



**2018年12月期 第2四半期**  
**決算説明会資料**

**荏原 (6361)**

2018年8月9日

Looking ahead,  
going beyond expectations  
*Ahead > Beyond*

株式会社 荏原製作所

## 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

## 1. 決算概要

## 2018年12月期第2四半期決算 サマリー



	<参考値> 2017年12月期* 第2四半期	2018年12月期 第2四半期	増減	<参考値> 2018年12月期 第2四半期	増減
	実績 (A)	実績 (B)	対前期比 (B-A)	計画※1 (C)	対計画比 (B-C)
受注高	2,576	3,008	+ 431	2,900	+ 108
売上高	2,638	2,512	△ 126	2,500	+ 12
営業利益	240 (9.1%)	147 (5.9%)	△ 93	120 (4.8%)	+ 27
経常利益	238 (9.0%)	141 (5.6%)	△ 96	120 (4.8%)	+ 21
親会社株主に帰属する 四半期純利益	162 (6.2%)	74 (3.0%)	△ 87	70 (2.8%)	+ 4

為替レート  
(平均)

1ドル = 110.2円

1ドル = 109.7円

( ) 内は売上高に対する比率

※：本資料上で「<参考値>2017年12月期」として示す数値は2018年12月期の業績を同一期間と比較するために  
2017年12月期（変則9か月決算）の実績を2017年1月～12月に組み替えた数値（非監査）です。  
また、「<参考値>2017年12月期第2四半期」の期間は2017年1月から6月です。

※1：2018年5月14日発表時点のものです。

※2：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か月累計期間、「通期」は  
12か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。

## 2018年12月期第2四半期決算 サマリー：

- 前年度同一期間比で受注高が大きく増加
- 前年度同一期間比で見ると減収減益だが、計画に対しては概ね想定どおりの進捗

# 1. 決算概要

## 2018年12月期第2四半期決算 事業セグメント別

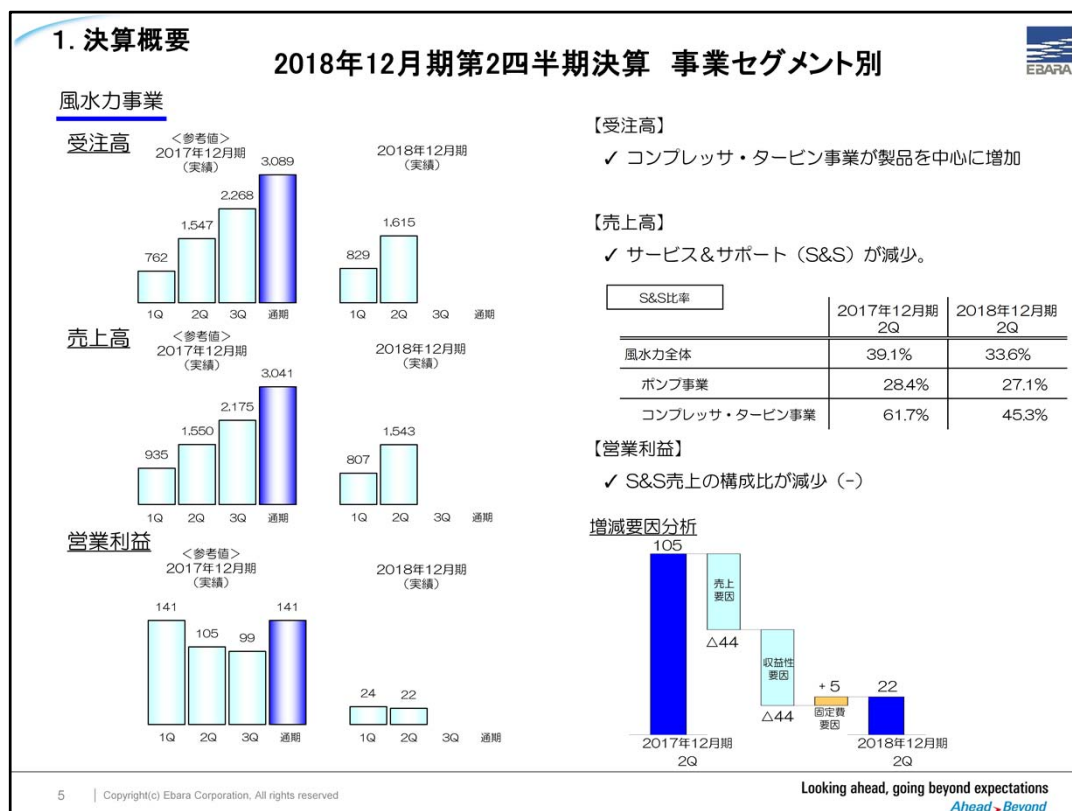


	受注高			売上高			営業利益		
	<参考値> 2017年 12月期 第2四半期	2018年 12月期 第2四半期	増減	<参考値> 2017年 12月期 第2四半期	2018年 12月期 第2四半期	増減	<参考値> 2017年 12月期 第2四半期	2018年 12月期 第2四半期	増減
風水力事業	1,547	1,615	+ 68	1,550	1,543	△ 6	105 (6.8%)	22 (1.5%)	△ 82
環境プラント 事業	375	658	+ 282	355	293	△ 61	24 (7.0%)	22 (7.6%)	△ 2
精密・電子 事業	645	726	+ 80	724	667	△ 57	108 (15.0%)	100 (15.1%)	△ 7
その他 調整	8	8	△ 0	8	8	△ 0	1 (16.0%)	1 (20.5%)	+ 0
合計	2,576	3,008	+ 431	2,638	2,512	△ 126	240 (9.1%)	147 (5.9%)	△ 93

( ) 内は売上高に対する比率

2018年12月期第2四半期決算 事業セグメント別：

- 環境プラント事業は第1四半期に引き続き受注が好調
- 風水力事業でもコンプレッサ・タービン事業で市況の回復がみられ、通期の受注計画を上方修正



### 2018年12月期第2四半期決算 事業セグメント別（風水力事業）：

#### <受注高>

- ポンプ事業は、前年度同一期間にカスタムポンプで大型受注が複数件あったことから減少したものの、コンプレッサ・タービン事業の増加でカバー
- 石油・ガス市場は顧客の設備投資が回復傾向にあり、コンプレッサ・タービン事業は製品を中心に増加したが、ポンプはコンプレッサ・タービンに比べるとリードタイムが短く、下期以降に案件が出てくる見込み

