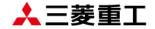
## グローバル・グループ経営への移行

2018年10月31日 三菱重工業株式会社 取締役社長 CEO 宮永 俊一





1. 成長のための中長期的課題

··· P.3~7

2. 成長軌道の第一歩

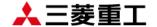
··· P.8~12

3. グローバル・グループ経営への移行

··· P.13~17

[参考資料1~6]

··· P.18~24



## 1. 成長のための中長期的課題

(1) 外部環境の構造的変化

... P.4~5

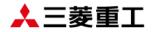
- 日本市場/経済の成熟等による当社売上の長期低成長
- 主力インフラ系事業の成長率鈍化
- (2) 火力事業の受注減少と成長事業の開拓遅れ
- (3) 中長期的課題(まとめ)

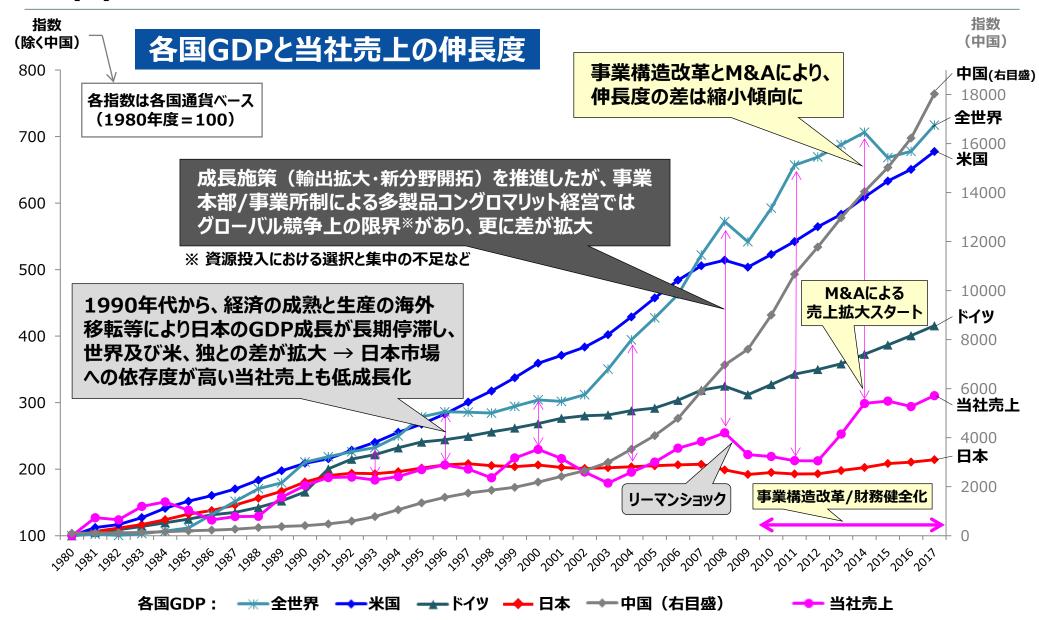
··· P.7

... P.6

• グローバル化と成長領域への参入

## 1-(1) 外部環境の構造的変化 – 当社売上の長期低成長





## 1-(1) 外部環境の構造的変化 – 主カインフラ系事業の成長率鈍化

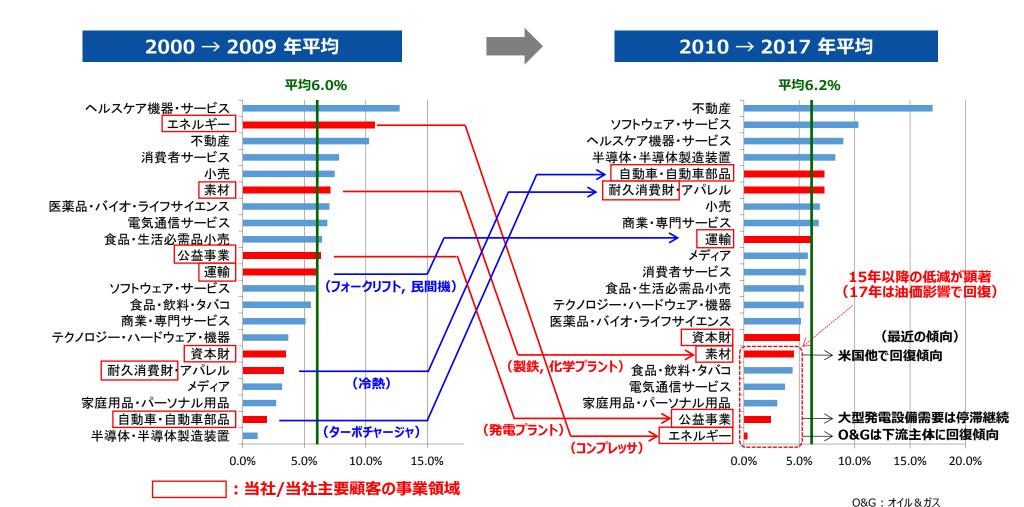


セクター※ 別売上の年間成長

→ 最近10年余りで大きく変化

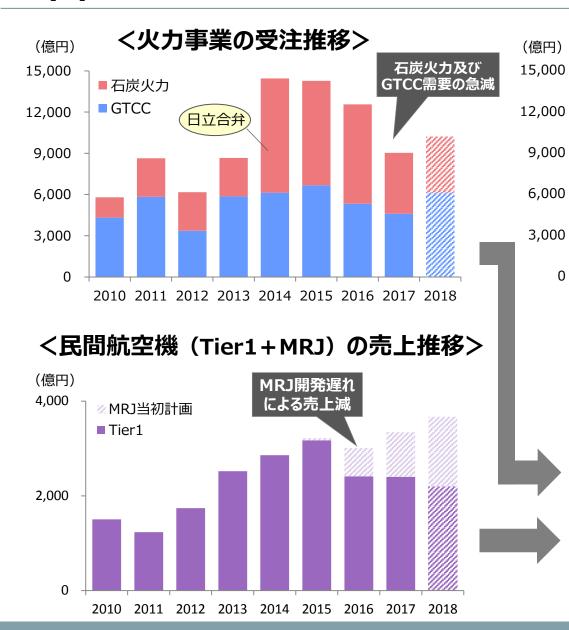
※ 業種区分:世界産業分類基準 (GICS) ベース/21業種 (除く金融)

※ 対象企業:日本・北米・欧州・中国・ASEANの上場企業(19,564社)

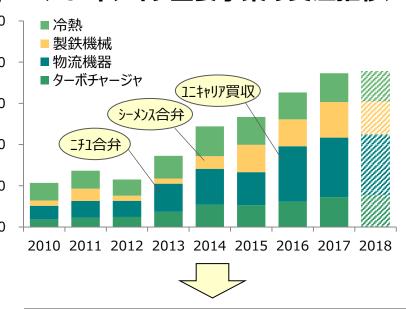


