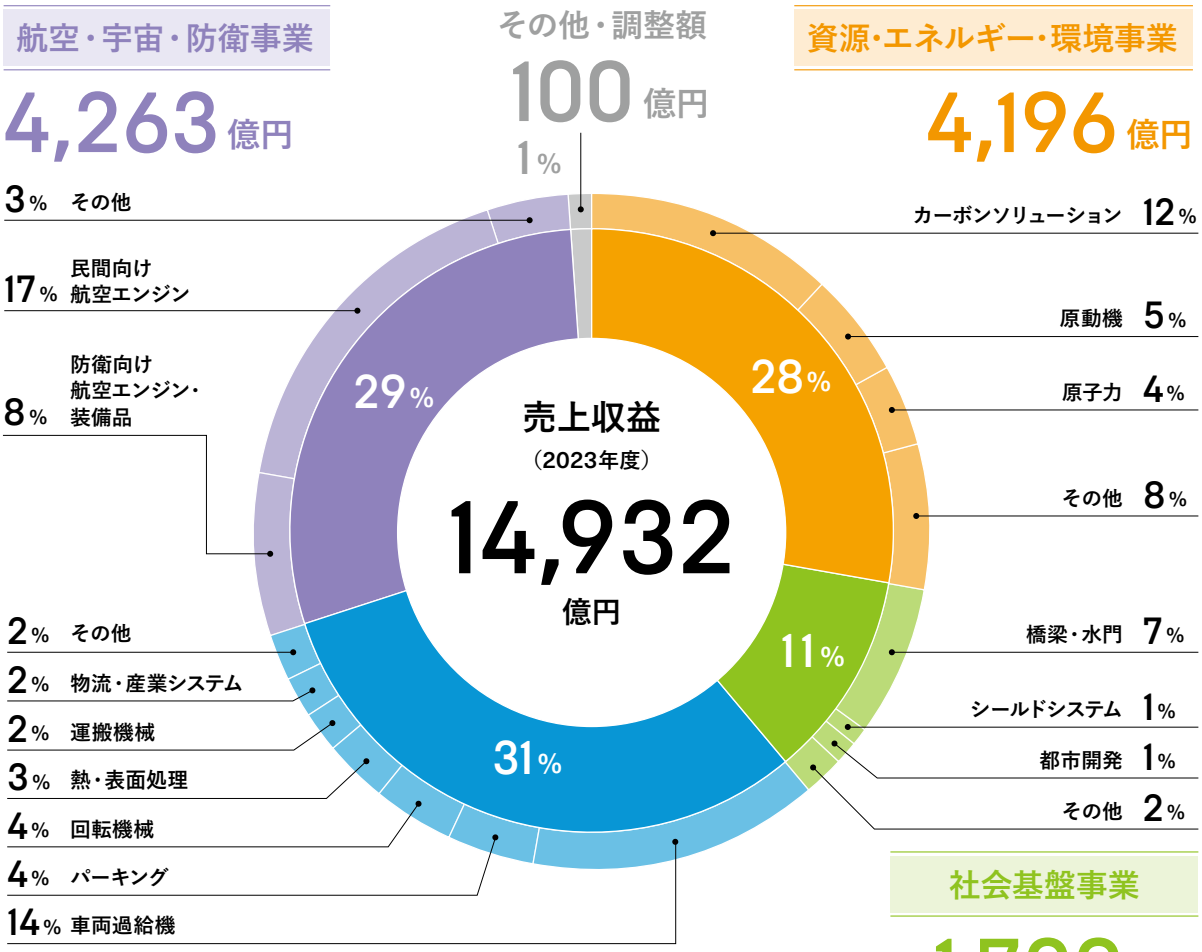
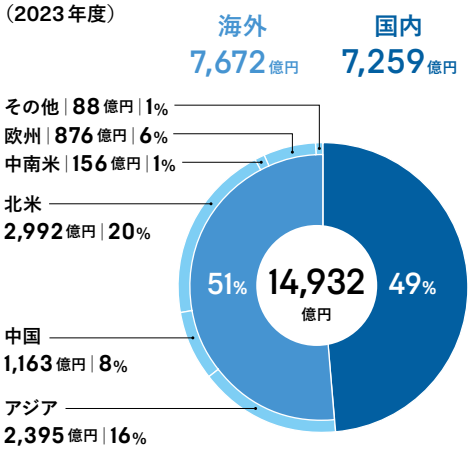
事業概況 （特別要因を除く）