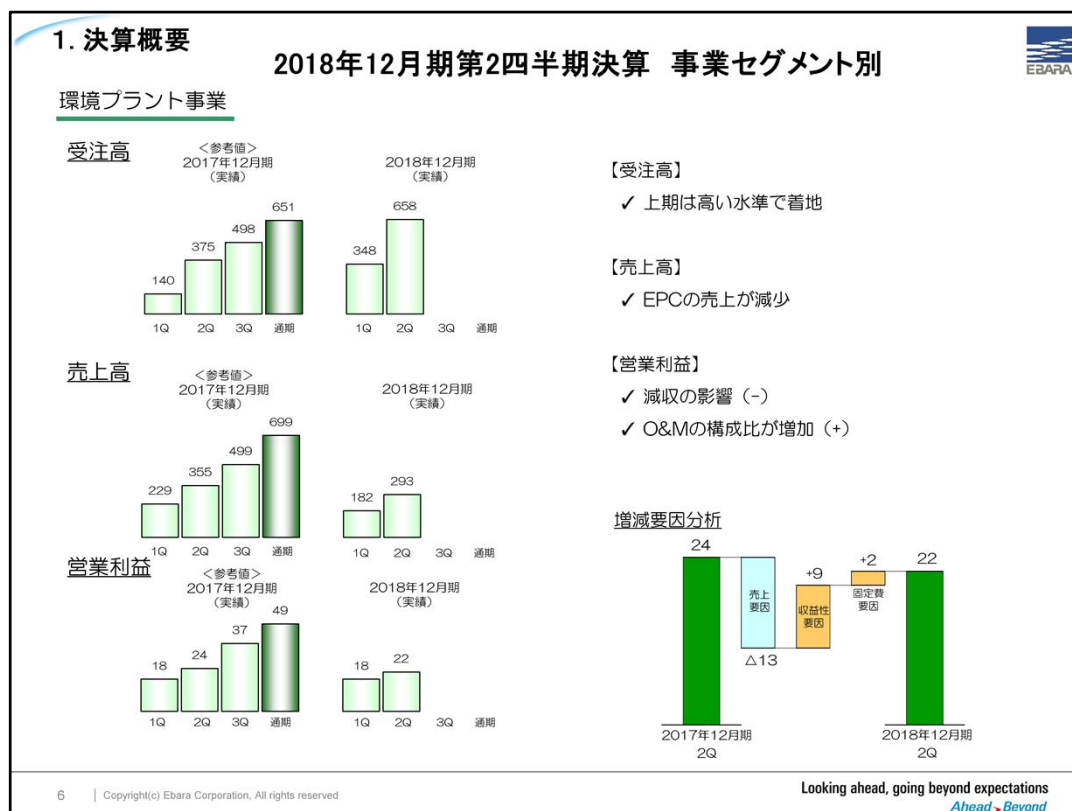
#### <売上高>

- ポンプ事業では、標準ポンプが堅調に推移したものの、カスタムポンプは前年度同一期間の大型案件の売上による影響で全体としては減収
- コンプレッサ・タービン事業では、製品が伸長したがS & Sが減少し全体では横ばい

#### <営業利益>

- S & S売上の構成比低下
- 特にコンプレッサ・タービン事業において収益性の高いパーツの売上構成比が下がったことによりミックスが悪化

全体としては減収減益だが、4月から6月までの3ヶ月を前年度同一期間で比較すると、売上・利益はともに上向いており、回復局面にある



### 2018年12月期第2四半期決算 事業セグメント別（環境プラント事業）：

#### <受注高>

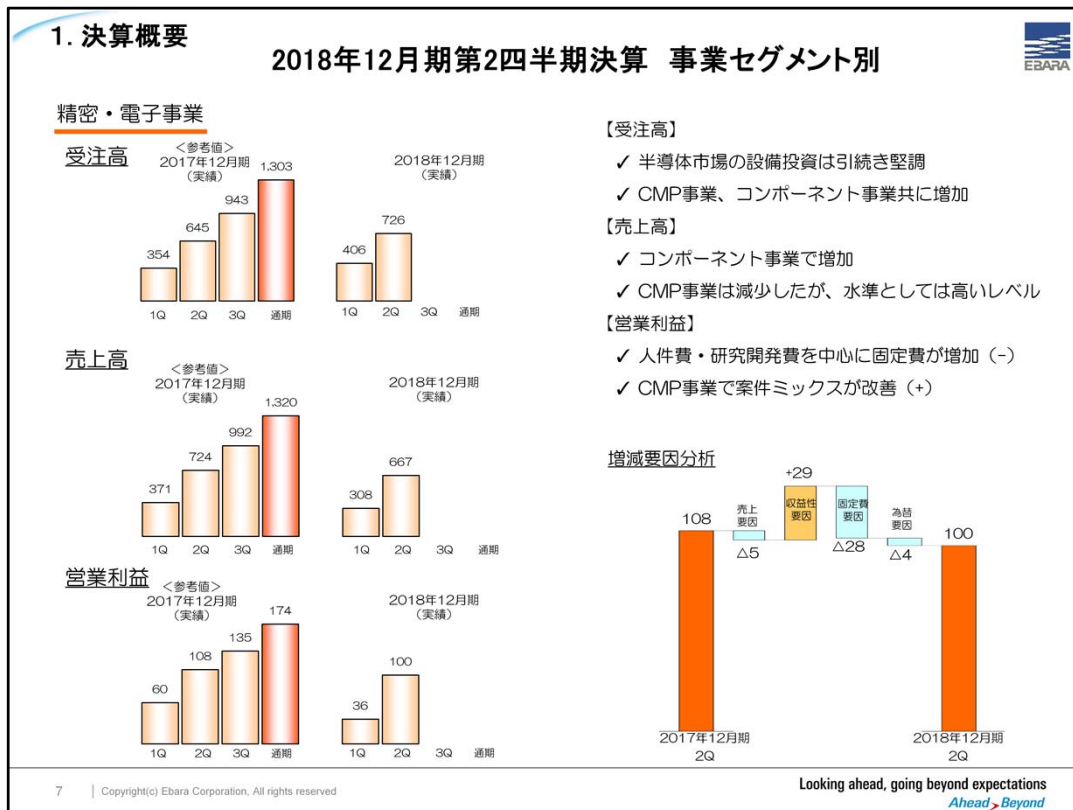
- 第1四半期にDBO案件のEPCを1件、バイオマスの民需案件、長期包括案件をそれぞれ1件ずつ受注
- 第2四半期はDBO案件のオペレーション&メンテナンスを1件、延命化案件を複数受注

