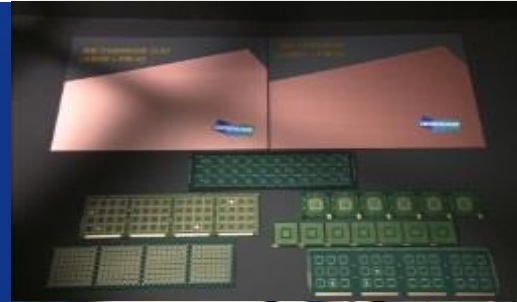




(주)두산

2015년 2분기 경영실적(잠정)

2015. 7



Disclaimer

본 자료의 실적은 투자자 여러분들의 편의를 위하여 작성된 자료로서, 내용 중 일부는 외부감사 결과에 따라 변동될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

본 자료는 투자자 여러분의 투자판단을 위한 참고자료로 작성된 것이며, 당사는 이 자료의 내용에 대하여 투자자 여러분에게 어떠한 보증을 제공하거나 책임을 부담하지 않습니다. 또한 당사는 투자자 여러분의 투자가 자신의 독단적이고 독립적인 판단에 의하여 이루어질 것으로 신뢰합니다.

본 자료의 재무자료는 IFRS 연결 및 IFRS 별도 기준입니다.

I. '15년 2분기 실적

II. 자체사업 실적 및 전망

III. Appendix

2분기 실적 (별도 기준)

- 2분기 매출액 및 영업이익은 전년대비 모두 증가
 - 자체사업 영업이익은 397억원으로 전년 및 전분기 대비 증가
전자는 product mix 개선, 산업차량은 내수 및 북미시장 매출 증가의 영향으로 호실적 지속
 - 배당금 등도 1분기 인식된 배당수익 제외 시, 전년 및 전분기 대비 증가

(단위 : 억원, %)

구 분	'14. 2Q	'15. 1Q	'15. 2Q	YoY	QoQ
매 출 액	4,477	5,134	4,567	+2.0%	-11.0%
영업이익 (%)	205 (4.6%)	849 (16.5%)	415 (9.1%)	+102.4% (+4.5%P)	-51.1% (-7.4%P)
▪ 자체사업 ¹⁾	258	390	397	+53.9%	+1.8%
▪ 배당금 등 ²⁾	-53	459	18	-	-

1) 자체사업 : 전자, 산차, 모트를, 정보통신, 연료, 기타 (FM, 글로벌, BS)

2) 배당금 등 : 배당금 (1분기 524억), 공통비 등

2분기 실적 (연결 기준)

- 2분기 연결 매출과 영업이익은 전분기 대비 모두 증가
 - 중공업 연결 등의 매출과 영업이익은 주요 계열사의 수주 증가세 반영 및 계절적 성수기 진입과 전분기 일회성 비용 요인 제거로 전분기 대비 증가

(단위 : 억원, %)

구 분	'14. 2Q	'15. 1Q	'15. 2Q	YoY	QoQ
매 출 액	51,908	45,726	49,186	-5.2%	+7.6%
▪ 자체사업	4,392	4,545	4,471	+1.8%	-1.6%
▪ 중공업 연결 등	47,516	41,181	44,715	-5.9%	+8.6%
영업이익 (%)	3,278 (6.3%)	1,863 (4.1%)	3,076 (6.3%)	-6.2% (0.0%P)	+65.1% (+2.2%P)
▪ 자체사업	258	390	397	+53.9%	+1.8%
▪ 중공업 연결 등	3,020	1,473	2,679	-11.3%	+81.9%

목차

I. '15년 2분기 실적

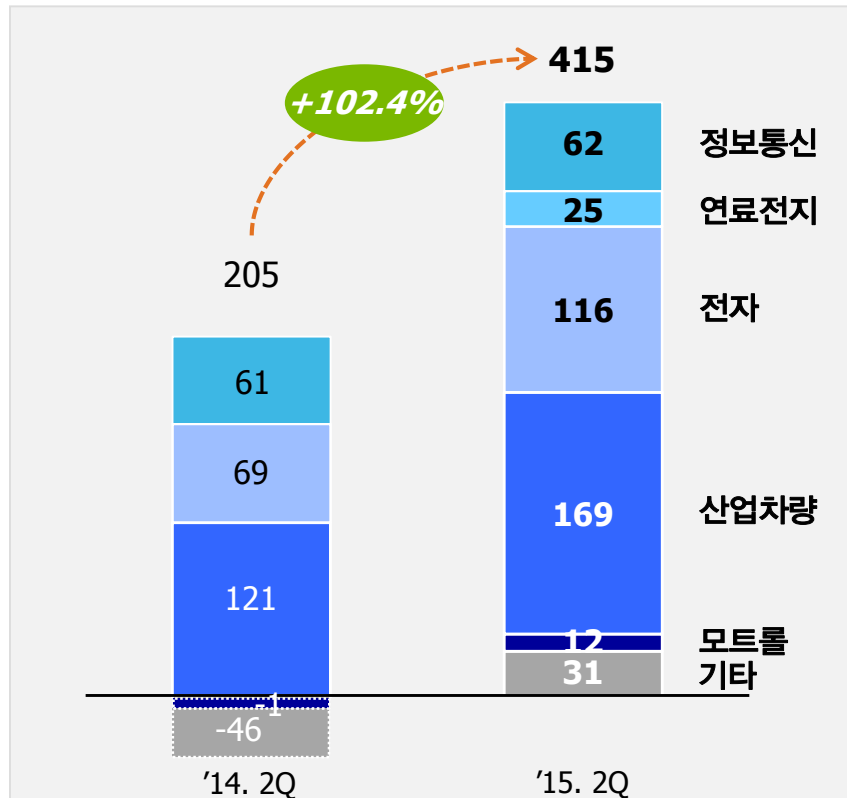
II. 자체사업 실적 및 전망

III. Appendix

2분기 Highlights

- 2분기 별도기준 영업이익은 415억원으로, **최근 3년 내 최대 분기 실적 (배당 제외)**
- 근원적 경쟁력 확보를 통한 지속적인 수익성 유지

