



Doosan Infracore

두산인프라코어

2008년 2차 기업설명회

2008년 5월



Contents

1 2008년 1분기 경영 실적

2 DII의 1분기 실적 및 2008년 경영 계획

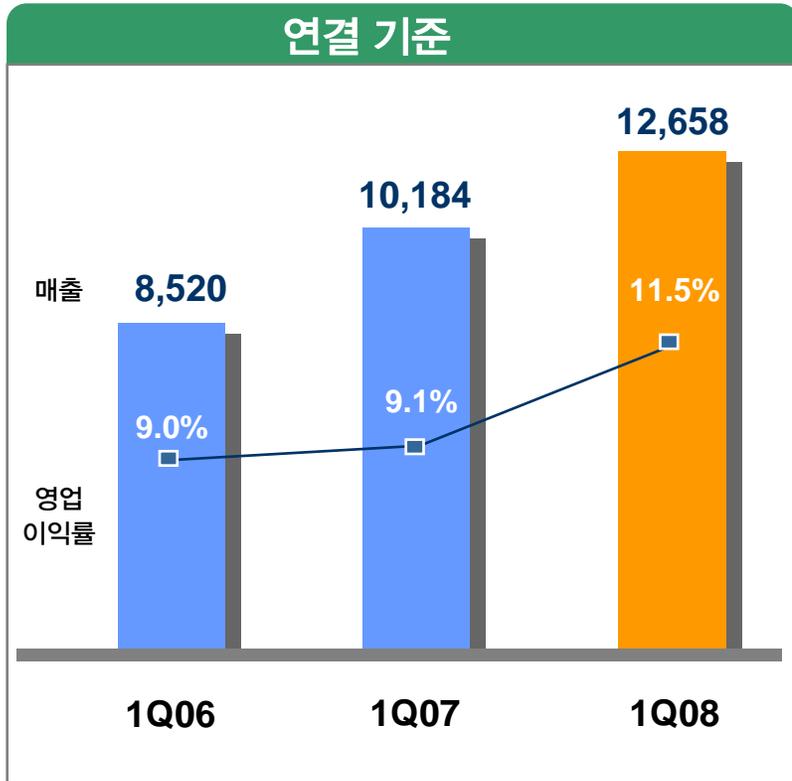
3 DII의 장기 Vision 및 Synergy

Disclaimer

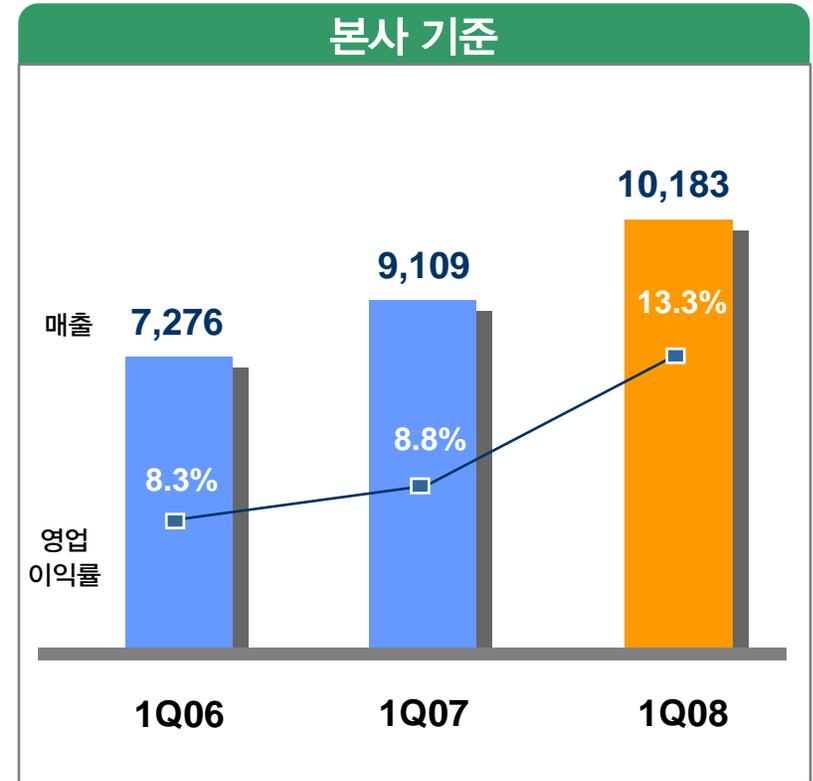
본 자료는 2008년 1분기 실적에 대하여 투자자의 편의를 위해 작성한 것으로 내용 중 일부는 외부감사결과에 따라 달라질 수 있음을 양지하시기 바랍니다. 본 자료의 2008년도 및 중기경영계획은 당사 기준에 따라 작성되었으며 사내·외 상황 및 여건에 따라 실제 결과와 상이할 수 있음을 양지하여 주시기 바랍니다.

2008년 1분기 경영 실적 - 사상 최대 실적 달성

■ 단위 : 억원, %



	1Q06	1Q07	1Q08	전년비
매출	8,520	10,184	12,658	24.3%
영업이익	764	931	1,453	56.0%
경상이익	607	837	953	13.9%



	1Q06	1Q07	1Q08	전년비
매출	7,276	9,109	10,183	11.8%
영업이익	606	798	1,358	70.2%
경상이익	576	754	924	22.5%

* DII의 매출액은 연결실적에 포함되지 않았으나, 손익사항은 본사의 지분법평가손익에 반영되었음

2008년 1분기 BG별 실적 (연결)

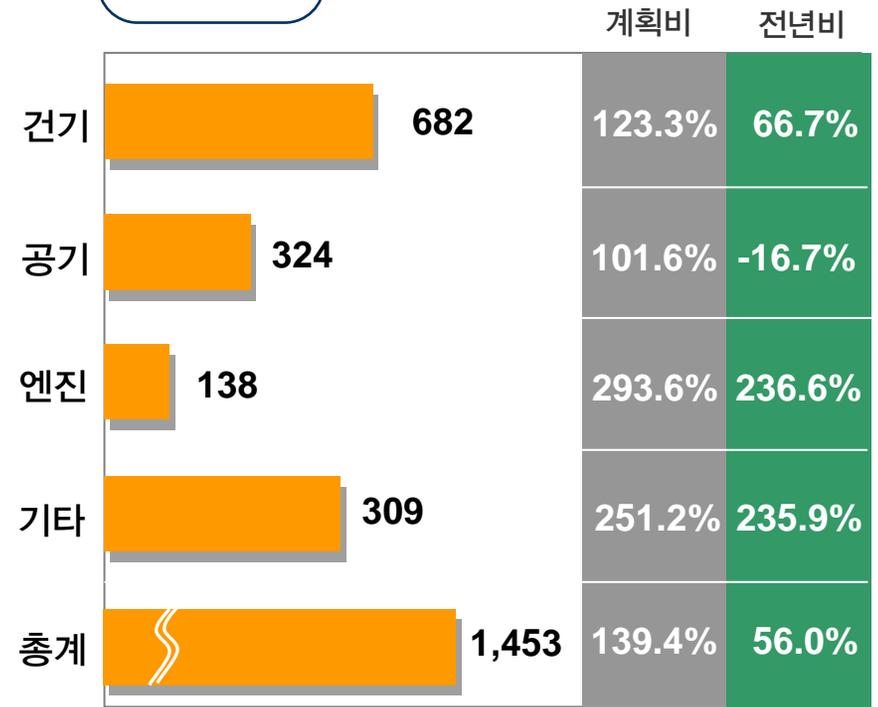
■ 단위 : 억원, %

● 1분기 실적은 계획 대비 초과 달성 기록

매출



EBIT



* DII의 매출액은 연결실적에 포함되지 않았으나, 손익사항은 본사의 지분법평가손익에 반영되었음

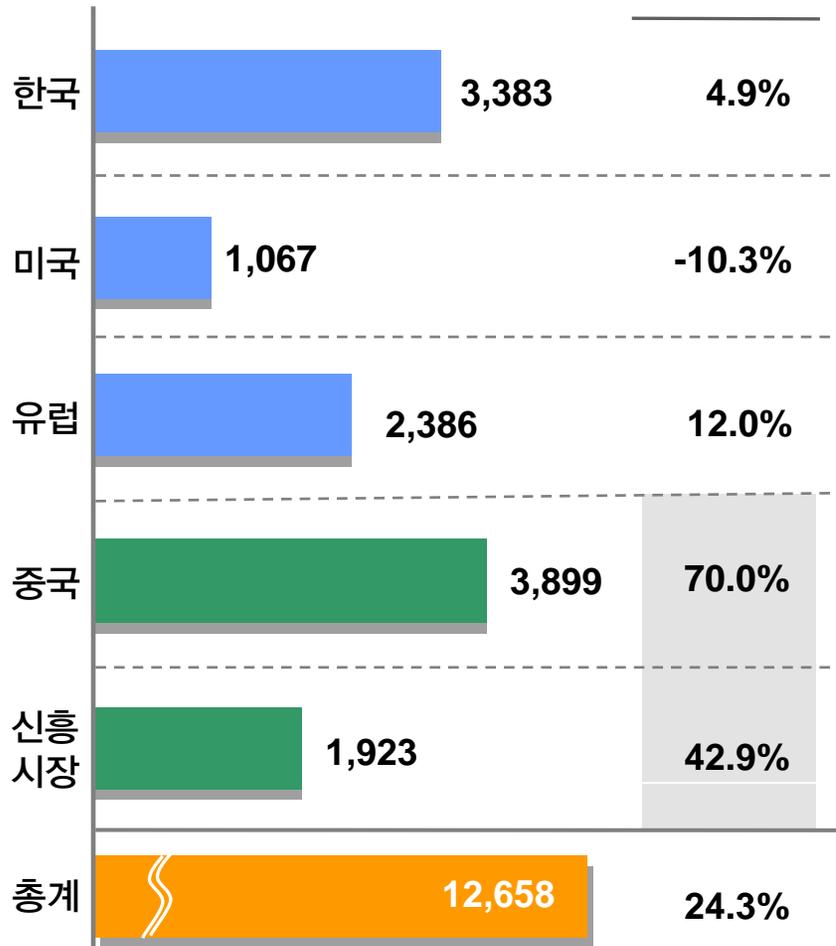
2008년 1분기 지역별 매출 현황 (연결)

