

日立造船株式会社

# 2014年度 決算説明会



御殿場市・小山町広域行政組合  
富士山エコパーク焼却センター(143t/日)

**Hitz**  
Hitachi Zosen

2015年5月12日

Hitz日立造船株式会社

取締役社長兼COO 谷所敬

1. 2014年度連結決算概況
2. 2015年度業績見通し
3. 中期経営計画「Hitz Vision II」の進捗状況

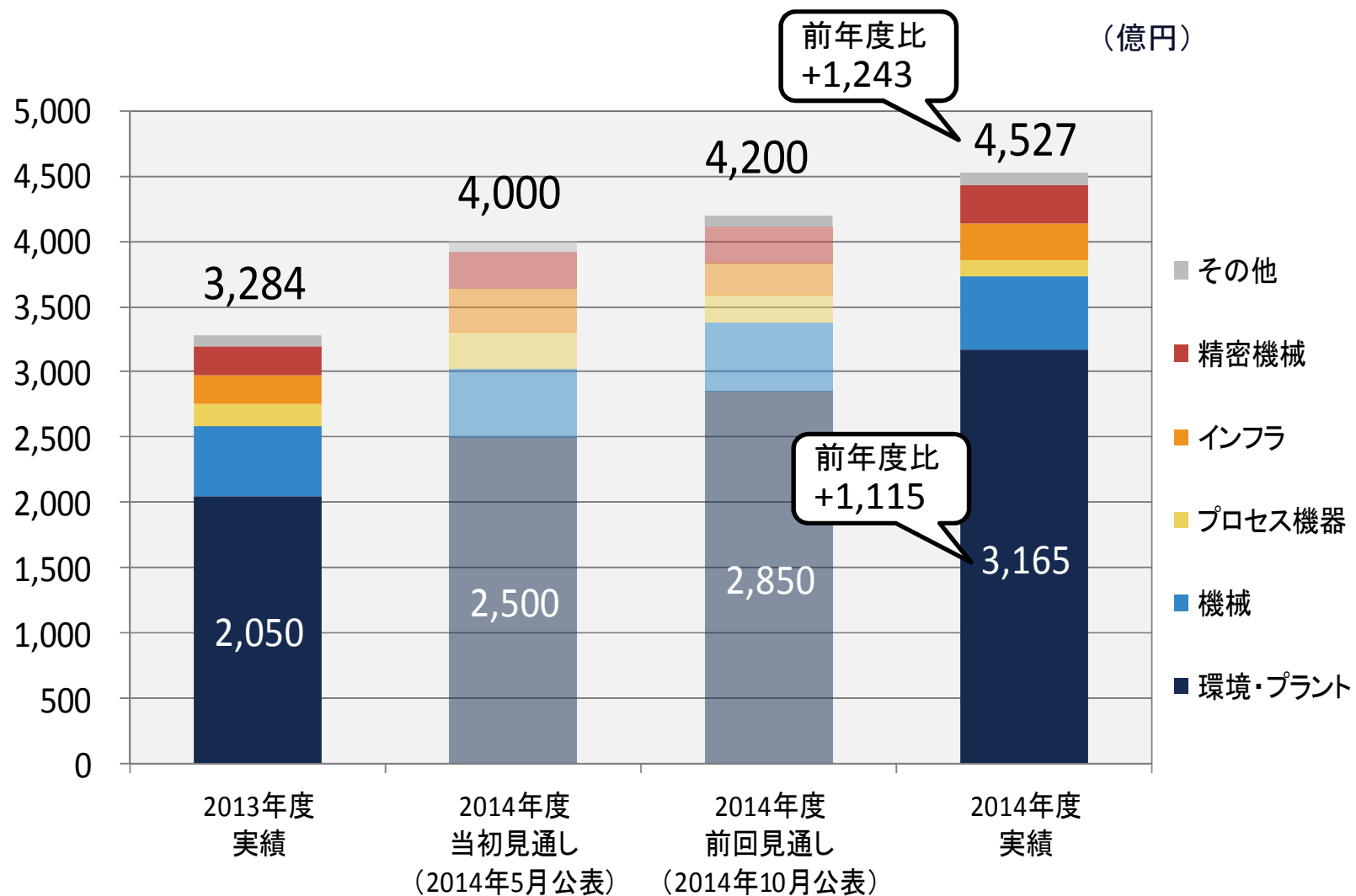
- 受注高・売上高・利益ともに  
前年度実績を上回っていること
- 環境部門の受注が大幅に  
拡大していること

# 1. 2014年度連結決算概況

# 2014年度決算 実績サマリー

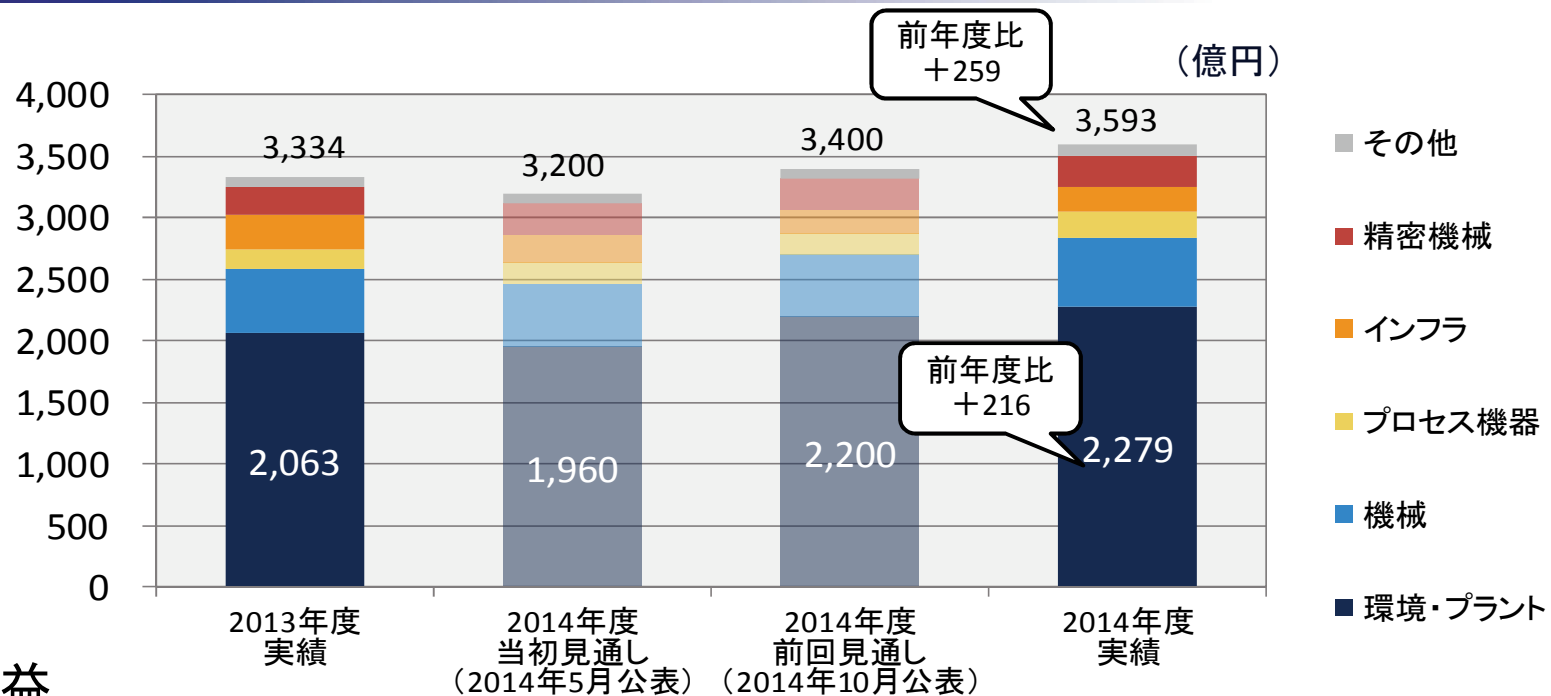
	2013年度	2014年度			比較	
		当初見通し (2014年5月公表)	前回見通し (2014年10月公表)	実績	対前年度	対10月見通し
受注高	3,284	4,000	4,200	4,527	1,243	327
売上高	3,334	3,200	3,400	3,593	259	193
営業利益	78	100	100	128	50	28
(営業利益率)	2.4%	3.1%	2.9%	3.6%	1.2%	0.7%
営業外損益	▲16	▲20	▲20	▲53	▲37	▲33
経常利益	62	80	80	75	13	▲5
(経常利益率)	1.9%	2.5%	2.4%	2.1%	0.2%	▲0.3%
特別損益	—	—	—	18	18	18
税金費用・ 少数株主損益	▲25	▲40	▲40	▲42	▲17	▲2
当期純利益	37	40	40	51	14	11
(純利益率)	1.1%	1.3%	1.2%	1.4%	0.3%	0.2%

