

荏原グループと皆様をつなぐコミュニケーションマガジン

THE EBARA

2023 AUTUMN **報告書**

2023.1.1～2023.6.30



特集

建築・産業カンパニー
E-Plan2025の
取り組み

Looking ahead, going beyond expectations

Ahead **>** *Beyond*

技術で、熱く、世界を支える

荏原グループは、創業以来大切にしてきた「熱と誠」の精神を持って仕事に取り組み、100年以上にわたって磨き続けてきた高い技術力を駆使して、社会、産業、くらしを支える製品・サービスを提供することを自らの存在意義としてきました。これからも、確かな技術力を強みに成長を続け、熱い志を持って豊かなくらしを支える製品・サービスを世界中に広げ、持続可能な社会の構築に貢献していきます。

E-Vision2030

技術で、熱く、世界を支える

荏原グループは、2030年に向けた長期ビジョン「E-Vision2030」を策定しています。E-Vision2030では、「技術で、熱く、世界を支える」という旗印を掲げ、荏原グループが2030年に向けて解決・改善していく、5つのマテリアリティ（重要課題）を設定しています。事業活動を通してこれらの解決に取り組むことで、社会・環境価値、経済価値の向上につながるアウトカムの実現を図ります。

5つのマテリアリティ(重要課題)

 重要課題1 持続可能な社会づくりへの貢献 <small>技術で、熱く「持続可能で地球にやさしい社会、安全・安心に過ごせる社会インフラ、水や食べるものに困らない世界」を支える</small>	 重要課題2 進化する豊かな生活づくりへの貢献 <small>技術で、熱く「世界が広く貧困から抜け出す経済発展と、進化する豊かで便利なくらしを実現する産業」を支える</small>	 重要課題3 環境マネジメントの徹底 <small>カーボンニュートラルに向けて、再生可能エネルギーの最大限の利用を含めた、CO₂削減を推進する</small>	 重要課題4 人材の活躍促進 <small>「競争し、挑戦する企業風土」を具体化する、多様な社員が働き甲斐と働きやすさを感じて、活躍できる企業グループとする</small>	 重要課題5 ガバナンスの更なる革新 <small>成長へのビジョンを描き、グローバルで勝ち続ける経営を後押しする攻めと守りのガバナンスを追求する</small>
---	--	---	---	---

創業から貫く精神「熱と誠」



創業者
畠山 一清

熱と誠

与えられた仕事をただこなすのではなく、自ら創意工夫する熱意で取り組み、誠心誠意これをやり遂げる心をもって仕事をする。

企業理念

水と空気と環境の分野で、優れた技術と最良のサービスを提供することにより、広く社会に貢献する。

目次

01	私たちの使命	09	セグメント別の概況
03	トップメッセージ	13	海外展開
07	特集	14	会社情報
	建築・産業カンパニー E-Plan2025の取り組み		



技術で熱く、 世界を支え、 世界に幸せを届けたい

取締役
代表執行役社長 兼 CEO 兼 COO
浅見 正男

2023年12月期第2四半期連結累計期間の業績について

当第2四半期連結累計期間における我が国経済は、ウィズコロナによる社会経済活動の正常化が進み、個人消費や企業の設備投資は緩やかに持ち直しの動きがみられました。一方、世界経済ではウクライナ情勢の長期化や世界的なインフレ、金融引き締めに伴う企業の投資抑制など経済活動には減速感がみられ、金融政策による欧米での景気後退懸念や、米中の半導体輸出管理規制強化など地政学リスクの高まりもあり、依然として先行き不透明な状況が継続しています。

このような環境の下、当社グループは2023年を初年度とする3か年の中期経営計画「E-Plan2025」を策定し、「顧客起点での価値創造」をテーマに、それぞれの事業で更なる競争力の強化を図るため対面市場別組織へ移行し、経営指標の達成に向けた各種施策の取り組みを進めています。

当第2四半期連結累計期間の受注高は、半導体市場における半導体メーカーの設備投資の抑制や計画見直し、工場稼働率低下などの影響を受けた「精密・電子」で低調に推移しました。一方で、「エネルギー」においては、北米を中心にLNG向け大型案件の受注やサービス&サポートの受注により堅調に推移しました。この結果、全社の受注高は、「精密・電子」の減少を他の事業がカバーし

