

2015年3月期 決算説明会

荏 原 (6361)

2015年5月12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)

	2014年3月期	2015年3月期	増減
受注高	5,122	4,875	247
売上高	4,486	4,826	+ 340
営業利益	321	345	+ 23
経常利益	313	362	+ 49
当期純利益	189	235	+ 46

為替レート
(平均)

1ドル = 99.7円

1ドル = 117.1円

本資料において「1Q」は3か月累計期間、「2Q」は6か月累計期間、「3Q」は9ヶ月累計期間、「4Q」は12ヶ月累計期間を示しています。

1. 決算概要

2015年3月期決算 事業セグメント別

(2/2)

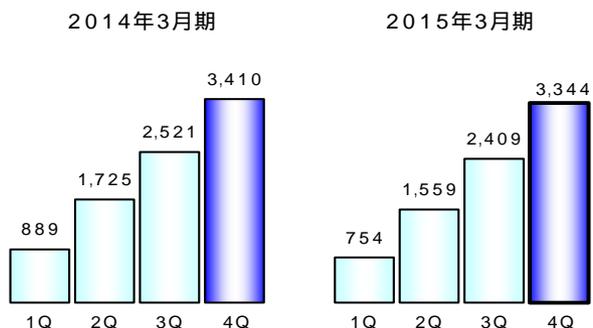
(単位：億円)

	受注高			売上高			営業利益		
	2014年 3月期	2015年 3月期	増減	2014年 3月期	2015年 3月期	増減	2014年 3月期	2015年 3月期	増減
風水力事業	3,410	3,344	65	3,221	3,420	+ 199	221	207	14
エンジニアリング事業	986	737	249	529	649	+ 119	47	62	+ 14
精密・電子事業	708	775	+ 66	718	739	+ 21	46	70	+ 24
その他事業調整	16	17	+ 0	16	17	+ 0	6	5	0
合計	5,122	4,875	247	4,486	4,826	+ 340	321	345	+ 23

風水力事業

(単位：億円)

受注



【受注】

- ・コンプレッサ・タービン事業 案件の延期
- ・冷熱事業 中国市場の減速

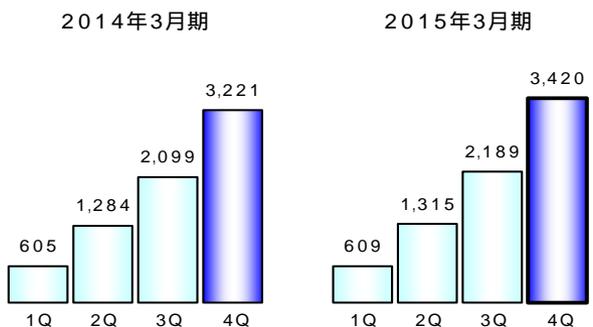
【売上】

- ・手持ち案件を着実に売上
- ・円安効果

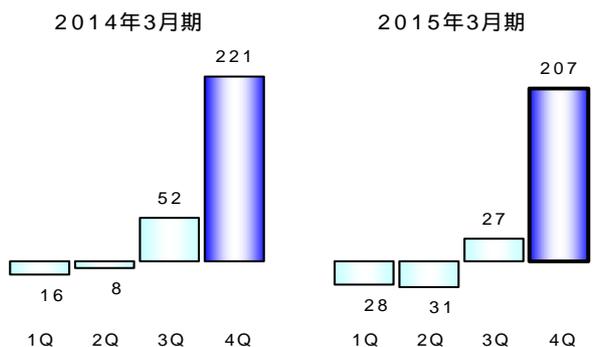
【営業利益】

- ・円安効果
- ・競争激化、一時的な生産コスト増
- ・固定費増加（ポンプ事業への成長投資、事業セグメント間の費用配分基準の変更）

売上

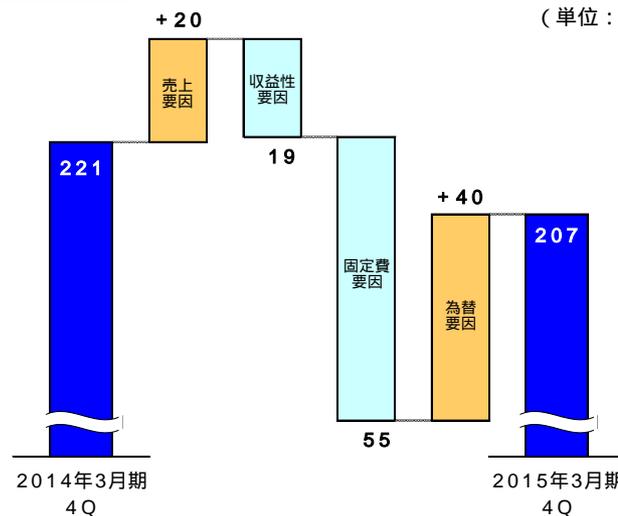


営業利益



増減要因分析

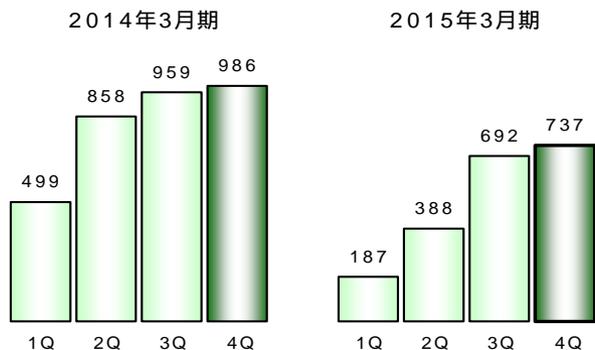
(単位：億円)



エンジニアリング事業

(単位：億円)

受注



【受注】

- ・2015年3月期では大型案件を2件受注
(2014年3月期は3件受注)

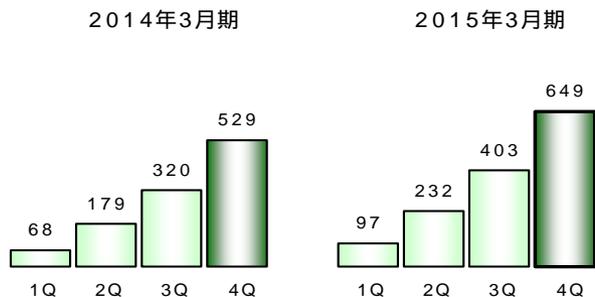
【売上】

- ・主にEPCの売上が増加

【営業利益】

- ・増収効果
- ・EPCとO&Mの売上構成比が変化
- ・事業セグメント間の費用配分基準の変更により
固定費が減少

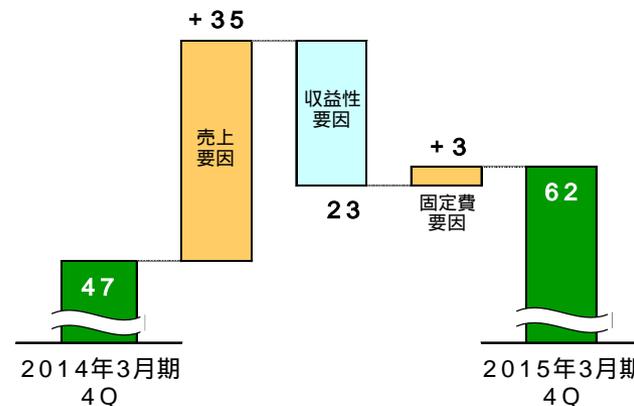
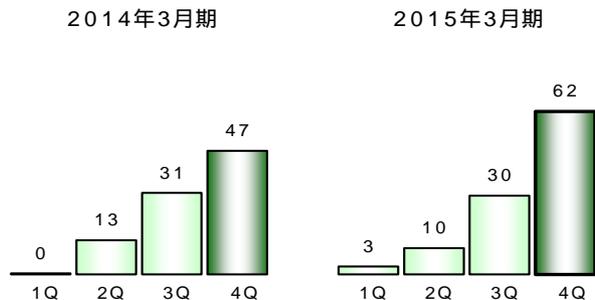
売上



増減要因分析

(単位：億円)

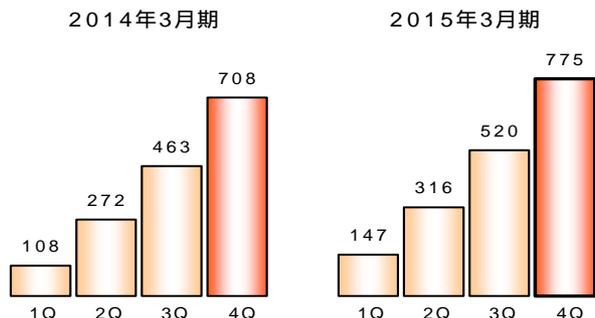
営業利益



精密・電子事業

(単位：億円)

