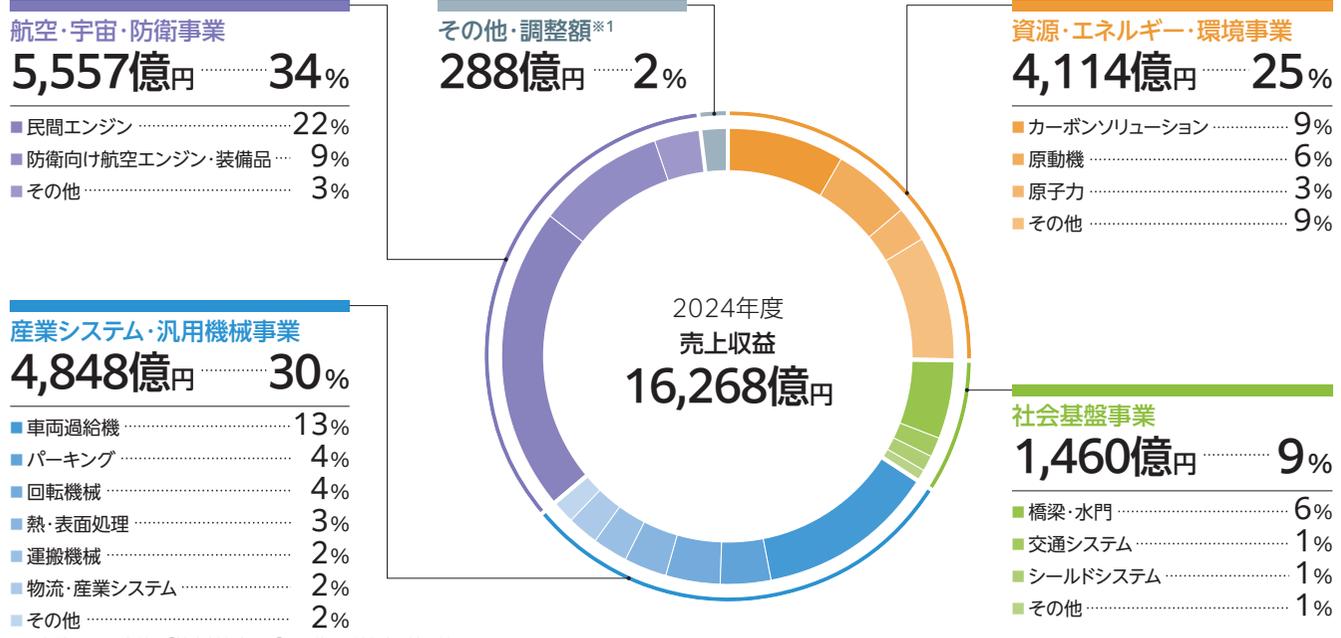


事業概況



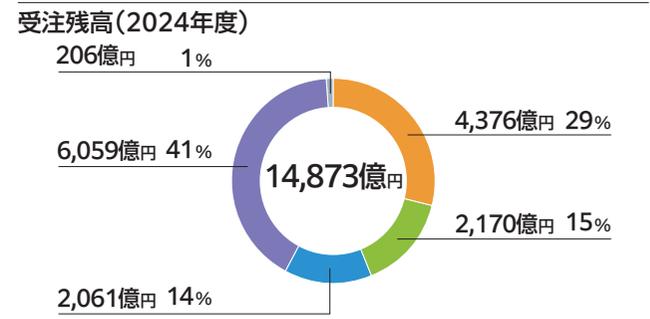
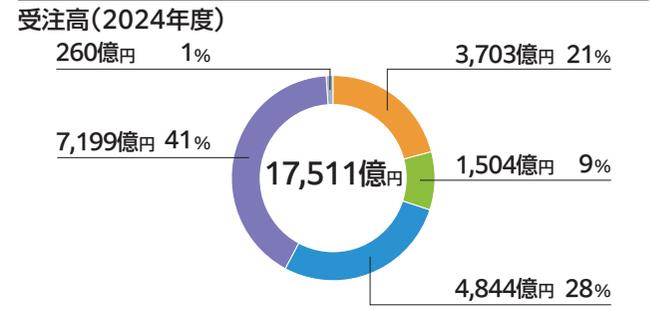
※1 都市開発の実績は「社会基盤」から「その他・調整額」に付け替え

