



機械・設備システムドメイン 事業戦略説明会

2016年6月10日

取締役 常務執行役員
ドメインCEO
機械・設備システムドメイン長
木村 和明

三菱重工業株式会社

目次

1. 事業概要

- 1-1. ドメインステートメント
- 1-2. 事業概要
- 1-3. 2015年度総括
- 1-4. 2015年度主要プロジェクト・受注案件

2. 2016年度の事業方針・戦略

- 2-1. 事業方針・戦略
- 2-2. 業績見通し

3. 個別事業戦略

- 3-1. 独自経営合併会社
 - ・三菱重エフォークリフト&エンジン・ターボHD（物流機器、エンジン、ターボチャージャ）
 - ・製鉄機械
- 3-2. 伸長事業
 - ・コンプレッサ、環境設備、冷熱
- 3-3. 事業再編

4. まとめ

目次

1. 事業概要

- 1-1. ドメインステートメント
- 1-2. 事業概要
- 1-3. 2015年度総括
- 1-4. 2015年度主要プロジェクト・受注案件

2. 2016年度の事業方針・戦略

- 2-1. 事業方針・戦略
- 2-2. 業績見通し

3. 個別事業戦略

- 3-1. 独自経営合併会社
 - ・三菱重工フォークリフト&エンジン・ターボHD（物流機器、エンジン、ターボチャージャ）
 - ・製鉄機械
- 3-2. 伸長事業
 - ・コンプレッサ、環境設備、冷熱
- 3-3. 事業再編

4. まとめ

ドメインステートメントの位置づけ

**MHI Group Brand Story の一環として2016年5月9日公開の
グループステートメントの要素を機械・設備ドメインとして表現**

機械・設備システムドメイン ステートメントのコンセプト

私たちが創るもの、それは「快適な暮らし」と「豊かな社会」です。
毎日の暮らしの様々な場面を、私たちの多彩な製品が支えています。
そして、それら製品に詰まっているのは、全ての人を幸せにする技術です。私たちの機械・設備システムは、世界中で、
普段の暮らしで、職場で、そして社会の中で、人と繋がり、
人と社会を繋ぎながら、毎日の暮らしを支えています。
今までも、これからも、私たち機械設備システムは、
「快適な暮らし」と「豊かな社会」を創っていきます



私たちが創るもの、それは「快適な暮らし」と「豊かな社会」です



MOVE THE WORLD FORWARD

We are creating a society that helps people live happier, more fulfilled lives. Every day, we are focused on finding solutions for industries and societies that create a more unified, livable world for all. Our diverse range of products touch lives in countless ways, pushing the boundaries of prosperity in homes, businesses, factories and everywhere else imaginable

From machinery to industrial plants, social infrastructure and more, everything we create has a bigger purpose in mind. Whether visible or not, our products are designed to blend in with their surroundings, creating a link with society that enriches people's lives and moves the world forward.

