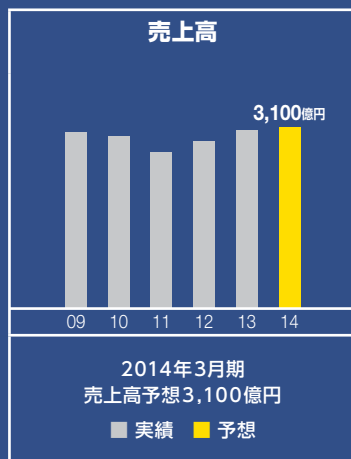


# 風水力機械カンパニー



カンパニープレジデント

大井 敦夫



## 当期の概要

ポンプ事業は、新興国を中心に電力市場では発電プラント案件、化学市場では肥料プラント案件、石油・ガス市場では石油精製プラント案件の引合いが活発化しており、海外は堅調に推移しました。国内においても民間部門の建築設備市場向け案件は一部回復しており、また、公共部門は東日本大震災前の水準まで回復していないものの、大型案件受注等により堅調でした。

コンプレッサ・タービン事業では、エネルギー需要の増加やシェールガス生産拡大を背景に、北米や中東、中国・インド等のアジア地域での石油・ガス市場の案件が増加しており、堅調に推移しました。

冷熱機械事業では、国内は厳しいものの、中国が好調に推移しました。当連結会計年度における同事業の売上高は3,055億86百万円(前年度比6.8%増)、セグメント利益は159億42百万円(前年度比2.3%増)となりました。なお、国内ポンプ事業において、グループが保有する経営資源を効率的に運用し収益性の向上を図るため、2012年4月1日をもって、連結子会社であった荏原テクノサーブ株式会社、株式会社荏原由倉ハイドロテックおよび株式会社荏原環境テクノ北海道の3社を当社に吸収合併いたしました。

## 市場動向と基本戦略

風水力事業は、中国やヨーロッパの情勢が一部不透明であるものの、世界的なエネルギー需要の拡大などにより需要は緩やかに回復すると見込んでいます。

ポンプ事業においては、中国、中東、東南アジア、インドを中心に、大型石炭火力発電、LNGコンバインド火力発電の活発な建設が続く見通しです。また、一般産業・建築設備市場も新興国を中心に引き続き需要の増加が見込まれます。LNGプラントにおいては複数の案件が動き始めており、液化プラント・LNG受入基地・運搬船で使用するクライオジェニックポンプ等の需要が見込まれ、さらにシェールガスの生産拡大により肥料プラント向けポンプの需要が期待されます。



北陸農政局新川河口排水機場向けチューブラポンプ  
(口径4,200mm、当社最大)

コンプレッサ・タービン事業においては、LNGプラントや、特に北米のシェールガスを利用したエチレンプラント、PDH（プロパン脱水素）プラント等で使用されるコンプレッサの需要増加を見込んでいます。

冷熱機械事業は、中国でのヒートポンプ需要に加えて東南アジア市場も拡大すると見込まれます。

このような状況において、海外では、地域ごとのニーズに合った製品開発の推進、グローバルな生産・販売体制およびサービス&サポート体制の充実を図ることにより、事業範囲の拡大を進めていきます。また、国内では引き続き復興事業に最優先で取り組むとともに、顧客ニーズに対応した販売・サービス体制の拡充を図ります。

#### 今後の課題

ポンプ事業では、製品需要・アフターサービス需要の獲得拡大に対応した販売・サービスネットワークの整備・拡充と、グローバルに展開している生産拠点間の連携強化を進めます。

販売・サービスネットワークについては、中国、東南アジア、中東、北米、南米等の重点地域を中心として地域密着型のサービス体制を強化することにより、アフターサービス需要の取り込みによる収益性の向上と新規製品拡販を図ります。また、日本国内では、取り換え需要に対応するために、海外生産拠点と連携して対応製品を拡大するとともに、販売・サービス体制を再構築・最適化することにより、市場シェアの確保と収益力の向上を図ります。

生産拠点間の連携強化については、本社主導による組織的・戦略的マーケティングに基づき、グループの生産拠点から世界の各地域の市場に対して、製品を供給する体制を拡充します。また、各地域のニーズに合った製品開発および生産革新活動をグループ拠点に展開することにより、グループ全体の製品競争力を強化します。

コンプレッサ・タービン事業では、エリオットグループの製品事業とグローバルサービス事業の事業間連携体制を強化するとともに、グループ体経営を深化させることで製品・サービス需要獲得の徹底を図ります。

製品事業においては、シェールガス利用プロジェクト案件が増加している北米市場や、石炭化学分野で設備投



高効率ターボ冷凍機RTBF型

資が継続する中国市場ならびに石油化学・石油精製関連プロジェクトが活発なインド市場に注力し、価格だけでなくアフターサービスや納期等の付加価値を提案する営業を徹底し、それを支える設計・工場体制の整備を図ります。

