

2016年3月期 連結決算説明資料

< 2016年5月12日 >

株式会社 西島製作所

証券コード：6363

www.torishima.co.jp

- 【1】 2016年3月期の決算説明**
- 【2】 市場動向とトリシマの取組み**
- 【3】 2017年3月期の業績予想及び中期経営計画**

		前期比
● 受注高	— 513億円	+ 19.7%
● 売上高	— 405億円	▲ 13.0%
● 営業利益	— 4億円	±0
● 経常利益	— ▲ 17億円	▲ 25億円
● 当期利益	— ▲ 24億円	▲ 28億円

親会社株主に帰属する

2016年3月期業績（連結）



- 受注は計画をやや上回る。積極的な受注活動の再開により、前期比2割増加。
- 売上は、数件のプロジェクト遅延等により計画に及ばず。
- 減収ながら、売上総利益が改善。売上総利益、営業利益とも昨年並み（計画値は未達成）。
- 経常利益と当期純利益は、一過性要因等により、大幅減益。

①連結ベース

単位：億円

	2015年3月期 実績	2016年3月期 実績	増 減	2016年3月期 計 画 [※]	計画比
受注高	428	513	+85	500	+13
売上高	465	405	▲60	430	▲25
売上総利益 (売上総利益率)	92 (19.7%)	92 (22.7%)	±0 (+3.0%)	—	—
販売管理費	▲88	▲88	±0	—	—
営業利益 (営業利益率)	4 (0.9%)	4 (0.9%)	±0 (±0%)	10	▲6
営業外損益	4	▲21	▲25	4	▲25
経常利益	8	▲17	▲25	14	▲31
特別損益	▲1	+3	+4	0	+3
親会社株主に帰属する 当期純利益	4	▲24	▲28	10	▲34
平均為替レート（\$）	109.9円	120.1円			

※ 2015年5月12日公表計画

大幅減益の主な要因（連結）



- 税引前利益は、計画に対し、28億円未達の▲14億円。
- 28億円のうち、25億円は一過性要因であり、主な内訳は次ページにて説明。
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、繰延税金資産を取崩し、▲24億円。
- 2016年3月期の期末配当金については、期初計画通り9円とする（年間配当18円）。

	期初計画※	実績	増減
税引前利益	+ 14億円	▲14億円	▲28億円 { 一過性要因 ▲25億円 減収要因 ▲3億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	+ 10億円	▲24億円	▲34億円

※ 2015年5月12日公表計画

大幅減益の主な要因内訳



単位：億円

		主な要因	未達金額
※ 期初計画との差異	営業利益 ▲6	一過性要因	▲3
		貸倒引当金繰入	▲3
		減収要因	▲3
	営業外損益 ▲25	一過性要因	▲25
		為替差損	▲14
		持分法による投資損失等	▲11
	特別損益 +3	一過性要因	+3
		退職給付信託返還益等	+6
		和解関連費用	▲3
	税引前利益 ▲28	一過性要因の合計	▲25
減収要因の合計		▲3	

※2015年5月12日公表計画

2016年3月期業績（単体・子会社別）



- 単体の売上総利益率は改善したものの、計画値には及ばず。
- 子会社は、サービス子会社が貢献し、高利益率をキープ。

② 単 体

単位：億円

	2015年3月期 実績	2016年3月期 実績	増 減
売上高	367	313	▲54
売上総利益 (売上総利益率)	51 (14.0%)	51 (16.4%)	±0 (+2.4%)
販売管理費	▲61	▲62	▲1
営業利益 (営業利益率)	▲9 (▲2.5%)	▲11 (▲3.4%)	▲2 (▲0.9%)

③ 子 会 社

単位：億円

	2015年3月期 実績	2016年3月期 実績	増 減
売上高	98	92	▲6
売上総利益 (売上総利益率)	41 (41.1%)	41 (44.3%)	±0 (+3.2%)
販売管理費	▲27	▲26	+1
営業利益 (営業利益率)	13 (13.5%)	15 (15.8%)	+2 (+2.3%)

注) 子会社の数値(③)は、連結決算数値(①)から単体決算数値(②)を差し引いて算出しています。

単体決算の採算改善計画について



- 売上総利益率は着実に改善しているが、一過性要因等により計画未達成。

単位：億円

	2016年 3月期			一過性要因	一過性要因 を除いた 場合の金額	2015年 3月期 (ご参考)
	計画	実績	計画比※			
売上高	330	313	▲17		313	367
売上総利益 (売上総利益 率)	59 17.9%	51 16.4%	▲8 ▲1.5%	▲4 LD支払	55 17.7%	51 14.0%
販売管理費	▲61	▲62	▲1	▲3 貸倒引当金繰入れ	▲59	▲61
営業利益	▲2	▲11	▲9		▲4	▲9