■ 단위 : 억원, %

2008년 1분기 매출액

전년비
성장률

Highlights



- 건설경기 개선 및 가격인상 효과로 건기 23% 성장
- 국내 제조업 설비투자의 2분기 이후 연기로 인해 공기 3% 성장

- 미국 건설기계 시장침체로 건기 23% 역성장
- 엔진 북미 HCNG 사업개시 및 대형 발전기 수주로 78% 성장
- 미국 의존도가 낮아 전사적 영향은 미미함

- 가격 인상 및 시장점유율 확대로 건기 15% 성장
- 수익성에 기반을 둔 선별적인 매출증대 전략 유효

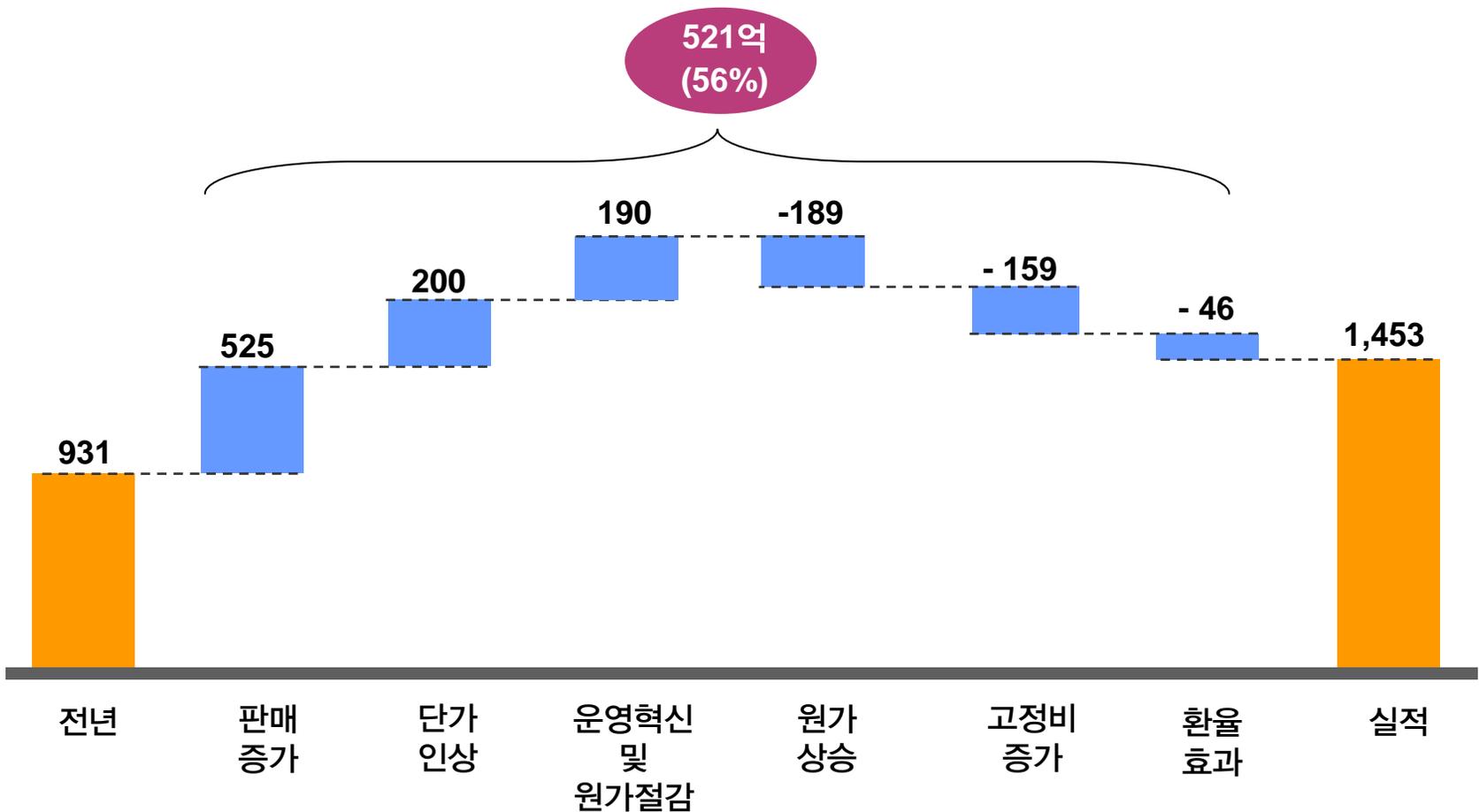
- 건기는 Product Line-Up 강화 및 시장점유율 확대로 71% 성장
- 공기는 DIY Capa 증설 및 시장점유율 확대로 37% 성장

- 건기는 중동 27%, 중남미 172%, 인도 236% 등 성장 엔진의 발전기 수요 확대 및 산차의 시장다변화 효과로 관련 매출 급증

2008년 1분기 EBIT 분석

■ 단위 : 억원

- 원자재가 인상 등의 부정적 효과에도 불구하고, 판매증가, 원가절감, 단가인상으로 수익성 대폭 개선



1분기 실적 Highlight

1

중국 : “압도적 Performance”

2

신흥 시장 : “본격적 성장 가시화”

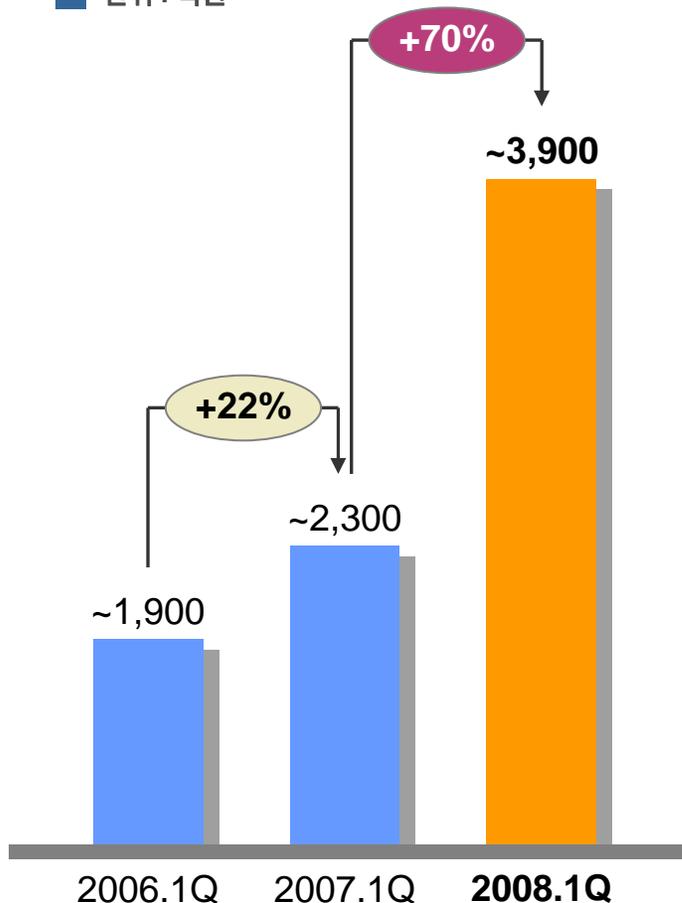
3

엔진 BG : “Profitable growth의 핵심 사업으로 부상”

1 중국 : “압도적 PERFORMANCE”

중국 1분기 매출 Trend(전사)

■ 단위 : 억원



전년 동기 대비 성장률



- 중국 굴삭기 시장 급성장
- 중국 형 기종 강화
- 중국형 제품 출시에 따른 RMB 시장* 매출확대
- 현지 생산 공장 Capa 증설 완료
- 발전기용 디젤 엔진 매출 증대(시장 성장 및 효율적 납기 대응)

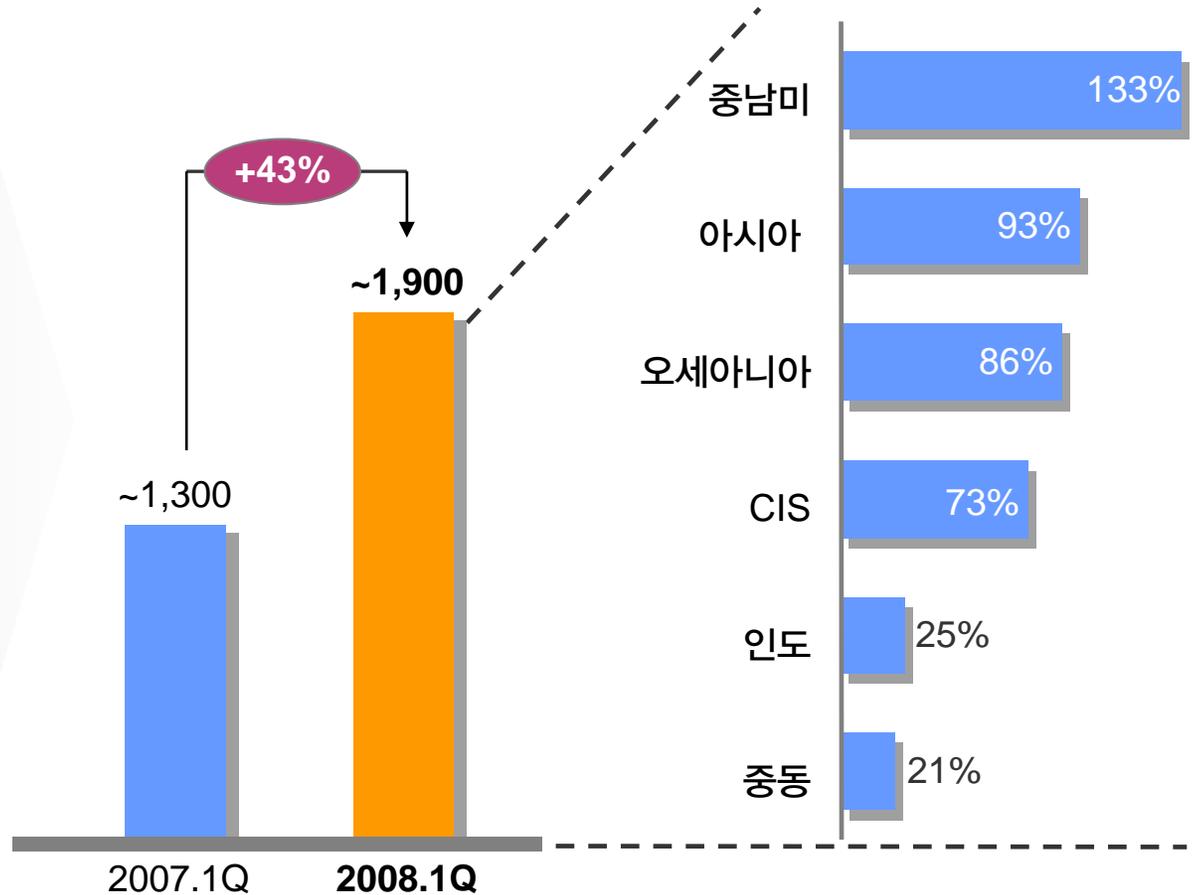
* 중국 현지 생산 공장 기계(수입 공장 기계와 구분)간 경쟁하는 시장으로 급성장 중임

