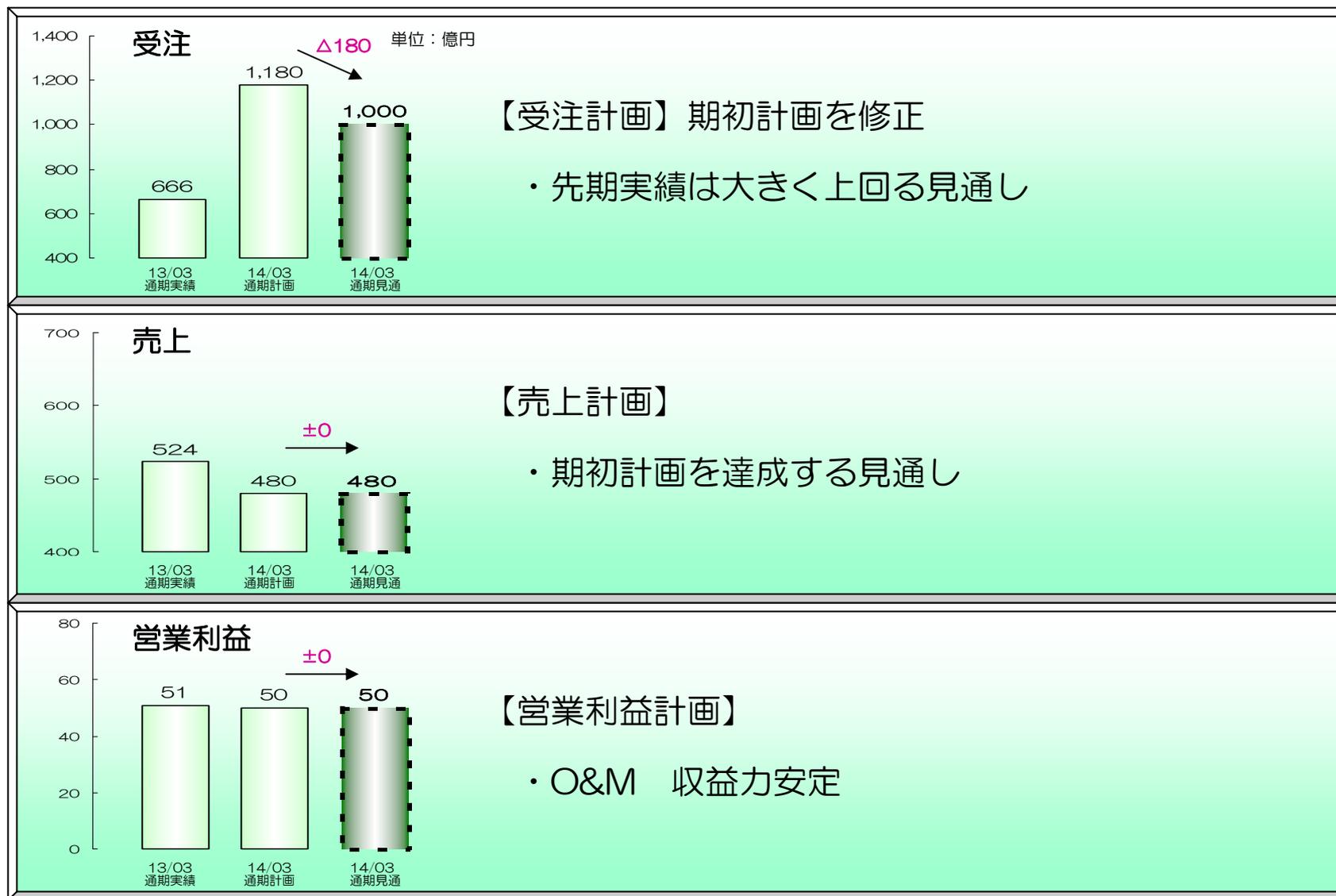
今期第2四半期の売上は 対計画の41%の進捗

- 売上の上/下期のバランスは数年来変わらず
- 今期も売上は下期に偏重、売上に合わせて利益も下期偏重となる見込み

(表)風水力事業の売上の通期実績に対する四半期進捗



(※)
2014年3月期は
2Q実績まで





(単位：億円)