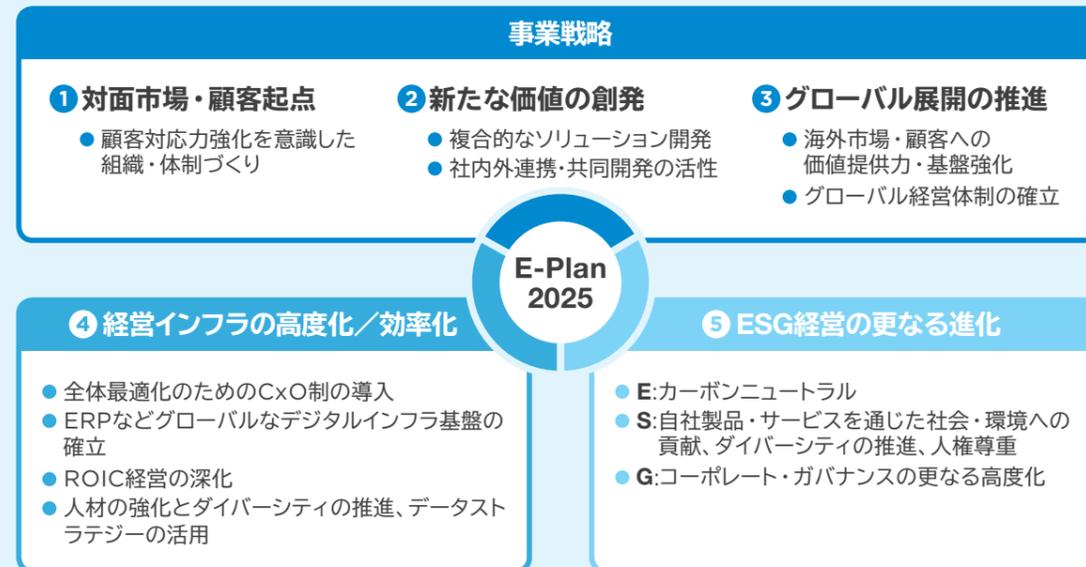
たことで前年同期を下回るものの、高水準となりました。売上収益は、「環境」を除く他の事業において前年同期を上回り好調に推移しました。前年に中国でのロックダウンの影響を受けた「建築・産業」や「エネルギー」での需要回復が寄与したほか、「精密・電子」において部材不足の解消など生産状況の改善により、前期末からの受注残の消化が進んだことで売上収益が増加しました。営業利益は、人件費や事業活動拡大に伴う固定費が増加傾向にあるものの、増収に加え価格改定効果や円安影響により増益となり、売上収益、営業利益はいずれも第2四半期連結累計期間として過去最高額を更新しました。

これらの結果、当第2四半期連結累計期間における受注高は3,676億72百万円(前年同期比7.9%減)、売上収益は3,638億33百万円(前年同期比16.5%増)、営業利益は337億66百万円(前年同期比24.2%増)、親会社の所有者に帰属する四半期利益は205億83百万円(前年同期比13.9%増)となりました。

株主還元について

E-Plan2025において、株主還元につきまして、連結配当性向35%以上を目標に当該期の業績に連動して配当を実施する方針としています。この方針に基づき、第159期の中間配当金につきましては、当初の予定どおり1株当たり97円50銭とさせていただきます。

中期経営計画「E-Plan2025」の基本方針(5つの重点領域)



中期経営計画「E-Plan2025」の取り組みについて

2020年に発表した長期ビジョン「E-Vision2030」に対する現在の到達状況は3回目ぐらいだと考えています。前中期経営計画で成果を挙げられたことは良かったのですが、2030年に向けてさらに強化しなければいけないことがあります。当社グループは、111年前にポンプという“物”からスタートし、その物を良くすることをやり続けて事業を広げてきました。しかし、一つの物が大きくなると、“物を売る”ことが目的になってしまいます。本来この物がなぜ必要だったのか?何から始まったのか?と考えてみると、それは市場や時代に求められたからにほかなりません。そのニーズを見つけるため、今年1月に、製品別組織から対面市場別の組織へ移行させ、顧客ニーズに寄り添うマーケットイン思考の強化を図っています。

E-Plan2025のテーマは「顧客起点での価値創造＝起業化」になります。起業家は「困っていることを解決できないか」ということを常に考えており、当社が対面市場別組織でやろうとしていることは、まさにそれになります。お客様が何に困っているのかを知り、お客様が気付いていないこともあるその本質を考えて、お客様の悩みを解決していきます。そのためその解決策は、お客様が言うものと違う形の場合もあります。

起業家やスタートアップ企業は、社会の課題を解決するアイデアはあっても、それをどのようにビジネススケー

ルで実現していくかについては得意でない場合があります。一方、当社のような事業を行っている企業は、一定のスケールで量産し、採算性や収益性を確保した上でお客様に届けることを得意としています。そこで、当社は東南アジアのスタートアップを支援するリアルテックグローバルファンドに出資し、親和性がある会社があれば一緒に何かやってみようと、事業の創出と社会課題の解決に取り組んでいます。起業家がいれば、顧客起点のニーズに基づいた事業につながりやすくなります。そういう人材は外部に限らず、社内にもいますので、イントレプレナー(社内起業家)を育成するため、当社から同ファンドに人材も派遣しています。起業家としての意識を持ってお客様に接し、アイデアを持って当社に帰ってきてもらい、当社が保有する技術開発や生産体制などのリソースを活用したり、リソースが無い場合には外部とコラボレーションをしたりして、新しいビジネスを創出する流れを会社全体で生み出し、当社を変革していきます。

「顧客起点」の事業戦略や製品戦略を実現するために欠かせないのがデータになります。どのように困難な状況を打破するか、どのようにお客様の困りごとを解決するかは、データなくして解を見いだすことはできません。事業側はリテラシーを持ち、データを活用して戦略を立てることが必要です。そして事業側が困っていることや、やりたいことを受け取り、分析し、ソリューションを導き出すため、2022年7月にデータストラテジーチームを新設



しました。ピープルアナリティクスなど人材の分野、お客様や市場を見る営業の分野、そして技術の分野でも、データドリブンで判断できるようにしていきます。

当社グループは、社会や産業に対して自分たちの強みを活かして貢献するということを110年以上続けてきました。そのDNAを、データに基づいてさらに強化し、弱い部分を強くしていきます。なぜそうするかといえば、これからも社会に貢献し続けたいからです。