#### <売上高>

- 手持ちのEPC案件が減少

#### <営業利益>

- 減収の影響
- 売上構成比でO&Mの比率が高くなり、収益性が少し改善してほぼ前年度同一期間並みの水準



### 2018年12月期第2四半期決算 事業セグメント別（精密・電子事業）：

#### <受注高>

- メモリー関連を中心に半導体関連の設備投資額は依然として高い水準にあり、コンポーネント、CMP共に順調

#### <売上高>

- コンポーネントは前期からの強い需要が継続
- CMPは前年度同一期間の水準が高かったこともあり減収

#### <営業利益>

- CMP事業の案件ミックスが改善
- 人件費や研究開発費を中心に固定費が増加

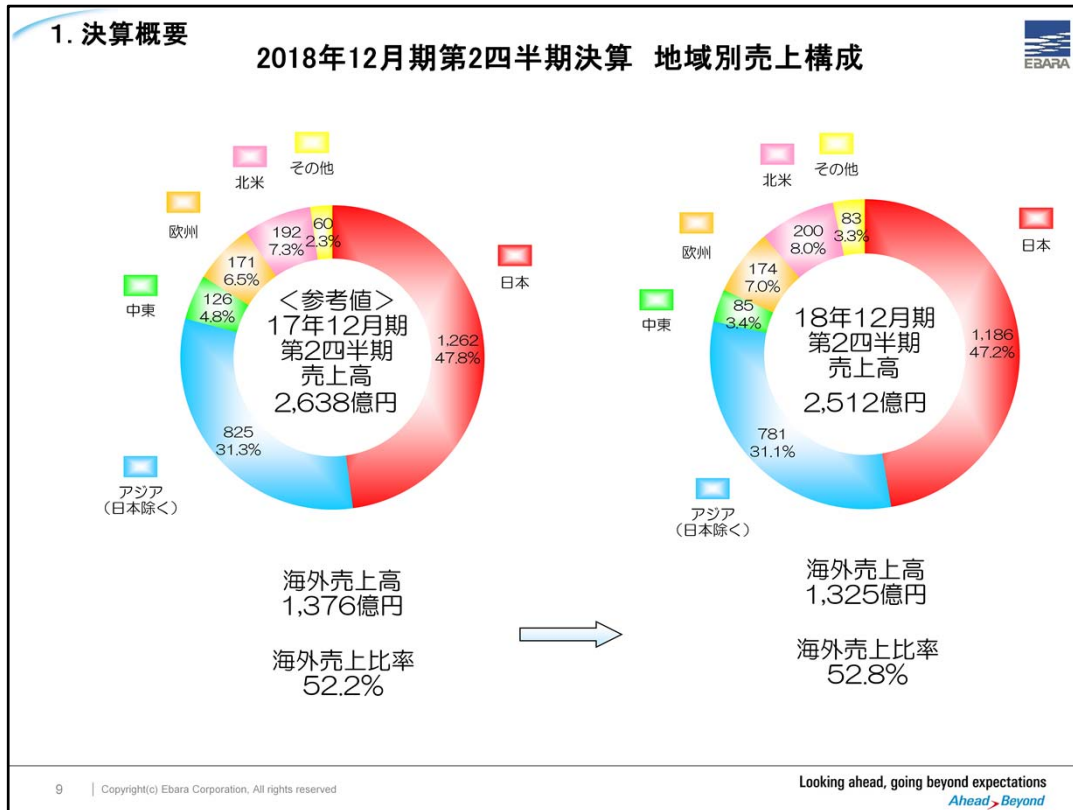
《補足資料》2018年12月期 第2四半期決算 業績見通しとの比較



		<参考値> 2017年 12月期 第2四半期	2018年 12月期 第2四半期		増減	
		実績	計画	実績	対計画比	対前期比
風水力事業	受注高	1,547	1,595	1,615	+ 20	+ 68
	売上	1,550	1,525	1,543	+ 18	△ 6
	営業利益	105 (6.8%)	10 (0.7%)	22 (1.5%)	+ 12	△ 82
環境 プラント 事業	受注高	375	600	658	+ 58	+ 282
	売上	355	310	293	△ 16	△ 61
	営業利益	24 (7.0%)	25 (8.1%)	22 (7.6%)	△ 2	△ 2
精密・電子 事業	受注高	645	700	726	+ 26	+ 80
	売上	724	660	667	+ 7	△ 57
	営業利益	108 (15.0%)	85 (12.9%)	100 (15.1%)	+ 15	△ 7
その他 調整	受注高	8	5	8	+ 3	△ 0
	売上	8	5	8	+ 3	△ 0
	営業利益	1 (16.0%)	0 (0%)	1 (20.5%)	+ 1	+ 0
合計	受注高	2,576	2,900	3,008	+ 108	+ 431
	売上	2,638	2,500	2,512	+ 12	△ 126
	営業利益	240 (9.1%)	120 (4.8%)	147 (5.9%)	+ 27	△ 93

( ) 内は売上高に対する比率





2018年12月期第2四半期決算 地域別売上構成：

➤ 海外売上比率の全体構成は大きな変化なし

## 1. 決算概要

## 2018年12月期第2四半期 貸借対照表



	2017年 12月末	2018年 6月末	増減		2017年 12月末	2018年 6月末	増減
流動資産	4,474	4,721	+ 246	負債	3,281	3,456	+ 175
現預金、有価証券	1,408	1,797	+ 389	仕入債務	1,196	1,292	+ 95
売上債権	1,753	1,540	△ 212	有利子負債	1,145	1,170	+ 24
棚卸資産	1,095	1,174	+ 79	その他	939	994	+ 55
その他	217	208	△ 9	純資産	2,847	2,872	+ 24
固定資産	1,654	1,607	△ 46	株主資本	2,809	2,880	+ 70
有形固定資産	1,102	1,072	△ 29	その他の包括利益	△ 30	△ 75	△ 45
無形固定資産	120	116	△ 4	新株予約権	11	11	△ 0
投資その他	431	418	△ 12	非支配株主持分	56	56	△ 0
資産合計	6,129	6,328	+ 199	負債・純資産合計	6,129	6,328	+ 199

## 2018年12月期第2四半期 貸借対照表：

## &lt;現預金&gt;

- 前期末からの増加要因は第2四半期に国内公共関連の営業入金が集中したため
- 運転資金負担の少ない精密・電子事業の売上割合が増えたことにより現預金は高水準で推移
- 現預金残高は6月初旬をピークに減少に転じているが、なお高水準
- 今後の資金使途としては、今期以降に予定している自動化工場をはじめとする成長投資に充てる予定

