

---

# 2014年3月期 決算説明会

株式会社ダイヘン

2014. 6. 3



P1

---

2014年3月期（2013年4月～2014年3月）

【 実 績 】



P2

# 業績サマリー

(単位：億円)

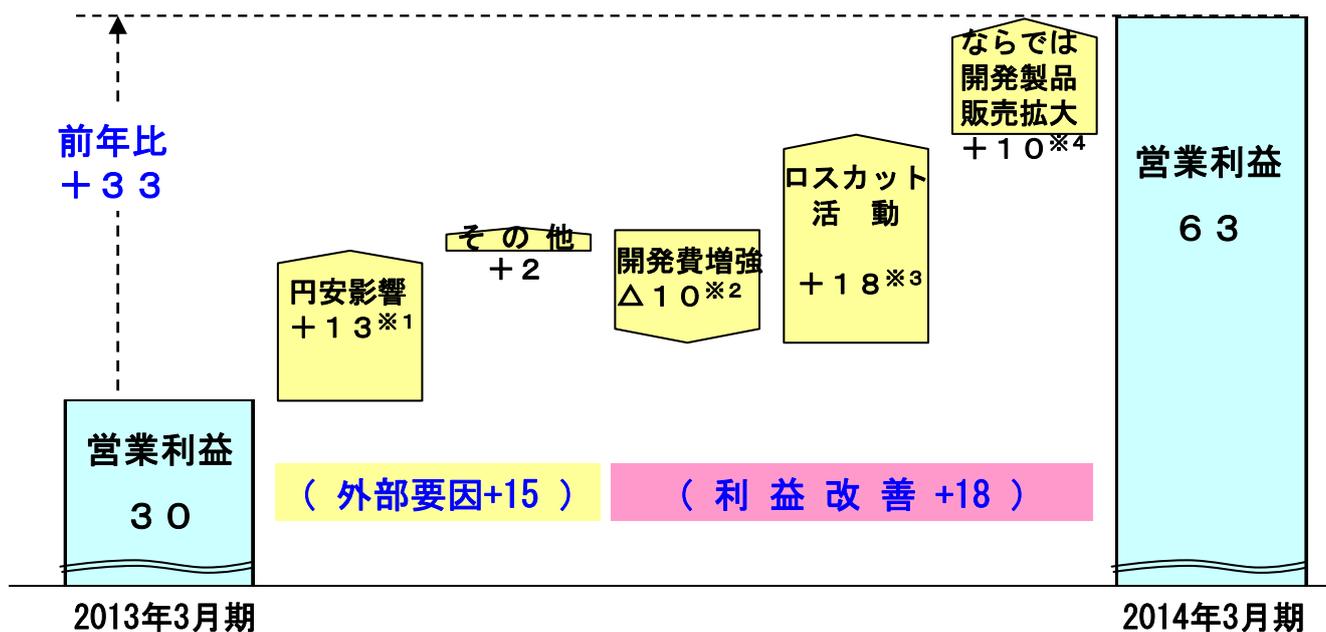
	2013年3月期		2014年3月期		前年度比	
		実績		実績		増減率
売上高		914		1,092	+178	+19.5%
電力機器		500		574	+74	+14.8%
溶接メカトロ		326		381	+55	+16.8%
半導体関連機器		85		134	+49	+57.9%
営業利益	3.3%	30	5.8%	63	+33	+112.6%
経常利益	4.0%	36	6.1%	67	+34	+83.4%
当期純利益	2.6%	23	3.0%	33	+10	+40.2%

DAIHEN

P3

## 営業利益変動の主な要因

(単位：億円)



※1. 円安の影響

: 2013年3月期平均83円/ドル⇒2014年3月期平均100円/ドル  
(1円/ドル当りの利益影響額 約0.8億円)