グローバルサービス事業では、中国・中東・インド等においてサービス

拠点の拡充を行うとともに、自社納入製品だけでなく他社製品を対象としたエンジニアード・ソリューション分野への拡大に注力します。

また、グローバルサプライチェーンの確立に向け、新規サプライヤーの開拓を行うとともに、サプライヤーの多様化に対して品質・納期管理の強化を図ります。

さらに、研究開発機能を強化し、技術競争力と価格競争力の向上を図ります。

冷熱機械事業では、日本と中国に所在する製造拠点を一体的に運営し、日本、中国、東南アジア等の重点地域における事業成長と収益力強化を図ります。





プロピレンプラント向け世界最大級コンプレッサ(エリオット社製)の据え付け

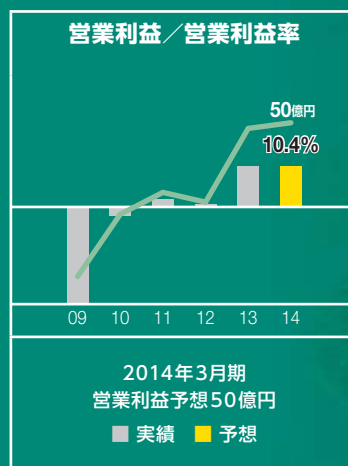
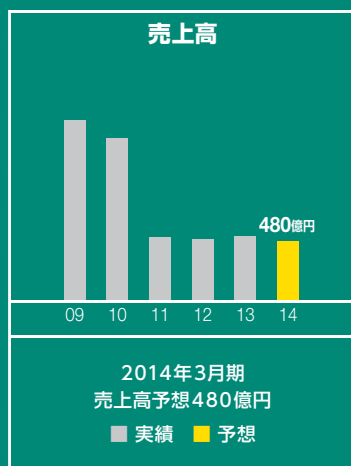
冷凍機および冷却塔ともに、リードタイム短縮、調達コストダウン、設計コストダウンによる製品競争力の強化を行うとともに、メンテナンス技術の品質向上と、顧客およびエンドユーザーに密着した営業活動を行うことにより、アフターサービス事業を強化します。

冷凍機については、中国で吸収式ヒートポンプ市場の拡大に対応するために、中国拠点における大型吸収式冷凍機の増産体制を確立します。また、中国、東南アジアに向けて、ターボ冷凍機の拡販に注力します。

冷却塔については、日本国内の産業用途向けに大型冷却塔の拡販体制を整備します。また、需要の拡大が見

込まれる地域として、中国において販売体制をさらに強化するとともに、東南アジアでの販売体制の確立を図ります。

# 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、公共部門からの発注は廃棄物処理施設の維持管理(O&M: Operation & Maintenance)ではほぼ例年通りに推移し、新規建設工事(EPC: Engineering, Procurement, Construction)においては施設の更新需要が増加しました。このような状況の中、東日本大震災で発生した災害廃棄物処理のための仮設焼却炉の建設工事および処理業務、地方自治体向け一般廃棄物処理施設の建設工事、および施設建設から運転管理・事業運営までを含めた事業型案件(DBO: Design, Build, Operate)を受注しました。

当連結会計年度における同事業の売上高は524億96百万円(前年度比4.7%増)、セグメント利益は51億77百万円(前年度比1,506.4%増)となりました。

## 市場動向と基本戦略

国内の一般廃棄物処理施設に関するマーケットは、昨年引き続き新設プラント建設案件、特に、施設建設から運転管理、施設運営までを含む事業型案件が増加しています。また、サービス&サポート事業の需要、具体的にはO&M業務範囲の拡大と、既存設備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。昨年の再生可能エネルギー固定価格買取制度

の施行に伴い、バイオマス発電施設の市場も拡大しています。

このような事業環境において、新規顧客の開拓を進めるとともに、当社納入施設に係るO&M案件の確実な受注、サービス&サポート事業を事業基盤に据えた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強化し、事業型案件の受注拡大を図ります。

## 今後の課題

前述のような事業環境において、EPC案件の受注とO&M案件における利益確保を最大の課題とし、以下の施策を実行します。





船橋市北部清掃工場の整備・運営事業を受注(図は完成イメージ)

1) O&M事業において、既存の国内廃棄物焼却設備の維持管理委託・補修工事等のO&M事業の受注・売上の拡大に努めるとともに、原価低減や固定費見直し等による一層の利益向上に努めます。

2) 主要顧客である自治体からの要望として近年増加傾向にある、既存ごみ焼却施設の運転に関する包括委託案件の受注の拡大に努めるとともに、これまで培った運転管理ノウハウを活用することで受注残案件における利益率の向上を図り、収益の柱の一つとして確立していきます。