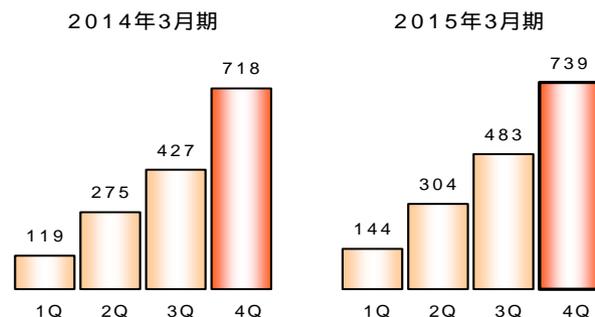
受注



【受注、売上】

- ・半導体の需要は徐々に回復
- ・主要顧客を中心に半導体製造設備の投資が増加

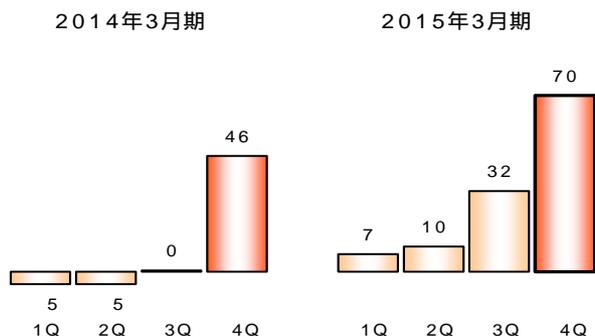
売上



【営業利益】

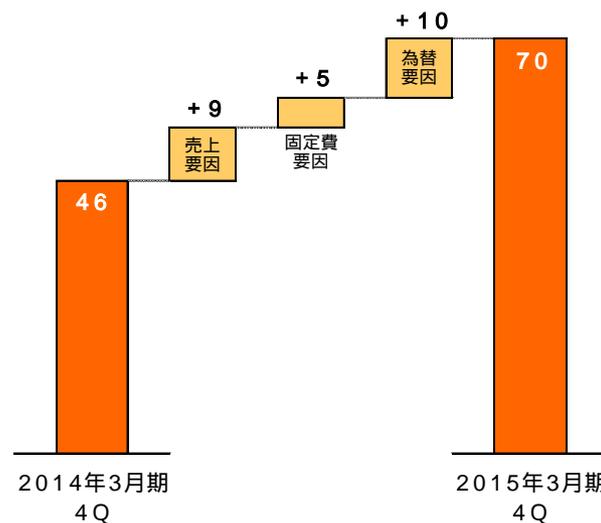
- ・主にコンポーネント事業の増収効果
- ・円安効果（対台湾ドルなど）
- ・事業セグメント間の費用配分基準の変更により固定費が減少

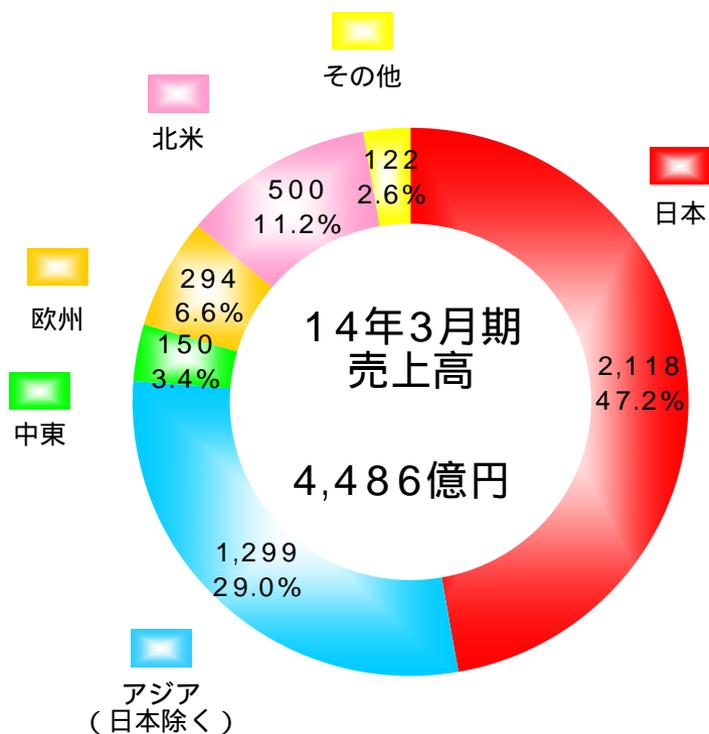
営業利益



増減要因分析

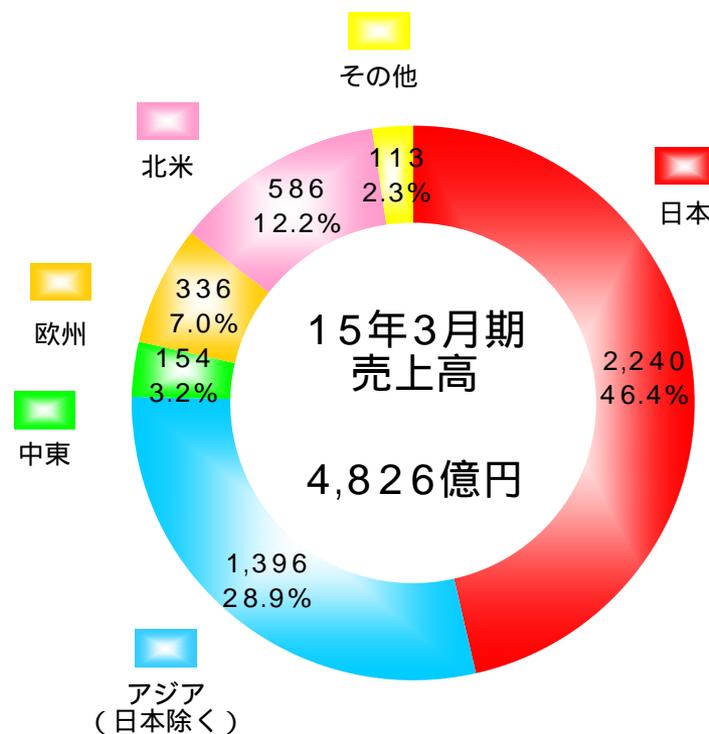
(単位：億円)





海外売上高
2,367億円

海外売上比率
52.8%



海外売上高
2,586億円

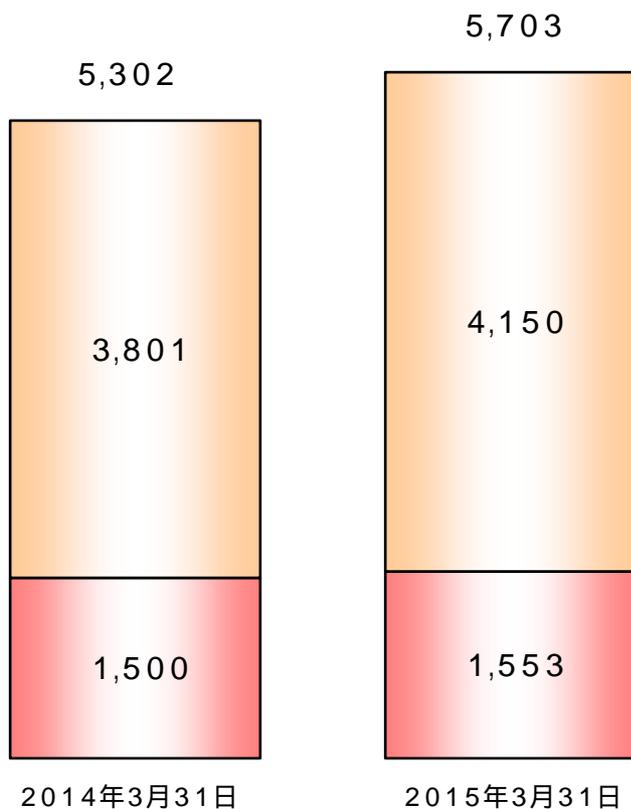
海外売上比率
53.6%



資産



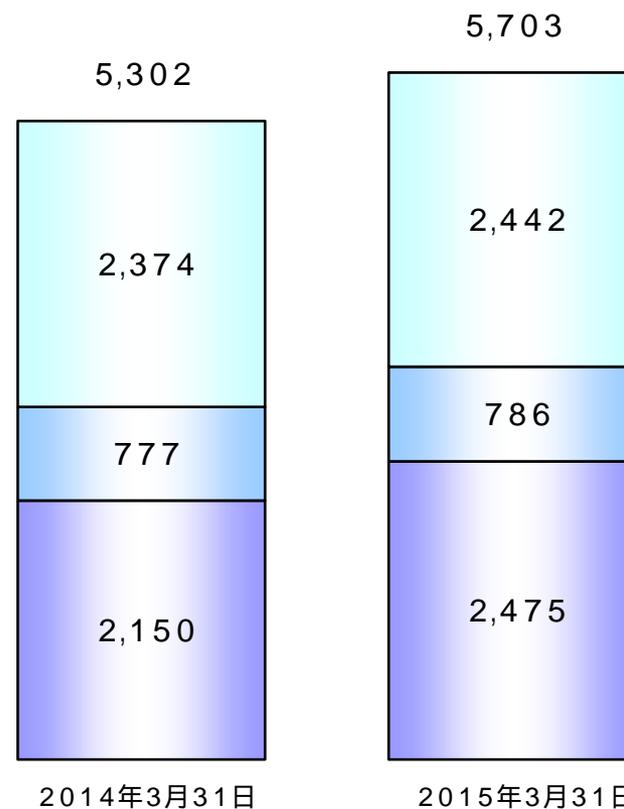
(単位：億円)