将来の世界が住みやすく、持続可能で、地球環境に優しく、みんなが笑顔でいられる世界になるように。技術で、熱く、世界を支え、世界に幸せを届けたい。その実現に向けて、これからも取り組んでいきます。

中期経営計画「E-Plan2025」の財務数値目標

分類	項目	2022年度実績 ^{※2}	2025年度目標	
収益性	営業利益率	10.4%	10%以上	
	<セグメント別営業利益率>			
	建築・産業	5.9%	7%以上	
	エネルギー	11.8%	12%以上	
	インフラ	8.5%	6%以上	
	環境	5.0%	7%以上	
効率性	ROIC ^{※1}	11.2%	10%以上	
	ROE	15.0%	15%以上	
成長性	建築・産業:売上CAGR(2022~2025年度)	1,935億円	6%以上	
	精密・電子:売上CAGR(2022~2025年度)	2,222億円	15%以上	
健全性	D/E レシオ(倍)	0.33	0.3~0.5(管理目安)	

※1 ROIC計算式
2022年度:親会社の所有者に帰属する当期利益÷投下資本(有利子負債(期首期末平均)+株主資本(期首期末平均))
2023年度以降:NOPLAT(みなし税引後営業利益)÷投下資本(有利子負債(期首期末平均)+株主資本(期首期末平均))
※2 本誌より、2023年1月の新セグメント移行に伴い概算表記していた2022年度業績数値は実績値へ変更しています

中期経営計画「E-Plan2025」の株主還元

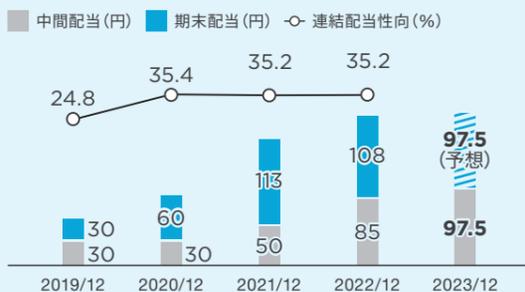
配当方針

連結配当性向35%以上を目標に当該期の業績に連動して実施する方針

自己株式の取得

親会社所有者帰属持分水準、他の投資対象、手元現預金水準、株価の動向、業績の動向等を総合的に勘案し、適切な局面で機動的に実施

ご参考 配当金の推移



連結業績ハイライト (2023年12月期 第2四半期(累計))

当期のポイント

- 1 受注高は精密・電子で減少したものの、エネルギー、建築・産業がカバー
- 2 売上収益と営業利益は第2四半期として過去最高額を更新
- 3 1株当たり中間配当金は97.5円(前年の中間配当金と比較して12.5円の増配)

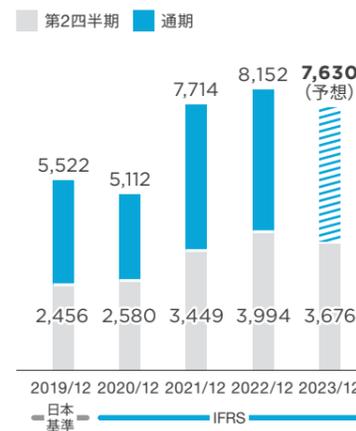
受注高 **3,676億円**
前年同期比 -7.9%

売上収益 **3,638億円**
前年同期比 +16.5%

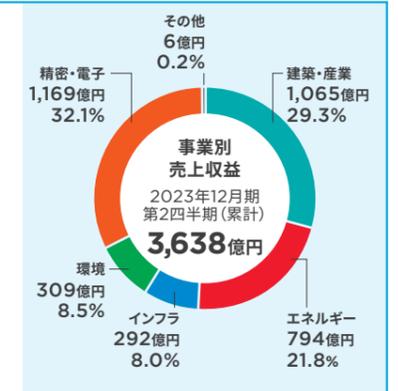
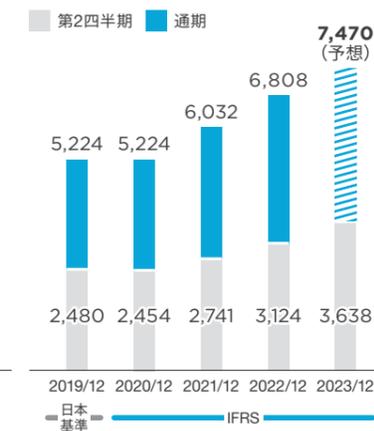
営業利益 **337億円**
前年同期比 +24.2%

親会社の所有者に
帰属する四半期利益 **205億円**
前年同期比 +13.9%

受注高(単位:億円)



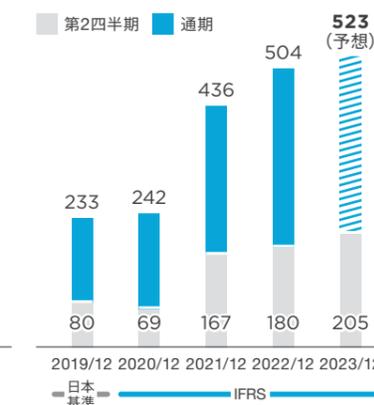
売上収益(単位:億円)



