



寝屋川市 新ごみ焼却施設(200t/日)
(完成予想図)

2014年度第2四半期 決算説明会

Hitz
Hitachi Zosen

日立造船株式会社

平成26年11月4日

Hitz日立造船株式会社

取締役社長兼COO 谷所敬

1. 2014年度第2四半期連結決算概況
2. 2014年度業績見通し
3. セグメント別詳細
4. 中期経営計画「Hitz Vision II」の進捗状況

- 第2四半期の受注高は環境・プラント部門で大幅増加
- 受注高の年間見通しを4,000億円から4,200億円へ
売上高の年間見通しを3,200億円から3,400億円へ
それぞれ増額

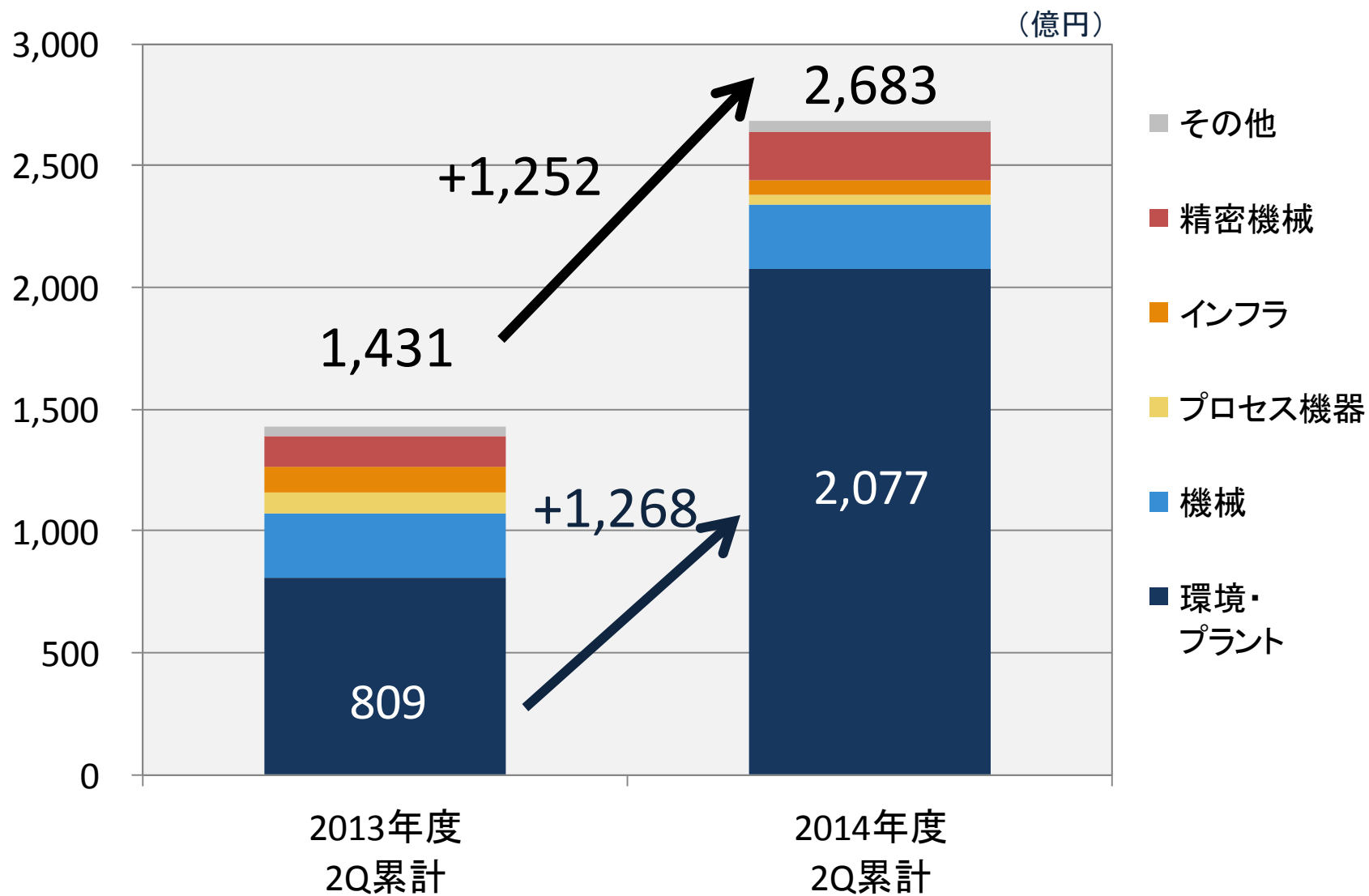
1. 2014年度第2四半期 連結決算概況

2014年度2Q決算 実績サマリー

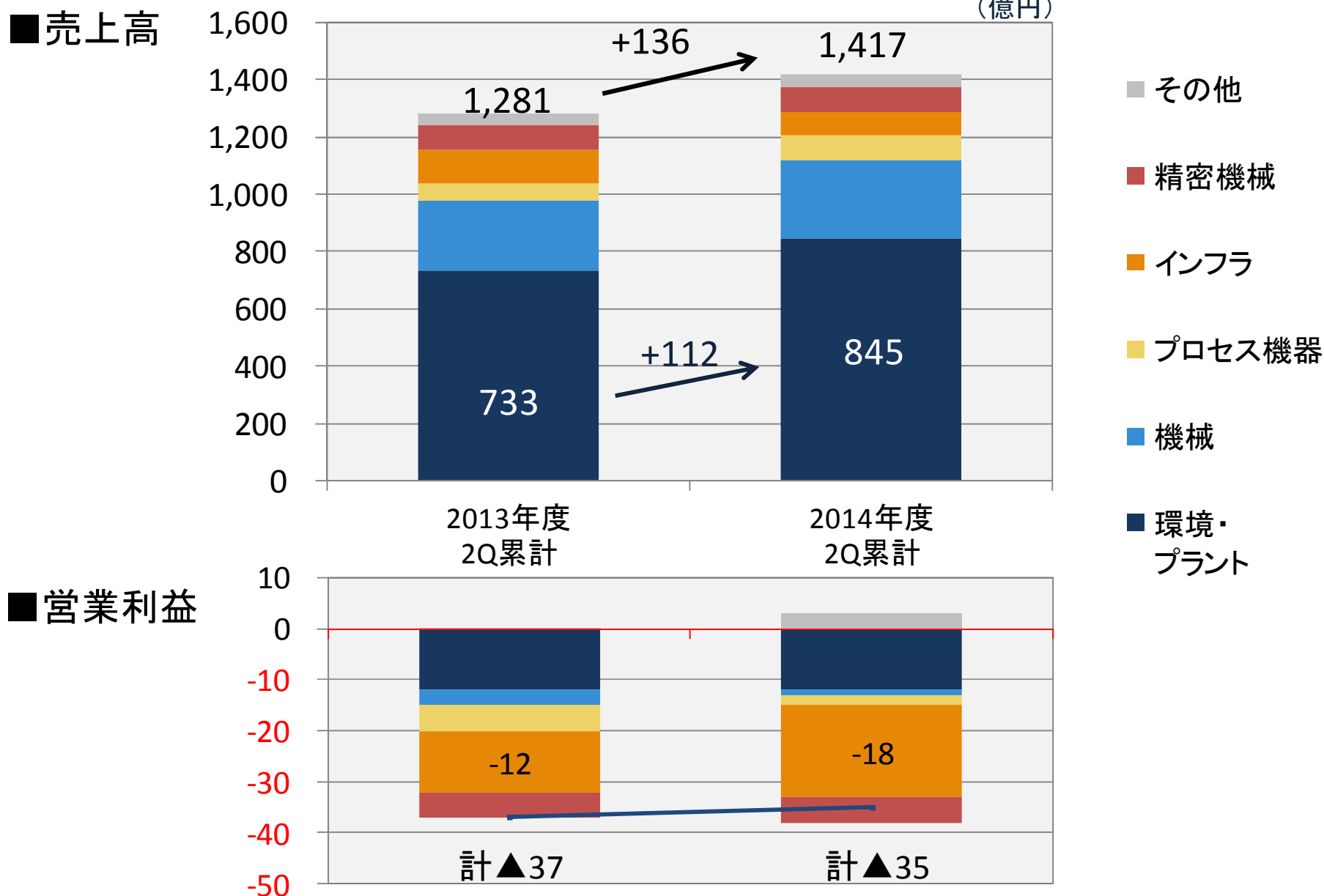
(億円)

	2013年度 2Q累計	2014年度 2Q累計	比較
受注高	1,431	2,683	1,252
売上高	1,281	1,417	136
営業利益	▲37	▲35	2
(営業利益率)	▲2.9%	▲2.5%	0.4%
営業外損益	▲1	▲14	▲13
経常利益	▲38	▲49	▲11
(経常利益率)	▲3.0%	▲3.5%	▲0.5%
特別損益	—	31	31
税金費用・ 少数株主利益	▲2	▲11	▲9
四半期純利益	▲40	▲29	11
(四半期純利益率)	▲3.2%	▲2.1%	1.1%

2014年度2Q決算 受注高



2014年度2Q決算 売上高と営業利益



2014年度2Q決算 セグメント別

		環 境	プ ラ ン ト	機 械	機 器 プ ロ セ ス	イ ン フ ラ	精 密 機 械	そ の 他	計
2014年度 2Q累計	受注高	2,077	261	40	59	202	44	2,683	
	売上高	845	277	86	77	87	45	1,417	
	営業利益	▲11	▲2	▲2	▲18	▲5	3	▲35	
2013年度 2Q累計	受注高	809	261	90	105	126	40	1,431	