※ 2015年5月12日公表計画

単体売上総利益率と為替レートの関係

当社は、受注から売上までが比較的長い（1年～1年半）ため、為替の影響も遅れて出てくる傾向がある。海外売上高比率は、5～6割。

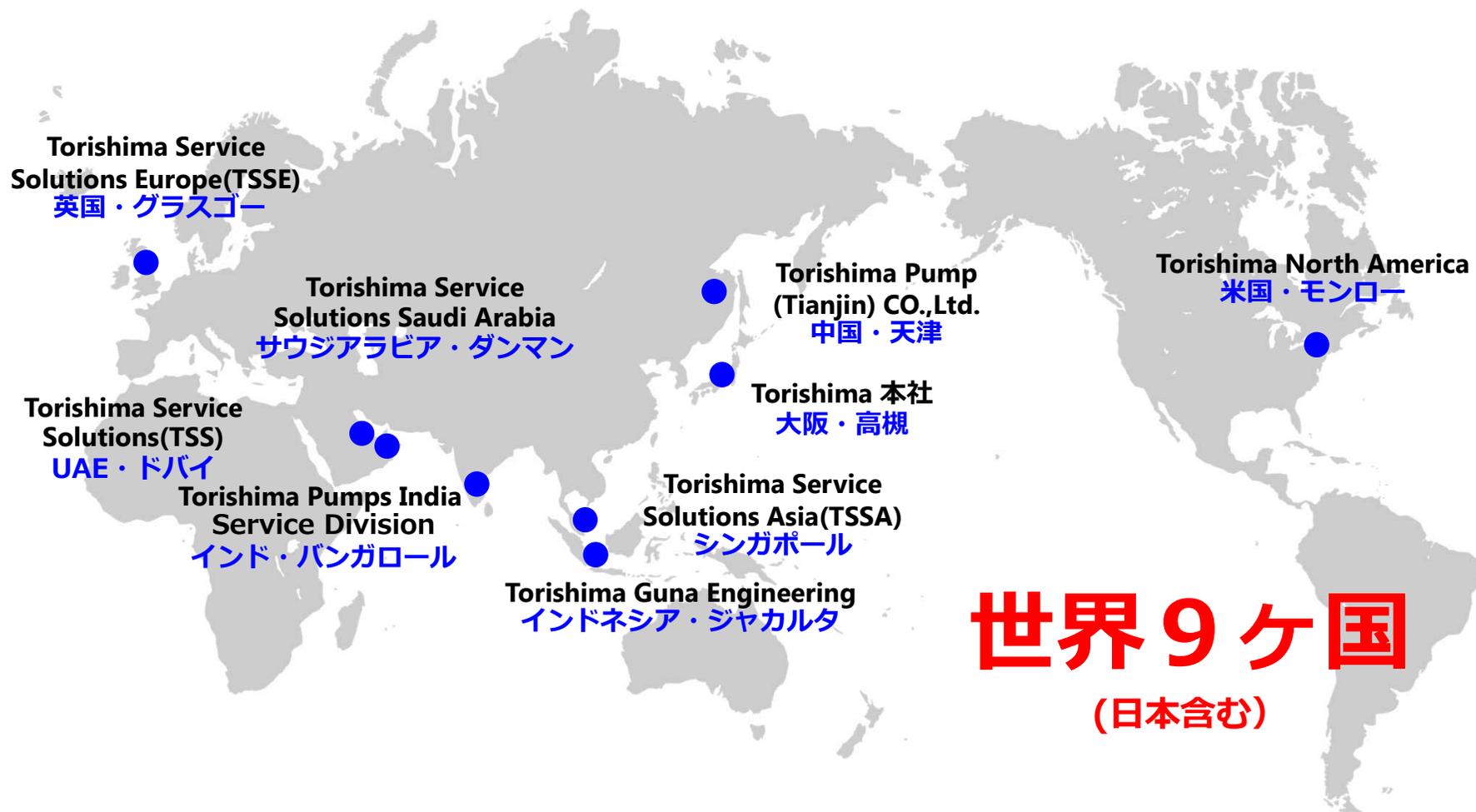


※一過性要因等を除いた場合の数値

サービスネットワークの拡大

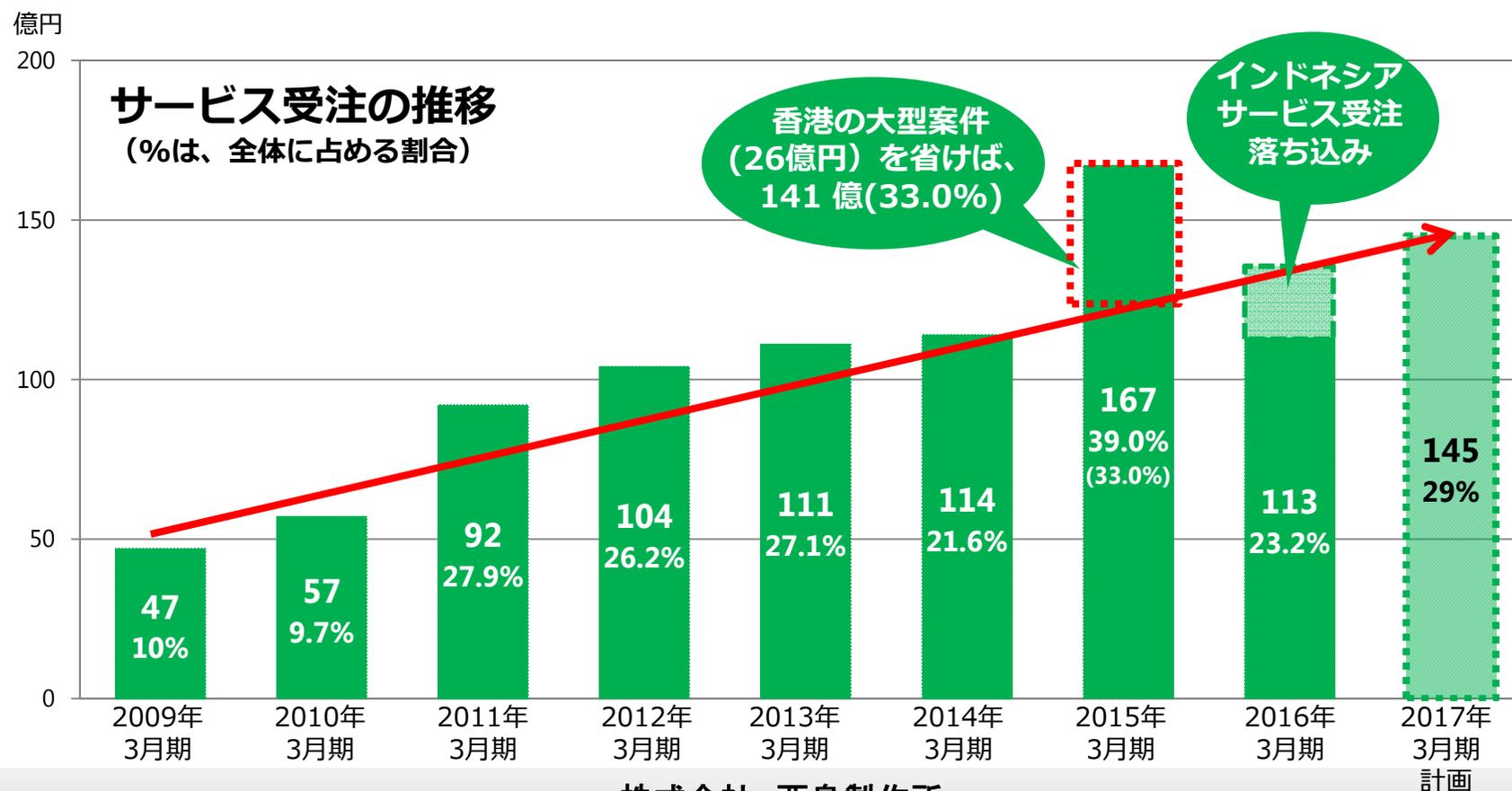
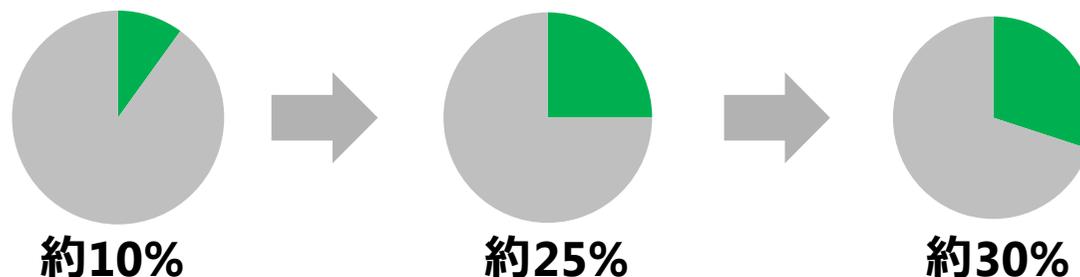


