

MCSV Creation Forum

Investor Day 2026

2026年6月3日



MCSV Creation Forum Investor Day 2026

1 企業価値向上に向けた中長期の戦略

代表取締役 社長 中西 勝也

2 創出価値・資本効率の向上に向けた取り組み

常務執行役員 CFO 嶋津 吉裕

3 成長期待の向上・資本コストの低減に向けた取り組み

常務執行役員 CSEO 兼 金融アライアンス担当 小林 健司

4 社外取締役によるパネルディスカッション

社外取締役 立岡 恒良

社外取締役 鷗谷 万里

(ファシリテーター) Brunswick Group株式会社 パートナー 江良 明嗣

MCSV Creation Forum
Investor Day 2026

1 企業価値向上に向けた 中長期の戦略

代表取締役 社長
中西 勝也

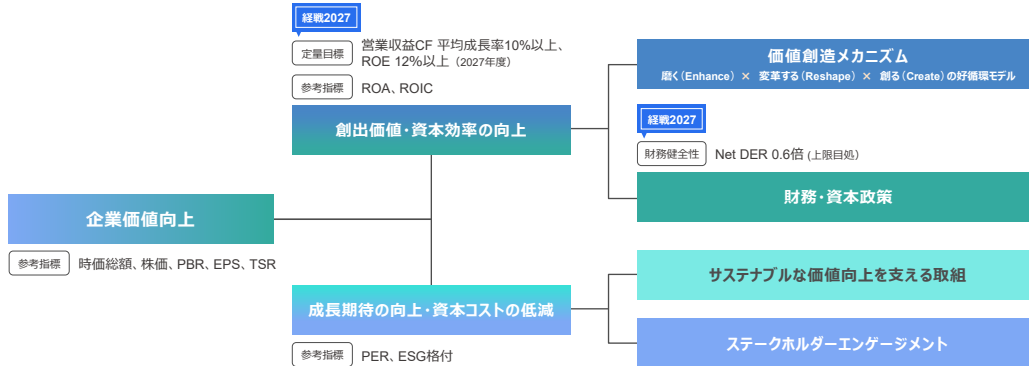
「企業価値向上に向けた中長期の戦略」導入、ご挨拶

社長の中西です。台風6号の影響で本日はオンライン形式でのインバスターデイを開催させていただきますので、どうぞよろしくお願いいたします。

通常の決算説明会などでは、足元業績等についてのお話がメインになっていますが、本日は、当社の企業価値向上に向けた戦略や取り組みを中心にお話しさせていただきます。

1. 中長期的な企業価値向上に向けて

- 企業価値向上に向け、不断の取り組みを推進中
- 「創出価値・資本効率の向上」については、経営戦略2027で営業収益CF・ROEというKPIを掲げ、「磨く・変革する」「創る」の取り組みを加速中
ROE向上に向けて、『「磨く・変革する」「創る」を通じた収益力強化によるROAの向上』×『効果的なレバレッジの活用』を進めている
- 「成長期待の向上・資本コストの低減」については、当社の戦略、「総合力」を活かした価値創造などの成長性を、開示拡充や市場との対話を通じ、市場にご理解頂く取り組みを進めている



中長期的な企業価値向上に向けて

当社は、企業価値向上に向け、不断の取り組みを推進中です。

こちらは統合報告書にも掲載した、企業価値向上に向けたロジックツリーです。

まず上段の「創出価値・資本効率の向上」に関し、経営戦略2027では営業収益キャッシュフローの成長率とROEでの効率性をKPIに掲げました。

稼ぐ力を表す営業収益CFの持続的成長に関して前中経からの取り組みが功を奏して社員の意識の高まりを実感しており現在も「磨く・変革する」そして「創る」の実践を加速しているところです。

また、効率性のROE向上に向けては、収益力強化によるROA改善に加え、効果的なレバレッジの活用を、意識して進めているところです。

次に、「成長期待の向上・資本コストの低減」に関しては、当社の戦略や成長性を解像度高くご理解いただくため、市場との対話や、開示拡充などを進めています。

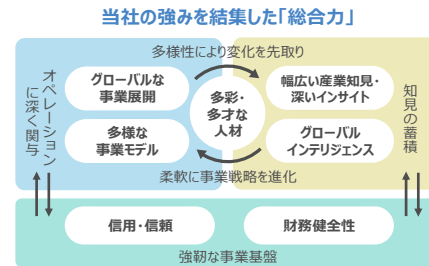
2. 変化する外部環境と当社の役割

- 地政学リスクの高まり、脱炭素のトランジション複雑化、AI普及による産業構造・生活形態の変化などを受け、エネルギーの安定供給や金属資源の確保、食料供給網の安定化に向けた打ち手、顧客ニーズの多様化に対するサービス提供の重要性等がより一層高まっている

事業環境の複雑化と不確実性増大

政治・地政学	<ul style="list-style-type: none"> 国際政治や通商政策等の不安定化 グローバルバランスの衰退
環境・社会	<ul style="list-style-type: none"> 脱炭素コスト低減の遅れ等による現実解を探る動きの加速
経済・産業	<ul style="list-style-type: none"> サプライチェーン再構築／地産地消型経済への再注目 インフレ・金利の高止まり
技術・イノベーション	<ul style="list-style-type: none"> AIの急速な進展／新たなサービス開発 データセンター・半導体需要増に伴う旺盛な電力需要