	売上高	733	242	62	120	82	42	1,281	
	営業利益	▲12	▲3	▲5	▲12	▲5	0	▲37	
比較	受注高	1,268	0	▲50	▲46	76	4	1,252	
	売上高	112	35	24	▲43	5	3	136	
	営業利益	1	1	3	▲6	0	3	2	

2014年度2Q決算 営業損益増減内訳

(億円)

2013年度2Q 営業損益		▲37
増減内訳	売上高増(+136億円)	17
	環境・プラント部門の高採算案件の減少	▲7
	インフラ部門の個別工事の損失計上	▲5
	一般管理費等の増加	▲3
2014年度2Q 営業損益		▲35

2014年度2Q決算 営業外損益・特別損益内訳

(億円)

	2013年度 2Q累計	2014年度 2Q累計	比較
金 利 負 担 額	▲4	▲2	2
持 分 法 に よ る 投 資 利 益	▲8	1	9
そ の 他 営 業 外 損 益	11	▲13	▲24
営業外損益 計	▲1	▲14	▲13

特別利益	負ののれん発生益	—	31	31
特別損益 合計		—	31	31

2014年度2Q決算 キャッシュフロー・有利子負債

(億円)

項 目		2013年度 2Q累計	2014年度 2Q累計	比較
キャッシュフロー	営業活動によるキャッシュフロー	▲41	164	205
	投資活動によるキャッシュフロー	▲18	▲77	▲59
	財務活動によるキャッシュフロー	▲60	20	80
	現金・現金同等物の増減額	(注1) ▲110	(注1) 109	219
	現金・現金同等物の期首残高	564	499	▲65
	現金・現金同等物の期末残高	(注2) 454	(注2) 608	154

(注1)為替換算差額含む(2013年度2Q:+9、2014年度2Q:+2)

(注2)その他増加減少額含む

(億円)

項 目		2014年 3月末	2014年 9月末	比較
有利子負債	借 入 金	(注3) 943	(注3) 890	▲53
	社 債	100	200	100
	合 計	1,043	1,090	47

