

Business Review & Strategies

事業の概況と戦略

カンパニー

主要製品



船舶海洋

p.18

2012年度(単位:億円)

売上高	903
営業利益	41

- LNG船
- LPG船
- VLCC
- ばら積み運搬船
- 潜水艦
- オフショア関連製品



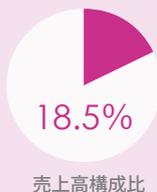
車両

p.19

2012年度(単位:億円)

売上高	1,299
営業利益	22

- 各種電車(新幹線含む)
- 機関車
- 客車
- ギガセル(二次電池)



航空宇宙

p.20

2012年度(単位:億円)

売上高	2,391
営業利益	148

- 防衛航空機
- 民需航空機分担製造品
- 民間向けヘリコプター
- 誘導機器・宇宙関連機器



ガスタービン・機械

p.21

2012年度(単位:億円)

売上高	2,070
営業利益	70

- 航空機用エンジン
- 産業用ガスタービン・コージェネレーション
- ガスエンジン
- ディーゼル機関
- 陸用・船用タービン
- 空力・水力機械



プラント・環境

p.22

2012年度(単位:億円)

売上高	1,158
営業利益	97

- 産業プラント(セメント、肥料等)
- 発電プラント
- LNGタンク
- ごみ焼却プラント
- トンネル掘削機
- 破砕機



モーターサイクル&エンジン

p.23

2012年度(単位:億円)

売上高	2,518
営業利益	23

- 二輪車
- 四輪バギー車(ATV)
- 多用途四輪車
- パーソナルウォータークラフト
- 汎用エンジン



精密機械

p.24

2012年度(単位:億円)

売上高	1,304
営業利益	84

- 油圧機器(ポンプ・モーター・バルブ)
- 陸用油圧装置
- 船用油圧装置
- 精密機械・機電製品
- 産業用ロボット



LNG運搬船「エネルギーホライズン」

Ship & Offshore Structure

船舶海洋

2012年度受注高、売上高、営業利益実績および2013年度見通し

連結受注高は、潜水艦1隻およびLNG運搬船など5隻を受注し、前期比658億円増の1,057億円と大幅な増加となりました。連結売上高は、LNG船、LPG船といった液化ガス運搬船の建造量が増加した一方、ケーブサイズのばら積み船などの建造量が減少し、前期に比べ231億円減収の903億円となりました。営業利益は、売上高の減少があったものの、コスト削減や円安の影響などにより、ほぼ前期並みの41億円となりました。

2013年度は、受注高1,200億円、売上高700億円、営業利益0億円を見込んでいます。

中期経営計画「中計2013」(2013~2015年度)における重点施策

- 国内事業 既存事業の優位性、および省エネルギー・環境負荷低減等の先端技術開発センターの役割を確立
海外事業のマザーファクトリーとしての機能を強化
- 海外事業 中国合併事業の収益力の維持・向上
ブラジルプロジェクトの円滑な立ち上げの支援

一方的な円高は是正されつつあるものの、引き続き海運・造船マーケットは低迷しており、船価の本格的な回復には至っておりません。しかし、その一方、地球環境問題・燃料油高等を背景に、省エネルギー・環境負荷低減に対する船社の関心が高まっています。

こうした中、当社は、国内事業では、LNG船・LPG船・潜水艦の技術優位性を確立するとともに、省エネルギー・環境負荷低減等の先端技術開発センターとしての役割を果たしていきます。

海外事業については、中国に2つの合併事業(NACKS、DACKS)を持ち、業績も堅調に推移してきましたが、コスト低減等により、さらなる価格競争力の強化を図ります。また、ドリルシップ建造等を行うブラジルでの合併事業へ参画していますが、造船所の建設およびドリルシップの設計・建造を支援するなど、プロジェクトを円滑に進めていきます。

財務ハイライト

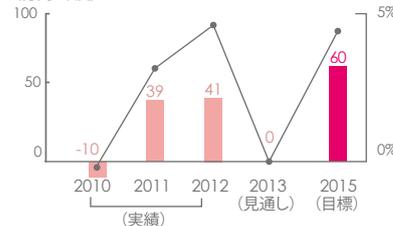
売上高

(億円/年度)



営業利益 売上高営業利益率

(億円/年度)



※2013年4月25日現在

向き合う社会課題

- 1 世界の人々の豊かな生活の基盤となる海上輸送手段を通じた、省エネ・環境負荷低減等、地球規模の課題解決への貢献
- 2 新たな資源の宝庫としての海洋開発への参画による豊かな未来への貢献



