



株式会社荏原製作所

2021年12月期 第4四半期決算説明会

2022年2月14日

イベント概要

[企業名]	株式会社荏原製作所
[企業 ID]	6361
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2021 年 12 月期 第 4 四半期決算説明会
[決算期]	2021 年度 通期
[日程]	2022 年 2 月 14 日
[ページ数]	22
[時間]	17:00 – 18:12 (合計：72 分、登壇：32 分、質疑応答：40 分)
[開催場所]	インターネット配信
[登壇者]	7 名 取締役 代表執行役社長 浅見 正男 (以下、浅見) 執行役 風水力機械カンパニープレジデント 兼 冷熱事業担当 野路 伸治 (以下、野路) 執行役 環境事業カンパニープレジデント/荏原環境プラント株式会社 代表取締役会長 大井 敦夫 (以下、大井) 執行役 精密・電子事業カンパニープレジデント 戸川 哲二 (以下、戸川)

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

執行役 経理財務統括部長	細田 修吾 (以下、細田)
執行役 グループ経営戦略・人事統括部長	永田 修 (以下、永田)
経営企画部長	松下 実 (以下、松下)

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



決算ポイント

FY21 業績

		前期比*	
■ 受注高	7,714 億円	+50.9%	↗
■ 売上収益	6,032 億円	+15.5%	↗
■ 営業利益	613 億円	+63.4%	↗

FY22 業績予想

		前期比*	
■ 受注高	6,925 億円	-10.2%	↘
■ 売上収益	6,600 億円	+9.4%	↗
■ 営業利益	660 億円	+7.5%	↗

*↗は+5%以上、↘は-5%以下の変化を、→は変化が±5%未満であることを表す

トピックス

■ FY21 業績

受注高・売上収益・営業利益が過去最高を更新
風水力事業と精密・電子事業の増益により営業利益率は10.2%を達成

■ FY22 業績予想

精密・電子事業の業績拡大により営業利益予想は2期連続で最高益更新及び二桁営業利益率を見込む
受注高は前年の精密・電子事業における顧客の早期発注と前年の環境プラント事業における案件集中等で減少も、高い水準を維持

■ 株主還元

自己株式の取得：FY21に200億円の取得が完了し、全株式数を消却済み
配当予想：FY21の1株当たり年間配当金163円予定（期末配当金を80円から113円に増配）
FY22の1株当たり年間配当金170円予想、3期連続増配を見込む

細田：では、当決算のポイントについてご説明いたします。

まず2021年度12月期、終わった期ですが、通期連結業績については、受注・売上・営業利益がいずれも好調に推移いたしまして、それぞれ過去最高、ヒストリカルレコードを更新しています。

風水力事業におきましては、コロナ禍による経済からの需要回復に伴う売上拡大と、各事業において収益性改善施策が効を奏したこと、精密・電子事業におきましては、半導体需要の高まりを背景に業績が好調に推移したこと、それらが好調の背景です。

2022年12月期の通期業績予想につきましては、受注は前年が高く、それに比べると多少減少していますが、引き続き精密・電子事業の高い受注水準と業績拡大に牽引され、全体としても増収増益予想であり、前期をさらに上回る営業利益水準を見込んでいます。

それを踏まえ、株主還元につきまして、21年に200億円の自己株式の取得を行いました。それについては今年に入ってから取得した全株式数について、消却が済んでいます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

また配当金につきましては、業績連動性の配当方針に鑑みまして、21年、それから22年ともに、当期純利益の水準に応じた増配を予定しています。

1. FY21 連結決算サマリ 連結業績



(単位：億円)	FY20 1-4Q	FY21 1-4Q	増減	増減率
受注高	5,112	7,714	+2,602	+50.9%
売上収益	5,224	6,032	+807	+15.5%
営業利益	375	613	+238	+63.4%
営業利益率	7.2%	10.2%	+3.0pts	
親会社の所有者に 帰属する当期利益	242	436	+193	+80.0%
為替レート 対米ドル (円)	106.81	109.86	+3.05	
対ユーロ (円)	121.83	129.91	+8.08	
対人民元 (円)	15.48	17.04	+1.56	

それでは次のページでその詳細の説明に入ります。21年12月期、終わった期ですが、通期連結業績からです。

受注は前年から2,602億円増加して7,714億円、売上は807億円増加して6,032億円、営業利益は238億円増加して613億円、売上高・営業利益率は前年の7.2%から3%ポイント改善して、10.2%となり、全社での売上高営業利益率として10%の大台に初めて乗ることができました。

親会社の所有者に帰属する当期利益は193億円増加して436億円と、これも過去最高を更新しています。

為替につきましては、米ドル、ユーロ、中国人民元の各通貨に対して前々期から前期にかけて円安方向に動きましたので、当社の日本円での業績数値に対してはプラスに寄与しています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



1. FY21 連結決算サマリ セグメント別



(単位：億円)		FY20 1-4Q	FY21 1-4Q	増減	増減率
連結合計	受注高	5,112	7,714	+2,602	+50.9%
	売上収益	5,224	6,032	+807	+15.5%
	営業利益	375	613	+238	+63.4%
	営業利益率	7.2%	10.2%	+3.0pts	
風水力	受注高	3,011	3,548	+536	+17.8%
	売上収益	3,132	3,369	+237	+7.6%
	営業利益	198	247	+49	+25.2%
	営業利益率	6.3%	7.4%	+1.1pts	
環境プラント	受注高	619	1,294	+675	+109.2%
	売上収益	674	718	+44	+6.5%
	営業利益	68	56	-12	-18.0%
	営業利益率	10.2%	7.8%	-2.4pts	
精密・電子	受注高	1,466	2,854	+1,387	+94.6%
	売上収益	1,403	1,927	+524	+37.4%
	営業利益	116	280	+164	+141.1%
	営業利益率	8.3%	14.5%	+6.2pts	
その他、調整	受注高	14	17	+2	+19.4%
	売上収益	14	16	+1	+8.6%
	営業利益	-7	29	+36	-
	営業利益率	-49.1%	180.1%	+229.2pts	

