

決算説明会 質疑応答
(2023年12月期 第2四半期)

[登壇者]

代表取締役社長 CEO	下村 真司 (以下、下村)
代表取締役専務執行役員 企画本部長	小島 英嗣 (以下、小島)
取締役 常務執行役員 財務経理本部長	渡部 敏朗 (以下、渡部)

質問者① [Q]: 2点、質問がございます。一つ目ですけれども、まず上期の営業利益 307 億という実績ですけれども、これは社内から見ると、大体、想定対比では良かったのか、それとも、もう少し欲しかったのか、上期の着地の数字について、想定対比での強弱をお願いできませんでしょうか。

渡部 [A]: ありがとうございます。財務経理本部長の渡部でございます。私からお答えいたします。この2クォーター、上期の業績につきましては、社内の計画に対しては受注、売上ともやはり未達の状態です。今のところ何とか営業利益自体はほぼ計画水準で着手したような実態となっています。

少し解説しますと、やはり受注につきましては、かなり半導体関連、それからプラスチック等のインダストリアル マシナリーの部門での需要の減といったものが影響しまして、それをロジスティクス&コンストラクションのショベル、それからクレーン等で補ったような、そういう状態でした。

一方、売上高につきましては、豊富な受注残がある中で、やはり計画に対してはインダストリアル マシナリー、それからロジスティクス&コンストラクション部門で減少という状況でした。インダストリアル マシナリーにつきましては、若干、半導体関連の受注残の中で、お客様のご都合で納期が先に送られたようなもの、そういったものの影響もありまして、比較的大きく計画から減少しています。

一方、ロジテックス&コンストラクションにつきましては、クレーン関係、それからショベル関係とも、売上については計画に対して減少したんですけども、やはり一部、特定の部品の調達難の問題が残ってしまっていて、受注残がある中で、やや売上が未達であったという状況です。

そういった中で、営業損益については、ほぼ何とか計画ラインといった状態だったんですけども、中身としましては、やはり一つは、エネルギー&ライフラインの部門で、船舶等のコスト超過、それから1クォーターにもありました、海外のプラントでの追加コスト引当等がありまして、想定より下方に振れた触れたと。

加えまして、インダストリアル マシナリーのセグメントにおいて、先ほど申し上げました半導体関連で

の売上のずれ等で、比較的、利益率のいい機種、事業でそういった状況が起きましたので、利益額を減少したと。それをロジスティクス&コンストラクション、それからメカトロニクスでリカバリーした、そういった状況になっています。

全体的に言いますと、やはり特定の部門でのコスト超過、そういった問題がある中で、若干それを十分カバーしきれなかったという、そういった状況になっていると考えています。以上でよろしいでしょうか。

質問者① [Q]: ありがとうございます。1点確認ですけれども、エネルギー&ライフラインのセグメントでは、今回80億から65億に減額修正されましたけれども、この15億の修正幅というのは、確か第1クォーターに追加コストが大体、十数億あったかと思うんですけれども、その追加コストというの、第2クォーターにもうほとんど出なかったんでしょうか。

渡部 [A]: エネルギー&ライフラインの修正ですね。エネルギー&ライフラインにおいては、2クォーターにおいては、海外のプラントでの追加コスト引き当てというのは、若干の積み増しはあったんですけど、それほど大きな影響はありません。一方、どちらかと言うと影響があったのが、船舶部門での鋼材等のコストアップ要因、それを追加で引き当てた、そういった要因が影響しているということになります。

質問者① [Q]: 分かりました。ありがとうございます。二つ目の質問ですけれども、受注についてですが。まず、メカトロなんですけれども、在庫調整の言葉があったと思うんですが、こちらについて、要は今後も続きそうなのか、それとも、状況としてもこの上期は最悪でしたとか。

というのも、今回のこの受注の見通しを拝見しますと、多少、減額修正されたんですが、下期にかけて増えていくような計画にはなっていますので、メカトロの受注、下期にかけての市況について、もう少しご説明いただけませんかでしょうか。

渡部 [A]: メカトロニクスセグメントについては、どちらかと言えば、前期までのかなり前倒しの発注、そういったものがございまして、特に欧州でのモーターとか、そういった機種においては、かなりの前倒し発注がありました。そういった状況は、その他の機種についても見られたわけですけれども、そういった意味で、今期、この上期はその調整局面に入っています。