별도 기준 영업이익(전년 동기 대비)



사업부별 주요 실적

1

고수익 제품 매출 비중 증대

- 고부가가치 제품 중심으로 Product Mix 개선 (전자 PKG/NWB 18% 증대)
- 제품/품질 개선활동 강화를 통한 불량율 감소 (산업차량 보증 불량율 13%)
- 해외 시장 진출 강화 (산업차량 북미 M/S 증가, 전자 중국 Set 판매 확대)

2

원가경쟁력 강화

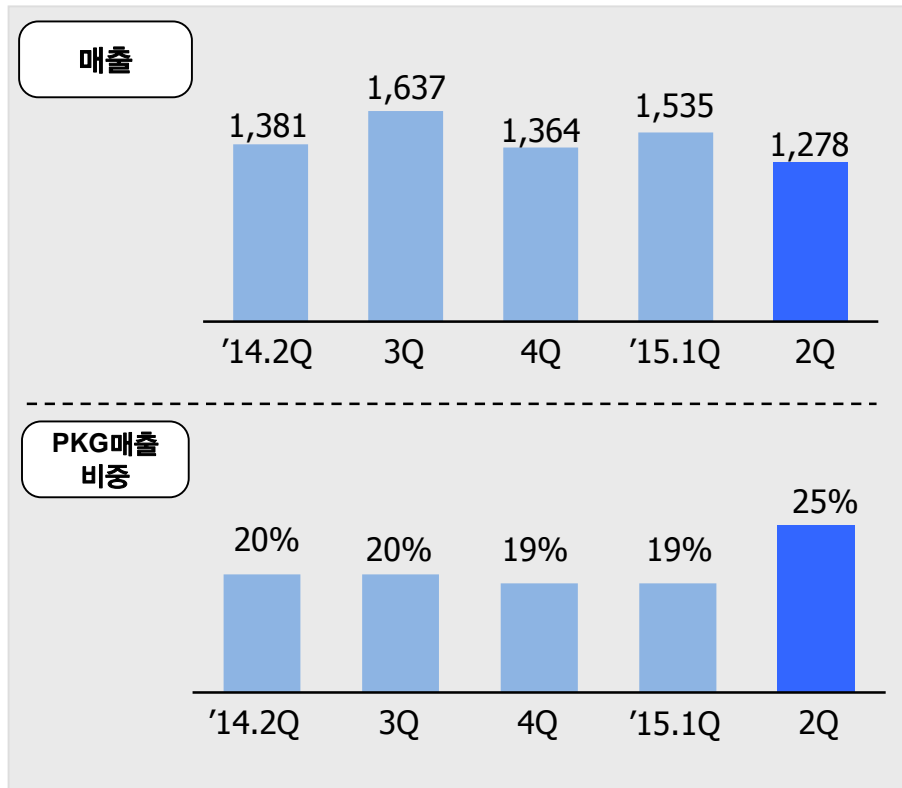
- 효율성 개선을 위한 일부 라인 축소 및 인력 재배치
- 구매단가 인하 및 Conversion cost 관리 강화
 - 원재료 Sourcing 다원화, Line speed up을 통한 생산성 개선
- 공정관리 개선을 통해 Claim 발생 감소(모트를 54%)

전자 – 2분기 실적 분석(별도기준) 및 하반기 전망

- 2분기 매출은 저부가제품 비중 축소 및 전방산업 신제품 출시 시기에 따른 계절적 요인으로 전년/전분기 대비 감소 하였으나, 수익성 높은 PKG CCL 매출은 견고한 성장세 유지
- 영업이익률은 Operation 효율화 및 지속적인 High-end 제품 판매 비중 증대를 통해 전년/전분기 대비 개선
 - 영업이익은 전년 대비 68% 증가 , 영업이익률은 '14. 3Q 이후 가장 높은 9.1% 실적

분기별 매출 및 PKG CCL 매출 비중

(단위 : 억원)



2분기 실적 및 하반기 전망

1

2분기 – 사업구조 건전성 확보

- 고부가 제품인 PKG/CCL 매출 증대 (전년대비 18% 성장)
- 저수익 사업 합리화 및 원재료 Sourcing 다원화
- 효율성 개선을 위한 일부 라인 축소 및 인력 재배치
- 중화권 매출 지속 성장(전년대비 58% 성장)