# 2014年度決算 受注高

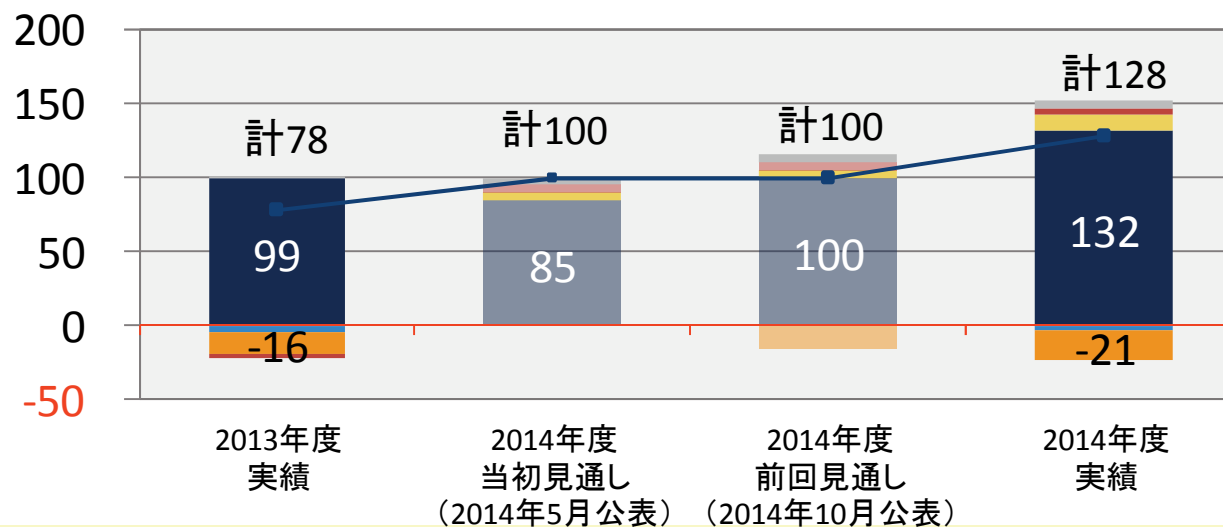


# 2014年度決算 売上高と営業利益

## ■売上高



## ■営業利益



# 2014年度決算 セグメント別

(億円)

		環境	プラント	機械	プロセ	機器	インフラ	精密機械	その他	計
2014年度 実績	受注高	3,165	567	127	277	297	94	4,527		
	売上高	2,279	552	220	194	253	95	3,593		
	営業利益	132	▲3	11	▲21	4	5	128		
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		
比較	受注高	1,115	34	▲46	52	78	10	1,243		
	売上高	216	33	60	▲87	27	10	259		
	営業利益	33	1	11	▲5	6	4	50		



# 2014年度決算 営業損益増減内訳

(億円)

<b>2013年度 営業損益</b>		<b>78</b>
<b>増減内訳</b>	・売上高増(+259億円)	39
	・為替(円安・スイスフラン高)の影響	27
	・一般管理費他の増加(見積設計費等)	▲16
<b>2014年度 営業損益</b>		<b>128</b>

# 2014年度決算 営業外損益・特別損益内訳

(億円)

	2013年度	2014年度	比較
金利負担額※	▲9	▲7	2
持分法による投資利益	▲10	▲9	1
その他営業外損益	3	▲37	▲40
<b>営業外損益計</b>	<b>▲16</b>	<b>▲53</b>	<b>▲37</b>

(※) 受取利息・受取配当金から支払利息を引いたネットの金利負担額

特別利益	負ののれん発生益	—	31	31
特別損失	減損損失	—	▲13	▲13
<b>特別損益合計</b>		<b>0</b>	<b>18</b>	<b>18</b>

# 2014年度決算 キャッシュフロー・有利子負債

(億円)

項 目		2013年度	2014年度	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	3	91	88
	投資活動によるキャッシュフロー	▲87	▲147	▲60
	財務活動によるキャッシュフロー	▲5	122	127
	現金・現金同等物の増減額	(注1) ▲65	(注1) 108	173
	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) 499	607	108

(注1)為替換算差額含む (2013年度:+24、2014年度:+42)

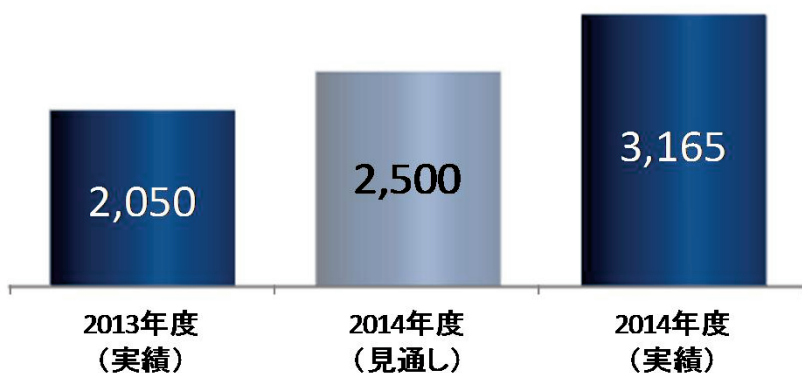
(注2)新規連結子会社の現金及び現金同等物の期首残高(2013年度: + 14)を含む (億円)

項 目		2014年 3月末	2015年 3月末	比較
有利子負債	借 入 金	(注3) 943	(注3) 990	47
	社 債	100	200	100
	合 計	1,043	1,190	147

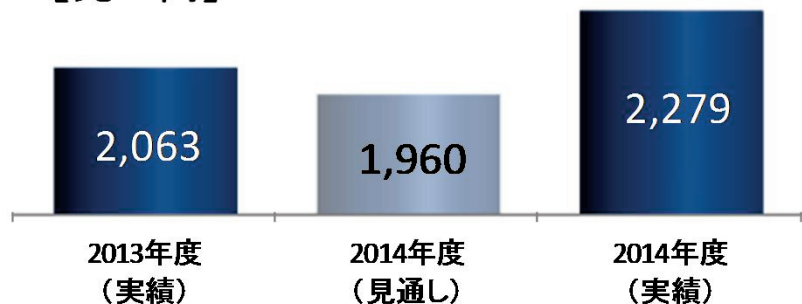
(注3)リース債務を含む。

■ 見通し ■ 実績 (億円)