(注3)リース債務を含む。

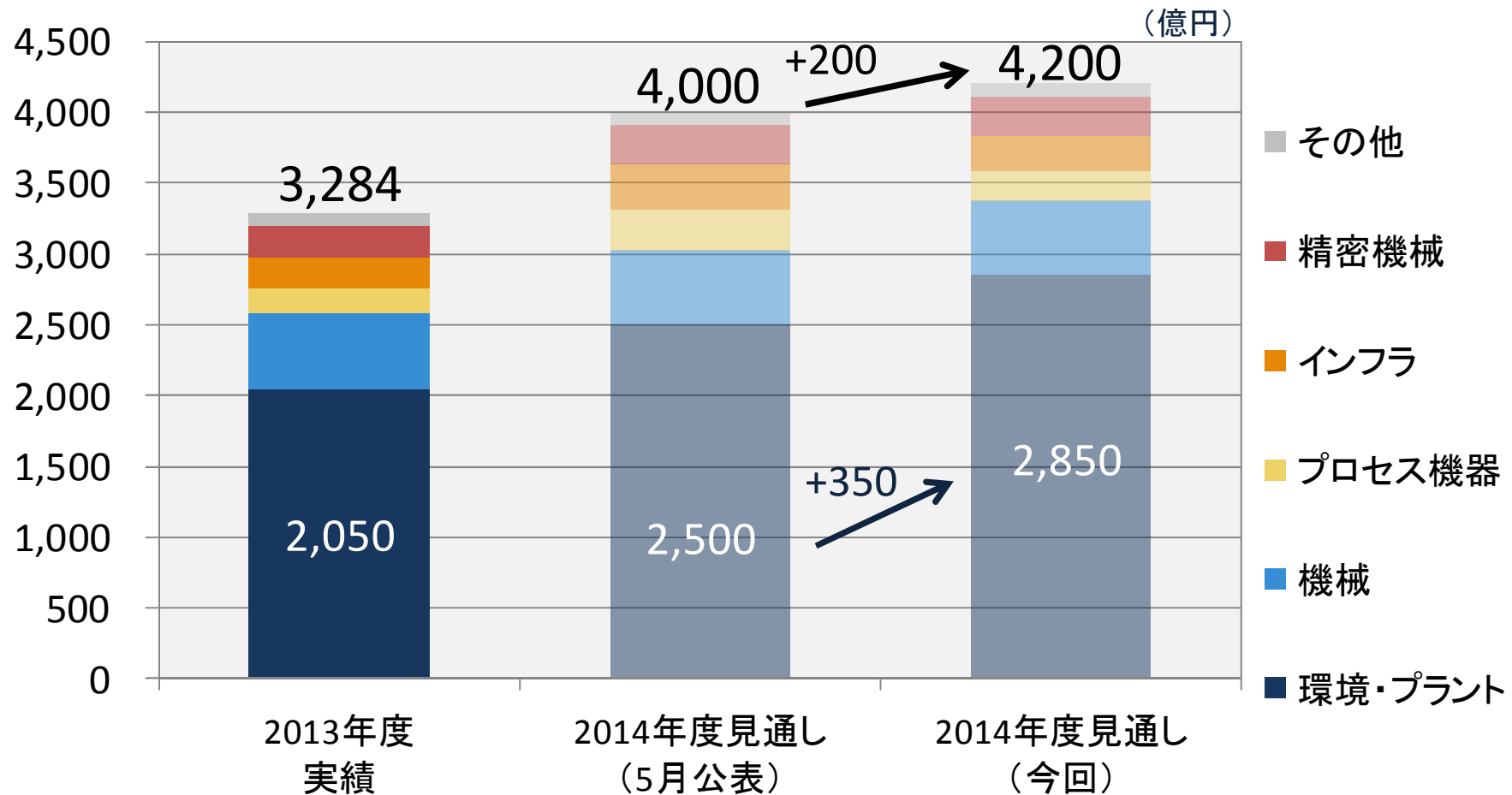
2. 2014年度業績見通し

2014年度見通し サマリー

(億円)

	2013年度 実績	2014年度見通し		比較	
		(5月公表)	(今回)	対前年度	対公表
受注高	3,284	4,000	4,200	916	200
売上高	3,334	3,200	3,400	66	200
営業利益	78	100	100	22	0
(営業利益率)	2.4%	3.1%	2.9%	0.5%	▲0.2%
経常利益	62	80	80	18	0
(経常利益率)	1.9%	2.5%	2.4%	0.5%	▲0.1%
当期純利益	37	40	40	3	0
(当期純利益率)	1.1%	1.3%	1.2%	0.1%	▲0.1%