負債/純資産

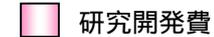


(単位：億円)



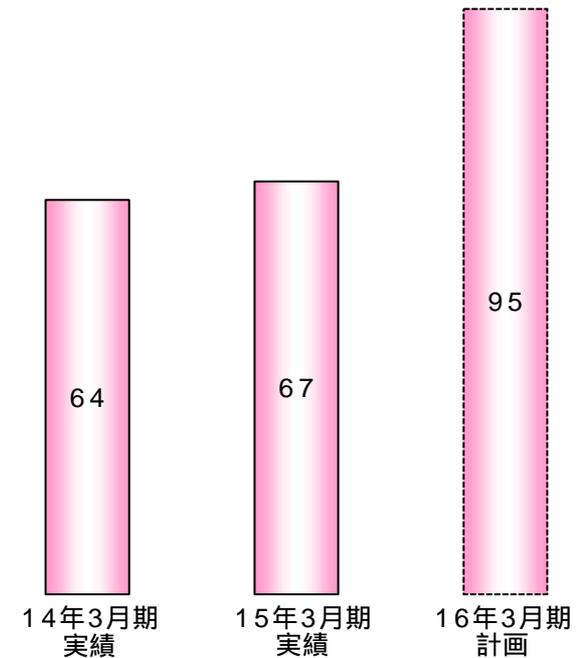
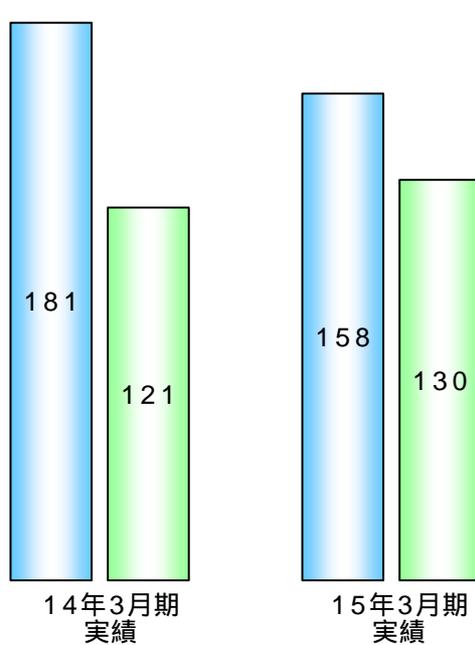
資本的支出・減価償却費

研究開発費



(単位：億円)

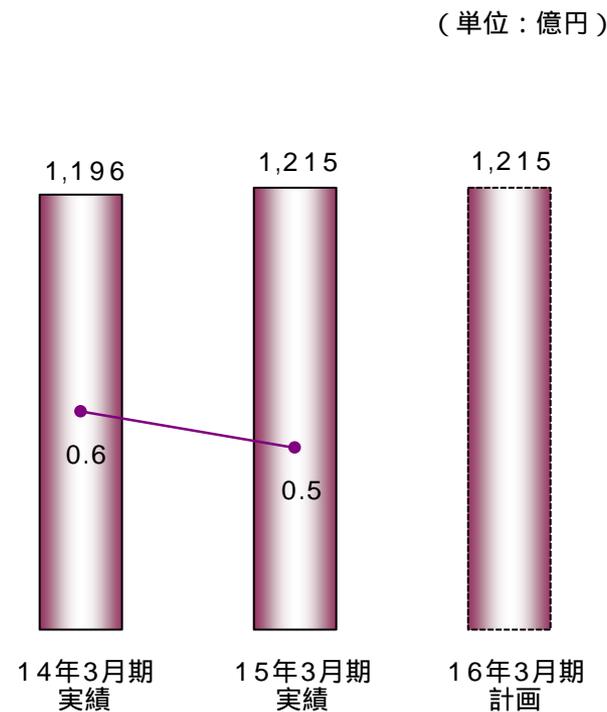
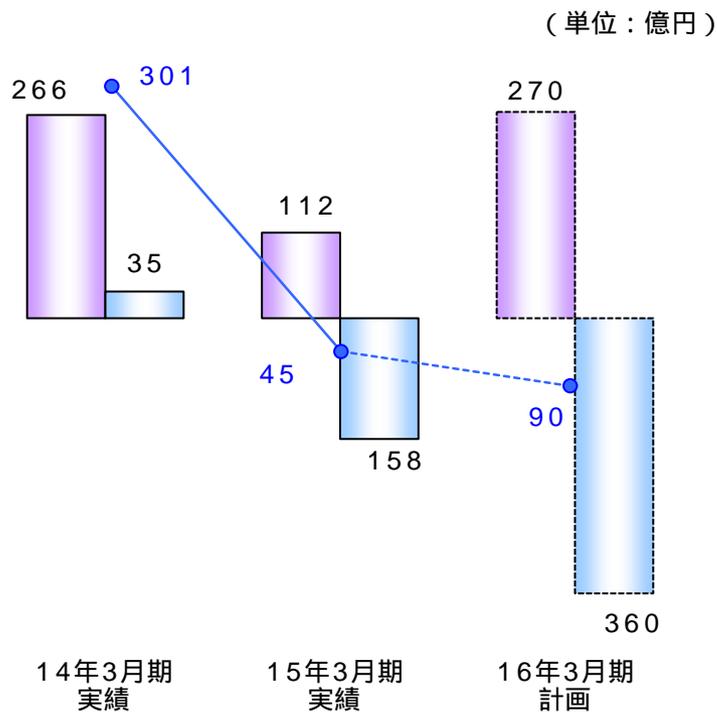
(単位：億円)

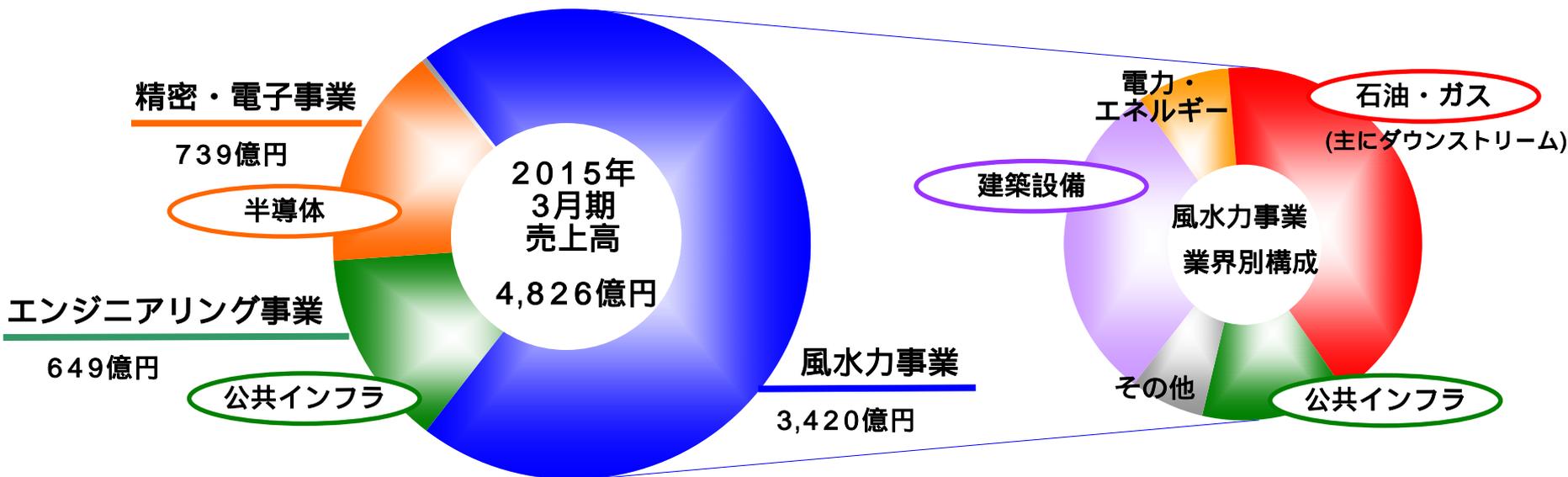


キャッシュ・フロー

- 営業活動キャッシュ・フロー
- 投資活動キャッシュ・フロー
- フリー・キャッシュ・フロー

- 有利子負債
- D/Eレシオ(倍)