続きまして、セグメント別の終わった期のサマリです。

風水力事業では、受注・売上・営業利益ともに前年を上回りました。風水力事業の対面市場となる建築設備市場や石油・ガス市場は、地域差はあるものの全体的にコロナ禍経済からの需要回復傾向にあり、受注・売上が増加しました。

営業利益は原材料価格、物流費の高騰や部材の調達などの影響は受けたものの、売上増要因に加えて、カスタムポンプ事業やコンプレッサ・タービン事業等での収益性改善施策が寄与したことによって増益となっています。

環境プラント事業につきましては、受注が前年度の109%、前年の倍以上増と大きく増加しました。これはごみ処理施設の大型案件を複数受注したことに起因するものです。

一方で、環境プラント事業の営業利益につきましては、O&M、オペレーション&メンテナンスの売上比率は全体のなかで低下したなどの理由によりまして、対前年比減益となっています。

精密・電子事業につきましては受注・売上・営業利益いずれも前年を大幅に上回りました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



半導体メーカーによる設備投資拡大の動きは継続しており、お客様の工場稼働率も依然として高い状態で、また、納期の長期化を懸念したお客様による早期発注などで、売上が伸びて、営業利益率も14.5%と前年比大きく改善している状況です。

1. FY21 連結決算サマリ 地域別売上収益



(単位：億円)	FY20 1-4Q		FY21 1-4Q		増減	増減率
	実績	構成比	実績	構成比		
連結合計	5,224	100.0%	6,032	100.0%	+807	+15.5%
日本	2,359	45.2%	2,474	41.0%	+115	+4.9%
海外	2,865	54.8%	3,557	59.0%	+691	+24.1%
中国	783	15.0%	1,113	18.5%	+330	+42.1%
アジア (中国除く)	1,003	19.2%	1,217	20.2%	+213	+21.3%
北米	419	8.0%	442	7.3%	+22	+5.4%
欧州	366	7.0%	359	6.0%	-7	-2.0%
中東	180	3.5%	225	3.7%	+44	+24.7%
その他	111	2.1%	199	3.3%	+88	+79.5%

※「地域別売上収益」は売上先所在地別売上収益を示す

続いて6ページ、地域別売上収益構成です。お客様の所在地別の売上構成です。

まず日本ですが、コロナの再拡大で度重なる緊急事態宣言が発出されたりするなどによって、お客様の各種建設工事の遅れなどが発生し、建築設備市場の需要は、やや伸び悩みました。伸び悩んだ結果としてプラス4.9%の増加となっています。

海外は中国がやはり多いですが、中国が前年比42%増と、各事業セグメントにおいてコロナからの受注の回復が早かったこともあって、非常に好調な1年でした。

日本、中国を除くアジア地域での21%増は主に精密・電子事業での売上増加によるものです。セグメントごとの地域別売上収益はお手元の資料30ページにも掲載していますので、そちらの方も併せてご参照ください。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

1. FY21 連結決算サマリ 経営指標



	FY20 1-4Q	FY21 1-4Q
経営指標		
ROIC	6.4%	10.7%
ROE	8.6%	14.5%
D/Eレシオ	0.34 倍	0.36 倍
運転資本回転日数		
営業債権回転日数	142 日	127 日
棚卸資産回転日数	71 日	67 日
株主還元		
1株当たり年間配当金	90 円	163 円
年間配当総額	85 億円	151 億円
連結配当性向	35.4%	35.2%
自己株式取得総額	-	200 億円

続いて、7 ページです。終わった期の経営指標のサマリです。

ROIC や ROE などの効率性指標に関しましては、21 年は、利益改善による影響が大きくて、効率性指標の分子の方ですが、それに加えて、運転資本の改善、自己株式等の取得等も寄与して、最終的に ROIC は 10.7%、ROE は 14.5%と前年度比を大きく改善して着地しています。

株主還元に関しましては、1 株当たりの年間配当金は 163 円と前年度の年間 90 円と比較しまして 73 円の増配となっています。自己株式の取得につきましては 21 年に 200 億円を取得し、全株式数を消却しています。

サポート

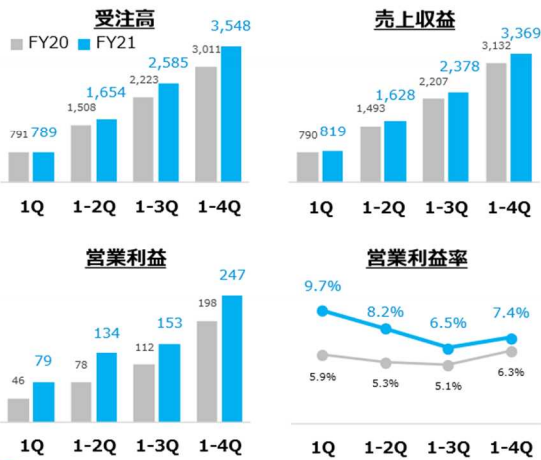
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2. FY21 セグメント別業績

風水力



業績推移 (単位: 億円)



売上収益S&S比率

	FY20				FY21			
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q
風水力	41.1%	38.9%	35.8%	35.5%	35.7%	34.3%	32.9%	33.9%
ポンプ	34.3%	29.9%	26.8%	26.8%	31.3%	27.0%	24.1%	24.3%
CT	55.9%	56.5%	52.9%	51.1%	51.3%	52.9%	53.8%	55.4%