| | 2013年 3月期 (実績) (A) | 2014年 3月期 (期初計画) (B) | 2014年 3月期 (見込み) (C) | 増減 (対計画比) (C-B) | 増減 (対前期比) (C-A) |
|-------|-----------------------------|-------------------------------|------------------------------|-----------------------|-----------------------|
| 受注高 | 4,285 | 4,970 | 4,970 | — | + 684 |
| 売上高 | 4,263 | 4,220 | 4,220 | — | △43 |
| 営業利益 | 250 | 290 | 290 | — | + 39 |
| 経常利益 | 256 | 280 | 280 | — | + 23 |
| 当期純利益 | 153 | 150 | 150 | — | △3 |

為替レート

1ドル = 84.4円
(平均)

1ドル = 90円
(想定)

1ドル = 95円
(下期想定)

2. 今期の見通しと 経営戦略

業績見通し セグメント別

(2/2)

(単位：億円)

| | | 2013年3月期 (実績) (A) | 2014年3月期 (期初計画) (B) | 2014年3月期 (見込み) (C) | 増減 (対計画比) (C-B) | 増減 (対前期比) (C-A) |
|----------------|------|-------------------------|---------------------------|--------------------------|-----------------------|-----------------------|
| 風水力事業 | 受注 | 2,979 | 3,150 | 3,330 | + 180 | + 350 |
| | 売上 | 3,055 | 3,100 | 3,100 | — | + 44 |
| | 営業利益 | 159 | 200 | 200 | — | + 40 |
| エンジニア リング事業 | 受注 | 666 | 1,180 | 1,000 | △ 180 | + 333 |
| | 売上 | 524 | 480 | 480 | — | △44 |
| | 営業利益 | 51 | 50 | 50 | — | △1 |
| 精密・電子 事業 | 受注 | 622 | 620 | 620 | — | △2 |
| | 売上 | 665 | 620 | 620 | — | △45 |
| | 営業利益 | 33 | 40 | 40 | — | + 6 |
| その他事業 調整 | 受注 | 16 | 20 | 20 | — | + 3 |
| | 売上 | 17 | 20 | 20 | — | + 2 |
| | 営業利益 | 6 | 0 | 0 | — | △6 |
| 合計 | 受注 | 4,285 | 4,970 | 4,970 | — | + 684 |
| | 売上 | 4,263 | 4,220 | 4,220 | — | △43 |
| | 営業利益 | 250 | 290 | 290 | — | + 39 |

