［イベント名］　2026 年度第2四半期決算説明会
［開催日］　2026 年 11 月6日
［回答者］　取締役社長 CEO 伊藤　栄作（以下、伊藤）
　　取締役執行役員 CFO 西尾　浩（以下、西尾）

【質問者①】

Q. 今回計上したIGCC関連の追加引当金は、安定稼働に向けた部品交換費用とのことだが、大規模な工事を伴うものなのか。今回の引当金計上によって追加的な損失発生リスクは概ね解消されると考えてよいか。
また、収益力という観点では、2026年度の事業利益見通し6,000億円に、今回の引当金約700億円とリスクバッファ200億円を足し戻した6,900億円をベースとして考えてよいか。GTCCや防衛の売上成長も見込まれる中、向こう3年間の利益見通しについて伺いたい。

A. （西尾）今回の引当金は、600億～700億円規模の工事を一度に実施することを想定したものではない。一部の部品について、現在の技術水準では定期的な交換が必要で、今後も継続的に交換費用の発生が見込まれることから、その費用を引き当てたものである。
ベースとなる収益力はご認識のとおりで、6,900億円という水準が、2027事業計画の出発点になろう。GTCC・防衛の2027年度の売上収益が、2026年度を上回るとの見方も、そのとおりである。

Q. 今回、GTCC関連で5,000億円規模の成長投資が示された。MHIの直接の顧客にハイパースケーラーは多くないものの、データセンター建設の遅延に伴うユーティリティの電力需要への影響も考慮した上で、高温部品の生産能力増強に向けた投資をコントロールしていくのか。ガスタービン市場について、どのような見方をしているのか伺いたい。

A. （伊藤）当社は、今後5年間のガスタービン需要を年平均70GW超と、多少保守的な見方をしている。ただし、足元の2026年は、昨年同様非常に旺盛な需要があり、年間100GW程度に達するかもしれない。［P5：世界のガスタービン需要］
次に、データセンターの電力需要だけに注目が集まりがちだが、データセンターの電力需要が最も大きい米国でも、その割合は全体の10％超程度で、世界全体では数％にとどまる。［P5：電力需要］
当社の2024年および2025年の受注実績を顧客タイプ別に見ると、ユーティリティとIPP※が全体の94％を占めている。これらの顧客は、グリッドを通じて工場や家庭などに安定的に電力を供給する事業者である。サイクルタイプ別では、発電効率の高いコンバインドサイクルが中心で、また、サイズ別に見ると、アドバンストクラスのJ形ガスタービンが8割超を占めている。限られたガスタービンの生産枠の大部分は、ユーティリティ・IPP向けで占められているのが当社の特徴である。［P6：2024年-2025年 当社受注の内訳］
J形のガスタービンの稼働台数は、2025年度から2030年度までの5年間で約2倍になると見込んでいる。電力需要が多少減ったとしても、ユーティリティやIPPのお客様は信頼性と発電効率が高い当社のJ形ガスタービンを、ベースロードとして優先的に運転する傾向にある。このため、稼働台数の増加と長時間のベースロード運転が相俟って、消耗品である高温部品の交換といったアフターサービス需要も拡大する見通しである。［P6：GTCC稼働台数とアフターサービス売上（当社）］
このように、当社はアフターサービス需要を高い確度で予測でき、こうした需要見通しに基づき、高温部品の生産能力増強を進めていく予定である。高温部品は設計技術、製造技術ともに高度な技術・技能を要し、当社の競争力の源泉であるため、この分野には戦略的に投資を集中していく方針である。

一方、新設ガスタービンの生産能力増強の方針に変更はない。大規模な設備投資を行わず、リードタイム短縮と生産性向上によって、従来の2倍に向けた生産能力の拡大を進めている。
データセンター需要の動向による影響も注視する必要はあるが、当社のガスタービン事業は、ユーティリティやIPPを中心とした幅広い電力需要に対応している。

