



カンパニープレジデント
前田 東一

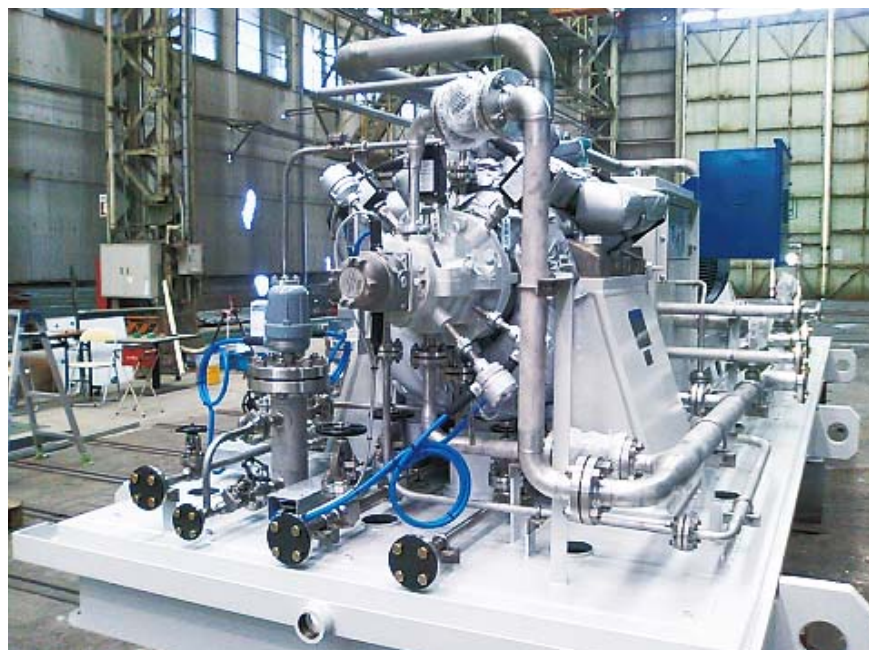
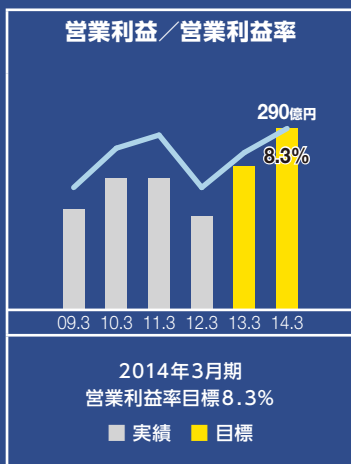
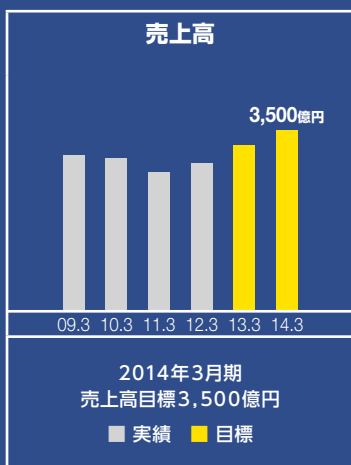
風水力機械カンパニー

当期の概要

風水力事業では、ポンプ事業は海外において、中東を中心とする石油・ガス市場、水インフラ設備市場向けなどで案件数は増加しましたが、円高の進行により厳しい価格競争が続きました。国内においては、公共部門ではポンプなどの設備関連の予算は縮減傾向にありましたが、民間の建築設備市場は建築着工件数が前年度を上回る状況が続きました。このような状況の中、地域ごとのマーケティング活動によるニーズの掘り起こしやサービス&サポート拠点のネットワーク整備などの体制強化を行いました。コンプレッサ・タービン事業においても、原油価格の高止まりを

背景に石油・ガス市場向けの案件数が増加しましたが、特に大型案件については欧米企業との厳しい競争が続きました。このような状況の中、グローバルに展開する販売・サービス拠点の整備と拡充を行いました。冷熱機械事業は、国内で高効率の電気式冷凍機の需要が増加したものの、市場全体としては伸び悩みが見られ、一方海外では拡大する中国市場で販売が好調に推移しました。

