

2021 年 3 月期決算説明会 質疑応答

開催日： 2021 年 5 月 7 日（金） 10:00～11:30

説明者： 代表取締役社長 堀 健一

代表取締役副社長執行役員 CFO 内田貴和

執行役員経理部長 重田哲也

司会進行：IR 部長 稲室昌也

<質問 1>

増配や追加自社株買い等、還元に積極的な印象を受けました。御社事業計画の鉄鉱石価格前提が低くキャッシュ・フローの上振れもあるように思いますが、現在のように商品市況のボラティリティが高い中、還元をどう考えていくのか、従来通り実力値の上昇分は配当、追加分は自社株買いで還元するという方針を継続されるのか教えて下さい。例えば翌期にプールする等の考え方はありますでしょうか。

<堀>

今回、増配に加え下限配当の水準を上げましたが、これはコロナからの回復途上にある中、当社の基礎収益の底上げがある程度進んだことが確認できたため、増配を通じた株主への追加配分をしていきたいという判断からのものです。当社がどういう形で回復の軌道に乗って利益を取り込んでいけるか精査した結果です。

一方、市況、特に鉄鉱石価格は、現在歴史的にも一番高値で推移していますので、数年先の需給見通しにおいては、平均への回帰、或いはどのような水準がノーマルかという考えを当然ながらしています。市況上昇により得られたアップサイドでノーマルの範囲を超える部分や、また、ポートフォリオの組み替えに由来する、基礎収益とは少し性格の異なる収益については違う形のキャピタル・アロケーションに使っていく素地があると考えています。従って、超過収益の性質やキャピタル・アロケーションを理解しながら機動的に成長投資と自社株買いへ配分し、全体として株主還元の水準を上げていきたいと考えています。また、基礎営業キャッシュ・フローに対する株主還元の比率を、前中経の3年平均に対し現中経では上げていきたいと思っています。

加えて、資本の効率化も考慮しながら、一株当たりのキャッシュ創出力といった一株あたりの数値も重視していきたいと思います。パラメータの多い判断が求められますが、皆さまとよくエンゲージメントしながら進めていきたいと考えています。

<質問 2>

マーケット・アジアについて、アジアへの注力を掲げていますが、非資源分野ではやはり御社はアメリカでうまくいっている印象があります。アジアでは失敗を続けてきており、特に現地企業との協業ではことごとくうまくいっていないと理解していますが、今回の CT Corp とのアライアンスは今までと何が違い、何故うまくいくと考えているのか、マーケット・アジアの戦略について今考えていることや補足があれば教えて下さい。また、補足質問となりますが、御社は過去からインドネシアで消費者接点のあるビジネスに取り組んできておりうまくいっていないと理解していますが、その理由をどう整理し、今回、何故もう一度チャレンジしようと思ったのか教えて頂けますか。

<堀>

CT Corp は、インドネシア国内でインドネシア由来の人たちが会社をつくって、大きくしてきたという特徴がある会社です。不動産、リテール、金融、保険、さらにはデジタルと幅広く手掛けていますし、地上波のテレビ放送といったメディア事業も推進している会社です。消費者との接点が多く、インドネシアの伸びゆく消費者市場を押さえるという点で、非常に強力なパートナーだと思っています。CT Corp と話をしていると、インドネシアに持ってきて売れる、そして消費者が大事にしてくれるであろう商品やサービスが、インドネシアの外から入ってくるケースが多くあるとのことですが、インドネシアから外にそれらを調達しに行くのは中々難しいようです。実は、既にアメリカのヘルスケア関連等、インドネシアに導入、移入が出来ないと頼まれており、現にそのようなつなぎ込みをしています。インドネシア市場を CT Corp と一緒に理解しながら、インドネシアの外からどのようなものを調達するかに関し、我々がパートナーとしての役割を果たす機能があると思います。ここは、おそらく相乗効果のある部分だと考えています。伸びゆくインドネシア市場のプロである CT Corp と組み、当社はコンテンツを世界中から持ってくるという図式で役割を果たしていきたいと思います。CT Corp を選んだ理由ですが、先ほど申し上げたポートフォリオの強さに加え、インドネシアも相当程度コロナで打たれているわけですが、その中でもこの 1 年間、大変強い下方耐性を見せたというのが、一番大きいです。同社の実力の一端を確認できたことが今回ディールに至った背景の一つです。インドネシアで当社が関わった消費者ビジネスに関しては個別にきっちりと見ていく必要があると思いますが、CT Corp に関して言えば、オンラインとオフライ

