

# 2016年3月期 決算説明会

荏 原 (6361)

2016年5月12日



# 目次

## 1. 決算概要

執行役  
経理財務担当

長峰 明彦

## 2. 今期の見通しと 経営戦略

代表執行役社長

前田 東一

(単位：億円)

	2015年3月期	2016年3月期	増減
受注高	4,875	4,912	+ 37
売上高	4,826	4,862	+ 35
営業利益	345	380	+ 34
経常利益	362	364	+ 2
親会社株主に帰属する 当期純利益( )	235	172	63

為替レート  
(平均)

1ドル = 117.1円

1ドル = 115.8円

2015年3月期は「当期純利益」です。

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。またこのページ以降、特別な記載がない限り、数値の単位を『億円』で表示しています。

# 1. 決算概要

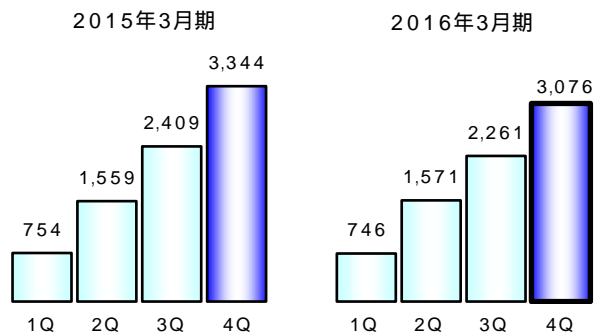
## 2016年3月期決算 事業セグメント別

(2/2)

	受注高			売上高			営業利益		
	2015年 3月期	2016年 3月期	増減	2015年 3月期	2016年 3月期	増減	2015年 3月期	2016年 3月期	増減
風水力事業	3,344	3,076	268	3,420	3,208	212	207	193	14
エンジニアリング事業	737	800	+ 63	649	703	+ 54	62	64	+ 1
精密・電子事業	775	1,018	+ 243	739	933	+ 193	70	116	+ 46
その他事業調整	17	16	0	17	16	0	5	5	+ 0
合計	4,875	4,912	+ 37	4,826	4,862	+ 35	345	380	+ 34

### 風水力事業

#### 受注高



#### 【受注高】

✓ コンプレッサ・タービン事業で顧客の投資判断遅れが継続

#### 【売上高】

✓ コンプレッサ・タービン事業の製品の売上が減少

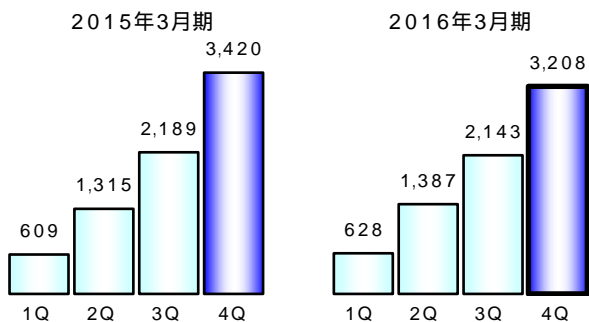
#### 【営業利益】

✓ 減収効果 (-)

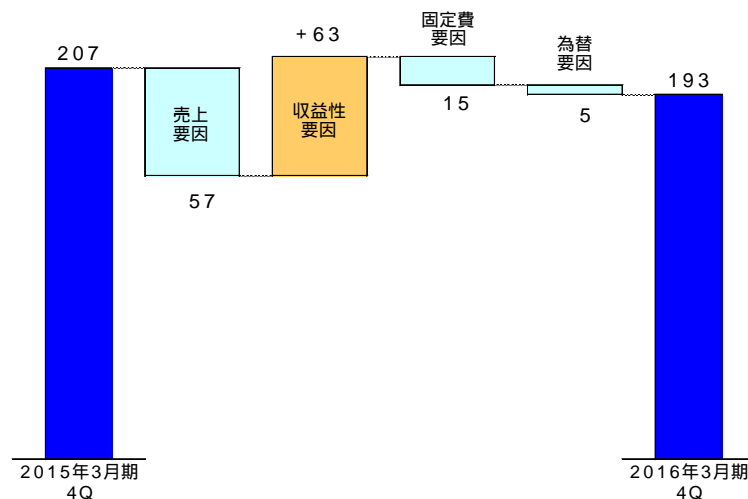
✓ サービス&サポート売上の構成比が高まる (+)

✓ 固定費を見直すも、成長投資は継続 (-)

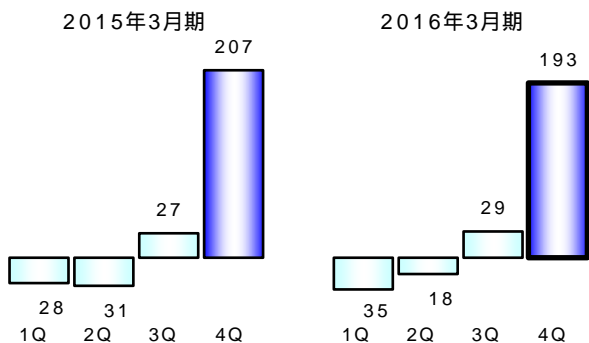
#### 売上高



#### 増減要因分析

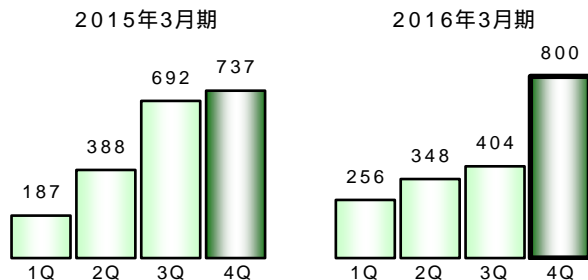


#### 営業利益



### エンジニアリング事業

#### 受注高



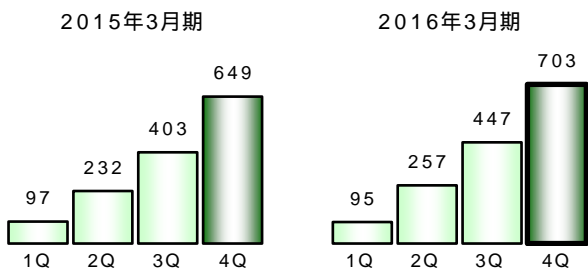
#### 【受注高】

✓ 長期包括案件の受注が増加

#### 【売上高】

✓ 主にEPCの売上が増加

#### 売上高



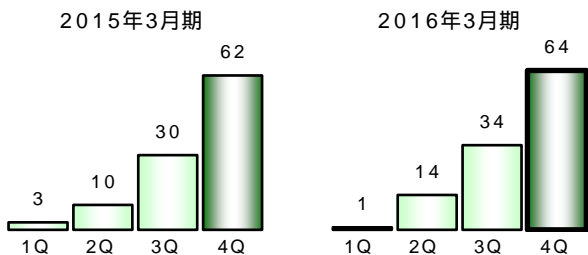
#### 【営業利益】

✓ 増収効果 (+)

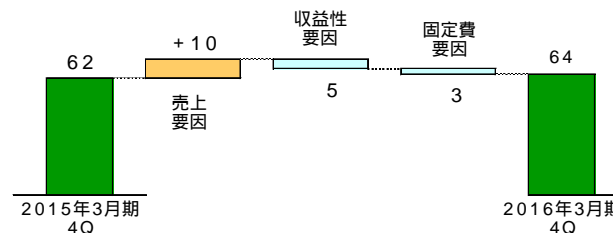
✓ EPCとO&Mの売上構成比が変化 (-)

✓ 人件費を中心とした固定費の増加 (-)