主な事業環境

- 石油・ガス (主にダウンストリーム) → 原油価格の下落に底打ち感はあるが、顧客の設備投資の再開時期は不透明
- 公共インフラ → 安定的 インフラの更新・補修に関する投資は継続する見込み
- 建築設備 → 国内市場は安定的 海外市場は成長継続
- 半導体 → 市場は回復基調

(単位：億円)

	2015年3月期 (実績)	2016年3月期 (計画)	増減
受注高	4,875	5,170	+ 294
売上高	4,826	5,070	+ 243
営業利益	345	370	+ 24
経常利益	362	370	+ 7
当期純利益	235	240	+ 4

為替レート

1ドル = 117.1円

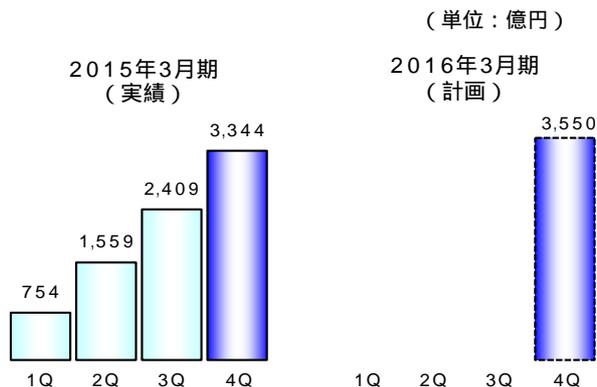
1ドル = 115円

(単位：億円)

	受注高			売上高			営業利益		
	2015年 3月期 (実績)	2016年 3月期 (計画)	増減	2015年 3月期 (実績)	2016年 3月期 (計画)	増減	2015年 3月期 (実績)	2016年 3月期 (計画)	増減
風水力事業	3,344	3,550	+ 205	3,420	3,550	+ 129	207	215	+ 7
エンジニア リング事業	737	800	+ 62	649	700	+ 50	62	70	+ 7
精密・電子 事業	775	800	+ 24	739	800	+ 60	70	80	+ 9
その他事業 調整	17	20	+ 2	17	20	+ 2	5	5	0
合計	4,875	5,170	+ 294	4,826	5,070	+ 243	345	370	+ 24

風水力事業

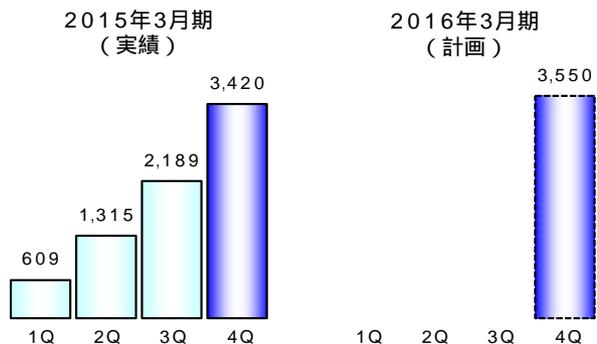
受注



【受注、売上】

- ・ポンプ事業は海外市場の拡大と新製品の市場投入により順調に成長
- ・コンプレッサ・タービン事業は石油・ガス市場の先行き不透明感はあるものの、2015年3月期並みの受注と売上は確保できると見込む

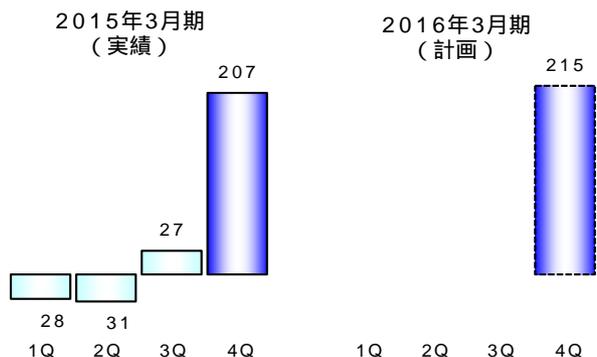
売上



【営業利益】

- ・増収効果
- ・ポンプ事業の成長投資は中期経営計画に従い着実に進める（固定費の増加）
- ・コンプレッサ・タービン事業は外部環境の変化を受けにくいサービス&サポートからの利益が堅調

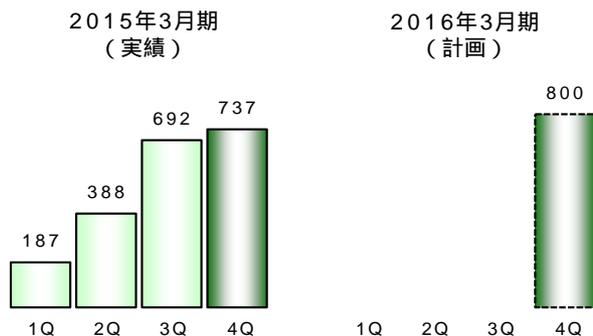
営業利益



エンジニアリング事業

(単位：億円)

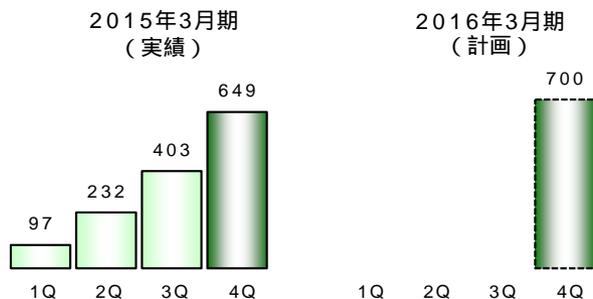
受注



【受注】

- ・内示済みの案件が2件あり、上期に受注計上予定
- ・当社の強みを活かせるEPC案件や
基幹的設備改良案件を確実に受注していく

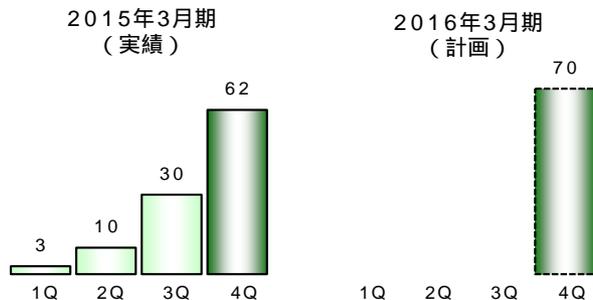
売上



【売上】

- ・豊富な受注残から売上は増加傾向
- ・手持ちのEPC案件について工事進捗は順調

営業利益



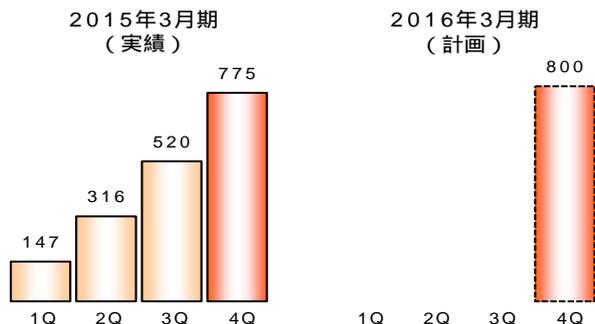
【営業利益】

- ・O&M事業の安定した収益構造に変化無し

精密・電子事業

(単位：億円)