ン、それから、これから伸びゆく消費者層に対するメニューの提示、つまり、メディアからリテール、そして銀行で個人個人の消費者とつながっていることも含め、やはり多層的に消費者を押さえているという全体的なプラットフォームを評価しています。そのような総合的な企業と組むのが、これからのインドネシアマーケットの攻略の仕方だと判断したもので、そのような観点では、スケールがかなり違う話になりつつあると考えています。先ほど申し上げたような機能付加、そして何と言っても CT Corp の将来の上場、しかも良い上場が出来るように、我々も CT Corp の組織としての強さを上げていく、そういう使命をこのパートナーシップで負っていると認識しております。先方の期待もそこにあります。本件はユニークな存在であるということで今回判断に至ったということです。

<質問3>

今回、社長就任後、初めての説明会となりますので、社長の任期中に成し遂げたい思いを聞かせて下さい。特に財務及び ESG など非財務でどういう問題意識を持っていて、今後の経営にあたらうとしているか教えて下さい。

<堀>

コロナ禍で改めて非常に強く感じたことは、海外・日本を問わず、人間の行き来が困難な中でも自律的に確り判断できるマネージャー層の確保が重要であるということです。当社は国内外で人材の獲得、投資、育成を進めてきましたが、更に底上げを図ること、その上で、当社のグローバルにおける企業プレゼンスを更に引き上げることに、問題意識があります。ポスト・コロナの世界の様々な課題に取り組み、その新しい世界で良い仕事、付加価値のある仕事をしていくための必要な体制整備を目指していきたいと強く思っています。財務面・非財務面では、引き続き当社のコア事業とその周辺を確り深堀して、Strategic Focus で掲げる大きなテーマであるエネルギー・トランジションや広義のヘルスケアの果実化などキャッシュ創出にこだわっていきたいと思っています。そのためには現場経営力向上が重要であり、コア事業を事業群・クラスターとして増やしていくことで他社にはない事業機会の創出と取り込みを連続して進めていきます。このような取り組みを通じて、キャッシュ創出を実現させ、成長投資と還元の両立につなげ、会社を成長させていきたいと考えています。

<質問 4>

脱炭素、とりわけ GHG インパクトについての質問です。今回、2020 年の GHG インパクト 34 百万トンという数字を初めて対外的に公表しましたが、2030 年に掲げるこのインパクト半減に向けて、特に Reduction の観点でのアクションプランや時間軸を教えてください。次に、長期的視野で、石油の上流アセットの座礁資産化リスクとポートフォリオ上のマネージの仕方についても併せてお考えを教えてください。

<堀>

世界の課題がますます複雑化して、変数が増えていると思います。したがって、気候変動等の各種命題に対して、サプライチェーン全体の中できっちりとした仕事をする等、持っている道具を増やしていく必要があります。そのためにはグローバルな広がりや業際の中での連携がますます大事になってくると思います。ダイバーシティ、多様性を当社グループの中で確保することが鍵であり、様々な意見を持って多面的に物事を分析できないと、業種を跨いだ対応もできないし、世界の今の課題に対応ができません。例えば気候変動の問題でも様々な対応モデルや技術が開発されており、それらをきっちり理解していく必要があります。ESG の大きな流れは当社にとって、自分たちを強めることでもあるし、プレゼンスを上げる環境でもあるし、更には機会であると考えています。

当社の温室効果ガスに関する詳細は 12 月の ESG デーにお話ができると思いますが、2030 年に向けての Reduction で一番大事なのは、現在当社が進めているポートフォリオの組み替えをいかに有効に、しかも経済性を担保しながら、できれば早い時間軸で取り組むことかと思っています。

石炭火力発電等の資産も、経済的に納得感のある組み替えが念頭にあり、一部エグジットに向けた折衝やタッピングも行っています。2030 年まで待たず相当早い時間軸で、集中的に進めたいと思っています。一方で、当社の保有資産がそれぞれの国・地域での基幹電源になっているのも事実なので、オペレーターとして新しい技術・手法を導入して温室ガス排出の削減を目指すといった責任ある行動も同時に進めます。ポートフォリオ組み替えとオペレーションの高度化を通じて Reduction を進めていきたいと思っています。石油の座礁資産化リスクについて、座礁資産化はさせないと考えています。ポートフォリオ組み替えは、座礁資産を保有継続することはない、という視点で進めています。一方で経済性の担保は前提にありますし、先ほど申し上げた責任ある対応も重要視すべきだと思います。当社はエネルギーの現業のプレーヤーであると同時に、エネルギーランジションの世界でも主導権を握るための潜在力があると思います。これを世の中の求める行動計画に落とし込みながら進めていきます。