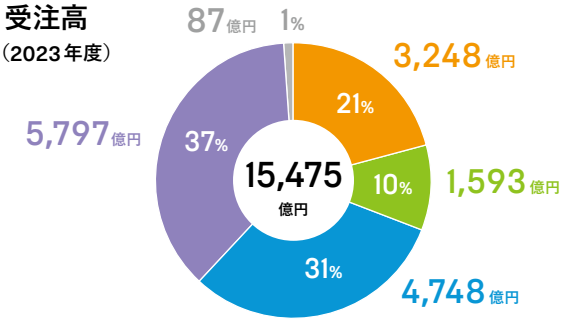
地域別売上収益

（2023年度）



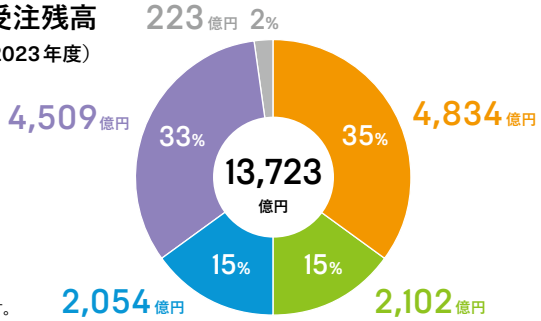
受注高

（2023年度）



受注残高

（2023年度）



各項目の金額は億円未満を切り捨てているため、各セグメントの合計が100%にならない場合があります。

資源・エネルギー・環境事業領域

脱炭素社会の実現のために、将来あるべき事業ポートフォリオに向けて大胆な変革が必要となります。筋肉質に転換するための事業構造改革、新たな事業にマッチした業務プロセス改革、全員一丸となった営業キャッシュ・フローの改善を進めます。

主要な事業内容

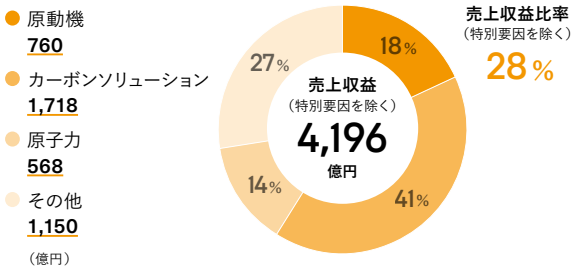
中核事業

- カーボンソリューション（発電プラント、プロセスプラント）
- 原動機（陸用原動機、レシプロエンジン、ガスタービン）
- 原子力（原子力機器）

育成事業

- カーボンソリューション（アンモニア利活用、カーボンリサイクル／メタネーションなど）
- 原動機（アンモニア焚エンジン、船舶の電動化など）

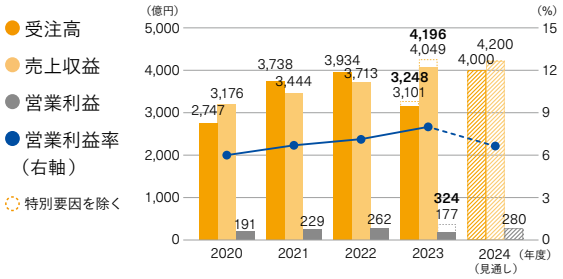
主要製品売上収益構成比



創出する価値と強みの源泉

国内シェア約40%を誇る超々臨界圧石炭焚ボイラなどの国内外における豊富な実績と、他社に先行するアンモニア利活用などのカーボンソリューションに関する差別化技術を有しています。地球にやさしいカーボンニュートラルな未来の実現に向けて、電力、産業、輸送の各市場において、脱炭素化に向けた価値創造を行います。

受注高、売上収益、営業利益、営業利益率



2023年度業績実績

特別要因を除く受注高は、大型案件の反動から前年度比17.4%減の3,248億円、売上収益はカーボンソリューション事業がけん引し、同13.0%増の4,196億円となりました。営業利益はLCB事業の拡大や、コスト構造強化などから過去最高となる同23.4%増の324億円（営業利益率7.7%）となりました。2024年度はLCB事業の減収から営業減益の見通しです。