ニューヨーク市交通局向け R188地下鉄電車

Rolling Stock

車両

2012年度受注高、売上高、営業利益実績および2013年度見通し

連結受注高は、台湾向け高速鉄道車両やシンガポール向け地下鉄車両の受注などにより、前期に比べ583億円増の1,244億円となりました。連結売上高は、JR各社向けの増加により国内向けの売上が増加したものの、海外向け売上が減少となったことなどにより、ほぼ前期並みの1,299億円となりました。営業利益は、海外案件の収益性の低下により前期比29億円減益の22億円となりました。

2013年度は、受注高1,600億円、売上高1,550億円、営業利益60億円を見込んでいます。

中期経営計画「中計2013」(2013~2015年度)における重点施策

- 北米における、車両一貫生産体制および新製品の開発による収益拡大
- システム案件履行能力の向上、最適なプロジェクト遂行体制によるアジア市場での競争力強化

近年、新興国のインフラ投資が活発化し、先進国でも高速鉄道の建設や既存路線の高速化・近代化、都市交通の新設・拡充プロジェクトなどが多く計画されており、車両事業はグローバルに長期的な需要拡大が見込まれています。

こうした中、当社は、高度な技術力・品質を強みに、国内市場でのプレゼンスを維持するとともに、ニューヨーク市交通局に2,000両以上を納入するなど、数多くの実績がある北米市場において、「K-Star Express」・「efSET」といった新製品および現地生産2拠点を強みに、また、アジア市場では、現地パートナーシップの維持・発展により最適なプロジェクト遂行体制を確立し、システムインテグレーション力を強化することで、日米亜3市場で均整の取れた成長を達成し、ビジョン達成に取り組んでいきます。

財務ハイライト

売上高

(億円/年度)



- 営業利益

◆ 売上高営業利益率

(億円/年度)



※2013年4月25日現在

向き合う社会課題

- 1 安全かつ環境にもやさしい鉄道車両システムの供給
- 2 新興国の経済発展を支える交通インフラ整備への寄与



川崎式BK117C-2型ヘリコプタ

Aerospace

航空宇宙

2012年度受注高、売上高、営業利益実績および2013年度見通し

連結受注高は、ボーイング社向け777・787分担製造品の受注が増加したものの、防衛省向け大型案件を受注した前期に比べ437億円減の2,834億円となりました。連結売上高は、C-2輸送機等の防衛省向けが増加したことに加えて、ボーイング社向け777・787分担製造品が増加したことなどにより、前期比325億円増収の2,391億円となりました。営業利益は、売上の増加やコスト削減などにより、前期比70億円増の148億円と大幅な増益となりました。

2013年度は、受注高2,500億円、売上高2,900億円、営業利益190億円を見込んでいます。

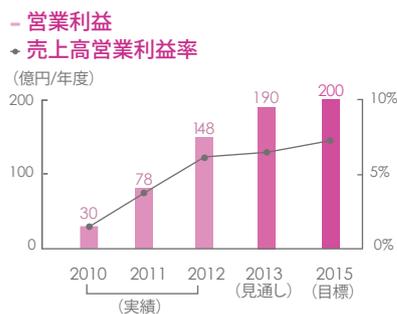
中期経営計画「中計2013」(2013~2015年度)における重点施策

- 防需 P-1固定翼哨戒機、C-2輸送機の量産体制の確立および派生型機への展開
- 民需 ボーイング社向け787分担製造品増産対応および派生型機への展開

防需分野では、今後の防衛事業の中核となるP-1固定翼哨戒機およびC-2輸送機の量産を既に開始しています。これら2機種を安定的な防衛事業の売上・収益の柱とするため、修理・部品補給を含めた岐阜工場における量産体制を確立し、各種派生型機への展開を図っていきます。また、新規プロジェクト等への進出に向けて研究開発に注力するとともに、システムインテグレータとしての技術力を活かし、防需分野での受注獲得およびシェア拡大を図ります。

民需固定翼分野については、今後も中長期的な航空機需要の拡大が見込まれます。当社は、ボーイング社向け787分担製造品のさらなる増産に対応するため、名古屋工場の生産能力を一層拡充するとともに、コスト低減を図ります。また、ボーイング社向け777分担製造品については、安定的に高い生産レートを維持するため、岐阜工場を含めた生産体制の整備を行っていきます。今後は、これまでの実績・ノウハウを活かし、新機種や各種派生型機の開発・生産への参画に注力します。