<質問 5>

21 年 3 月期の期初計画では当期利益 1,800 億円とした一方、実績は一過性要因を除くと 4,200 億円となっており、2,400 億円の差異は金属資源・機械・インフラ両セグメントの上振れが大きいと理解しますが、市況要因なのか、コロナ影響が想定より少なかったのか、自助努力で積み増したのか、押上げ要因の振り返りを教えて下さい。

<堀>

コロナの不確実性の高い時期に中経を作りましたので、振り返りの意味で整理しますと、期初、コロナの影響は全社で約 2,000 億円、半分の 1,000 億円が市況要因、それ以外で 1,000 億円を見込んでいました。21 年 3 月期の実績ではこれが約 600 億円で収まったのが実態と考えています。市況要因は 1,000 億の想定が、100 億円、その他が 500 億円との整理です。市況は商品価格の推移を見て頂いた通り、その他の 500 億円はコロナからの回復局面の需要を確りと取り込んだことがその主因、一方で、ファッションや流通、旅客事業ではまだ回復途上にあるものもあります。1 年間を振り返ると、上期だけで従来想定 of 2,000 億円の影響を受けるペースで進んでいたものの、下期に、まずは中国、その後のアメリカの一部産業における回復局面を収益として取り込むことが出来たものと考えています。

<質問 6>

今回参考として 23 年 3 月期の定量も示して頂いていますが、22 年 3 月期計画対比、機械・インフラセグメントで 300 億円、化学品と生活産業セグメントで 200 億円の当期利益の更なる増益を見えています。22 年 3 月期も同セグメントの増益を見込む中で、23 年 3 月期更に改善する個別要因や見立て、努力目標が含まれているのかについて確認させて下さい。

<堀>

まず、22 年 3 月期を考える上で、先程申し上げたコロナ影響の 500 億円全てが回復する訳ではなく、まだ回復途上にあるものが一部残っており、中経でも掲げている我々自身の努力による数字の底上げのミックスで 22 年 3 月期の数字が予算化されています。22 年 3 月期のドライバーは、生活産業では病院、サービス事業の回復が大きいと思います。ファッションも足元は苦しいですが、21 年 3 月期比では外食産業も含めてもう少し戻ってくると考えています。機械・インフラはアジアを中心とする自動車関連事業がもう少し回復してくるであろうと見えています。化学品は、当社が製造業として参加しているオペレーションの効率化、メタノール市況の回復、Novus 関連の市況回復

がドライバーになっていると考えています。23 年 3 月期については、回復途上にあるコロナ由来の引き算していたものが、ほぼ回復する前提です。また、我々の現業の積上げという意味では、機械・インフラですと FPSO、南米のガス配給、発電、主力事業のオーガニックグロース辺りが着実に貢献してくることが見えており、それらを積み上げています。化学品は、事業群となりつつある農業関係事業が伸びていること、また関係会社との対話の中で業績の伸びしろが確認できたため、それを反映しています。生活産業では食料、食品の回復、伸長と IHH 並びにホスピタリティ関連の業績が伸びてくると見えています。ノーマル化した状況で本来出すべき利益プラスアルファが一部見えてきており、これらの積上げになっています。23 年 3 月期の業績予想は参考値ではありますが、このような積上げとして算出しており、昨年コロナに突入するときに積み上げた中経 3 年目の数字を、足元の状況を踏まえてアップデートしたものです。このような形で改めて中経全体を眺め直して、冒頭申し上げたキャピタル・アロケーションの一部を組み直して、われわれの選択肢を増やす形でこの中経期間の運営をしていきたいとの考え方に至ったものです。