コンプレッサ



コンプレッサ・タービン

メトロ、ITS*

*高度道路交通システム



文化・スポーツ施設

冷熱



空調機



ターボ冷凍機

MFET*事業

*三菱重工フォークリフト&エンジン・ターボHD



フォークリフト



ターボチャージャ



ディーゼルエンジン

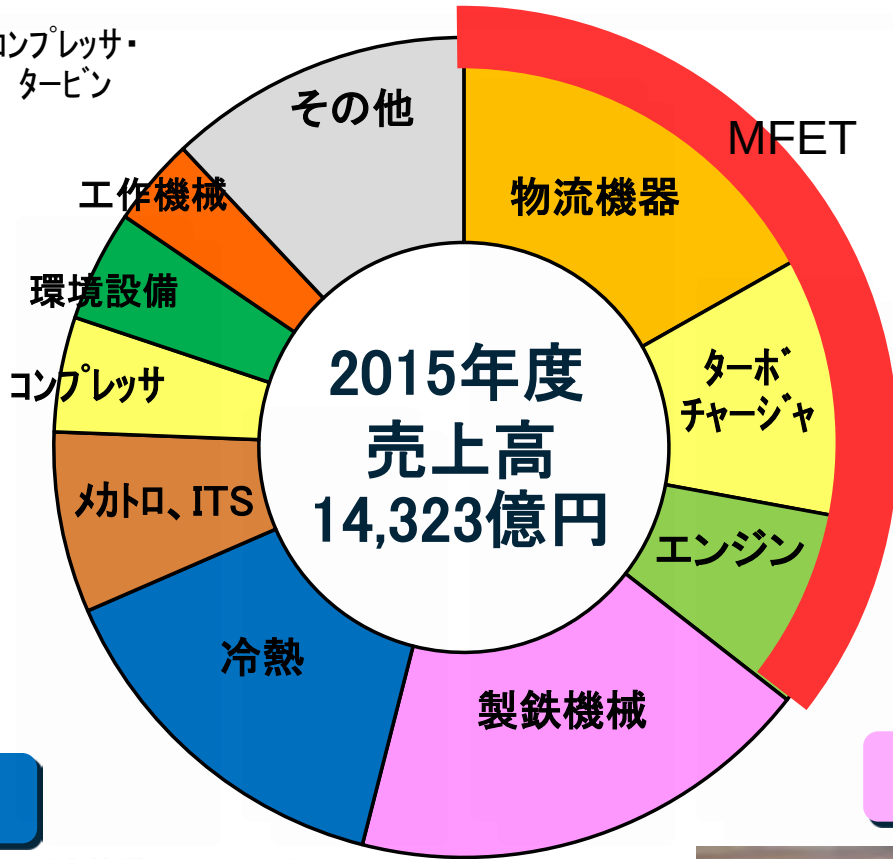
製鉄機械



高炉



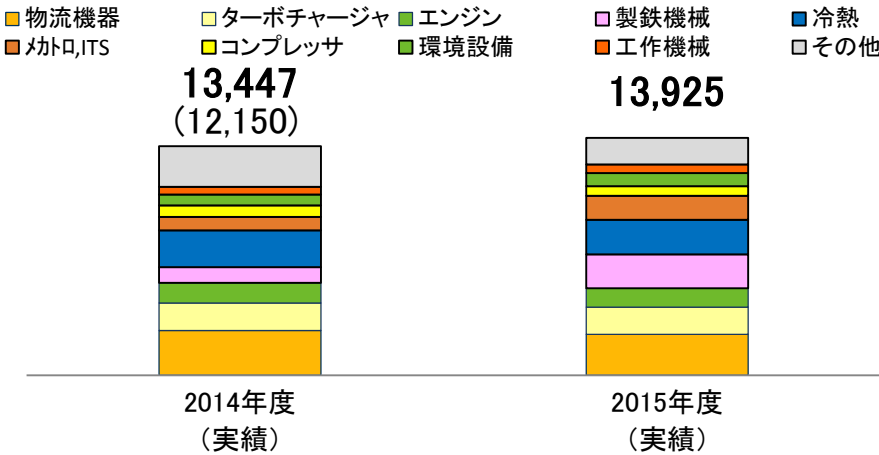
圧延ライン



受注高

()は、決算期変更影響等を除いた数値

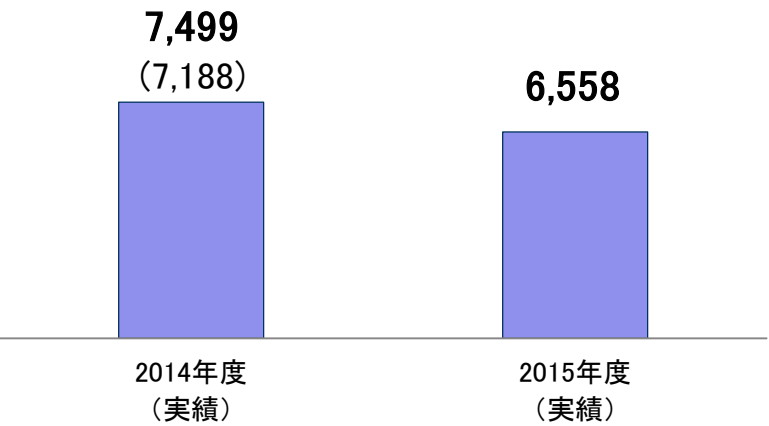
製鉄機械の事業統合効果、ターボチャージャ・冷熱・
物流機器の伸長により増加



受注残高

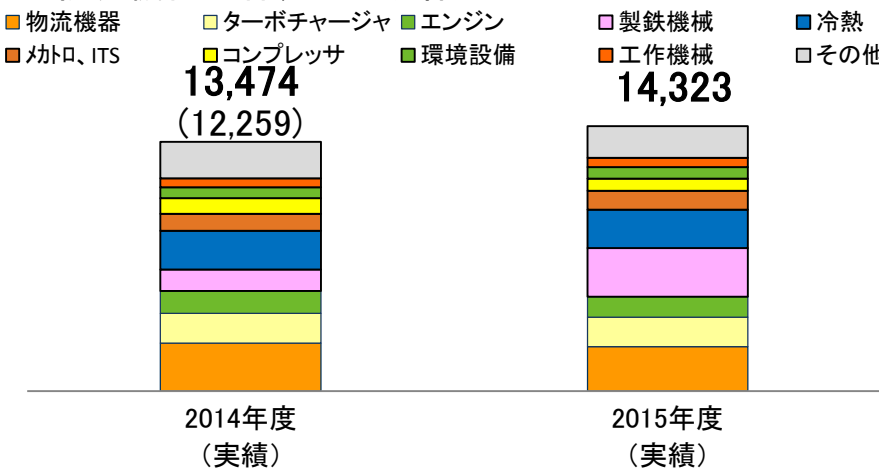
(単位: 億円)

製鉄機械・コンプレッサの市況悪化により減少



売上高

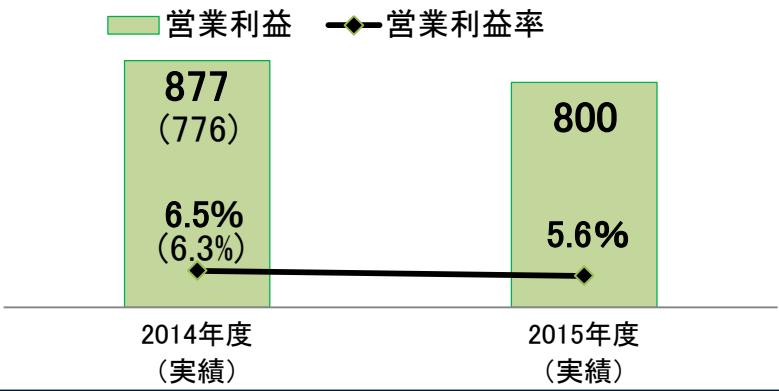
製鉄機械の事業統合効果、ターボチャージャ・冷熱・
物流機器の伸長により増加



営業利益

コンプレッサの減収、PMI*途上である製鉄機械の採算性低下により減益

(*PMI: Post Merger Integration)



製鉄機械



中国向け 亜鉛めっきライン受注

ITS



シンガポール向け 料金収受機

冷熱



サウジアラビア向け ターボ冷凍機(80台口)

環境設備



シンガポール向け ごみ処理施設

目次

1. 事業概要

- 1-1. ドメインステートメント
- 1-2. 事業概要
- 1-3. 2015年度総括
- 1-4. 2015年度主要プロジェクト・受注案件

2. 2016年度の事業方針・戦略

- 2-1. 事業方針・戦略
- 2-2. 業績見通し

3. 個別事業戦略

- 3-1. 独自経営合併会社
 - ・三菱重工フォークリフト&エンジン・ターボHD（物流機器、エンジン、ターボチャージャ）
 - ・製鉄機械
- 3-2. 伸長事業
 - ・コンプレッサ、環境設備、冷熱
- 3-3. 事業再編

4. まとめ

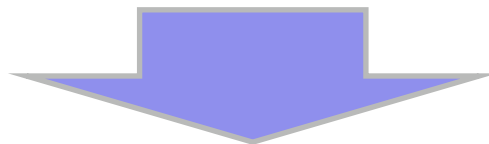
2015事計 基本方針

グローバルニッチのトップ事業輩出

I. 伸長事業の規模・収益の拡大

II. 既存統合会社のPMI推進加速

III. 中小規模事業の再編・統合



①事業規模と利益の拡大

独自経営合併会社のPMI加速と伸長事業の強化

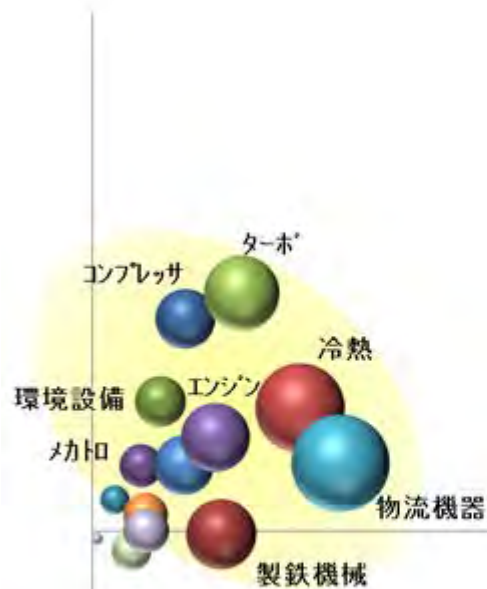
②高収益体制の実現

中小規模事業の再編による収益力強化と
リソース投入事業の絞込み

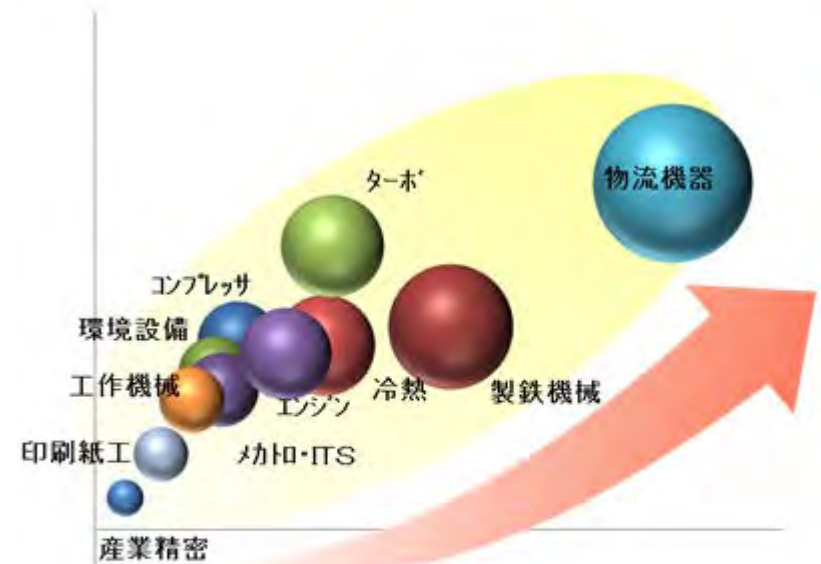
ポートフォリオの変換

・中小規模事業の再編・統合によりリソースを集約し、各事業の規模・利益の拡大を図る

2014年度



2017年度



機設ドメイン事業

独自経営合併会社のPMI加速と伸長事業の強化

独自経営合併会社

三菱重工フォークリフト&エンジン・ターボHD(MFET)

- ・物流機器
 - ・エンジン
 - ・ターボチャージャ
- 3事業統合シナジーによる
規模拡大と新事業の開拓

Primetals Technologies (PT)

- ・製鉄機械
- PMI加速による費用削減と
営業体制強化

伸長事業

- ・コンプレッサ
 - ・環境設備
 - ・冷熱
 - ・メトロ、ITS
 - ・工作機械
- サービス事業の拡大
海外事業の拡大
サーマルソリューション事業の推進
ITS統合でプロダクトミックス拡大
ソリューションビジネスの拡大

