

グループビジョン 2030・事業方針説明会における主要な質疑応答

質問	回答
<p>Q1 : 水素事業の売上規模について、2030 年には 1,200 億円、2040 年には 3,000 億円と予想していますが、どのように算出しましたか。</p>	<p>A1 : 水素市場規模は 2050 年に 2.5 兆ドルに達すると予測されていますが、当社の売上予想は市場規模から逆算したわけではなく、当社が進めている液化水素関連事業で現実的に期待できる売上高を予想し積み上げて算出しました。当社は褐炭や再生可能エネルギーから液化水素をつくる、はこぶ、ためる、つかうに至る一連のサプライチェーンを中心に事業展開を図ります。</p>
<p>Q2 : 船舶海洋事業の坂出工場では、いつ頃まで LPG 運搬船の建造を続ける予定ですか。</p>	<p>A2 : 造船業界の厳しい競争環境の中でも当社の LPG を燃料とした LPG 運搬船は優位性があるため、十分な受注が見込める間は坂出工場での建造を続けます。将来的には、LPG 運搬船より更に競争力があり付加価値の高い液化水素運搬船にシフトしていきます。</p>
<p>Q3 : 2021 年 10 月に分社を予定している車両およびモーターサイクル&エンジン事業について、分社後に外部資本の受け入れや上場さらには事業売却といった可能性はありますか。</p>	<p>A3 : 様々な可能性を排除せずマーケットの要求に応じて検討する予定ですが、現時点では完全子会社として運営していく方針です。事業の売却は全く考えていません。</p>
<p>Q4 : ROIC に関してこれまでの ROIC 経営の在り方をどのように振り返りますか。引き続き KPI として ROIC を掲げていますが、どのような役割を想定していますか。</p>	<p>A4 : 従来からある一定時間軸においても税前 ROIC 8%を下回る事業を構造改革事業と位置付け、抜本的な改革を行うこととし、再建の可能性などを協議していましたが、ROIC8%をハードルレートと表現してしまったことにより、単年度の ROIC だけで事業撤退の判断を下すかのような誤解を招いてしまいました。今後も ROIC を重要な KPI と位置付けますが、8%を下回る事業であっても自社の競争力や成長性、市場の状況や競合他社にとっての魅力度合い等、他の要素と組み合わせて総合的な分析を行い事業の在り方を検討します。</p>

グループビジョン 2030・事業方針説明会における主要な質疑応答

質問	回答
<p>Q5 : 今後の適正な利益水準として営業利益率 5~8%を掲げていますが、達成時期の目標や期限はありますか。</p>	<p>A5 : 新型コロナウイルスの影響がいつまで続くかにより達成時期は左右される可能性があるため期限は設定していませんが、営業利益が 5%であれば税前 ROIC8%は越えることができるため、5%については早期に達成したいと考えています。なお、2030 年度には最低限、営業利益率 5%を達成するものとし 8%を目指します。</p>
<p>Q6 : 当社の成長を支える仕組みづくりについて、新たな人事制度の概要を教えてください。</p>	<p>A6 : 現在の当社の人事制度はやや年功序列型になっているため、より能力を中心に据えたジョブ型に近づけたいと考えています。新たな人事制度を導入することで若手社員の成長を促すとともにカンパニーの枠を越えた異動や交流も活発化していきます。多様な事業を経験してもらうことでより個人の成長を促し、事業間のシナジーを引き出すことによって会社の総合力を引き上げたいと考えています。</p>

以上