

新中期経営計画

「Forward 25」

2023年3月23日

日立造船株式会社

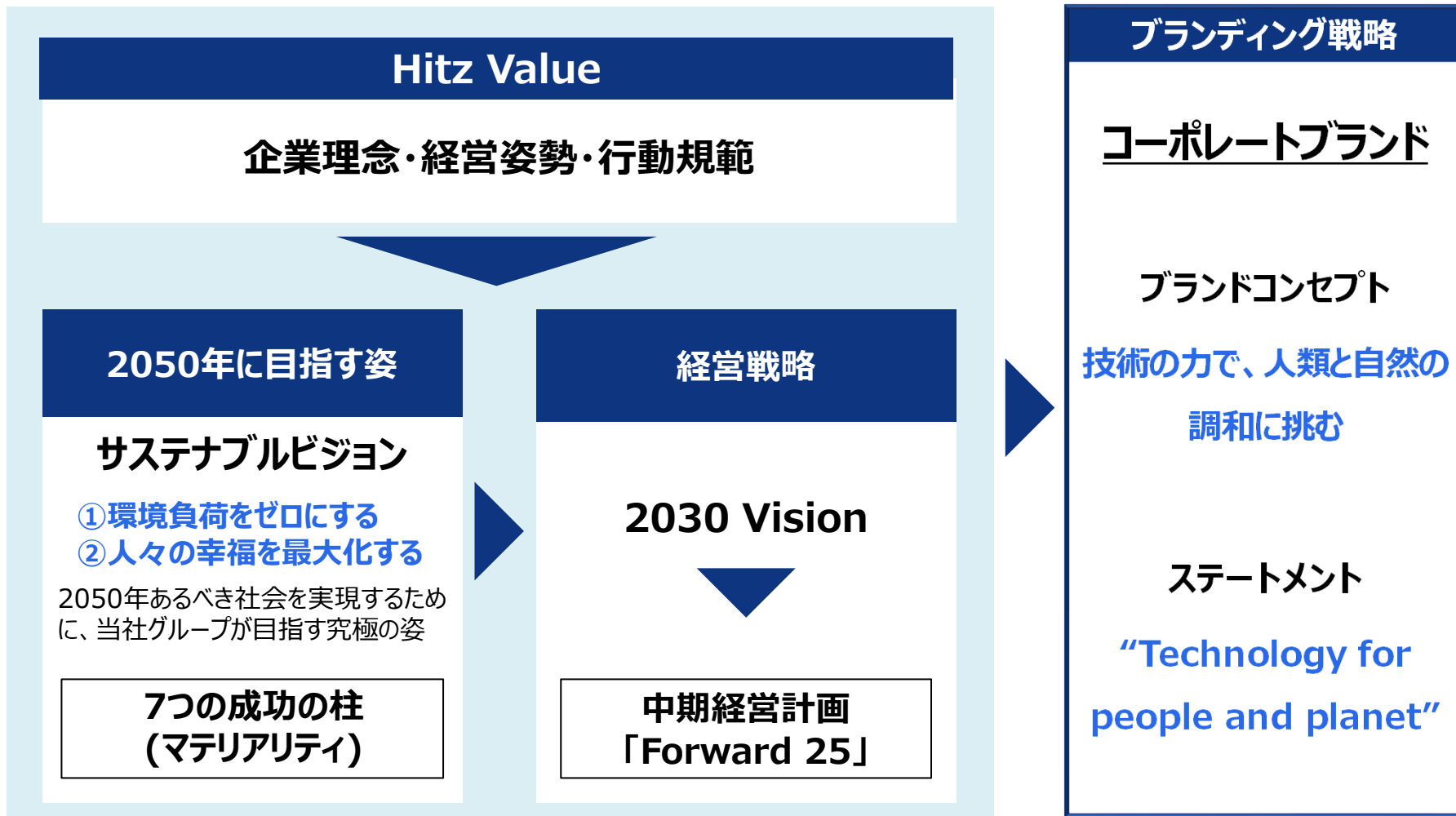
取締役社長兼CEO 三野禎男



- 1. 長期ビジョンについて
- 2. 「Forward 22」の振り返りについて
- 3. 新中期経営計画「Forward 25」について
- 4. 補足資料

■ 1. 長期ビジョンについて

当社グループの基本理念「Hitz Value」、2050年に目指す姿「サステナブルビジョン」、
ならびに2030年に向けた経営戦略「2030 Vision」で構成する新しい経営体系を構築



1. 長期ビジョン

“②サステナブルビジョン 7つの成功の柱(マテリアリティ)”

7つの成功の柱 (マテリアリティ)	原材料調達	製造 (開発含む)	製品・サービスの提供	製品の廃棄	SDGsとの関連性
		<ul style="list-style-type: none"> サプライチェーン全体での環境負荷ゼロ 			
カーボンニュートラル		<ul style="list-style-type: none"> 第三者の燃料転換、水素、合成メタン・アンモニアなどのクリーンエネルギーに対応した製品開発と実用化 CCUS(CO₂回収・利用・貯留)技術の確立、実用化 陸上・洋上風力発電の事業拡大 			
資源の完全循環		<ul style="list-style-type: none"> 自社の燃料転換、エネルギー自給率向上、省エネ設備導入 	<ul style="list-style-type: none"> リサイクルしやすい設計推進、長寿命部品使用、長寿命化技術確立 	<ul style="list-style-type: none"> 製品回収・廃棄物からの有価金属再資源化 	
環境復元力の最大化		<ul style="list-style-type: none"> 森林経営、緑化、オフセット開発(植林)への投資 開発地生態系の保全・回復 	<ul style="list-style-type: none"> 空気、水、土壌の汚染に対する回復 	<ul style="list-style-type: none"> オープン・ダンプ・サイトの削減、再生 開発地生態系の保全・回復 	
災害激甚化への対応		<ul style="list-style-type: none"> 激甚災害を見すえた防災インフラ技術の創出 	<ul style="list-style-type: none"> 地域防災拠点機能の提供、自治体等との協力体制確立 		
サステナブル調達	<ul style="list-style-type: none"> サステナブル調達方針の浸透 				
人々の幸福の最大化		<ul style="list-style-type: none"> DE&Iの推進、人的資本の充実、働きがいの向上 事業所と地域社会の共存共栄 (当社グループとしての)人権方針の浸透 			
コーポレート・ガバナンスの高度化		<ul style="list-style-type: none"> サステナビリティ推進委員会を中心とする体制の維持 実効性あるコーポレート・ガバナンスとコンプライアンスの徹底 			

7つの成功の柱（マテリアリティ）を念頭におき、事業分野を見直す

当社グループの事業分野

サステナブルで、安全・安心な社会の実現に貢献するソリューションパートナー

脱炭素化

資源循環

安全で豊かな
街づくり

2030年の事業の姿：既存事業の持続的成長と、成長事業の創出・拡大に取り組む

既存
事業

環境セグメント
(3,900億円)



機械・インフラセグメント
(1,300億円)



脱炭素化セグメント
(500億円)