#### 営業利益

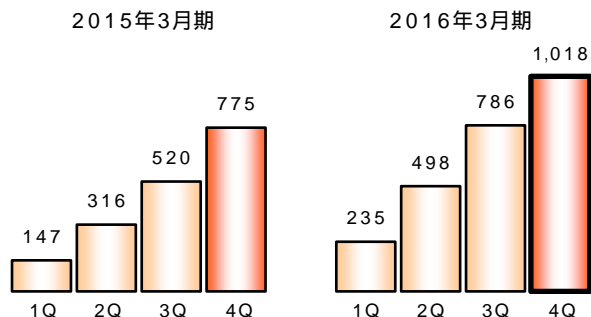


#### 増減要因分析



### 精密・電子事業

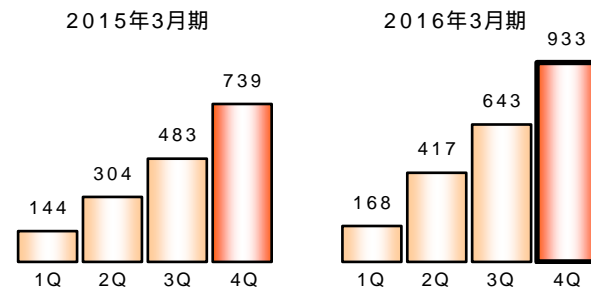
#### 受注高



#### 【受注高、売上高】

- ✓ CMP装置の需要が高まり、顧客が設備投資を積極的に実行
- ✓ めっき装置が好調

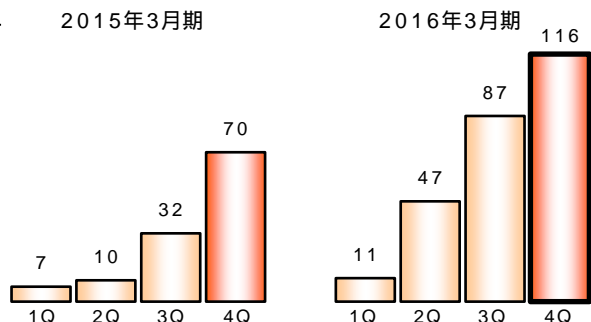
#### 売上高



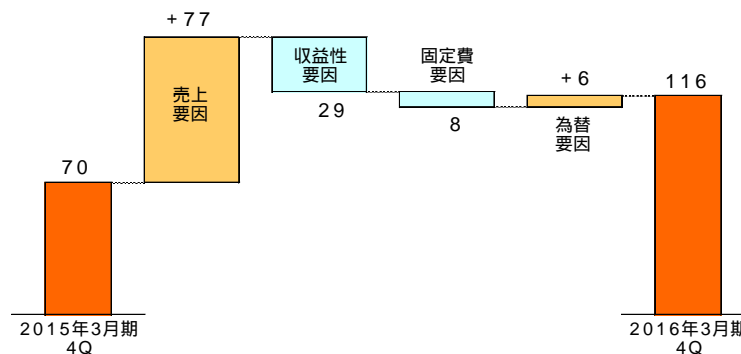
#### 【営業利益】

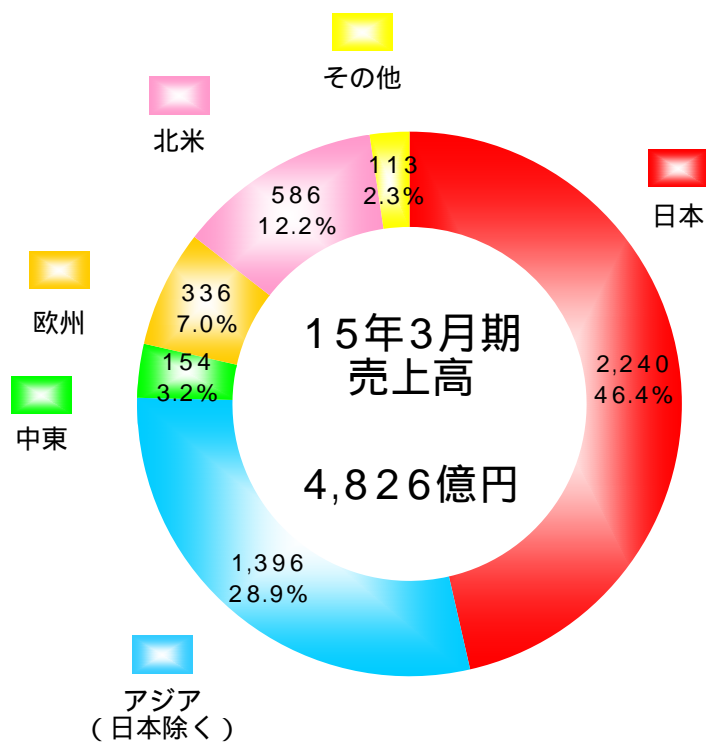
- ✓ 増収効果 (+)
- ✓ 円安効果 (+)
- ✓ 売上の構成比が変化 (-)
- ✓ 人件費を中心とした固定費の増加 (-)

#### 営業利益



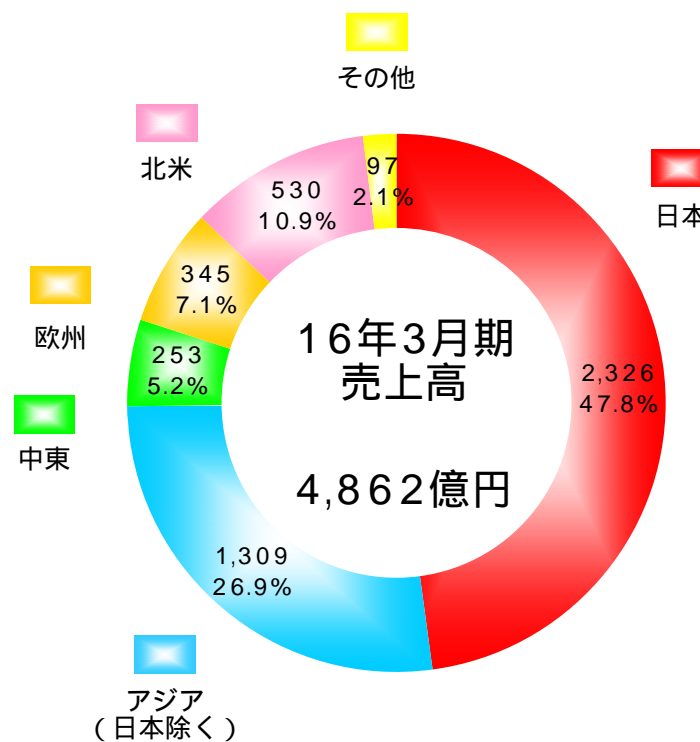
#### 増減要因分析





海外売上高  
2,586億円

海外売上比率  
53.6%

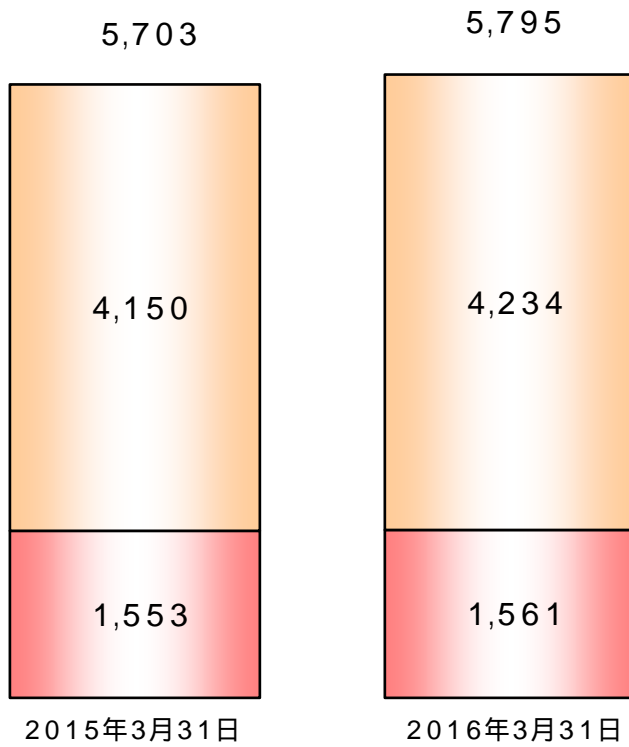
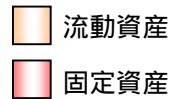