## 1-(2) 火力事業の受注減少と成長事業の開拓遅れ





#### <I&Iドメイン主要事業の受注推移>



• I&IドメインはM&Aと一部の伸長 事業により計画レベルの受注

- 火力はM&A効果あるも、2017年 から需要急減 (5,000億円超の規模ギャップ)
- MRJ開発遅れ (1,000億円の中期的な規模ギャップ)

I&I: インダストリー&社会基盤



#### 売上低成長の主な要因

- ・日本市場/経済の成熟 →
- 事業ポートフォリオの成熟 → (差別化技術/設備の減少)

グローバル化の遅れ 成長領域参入の遅れ



事業本部/事業所制によるコングロマリット経営の限界

多くの事業と事業所の個別 最適指向と自前主義傾向

#### 2010~2015事業計画

- 全体最適と効率化指向の事業構造改革 (P.19)
- 戦略的事業評価制度·CF経営による財務改善(P.20)
- 4兆円への事業規模拡大 (M&A主体\*)

※ 火力:日立合弁、製鉄機械:シーメンス合弁、物流機器:ニチュ合弁/ユニキャリア買収



コングロマリット経営の課題顕在化への対応

CF: キャッシュフロー

#### 2018事業計画 (成長軌道の第一歩)

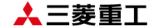
- グローバル化と成長領域参入の加速
- 財務健全性とバランスした成長



経営組織 の整備



コングロマリット経営の 改革・進化

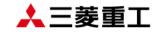


## 2. 成長軌道の第一歩

<b>(T)</b>	2018事業計画における成長戦略	P.9
(2)	コングロマリット経営の改革・進化	··· P.10
(3)	事業特性に基づいた類型化	··· P.11

