



Doosan Infracore

두산인프라코어

2008년 1차 기업설명회

2008년 2월



Contents

1

중장기 전략과 2007년 성과

2

2008년 사업 전략과 경영 목표

3

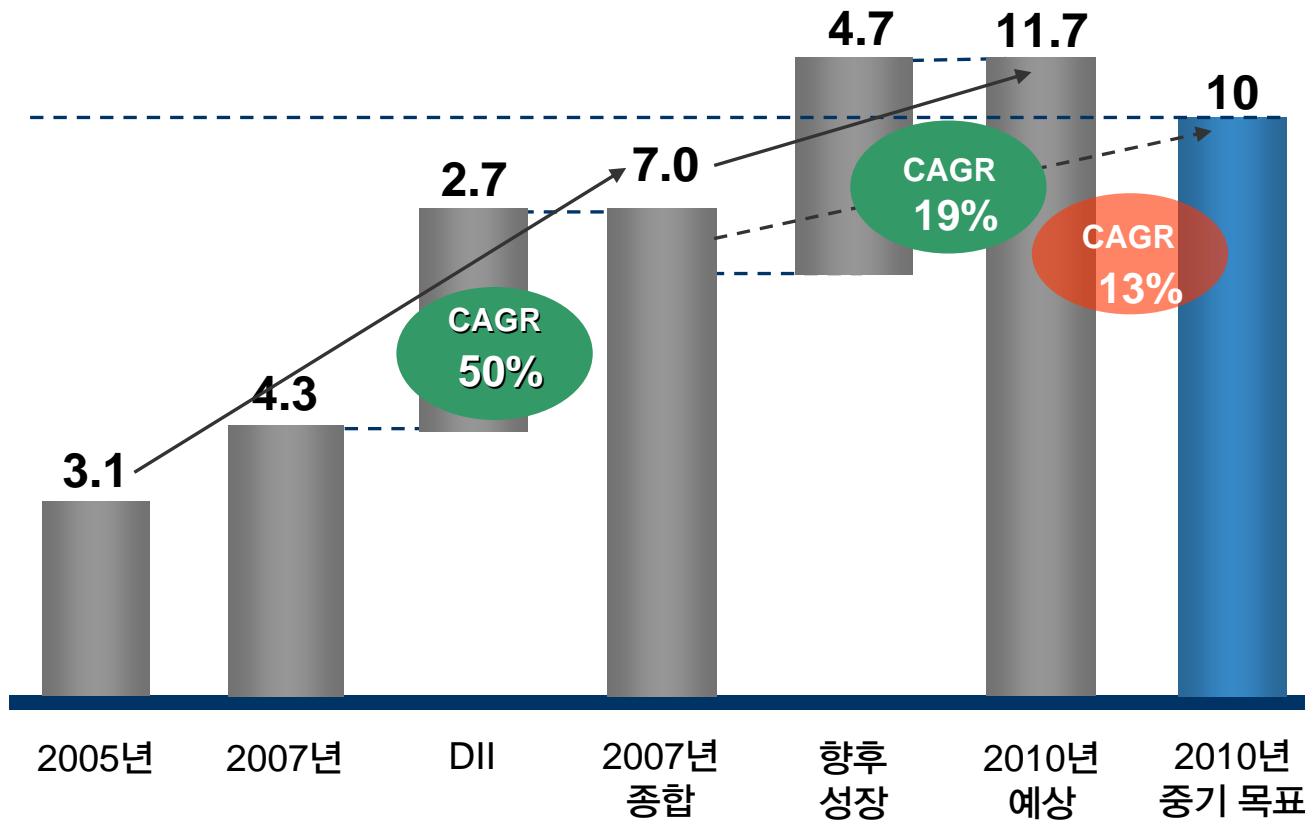
DII의 2007년 경영 실적 및 2008년 목표

Disclaimer

본 자료는 2007년 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.

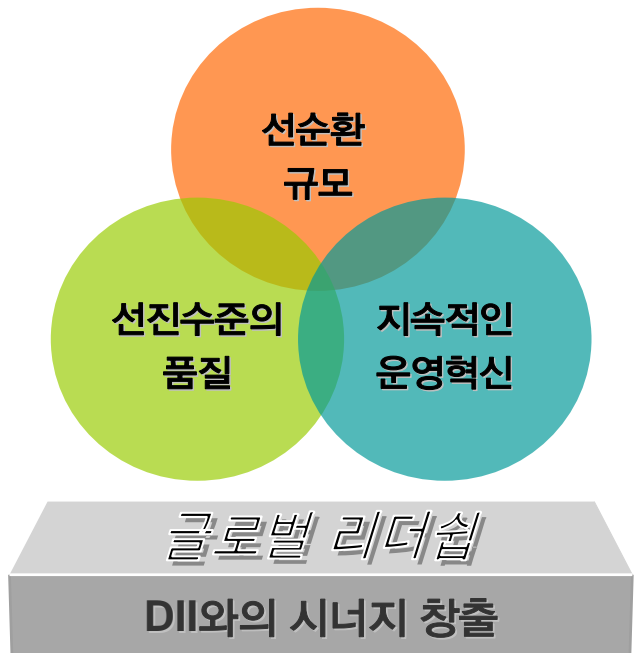
2010 Vision인 매출 10조 달성은 차질 없이 진행되고 있음

단위 : 조원



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

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 리더쉽

- DII의 Global 역량 활용
- Global Talent의 지속 확보

2007년에는 Fundamental 역량 강화 및 성장 시장 진출 확대로 사업의 구조적인 경쟁력을 갖추었음

선순환 규모 확보

확고한 중국 시장 Presence 유지

굴삭기 M/S, 고객 만족도, 영업망 1위

신흥 시장 중심의 판매 시장 다각화

CIS, 인도, 중남미, 중동, 신시장 개척

신제품 개발을 통한 제품 Line-Up 강화

Bobcat 인수로 Global Company 도약 (Global top 7)