ポイント

ポンプ

- 標準ポンプは建築設備市場のコロナからの回復などにより受注・売上・営業利益が増加 (+)
- カスタムポンプは中国で受注・売上・営業利益が増加、中東においても大型の輸出案件を受注、国内で製品の収益性が改善し増益 (+)

コンプレッサ・タービン (CT)

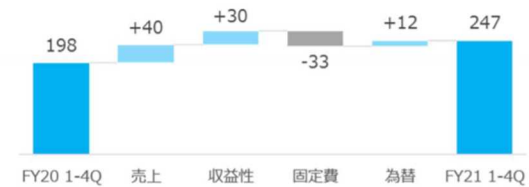
- コロナ影響の緩和などによりサービス&サポート (S&S) の受注が増加、製品も中国やその他地域で大型案件を受注し増加

- 製品の収益性改善により増益 (+)

冷熱

- 中国市場の需要は堅調で受注・売上が増加
- 国内ではS&Sの減収により収益性が低下 (-)

営業利益増減要因分析 (単位: 億円)



続いて、主要セグメントごとの業績内容についてのご説明に移ります。

さらに細かいサブセグメント別の損益の詳細につきましては、お手元の資料の 27 ページ以降の補足資料に掲載していますので、そちらも併せてご確認ください。

まず、8 ページの風水力事業についてです。

受注は前年度から 536 億円増の 3,548 億円、売上は 237 億円増の 3,369 億円、営業利益は 49 億円増の 247 億円で、受注・営業利益ともに過去最高水準を更新しました。

また、ポンプ事業では前年と比較して、増収増益でした。建築設備市場向け標準ポンプにおいては、グローバルで需要回復が見られました。また、21 年 4 月に買収した、トルコのポンプメーカーとのクロスセル、グループ会社間の互いの製品を売り合うことですが、クロスセルなどの効果で業績貢献をしています。

石油・ガス市場向けカスタムポンプ事業におきましては、中国での石油化学プラント向けの新設案件や、中東での大型案件などを受注できました。ポンプ事業の営業利益は標準ポンプの増収およびカスタムポンプの継続的な収益改善施策が功を奏したこと等によりまして、増益となっています。以上がポンプです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



次にコンプレッサ・タービン事業ですが、減収増益でした。受注は 1,000 億円を超え、製品、サービス&サポートともに前年を上回っています。製品事業では、中国ほか中東やインドでの客先の投資案件に動きが見られました。

サービス&サポート事業ではコロナからの移動制限緩和が進みまして、サービス&サポート売上比率が増加しています。

期初、受注残が少なかったことによって、特に製品事業の売り上げが前年対比で減少しましたが、営業利益は製品の選択受注や原価低減などの収益性の改善によって、前年対比増益となっています。また計画比でも上振れしています。以上がコンプレッサ・タービン事業です。

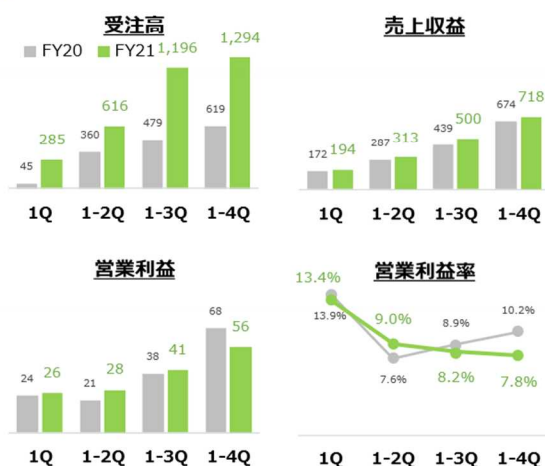
あとは冷熱事業に関しましては、増収減益でした。中国市場での受注売上は堅調に推移しましたが、部材の価格高騰や国内におけるサービス&サポート需要の伸び悩みなどによって、前年対比減益となっています。

以上が風水力事業です。

2. FY21 セグメント別業績 環境プラント



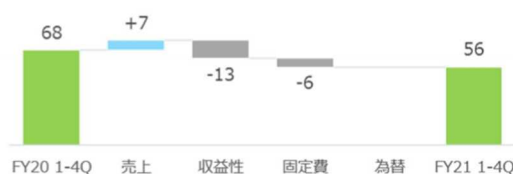
業績推移 (単位: 億円)



ポイント

- 受注高**
 - 通期では複数の大型案件を受注
 - 4Qは大型案件の受注はなし
- 売上収益**
 - EPC*の売上が増加
- 営業利益**
 - 増収効果 (+)
 - EPCとオペレーション&メンテナンスのミックスにより収益性が低下 (-)
 - ケミカルリサイクル関連の研究開発費が増加 (-)

営業利益増減要因分析 (単位: 億円)



主要受注案件

FY20 1-4Q	FY21 1-4Q
<ul style="list-style-type: none"> ごみ処理施設EPC: 1件 ごみ処理施設DBO*: 1件 長期包括運転・管理契約: 1件 ごみ処理施設延命化: 1件 	<ul style="list-style-type: none"> ごみ処理施設DBO: 2件 ごみ処理施設改修・長期包括契約: 2件 長期包括運転・管理契約: 1件

*EPC: プラントの設計・調達・建設 *DBO: EPC及びプラントの長期運営・管理

次が環境プラント事業です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



受注は前年から 675 億円増の 1,294 億円、売上は 44 億円増の 718 億円、営業利益は 12 億円減の 56 億円で増収減益となっています。

受注案件は、スライドの左下の主要受注案件のところに記載している通りですが、前期の第 4 四半期につきましては大型案件の受注は特にありませんが、通期の受注は約 1,300 億円と前年比で大きく上回っています。