2

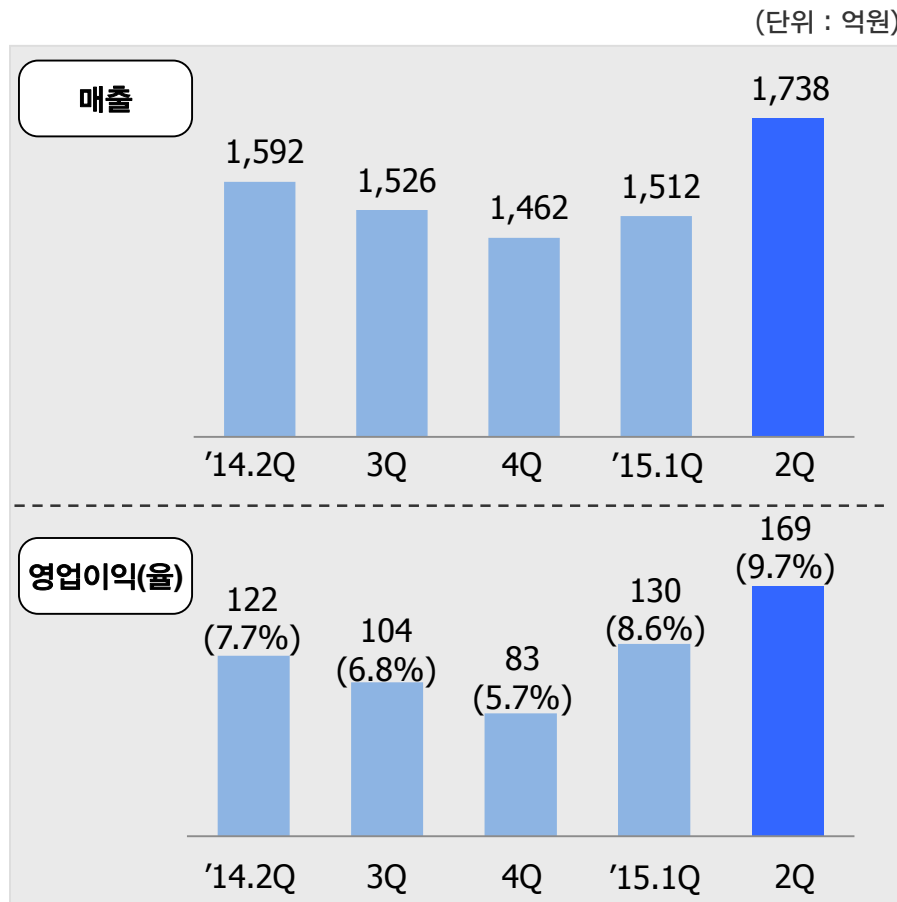
하반기 – 지속적인 수익성 개선

- PKG/CCL 메모리 및 비메모리 매출 확대를 통한 고수익 유지
- 생산성 개선 및 원재료 Sourcing 다원화 확대
- Apple 및 중화권 Set 업체 매출 확대

산업차량 – 2분기 실적 분석(별도기준) 및 하반기 전망

- 2분기 별도 기준 매출액은 1,738억원, 영업이익 169억원으로 전년 동기 대비 모두 증가
- 내수 시장은 Tier-3 Sell-off 물량 판매 증대, 수출 시장은 북미 National Account 물량 증가 및 신흥시장 판매 호조

분기별 매출 및 영업이익률



2분기 실적 및 하반기 전망

1

2분기 – 내수 Leadership 강화

- 품질 개선, 딜러 서비스 역량 강화를 통한 시장 지배력 확대
- Tier-4 신기종 6월 판매 개시
- 우수 딜러 평가 보상 제도 도입을 통한 딜러 역량 강화
- 군부대 및 정부 기관 등 Fleet Deal 수주 활동 지속 전개
- 동반성장 업체와의 관계 강화를 통한 원가경쟁력 확보

2

하반기 – 제품 Positioning 강화

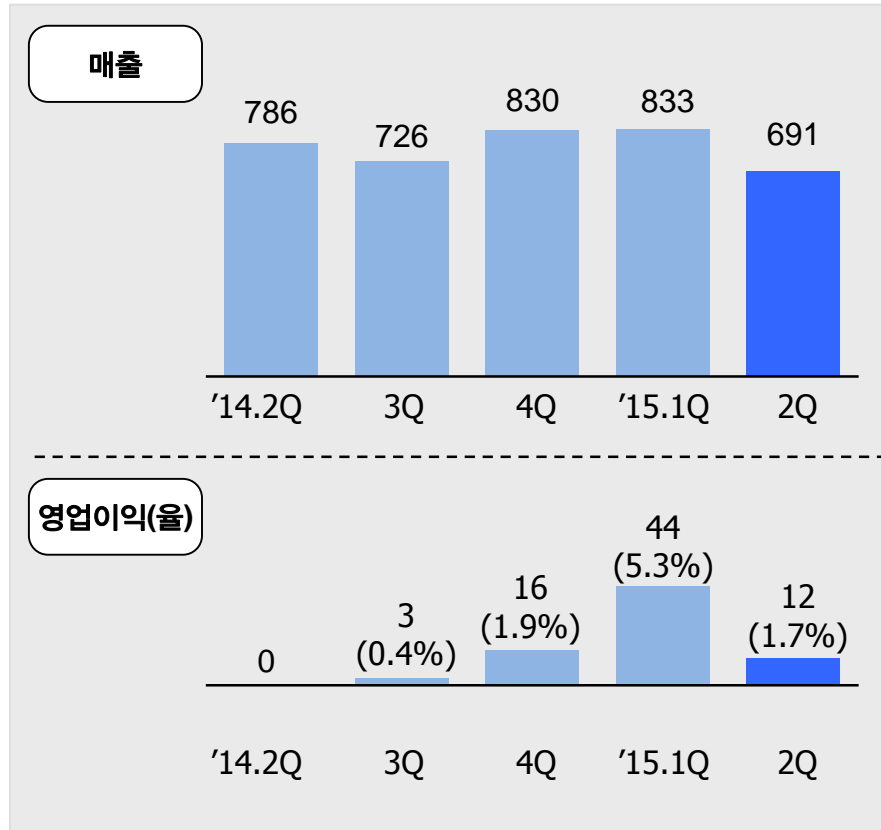
- Ter-4 신기종 출시를 통한 제품 경쟁력 강화 및 고객 Promotion 확대로 매출 증대
- 사우디, 아프리카 등 신흥국 Fleet Deal 확보 지속 추진으로 신흥시장 판매 확대

모트론 – 2분기 실적 분석 (별도기준) 및 하반기 전망

- 중국시장 침체가 지속되고 비수기 진입의 영향으로 2분기 매출은 소폭 감소하였으나 수익성 개선을 위한 노력으로 상반기 영업이익은 전년동기 대비 74억원 증가한 56억원 달성

분기별 매출 및 영업이익률

(단위 : 억원)



2분기 실적 및 하반기 전망

1

2분기 – 고객 및 제품 다각화

- 중국 Major Local 고객사 신규 공급 확대
- 부품사업 확대 추진
 - A/S 대리상 확대를 통해 매출 증대
 - 경제형 제품을 개발하여 Proto 제품 생산
- 전년 구조조정 효과에 따른 고정비 절감