～ 2013年5月 決算説明会資料より ～

ポンプ事業の戦略投資計画について

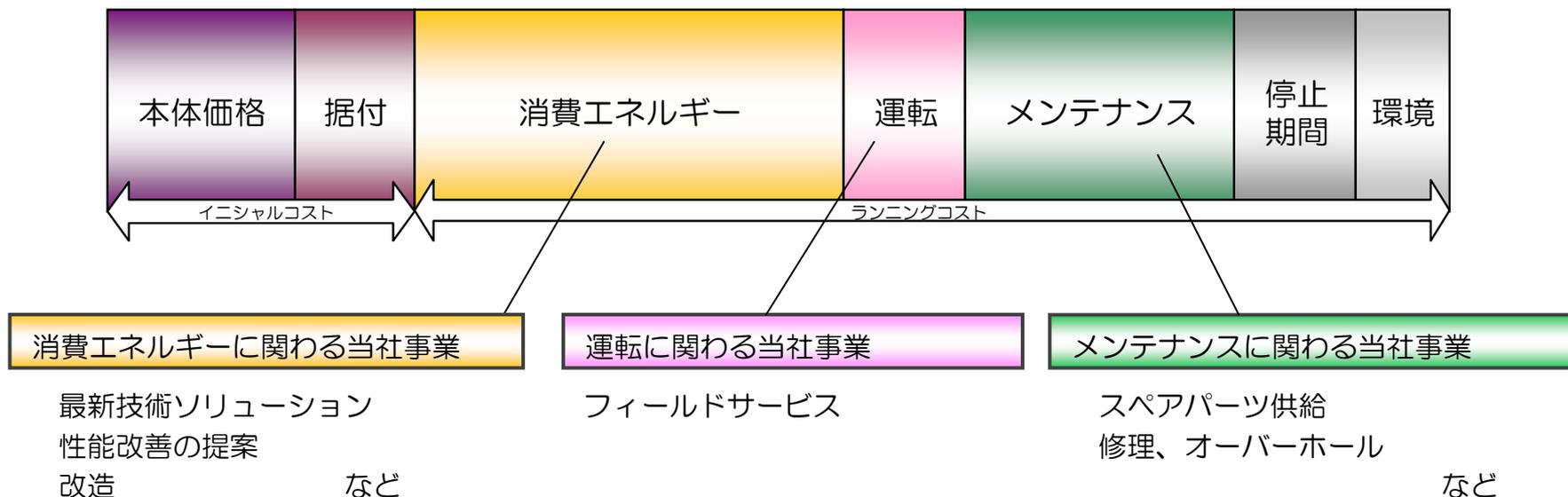
サービス&サポート事業を迅速に強化

- ・ サービス&サポート拠点を最適な地域に設置
 - 納入実績の多い地域を重要地域として位置づけ
- ・ 性能の向上や最適化・機能の向上 等の顧客ニーズへ、最適解を提案できる高い技術力と設備能力の強化
 - リレート(最適化改造)案件をモデルケースに
- ・ 販売とサービス&サポートを一体にして提案
 - 顧客のニーズに合わせた形で新たな仕組みを導入

など

ポンプのライフサイクルコストの内訳イメージ

- ⇒ 顧客はポンプ納入後に より多くのサービス関連コストをかけている
- ⇒ ポンプの納入（顧客にとってのイニシャルコスト）と共に
製品のサービス&サポート（顧客にとってのランニングコスト）にも注力



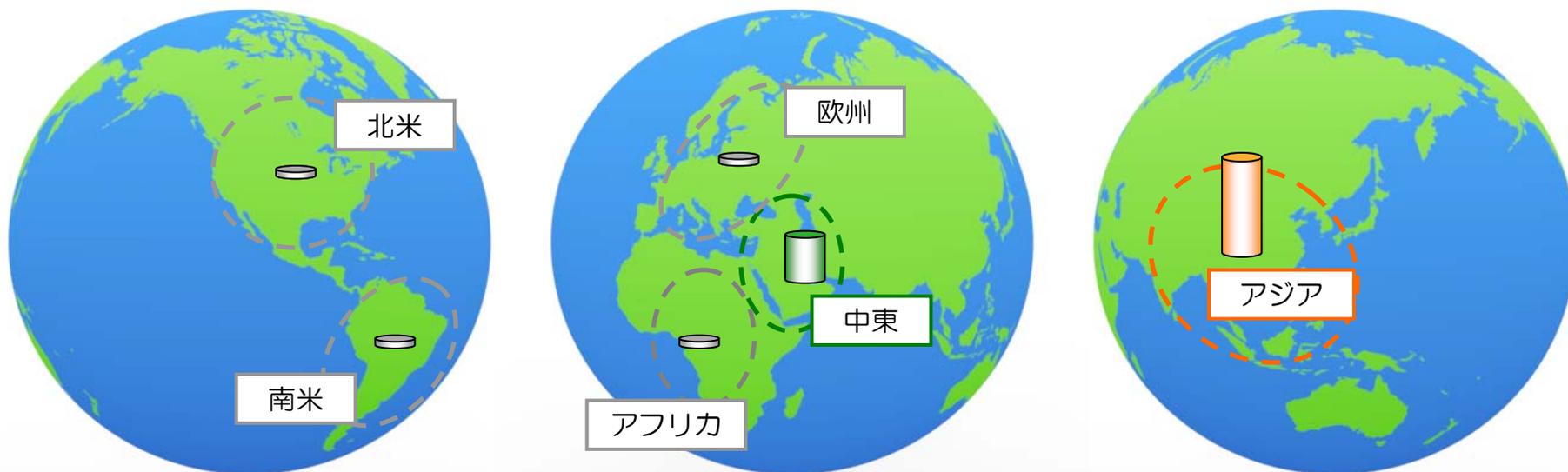
『ライフサイクルコスト』・・・
製品の設計から設置、運用を経て、修繕、耐用年数の経過により解体処分するまでを製品の生涯と定義して、
その全期間に要する費用のこと