(4) 主要施策線表 ··· P.12

## 2-(1) 2018事業計画における成長戦略



### 事業構造改革の定着



コングロマリット経営の改革・進化

グローバル・グループ経営体制 による成長施策の推進の要



健全な財務基盤の維持



継続課題の早期解決

火力事業の構造転換 MRJ開発~事業体制整備

#### 18事計成長施策 (5兆円事業規模の達成)

- ◎グローバル化
- ◎ 成長領域参入

M&Aの 効率的活用

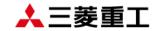
- ◎ 競争力強化と収益性向上
  - → 事業活動全般の生産性向上

成長資金・ 株主還元

#### 長期的成長 (TOP目標の達成)

- 社会・市場の変化に適応= MHI FUTURE STREAM
- ◎ 成長ポテンシャルの持続と強化
  - → 人財育成と技術基盤の強化

TOP: Triple One Proportion (P.22参照)



#### 経営資源の活用促進

• 大括り化(ドメイン制)による流動化



- 「事業の類型化※」+「グローバル拠点 事業と日本拠点事業の2分化」
  - ※ 主要な市場・地域や競合形態の動向、 事業拠点、投資回収サイクルなど

#### 財務健全性とバランスした成長

- 投下資金回収サイクルの短縮 (長期回収型受注品に偏った事業構成の是正)
  - → 中規模量産品事業の伸長
  - → ソフト及びサービス事業の強化
- CF経営と効率的なバランスシート

#### コングロマリット経営の改革・進化

- 安定性と成長性の両立
- › SBU自律経営とグループシナジーのバランス
- 柔軟性とスピードのある経営



#### ポートフォリオマネジメントの高度化

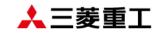
- 事業ポートフォリオの継続的組み換えによる成長力の維持
- 戦略的事業評価制度の改良
  - → 事業間シナジー、CFの中長期トレンド評価などの織込み

CF:キャッシュフロー





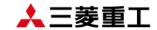
## 2-(3) 事業特性に基づいた類型化 (2018~2021事業計画期間に適用)



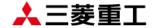
Alle M-7	日本拠点事業(約1.7兆円)		グローバル拠点事業(約2.4兆円)			
事業類型	I -1 規制·先端	I -2成熟ニッチ・改革	I -3 輸出·改革	Ⅱ-1 育成·拡大	Ⅱ-2 成熟·中堅	Ⅲ 大型·改革
構成事業	防衛・宇宙	機械システム工作※	航空エンジンエンジニア	物流機器	冷熱	
[ドメイン]  : パワー  : I&I  : 航・防・宇	原子力	商 船 機械	リング	エンジン コンプレッサ	製鉄機械ターボチャージャ	火力
合計事業規模 [中期傾向 3~6年]	6,800億円 [安定~若干増]	3,900億円 [ほぼ横ばい]	6,500億円 [徐々に拡大]	6,000億円 [回復or漸増]	6,700億円 [回復or漸増]	11,500億円 (停滞 〜 一定水準に収束)
売上海外比率	3~4%	5~40 <sup>*</sup> %	75~100%	55~90%	60~90%	60%
海外人員比率	0%	0~30%	0~25 <sup>☆</sup> %	15~30%	70~90%	25%
事業の特徴	<ul><li>官庁及び電力の 特定顧客</li><li>長期回収型事業</li></ul>	<ul><li>国内市場主体</li><li>成熟ニッチ事業</li><li>需要変動大</li></ul>	<ul><li>特定顧客向</li><li>輸出事業</li><li>成熟ビジネスモデル</li></ul>	<ul><li>グローバル市場向</li><li>量産型or受注型 (標準化製品)</li></ul>	<ul><li>グローバル市場向</li><li>海外生産主体で 事業モデルも確立</li><li>差別化製品あり</li></ul>	<ul><li>グローバル市場向</li><li>大手メーカによる 大型開発/長期 回収型事業</li></ul>
課題と対策	<ul><li>セキュリティー/宇宙 関連事業の拡大</li><li>輸出の堅実な拡大</li><li>原子力の日仏協業</li></ul>	<ul><li>生産性の大幅向上</li><li>ビジネスモデル改革</li></ul>	<ul><li>MRJ開発後の事業 体制の整備</li><li>エンジニアリング事業 の構造転換</li></ul>	<ul><li>海外生産増強と アライアンスによる 事業拡大</li></ul>	<ul><li>グローバル経営の 人財強化</li><li>次の成長領域/技 術への早期取組み</li></ul>	<ul> <li>CO<sub>2</sub>問題、再生 エネルギーによる 市場構造の変化</li> <li>抜本的な対策</li> </ul>
	堅実な成長施策	収益性改善	舌動の加速	成長/収益の	着実な追求	(事業構造転換)