2

하반기 – 수익성 개선/ 부품 사업 확대

- 중국 고객사/ 선진사 向 신규 제품 공급 지속 추진
- 수익성 개선 노력 지속
 - 소형 주행모터 및 펌프 원가절감형 모델 개발
- 비굴삭기용 부품 사업 확대
 - 경제형 부품 개발을 통한 A/S 시장 진출 확대

중장기 성장 Platform 확보

연료전지

- 성공적 PMI 수행으로 `15년 매출 1,800억 달성 전망
- 높은 신뢰성과 안정성이 확보된 제품 차별화로 시장 확대
 - 고효율 제품 개발
 - 미국, 한국 시장 외 글로벌 시장 진출
 - 대규모 수요 대응을 위한 단계적 Capa. 증설

➔ 2019년 매출 1.1조 달성 전망

산업차량

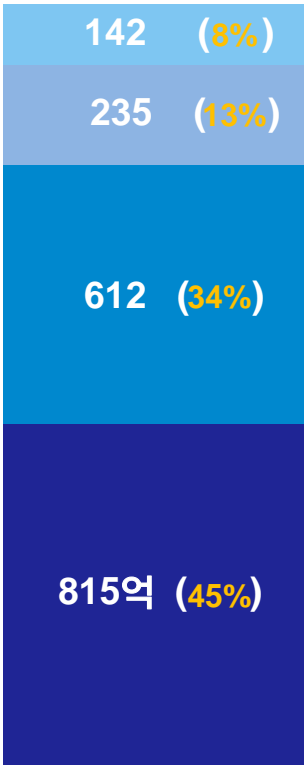
- 지게차 제조, 판매 사업에서 Total 물류 Provider로 Business 모델 확대
- 영국 대형 렌탈회사(Rushlift) 인수를 통해 성장 Platform 확보
 - 물류장비 렌탈 및 서비스 역량, 대형 National account 영업 역량 및 공항/물류사업 운영 역량 보유

➔ 2020년 매출 1.2조 달성 전망

연료전지 성장전략

연료전지 — '15년 매출 Well On Track

'15년 매출 추정 1814억원



→ 서비스 매출

→ PEM 연료전지

미국 건물용 연료전지

한국 발전용 연료전지

Status

• 납품한 설비에 대한 장기 서비스 금액 (확정적)

• 주택용, 건물용 보조금 지원 사업

– 상반기 40% 실현

– 하반기 60% 실현 전망

• 111억 매출 완료

• 270억 계약 완료

• 243억 프로젝트 계약 단계

• 200억 계약 완료

• 1,068억 추가 계약 임박

(일부 '15년 매출 인식, 잔여분 '16년 이월)

연료전지 – 주요 전략적 Initiatives

- 1Q 대비 직접원가 15% 절감 달성
- 4Q는 1Q 대비 20% 원가 절감 확신
 - '19년까지 인수 당시 원가 40% 수준 달성

원가 경쟁력
확보

- 효율 개선 제품 준비 완료
 - '15년 하반기 수주 개시 ('16년 하반기 출시)

제품 Line-up
강화

생산 체계
최적화 및
영업 정비

- 미국 생산체계 안정화 및 증설 개시
 - 1Q 5대/월 → 2Q 10대/월로 생산 안정화
 - 4Q 월 12대 생산 부족하여 증설
 - 16년 2Q 부터 월 16대 생산 체제 돌입
- 지역 별 영업 마케팅 체계 강화

원천 기술의 지속적 강화

생산 품질 개선

제품의 다변화

'15년 하반기 성장 본격화

연료전지 — '15년 한국 시장의 환경은 개선될 것으로 확신함

'15년 상반기

1

거시적 환경

- 공기업 경영 쇄신 / 수익성 요구 증대
- SMP 가격 하락 속도에 따른 불안
- SPC사업의 시행착오

2

제도의 특성

- RPS 의무 이행량 유예 허용 ('14년 의무 이행량 중 20% 유예 가능)

3

경쟁 구도

- '14년까지의 시장 독점 및 단일 제품의 한계

'15년 하반기 이후 변화

- 경제 활성화를 위한 투자 촉진
- SMP 가격 적응 / 분산발전 보급 확대 / POST2020 온실가스 감축 압박
- SPC 제도 안정화/ 직발주 증대

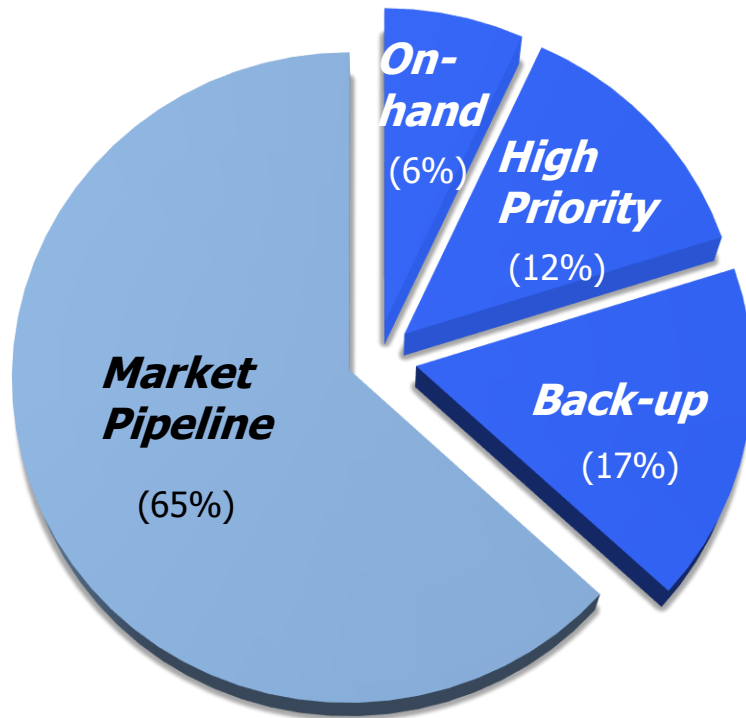
- '16년 RPS 의무공급량 비율 0.5%p 증가
- 의무이행량 중 바이오 혼소 발전에 대한 비중 축소 압력 강화