※　IPP（Independent Power Producer）：独立系発電事業者

【質問者②】

Q.　2026年度第2四半期のGTCCのアフターサービス売上比率は42%で、新設の売上比率が高い状況にある。一方で、第2四半期単期のエナジーセグメントの利益率は、IGCC関連の一過性費用を除けば20%弱に達している。今後、ITO※によるリードタイム短縮やスループット改善が進むとともに、アフターサービスの売上拡大も期待されるため、GTCCの利益率は大きく成長する段階に入り、その確度も高まっているとの理解でよいか。
また、ガスタービンの需給環境が変化した場合の受注のキャンセルリスクについて、顧客特性等を踏まえ、どのように見ているのかを確認したい。

※ ITO（Innovative Total Optimization）：三菱重工グループが持つポテンシャルを最大限に解き放ち、全体最適と領域拡大を通じて継続的な成長を実現するための経営の方法論

A.　（伊藤）案件ごとに慎重な受注判断を行っていることもあり、直近1～2年間でキャンセルは発生していない。当社は、受注に際し、契約条件や技術的条件に加え、発電所建設に必要なインフラの準備状況等も確認しており、具体的な計画に基づく案件を受注している。そのため、電力需要に一定の変動が生じた場合でも、当社が受注した案件は概ね計画どおりに進むだろう。
（西尾）今回示したアフターサービスの中長期的な見通しは、当社のGTCCのビジネスモデルを改めて説明したものであり、事業構造そのものが変化したわけではない。今後、新設ガスタービンの売上増加に伴い、アフターサービスの売上比率は一時的に低下する見込みだが、新設のガスタービンの受注時採算改善もあり、GTCC事業全体としての利益は、相応の成長を見込んでいる。

Q.　2年ほど前からGTCCの受注時採算の改善が進んできたと理解しているが、それらは既に本格化しているのか。さらに改善が進んでいくのか。現時点での進捗について伺いたい。

A.　（西尾）新設ガスタービンの受注時採算は少しずつ改善してきており、その改善効果は売上に徐々に反映されている。LTSAを除くGTCCの受注残高は約4兆円あり、2030～2031年度にかけて徐々に売上計上されていくため、受注時採算の改善効果も、それに応じて業績へ反映されていくだろう。

Q.　このタイミングで自己株式の取得を決定した背景について伺いたい。2024事業計画も終盤に入りキャッシュ・フローの見通しが明確になったためか、あるいは株価水準を考慮した判断なのか。あわせて、2027事業計画における資本政策の考え方について確認したい。

A.　（西尾）自己株式の取得については、従来から機動的に実施する可能性があると説明してきた。中長期の成長戦略について議論を繰り返していく中で、今後必要となる大型投資の規模や実施時期について、ある程度見えてきつつある。自己資本の積み上がりを考慮すると、このタイミングで3,000億円を上限とする自己株式の取得を実施しても、将来の成長投資に支障を来すことなく、2027事業計画のスタートに先立ち資本水準を適正化することができると判断した。2027事業計画においても、ROEを収益性の目標、DOEを株主還元の基本的な枠組みとする方針に変更はない。具体的な水準については、今後さらに検討を進めていく。機動的な資本政策という観点から、自己株式の取得は今後も選択肢の一つとなるだろう。

Q. GTCCや防衛の利益成長、キャッシュ創出力に対する見通しが従来よりも改善したことも、このタイミングで自己株式取得を決定した要因なのか。

A. （西尾）今後の利益成長の見通しと将来の成長投資のバランスを重視した。従来以上に、将来のキャッシュ創出力に対する自信がついたことも、判断材料の一つとなっている。

【質問者③】

Q. IGCC関連の追加引当金に関し、納入済みの勿来・広野IGCCプラントで使用されている一部部品が他のプラントにも使用されている場合、同様の追加費用が発生するリスクがあるのか。リスクバッファ200億円を据え置いているのは、他案件への波及リスクなどを考慮したものなのか伺いたい。