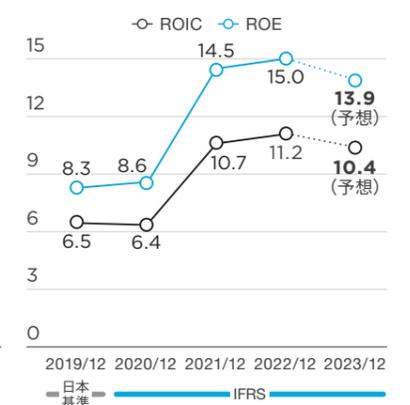
営業利益(単位:億円)



親会社の所有者に帰属する
四半期(当期)利益(単位:億円)



ROIC[※](単位:%)



※ROIC計算式
2022年度まで:親会社の所有者に帰属する当期利益÷投下資本(有利子負債(期首期末平均)+株主資本(期首期末平均))
2023年度以降:NOPLAT(みなし税引後営業利益)÷投下資本(有利子負債(期首期末平均)+株主資本(期首期末平均))

特集

建築・産業カンパニー E-Plan2025の取り組み

当社グループは、2023年から2025年までの3年間を対象期間とする中期経営計画「E-Plan2025」をスタートさせました。

E-Plan2025では、建築・産業カンパニー及び精密・電子カンパニーを成長事業と位置付けており、建築・産業カンパニーにおいては、2023年から2025年までの売上年平均成長率(CAGR)の目標を6.0%以上に設定しています。

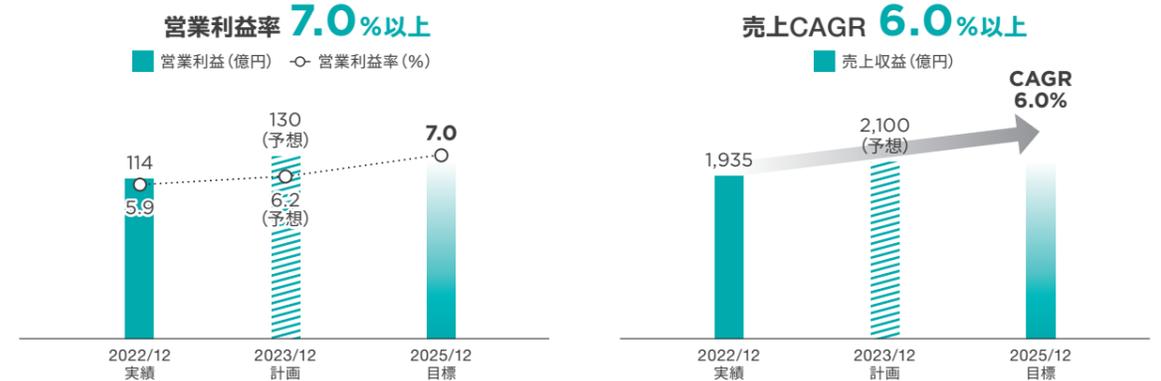
また、建築・産業カンパニーでは、より市場に向き合い顧客起点での価値創造を実現していくため、顧客視点で製品及びサービスを組み合わせたソリューションを提供し、事業の更なる成長を目指しております。

今回は、IoTとクラウドの技術を活用したソリューション提供の具体例を紹介します。



建築・産業カンパニー
開発統括部長
関口 信一

E-Plan2025の建築・産業カンパニーの財務数値目標



つながるポンプ EBARAメンテナンスクラウド

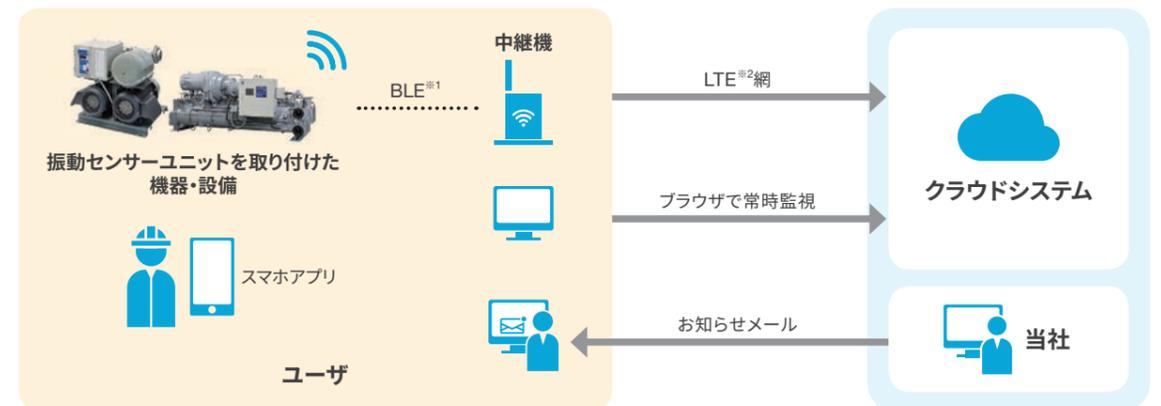


EBARAメンテナンスクラウドで解決



各機器に取り付けたセンサーユニットとクラウドシステムを活用して、工場や施設内の機器・設備の状態をリアルタイムで監視します。事後保全による損失の軽減だけでなく、現場の巡回点検作業の省力化や点検時間の最適化など、様々なソリューションを提供します。