## 1. 決算概要

### 2018年12月期 財務情報



#### <経営指標>

	2017年 3月期	2017年 12月期
	実績	実績
ROIC	5.6%	2.5%
ROE	8.0%	3.5%
D/Eレシオ	0.36	0.41

#### <キャッシュフロー>

	2017年 3月期	2017年 12月期	2018年 12月期	2017年 12月期 第2四半期	2018年 12月期 第2四半期
	実績	実績	計画	実績	実績
営業活動CF	+ 338	+ 441	+ 360	+ 418	+ 458
投資活動CF	△ 185	△ 79	△ 250	△ 66	△ 81
フリーCF	+ 152	+ 362	+ 110	+ 352	+ 377
財務活動CF	△ 151	+ 112	△ 146	+ 50	+ 10

## 2018年12月期 財務情報：

### <第2四半期におけるキャッシュフロー>

#### ➤ 営業活動CF +458億円

売掛金の回収が進んだことによる

#### ➤ 投資活動CF △81億円

自動化工場の建設資金などは下期の支出予定

## 1. 決算概要

### 2018年12月期 財務情報



#### <資本的支出・減価償却費・研究開発費>

	2017年 3月期	2017年 12月期	2018年 12月期	2017年 12月期 第2四半期	2018年 12月期 第2四半期
	実績	実績	計画	実績	実績
<b>資本的支出</b>	226	123	230	65	66
風水力	118	66	90	29	38
環境プラント	11	4	5	2	3
精密・電子	74	40	90	24	18
その他	23	12	45	9	6
<b>減価償却費</b>	137	119	150	73	77
風水力	85	69	75	42	44
環境プラント	4	4	5	2	2
精密・電子	29	27	45	16	19
その他	18	16	25	11	11
<b>研究開発費</b>	87	72	130	40	47
風水力	47	38	50	22	23
環境プラント	2	3	5	2	1
精密・電子	37	30	75	15	22

2018年12月期 財務情報：

<第2四半期における資本的支出・減価償却・研究開発費>

- 資本的支出・・・66億円
- 減価償却費・・・77億円
- 研究開発費・・・47億円

いずれも前年度同一期間を上回る。下期に向けて自動化工場の投資や精密・電子事業において顧客の新規プロジェクト向け開発案件を予定

2. 今期の見通しと 経営戦略		2018年12月期の業績見通し			
	<参考値> 2017年 12月期	2018年 12月期	2018年 12月期	増減	
	実績	計画※	見込み	対計画比	対前期比
受注高	5,060	5,450	5,550	+ 100	+ 489
売上高	5,078	5,050	5,050	-	△ 28
営業利益	366 (7.2%)	370 (7.3%)	370 (7.3%)	-	+ 3
経常利益	354 (7.0%)	360 (7.1%)	360 (7.1%)	-	+ 5
親会社株主に 帰属する 当期純利益	227 (4.5%)	220 (4.4%)	220 (4.4%)	-	△ 7

※2018年5月14日発表時点のもの。以下同じ。 ( ) 内は売上高に対する比率  
 <参考値>  
 為替レート 1ドル = 112円 (平均) 1ドル = 110円 (想定) 1ドル = 110円 (想定)

13 | Copyright(c) Ebara Corporation. All rights reserved. Looking ahead, going beyond expectations  
 Ahead > Beyond

2018年12月期の業績見通し：

- 受注高：5,550億円(5/14公表時計画比+100億円)
- 売上高・営業利益：変更なし

2. 今期の見通しと  
経営戦略

2018年12月期の業績見通し



		<参考値>			増減	
		2017年12月期 実績	2018年12月期 計画	2018年12月期 見込み	対計画比	対前期比
風水力事業	受注高	3,089	3,140	3,240	+ 100	+ 150
	売上高	3,041	3,140	3,140	-	+ 98
	営業利益	141 (4.7%)	135 (4.3%)	135 (4.3%)	-	△ 6
環境プラント 事業	受注高	651	900	900	-	+ 248
	売上高	699	600	600	-	△ 99
	営業利益	49 (7.1%)	60 (10.0%)	60 (10.0%)	-	+ 10
精密・電子 事業	受注高	1,303	1,400	1,400	-	+ 96
	売上高	1,320	1,300	1,300	-	△ 20
	営業利益	174 (13.2%)	170 (13.1%)	170 (13.1%)	-	△ 4
その他 調整	受注高	16	10	10	-	△ 6
	売上高	16	10	10	-	△ 6
	営業利益	1 (8.0%)	5 (50.0%)	5 (50.0%)	-	+ 3
合計	受注高	5,060	5,450	5,550	+ 100	+ 489
	売上高	5,078	5,050	5,050	-	△ 28
	営業利益	366 (7.2%)	370 (7.3%)	370 (7.3%)	-	+ 3