若干まだそういった状況は続くと見ていますけれども、かなりそういう意味で、われわれのリードタイム、納期も、昨年はかなり長納期化していたものが、正常に近づいてきているということもありまして、今後、徐々に正常な状態になるのではないかと考えています。

ただ、全体で言いますと、メカトロニクスセグメントにおいては、若干やはり中型ギアモーター、特に顕著なのが、ロボット用の精密減速機、そういったところの減速感というのがありまして、やはりそれは、

まだしばらく、すぐには回復しないかなと。

それから、中国の景気の下降状況、そういったものが今後も懸念されますので、そういったものは一応織り込んであるんですけども、一方で、やはり機種によっては、欧州でのインバーター関連の受注とか、そういった好調なものもありまして、そういったものを含めて、この上期、下降調整局面だったものが、下期には非常に正常化していく、そういうことで、上下で見ますと、受注は緩やかに回復という、そういった織り込みにはなっております。

質問者② [Q]：質問の1点目なんですけれども、船舶のところについて教えてください。先ほどの質疑応答のところ、船舶が想定対比で苦戦されていると、利益面でコメントありましたが、一方で、今の外部環境を考えると、船の価格というのは上昇傾向にあって、かつ、為替も追い風のような状況、鋼材価格としてもピークに対しては下落していると思いますので、全体感としては、業界としては良くなってくる状況かと認識していたのですが。

御社が、それとは違う方向性のコメントをされていますので、一度、改めて今の船舶の状況について、どうして採算があまり良くならないのか、もう少しご説明いただけますでしょうか。

渡部 [A]：引き続き、同じく渡部からお答えいたします。船舶関係の状況自体は、全般的な市況を申し上げますと、一時期、船価等も回復局面にあったということで、為替も円安方向に振れていますので、業界としてはいい方向かなと、そういった認識はあって、同じではないかと思えます。

ただ、当社の足元業績との関係で言いますと、われわれはまだ今、受注、この上期の最後のまだ引き渡し等は、若干、船価が完全に回復する前の船も残っておりますので、そういった意味で、むしろ足元の資材価格の上昇、その影響をまだ受けているという状況とご理解ください。

と申しましても、昨年、それからこの2クォーターまで、一定の資材価格の上昇については、受注損失という形で引き当てを済ませましたので、この下期以降は、ある一定の採算での推移とは考えています。

そもそも当社は、新造船自体は、隻数を3隻という形でミニマム化しておりますので、全体における影響はできるだけミニマムに抑える形で、そういった足元の資材価格等の動向を注視しているという、そういう状況にあります。以上でお答えになっているでしょうか。

質問者② [Q]：分かりました。ざっくりとして、今の船舶部門の損益的なイメージをご示唆いただくことは可能でしょうか。

渡部 [A]: 絶対額自体は、まだ引き続き申し上げられないんですけども、昨年に続いて、今年度も赤字の水準にあります。ただ、昨年に比べて赤字幅は縮小していると。この下期からはある一定の水準に回復すると、そういうふうには見ております。以上、よろしく申し上げます。

質問者② [Q]: ありがとうございます。2点目の質問は、ROIC、この2030年にかけての営業利益目標のお話です。ページで言えば、35ページから38ページぐらいのところのご説明をいただいているかと思えます。

ここでの質問としては、例えば37ページを拝見したときに、どのセグメントにおいて、この2030年の達成確度というのを今、手応えを感じていらっしゃるのか、そのあたりを教えていただきたいということと。

併せて、2030年というのが、少し時系列で言うと長い期間にわたっての設定になるかと思しますので、なぜ2030年の設定で、例えば2025年とか、中間地点で目標値がある程度お出しできるのか、できないのかとか。

もしくは長い期間になりますので、各々のセグメントに対して規律付けが必要だと思しますので、インセンティブであったり、これに対しての目標の達成をどうしていくかというのを、ガバナンスの観点でどうお考えなのか、そのあたりも網羅的に含めて教えていただけますでしょうか。こちらが2点目です。

小島 [A]: 企画本部の小島ですけども、今の質問については私からご回答を申し上げます。

まず、なぜ2030年にしているかということですけども、もともと中計23をスタートさせる段階で、2030年のあるべき姿をつくっていきますというお話をしていました。本日の資料で言うと33ページにございますけれども、その2030年を見据えて、ROICについても大きな目標というのを次期中計の段階で設定しましょうというふうには今は考えております。

