

業績の振り返り



資源・エネルギー・環境事業

カーボンニュートラル社会に向けて、事業ポートフォリオの大胆な変革が必要です。足元では、LCBの深化と進化による安定収入の確保と事業構造改革によるキャッシュ創出に注力します



事業ポートフォリオの変革を進めつつ、育成事業へのリソースシフトを促進します



事業領域長
武田 孝治

強みと創出する社会価値

資源・エネルギー・環境事業は、超々臨界圧石炭焚ボイラが国内シェア約40%、船用原動機(Zペラ)は国内シェア90%を誇ります。また、シンガポールの連結子会社JEL(ジュロン・エンジニアリング)は、東南アジア、中近東市場において競合他社製を含むガス火力発電設備の備付業務などで圧倒的なシェアを有します。

豊富な実績とカーボンソリューションに関する独自技術を活用することで、地球にやさしいエネルギーの供給設備とサービスをライフサイクルにわたって提供します。

2022年度の業績実績

受注高は東南アジアでの大型プロジェクトの獲得で、前年度比5%増の3,934億円、売上収益はカーボンソリューション(CS)や原子力事業の増収などから、同8%増の3,713億円となりました。営業利益は原子力事業の工事進捗やCS事業の採算改善などで、同14%増の262億円(営業利益率7%)を確保、コロナ前の利益水準を上回りました。

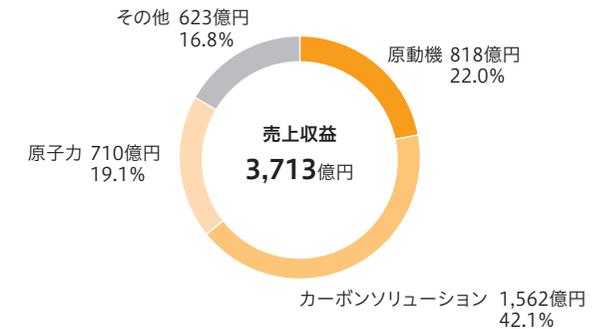
プロジェクトChangeの振り返り

原子力をはじめとするLCBの拡大が奏功し、社内営業利益目標を達成しました。アンモニアの利活用、CO₂を原料としたメタネーション装置の販売、商業用大型火力発電設備でのアンモニア燃料代替など、カーボンソリューションに関わる新たな成長・育成事業の創出において成果が得られました。

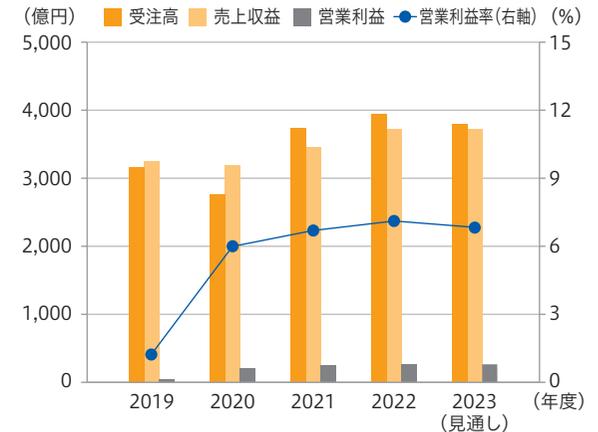
主な事業内容

- 原動機(陸用原動機プラント/船用原動機)
- カーボンソリューション(バイオマス/アンモニア利活用など)
- 原子力(原子力機器)

●主要製品売上収益構成比(2022年度)



●受注高, 売上収益, 営業利益, 営業利益率





社会基盤・海洋事業

橋梁・水門や交通、シールド、建材におけるオンリーワン技術のさらなる強化と設計・生産・施工の改革(DX, 省人化), LCBの強化を通じたキャッシュ創出力の向上を図りつつ、安全・安心な社会インフラの実現を目指します



強い既存事業を基盤とした新たな価値創造に加え、安全・安心な社会構築に貢献します



事業領域長
川上 剛司

強みと創出する社会価値

社会基盤事業は、橋梁・水門、交通、シールドや建材において国内トップクラスの市場シェアを有しています。橋梁は高難度工事を得意とし、設計から建設まで一貫通貫でのエンジニアリング力を強みに、トルコやアジア各国で吊橋など多数の長大橋の建設実績を有する随一の日本企業であり、水門は流域の水管理まで手掛ける数少ない企業のひとつです。これらの事業を通じて、お客さまの課題を解決し、保全・防災・減災の視点で、安全・安心な社会インフラの構築と実装に貢献します。