14 | Copyright(c) Ebara Corporation. All rights reserved

( ) 内は売上高に対する比率

Looking ahead, going beyond expectations

Ahead > Beyond

2018年12月期の業績見通し：

➤ 風水力事業の受注高：3,240億円（5/14公表時計画比+100億円）

石油・ガス市場をメインとするコンプレッサ・タービン事業において、顧客の設備投資マインドの改善が見られたため上方修正

## 2. 今期の見通しと経営戦略

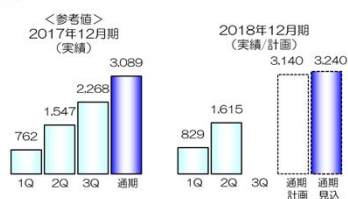
### 2018年12月期決算見通し 事業セグメント別



#### 風水力事業

(計画からの変更) <受注高>

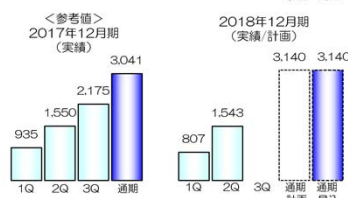
##### 受注高



##### 【受注高】

- ✓ コンプレッサ・タービン事業の顧客の設備投資は順調に回復しており、受注を上方修正
- ✓ ポンプ事業はカスタムポンプの需要回復が進み、計画を達成する見込み

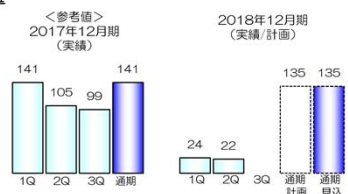
##### 売上高



##### 【売上高・営業利益】

- ✓ ポンプ事業は計画通りの進捗
- ✓ 収益性の高いコンプレッサ・タービン事業のS&Sの売上は期末に集中する見込み

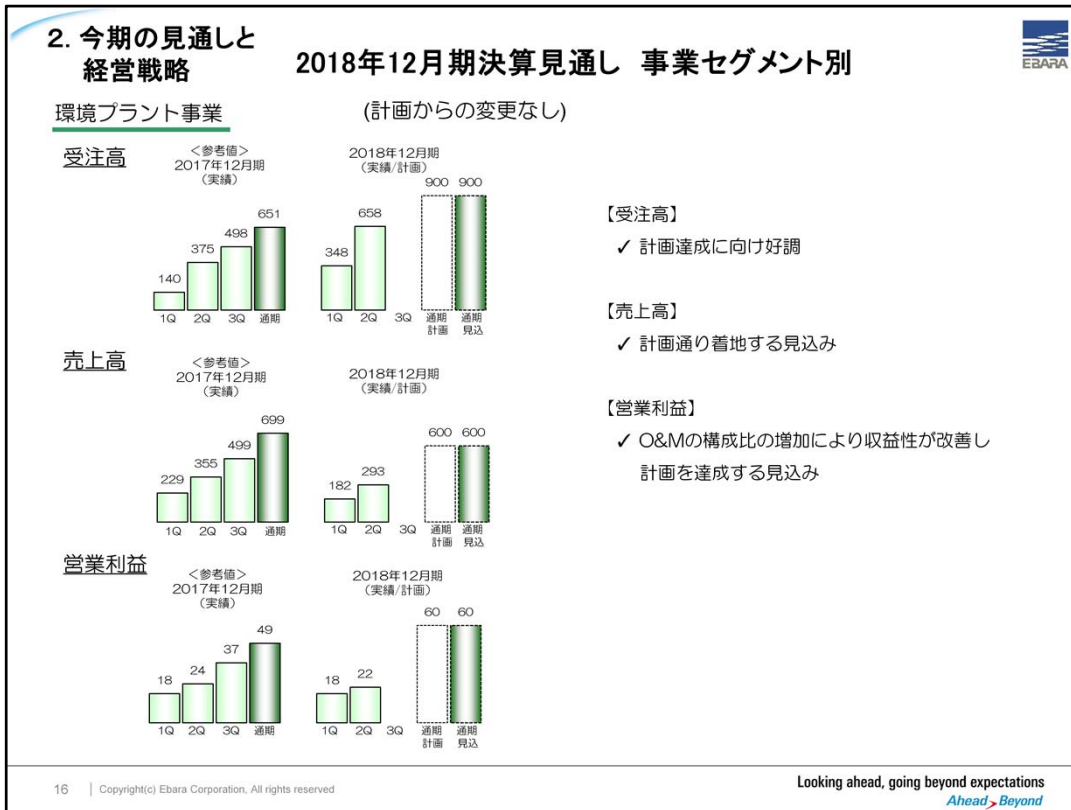
##### 営業利益



### 2018年12月期の業績見通し 事業セグメント別（風水力事業）：

- 受注高：3,240億円（5/14公表時計画比+100億円）
- 売上高：3,140億円
- 営業利益：135億円

石油・ガス市場における新しいプロジェクト案件や既設プラントの稼働状況からもカスタムポンプやコンプレッサ・タービン事業のS & Sが期末に向けて増加見込み



### 2018年12月期の業績見通し 事業セグメント別（環境プラント事業）：

- 受注高：900億円
- 売上高：600億円
- 営業利益：60億円

受注環境は上期実績のとおり非常に好調だが、今期受注したEPCや長期包括案件は来期以降の収益に貢献するものがほとんどであり、通期計画に変更なし



## 2. 今期の見通しと経営戦略

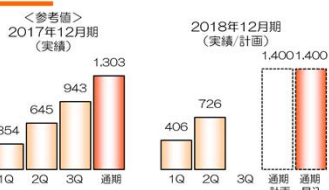
### 2018年12月期決算見通し 事業セグメント別



#### 精密・電子事業

(計画からの変更) <受注高・売上高(セグメント内の内訳)>

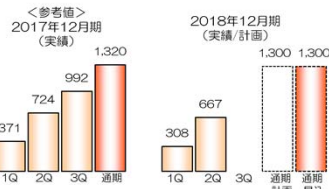
##### 受注高



##### 【受注高・売上高】

- ✓ 半導体市場の設備投資は高い水準が持続する見込み
- ✓ 製品毎には顧客投資動向に応じて計画を修正

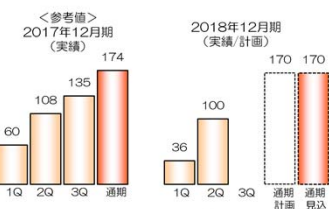
##### 売上高



##### 【営業利益】

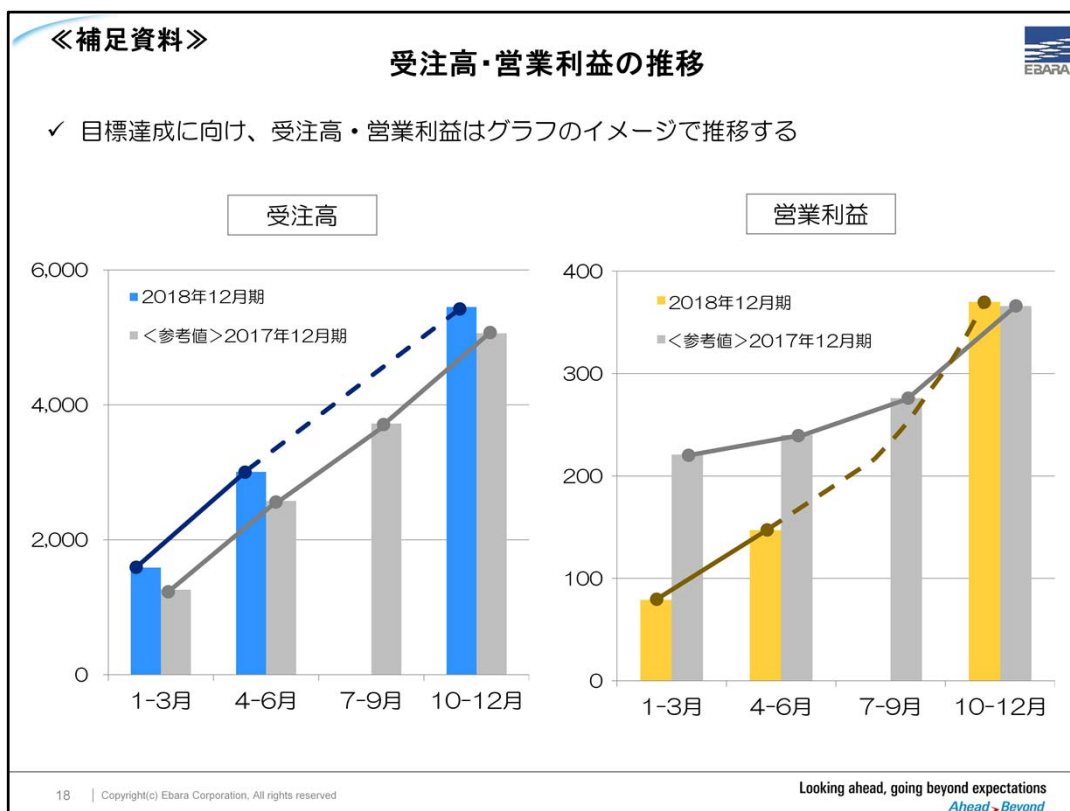
- ✓ 研究開発費の期ずれもあり固定費は増加の見込み
- ✓ 顧客での評価を含む開発案件は後半に集中

