

Q1：中長期的に ROIC を向上させるための戦略は？また東証の資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応に関する通知をどのように受け止めているか？

A1：PBR 1 倍割れへの対応は、真摯に取り組むべき課題と思っている。当社は、以前より取締役会で議論しており、2021 年から ROIC 経営を掲げて、資本コストを意識してきた。2023 年 ROIC 5%、2030 年 7%の目標を掲げて取り組んでいる。

その一方で脱炭素潮流による中長期的な成長への懸念、自己資本の拡大など、複数の要因により PBR1 倍割れになっていると考えている。

次期中期経営計画策定にあたっては、経営効率化や、DX を活用したコストダウン、最適な資本構成など、取締役会でしっかり議論して、中長期的な企業価値向上のための最善策を検討していく。

Q2：24.3 期見通しの ROIC は、タイムラグ差益を除くと目標未達と考えられる。このような状況を踏まえ、次期中期経営計画では、どのように ROIC 目標を策定する予定か。

A2：タイムラグ差益を除くと ROIC5%を達成しないというご指摘は、その通りだと認識している。円安やエネルギー価格高騰などの指標変化により、分母の投下資本が増大していることが未達要因の 1 つである。

2030 年を見据えて、次期中期経営計画策定では一度立ち止まってしっかり議論していきたい。

Q3：フリーポートの現状について教えてほしい。

A3：現状、LNG 液化トレインは 3 基とも稼働しているが、LNG タンクは 3 基中 1 基、棧橋 2 基中 1 基が稼働していない。この状態でも LNG 出荷には問題ないが、裕度が低いと考えられるので、少しでも早く回復してほしいと考えている。

Q4：都市ガスの供給件数は、年間では微減だが、第 3 四半期で底打ちしているように思う。競合状況をどのように分析されているか。

A4：2017 年の自由化開始から 6 年経過し、都市ガスの離脱件数は徐々に減っている。23.3 期は引越シーズンでのキャンペーンなどが奏功したと考えている。一方で電力のお客さまの獲得件数も減っているため、これまでアプローチしていなかった層へ取り組みを拡大させていきたい。

Q5：家庭用ガス販売量の落ち込みが大きく、御社の数値詳細資料の分析では、要因として「気水温影響」より「その他」が大きい。「その他」の内容としては、巣ごもりの剥落のような一時的なものなのか、ガス価格高騰による省

エネ意識の高まりなど中長期的なものか、現状認識を教えてください。

A5：平均気温が前年差+0.7℃で高気温影響は大きい。「その他」は理由が明確にならないものが多いが、緊急事態宣言があった21.3期は、想定外に家庭用ガス販売量が増えたため、23.3期は巣ごもり需要が剥落していると考えられる。この先は、大きな視点で見ると、省エネ志向や人口減により、家庭用ガス販売量は減少トレンドである。

注意事項：

本書に記載される情報は、将来の業績に関する見通し、計画、戦略などが含まれており、これらは現在入手可能な情報から得られた当社グループの判断に基づいております。実際の業績は、さまざまな重要な要素により、これら業績の見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。実際の業績に影響を与えうる重要な要素には、日本経済の動向、急激な為替相場・原油価格の変動並びに天候の異変等があります。