細かい話は、次期中計の発表時、来年2月にいたしますけれども、現段階では、会社全体でその大きな数字を、34ページにありますように、ROICで10%という形に置こうとしております。それで、当然、各セグメントごとに中間的なところをどう置いていくんですかとかいうか、置かないんですかというお話ですけども、それは次期中計の策定を今やっておりますけれども、その中で当然置いてまいりますし、それを来年2月段階では公表する形を考えております。以上ですけども、よろしいでしょうか。

質問者② [Q]: ありがとうございます。もしよろしければ、何かセグメント間で、どこがより重点的に取り組まないと、なかなか数字に達せられないというご印象とか、あとは、これを達成していくのにあたって、御社の取締役を含めて、目標に対してある程度のコミットメントの制度設計なりインセンティブとかは必要ではないのでしょうかというご質問もありますが、いかがでしょうか。

小島 [A]: まず、どこのセグメントを中心にとということですが、先ほど社長の説明のときにもあったかもしれませんが、この絵を見ていただくと、メカトロニクスセグメントと、それからエネルギー&ライフラインのセグメントというのは、現段階では ROIC が下がっておりますので、ここをいかに今後上げていけるかというところが、大きな課題であることは確かです。

ただ、どういうところを成長させていくかということについては、今日も四つの分野ということでご説明しておりますけれども、ロボティクス、自動化分野、半導体分野、それから先端医療、環境エネルギー分野、そういうところに資源をより重点的に当てて伸ばしていくと。

それぞれ短期で成果が上がるもの、かなり時間かかるもの、長短ございますけれども、その辺の検討を今しておりますして、その辺も合わせて、次期中計の公表のときにお話ししたいと思っております。

それから、先ほどインセンティブというお話はありましたけれども、その辺の制度設計は、今はまだあまり詳細には考えられてはおりません。そういう意味で、そこについては、コメントは現段階では控えさせていただきます。私からは以上です。

質問者③ [Q]: 1 点目、通期の会社計画、640 は変わっていないんですけど、入り繰りが変わっているところで、為替が前回予想に比べて 100 億円ぐらい上方修正していると思うんですけど、これ、平均為替レート、下期 130 円ベースだと、多分、通期 133 円とか、そんな感じの前提だと思うんですね。125 から 133 に変わって、100 億円もそんなに感応度があったっけ、というところであったりとか。あとは、販管費が 60 億いきなり増えていたりしますので。

この増減益の入り繰りが何で生じているのかというところを改めてご解説いただけますか。増収効果のところもセグメント間で結構変わっているのので、このあたりもご解説ください。これが 1 点目です。

渡部 [A]: それでは、財務経理本部の渡部から説明させていただきます。ご質問の趣旨は、前回、2 月の予想から今回の予想への変化ということだと理解しています。

確かに為替の想定自体が 10 円近い変化ということですので、そこで 70~80 億の影響というのは想定されるわけですがけれども、今回 15 ページにありますように、セグメント別の業績予想、これの変化を見ていただきますと、一つは、分かりやすいところでは、エネルギー&ライフライン、こちらでのいろいろコスト関係の織り込みによっての下方修正、それに加えて、大きなところはインダストリアル マシナリー、そこでの大幅な修正と下方修正、それをロジスティクス&コンストラクションで補っているという、そういう構図になります。

それで、インダストリアル マシナリーに関しては、足元の受注が減少し、その一方で、売上については

受注残があることから、一定水準を維持はしているんですけども、実は、やはりプラスチック機械、そのあたりは売上が若干落ちる中で、やはり利益率がコスト上昇に価格転嫁が追いついていないといった、そういった問題もありまして、下振れをしていると。

加えて、半導体関連も、特に真空新規ロボット等の立ち上がりがある一定の規模で見えていたわけですけども、そういったものが減少するような要因もありまして、この関係でこのセグメントの減少が影響していることとなります。

あと、先ほどご質問の中にありました販管費については、やはり当初想定していたよりも、これは実は、一定の為替の影響もここに出てきますけども、やはり全体に人件費等々のコストが上昇しつつありまして、そういった意味で、全般に損益としては下振れに働いたという、そういった状況となっています。以上でよろしいでしょうか。