再編事業

他社協業による事業再生

- ・農機事業
(三菱マヒンドラ農機)
- マヒンドラ社とのシナジーに
よるグローバル化の強化

- ・搬送システム事業
(住友重機械搬送システム)
- 協業先主力事業として
事業拡大

- ・橋梁事業
(宮地エンジニアリンググループ)
- 黒字化と受注拡大を
達成

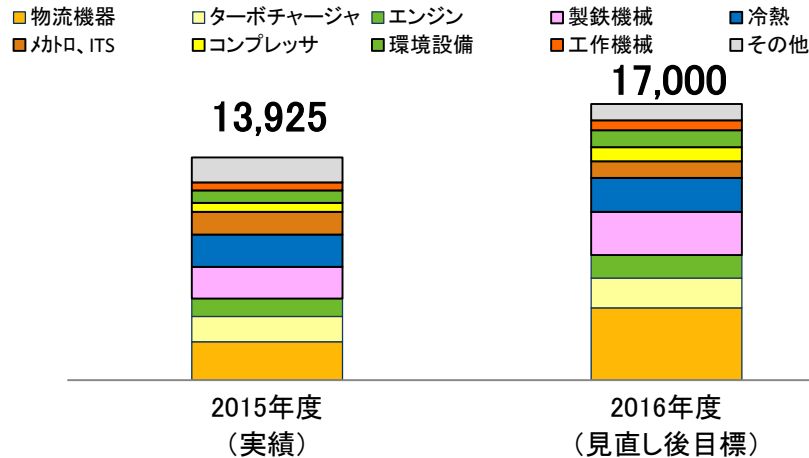
リ
ソ
ー
ス
集
中

他
社
協
業

(単位: 億円)

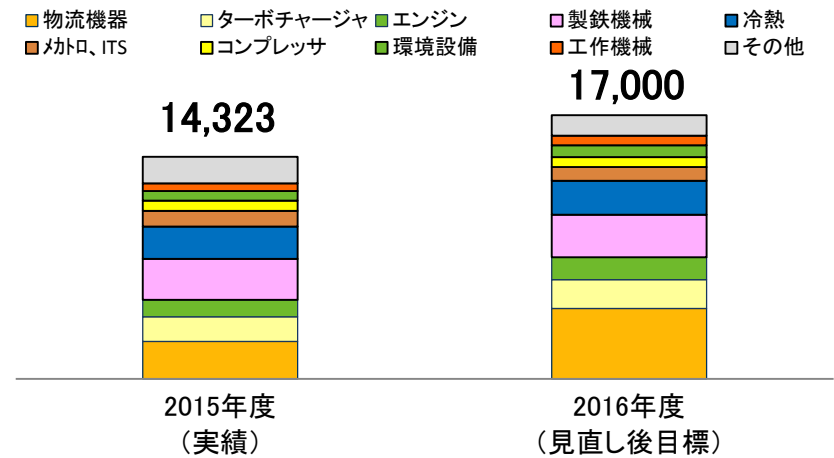
受注高

製鉄機械・物流機器の統合効果、ターボチャージャの伸長により拡大



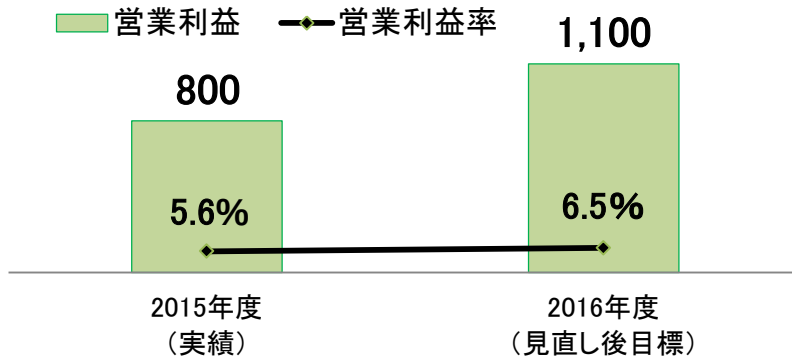
売上高

物流機器の統合効果、ターボチャージャの伸長により拡大



営業利益

売上増による増益、製鉄機械・物流機器事業統合効果、中小規模事業再編による収益力強化により増益



目次

1. 事業概要

- 1-1. ドメインステートメント
- 1-2. 事業概要
- 1-3. 2015年度総括
- 1-4. 2015年度主要プロジェクト・受注案件

2. 2016年度の事業方針・戦略

- 2-1. 事業方針・戦略
- 2-2. 業績見通し

3. 個別事業戦略

- 3-1. 独自経営合併会社
 - ・三菱重工フォークリフト&エンジン・ターボHD（物流機器、エンジン、ターボチャージャ）
 - ・製鉄機械
- 3-2. 伸長事業
 - ・コンプレッサ、環境設備、冷熱
- 3-3. 事業再編

4. まとめ

機設ドメイン事業

独自経営合併会社のPMI加速と伸長事業の強化

独自経営合併会社

三菱重工フォークリフト&エンジン・ターボHD(MFET)

- ・物流機器
 - ・エンジン
 - ・ターボチャージャ
- 3事業統合シナジーによる
規模拡大と新事業の開拓

Primetals Technologies (PT)

- ・製鉄機械
- PMI加速による費用削減と
営業体制強化

伸長事業

- ・コンプレッサ
 - ・環境設備
 - ・冷熱
 - ・メトロ、ITS
 - ・工作機械
- サービス事業の拡大
海外事業の拡大
サーマルソリューション事業の推進
ITS統合でプロダクトミックス拡大
ソリューションビジネスの拡大

リソース集中
他社協業

再編事業

他社協業による事業再生

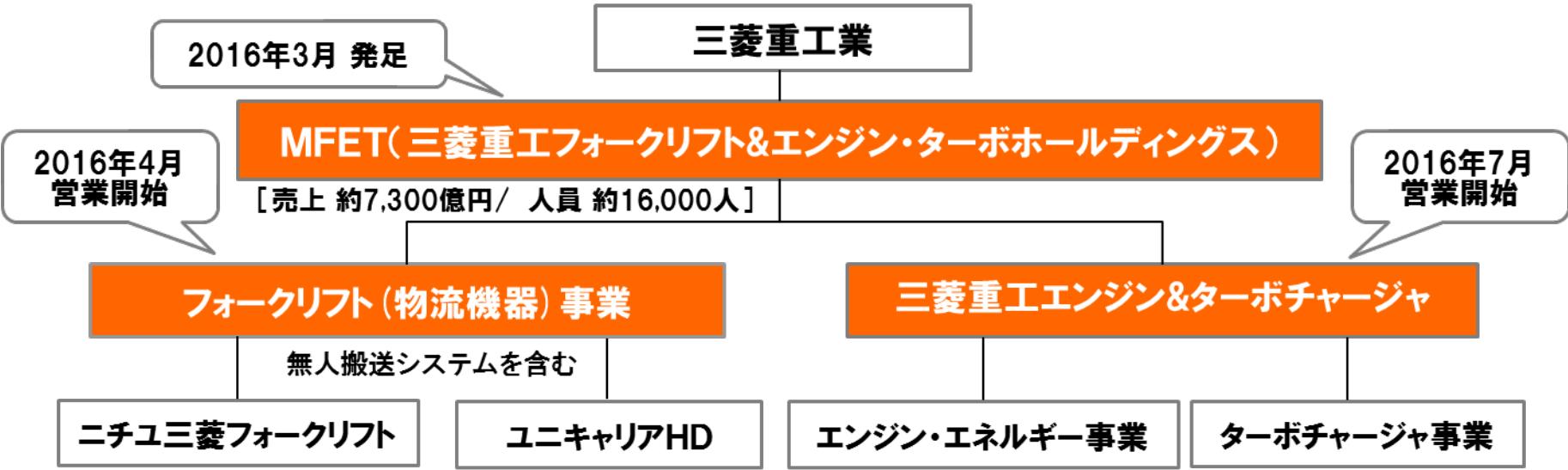
- ・農機事業
(三菱マヒンドラ農機)
- マヒンドラ社とのシナジーによる
グローバル化の強化