EBARAメンテナンスクラウドのイメージ図



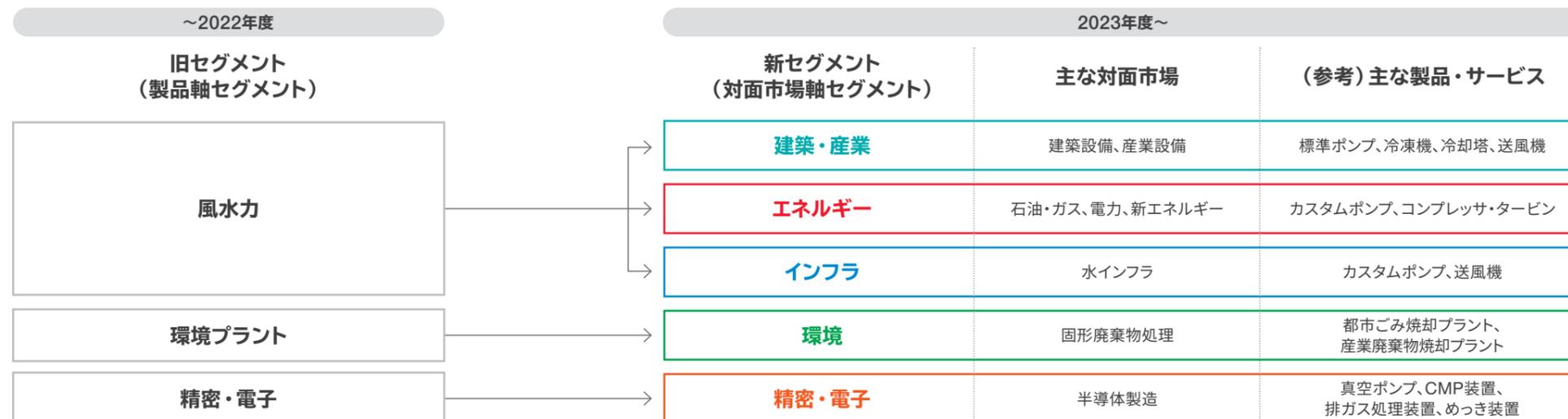
※1 BLE:Bluetooth Low Energy。「Bluetooth Low Energy」は、Bluetooth SIG, Inc.の登録商標です。
 ※2 LTE:Long Term Evolution。「LTE」は欧州電気通信標準協会(ETSI)の登録商標です。

ソリューションのイメージ



事業セグメントの変更

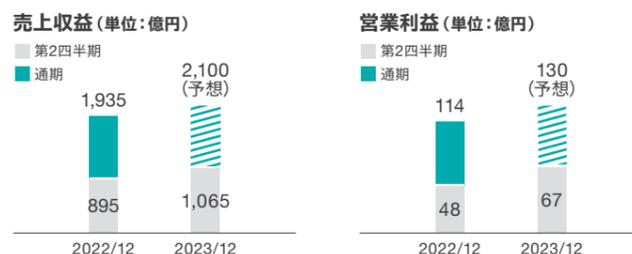
顧客起点での価値創造を実現するため、対面市場毎に戦略強化を図ることを目的として、2023年1月より、製品軸セグメントから対面市場軸セグメントへ事業セグメントの変更を行いました。



建築・産業

売上収益
1,065億円
前年同期比 +18.9%

営業利益
67億円
前年同期比 +39.9%



POINT

- グローバルで増収傾向にあり、特に国内や中国が好調
- 買収効果により北米で増収
- 固定費(人件費や研究開発費)が増加したものの、増収効果や価格改定効果による収益性改善により増益

浸漬式ポンプ事業の譲受に関する契約締結

建築・産業カンパニーでは、グループ会社であるEBARA Pumps Europe S.p.Aとドイツ SKFグループの子会社であるSKF Lubrication Systems Germany GmbHとの間で、同社の浸漬式ポンプ(Spandau Pumpen)事業の譲受に関する協議が合意に至り、事業譲受契約を締結しました。

同社は、工作機械向けスクリーポンプやシールレス浸漬ポンプに強い製品競争力と顧客基盤を持っており、欧州地域を中心に事業を展開しています。当社が事業を譲り受け、荏原グループのリソース・ネットワークを活用して工作機械のグローバル市場へと参入し、新たな製品とサービスを提供していきます。

今後も産業市場向けの製品ラインナップ拡充・販路獲得を積極的に行い、事業拡大を図ってまいります。

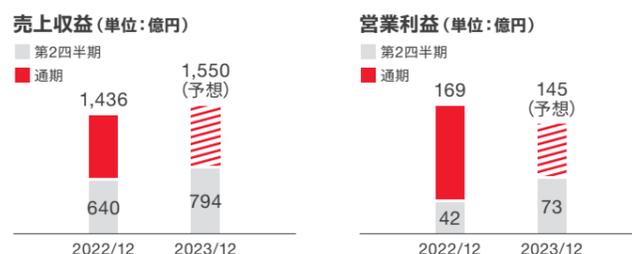


浸漬式ポンプが使用される工作機械の加工イメージ

エネルギー

売上収益
794億円
前年同期比 +24.0%

営業利益
73億円
前年同期比 +72.8%



POINT

- 中東や北米、アジアで増収
- サービス&サポート売上が増加し、製品の売上也堅調
- 固定費(サービス拠点の統廃合コストや研究開発費)が増加したものの、増収効果や選別受注及びサービス&サポートを中心とした価格改定効果による収益性改善により増益