売上に関しましては、EPC 工事案件の工事進捗により増加しましたが、売上に占めるオペレーション&メンテナンス比率の減少および一部の EPC 工事案件の採算性が悪化したことなどにより、全体としての収益性は低下しています。

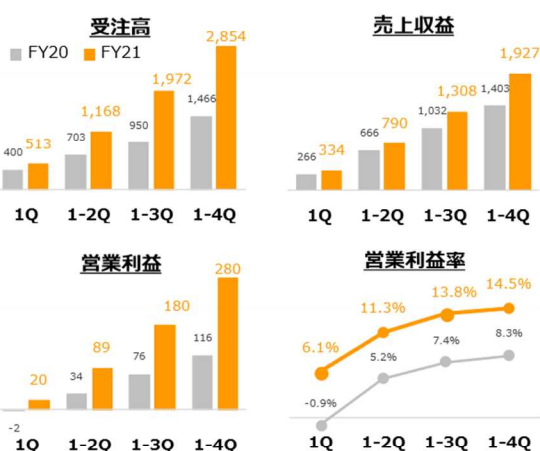
また、ケミカルリサイクル技術の実証化に向けた研究開発などによって関連費用が増加し、それが固定費増加の一要因になっています。

以上が、環境プラント事業の前期、終わった期の状況です。

2. FY21 セグメント別業績 精密・電子



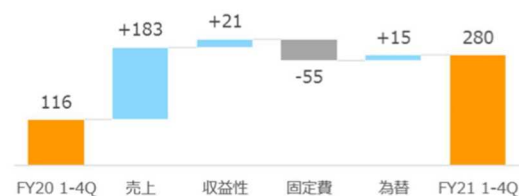
業績推移 (単位: 億円)



ポイント

- 受注高**
- 半導体市場の設備投資は高水準で推移
 - 早期発注を含めコンポーネント、CMP共に好調
- 売上収益**
- 好調な需要により増収
 - コンポーネント、CMP共にS&Sが増加
- 営業利益**
- 増収効果 (+)
 - 自動化工場の稼働によりコンポーネントの収益性が改善 (+)
 - CMPでS&Sの好採算案件により収益性改善 (+)
 - 人件費と自動化工場関連の固定費が増加 (-)

営業利益増減要因分析 (単位: 億円)



地域別売上収益

FY21 1-4Q (単位: 億円)	日本	アジア (日本除く)	北米	欧州	その他	合計
売上収益	518	1,121	180	96	11	1,927
増減* (対FY20 1-4Q)	↗	↗	↗	↗	↘	↗

* ↗は+5%以上、↘は-5%以下の変化を、→は変化が±5%未満であることを表す

続いて、精密・電子事業です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



受注は前年から 1,387 億円増の 2,854 億円、売上が 524 億円増の 1,927 億円、営業利益は 164 億円増の 280 億円で、受注・売上・営業利益はいずれも過去最高を更新しています。

半導体市場におきまして、お客様全般での設備投資の状況は引き続き高い水準で推移しておりまして、また納期の長期化を懸念されたお客様より、早期に発注いただける傾向もありました。その結果、受注・売上は製品、サービス&サポートともに大きく伸長しています。

営業利益は増収効果が大きいですが、それ以外にもドライ真空ポンプの自動化工場の稼働や CMP の改造など、好採算案件の売上増加により、大きく収益性が改善しています。

固定費に関しましては、引き続き需要の拡大に対応した人件費や外注費ほか、自動化工場の本格稼働に伴い減価償却費が発生する等で、固定費が増加しています。

私から、終わった期、21 年の通期連結業績に関する説明は以上です。

3. FY22 業績予想 連結業績



(単位：億円) 発表日(年/月/日)	1-2Q				1-4Q			
	FY21	FY22 計画 22/02/14	増減	増減率	FY21	FY22 計画 22/02/14	増減	増減率
	a	b	b-a		c	d	d-c	
受注高	3,449	3,493	+43	+1.3%	7,714	6,925	-789	-10.2%
売上収益	2,741	3,173	+431	+15.7%	6,032	6,600	+567	+9.4%
営業利益	246	246	-0	-0.4%	613	660	+46	+7.5%
営業利益率	9.0%	7.8%	-1.2pts	-	10.2%	10.0%	-0.2pts	-
親会社の所有者に帰属する 当期利益	167	170	+2	+1.3%	436	460	+23	+5.5%
ROIC	-	-	-	-	10.7%	10.5%	-0.2pts	-
1株当たり年間配当金	-	-	-	-	163	170	+7	-
中間配当金	-	-	-	-	50	85	+35	-
期末配当金	-	-	-	-	113	85	-28	-
為替レート 対米ドル (円)	107.81	110.00	+2.19	-	109.86	110.00	+0.14	-
対ユーロ (円)	129.88	130.00	+0.12	-	129.91	130.00	+0.09	-
対人民元 (円)	16.67	17.00	+0.33	-	17.04	17.00	-0.04	-

浅見：それでは、私から、2022 年の業績予想と中計の進捗についてご説明させていただきます。

11 ページです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



22年の事業環境ですが、引き続きコロナの再拡大や長期化の影響に加えて、材料価格の高騰、そして部品調達難によってサプライチェーンの問題が起こっており、今期も不透明な状況が続くと見えています。

各事業の、状況、対策については、のちほど改めてご説明しますが、全体として見ますと、当社の対面市場は産業インフラ向け中心ということもあり、潜在的な需要は底堅くて、コロナからの経済活動正常化によって回復が継続すると見えています。

また、足元の世界的な半導体不足を背景とした需要が急速に拡大している中で、精密・電子事業、は昨年から非常に高い成長を続けています。当社としましては、引き続きお客様の需要に迅速に対応することで、さらなる成長が期待できると考えています。