既存事業の
持続的成長
により
5,700億円の
売上創出

既存事業にCN&CE戦略・技術を付加し、成長事業へシフト

成長
事業

脱炭素化(CN)事業

- ・風力発電
- ・原子力・CN関連機器
- ・水素・Power to Gas
- ・燃料転換、CCUS

+900
億円

資源循環(CE)事業

- ・Waste to X* + CO₂クレジット
- ・Renewable Gas
- ・産業廃棄物処理

+1600
億円

安全で豊かな街づくり

- ・ライフサイエンス関連事業
- ・検査・計測・監視および
遠隔支援関連事業

+100
億円

水事業

〈グローバル市場への拡大〉

- ・産業排水処理
- ・廃棄物処理・上下水事業
- ・マイクロプラスチック回収

750
億円

総売上高
約9,000
億円

成長事業の
創出・拡大により
3,350億円の
売上創出

Waste to X* = Energy、Material、Chemical、Fuel、水素、炭素貯留、リン回収等

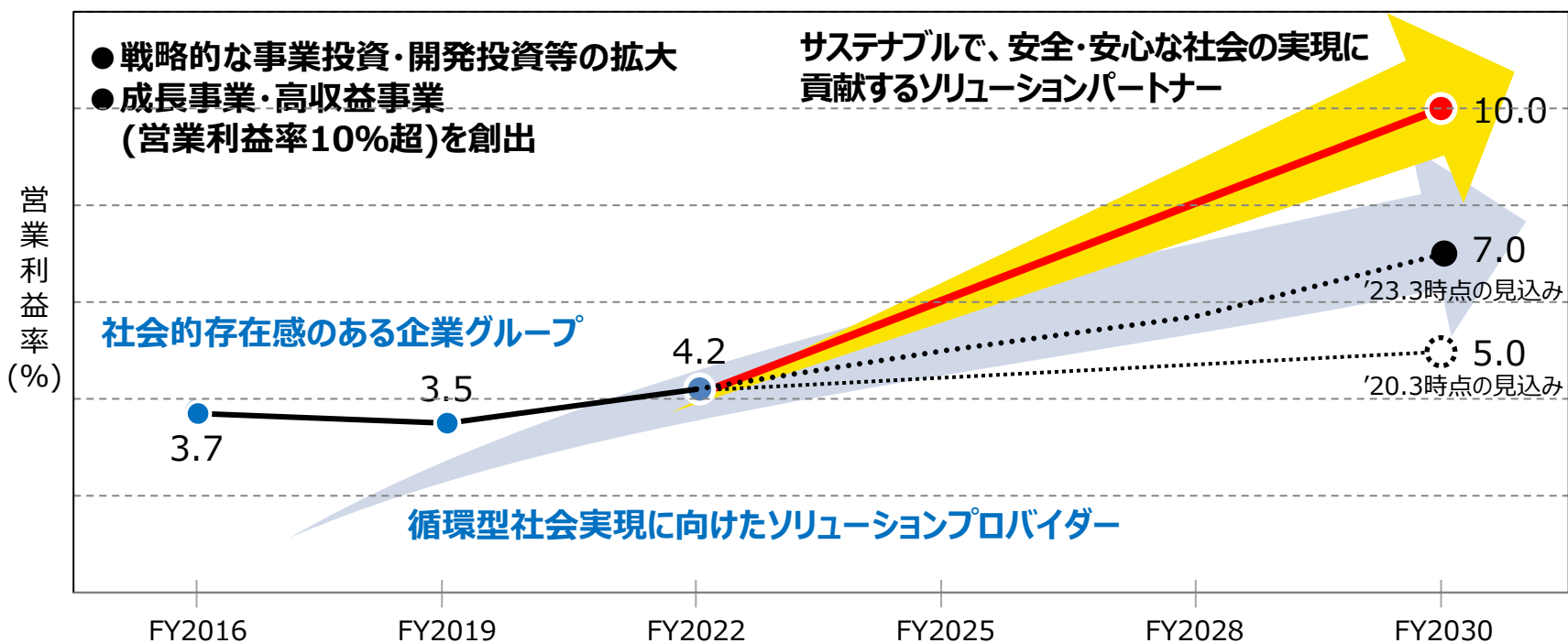
サステナブルで、安全・安心な社会の実現に貢献するソリューションパートナー

顧客・市場の課題解決に全力で取り組む

プラスアルファの顧客価値を追求する、新しいコンセプトによるビジネスの創造・展開により

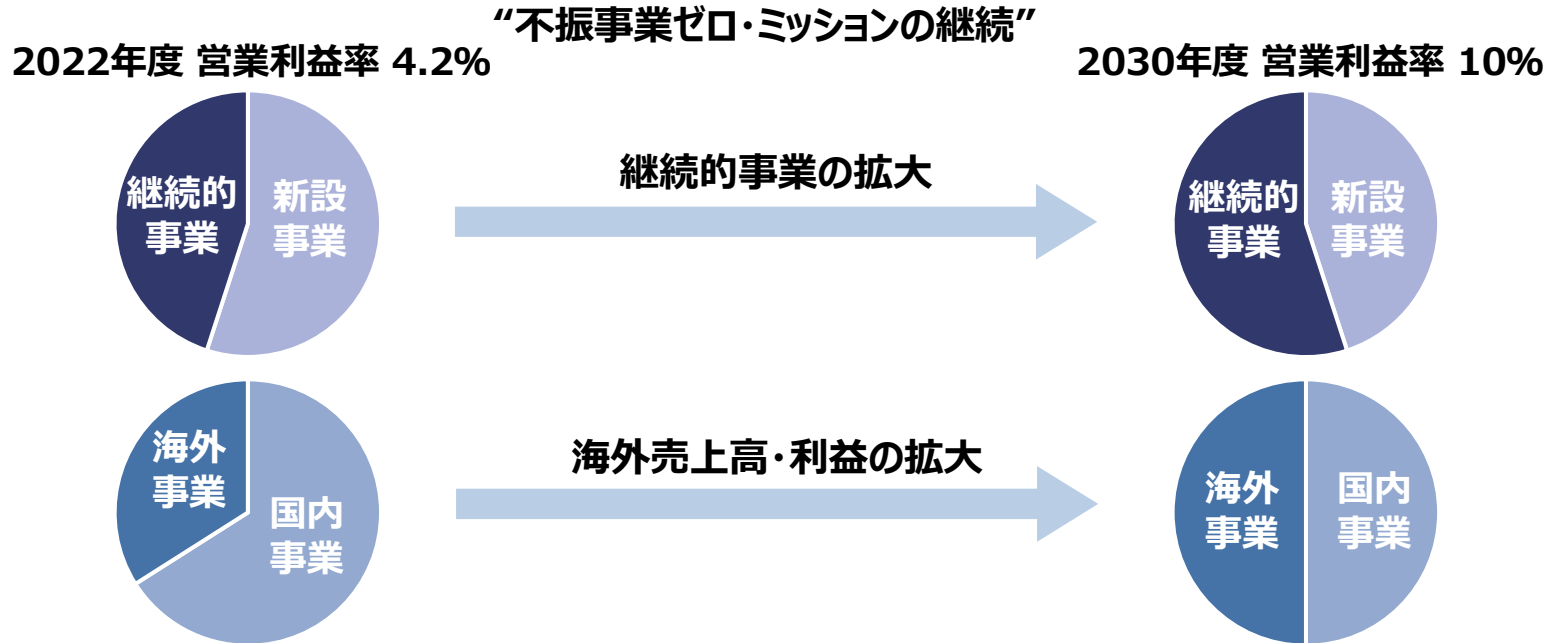
既存事業の持続的成長7%に加えて、成長ドライバーにより**プラス3%を実現**

2030年に営業利益率 = 10%を目指す



“⑥利益率向上(営業利益率10%)のための戦略”

戦略的な事業投資・開発投資等の拡大により、
成長事業・高収益事業(営業利益率10%超)を創出



脱炭素化、資源循環、安全で豊かな街づくりの分野で事業創出・拡大

- 基礎的収益基盤の強化 (新設事業の利益率改善)
- 新製品・新事業、新しいビジネスモデルの創出
- 全事業で継続的事业を拡大

- 国・地域別の最適戦略、グローバル組織体制強化
- 戦略的パートナーシップによる競争力強化
- 省人化ビジネス、高付加価値&多用途展開、ソリューション提供
- グループシナジー発揮による海外事業の伸長

※ 新設事業： 建設や製造販売。顧客に新規の財を引き渡す事業
継続的事业： プラントや製品の引渡し後のメンテナンス、運転、運営などのサービスに付随する事業や発電など長期契約に基づく事業

「2030 Vision」の財務目標を一部見直し、目標達成に全力を挙げる

	2022年度 見通し	2030年 現目標	2030年 新目標
営業利益率	4.2%	10%	10%
売上高 営業利益	4,800億円 200億円	1兆円 1,000億円	1兆円 *1) 1,000億円
自己資本 比率	29%	40%	— *2)
ROE	8.5%	10%	10%超
海外事業 比率	売上高 35%	売上高 50%	売上高・営業利益 50%

*1) 2030年代のできるだけ早い時期に達成する

*2) 成長投資の積極展開（23ページご参照）により、総資産の増加が想定されるため、健全な財務体質は維持しつつ、自己資本比率については柔軟に対応していく

■ 2. 「Forward 22」の振り返りについて

受注高・売上高は堅調に推移したものの、利益率は要改善

	前中期経営計画「Forward 22」			
	2019年度 実績	2020年度 実績	2021年度 実績	2022年度 見通し*
受注高 (受注残高)	4,541億円 (7,394億円)	4,294億円 (7,644億円)	6,779億円 (10,180億円)	6,600億円 (12,535億円)
売上高	4,024億円	4,085億円	4,417億円	4,800億円
営業利益 (営業利益率)	138億円 (3.5%)	153億円 (3.8%)	155億円 (3.5%)	200億円 (4.2%)
ROE	1.9%	3.5%	6.1%	8.5%