当社の「総合力」× 社会課題への対応



長年にわたり培ってきた優良上流資産や、幅広い川下・消費者接点を基盤とし、当社の「総合力」を活かした価値創造を通じて、社会課題への対応、当社の成長を実現させていく

変化する外部環境と当社の役割

経営戦略2027公表から、一年が経過しました。

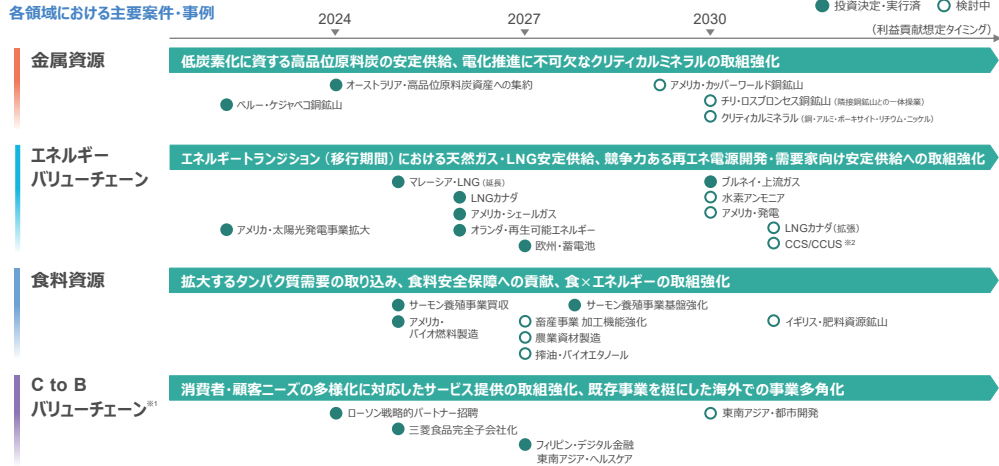
トランプ大統領による米国関税が公表された直後に直後であり、先行きの不透明感の中で、当社が自信を持つ既存事業の足場固め（磨く・変革する）や確かな成長性を感じる新規事業を中心に、取り組みを加速させていきたい、との方向性をお伝えしました。

現在、地政学リスクの高まりや、脱炭素のトランジション複雑化、AI普及による産業構造・生活形態の変化などを受け、エネルギーの安定供給や金属資源の確保、食料供給網の安定化に向けた打ち手、顧客ニーズ多様化への対応の重要性が、一層高まっているとの認識を強めています。

このような状況を受け、当社としては、長年にわたり築き上げた優良上流資産や幅広い消費者接点を基盤とし、総合力を活かしながら、社会課題への対応と当社の成長を実現していきたい、そうした思いを強めているところです。

3. 当社の強みを活かした価値創造の取り組み

- 強靱な事業基盤や幅広い産業知見、グローバルインテリジェンスなどの「総合力」を活かせる事業領域において、社会課題への対応、当社の持続的な成長を実現していく



当社の強みを活かした価値創造の取り組み (1/2)

先ほど申し上げた通り、外部環境が変化する中、当社が強みを活かして価値創造に取り組めると考える事業領域について、お話します。

金属資源に関しては、高品位原料炭の安定操業と安定供給、電化推進に不可欠なクリティカルミネラルの取り組みを強化していく考えです。

銅事業では、2030年に向けて持分生産量の積み上げに取り組んでおり、2029年度には、アメリカ・アリゾナ州でのカッパーワールド銅鉱山の生産開始や2030年度以降には当社が出資するAnglo American Sur銅事業 チリ・ロスブロンセス銅鉱山と、隣接するチリ銅公社コデルコが有するアンディーナ銅鉱山を一体操業する事で合意しており、それによる増産を計画しています。

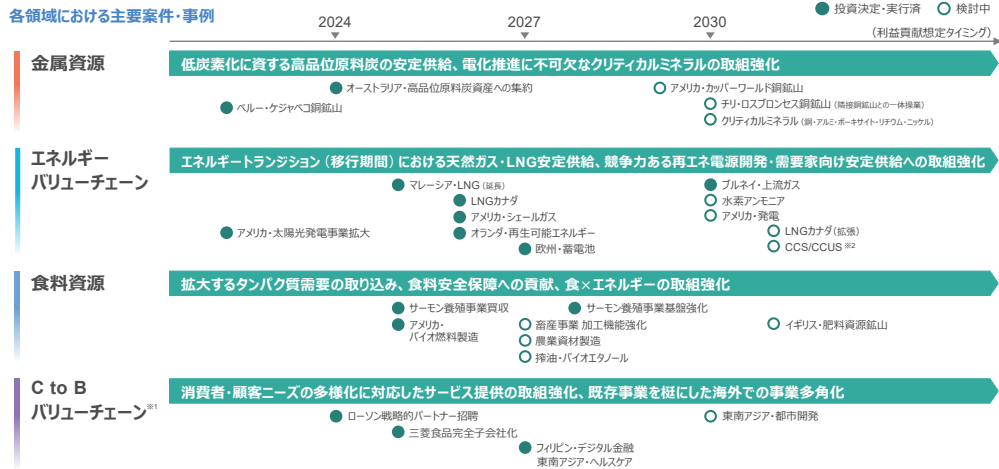
その他のクリティカルミネラルについても事業化調査などを進めているところです。

エネルギーバリューチェーンについては、本年1月にアメリカ・テキサス州 / ルイジアナ州にまたがるヘインズビルシェールガス資産の獲得について公表しました。競争力ある上流ガスを起点に、アメリカ国内の産業・電力向けガス需要拡大を確実に捉える事に加え、当社または第三者保有のLNG液化プラントを活用し、LNGとして海外マーケットに販売することも視野に入れていきます。

北米産LNGに関しては、カナダの西側でも自社持分のLNGを有しており、アジア、ヨーロッパ、各方面へ供給できるオプションを保有していることが当社の強みの一つだと考えています。

3. 当社の強みを活かした価値創造の取り組み

- 強靱な事業基盤や幅広い産業知見、グローバルインテリジェンスなどの「総合力」を活かせる事業領域において、社会課題への対応、当社の持続的な成長を実現していく



※1 Consumer to Business、マーケットインの発想を重視した消費者・顧客視点のビジネス

※2 Carbon Capture and Storage (CO₂回収・貯留技術)、Carbon Capture, Utilization and Storage (CO₂回収・利用・貯留技術)