海外売上高  
2,536億円

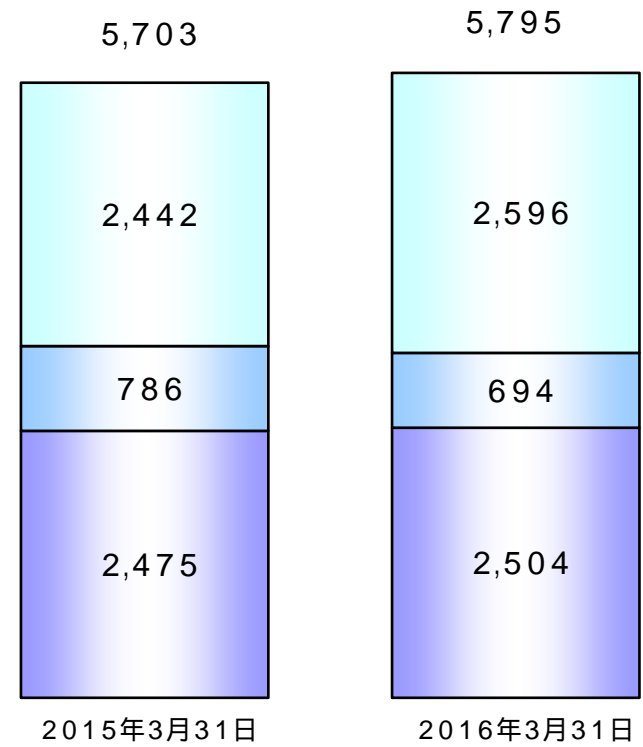
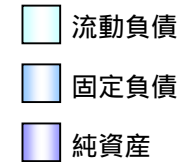
海外売上比率  
52.2%