##### 営業利益



### 2018年12月期の業績見通し 事業セグメント別 (精密・電子事業) :

- 受注高 : 1,400億円
  - 売上高 : 1,300億円
  - 営業利益 : 170億円
- 
- 半導体市場の設備投資は継続して高い水準が続く
  - 製品毎に計画を修正しているが、通期計画には変更なく、一年を通してみれば顧客からの強い需要は変わらない



受注高・営業利益の推移：

受注高と営業利益の積み上がり方を累積ベースで示したグラフ

<受注高>

- 今期は出だしから好調で既に第1四半期、第2四半期でいずれも前年度同一期間を上回っており、順調に推移

<営業利益>

- 前年度同一期間と比較して第1四半期の利益水準は大きな差があったが、第2四半期ではその差が縮まっている
- 利益の積み上がり方を通期見通しでみると、第3四半期より第4四半期に利益が集中し、第4四半期で前期を若干上回るという見方

《補足資料》

事業別 受注高の内訳



受注高

	通期					第2四半期				
	〈参考値〉 2017年 12月期 実績	2018年 12月期			増減	〈参考値〉 2017年 12月期 実績 (A)	2018年 12月期 計画 (B)	2018年 12月期 実績 (C)	増減 (対計画比) (C-B)	増減 (対前期比) (C-A)
		計画	見込み	増減						
風水力事業										
ポンプ	1,742	1,780	1,780	-	+37	890	860	849	△10	△40
コンプレッサ・タービン	833	850	950	+100	+116	391	500	507	+7	+116
冷熱	345	370	370	-	+24	179	175	194	+19	+15
その他	167	140	140	-	△27	86	60	62	+2	△23
風水力事業 計	3,089	3,140	3,240	+100	+150	1,547	1,595	1,615	+20	+68
環境プラント事業										
環境プラント	651	900	900	-	+248	375	600	658	+58	+282
環境プラント事業 計	651	900	900	-	+248	375	600	658	+58	+282
精密・電子事業										
コンポーネント	598	650	640	△10	+41	296	320	307	△12	+11
CMP装置	627	710	710	-	+82	307	360	387	+27	+79
その他	77	40	50	+10	△27	41	20	31	+11	△10
精密・電子事業 計	1,303	1,400	1,400	-	+96	645	700	726	+26	+80
その他	16	10	10	-	△6	8	5	8	+3	△0
その他 計	16	10	10	-	△6	8	5	8	+3	△0
合計	5,060	5,450	5,550	+100	+489	2,576	2,900	3,008	+108	+431

※第1四半期連結会計期間より、従来「ポンプ事業」に含めていたクライオポンプ（LNG（液化天然ガス）移送用ポンプ）事業を、「コンプレッサ・タービン事業」に含めています。また、前年度同一期間の受注高及び売上高についても、変更後の区分に紐替えています。

《補足資料》

事業別 売上高の内訳



売上高

	通期					第2四半期				
	<参考値> 2017年 12月期 実績	2018年 12月期			増減	<参考値> 2017年 12月期 実績 (A)	2018年 12月期 計画 (B)	2018年 12月期 実績 (C)	増減 (対計画比) (C-B)	増減 (対前期比) (C-A)
		計画	見込み	増減						
風水力事業										
ポンプ	1,685	1,780	1,780	-	+94	886	890	905	+15	+18
コンプレッサ・タービン	838	850	850	-	+11	410	410	406	△3	△4
冷熱	358	370	370	-	+11	164	160	167	+7	+2
その他	159	140	140	-	△19	87	65	63	△1	△23
風水力事業 計	3,041	3,140	3,140	-	+98	1,550	1,525	1,543	+18	△6
環境プラント事業										
環境プラント	699	600	600	-	△99	355	310	293	△16	△61
環境プラント事業 計	699	600	600	-	△99	355	310	293	△16	△61
精密・電子事業										
コンポーネント	570	580	580	-	+9	280	290	306	+16	+26
CMP装置	685	690	670	△20	△15	413	350	321	△28	△91
その他	64	30	50	+20	△14	31	20	38	+18	+7
精密・電子事業 計	1,320	1,300	1,300	-	△20	724	660	667	+7	△57
その他	16	10	10	-	△6	8	5	8	+3	△0
その他 計	16	10	10	-	△6	8	5	8	+3	△0
合計	5,078	5,050	5,050	-	△28	2,638	2,500	2,512	+12	△126

※第1四半期連結会計期間より、従来「ポンプ事業」に含めていたクライオポンプ（LNG（液化天然ガス）移送用ポンプ）事業を、「コンプレッサ・タービン事業」に含めています。また、前年度同一期間の受注高及び売上高についても、変更後の区分に組替えています。

## 2. 今期の見通しと 経営戦略

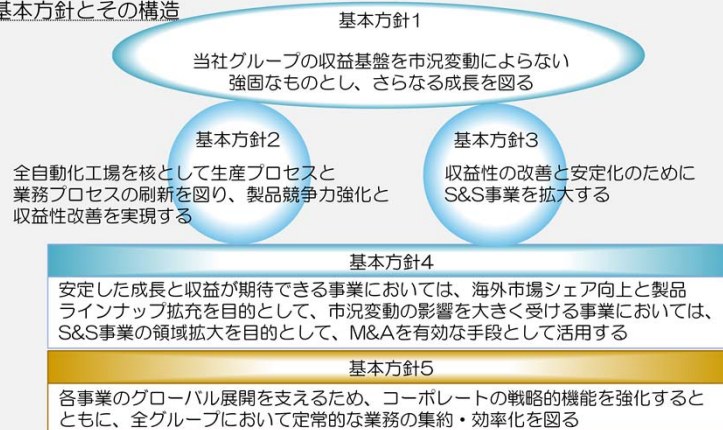
### E-Plan2019 ポンプ事業の施策の進捗



#### E-Plan2019におけるポンプ事業の位置付け

E-Plan2019：“成長への飽くなき挑戦”