② 신흥 시장 : “본격적 성장 가시화”

신흥 시장 Sales & Service 역량 강화

- Sales office 설립
- Technical center* 설립
- Moving office 활동 강화
- 현지 특화 제품 출시
(예: 인도형 굴삭기 판매 개시)

신흥 시장 매출(억원)



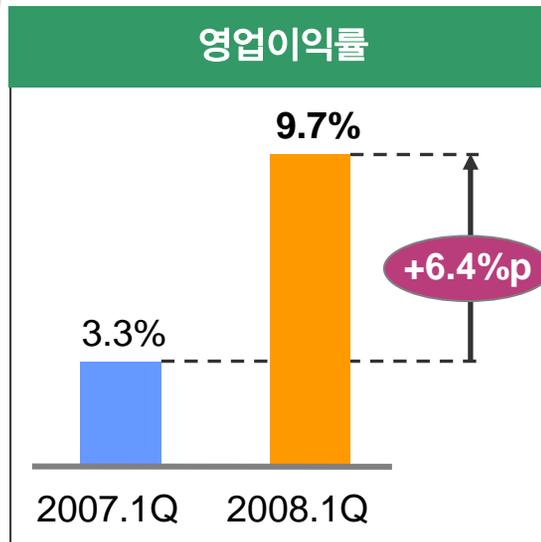
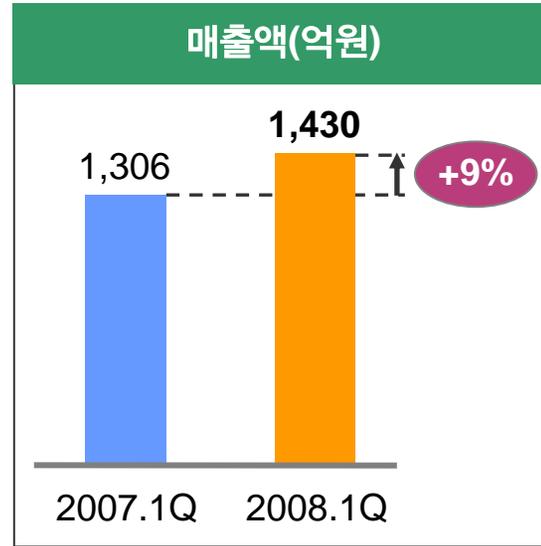
• 매출 증대 본격화 및 수익성 가시적 개선 (영업 이익 2~3%p 상승)

* 공작 기계 Engineering support post

3 엔진 BG: “Profitable Growth의 핵심 사업으로 부상”

엔진 사업의 구조적 개선

- “매출 성장의 걸림돌이었던 품질 문제의 근본적 해결”
- “Euro-4 성공적 개발로 인한 획기적인 경쟁력 증대”
- 경쟁사 대비 연비:+10%
- “수익성 위주의 Product mix 개선 및 가동률 증대에 따른 수익성의 비약적 향상”



향후 Profitable growth 본격화 예상

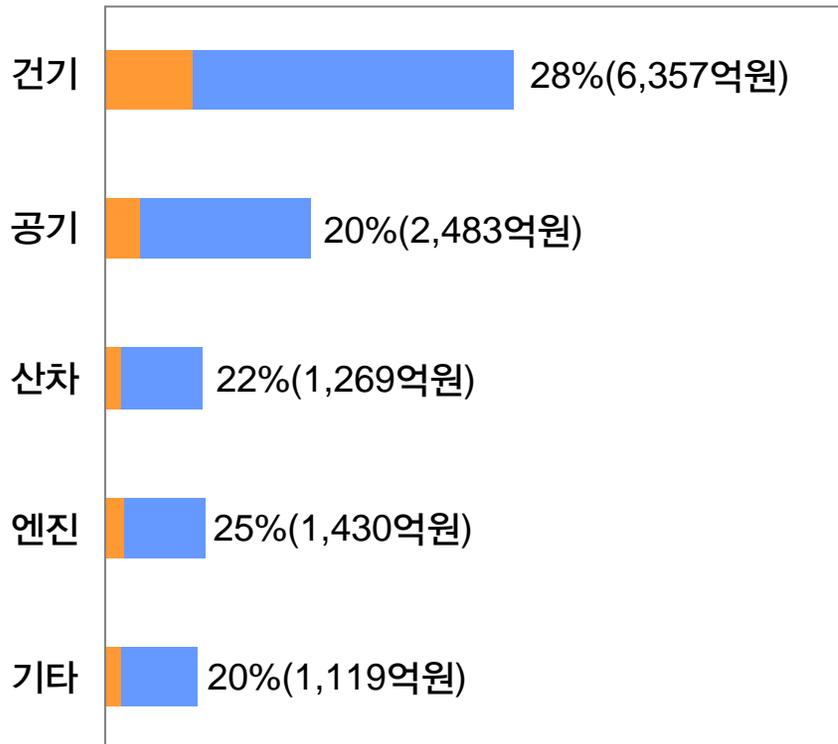
- 2분기 Euro-4 매출 본격화 및 '07년 확보한 발전기 대형 딜러 매출 증대 예상
- 신성장 동력인 CNG 엔진 매출 본격화 (북미 공장 건설 중)
- DIPP 발전기용 엔진 공급 추진
- 상반기 기 수주 물량 기준 Full-capacity 운영 예상

2008년 경영 계획 대비 진척률 (연결)

■ 단위 : 억원

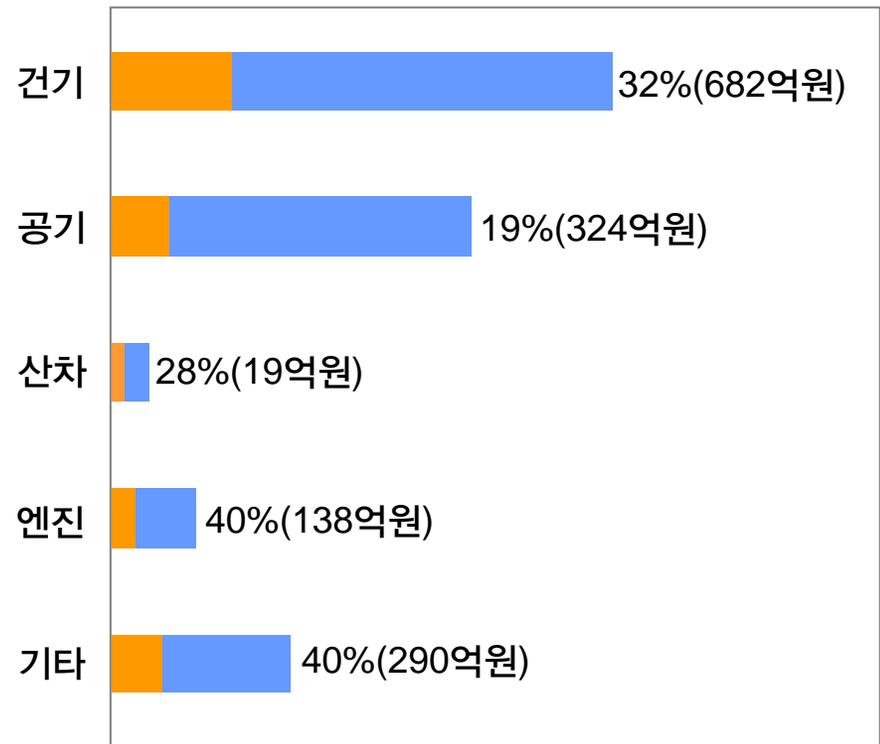
매출액 진척률

연간 매출 전망 **진척률** 51,861억 원 대비 **24%**



영업이익 진척률

연간 영업이익 전망 **진척률** 5,009억 원 대비 **29%**



재무구조 (본사)

■ 단위 : 억원

- DII 인수에 따른 차입금 증가(7억불)에도 불구하고, 양호한 재무구조 유지

	1Q06	1Q07	1Q08	YoY
유동자산	13,107	13,731	14,245	3.7%
고정자산	12,048	12,583	19,771	57.1%
자산총계	25,156	26,314	34,016	29.3%
차입금	5,376	5,054	10,341	104.6%
기타부채	9,425	11,181	12,732	13.9%
부채총계	14,801	16,235	23,073	42.1%
자본총계	10,354	10,079	10,943	8.6%
차입금비율	51.9%	50.1%	94.5%	44.4%p

Contents

1 2008년 1분기 경영 실적

2 DII의 1분기 실적 및 2008년 경영 계획

3 DII의 장기 Vision 및 Synergy

2008년 1분기 경영 실적

■ 단위 : 백만불, %

	1Q07	1Q08	YoY
매출액	708.7	738.5	4.2%
EBITDA	101.5	84.2	-17.0%
(EBITDA Margin)	14.3%	11.4%	-2.9%p
EBITDA *	101.5	103.2	1.7%
(EBITDA Margin)	14.3%	14.0%	-0.3%p

* 일회성 비용을 제외한 Apple-to-Apple comparison을 위한 EBITDA 수치임

	1Q08
세전 순이익	24.7
(이자비용)	(55.7)