- 타 신재생 에너지 보다 연료전지 우월성
- 제품의 다양화 및 경쟁을 통한 고객 만족 증대

연료전지 – 수주 Pool

[국내]

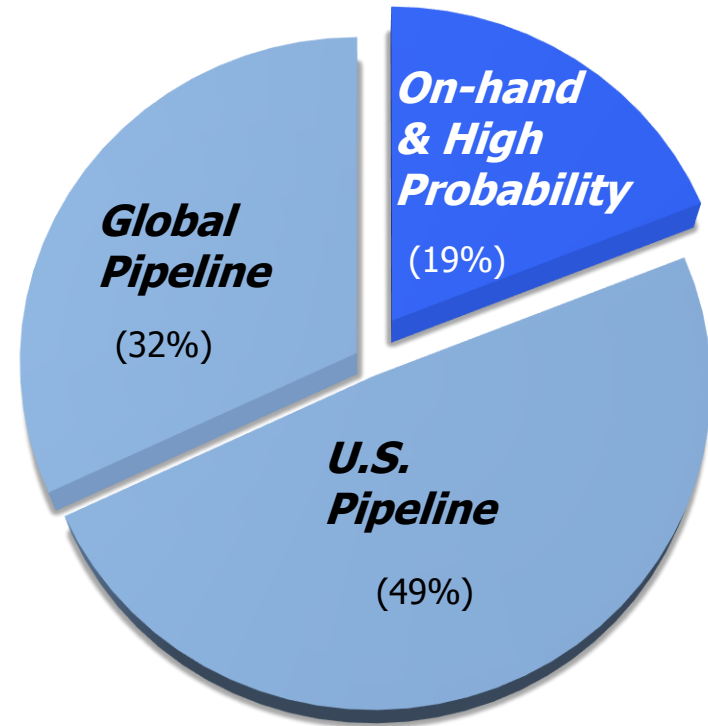
100% = 495 MW (1,125 units)



- 국내 수주 Pool 495MW 中 90 MW (200여대)를 우선 공략

[해외]

100% = 209 MW (523 units)



- 미국을 포함한 Global 수주 Pool 209MW 中 40 MW (100여대)를 우선 공략

연료전지 - 중장기 전략

중장기 전략

- 1** **제품의 차별성**
 - 높은 신뢰성과 안정성 (95% Fleets Availability)
 - 열병합 발전에 최적화된 종합 효율 90%
- 2** **기술 개발**
 - '19년까지 40% 원가 절감
 - 고효율 제품을 통한 LCOE* 개선
- 3** **시장 다변화**
 - 시장환경에 맞는 제품 Portfolio 확대
 - Global 시장 영업 확대
 - 부생수소, 바이오가스 사용 등 특화시장 공략

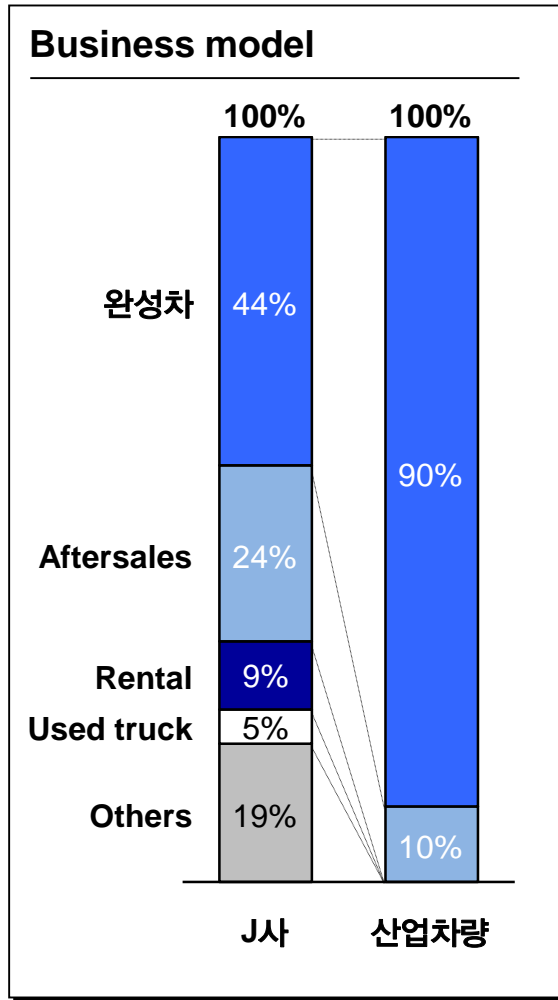
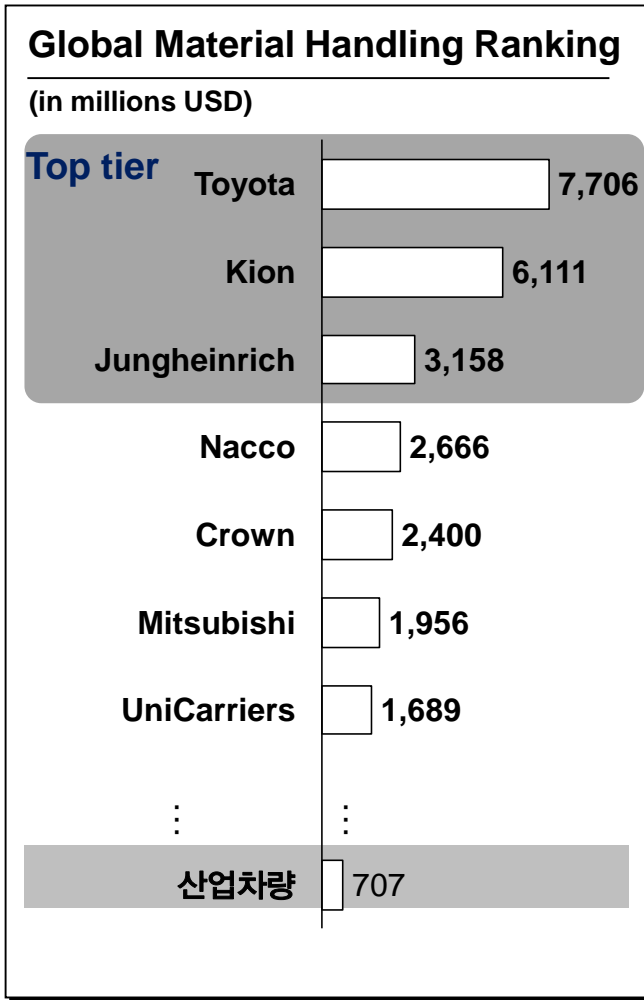
* LCOE (Levelized Cost of Energy)