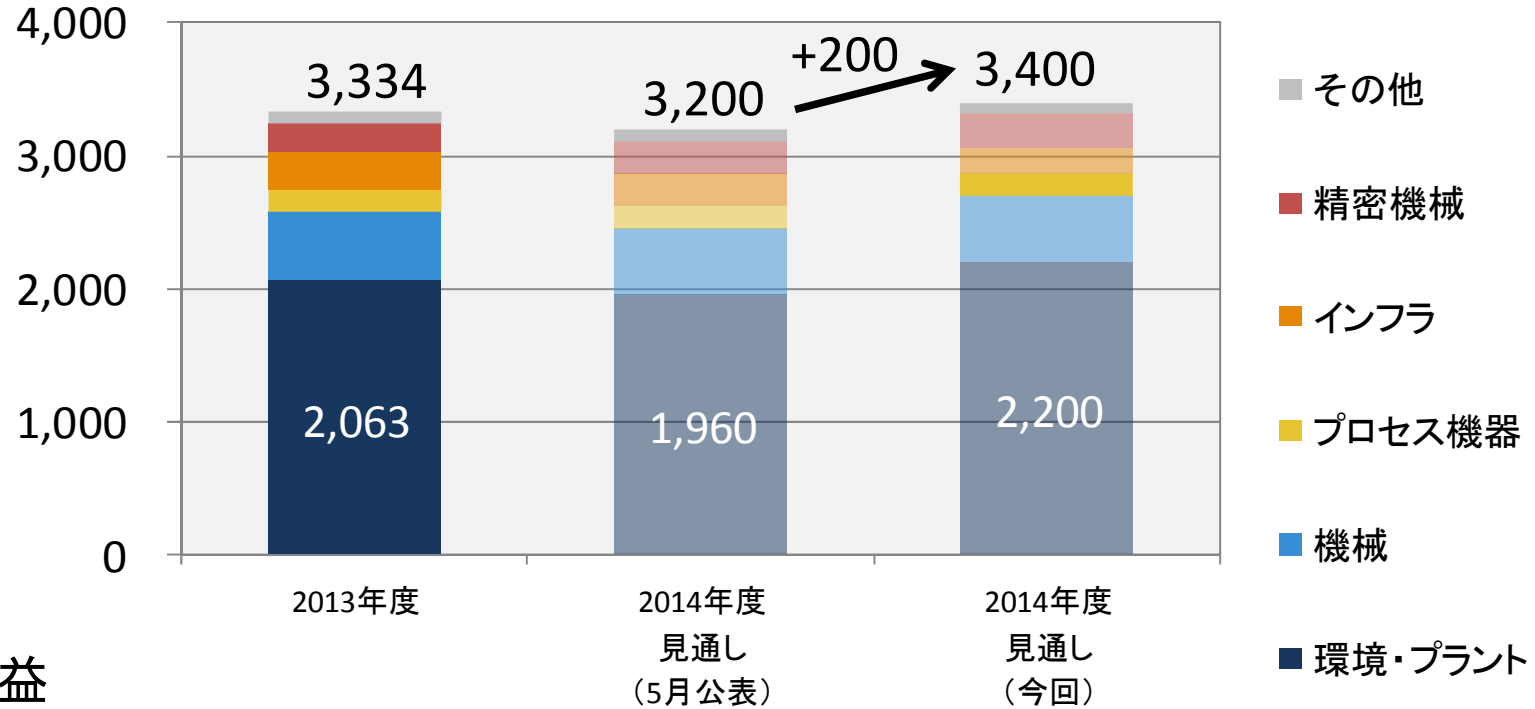
2014年度見通し 受注高



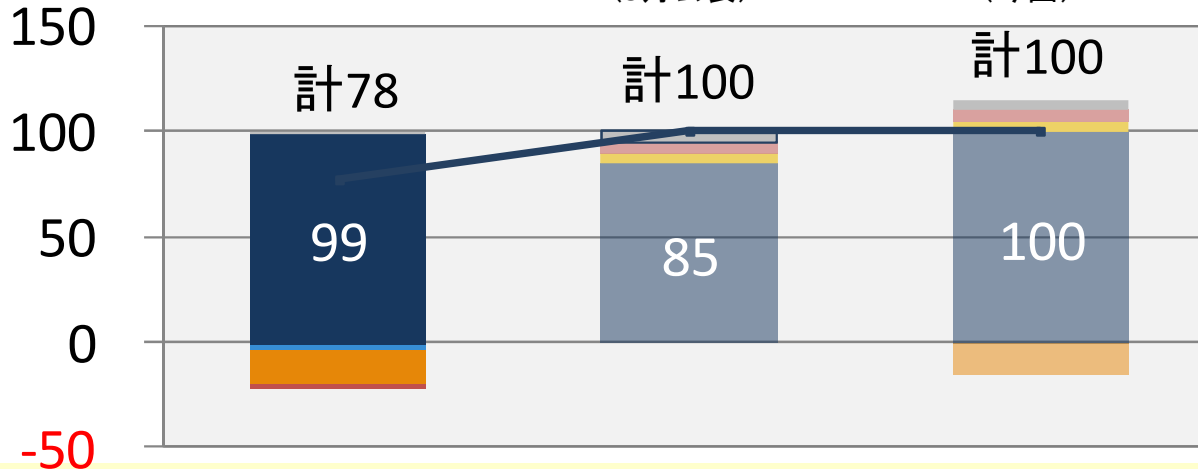
2014年度見通し 売上高と営業利益

■売上高

(億円)



■営業利益



2014年度見通し セグメント別

Hitz

Hitachi Zosen

(億円)

		環境・プラント	機械	機器	プロセス	インフラ	精密機械	その他	計
2014年度 見通し	今回	受注高	2,850	530	200	250	280	90	4,200
		売上高	2,200	500	170	190	250	90	3,400
		営業利益	100	0	5	▲15	5	5	100
	5月公表	受注高	2,500	530	280	320	280	90	4,000
		売上高	1,960	500	170	230	250	90	3,200
		営業利益	85	0	5	0	5	5	100
2013年度 実績	受注高	2,050	533	173	225	219	84	3,284	
	売上高	2,063	519	160	281	226	85	3,334	
	営業利益	99	▲4	0	▲16	▲2	1	78	

3. セグメント別詳細

環境・プラント部門

■ 2Q累計 ■ 年度

【受注高】



見通し
(今回)

2,850

(億円)

【受注高】

■ 2Q実績(前年2Q比)

1,268億円増加の2,077億円

- ・ 国内外で大口新設・改修案件を多数受注

■ 年間見通し(5月公表比)

350億円増加の2,850億円

- ・ 国内ごみ焼却施設案件の更なる積み増し

【売上高】



2,200

【売上高/営業損益】

■ 2Q実績(前年2Q比)

売上高: 112億円増加の845億円

営業損益: 1億円改善の▲11億円

- ・ 海外ごみ焼却発電施設の売上増
- ・ 高採算案件の減少

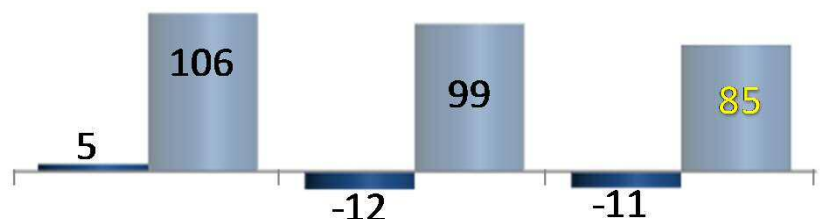
■ 年間見通し(5月公表比)

売上高: 240億円増加の2,200億円

営業損益: 15億円増加の100億円

- ・ ごみ焼却施設建設工事及びアフターサービス等の増加

【営業損益】



100

機械部門

(億円)