A. （西尾）今回の引当対象となった部品は、勿来・広野IGCCプラントでのみ使用されている部品であり、他のプラントに同様の問題が波及する懸念はない。また、今回計上した約700億円は、現時点における最善の見積もりであり、リスクバッファ200億円は引当額の不足に備えるために確保しているわけでも、その他の特定のリスクや事象を想定したものでもない。

Q. エナジーセグメントの通期事業利益率の見通しは14.3%だが、一過性の約700億円を除けば17%程度と理解している。今後、ユーティリティ向けのガスタービンの稼働台数増加に伴い、アフターサービス需要の拡大も見込まれることから、2030年度に向けて事業利益率20%はむしろ通過点で、25%も視野に入っているのではないか。中長期的な事業利益率の見通しは、従来よりも上振れているのか、定量的な水準も含めて伺いたい。

A. （西尾）以前、エナジーセグメントの事業利益率について、将来的には20%を狙えると申し上げたが、GTCCにおいて、アフターサービスと比べて利益率が低い新設の売上割合が高まることが見込まれるため、セグメント全体で事業利益率25%の達成は容易ではないだろう。ただし、利益の絶対額については相当な成長が期待できる。以前、事業利益率20%を目指せると説明した際と比較すると、利益額の成長余地はもう少し大きくなりそうだ。

【質問者④】

Q. （GTCC）MHIのガスタービンの受注は、ユーティリティやIPP向けがほとんどとのことだが、ユーティリティやIPPを通じた間接的な需要を含め、データセンターへの依存度はどの程度あるのか。米国ではグリッドへの接続に時間を要することから、データセンター向けのオフグリッド電源に対する需要が高まっている。一方、米国の一部の地域では、州議会などでデータセンターの建設だけでなく、ガスタービン発電所の建設に反対する動きも見られる。こうした状況について、どのように見ているのか。

A. （伊藤）先に示したスライドのとおり、米国ではデータセンター向けの電力需要の急増が見込まれているが、米国全体の電力需要に占める割合は1割程度である。このため、想定していた需要増の一部が減少した場合には一定の影響はあるものの、当社のGTCC事業全体への影響は限定的と考えている。また、中小型ガスタービンなどを使用したオフグリッド電源の需要が高まっていることは承知しているが、相当高コストになるケースもあるため、将来的にはグリッド経由で提供される安価な電力が、より利用されることになるだろう。なお、一部の地域で発電所建設に対して反対する声があることは承知しているが、ユーティリティが供給する電力の約9割が従来型の工場や一般家庭向けであるにもかかわらず、新しい発電所がすべてデータセンター向けであるかのように誤解されていることもその一因なのではないか。