## 【受注高】



## 【売上高】



## 【営業損益】



## ■ 2014年度実績(前年度比)

### 【受注高】

1,115億円増加の3,165億円

- ・国内で大口ごみ焼却施設建設工事、延命・改修工事を多数受注
- ・海外でInova社の受注増加

### 【売上高】

216億円増加の2,279億円

- ・震災復興案件を含むごみ焼却施設建設工事が順調に進捗
- ・海外ごみ焼却発電施設建設工事が順調に進捗
- ・アフターサービス、延命・改修工事の増加

### 【営業損益】

33億円増加の132億円

- ・売上高の増加
- ・コストダウンによる収益の改善
- ・為替の影響

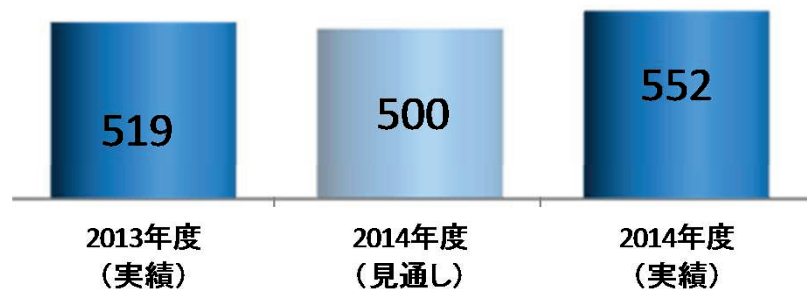
# 機械部門

■ 見通し ■ 実績 (億円)

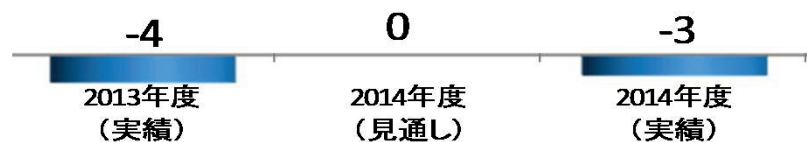
## 【受注高】



## 【売上高】



## 【営業損益】



### ■ 2014年度実績(前年度比)

#### 【受注高】

34億円増加の567億円  
・船用原動機の増加

#### 【売上高】

33億円増加の552億円  
・船用原動機および船用甲板機械の増加

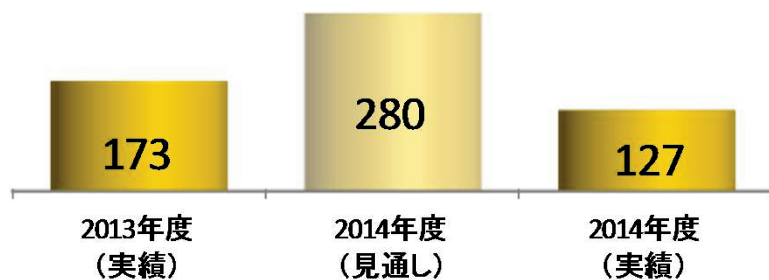
#### 【営業損益】

1億円改善の▲3億円

# プロセス機器部門

■ 見通し ■ 実績 (億円)

## 【受注高】



## 【売上高】



## 【営業損益】



### ■ 2014年度実績(前年度比)

#### 【受注高】

46億円減少の127億円

- ・大口リアクターの失注および  
2015年度以降への時期ずれ

#### 【売上高】

60億円増加の220億円

- ・大口リアクター工事および  
原子力関連機器工事が順調に進捗

#### 【営業損益】

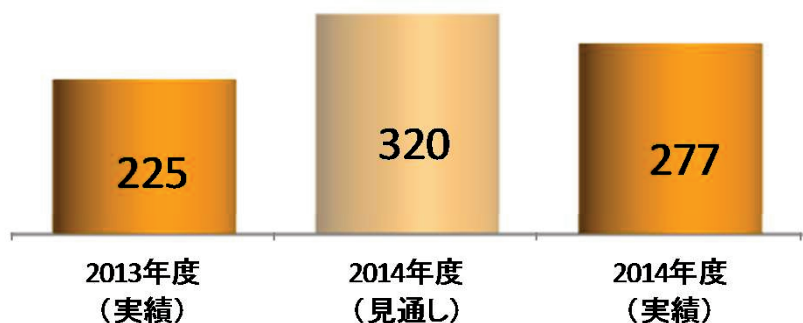
11億円増加の11億円

- ・売上高の増加  
・円安の進行による収益改善

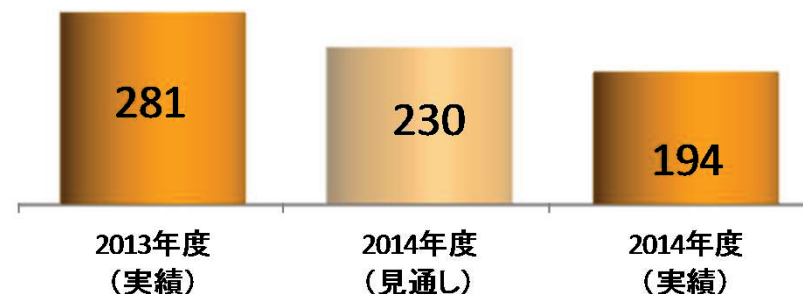
# インフラ部門

■ 見通し ■ 実績 (億円)