当社は海外で数多くのカスタムポンプの納入実績を持つ

⇒ 約40年間でおよそ6万台（日本含まず）の納入実績

⇒ 東南アジア、中東が中心

当社のポンプ納入実績（地域別）



当社の代表的な
カスタムポンプ

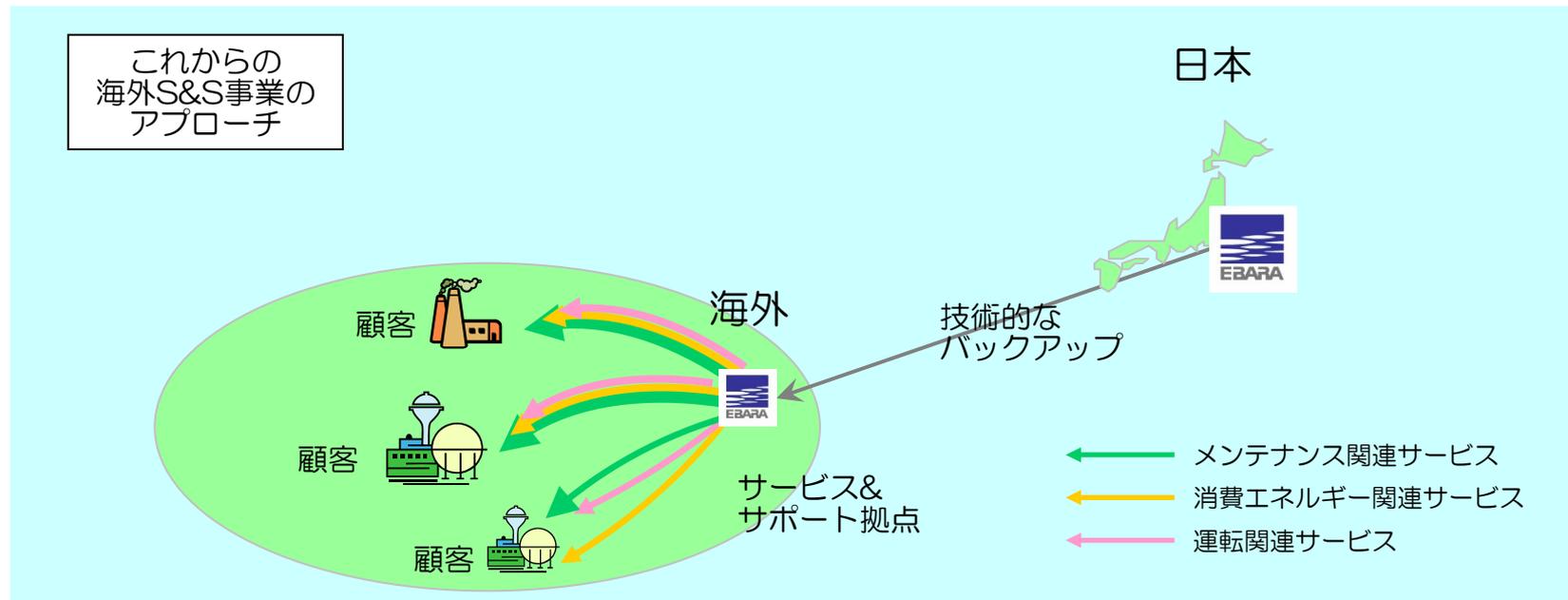


ボイラ給水用ポンプ



石油産業向けAPIポンプ

海外におけるサービス&サポート（S&S）事業



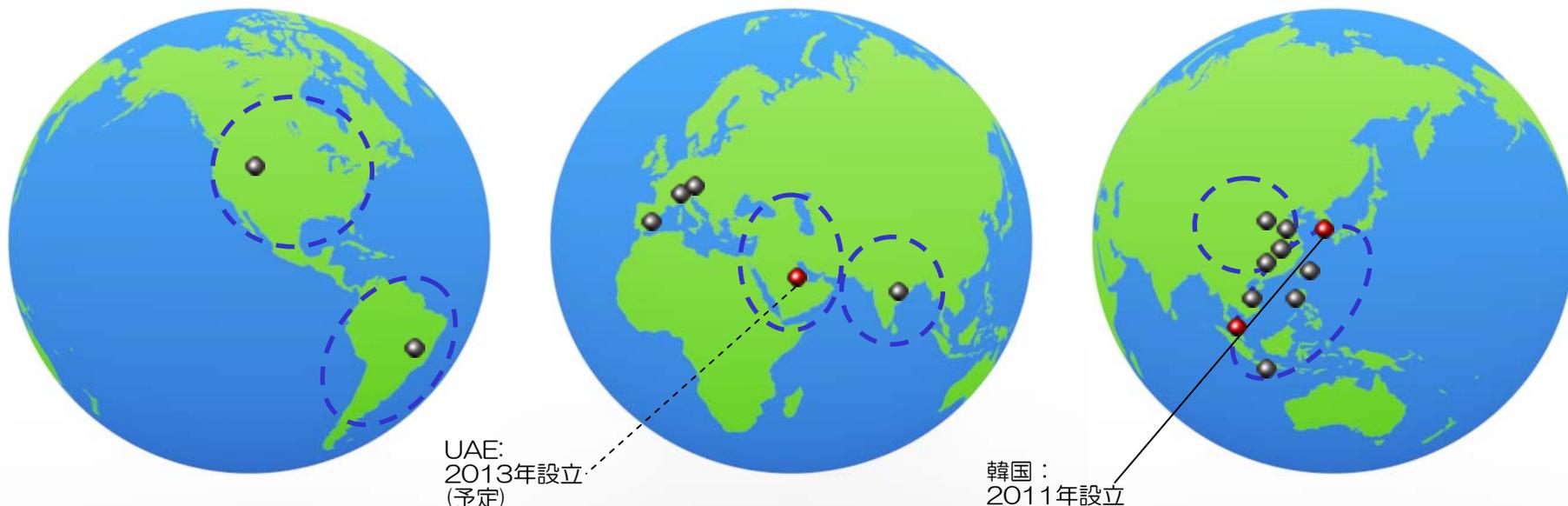
- ・顧客のそばに部品の供給も可能なS&S拠点を配備、日本から対応するより迅速な対応を可能にする
- ・顧客密着型営業により、顧客のニーズをタイムリーに把握して改善を提案
- ・更新需要も的確にキャッチアップし、ライフサイクルの終わりを次の始まりに

拠点の強化計画は着々と進捗

⇒ 納入実績の多い地域（特に中東、東南アジア）を積極的に開拓
拠点の新規開設、既存拠点の独資化、現地協力会社とのアライアンス強化、M&A

⇒ 販売拠点も開設中

- 製造拠点
- サービス&サポート拠点
- ⋯ 戦略的重点地域



ポンプ事業の海外売上高、サービス&サポート売上高を伸ばし、更なる成長を実現

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。