これまで数多くのポンプを収めたエリアを中心に、世界各国にサービス拠点を設置。お客様のより近くで、迅速な対応と質の高いサービスをお届けしています。



サービス比率の拡大

利益率の比較的高いサービス事業に注力し、サービス比率を海外競合他社並みに伸ばしていく。



中期経営計画の進捗状況（2014年5月作成）



単位：億円

	2015年 3月期		2016年 3月期		2017年 3月期	
	計画	実績	計画	実績	計画※	修正計画
受注	495	428	500	513	600	500
売上	460	465	430	405	500	450
営業利益 (営業利益率)	5 (1.1%)	4 (0.9%)	10 (2.3%)	4 (0.9%)	25 (5.0%)	20 (4.4%)
経常利益	7	8	14	▲17	27	17
親会社株主に帰属する 当期利益	5	4	10	▲24	19	15

※2015年5月12日公表計画値

2017年3月期決算見通し（連結）



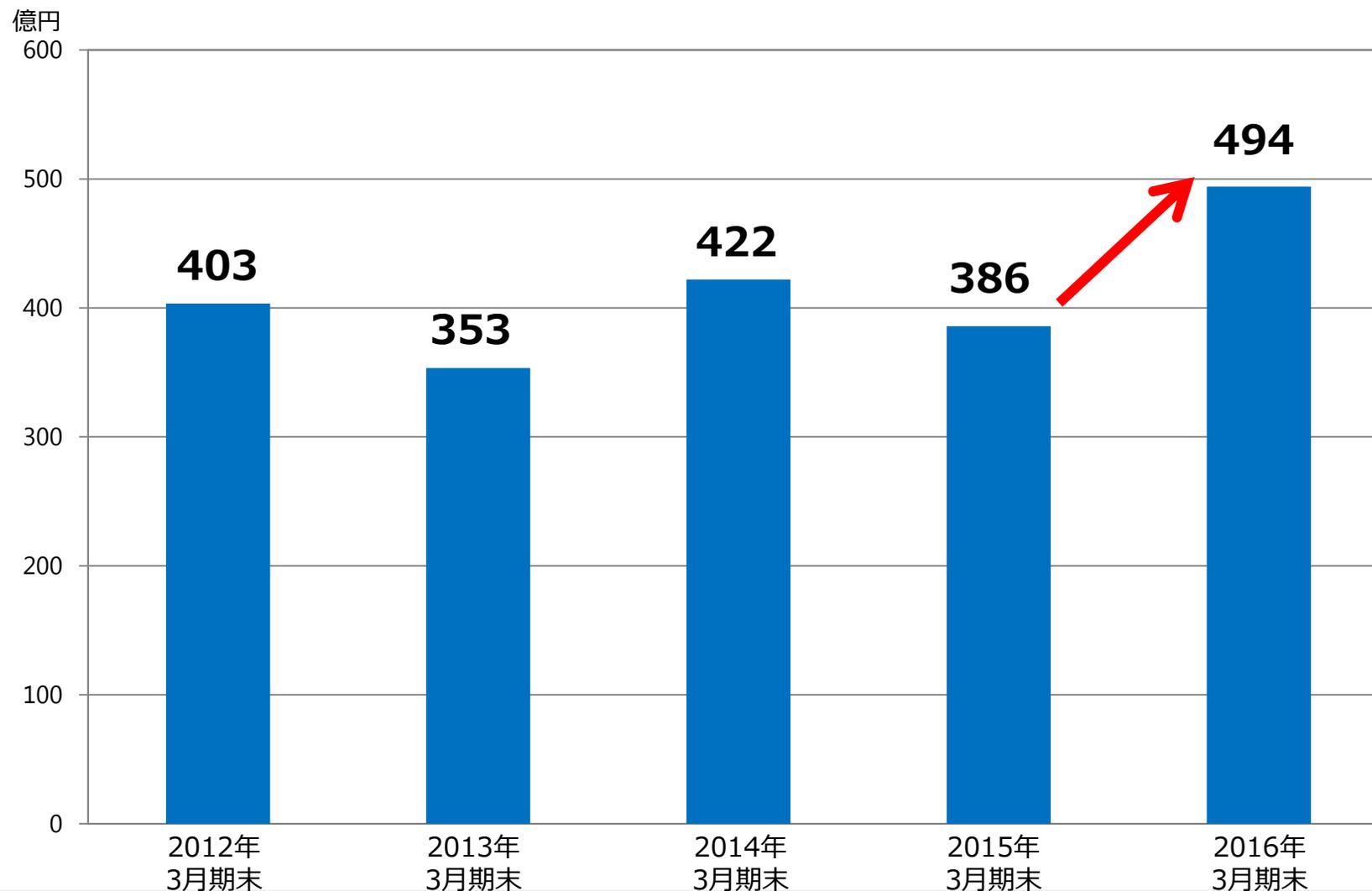
- 前期末の受注残が豊富にあり、11%増収を見込む。
- 利益率は改善し、中期経営計画をおおむね達成する見込み。

単位：億円

	2016年3月期 実績	2017年3月期 見通し	増減
売上高	405	450	+45
売上総利益 (売上総利益率)	92 (22.7%)	108 (24.0%)	+16 (+1.3%)
販売管理費	▲88	▲88	±0
営業利益 (営業利益率)	4 (0.9%)	20 (4.4%)	+16 (+3.5%)
営業外損益	▲21	▲3	+18
経常利益	▲17	17	+34
特別損益	3	0	▲3
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲24	15	+39