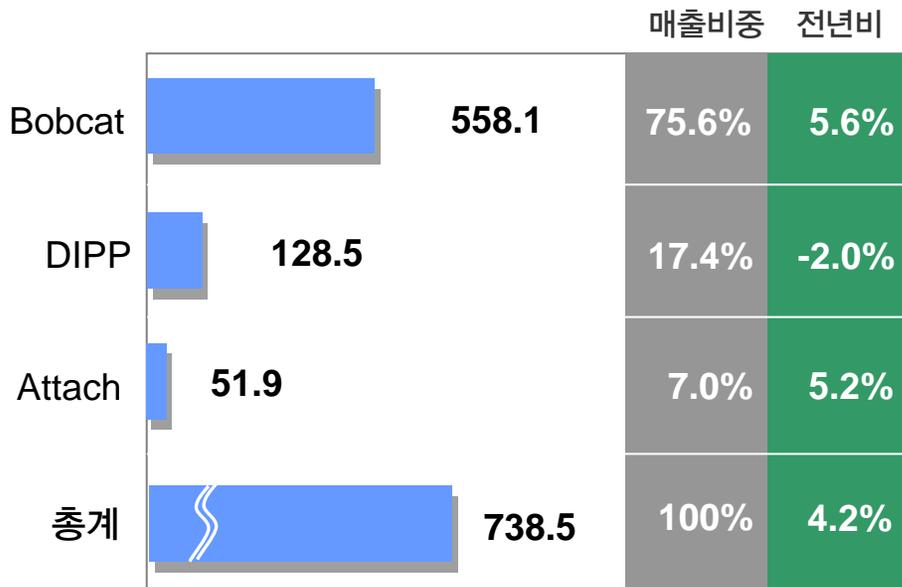
Overview

- NA/EMEA 시장 감소를 동유럽/러시아 등 신흥 시장의 매출증대로 전년비 4% 매출 성장 달성
 - NA 시장 : Loader -20%, MX -33%
- EBITDA는 인수 이후 일시적인 Cost 증가 및 Business구조 변경 영향(19M) 등으로 전년비 17%감소하였으나, 이를 감안 시 EBITDA는 2%성장함

2008년 1분기 BU별 실적

■ 단위 : 백만불, %

매출



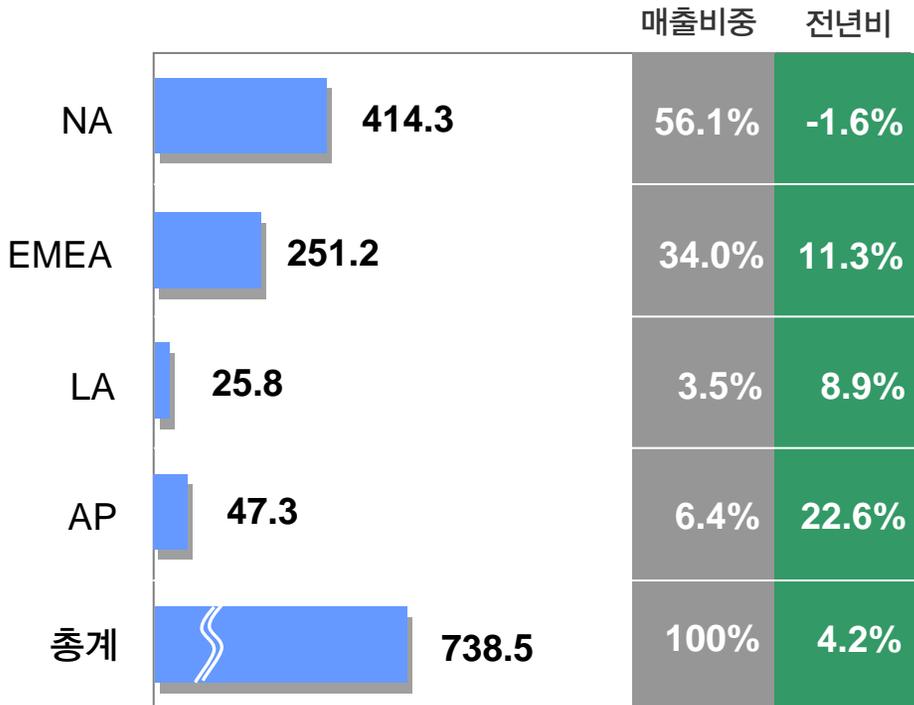
Reason

- 북미시장의 침체에도 불구하고, 유럽, 아시아, 라틴 아메리카 지역의 매출 성장으로 전년대비 4%의 성장 달성
- **Bobcat** : 북미 시장 Contraction에 따른 Mini-Excavator 매출 감소를 유럽, 신흥시장의 매출 증대로 만회하여 전년대비 6% 성장 (MX 매출 감소 -16%, MX시장 감소 -33%)
- **DIPP** : '07년 4월 20개의 Company owned store 의 Volvo 매각으로 매출 감소 (Apple-to-Apple로는 7% 성장)
- **Attach** : 주택시장 침체 영향을 받는 Heavy Attach부문의 수요 감소에도 불구하고, Hydraulic demolition 판매 확대로 전년대비 5% 매출 성장

2008년 1분기 지역별 실적

■ 단위 : 백만불, %

매출



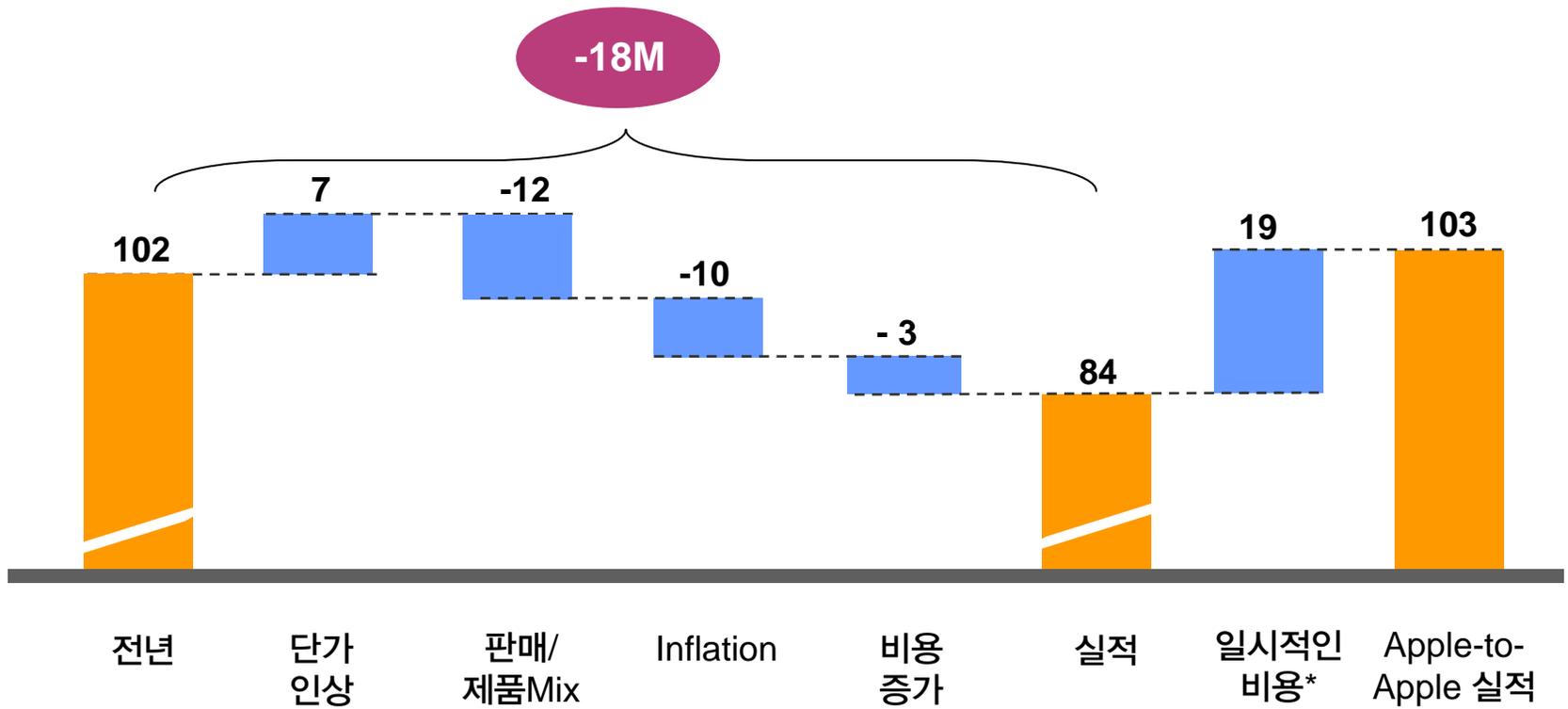
Reason

- 주택시장의 침체로 인해 북미 시장의 매출이 전년대비 소폭 감소하였으나, '07년 Volvo에 매각한 Company owned store 매출 영향 (\$11M)을 감안하면 전년수준의 매출은 달성하였으며, 시장 감소 대비 양호한 경영실적을 기록함
- 북미시장의 매출 감소를 EMEA, LA, AP지역에서 Cover하여 전년대비 4%의 매출 성장을 달성함

2008년 1분기 EBITDA 분석

■ 단위 : 백만불

- Apple-to-Apple EBITDA는 판매 감소 등 부정적 영향에도 불구하고, 증가세 기록



* Company Owned Store 매각 및 PMI 비용 등 (Bobcat \$5m, DIPP \$4m, Attach \$2m, HQ Cost \$8m)

재무구조

	2007	1Q08
자산	5,950	6,110
부채	3,783	3,917
차입금	2,904	2,906
자본	2,167	2,193
D/E 율	174.6%	178.6%

* US GAPP에 의해 작성

재무 건전성

	2007	2008E	금리인하 기준*	인하효과
적용이자율 (6개월Libor)	7.6% (4.9%)	7.6% (4.9%)	5.7% (3.0%)	-1.9%P (-1.9%P)
금융비용	-22	-224	-200	-24



- 최근 Libor 금리 하락을 감안한 연간 금융비용은 57백만불 감소 전망 (6개월 기준 금리 조정 감안시 2008년 Impact 24백만불)
- 상기 Impact 감안시 이자보상배율은 2배 수준을 전망함
- 차입금은 연도별 상환으로 부채 비율이 개선될 전망임

2008년 전망

■ 단위 : 백만불, %

	08년	
	전망	YoY
매출	3,365	14%
Bobcat	2,521.6	14%
DIPP	618.3	16%
Attachment	225.5	8%
EBITDA	468	9%
Margin (%)	13.9%	-0.6%p
세전 이익	177.3	-

Reason

- 북미시장의 본격적인 회복은 내년도에나 가시화될 것으로 전망되어 AP, 러시아, 동유럽, 중동 등 신흥시장에 대한 매출 확대에 Focus하여 전년대비 14% 증가한 3,365백만불의 매출을 예상함.
- EBITDA는 전년대비 9% 성장한 468백만불이 예상되나, 인수 이후 Cost 증가(65백만불)를 감안하면 실질적인 성장율은 25%에 달함.