*「Forward 22」計画値（2022年度） 受注高・売上高 4,000億円レベル、営業利益率5%

○：計画通り進捗 △：課題が一部残った -：課題が多く残った

<p>基本方針(1) 製品・サービスの付加価値向上</p>	<p>① 先端技術の活用 → DX戦略を推進中 ○</p> <hr/> <p>② 事業立地の転換、顧客・市場との対話の促進 → COVID-19の影響により動きは低調、2022年度は徐々に回復 △</p> <hr/> <p>③ グループ総合力の発揮 → 国内外グループ会社とのシナジー拡大に向けた戦略を再構築中 -</p>
<p>基本方針(2) 事業の選択・集中の推進とリソースの伸長分野へのシフト</p>	<p>① Hitz目標管理制度の導入 ○</p> <hr/> <p>② ポートフォリオ・マネジメントの一層の推進 → 今治造船との船用原動機事業協業、川崎重工業とのシールド掘進機事業協業、東京電力HDとのキャスク等製造事業合併、InovaによるSteinmüller社買収、物流子会社株式(66.6%)をセンコーグループHDへ譲渡 ○</p>
<p>基本方針(3) 業務効率化・生産性向上による働き方改革の実現</p>	<p>① グループ経営管理制度の変革による業務効率化 → 業務効率化など機能発揮はこれからの課題 △</p> <hr/> <p>② ものづくり事業のあり方の検討 → 船用原動機(有明地区)の協業、フィルタープレスおよび電解装置事業の柏工場から築港工場への再編、他生産技術改善活動中 ○</p> <hr/> <p>③ 人材育成と働き方改革 → 人材戦略(採用・育成・定着化等)を推進中 ○</p>

■ 3. 新中期経営計画「Forward 25」について

新中期経営計画の名称

「Forward 25」

成果を上げた「Forward 22」を引き継ぎ、さらなる成長を期して、
計画名称を「Forward 25」とする

新中期経営計画のスローガン

“Act now for the future”

当社グループ^o全員が、今行動し、明るい未来に向け前進する！

新中期経営計画 財務目標

	2022年度 見通し	2025年度 目標
受注高	'20-'22 3か年平均 5,890億円	6,000億円
売上高	4,800億円	5,600億円
営業利益 (営業利益率)	200億円 (4.2%)	280億円 (5.0%)
ROE	8.5%	9.5%

*「Forward 22」計画値（2022年度） 受注高・売上高 4,000億円レベル、営業利益率5%

重点施策

基本方針(1)

既存事業の
持続的成長

- ① 海外事業の伸長
- ② 事業構造改革の推進
- ③ 継続的事業の拡大および新設事業の収益改善

基本方針(2)

成長事業の
創出・拡大

- ① 投資(事業投資・開発投資)戦略の実行
- ② 重点分野への投資
 - 脱炭素化(CN)事業：風力発電、原子力・CN関連機器、水素・Power to Gas、燃料転換、CCUS
 - 資源循環(CE)事業：Waste to X* + CO₂クレジット、Renewable Gas生成・利用・販売、産業廃棄物処理事業
 - 水事業：産業排水処理、廃棄物処理・上下水事業
 - ライフサイエンス関連事業：創薬研究・再生医療・次世代医療分野における各種装置
 - 検査・計測・監視および遠隔支援関連事業

基本方針(3)

持続可能な
経営の推進
(企業価値の向上)

- ① 人的資本の強化
- ② 事業活動の脱炭素化
- ③ DX戦略の推進
- ④ リスク管理の徹底

Waste to X* = Energy、Material、Chemical、Fuel、水素、炭素貯留、リン回収等

■ 3. 新中期経営計画について

基本方針1. 既存事業の持続的成長

海外事業伸長のための積極的投資とグローバル体制強化

KPI
(2025)

海外グループ売上高 40%

既存注力地域：欧州、東アジア

重点成長地域：東南アジア、南アジア

新規開拓地域：北米、中東

Waste to Energy*

事業戦略の推進

主要市場の日本、欧州をベースに
新興国市場へ拡大

原子力関連事業の伸長

グループ会社間
シナジー効果の早期実現

水事業

グローバル戦略の再構築

2030年グローバル体制への組織体制強化

“海外事業全体を視野に入れたグローバル事業戦略統一のための組織体制の見直し”

「2030 Vision」の目標達成に向けた利益(率)の向上に注力

重点施策 事業構造改革の推進

1. 事業の選択と集中、経営資源の伸長分野へのシフトを加速

事業の選択と集中を継続、戦略的パートナーシップを構築

→ 伸長分野へリソースを集中投入

重点施策 継続的事業の拡大および新設事業の収益改善

KPI (2025)	継続的事業売上高割合 50% 新設事業の黒字化
---------------	----------------------------

1. 継続的事業の拡大

グループ全体で利益率の高い継続的事業をさらに拡大

→ ビジネスユニット・関係会社毎に利益目標を設定、フォローする

2. 新設事業の利益率改善

利益率が相対的に低い新設事業の利益率改善

→ 新たな事業モデルの創出(事業立地転換)、DX推進(AI & IoT活用)による高付加価値化、設計DR(デザインレビュー)等による不良費低減、資材費の低減

既存事業は、卓越した技術力の構築により競争力を強化

環境

引き続き当社グループの成長を牽引する

- 国内(ごみ焼却発電、水処理等)は市場ニーズを睨み、案件選別と提案型営業により受注・収益を確保
- Inova(ごみ焼却発電、Renewable Gas生成・利用・販売)
- Osmoflo(排水処理)はグローバル展開を加速

機械・インフラ

利益率の改善を最大の課題として取り組む

- プレス(H&F)、ボイラ、原動機(IMEX)、特殊バルブ等(VTEX)は、それぞれの強みを活かしさらに成長
- 橋梁は更新・修繕案件を拡大、水門は海外進出を加速

脱炭素化

既存製品に脱炭素化(GHG削減)技術を付加し、成長事業へシフト

- 船用原動機、SCR、プロセス機器 ➡ GHG削減、燃料転換を加速
- 使用済核燃料貯蔵用キャスク ➡ 原子力発電向けに拡販
- 風力発電および水素・Power to Gas ➡ 脱炭素化に向け、再生可能エネルギー・電源の一翼を担う