- ・搬送システム事業
(住友重機械搬送システム)
- 協業先主力事業として
事業拡大

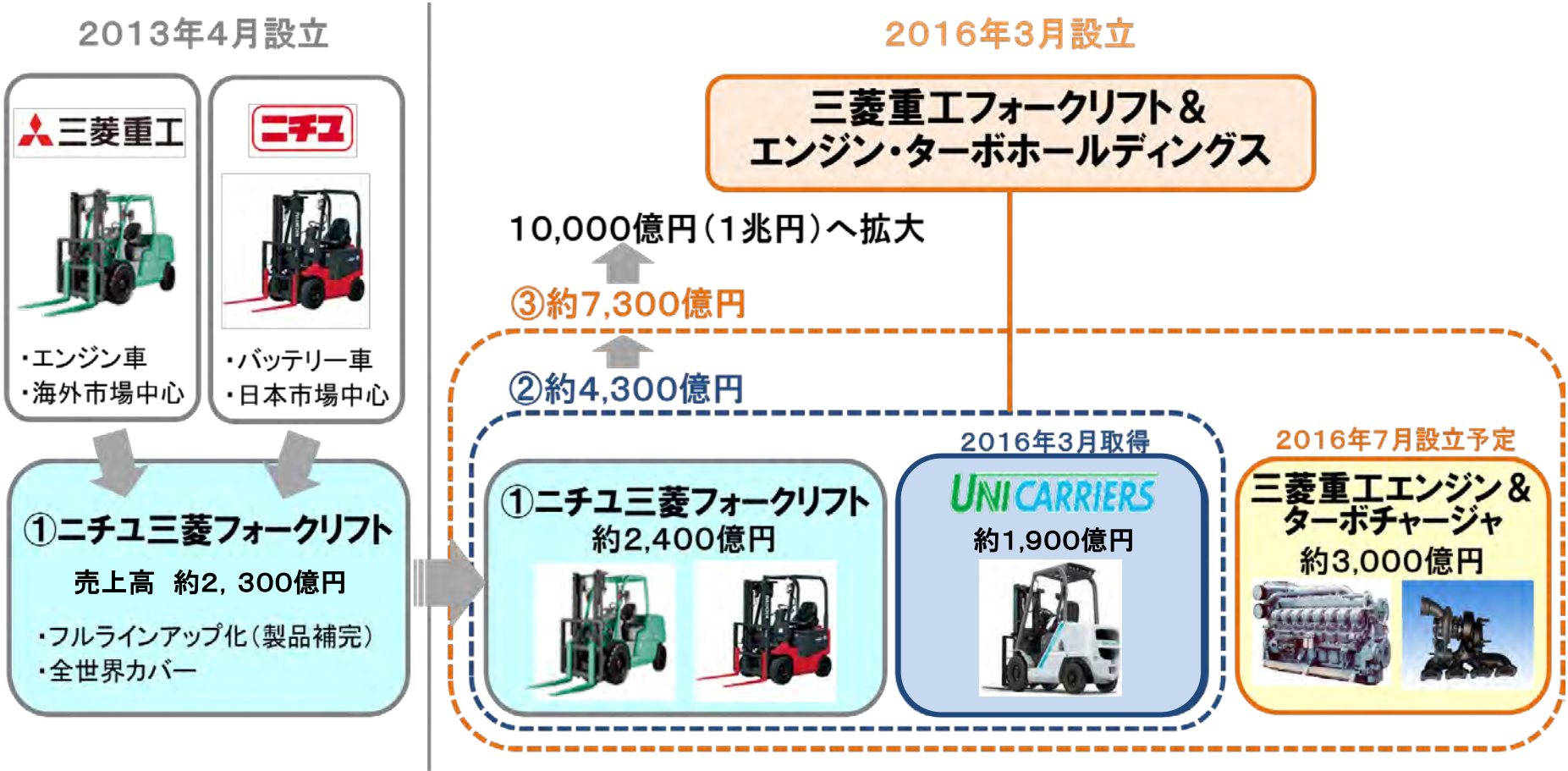
- ・橋梁事業
(宮地エンジニアリンググループ)
- 黒字化と受注拡大を
達成

フォークリフト事業のPMIと中量産型3製品事業の統合経営メリットの追求

- フォークリフト事業の拡大(ユニキャリアHD株式取得)を機に、エンジン、ターボチャージャ事業を集約
- 3事業の統合により、ものづくり力を強化し、「シナジー創出」「組織スリム化」「新ビジネスへの挑戦」を推進、事業規模拡大を図る
- 統括会社全体で売上規模1兆円を目指す



3-1. 独自経営合併会社 ①MFET



➤ 統合的な経営により、ものづくり力を強化し、「シナジー創出」「組織スリム化」「新ビジネスへの挑戦」等を推進、事業規模拡大を図る

➤ 統括会社全体で売上規模1兆円を目指す

3-1. 独自経営合併会社 ①MFET(ターボチャージャ)

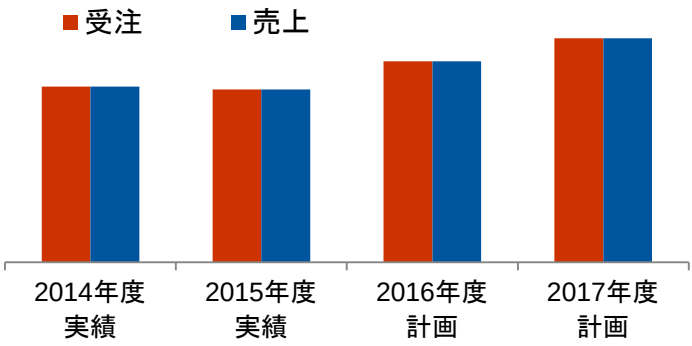
事業環境

- ・中国市場は、先行きの不透明感あるものの、小型車減税効果により、ターボ需要は大きく拡大
- ・北米市場も、燃費規制対応で今後も堅調に拡大
- ・排ガス不正問題による計測方法の厳格化に関し、自動車メーカーの開発動向を注視要

基本経営方針

- ◆2017年に、1,100万台生産体制構築
- ◆グローバルサプライチェーン構築
- ◆更なる収益性向上(生産設備、拠点の拡充)

受注・売上 推移



事業戦略

- ◆技術力強化による受注拡大
 - ・燃費規制変化に応じた製品開発で、顧客サポート
 - ・研究所と一体となった開発体制で、新製品開発
- ◆コスト競争力強化で収益性向上
 - ・ローコストカントリーでの新規サプライヤー開拓
 - ・最大市場の欧州でのコストダウン推進
- ◆中国・北米拠点の生産能力増強
 - ・中国拠点の工場拡張による生産体制強化
 - ・北米拠点の本格量産開始による生産ライン拡充

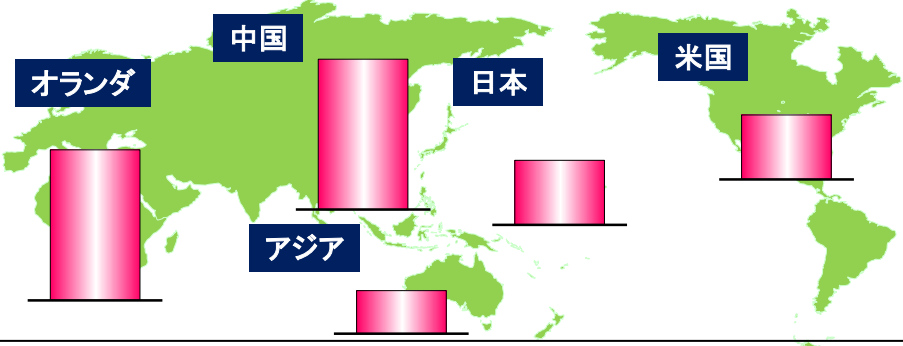
【中国拠点 工場拡張】



【北米拠点 生産ライン】



◆グローバル生産体制構築(2017年 1,100万台)



3-1. 独自経営合併会社 ①MFET(エンジン)