事業領域別の業績※2,3

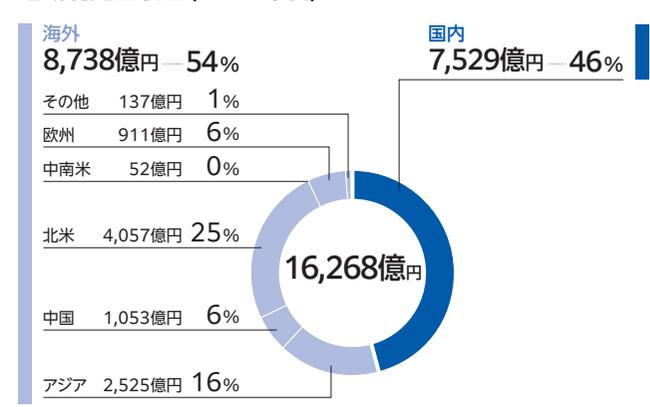
単位: 億円

	2023年度(実績)			2024年度(実績)			2025年度(見通し)		
	売上収益	営業利益	営業利益率	売上収益	営業利益	営業利益率	売上収益	営業利益	営業利益率
資源・エネルギー・環境	4,196	324	7.7%	4,114	161	3.9%	3,800	240	6.3%
社会基盤	1,543	49	3.2%	1,460	△42	△2.9%	1,300	70	5.4%
産業システム・汎用機械	4,661	127	2.7%	4,848	108	2.2%	4,400	250	5.7%
航空・宇宙・防衛	4,263	568	13.3%	5,557	1,227	22.1%	6,800	1,090	16.0%
その他	727	145	—	772	168	—	700	250	—
調整額	△460	△172	—	△484	△187	—	△500	△400	—
合計	14,932	1,042	7.0%	16,268	1,435	8.8%	16,500	1,500	9.1%
為替レート	\$145.27円			\$152.84円			\$140.00円		

※2 2023年度の実績は特別要因を除く
 ※3 2024年度の社会基盤「都市開発」の実績は「その他」に付け替え
 注: 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。



地域別売上収益(2024年度)



事業概況

資源・エネルギー・環境事業領域



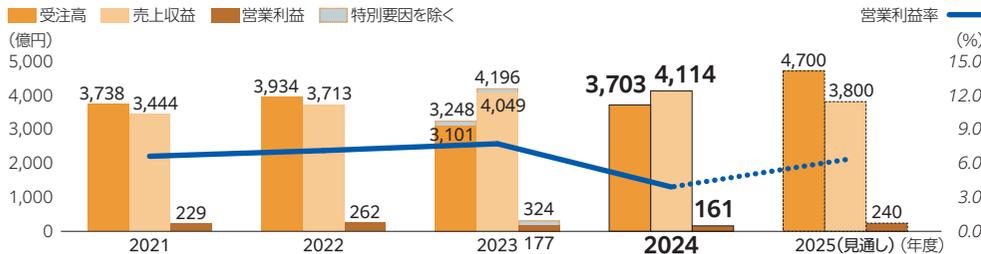
火力発電における豊富な実績と燃焼技術に加え、燃焼時にCO₂を排出しない燃料アンモニアの利活用など、世界をリードするカーボンソリューション(CS)技術を有しています。

また、お客さまの設備プラントの効率性向上、環境負荷低減、長寿命化に資するライフサイクルビジネス(LCB)を展開しています。原子力事業では圧力容器や格納容器などの主要機器で世界有数の製造技術と生産能力を持ち、再処理・廃炉分野では国内唯一の技術を保有しています。原子力の安全な利用に貢献するため、積極的な事業展開を進めます。電力、産業、輸送市場において、カーボンニュートラルの実現を目指します。

主要製品売上収益



受注高、売上収益、営業利益、営業利益率



市場環境認識(機会・リスク)

世界では膨大な電力を必要とするデータセンターの建設ラッシュの進行、新興国では人口増加や経済成長を背景に、電力需要の拡大が見込まれます。エネルギー需要が増加傾向であっても、脱炭素社会の実現に向けた中長期的な方向性は変化していないと認識しています。IHIグループは、クリーンエネルギーや原子力分野における事業を通じて、安定的かつ効率的で環境に優しいエネルギー供給に貢献します。

機会

- データセンター向けの旺盛な電力需要
- 世界的な原子力発電ニーズの高まりとSMR向け各種機器の供給
- 新興国におけるエネルギー需要の拡大とGHG排出抑制の両立
- 脱炭素社会の実現に向けたアンモニア関連設備投資の増加