Q. エナジーセグメント全体の受注残高は約8兆円で、そのうちGTCC関連が6兆円前後との認識でよいか。

A. （伊藤）GTCC関連の受注残高は約6兆円。顧客との協議状況を踏まえると、受注のキャンセルリスクは非常に低いだろう。

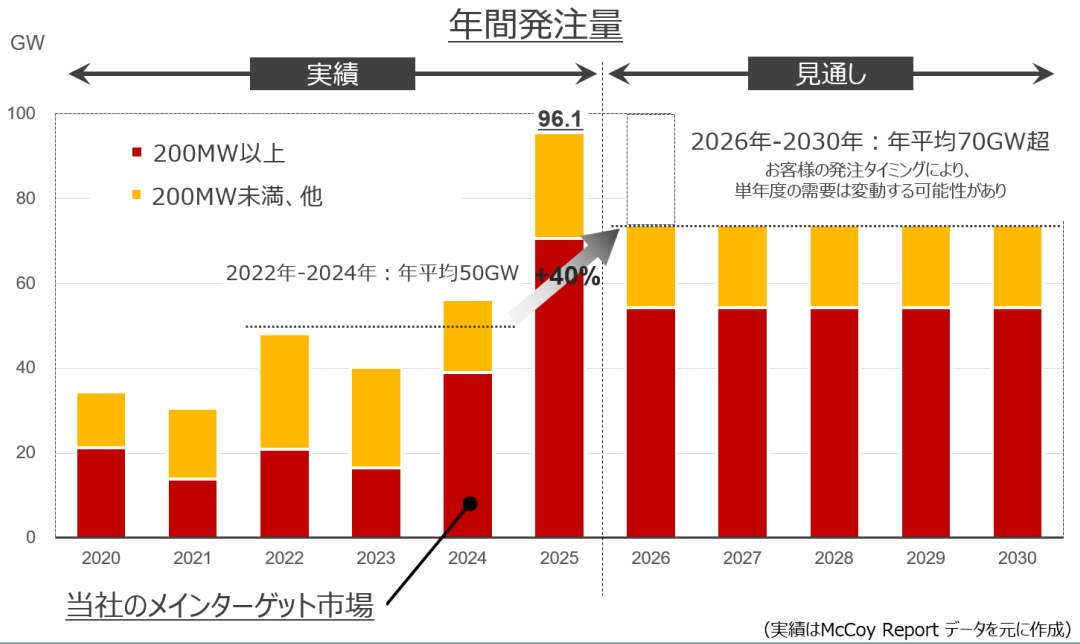
Q. 今回、GTCC関連で計画している5,000億円規模の成長投資について、今後の主な投資先を確認したい。また、今後の生産能力増強に対応する上で、サプライチェーンに問題はないか。

A. （伊藤）高砂製作所を中心に、国内関連拠点や米国で生産設備投資を進めていく。サプライチェーンについても必要な取り組みを進めている。

以 上

世界のガスタービン需要

三菱重工



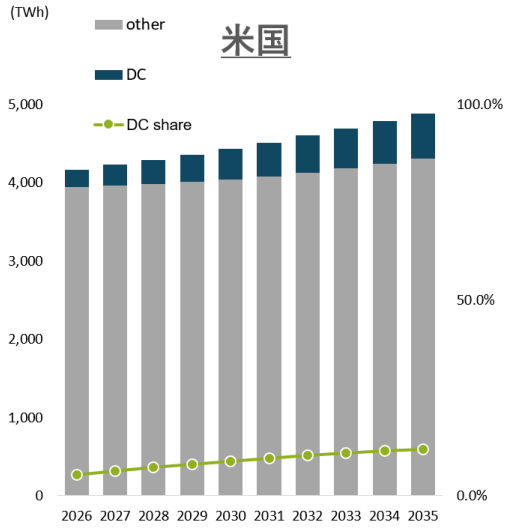
（実績はMcCoy Report データを元に作成）

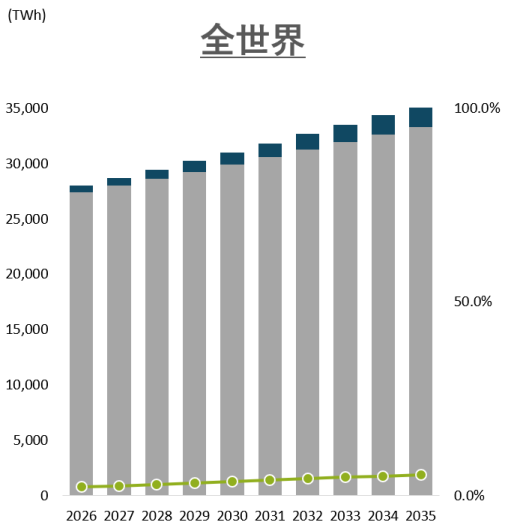
© MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES, LTD. All Rights Reserved.