当社の強みを活かした価値創造の取り組み (2/2)

食料資源の領域では、拡大するタンパク質需要の取り込みや食料安全保障への貢献に加え、「食 x エネルギー」の取り組みも進めており、ハワイではバイオ燃料の製造に取り組んでいます。当社が食料とエネルギーという異なる産業に接地面を持っていることで、バイオ資源という新たなバリューチェーン事業にいち早く着手することができたと考えており、今後も当社が保有する、穀物集荷・トレードの知見や、グローバルネットワークを活かしていきたいと考えています。

ここまで、上流分野のご説明が続きましたが、当社は「下流・川下」の事業も同時に強化しています。

今回、C to Bバリューチェーンとしてお示していますが、マーケットインの視点で、CVSや食品スーパー等の消費者ニーズに対応するサービスへの取り組みを強化する一方、食料品や物流・都市開発など、消費者との接点を持つ他事業との有機的なつながりも強化していきたいと考えています。

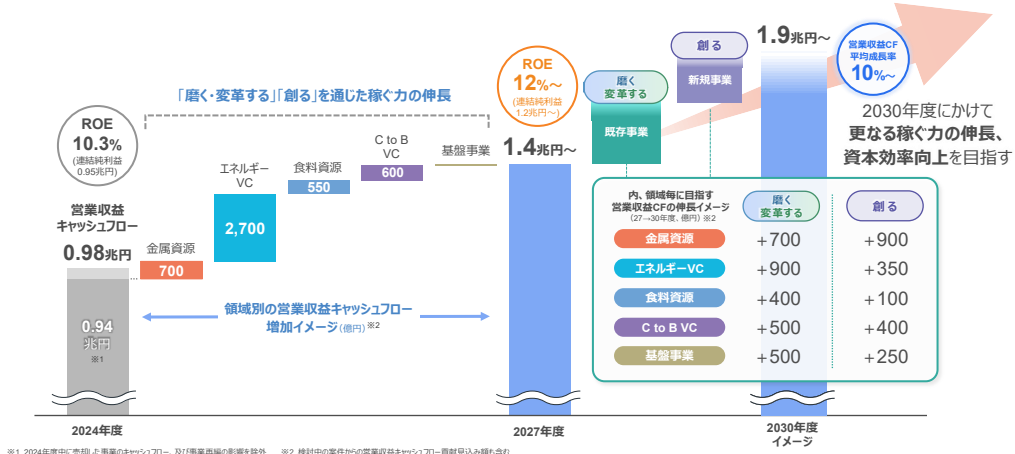
ローソンでは、KDDI様の知見もお借りしながらサービスの多様化、操業の効率化を進めており、一定の成果も出始めています。

また、昨年度非上場化した三菱食品では、当社ネットワークを駆使した事業展開を国内・海外にて推進しており、連携を深めることでバリューチェーンとしての価値向上を図っていきたいと考えています。

今までお話ししてきた通り、金属資源、エネルギーバリューチェーン、食料資源、そしてC to Bバリューチェーンに加えて、当社が以前より得意とする基盤事業領域においても、磨く・変革するを着実に進めているところです。

4. 中長期成長のイメージ

- 「磨く・変革する」「創る」を通じ、営業収益キャッシュフロー平均成長率10%以上を持続的に実現する事業ポートフォリオの構築に取り組み中
- 2028年度以降も、現在取組中の案件の推進や、構想中の案件の実現等により、利益の土台となる既存事業を強化しつつ、継続的な資産の入替や、産業の垣根を超えた価値創造を加速させることで、持続的な成長・資本効率向上を実現していく



中長期成長のイメージ

最後に、当社の中長期成長のイメージを、ご説明したいと思います。

当社は、営業収益キャッシュフロー平均成長率10%以上を持続的に実現する事業ポートフォリオの構築に取り組んでいます。

現在取り組み中の案件や、構想中の案件も含めて、ボトムアップで2028年度以降の営業収益キャッシュフローの計画を積み上げたところ、2030年度にかけても同じペースでの成長を実現できる確度は相応に高いとの実感を強めており、稼ぐ力の更なる伸長に取り組んでいきます。

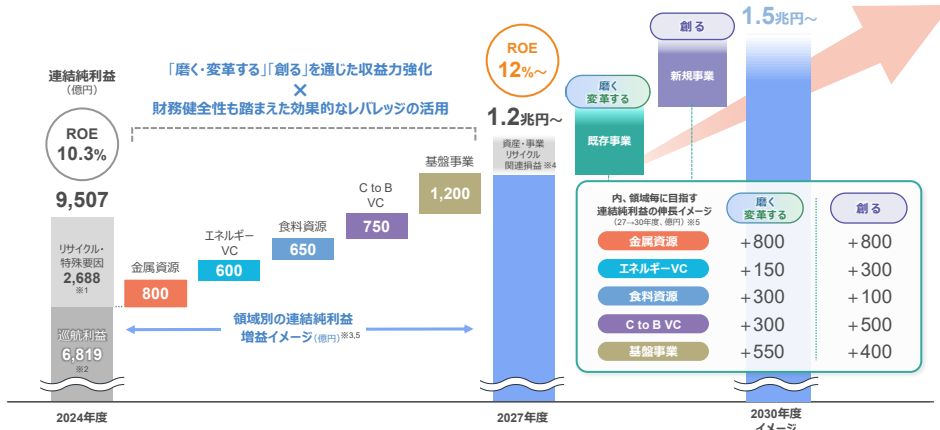
また、ROE12%については、これを通過点にしたいと申し上げてきました。

2028年度以降も既存事業を強化しつつ、継続的な資産入替や新規事業への投資、財務健全性も踏まえた効果的なレバレッジの活用、産業の垣根を超えた価値創造を加速させることで、持続的な成長・資本効率向上を実現していきたいと考えています。