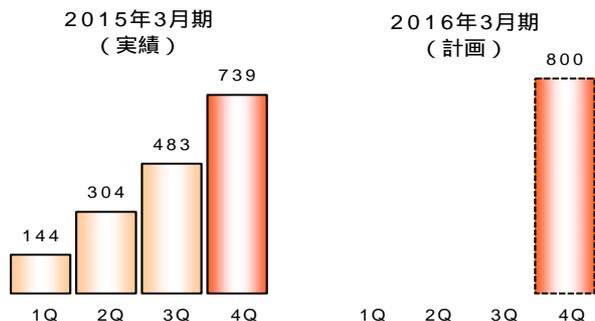
受注



【受注】

- ・半導体市場全体の回復基調は続く
- ・ただし当社の受注は主要顧客の設備投資計画に大きく影響を受ける（特にCMP事業）

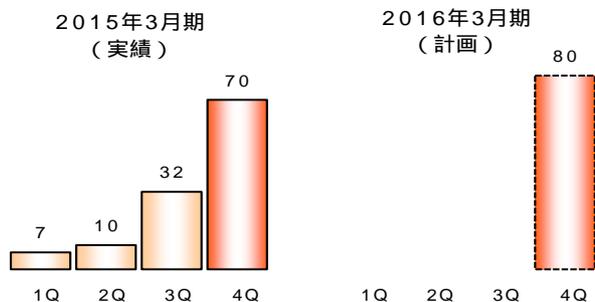
売上



【売上】

- ・例年よりは各四半期に売上が分散する見込み（特にCMP事業）
- ・その他精密事業（めっき装置など）の売上が例年よりも増加

営業利益



【営業利益】

- ・価格圧力は引き続き厳しい
- ・生産革新活動の深化などの施策による製造コストの削減努力を継続
- ・増収効果もでるが製品ミックスも悪化

2. 今期の見通しと経営戦略

E-Plan2016 グループ全体での管理指標とその進捗

(1/1)

重要経営指標

E-Plan 最終年度(2017年3月期)において

投下資本利益率 (ROIC) 7% 以上

ROIC = 当期利益 / (有利子負債 + 自己資本)

ROE と D/Eレシオの均衡の取れた改善

【最終年度における目安】

D/Eレシオ 0.4 ~ 0.6
ROE 11 ~ 12%

事業遂行上の重要指標

E-Plan 最終年度(2017年3月期)において

売上高営業利益率 8% 以上

【E-Plan2016の1年目を終えて】

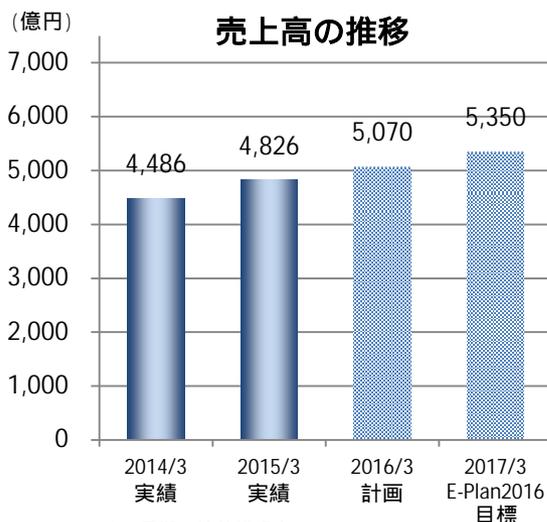
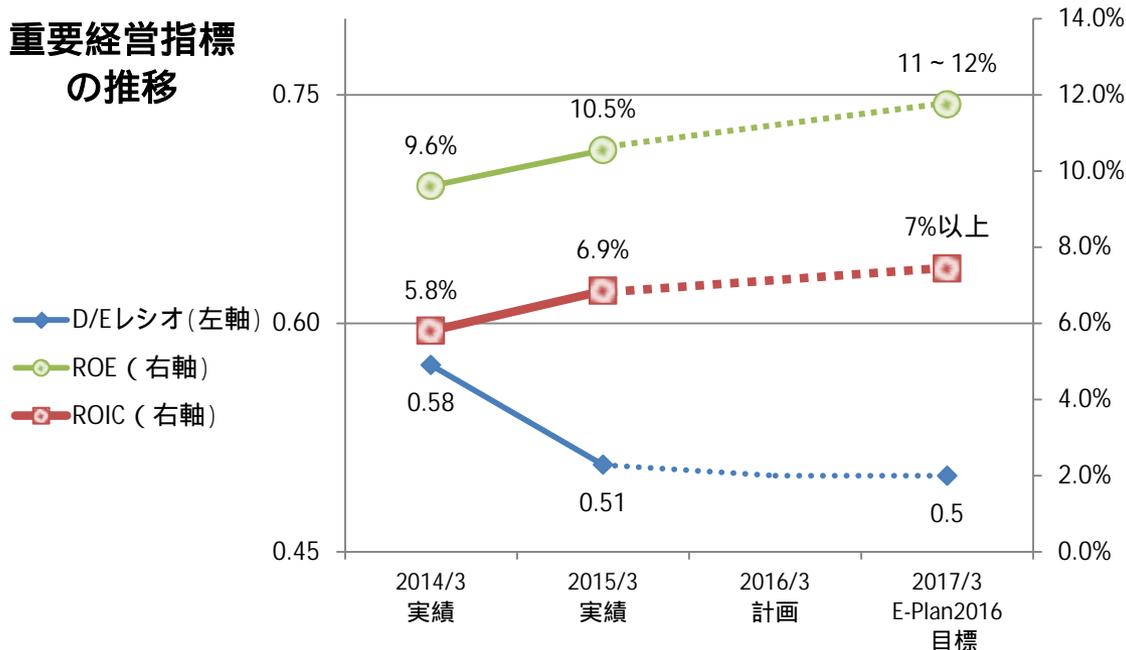
・ ROIC

- 順調に上昇 (5.8% 6.9%)
- ROEも目標に近づく (9.6% 10.5%)

・ 売上高営業利益率

- 期初計画以上の営業利益率を達成
- 主にポンプ事業での固定費増加に伴い利益率は前年比横ばいとなったが、営業利益は最高益を更新

重要経営指標の推移



1. 風水力事業：事業計画見直し

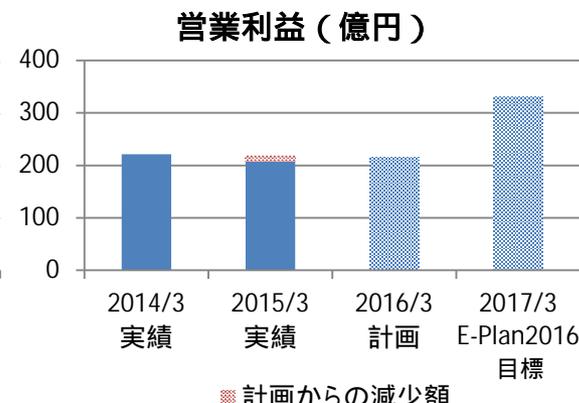
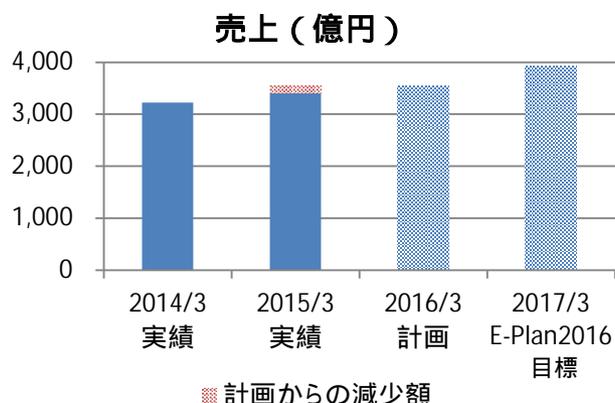
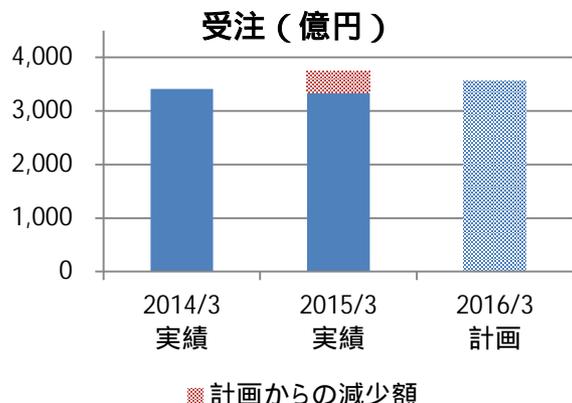
< 2019年にありたい姿 >

- 構成事業それぞれにおいて、グローバル市場における存在感（シェア）の拡大

< 業績推移 >

一部の事業において受注に足踏みが見られたが、売上・営業利益はほぼ計画通りの進捗

	2015年 3月期実績	2016年 3月期計画	2017年3月期 E-Plan2016目標
売上高(億円)	3,420	3,550	3,930
営業利益(億円)	207	215	330
営業利益率	6.1%	6.1%	8.0%以上



【E-Plan2016の1年目を終えて】

- ・ 外部環境の変化
 - 円安の加速、原油価格の下落
- ・ 海外市場における事業規模の拡大
 - ポンプ事業を中心に海外売上比率を更に拡大
- ・ 製品開発機能の拡充による市場対応力の強化
 - 新製品の開発及び市場投入を加速