※2. 開発費増強(研究開発費増) : 2013年3月期 28億円 ⇒ 2014年3月期 38億円<期初計画33億円>

※3. ロスカット活動の成果 : 2013年3月期 20億円 ⇒ 2014年3月期 38億円<期初計画30億円>

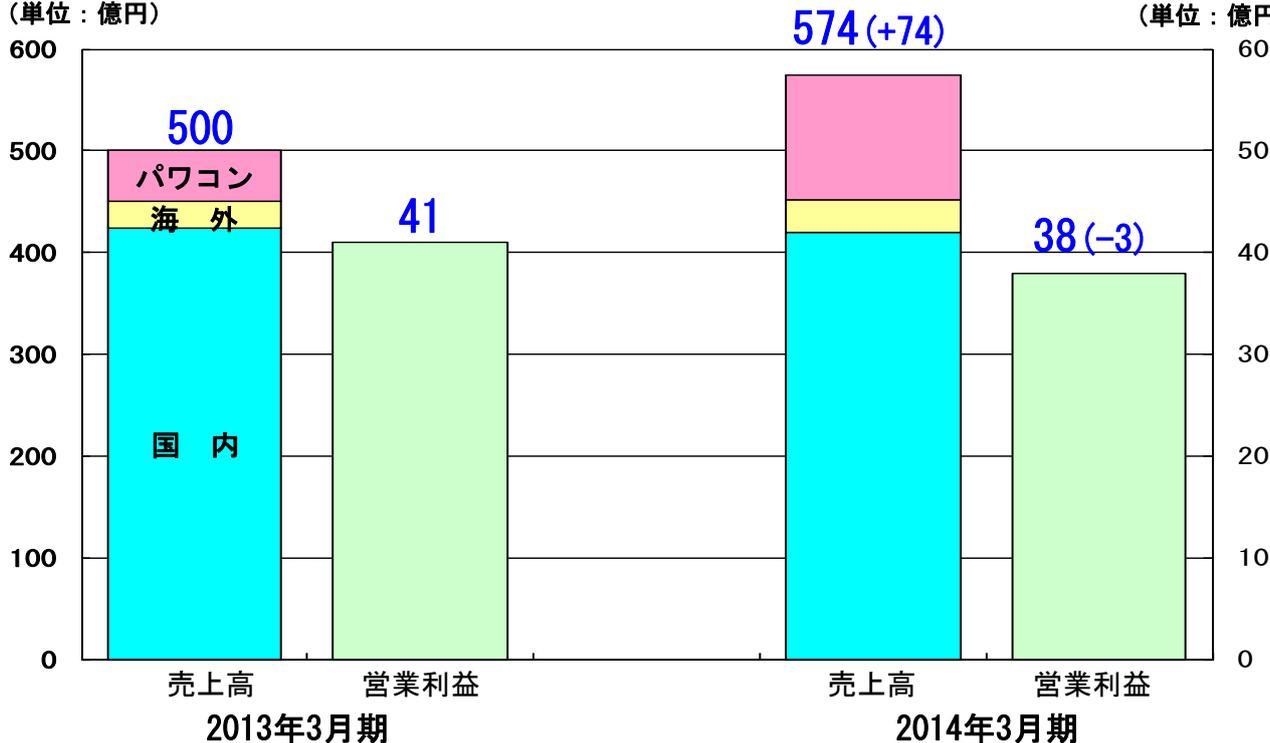
※4. ならでは製品販売拡大 : (2013年3月期 63億円 ⇒ 2014年3月期160億円) × 10%

P4

# セグメント情報（電力機器）

売上高  
(単位：億円)

営業利益  
(単位：億円)



※ ( ) 内の数値は前年度比増減額



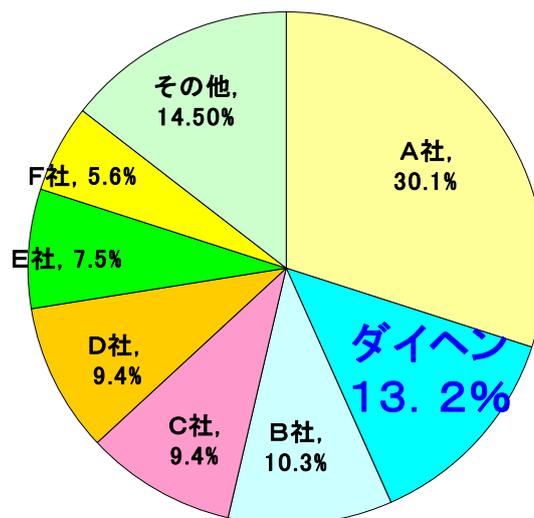
P5

## パワーコンディショナーの販売拡大

- 2012年度市場投入の太陽光発電用変電設備パッケージ「DISOLA PACK」、業界最高水準の電力変換効率98.4%のパワーコンディショナー500kW機(入力電圧750V)が販売拡大を牽引

- 2013年度は太陽光発電システムの運転実績やトラブル発生時のデータを1/1000秒単位で管理できるパワコンレコーダ搭載機を投入

⇒2013年度の再生可能エネルギー関連の売上高122億円(前期比2.4倍)