私からの説明は以上となります。

(Appendix) 中長期成長のイメージ (連結純利益)

- 「磨く・変革する」「創る」を通じ、経戦2027の目標達成に向けた着実な取り組みが進行中
- 2028年度以降も、現在取組中の案件の推進や、構想中の案件の実現等により、利益の土台となる既存事業を強化しつつ、継続的な資産の入替や、産業の垣根を超えた価値創造を加速させることで、持続的な成長・資本効率向上を実現していく



MCSV Creation Forum Investor Day 2026

2 創出価値・資本効率の向上に向けた取り組み

常務執行役員 CFO
嶋津 吉裕

「創出価値・資本効率の向上に向けた取り組み」導入、ご挨拶

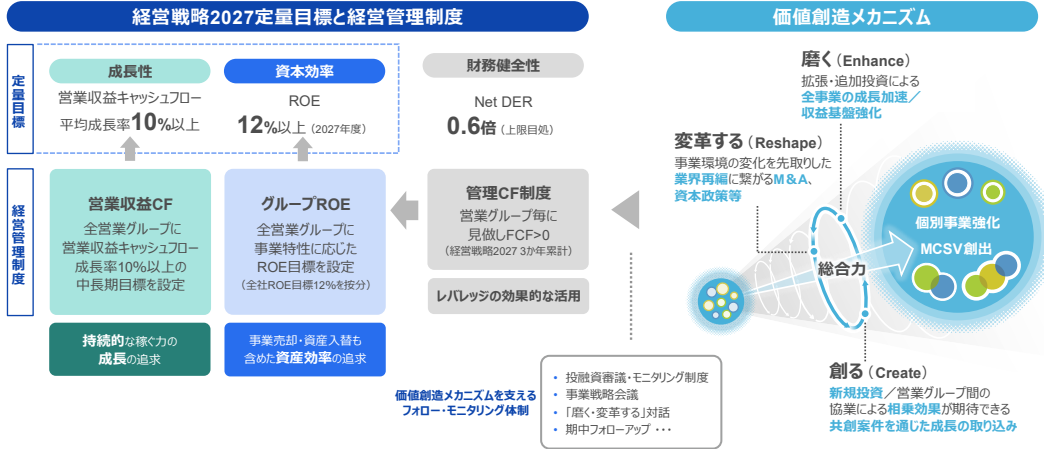
CFOの嶋津です。

冒頭に簡単に自己紹介をさせていただきますと、直近は主計部長を務めておりましたが、機械や生活産業の管理部、三菱自動車への出向や、中国への駐在、経営企画部等を経験し、この4月にCFOに就任致しました。本日はよろしくお願ひ致します。

私からは、経戦2027にて掲げる目標達成に向けた経営管理制度について、ご説明させていただきたいと考えています。

1. 持続的成長を支える経営管理制度

- 高い成長性と効率性の同時実現に向け、「営業収益CF目標」「グループROE目標」を設定、「管理CF制度」を適用
- 価値創造メカニズムの実践と上記経営管理制度の組み合わせにより、全社として掲げる定量目標が達成される仕組み



持続的成長を支える経営管理制度

当社は、経戦2027にて、「高い成長性と効率性の同時実現」を目標に掲げました。

成長性に関しては、営業収益キャッシュフロー平均成長率10%以上を持続的に実現できる体制の構築に取り組んでおり、経戦2027開始後、全営業グループにこの目標を課しています。

次に、効率性に関し、「2027年度にROE12%以上」を目標にしていますが、これを念頭に「グループROE」制度を導入しており、全社目標の12%を按分する形で、全営業グループに業界特性に応じたグループROE目標を設定しています。こちらについては後ほど具体的にご説明します。

また、財務健全性に関しては、Net DER 0.6倍を上限目標としていますが、各営業グループにはフリーキャッシュフローをゼロ以上とするよう求める管理キャッシュフロー制度を敷いており、これにより、資産入替含む、自律的なポートフォリオ最適化を促しています。

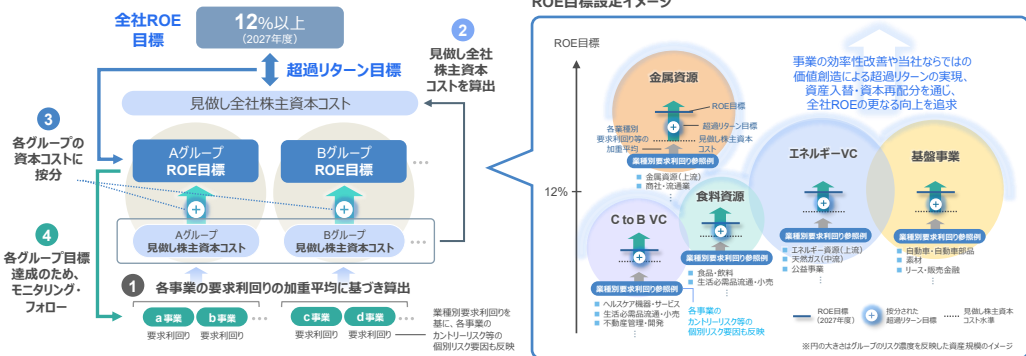
その上で、財務健全性を担保できる前提において、レバレッジの効果的な活用を全社として判断しております。

その他、価値創造メカニズムを支えるフォロー・モニタリング体制についてもこのあとご紹介いたします。

2. ROE目標達成に向けた制度

- 各事業に設定される要求利回りの積み上げにより、各グループ/全社の見做し株主資本コストを算出
- 全社ROE目標12%以上の達成に必要な超過リターンを、各グループに按分する形で各グループのROE目標を設定
- 当該目標を念頭においた各事業の利回りを向上させるべく、後述するモニタリング・フォロー体制を整備