【見直しについて】

- ・ 事業全体としては見直しに変更なし
 - 受注：コンプレッサ・タービン事業を中心に外部環境の影響を受けて、新規製品については遅れる可能性あり
 - 売上：サービス&サポート（S&S）強化は着実に進展するも、製品の受注計画の遅れで見通しが不透明
 - 営業利益：施策の着実な実行により目標達成を目指す

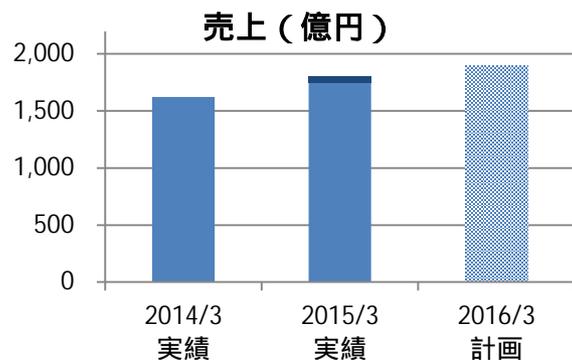
1-1：ポンプ事業

< 受注・売上の推移 >

計画どおりの受注・売上を達成
重要なKPIを含め順調に推移



■ 計画からの増加額



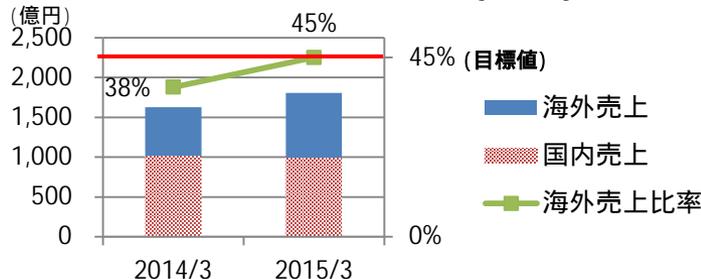
■ 計画からの増加額

【E-Plan2016の1年目を終えて】

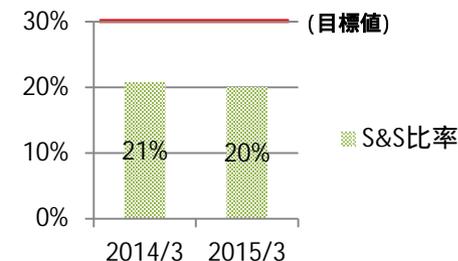
- ・ ニーズに合致した製品の迅速な開発と競争力のある新製品投入
 ○ グローバル基幹製品 (1機種)、リージョナル製品 (2機種) の市場投入
 ○ 発電向け、石油・ガス向けなどにカスタムポンプ新シリーズを投入
- ・ 販売とS&Sを連携させた新たなビジネスモデルの構築
 ○ 拠点設立計画の進展 (4カ所: オランダ、ブラジル、UAE、ベトナム)
- ・ 調達体制及び製品供給体制の最適化
 ○ 海外拠点機能の強化、グローバルサプライチェーン構築の準備

【重要なKPIの推移】

ポンプ事業 海外売上 (比率)



海外カスタムポンプ
S&S売上比率

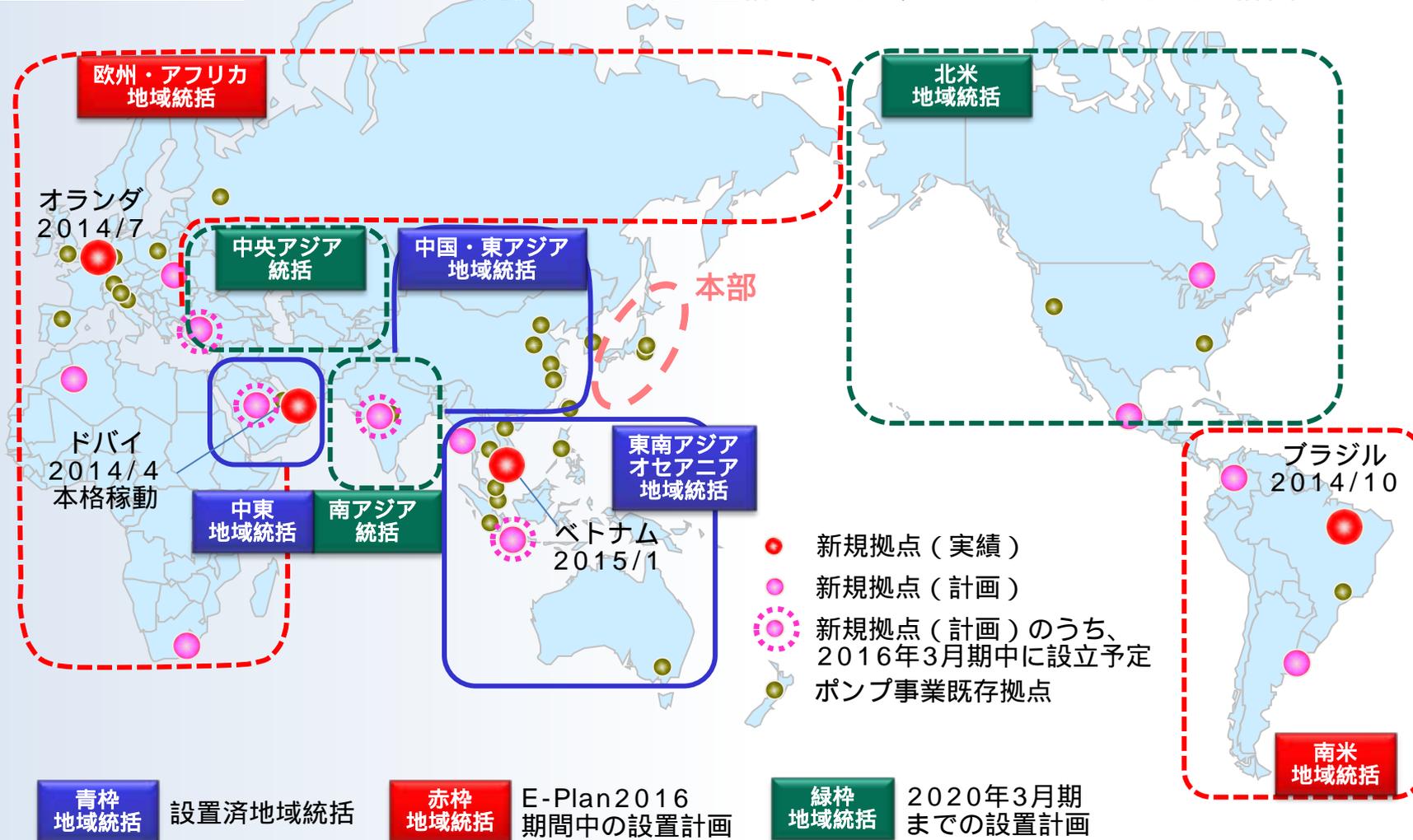


ポンプ事業売上高に占めるリージョナル製品、グローバル基幹製品の割合を各10%以上へ



ポンプ事業における海外拠点展開の進捗

拠点強化の全体像 2015年3月期における拠点整備の状況と、2016年3月期までの計画

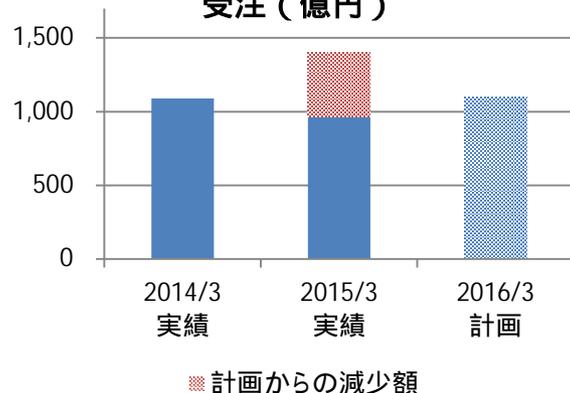


1-2: コンプレッサ・タービン事業

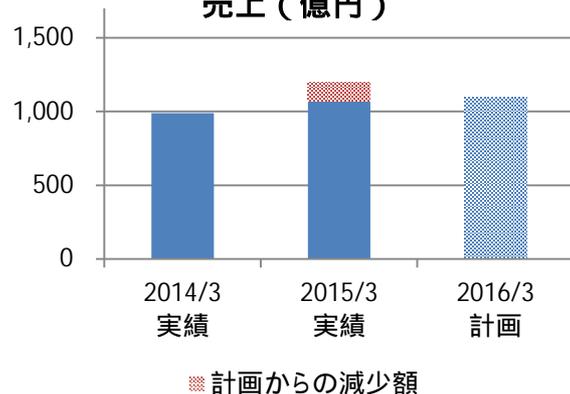
< 受注・売上の推移 >

事業環境の悪化を受け、
受注・売上計画を一部見直し

受注 (億円)