2008년 전망 달성 방안

■ 단위 : 백만불

시장 Downturn 극복을 위한 이니셔티브

이니셔티브를 통한 매출목표 달성

Product Leadership

- 신제품 개발 (Next Gen Product)
- 대형 Compressor 개발

Emerging Market & Channel

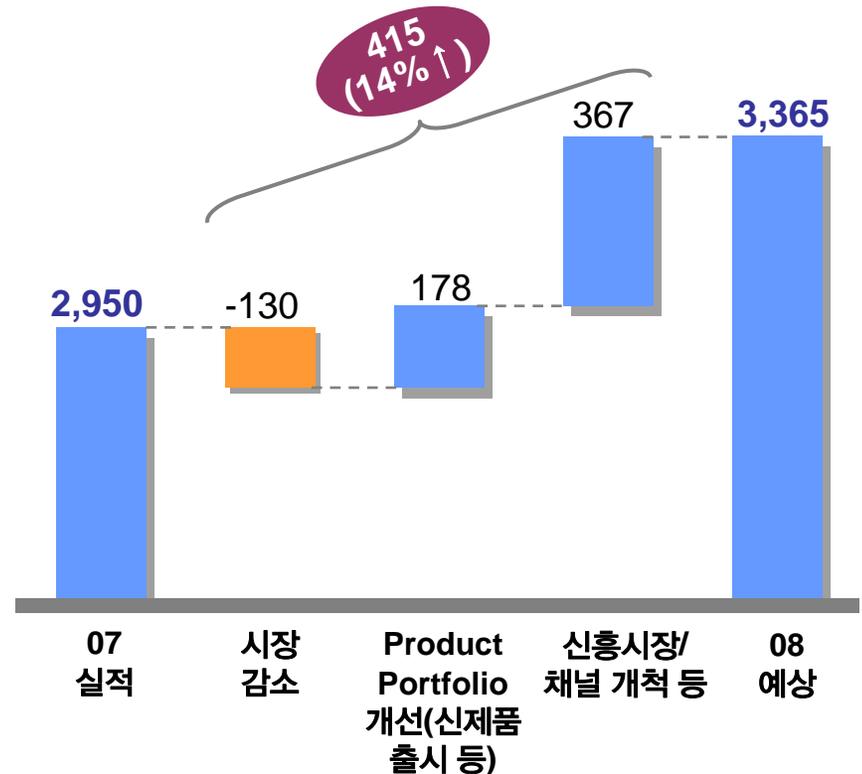
- 중국, 동유럽, 중동 공략
- 렌탈 체인 고객 확대
- 영국, 독일 등 채널 강화

Cost Improvement

- 저비용국가 Sourcing
- Lean Six Sigma
- Overhead 비용 절감

Manufacturing Network

- 현지생산체제 강화
- 생산기지 재정립



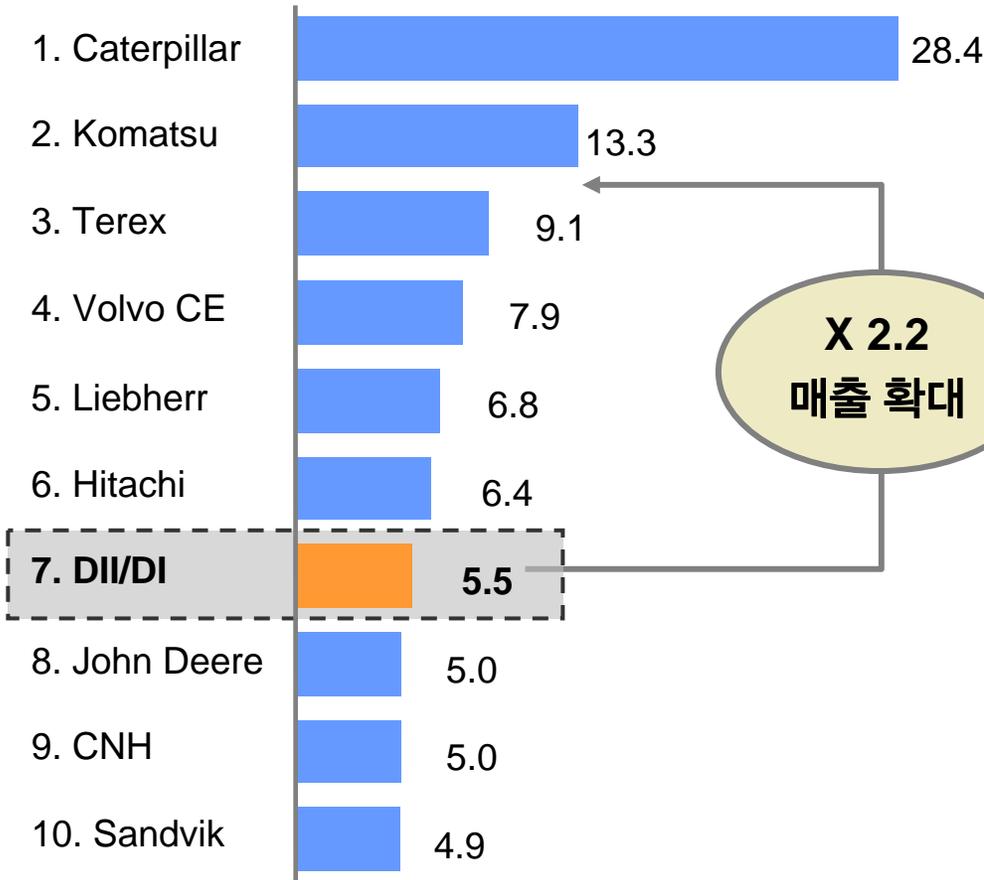
Contents

- 1 2008년 1분기 경영 실적
- 2 DII의 1분기 실적 및 2008년 경영 계획
- 3 DII의 장기 Vision 및 Synergy

DI – DII의 2012년 JOINT VISION

매출액 기준 Global CE players 순위

단위 : 2007 매출액, US\$ billion



DI 건설기계 BG – DII의 Joint Vision

“2012년,
Global Top 3 CE player”

- 2012년 매출목표: USD 12 Billion
- 세계 최고수준의 시장 지위와 브랜드를 보유한, 딜러와 고객의 Primary partner

Note: 건설기계 매출액 기준. DI: 건기BG, 산차BG 매출액만 포함

Source: International Construction, Apr 2008

VISION 달성을 위한 전략적 THEMES

- 4개의 전략적 Theme 중심으로 Vision 달성을 위한 전략적 과제들을 도출하였으며, 시너지 과제를 중심으로 추진 중임

Global top 3 CE leader by 2012

2012년 매출 : USD 12 Billion

Vision/
aspiration

Strategic
themes

Organizational
enablers

Customer-driven local market leadership

- 고객 중심의 제품 현지화 및 라인업 확대
- 생산거점의 현지화

End-to-end support over product lifecycle

- 제품 Life Cycle에 걸친 Customer service 제공
- 제품 판매 사후 관리

Best-in-class operational excellence

- 글로벌 소싱
- 생산의 excellence
- R&D와 기술의 excellence
- 품질 향상

New growth opportunities

- Innovation
- 신흥시장에서의 선도적 입지 확보
- 핵심부품기술 확보
- 신사업 추진

- Global leadership development

- 성과중심의 가치체계와 기업문화

- Global 경영 인프라 구축

- Attacker spirit

DI / DII 시너지 추진 현황 (1/3)

Approach

Progress to date

Global Sourcing

재무적 Impact 극대화를 위한 DI/DII 통합 추진팀 구성

Cost 시너지의 최우선 과제로 Comprehensive한 idea 도출 중

- 공동 구매
- Low cost vendor 공유
- Sourcing process 통합

공동구매 가능한 Commodity Item 선정 및 원가 절감 Potential 산정

Bobcat에서 일부 품목을 DI 공급업체에 샘플 발주완료

Technology / 제품 개발

Engineering Alignment 위원회 구성

Advanced technology 공유를 통한 기술 수준 Upgrade 및 제품 개발 Process 개선 / 개발비용 절감을 목표로 추진 중

- 차세대 제품 공동개발 / 지원
- 핵심부품 공동 개발
- 핵심 기술 공유

최우선적으로 추진할 공동개발 항목 도출

- 양사 제품 개발 Roadmap상 공동 개발 필요 항목 도출
- 핵심 부품 공동 개발 항목 선정

Engineering 역량 강화를 위한 인력 교류 / Process 개선 착수

- Bobcat 차세대 제품 개발 지원을 위한 DI Engineer 파견 (Bismarck)
- 기술 공유 Process 구축을 위한 추진 체계 구성

DI / DII 시너지 추진 현황 (2/3)

Approach

Progress to date

Channel
/Account
Leverage

DI/DII 통합 추진팀 구성

Revenue 시너지의 최우선 과제로 재무 효과 극대화를 위한 Channel/brand policy 수립 중

동시에 당장 실행이 가능한 영역에 대해서는 Cross Selling 개시 ('08년 4월 ~)

DII Channel을 통한 DI 장비 판매

- DII의 북미 및 독일 Company Owned Store에 DI 굴삭기 판매 개시

DI Channel을 통한 DII 장비 판매

- DII Attachment 제품을 DI Dealer를 통한 판매 개시
- DII 장비의 DI 중국 Dealer를 통한 판매 전략 수립 중

양사간 Dealer 영입

- DI dealer가 Bobcat 장비 판매하기로 합의 (총 6개국)
- DIPP의 에어컴프레서/발전기 제품군을 DI 북미 Dealer를 통해 판매하기로 합의 (Territory conflict이 없는 딜러 대상)
- DI의 DII dealer 영입

DIPP Air-compressor에 DI 엔진 공급 (Pilot 엔진 공급)

DI / DII 시너지 추진 현황 (3/3)

Approach

Progress to date

New growth Opportunity

향후 급격한 성장이 예상되고 Legacy / Conflicts가 없는 Emerging Market을 공동으로 개발하여 Source of income 다각화 방안 도출 중
-공동 생산기지 구축
-딜러 / 서비스망 공동개발 등

보유한 경쟁력 / Advanced 역량을 상호 Leverage하여 신 성장 기회 확보 방안 도출 중
-Bobcat의 Aftermarket 역량
-DI의 중국 시장 지배력

양사 Combined Manufacturing footprint 검토 중
-Emerging market에 대한 공동 생산기지 Feasibility 검토 중

인도의 경우 시장 공동 개발 추진 중
-DI / DII 통합 조직 구축 완료 (인력 공유를 통한 인건비 절감 및 Local talents 조기 확보)
-DII 인도 dealer를 DI 중대형 굴삭기 Dealer로 영입