<2013年度見込み>

出展: PV eye 2014年3月号

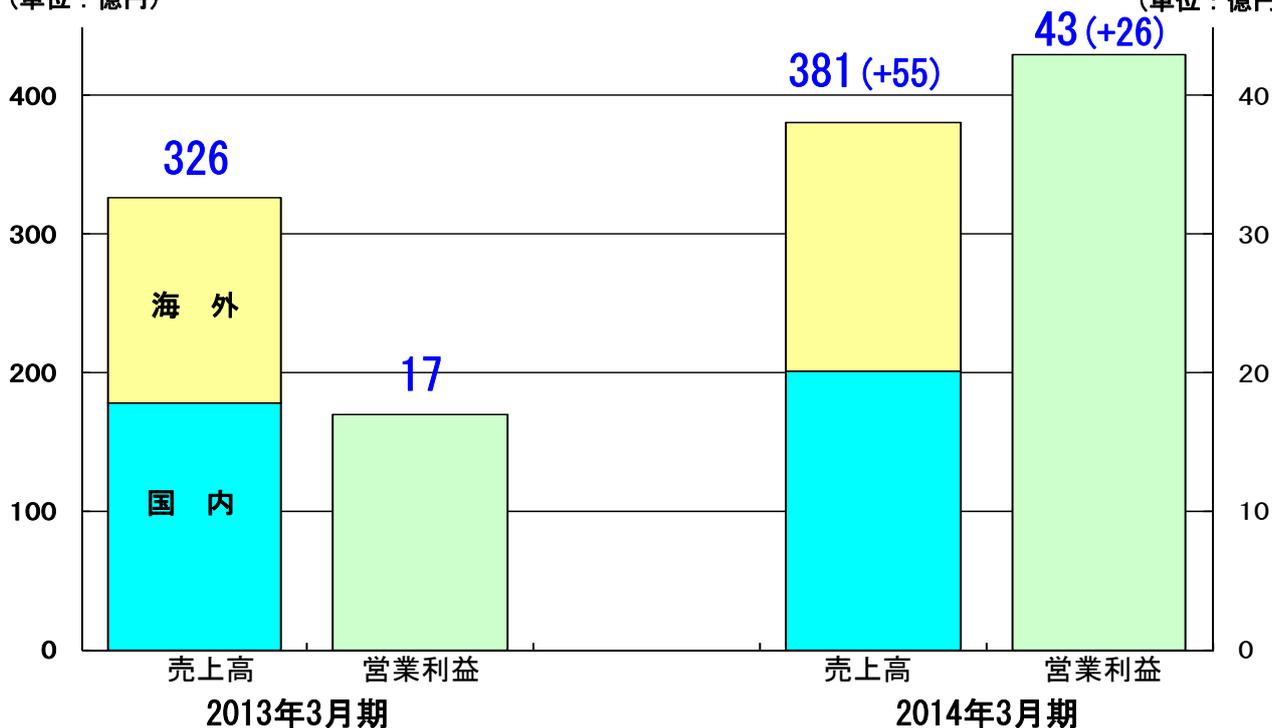


P6

## セグメント情報（溶接メカトロ）

売上高  
(単位：億円)

営業利益  
(単位：億円)



※ ( ) 内の数値は前年度比増減額

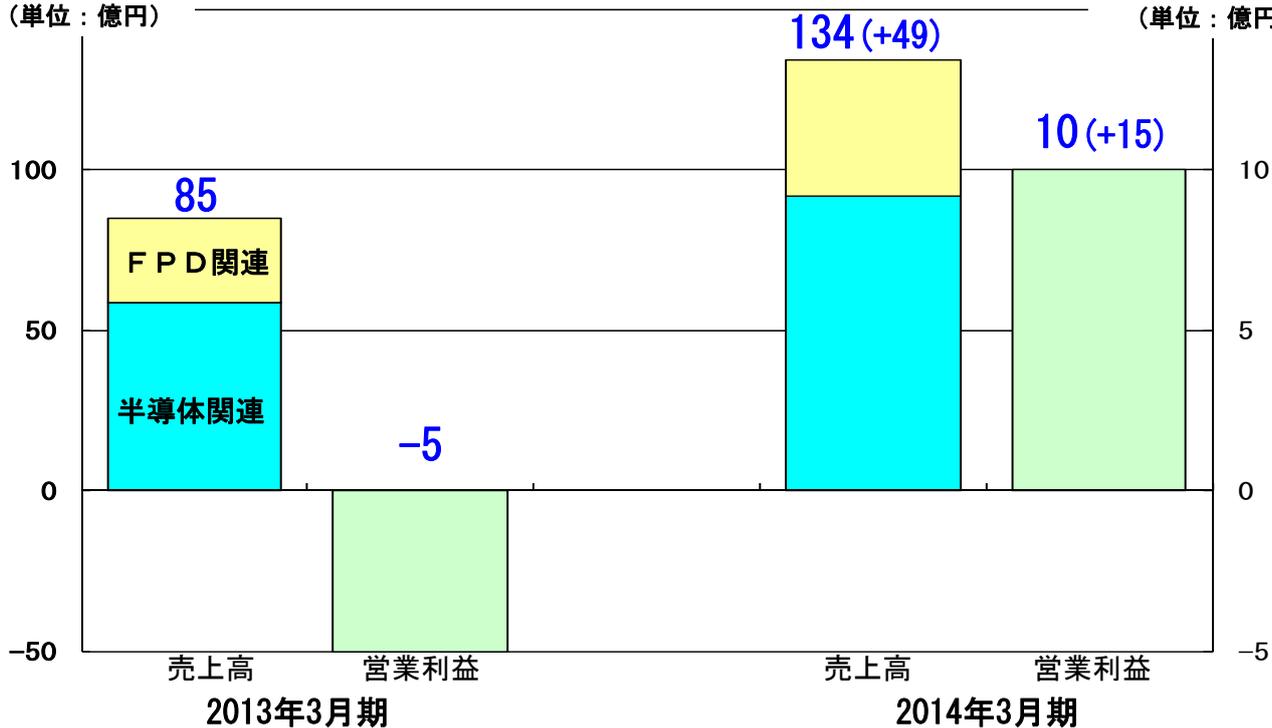
DAIHEN

P7

## セグメント情報（半導体関連機器）

売上高  
(単位：億円)

営業利益  
(単位：億円)