売上 (億円)



【E-Plan2016の1年目を終えて】

- ・ 外部環境の変化
 - 原油価格下落により事業環境が悪化（新規製品を中心に発注延期、プロジェクト中止が相次ぐ）
 - 受注・売上は大きく期初計画を下回るも、営業利益は期初目標を達成
- ・ E-Plan2016における主要施策の進捗
 - 製品強化：新製品開発の進展（2016年3月期市場投入予定）
 - S&S強化：各拠点の整備進展
（包括的）定期点検ビジネスの構想確立と受注活動展開
 - 生産強化：米国拠点の設備更新強化

【重要なKPIの推移】

- ・ S&S拠点整備状況
 - 2015年3月期：中国（天津）、インド（2016年3月期1Qに稼働予定）
 - 2016年3月期：サウジアラビア設立予定

【見通しについて】

- ・ 前提条件の整理
 - 一般産業向け事業やS&S事業は計画どおりに推移
 - 石油&ガス向け新規製品の市場の不透明感は依然として継続

- 新規プロジェクトの投資再開状況により売上計画に足踏みの可能性
- しかし、2017年3月期に向けた利益計画については着実に進捗

・ E-Plan2016達成に向けての対策など

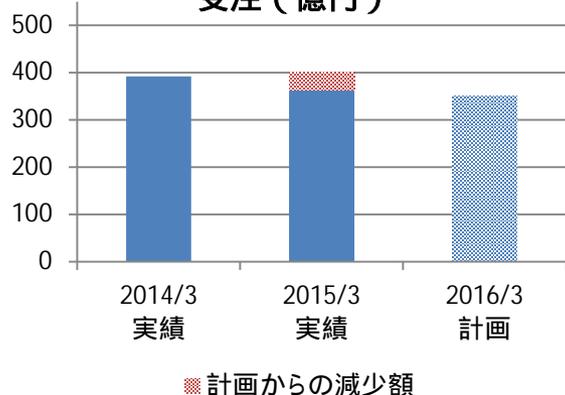
- 地域に偏りのないサービスパーツ事業の強みを活かしたS&S展開と利益確保
- 期ずれした案件の投資再開を見越した継続的なフォローと取り込み

1-3：冷熱事業

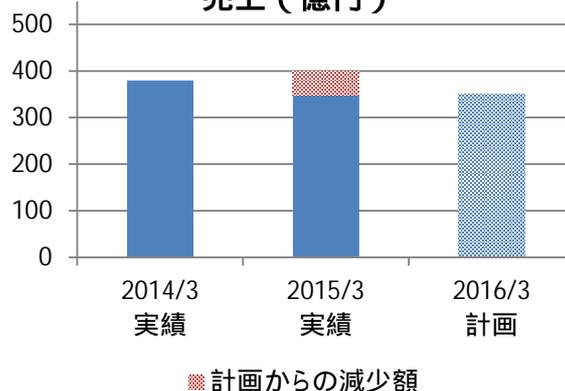
< 受注・売上の推移 >

事業環境の悪化を受け、
受注・売上計画を一部見直し

受注（億円）



売上（億円）



【E-Plan2016の1年目を終えて】

- ・ 安定的収益体制の確立（国内）
 - 価格競争の厳しい分野での選択受注実施
 - S&Sラインアップ拡充の推進
- ・ 海外事業規模の拡大
 - 東南アジアにおける製品販売・S&S直販を強化
 - その他地域（中東、欧州他）での代理店経由販売の強化
- ・ 市場ニーズに応える製品開発
 - 標準機ラインナップの整備を継続中

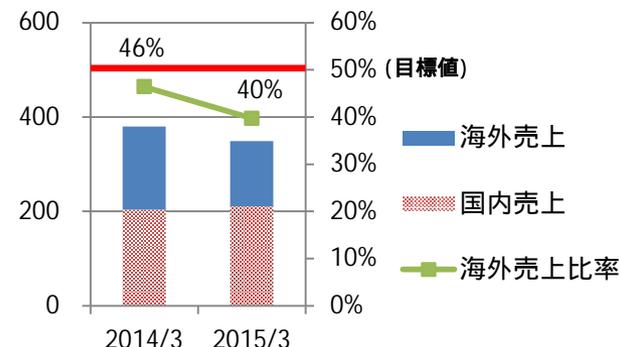
【重要なKPIの推移】

- ・ 海外売上高比率
 - 2014年3月期：46% 2015年3月期：40%（中国市場の一時減速）

【見通しについて】

- ・ 前提条件の整理
 - 中国市場のヒートポンプ市場が一時的に停止
 - 2016年3月期の回復は緩やかになることが予想され、中国における業界ごとの戦略見直しにより達成を図る
 - 中国以外の海外市場への製品販売体制の強化を継続し海外売上増加を図る

冷熱事業 海外売上（比率）



2. エンジニアリング事業：事業計画見直し

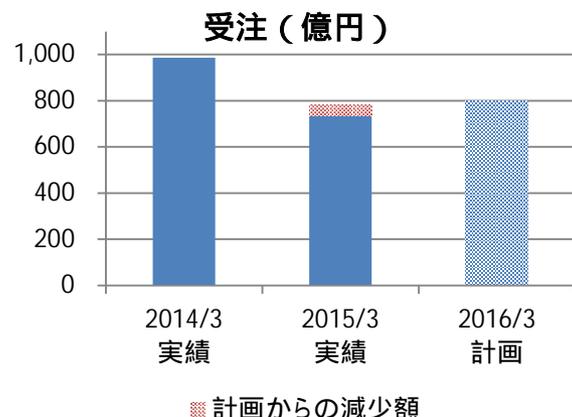
< 2019年にありたい姿 >

- 国内EPC市場及びO&M市場において
主導的地位にあること
- 営業利益率11%以上

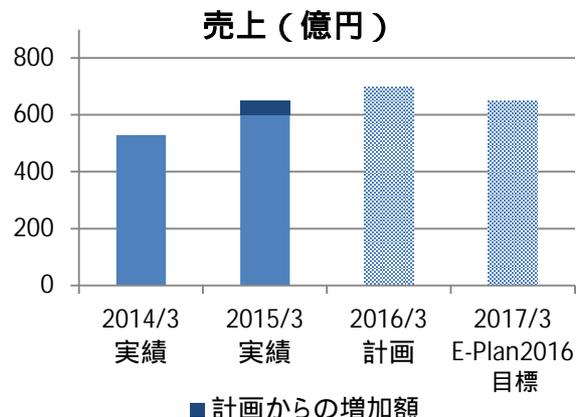
	2015年 3月期実績	2016年 3月期計画	2017年3月期 E-Plan2016目標
売上高(億円)	649	700	650
営業利益(億円)	62	70	65
営業利益率	9.6%	10.0%	10.0%以上

< 業績推移 >

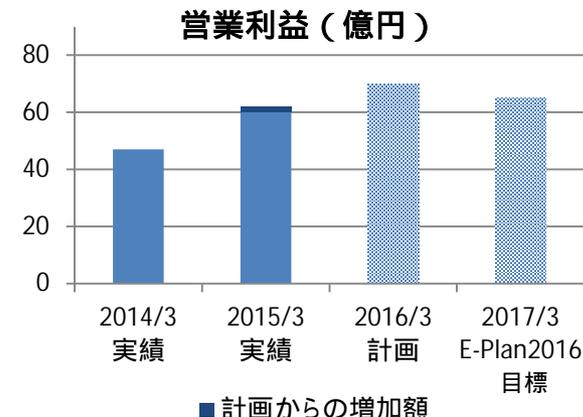
計画通り進捗



■ 計画からの減少額



■ 計画からの増加額



■ 計画からの増加額

【E-Plan2016の1年目を終えて】

- ・ EPCにおける安定的な収益構造
 - 焼却炉シリーズ化、設計パッケージ作成により価格競争力を強化
- ・ O&Mにおける受注業務範囲拡大
 - 焼却施設だけでなく、粗大ごみ処理施設の運転管理、搬入受付管理などを受託

【見通しについて】

- ・ 事業計画に変化なし
 - EPC事業およびO&M事業に対する施策を継続実施
- ・ EPC事業
 - 総合評価における競争力の強化を継続
- ・ O&M事業
 - 安定収益基盤の構築、強化を継続