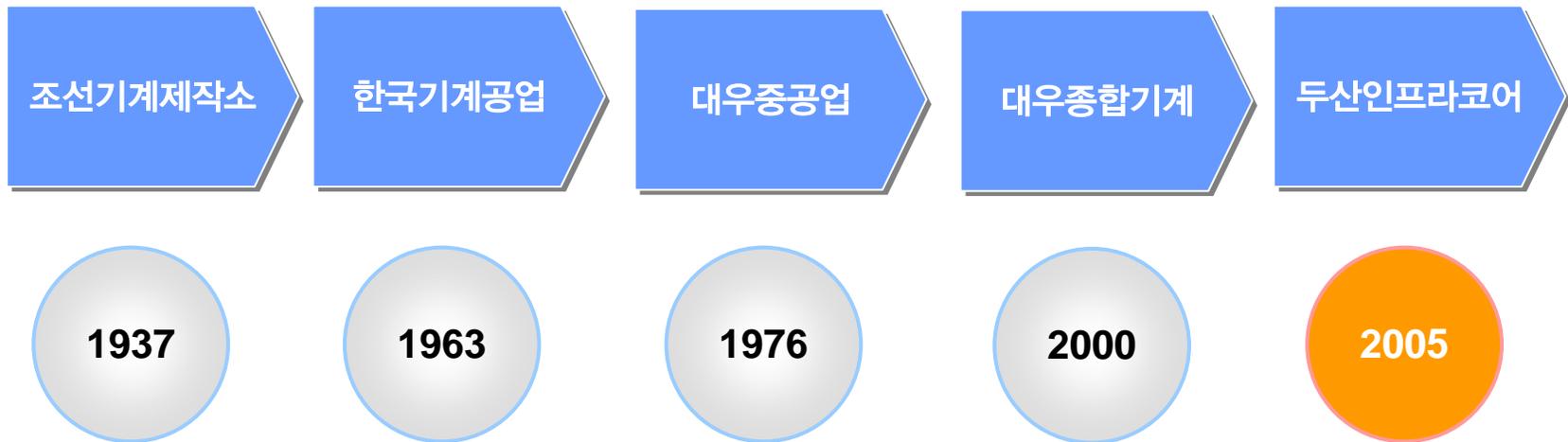
양사 Benchmarking / 인력 교류 실시
-Bobcat의 Aftermarket 역량 Transfer
·매출액 대비 부품 판매 비율 : Bobcat01
DI의 2배 수준

Appendix

- Overview
- 2008년 1분기 상세 실적
- 중기 계획

Overview

1937년 설립 이후 한국 기계 산업의 발전을 선도해 온
한국 최대의 기계회사이자 세계적인 ISB* 선도기업



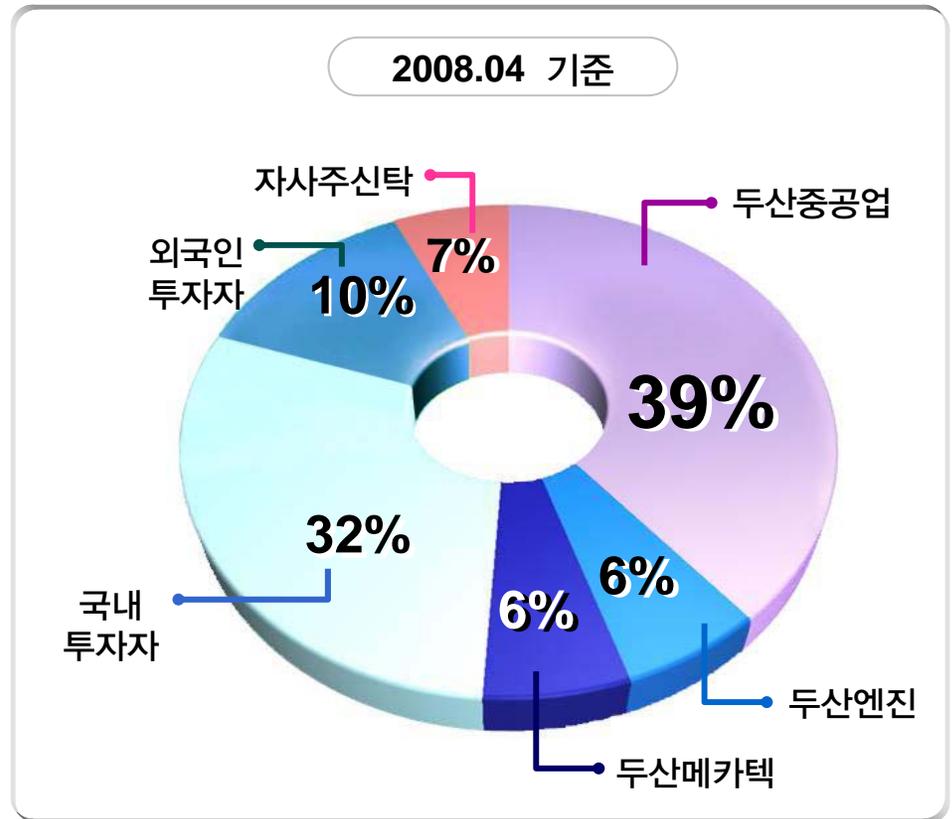
* ISB : Infra-structure Support Business

Overview

Corporate Data

CEO	김용성
자본금	8,408억원 (2008.04)
주식발행총수	168,157,384주
시가총액	5조 4,651억원 (2008.04)
종업원 현황	5,144명 (2008.03)

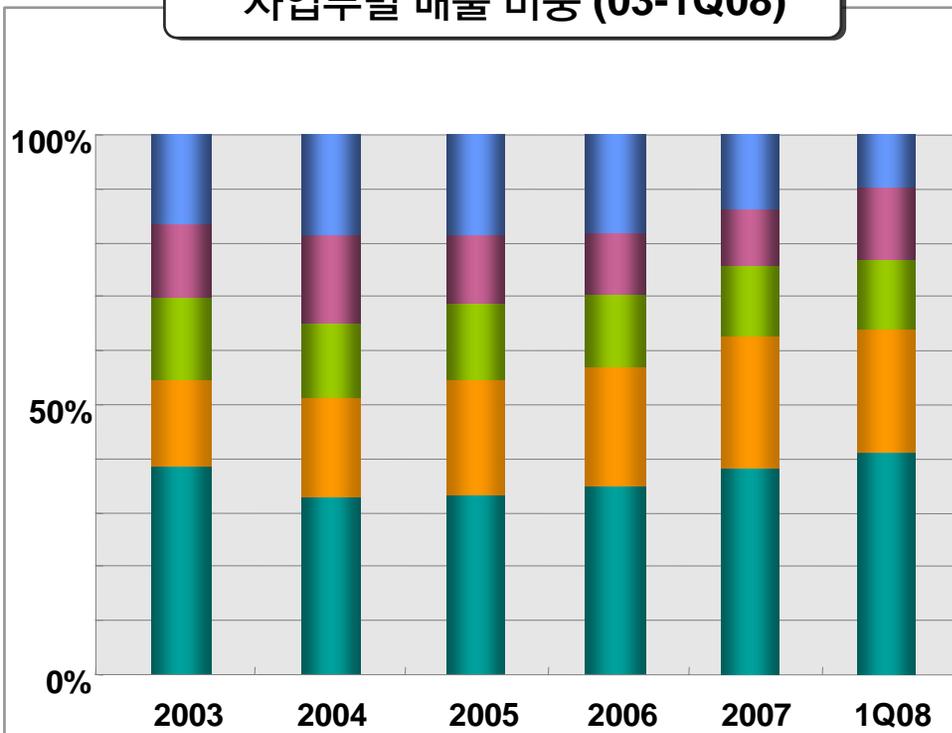
주요주주



사업분야

건설기계, 공작기계, 산업차량, 엔진, 방산 등 다양한 사업 Portfolio

사업부별 매출 비중 (03-1Q08)