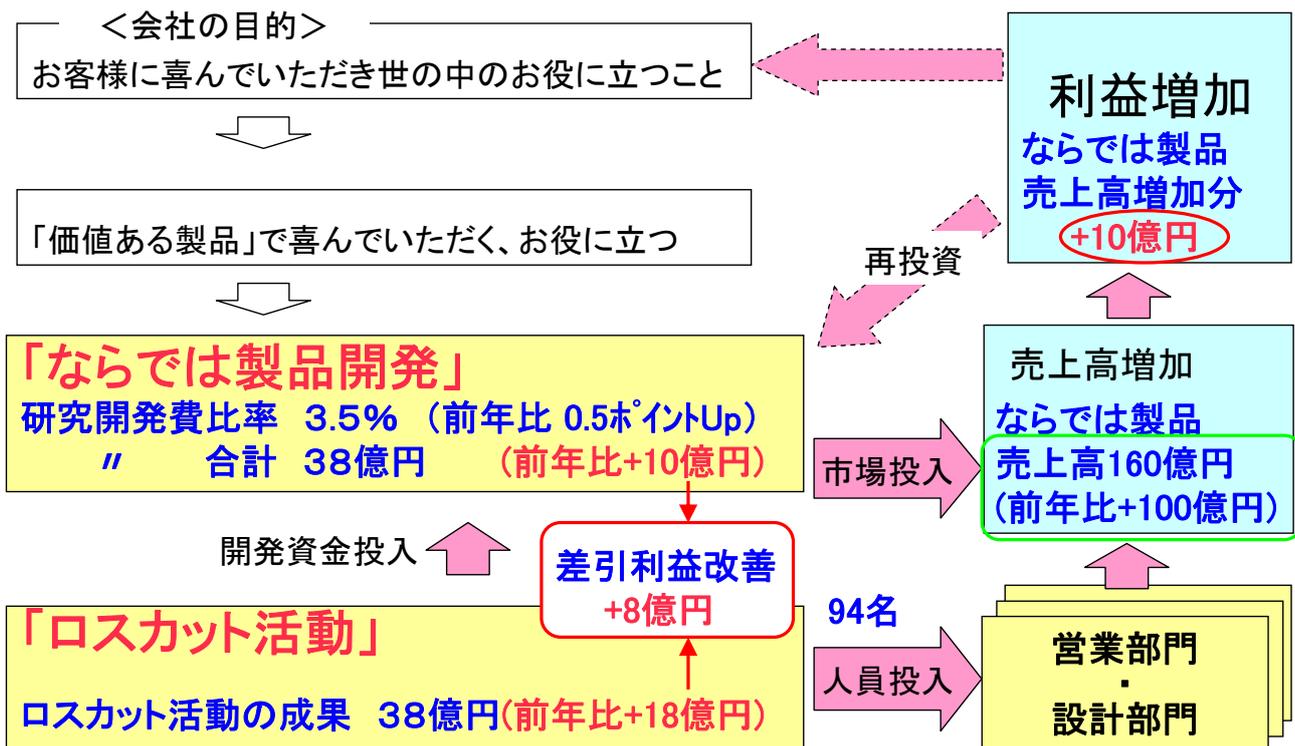
※ ( ) 内の数値は前年度比増減額

DAIHEN

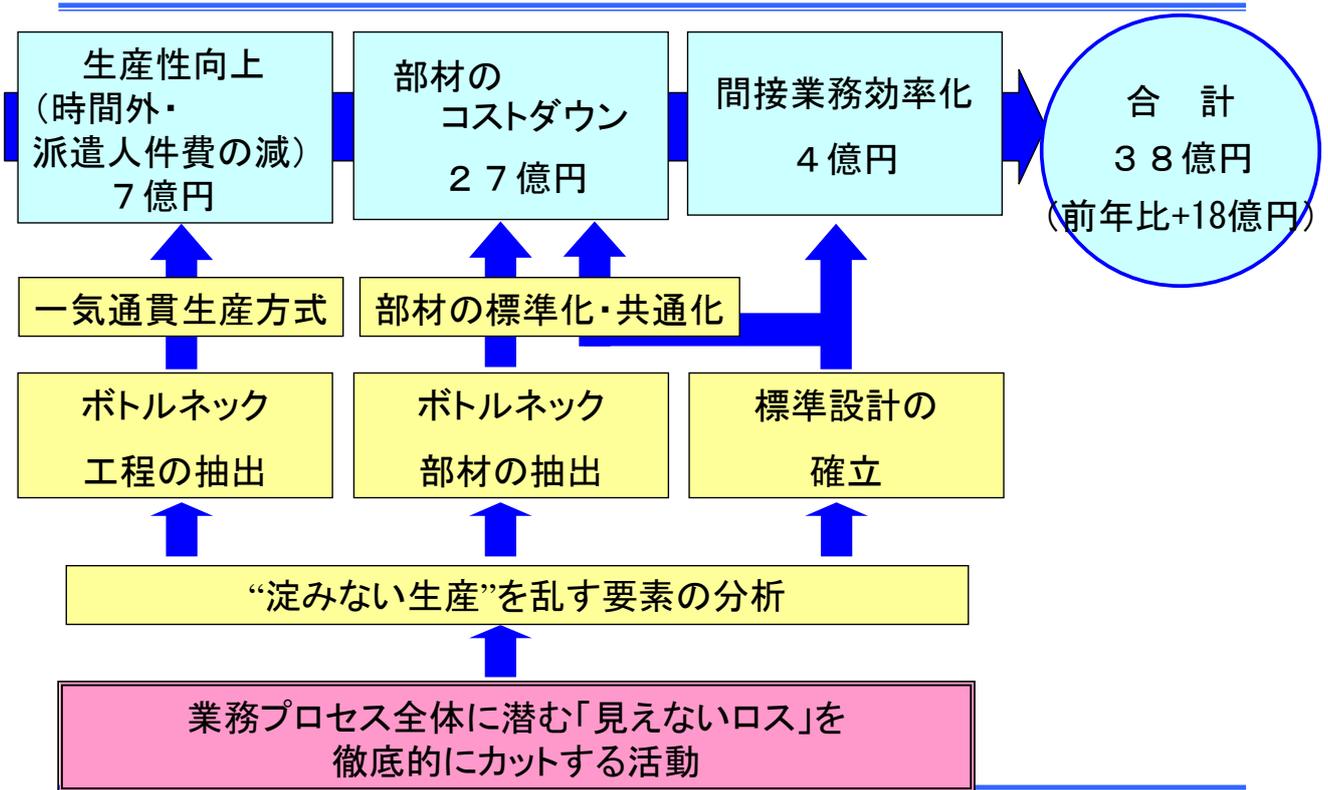
P8

# 中期的な経営の取り組み方針と 2014年3月期の成果

## 2012～14年度中計<DAIHEN Value2014>の骨子と 2014年3月期の取り組み結果(ダイジェスト)



## 2014年3月期の「ロスカット活動」成果



DAIHEN

P11

## 「ロスカット活動」の取り組み例

### ～六甲事業所でのロボット生産の自動化～

- 国内ロボット生産拠点である六甲事業所で「**ロボットがロボットをつくる**」自動生産システムを構築し、省力化とともに、生産能力の大幅な拡大を図る。

- 投資額 : 約4億円
- 年産能力 : 現状 7,000台/年  
⇒ 目標10,000台/年
- 完了時期 : 2014年9月末



DAIHEN

P12

## 『ならでは製品』開発の視点と成長・重点分野

### (1) 『ならでは製品』開発の4つの視点

- ①顧客の価値づくりへの最大貢献
- ②誇りとする保有技術を更に磨き前面に押し出した顧客への提案
- ③模倣できない商品企画とダントツ性能の追求
- ④既存概念にとらわれない新たな顧客サポートの創造

### (2) 成長・重点分野

- 省エネ環境** 省エネ・環境関連分野(再生可能も含む)
- スマグリ** スマートグリッド分野
- 新興国** 新興国関連(インフラ整備, 人手不足対応, 等)
- 省人化** 省人化関連分野
- BDクラウド** Big Data/クラウド/スマートフォン等関連分野

## 「ならでは製品」の開発

### ①パワーコンディショナーの開発

- ・新たな冷却方式を採用した**世界初の完全密閉型**  