선진 수준 품질 & 지속적 운영 혁신

Global Sourcing, DTC, Lean 활동을 통한 원가 절감

주요 품질 지표의 획기적 개선

Global 리더십

성장 Drive 전략의 실행 Resource 확보

2007년 매출 15%
영업이익 27%의
고성장을 달성함

2007년 건기 BG는 중국과 신흥시장의 경쟁 우위 확보로 24%의 높은 성장을 달성하였음

성장

중국 시장 확고한 1위 구축

24hr 서비스 / 미니굴삭기 Capa 증설 / 업계 최초 만대 이상 판매 달성

M/S 증대 : 19.4% → 19.8%

CIS, 남미 등 신흥시장 공략 가속화

러시아 시장 딜러 확대, P/S 강화 / 남미 법인 설립, 파나마 Free Zone 운영

매출성장률 : CIS 300%
중남미 60%

소선회 미니 굴삭기 성공적 개발 및 출시

3톤급 미니 굴삭기 매출 70% 성장

수익

Bobcat 인수에 따른 브랜드 가치 상승으로 가격 Premium 확보

품목별 5~8% 가격 인상

China Sourcing 및 설계 최적화를 통한 원가 개선

적용 부품군 평균 19% 원가 절감

2007년 공기 BG는 고성장 시장에서의 성공적 진입 및 고수익 제품 판매 증대로 27%의 높은 성장을 달성하였음

성장

중국 Local 시장 공략 기반 확대

중국형 6기종 신규 출시

중국 매출 성장률 22%

High-end 중심의 유럽 시장 판매 증대

유럽 매출 성장률 55%

신제품 출시를 통한 Market Coverage 확대

신제품 매출 비중 40%

수익

Product Support 강화로 고수익 제품 판매 증대

Technical Center 설립 (4개소)

고수익 제품 매출 기여도 40%

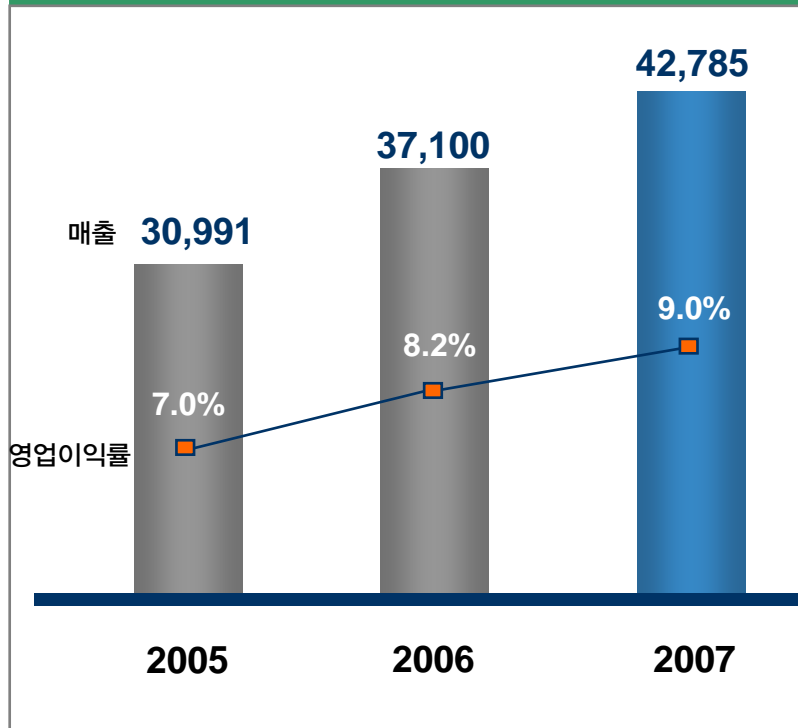
Global Sourcing 및 설계 최적화를 통한 원가 절감

원가 절감 규모 ~150억원

2007년 경영 실적

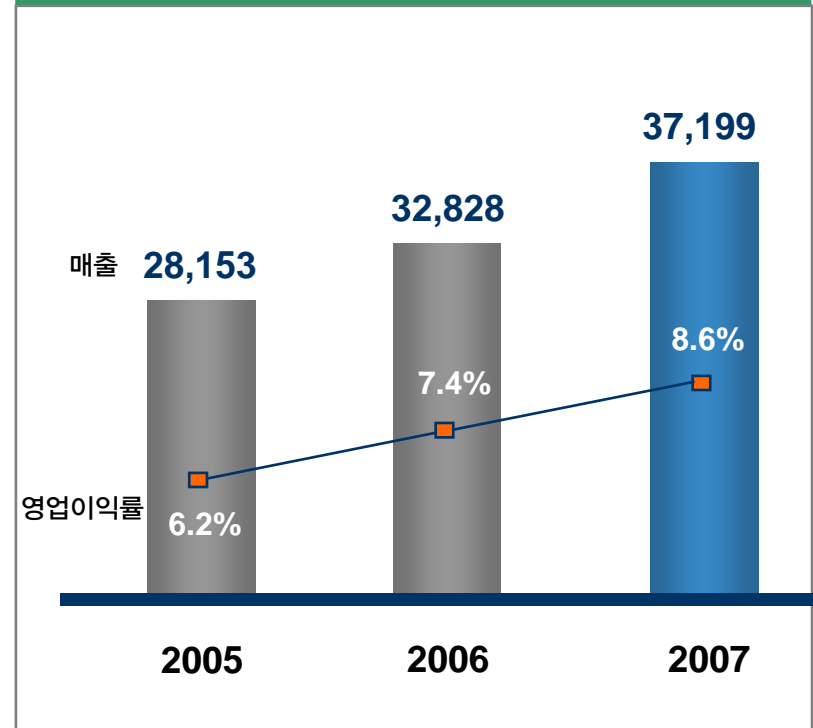
단위 : 억원, %

연결 기준



	2005	2006	2007	전년비
매출	30,991	37,110	42,785	15.4%
영업이익	2,163	3,032	3,855	27.2%
경상이익	1,921	2,004	3,099	53.6%