嘉利特荏原泵業有限公司が創業20周年

嘉利特荏原泵業有限公司(Ebara Great Pumps Co, Ltd、以下:EGP)は、2023年5月20日に創業20周年を迎えました。EGPは2003年に当社と浙江嘉利特実業の合併企業として発足し、この間に急成長を遂げた中国の石油・ガス市場を中心にカスタムポンプや蒸気タービンを供給し、経済発展を支えてきました。

記念式典で総経理は、顧客・ビジネスパートナー・従業員への感謝とともに、来るカーボンニュートラルの時代に備え「持続的に優れた製品と効率的なサービスを顧客に提供する」と意気込みを語りました。今後もエネルギーカンパニーの主力工場の一つとして、中国国内のみならず世界中の顧客へ貢献するグローバルエクセレントカンパニーを目指し邁進していきます。

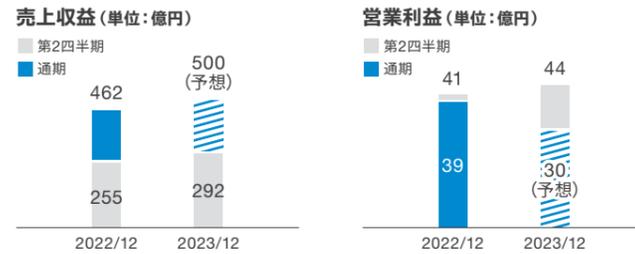


EGP20周年式典

インフラ

売上収益
292億円
前年同期比 +14.7%

営業利益
44億円
前年同期比 +7.4%



POINT

- 国内公共向けが増加し、海外は中国向けで増収
- サービス&サポートは収益性の高い案件を含め増収
- 固定費(人件費やシステム投資費用)が増加したものの、増収効果により増益

EVPCによる新規及び更新のJISマーク認証取得

海外グループ会社のEbara Vietnam Pump Company Limited (本社: ベトナム、以下: EVPC) が、国内官公庁案件への適用拡大の第一歩として、一般社団法人日本品質保証機構によるJIS認証監査に合格しました。

今回の監査は、「铸铁 (FC) に関する新規認証 (G5501 ねずみ铸铁品)」と「保有JISの更新認証 (G5502 球状黒鉛铸铁品 FC、G5121 ステンレス鋼銅鋼品)」を対象としました。

今後も、海外グループ会社とより一層の連携を深めていくことで、競争力の強化、安定したサプライチェーンの構築を進めていきます。社会インフラを支えるという使命を胸に、インフラカンパニーは社会の公器としてこれからも持続可能な社会づくりに貢献してまいります。

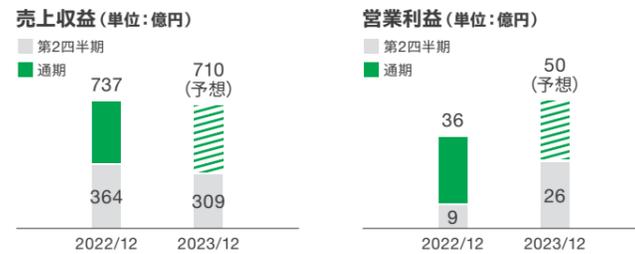


EVPC工場外観

環境

売上収益
309億円
前年同期比 -15.1%

営業利益
26億円
前年同期比 +176.9%



POINT

- オペレーション&メンテナンス (O&M) の売上が増加したものの、過年度の受注タイミングによりEPC (プラントの設計・調達・建設) 売上が減少したため、全体では減収
- 研究開発費等が増加したものの、収益性向上 (O&M売上比率の上昇、売電事業の収益性が改善) により増益

立川市新清掃工場整備運営事業の運営開始

環境カンパニーでは、2023年3月に東京都立川市にて新清掃工場「立川市クリーンセンターたちむにい」の建設を完了し、20年1か月間の運営事業を開始しました。

本施設では、周辺環境負荷低減を考慮した厳しい自主排ガス基準値を設けているほか、高温高圧ボイラーと高効率タービンを利用することによって、ごみ処理時に発生する余熱エネルギーを利用した発電を行っています。

建設段階から地域住民との繋がりを築く取り組みとして、施設近隣小学校の児童と協力し装飾用木材の塗装を一緒に行いました。この木材はアートウォールとして、管理棟エントランスの壁面に飾られています。

環境カンパニーでは、長期的な視点にたった安心・安全な施設の運営や地域社会に親しまれる施設づくりを目指し、持続可能な社会の構築に貢献してまいります。



立川市クリーンセンターたちむにい外観

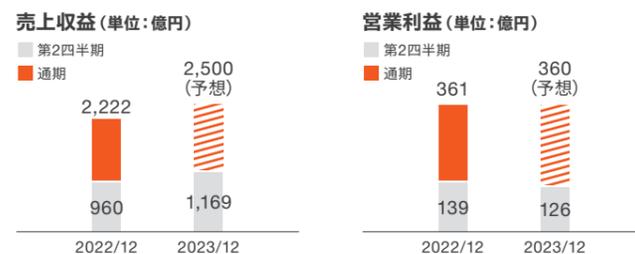


管理棟エントランスのアートウォール

精密・電子

売上収益
1,169億円
前年同期比 +21.8%

営業利益
126億円
前年同期比 -9.4%



POINT

- コンポーネント、CMP共に増収
- サービス&サポートが伸び悩んだものの、製品の増加により増収
- 収益性悪化 (案件ミックスが悪化、サービス&サポート売上比率の低下) 及び固定費増加 (人件費や在庫管理コストが増加) により減益