13% - 기타
방산 및 A/S 부품

10% - 엔진
디젤엔진, GAS엔진

12% - 산차
지게차

22% - 공기
터닝센터, 머시닝센터

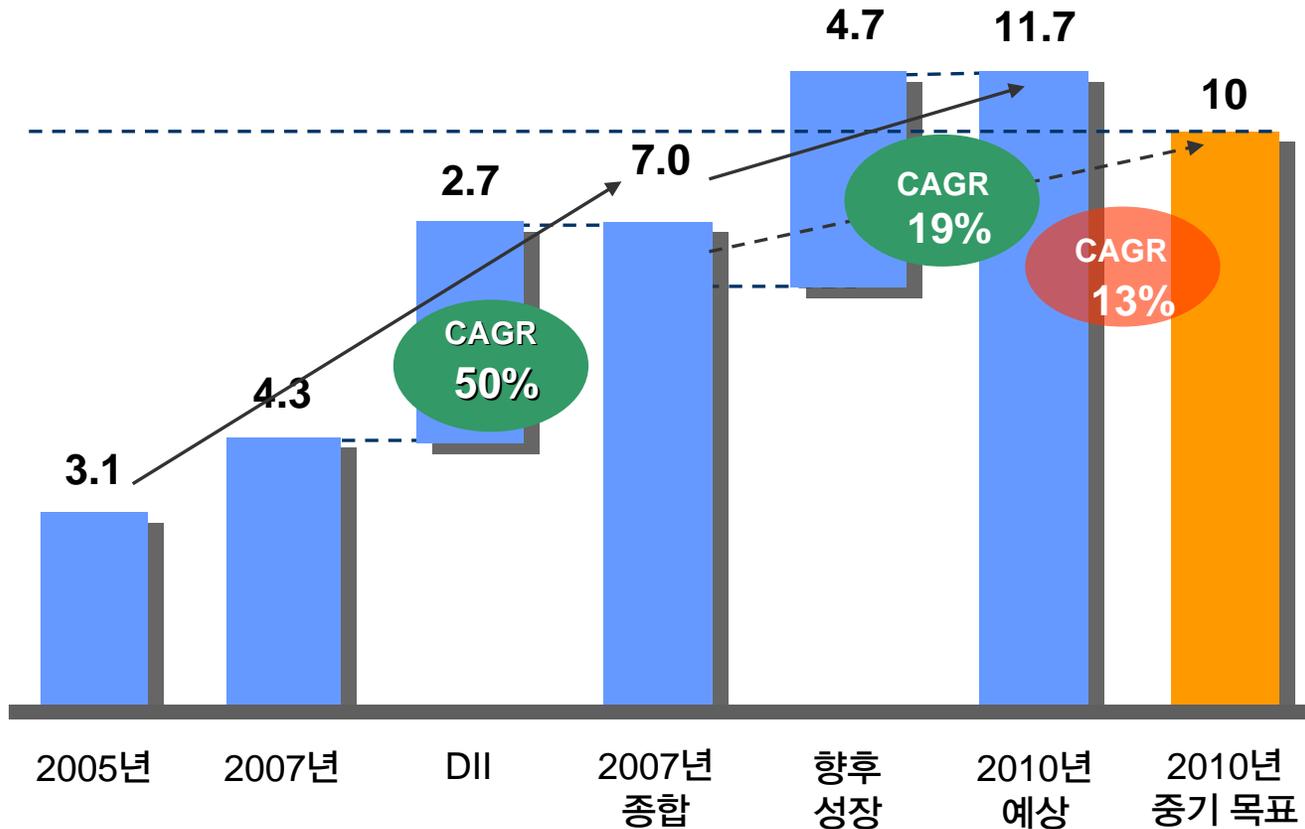
42% - 건기
굴삭기, 휠로더, 스키드로더

2008 부문별 생산능력

법인명	국내 생산현황	해외 생산현황
건설기계	굴삭기 : 10,000대/년 휠로더 : 1,500대/년 스키드스티어로더 : 1,500대/년 * 군산공장 : 굴삭기 및 휠로더 4,000대/년	DICC(중국) 굴삭기 17,300대/년 DIEU(벨기에) 굴삭기 2,500대/년
공작기계	터닝센터/머시닝 센터 : 13,080대/년 자동화시스템 : 800억원/년	DIY(중국) 터닝센터/머시닝센터 2,000대/년
산업차량	지게차 : 29,160대/년	DICC(중국) 7,000대/년
디젤엔진	디젤엔진 외 : 56,000대/년	

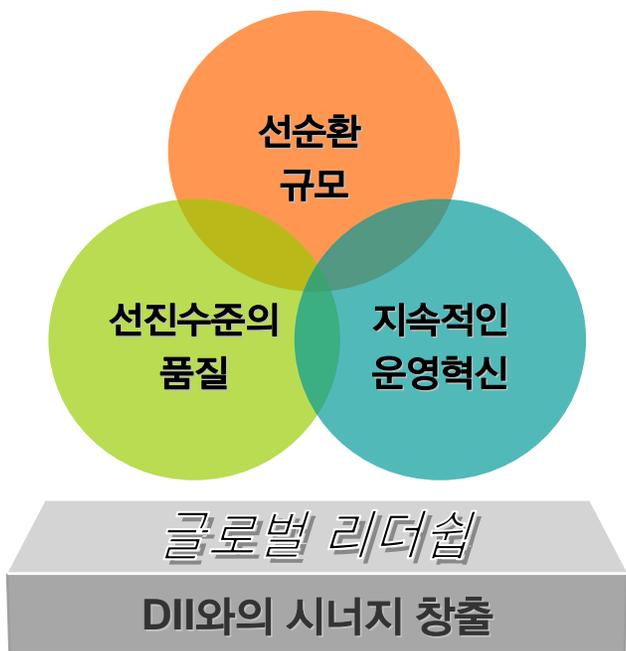
2010 Vision인 매출 10조 달성은 차질 없이 진행되고 있음

■ 단위 : 조원



DI와 DII의 자체 성장과 양사의 시너지 창출을 통해 중기 목표 10조원을 훨씬 상회할 전망이다

중기 목표 달성은 중장기 전략을 일관되게 추진한 결과이며, Bobcat 인수에 따른 Global 역량 확보로 성과 개선은 가속화될 전망이다



선순환 규모 확보

- 중국 제 2의 Home Market 화
- Emerging Market 선점
- 미국/유럽 등 선진 시장 내 입지 강화

선진 수준의 품질 & 지속적인 운영 혁신

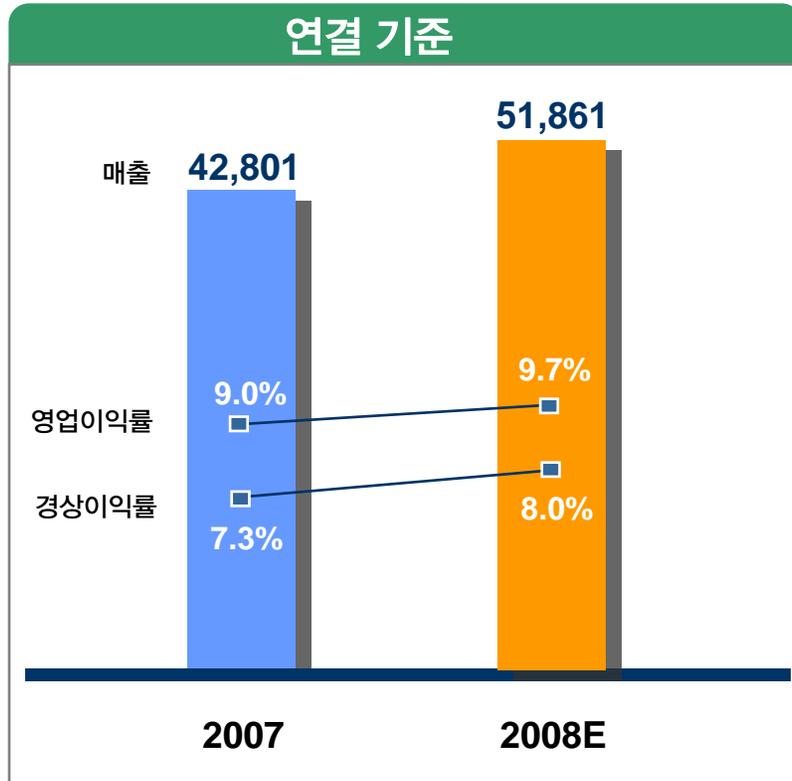
- 경쟁력 있는 신제품의 지속적 출시
- 구매, 설계, 생산 전부분 원가 절감
- Brand Equity 증대를 통한 가격 Premium 확보

글로벌 리더십

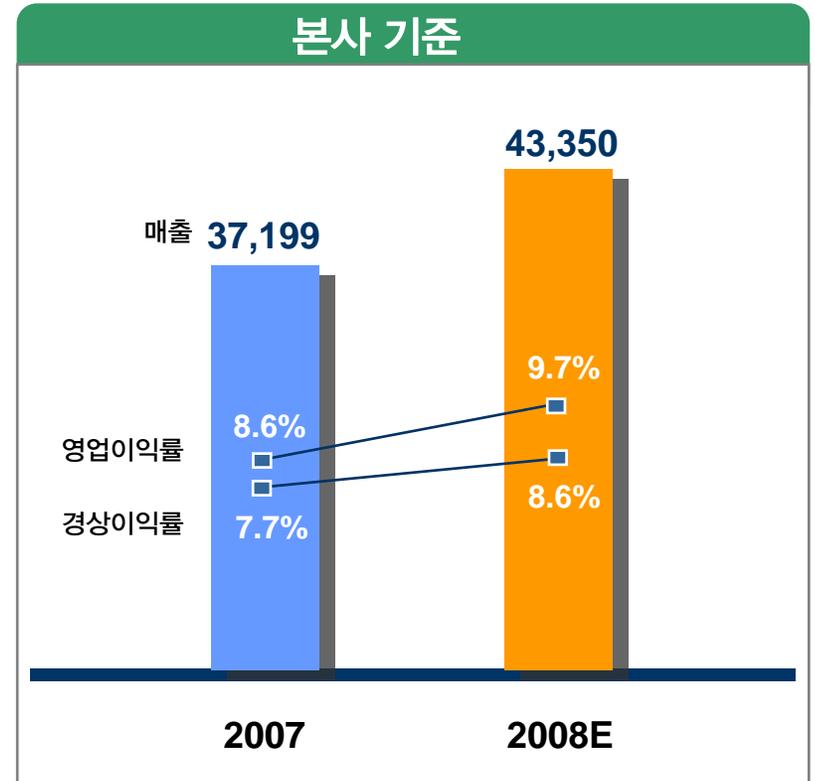
- DII의 Global 역량 활용
- Global Talent의 지속 확보

2008년 경영 계획

■ 단위 : 억원



	2007	2008E	전년비
매출	42,801	51,861	21.2%
영업이익	3,855	5,009	29.9%
경상이익	3,144	4,174	32.8%

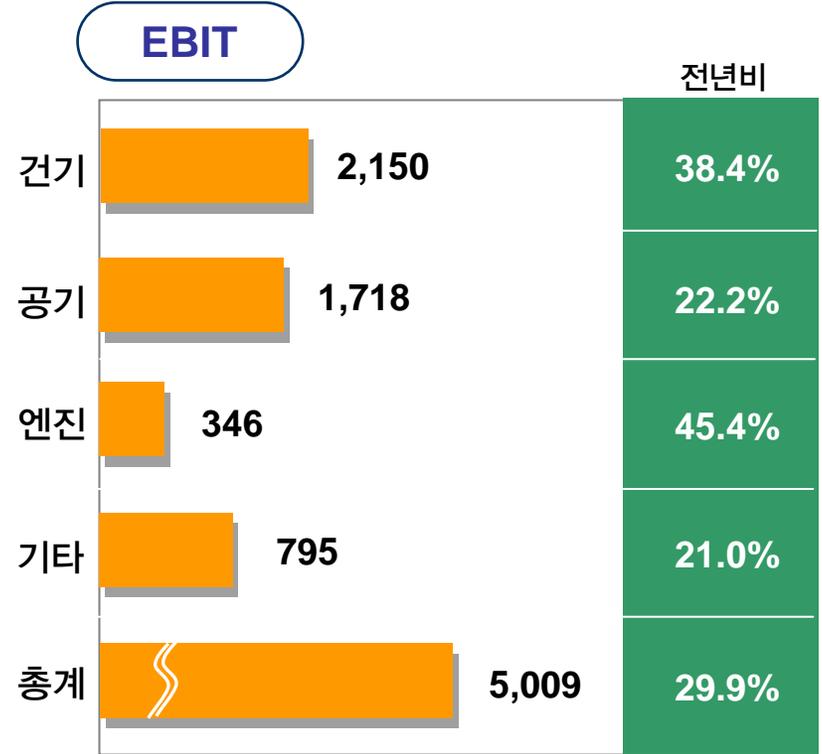
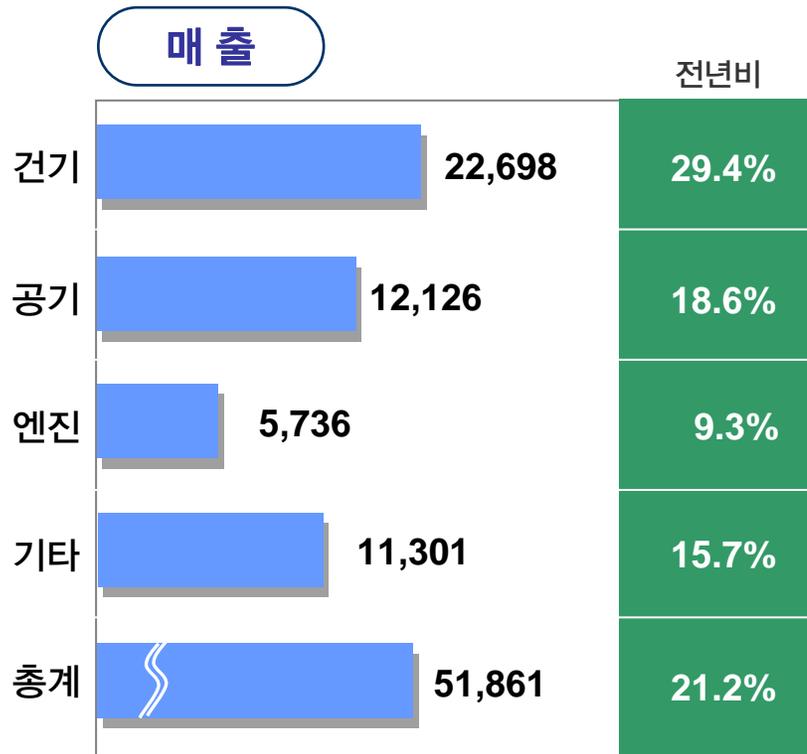