リスク

- 脱炭素化のための投資コストの上昇、関連事業の停滞
- 地政学的要因や経済安全保障対応による経済活動の分断
- 新興国におけるビジネス競争の激化

事業戦略

事業構造改革やリソース再配置により最適な事業体制を構築し、営業利益の拡大、キャッシュ・フローの最大化を目指します。CS事業は営業力を強化し、顧客ニーズに対応したLCB事業を拡大します。原子力事業は原発再稼働や使用済燃料再処理工場関連の対策工事を確実に受注し、廃炉事業の着実な実施、海外の新設対応工事の獲得を進めます。原動機事業は収益構造改革を進め、LCB事業を強化します。アジアEPC事業はCS事業と連携しつつ、収益性とキャッシュ・フロー重視の事業展開を進めます。

実績・成果

2024年度の受注高はCS事業および原子力事業が伸長しました。売上収益は受注残高の消化が進み増加となりました。営業利益はLCB事業が端境期を迎えていること、CS事業の海外子会社の収益悪化が影響し、減益となりました。2025年度の業績は、若干の減収が見込まれるものの、CSにおけるLCB事業および海外関係会社の収益性改善、原子力事業の安定的な収益、原動機事業の採算改善により営業増益(240億円)を予想しています。

事業概況

社会基盤事業領域



社会基盤事業領域はインフラ整備に関わるさまざまな事業を展開し、多彩な技術的知見と事業展開力を培ってきました。橋梁・水門事業は、設計から建設、保全まで一貫してサービ

スを提供できるエンジニアリングと施工能力を強みに、国内で高い市場シェアを誇ります。さらに、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、交通システム事業やシールドシステム事業においても、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設備の提供と保全整備に貢献しています。

市場環境認識(機会・リスク)

国内ではインフラ設備の老朽化や気候変動による自然災害対策として、国土強靱化計画が推進されています。道路ネットワーク機能の強化、老朽化した橋梁の修繕、流域治水の推進に加え、予防保全型メンテナンスへの転換も進展しています。2024年4月に適用された建設業の時間外労働に対する上限規制により、建設分野における人手不足は深刻な状況です。省人化・自動化技術の導入やDX推進を通じた生産性向上が重要となっています。

創出を徹底します。また、組織体制の最適化、製品ポートフォリオの見直しなど事業構造改革を推進し、受注力を強化します。橋梁・水門事業では、国内で培った耐震補強や保全技術を海外工事に展開します。また、海外で蓄積した長大橋技術・包括管理ノウハウを国内工事へ応用することで、グローバル成長を図り、収益性の向上と事業規模の最適化を目指します。

実績・成果

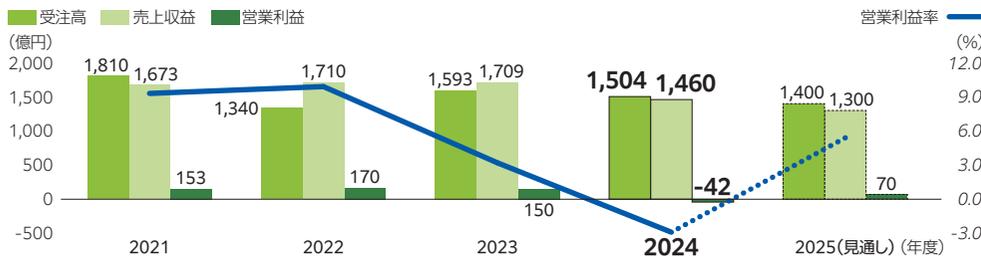
2024年度の受注高は橋梁・水門事業、交通システム事業を中心に堅調な受注環境が継続し、前年度比5.3%増の1,504億円、売上収益は同5.3%減の1,460億円となりました。営業利益はコンクリート建材事業の譲渡による一時的な構造改革費用64億円の計上、交通システム事業の採算悪化などを背景に42億円の赤字となりました。2025年度は受注残高の減少に伴い売上収益が減収となるものの、構造改革費用の消滅や橋梁・水門事業の採算改善により、70億円の営業黒字に転じる見通しです。