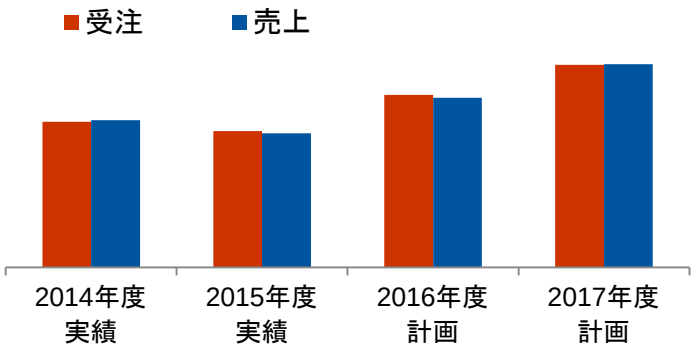
事業環境

- ・分散型電源の増加、BCPへの意識の高まりにより、発電用エンジン市場はグローバルに拡大
- ・各国環境規制の強化により、高効率・低公害エンジンの需要が増加

基本経営方針

- ◆ディーゼルを事業基盤とし、伸長セグメントのガス分散型電源市場を開拓
- ◆サービス事業の拡大と収益力向上
- ◆レシプロエンジン開発センターの運営で最先端技術の開発を加速

受注・売上 推移



事業戦略

◆分散型電源市場での事業規模拡大

- ・国内ガス会社との連携強化
 - 共同開発(450kW、1200kW、2000kW)と販売協力
- ・アジア市場の攻略
 - インドネシア大型IPP案件及び中国分散電源市場拡販



2000kW 共同開発機種

◆ディーゼル事業の強化

- ・発電セグメント
 - アジアでのデータセンター向けをターゲットに発電セットのラインナップ拡大
 - 米大手OEMとの共同開発で米国市場に新機種投入
- ・搭載用セグメント
 - アジア地域排ガス規制対応エンジンの拡販 (中国3次規制、4次規制対応機の投入)
- ・船用セグメント
 - 競争優位な東南アジアでの現地艤装(代理店との協業)を拡大し、新市場(ベトナム、インドネシア等)への対応力を強化
 - 新規開発出力アップ機の投入

IPP: 独立発電事業者

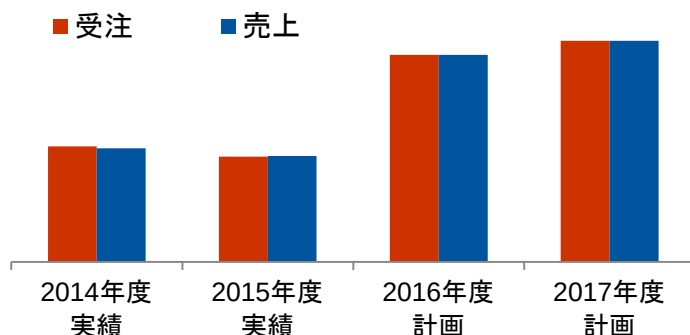
事業環境

- ・フォークリフトは国・地域によりバラつきがあるが、全世界需要はほぼ横ばいで推移
- ・当社グループは、ユニキャリアHD株式取得によりフォークリフト事業を拡大、事業規模は世界第3位

基本経営方針

- ◆グローバルプレイヤーとして経営基盤確立
- ◆ニチュ三菱・ユニキャリアの協業体制の中でシナジー最大化を追求
- ◆パートナー企業との友好関係を維持発展
- ◆新ビジネスへの挑戦

受注・売上 推移



事業戦略

◆グローバルプレイヤーとして経営基盤確立

- ・グローバル連結経営方式などのプラットフォームを定め、各拠点の経営の自立性を高める
- ・協業を深化させてグループ全体の収益力を向上
- ・海外事業(売上高比率65%)の更なる拡大

Liイオン電池搭載車



◆ニチュ三菱・ユニキャリアの協業体制の中でシナジー最大化を追求

- ・スケールメリットによる効率化とスピードアップ
- ・得意・不得意分野の補完
- ・伸長分野への協調した取り組み
- ・生産品目整理による工場生産性の向上

燃料電池搭載車



◆サプライヤー他との友好関係の維持発展

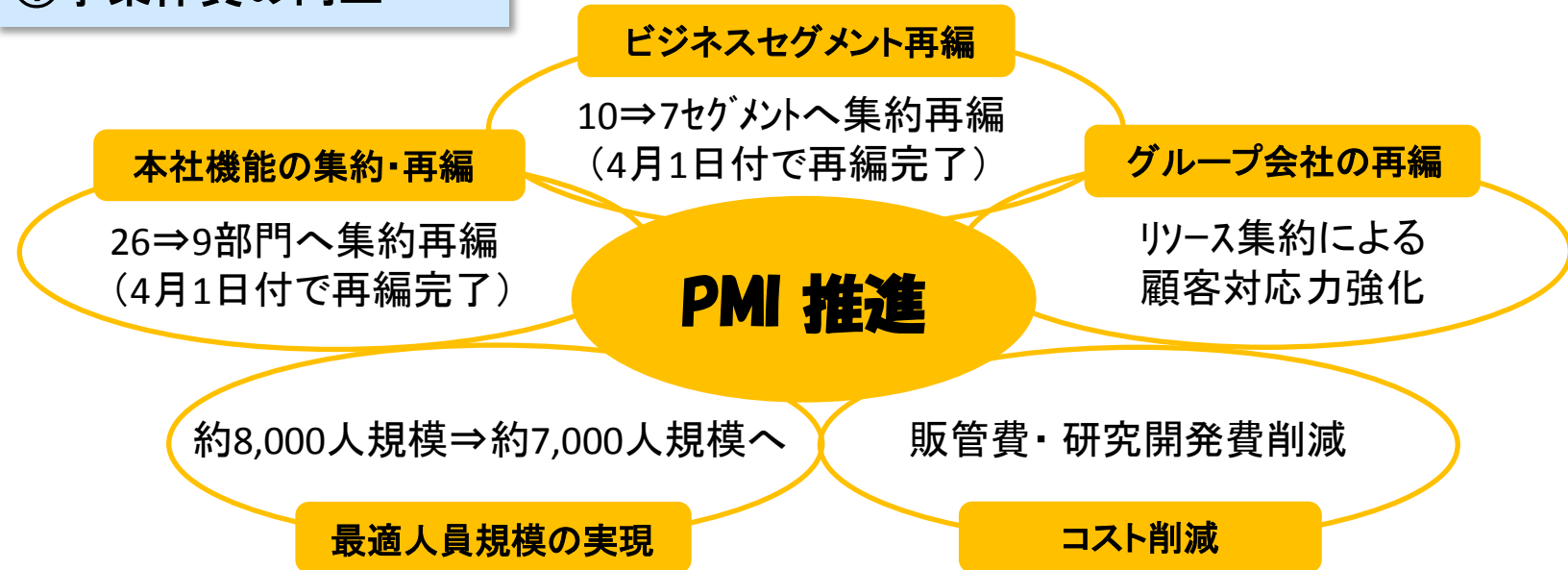
- ・パートナーの能力を最大限に引き出す
- ・各局面での方向付けをタイムリーに行う
- ・世界のトップ集団の誇りと信念を持って共に事業の発展に専心

◆新ビジネスへの挑戦

- ・ロジスティクスとエネルギー・ネットワークの融合
- ・徹底した環境対応→Li電池フォークの活用拡大、燃料電池事業化
- ・無人搬送・無人倉庫への積極的参入(原子力等)