<質問 7>

エネルギーソリューションの既存領域及び次世代領域は各社が注力分野として挙げていますが、収益貢献の時間軸及び規模についての御社の見方を教えてください。

<堀>

エネルギーソリューションは、当社として機会と捉えています。何故なら、現業において、このエネルギートランジションの担い手となる世界の主要プレーヤーと毎日のように現場レベル及びトップレベルで話をしているためです。その中で責任のあるトランジションとは何か、あるいは世界各国・地域のトランジションに対する戦略や考え方をしっかり押さえておく必要があると考えています。また、その中で行われている技術革新は時間軸が長いものもあれば足元の問題を解決するものもあります。これらに全て精通した形で、グローバル、業際、そして既存のプレーヤー、あるいは新規の参入者というものときっちり付き合いながら、我々のメニューを広げられるところに当社の優位性があり、それを着実に実行していくことがとても重要と思っています。そのために設立した組織がエネルギーソリューション本部ですが、前回のインベスターデイでエネルギーソリューション本部長が、同本部の利益目標のお話しをしたと思います。これは注意して見ないといけない数字なのですが、今足元で取り組んでいるものを積み上げた場合、2030 年に向けて 200 億円ぐらいの規模で考えているという発言だったと理解していますが、その裏側には、既存の取り組みから見えてくる新しい事業モデルや新しいシステム、といったものがあり、これに対してはもう少し時間軸が長い、先行投資を含めて実施していくことになると思います。したがって、より大きな規模のもの

にトランジションしていくと思って頂ければと思います。要するに、その期近な数字とはちょっと違ったオーダーのものを目指していかなければ、この世界の大エネルギー転換という中では私たちは物足りないと思っています。一方、多少時間を要するのは間違いなく、例えば水素はやはり技術の革新、それから全体のインフラがきっちり横連携して成立する必要があります。競争力のある水素源と実需をどのように結びつけていくかが課題となっている中、地産地消型は比較的分かりやすいですが、海を越える場合にどのような仕組みが必要なのかということを経済計算しています。このあたりはもう少し実証の幅やパートナーシップを広げて、当社がどこでポジションを取るのが正解であるかという判断をしながら実行していく方針です。エネルギートランジションから得られる収益機会やその規模については、我々のこのような実証のプロセスを経ながら、皆さんと都度お話ししたいと思っています。ただ、狙いは相当大きな規模で考えなければいけないと思っています。

<質問 8>

ヘルスケア・ニュートリションビジネスの御社の利益規模と、この中経でどの程度成長していくかのイメージを教えてください。また、2018年にIHHの追加投資を実施する前に持っていたイメージと現状を比較してイメージ通りだった点、逆に異なった点、さらには今後の課題はどう考えているかを教えてください。

<堀>

ニュートリション・アグリカルチャー本部とウェルネス事業本部の現業の規模は開示している通りですが、ヘルスケア領域で実は狙っているのは相当大きいものです。例えば病院周りのヘルスケアでは、足元の利益は着実に増やししながら、様々な投資を過去行ってきていますが、ポートフォリオの組み替えやりサイクルを進めると同時に確りとキャッシュを創出し、足元のフローを上昇させていくという考え方をしています。したがって、ヘルスケアの場合は今後数年間利益の出方にばらつきが出る可能性があります、そのようなビジネスモデルということで見てもらえればと思います。

特にIHHの病床数は15,000床まで拡大しており、これは相当な規模です。ポスト・コロナで病院にて提供される高度な付加価値の高い治療と自宅での未病予防を、ドクターを中心に結びつけるビジネスモデルの改革が行われておりこれを取り込んでいきます。一番時間軸が長いヘルスケア領域でのテーマは、関連するデータを如何にセキュリティ、匿名化、それを各種規制に適う形で整理をして、様々な産業の役に立てる形で展開できるか、という点です。IHHの筆頭株主としてこれらのプロジェクトを、関係者にとってウィンウィンになる形で進めようとしておりますので、これは将来大きな価値になると思いますし、現在当社の中でも非常に優秀なチームを充てて推進している状

況です。当初より認識していた課題は、様々な病院が国を跨いで存在すると、資源の分散、病院管理経営の分散等によって生まれる非効率性です。今後、グループの中にあるベストプラクティスを全体で広げていって、経営上効率を上げていく必要があると思っています。また、データ収集も重要なポイントですが、当社は株主として IHH グループと共に病院の経営を一元化、例えば資材の集中購買等をよりシステマティックに進めて、病院自身の効率運営をしていくところに相当なアップサイドがあると認識しています。