#### 5つの基本方針とその構造



➤ 最大の事業である「ポンプ事業」の収益性改善が最重要テーマ

## 2. 今期の見通しと 経営戦略

### E-Plan2019 ポンプ事業の施策の進捗



2019年において達成すべきポンプ事業の目標

➤ 売上高営業利益率 8.0% 以上

施策と進捗



: 進捗・効果共に順調



: 進捗は順調だが効果はこれから

	標準ポンプ		カスタムポンプ	
	施策	進捗	施策	進捗
収益性改善	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <u>既存機種の統廃合</u></li> <li>➤ <u>生産体制の抜本的な見直し</u></li> <li>➤ 業務の効率化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ </li> <li>➤ </li> <li>➤ </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 産業別のマーケティング組織の強化</li> <li>➤ “デジタル化”の推進</li> <li>➤ 業務の標準化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ </li> <li>➤ </li> <li>➤ </li> </ul>
売上増加	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 新製品の継続的な市場投入</li> <li>➤ M&amp;Aの活用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ </li> <li>➤ </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ M&amp;Aの活用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ </li> </ul>
S&S拡大	-	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <u>海外S&amp;S事業の拡大</u></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ </li> </ul>
固定費削減	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 国内事業の人員適正化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <u>国内生産体制の構造改革</u></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ </li> </ul>

## E-Plan2019 ポンプ事業の施策の進捗：

### <標準ポンプ>

以下の施策については既に効果が見られ、収益改善に向けて順調に進捗

(主な施策)

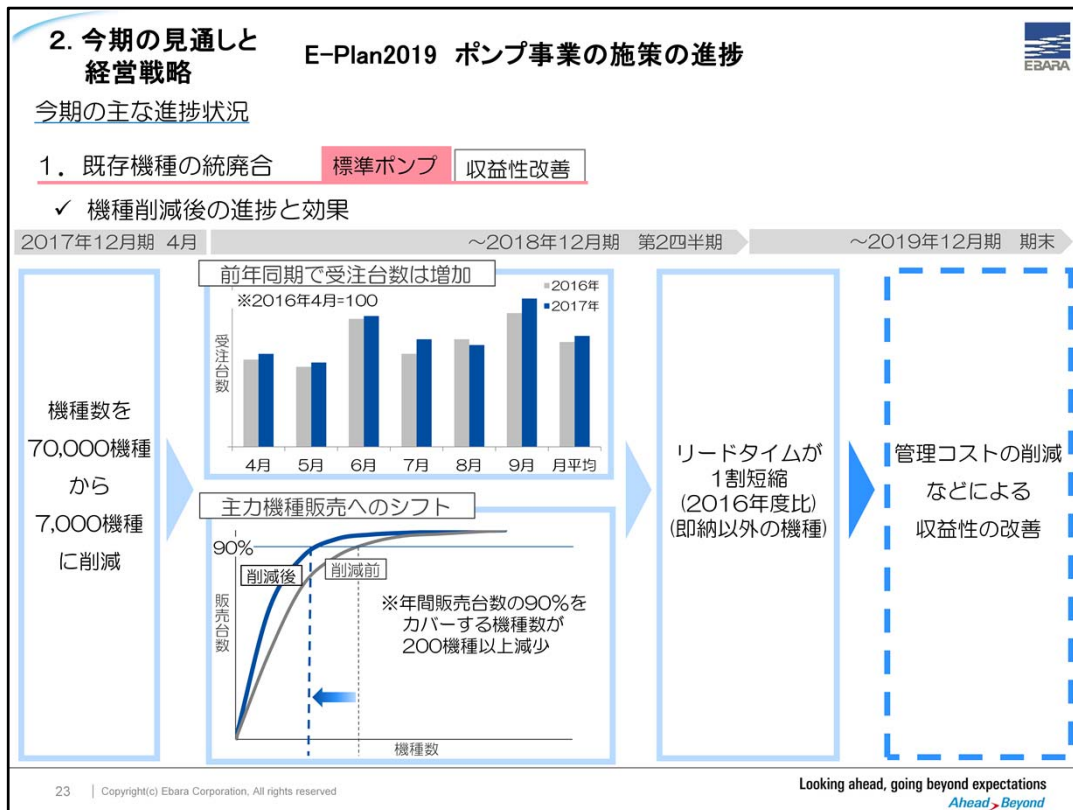
- 既存機種の統廃合
- 新機種の継続的な市場投入
- 国内事業の人員適正化 など

### <カスタムポンプ>

施策は計画通りに進めているが、効果はこれから。エネルギー関連市場の回復がE-Plan2019策定時の見通しよりも悪く、受注量が少ないことも影響

(主な施策)

- デジタル化の推進
- 業務標準化
- 海外S & S事業の拡大 など



## E-Plan2019 ポンプ事業の施策の進捗：

標準ポンプにおける国内の「既存機種の統廃合」を実施

### <機種削減実施>

- 2017年3月までに機種数を7万機種から7千機種に削減
- 2017年4月より7千機種のラインナップで販売を開始
- 機種削減は顧客や代理店などへ事前の周知活動を実施したこともあり、月々の受注台数は前年同月よりも増加