資産



負債/純資産

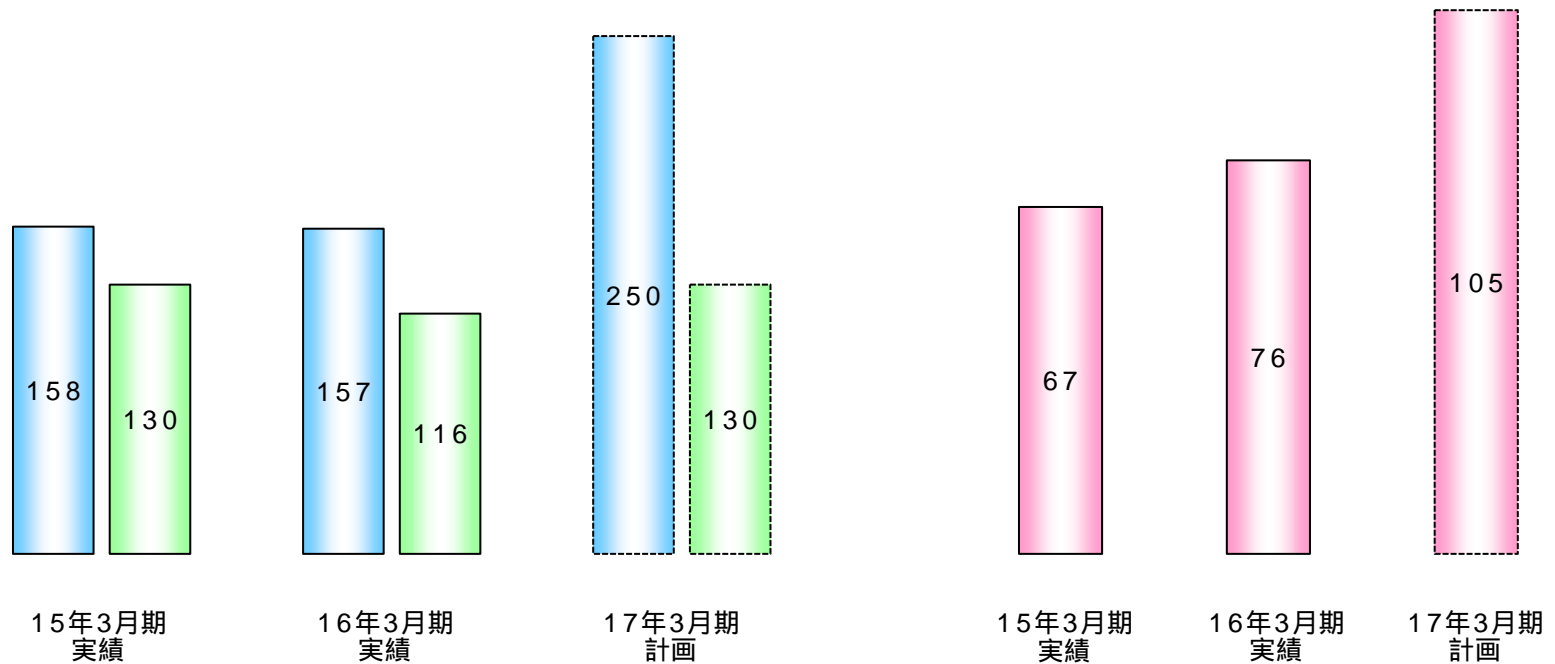


資本の支出・減価償却費

研究開発費

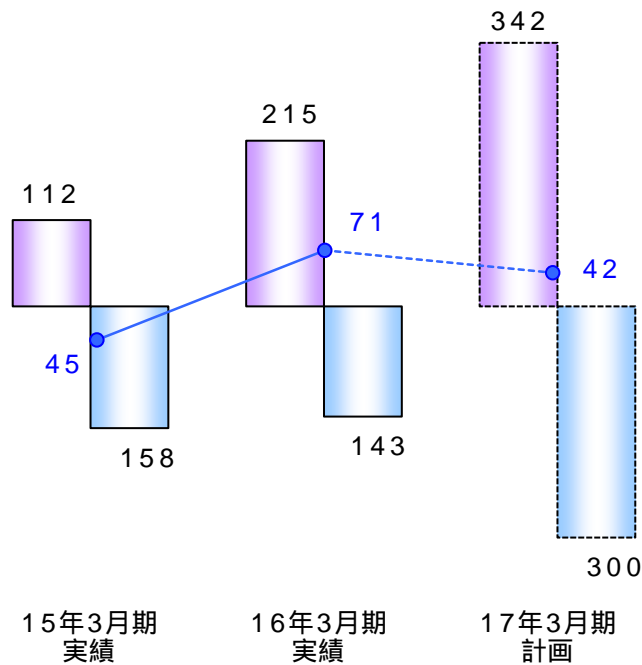
■ 資本の支出  
■ 減価償却費

■ 研究開発費



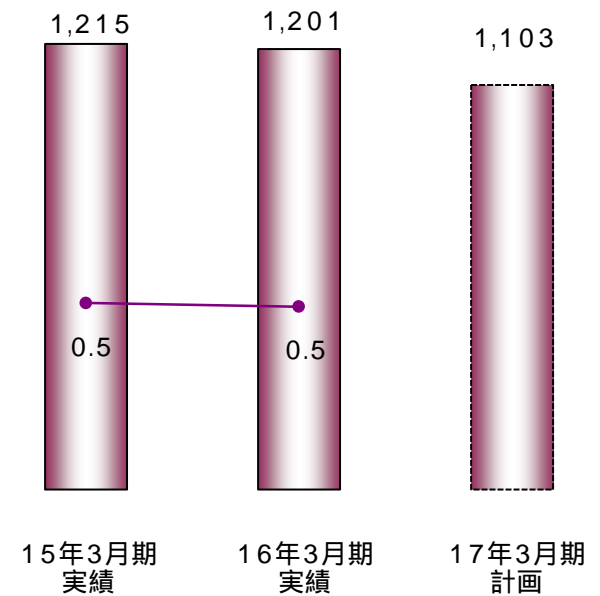
キャッシュ・フロー

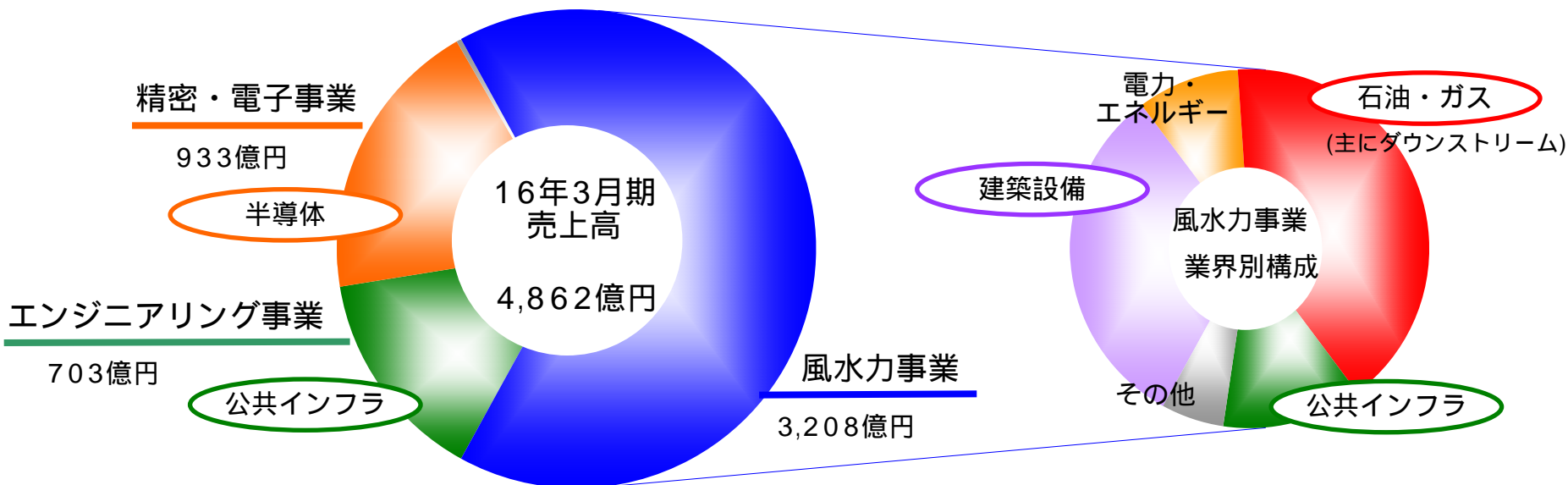
- 営業活動キャッシュ・フロー
- 投資活動キャッシュ・フロー
- フリー・キャッシュ・フロー



有利子負債残高

- 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) → 原油価格の変動は落ち着いたが、顧客の投資回復時期は不透明
- 公共インフラ → インフラの更新・補修に関する投資は安定的に継続
- 建築設備 → 国内は安定的 海外は成長継続
- 半導体 → 需要は増加傾向

(単位：億円)

	2016年3月期 (実績)	2017年3月期 (計画)	増減
受注高	4,912	5,000	+ 87
売上高	4,862	4,800	62
営業利益	380	370	10
経常利益	364	365	+ 0
親会社株主に帰属する 当期純利益	172	210	+ 37

為替レート  
(平均)

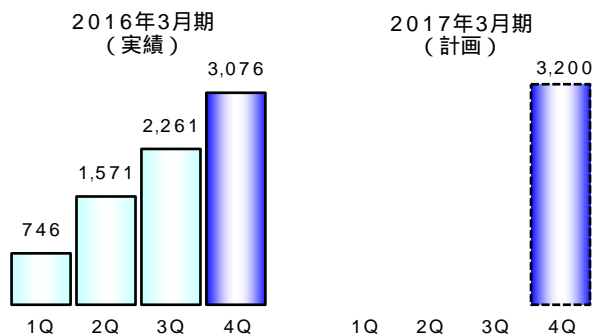
1ドル = 115.8円

1ドル = 105円

	受注高			売上高			営業利益		
	2016年 3月期 (実績)	2017年 3月期 (計画)	増減	2016年 3月期 (実績)	2017年 3月期 (計画)	増減	2016年 3月期 (実績)	2017年 3月期 (計画)	増減
風水力事業	3,076	3,200	+ 123	3,208	3,100	108	193	180	13
エンジニア リング事業	800	800	0	703	700	3	64	70	+ 5
精密・電子 事業	1,018	980	38	933	980	+ 46	116	120	+ 3
その他事業 調整	16	20	+ 3	16	20	+ 3	5	0	5
合計	4,912	5,000	+ 87	4,862	4,800	62	380	370	10

風水力事業

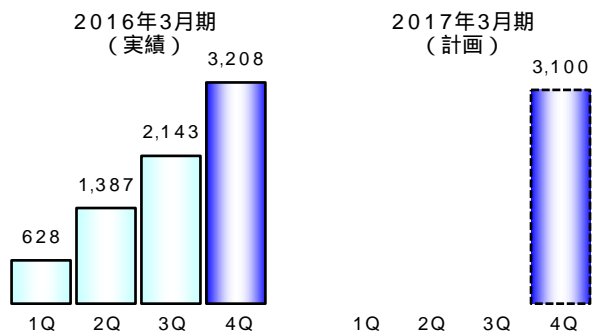
受注高



【受注高】

- ✓ 石油・ガス市場は先行き不透明感が続き、主にコンプレッサ・タービン事業は前年並みに
- ✓ ポンプ事業は海外の建築設備向けを中心に様々な市場向けで受注を増やす計画