**“エアコンレス”パワーコンディショナー**  
**1000v仕様、500kw機**を開発(2014.5市場投入)

#### <エアコンレスパワコンの特徴>

- ・業界最高の電力変換効率**98.8%**を達成
- ・エアコンの消費電力削減により発電効率をアップ
- ・エアコンのメンテナンス費用が**不要**
- ・エアコンの配管作業が**不要**となるため現場工事期間の短縮とイニシャルコストの低減につながる

⇒500kwの売電事業において、  
20年間で**約26百万円の収益性向上**に貢献可能

( 当社パワコン価格20百万円 < 顧客収益性向上額26百万円 )



<“エアコンレス”  
パワーコンディショナー>

# パワコンの需要はまだ続く。

## ■ 設備認定量と運転開始した設備量

- ・ 2014年1月までの設備認定量（非住宅用）は合計:29GWであり、そのうち、運転開始した設備は約5.8GW（20%）に留まる。経産省の運転開始状況調査(400kW以上)によると、約3GW分が認定取消となるものの、残り約20GWは今後順次実行される。

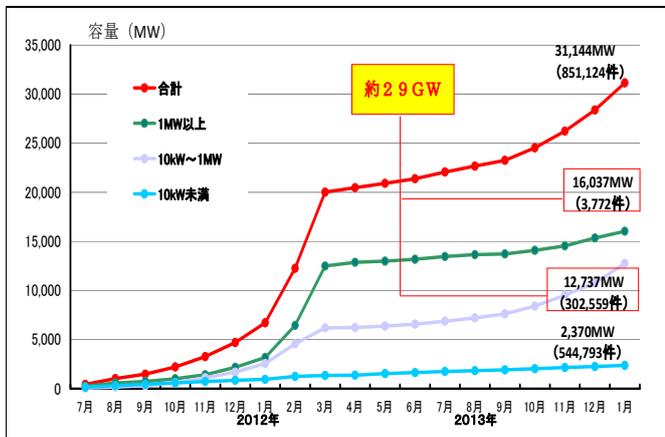


図1. 設備認定量の推移  
(2012年7月～2014年1月)

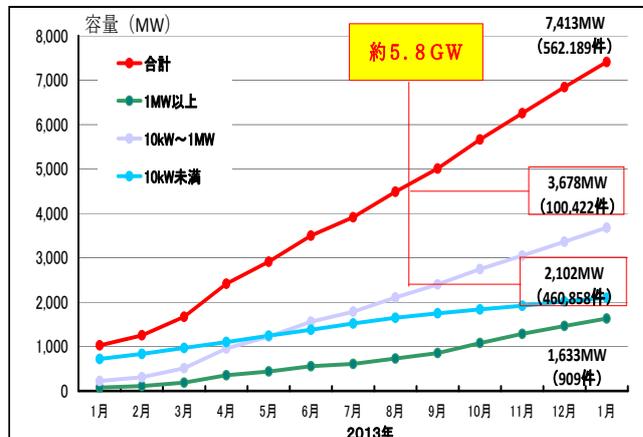


図2. 運転開始した認定設備の推移  
(2013年1月～2014年1月)

< 出展 : 経済産業省 >



P15

## 「ならでは製品」の開発

### ② “Welbeeインバータ溶接機”の品揃え

- ・ 溶接品質を飛躍的に向上させる溶接機専用チップを内蔵した「Welbeeインバーター(以下welbee)」の品揃えを充実させた。
- ・ Welbeeの性能は圧倒的で、Welbee利用者が昨年11月の技能五輪で上位を独占、日本溶接協会は「Welbeeの性能が圧倒的で個人の技能の差が出ない」と判断し、「次の技能五輪ではWelbee使用を外させて欲しい」との断りがあったほど。

