

[イベント名] 2022 年度決算説明会  
[開催日] 2023 年 5 月 10 日  
[回答者] 取締役社長 CEO 泉澤 清次(以下、泉澤)  
取締役常務執行役員 CFO 小澤 壽人(以下、小澤)

**【質問者①】**

**Q: 2022年度実績の事業利益増減分析に記載されている「火力事業他の一過性影響」は、3Q決算時点の△350億円から通期決算では△150億円追加された△500億円となったが、これは3Q決算で要因の一つとの説明があった海外石炭火力案件の費用が更に追加されたためか。また、IGCC<sup>※1</sup>の状況は3Q決算説明会より変化はないか。**

小澤: 4Qに計上した△150億円は3Qまでに費用計上した案件とは異なり、コンソーシアム案件等で当社の最終的な費用が確定したものや、費用負担について他社と交渉中であるものの会計上の手当てを行った案件が含まれている。またIGCCについては、2021年度と2022年度の通期で比較するとほぼ同レベルの費用を引当てている。

※1 IGCC:石炭ガス化複合発電

**Q: 一方で、2023年度業績見通しの事業利益増減分析では「火力事業他の一時費用増減」は+540億円の増益要因とされている。この計画の前提として、2022年度3Qおよび4Qに発生した追加費用ならびにIGCCの追加費用は、2023年度に発生しないと想定しているのか。**

小澤: その認識に大きな間違いはないが、火力事業全体として一定のリスクを評価して織込んでいます。

**Q: 一定のリスクとは利益増減分析の中でどの項目に含まれているのか。**

小澤: 2022年度のように3桁億円を超えるような特殊要因は発生しないと考えていることから、個別の項目を設けておらず、「火力事業他の一時費用増減」に含めている。

**Q: 「全社又は消去」セグメントは、マイナス影響が従来の見通しよりも軽減して着地した。2021年度以前の決算でも、このセグメントはアセットマネジメントによってマイナス影響が改善してきた印象があるが、2022年度決算についてもアセットマネジメントによる売却益は含まれているか。**

小澤: 2022年度決算にもアセットマネジメントによる売却益は含まれている。4Qに大きな売却益はないが、「全社又は消去」にはアセットマネジメント以外にも様々なものが含まれており、最終的に△35億円となった。アセットマネジメントは2023年度においても一定レベルを計画している。

**Q: 航空・防衛・宇宙の2023年度事業利益見通しは、2022年度と比較して横ばいとなっている。ボーイング社の生産機数増が見込まれるにも関わらず、増益ではなく横ばいの見通しとした理由を教えてください。また、ボーイング社向け出荷機数が増えた場合は、利益改善が進むことになりそうか。中長期的なセグメントの事業利益見通しについても解説してほしい。**

小澤: 決算説明資料に記載した通り、民間機の事業利益は2022年度と同水準となると見ており、ボーイング社が公表した計画よりも、若干保守的な織り込みとしている。ボーイング社の計画通りとなった場合、その分はプラスとなる可能性がある。また、2023年度は2022年度比増収を見込む一方で、増益とならない理由は2023年度の前提為替レートによるものと理解してほしい。2023年度は若干円高に振れるとみており、円安に振れた場合は民間機の増益に効くかもしれない。

泉澤: 防衛の受注は2022年度から2023年度にかけて増えており、2024年度以降もその傾向が続くだろうと想定している。2023年度に受注した案件の売上貢献は2024年度以降となる見込みであるが、その一方で防衛事業の伸びに対するリソースの確保が経営課題となっている。また、防衛三文書の改訂に伴って、防衛装備品の利益率改善が議論されており、期待している。

### 【質問者②】

**Q: 物流・冷熱・ドライブシステムの事業利益は2022年度実績の400億円から2023年度見通しの700億円へと+300億円の増益が見込まれている。この増益要因のうち、+100億円が物流機器であると三菱ロジスネクストの決算資料から推察するが、残り+200億円はどの事業によるものか。**