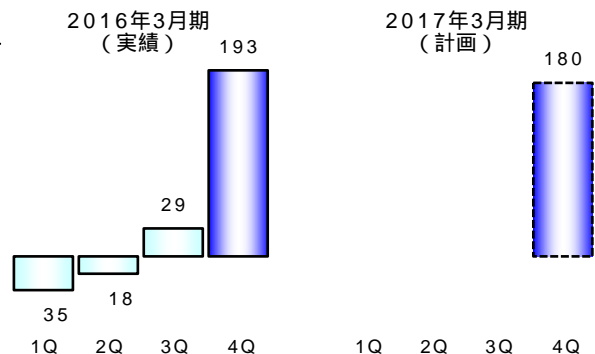
売上高



【売上高】

- ✓ 主にコンプレッサ・タービン事業で減収

営業利益

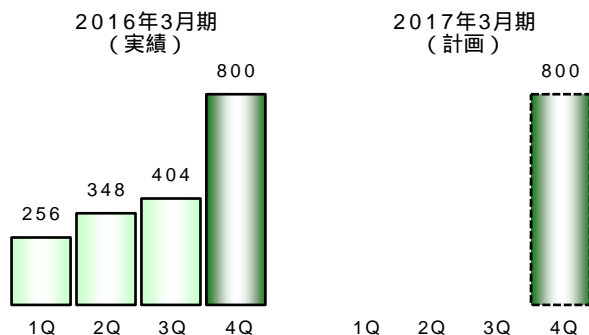


【営業利益】

- ✓ 主に円高により減益予想

エンジニアリング事業

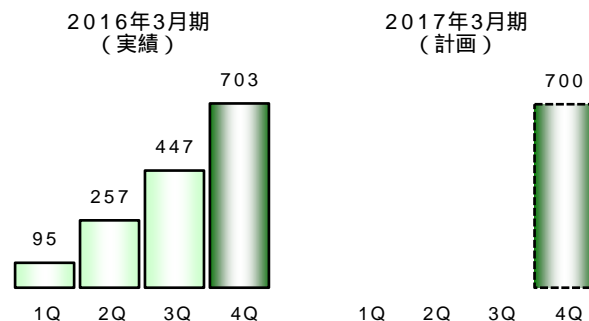
受注高



【受注高】

- ✓ 長期包括の増加が見込まれる
- ✓ 当社の強みを活かせるEPC・DBO案件や基幹的設備改良案件を確実に受注していく

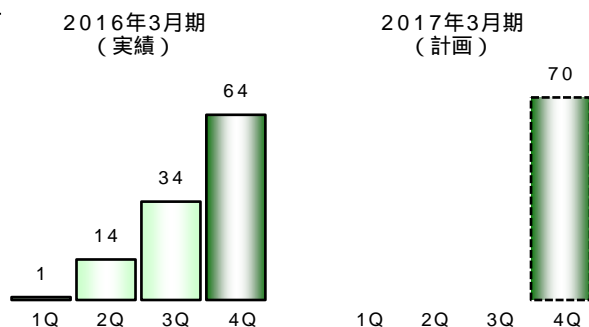
売上高



【売上高】

- ✓ 手持ちのEPC案件の工事進捗から、売上は若干減少する

営業利益



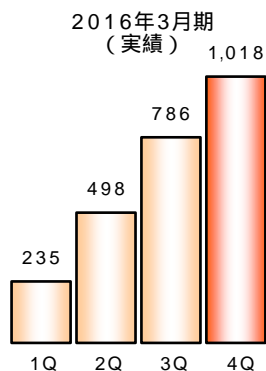
【営業利益】

- ✓ O&Mの売上構成比が増加する見込み



精密・電子事業

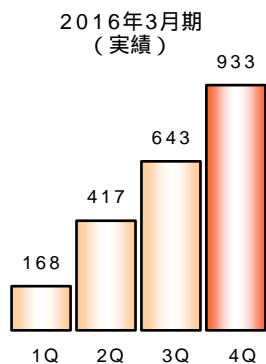
受注高



【受注高】

- ✓ 半導体市場全体の好調は持続
- ✓ CMPIは更に伸びが期待できる

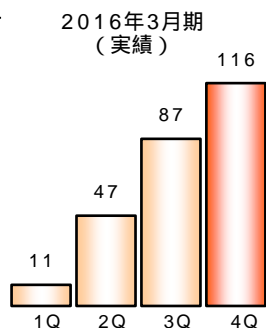
売上高



【売上高】

- ✓ 前期に受注した案件を着実に売り上げて増収となる見込み

営業利益



【営業利益】

- ✓ 増収効果
- ✓ 研究開発費を中心に固定費は増加
- ✓ 地震の影響は限定的

【E-Plan2016の2年目を終えて】

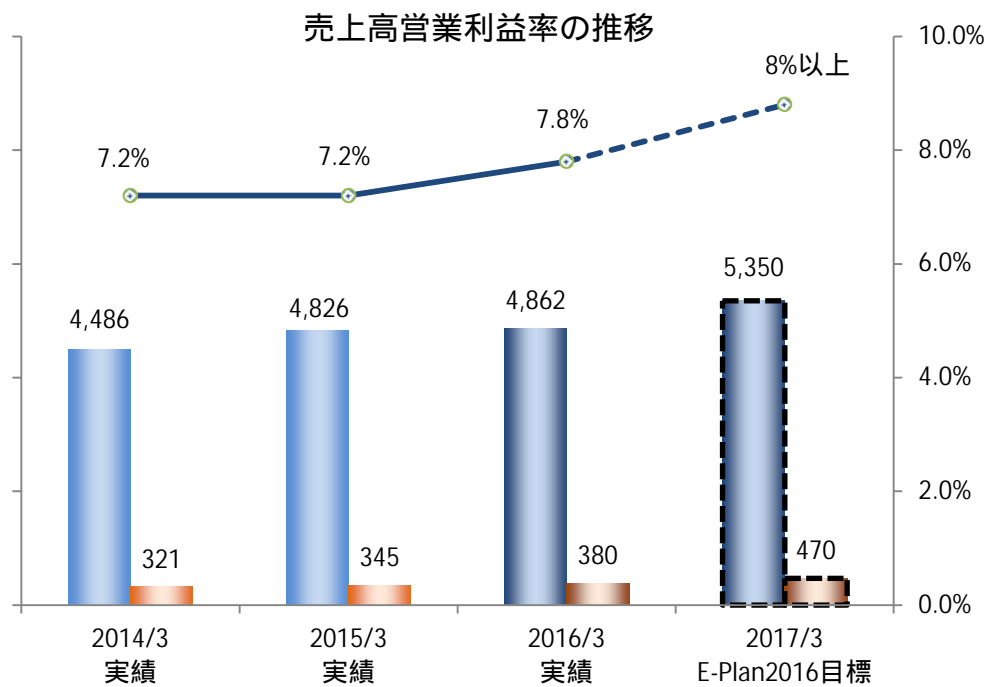
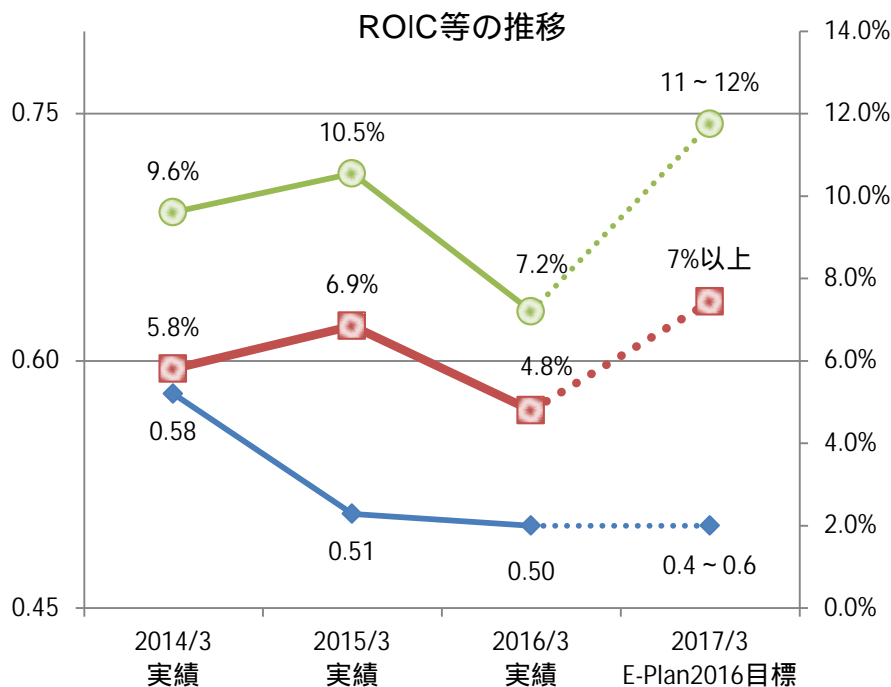
ROIC ... 重要経営指標

○ 特別損失により一時的に下落

売上高営業利益率 ... 事業遂行上の重要指標

○ 営業利益は前期の過去最高益を更新

○ 中期経営計画のテーマである、規模の拡大と収益性の改善を精密・電子事業で実現、外部環境が悪化した風水力事業の業績低迷をカバー



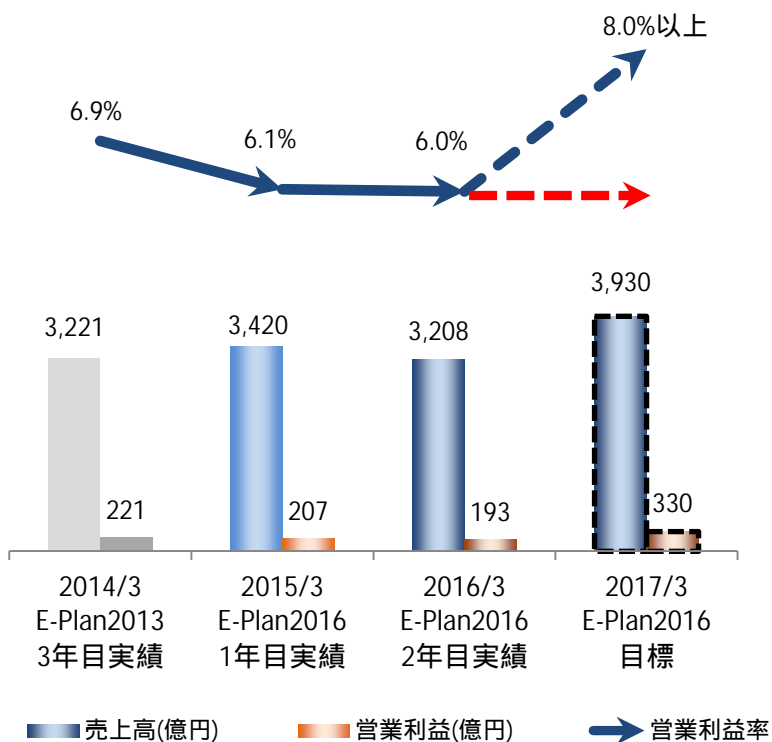
◆ D/Eレシオ (左軸)    ◻ ROIC (右軸)    ○ ROE (右軸)