I&I: インダストリー&社会基盤 航・防・宇: 航空・防衛・宇宙

## 2-(4) 主要施策線表



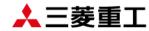
		2018事業計画	2021事業計画	2024年~
グループ全般	経営·組織体制	グローバル・グループ経営への移	行 (→P.15~17)	
		コングロマリット経営の改革・進化	<u> </u>	
		(ポートフォリオマネジメントの高度化 /	成長と財務健全性のバランス経営 → TOP)	
	古·坦。	Mega Scan(伸長領域·新分野の	の探索と評価) Mega Scan (Revi	ew)
	市場·技術領域 MHI FUTURE STREAM	Sh	ift the Path	新Shift the Path
	成長基盤	戦略技術基盤の維持	強化	
			バル人財の育成、経営人財の多様化) ユーチェーン全体の高度化・最適化	定着活動
課題解決	MRJ	開発·納入(MRJ 90)	MRJ 70投入 改良·制	<b>月発活動</b>
		資本政策 体制構築 量産体	制及びカスタマー・サービスの強化	
		バックログの活用と事業構造転換	の円滑な促進	
	火力	サービス/ソリューション等の伸	長領域拡大	



## 3. グローバル・グループ経営への移行

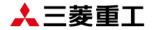
<b>(1)</b>	組織・人員構成の現状	··· P.14
	- グループ会社と海外人員の大幅な増加	
(2)	主な役割分担	··· P.15
(3)	組織体制と指向する経営体制	··· P.16
(4)	移行の概略過程	··· P.17

## 3-(1) 組織・人員構成の現状



#### グループ会社と海外人員の大幅な増加 (2008年3月: → 2018年3月: □□□ 連結 グループ経営の強化が必要 約38,000人(164社) 約28,000人(246社) 个 国内グループ会社 海外グループ会社 約22,000人 (198社) 拡大策の継続 約8,000人 グローバル経営の強化が必要 事業会社化と集約・再編による経営効率化 (105社) > 海外 日本 コーポレートを含む経営人財の育成と多様化 効率/生産性向上とシナジー追求 約14,700人 MHI単体 約34,000人 •ドメイン制への移行 • 事業本部·事業所制 グローバル・グループ経営への移行 •事業会社化/M&A • 国内市場主体の コングロマリット経営の改革・進化 • 製品事業数の削減\* コングロマリット経営 \*2012~2017年度 合計18事業 約64,000人(海外12.5%) 約80,700人 (海外34.7%) 相手主導JV、譲渡、撤退

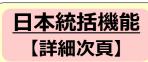
## 3-(2) 主な役割分担



#### 全体最適経営

#### グループ本社

- ① 全体経営(ポートフォリオマネジメント、資源配分他)
- ② 企業理念/ブランド/ガバナンス/リスクマネジメント
- ③ 共通基盤(財務/会計/税務、人財、技術等)
- ④ 全体成長戦略/特別プロジェクトの推進
  - コングロマリット経営の改革・進化
  - TOP(トリプルワン目標)の追求
  - MHT FUTURE STREAM