■ 3. 新中期経営計画について

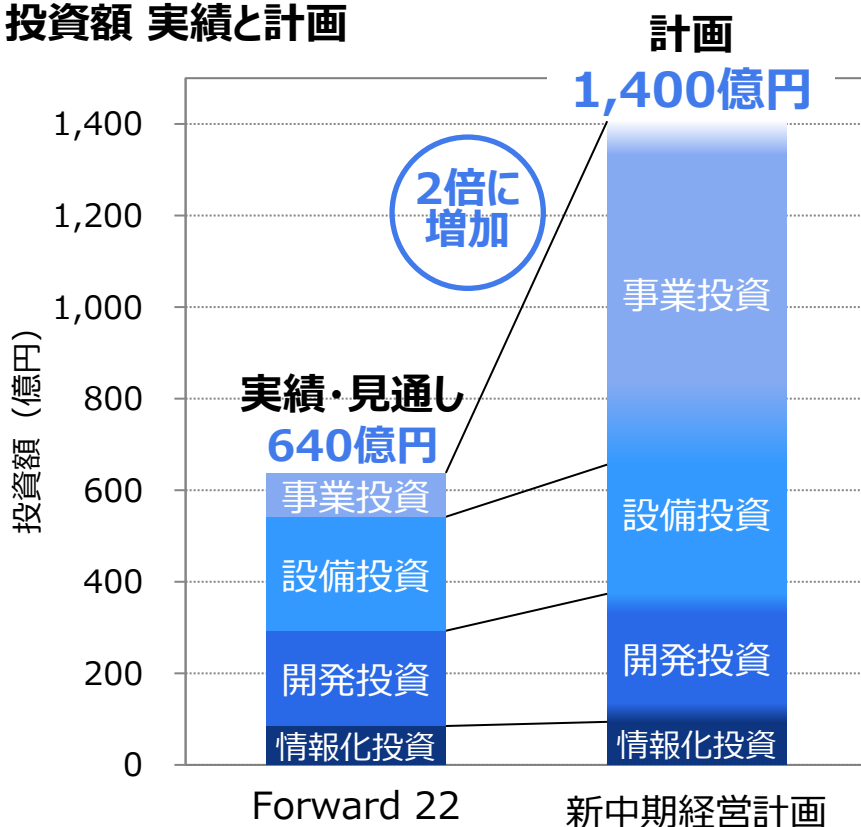
基本方針2. 成長事業の創出・拡大

戦略的な事業投資・開発投資等の実行により、成長事業の創出・拡大をスピードアップする

投資方針

2025年度までの3か年に重点分野への投資を促進。事業投資は採算性・リスクに留意しつつ有望案件へ積極的投資
設備・開発・情報化(DX)の各投資についても増額方針

投資額 実績と計画



■ 重点投資対象

脱炭素化(CN)、資源循環(CE)、水事業およびライフサイエンス関連事業他に集中投資

■ 各投資の考え方

- ・事業投資：750億円規模を計画
- ・設備投資：280億円規模を計画
- ・開発投資：280億円規模を計画
- ・情報化(DX)投資：事業拡大に合わせ、DX投資増額方針

*事業投資：風力発電事業、Renewable Gas等のWaste to X関連事業、水事業他。M&Aを含む

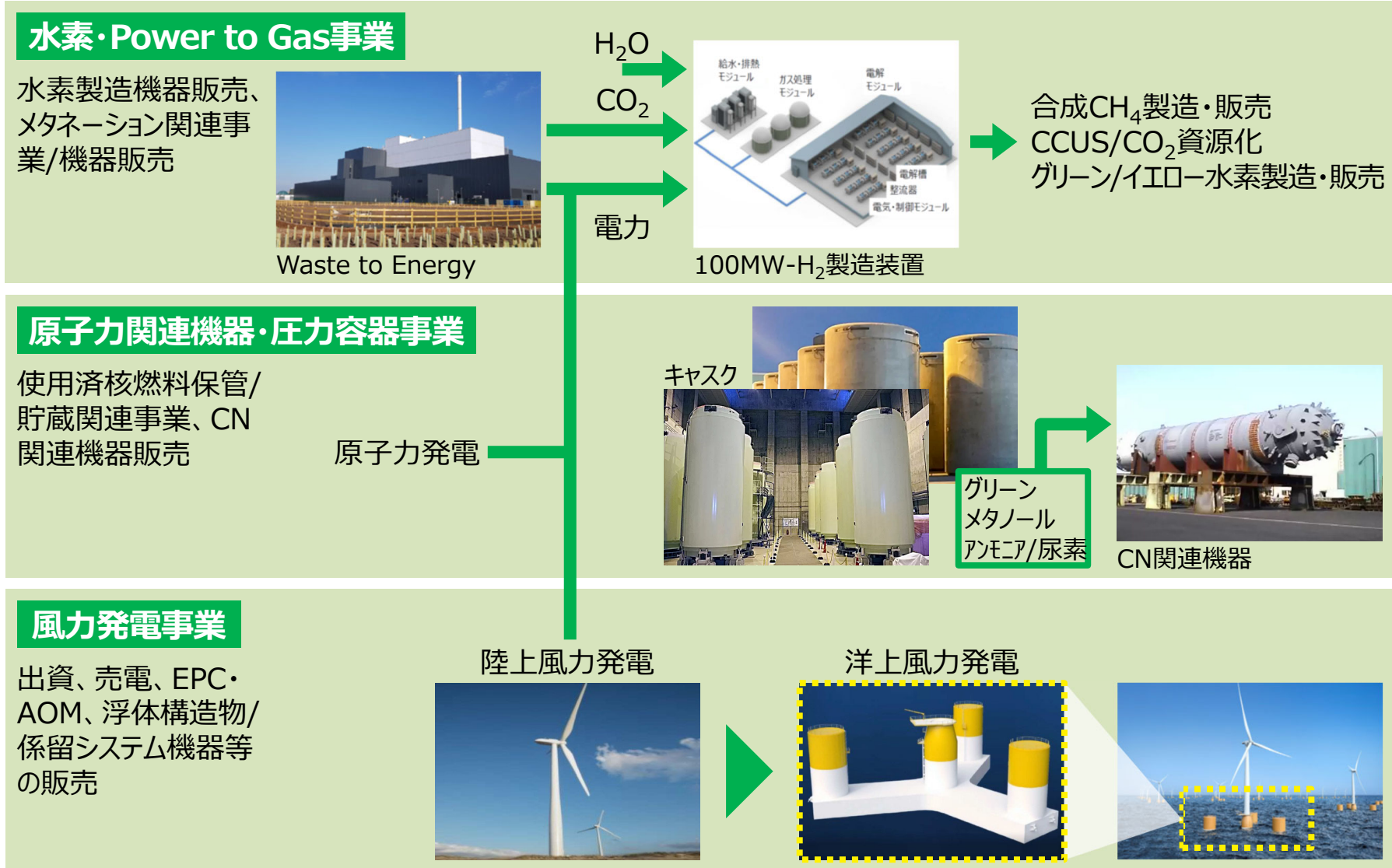
3. 新中期経営計画 基本方針2. 成長事業の創出・拡大
重点施策2) 重点分野への投資

既存事業の持続的成長と同時に、成長事業の創出・拡大に取り組む



*数値は、2025年度の売上高目標を示す

3. 新中期経営計画 基本方針2. 成長事業の創出・拡大
 “脱炭素化(CN)事業への主な取り組み”



事業規模：700億円(2025)→1,400億円(2030)

3. 新中期経営計画 基本方針2. 成長事業の創出・拡大
 “資源循環(CE)事業への主な取り組み”

既存事業領域

一般廃棄物
 ・可燃ごみ、し尿等

事業創出領域

産業廃棄物

- ・燃え殻
- ・汚泥
- ・廃プラスチック類
- ・金属くず
- ・ガラス・コンクリート・陶磁器くず
- ・ばいじん
- ・紙/木/繊維くず
- ・農水系廃棄物 (動物のふん尿等)

環境事業



EPC/AOM
 Waste to Energy

Energy
 (電力)

残渣・灰
 最終処分



Waste to X

資源循環(CE)事業

環境価値
 (Credit)

CO₂固定
 焼却灰

金属
 ガラス等

SynGas
 H₂,CO

e-燃料
 SAF等

水素

固定炭素

リン資源



減容化技術

ごみ焼却から Waste to X へ事業拡大
 事業規模 : 3,530億円(2025)⇒5,500億円(2030)

3. 新中期経営計画 基本方針2. 成長事業の創出・拡大 “水事業への主な取り組み”

- し尿処理 国内No.1の維持
- 浄水設備を東南アジアへ拡販
- 循環式陸上養殖システムの拡大

汚泥再生施設



陸上養殖施設(水処理システム)



造水から排水処理まで、網羅的に技術を有する
当社グループ総合力で**グローバル市場へ挑戦する**

中東地域の
拠点充実化

UAE
サウジアラビア



ROユニット



Osmoflo

- オーストラリア排水処理No.1シェアの維持
- RO技術による鉱山排水処理から他産業の水処理へ拡大

オーストラリアと日本からグローバル市場へ拡大
事業規模：400億円(2025)→750億円(2030)