'15~'19년 매출 목표



산업차량 성장전략

산업 차량 - 사업모델 확대 방향성



Top tier는 Total 물류 Provider로서 종합 물류서비스를 제공하여 고수의 사업모델을 구축함

산업차량은 Rushlift 인수를 바탕으로 Platform 확장을 통해 Total 물류 provider로 사업모델 변화를 추진하고자 함

산업차량 – Rushlift 인수를 통한 Platform 기반 확보

Rushlift 인수

- UK 소재 대형 렌탈업체로 물류장비 4,500대 보유, 11% 수준 고수익 사업 운영
- 대형 National Account(N/A)인 Saint-Gobain 고객 보유
- 런던 Heathrow 공항에 공항물류 장비 렌탈 사업 운영
- Nationwide network 기반 대형 N/A 판매 확대

영국 내 M/S
6% → 11% ('20년)

영국 시장 매출
400억 → 1,200억

Roll-out plan

1 북미

2 EU

3 신흥시장

- 렌탈 운영, N/A 관리 및 공항물류 장비 운영역량을 기반으로 타지역 Roll-out을 통해 Business 모델 확대
 - ✓ 북미 Atlanta 판매 법인을 중심으로 COS* 추진 및 Major 딜러와 전략적 제휴 모색
 - ✓ 독일, 프랑스, 이태리 등 주요 시장 딜러 인수를 통한 네트워크 확장 및 동일 Business 모델 적용 추진
 - ✓ 중동, 남아공 등 당사 Presence 우수 지역 중심 추진



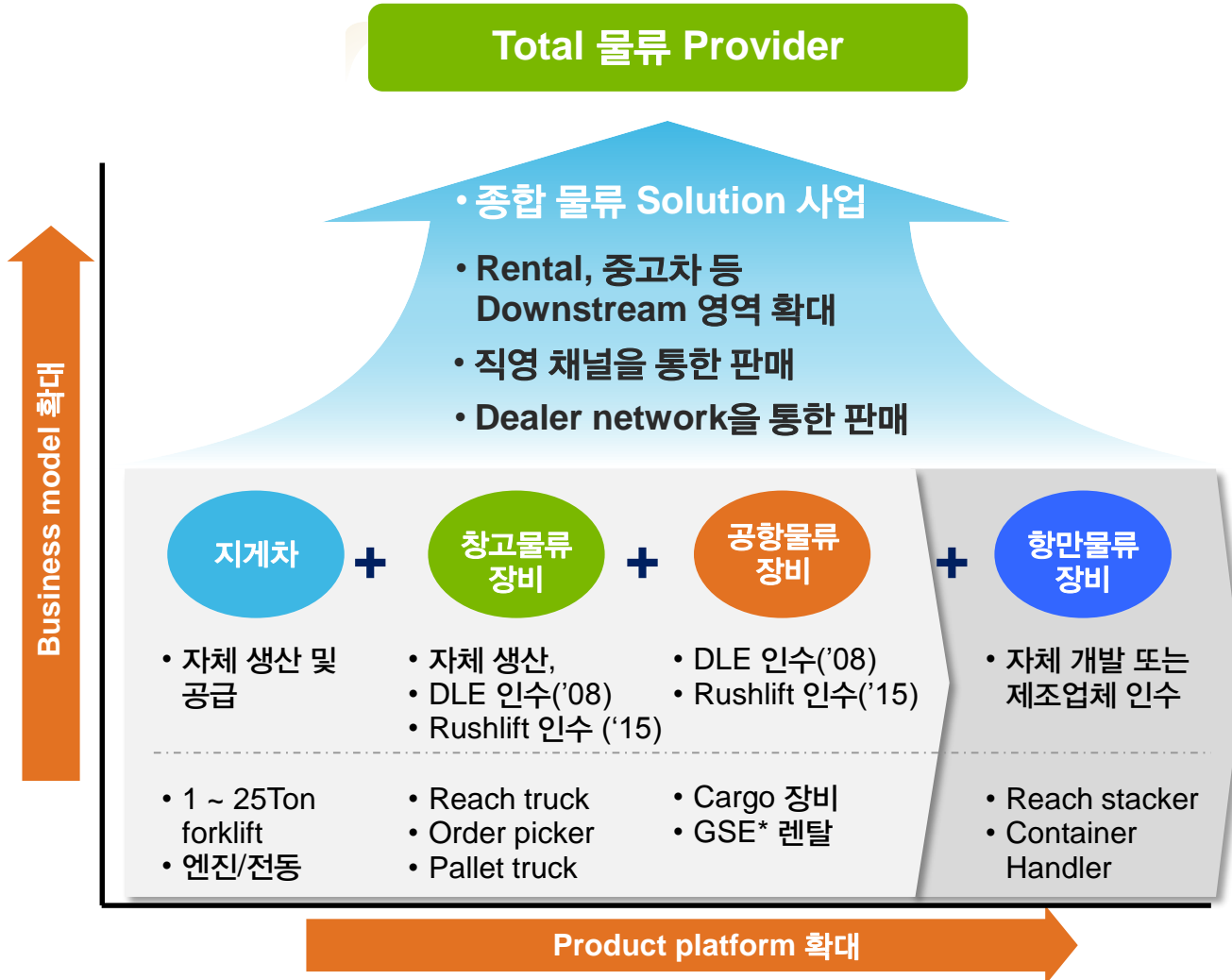
* COS (Company Owned Store)