#### 海外成長機会の創出

#### 海外地域統括会社

- ① 地域内のシナジー発揮
  - 情報共有、ブランド浸透他
- ② 新規案件掘り起し(クロスSBU案件他)
- ③ 地域コーポレートサービスの効率化



## ドメイン

- ① 所掌事業間のシナジー発揮・リソース調整、営業情報共有
- ② 各種ドメイン情報の取り纏め



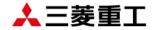
#### 自律経営の拡大/事業価値向上

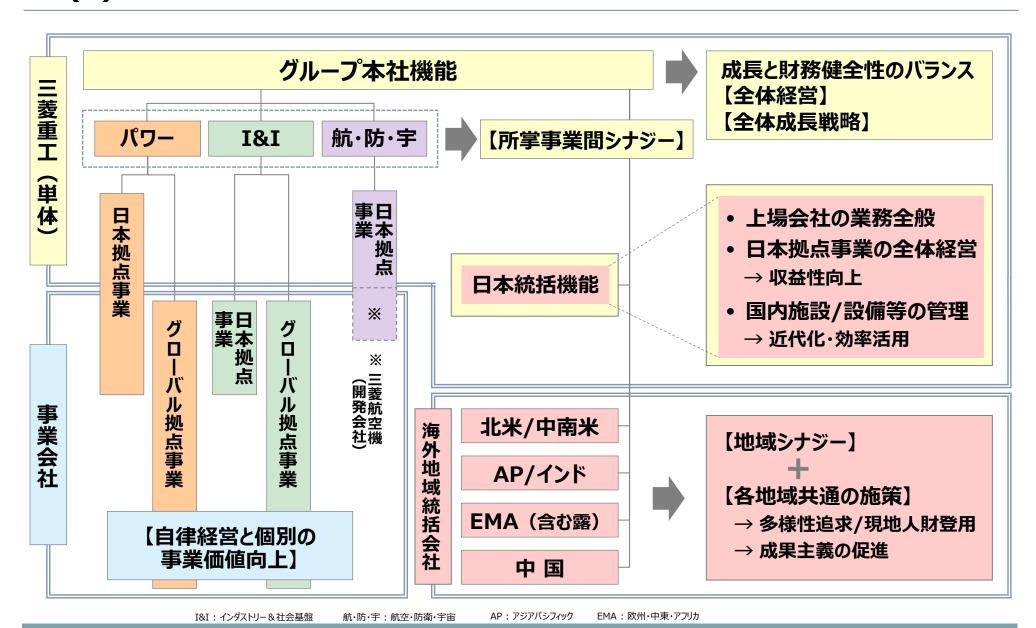
#### 事業会社·事業部

- ① 自律事業経営(承認中期計画ベース)
  - 戦略/リソース管理
  - 営業/サービス、生産/調達
- ② リスクマネジメント
- ③ コーポレート業務
  - 事業特性別に管理
- ④ 人財マネジメント(採用、人財育成はグループ本社と協力)

SBU: Strategic Business Unit (戦略的事業評価制度における事業単位)

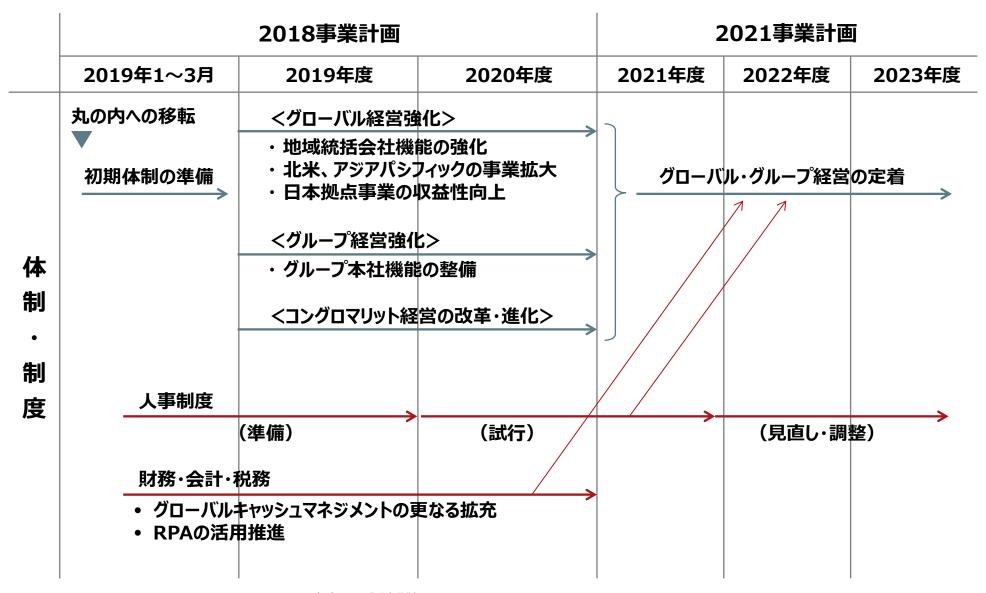
## 3-(3) 組織体制と指向する経営



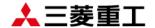


## 3-(4) 移行の概略過程





RPA: Robotic Process Automation (ロボットによる業務自動化)