	2007	2008E	전년비
매출	37,199	43,350	16.5%
영업이익	3,213	4,224	31.5%
경상이익	2,858	3,738	30.8%

* DII의 매출액 및 손익 사항은 연결계획에 반영되지 않음

2008년 BG별 전망 (연결)

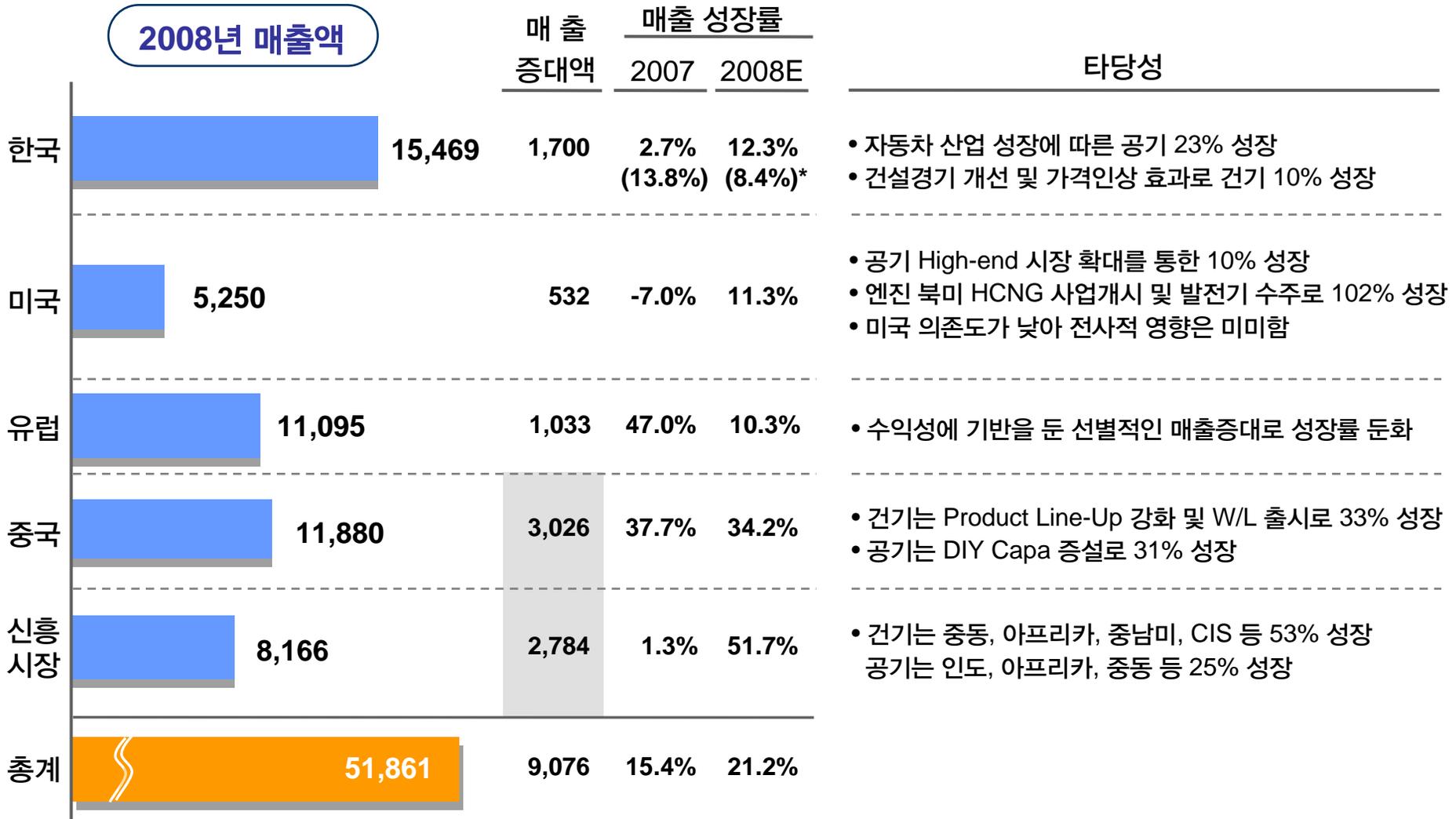
■ 단위 : 억원



* DII의 매출액 및 손익 사항은 연결계획에 반영되지 않음

지역별로는 중국과 신흥시장에서 전체 성장의 64%를 확보할 계획임

■ 단위 : 억원, %



* 방산BG 제외 기준

2008년 1분기 본부별 손익 현황 (본사)

■ 단위 : 억원

	전사			건기BG			공기BG			산차BG			엔진BG			기타BG		
	06	07	08	06	07	08	06	07	08	06	07	08	06	07	08	06	07	08
매출액	7,276	9,109	10,183	3,049	3,635	4,274	1,627	2,309	2,282	1,055	1,219	1,272	825	928	1012	720	1,018	1,342
YoY	6%	25%	12%	24%	19%	18%	9%	42%	-1%	10%	16%	4%	-9%	12%	9%	-30%	41%	32%
내수	2,652	3,230	3,278	702	714	866	560	665	682	405	469	476	421	539	378	564	843	875
YoY	-9%	22%	1%	-7%	2%	21%	23%	19%	3%	13%	16%	2%	-6%	28%	-30%	-37%	50%	4%
수출	4,624	5,880	6,905	2,347	2,921	3,408	1,067	1,644	1,600	650	751	796	404	389	635	156	175	467
YoY	17%	27%	17%	37%	24%	17%	3%	54%	-3%	9%	15%	6%	-13%	-4%	63%	22%	12%	167%
영업 이익	606	798	1,358	292	362	609	191	331	300	38	4	58	37	42	134	48	59	256
이익률	8.3%	8.8%	13.3%	9.6%	10.0%	14.2%	11.7%	14.3%	13.1%	3.6%	0.3%	4.6%	4.5%	4.5%	13.3%	6.7%	5.8%	19.1%

재무구조

- 2007년 중 Bobcat 인수에 따른 차입금 확대에도 불구하고, 양호한 재무구조 유지
- 2008년 부채비율 및 Debt/EBITDA 비율의 뚜렷한 개선 전망

본사기준

	2005	2006	2007	2008E
부채비율	124.4%	132.7%	190.7%	128.3%
Debt/EBITDA	2.5배	1.2배	2.6배	1.9배
ROE	12.3%	12.8%	16.5%	18.6%

* DII 공동출자자인 두산엔진의 경우에도 2008년 Debt/EBITDA는 0.76배로서 양호한 재무구조 유지

중기 경영계획 (연결)

■ 단위 : 억원

	2007	2008E	2009E	2010E	2011E	2012E	연평균
매출액	42,801	51,861	65,095	79,615	88,789	102,526	19.1%
건기	17,560	22,698	29,579	35,081	41,358	46,476	21.5%
공기	10,221	12,126	14,412	17,935	20,139	22,023	16.6%
산차	5,231	5,788	6,282	6,736	7,624	8,505	10.2%
엔진	5,248	5,736	7,378	8,346	9,952	14,436	22.4%
기타	4,535	5,513	7,444	11,517	9,716	11,086	19.6%
영업이익	3,855	5,009	6,891	9,016	10,791	13,216	27.9%
건기	1,555	2,150	3,110	3,814	4,761	5,684	29.6%
공기	1,407	1,718	2,048	2,568	2,914	3,212	17.9%
산차	20	67	211	316	491	621	98.8%
엔진	238	346	541	763	1,069	1,739	48.8%
기타	635	728	981	1,555	1,556	1,960	25.3%
영업이익률	9.0%	9.7%	10.6%	11.3%	12.2%	12.9%	
건기	8.9%	9.5%	10.5%	10.9%	11.5%	12.2%	
공기	13.8%	14.2%	14.2%	14.3%	14.5%	14.6%	
산차	0.4%	1.2%	3.4%	4.7%	6.4%	7.3%	
엔진	4.5%	6.0%	7.3%	9.1%	10.7%	12.0%	
기타	14.0%	13.2%	13.2%	13.5%	16.0%	17.7%	

* DII의 매출액과 손익사항은 연결실적에 반영되지 않았음 (2007년 제외)

감사합니다

IR팀

남권오 부장	kwonoh.nam@doosan.com	02-3398-8340
최광재 차장	kwangjae.choi@doosan.com	02-3398-8322
이호철 차장	hochul.lee@doosan.com	02-3398-8033
안원재 차장	wonjae.an@doosan.com	02-3398-8342
윤지원 과장	jiwon.yoon@doosan.com	02-3398-8344
오혜미 사원	hyemi.oh@doosan.com	02-3398-8343