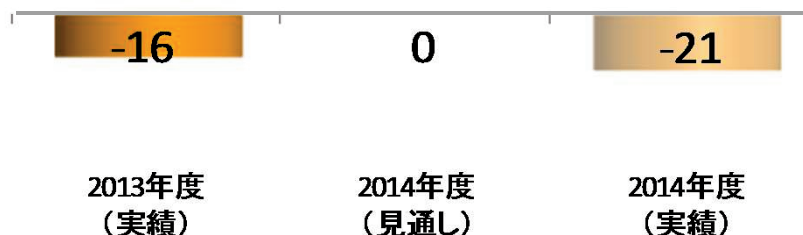
## 【受注高】



## 【売上高】



## 【営業損益】



### ■ 2014年度実績(前年度比)

#### 【受注高】

52億円増加の277億円

・海洋・防災、シールド掘進機の増加

#### 【売上高】

87億円減少の194億円

・橋梁および煙突の大口工事減少

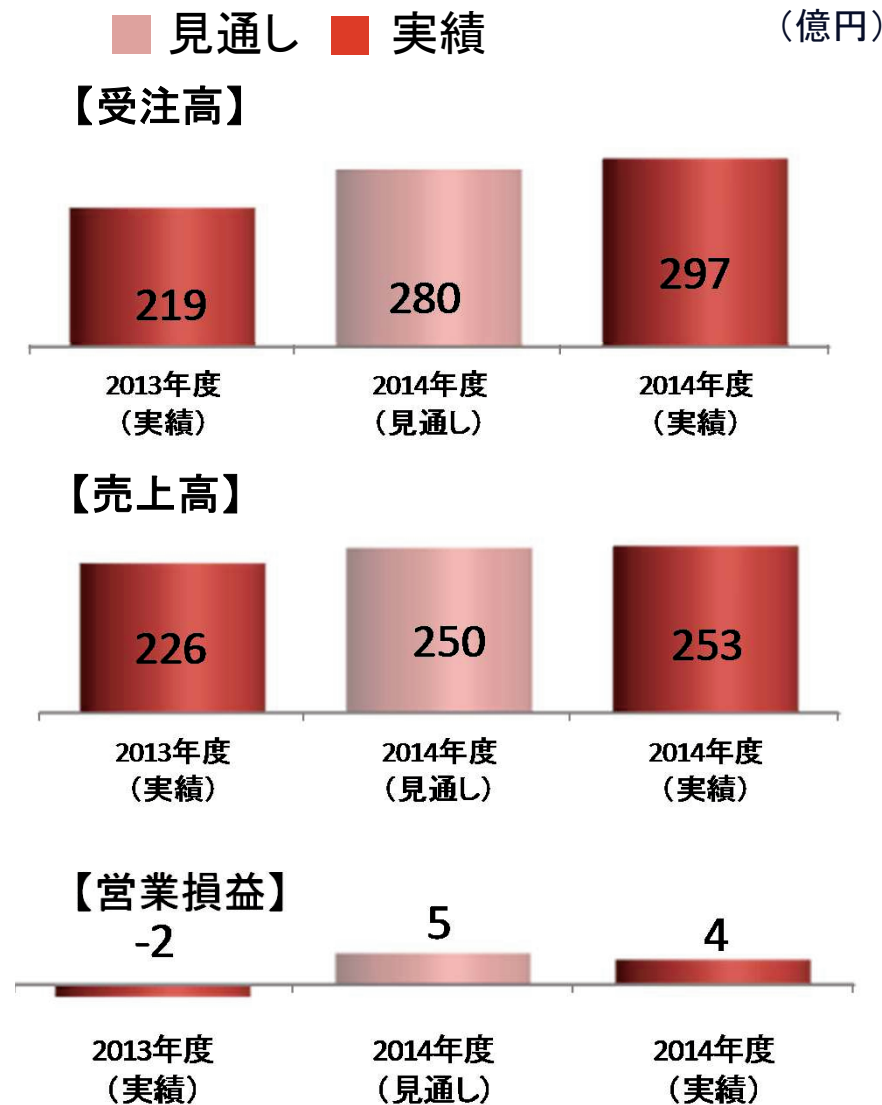
#### 【営業損益】

5億円悪化の▲ 21億円

・売上高の減少

・個別工事の損失計上

# 精密機械部門



■ 2014年度実績(前年度比)