### <主力機種販売へのシフト>

- 顧客に対しては同じ性能をカバーする主力販売機種への移行を推奨
- 販売台数の90%に占める機種数は1,600機種から1,400機種余りに削減

### <効果>

- リードタイムを1割短縮
- 管理コストの削減など

## 2. 今期の見通しと 経営戦略

### E-Plan2019 ポンプ事業の施策の進捗



#### 2. 生産体制の抜本的な見直し 標準ポンプ 収益性改善

✓陸上ポンプの自動組立てラインの詳細計画を完了

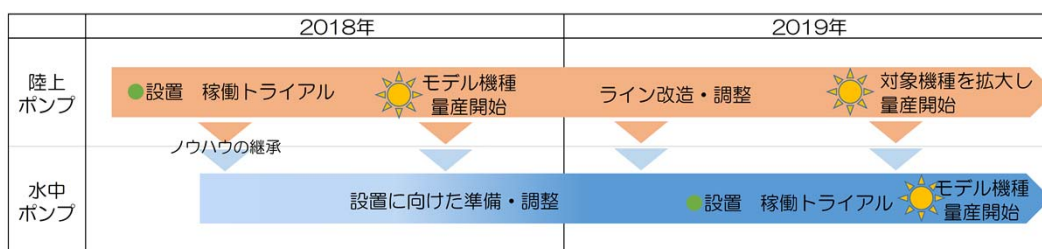
✓モデル機種の組立てラインを設置

〈ラインの概要〉

①自動化の目的は省人化と生産性向上、省スペース化および品質安定・向上

②量産に向けて検証を進め、8月に一部機種の量産を開始

#### 自動組立てラインの構築スケジュールイメージ



24 | Copyright(c) Ebara Corporation. All rights reserved

Looking ahead, going beyond expectations  
Ahead > Beyond

## E-Plan2019 ポンプ事業の施策の進捗：

標準ポンプにおける「生産体制の抜本的な見直し」の一環として自動組立ラインの構築を計画

### 〈詳細設計〉

- 2017年度に自動組立てラインの詳細設計を完了

### 〈稼働テスト〉

- 2018年度に入り陸上ポンプの組み立てラインの設置が完了し、モデル機種での稼働テストを実施

### 〈量産開始〉

- 8月下旬にはモデル機種の量産を開始予定。ラインの改造や調整を行い、陸上ポンプの自動化対象機種を拡大予定。
- 陸上ポンプの自動組み立てラインの構築の中で得たノウハウを水中ポンプにも継承し、水中ポンプについても順次、量産を進めていく



## 2. 今期の見通しと 経営戦略

### E-Plan2019 ポンプ事業の施策の進捗



#### 3. 海外S&S事業の拡大 **カスタムポンプ** S&S拡大

##### ✓ サウジアラビア拠点にワークショップを開設

###### ①設備概要

- ワークショップ土地面積：5,000㎡（オフィス含まず）
- サウジアラビアに納入されている各種製品の修理・補修など、幅広いS&Sのニーズに対応可能。
- 標準ポンプの製造設備。

###### ②主な市場

石油・ガス市場、水インフラ市場

###### ③強み

- サウジアラビアにおける過去からのポンプのインストール数は5,000台以上。
- ポンプ製造の経験を活かした高いメンテナンス能力（他社製品を含めた高いトラブルシューティング能力など）

⇒ 中東最大のマーケットで今期から順調に受注活動を実施。



## E-Plan2019 ポンプ事業の施策の進捗：

カスタムポンプの施策「海外のサービス&サポート事業の拡大」として、2017年11月にサウジアラビアの拠点にワークショップを開設

### <強み>

- サウジアラビアは過去から非常に多くのポンプのインストール実績(5,000台超)があり、S & S事業のマーケットとしても非常に魅力のある中東最大のマーケット

### <拠点概要>

- 他社製品を含めた各種製品の修理や補修、改造など、幅広いS & Sのニーズに対応できる設備
- 標準ポンプの製造設備も備えた能力の高い拠点

既に今期から順調に受注活動を進めており、E-Plan2019の最終年度までに中東地域での収益拡大を目指す

## 2. 今期の見通しと 経営戦略

### E-Plan2019 ポンプ事業の施策の進捗



#### 4. 国内生産体制の構造改革 **カスタムポンプ** 固定費削減

- ✓ 追加施策として、国内の生産体制を最適化

現行の生産体制（富津工場・栃木工場・藤沢工場の生産ライン）を富津工場1か所に集約。

##### 外部環境

- 石油・ガス市場は緩やかに回復
- 水インフラ市場はアジア、中東を中心に回復基調  
⇒海外でのカスタムポンプの製品需要は引き続き高い

##### 内部環境

- 海外拠点の生産能力向上  
⇒日本国内からの輸出より現地生産で対応可能な案件も増加  
⇒国内外でのシステム共通化による生産業務の効率向上

##### 効果

- 生産体制の再編による国内工場の生産コスト、固定費の低減
- 海外拠点における生産効率の向上、製品競争力の強化

### E-Plan2019 ポンプ事業の施策の進捗：

カスタムポンプは外部環境の回復がE-Plan2019策定時よりもやや遅れているため、追加施策としてカスタムポンプの「国内の生産体制の構造改革」を実施

- 2018年4月にカスタムポンプの生産拠点である富津工場、栃木工場、藤沢工場の生産ラインを富津工場1か所に集約

#### (外部環境)

- 石油・ガス市場が緩やかながら回復
- 水インフラ市場もアジア・中東を中心に回復基調

#### (内部環境)

- 日本国内からの輸出に頼らずとも、現地で生産できる案件が増加
- 国内外でのシステムの共通化などもあって生産拠点の能力が向上

#### <効果>

- 国内生産体制の集約に伴う生産効率向上により需要の変動に対応
- 海外拠点の生産能力向上と製品競争力の強化

## 2. 今期の見通しと 経営戦略

### E-Plan2019 運転資本効率化



E-Plan2019 ROIC8%以上の達成に向けた二年目以降の取り組み

資本効率を重視しつつ、引き続き収益性の改善に取り組む

#### ROICの向上

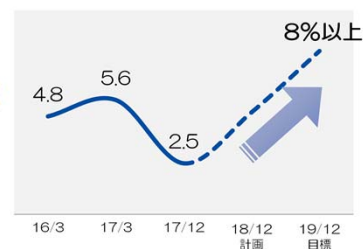
##### 売上高営業利益率の改善

- 各事業で最新の状況に応じた施策の投入
- 施策の確実な実施と深化

##### 資本回転率の向上

- 売上債権回転日数の短縮
- 棚卸資産回転日数の短縮
- 適切なバランスシート管理

【ROIC目標(2019年12月末)】



E-Plan2019 運転資本効率化 :

E-Plan2019の最重要経営指標であるROIC8%以上の目標達成に向けては収益改善のみならず、投下資本を効果的に活用するためバランスシートの改善も必要

## 2. 今期の見通しと経営戦略

### E-Plan2019 運転資本効率化



#### 運転資本圧縮に関するKPI

KPI	2017/3 実績	2019/12 目標	具体的な取り組み
売上債権回転日数	163日	135日	■ 売上債権早期回収のための委員会設置など
棚卸資産回転日数	71日	77日	■ 標準ポンプの機種削減と生産ライン自動化 ■ コンプレッサ・タービンの納期短縮など

#### 【運転資本回転日数】



28 | Copyright(c) Ebara Corporation. All rights reserved

Looking ahead, going beyond expectations  
Ahead > Beyond

### E-Plan2019 運転資本効率化：

当社は特に納期の長いプロジェクトなども多く、売上の拡大とともに売上債権や棚卸資産の回転日数の長期化が課題

#### <運転資本に関するKPI>

- 売上債権回転日数163日(2017年3月期末)→135日(2019年12月期末)
- 棚卸資産回転日数71日(2017年3月期末)→77日(2019年12月期末)

全社の目標を各事業に細分化してそれぞれの事業毎にもKPIを設定。投下資本を事業活動のために効率よく活用し、そこから得られる利益や新たな資金を着実な成長へと繋げていく

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及び、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。