当セグメントの売上高は2,860億90百万円(前年度比6.4%増)、セグメント利益は155億79百万円(前年度比27.9%減)となりました。



肥料プラント向けカーバメートポンプ

市場動向と基本戦略

ポンプ事業においては、海外では、世界的なエネルギー需要の高まりと、それによる原油・ガス価格の値上がりによって、石油・ガス市場、電力市場の拡大が見込まれます。一般産業・建築設備市場では、中国など一部の地域で減速傾向が見られる一方、中東などの地域で市況の回復が期待されます。国内では、公共部門で引き続き厳しい競争環境が予想される一方、民間部門で維持・補修関連や省エネルギー化に向けた設備投資は底堅く推移すると見込んでいます。

コンプレッサ・タービン事業のメインである石油・ガス市場は中長期的に拡大する見込みです。冷熱機械事業においては、主に中国市場での伸びが続くと想定しています。

このような状況において、海外では、地域戦略・製品戦略を明確にした事業展開を行うとともに、サービス&サポート拠点のネットワーク整備を行います。また国内ではサービス&サポート案件の拡大に積極的に取り組むとともに、調達コストダウンおよび設計改良による主力製品の競争力の向上を進めていきます。

今後の課題

ポンプ事業では、本部主導の組織的・戦略的マーケティングを実施し、地域戦略・製品戦略を明確にした事業展開を行います。

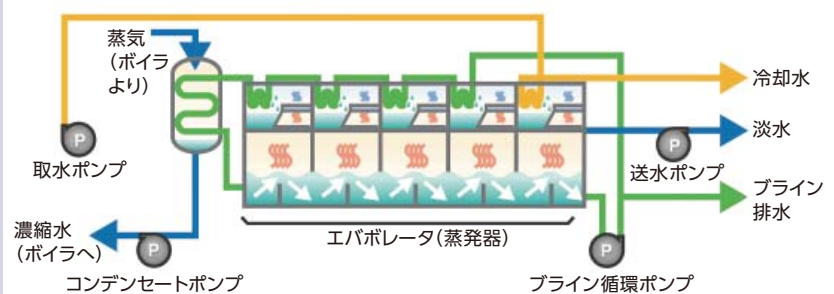
中国、東南アジア、中東、アメリカを重点地域とし、グループの生産拠点から世界の市場へ、各地域のニーズに合った製品を供給する仕組みを構築し、機能・製品・生産体制を見直します。また、各地域に合う販売方法を再検証し、拠点ごとの販売体制強化を行います。さらに、サービス&サポート事業において、従来の部品販売中心からサービス&

トピック

蒸発式海水淡水化プラント用のプロセスポンプを受注

世界規模で海水淡水化設備の需要が増加している中、当社は世界最大級の蒸発式海水淡水化プラント（サウジアラビア）で使用されるプロセスポンプ群、全119台を受注しました。今回の受注に大きく貢献した点は、濃縮海水の循環に使用される二相ステンレス製缶立型大型ポンプの競争力が向上したことによるものでした。このポンプは、最先端の設計技術を駆使することで世界最高レベルの効率を達成するとともに、ITと先端生産技術を組み合わせることで当社従来製品からの軽量化を実現したものであり、今後の海水淡水化プロジェクトでの受注が大いに期待できる製品です。

海水淡水化(蒸発法)の仕組み





サポートの充実によりビジネススコープを拡大するための拠点の整備を行います。また、石油・ガス、電力以外の市場向け製品のラインアップ整備、主力製品の効率化など、グローバル戦略機種強化を進めます。

石油・ガス、電力、水インフラ等、今後も安定的に伸びる事業領域においては、中国・中東・インド等の新興国市場を中心に事業拡大を図るために、製品競争力(コスト・性能・機能)を強化しま

す。主力製品については既存の製品の改良・改善ではなく、顧客の要望と競合環境に適応した製品戦略の見直しを実施し、調達・生産条件を反映した新製品群を整備します。

国内の公共部門では、今後の市場成長が緩やかであることから、シェアの確保と限界利益率の向上により収益を確保するために、提案営業推進によるサービス&サポート案件の拡大に積極的に取り組みます。また、総合評価案件

に対する取り組みを強化し、シェア確保を図ります。民間の建築設備業界では、顧客ニーズに対応した販売体制を強化整備し、調達コストダウンおよび改良設計による基幹製品の製品力アップを推進するとともに、グローバル製品、省エネルギー製品シリーズの投入により、シェア拡大と収益改善を図ります。

コンプレッサ・タービン事業では、エリオットグループの経営統合を推進します。さらにエリオットブランドを顧客に浸透させるために、中国、インド、韓国、中東などにおける製品とサービスの両事業を強化します。特に、中国とイ