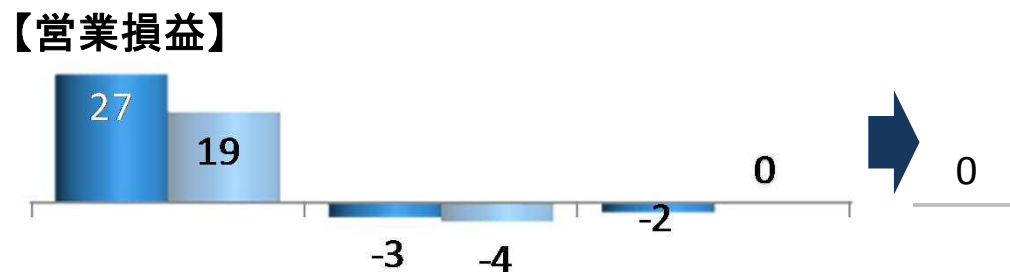
【受注高】

- 2Q実績(前年2Q比)
横ばいの261億円
- 年間見通し(5月公表比)
変更なしの530億円
・船用原動機は堅調に推移



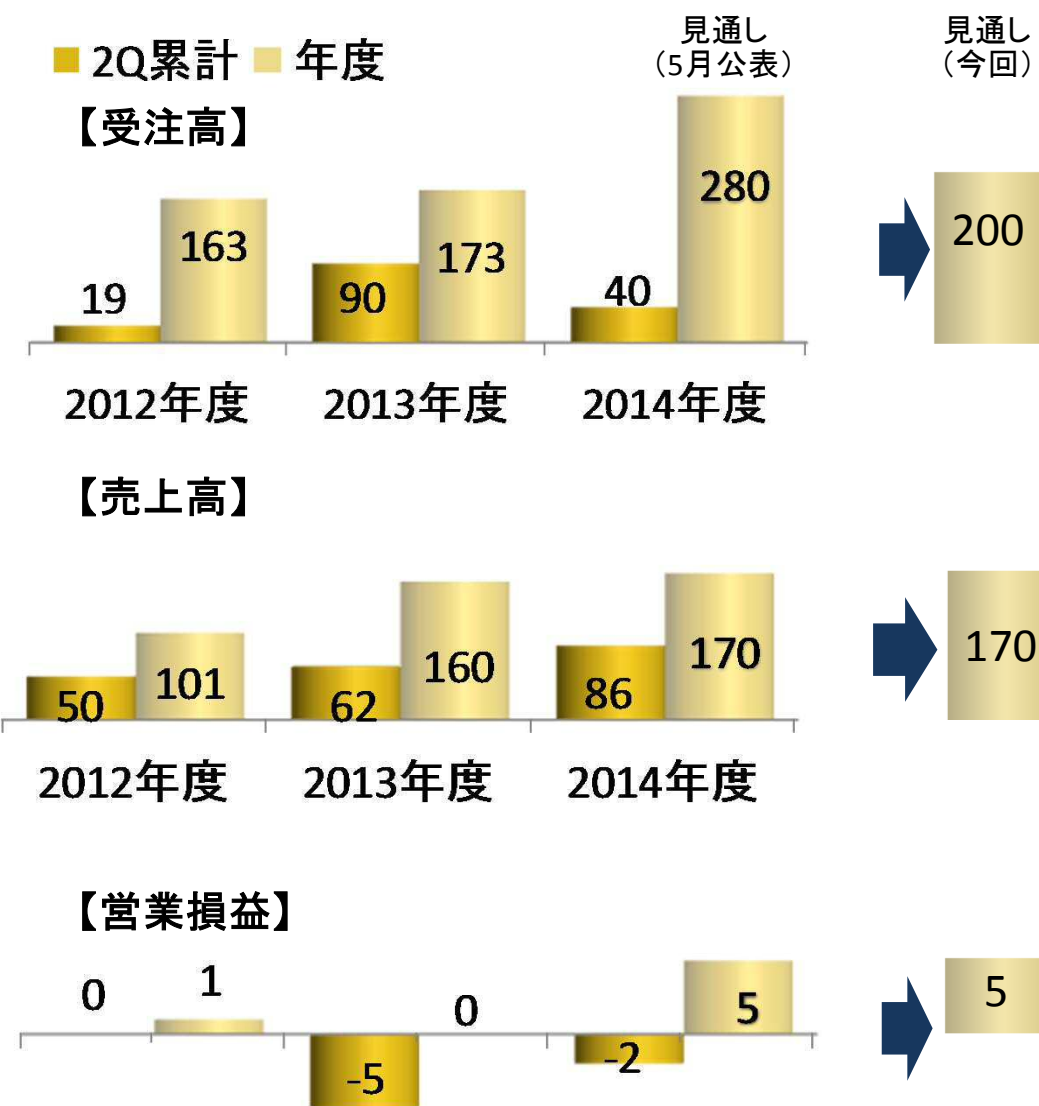
【売上高/営業損益】

- 2Q実績(前年2Q比)
売上高: 35億円増加の277億円
・船用原動機の売上増
- 営業損益: 1億円改善の▲2億円
・船用原動機の売上高増加



- 年間見通し(5月公表比)
売上高・営業損益ともに変更なし

プロセス機器部門



【受注高】

■ 2Q実績(前年2Q比)

▲50億円減少の40億円

- ・大口リアクター案件の失注および下期以降への時期ずれ

■ 年間見通し(5月公表比)

▲80億円減少の200億円

- ・リアクターおよび原子力機器案件の時期ずれ

【売上高/営業損益】

■ 2Q実績(前年2Q比)

売上高: 24億円増加の86億円

- ・大口リアクター案件の進捗

営業損益: 3億円改善の▲2億円

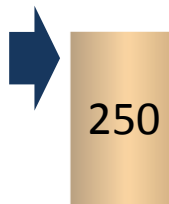
- ・リアクター案件の利益率改善

■ 年間見通し(5月公表比)

売上高・営業損益ともに変更なし

インフラ部門

■ 2Q累計 ■ 年度
【受注高】



【受注高】

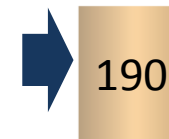
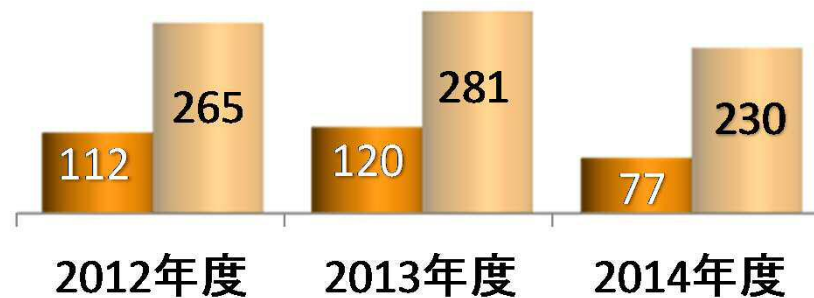
■ 2Q実績(前年2Q比)

▲46億円減少の59億円
・橋梁および煙突の受注不振

■ 年間見通し(5月公表比)

▲70億円減少の250億円
・2Q実績を一部反映

【売上高】



【売上高/営業損益】

■ 2Q実績(前年2Q比)

売上高: ▲43億円減少の77億円
営業損益: ▲6億円悪化の▲18億円
・受注の減少による売上高の減少
・個別工事の損失計上

■ 年間見通し(5月公表比)