マレーシア現地法人が本格稼働

精密・電子カンパニーは6月13日にグループ会社のEBARA PRECISION MACHINERY MALAYSIA SDN. BHD. (本社: マレーシア ペナン、以下: EPMM) の事務所兼工場のオープニングセレモニーを行いました。

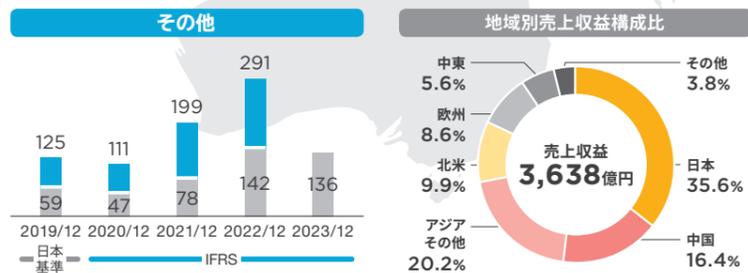
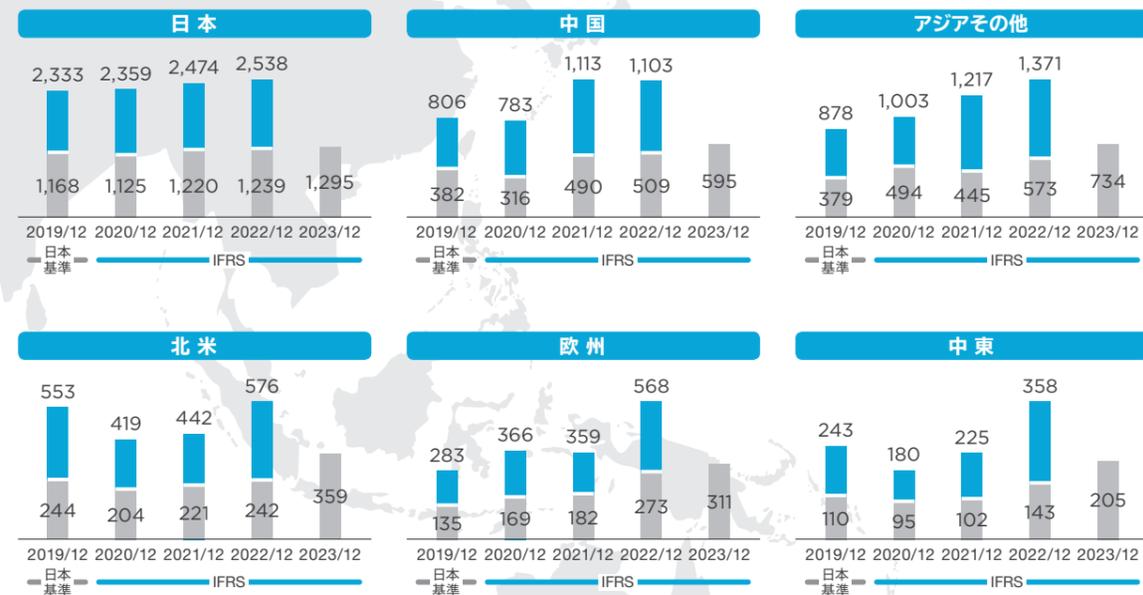
マレーシアでは、近年、ペナン州を中心に半導体関連など電気・電子部品の分野での新規・拡張投資が活発に行われています。EPMMは精密・電子カンパニーの拠点として新たに設立され、お客様に近い場所でマーケットインの視点から充実したセールス&サポートを提供し、マレーシアを中心に東南アジア全体のサプライチェーンを強化していきます。

今後も進化を止めないデジタルテクノロジーに対応した半導体の生産に貢献し、長期ビジョン「E-Vision2030」で掲げる進化する豊かな暮らしの実現に貢献してまいります。