小澤: ターボチャージャの改善は期待できないが、物流機器、冷熱、エンジンは堅調に推移している。また、セグメント全体で価格改善による影響が+200億円程度現れると見込んでいる。冷熱は物流機器と比較して価格改善効果の顕在化が遅れ勝手となっていたが、2023年度に顕在化するものと見ている。2023年度の事業利益見通しは2022年度実績と比較して大きく伸びるように見えるかもしれないが、これでも利益率は6%弱であり、高い数値だとは思っていない。

### 【質問者③】

**Q: 2023年度の計画に関して、オポチュニティとリスクを整理してほしい。**

小澤: プラント案件の工事遂行リスクは一定程度あるが、国内よりも海外プロジェクトの方がリスクは高い。一方で、これまで他社と交渉中の案件で引当てていた費用が戻る可能性があることはオポチュニティと言える。その他のオポチュニティに関して言えば、火力や紙工機械などでアフターサービス拡大を進めており、その売上が計画に対してプラスとなれば、増益要因となり得る。また民間機もボーイング社が公表した計画通りに機体生産を行えば、当社の織り込みを上回ることとなるため、増益となる可能性がある。

泉澤: コロナ以降は無理な受注をせず、入口管理を強化したことで、受注時採算の改善が進んでいる。プロジェクト遂行段階でコスト管理をしっかり行えば、利益改善が見られるだろう。また、航空機の需要が伸びていることから、航空エンジンや民間機もオポチュニティが存在すると言えるだろう。また、一時費用の発生を最小化するための管理も大切である。

**Q: 2022年度は欧州石炭火力拠点の再編に伴う構造改革費用が発生したが、2023年度でも事業のスクラップアンドビルドに伴い、費用が発生する可能性はあるか。**

泉澤: 欧州石炭火力拠点の再編のような特定の構造改革費用は2023年度見通しに含まれていないが、事業ポートフォリオを最適化するための議論は進めている。

**Q: 「全社又は消去」セグメントにおける、今後3年間の費用の考え方について教えてほしい。エネルギートランジションに関連した事業を進める中で、先行費用が増える可能性はあるか。**

小澤: エナジートランジション関連の期間費用は、現在でも一定規模で発生している。今後は投融資が増えてくると想定しているため、キャッシュフローを考慮する必要があるが、期間損益においてはよほど特殊な案件がない限り、これまでと比較してそこまで大きな影響が出るとは思っていない。

#### 【質問者④】

**Q: GTCCの受注は2022年度対比で弱含みの見通しとなっている。この背景は為替影響の他にも、2023年度は受注案件の狭間に相当する、あるいは2022年度の好調な受注の反動に相当する、等といった複数の要因が考えられるため、見通しについて解説してほしい。**

小澤: 決して弱含みで見ているわけではない。為替影響はあるものの、2022年度と同等であると見込んでいる。アフターサービスの受注拡大に取り組んでおり、この売上が計画を上回ることを期待したい。

**Q: 中国向けガスタービンライセンス案件の受注台数について、2022年度実績は27台であったが、2023年度の見通しを教えてください。**

小澤: 2023年度の受注台数は2022年度と同程度を見込んでいる。

**Q: スチームパワーの2023年度受注見通しは2022年度と比較して減少しているが、2024年度以降は下げ止まる想定か。**

小澤: スチームパワーは2024年度以降も、従前と比較してやや右肩下がりとなるだろう。但し、数年後に受注がゼロとなるような状況は考えていない。

**Q: 全世界における2022年のガスタービン受注容量は50GWであったとのことだが、今後も同程度のニーズが続くと思うか。また、今後MHIのシェアは1位または2位を確保できそうか。**

泉澤: LNG価格の影響もあり予想は難しいものの、概していうとガスタービン世界市場は、今後4-5年は50GW程度、あるいは少し上回る規模で推移するだろうと考えている。すぐに脱炭素化を達成することは難しいことから、ガスタービンには底堅いニーズがあるが、その中でも当社のアドバンテージは、当社が比較的強い地域においてガスタービン需要が強く、JAC形<sup>※2</sup>が好評を得ていることが要因であり、トップシェアを維持していきたい。