健康への関心が高まる中、ライフサイエンス(創薬・医療)分野に新規参入

● ライフサイエンス分野の将来性

人々がより健康で安全に暮らすことを求めており、ライフサイエンス(創薬・医療)分野は、今後長期にわたり成長

● 当社グループの取り組み方針

従来の「災害に強く豊かな街づくり」から「安全で豊かな街づくり」として展開し、人々に貢献するライフサイエンス分野へ新規参入

● 当社グループの強みと機会

強み

創薬研究、再生医療、医療診断支援に対して、当社グループが培ってきた機械工学、電気制御、光学、滅菌、AI解析技術を活用可能

機会

専門知識を有する大学・ベンチャー企業との共同開発進行中

● ライフサイエンス関連事業

創薬研究分野

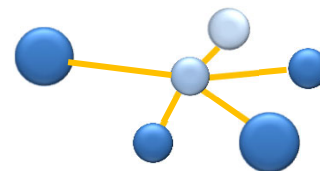
分析・評価装置
品質検査装置

再生医療分野

バイオ関連装置
品質検査装置

次世代医療 機器分野

AI画像診断支援・遠隔診断
ソフト・装置



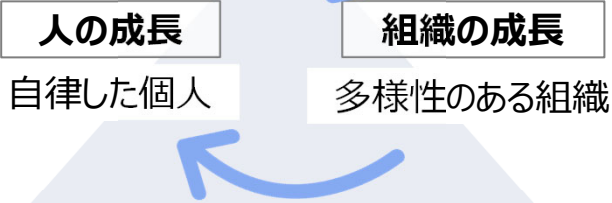
■ **3. 新中期経営計画について**

**基本方針3. 持続可能な経営の推進
(企業価値の向上)**

経営戦略・事業戦略の実現に必要な人材の採用・確保、配置・育成、定着

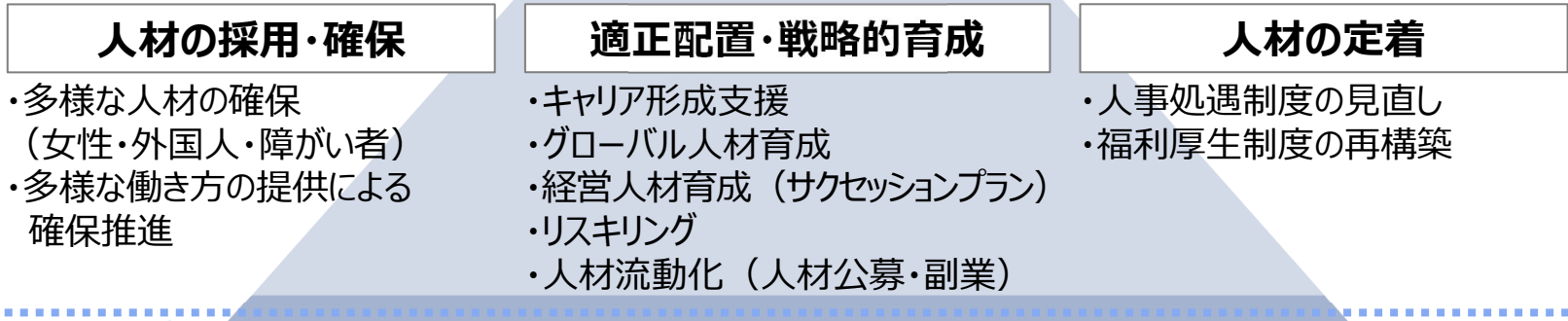
KPI (2025)	女性新卒採用率 事務系 50%、技術系 10%	職員エンゲージメント指数 70%
	男性の育児休暇・休業取得率 100%	生活習慣病平均有所見率 21%

【課題】
 ・人材確保が困難
 ・グローバル化への対応
 ・働き方に関する価値観の多様化

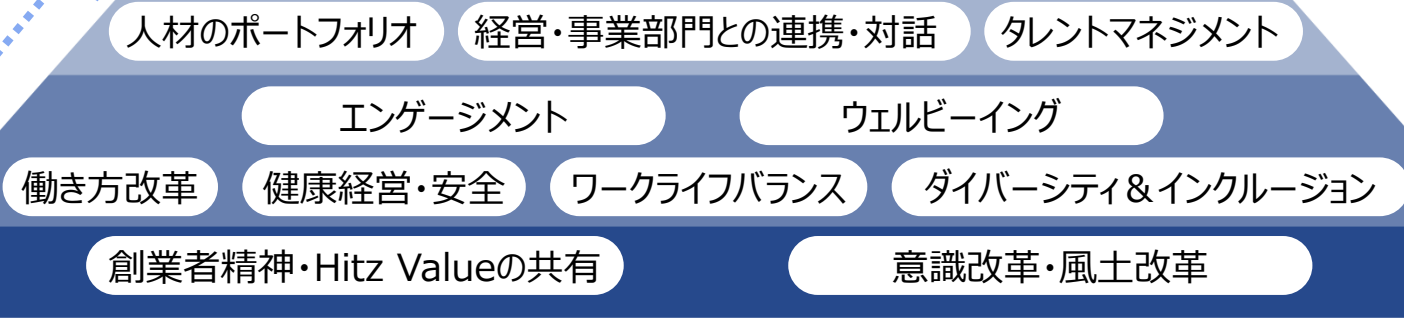


「人」と「組織」の成長の好循環が、「**会社の成長**」および「**企業価値の向上**」を促進

人材戦略の重点施策



人材戦略の基盤



2050年のカーボンニュートラル達成を目指し、
サステナブルビジョン・ロードマップにもとづき、事業活動の脱炭素化を着実に実行

KPI (2025) CO₂排出量(中期KPI) Scope 1、2
34%削減(2013年度比)*1)

サステナブルビジョン・ロードマップ (抜粋)

2023~2025年度

施策①	使用燃料の燃料転換(水素等)、車両の電動化、省エネ設備の導入
施策②	使用電力の再生可能エネルギー比率向上
施策③	Scope 3におけるCO ₂ 排出量の把握*2)、サプライチェーン排出量の削減

CO₂排出量(長期KPI) Scope 1、2、3

2030年に50%削減(2013年度比)*1)
2050年にNetZero

*1) 2013年度基準年のCO₂排出量(387,000t)のうち、
約77%は火力発電(茨城発電所)

*2) 長期KPI対象範囲設定

2030年

2050年

ICPを設定し、炭素負債を財務数値化

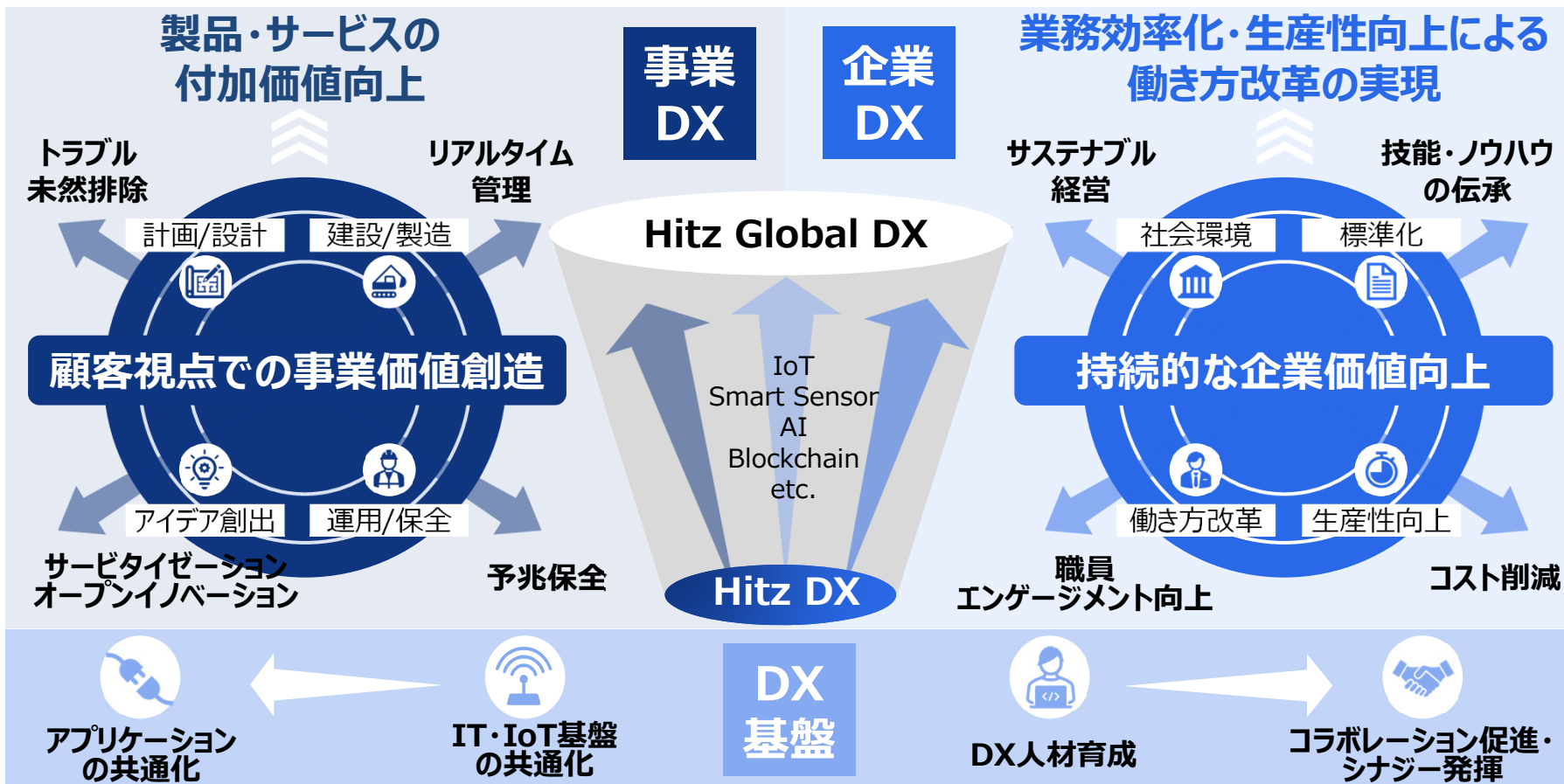
- ・事業活動による
炭素負債(CO₂排出)の計上 : (炭素負債額)/(売上高)
- ・脱炭素化施策、クレジット等による
炭素資産(CO₂吸収)の創成 : (炭素資産額)/(売上高)