<質問 9>

経営資源の投下に関する方針に関し、特に Strategic Focus 領域について、長期での収益貢献が期待される案件を中心に紹介されていると認識しています。今後の経営資源配分で、中核領域と Strategic Focus 領域という事業の向け先のバランスは理解しましたが、時間軸のバランスとしてはどういう経営資源配分になっていくかについてのお考えを教えてください。長期の事業が中心になっていくと、収益貢献実現の可能性等に係る不確実性も高まるように思われることもありお考えを教えてください。

<堀>

例えば、金属資源セグメントにおけるコジャワシ銅鉱山の権益追加取得は収益貢献の観点で即効性がある事業となります。あるいは、機械・インフラセグメントにおける FPSO 事業やガス火力発電事業等も即効性があり、追加の利益貢献につながっていくと想定しております。また、化学品セグメントにおける農薬/農業資材については、食糧増産につながる形で、比較的中型・小型の買収を実施しており、事業群を形成する動きをしていることから即効性があると考えております。従って、こういった動きと、先ほど申し上げた Strategic Focus 領域における長期目線のものや、また、Strategic Focus 領域でも期近なものを組み合わせていきたいと思っております。加えて申し上げたいのは、ヘルスケアでもそうですが、ポートフォリオを組み替えながら、その収益も顕在化させていくという、組み替えに伴う利益貢献についても、予算化は難しいですが、しっかりと顕在化させていきたいと思っております。それが当社の進めるべきポートフォリオ・マネジメントだと思っております。また、投資益の発現としての FVTPL についても、予算化は難しいものの、基礎収益に貢献するイメージを持ちながら、長期的なテーマと足元のキャッシュ創出のバランスを取っていききたいという、そういった経営姿勢で考えております。

<質問 10>

パイプライン事業について、中核事業でのシナリオの確認をさせて下さい。事業ポートフォリオの強化、良質化が柱になるという話でしたが、今後の進め方としては新規の優良案件の獲得というよりは、事業の良質化・維持・更新やコスト低減などや、もしくは川下の展開、ソリューションビジネスなどが中心となっていく流れになるのか、教えて下さい。今回中期経営計画期間における資産リサイクルの見通し数値を引き下げた形になっていますが、既にモアティーズやカセロネスなどで実行済の案件もあると思いますが、中核事業での資産入替えの動きに関しては、今後どのような方針になるのか、お考えを教えてください。

<堀>

資産リサイクルや良質化等々を全体としてどう考えているかというご質問だと理解しましたが、FVTPL に関して先ほど申し上げた内容に加えて、やはり温室効果ガス削減のテーマの中で、ポートフォリオを組み替えていく、一部火力発電のポートフォリオをトランザクションとして起こしていくことも当然あり得ると思いますし、現にそういうタッピングも行っています。その意味でのポートフォリオ組み替えの中でのリサイクル、これは積極的に進めていきたいと思っています。

一方で現業の良質化という意味では、自分たちがよく分かっているコアのビジネスの周辺分野は、一般的にアクセスしづらいところにある一方で、当社はそこにアクセスができるので、そこで見えたビジネスの中で、確信が持てる事業は推進していこうと思っています。この分野は投資対象にもなりますが、現業の良質化・現業の横展開という性格になると思っています、その領域におけるマネジメント・タレントが確りと確保できれば積極的に取り組みたいと考えています。従って、そのような発想で全体をマネージすると、今回お示ししているキャピタル・アロケーションの絵姿につながるとご理解いただければと思っています。

<質問 11>

マーケット・アジアについて、これまで先行投資が続き、IHH に関しても企業価値は上がりましたが、キャッシュ回収はまだ投資規模に見合ったものにはなっていないと見ています。CT Corp への投資も考えると、今後数年間はアジアだけを見た場合には先行投資期が続くのか、あるいは回収も含めたキャッシュ創出を追求していくのでしょうか。

<堀>

CT Corp は長期的に成長していく企業と見ています。インドネシアに外資規制があることから転換社債引受という形で参画し、下方耐性を担保しながら、CT Corp のビジネスモデル強化を支援し、質の高い IPO につなげていければと考えています。IPO 後は規制対象から外れ、転換権を行使し流動性を確保することも可能になります。社債保有期間の利息収入は 22 年 3 月期事業計画に織り込んでいます。最終的には流動性を確保した上できっちり将来の収益化を考えていきたいと思っています。同時に CT Corp への投資の外枠で、当社と CT Corp、あるいは当社と第三者での共同事業開発も視野に入れています。今回の CT Corp の転換社債引受を梃に、周辺の事業機会と利益を狙っていくことにも同時に取り組み、最終的な収益確保につなげていきます。多少時間軸が長いのはおっしゃるとおりだと思いますが、メニューを広く収益基盤を確保していきたいと考えています。