受注残高の推移

- 世界経済が厳しい中でも、2016年3月期は受注を伸ばし、3月末時点での受注残高は、前期比28%UPの494億円。



2017年3月期決算見通し（単体・子会社別）



- 単体決算は、増収及び利益率改善を受け黒字転換を見込む。
- 子会社は、高利益率をキープ。
- 単体、子会社とも、販売管理費不変。

単 体

単位：億円

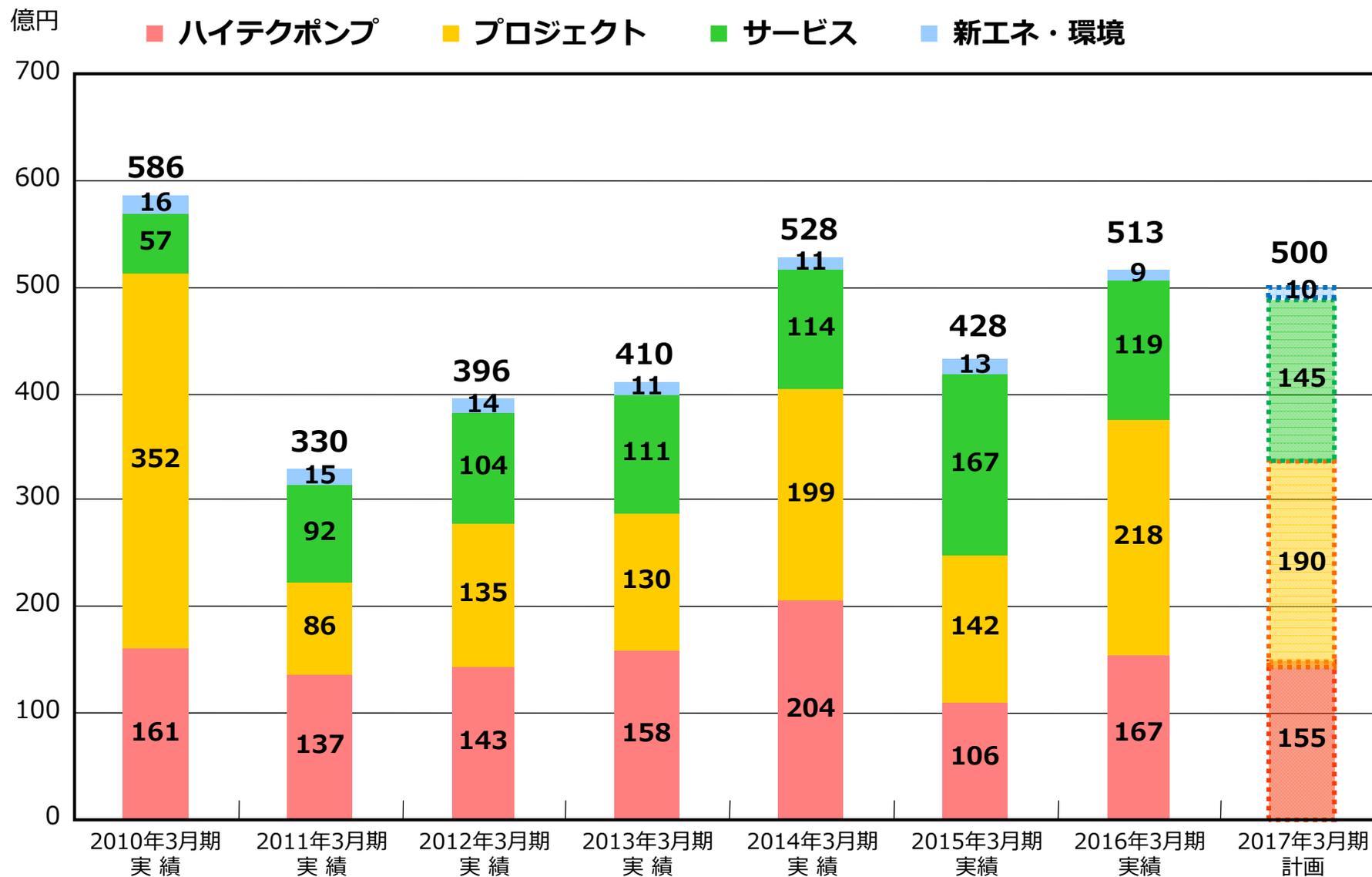
	2016年3月期 実 績	2017年3月期 見通し	増 減
売上高	313	350	+37
売上総利益 (売上総利益率)	51 (16.4%)	67 (19.1%)	+16 (+2.7%)
販売管理費	▲62	▲62	±0
営業利益 (営業利益率)	▲11 (▲3.4%)	5 (1.4%)	+16 (+4.8%)

子会社

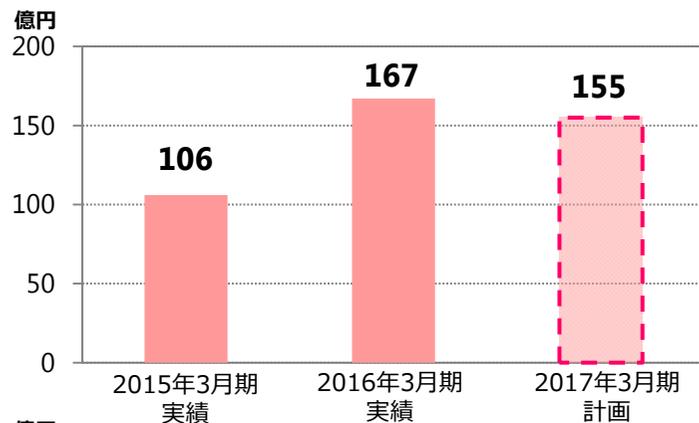
単位：億円

	2016年3月期 実 績	2017年3月期 見通し	増 減
売上高	92	100	+8
売上総利益 (売上総利益率)	41 (44.3%)	41 (41.0%)	±0 (▲3.3%)
販売管理費	▲26	▲26	±0
営業利益 (営業利益率)	15 (15.8%)	15 (15.0%)	±0 (▲0.8%)