#### <2013年度のWelbee開発>

- ・ パルス機能付きの最上位機種
- ・ 欧州仕様機
- ・ 今後、Welbeeの圧倒的な性能を武器として、欧州での市場シェア拡大を図る。



<WelbeeインバーターP350>



P16

## 中東欧の有力溶接機メーカー「バストロイ社」を子会社化

- ・ 東欧スロベニア共和国の溶接機メーカー「VARSTROJ（バストロイ）社」を2014年2月に買収。  
（出資比率：昨年まで20% ⇒ 100%へ）
- ・ バストロイ社は1964年に創立し、今年で創業50周年を迎える歴史ある企業。  
東欧で約30%のシェア（トップシェア）を持つ。



バストロイ社 工場概観

### <バストロイ社の概要>

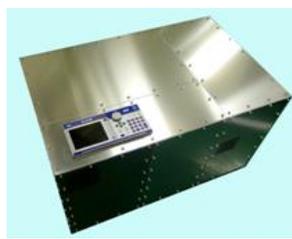
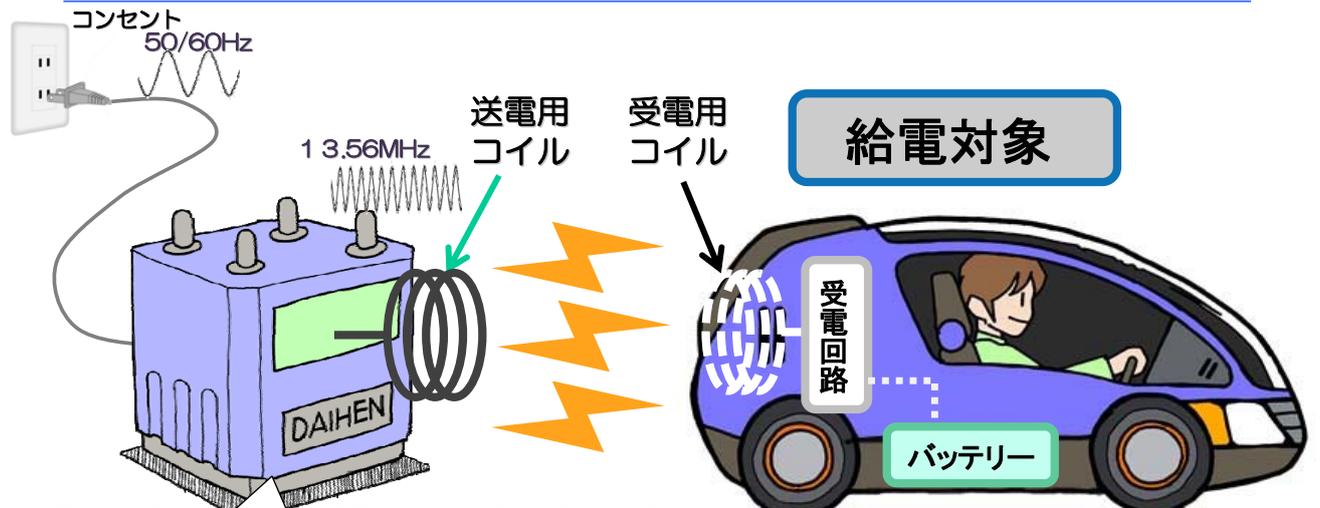
- ・ 名称：VARSTROJ d. d.
- ・ 所在地：スロベニア共和国レンダバ市
- ・ 事業内容：溶接機及びシステム製品の製造、販売、サービス
- ・ 売上高：約20億円/年
- ・ 資本金：約6億円
- ・ 従業員数：約130人

## バストロイ社を活用した欧州での事業拡大

- ・ バストロイ社の販路を活用して、今後成長が見込まれる東欧市場での販売拡大を図る。
- ・ バストロイ社でノックダウン生産したWelbeeを“Made in EU”製品として西欧市場に投入する。
- ・ ユーザの多様な溶接ニーズや課題を解決するためのアプリケーションラボ機能と溶接施工のトレーニング機能を併せ持つ「フォア・ザ・カスタマーのテクニカルセンター」を新設する。  
⇒ 5年後には欧州における
  - ・ 溶接機シェア10%以上の獲得
  - ・ 100億円の売上高を目指す。
- ・ 6月11日現地にて、スロベニア政府関係者、レンダバ市長、駐スロベニア日本大使などを招待し、オープニングセレモニーを開催予定。

## 「ならでは製品」の開発

### ③ワイヤレス給電用高周波電源システム



ワイヤレス給電用高周波電源システム  
(1kW 13.56MHz) [研究用]

実用化に向け、  
東京大学等と共同研究を実施中

DAIHEN

P19

## ワイヤレス給電用高周波電源システムの反響

### <新聞紙面への記事掲載実績>

- ・全国紙 3紙
- ・専門紙 6紙
- ・一般紙／地方紙 10紙

- ・自動車関連企業、ワイヤレス給電事業者、商社、大学、政府関連機関等の20団体以上から具体的な問い合わせ・共同研究の打診を受けた。
- ・今後の走行中給電の実現やAGV（工場内無人搬送車）での活用など事業化に向けて検討・開発を進める。

⇒5年後の2021年3月期100億円の販売を目指す  
(2020年度のEV向け給電システム市場規模予想400億円)