■ 売上高 (億円)    ■ 営業利益 (億円)    ○ 営業利益率

風水力事業

< 2019年にありたい姿 >  
グローバル市場における存在感（シェア）の拡大

< E-Plan2016最終年度の目標と2年目までの実績 >



【E-Plan2016の2年目を終えて】

外部環境の変化

○ 原油価格の変動の継続、新興国の景気減速、円安是正

海外市場における事業規模の拡大

○ 石油・ガス市場の減速により海外売上比率は横ばい

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は若干の遅れ

【見通しについて】

営業利益率は目標を下回る見込み

[受注高・売上高]

コンプレッサ・タービン事業を中心に外部環境の悪化を受け当初の目標を下回る

[営業利益]

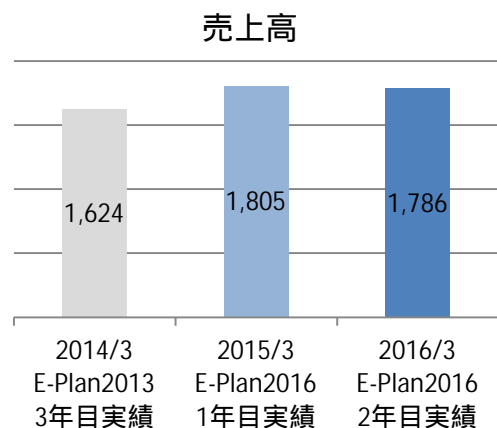
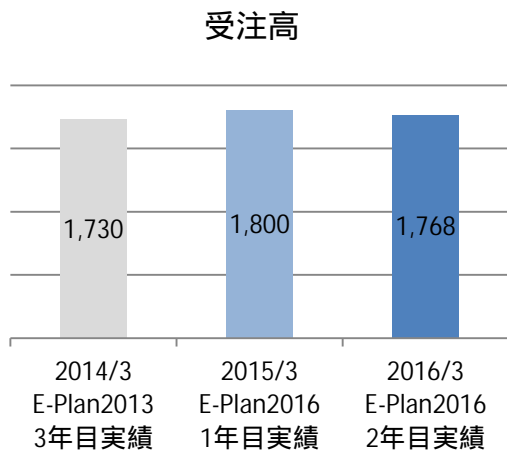
サービス&サポート（S&S）強化は着実に進展するも、製品の受注・売上計画の未達により営業利益計画も未達の見込み

各施策の着実な実行により目標を目指す

ポンプ事業

< 受注・売上の推移 >

1年目の業績は順調だったが、  
2年目後半に海外事業が減速



【E-Plan2016の2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 (2機種)
  - リージョナル製品 (15機種)
- を新たに投入

販売とS&Sを連携させた新たなビジネスモデルの構築

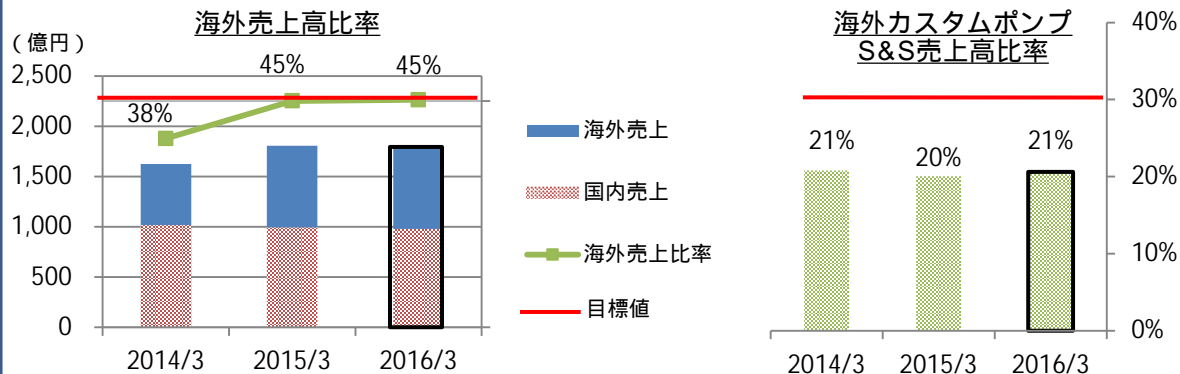
- 拠点設立計画の進展 (インドネシア、ブラジル、ミャンマー、コロンビア)
- 巡回サービスの拡大