全社ROE目標に基づく各グループ・事業に対する経営管理制度



注：本図はR上での説明のため事業領域別に便宜区分して表示したものであり、実際の経営管理上のROE目標設定・モニタリングはグループ別に実施している

ROE目標達成に向けた制度 (2/2)

詳細は後ほどご説明いたしますが、経営としても、この超過リターンを最大化できるよう各事業単位できめ細かくモニタリング・フォローを行っています。

右側にお示したのは、ROE目標設定のイメージです。

実際にはグループ単位で管理していますが、先ほど中西がお示した5つの事業領域のROE目標を配置すると、このようなイメージとなります。

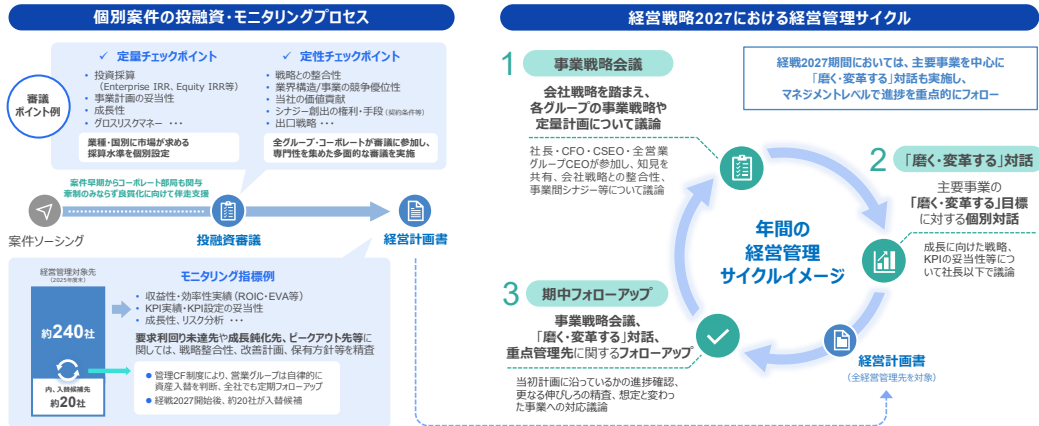
各事業領域を構成する業種の要求利回りをベースに個別リスク要因を反映する形で「みなし」の株主資本コストを設定し、それに対し、わが社の先見性・目利き力や、価値創造により、超過リターンを最大化することで、ROE目標達成を実現する仕組みとなります。

当社のポートフォリオは異なるリスク・リターン水準の業種が組み合わせられており、市況次第で高い利回りが期待できる事業もあれば、市況が下向きの際でも安定的に利益貢献する事業もあります。

事業の効率性改善は当然のこと、当社ならではの価値創造による超過リターンの実現、資産入替、資本再配分を通じ、全社ROEの着実な向上に取り組んでいます。

3. 経営目標達成に向けた経営管理サイクル・モニタリングプロセス

- 個別の投融資については、定量・定性の両面で規律を以て意思決定し、毎年全事業投資先をレビューし事業環境の変化を把握戦略・成長性や効率性をレビューし、効果的な追加投資や資産入替によるポートフォリオの質的向上に向けた取り組みを続けている
- 個別案件の審議に加え、全社経営目標達成等を念頭にした各グループの事業戦略や定量計画について、毎年マネジメントにて手厚く議論



経営目標達成に向けた経営管理サイクル・モニタリングプロセス (1/2)

先ほどご説明した通り、各グループのROE目標の達成、及びそれを踏まえた全社のROE目標を達成する為には、各事業が要求利回りを超えて、更なる超過リターンを生み出すことが必須であり、この実現に向け、案件の厳格な審査やモニタリングも行っています。最後に、こちらのプロセスについてご説明します。

まず、個別の投融資案件に対するプロセスについてです。

個別の投融資実行に際しては、要求利回りを達成するかなどの定量面に加え、戦略性や当社としての価値貢献、出口戦略など定性面の審議も行います。意思決定機関のレベルは、案件の特性や規模により異なり、リスクマネーが一定以上となる巨額投資案件などは、全グループのマネジメントが参加する会議にて多面的な審議を行い、意志決定を行います。

次に、モニタリングのプロセスについてです。

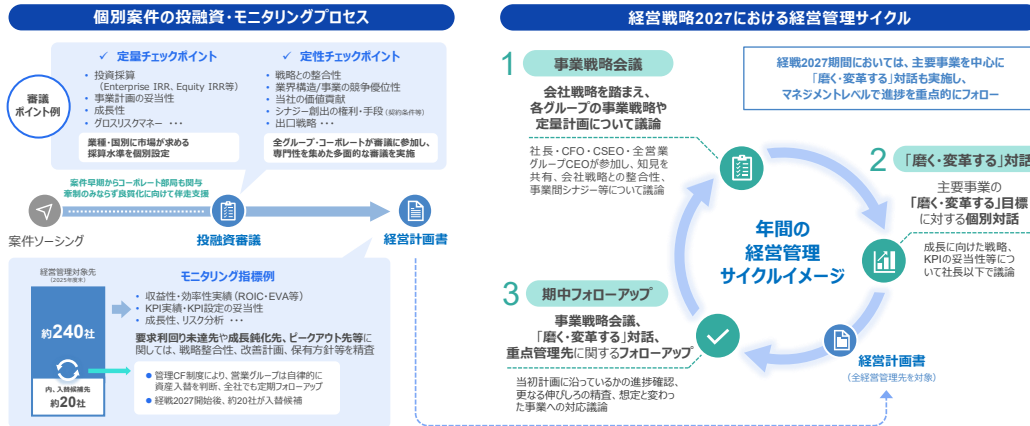
投資実行後は、毎年、投資先毎に経営計画書という形でKPIの達成状況や、今後の成長性、リスク、保有方針などをコーポレート部局を交え、審議します。特に、要求利回り未達先や、成長鈍化先、ピークアウト先などに関しては、戦略整合性や改善計画、保有方針などを精査します。