3) 既存施設の効率的活用のための長寿命化計画に基づいて、更新工事の提案、最新のEPC技術をO&M事業に展開した大幅なCO<sub>2</sub>削減を実

現する基幹的設備改良工事の提案を引き続き行い、O&M事業における利益確保を目指します。

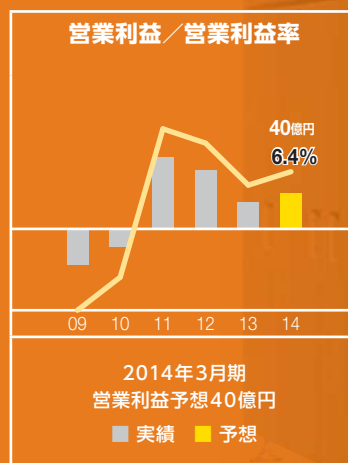
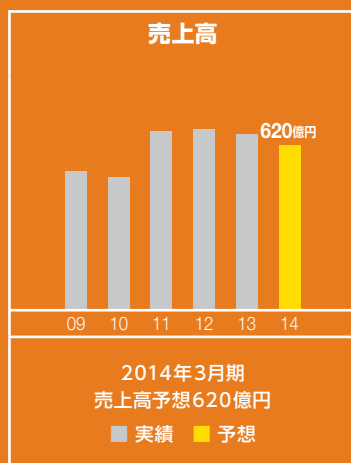
4) EPC事業は、現在建設中の国内都市ごみ焼却炉案件について、より一層プロジェクト管理機能を強化し、不適合等に起因する追加原価発生の低減に努め、同事業の損益の向上を図ります。またO&M事業における各施設の長寿命化計画を全社で共有し、施設建て替えが予想される案件に対して、客先要求に応じた最新のEPC技術を遅滞無く提案することにより、建て替え需要の掘り起こしを行います。

5) 新設都市ごみ焼却炉案件では、近年自治体からの要望が増えてきたごみ焼却炉のDBO案件について、こ

れまでEPC事業とO&M事業で培ったノウハウをベースにした最適な提案を顧客に展開し、受注につなげる活動を継続的に行ってまいります。そのために、O&M事業とEPC事業との一体経営を強化し、O&M事業の施設維持管理情報をEPC部門に展開の上、発電量増加や省エネルギー化の促進による温暖化ガス排出量削減と、ライフサイクルコストの大幅削減とを同時に実現する事業提案を行うことで、他社との差別化を図ります。

上記施策により、納入実績・製品力・サービス力を活かした競争力を強化し、課題の解決に努めます。

# 精密・電子事業カンパニー



## 当期の概要

精密・電子事業では、半導体市場においてスマートフォンやタブレット型等の携帯端末分野が市場全体を牽引するものの、パソコンやサーバなどの分野が前年度同様に伸び悩み、全体としては年間を通して低調な状態で推移しました。そのため、一部の大手ファウンドリでは設備投資が計画通り実施されたものの、多くの半導体メーカーにおいて設備投資計画の延期が相次ぎ、半導体メーカー間の設備投資姿勢に大きな差が見られました。また、フラットパネルディスプレイや太陽電池、LEDなどの市場も低調な状態が続きました。

当連結会計年度における同事業の売上高は665億4百万円(前年度比2.7%減)、セグメント利益は33億6百万円(前年度比49.9%減)となりました。

## 市場動向と基本戦略

精密・電子事業では、半導体業界において、2014年3月期も設備投資が見込まれているファウンドリ業界を中心にシェアを磐石にしていくとともに、太陽電池、LEDなどの業界における設備投資再開局面を確実に捕らえてシェアを拡大していきます。また、安定した利益を確保するためにリードタイム短縮、原価低減を目的としたものづくりプロセスの最適化をさらに進めて

いくとともに、サービス&サポート事業のさらなる強化に努めていきます。

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としての基盤の維持・強化に努めていきます。また、太陽電池業界およびLED業界などの設備投資再開局面を確実に捕らえられるよう準備をしつつ、真空プロセスを必要とする一般産業にも市場を拡大します。

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共に推進し、顧客と共にそのアプリケーションを伸ばして行きます。熊本・藤沢の2拠点製造などリスク対応



CMP装置

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事業に次ぐ柱として育てています。

生産革新活動によるリードタイム短縮および海外生産・海外調達を推進して原価低減を図るとともに、顧客に密着したサービス&サポート体制を強化することで安定的な収益構造の実現を目指します。また、さらなる微細化・新デバイス・3次元実装・大

口径化などの顧客ニーズに対応した開発を継続していき、シェアの向上を狙います。

#### 今後の課題

精密・電子事業では、半導体市場はしばらく低迷基調が続くものと思われます。しかし中長期的に見れば今後も需要は伸びていき、それに対応した設備投資も2013年後半から徐々に増えてくると想定されます。フラットパネルディスプレイや太陽電池、LEDなどの市場においても、2014年以降には少しずつ回復してくるものと期待されます。

このような状況において、生産革新活動によるリードタイム短縮および海

外生産・海外調達を推進して原価低減を図るとともに、顧客に密着したサービス&サポート体制を強化することで安定的な収益構造の実現を目指します。また、さらなる微細化・新デバイス・3次元実装・大口径化などの顧客ニーズに対応した開発を継続していき、事業の拡大を図ります。



小形、軽量、省エネルギー志向のクリーン用途向け空冷ドライ真空ポンプ