調達体制及び製品供給体制の最適化

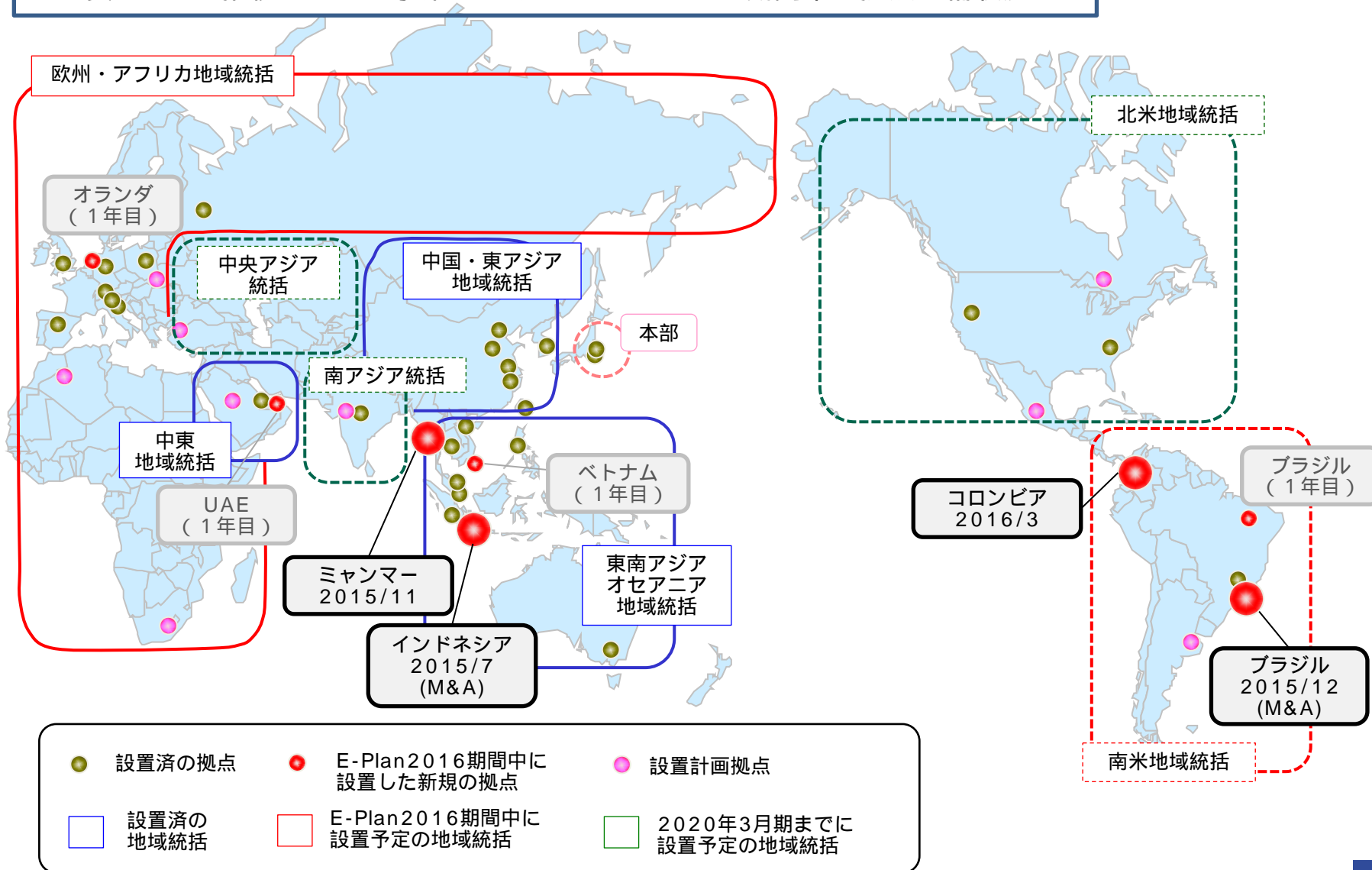
- 海外拠点機能の強化、グローバルサプライチェーンの構築

【重要なKPIの推移】

- ポンプ事業の海外売上高比率 目標値の45%を2年目もクリア
- 海外カスタムポンプのS&S売上高比率 比率、金額ともに前期並みに
- リージョナル製品、グローバル基幹製品の売上高比率  
リージョナル製品は目標値 (10%以上) をクリア、グローバル基幹製品は  
17年3月期より本格販売の予定



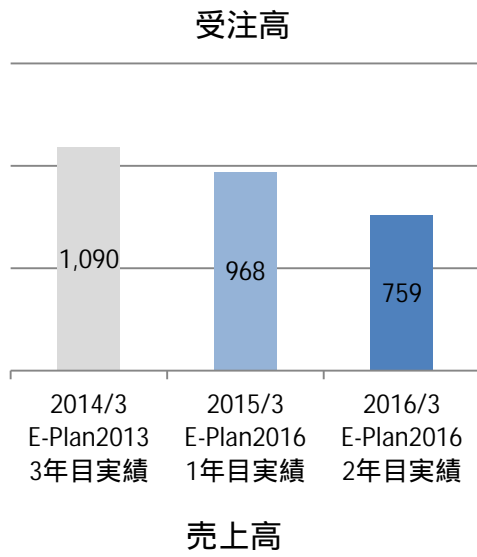
【重要なKPIの推移】ポンプ事業におけるE-Plan2016期間中の拠点整備状況



コンプレッサ・タービン事業

<受注・売上の推移>

顧客の設備投資削減を受けて、  
受注高・売上高の低迷が続いた



【E-Plan2016の2年目を終えて】

外部環境

○ 原油価格の低迷による顧客の設備投資見直しにより、案件の延期や最終投資判断先送りが続く

主要な施策の進捗

○ 製品強化：新製品開発の進展

○ S&S強化：各拠点の整備進展（インド拠点の強化）

S&S業務包括請負戦略の受注推進

新規セグメントへの取組として肥料向け案件の受注

○ 生産強化：日・米で生産統合を進め、大型案件の納期を短縮

E-Plan2016発表時に計画していた生産規模拡大の投資は抑制

【重要なKPIの推移】

S&S拠点整備状況

○ インドに新設 今後、サウジアラビアにも設立予定

【見通しについて】

○ S&S事業は安定的に推移するも、製品事業の先行きは依然として不透明

○ 人員適正化、設備投資の抑制を維持しつつ各施策を着実に実行して利益を確保

・ 地域に偏りのないS&S事業の強みを活かした展開と利益の確保

・ 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

・ 他社製品のS&Sの拡大

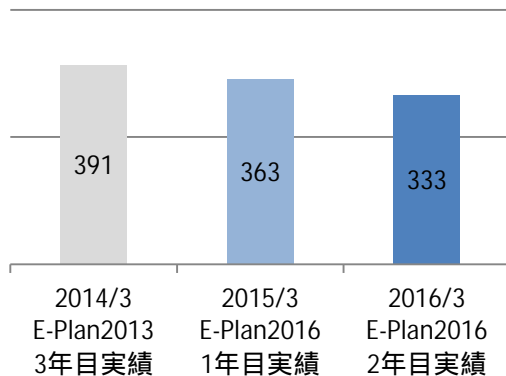
・ S&S業務包括請負戦略の推進

冷熱事業

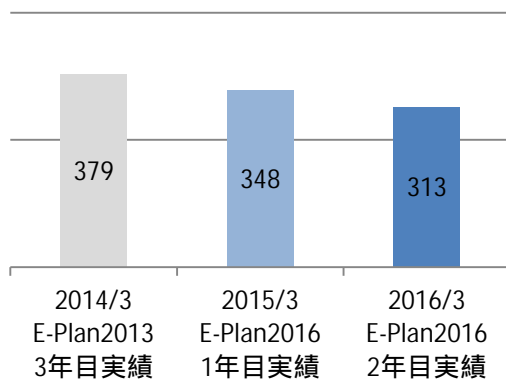
< 受注・売上推移 >

中国の景気鈍化を受けて業績は  
伸び悩む

受注高



売上高



【E-Plan2016の2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による利益率向上
- S&Sラインアップ拡充の推進
- 人員の適正化

海外事業規模の拡大(海外)

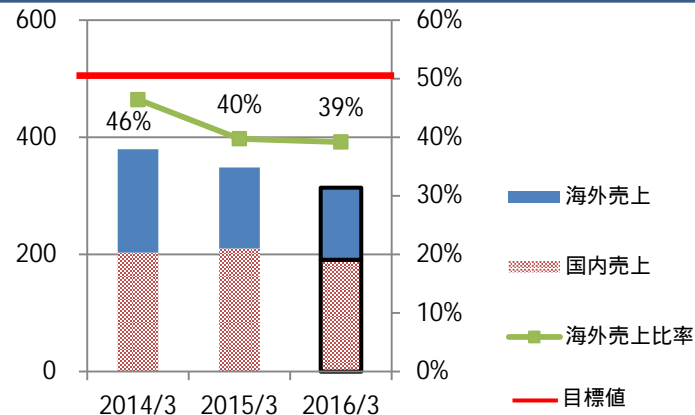
- 東南アジアにおける製品販売・S&S直販を強化
- 中東、欧州などの地域で代理店経由の販売を強化

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



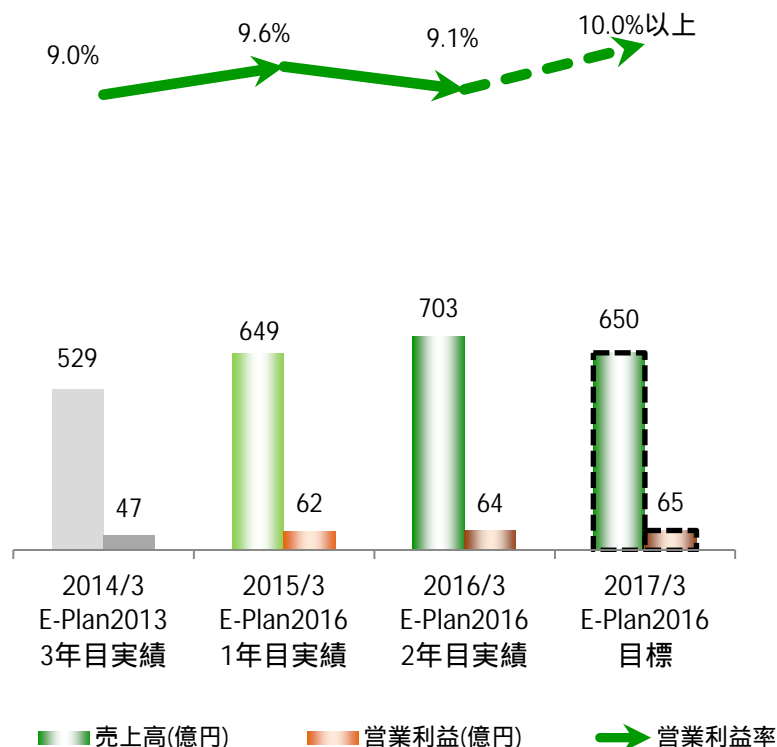
【見通しについて】

- 中国市場の鈍化は継続、国内市場は堅調に推移
- 中国以外の海外市場への製品販売体制の強化を継続

エンジニアリング事業

- < 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

< E-Plan2016最終年度の目標と2年目までの実績 >



【E-Plan2016の2年目を終えて】

EPCにおける安定的な収益構造

- 総合評価における非価格分野での提案力を向上
- 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

- 焼却施設の運転管理に加え、搬入受付管理などを受託
- 公共施設、地元企業を供給先とする売電事業の拡大  
(廃棄物処理施設から発生するごみ発電電力の売電)