ンドにおいては、拠点網を活用して調達先の開拓も進めます。南米では販売・サービス拠点の整備と拡充を行います。石油化学・石油精製向けの製品のラインアップを拡充するとともに、石油・ガス市場向けの高圧コンプレッサの技術力を磨きます。また、修理改造ビジネスを拡大するため、営業と技術の専門部隊を強化します。

冷熱事業では、中国の拠点と日本の拠点との一体経営を行い、事業の成長と収益力強化を図ります。冷凍機に関しては、リードタイム短縮、調達コストダウン、設計コストダウンによる製品競

争力の強化を行うとともに、サービス&サポート事業のビジネスモデル再構築を行います。冷却塔に関しては、民間部門への販売拡大、ソリューションビジネスの伸長、積極的な海外展開を行うと同時に、中国向け製品の開発を行います。

風水力事業全体としては、国内工場の生産革新活動を加速するとともに、中国等の海外重要拠点の整備を進め、グローバル生産ネットワークを強化します。また、サービス&サポート事業もグローバルに拡大するため、サービス事業専用の工場を整備するといった体制の強化も進めていきます。



遠心多段圧縮機



RGDA 型吸収冷温水機

環境事業カンパニー

当期の概要

エンジニアリング事業では、廃棄物処理施設の維持管理・保守（O&M）関連公共投資が震災の復旧に向けた工事等により例年を上回る規模となり、新規建設工事（EPC）関連公共投資も震災により一部発注遅れがあったものの徐々に復調の兆しが見られました。このような状況の中、EPCの技術力およびO&Mの全国サービス網を活用した一体運営をさらに強化し、市場環境と顧客ニーズの変化に的確に対応するための諸施策を推進しました。

当セグメントの売上高は501億2800万円（前年度比3.0%減）、セグメント利益は海外焼却炉案件（ドイツ・インフラサブ・プロジェクト）での追加工事損失が発生したものの、3億2200万円（前年度比65.8%減）を確保することができました。

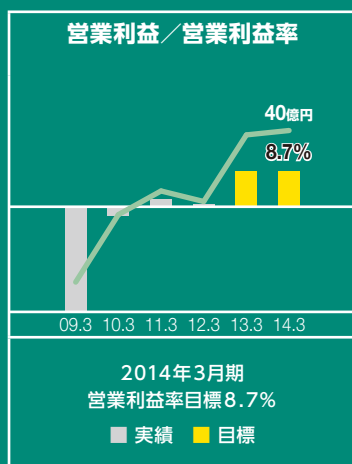
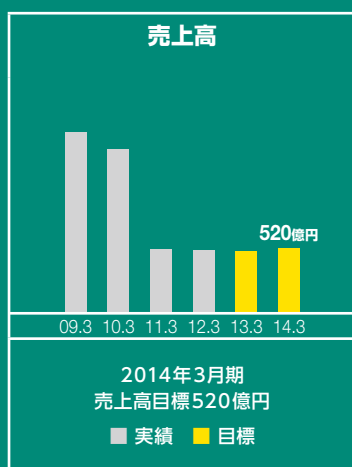
市場動向と基本戦略

国内の廃棄物処理プラント市場は、抑制されていたEPC案件、特に施設建設から運転管理、施設運営までを含む案件が増加しています。またO&M案件では、業務範囲の拡大、既存施設の更新工事や基幹的設備改良工事の拡大が期待されます。

このような状況において、新規顧客の開拓とともに、当社が納入した施設のO&M案件を確実に受注することで、安定的な利益の確保に努めます。また、技術力の強化、ライフサイクルコストの削減等を進めて総合提案力をさらに高め、事業型案件の受注拡大を図ります。



カンパニープレジデント
良 昭寛



今後の課題

既存施設の有効活用を図るストックマネジメントにおいて、施設延命化工事の需要や、施設機能の改良により温暖化ガス(CO₂)削減を図る基幹的設備改良工事の需要が増えています。さらに、自治体の技術系職員の確保難と民間企業の有効活用による効率的運営への期待から、施設建設に加え、運転管理、補修工事およびユーティリティ管理を一括して民間事業者に委ねる「官から民への流れ」が進行していくと予想されます。また、昨年発生した東日本大震災に端を発した発電能力不足から、廃棄物発電への期待が高まっています。

このような状況において、O&M事業では、運転管理と補修工事を併せた維持管理業務の長期包括契約化の推進により利益の安定化を図ります。また、既存施設の効率的活用のための長寿命化計画に基づく更新工事の提案と、最新のEPC技術の活用により大幅なCO₂削減を実現する基幹的設備改良工事の提案を行うことにより、O&M事業における新たな需要を創出します。