본사 기준

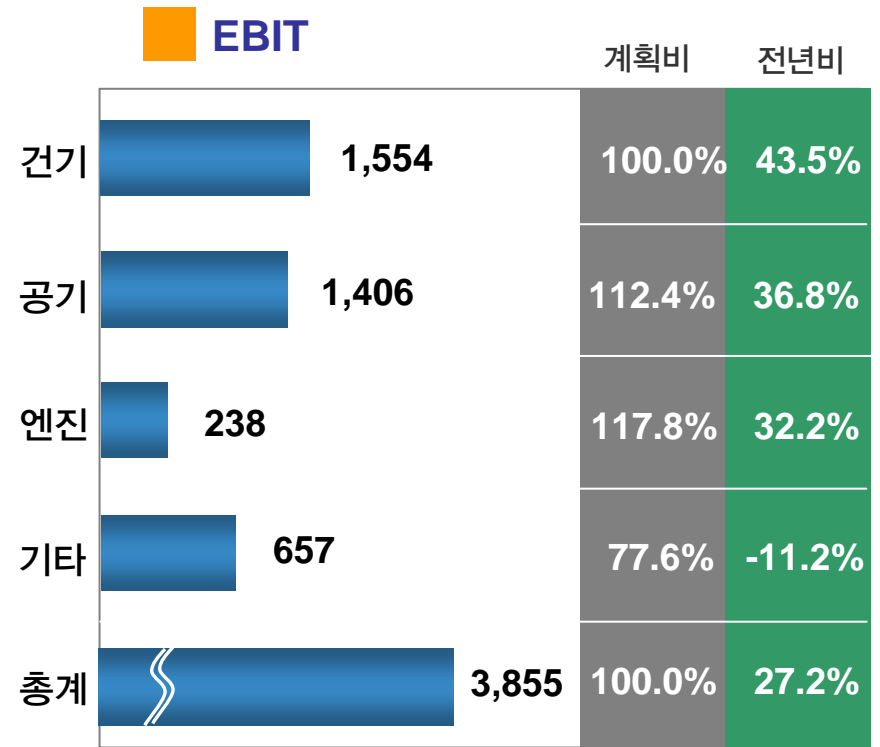
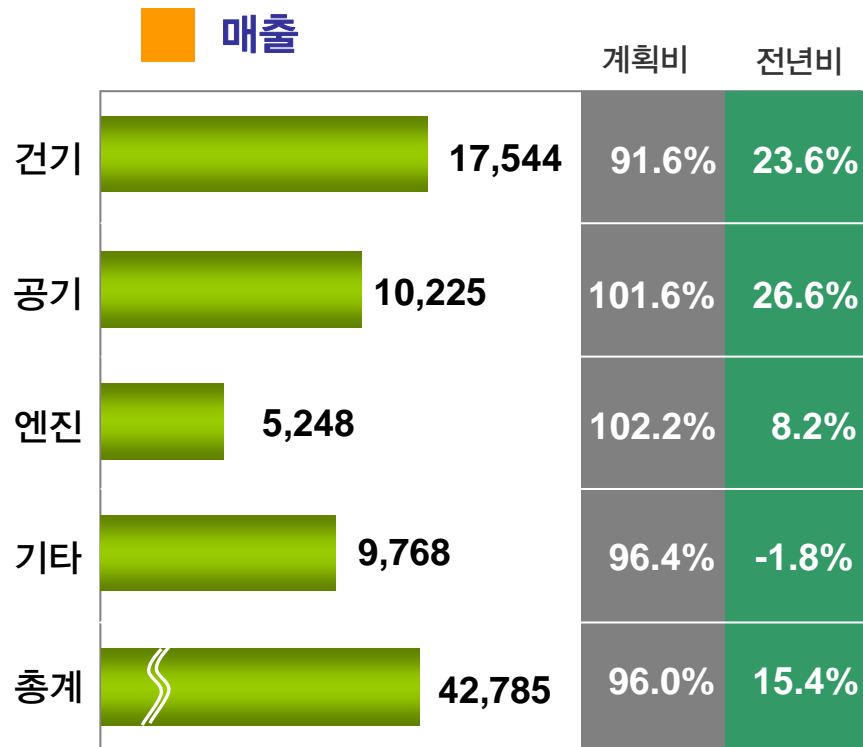


	2005	2006	2007	전년비
매출	28,153	32,828	37,199	13.3%
영업이익	1,745	2,439	3,213	31.7%
경상이익	1,792	1,912	2,870	50.1%

* DII의 매출액은 연결실적에 포함되지 않았으나, 손익사항은 본사의 지분법평가손익에 반영되었음

2007년 BG별 실적 (연결)