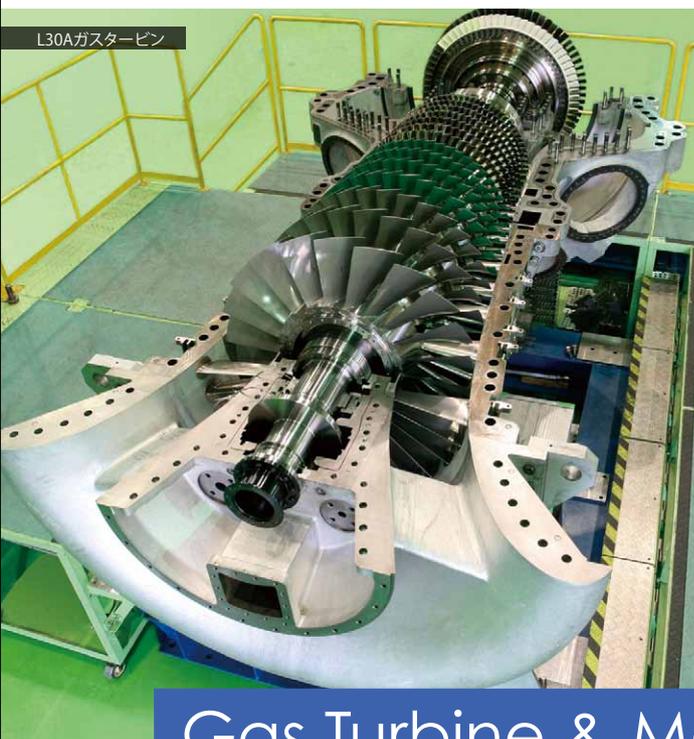
財務ハイライト



*2013年4月25日現在

向き合う社会課題

- 1 炭素繊維複合材技術を活かした環境負荷低減への貢献
- 2 人材育成・次世代への技術継承を含めた航空宇宙産業発展への寄与



日本デクノ袖ヶ浦グリーンパワー向け
ガスエンジン発電設備

Gas Turbine & Machinery

ガスタービン・機械

2012年度受注高、売上高、営業利益実績および2013年度見通し

連結受注高は、航空機用エンジン分担製造品などの増加により、前期比282億円増の2,555億円となりました。連結売上高は、船用ディーゼル主機などが減少したものの、航空エンジン分担製造品やガスエンジンなどの増加により、前期比123億円増収の2,070億円となりました。営業利益は、新規プロジェクトの開発費の償却などにより前期比7億円減益の70億円となりました。

2013年度は、受注高2,200億円、売上高1,850億円、営業利益110億円を見込んでいます。

中期経営計画「中計2013」(2013~2015年度)における重点施策

- 「エネルギーソリューション本部」を新設し、エネルギー需要拡大への対応強化
- 民間航空エンジン事業の拡大と安定した収益の確保
- オイル&ガス関連オフショア市場に向けた船用推進機ビジネスの拡大

エネルギー分野では、東日本大震災後のエネルギー政策の見直しによる分散型電源の需要の高まりや、新興国におけるエネルギー需要拡大等への対応を強化するため「エネルギーソリューション本部」を新設しました。従来の製品別事業の枠を超え、これらキーワードを複合化、統合化することで、より幅広いお客様からの要望に応えられるよう、エネルギーソリューション提案力を強化していきます。

輸送用機器分野では、航空機需要の拡大が見込まれ、当社ではボーイング787用Trent1000エンジンの量産、エアバスA350XWB用TrentXWBエンジンおよびA320neo用PW1100G-JMエンジンの開発を進めています。さらに、これら新規プロジェクトの効率的な生産体制を構築するとともに、コストダウンの推進により収益の安定化を図っていきます。今後も、基本設計から国際共同開発に参画するモジュールサプライヤーとして事業を展開していきます。

また、世界的なエネルギー需要の拡大に伴って海洋資源開発が活発化する中、シャトルタンカーやドリルシップなどオイル&ガス関連オフショア市場向けに船用推進機ビジネスの拡大を図っていきます。