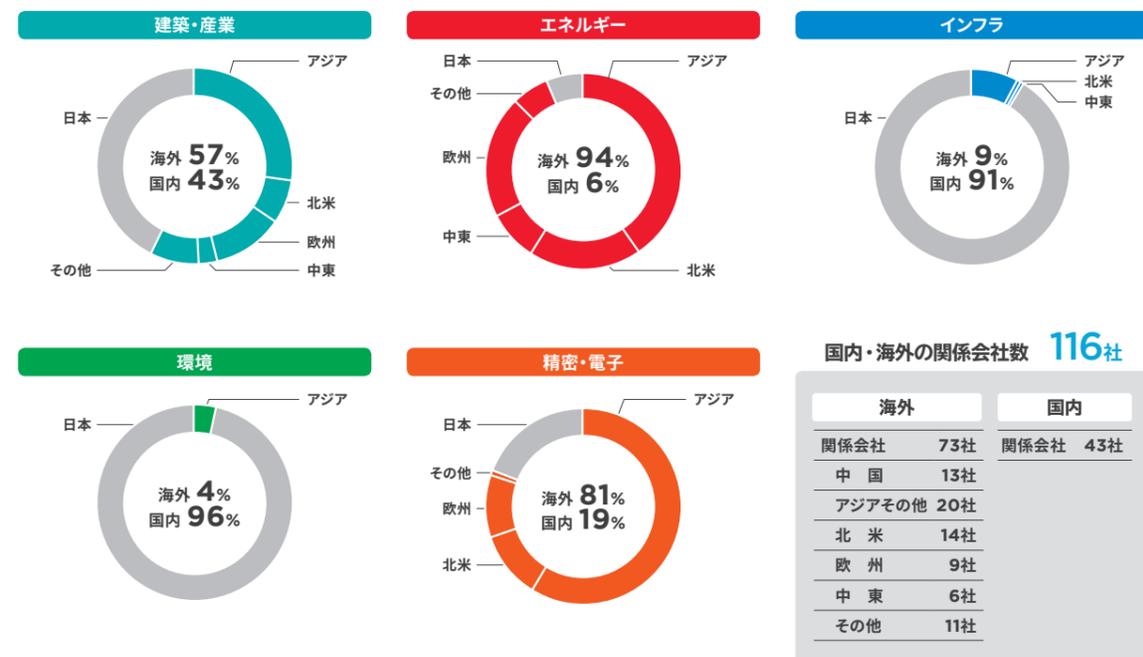


EPMM事務所兼工場の外観

地域別売上収益の推移 (単位: 億円) (売上先の所在地別に集計) ■ 第2四半期 ■ 通期



セグメント別海外売上収益比率



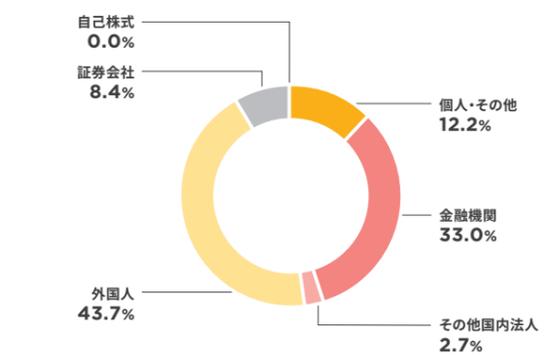
会社概要	
商号	株式会社荏原製作所
本社所在地	〒144-8510 東京都大田区羽田旭町11番1号
電話	(03)3743-6111 (ダイヤルイン代表)
創業	1912年(大正元年)11月
資本金	804億円
従業員数	4,416名 (連結19,296名)
関係会社	子会社112社 関連会社3社 共同支配企業1社

株式の状況	
発行可能株式総数	普通株式 200,000,000株
発行済株式の総数	普通株式 92,340,882株
株主数	25,390名

大株主 (上位10名)		
株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	17,188	18.6
いちごトラスト・ピーティーイー・リミテッド	9,890	10.7
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	7,193	7.8
SMBC日興証券株式会社	1,948	2.1
BBH (LUX) FOR FIDELITY FUNDS - SUSTAINABLE WATER AND WASTE POOL	1,769	1.9
JPモルガン証券株式会社	1,641	1.8
JP MORGAN CHASE BANK 385781	1,433	1.6
三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社	1,200	1.3
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	1,139	1.2
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	1,060	1.1

(注) 持株比率は、自己株式(25,527株)を控除して計算しています。

所有者別株式分布状況



株式事務

事業年度	毎年1月1日から12月31日まで
定時株主総会	毎年3月に開催
基準日	12月31日 その他必要あるときは、あらかじめ公告いたします。
配当金受領株主確定日	12月31日 中間配当を実施するときの株主確定日は6月30日
株主名簿管理人 (電話照会先)	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 ☎ 0120-782-031 (フリーダイヤル)
公告方法	電子公告 https://www.ebara.co.jp ただし電子公告による公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。
証券コード	6361
単元株式数	普通株式 100株
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場





株式会社 荏原製作所

発行：経営企画部 IR・広報課
〒144-8510 東京都大田区羽田旭町11番1号



メディア掲載のご案内

当社のWEBサイトで、メディア掲載記事をご覧いただけます。社長の浅見やカンパニープレジデントらの取材記事を、ぜひご覧ください。

<https://www.ebara.co.jp/corporate/newsroom/media/index.html>



主な掲載記事

- 日刊工業新聞 2023年07月25日
荏原・戸川哲二執行役精密・電子カンパニープレジデント、半導体用ポンプ保守拡充 顧客の身近にサービス拠点
- 日本経済新聞 2023年07月07日
ごみ分別せずプラ再生 一荏原、高温処理で新技術一
- 日経産業新聞 2023年07月04日
「ねばり」が価値を届ける「苦しんで試して考えて」成長
- PROGOS 2023年06月29日
【特別対談】ダイバーシティでイノベーションは生まれるのか？一荏原製作所の取り組み一

EBARA NEW GENERATION

「荏原の技術x人」をキーワードに8本のストーリーをお届けします



https://jbpres.ismedia.jp/ts/ebara_special/

IRメール配信サービスのご案内

https://www.ebara.co.jp/ir/support/information/ir_mail.html

最新のIR情報を電子メールでお知らせするIRメール配信サービスを行っています。ぜひご登録ください。



株主の皆様の声をお聞かせください



当社では、株主の皆様の声をお聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

下記URLにアクセスいただき、アクセスキー入力後に表示されるアンケートサイトにてご回答ください。

<https://koekiku.jp> アクセスキー 6361ocRj



QRコードは株式会社アソソウウェブの登録商標です。

ご回答いただいた方の中から抽選で薄謝を進呈させていただきます。

本アンケートは、株式会社プロネクサスの提供する「コエキク」サービスにより実施いたします。 <https://www.pronexus.co.jp/> アンケートのお問い合わせ「コエキク事務局」 ☒ koekiku@pronexus.co.jp