経戦2027開始後、現時点では約20社が売却方針となりました。

先ほどご説明の通り、各グループにはグループROE制度や、管理キャッシュフロー制度を導入しており、新たな成長投資を行う場合には、収益力や戦略性で劣後する事業の自律的な入れ替えを促す設計となっています。約20社に留まらず、今後も新たな入替先が出てくる可能性はあります。

3. 経営目標達成に向けた経営管理サイクル・モニタリングプロセス

- 個別の投融資については、定量・定性の両面で規律を以て意思決定し、毎年全事業投資先をレビューし事業環境の変化を把握戦略・成長性や効率性をレビューし、効果的な追加投資や資産入替によるポートフォリオの質的向上に向けた取り組みを続けている
- 個別案件の審議に加え、全社経営目標達成等を念頭にした各グループの事業戦略や定量計画について、毎年マネジメントにて手厚く議論



経営目標達成に向けた経営管理サイクル・モニタリングプロセス (2/2)

右側にお示していますのは、経営管理サイクルです。

全社では、年に一度、会社戦略を踏まえ、各グループの中長期を含む事業戦略や定量計画について議論する「事業戦略会議」を実施しています。

こちらでは、社長以下、全グループCEOも参加し、経営計画に対する進捗状況は当然ながら、各グループの事業戦略間の整合性やシナジー等についても議論しています。

経戦2027期間においては、「磨く・変革する」対話も追加的に行っており、特に当社の成長をけん引する事業を中心に、KPIや計画の妥当性、必要なアクションの確認等を、社長以下、営業グループと膝詰めで行っています。加えて、進捗確認のための期中フォローアップも行っています。

会社としての戦略があり、各グループ戦略の方向性の一致、シナジー追求、中長期定量計画確認のための「事業戦略会議」があり、会社の利益成長を確実にするための「磨く・変革する」対話があります。新たに稟議される個別の投融資については、定量・定性の両側面を以て厳格に審議され、案件実行後は毎年の「経営計画書」の確認を以て、計画対比の進捗をフォローし、事業環境の変化を見逃さないようにしています。

以上はすべて、年に一度の議論にとどまらず、必要な期中フォローアップを行うことで、適時適切なアクションを取れるよう議論しています。コーポレート部局として、このような経営管理サイクルを規律を以て回すことにより経営目標の達成を確実なものにして参ります。

私からの説明は以上となります。

MCSV Creation Forum
Investor Day 2026

3 成長期待の向上・資本コストの 低減に向けた取り組み

常務執行役員 CSEO 兼 金融アライアンス担当
小林 健司

「成長期待の向上・資本コストの低減に向けた取り組み」導入、ご挨拶

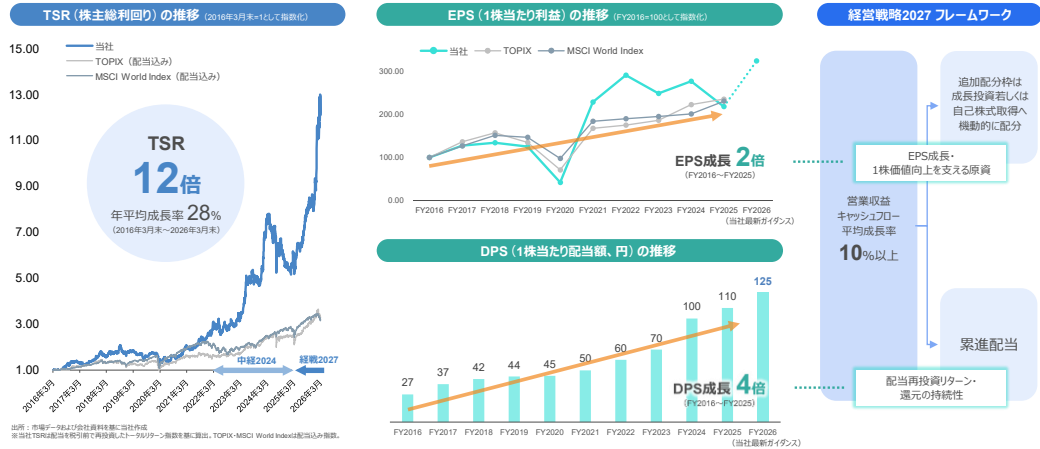
CSEOの小林です。

前半最後のパートとなりますが、私からは、「成長期待の向上・資本コストの低減」をテーマに、お話しさせていただきます。

まずは、企業価値・株主価値向上に向けた取り組みについてです。

1. 企業価値・株主価値向上に向けた取り組み

- EPSの持続的な成長、DPSの累進的な成長に支えられ、当社のTSRは過去10年で見ると約12倍に増加
- 経営戦略2027の取り組みにより、TSRを構成するEPSやDPSの持続的な成長継続に加え、当社ならではの「総合力」の発揮を通じた更なる成長期待の醸成に向けた取り組みも加速させていく