財務ハイライト

売上高



- 営業利益

◆ 売上高営業利益率



※2013年4月25日現在

向き合う社会課題

- 1 クリーンなエネルギーの安定供給への貢献
- 2 多様化するエネルギー・輸送ニーズへのソリューションの提供



トルクメニスタン向け肥料プラント

Plant & Infrastructure

プラント・環境

2012年度受注高、売上高、営業利益実績および2013年度見通し

連結受注高は、イクシスLNGプロジェクト向け低温タンクなどを受注したものの、国内のLNGタンクや搬送設備の減少などにより、前期比56億円減の1,136億円となりました。連結売上高は、LNGタンクが引き続き高水準で推移するとともに、搬送設備やごみ焼却プラントなどで増加したものの、海外向け大型案件が減少したことにより、前期から69億円減収の1,158億円となりました。営業利益は、売上の減少および利益率の低下により、前期比43億円減の97億円と大幅な減益となりました。

2013年度は、受注高1,300億円、売上高1,150億円、営業利益70億円を見込んでいます。

中期経営計画「中計2013」(2013～2015年度)における重点施策

- 各種プロジェクトの遂行体制の強化
- 既存技術の改良・標準化と次世代主力製品の早期事業化
- 海外市場でのラインアップの拡充とパートナーシップの構築

当社は、セメント・肥料等の産業プラント、LNGタンク、ごみ焼却プラント等、多岐にわたる事業を手掛けており、長年培ったエンジニアリング能力を駆使して品質の高い製品を提供します。また、エンジニアリング能力のさらなる向上を目指して人材投資を推進し、プロジェクトの遂行体制の強化を図ります。

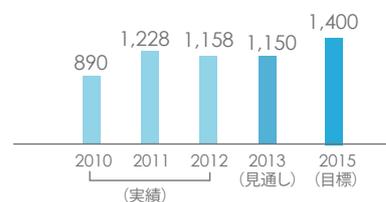
技術面においては、優位性の高い既存技術の付加価値をさらに高めるとともに、設計標準化の徹底により品質安定化、短納期化、コスト低減を図ります。新製品・新技術については、当社技術開発本部と連携するなど、グループ全体の知的資産を融合し、早期事業化を図ります。

世界的にエネルギー需要が高まる中、新興国・資源国市場における当社のプレゼンスを高めるため、国内市場で競争力のある製品群を海外市場に積極的に展開し、製品メニューを拡充するとともに、海外パートナーとの協業により、EPC(設計、調達、建設)能力の向上を目指します。

財務ハイライト

売上高

(億円/年度)



- 営業利益

◆ 売上高営業利益率

(億円/年度)



※2013年4月25日現在

向き合う社会課題

- 1 製品・技術による地球環境保全・CO₂削減への貢献
- 2 新興国の社会基盤形成への貢献



Ninja ZX-10R

Motorcycle & Engine

モーターサイクル&エンジン

2012年度売上高、営業利益実績および2013年度見通し

連結売上高は、欧州向け二輪車販売が減少する一方、米国向けやインドネシアを中心とする新興国向け二輪車の増加などにより、前期比166億円増収の2,518億円となりました。営業利益は、売上の増加および収益性の向上等により前期比53億円改善し、23億円の営業利益となりました。

2013年度は、売上高2,900億円、営業利益100億円を見込んでいます。

中期経営計画「中計2013」(2013~2015年度)における重点施策

- ブランド力向上 「Fun to Ride」、「Ease of Riding」、「環境」をキーワードに、走る喜び・操る楽しさを提供する「強いモデル」の開発・販売を継続
- 新興国事業の拡大 レジャー用オートバイ分野での地位を強化

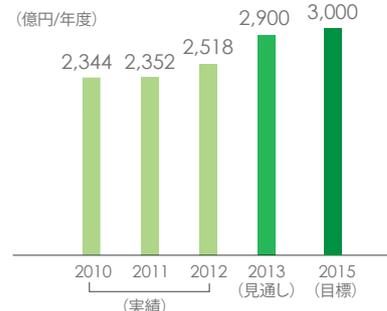
先進国市場に競争力のある「強いモデル」を継続して開発・導入し、ブランド力を高めてきましたが、その成果として、新興国市場においても、プレミアムブランドとしてのプレゼンスが高まり、高レベルの収益を実現する事業基盤が確立できました。今後、先進国市場では、大幅な回復は期待できず、量的拡大より収益性を重視し、さらなるブランド力向上に注力します。

新興国市場は経済成長に伴い、一層の拡大が見込まれていますが、既に当社が先行しているレジャー用オートバイ分野での地位を強化するため、現地工場の生産能力を拡大、さらなる新規戦略モデルの投入、インド事業の拡大、中国市場への参入等を行い、確実に市場の成長需要を取り込んでいきます。