Net Zero

3. 新中期経営計画 基本方針3. 持続可能な経営の推進
重点施策3) DX戦略の推進

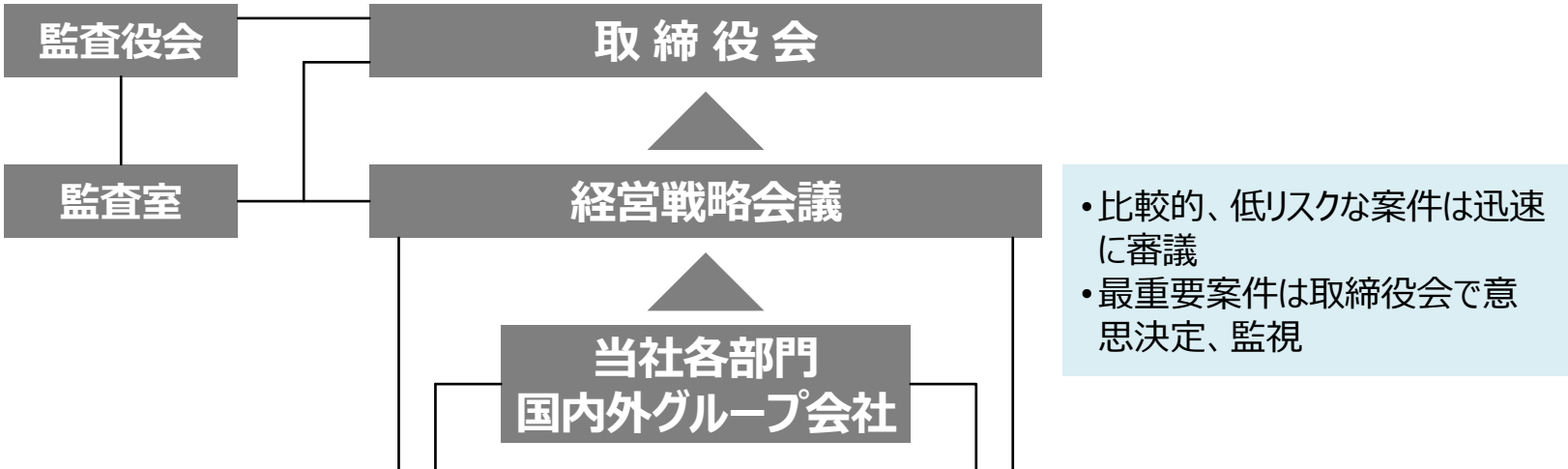
Hitz DXのグローバルへの展開に向けて
 「事業DX」・「企業DX」の推進、「DX基盤」の整備に取り組む

KPI (2025) 製品IoT化率 60%
 DX人材育成数 500名



プロジェクトに関わるリスク管理の徹底により、最適なリスクテイク体制を構築

KPI (2025)	休業災害件数	ゼロ
	売上高不良費比率	0.5%以下
	損益 / 利回り	実績値 > 計画値



事業投資プロジェクト：投資委員会

- 風力発電、Waste to X などCN&CE戦略に関わる事業参画機会が増加
- 当社海外事業、海外グループ会社の投資意欲が旺盛

➡ 投資前判断、投資後のチェック、出口戦略の明確化プロセスを強化

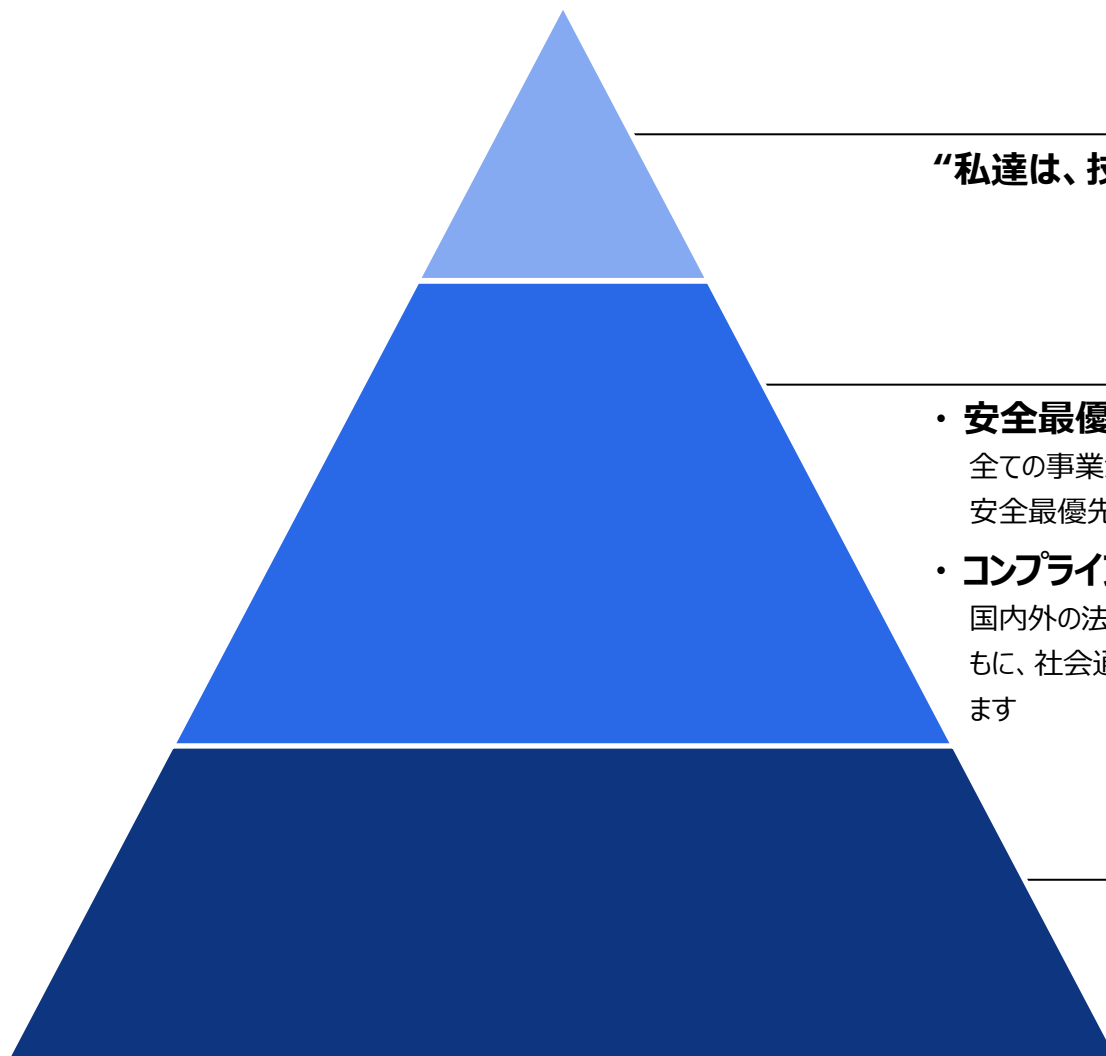
受注プロジェクト：プロジェクトリスク管理部

- 労働災害、品質トラブルの防止徹底による信頼の向上および収益の向上

➡ 諸リスクの防止、受注前リスク管理、実施プロジェクトのフォロープロセスをさらに徹底

■ 4. 補足資料

当社グループの基本理念「Hitz Value」



企業理念

“私達は、技術と誠意で社会に役立つ価値を創造し、豊かな未来に貢献します”