企業価値・株主価値向上に向けた取り組み

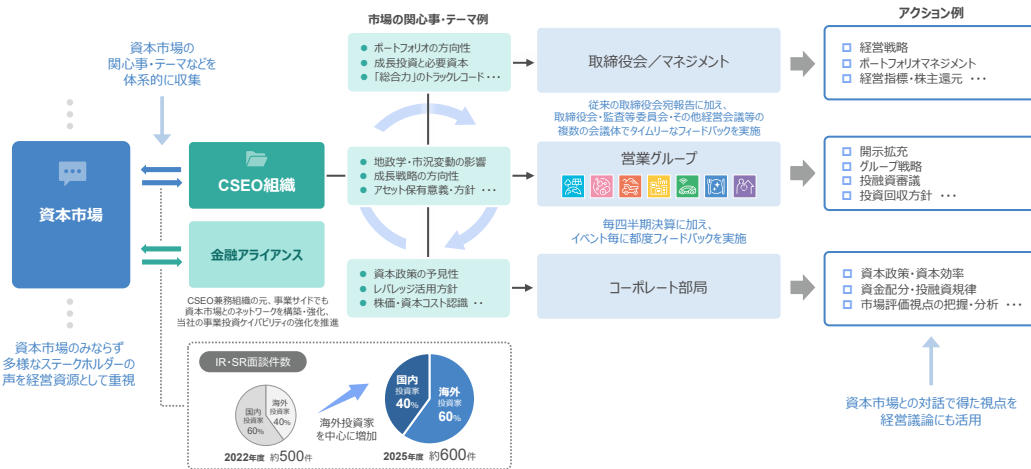
投影資料にお示している通り、当社のTSRは過去10年で約12倍、年平均28%で成長してきました。これは、当社が持続的にEPSを成長させ、累進的にDPSを増加させてきた結果と評価しております。

引き続き、経営戦略2027のフレームワークを確り機能させ、営業収益キャッシュフローの成長、資本効率の改善、適切な資本配分などを通じて、EPS、DPSの成長を図る所存です。

また、それとともに、当社の成長ストーリーや、価値創造プロセスに対する解像度を高め、資本市場の皆様にも更なる成長期待を感じて頂けるよう、努めてまいります。

2. 資本市場との対話を通じた経営の深化

- 資本市場との対話で得た論点は、取締役会、マネジメント、各グループへ継続的かつ適時にフィードバック
- 第三者視点を成長戦略に取り組みむことで、経営議論への活用・企業価値向上の実現を目指す



資本市場との対話を通じた経営の深化

当社は2023年度にCSEOというポジションを設置し、ステークホルダーエンゲージメント体制を刷新した上で、株主・投資家の皆さまを始めとしたステークホルダーとのエンゲージメントを強化してまいりました。

ステークホルダーとの対話で得られた、当社経営に対するご意見、ご指摘、また、市場動向などのインテリジェンスなどについては、取締役会や執行レベルの各種会議体、マネジメント、営業グループ、コーポレート部局、当社従業員との様々な対話機会を通じて、継続的、且つタイムリーにフィードバックを行い、当社の戦略立案、施策の遂行に繋げています。

3. 資本コスト低減に向けたジビリティ向上の取り組み例

- 資本市場の声を受け、当社戦略・利益成長の解像度向上に取り組んでいる



資本コスト低減に向けたジビリティ向上の取り組み例

ステークホルダーの声を経営に活かす一方、当社の価値創造ストーリー、成長戦略をステークホルダーに正しくご理解頂き、市場からも確りサポートを賜れるように、開示の拡充にも継続的に取り組んでおります。

経営戦略2027や中長期における事業戦略を詳しく知りたい、という声に対しては、今回のようなIRイベントを通じ、定量・定性の情報をお伝えし、「磨く・変革する」「創る」の取組進捗や、実行済案件の効果に関する解像度を上げてほしいとの声に対しては、決算開示資料等を通じ、開示を拡充してきました。

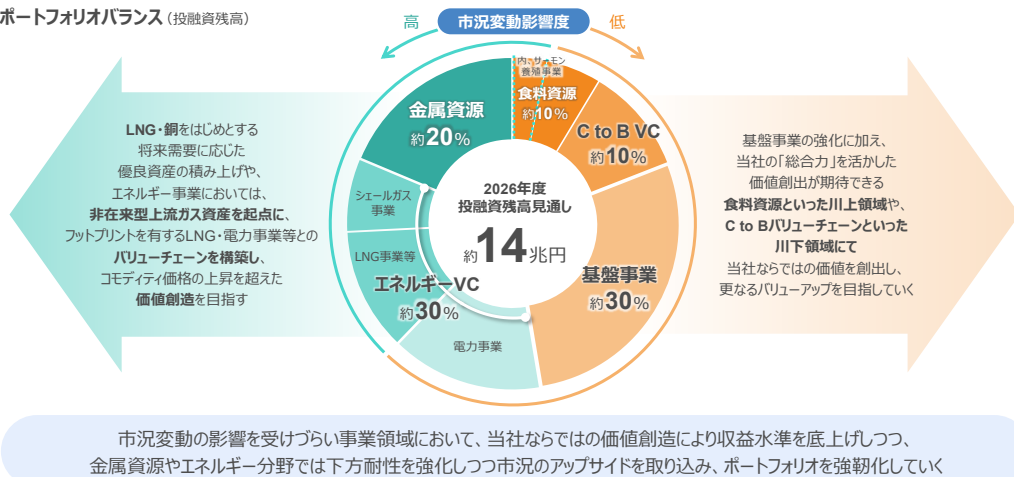
また、財務的な取組以外に関しても、年々求められる開示の範囲が広がる中、近年では、GHG排出量に関し、Scope 1・2に加え、Scope3や削減貢献量など、当社として開示できる内容の幅を広げております。

ただ、引き続き開示の質に関しては、様々な御指摘を受けておりますし、今後、時代と共に求められる開示項目も変遷していくことから、都度、ステークホルダーのご意見、ご指摘を伺って、当社に対する解像度を高める開示を追求していく所存です。

4. 当社のポートフォリオ構成

- 循環型成長により変容する当社のポートフォリオ構成を資本市場の皆様に分かりやすくお伝えする開示を継続していく

ポートフォリオバランス (投融資残高)