Primetals TechnologiesのPMI加速

①事業体質の向上



②プロジェクトマネジメント及び営業機能の強化

プロジェクトマネジメントの強化

- ・CPO (Chief Projects Officer) の配置
- ・特定プロジェクト管理専門組織の設置

営業機能の一本化及び拠点体制整備

- ・CSO (Chief Sales Officer) の配置による権限一本化
- ・地域営業責任者 (Area CSO) の配置

3-1. 独自経営合併会社

②Primetals Technologies

事業環境

【市場規模・動向】

世界市場規模は、2014年度の約2.4兆円から2015年度は約2兆円規模まで減少
中長期的には回復するものの、時間がかかる見込み

【シェア、競合状況】

2014年度シェア:11% (推定)
限られた案件を巡り、熾烈な受注競争を展開

【競合優位性】

- ・上流(高炉)から下流(亜鉛メッキ設備)までフルライナー体制構築による市場ニーズへの対応能力
- ・グローバル事業拠点(世界24カ国)を活用したプレゼンス

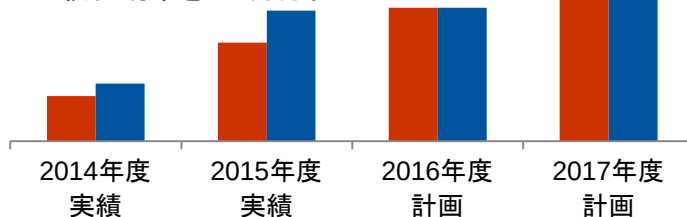
基本経営方針

- ◆最先端技術、高品質製品、ライフサイクルサービスの提供で、顧客の高度化するバリューチェーン向上に貢献
- ◆統合シナジーを加速し、製鉄プラントソリューションプロバイダーとしてグローバルリーダーの地位を確立

受注・売上 推移

■ 受注 ■ 売上

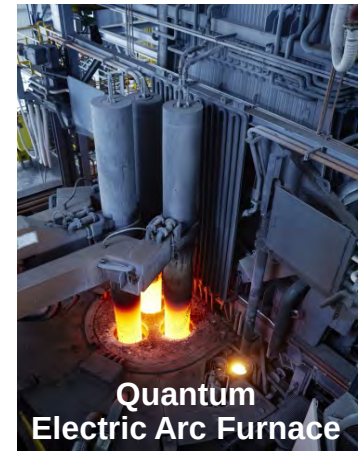
注)2014年度は Siemens VAIとの統合効果を3か月分含む



事業戦略



- ◆事業規模拡大・収益力強化策として、以下の重点施策を推進
 1. 更なる資材費低減による収益力・競争力の強化
 2. 重量低減によるコスト削減に向けた最適設計の推進
 3. 電気・制御事業の拡大(日本市場での拡販強化、製鉄プラント以外の分野への参入)
 4. アセットマネジメントプログラムの導入による財務体質の強化
 5. 受注工事の確実な遂行による採算の確保(プロジェクトマネジメント強化、不具合/クレームの再発防止、受注前の戦訓例の反映)
 6. サービス事業拡大と収益力強化に向けた取り組みの加速
- ◆総力を挙げての受注の確保
 - ・計画案件毎に競合他社(技術及びコスト競争力)を確実に分析して、オファー戦略を立案
 - ・保守・サービス事業の拡充(中小型改造工事と予備品受注の拡大)
 - ・旧シーメンスの上流・Non Flat分野の日本市場向け製品紹介・拡販
- ◆顧客ニーズ及び、将来の技術トレンドも踏まえた新技術開発(含む環境技術)の推進
 - ・ECO (Low Emission)
 - ・High Productivity & Quality Process
 - ・Smart Production (Industry4.0、Robot、Sensor)



機設ドメイン事業

独自経営合併会社のPMI加速と伸長事業の強化

独自経営合併会社

三菱重工フォークリフト&エンジン・ターボHD (MFET)

- ・物流機器
- ・エンジン
- ・ターボチャージャ

3事業統合シナジーによる
規模拡大と新事業の開拓

Primetals Technologies (PT)

- ・製鉄機械

PMI加速による費用削減と
営業体制強化

伸長事業

- ・コンプレッサ
 - ・環境設備
 - ・冷熱
 - ・メトロ、ITS
 - ・工作機械
- サービス事業の拡大
海外事業の拡大
サーマルソリューション事業の推進
ITS統合でプロダクトミックス拡大
ソリューションビジネスの拡大

再編事業

他社協業による事業再生

- ・農機事業
(三菱マヒンドラ農機)

マヒンドラ社とのシナジーに
よるグローバル化の強化

- ・搬送システム事業
(住友重機械搬送システム)

協業先主力事業として
事業拡大

- ・橋梁事業
(宮地エンジニアリンググループ)

黒字化と受注拡大を
達成

リ
ソ
ー
ス
集
中

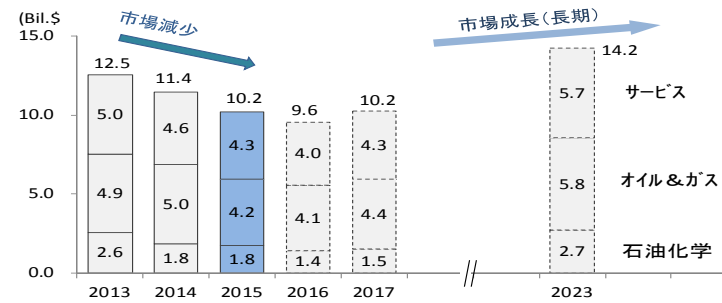
他
社
協
業

3-2. 伸長事業の強化 ①コンプレッサ

事業環境

【市場規模・動向】

原油価下落影響でIOC/NOC関係の投資絞り込み



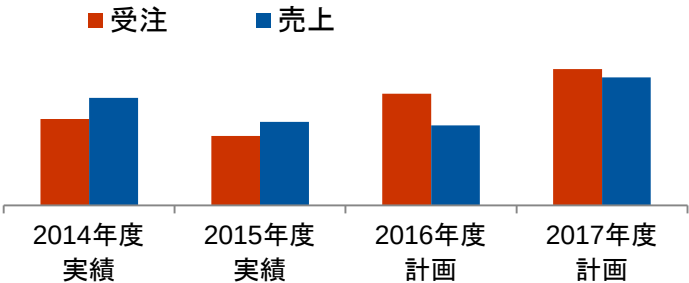
IOC:国際オイルメジャー、NOC:国営石油会社

基本経営方針

◆グローバル競争に勝ち残るための事業規模の大幅な拡大と高利益の確保

- 日米生産・サービス体制整備・推進
- サービス事業比率の拡大

受注・売上 推移



事業戦略

◆ Oil & Gas分野での実績積上とシェア拡大

- ・オイル&ガス事業開発室との連携によるオイルメジャーとの協力体制構築(ヒューストンの営業拠点強化)
- ・LNG向けでガスタービン(MHPS H-100)とのパッケージ対応化

◆ 化学分野での優位性強化、更なるシェアアップ

- ・世界最短納期工法の適用(リードタイム△30%)による製品競争力強化で、得意のエチレン・肥料・メタノールでのトップシェア継続

◆ サービス事業拡大で安定的収益源強化(売上比 40%)

- ・米国工場本格稼働による北米での改造・サービス事業の拡大

【米国製造拠点 2015年4月より稼働、本年6月加工設備整備完了】



◆ グローバル成長のための体制強化

- ・世界3極(日米欧)事業体制の整備
- ・ブラジル現地法人(MCOB)設立とサウジ・サービス工場整備推進
- ・日米共通の設計・生産システム導入による業務プロセス効率化・改善

3-2. 伸長事業の強化 ②環境設備

事業環境

【市場規模・動向】

- ・国内ごみ市場は当面横這い、バイオマスのエネルギー活用市場が拡大
- ・海外では中国・東南アジア他でWtE市場が成長

WtE:Waste-to-Energy(ごみ焼却発電)

【シェア、競合状況】

- ・国内/日立造船、JFEE、タクマ、海外/Keppel-Seghers 等が各市場で積極展開中
- ・国内市場での当社シェアは10%程度で、日立造船、JFEEを追う