事業領域別受注計画

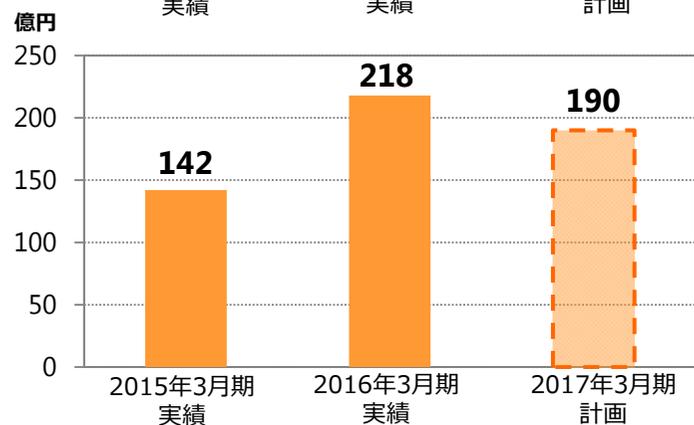


事業領域別受注計画



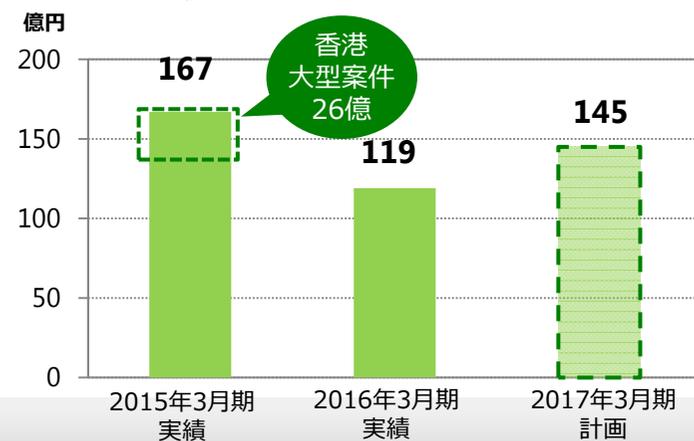
● ハイテクポンプ

- 海水淡水化市場の早期回復は見込み難い。
- 発電市場はインドなど新興国にて底堅い需要あり。
- 国内で大型火力発電投資計画進行中。



● プロジェクト

- 海外は、前期カタル大型プロジェクト案件受注の反動減あり。
- 国内は、財政出動を受け堅調を見込む。

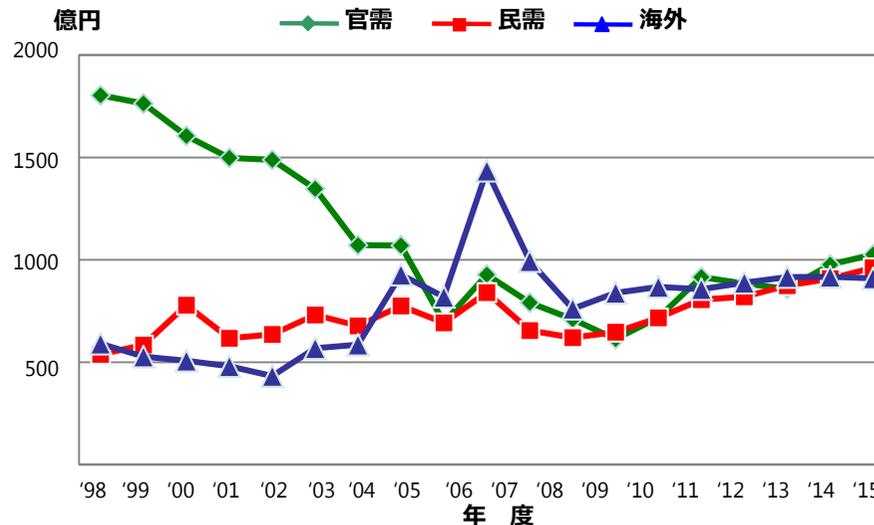
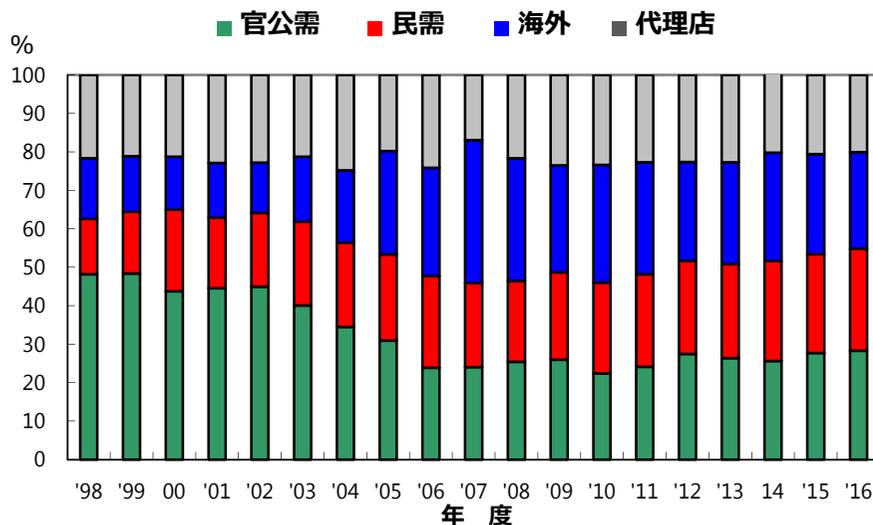