단위 : 억원, %



* DII의 매출액은 연결실적에 포함되지 않았으나, 손익사항은 본사의 지분법평가손익에 반영되었음

Contents



중장기 전략과 2007년 성과



2008년 사업 전략과 경영 목표



DII의 2007년 경영 실적 및 2008년 목표

2008년 건기 BG는 중국에서의 역량 강화 및 신흥시장 집중을 통한 고수익 구조로의 전환을 가속화할 것임

중국 시장 확고한 1위 유지를 위한 역량 강화

- 중국시장 특화 모델 출시
- 중국형 휠로더 공장 증설 및 사업 본격 전개
- 두산캐피탈을 통한 판매 증대

M/S 상승

19.8% → 20.6%

신흥시장 판매 네트워크 확대

- CIS 딜러망 확립
- 인도형 굴삭기 판매 및 딜러망 가동
- 중남미, 아프리카, 중동 시장 판매 증대

매출 2,000억원 증대

- CIS 성장률 58%
- 중남미 성장률 76%
- 아프리카 성장률 80%
- 중동 성장률 26%

유럽시장 수익성 개선

- DIEU 증설 효과 가시화

수익성 5%p 개선

운영 혁신의 Global 확산

- 해외 공장(DICC, DIEU)에의 Lean 확산
- DII와 가시적 시너지 창출 *

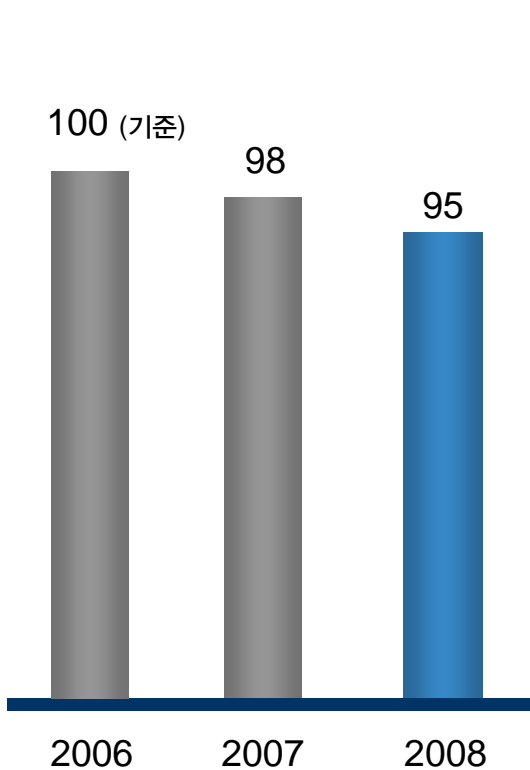
원가절감 240억원

품질지수 11% 개선

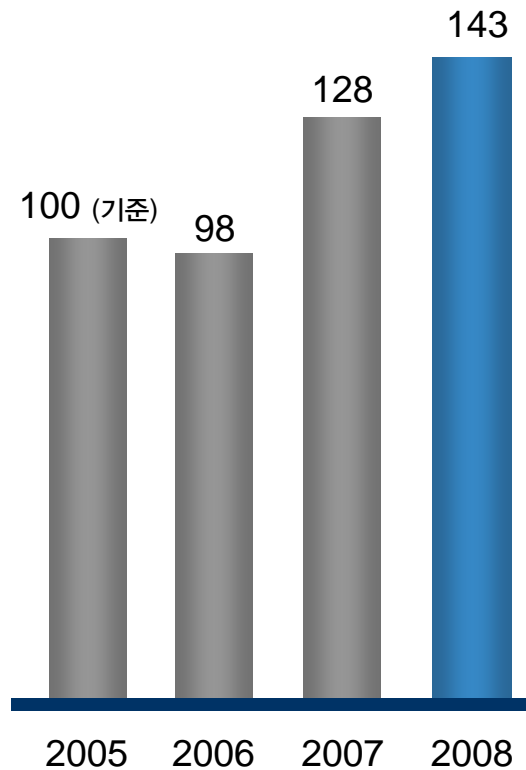
* 2008년에는 시너지 효과를 반영하지 않았음

2008년 건기 BG 주요 경쟁력 지표

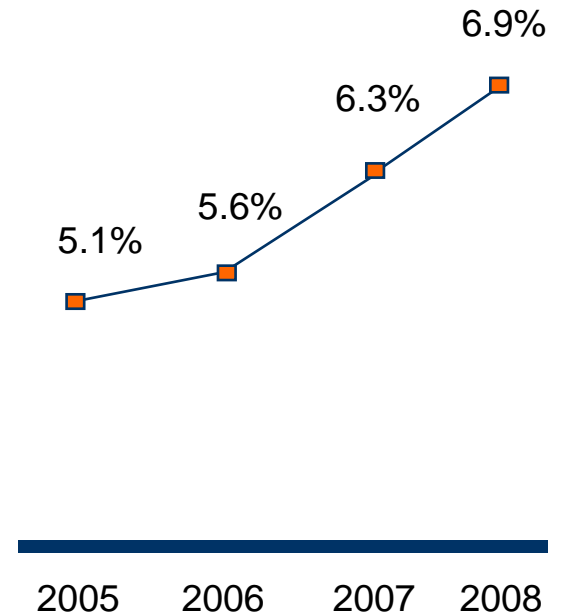
재료비 비율 (원가 Index)



MTBF * (품질 Index)



굴삭기 Global M/S



* Mean Time Between Failure (평균 고장 간격 시간)

2008년 공기 BG는 Product Mix 고도화 및 상대적으로 약한 중국 및 신흥시장에 집중할 것임

High- end 중심의 Product 고도화

- High-end 신제품 15기종 출시
- 유럽 지역 High-end 제품 비중 확대

High-end 비중 41%

신규 제품군 및 신흥시장 확대

- 신사업을 통한 Market Coverage 확대
- 인도 현지 공장 건설 착공, Technical Center 설립
- 남미, 동유럽 등 신흥시장 진출 기반 확보

참여 시장 규모 : ~7조원
인도 시장 M/S :
6.7% → 8.8%

현지 생산 Capa 증설로 중국 시장 Presence 강화

- 2008년 6월 본격 가동 예정

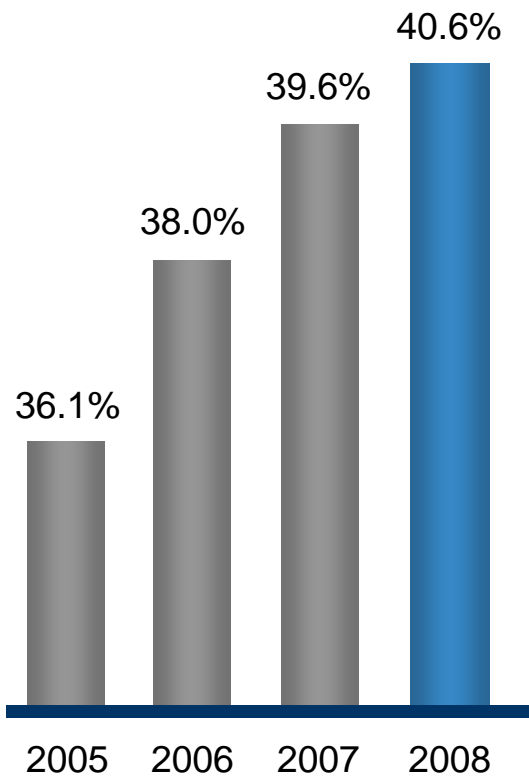
중국 매출 성장률 32%

운영 혁신 활동 본격화를 통한 원가 및 품질 경쟁력 확보

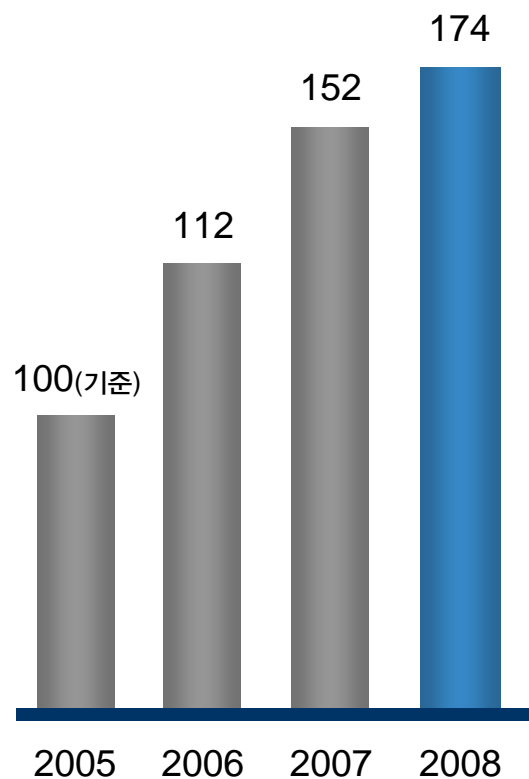
원가절감 : ~200억원
품질지수 : 15% 개선

2008년 공기 BG 경쟁력 지표

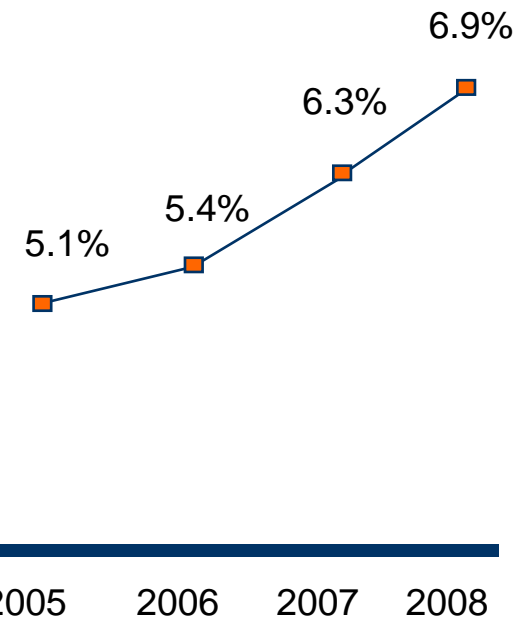
High-end 매출 비중



MTBF* (품질 Index)