DAIHEN

P20

## 2014年3月期の『ならでは製品』の販売実績

①溶接機関連

②アーク溶接ロボット関連（2テーマ）

③高周波電源システム関連（2テーマ）

<再生可能エネルギー関連製品>

④新型500kwパワーコンディショナー

⑤太陽光発電用システム『ディソラパック』

⑥太陽光発電専用変圧器『シェアトラα』

その他17テーマ（スマートグリッド関連製品等）

合計23テーマ

2014/3期販売実績 160億円



P21

## 2015年3月期の年度方針

### 方針1. 「ならでは開発」の実行強化

- (1) 開発プロセスマネジメントによる開発の量・スピードアップ
- (2) 現有テーマ・新規テーマの事業化ストーリーの磨き込み

### 方針2. ロスカット活動の総仕上げ

- (1) 自動化の推進
- (2) 外部生産力の活用
- (3) 製品群ごとの生産最適地再検討

### 方針3. マーケットとの接点を磨く 新規

展示会／実演デモ／FAセンター／広告宣伝／製品デザイン／  
代理店・販売店組織／販売インセンティブ／技術懇談会／  
共同研究 等々



P22

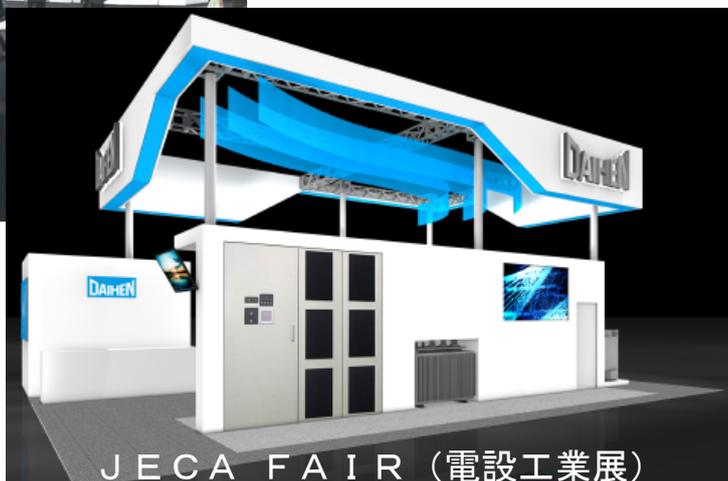
## 『マーケット』との接点を磨く <展示会>

---



J I W S (国際ウェルディングショー)

<4月23日~26日>



J E C A F A I R (電設工業展)

<5月28日~30日>

DAIHEN

P23

---

## 2015年3月期 (2014年4月~2015年3月)

### 【業績予想】

---

DAIHEN

P24

## 次期業績予想（全社）

（単位：億円）

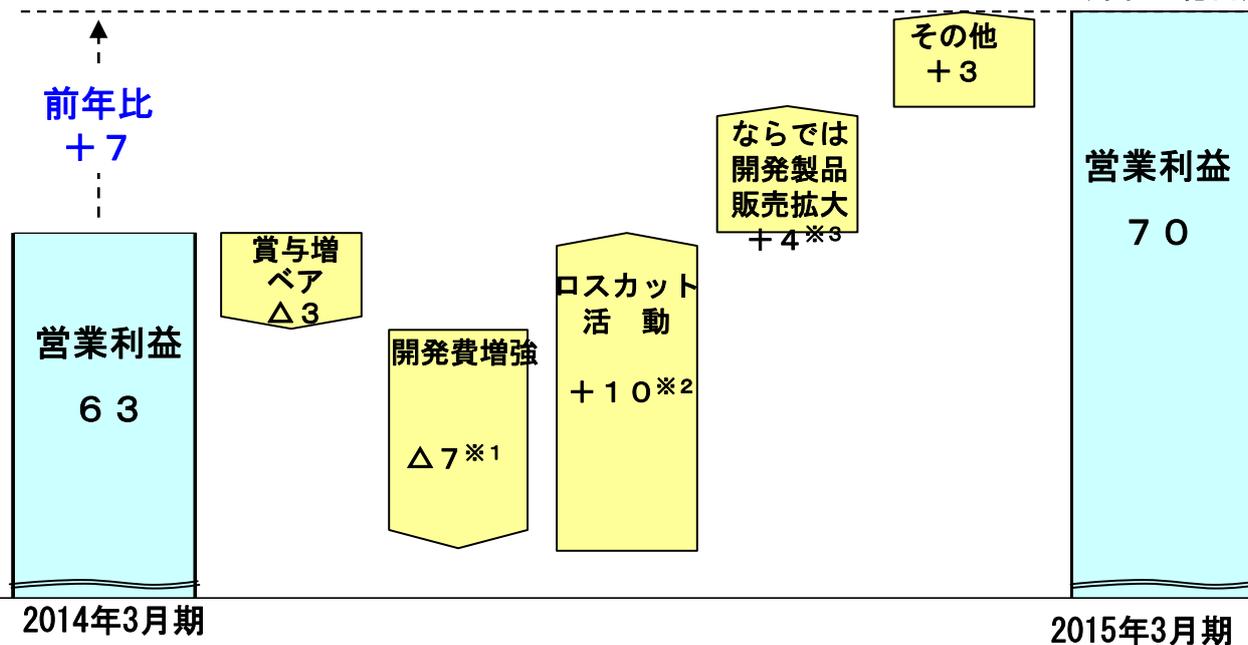
	2014年3月期		2015年3月期		前年度比	
	実績		予想			増減率
売上高	1,092		1,100		+8	+0.7%
営業利益	5.8%	63	6.4%	70	+7	+10.3%
経常利益	6.1%	67	6.4%	70	+3	+4.9%
当期純利益	3.0%	33	4.1%	45	+12	+37.4%