「グループ経営方針2023」の進捗

利益目標に掲げる営業利益率7.2%を2年前倒しで達成しました。営業キャッシュ・フローは、LCB事業の強化により計画を達成しましたが、特別要因を除くと調達費の増加などの影響で計画未達であり、改善が必要です。また、事業ポートフォリオの変革に向けた事業戦略の議論を加速しており、リスキリングやリソースシフトなど事業環境の変化に適応する人財の育成・活用を進めています。今後、事業ポートフォリオ変革に向けた注力ポイントをより具体化していく必要があります。

強みと事業機会およびリスク

強み

- 大型構造物に対する高いエンジニアリング力
- 国内外のエネルギー産業における豊富な実績
- アンモニア利活用やメタネーションなどのカーボンニュートラル技術の社会実装実績

機会

- 新興国におけるエネルギー需要の拡大と発電用燃料転換ニーズの台頭
- 社会要請に伴うクリーン電力やエコマテリアル関連設備投資の拡大
- 分散型電源需要の拡大
- 脱炭素社会の実現に向けたアンモニア・水素関連設備投資の増加

リスク

- 脱炭素化の加速に伴う火力発電事業の縮小
- 新興国における競争激化

各項目の金額は億円未満を切り捨てているため、各セグメントの合計一致しない場合があります。円グラフは各項目を四捨五入して合計しているため、内訳の合計が100%にならない場合があります。

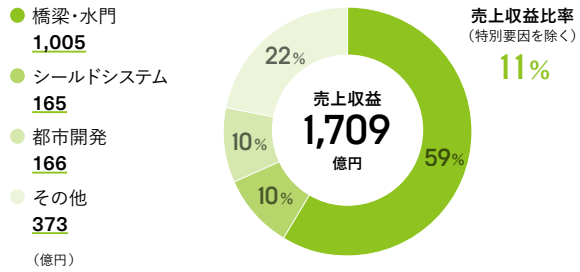
社会基盤事業領域

**事業構造改革により、企業価値を高め、
IHIグループの強みを最大限に発揮できる体制を再構築するとともに、
キャッシュ・収益の源泉となる受注力強化、さらに適切な価格転嫁や
契約条件改善に向けた発注者への働きかけを行っていきます。**

主要な事業内容

- 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

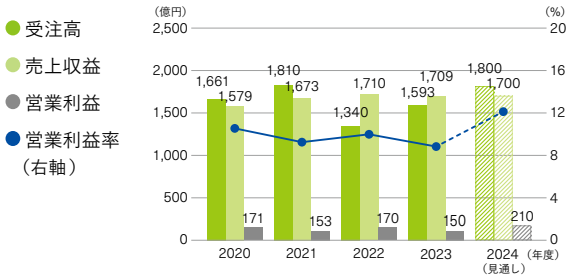
主要製品売上収益構成比



創出する価値と強みの源泉

橋梁は設計から建設、保全までの一気通貫のエンジニアリングと施工能力を強みに国内で高いシェアを誇り、海外の長大橋においても多数の建設実績を有しています。また、水門、交通システム、シールドシステム、コンクリート建材は、国内トップシェアを確保しています。これらの事業を通じて、安全・安心かつレジリエントなインフラ整備に貢献します。

受注高、売上収益、営業利益、営業利益率



2023年度業績実績

受注高は、橋梁・水門を中心に前年度比19％増の1,593億円、売上収益は前年度並みの1,709億円となりました。営業利益は、LCB事業の拡大などがみられましたが、物価高騰などの事業環境の悪化やコスト削減の遅れなどから前年度比12％減の150億円（営業利益率8.8％）となりました。2024年度は収益改善効果などから前年度比40％営業増益の見通しです。

「グループ経営方針2023」の進捗

利益目標に掲げる営業利益率8.6％を2年前倒しで達成しましたが、営業キャッシュ・フローは、大型案件の増加や資材費の高騰、入金の遅れなどもあり、計画を下回りました。一方、LCBとしては、DXを活用した点検・診断・維持管理の包括的なお客さま支援や省人化に向けて着実に成果が得られています。

強みと事業機会およびリスク

強み

- 多種多様な事業を手がける
  多彩な技術的知見と事業展開力
- 長大橋の建設から補修にいたる
  総合エンジニアリング力
- 各事業が有する豊富な実績と高い市場シェア