Global Top Tier
Business 모델 완성

Global M/S
3~4% → 6~8%

산업차량 – Business Growth Strategy

- Rushlift 인수를 통해 성장 Platform 기반을 확보하였으며 Product platform 확대, Business 모델 확대를 추진하여 Total 물류 Provider로 성장할 계획임



• 현재 산차BG는 Cost 경쟁력 확보, 품질 역량 향상 등 Fundamental 강화를 통해 안정적 수익구조를 달성함

• 이를 바탕으로 Platform, Business model 확대를 통한 성장 전략을 추진할 계획임

지속적인 Business 성장 전략을 통해

2020년

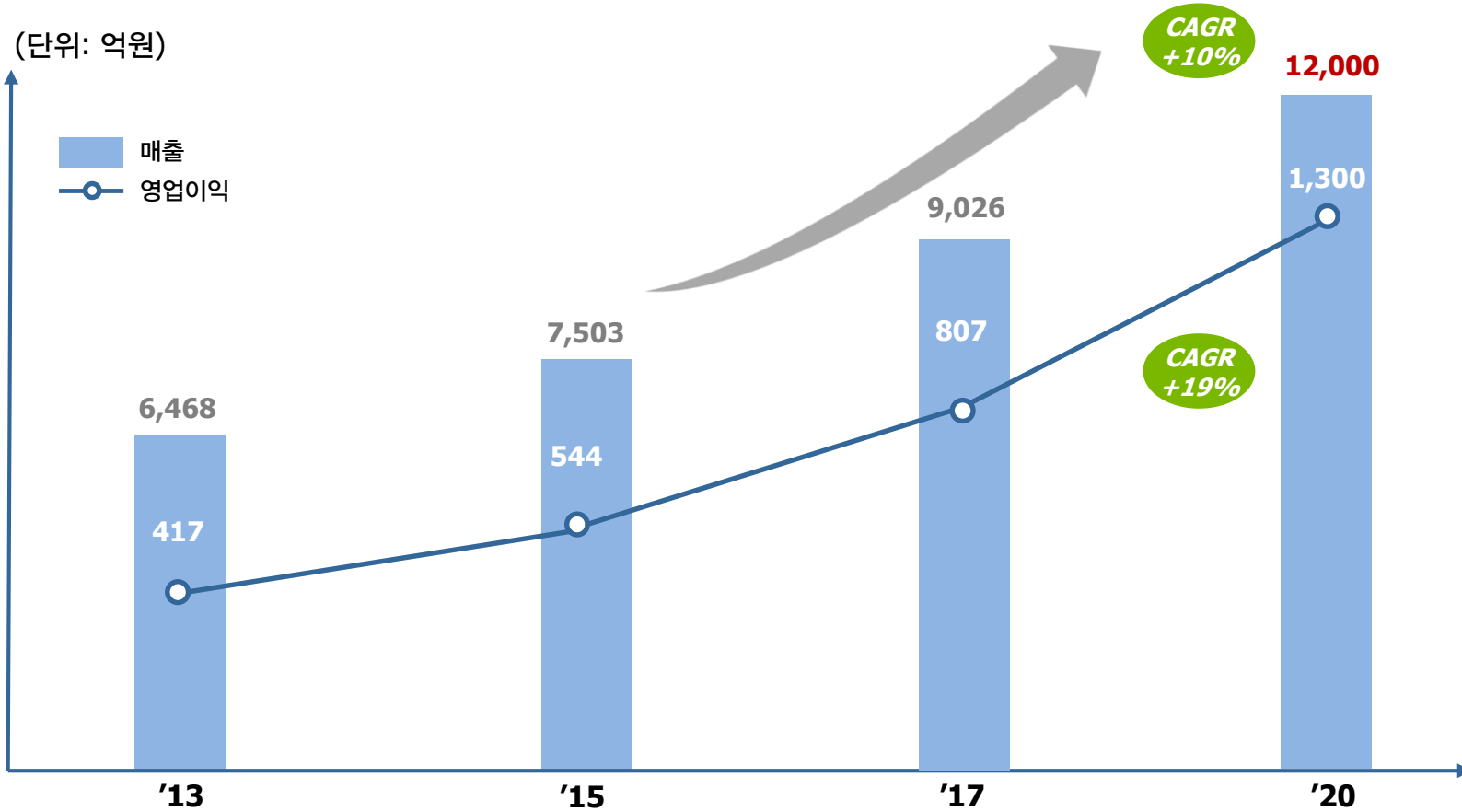
매출 1조 2천억,

EBIT 11% 달성

+ α

산업차량 – 중장기 Big picture

- 사업모델 확대 전략 실행을 통해 '20년 매출 1조 2천억 원 수준 Global Top tier 진입



목차

I. '15년 2분기 실적

II. 자체사업 실적 및 전망

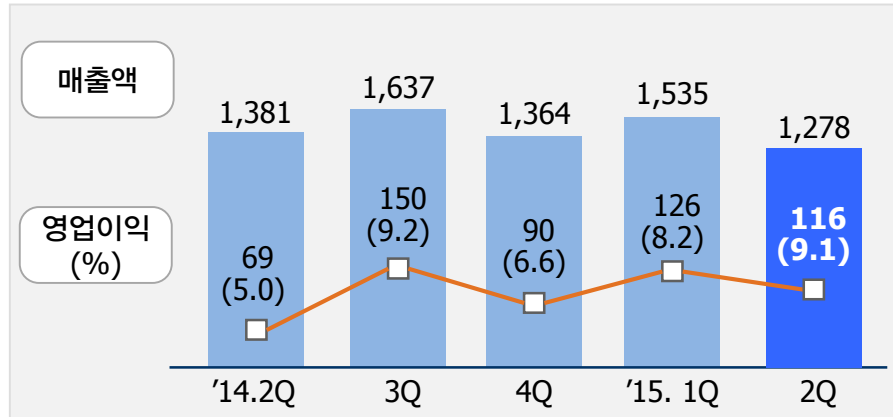
III. Appendix

분기별 주요 자체사업 실적(별도기준)