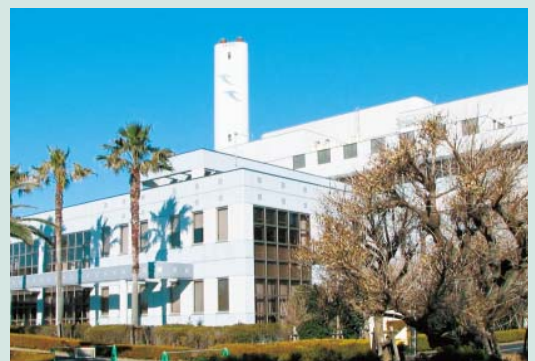
EPC事業では、O&M事業における各施設の長寿命化計画を全社で共有し、施設建て替えが予想される案件に対して、客先要求に応じた最新のEPC技術を提案することにより、建て替え需要に確実に対応します。

また、EPC事業とO&M事業との一体経営を強化します。豊富な納入実績と全国のサービスネットワークを有するO&M事業の施設維持管理情報をEPC部門に展開します。これにより、熱回収および熱利用の増強と発電効率の向上、消費動力削減および補助燃料使用量削減によるCO₂排出量削減、施設建設から運転管理・事業運営にわたるライフサイクルコストの大幅削減を同時に実現する技術を確立します。このような技術を強化することで他社との差別化を図り、事業型案件の受注につながります。

トピック

浦安市廃棄物処理施設長期包括責任委託事業の受注

当社グループ会社である荏原環境プラント株式会社は、千葉県浦安市から「浦安市廃棄物処理施設長期包括責任委託事業」を受注しました。本事業は、ごみ焼却施設(270t/日)、不燃・粗大ごみ処理施設(70t/5h)、再資源化施設(42.5t/5h)、し尿処理施設(35kl/日)等からなる既存の廃棄物処理施設を10年間、一体的に運営するものです。永年の運転実績とこれまでの施設運営ノウハウの活用により、安全・安心な施設運営に努めるとともに、各施設の使用電力の平準化を図るほか運転方法改善によるCO₂の削減にも取り組んでいます。同社が受託している長期包括契約は9件となり、これらの実績を生かして効率的なごみ処理事業の運営に貢献していきます。



浦安市廃棄物処理施設の外観

精密・電子事業カンパニー



カンパニープレジデント
辻村 学

当期の概要

精密・電子事業では、半導体市場において、高機能携帯電話・タブレット型携帯端末分野の拡大によりフラッシュメモリーの需要が年間を通して増加しましたが、半導体メーカーの設備投資計画の延期により需要が低迷しました。非半導体市場においては、フラットパネルディスプレイ、太陽電池、LEDといった分野の設備投資が低調に推移しました。このような状況の中、生産部門では生産革新活動を継続し、リードタイムの短縮・生産性向上・原価低減に取り組みました。サービス&サポート事業においては、グローバルサポートネットワークを通して、設備の安定稼働維持、また生産性向上にむけた設備改善提案など顧客満足度向上に努めました。

当セグメントの売上高は683億73百万円(前年度比0.7%増)、セグメント利益は65億94百万円(前年度比17.7%減)となりました。

市場環境と基本戦略

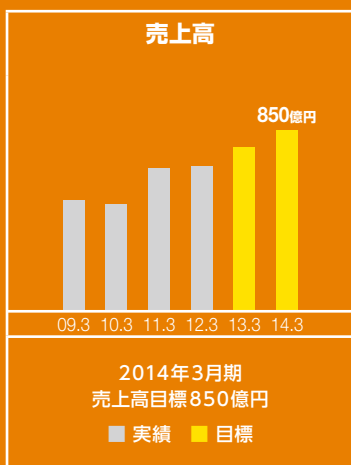
主要市場である半導体業界においては、タブレット型を含む高機能携帯端末市場の好調を背景に、同市場用半導体デバイスを供給するファンダリー業界およびフラッシュメモリー業界で、引き続き積極的な設備投資が行なわれることが期待されます。また、半導体デバイ

スの微細化は、益々厳しい開発競争が予想され、生産性向上目的のウエーハ大口径化のための開発も同時進行しています。さらに、微細化と大口径化に加えて半導体デバイスの3次元集積化など、開発テーマは従来に益して拡大しています。当社の基幹製品はこれらの開発に必須なものであり、顧客とともに開発を進めていきます。