機会

- 途上国における新設橋梁の旺盛な需要
- 国内・中先進国におけるインフラ設備の更新・
  保全需要（LCB）の増加
- 流域治水プロジェクトに基づくハード・ソフトが
  一体化した事前防災需要の拡大
- 「防災・減災、国土強靭化のための5か年加速化対策」
  に基づく災害激甚化対策

リスク

- 国内における新設公共投資案件の減少
- 現地据付技術者の減少と人手不足
- 事業環境の変化への対応遅れによる競争力の低下

各項目の金額は億円未満を切り捨てているため、各セグメントの合計一致しない場合があります。円グラフは各項目を四捨五入して合計しているため、内訳の合計が100%にならない場合があります。

産業システム・汎用機械事業領域

お客さまにIHIグループの価値を認めてもらう活動を進めるとともに、製品や事業領域の枠を超えた連携を強化することでLCBを拡大し、キャッシュ最大化を目指します。そのために、多様な人財が活躍できる強い組織を目指し、社員が成長とやりがいを実感できる事業運営を行います。

主要な事業内容

- 車両過給機
- パーキング
- 回転機械（圧縮機／分離機／舶用過給機）
- 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

創出する価値と強みの源泉

産業システム・汎用機械事業領域は、車両用ターボチャージャーが世界シェア3位（国内1位）、超低温LNG BOGレシプロ圧縮機と表面処理装置は世界シェア1位、機械式パーキング、ジブクライミングクレーン、真空処理炉は国内シェア1位を確保しています。IHIグループが長年培ってきた独自の差別化技術によって、産業界の脱炭素と環境負荷低減、自動化・省人化などのソリューションを提供します。

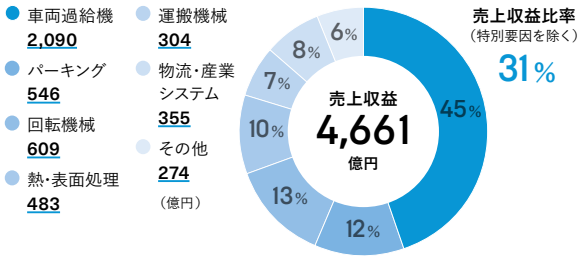
2023年度業績実績と2024年度見通し

受注高は、車両過給機を中心に前年度比4.1%増の4,748億円、売上収益も同様に同6.8%増の4,661億円となりました。営業利益は、販価改善の取り組みは進んだものの、人件費・エネルギー費などの原価高騰の影響、および車両過給機SBUの構造改革費用の計上などにより同29.2%減の127億円（営業利益率2.7%）となりました。2024年度は販価改善の取り組みをより進めるとともに、LCBのさらなる拡大によって同73.2%の営業増益の見通しです。

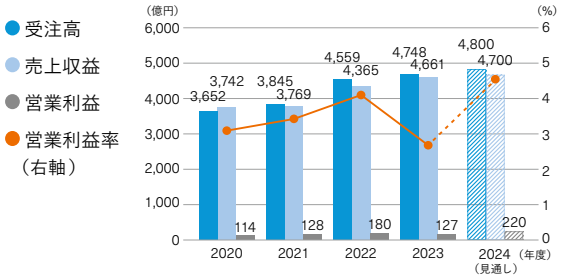
「グループ経営方針2023」の進捗

営業利益については構造改革費用の計上などから計画を下回りました。また、キャッシュ創出力強化は、前受金の獲得や車両過給機SBUでの棚卸資産の見える化と拠点間連携などの取り組みによる運転資本削減が進んだものの、収益性の悪化から計画を下回りました。LCBについては、サービス拠点統合やデジタル活用の基盤構築が進捗し、全SBUでLCB売上収益が増加しました。また、独自の研修やウェルビーイング推進の対話活動を強化し、社員のエンゲージメント向上にも取り組んでいます。

主要製品売上収益構成比



受注高、売上収益、営業利益、営業利益率



強みと事業機会およびリスク

強み

- 産業界における幅広いお客さまへの豊富な納入実績
- グローバル対応が可能な生産体制とサービス網
- 環境性能に優れたハード面の技術力
- 脱炭素、熱利用、自動化・省人化などの課題解決に向けた提案力
- 既存事業・製品の枠を超えたプロセス、バリューチェーン全体の課題解決と価値創造力