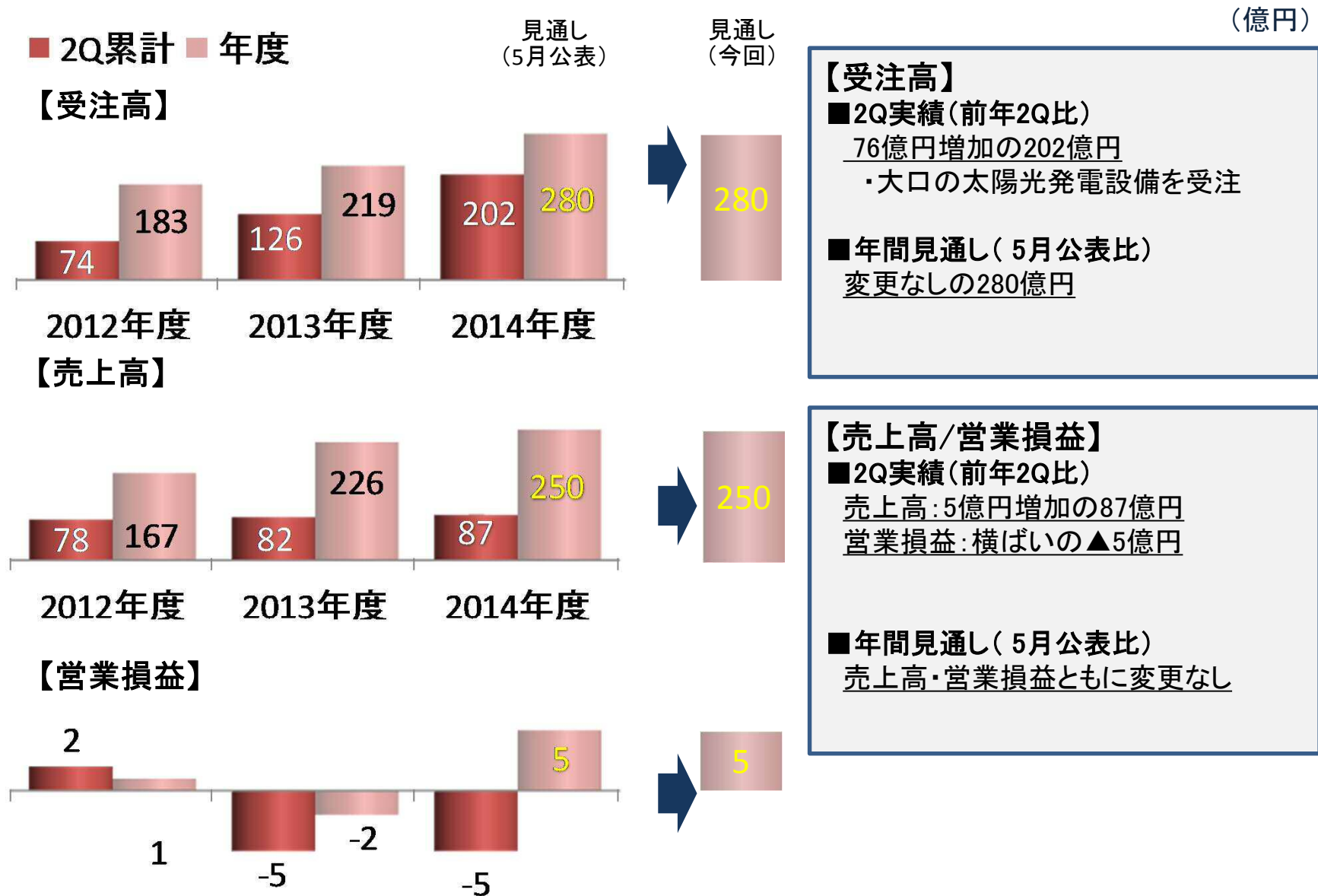
売上高: ▲40億円減少の190億円
営業損益: ▲15億円減少の▲15億円

【営業損益】



(億円)

精密機械部門



4. 中期経営計画「Hitz Vision II」 の進捗状況

中期経営計画「Hitz Vision II」重点施策

事業の イノベーション	◆技術立社と伸長分野	・伸長分野で技術立社の考え方に基づく事業戦略の実行	
	◆収益力の強化	・不振事業の事業転換を促す仕組みの構築 ・バランス経営の推進 ・ICT利用の拡大	
	◆事業成長力の強化	海外現地事業の推進	・地域別統括機能の強化、地域別施策の推進 ・海外拠点の整備継続、ガバナンスの強化
		開発プロセス変革による新製品・新事業の収益化スピードアップ	・重点テーマをプロジェクト体制により早期製品化・事業化 ・事業性評価の強化 ・グローバルに戦える強い研究体制の構築
		グループ力の強化によるシナジーの実現	・Inova社、NAC社とのシナジー拡大 ・アタカ大機の合併、NTIの100%子会社化によるシナジー ・更なるグループ全体の再編・統合による事業展開力と収益力の強化、人材活用
M&Aの推進	・既存事業と技術のシナジー追及 ・海外現地事業のスピードアップ ・人材活用		
経営管理の イノベーション	◆フラット・マトリクス経営体制推進	・ICT利用、グループ力、品質保証および環境・安全の強化	
	◆財務体質の強化	・成長戦略のための資金確保と財務体質の改善 ・外部格付け・株価向上のためのIR強化 ・グローバルベースの資金管理、効率的な資金運用	
	◆人材育成と風土改革	・人材の育成 ・多様な人材の採用と活用	

1. 収益力の強化:強い事業を更に飛躍させる施策

①EfW事業でダントツの世界No.1に

EfW: Energy from Waste

■大口受注案件

国内 (10月末時点)

<建設工事> 4件

- ・湯沢雄勝広域(秋田県) 建設(74t/日=37t/日×2炉)
- ・上越市(新潟県) 建設(170t/日=85t/日×2炉)+運営(DBO)
- ・寝屋川市(大阪府) 建設(200t/日=100t/日×2炉)
- ・環境省浪江町(福島県) 建設(300t/日)+運営

<延命・改修工事> 4件

- ・松本・塩尻地区広域(長野県)
- ・桐生市(群馬県)
- ・田辺市(和歌山県)
- ・仙台市(宮城県)※10月受注

<長期運営> 1件

- ・上越市(20年6ヶ月)



湯沢雄勝広域市町村圏組合熱回収施設(完成予想図)

1. 収益力の強化: 強い事業を更に飛躍させる施策

① EfW事業でダントツの世界No.1に

EfW: Energy from Waste

■ 大口受注案件

海外

- ・ポーランド (Inova) Poznan ごみ焼却発電プラント建設工事
(720t=360t/日×2炉、発電出力15,000kW)
- ・イギリス (Inova) Hereford & Worcestershire ごみ焼却発電プラント建設工事
(624t/日×1炉、発電出力21,000kW)
- ・アイルランド (Inova) Dublin ごみ焼却発電プラント建設工事
(1,680t=840t/日×2炉、発電出力68,800kW)
- ・インド (HZIND) Jabalpur Municipal ごみ焼却発電プラント建設工事
(600t/日×1炉、発電出力11,500kW)



1. 収益力の強化:強い事業を更に飛躍させる施策

②ごみ焼却施設のAOM・長期運営

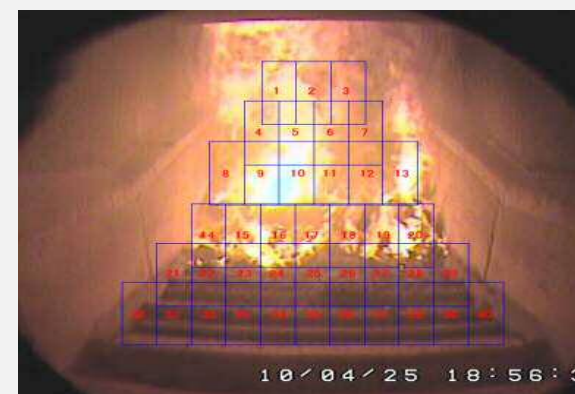
AOM: After service,
Operation and Maintenance