● サービス

- 新設海外拠点の立ち上がりもあり、前期の落ち込みをカバー。
- 国内火力発電向けポンプのオーバーホール受注が好調。

補足資料

日本のポンプ市場の需要部門別受注推移



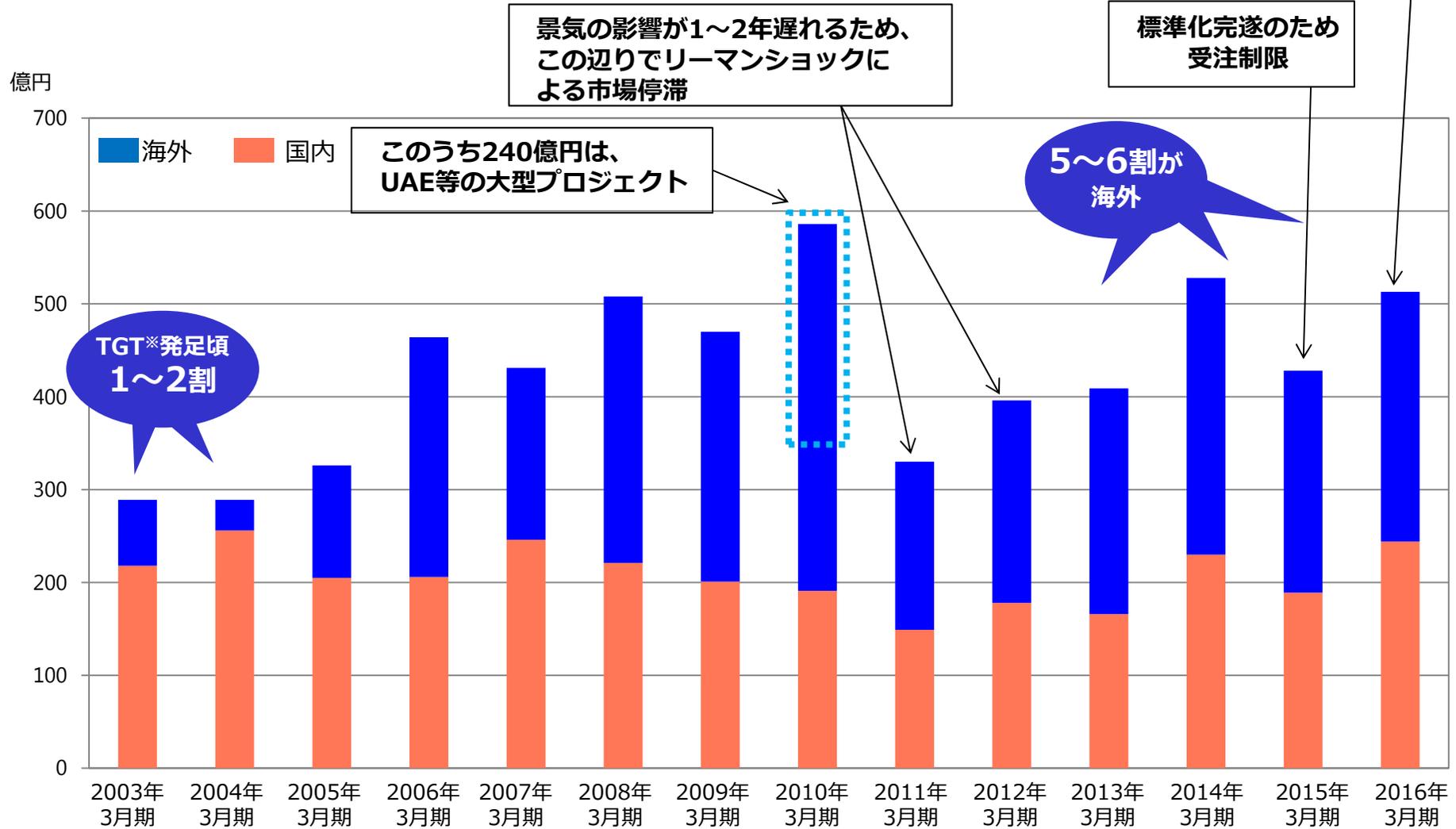
(単位：百万円)

年度		1998	1999	2000	2001	2002	2010	2011	2012	2013	2014	2015	前年比
官公需	金額	180,337	176,337	160,550	149,806	148,831	61,305	71,888	91,545	81,964	85,859	102,582	+19.5%
	構成比%	48.1	48.4	43.7	44.5	44.9	22.4	24.1	27.5	24.4	25.6	28.3	—
民需	金額	53,878	58,396	77,895	61,733	63,572	64,668	71,698	80,560	88,445	87,442	96,140	+9.9%
	構成比%	14.4	16.0	21.2	18.3	19.2	23.6	24.1	24.2	26.4	26.0	26.5	—
海外	金額	59,055	52,766	50,737	48,032	43,247	83,883	86,763	85,712	88,787	91,612	90,925	-0.7%
	構成比%	15.8	14.5	13.8	14.3	13.1	30.6	29.1	25.7	26.5	27.2	25.1	—
代理店	金額	81,143	76,961	78,116	76,978	75,608	64,080	67,712	75,455	76,231	71,510	72,963	-2.0%
	構成比%	21.7	21.1	21.3	22.9	22.8	23.4	22.7	22.6	22.7	21.2	20.1	—
合計	金額	374,413	364,460	367,298	336,549	331,258	273,936	298,061	333,281	335,427	336,423	362,610	+7.8%
	構成比%	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	—