- 2분기 자체사업 전 사업부문 영업이익 전년대비 증가

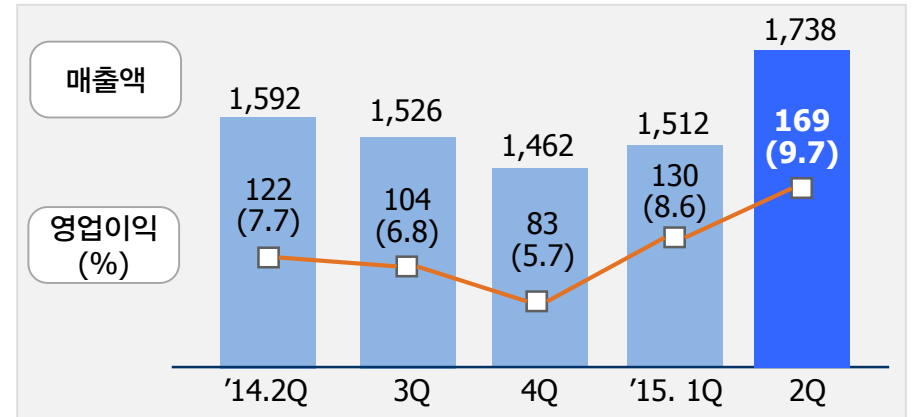
전자

(단위 : 억원, %)



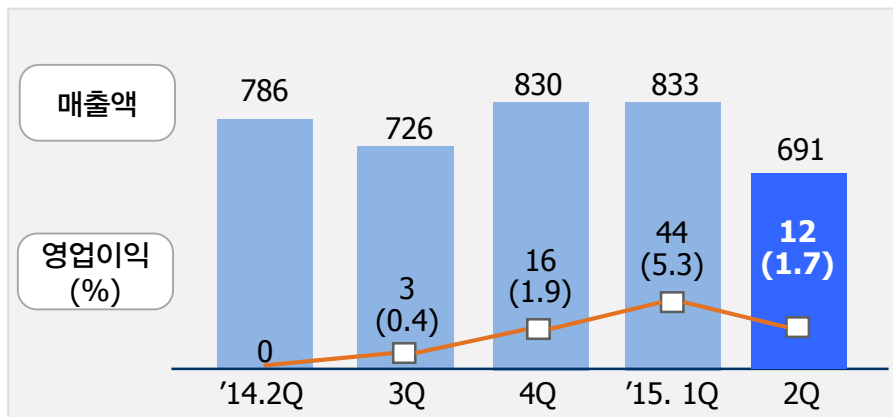
산업차량

(단위 : 억원, %)



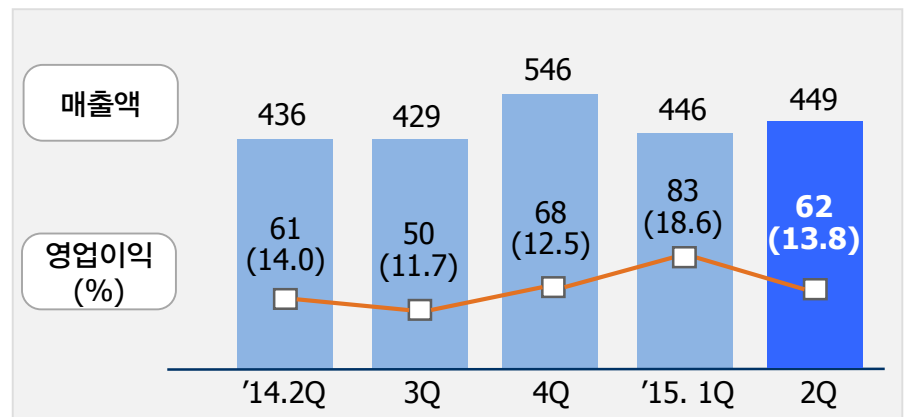
모트를

(단위 : 억원, %)



정보통신

(단위 : 억원, %)



재무현황

요약 재무상태표

(단위 : 억원)

구 분	별도 재무상태표	
	'15. 1Q	'15. 2Q
유동자산	7,546	7,878
비유동자산	28,916	27,765
자산총계	36,462	35,643
유동부채	8,902	8,653
비유동부채	6,551	6,071
부채총계	15,453	14,724
자본금	1,348	1,348
자본총계	21,009	20,919
부채비율	74%	70%

차입금

(단위 : 억원)

구 분	연결 재무상태표	
	'15. 1Q	'15. 2Q
유동자산	126,529	128,186
비유동자산	186,960	188,155
자산총계	313,489	316,341
유동부채	134,467	136,472
비유동부채	95,584	93,403
부채총계	230,051	229,875
지배회사지분	27,365	29,011
자본총계	83,439	86,466
부채비율	276%	265%

(단위 : 억원)

구 분	별도재무제표 기준	
	'15. 1Q	'15. 2Q
은행차입금	4,647	5,319
회사채	4,800	4,100
기타	29	7
차입금	9,476	9,426
현금	1,010	1,024
순차입금	8,466	8,402
순차입금 비율	40%	40%

E O D