TC/MC Global M/S



* MTBF: Mean Time Between Failure (평균 고장 간격 시간)

지역별로는 중국과 신흥시장에서 전체 성장의 64%를 확보할 계획임

단위 : 억원, %

	2008년 매출액	매출 증대액	매출 성장률		타당성
			2007	2008E	
한국	15,469	1,700	2.7% (13.8%)	12.3% (8.4%)*	<ul style="list-style-type: none"> 자동차 산업 성장에 따른 공기 23% 성장 건설경기 개선 및 가격인상 효과로 건기 10% 성장
미국	5,250	532	-7.0%	11.3%	<ul style="list-style-type: none"> 공기 High-end 시장 확대를 통한 10% 성장 엔진 북미 HCNG 사업개시 및 발전기 수주로 102% 성장 미국 의존도가 낮아 전사적 영향은 미미함
유럽	11,095	1,033	47.0%	10.3%	<ul style="list-style-type: none"> 수익성에 기반을 둔 선별적인 매출증대로 성장률 둔화
중국	11,880	3,026	37.7%	34.2%	<ul style="list-style-type: none"> 건기는 Product Line-Up 강화 및 W/L 출시로 33% 성장 공기는 DIY Capa 증설로 31% 성장
신흥 시장	8,166	2,784	1.3%	51.7%	<ul style="list-style-type: none"> 건기는 중동, 아프리카, 중남미, CIS 등 53% 성장 공기는 인도, 아프리카, 중동 등 25% 성장
총계	51,861	9,076	15.4%	21.2%	

* 방산BG 제외 기준

중국 시장은 올림픽 이후 성장 둔화 우려가 있으나 굴삭기 판매는 정부 주도의 인프라 투자와 연계되어 지속적인 고성장이 전망됨

중국 시장 중장기 전망

시장 성장 요소

- ① 제 11차 경제 개발 계획 (2006~2011년)에 따른 대규모 개발사업 지속 추진
- 서부 대개발 및 북동부 자원 개발 (대규모 석탄 기지 건설)
- ② 정부 주도의 인프라 투자 정책 기조 유지

지속적인 고정 자산 투자 증가 예상

- 2008년 고정 자산 투자 증가율 24.1% 예상
→ 건기 BG 성장률 33.4% 계획
- 2007년 26.8% → 건기 BG 성장률 40.5%
- 2006년 24.0% → 건기 BG 성장률 45.3%

정부 주도의
인프라 투자
지속 성장 전망

Risk 요소 대응

- ① 중국 정부의 대출 규제 강화
 - 지급준비율 지속 인상 : 9% (2006년) → 14.5% (2007년)
 - 대출 금리 인상 : 6.12% (2006년) → 7.47% (2007년)
 - 대출 총량 규제를 통한 대출 억제

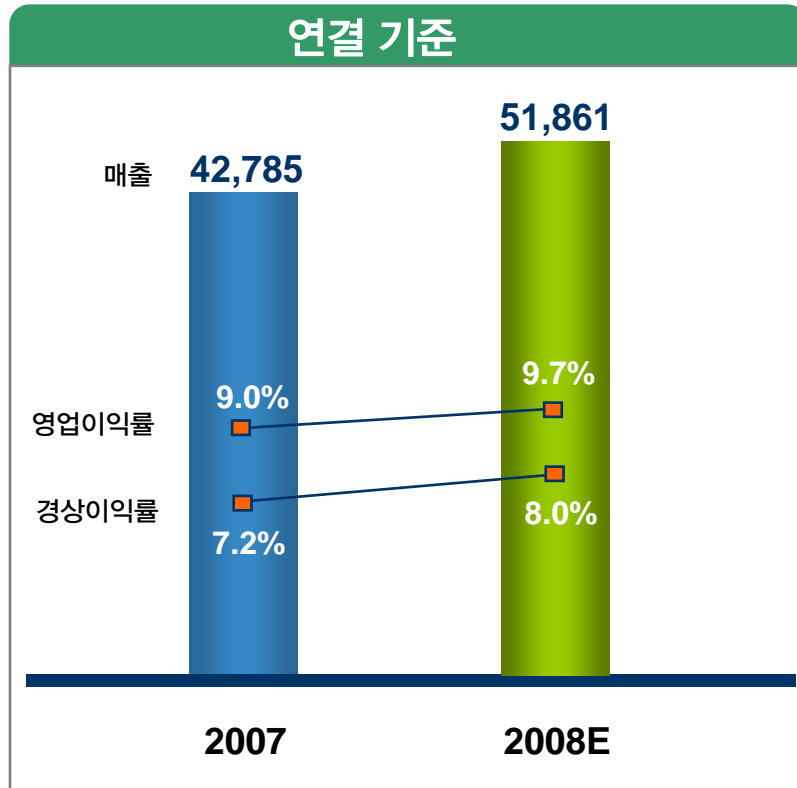
*두산캐피탈 운영으로 대출 규제에 따른 수요 감소를 흡수
(2008년 굴삭기 판매액의 15% 계획)*