そのような環境下において、22年の業績予想ですが、受注は、前年と比較して789億円の減少を見込んでいます。環境プラント事業で、例年のない受注高ということもあり、その分789億円減った形で6,920億円となる見込みです。

そして売上に関しては、567億円増の6,600億円、営業利益は46億円増の660億円で、売上、営業利益は2期連続で過去最高を更新する見込みとしています。

営業利益率は10%、ROICは10.5%、1株当たりの配当金につきましては、7円増配の170円、為替レートは、1ドル110円、1ユーロ130円、1人民元17円の想定をしています。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



3. FY22 業績予想 セグメント別



(単位：億円) 発表日(年/月/日)		1-2Q				1-4Q			
		FY21	FY22 計画 22/02/14	増減	増減率	FY21	FY22 計画 22/02/14	増減	増減率
		a	b	b-a		c	d	d-c	
連結合計	受注高	3,449	3,493	+43	+1.3%	7,714	6,925	-789	-10.2%
	売上収益	2,741	3,173	+431	+15.7%	6,032	6,600	+567	+9.4%
	営業利益	246	246	-0	-0.4%	613	660	+46	+7.5%
	営業利益率	9.0%	7.8%	-1.2pts		10.2%	10.0%	-0.2pts	
風水力	受注高	1,654	1,750	+95	+5.7%	3,548	3,490	-58	-1.6%
	売上収益	1,628	1,710	+81	+5.0%	3,369	3,470	+100	+3.0%
	営業利益	134	110	-24	-18.0%	247	255	+7	+2.8%
	営業利益率	8.2%	6.4%	-1.8pts		7.4%	7.3%	-0.1pts	
環境プラント	受注高	616	450	-166	-27.0%	1,294	900	-394	-30.5%
	売上収益	313	350	+36	+11.6%	718	715	-3	-0.5%
	営業利益	28	20	-8	-29.4%	56	50	-6	-11.2%
	営業利益率	9.0%	5.7%	-3.3pts		7.8%	7.0%	-0.8pts	
精密・電子	受注高	1,168	1,285	+116	+9.9%	2,854	2,520	-334	-11.7%
	売上収益	790	1,105	+314	+39.8%	1,927	2,400	+472	+24.5%
	営業利益	89	120	+30	+34.8%	280	360	+79	+28.4%
	営業利益率	11.3%	10.9%	-0.4pts		14.5%	15.0%	+0.5pts	
その他,調整	受注高	9	8	-1	-13.3%	17	15	-2	-15.5%
	売上収益	8	8	-0	-6.3%	16	15	-1	-7.2%
	営業利益	-4	-4	+0	-	29	-5	-34	-
	営業利益率	-54.3%	-50.0%	+4.3pts		180.1%	-33.3%	-213.4pts	

12 | Copyright(c) Ebara Corporation, All rights reserved

Looking ahead, going beyond expectations
Ahead > Beyond

次に 12 ページですが、セグメントごとに業績予想を説明します。

風水力事業の受注は 3,490 億円、売上は 3,470 億円、営業利益は 255 億円と、過去最高の売上・営業利益を見込んでいます。

環境プラント事業は、受注で 900 億円、売上で 715 億円、営業利益は 50 億円と減益となる見込みです。環境プラント事業の今期の受注の減少は、先ほども申し上げましたが、大型案件を複数受注した前年の受注水準が高かったためです。

また、営業利益率の低下につきましては、オペレーション&メンテナンスの売上比率の全体に占める割合が低下したことによるものです。

精密・電子事業は、受注 2,520 億円、売上 2,400 億円、営業利益 360 億円と、過去最高の売上、営業利益を見込んでいます。

精密・電子事業の受注は、前年比で減少していますが、これは前年にお客様からの早期発注が増えた影響によるもので、今年も引き続き高い受注水準になるとは見込んでいます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



4. 中期経営計画「E-Plan2022」の進捗

2年目の振り返りと最終年度（FY22）の見通し



- 最重要経営指標であるROIC及び売上収益営業利益率は1年前倒しで目標達成

最重要経営指標 (KPI)	E-Plan2022				
	FY19実績	FY20実績	FY21実績	FY22予想	E-Plan2022計画
	日本基準	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS
ROIC (投下資本利益率)	6.5%	6.4%	10.7%	10.5%	7.6%以上
売上収益営業利益率	6.8%	7.2%	10.2%	10.0%	8.5%以上
目標を達成するためのモニタリング指標					
ROE	8.3%	8.6%	14.5%	-	11.2%以上
D/Eレシオ	0.29倍	0.34倍	0.36倍	-	0.4~0.6倍
事業別営業利益率					
風水力事業	5.3%	6.3%	7.4%	7.3%	7.0%以上
ポンプ事業	6.3%	5.5%	7.4%	7.0%	6.5%以上
コンプレッサ・タービン事業	5.1%	8.0%	9.7%	9.5%	8.0%以上
冷熱事業	4.9%	5.4%	4.1%	5.1%	5.0%以上
環境プラント事業	10.8%	10.2%	7.8%	7.0%	9.5%以上
精密・電子事業	8.1%	8.3%	14.5%	15.0%	13.0%以上

続いて、13 ページです。ここからは、中期経営計画「E-Plan2022」の2年目の振り返りと、最終年度となる今期の見通しについてご説明します。

まず数値目標は、スライドの一番右側の列が「E-Plan」の計画値です。それから最終年度、22年度の数値目標を示しています。

2年目の21年は、各事業にそれぞれ課題はありましたが、全社ROIC、営業利益率の目標を見ますと、1年目からさらに改善して、中計の目標を1年前倒しで達成することができました。