出典：日本産業機械工業会

受注推移

着実に受注を伸ばし、丁寧に売り上げにつなげていく。
海外売上高比率は、約1割から6割にまで拡大。



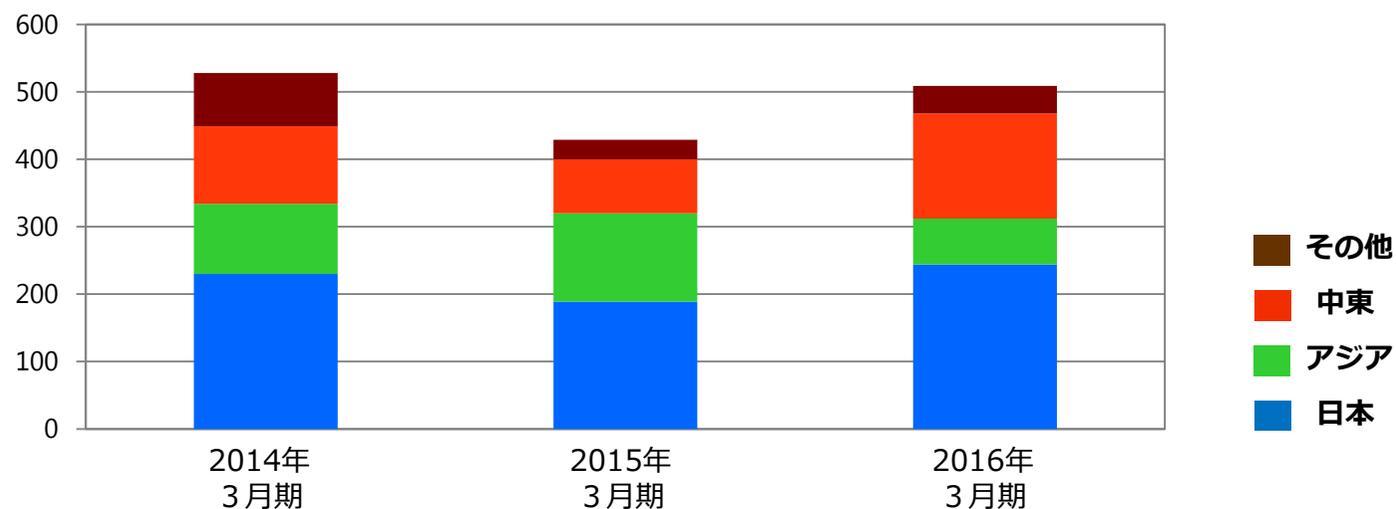
※TGT=Torishima Global Team P26参照

地域別 受注高



単位：億円

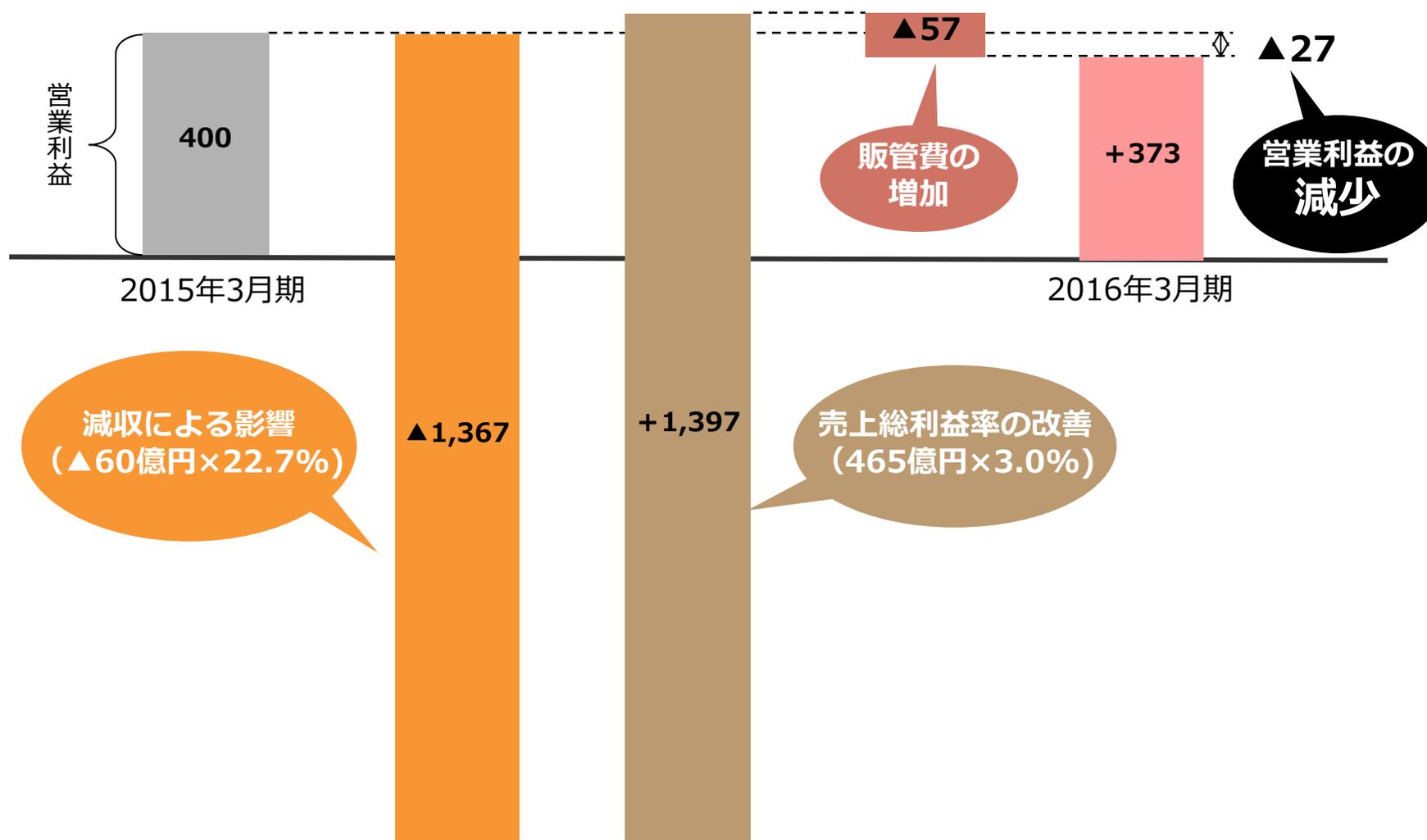
	日本	海外全体	海外の内訳			合計
			アジア	中東	その他	
2014年 3月期	230 (43.5%)	298 (56.5%)	104 (19.7%)	115 (21.8%)	79 (15.0%)	528
2015年 3月期	189 (44.2%)	240 (55.8%)	131 (30.5%)	80 (18.6%)	29 (6.8%)	429
2016年 3月期	244 (47.6%)	269 (52.4%)	68 (13.3%)	160 (31.2%)	41 (8.0%)	513



2016年3月期 営業利益 増減要因 (連結)



