

グループビジョン 2030・進捗報告会（2023 年 12 月開催）における主要な質疑応答

防衛事業

質問	回答
Q1: 防衛省が、5 か年の防衛力整備計画を発表していますが、今後、当社としてどの程度の受注が可能だと見えていますか。	A1: 政府の防衛予算の増額に概ね比例して当社の受注高も増えていくと予想しています。
Q2: 海外への販路拡大の対象となる小型エンジンと、どのような販売活動を行うのか教えてください。	A2: 対象は標的機用エンジンの KJ10 シリーズです。KJ10 は小型という希少性の高さに特長のあるエンジンです。海外からの引き合いは増加傾向にありますが、防衛用途である以上は、防衛装備移転の枠組みの中で、政府の方針に従って、防衛省を通じて販売活動を進めていきます。
Q3: 今後、防衛事業の拡大が想定される中で、人員増員・設備拡張の計画はありますか。	A3: 当社は 2000 年代から P-1 哨戒機・C-2 輸送機の開発・量産を主契約企業として手掛けており、充実した技術の蓄積があります。また、大型航空機やヘリコプタなどの生産能力も十分にあり、現時点では人員、設備ともに大掛かりな拡張は考えていません。 将来的に人員の増強が必要になれば、まずは当社グループ内の人材交流を活発に進め、事業部の垣根を超えた人員調整に務めていきます。

水素・カーボンニュートラル事業

質問	回答
Q4: DAC 事業について、他社と比較した当社の強みを教えてください。	A4: 当社の方式は、固体吸収材を用いることで効率よく二酸化炭素を回収することができます。回収した二酸化炭素を分離する際に、液体吸収材方式では 120 度の蒸気が必要ですが、固体吸収材方式であれば 60 度で分離可能なため、様々な排熱を活用することができ運用コストを抑えられます。 また、モジュールに分解できるため、搬送、設置、そして点検性に優れています。同じものを大量に製造するため生産コストが抑えられることも特長です。
Q5: 世界から当社への引き合いが到来しているとのことですが、水素事業における当社の強みを教えてください。	A5: 以下の 3 点を強みと考えています。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 日豪パイロット実証において実際に液化水素を運搬した実績があり、水素タンク性能・断熱技術の高さが証明されていること ・ LNG 運搬実績の豊富なシェル等、他社との連携体制 ・ 大型液化水素運搬船の開発において船級等許認可の取得で先行していること

グループビジョン 2030・進捗報告会（2023 年 12 月開催）における主要な質疑応答

ロボット事業

質問	回答
Q6: 中国市場成長の鈍化リスクや中国現地メーカーとの競争についてどう考えていますか。	A6: 中国は、ロボット導入率が日本の半分以下であり、また一人っ子政策の影響による労働人口の減少が予想されることから、中長期的にはロボット需要のさらなる成長が期待できると考えています。 中国現地メーカーの台頭はあるものの、中国国内のパートナーとの連携を強化し、強みを発揮できる領域を選別する戦略で対応します。

その他

質問	回答
Q7: 今後の事業利益率の伸長に向けて※、低収益が続く車両事業および精密機械事業においては、どのように収益性を向上させる戦略ですか。 ※2027 年までに事業利益率 8%、2030 年までに 10%超を実現するとしている	A7: 車両事業： 北米 R211 プロジェクトの成功が今後の成長を牽引します。また、適正価格での選別受注に取り組んでおり、進捗中の各プロジェクトの利益率は改善しています。 精密機械事業： 中国の建設機械市場は依然として厳しい状況ですが、建設機械における電動化・自動化の進展はロボット事業を有する当社にとってチャンスであり、新技術・高付加価値対応に注力します。
Q8: 研究開発費は今後どのように増額していく見通しですか。	A8: 従来通り売上高の 3%程度で推移すると考えています。これまでと比較しての大幅な比率の上昇は考えていません。