3年目の今期も、残る課題や新たな施策に対しては、しっかり取り組んで、中計の目標並びに今期業績予想の達成に尽力したいと思っています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



4. 中期経営計画「E-Plan2022」の進捗

E-Plan2022の事業環境



	市場別・地域別トレンド ※主な市場のみ	市場変動要因	見通し		新たなリスク・機会
			従来	最新	
成長事業					
標準ポンプ	建築設備市場	国内	国内建築設備需要	↔	コロナの感染再拡大による 経済活動の停滞
		海外	GDP成長	↔	
精密・電子	半導体市場	国内/海外	半導体市場の設備投資動向	↔	ファウンドリ、メモリメーカーの設備投資が急速に拡大
収益性改善事業					
カスタムポンプ	公共市場	国内	国・地方自治体の財政	↔	大型案件の発注時期変更
	石油・ガス、 水利、電力市場	国内/海外	原油価格、O&G市場の 設備投資動向、脱炭素社 会への転換	↔	脱炭素社会に向けた取り組みの加速による原油需要の減少
	新興国		GDP成長	↔	コロナの感染再拡大による 経済活動の停滞
CT	石油・ガス市場 (ダウンストリーム)	国内/海外	原油価格、設備投資動向	↔	足元では原油価格の高騰で 設備投資が好調
冷熱	建築設備市場	国内	国内建築設備需要	↔	コロナの感染再拡大による 経済活動の停滞
	中国市場	海外	GDP成長	↔	
環境プラント	ごみ処理施設建設市場	国内	国・地方自治体の財政	↔	大型案件の発注時期変更

※見通しの期間はE-Plan2022期間中。従来見通しは2021年2月時点

次は 14 ページです。ここでは、中計期間の事業環境の見通しを改めてアップデートしたのになります。

コロナの長期化、半導体市場の活況、原油価格の上昇など、外部環境の変化に対して、状況を改めて整理いたしました。

結果としましては、変更点は原油価格の上昇に伴って、お客様の投資マインドが改善して、石油・ガス市場を上向きとしましたが、それ以外の市場に関しては、方向感に大きな変化、変更はありません。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



4. 中期経営計画「E-Plan2022」の進捗 事業環境の変化と影響



- FY21は新型コロナウイルスの影響により部材の調達難や原価上昇などが発生し、事業ごとに対策を講じることで業績への影響は抑制しているが、4Q以降に一部事業で状況の悪化がみられ始めた
- FY22は部材の調達難や原価上昇などに更なる対策を講じ、業績への影響を抑制していく
- FY22は半導体不足や原油価格高騰により精密・電子事業やCT事業、カスタムポンプ事業で引き続き事業機会が拡大

FY21における環境の変化	FY21の事象	FY22見通し	当社の対応
■ 新型コロナウイルスの影響	■ 原材料や部品不足による調達難や価格高騰	■ 原材料や部品不足による調達難や価格高騰が継続	■ グローバルサプライチェーン体制強化 ■ 一部在庫の積み増し ■ 調達コスト上昇への対応 風水力：価格転嫁、設計変更による原価低減 精密・電子：サプライヤーとの協力体制強化
	■ 物流費上昇、コンテナ不足	■ 物流費上昇、コンテナ不足が継続	■ 輸送方法の見直しなど
■ 半導体需要が急速に増加	■ 半導体不足	■ 半導体不足は継続	■ グローバルサプライチェーン体制の強化
	■ 顧客の設備投資拡大	■ 半導体製造装置需要拡大	■ 精密・電子事業で事業拡大のため、生産体制及び採用活動を強化
	■ 半導体関連の人材不足	■ 市場活況により世界各国で採用難・人件費高騰が続く	
■ 原油価格の高騰	■ 石油・ガスのダウンストリーム市場における設備投資が一部地域で増加	■ 石油・ガスのダウンストリーム市場における設備投資は堅調、北米で設備投資が回復	■ カスタムポンプ事業、CT事業で選別受注を行いつつ受注活動を促進

次は 15 ページです。これは、21 年に起きた事業環境の変化に対しての事象、そして 22 年の影響をまとめたものです。

21 年は、コロナの影響を受けて、部品不足による調達難、原材料、物流費などのコストが上昇しましたが、事業ごとに何とか対策を講じて、業績への影響を抑制することができたと考えています。

一方で、4Q 以降になってからですが、標準ポンプ、冷熱事業などは、原材料の価格が高騰したことによって、状況の悪化が見られ始めました。

22 年の見通しは、半導体不足、半導体市場での設備投資の拡大、石油ガス市場においては原油価格が上昇して、顧客の投資マインドが改善することによって、事業機会が拡大するものと見ています。

スライドに記載した見通しに対しては、各事業で異なる対策を講じてまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



4. 中期経営計画「E-Plan2022」の進捗 成長事業の進捗



標準ポンプ事業の海外戦略

- 基本方針**
- 新市場の開拓および販売拠点の拡大
 - 成長が期待できる地域に投資やリソースを配分
 - マーケティング機能と開発体制を強化し競争力のある製品を市場投入