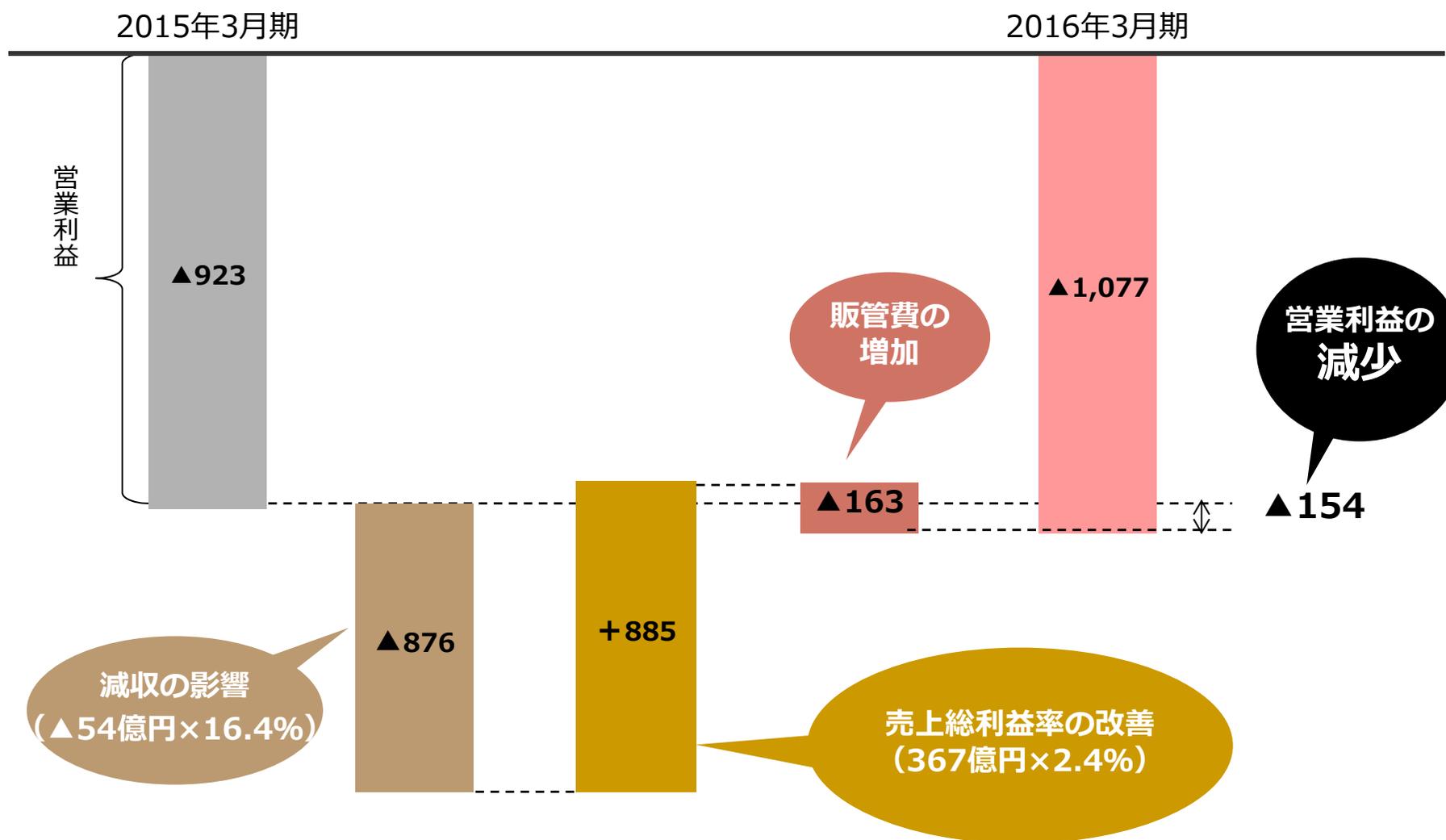
(単位：百万円)



2016年3月期 営業利益 増減要因 (単体)



(単位：百万円)



自己株式取得に関して

経営状況にあわせて、機動的な資本政策の遂行と株主還元の一環として、2016年2月4日の取締役会決議に基づき、自己株式の取得（60万株まで）を決定。

取得し得る株式の総数	600,000株
取得株式の総数	210,000株 発行済株式総数（自己株式除く）に対する割合0.76%
取得価額の総額	191,411,100円
取得期間	2016年2月8日～3月28日
取得方法	東京証券取引所における市場買付

<p>TGT</p>	<p>Torishima Global Team (トリシマ・グローバル・チーム) 2003年に発足した海外営業チーム。それまでも海外向けのポンプは1960年代後半より受注、納品していたが、おもには国内官需向けに重きをおいたビジネスモデルであった。しかし、日本の公共事業向けポンプ市場が1998年にピークアウトした後、このままでは先がないと判断し、より本格的な海外展開を開始。結果、TGT発足当時1割程度だった海外売上比率は、現在6割程度にまで伸びた。</p>
<p>TSS</p>	<p>Torishima Service Solutions (トリシマ・サービス・ソリューションズ) UAEのドバイにあるサービス工場。UAEを中心に、中東諸国に収めたポンプのメンテナンス、部品交換、プラントの省エネ提案などを行う。2009年の稼働開始以来、着実にビジネスを広げ、現在、子会社群の一番の利益貢献会社。TSSの子会社としてサウジアラビアにもサービス工場を設立（東部の主要都市ダンマン）。サウジアラビアに多数納めたポンプのメンテナンスを請け負っていく。</p>
<p>TIS</p>	<p>Torishima Inovation System (トリシマ・イノベーション・システム) モノづくりのプロセスを根本的に改善し、より効率的な生産体制（受注から設計、調達、製造、アフターサービスまで一気通貫システム）を構築するための社内プロジェクト。2013年6月に本格スタート。当初は、システム導入費の追加や社内での混乱も多量もたつたが、2014年3月期を底に落ち着き、今も改善を重ねながらではあるが、徐々に軌道に乗りつつある。 誰が行っても同じアウトプット、真のグローバル企業になるための手段の一つ。</p>
<p>標準化 & 7:3ルール (ななさん)</p>	<p>2003年からの本格的な海外進出に伴い、受注は急速に伸びたものの、それまでの日本式の体制（一品一品受注生産）では対応しきれず、製品の標準化を開始。第一弾としては、2008年に着手していたが、目の前の受注を追ってしまったため頓挫。結果、キャパオーバーとなり、設計・生産が混乱、利益率を大きく落とす結果となってしまった（2014年3月期）。 そこで、2015年3月期には受注制限をかけてまで、標準化の完遂を優先し、同期にほぼ完了。 2016年3月期より、再び積極的な受注活動を再開した結果、受注はまた大きく伸びた。 7:3ルールとは、標準タイプとはいえ、ポンプはいわゆる汎用品とは違い、やはり案件ごとに仕様が違ってくるため、顧客のニーズに合わせて7割は標準タイプでも、3割はカスタマイズOKという原則。 また、7割は効率的に楽にこなせる仕事にし、余力の3割で、よりクリエイティブな仕事を手掛けていこうという意味も含む。</p>

社名	株式会社 西島製作所
創業	1919年8月1日
本社所在地	大阪府高槻市宮田町1-1-8
資本金	15億93百万円
市場・証券コード	東証一部・6363
発行済株式数	29,889,079株
売買単位	100株
年間配当	18円

本資料の業績などに関する将来の予想、見通しなどは現時点で入手可能な情報に基づき算出したものです。

したがって、実際の業績は今後の様々な要因によって、異なる結果となる可能性があることをご了承ください。

【お問い合わせ先】

株式会社 西島製作所 総務部IR広報グループ

Tel : 072-695-0551

Email : torishima-ir@torishima.co.jp