機会

- 世界的な脱炭素、自動化・省力化ニーズの拡大
- SBU横断の事業展開によるLCBの拡大余地
- アンモニア・水素などのガス関連設備投資の成長

リスク

- 自動車業界におけるEVシフト
- 地政学リスクの高まりによる国際サプライチェーンの変化
- DX推進やAIの普及に伴う競争環境の変化

各項目の金額は億円未満を切り捨てているため、各セグメントの合計一致しない場合があります。円グラフは各項目を四捨五入して合計しているため、内訳の合計が100%にならない場合があります。

航空・宇宙・防衛事業領域

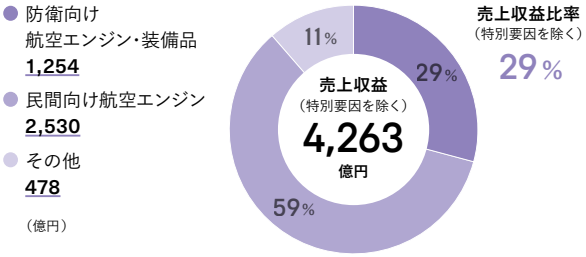
航空旅客需要の増加、“防衛力の抜本的強化”の政府方針、宇宙産業の市場拡大を受け、民間エンジン・防衛・宇宙の全ての分野で持続的な成長を目指します。

提供：GE

主要な事業内容

- 航空エンジン（民間、防衛）
- ロケットシステム・宇宙利用
- 防衛機器システム

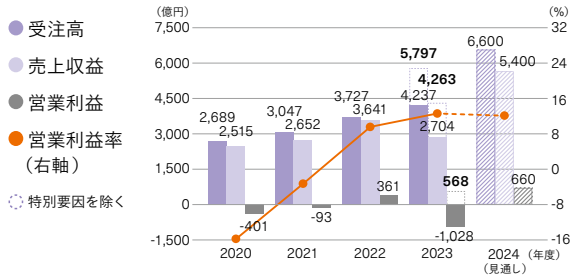
主要製品売上収益構成比



創出する価値と強みの源泉

コア技術である“推力”を通じて航空輸送、防衛システム、宇宙利用の未来を切り拓き、豊かで安全な社会の実現に貢献します。ライフサイクルビジネスや日本の強みである素形材のサプライチェーンの強化とともに、カーボンニュートラルを見据えた電動化・水素推進などの技術開発や防衛・宇宙分野への新たな貢献を進めます。

受注高、売上収益、営業利益、営業利益率



2023年度業績実績と2024年度見通し

特別要因を除く受注高は、防衛事業が前年度比132.2％増の2,684億円へ急増することで、同55.5％増の5,797億円となりました。売上収益も防衛事業がけん引し、同17.1％増の4,263億円となりました。営業利益は、スペアパーツの販売増加、為替の円安進行、コスト削減などから同57.3％増の568億円（営業利益率13.3％）となりました。2024年度は、同16.2%営業増益の見通しです。

「グループ経営方針2023」の進捗

売上・営業利益ともにコロナ禍以前の水準を上回りました（PW1100G-JM粉末冶金影響を除く）。増産が続くPW1100G-JMエンジンを中心にコスト削減を継続するとともに、運転資本の管理を一層強化していきます。環境にやさしく経済効率も高い航空機を実現するため、エンジン、装備品および機体の軽量化や電動化、SAF（持続可能な航空燃料）の開発、ロケットによる衛星打ち上げサービス、衛星から得られる宇宙・海洋・地上データの利活用など、ライフサイクルとバリューチェーン全体を意識して事業を拡大していきます。

強みと事業機会およびリスク

強み

- 小型～大型・超大型クラスまで民間航空機向けベストセラーエンジンの開発・量産事業に参画
- 防衛・民間向け製品・サービスのデュアルユース、知見の相互利用による事業開発
- 宇宙分野におけるロケット・衛星の打ち上げ能力、各種データの取得技術

機会

- 世界の航空機需要の伸びに伴う、新製エンジンやアフターマーケットの需要拡大
- 防衛予算の拡大
- 小型衛星の打ち上げ需要拡大に伴うロケットおよび打ち上げ需要の拡大

リスク

- サプライチェーンの混乱や素形材価格の高騰
- 世界的な不況、感染症などによる航空輸送需要の急減
- サイバー攻撃による情報漏洩リスク

各項目の金額は億円未満を切り捨てているため、各セグメントの合計一致しない場合があります。円グラフは各項目を四捨五入して合計しているため、内訳の合計が100%にならない場合があります。