3. 精密・電子事業：事業計画見通し

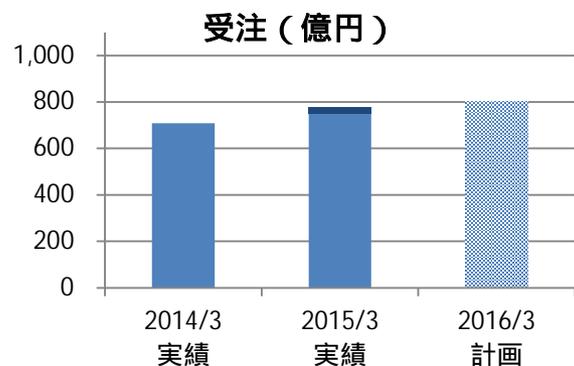
< 2019年にありたい姿 >

- 半導体市況の波にかかわらず平均的に営業利益率10%以上の確保
- 真空排気系製品、CMP装置に続く第3の柱となる製品群の育成と、持続可能な成長に向けた事業基盤の構築

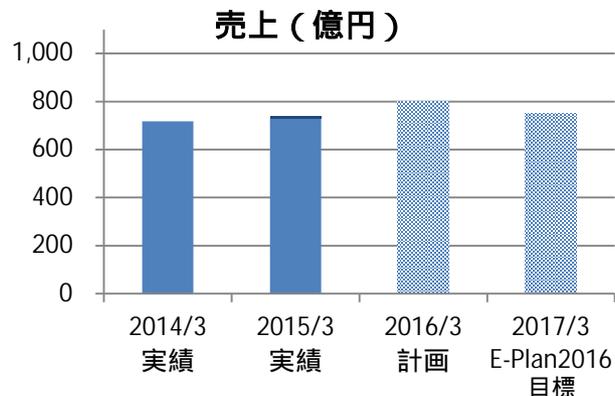
	2015年 3月期実績	2016年 3月期計画	2017年3月期 E-Plan2016目標
売上高(億円)	739	800	750
営業利益(億円)	70	80	75
営業利益率	9.5%	10.0%	10.0%以上

< 業績推移 >

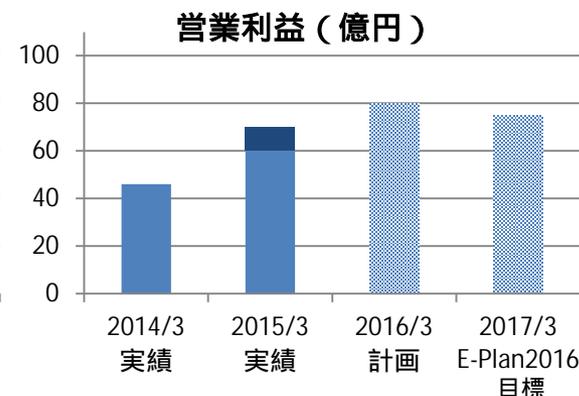
計画通り進捗



■ 計画からの増加額



■ 計画からの増加額



■ 計画からの増加額

【E-Plan2016の1年目を終えて】

- ・ 半導体設備投資サイクルに左右されない安定した事業体質
 - 非半導体分野でシェアを拡大、半導体分野はサービス比率増加
- ・ 俊敏な事業運営で営業利益率改善
 - きめ細やかな顧客対応と生産革新による収益性改善
- ・ 人材の採用・育成と、人材配置最適化
 - 海外で活躍する人材は着実に増加

【重要なKPIの推移】

- ・ 平均営業利益率：9.5% 10%へ

【見通しについて】

- ・ 1年目の施策を継続実施

2. 今期の見通しと経営戦略

E-Plan2016

グループ全体での管理指標とその進捗(再掲) (1/1)

重要経営指標

E-Plan 最終年度(2017年3月期)において

投下資本利益率 (ROIC) **7 % 以上**

ROIC = 当期利益 / (有利子負債 + 自己資本)

ROE と D/Eレシオの均衡の取れた改善

【最終年度における目安】

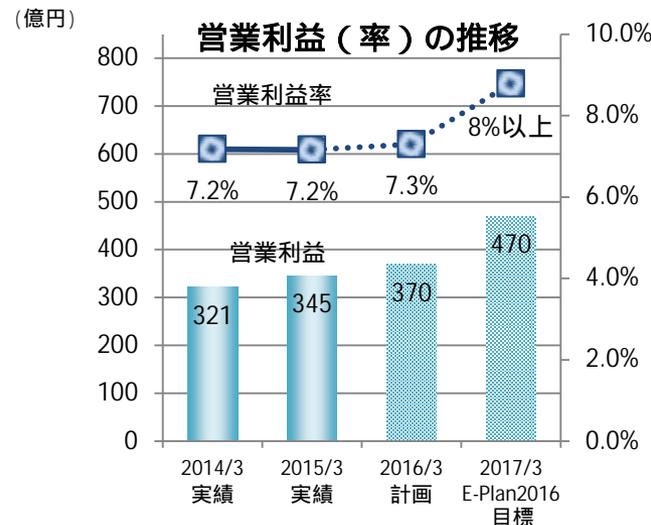
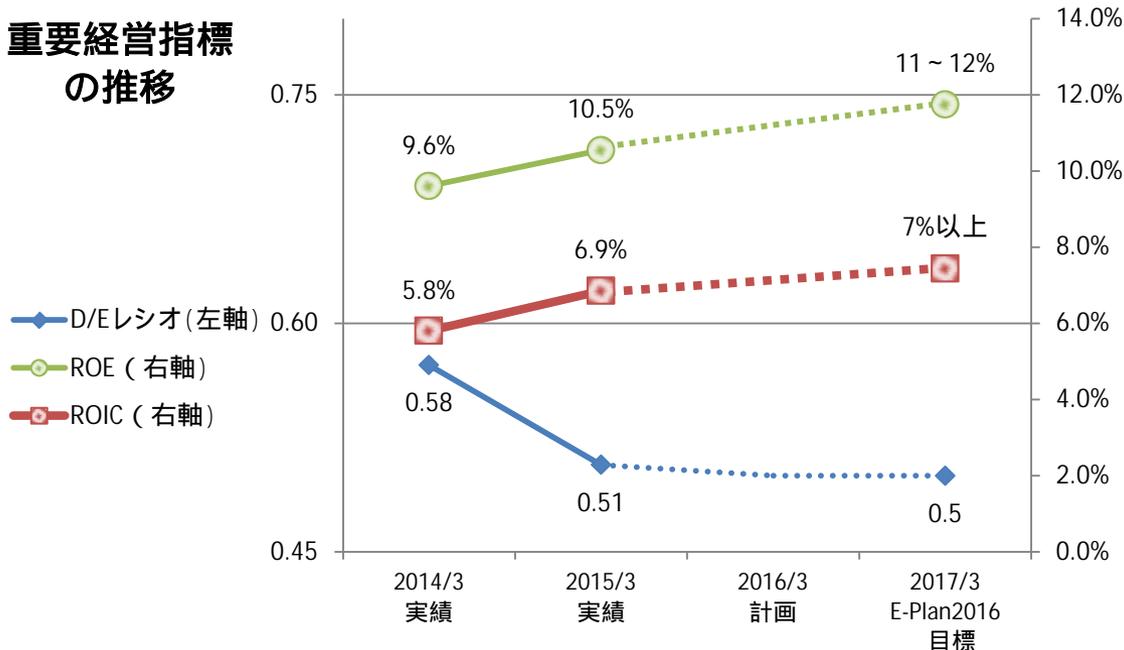
D/Eレシオ 0.4 ~ 0.6
ROE 11 ~ 12%

事業遂行上の重要指標

E-Plan 最終年度(2017年3月期)において

売上高営業利益率 **8 % 以上**

重要経営指標の推移



「指名委員会等設置会社」に移行予定
(本年6月に開催予定の当社第150期定時株主総会で承認されることが条件)

2015年4月13日
適時開示

移行の理由：
コーポレートガバナンス体制の更なる強化を目指す

コーポレートガバナンスの要諦をなす指名、報酬及び監査の各委員会において社外取役が過半数を占め、且つ「各委員会の役割と責務のバランス」及び「監督と業務執行の分離」の両面において明確な特性を有する「指名委員会等設置会社」への移行が望ましい

取締役会による経営の監督機能の強化と透明性の向上
独立社外取締役を含む非業務執行取締役（執行役を兼務しない取締役）中心の取締役会構成とすることにより、独立性・客観性の視点から経営の監督機能を強化するとともに、透明性の向上を図る

業務執行権限の拡大と競争力強化
取締役会と執行組織の役割・責務を明確に分離し、広範な業務執行権限を執行組織に委任することによって機動的な経営を推進し、競争力強化と執行における適切なりスクテイクを支える環境整備を行う

グローバルに理解されやすいコーポレートガバナンス体制の構築
海外売上高比率や外国人株主比率の上昇を背景として「グローバル視点からの理解されやすさ」が求められる中で、より明確で分かりやすいコーポレートガバナンス体制を構築する

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。