汎用エンジン事業については、新型エンジンの開発と市場投入、米国・中国の2拠点生産体制の確立により、事業の収益基盤を強化していきます。

財務ハイライト

売上高

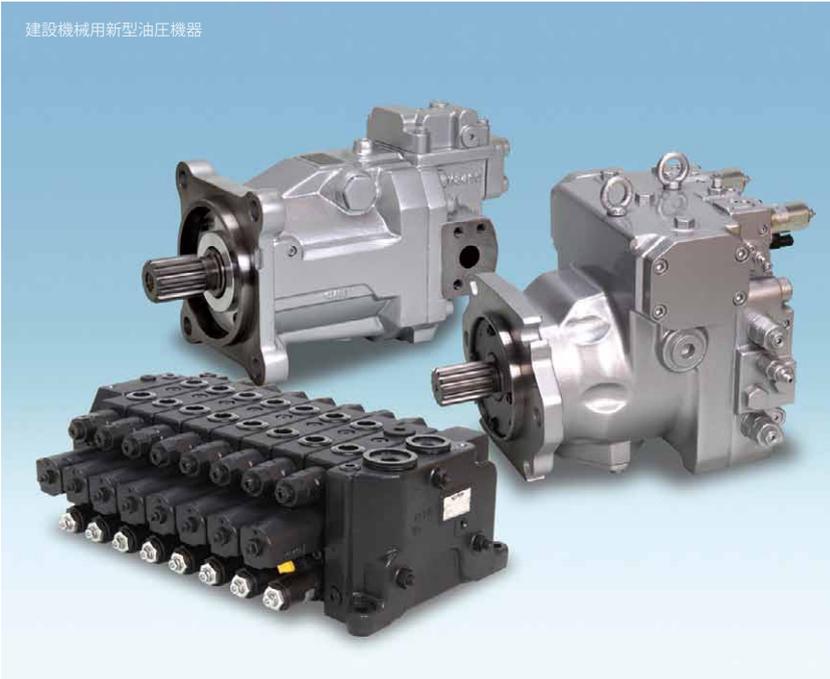


営業利益 売上高営業利益率



向き合う社会課題

- 1 「走る喜び・操る楽しさ」の実現と、「低炭素社会」への貢献
- 2 新興国のニーズに合致した製品開発と生産拠点の展開



Precision Machinery

精密機械

2012年度受注高、売上高、営業利益実績および2013年度見通し

連結受注高は、中国向けを中心とする新興国建機市場向け油圧機器の減少などにより、前期比648億円減の1,097億円と大幅に減少しました。連結売上高は、中国向けを中心とする新興国建機市場向け油圧機器の減少などにより、前期比446億円減の1,304億円と大幅な減収となりました。営業利益は、売上の減少に加え、過年度の設備投資などに伴う固定費の増加などにより、前期比181億円減の84億円と大幅な減益となりました。

2013年度は、受注高1,500億円、売上高1,400億円、営業利益140億円を見込んでいます。

中期経営計画「中計2013」(2013~2015年度)における重点施策

- 油圧機器 ショベル分野における高シェア維持と、ショベル分野以外への
拡販による事業構造の多角化
グローバル市場での拡販と世界最適生産体制の実現
- ロボット 自動車向け・半導体向けロボットのさらなる強化と新興国市場への
拡大、および新分野の開拓

油圧部門は、現在のショベル分野における高シェアを維持するため、最先端の油圧機器技術の追求とシステム化技術の向上を図ります。さらに、ショベル以外の建設機械分野や農業機械分野向けに油圧機器の拡販を推進し、事業の多角化を図ります。また、グローバル化への対応として、中国に続き、将来の市場拡大が期待されるインドにおいても、新会社を設立し、2012年より生産を開始、現在、日・英・米・韓・中・印の世界6極体制を確立しています。急速なグローバル化に対する機動的な対応とグループ全体の最適化を目指します。

一方、ロボット部門においては、グローバル化へ向けて飛躍するためコスト競争力をさらに強化し新興国市場の拡大を図るとともに、強みを持つ自動車向け・半導体向け分野を一層強化していきます。さらに人との共存技術の開発や潜在的な自動化ニーズの発掘により新分野を開拓していきます。

財務ハイライト

売上高



- 営業利益 + 売上高営業利益率



*2013年4月25日現在

向き合う社会課題

- 1 省エネ・対環境性を重視した製品開発
- 2 新興国のインフラ形成への貢献