※2 JAC形ガスタービン: 当社最新鋭の高効率大型ガスタービン

**Q: JAC形ガスタービンの需要が強い理由は、電力会社がGTCCにベースロード電源としての役割を求めているためか。**

泉澤: 電力会社のGTCCに対するニーズは地域別で異なるが、LNGから水素への燃料転換可能であることと、ガスタービン単体が高効率であることが要因だと思う。

**Q: 製鉄機械の受注は減少する見通しである。受注残が売上にシフトしていく段階であることや、鉄鋼メーカーによる製鉄機械の発注がピークアウトしたこと、MHIの生産能力の問題等が要因として考えられるが、その理由を解説してほしい。**

泉澤: 鉄鋼業界の脱炭素化ニーズは存在するが、鉄鋼メーカーによる電炉や脱炭素への投資が今後どの程度顕在化するか、読みは難しい状況にある。一方で、当社の2021年度および2022年度の受注規模は上限に近い状況であった。

**Q: 製鉄機械の受注価格適正化が進んでいると聞いているが、プラント・インフラセグメント全体の売上収益7,000億円、利益率5.7%の水準は今後も続きそうか。それとも製品ミックスが変わることで利益水準は上がりそうか。**

小澤: 2024年度以降のコメントは避けるが、利益率改善のオポチュニティはあると思う。但し、セグメント内の「その他」に含まれる事業の動向で利益が振れる可能性はある。

#### 【質問者⑤】

**Q: 2022年度に全社では△740億円程度の一過性費用が発生したが、2023年度業績見通しの事業利益増減分析で「火力事業他の一時費用増減」として記載された、一過性費用が発生しないことによる増益要因は+540億円に留まる。その理由はなぜか。**

小澤: 費用が発生しなければそのまま+740億円の増益となるが、リスクが発生する可能性をバッファとして織り込んだため、+540億円としている。

**Q: リスクに対するバッファとは、既に特定の案件に紐づいたものか。**

小澤: 紐づいていれば既に費用として計上しているはずであり、そのような状況にはない。但し、リスクが発生する可能性のある案件がないとは言えない。

泉澤: 長期の工事期間を要する案件では、どうしても何リスクが発生せずに納入完了することにはならず、発生した費用を吸収するための余裕代を設ける必要があると思っている。

**Q: 2023年度に3,000億円の事業利益が達成された場合、過去のピーク時における利益額と同等となるが、当時ほどの高揚感がない。当時と比較すると、エネルギーおよび航空・防衛・宇宙の利益水準に変化はなく、物流・冷熱・ドライブシステムにおける物流機器の事業規模が約2,000億円拡大したことに伴う利益増が大きい印象である。各社がフォークリフトの電動化を進める中で、MHIはこの事業を今後どのように位置づけるのか。**

泉澤: 難しいところである。物流機器事業の規模を拡大して、利益を向上させるためにはどのようにマネージすることが一番良いかということがポイントだと考えている。次の事業計画に向けて考えたいと思っている。

小澤: 一例として物流機器事業を挙げたが、他の事業も含めて様々な検討をしている状況にある。

**【質問者⑥】**

**Q: CO2回収の事業規模は2023年度までに500億円程度を見込んでいたと思うが、どのような見通しか。**

泉澤: CO2回収は、フィージビリティスタディ<sup>※3</sup>等の案件は多いが、事業規模500億円となるかは微妙である。2023年度中に受注まで至るか、それとも2024年度以降となるか、各国の制度設計の進捗に依存する背景もあるため、何とも言えない状況にある。現在のフィージビリティスタディ案件全てが現実化して受注することとなれば、その規模はかなり大きくなるが、これらの案件全てが実現するかを見極めるには時間が必要である。

※3 フィージビリティスタディ: 事業化調査

**Q: 2023年度は事業利益を3,000億円と見通す一方で、フリーキャッシュフローの見通しを△1,000億円とした理由はなぜか。**

小澤: 2023年度は多額の投資キャッシュフローを見込んでいるため、フリーキャッシュフローは△1,000億円の見通しとしている。営業キャッシュフローは、2022年度対比で相応の改善を見込んでいるものの、2022年度までに積み上がった前受金の消化フェーズに入ると想定している。とはいえ、△1,000億円の見通しから改善させたいと考えている。

以 上