2008년도 현지은행 할부금융 한도를 2007년 말에 기 확보

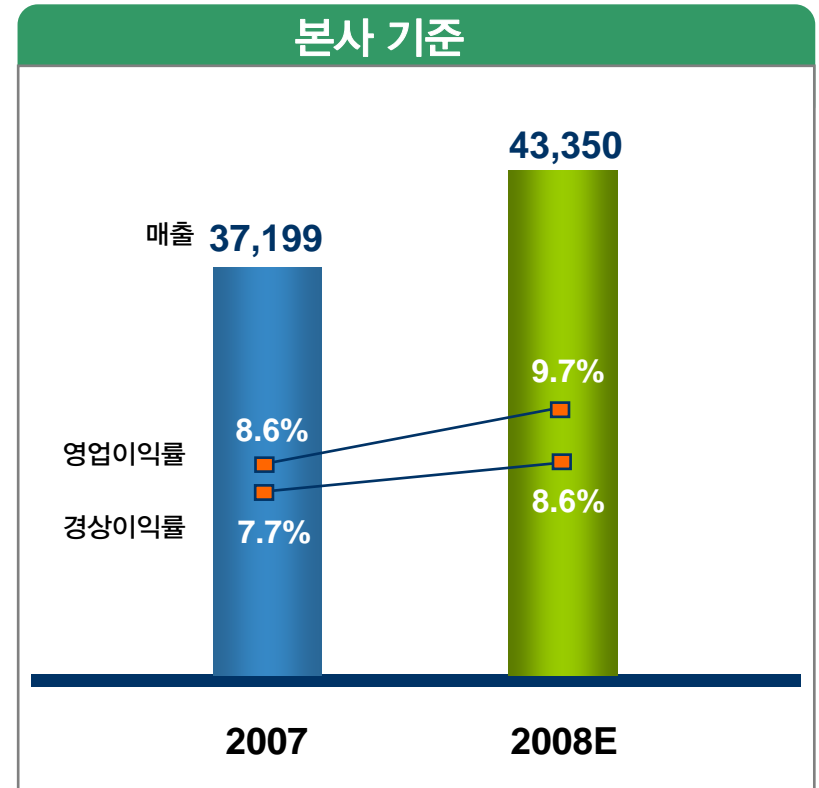
중국 시장의
Market
Leadership
유지

2008년 경영 계획

단위 : 억원



	2007	2008E	전년비
매출	42,785	51,861	21.2%
영업이익	3,855	5,009	29.9%
경상이익	3,099	4,174	34.7%

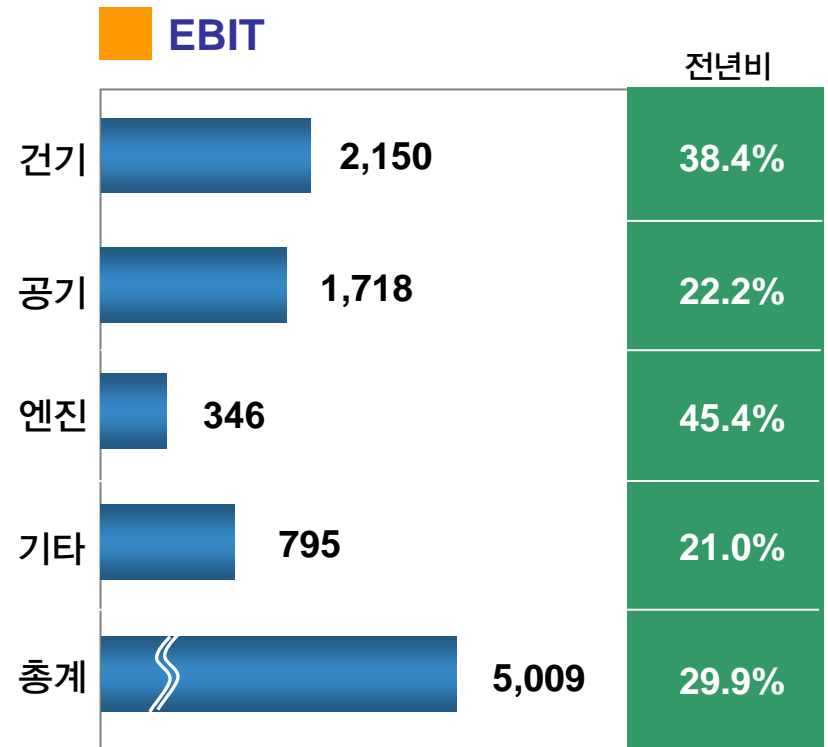
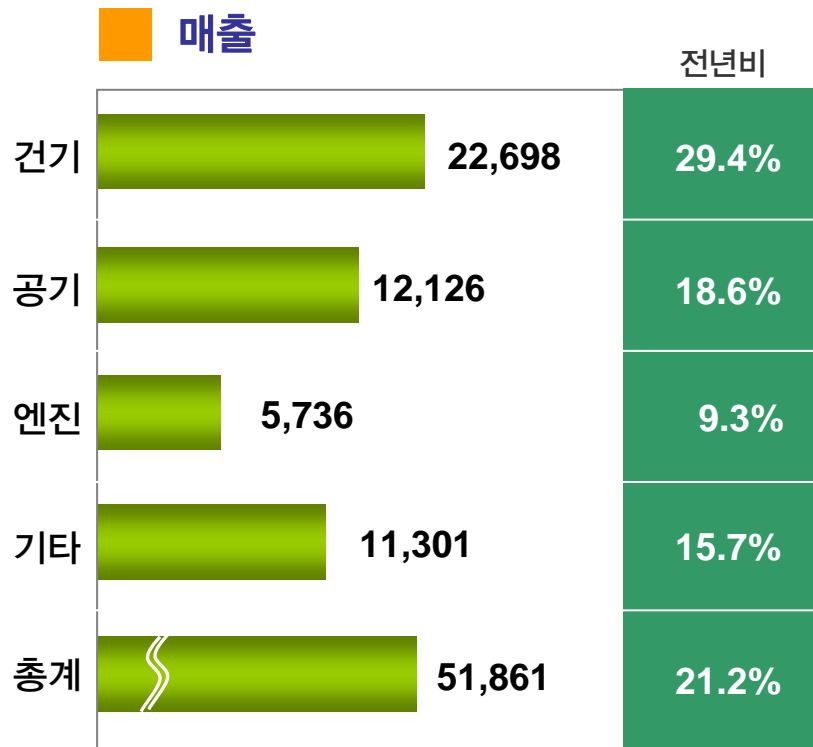


	2007	2008E	전년비
매출	37,199	43,350	16.5%
영업이익	3,213	4,224	31.5%
경상이익	2,870	3,738	30.2%

* DII의 매출액 및 손익 사항은 연결계획에 반영되지 않음

2008년 BG별 전망 (연결)