IHH についても企業価値を向上し選択肢を増やして、配当やヘルスケア全体のポートフォリオ組み替えの中で、確りキャッシュを創出していきます。コロンビアアジアのようなポートフォリオの組み替えは、こうした一環として行っています。従ってこの分野はキャッシュの出方が凸凹する可能性があります。

<質問 12>

モザンビーク LNG Area 1 プロジェクトに於いて Total がフォース・マジュールを宣言したが、現状の同プロジェクトに関する三井物産の基本方針、業績への影響、またリスクファクターがありましたら確認させて下さい。

<堀>

現地サイト近くのパルマ市が襲撃を受け、今はモザンビーク政府が沈静化したと発表しています。サイト内の隔離されたエリアで建設作業を進めていましたが、治安が悪く、Total がオペレーターとして判断し、建設作業を一時中断している状態です。モザンビーク政府が治安回復に向けた対応策を検討中であり、当社はオペレーターである Total 並びにホスト国であるモザンビーク政府と連携しながら治安状況を注視しており、安全の確保が確認された段階で工事を再開する考えです。Total が 1 年程度の遅延の可能性に言及していますが、これは治安確保に予想以上の時間を要した場合の事を念頭に入れた発言と認識しています。Total は同社のオペレーションに関わる契約でフォース・マジュールを宣言していますが、その他主要な契約は引き続き有効であり、関係者としてしっかり連携しながら、治安状況を注視し、早期再開に向け取り組んでいきます。

<質問 13>

基礎営業キャッシュ・フローで 23 年 3 月期 6,500 億円という数字を示されています。これは若干ながらピークアウトする形になっていますが、このキャッシュ創出力の継続性についてどのようにお考えでしょうか。特に 23 年 3 月期は商品市況上昇のピークアウトなどを想定されていると推察しますが、教えて下さい。

<堀>

23 年 3 月期の基礎営業キャッシュ・フローの予想は、金属資源セグメントの減少額が影響しています。これは、鉄鉱石の価格が歴史的に見て正常な価格水準に回帰していくとみていることが背景にあります。原油の価格は横這いでみっていますが、商品市況の前提が影響しています。ここは我々としてはキャッシュ創出力のピークアウトという感覚ではなくて、むしろ一定の時間軸の中で、どれくらい競争力のあるコモディティの生産事業から利益をきっちり確保していくかという視点で見たほうが良いと思っています。従い、この中経最終年度の数字を見直しする中で多少、期近な商品市況の見通しを入れているということです。それから大事なものは、こういったコモディティの生産事業のコストそのものをどんどん下げていくこと、あるいは、その他の様々な事業、機械・インフラ、化学品、次世代、ヘルスケアを含む生活産業などの基礎収益力を年々上げていくことですが、23 年 3 月期予想はその一定の成果が出ることを見込んでいることとお示しする参考値として、ご理解いただければありがたいと思います。

<質問 14>

GHG インパクト 2030 年半減、2050 年 Net-zero に向けての考え方について、削減貢献量も GHG インパクト低減にかなり貢献すること、また現状でも 2020 年で 2 百万トンという削減貢献量を示されています。森林や社有林によってなされる部分かと思いますが、これが具体的にどういう中身なのか、カウント方法などについて教えて下さい。

<堀>

気候変動に関して、Opportunity と Transition を通じて、私どもが貢献した結果、世界の温室効果ガス削減につなげられた削減貢献量をカウントしていきたいと思っています。ただ、これは各国がどういうものを正式にカウントするかというコンセンサスづくりが今行われていますので、それを常にアップデートしながらこの表に修正を加えていくことが必要かと思っています。当社はオーストラリアやアジアで森林事業や植林事業も展開しており、こういった事業を通じた当社の貢献量

が、この2百万トンには含まれています。このような企業努力を開示して、全体のバランスがどうなっていくかを今後ともお示ししていきたいと思っています。

以上