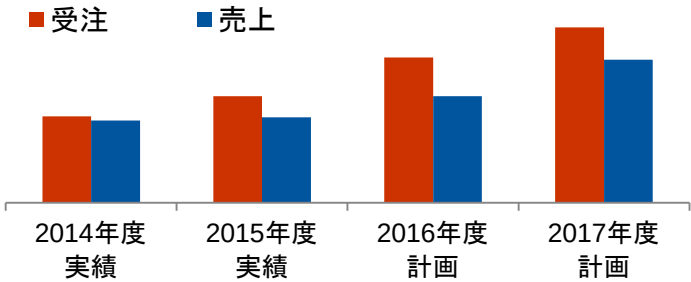
【競合優位性】

- ・ごみ焼却ではストーカ炉・ガス化溶融炉の技術メニュー
- ・MHI総合力を活用した高効率・安定WtE設計力

基本経営方針

国内事業の更なる強化、海外事業の拡大、事業の多柱化で持続的に発展し続ける企業の実現

受注・売上 推移



事業戦略

◆国内事業の更なる強化

1. 民間事業・新分野事業への取り組み
 - ・MHI原子力とゼネコンとの協業を軸に、除染廃棄物処理/中間貯蔵設備/ 廃炉事業へ参画
 - ・FIT市場拡大に対応し、木質バイオマス発電とトレファクション事業に組み込み
2. ごみ新設/AS/延命化/基幹改良事業の安定維持・継続と汚泥焼却事業の再構築

◆海外事業の拡大

1. 事業参加も視野に、東南アジアを主体に海外PPPプロジェクトへ積極参画(EPC+事業投資)
2. 海外AS事業へ本格取り組み ⇒ 既納プラント延命化/大型改良とメンテナンスを積極提案

◆事業の多柱化

1. 廃棄物処理/ WtE技術メニューの一層の拡充・強化と廃棄物エネルギーのベストソリューションプロバイダーへの成長



岩手中部広域行政組合/岩手中部クリーンセンター
182t/日(91t/日×2基) 2015年9月竣工



シンガポール政府環境省 /TUAS-SOUTH
4,320t/日(720t/日×6基) 2000年3月竣工

3-2. 伸長事業の強化

③冷熱

事業環境

【市場規模・動向】

冷熱の世界市場総需要約20兆円レベル、今後も、環境保護(省エネ・CO₂排出削減)等により、中長期的に拡大基調

【シェア、競合状況】

冷凍機分野では国内トップシェア

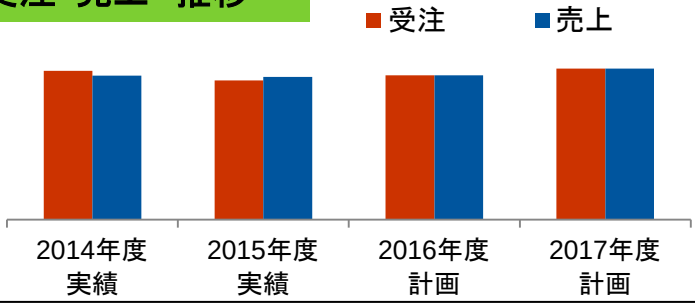
【競合優位性】

- ・当社の世界トップレベルのエネルギー環境技術をベースとした断トツの高効率ヒートポンプ技術、回転体技術を保有
- ・顧客ニーズに対応する世界一の商品ラインアップ(ターボ冷凍機～ヒートポンプ給湯、高温～低温、定置～移動用)

基本経営方針

- ◆サマルソリューションビジネスを伸張させ、省エネ・CO₂排出の削減、未利用エネルギー活用に貢献。
- ◆グローバル事業・サービス事業の伸長と経営効率の向上で収益力強化を図る。

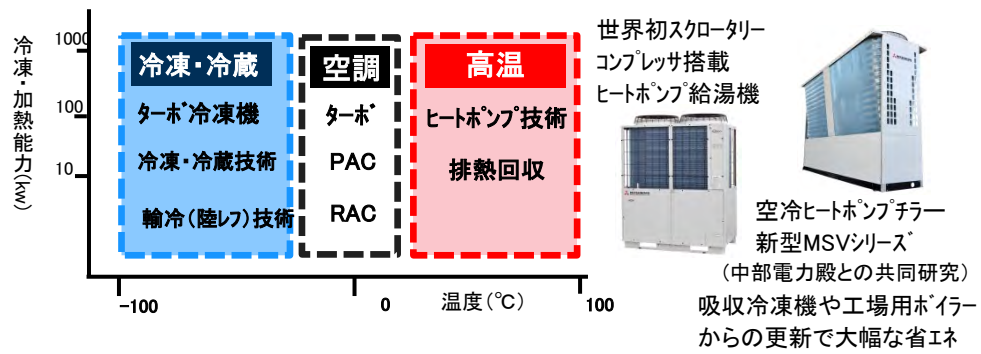
受注・売上 推移



事業戦略

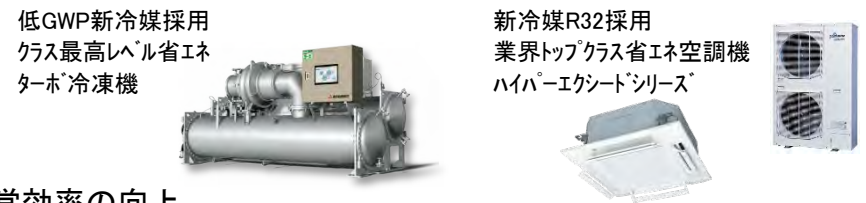
◆サマルソリューションビジネス拡大(冷凍・冷蔵/高温ヒートポンプの事業拡大)

- ・冷凍・冷蔵/高温領域のラインナップ拡充とエンジニアリング力・アフターサービス力の強化
- ・IoTを活用し周辺機器を含めた統合制御システム等による付加価値向上
- ・欧州大手ボイラーメーカー(アトランティック・グループ)との協業によるヒートポンプ給湯機拡販



◆グローバル事業・サービス事業の拡大・強化

- ・新冷媒規制に対応する高性能・低GWP冷媒商品(空調・ターボ・給湯)の投入
 - ・中東向世界最大級地域冷暖房向ターボ冷凍機受注、今後もアジア・中東拡販
 - ・輸冷(陸レフ)の欧州・アジアでの事業強化(新製品投入・販売サービス網拡充)
- *GWP: 地球温暖化係数、輸冷: 輸送用冷凍機、陸レフ: 陸上用レフユニット等



◆経営効率の向上

- ・機動的な事業運営の実現と迅速な意思決定によるグローバル市場対応力強化を目指し、会社分割により三菱重工サマルシステムズ株式会社へ継承(10月1日)

機設ドメイン事業

独自経営合併会社のPMI加速と伸長事業の強化

独自経営合併会社

三菱重工フォークリフト&エンジン・ターボHD (MFET)

- ・物流機器
- ・エンジン
- ・ターボチャージャ

3事業統合シナジーによる
規模拡大と新事業の開拓

Primetals Technologies (PT)

- ・製鉄機械

PMI加速による費用削減と
営業体制強化

伸長事業

- ・コンプレッサ
 - ・環境設備
 - ・冷熱
 - ・モトロ、ITS
 - ・工作機械
- サービス事業の拡大
海外事業の拡大
サーマルソリューション事業の推進
ITS統合でプロダクトミックス拡大
ソリューションビジネスの拡大

再編事業

他社協業による事業再生

- ・農機事業
(三菱マヒンドラ農機)

マヒンドラ社とのシナジーに
よるグローバル化の強化

- ・搬送システム事業
(住友重機械搬送システム)

協業先主力事業として
事業拡大

- ・橋梁事業
(宮地エンジニアリンググループ)