主要製品売上収益*1



*1 2025年度の組織再編を受けて、都市開発の数値は含まない

受注高、売上収益、営業利益、営業利益率*2



*2 2023年度以前の業績には「都市開発」を含む

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(LCB)需要の増加

リスク

- 国内における新設公共投資案件の減少
- 技術者の減少と労働者不足
- 事業環境の変化への対応遅れによる競争力の低下

事業戦略

個別案件やSBU運転資金などの情報の見える化、管理業務プロセスの改善やモニタリング体制の強化を通じて、キャッシュ・フロー

事業概況

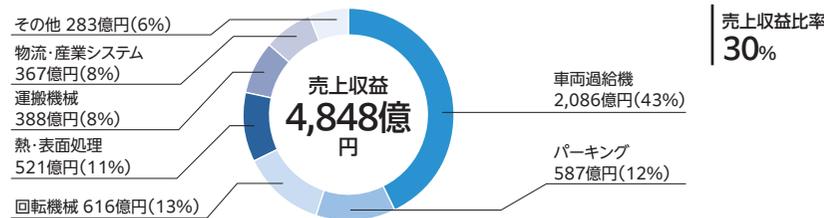
産業システム・汎用機械事業領域



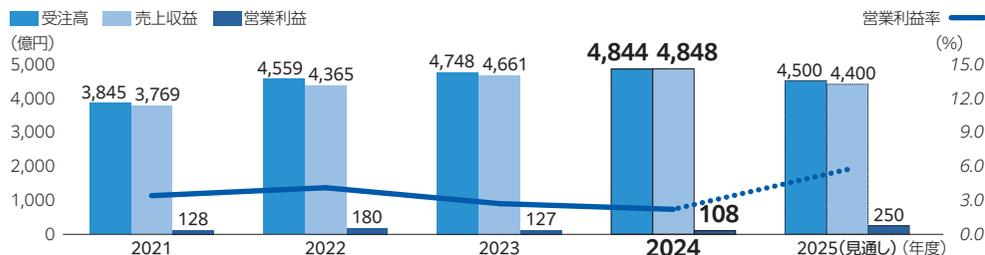
車両用過給機の世界シェア3位(国内1位)、超低温LNG BOGレシプロ圧縮機と表面処理装置は世界シェア1位、機械式パーキング、真空処理炉は国内シェア1位など、各分野で強

固なポジションを確立しています。IHIグループが長年培ってきた高速回転技術や熱・流体技術、制御技術といった独自の強みを生かし、産業界の脱炭素化、環境負荷低減、自動化・省人化に資するソリューションを提供しています。また、製品や事業領域の枠を超えた連携を進めることで、ライフサイクルビジネス(LCB)の拡大とキャッシュ最大化を目指します。

主要製品売上収益



受注高、売上収益、営業利益、営業利益率



市場環境認識(機会・リスク)

グローバル自動車市場はBEV化の流れが一時的に後退し、PHEVやHEVなどの需要が増加しており、2030年ごろまでは車両用過給機の一定規模の需要を見込んでいます。また、産業界においてはカーボンニュートラルのニーズの高まりや先進国の人手不足を中長期のトレンドと認識しています。一方で、常態化する資材価格・人件費の高騰のほか、欧州や中国の景気停滞、米国の関税政策による国際サプライチェーンの変化については注視し、対応してまいります。

ガス圧縮機事業は、アンモニア・水素などのガス市場をターゲットに適用拡大を進めます。パーキング事業は機械式駐車場の保守・保全事業の拡大と採算性向上を図ります。車両用過給機事業は、中長期的なBEV化に伴う需要減少を見据え、価格転嫁やグローバル生産拠点の再編、固定費最適化を通じた収益性改善とキャッシュ最大化を目指します。

実績・成果

2024年度の受注高は、車両用過給機が前年度比横ばいの2,102億円と堅調を維持しました。領域全体では同2.0%増の4,844億円、売上収益は同4.0%増の4,848億円となりました。営業利益は車両用過給機での販売価格交渉の遅れや構造改革費用が影響し、同15.4%減の108億円となりました。LCBは営業利益が4年連続増加しました。2025年度は価格転嫁による採算改善などにより、増益に転じる見通しです。