■ 延命・改修工事の受注拡大

	2012年度	2013年度	2014年度 (10月末時点)
受注件数	5件 潟上、松戸、可茂、 秩父、亀岡	2件 香取、倉敷	4件 松本・塩尻地区広域、 桐生、田辺、仙台

■ CoSMoS[®] システム初導入

- ・ 寝屋川市向け新規建設案件に初導入
- ・ ベテラン運転員の判断を学習・モデル化し、
燃焼状態を画像データから自動識別
- ・ 自動燃焼制御システムの設定を自動で変更し、
ごみ質の変化に素早く対応することで安定した
燃焼状態を維持

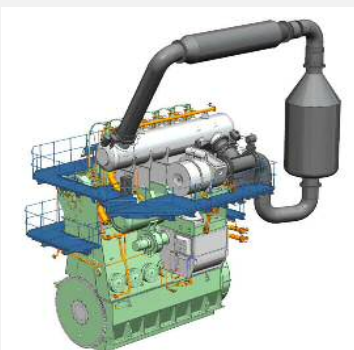


1. 収益力の強化:不振事業を黒字化させる施策

① 船用原動機

■ 環境規制対策として排ガス浄化装置 (SCR) の本格市場投入により差別化

- ・ディーゼルエンジンライセンサー (MAN Diesel & Turbo:MDT社) より **世界初のSCR装置認証取得**
- ・アフターサービス需要を見越した販売戦略構築

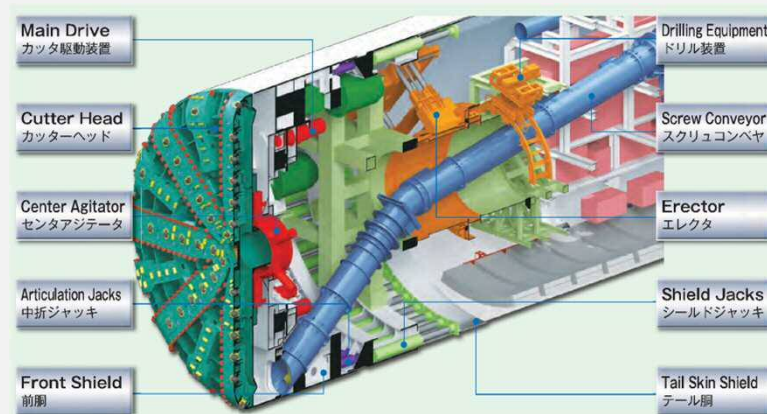


MDT 社によるSCR装置認証

② シールド掘進機

■ 基盤技術の再構築と差別化技術の開発促進

- ・技術研究所も含めた開発プロジェクトチーム編成
- ・業務プロセスの見直しで受注前にリスクを精査し対策を実施



2. 海外現地事業、M&Aを推進する施策

① Hitz Global Meetingの開催

■ 海外拠点リーダーが集結し “One Team!”へ

- ・ Hitz Vision II の共有
- ・ ガバナンス強化
- ・ 海外現地子会社間での協業



② Cumberland のM&A

■ 海水電解装置事業の拡大

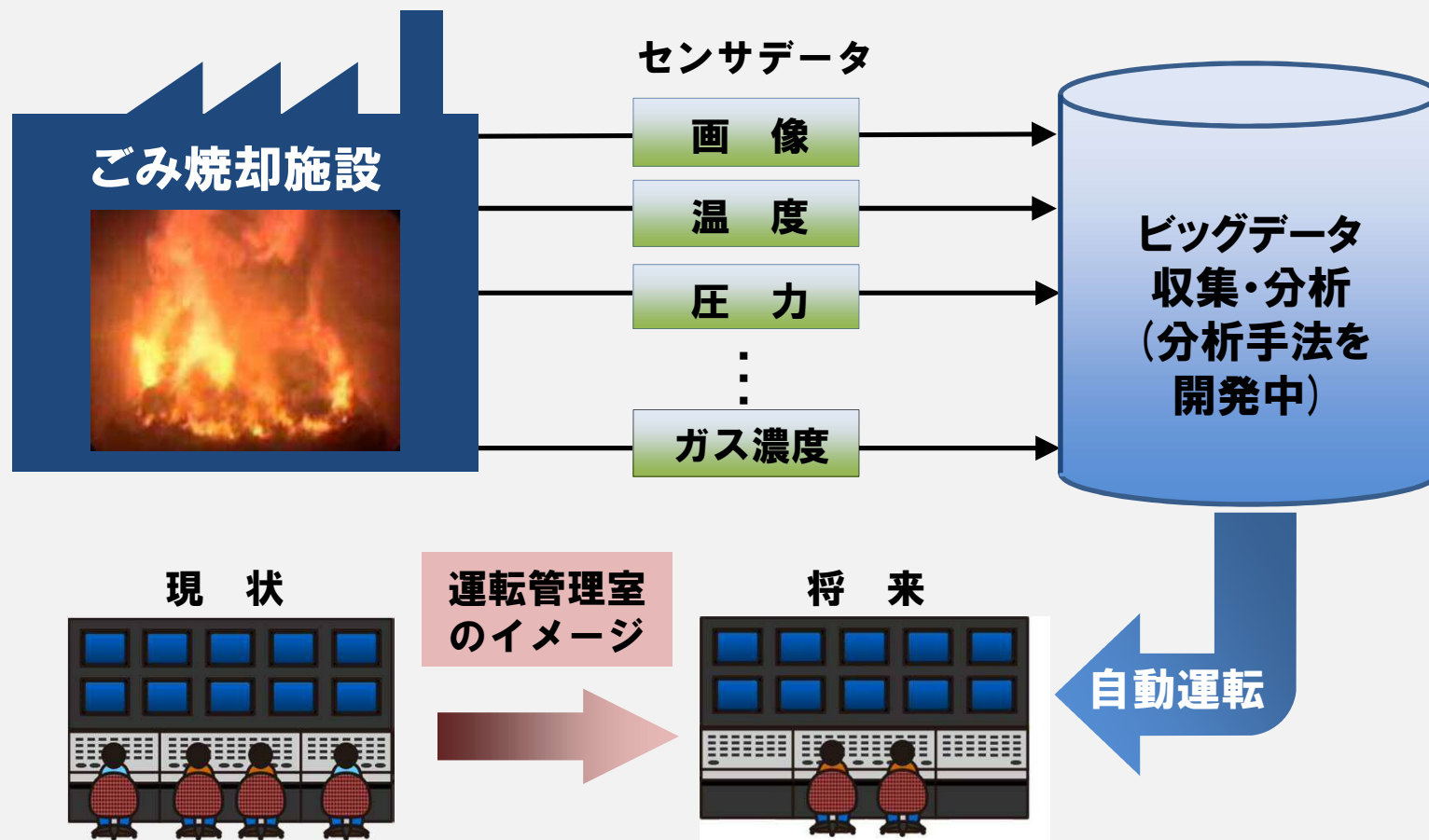
- ・ 海水電解分野の
アフターサービス網強化
- ・ 中東の事業拠点として
水処理以外の分野へも
営業ネットワークを活用