当社のポートフォリオ構成

解像度向上の試みについては、本日の中西のパート、嶋津のパートにおいても、幾つか新しい開示資料を提示させて頂きました。そして、私のパートでは、当社のポートフォリオ構成について新しい開示のアイデアをお示しております。

ご案内の通り、当社のポートフォリオは、資源と非資源という分類で市況変動の影響が比較的大きい資源、比較的小さい非資源という文脈で語られることが多いです。

しかしながら、必ずしも、事業ポートフォリオの整理として、適切な分類とは思っておりません。

例えば、資源系といっても、インフラ的な側面を持つ中流のLNGと上流の金属では市況変動要素が全く異なりますし、食料資源においては相応の市況変動リスクに晒されている事業が存在します。

そういった事業特性を反映した方が、より当社ポートフォリオをご理解頂けるとの考えより、今回は、「市況変動影響度」という尺度での開示を試みました。

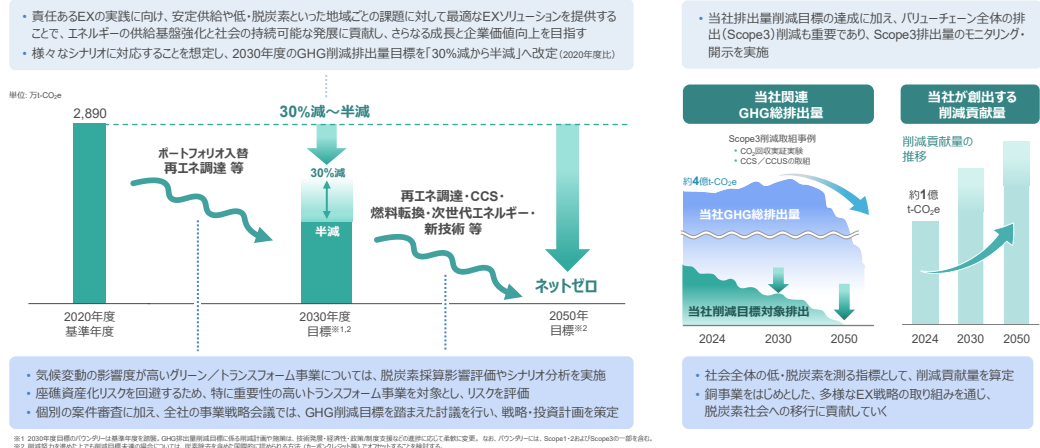
資料のパイチャートの外側で、オレンジ色の外周で囲んでいるところは、市況変動を受けづらい事業領域として、当社ならではの価値創造により収益水準の底上げを図っていく計画です。

また、サーモン養殖事業など一部の食料資源からLNG事業にかけて、青色の外周で囲んでいる市況変動を受けやすい分野においては、資産の優良性や事業の成長性、リスク抑制策等に関する解像度を今後も高めていきたいと考えています。

尚、今回、このような分類を提示致しましたが、今後も当社ポートフォリオの解像度を高めるべく、この分類のみに拘らず、開示のアップグレードを進める所存です。

5. カーボンニュートラル社会への実現に向けた取り組み

- 当社は本年5月に『カーボンニュートラル社会へのロードマップ2.0』を公表。「安定供給」「価格受容性」「低・脱炭素」という3つのエネルギー課題に正面から向き合い、「責任あるエネルギー・トランスフォーメーション」を実践していく
- 自社の排出削減と社会への貢献を一体として経営戦略を推進し、2050年ネットゼロに向けた進捗を促進していく



カーボンニュートラル社会への実現に向けた取り組み

最後に、5月2日に公表した「カーボンニュートラル社会へのロードマップ2.0」について、ご説明します。

当社は、「安定供給」「価格受容性」「低・脱炭素」という3つのエネルギー課題に正面から向き合い、「責任あるエネルギー・トランスフォーメーション」を実践していく方針である旨を、改めて打出しました。

今回、その実践に向け、安定供給や低・脱炭素といった地域ごとの様々な課題に柔軟に対応することを想定し、2030年度のGHG排出量削減目標を「30%～半減」へと、幅を持たせた形へと改定しました。2050年にネットゼロを目指す目標は不変とした上で、その実現に向けて複線化するパスウェイ、複雑化するシナリオに柔軟に対応し、カーボンニュートラル社会の実現を目指すと共に、引き続き、気候変動の影響が高い事業や、座礁資産化リスクを有する事業については必要なリスク評価、分析を行ってまいります。

また、社会全体の低・脱炭素を測る指標として、削減貢献量の算定も行っていますが、銅事業をはじめとした、多様なEX戦略の取り組みを通じ、低・脱炭素社会への移行に貢献していきたいと考えています。

私からの説明は以上となりますが、企業価値向上に向けた取り組みや、カーボンニュートラルロードマップ改定に向けて取締役会も含めてどのような議論を行ってきたかについては、この後登壇予定の社外取締役からも、お話を聞いていただければと思います。ご清聴有難うございました。

(本資料利用上のご注意)

本資料にて開示されているデータや将来予測（中長期の成長イメージなどを含む）は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報及びそれに基づく仮定を踏まえたものであり、種々の要因により変化する可能性があります。これらの目標や予想の達成、及び将来の業績を保証するものではありません。特に、本資料に含まれる投資バイプラインや構想段階の案件に関する記述は、将来の実行を含め何らのまたは成果を表明、保証するものではありません。実際の業績は、商品市況、為替動向、各国の政策・規制、事業環境の変化、その他諸般の事情の影響により、これらの見通しと大きく異なる可能性があります。また、これらの情報は、今後予告なしに変更されることがあります。従いまして、本情報及び資料の利用は、利用者ご自身の判断に基づき行っていただきますようお願いいたします。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

(本資料における留意点について)

本資料における「連結純利益」は、非支配持分を除く、当社の所有者に帰属する当期純利益の金額を表示しています。