**【受注高】**

78億円増加の297億円

・大口の太陽光発電設備を受注

**【売上高】**

27億円増加の253億円

・受注の増加

**【営業損益】**

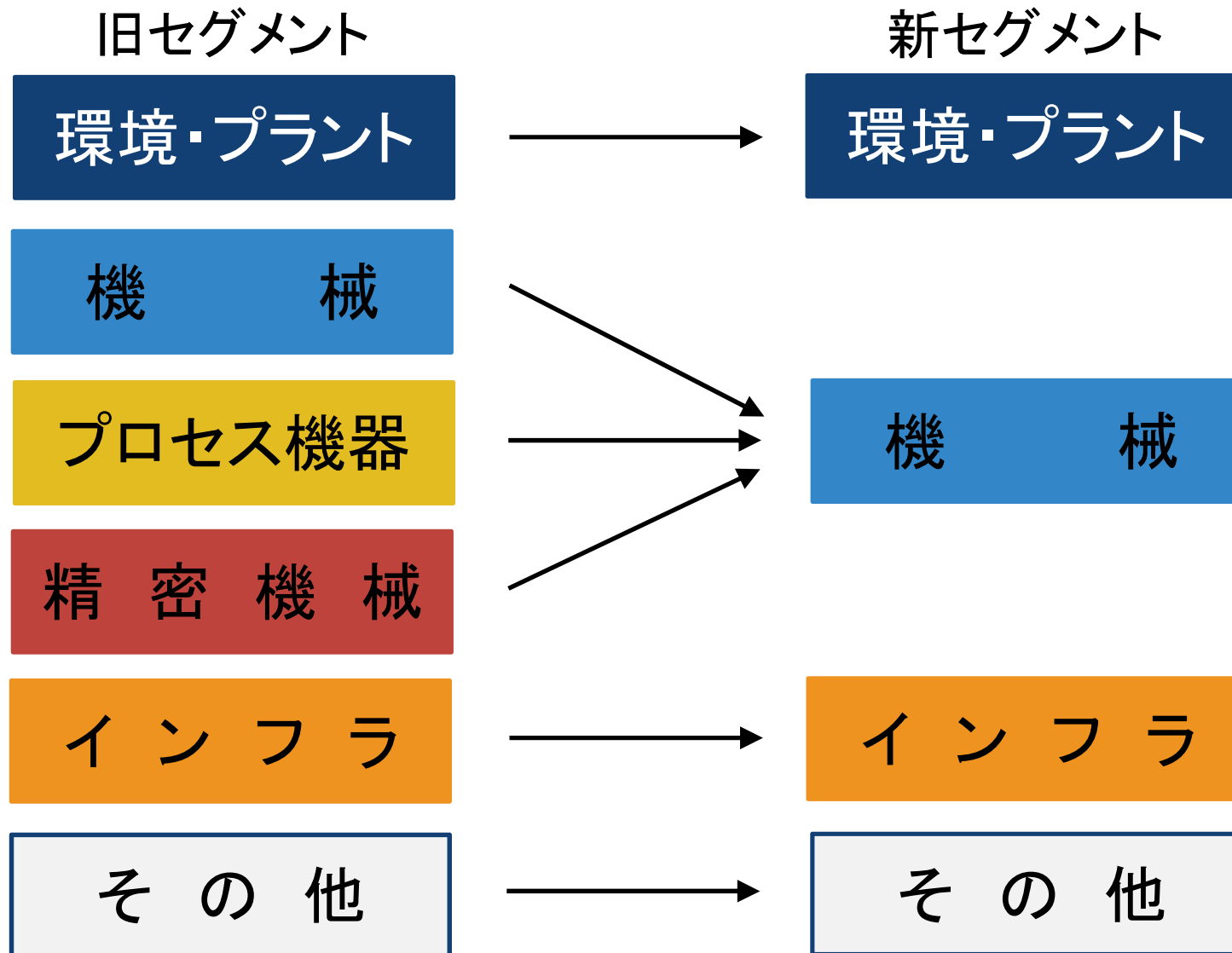
6億円増加の4億円

・売上高の増加



## 2. 2015年度業績見通し

# セグメントの変更



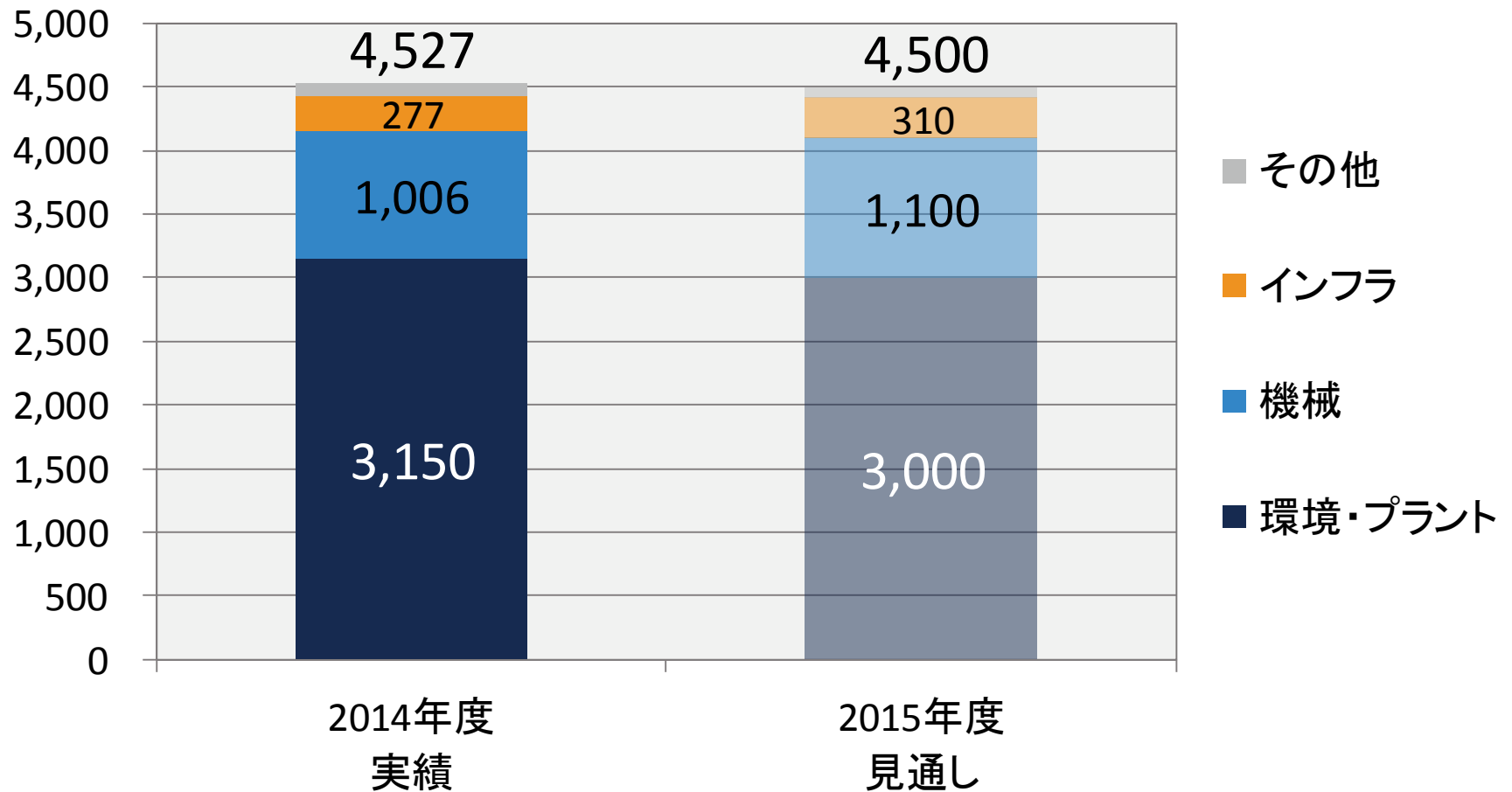
# 2015年度見通し サマリー

(億円)

	2014年度 実績	2015年度 見通し	比較
受注高	4,527	4,500	▲27
売上高	3,593	3,700	107
営業利益	128	135	7
(営業利益率)	3.6%	3.6%	0.0%
経常利益	75	100	25
(経常利益率)	2.1%	2.7%	0.6%
当期純利益	51	55	4
(当期純利益率)	1.4%	1.5%	0.1%

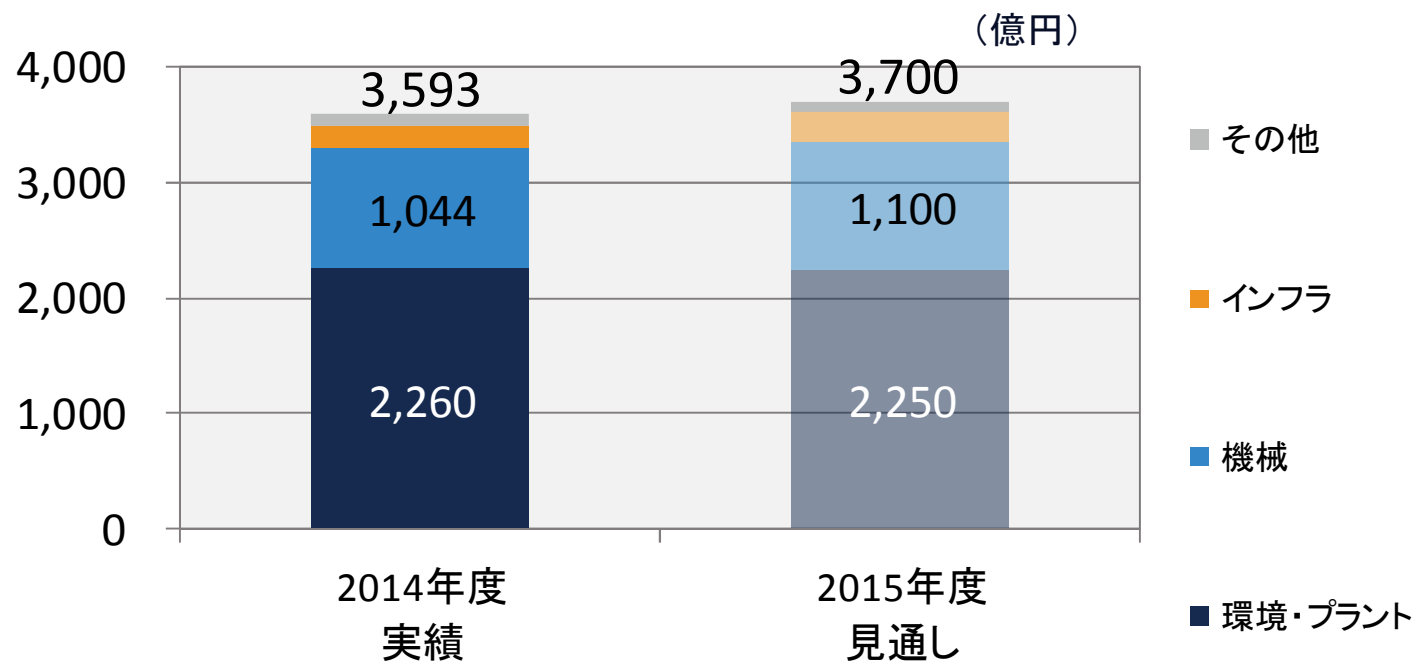
# 2015年度見通し 受注高

(億円)