【見通しについて】

事業計画に変化なし

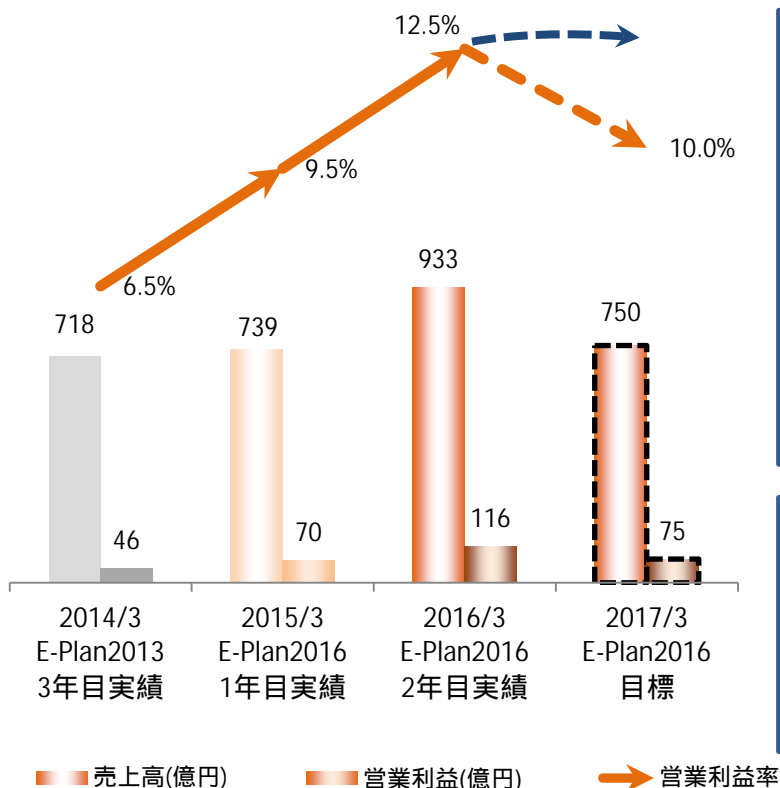
- EPC...総合評価における競争力の強化を継続
- O&M...安定収益基盤の構築、強化を継続、受注業務範囲の拡大への取り組みも継続



精密・電子事業

< 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  
 ○ 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

< E-Plan2016最終年度の目標と2年目までの実績 >



【E-Plan2016の2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

- 顧客層を広げてシェアを拡大
- めっき装置事業で大型案件を受注、3本目の柱として成長

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
- 熊本工場の拡張決定  
(各種半導体製造装置の生産に対応できる柔軟性の高さが特徴)

【見通しについて】

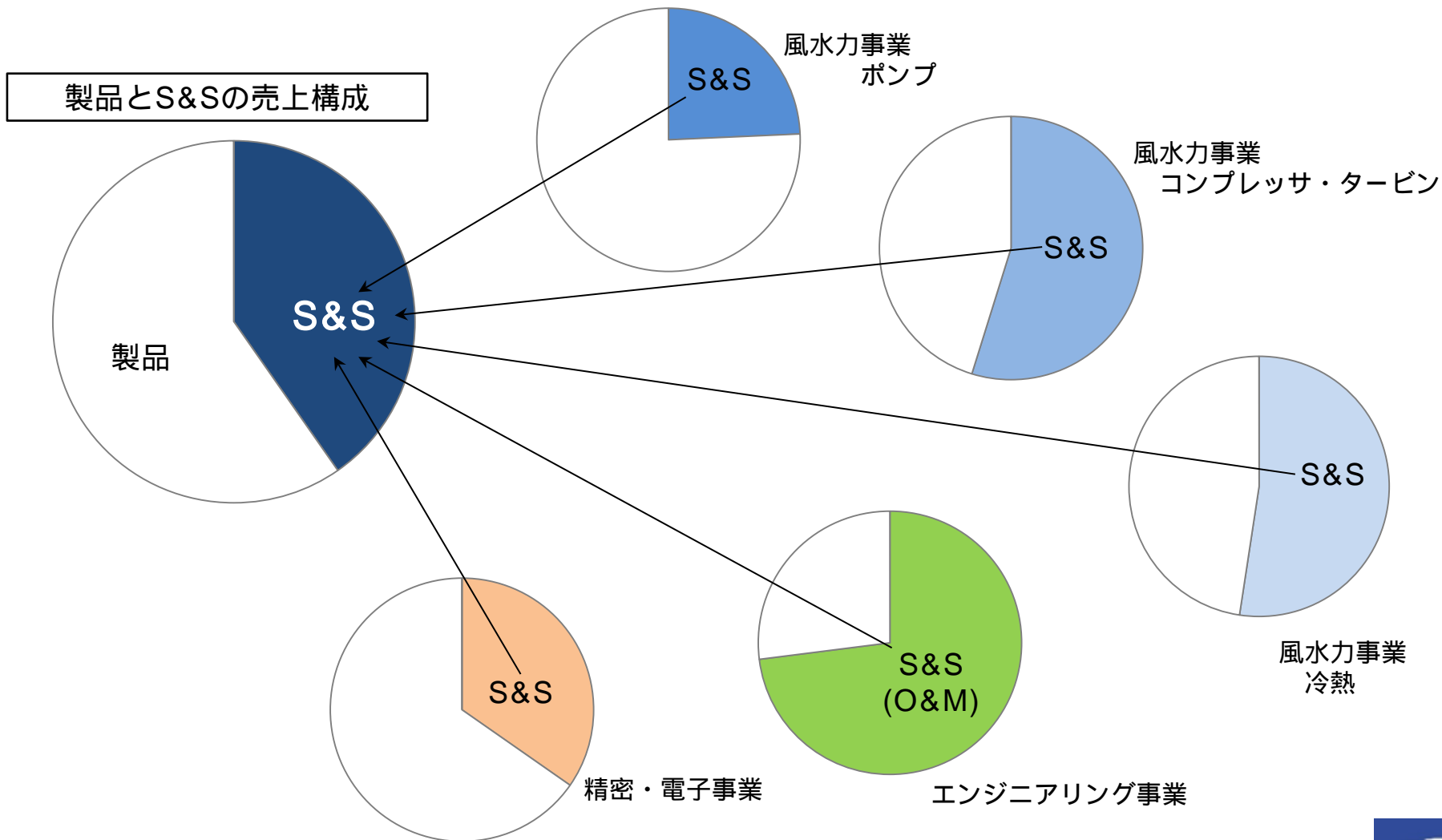
顧客の設備投資意欲は高水準で推移

最終年度の目標である営業利益率(期間平均)9%以上は達成可能

当社グループの2016年3月期におけるサービス&サポート(S&S)事業の売上比率

前年同期とほぼ同じ、約4割

納入した当社設備が稼働し続ける限り、サービス&サポート事業の需要は安定的に発生する



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。