# 参考資料

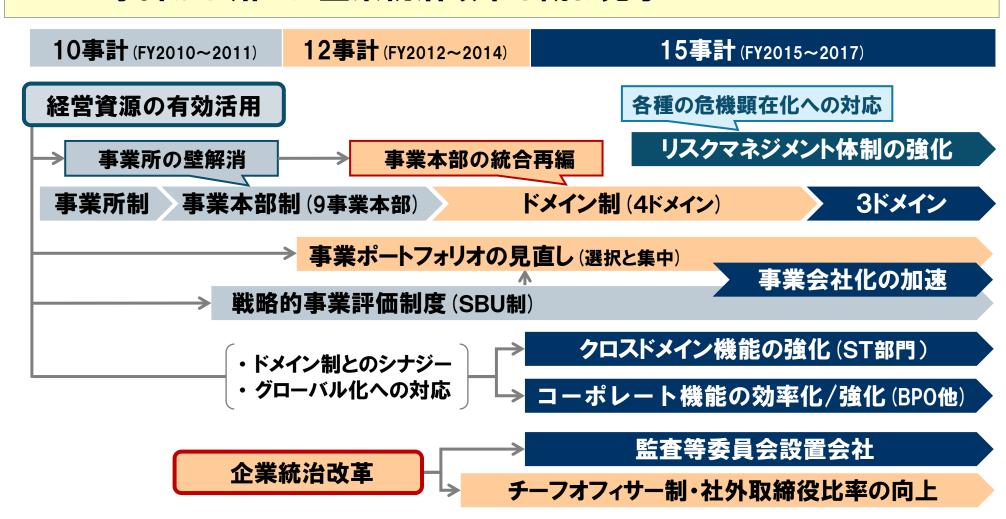
1. 事業構造改革完了までの道のり	··· P.19
2. 財務基盤の改善	··· P.20
3. 事業構造改革による業務プロセスの改善	··· P.21
4. TOP (Triple One Proportion)	··· P.22
5. MHI FUTURE STREAM	··· P.23
6. エネルギー分野での新事業領域検討(検討例)	P.24