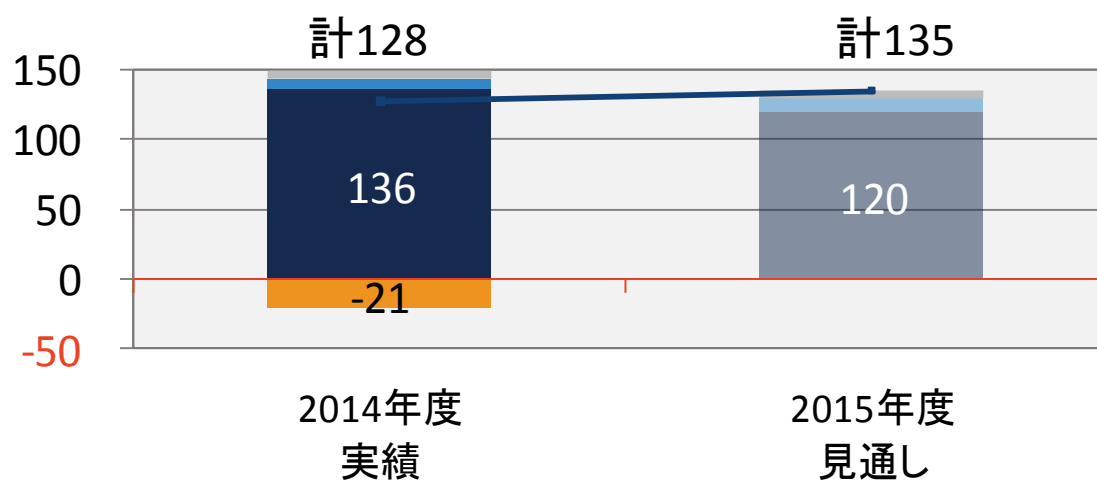


# 2015年度見通し 売上高と営業利益

## ■売上高



## ■営業利益



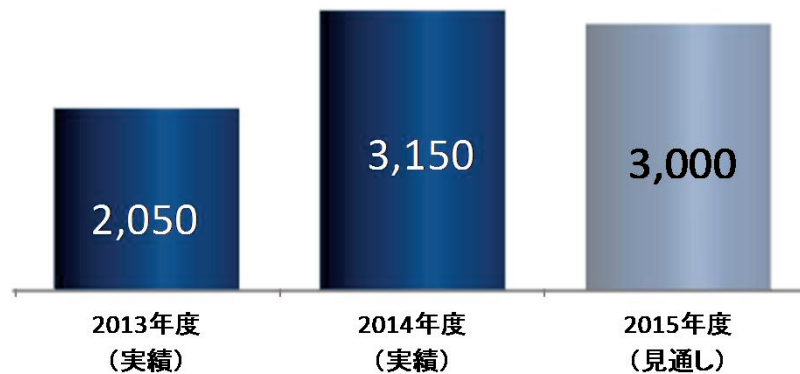
# 2015年度見通し セグメント別

		環境 プラント	機械	インフラ	その他	計
2015年度 見通し	受注高	3,000	1,100	310	90	4,500
	売上高	2,250	1,100	260	90	3,700
	営業利益	120	10	0	5	135
2014年度 実績	受注高	3,150	1,006	277	94	4,527
	売上高	2,260	1,044	194	95	3,593
	営業利益	136	8	▲21	5	128
比較	受注高	▲150	94	33	▲4	▲27
	売上高	▲10	56	66	▲5	107
	営業利益	▲16	2	21	0	7

# (新)環境・プラント部門

■ 見通し ■ 実績 (億円)

## 【受注高】



## 【売上高】



## 【営業損益】



### ■ 2015年度年間見通し(2014年度比)

#### 【受注高】

150億円減少の3,000億円

- ・豊富な受注残高があるため  
案件選別

#### 【売上高】

10億円減少の2,250億円

- ・Inova社で大口工事進捗の減少

#### 【営業損益】

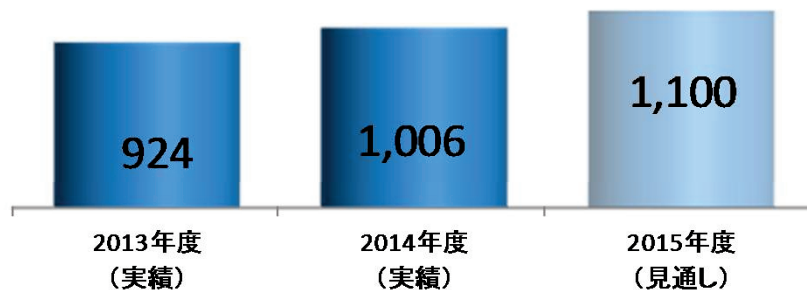
16億円減少の120億円

- ・Inova社の売上高の減少  
・建設費の上昇の影響が残る

# (新)機械部門

■ 見通し ■ 実績 (億円)

## 【受注高】



## 【売上高】



## 【営業損益】



### ■ 2015年度年間見通し(2014年度比)

#### 【受注高】

94億円増加の1,100億円

- ・大口リアクター工事の増加
- ・船用原動機の増加
- ・船用SCRの受注

#### 【売上高】

56億円増加の1,100億円

- ・船用原動機および精密機械の増加

#### 【営業損益】

2億円増加の10億円

- ・売上高の増加
- ・船用原動機の採算改善



# (新)インフラ部門

■ 見通し ■ 実績 (億円)

## 【受注高】



## 【売上高】



## 【営業損益】



### ■ 2015年度年間見通し(2014年度比)

#### 【受注高】

33億円増加の310億円  
・橋梁および煙突の増加

#### 【売上高】

66億円増加の260億円  
・海洋・防災の増加

#### 【営業損益】

21億円改善しゼロ  
・構造改革の進捗  
・橋梁での採算改善

### 3. 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、ロボットの利用拡大	
	◆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、Cumberland社とのシナジー拡大 ・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		
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	・若手人材の育成、技術・技能の伝承 ・多様な人材の採用と活用	

# 1. 技術立社と伸長分野:強い事業を更に飛躍させる施策

## ◆EfW事業でダントツの世界No.1に

EfW: Energy from Waste

### ■国内大口受注案件



八代市環境センター(完成予想図)

### ■海外大口受注案件

- ・ポーランド (Inova)
- ・イギリス (Inova)
- ・アイルランド (Inova)
- ・インド (HZIND)
- ・中国 (Hitz)



## 2. 収益力の強化(1):不振事業を収益事業に転換させる施策 **Hitz** Hitachi Zosen

### ◆鉄構事業

原因: 国内新設橋梁市場の受注低迷

対応策;

- ・ 伸長分野(洋上風力発電、フラップゲート、海洋土木)への技術者の重点配置
- ・ 応札案件選別の徹底

⇒伸長分野(洋上風力発電、フラップゲート、海洋土木)への重点投資で収益力回復

### ◆船用原動機

原因: 国内造船市場の縮小による売上高・利益率の下落

対応策;

- ・ 船用SCRの市場本格投入による差別化
- ・ ガスエンジン供給体制の構築
- ・ プライスアップ交渉とコストダウンの継続

⇒差別化技術で収益力回復

SCR: 窒素酸化物を窒素と  
水に還元する脱硝技術

### ◆シールド掘進機

原因: 海外工事特有の事情によるトラブルと見積りミス

対応策;

- ・ 受注時リスク・技術トラブル低減
- ・ 工事管理(工程、収益)の徹底

⇒業務プロセスの見直し・基盤技術の再構築で収益力回復へ

## 2. 収益力の強化(2); バランス経営の推進①

### ◆ バランス経営の推進状況

(億円)

	2010年度		2013年度		2014年度	
国内事業	2,375	83%	2,174	65%	2,371	66%
海外事業	496	17%	1,160	35%	1,222	34%
合計	2,871	100%	3,334	100%	3,593	100%
内 新製品・新事業	—	—	9	0%	32	1%
内 継続的な事業 (アフターサービス等)	1,155	40%	1,395	42%	1,361	38%

#### 【海外事業】

17%→30%(2016年度)