経営姿勢

- ・ **安全最優先**
全ての事業活動の場において、安全最優先を徹底します
- ・ **コンプライアンスの徹底**
国内外の法規制を遵守するとともに、社会通念・文化を尊重します
- ・ **社会との共生**
職員の働き甲斐の向上をはじめ、全てのステークホルダーとの共生を大切にし、その信頼に応えます
- ・ **品質の追求**
技術の向上を常に意識し、顧客が満足する品質を追求します

行動規範

- ・ 果敢に挑戦する
- ・ 真摯に対話する
- ・ 広く学び、深く考える

企業理念

〔ブランディング戦略〕

コーポレートブランド

ブランドコンセプト

～ 技術の力で、人類と自然の調和に挑む ～

人類は、これまで、様々な恵みを与えてくれる優しい自然、時には命すら脅かす厳しい自然と、共に歩んできたわたしたちは、培ってきた技術で、人類と自然が調和した社会を実現し、誰もが幸せを実感できる未来を拓く
自然の恵みを**活か**し、その営みを**支**え、脅威に**備**えることで、人々の笑顔を次代につなぐ

シンボルマーク

ブランドステートメント
～ Technology for people and planet ～

当社グループの事業
による価値創造

外部環境の急激な変化に対応すべく、長期ビジョンの見直しに着手

外部環境

1. 自然災害対応、気候変動対策の加速
(2050年カーボンニュートラル(CN)宣言)
➔ 長期的な社会課題の明確化
2. ロシア・ウクライナ情勢、COVID-19等による新たな事業環境リスクの発現
➔ エネルギー・原材料不足・価格の高騰、サプライチェーンの混乱
3. DX、Society5.0等の進行
➔ 顧客・市場ニーズの変化
4. 人材確保が困難、働き方の変化

当社経営戦略への影響

- ・CN実現に向けた環境対策への取り組みが、これまで以上に求められる
- ・サーキュラーエコノミー(CE)に対応した課題にも取り組む必要がある
- ・諸リスクに対処できる強靱な経営基盤の構築が必要

リスク対応しつつ大きな成長の機会。一層の戦略的な経営資源配分とスピードアップが求められる

1. 現「Hitz 2030 Vision」の見直し検討

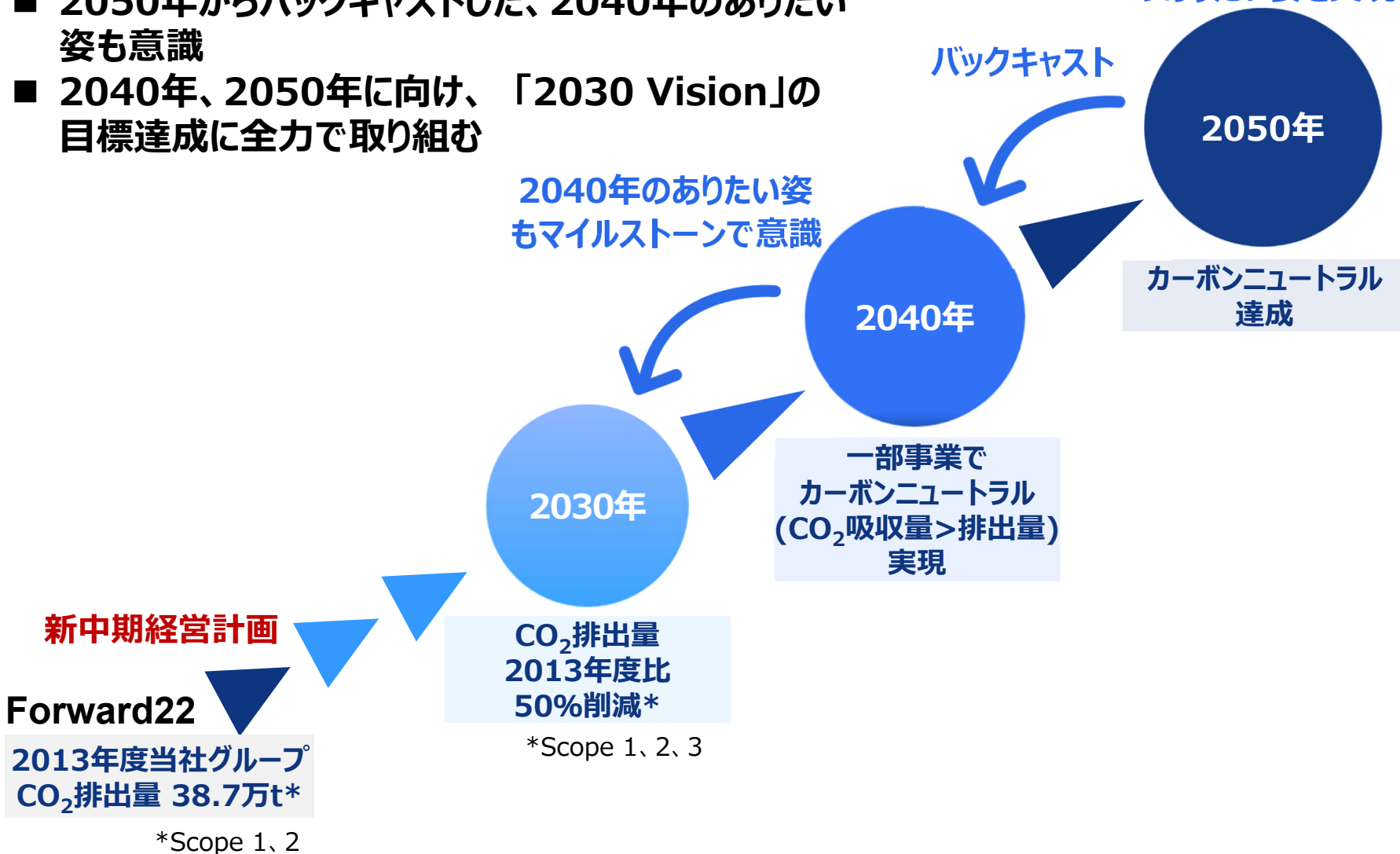
- ① 2050年を見据えた8年後の姿
- ② 新たなリスクへの対応(耐久力の強化)
- ③ 顧客・市場の求める価値の追求

2. 超長期的課題(2050年～)への対応

政府のCN宣言や国連グローバルコンパクトに象徴される国際的な要請の高まりを受け、当社グループの2050年に向けたビジョンを示す

- 2050年、CN達成を目指す
- 2050年からバックキャストした、2040年のありたい姿も意識
- 2040年、2050年に向け、「2030 Vision」の目標達成に全力で取り組む