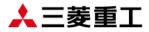
-18

## [参考資料-1] 事業構造改革完了までの道のり(…18事計資料より)

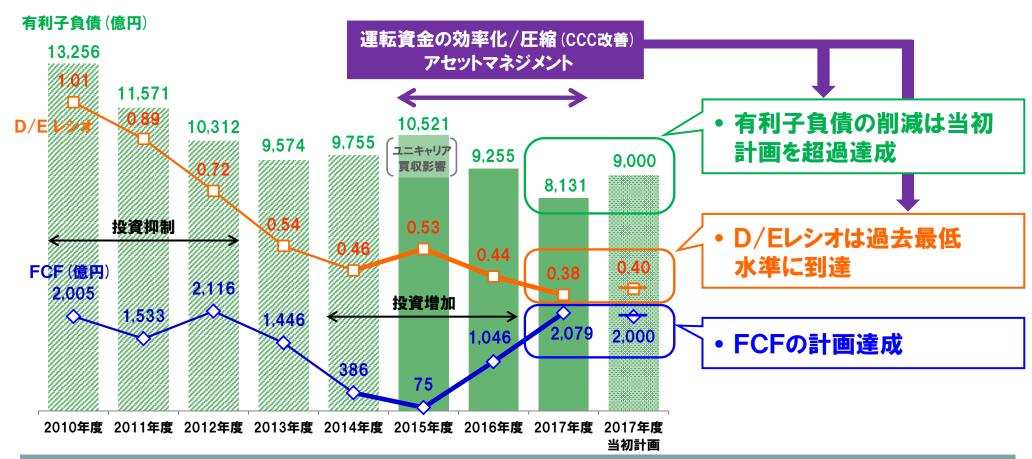


- 10事計から8年を要した組織・体制及び制度の改革は完了
- 12事計から始めた企業統治改革も概ね完了





キャッシュフロー経営の徹底やアセットマネジメント等の自助努力により、 財務基盤の強化が計画以上に進み、健全な水準に到達



## [参考資料-3] 事業構造改革による業務プロセスの改善(…18事計資料より) 🙏 三菱重工



## • 改善実績: 下表の体系・方針の整備及び活動推進

業務領域	実 績	グローバル化 外部協業	生産性UP IoT/AI	今後の方向性
	海外クロスSBU案件の開拓(提案活動)	0		
マーケ	顧客サービスの高度化(O&M支援システム 他)	0	0	
ティング	長期成長ビジョン(未来洞察)活動	0		・ 改善成果の
	全社営業・サービス教育体系の整備	0		浸透・拡大
	世界的COEとのオープンイノベーション拡大	0		• グローバル経営 人材の育成
<b>**</b>	技術者タレントマネジメントシステム	0		
技 術	生産プロセスのデジタライゼーション	0	0	
	共通部品コード体系の構築		0	• 新事業創出力と
	グローバル財務・会計ポリシーの整備	0		最先端技術への
財務	グローバルキャッシュマネジメントの運用拡大	0	0	対応力強化
	モニタリングのIT化・自動化/RPA技術による業務効率化		0	
HR	人材データベースの構築と後継者計画への活用	0	0	<ul><li>デジタライセーション の広汎な適用</li></ul>
HR:Human Resources	業務プロセスとシステムの統一		0	の仏水な週刊
-	サプライヤ集約と管理ツール導入		0	
調達	民間機SCMの再構築・調達プロセス改革	0	0	

SBU: StrategicBusinessUnit



## TOP (Triple One Proportion) コンセプト

当社グループが各ステークホルダーと社会のニーズに持続的・調和的に応える 経営目標(比率)として、売上:総資産:時価総額=1:1:1を設定(注)

社会的共通価値 (ESG/SDGs) 経営 総資産 最適な (人も含めた)長期的な成長投資 健全な ポートフォリオ 従業員/パートナー (組換え/維持) (維持)

質と効率

(注)将来指向:総資産≦1、時価総額≥1

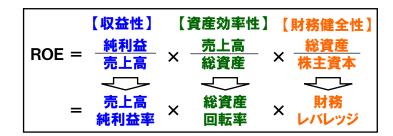
効率的で質の高い事業活動 (総資産)を最優先要件に、





財務健全性の維持と成長の 為の投資を中期的にバランス させる経営により、

長期安定的な企業価値の向上 を目指す





## MHI FUTURE STREAM 社会の進化と共に



© 2018 MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES, LTD. All Rights Reserved.

GTCC: ガスタービンコンバインドサイクル発電プラント

IGCC: 石炭ガス化複合発電プラント

SOFC: 固体酸化物形燃料電池

## [参考資料-6] エネルギー分野での新事業領域検討(検討例)



#### メガトレンドやESG、SDGsに対応し、脱炭素社会の実現に向けた事業構造転換を推進

#### エネルギー事業を取り巻くメガトレンド

#### +2℃未満目標に向けたCO。排出抑制

- ・2030年迄にCO<sub>2</sub>排出は横ばいになる可能性
- ・現状の技術の延長では2℃目標の達成は難しい

#### 世界的な一次エネルギー需要成長の鈍化

- ・GDPの成長鈍化
- ・GDPに対するエネルギー消費の原単位低下

#### 電化の進展による電力需要の増加

- ・化石燃料等に比して4倍の速度で需要が成長
- ・サービス向けの需要の増加

#### 再エネコストダウンによる普及の加速

- ・既に新設火力とコストが並ぶケースが出ている
- ・5-10年内に、既設火力とコストが並び始める

#### 化石燃料需要の鈍化、ピークアウト

- ・石炭需要は今後10年でピークアウト
- ・石油需要は今後20年でピークアウト
- ガス需要は緩やかな増加を続ける

#### エネルギー分野での新事業領域(検討例)

#### エネルギー マネジメント

- デジタル技術を活用したエネルギー最適 運用サービスの提供
- 自由化市場で電力価値を最大化するため のアセットマネジメントサービスの提供

#### カーボンフリー エネルギーチェーン

- 脱炭素に向けたCO。回収・貯蔵・利用 プラントの提供
- カーボンフリー燃料(水素、アンモニア等) の製造から発電にわたる各種プラントの提供
- 水素ガスタービンの実用化・拡販

- 再エネの出力変動に対する追従性の高い 負荷変動対応ガスタービンの提供
- エネルギー貯蔵を含む、 システムインテグレーションの提供

#### 再エネ増加への対応

## MOVE THE WORLD FORW>RD

MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES GROUP