3. 新製品・新事業の開発状況

①ごみ焼却施設(長期運営)の省人化・予防保全への取り組み

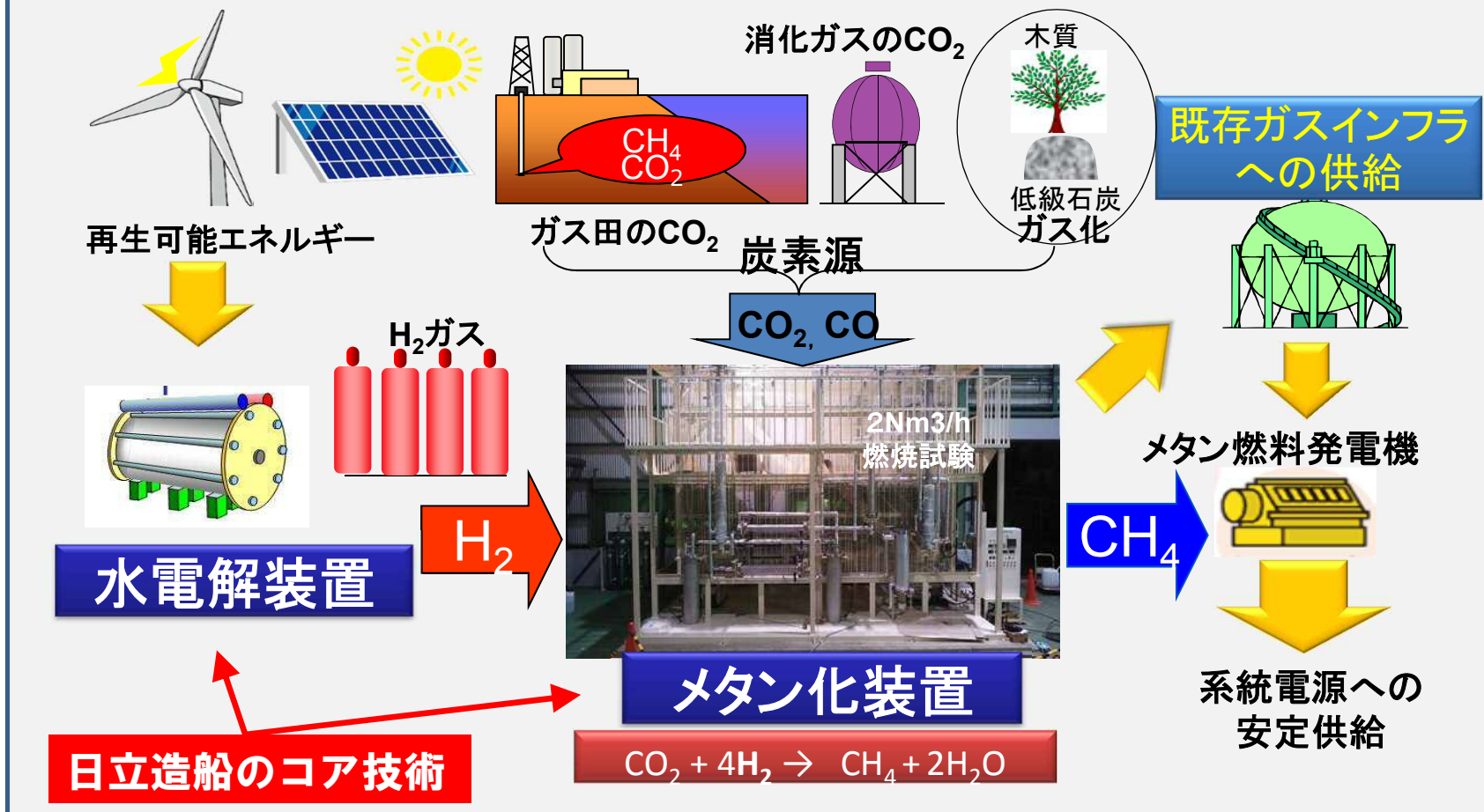
■施設各所に配置したセンサからのビッグデータを利用し、運転管理の自動化による省人化および予防保全の実現を目指して開発中



3. 新製品・新事業の開発状況

②低炭素社会に向けたCO₂のメタン化技術開発

■タイの石油・天然ガス採掘会社(PTTEP社)と、天然ガス採掘時に発生するCO₂と水電解による水素を反応させてメタン転換する技術を開発中



4. グループ力を強化するための施策

グループ再編の進捗状況

■アタカ大機との合併

- ・ 各種水処理装置事業および海水・塩水電解装置事業の伸展と海外展開
- ・ バラスト水処理装置の早期事業化

■ニチゾウテックとHECエンジニアリングの統合

- ・ 相互補完と製品・サービスメニュー増加で顧客の拡大
- ・ 人材(有資格者、技術者等)の有効活用

■日神サービス・関西サービスの統合について検討開始

- ・ 環境関連事業の効率化
(ごみ焼却炉、リサイクル設備の運転管理、保全工事、炉内清掃等)
- ・ 運転管理技術の強化と技術の伝承

5. 計数計画 <全体>

(億円)

	2014年度		2015年度	2016年度
	Hitz Vision II (計画値)	今回見通し	Hitz Vision II (計画値)	Hitz Vision II (計画値)
受注高	4,000	4,200	4,500	5,000
売上高	3,200	3,400	3,500	4,000
営業利益	100	100	170	230
経常利益	80	80	140	200
当期純利益	40	40	80	130
有利子負債残高	1,311	1,311	1,260	1,200
自己資本比率	27.6%	27.6%	28.6%	30.6%

Hitz

Hitachi Zosen

(将来に関する記述等についてのご注意)

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現時点で入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により異なる結果となる可能性があります。