質問者③ [Q]: これ、為替感応度はいくらくと考えればいいですか、われわれとしては。

渡部 [A]: 現時点の感応度としましては、6カ月の残りでドルについては約3億強、ユーロについては2億強という、そういった状況になります。

質問者③ [Q]: 2点目ですけど、この2030年に向けてというところで、事業ポートフォリオをいろいろ変革しますとあるんですけど、造船とか防衛の事業を再構築する事業という位置付けは、もう過去からずっとそうだったと思うんですけど、今回の次の中計の中で、何かより踏み込んで、さすがにもうずっと赤字だけ、この3年で赤字が続いたらもうやめますよとか、そういうより踏み込んだことが期待できるのかどうか。

今までと同様に、問題あるよねというだけで終わってしまうのか、このあたりの今までとの位置付けの違いがあるのかどうか、このあたりはいかがですか。どういう踏み込んだことをするのか、しないのか、このあたりはどうお考えでしょうか。

小島 [A]: 小島からお答えいたしますけれども、これから戦略を再構築するという、何か未来形系の話だけではなくて、これまでも含めて、ここはいろいろなことを今やっていますという状態を示しています。

先ほど渡部も少し触れたんですけども、新造船に関しては、年間3隻に絞って、いい案件を取るようにして、その分、他の事業等も組み合わせながら、全体の利益率は良い方向にしていこうとかですね。それから、防衛装備品に関しては、ご承知のように、新しい機関銃期間中の開発はしない形で話を進めさせてもらっているとか、そういうことを含めての戦略再構築というニュアンスで、ここでは整理していま

す。

これから先、もちろんいろいろな検討をしていく中で、さらに踏み込んでいく可能性はございますけれども、今日の段階において、それ以上の何か特別にあるというわけではございませんので、その辺はご理解いただきたいと思います。

質問者④[Q]: 私も今表示されている事業ポートフォリオのところ、先ほどの方と結構重なってしまうんですけど、防衛装備品、皆さん、機関銃期間中、新しいところはやらないというお話があったので、整理すると、政府の防衛予算の増加などはあるけれども、皆さんとしては、もう防衛は縮小というか、積極的にはやらないということで、いわゆるなんて言うんですかね、最終的に店じまいする、手じまいする方向でもう決まっているんですけど。

その辺が私も認識不足で、もうやらないのか、まだある程度続けるのか、その辺が分かっていないので、もう少しその辺をはっきり聞きたいと思いました。

造船も、これも年3隻って、毎年同じところからもらっているのか分からないんですけど、このあたりも、ずっと続けるのか。正直言うと、中途半端なイメージもあって、造船って皆さんの中でどういうものなのかというのを、もう少し聞きたいと思ったんですけど、お願いします。

小島[A]: 引き続き小島からお答えしますが、防衛装備品については、機関銃期間中に関しては、今おっしゃられたとおりですが、それ以外の件、やはり国の大切な防衛に関わるお話ですので、もちろんそこは今の状態をこれからも継続していくということで。おっしゃるように、防衛予算が少し増えていく傾向にもございますので、逆に言えば、当社としては、ある想定していたレベル以上の操業になっていくと予想されますので、その辺をいかにうまく対応していくかというところが、現段階での社内での対応のしどころとっております。

それから、船については中途半端というコメントもございましたけれども、3隻、必ずしも同じところから受注しているというわけではございませんけれども、かなり当社から見ればVIPなお客様もいらっしゃるようで、リピートのような形でいただいている案件もございます。

現段階では、その3隻をうまくやっていく中で、当初の工場の中の設備を一部、他で使えるような形をとって、新造船以外の事業をそこで合わせてやっていくような形で大切に扱っております。

質問者⑤[Q]: 今日はセグメント別のROICの数字を示したことが良かったと思うんですけども、しかし、多分、株式相場では住重の一つのポイントが、株価純資産倍率が0.7倍ぐらいというところで、

今日のお話では、別に具体的にPBRを引き上げようという目標はないことが、まだおっしゃってはいないんですけど、これはやはり、東証の3月のレポートを出したことによって、御社がどうかPBRを引き上げないといけないというような気持ちはあるんですか。

今日はそんな気もしないので、いかがですか。来年2月までもうちょっと待ってないといけないんですか。まずその辺いかがですか。

渡部 [A]: 財務経理本部の渡部でございます。今ご指摘のPBRの1倍割れの問題につきましては、従前から社内でも取締役を含めて、そういった問題意識を持った議論はしています。今回、明確に東証の要請に対する会社としての提示という形ではなくて、次期中期経営計画の方向性についてお示ししたこととして、今回、2030年の大きな目標、これはある意味、企業価値をどう引き上げるかという、そこから社内での議論で導き出した数字になっています。