단위 : 억원



* DII의 매출액 및 손익 사항은 연결계획에 반영되지 않음

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%

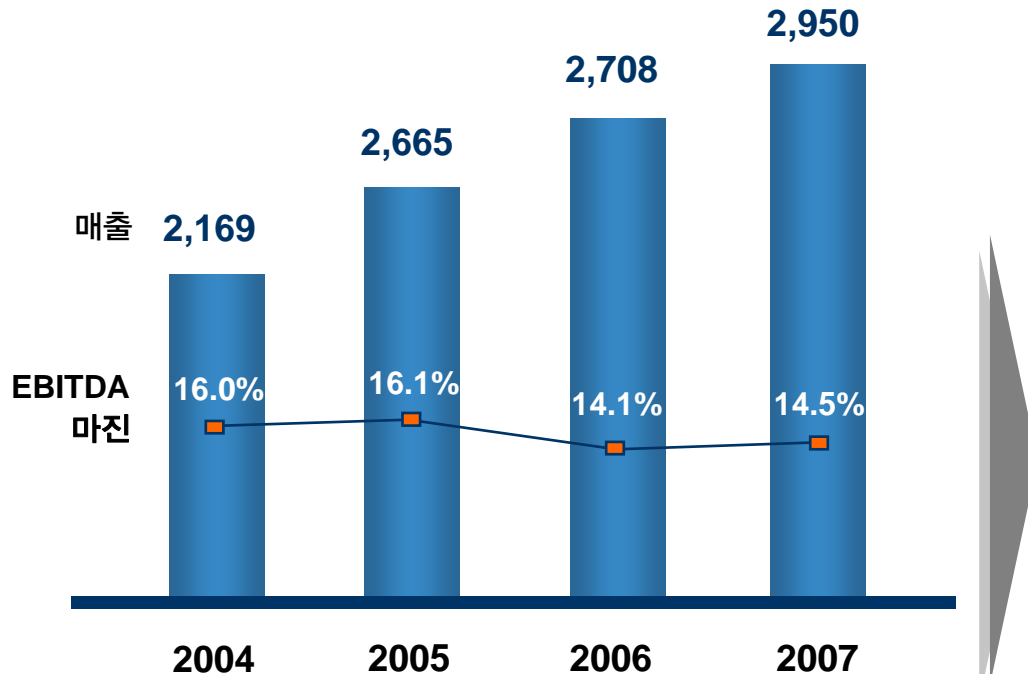
* DII 공동출자자인 두산엔진의 경우에도 2008년 Debt/EBITDA는 0.76배로서 양호한 재무구조 유지

Contents

- ① 중장기 전략과 2007년 성과
- ② 2008년 사업 전략과 경영 목표
- ③ DII의 2007년 경영 실적 및 2008년 목표

2007년 경영 실적

단위 : 백만불, %



- 미국 Market Downturn으로 시장이 감소함에도 불구하고 DII는 M/S 증가를 통해 매출 성장 달성

유럽 및 중남미 지역 매출 확대
- 유럽 27% 및 중남미 36% 성장

- DIPP 및 Attachment 사업에서 높은 매출 성장 및 수익성 달성

	2004	2005	2006	2007	전년비
매출	2,169	2,665	2,708	2,950	8.9%
EBITDA	348	430	382	428	12.0%

2008년은 고기능 신제품 출시 및 신흥 시장 Channel 확대로 높은 성장률을 달성할 계획임

원가 경쟁력 강화

- 저비용 국가 Sourcing을 통한 원가 경쟁력 강화
- 두산 인프라코어를 포함한 전세계 Plant 최적화
- Plant 최적화 등 Operational Excellence 추진을 통한 Cost Leadership 확보

고성장 시장 확장 / 신규 Channel 확대

- 중동, 동유럽, CIS등 고성장 시장 Channel 확장
- 고유가 지속에 따른 석유 시추 등 고성장 수요 공략
- 북미 시장 렌탈 딜러 확대 및 기존 Channel 강화

제품 혁신 및 Portfolio 강화

- 주요 제품군의 신제품 출시 (로더, 미니굴삭기, 텔레핸들러 등 전 품목)
- 지역 특화 모델 출시
- 품질 개선을 통한 경쟁 입지 강화

유럽 및 아시아의 현지 생산 역량 증대

DI와 DII의 시너지 창출 가시화

2008년 고성장 목표 달성

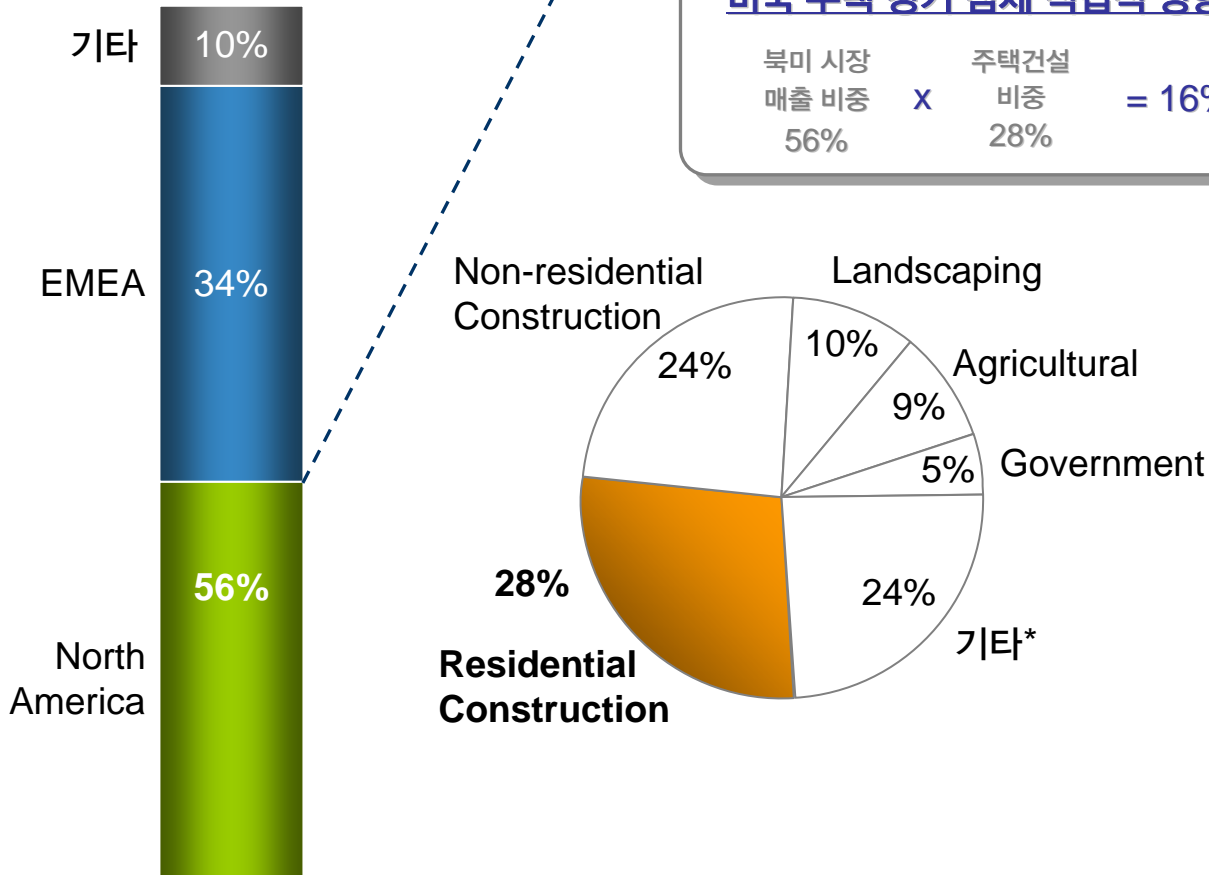
- 매출 10% 이상 성장
- EBITDA 15% 이상 성장

미국 주택 경기 침체는 DII의 매출에 크게 영향을 미치지 않는 구조임

DII의 지역별/End Market별 매출 구성 비율 (추정치)