非半導体業界においては、フラットパネルディスプレイ市場ではスマートTVなどの新市場に期待し、太陽電池市場ではグリーンテクノロジーとしての需要回復を期待し、LED市場も過剰投資からの脱却を期待するものの、しばらくは新たな需要に備えた設備投資の再開時期を探る局面が続くと予想されます。そこで従来の非半導体業界に加え、一般業界への市場進出にも注力していきます。

このように市場環境は大きく変動しながらも巨大な潜在需要に支えられ、今後も発展し続けると予想できます。その発展を後押しするのは技術です。技術開発が市場を創出し、その新市場からまた新しい技術要求が生まれるという好循環が半導体業界を未来永遠磐石のものにしていくものと期待します。当社は生産革新・新技術開発・安定稼働サポートなどを通して顧客とともに発展していきます。

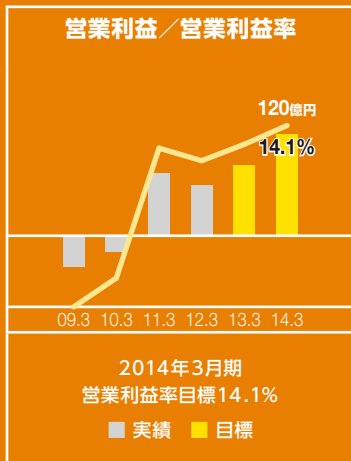
売上高



09.3 10.3 11.3 12.3 13.3 14.3

■ 実績 ■ 目標

営業利益／営業利益率



09.3 10.3 11.3 12.3 13.3 14.3

■ 実績 ■ 目標

今後の課題

半導体業界では大きな市場変動の波に左右されずに、安定した生産革新・新技術開発を続けることが必須です。安定したシェア・利益を確保し、顧客の望む生産革新・新技術開発を継続し、顧客の安定稼動をサポートし続けます。非半導体業界では、今後の設備投資再開局面を確実に捉えてシェアを拡大していきます。

コンポーネント事業においては、主要客先である半導体業界での主要サプライヤーとしての基盤を維持していきます。非半導体業界においては、太陽電池業界およびLED業界などの業界でのシェアを拡大に努めるとともに、真空一般業界にも市場を拡大します。また原価低減目的の海外生産・海外調達は引き

続き積極的に推進してグローバル生産ネットワーク体制構築を図っていきます。

CMP事業においては、さらなる微細化・大口径化に加えて3次元集積化・新材料導入など活発化する新プロセス導入に合わせた開発を顧客とともに推進し、顧客とともにそのアプリケーションを伸ばして行きます。熊本・藤沢2拠点製造などリスク対応は万全であり、今後もグローバルサプライチェーンの確立、リードタイムの短縮、コスト低減などの生産革新活動を通してシェア拡大とさらなる収益性の向上を目指します。

新規事業製品も、3次元集積化用のプロセス装置、歩留まり改善用の装置

などの開発も順調に進んでおり、コンポーネント事業やCMP事業の次の柱として育てています。

サービス&サポート事業においては、営業とアフターサービスのグローバルネットワークを最大限に活用し、グローバルに展開する客先の生産性向上などの様々なニーズに的確に対応し、売上および収益力の向上を図ります。

精密・電子事業のグループ経営においては、在庫の最適化など資産効率の向上、およびグローバル戦略遂行に必要な人材の採用・育成・再配置を推進することにより、収益性の安定的拡大の経営基盤を強化していきます。



新型ドライ真空ポンプ
EV-Sシリーズ

トピック

ドライ真空ポンプ出荷累計が10万台を達成

当社は2011年5月に、藤沢工場でのドライ真空ポンプの累計出荷台数10万台を達成しました。当社のドライ真空ポンプは、1986年に出荷を開始して以来、半導体はもとより、フラットパネルディスプレイ、太陽電池、LEDなど幅広い電子部品の製造工程で使用されており、世界各地のお客様のもとで活躍しています。

また当社は、ドライ真空ポンプの低消費電力化に早くから取り組んでおり、様々な顧客ニーズに応える製品を提供することで、省エネルギー型真空ポンプのトップランナーとしてのポジションを築いてきました。今後とも、お客様の信頼に応える製品を提供するために、さらなる品質・サービスの向上に全スタッフ一丸となって取り組み、より豊かな社会を実現する一翼を担ってまいります。