DAIHEN

P25

## 営業利益変動の主な要因

（単位：億円）



※1. 開発費増強(研究開発費増) : 2014年3月期 38億円  $\Rightarrow$  2015年3月期 45億円

※2. ロスカット活動の成果 : 2014年3月期 38億円  $\Rightarrow$  2015年3月期 48億円

※3. ならでは製品販売拡大 : (2014年3月期 160億円  $\Rightarrow$  2015年3月期200億円)  $\times$  10%

DAIHEN

P26

(単位:億円)

	2013年3月期 実績	2014年3月期 実績	2015年3月期 予想
ならでは製品 売上高	63	160 (前年比+97)	200 (前年比+40)
研究開発費	28	38(前年比+10)	45(前年比+7)
ロスカット活動 の成果	20	38 (前年比+18)	48 (前年比+10)
設備投資額	37	29 (うち自動化 4)	35 (うち自動化 10)
減価償却費	40	40	45

DAIHEN

P27

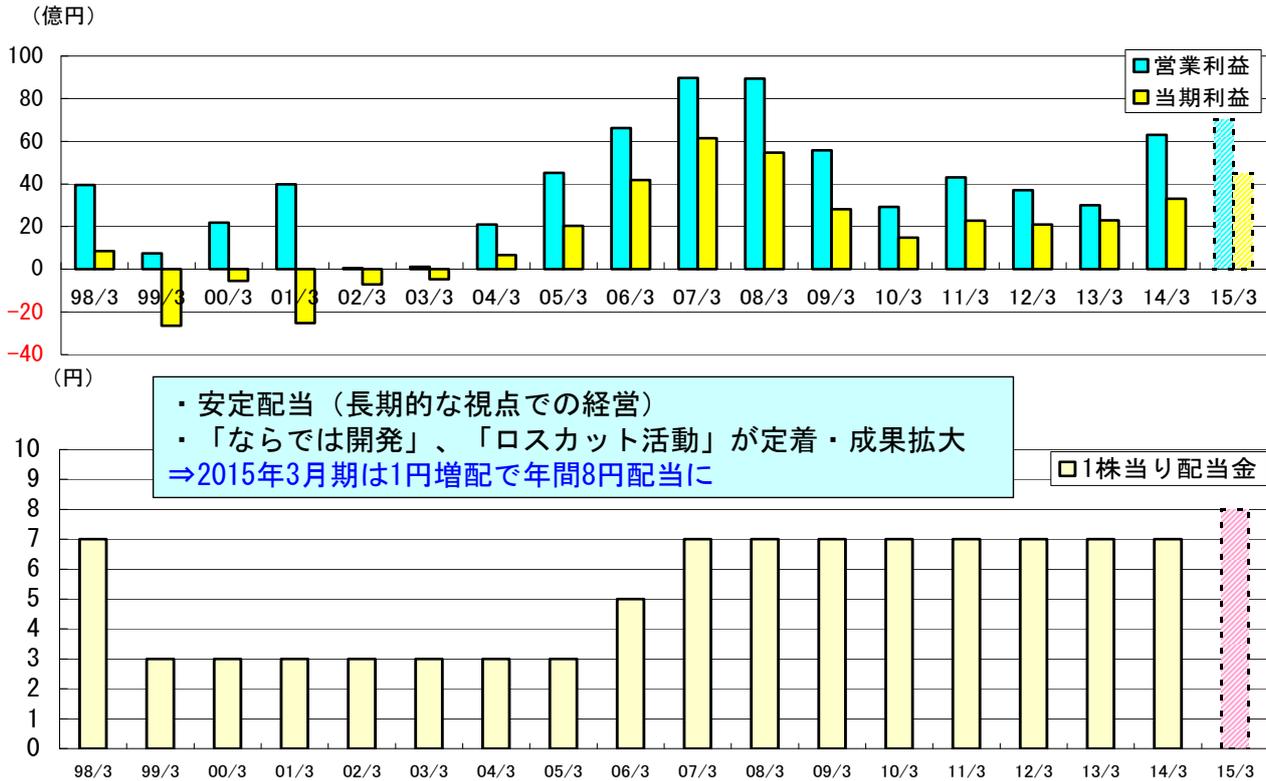
## 次期業績予想 (セグメント別)

(単位:億円)

		2014年3月期 実績	2015年3月期 予想	前年度比	
				増減率	
電 力 機 器	売上高	574	570	-4	-0.6%
	営業利益	6.6% 38	6.3% 36	-2	-4.3%
溶 接 メカトロ	売上高	381	395	+14	+3.7%
	営業利益	11.2% 43	13.2% 52	+9	+21.7%
半導体 関連機器	売上高	134	135	+1	+0.3%
	営業利益	7.7% 10	8.1% 11	+1	+5.7%

DAIHEN

P28



P29

## 将来予想に関する注意点

- ・ 本資料には、当社（連結子会社を含む）の見通し等の将来に関する記述が含まれております。これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報を基礎とした判断および仮定に基づいており、判断や仮定に内在する不確定性および今後の事業運営や内外の状況変化等による変動可能性に照らし、将来における当社の実際の業績と大きく異なる可能性があります。
- ・ なお、上記の不確定性および変動可能性を有する要素は 多数あり、以下のようなものが含まれます。
  - 主要市場における経済情勢及び需要・市況の変動
  - 主要市場における政治情勢や貿易規制等各種規制
  - 為替相場の変動
  - 原材料価格の相場変動
  - 競争企業の製品・サービス、価格政策、M&Aなどの事業展開
  - 弊社の提携関係に関する提携パートナーの戦略変化