미국 주택 경기 침체 직접적 영향

$$\begin{array}{lcl} \text{북미 시장} & & \text{주택건설} \\ \text{매출 비중} & \times & \text{비중} \\ 56\% & & 28\% \\ & & = 16\% \end{array}$$



- 미국 주택 경기 침체 영향을 직접적으로 받는 End Market 매출은 전체의 ~16%에 불과함
- DII의 미국 매출 감소는 CIS, 중동 등 신흥 시장 수요 증가와 광산 및 유전 개발 수요 증가로 상쇄 가능

2008년 계획에 시너지 창출은 반영되지 않았으나, 시너지가 가시화 될 경우 성과 개선 Potential은 매우 높음

■ 시너지 창출 Outline

1 Cost 역량 강화

- Global Sourcing (Low Cost Country Sourcing)
통합 및 지역별 Sourcing 최적화
 - Volume Discount 기회 활용
 - 양사의 Vendor 공유를 통한 최적화
- 원가 혁신 Program 도입(DTC, Lean, PSM)
- Global Manufacturing Footprint

2 Channel / Account Leverage

- DI Channel 및 시장 Access 활용 DII 제품 판매 (중국, 한국)
- Emerging Market 공동 진출
- Attachment 제품 DI 제품에 장착
- DII의 Re-Marketing Know-How 활용

3 Technology

- 핵심 부품 공동 개발을 통한 자가화 방안 확보
- 차세대 신제품(중소형 굴삭기 등) 공동 개발 협력 확대
- Technology 및 제품 개발 Process 공유
- 연구 개발 인력 교류 확대 및 Best Practice 공유

2008년 상반기 내
Action Plan 구체화

최근 세계 금리 인하 추세에 따라 조달 금리가 2%p. 하락하여 재무적 부담은 거의 없으며 이자 보상 배율은 2배 이상의 건전한 구조를 유지할 전망이다

단위 : 백만불, %

재무구조

	2007
자산	5,950
부채	3,783
차입금	2,904
자본	2,167
D/E 율	174.6%

재무 건전성

	2007	2008E	금리인하 기준*	인하효과
적용이자율 (6개월Libor)	7.6% (4.9%)	7.6% (4.9%)	5.6% (2.9%)	-2.0%P (-2.0%P)
금융비용	-22	-224	-191	-33



- 최근 Libor 금리 하락을 감안한 연간 금융비용은 57백만불 감소 전망 (6개월 기준 금리 조정 감안시 2008년 Impact 33백만불)
- 상기 Impact 감안시 Debt/EBITDA는 2007년 6.8배에서 2008년 5.0~5.5배 수준으로 개선될 전망이며 이자보상배율은 2배 이상을 전망함
- 차입금은 연도별 상환으로 부채 비율이 개선될 전망이다

Appendix

- 2007년 상세 실적
- 중기 계획

2007년 본부별 손익 현황 (본사)

단위 : 억원

	전사			건기BG			공기BG			산차BG			엔진BG			기타BG		
	05	06	07	05	06	07	05	06	07	05	06	07	05	06	07	05	06	07
매출액	28,153	32,828	37,199	9,344	11,445	13,723	6,029	7,253	9,209	4,002	4,475	5,008	3,518	3,656	3,797	5,260	5,999	5,461
YoY	-2%	17%	13%	-1%	22%	20%	15%	20%	27%	1%	12%	12%	-24%	4%	4%	-1%	14%	-9%
내수	11,944	13,212	13,156	2,214	2,255	2,525	1,805	2,029	2,518	1,535	1,712	1,859	1,790	1,767	1,639	4,600	5,449	4,615
YoY	-17%	11%	0%	-40%	2%	12%	9%	12%	24%	-8%	12%	9%	-36%	-1%	-7%	0%	18%	-15%
수출	16,209	19,616	24,043	7,130	9,190	11,198	4,224	5,224	6,691	2,467	2,764	3,149	1,728	1,889	2,158	660	550	846
YoY	15%	21%	23%	24%	29%	22%	18%	24%	28%	7%	12%	14%	-6%	9%	14%	-5%	-17%	54%
영업 이익	1,745	2,439	3,213	571	703	1,291	606	970	1,223	108	136	30	77	180	238	384	450	431
이익률	6.2%	7.4%	8.6%	6.1%	6.1%	9.4%	10.0%	13.4%	13.3%	2.7%	3.0%	0.6%	2.2%	4.9%	6.3%	7.3%	7.5%	7.9%

2007년 지역별 수출 현황 (본사)

단위 : 억원

	2006	2007	2006				2007			
			미주	유럽	중국	기타	미주	유럽	중국	기타
합 계	19,616	24,043	4,701	6,129	3,883	4,903	4,389	10,027	5,056	4,571
(YoY)		22.6%					-6.6%	63.6%	30.2%	-6.8%
건기본부	9,190	11,198	1,748	2,737	2,681	2,024	1,282	4,813	3,561	1,543
(YoY)		21.8%					-26.7%	75.8%	32.8%	-23.8%
공기본부	5,224	6,691	1,640	2,023	850	711	1,877	3,269	983	563
(YoY)		28.1%					14.4%	61.6%	15.6%	-20.9%
산차본부	2,764	3,149	1,016	958	123	667	976	1,424	181	568
(YoY)		13.9%					-3.9%	48.7%	46.9%	-14.8%
엔진본부	1,891	2,158	166	227	129	1,369	101	299	192	1,566
(YoY)		14.1%					-39.1%	31.8%	48.8%	14.4%
기 타	547	846	131	184	100	132	154	221	140	332
(YoY)		54.7%					17.2%	20.3%	39.9%	151.2%

중기 경영계획 (연결)

단위 : 억원

		2007P	2008E	2009E	2010E	2011E	2012E	연평균
매출액		42,785	51,861	65,095	79,615	88,789	102,526	19.1%
건기		17,544	22,698	29,579	35,081	41,358	46,476	21.1%
공기		10,225	12,126	14,412	17,935	20,139	22,023	16.6%
산차		5,232	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		4,536	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		1,554	2,150	3,110	3,814	4,761	5,684	29.6%
공기		1,406	1,718	2,048	2,568	2,914	3,212	18.0%
산차		21	67	211	316	491	621	96.9%
엔진		238	346	541	763	1,069	1,739	48.8%
기타		636	728	981	1,555	1,556	1,960	25.2%
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