電力需要

三菱重工

➢ 米国ではデータセンター向け電力需要が増加。一方、グローバルでは人口増加と経済成長が電力需要を牽引。





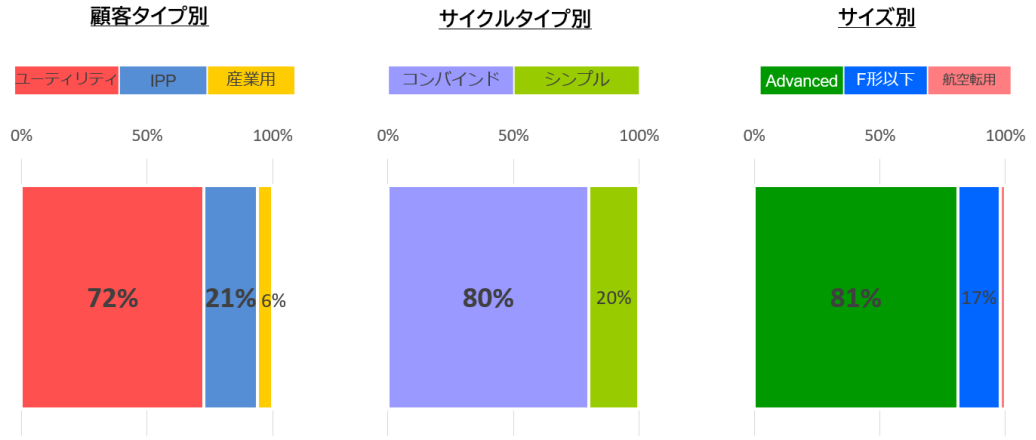
（BloombergNEFデータを元に作成）

© MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES, LTD. All Rights Reserved.

2024年-2025年 当社受注の内訳 (全世界／全容量帯／Tech Ownerベース)

三菱重工

➢ 当社の受注は、実現可能性の高い電力会社向け案件や、高稼働率でアフターサービス需要も大きいコンバインドサイクル案件の比率が高い。

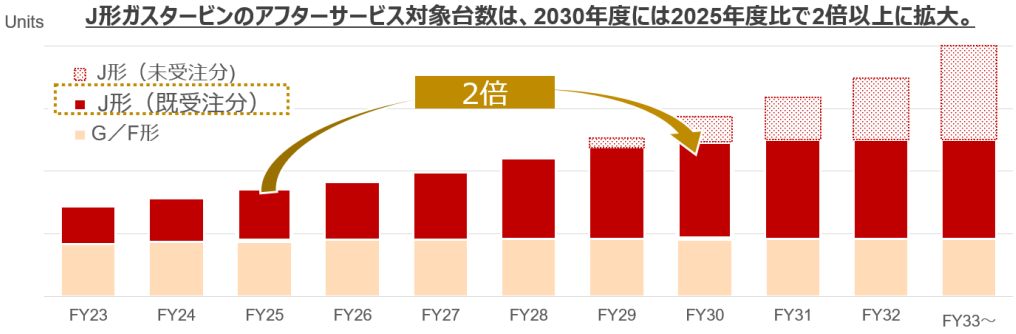


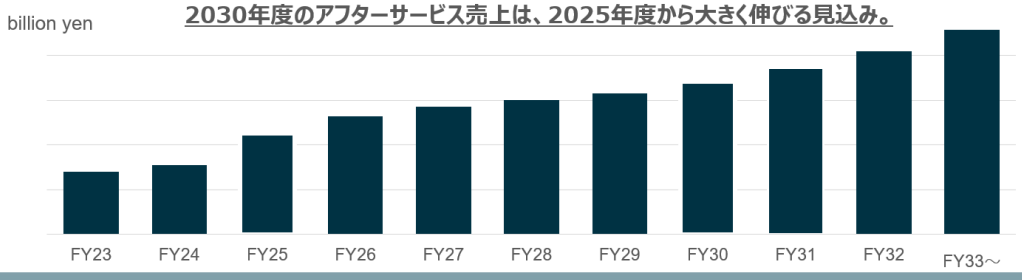
(McCoy Report データを元に作成)

© MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES, LTD. All Rights Reserved. 3

GTCC稼働台数とアフターサービス売上（当社）

三菱重工





© MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES, LTD. All Rights Reserved. 4