2022年度の業績実績

受注高は橋梁・シールドの大型案件が低調であったことなどから前年度比26%減の1,340億円にとどまったものの、売上収益は前期までの受注を背景に同2%増の1,710億円となりました。営業利益は増収効果と海外橋梁案件の採算改善などから同11%増の170億円(営業利益率10%)を確保、コロナ前の利益水準を上回りました。

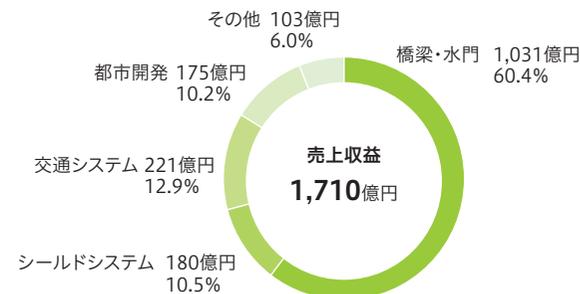
プロジェクトChangeの振り返り

社内数値目標は概ね達成しました。橋梁・水門事業では、生産リードタイムの大幅な短縮による生産改革の推進や、子会社間の事業統合など、LCBを重視した改革を進め、新設・保全を一貫通貫で取り組むための基盤を構築しました。また、橋梁の効率的な維持管理業務を支援するBMSS(ブリッジマネジメントサポートシステム)や水門のリモート維持管理ツールGBRAINを投入し、予防保全事業への業容拡大に注力しています。さらに、DX推進による利水・治水の遠隔化・広域管理や、セメントを使わない脱CO₂コンクリートの開発などにも着手しています。

主な事業内容

- 橋梁・水門
- シールドシステム
- 都市開発 (不動産販売・賃貸)
- 交通システム
- コンクリート建材

●主要製品売上収益構成比(2022年度)



●受注高, 売上収益, 営業利益, 営業利益率



業績の振り返り



産業システム・汎用機械事業

脱炭素および自動化・省人化を2つの大きな社会課題ととらえ、課題解決に結びつく最適ポートフォリオの構築を模索しつつ、個人・組織・事業の壁を乗り越え、キャッシュ創出力の強化とLCBの深化と進化を目指します



環境負荷低減の課題解決とグローバルな多様性を生かした事業成長を実現します



事業領域長
茂垣 康弘

強みと創出する社会価値

産業システム・汎用機械事業は、車両用ターボチャージャーが世界シェア20%、超低温LNG BOGレシプロ圧縮機は世界シェア60%、ジブクライミングクレーンは国内シェア50%、エレベータパーキングは同40%を誇るなど、国内外において高いシェアを誇る製品群を有します。多様な製品群を基盤とした幅広いお客さまとそれをつなぐ営業・サービスネットワークを抱えることが、当事業の強みと考えています。この強みを生かし、IHI独自の複合的なソリューション提案を通じて、脱炭素、自動化・省人化を実現し、お客さまの価値創造に貢献します。

2022年度の業績実績

受注高は車両過給機を中心に、前年度比19%増の4,559億円、売上収益は車両過給機や熱・表面処理などがけん引、同16%増の4,365億円となりました。営業利益は材料費高騰の影響を価格改定などで吸収、同40%増の180億円（営業利益率4%）となり、コロナ前の収益性を確保しました。

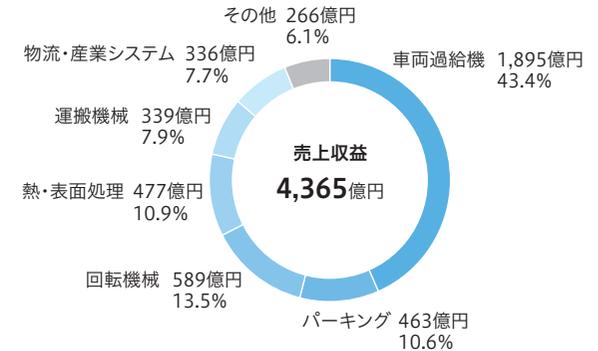
プロジェクトChangeの振り返り

グローバル自動車生産の下振れを背景に、車両過給機の需要低迷が長期化した上、各種資材価格の高騰などから、社内数値目標を一部下回りました。一方、サービス工事準備期間の短縮化や見積効率化などが奏功、工事リードタイムの30%短縮などを実現しました。LCBでは、名古屋と仙台のサービス拠点の統合やSBU相互技術研修やインセンティブ制度など、SBUの壁を越えたサービス基盤の構築を行なっています。