これを次の中期経営計画に落とし込んでいく中で、具体的な財務的な目標をより明確にすると、その中で東証からの要請に対する会社としての見解ですとか、いろんな分析の説明も、そのタイミングで合わせてお示しすることになると考えております。

ですから、社内では、PBRについては、意識したスタンスで今取り組みをしているということでご理解いただきたいと思います。以上、よろしく申し上げます。

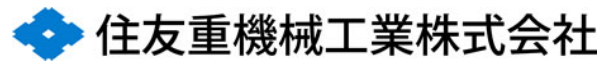
質問者⑤ [Q]: 分かりました。ありがとうございます。もう一つは、株主還元のところ、今回は120円、配当はそのまま置いてあるんですけど、配当性向が4割弱ですけど、今後の方向性としては、株主還元をどう考えたほうがいいですか。

渡部 [A]: そちらも渡部からお伝えします。株主還元策につきましても、実は現在お示ししている配当予想については、この中計23で立てた方針に基づいて、それを維持するというスタンスになっております。先ほども申し上げましたように、次の中期経営計画、2026年をターゲットにした計画をつくる中で、より具体的な財務的な数値を積み上げる中で、具体的な還元施策の方向を明確にしていきたいと思っております。

先ほど言いましたように、基本はPBRの問題ですとか、全体の企業価値をいかに引き上げていくかという意識から、いろいろと検討しておりますので、そのあたりの配当を、株主還元方針についても、それに沿った形で何らかの方向性を出していきたいと思っております。

質問者⑥ [Q]: 伺いたいの、資料の30ページにある人権デュー・デリジェンスというところで、外

2023年8月7日(月)



国人技能実習生の労働環境調査をしていらっしゃると思うんですが、こちらに関するところで、今 200 人いらっしゃるという、海外の働き手の皆さんについて、今後、より活躍の場を広げるお考えはあるのかというのを伺いたいです。

特に、具体的にポイントとして、例えば特定技能の方に切り替えを進めるとか、昇給、給料を上げる、あと人事評価制度を拡充するとか、そういったお話はお考えがあったら伺いたいです。昨今の国の、海外の方も働けるようにしようという動きを受けて、御社が何を考えていらっしゃるかということですので。お願いいたします。

小島 [A]: 小島からお答えいたしますけれども、ここに人数と国籍が出ている外国人技能実習生ですけれども、今、直接、当社の社員というよりは、いろいろ請負いの形で入っていると、そういう形がかなりの部分を実は占めております。派遣社員として来ている人とかですね。そういう意味では、まだ人事の制度上で特別に何か考えているとか、そういうところまでは行っておりません。

それよりは、人権としての取り扱いで、何かわれわれが気が付いていないようなところがないかどうかということ、その実態を、外部の機関、ある意味ではコンサルのような形で関わっていただいておりますけれども、そこの方にいろいろアドバイスをいただきながら、現状を調査して、今後の検討事項、対応すべきことが特別に何かないかどうかということ調査してきたと、そういう内容の報告になっております。

人事上の取り扱い、今後、何かする必要がやはりあるということであれば、その辺は検討していくんですが、今、差し当たってその辺の検討を具体的に進めているような段階にはまだいたっておりません。以上ですがよろしいでしょうか。

質問者⑥ [Q]: 分かりました。1 点だけ確認したいんですけど、こちらの約 200 名の御社外の雇用かもしれませんが、この国内 5 拠点というのは、主に何を製造する現場と、モノ別に言うと、何を作っている方という理解をしたらいいでしょうか。

小島 [A]: 1 カ所ではございませんので、複数箇所では実は調べております。それと、国内だけではなくて海外拠点の工場もこの中には含んでおります。比較的大きな鉄鋼構造物、溶接なんかを伴うような、そういう工場がその中には多めに入っているというニュアンスですけれども、比較的、軽作業のものも一部は含まれております。

質問者⑦ [Q]: 37 番のスライドを拝見しているんですけども、セグメント別の ROIC を出していただ

いたのは、先ほどありましたとおり、私も非常に貴重なことだと思うんですが、このグラフを見て一つ思ったのは、昔よりも ROIC が、2030 年まで見たときに、昔の水準を乗り越えて上回っていきけるのって、E&L のエネルギーしかないんですよね。