「サステナブルビジョン」のありたい姿を実現



「2030 Vision」 「サステナブルビジョン(2050)」の実現に向けたマイルストーンとして見直す

「2030 Vision」の新たな位置づけ

「2030 Vision」は、新たに策定する「サステナブルビジョン」の実現に向けたマイルストーンとして、2030年に目指す姿および財務目標を示す

今回変えること

(1) 財務目標

事業環境および業績進捗に合わせ、一部を見直す

(2) 事業分野

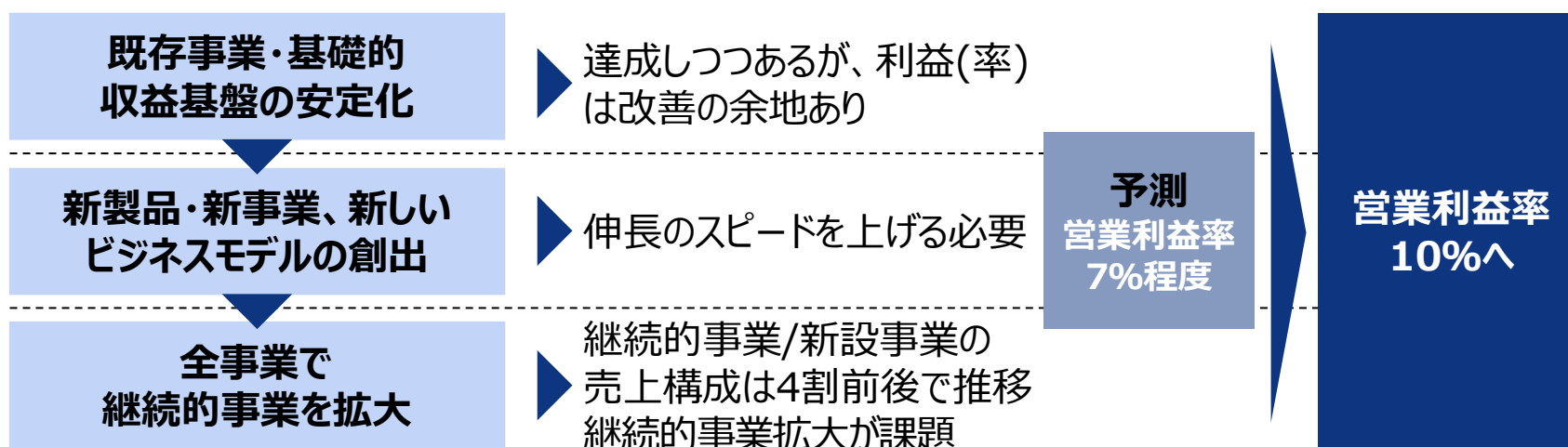
外部環境の変化に応じて、事業分野を見直す
既存事業の持続的成長と成長事業の創出・拡大を両立

(3) 呼称

経営方針体系の見直しに伴い変更
(「Hitz 2030 Vision」 ➡ 「2030 Vision」)

2030年度 財務目標（営業利益率10%、売上高1兆円等）の蓋然性評価結果

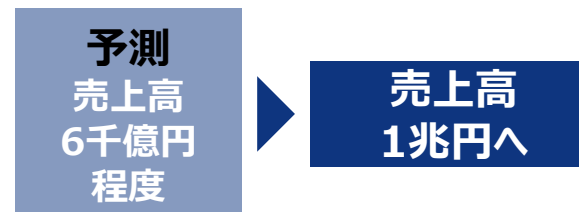
1. 営業利益率10%以上 “利益率向上のための考え方”の状況



2. 売上高1兆円 “事業規模拡大”の状況

既存事業の伸長期待ならびに構造改革を反映し予測

*長期運営付大型受注 → 長期運営部分の売上高は複数年にわたり分割計上
受注実績が大幅に増えても、直ぐには売上実績に反映されない



3. 海外売上高比率50%以上 ▶ 現状30%台前半で推移。海外事業のさらなる伸長が必要

4. 自己資本比率40%以上 ▶ 現状30%未満で推移。適切な財務バランスの再考が必要

「Forward 22」期間、主要3セグメントは営業黒字を維持。特に2022年度は回復加速

環境

環境事業は、連結売上高の7割、利益の8～9割を占めており、引き続きグループ業績を牽引

- Inova(ごみ焼却発電)は継続的な業績改善、グループの成長ドライバーへ
- Osmoflo(排水処理)は2021年度に営業黒字化し業績伸長へ
- 国内(ごみ焼却・水処理)の受注・収益共に堅調
- エネルギー(発電EPC、売電)は採算性に課題

機械・インフラ

機械・インフラ事業は、厳しい局面もあったものの、公共・民間共に業績は比較的堅調。安全で豊かな街づくりに貢献。今後も社会に貢献

- プレス(H&F)は自動車向けプレス市場の回復により業績改善
- 橋梁・水門は政府の国土強靱化対策を追い風に順調に推移

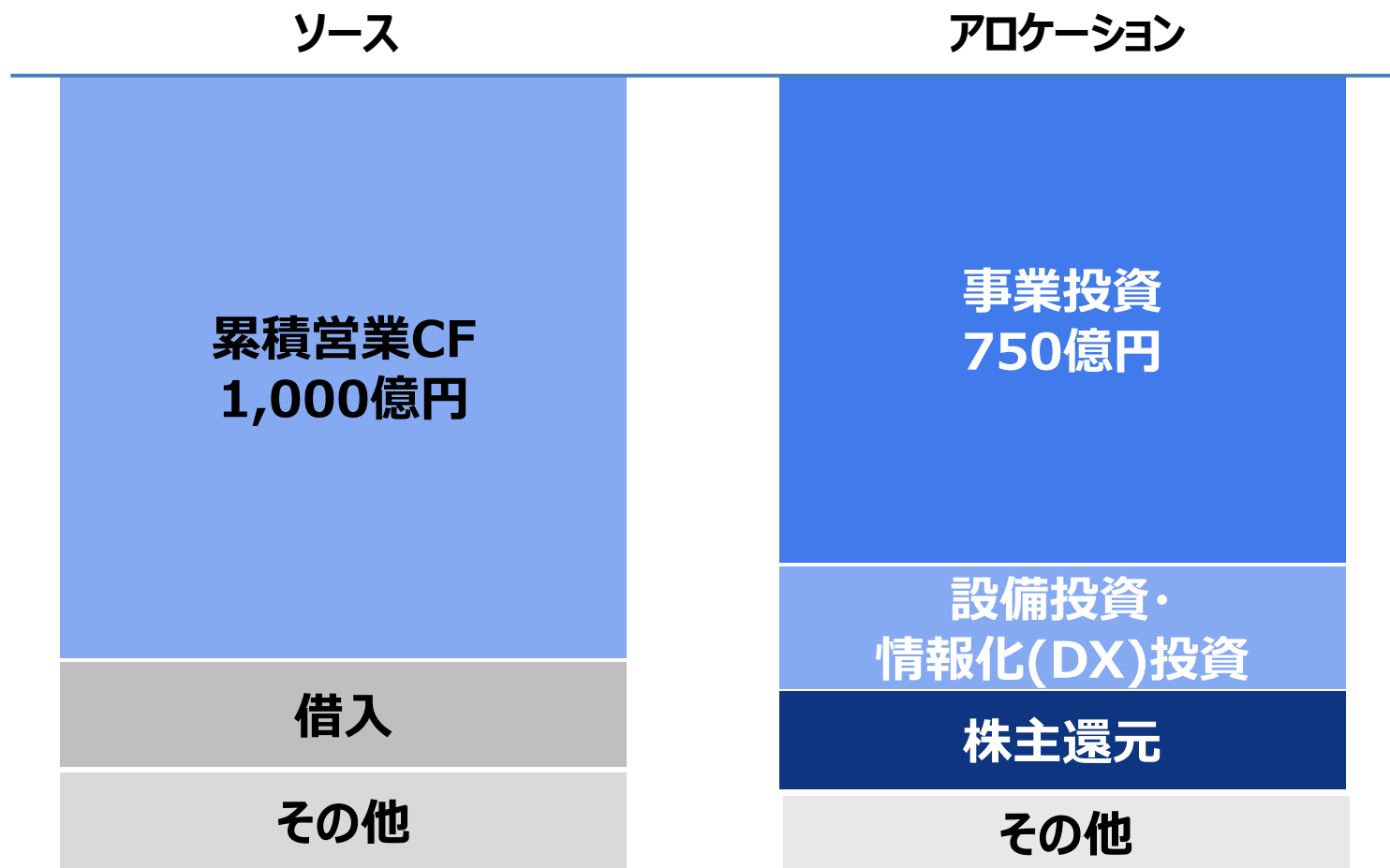
脱炭素化

脱炭素化事業は、総じて厳しい受注状況が続いたものの、脱炭素化に有望な製品を保有しており、事業基盤の確立に努めている

- 舶用原動機は今治造船との協業(日立造船マリンエンジン(株))を実施
- 原子力機器は東京電力HDとの合併(東双みらい製造(株))を実施
- 風力発電は陸上・洋上風力発電事業への足固めを実施
- 水素発生・Power to Gas関連の開発・事業化を推進

既存事業の収益力向上により積み上げたキャッシュを、成長事業の創出・拡大に向け投下

2023-2025年度





地球と人のための技術をこれからも

日立造船はつないでいきます。かけがえのない自然と私たちの未来を。

Hitz

Hitachi Zosen

日立造船株式会社

<http://www.hitachizosen.co.jp/>