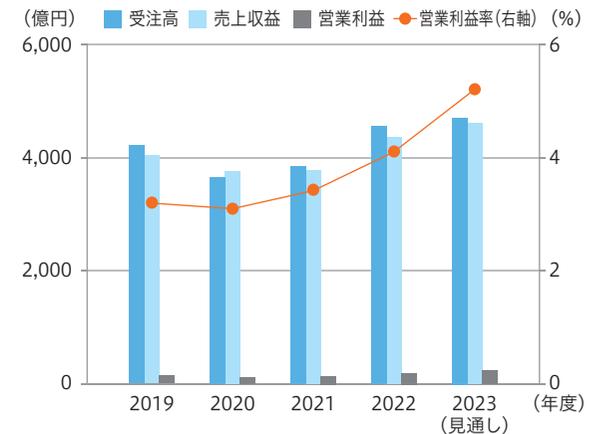
主な事業内容

- 車両過給機
- パーキング
- 回転機械（圧縮機/分離機/船用過給機）
- 熱・表面処理
- 物流・産業システム（物流システム/産業機械）
- 運搬機械

●主要製品売上収益構成比(2022年度)



●受注高, 売上収益, 営業利益, 営業利益率





航空・宇宙・防衛事業

新設したXセンターによる生産効率・業務構造改革を強力に推し進めます。世界トップレベルの生産性の確立とともに、利益成長と営業キャッシュ・フローの安定的創出を実現し、成長事業に向けた取組みを強化します



写真提供:GE

既存事業の生産効率・業務構造改革を実行し、新たな成長市場の創出を目指します



事業領域長
盛田 英夫

強みと創出する社会価値

IHIグループは、日本の航空機用ジェットエンジン生産の60~70%を占めるリーディングカンパニーです。民間航空エンジン用ロングシャフトは、世界シェア50%を有し、防衛装備庁に納入済みの戦闘機用XF9-1エンジンは、第5世代戦闘機F-22搭載エンジン並みの推力を誇ります。また、ロケットエンジン用ターボポンプなどの生産・開発に加え、固定燃料ロケットの打ち上げサービスも手掛けています。航空機の軽量化、脱炭素化を進めることで、安全でクリーンな空の移動を提供します。

2022年度の業績実績

受注高は民間航空エンジンなどが伸長、前年度比22%増の3,727億円、売上収益は民間航空エンジン本体とスペアパーツの販売増などから、同37%増の3,641億円となりました。営業利益はスペアパーツの増収、PW1100Gエンジンの原価低減や各種費用負担減などから361億円(営業利益率10%)へ黒字転換し、コロナ前の収益性を確保しました。

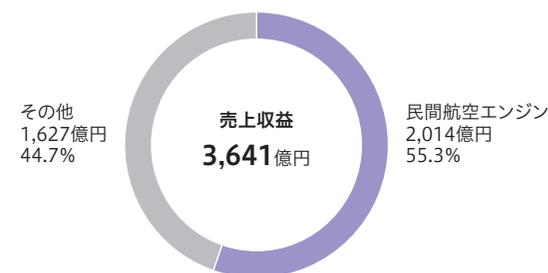
プロジェクトChangeの振り返り

生産・品質管理体制の強化と需要回復を背景に、業績V字回復を実現し、社内数値目標を達成しましたが、増収に伴う運転資本の増加などから営業キャッシュ・フローに課題が残りました。世界トップレベルの生産効率の実現に向けて、構造改革を断行するトランスフォーメーションセンター(Xセンター)を設立、今後の増産局面において最小の増員で最大の利益創出を目指します。

主な事業内容

- 航空エンジン
- ロケットシステム・宇宙利用
- 防衛機器システム

●主要製品売上収益構成比(2022年度)



●受注高, 売上収益, 営業利益, 営業利益率