黄色は昔より全然低いですし、一番上のインダストリーも昔に戻るだけという形ですか。一番下の水色のところだけビートできるという形だと思うんですが。さっきの質問者のご指摘にもありましたけど、これだけ見ちゃうと、何の成長もないんだなという気がしてしまって。

むしろこれから、例えば建機一つをとっても、事業説明会とかでもよくありますけど、自動化とか、いろいろ無人化とかをやらなきゃいけないときに、圧倒的にヒト・モノ・カネのリソースも少ないわけで、それでどうやって立ち向かっていくんだろうという議論がよく出たりすると思うんですが。やはりもうちょっとメリハリをつけないと、全部がどれも本当、中途半端になっちゃうんじゃないかなって、改めてこの絵を見て少し思ったんですが、何かそういう議論というのはあるんでしょうか。

もっと言うと、33 番のスライド、これを 3 年前に出されたときに、ここからの中計は基礎固めですというお話をいただいて、今からまた基礎を固めるんですか、みたいなやりとりがあったのを記憶しているんですが、結局何か変わったことがあったのかなと思ったりして。

そのあたりを、結局全部、来年 2 月にご説明いただけますということだったら別にそれで全然いいんですけど、数字だけほんと、1,300 億、10% とすごいのが出てきたなと最初は思ったんですが、空中戦気がして、そのあたりをもう少しわれわれが理解できるような、将来につながる物語というのはあったりするんでしょうか。

小島 [A]: 小島ですけれども、私からお答えいたしますけれども。詳細は来年 2 月の次期中計の発表のときに、ということになるんですけれども、それまでに、何も今回の中期計画、今回というか、今度の中期計画についていろいろやり方を変えようとしておりますので、できれば今日の段階で、この上期 2 クォーターの決算発表の段階を使って少しお話ししておいたほうがいだろうという、いろいろな方の意見もございまして、今回このような形でお話をさせていただきました。まだ当社外の方から見れば、いろいろと中途半端なところもあるかと思えますけれども、これをさらに深める形で、来年 2 月はお示ししていきたいと思えます。

それと、今おっしゃられるように、各セグメントの ROIC の方向性、37 ページで出ていました。確かに過去に比べるとそれほど高くないような数字になっているかもしれませんが、過去は過去の状態でいろいろありましたので、その辺も踏まえて、これから狙うところが適切かどうかというのをこれから検討してまいりますし、メリハリというお話もされましたけれども、セグメント別でのメリハリというのがありますが、セグメントの中にもいろんな事業をやっておりますので、その内部でのメリハリというのも考えたいとは思っておりますので、そういうところも含めて、来年お示ししたいと思っております。

下村 [A] : 下村ですが、もう少し追加で説明します。

実は、この2017、2018というのは、前のページに戻っていただくと分かりますけども、35ページに示してありますけども、17、18というのは、ROICが非常に良かったところです。

実はこの2016年ぐらいから、M&Aとかをだいぶして、資本がかなり増えてきています。17、18はそれが全部反映されずに、市況感も非常に良かったこともあって、営業利益がかなり伸びたという結果にROICがなっています。

現状を冷静に分析した結果、われわれとしては、やはり今後、ROICで事業をやっていると。本来、株主目線でいくと、EPS、1株当たり利益とかいうことになるわけですが、そういったROICを標榜してるといふ点において、今一度、2030年で、最低どういう姿に持っていきたいんだという点において、今回、ROICを10%。

それから、従来はどちらかという、事業規模もやっておりましたけれども、今回は質の向上を狙うという意味合いにおいて、先ほどの1株当たり利益とかそういうことを考え見て、営業利益という形を持っていくということで、1,300億円と。ですから、この質の向上を図るために、営業利益とROICの設定をさせていただいたということでもあります。

この10%が、17、18と比べると成長がないんじゃないかと、グラフ上はそうでございますけれども、そういう中で、営業利益、ならびにそういったものを上げて、質の向上、さらにはそういう中で効率をしっかりと、ROICは10%以上をキープするということをやっていきたいということで、今回そういう目標を掲げて今後やっていくことを示させていただいたということです。

具体的の中計26については来年2月に説明いたしますけども、いずれにしても、われわれとしては、稼ぐ力、質の向上という形で、しっかりと事業運営を行っていくことを目指していきたいという意味合いにおいて、今回は事前に目標値を出させていただいた形でございます。ぜひともご理解いただくとありがたく思います。

以上