#### 【継続的な事業】

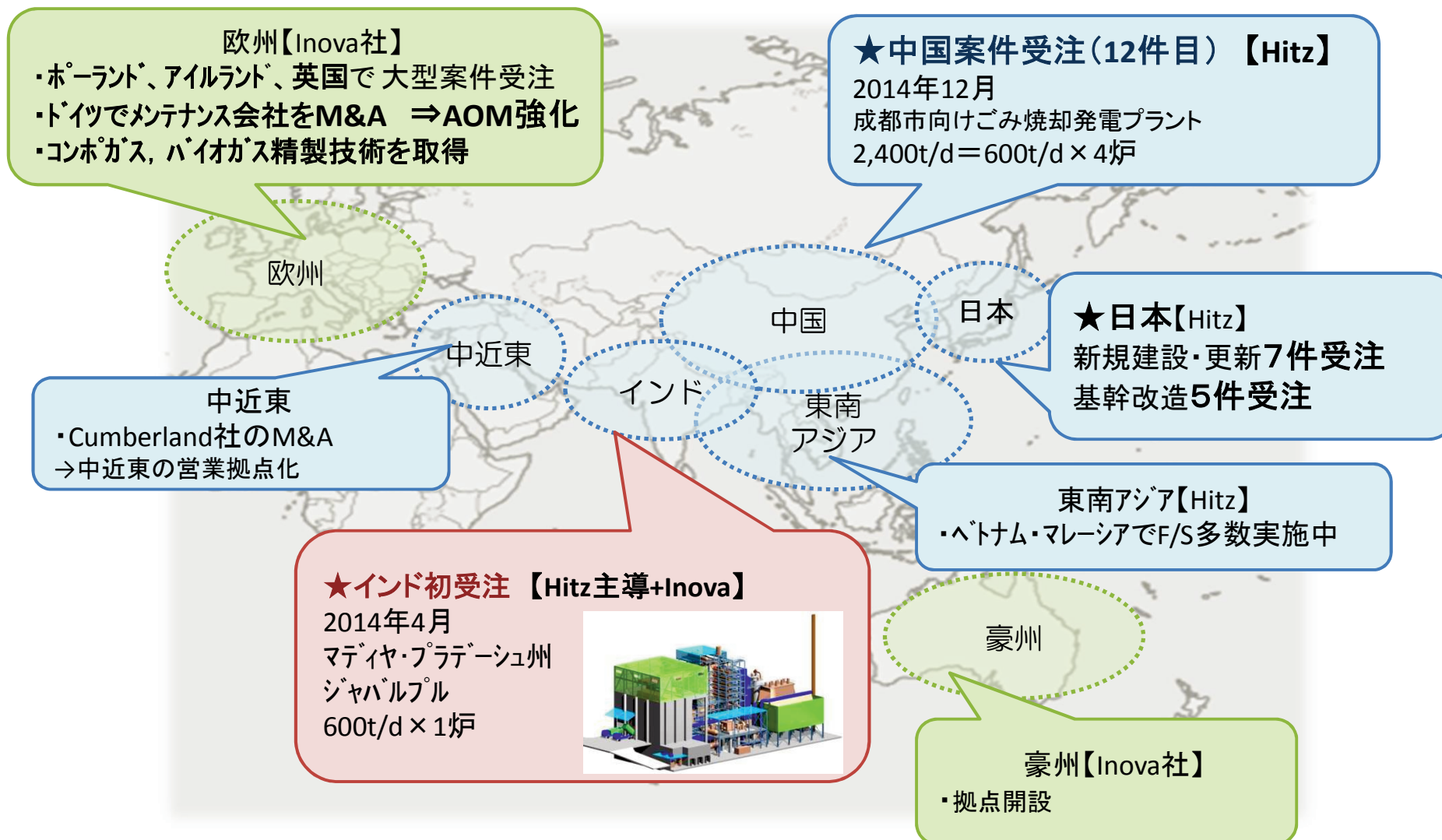
40%→50%(2016年度)

#### 【新製品・新事業】

500億円(2016年度)

## 2. 収益力の強化(2); バランス経営の推進②

### ◆海外展開



## 2. 収益力の強化(2); バランス経営の推進③

### ◆ 継続的事業 <AOM・長期運営>

AOM: After service, Operation and Maintenance

国内

#### (1) 延命・改修工事の受注拡大

	2012年度	2013年度	2014年度
受注件数	5件 潟上、松戸、可茂、 秩父、亀岡	2件 香取、倉敷	5件 松本・塩尻地区広域、 桐生、田辺、仙台、有明広域

#### (2) 長期運営事業の受注拡大

- ・運営支援システムの活用による効率化  
⇒3件受注(上越市、城南衛生、八代市)

