

事業戦略：プラント・インフラ

CO₂回収プラント(米国)

現状認識

強み S	商船	- 他社を凌駕する環境・省エネ技術 - LNG/LPG船で培ったガスのハンドリング技術
	エンジニアリング	- 国内外の豊富な納入実績を持つ独自のCO₂回収技術 - 実績を活かした脱炭素事業(アンモニア・メタノール・CO₂回収等)への対応力 - 化学プラント・交通システムのプロジェクトマネジメント力、システムインテグレーション能力 - 交通システムにおける計画から設計・製造・建設・試験・運転・保守までの一貫した対応力
	環境設備	- 廃棄物処理プラントの建設～運営～保守までの全ステージをカバーする総合エンジニアリング力 - 豊富なプラント納入実績に基づくアフターサービス
	製鉄機械	- 上流から下流に至るフルラインアップ体制とグローバル事業展開 - 自動化やAI化等を融合した差別化された技術力 - 特に脱炭素分野での三菱重工グループ技術の活用、融合
	機械システム	多岐にわたる事業分野と幅広いメカトロニクス技術力
弱み W	商船	貨物船など船殻比率が大きい船の相対的なコスト競争力
	エンジニアリング	受注・利益のボラティリティの高さ
	環境設備	受注生産体質によるコスト競争力
	製鉄機械	リソースのフレキシビリティ
	機械システム	国内主体の成熟事業が多い
機会 O	商船	- 海運の低・脱炭素化に向けた環境規制 - 船舶の安全性・効率性向上ニーズの高まり
	エンジニアリング	- 全産業分野での世界的な脱炭素化への加速 - O&M^{※1}・サービス需要の増加
	環境設備	- 脱炭素化・低環境負荷志向の高まり - デジタル技術によるプラント運営の自動化
	製鉄機械	脱炭素化・低環境負荷志向の高まり、電磁鋼板・高張力鋼板等高付加価値製品の需要拡大
	機械システム	社会の電化・知能化(IoT、AI、CASE^{※2})に対応する新事業(モビリティ分野)の伸展
※1 O&M: Operation & Maintenance ※2 CASE: Connected, Autonomous, Shared & Service, Electric		
脅威 T	商船	- 競合他社との競争激化 - 素材・資機材価格高騰
	エンジニアリング	- 参入企業の増加 - 競合他社の脱炭素新技術の開発加速
	環境設備	- 競合他社との競争激化 - 長期的な国内市場の縮小
	製鉄機械	競合他社との競争激化
	機械システム	既存事業の国内市場縮小、電化・知能化新事業分野での開発競争激化

2021年度の概況と2021事業計画における重点戦略

世界的な鉄鋼需要増大を背景として受注が拡大した製鉄機械をはじめ、商船やエンジニアリングも市場が回復傾向にあり、連結受注高は、前年度を上回る8,909億円となりました。売上収益は、製鉄機械や環境設備が増加したことなどにより、前年度を上回る6,518億円となりました。事業利益は、一部海外工事の追加費用はあるものの、構造改革効果等によりエンジニアリングや製鉄機械が増加し、前年度から改善して236億円となりました。

2021事業計画では、収益力の安定・向上を目指し、各事業の市場環境と事業特性に応じた施策を進めています。また、ドメイン全体では、脱炭素社会の実現に貢献する環境対応製品のソリューションプロバイダーとして関連技術の横通しや人材流動化によりビジネス機会の拡大を図っています。さらに、デジタルイゼーションを活用したサービス事業の強化を継続して推進し、設備・プラントのライフサイクル全体を通じてお客さまをサポートするライフサイクル事業の拡充を進めていきます。

2021事業計画における事業施策

全般	●収益力の安定・向上を目指した各事業の市場環境・事業特性に応じた施策の推進 ●脱炭素社会の実現に貢献する環境対応製品のソリューションプロバイダーとして、関連技術の横通し、人材流動化によりビジネス機会を拡大 ●デジタルイゼーションを活用したサービス事業強化 ●設備・プラントのライフサイクル全体を通じてお客さまをサポートするライフサイクル事業の拡充
商船	●官公庁船・フェリーなど艀装密度の高い船の建造 ●環境規制等に対応したエンジニアリング事業の伸長
エンジニアリング	●クリーンフェュエル事業（燃料アンモニア・メタノール・水素）への取り組み強化 ●CO₂回収ラインアップ（大型～小型）拡充による産業分野への適用先拡大 ●遠隔監視・運転支援サービスによるO&M・サービス事業の拡充
環境設備	●新設案件の受注確保のための提案営業力とコスト競争力の強化 ●持続的な利益増出のためのエンジニアリング力の向上
製鉄機械	●三菱重エグループ内での協業を軸にした脱炭素化、低環境負荷分野への取り組み強化 ●ライフサイクル事業の拡充（保守サービス事業拡大、デジタルイゼーションを駆使した高度化サービスの展開） ●コスト競争力の強化とフレキシブルなサプライチェーンの構築
機械システム	●社内リソース共有・人材流動化による効率的経営 ●DX活用によるモノ売りの強化とコト売りの拡大 ●技術の掛け合わせで新製品・新事業の開発加速