主要施策の進捗

- アフリカ・中南米などに10か所以上の拠点を設立しカバレッジを拡大

2021年4月：トルコのポンプメーカーの買収完了

2021年12月：カナダ拠点設立

- サプライチェーンマネジメントの強化

ベトナム物流センター及びノックダウンセンター

の取扱い製品を拡大し主要製品のLTを短縮

- グローバル基幹製品の市場投入

欧州などでEVMS-K型*を発売



※30か国に34拠点を展開（2021年末現在）



今後の主な取組み

- 欧州、南米、アフリカに6拠点を設立予定
- 地域ニーズに合致した製品の市場投入
- 各拠点で取扱い機種種の拡充やノックダウン機能の追加



*EVMS-K型は当社の機種番号

次は 16 ページです。

中計の、基本方針ごとの具体的な進捗につきましては 22 ページ以降にまとめています。今回は、時間の関係で説明は割愛しますが、のちほどご覧いただければと思います。

それでは、中計で成長事業と位置付けました標準ポンプについて、進捗をご説明します。

主要な施策の進捗としましては、成長市場地域へのカバレッジの拡大ですが、スライドの右側、世界地図に記載しています。

20 年には、2 拠点、緑のところ、そして 21 年には、青いところ、トルコのポンプメーカーの買収を行いました、22 年にはヨーロッパ、そして南米、アフリカ地域、これらの地域で 6 拠点の設立を予定しています。

そして中期経営計画の 3 カ年で、10 拠点以上の設立を目標に、さらなる海外での受注機会の拡大に繋がっていきたいと考えています。

また、スライドの右下の方に折れ線グラフで掲載していますが、海外標準ポンプ事業の売上の伸びを示したものになります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2019 年を 100 とした場合の売上の伸び率です。20 年は、コロナによる景気減速で一旦落ち込みましたが、22 年の売上予想では、19 年比で約 1.5 倍となる見込みです。

4. 中期経営計画「E-Plan2022」の進捗 成長事業の進捗



精密・電子事業の成長戦略

基本方針

- 単品ハードメーカーからソリューションプロバイダへ転身し、既存市場でシェア拡大
- 自動化工場をはじめとする生産効率化推進およびグローバルサプライチェーン強化

主要施策の進捗

競争力強化



コンポーネント

- 製品競争力、製品ラインアップ強化
11月にドライ真空ポンプと排ガス処理装置の新機種を発売
- EUV露光装置向け排気システム市場に参入、出荷を開始
- 冷熱事業と協業し半導体装置向けチラーを発売
- **CMP**
国際的研究機関との共同開発や次世代製品の開発、最先端技術への対応を推進
- 新機種F-REX300XA型*を発表

今後の主な取組み

- 熊本工場で既存工場内に第4ラインを増設及び新工場の建設
- EUV露光装置向け排気システムのシェア拡大
- 中国市場におけるシェア拡大
- 藤沢工場で開発新棟の建設
- ドライ真空ポンプの自動生産対象を拡大

海外戦略



- 中国のシェア拡大に向けて順調に新規顧客を開拓

S&S



コンポーネント

- 7月に中国のオーバーホール工場を竣工
- **CMP**
海外拠点のS&S技術力レベルアップのためオンライン教育を開始

生産能力



コンポーネント

- ドライ真空ポンプの自動化工場の本格稼働
- **CMP**
熊本工場に組立ラインを増設、3ラインへ

■ : 主にシェアアップに寄与

■ : 主に収益性改善に寄与

*F-REX300XA型は当社の機種番号

次は 17 ページです。

もう一つの、成長事業であります精密・電子事業の進捗についてご説明します。

競争力強化として、コンポーネントや CMP 装置では、市場のニーズに対応した新製品の開発や販売を継続的に行ってきました。

昨年は、EUV 露光装置向けの排気システムの市場投入に加えて、冷熱事業と協業した半導体製造装置向けチラーの発売など、事業を横断したシナジーも高めてきました。

海外戦略では中国シェアの拡大のための新規顧客の開拓が順調に進んでいます。昨年 7 月には、中国のオーバーホール工場が稼働し、売上も着実に増加しています。

また、お客様の需要変化に柔軟に対応できるよう、ドライ真空ポンプの自動化工場の本格稼働、そして、生産能力増強のため、CMP 装置の熊本工場のライン増設なども行いました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



今後の見通しとしては、CMP 熊本工場についても、今年は更に 4 ライン目の増設を予定していますが、今後の需要増に対応した新たな工場の建設を今日発表しましたが、積極的に生産体制の増強を進めていく予定としています。

そのほか、設備投資としましては、シェア拡大のために、藤沢事業所に先端技術を開発強化するための開発新棟の建設も予定しています。

4. 中期経営計画「E-Plan2022」の進捗

新規事業の開拓・創出



	ニーズ 社会課題	× 荏原の 保有製品・技術	ビジネス領域	市場成長性	荏原の提供価値
水素	2050年カーボンニュートラル	クライオポンプ、コンプレッサ	水素サプライチェーン (液化水素等)	世界的な水素社会構築への取り組みが加速	■ 液化水素関連機器を主体としたソリューション提供
	情報化社会に向けた衛星・宇宙産業の高まり	ターボポンプ等	航空宇宙 (ロケット部品)	衛星ビジネス普及に伴う需要拡大	■ 燃料供給ポンプの開発・展開
エコ	脱炭素のための廃プラスチックの資源循環	EUP ICFG	ケミカルリサイクル	廃プラスチックの資源循環の需要拡大	■ 廃プラスチックの化学原料などへの再資源化
	水不足問題 途上国での水インフラ整備	流体技術 ポンプ	水供給 (飲料水等)	途上国の人口増と経済発展に伴う需要拡大	■ 途上国での持続可能な水供給システムの提供
マリン	水産資源の需要増 海洋汚染 生物多様性	流体・熱交換技術 ポンプ	陸上養殖	タンパク質・食料不足 水産市場の拡大	■ 養殖事業における上流から下流（魚販売）までの一体運営
バイオ	バイオテクノロジーの発展・脱炭素資源	熱流体技術 エンジニアリング システム技術	構造タンパク質素材	タンパク質・食料不足 脱炭素社会への移行	■ 産業機械分野における製品の画期的な機能性向上と用途拡大 ■ 培養プロセスの最適化とニーズにあわせた装置提供
			細胞培養肉		
			再生医療		