海外

#### (1) 欧州市場; Inova社のAOM事業を拡大

- ・ドイツのHNP Kraftwerkstechnik GmbH を買収し、AOM事業を強化

#### (2) 中国市場; AOM事業を強化

- ・日立造船貿易(現地法人)に専門組織を設置し、体制強化

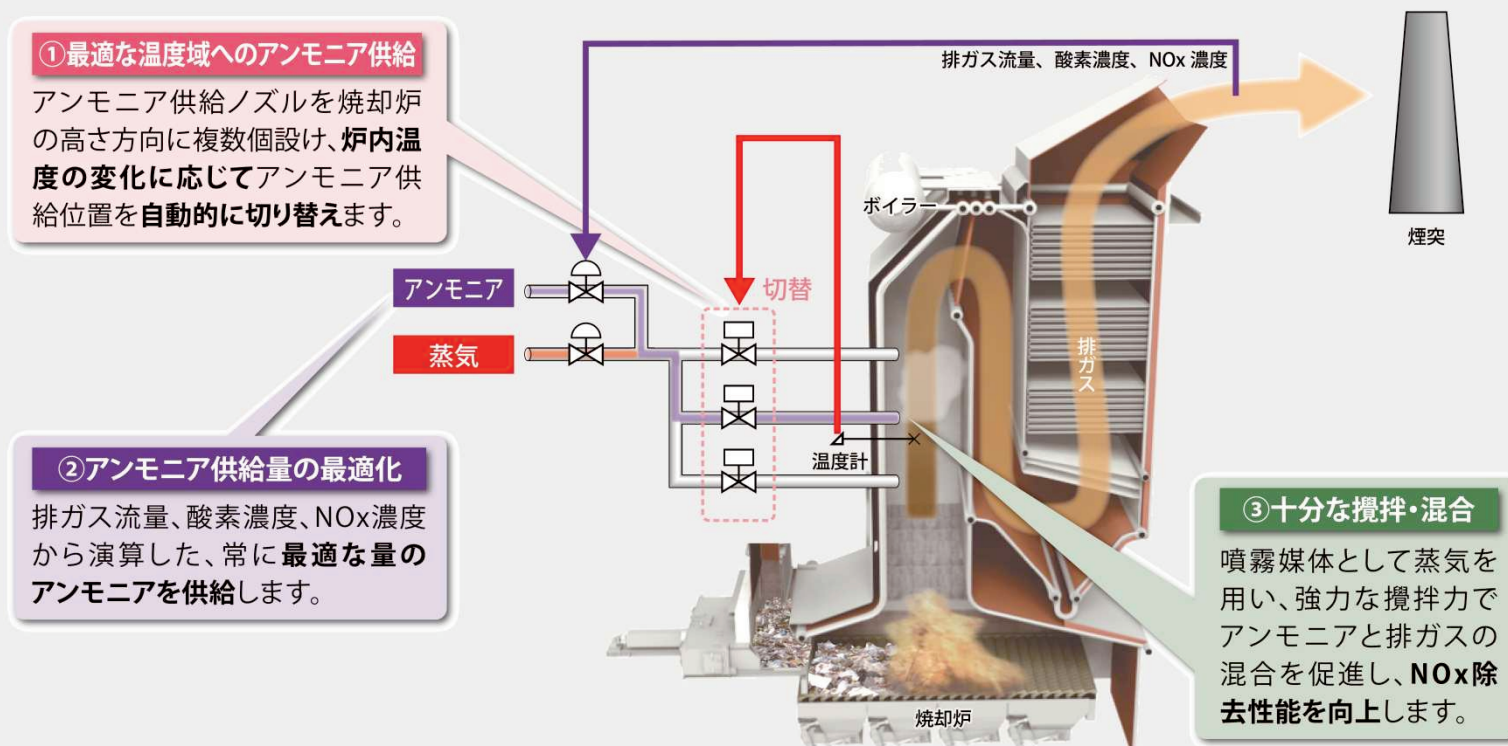


## 2. 収益力の強化(2); バランス経営の推進④

### ◆新製品・新事業

## 最適反応制御型高効率無触媒脱硝装置「Neo SNCR<sup>®</sup>」

### ■無触媒で効率的に窒素酸化物(NO<sub>x</sub>)の発生を抑制



### 3. 事業成長力の強化: グループ力の強化・M&Aの推進

#### ◆グループ間企業の再編

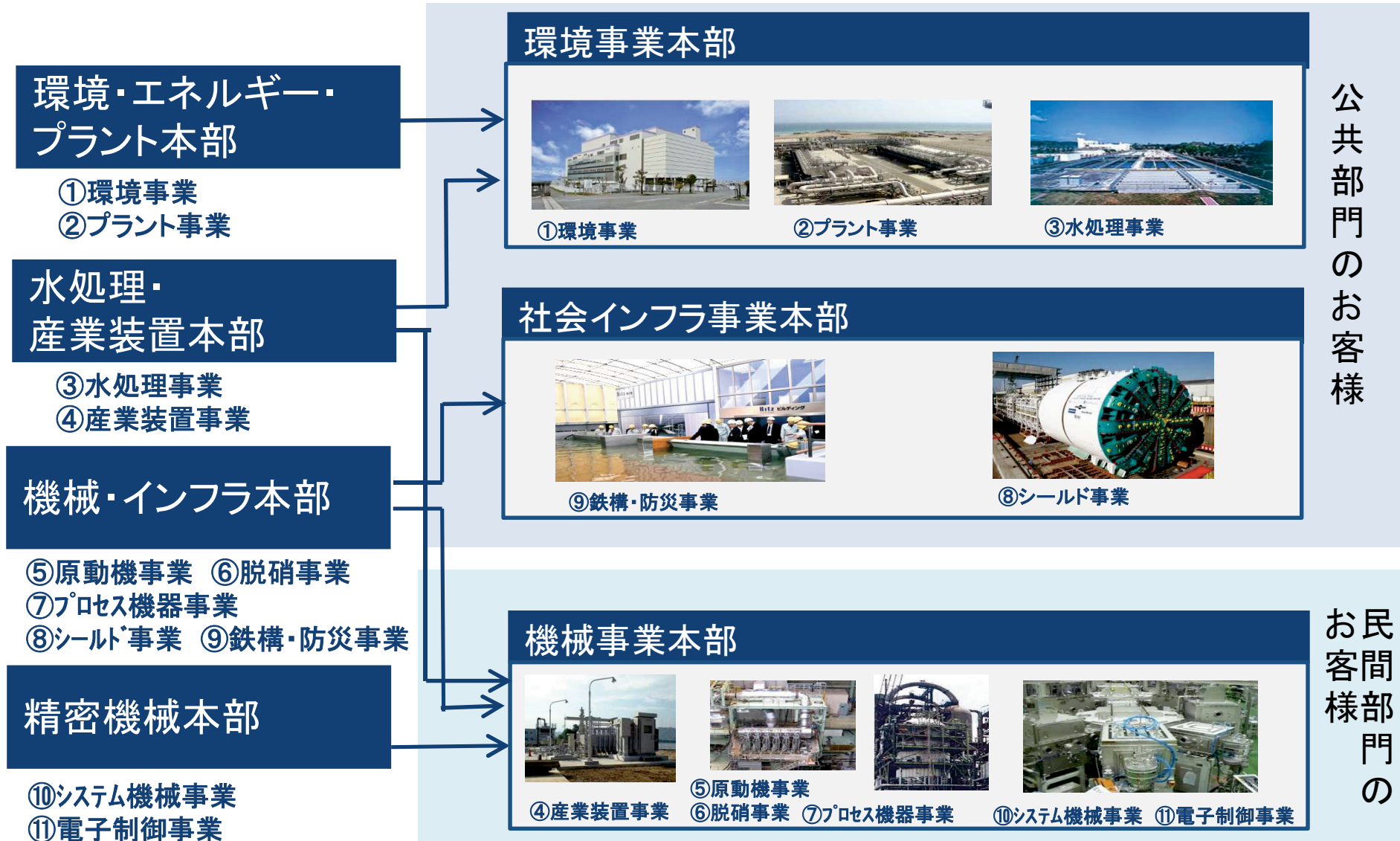
- ニチゾウテックとHECEの統合  
→民間プラント・ソリューション事業の更なる強化
- ごみ焼却・発電プラントの運転子会社(日神サービス・関西サービス)の統合  
→「Hitz 環境サービス(株)」運転管理技術の強化など顧客サービスの充実化
- 長期赤字事業会社の休眠、休業

#### ◆M&Aの推進状況

- Cumberlandグループ4社の株式取得  
→ 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
- Inova社のM&A  
→Axpo Kompogas Engineering(スイス) よりバイオガス化技術を買収、  
MT-BioMethan GmbH(ドイツ)より バイオガス精製におけるCO2除去技術を買収  
→Inova社のEfWメニューの拡大(焼却発電+バイオガス化)

# 4. フラット・マトリクス経営体制の推進：組織改編（1）

## ◆機種別組織からお客様別の組織へ変更



## 4. フラット・マトリクス経営体制の推進：組織改編（2）

### ◆ICT推進本部の新設

- ・ ICTによる生産拠点強化、無人化・ロボット化の全機種への展開と推進
- ・ ビッグデータの収集・分析・予測を行うビジネス推進プラットフォームの構築
- ・ データ活用によるビジネスの推進

⇒ICTを活用した高度化、付加価値化を図る

### ◆組織の簡素化

- ・ フラット化（旧：4階層→新：3階層）
- ・ ビジネスユニット数の削減（13→10）

⇒情報伝達のスピードアップ、人材ローテーションの活性化

### ◆新事業推進室の設置

- ・ 環境事業本部：新電力事業推進室
- ・ 機械事業本部：地球環境ビジネス開発推進室
- ・ 社会インフラ事業本部：風力発電事業化推進室

⇒各事業本部で次代の収益の柱となる事業の推進

### ◆工場の位置付けの見直し

- ・ 事業本部直轄の組織へ変更

⇒プロダクトミックスの推進

## 5. 「Hitz Vision II」計数計画

(億円)

	2014年度			2015年度		2016年度
	Hitz-V II 計画	実績	達成度	Hitz-V II 計画	見通し	Hitz-V II 計画
受注高	4,000	4,527	113.2%	4,500	4,500	5,000
売上高	3,200	3,593	112.3%	3,500	3,700	4,000
営業利益 (営業利益率)	100 (3.1%)	128 (3.6%)	128.0%	170 (4.9%)	135 (3.0%)	230 (5.8%)
経常利益 (経常利益率)	80 (2.5%)	75 (2.1%)	93.8%	140 (4.0%)	100 (2.7%)	200 (4.0%)
当期純利益	40	51	127.5%	80	55	130
有利子負債 残高	1,311	1,190	—	1,260	1,260	1,200
自己資本 比率	27.6%	26.6%	—	28.6%	27.5%	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。