

CEO Message

持続的成長に向けた重要な局面に

代表取締役会長CEO

佐藤 雅之

1979年当社入社。入社後一貫して財務畑を歩み、中東、北アフリカ、東南アジア、CIS諸国でのプロジェクトに財務担当として従事。

2010年6月取締役就任。2011年7月常務取締役・経営統括部長兼財務統括担当役員（CFO）を経て、2012年6月取締役副社長に就任。2014年6月代表取締役会長に就任。2017年6月から現職。

2022年度は、ROEが大きく改善

私は、2022年の統合報告書「JGC Report 2022」で、今、世界は増大する当面のエネルギー需要への対応と持続可能な社会の実現に向けた脱炭素化の加速という、ある意味でAmbivalentな（相反する）2つの課題解決に直面していると指摘しました。

そして、2021年に策定した長期経営ビジョン「2040年ビジョン」において、持続可能な社会への実現とそこに至るまでの過程のなかで社会と産業が必要とする5つのビジネス領域（「エネルギー・トランジション」、「ヘルスケア・ライフサイエンス」、「高機能材」、「資源循環」、「産業・都市インフラ」）への拡大に取り組む日揮グループは、技術力をベースにこの2つのAmbivalentな（相反する）課題の解決を迫られている国、顧客などの様々なステークホルダーに“現実的な解”を提供できるイコールパートナー、“協働者”になっていかなければならないという決意を述べました。

2022年度を振り返ると、直面するこの2つの課題解決に向

けて、世界がまさに大きく動き出した年であったと感じています。ロシアのウクライナ侵攻によって需要が急拡大したLNG開発は、米国、中東、アフリカなどにおいて既存LNGプラントの増設計画や新設計画が進展しました。また、新型コロナウイルス感染症の収束に伴ってエネルギー需要が回復したことで一時停滞していたLNG計画も再開に向けた検討が開始され、中東産油国においては、エネルギー需要の増大に対応する石油・ガス開発計画が実行に移されました。また、水素・燃料アンモニアやSAF（持続可能な航空燃料）の製造計画が米国、豪州、中東など世界で立ち上がりを見せ、日本国内でも進展が見られました。

世界がこのように当面のエネルギー需要増大への対応と脱炭素化への加速に関して具体的に動き出したなかで、日揮グループは2022年度、まさに“現実的な解”を提供する企業グループとして、これらの計画の実現に向けて積極的に貢献することで自らの役割を果たしました。

具体的には、当社グループはマレーシア向け洋上LNGプラント、米国向けエチレン製造プラント、サウジアラビア向け

原油・ガス分離プラントなどを受注したことに加えて、日本国内では水素製造プラント、SAF製造プラントを受注したことにより、総合エンジニアリング事業において、約8,240億円という高水準の受注を確保しました。また、業績については、国内外で遂行中のプロジェクトの確実なリスク管理の継続に加えて、機能材製造事業における市場回復などにより、2021年度比で大幅な増収増益を実現しました。とりわけ親会社株主に帰属する当期純利益は、2019年度および2020年度の低水準や2021年度の最終損失から、2022年度は306億円へと回復したことにより、ROEはここ数年続いていた低ROEから7.8%へと改善を実現することができました。

「BSP2025」の財務目標の達成が視野に

2040年ビジョンの1stフェーズである2021～2025年度の5カ年を対象とする中期経営計画「BSP2025」は、2023年度で開始から3年目に入りました。2040年ビジョンで掲げた5つ

のビジネス領域への拡大に関しては、この2年間、BSP2025における3つの重点戦略「EPC事業のさらなる深化」、「高機能材製造事業の拡大」、「将来の成長エンジンの確立」に着実に取り組んできたことで、これまでオイル&ガス分野に集中していた当社の事業ポートフォリオは、5つのビジネス領域への転換が進展しつつあります。

一方、2022年度に約8,240億円の受注を確保し、2023年度の業績見通しを、売上高8,000億円、営業利益380億円、親会社株主に帰属する当期純利益320億円としたことで、BSP2025の財務目標である売上高8,000億円、営業利益600億円、親会社株主に帰属する当期純利益450億円の達成が視野に入ってきました。2023年度のROEは7.8%を予測しており、これもBSP2025の目標の10%が視野に入ってきた状況になっています。