次は 18 ページです。

新規事業の取り組みについてご説明します。

このスライドは、新規事業に関して取り組んでいる 4 分野、水素、エコ、マリン、バイオで、社会課題や市場ニーズに対して、当社技術や製品を用いて、どのような新しい市場に参入していくのか、その成長要因と、提供する荏原の価値を示したものです。

例えば、水素では、昨年 8 月に公表しましたが、水素社会への移行に対応して、全社水素関連事業プロジェクトを発足させました。液化水素移送のためのポンプ、そして水素などを燃料とするロケットに必要なターボポンプなどの開発を、NEDO プロジェクトへの参加、そして民間企業、大学との協業によって進めています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



スライド記載の、社会課題やニーズに対して、様々なビジネス領域で、パートナーとの提携、出資、協業や開発などを行いながら、新規事業化に向けた取り組みを着実に進めていきたいと考えています。

4. 中期経営計画「E-Plan2022」の進捗 成長投資



	E-Plan2022 目標（3カ年）	FY20実績	FY21実績	FY22予想
■ 設備投資	1,000億円	350億円	227億円	470億円
■ 研究開発費	400億円	125億円	135億円	175億円
■ 積極的なM&A		-	107億円	-

FY22の主な投資案件

- 中長期的な市場拡大が期待できる精密・電子事業において、CMP熊本工場の生産能力増強や、先端技術開発の強化を目的とした開発棟建設を予定
- 経営基盤強化として進めている全社ERP導入プロジェクト関連の投資など継続的に実施予定
- M&Aは引き続き検討

次は 19 ページです。こちらでは、成長投資として中期経営計画で挙げた投資計画についてご説明します。

中計 3 年間の設備投資は 1,000 億円、研究開発は 400 億円を計画しておりました。22 年は、ご記載の通り、設備投資 470 億円、研究開発投資では 175 億円を予定しています。

主な投資内容につきましては、精密・電子での新たな生産能力増強、そして、開発新棟の建設ほか、経営基盤の強化として、全社 ERP の導入の費用などについても継続的に投資を行います。

また M&A についても、引き続き検討を続けていきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



4. 中期経営計画「E-Plan2022」の進捗 株主還元

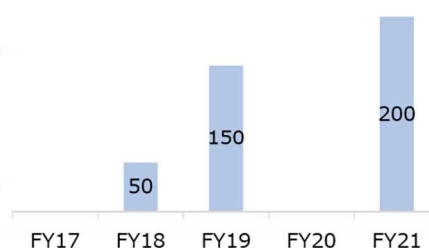


自己株式の取得状況

- 2021年5月に公表した自己株式の取得状況は12月に上限200億円まで取得済み
- 取得した全株式数を2022年1月31日に消却済み

	取得枠 (21/5/14公表)	結果
取得価額総額	200億円	200億円
取得株式総数	520万株 発行済株式総数に 対する割合5.45%	351万株 発行済株式総数に 対する割合3.68%
取得期間	2021年5月17日～ 2021年12月23日	

自己株式の取得推移(億円)



次は 20 ページです。

最後に株主還元ですが、自己株式の取得に関しましては、昨年5月に発表した200億円の上限額に達しました。

取得した全株式数 351 万株を今年の1月31日に全て消却しました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

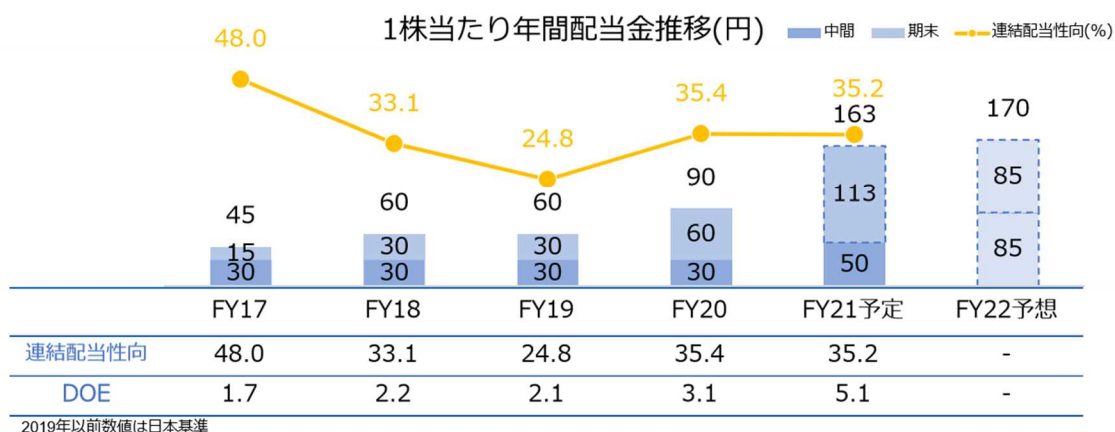


4. 中期経営計画「E-Plan2022」の進捗 株主還元



1株当たり年間配当金予想

- 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
 - 連結親会社所有者帰属持分配当率（DOE）2.0%以上を確保
- FY21**
- 期末配当金を80円から113円に増配し、年間配当金を130円から163円（前期比+73円）に引き上げ予定
- FY22**
- 年間配当金予想は170円（前期比+7円）



21 | Copyright(c) Ebara Corporation, All rights reserved

Looking ahead, going beyond expectations
Ahead > Beyond

配当です。21 ページになります。

配当方針につきましては、計画のご記載の通り、連結配当性向は35%以上を目標に、業績に連動して実施する方針としています。

これに従いまして、21年は、1株当たりの年間配当額は163円、22年は170円となる見込みです。

私からのご説明は以上となります。ありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