黒字化と受注拡大を
達成

リ
ソ
ー
ス
集
中

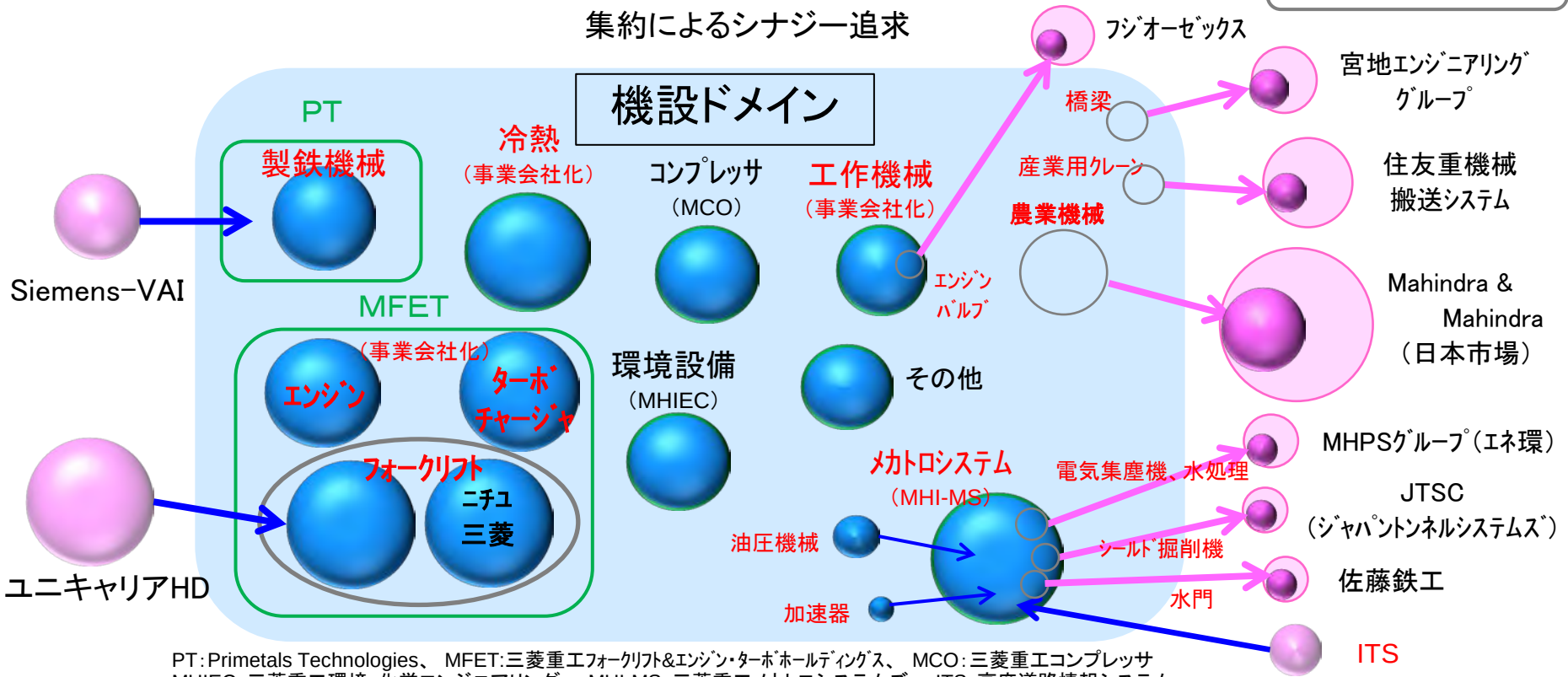
他
社
協
業

3-3. 中小規模事業の再編・統合

- ・伸長事業のグローバル化、PMI(Post Merger Integration) 加速
 - ・変革・縮小撤退(中小規模)事業の対策推進
- による事業構造の変革でドメイン全体の規模拡大と収益力強化

- ・伸長事業 : M&Aによる規模拡大、事業会社化による機動性向上
 - ・変革、縮小撤退(中小規模)事業 : 他社との協業によるグループ外での発展
- 集約によるシナジー追求

円の大きさは、事業規模



PT: Primetals Technologies、MFET: 三菱重工フォークリフト&エンジン・ターボホールディングス、MCO: 三菱重工コンプレッサ
MHIEC: 三菱重工環境・化学エンジニアリング、MHI-MS: 三菱重工メカトロシステムズ、ITS: 高度道路情報システム

3-3. 中小規模事業の再編・統合

再編によるSBU/組織のシンプル化

2013年度
(ドメイン発足前)

製鉄機械
物流機器
エンジン
ターボチャージャ
コンプレッサ
環境設備
冷熱
工作機械
メカトロシステム
油圧機械 (メカトロと統合)
産業精密機械
先端機器 (メカトロと統合)
カーエアコン
橋梁 (他社協業)
農業機械 (他社協業)
機器装置

SBU数 16

(凡例) MHI本体 事業会社

2015年度
(現状)

製鉄機械
物流機器
エンジン
ターボチャージャ
コンプレッサ
環境設備
冷熱
工作機械
メカトロシステム
ITS (ICT本部から)
産業精密機械
カーエアコン
機器装置

SBU数 13

2017年度
(15事計)

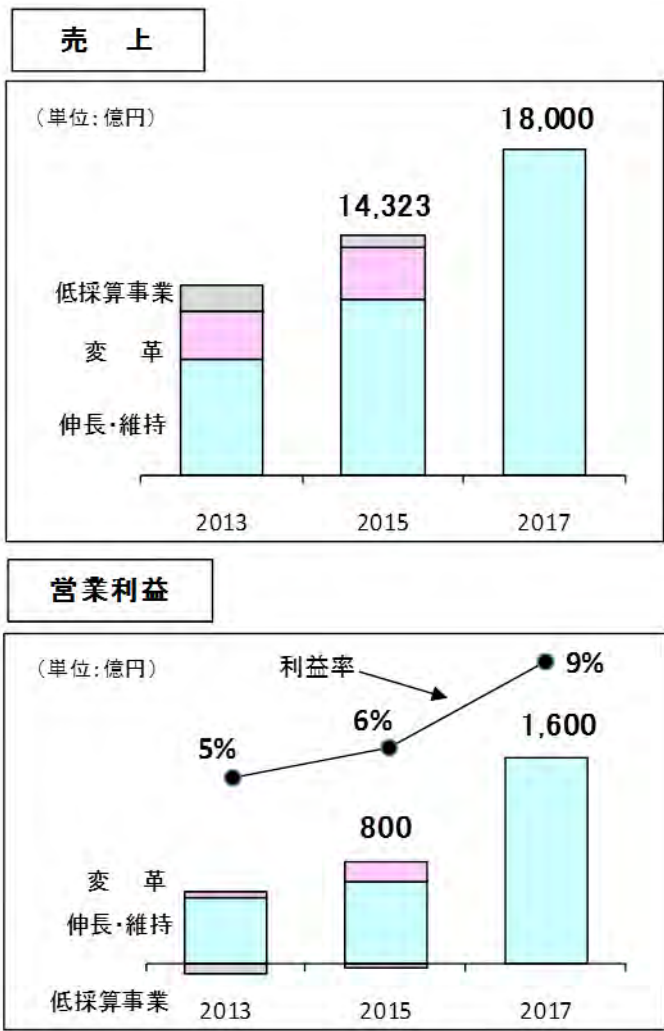
[SBU数]

更なる再編統合

[組織]

完全事業会社化
による
機動性向上

ポジション別売上・利益構造推移



目次

1. 事業概要

- 1-1. ドメインステートメント
- 1-2. 事業概要
- 1-3. 2015年度総括
- 1-4. 2015年度主要プロジェクト・受注案件

2. 2016年度の事業方針・戦略

- 2-1. 事業方針・戦略
- 2-2. 業績見通し

3. 個別事業戦略

- 3-1. 独自経営合併会社
 - ・三菱重工フォークリフト&エンジン・ターボHD（物流機器、エンジン、ターボチャージャ）
 - ・製鉄機械
- 3-2. 伸長事業
 - ・コンプレッサ、環境設備、冷熱
- 3-3. 事業再編

4. まとめ

中長期事業展開の方向性

コア事業の更なる成長と次世代事業の育成により、個々の事業の拡大・強化を推進する

①独自経営合併会社のPMI加速と成果刈り取り

- ・MFETの統合シナジーによる事業規模拡大と新ビジネスの開拓
- ・Primetals TechnologiesのPMI完遂による事業の強化

②伸長事業の更なる事業強化

- ・海外EPC事業、サービス事業への対応による規模・収益拡大
- ・周辺装置を含めたパッケージ化によるソリューション事業の推進
- ・IoTを活用した顧客対応によるアフターサービス事業の拡充
- ・海外インフラ投資への積極参画
- ・アライアンスによる事業の拡大・強化

MITSUBISHI
HEAVY
INDUSTRIES
GROUP



この星に、たしかな未来を