機会

- 世界的な脱炭素ニーズの高まり
- 自動化・省人化ニーズの高まり
- SBU横断の事業展開によるLCBの拡大
- アンモニア・水素関連設備投資の増加

リスク

- 自動車業界におけるBEVシフト
- 国際サプライチェーンの変化

事業戦略

回転機械事業は圧縮機事業を中心に、国内外でLCB事業を強化します。また、プロセス

事業概況

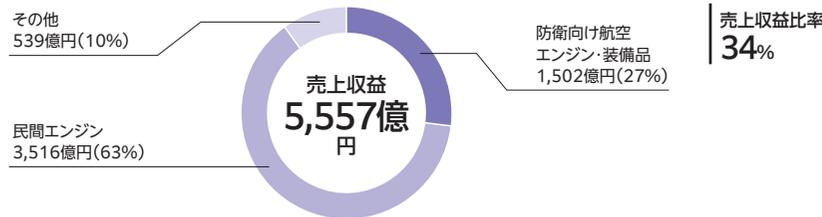
航空・宇宙・防衛事業領域



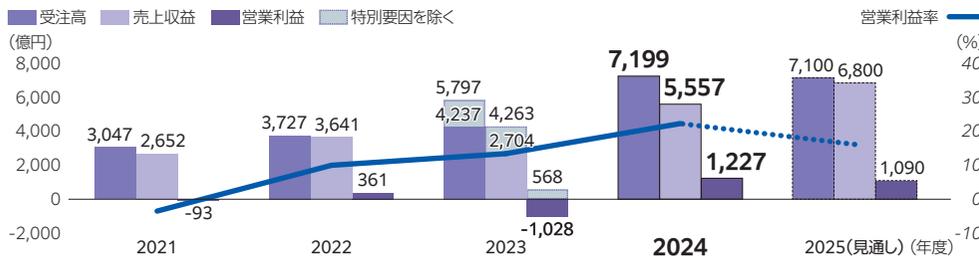
航空・宇宙・防衛事業領域では、世界トップレベルのコア技術である“推力”を生かし、豊かで安全・安心な社会の実現に貢献します。民間エンジン事業では、幅広いエンジンの開

発プログラムに参画し、強みである複合材をはじめとする高品質な部品を提供しています。また、安定運航に貢献するスペアパーツ・修理・オーバーホールを提供しています。防衛事業では、“防衛力の抜本的強化”の政府方針を受け、事業基盤を強化するとともに、英国・イタリアと共同開発を進める次期戦闘機など、政府と連携したグローバル展開を通じた成長を目指しています。宇宙事業では、宇宙産業の市場拡大を背景に、安全保障用途を中心とした新たな事業展開を進めています。

主要製品売上収益



受注高、売上収益、営業利益、営業利益率



市場環境認識(リスク・機会)

グローバル旅客数の安定的な成長が見込まれる中、エアラインの新型機の発注も相次いでいます。このような状況で、アフターマーケットの需要も拡大しています。また、「国家安全保障戦略」の下、防衛予算の増額および契約内容の変更に伴う収益性の改善も期待されます。宇宙産業では、宇宙分野の商業化・事業化に向けた新たな展開が期待されます。一方、サプライチェーンの分断、航空需要の急減などのリスクも懸念されます。

最大化を目指します。民間向けOEMエンジン事業では、増産体制を維持しつつ、在庫回転日数の抑制を図ります。民間向けMRO事業では、部品・修理事業の安定成長を目指します。防衛事業では、受注案件の着実な納入により、収益性向上を進めます。宇宙事業では、固体燃料ロケットのJAXAからの移管および量産体制の構築、および衛星コンステレーションなど新たな事業を推進します。

実績・成果

2024年度の受注高は、前年度比69.9%増の7,199億円に達しました。売上収益は民間向け航空エンジンが同約3.6倍の3,516億円、防衛向け航空エンジン・装備品が同20%増の1,502億円となり、同105.5%増の5,557億円となりました。営業利益は、スペアパーツの販売増加、防衛向け案件の採算改善などが寄与し、同約2.2倍の1,227億円(営業利益率22.1%)となりました。受注高、売上収益、営業利益全てが過去最高を更新しました。2025年度は、増収基調を維持するものの、為替の円高進行や整備費用の期ずれなどの影響により、減益の見通しです。

機会

- グローバル旅客数の安定成長を背景とした新製エンジンやアフターマーケット需要の拡大
- 防衛予算の拡大と収益性の改善
- 小型衛星の打ち上げ需要増加に伴うロケット需要の拡大

リスク

- サプライチェーンひっ迫リスク
- サイバー攻撃による情報漏えいリスク
- 感染症などによる航空輸送需要の急減
- 安全保障政策・地政学環境の変化

事業戦略

堅調な需要拡大を売上収益につなげつつ、運転資本の圧縮を図り、キャッシュ・フローの