私は、今、日揮グループは2040年ビジョンでパーパス（存在意義）として再定義した「Enhancing planetary health（人と地球の健やかな未来づくり）」という役割を果たしつつ、持続的な成長を実現していくうえでの重要な局面に差し掛かっている

マネジメントメッセージ

会長メッセージ

と感じています。

現在、世界が直面している課題は、日揮グループが2040年ビジョンで解決すべき課題として掲げた「エネルギーの安定供給と脱炭素化の両立」、「資源利用に関する環境負荷の低減」そのものであり、私は、日揮グループが今後、着実に持続的な成長を実現していくために必要なことは、2040年ビジョンで示した方向性に向かって、決してぶれることなく5つのビジネス領域への拡大とビジネスモデルの多角化を進め、技術力で“現実的な解”を提供するエンジニアリング会社として、企業価値を更に大きく高めていくことであると確信しています。

更に、ロシアのウクライナ侵攻によってもたらされた急激なLNG需要の増大や持続可能な社会の実現のためのサステナブル分野の急速な市場創出などのように、日揮グループの事業戦略に深く関連する市場環境において、今後も起こり得る想定外の、そして想定以上の変化に対しては、企業価値を毀損するリスクとして捉えるのではなく、その変化をむしろ自らの事業戦略に積極的に取り込んでいくことで、我々の持続的成長のための機会としていくことが重要であると考えています。

持続的成長のための基盤
—人的資本のさらなる強化

日揮グループが持続的な成長を実現していくためには、ビジネス領域の拡大とビジネスモデルの多角化という事業戦略の確実な実行に加えて、それらを支える経営基盤の強化に並行して取り組んでいくことが必要不可欠であると認識しています。

経営基盤のなかでも人的資本の強化は、日揮グループの持続的な成長の実現を大きく左右する極めて重要な課題であると考えています。これまで人的資本の強化に関しては、メインビジネスである総合エンジニアリング事業のプロジェクト遂行責任者であるプロジェクトマネージャーなどのプロジェクト人材や設計エンジニアなどの体系的、かつ継続的な育成を図ってきており、これらの人材は総合エンジニアリング事業における日揮グループの優位性を支えてきたと評価しています。

しかしながら、2040年ビジョンにおいてこれまでのオイル&ガス分野にとどまらない幅広いビジネス領域への拡大とEPC事業を主体としてきたビジネスモデルの多角化に取り組ん

でいくためには、新たな人的資本の強化策の実行が必要不可欠との観点に立ち、現在、求められる人材ポートフォリオの明確化や多様な人材の育成方針と具体的な育成プログラムの策定に取り組んでいます。

また、それぞれの人材がモチベーションを高く維持し、会社が求める人材への成長を促す環境整備にも並行して取り組んでいます。2022年度にPay for VALUEをコンセプトにしたジョブ型に近い人事制度に改め、それぞれの人材の役割・職責を評価して処遇に反映する仕組みを整えたのに加えて、2023年度から日揮ホールディングス、日揮グローバル、日揮に所属する社員を対象に平均10%の処遇改善を実施しました。更に、インクルージョン&ダイバーシティの推進にも積極的に取り組んでおり、このほかにも社員とのエンゲージメントの強化をはじめ、幅広い人材が持つそれぞれの能力を最大限に発揮してもらうための多様な施策を実施しています。

人的資本は、日揮グループが持続的な成長を実現するうえで最も重要な経営基盤であると強く認識し、今後も更にその強化に取り組んでいきます。

最後に

私は1979年に入社し、2010年からは取締役として、2017年からは会長CEOとして、40年以上にわたって日揮グループのこれまでの足跡をつづさに見てきました。

総合エンジニアリング事業において、長らくオイル&ガス分野のプラントのEPC事業をメインビジネスとしてきた日揮グループは、常に市場の拡大や対象とするプラントの領域拡大を図ることで、ほぼ一貫して右肩上がりの成長を実現してきました。そして、そこで日揮グループが創出してきた主たる企業価値は、エネルギーの安定供給への貢献であり、資源国の経済発展や雇用創出、人材育成であったと捉えています。

しかし、現在、世界が持続可能な社会の実現に向かうなかで、2040年ビジョンでパーパス（存在意義）を「Enhancing planetary health」と再定義し、人と地球の健やかな未来づくりに貢献する企業グループを目指して、エネルギートランジションをはじめとする5つのビジネス領域で、“現実的な解”を提供する日揮グループが創出する企業価値は、これまで創出してきた企業価値を遥かに超える、幅広く、そして深いものであると考えています。

私は、日揮グループの95年に及ぶこれまでの足跡を振り返り、今後進んでいく将来を見据えた時、2023年度の日揮グループは、まさに企業グループとしての持続的な成長を実現していくうえでの重要な局面に差し掛かっていると強く感じています。私は、こうした局面を迎えた日揮グループのCEOとして、持続的な成長の実現と企業価値のさらなる向上を目指して、その重責を果たしていく所存です。

株主の皆さまにおかれましては、さらなるご支援を心よりお願い申し上げます。



COO Message

市場環境の変化を追い風に

代表取締役社長COO

石塚 忠

1972年当社入社。入社後、国内プロジェクトの建設部門に配属され、その後多くの海外プロジェクトの責任者を務める。2008年6月常務取締役・工務統括本部長就任。2010年専務取締役を経て、2011年6月取締役副社長に就任。2017年2月上席副社長執行役員CPOを経て、同年6月から現職。

2022年度の総括 —過去2番目の受注高を記録

2022年度の総合エンジニアリング事業の受注高は、ポストコロナの資源マーケットの回復が鮮明となったなかで、メジャーオイル、産油国国営石油会社による設備投資の本格化という波を確実に捉え、サウジアラビア向け原油・ガス分離プラント、マレーシア向け洋上LNGプラント、米国向けエチレン製造プラントを受注するなど、受注目標8,400億円に対し、海外約6,960億円、国内約1,280億円の計約8,240億円となり、2021年度の約2.5倍、過去2番目となる受注高となりました。加えて、2022年度は水素・燃料アンモニア、SAFといったサステナブル分野がいよいよ市場創出に向かって動き出した年でもあり、日本国内でEPCプロジェクトを受注したほか、海外では事業化調査(FS)役務、基本設計(FEED)役務の受注といった成果を上げました。

一方、業績は売上高、ならびに各段階の利益のいずれにおいても、期初の業績見通しを上回り、特に、エンジニアリング会社の収益力を示す売上総利益率は、円安の影響、ならびに

総合エンジニアリング事業における遂行中プロジェクトの採算改善に加えて、機能材製造事業におけるケミカル触媒、ファインケミカル市場の需要回復などにより、期初見通しの9.0%を2ポイント上回る11.0%となりました。私が社長に就任して以降、ターゲット案件が持つリスクを精査、分析し、確実に利益を出せる案件を選別受注し、更に受注プロジェクトに対して徹底したリスクマネジメントを実行するといった取り組みを推進したことで、総合エンジニアリング事業における変革が根付き始めてきたと考えています。今後も、プロジェクトを取り巻く様々な変化に目を配りつつ、引き続き最大限のプロ젝トリスク低減に取り組んでいく所存です。

「BSP2025」の重点戦略を着実に実行

中期経営計画「BSP2025」の2年目であった2022年度も、BSP2025の数値目標の達成、ならびに5つのビジネス領域への拡大、ビジネスモデルの多角化を目指し、BSP2025で掲げた重点戦略の「EPC事業のさらなる深化」、「高機能材製



造事業の拡大」、「将来の成長エンジンの確立」に引き続き積極的取り組み、着実に成果を上げたと評価しています。

「EPC事業のさらなる深化」では、LNGなどのプラント市場の急拡大に対応するべく、EPC遂行キャパシティの拡大を目的に、2022年8月にインドのチェンナイに新たにオペレーションセンターとしてJGC India社を設立し、人員拡大を進めています。EPC遂行力強化の観点では、カナダで現在遂行中のLNGカナダプロジェクトで、当社が独自開発したモジュール工法である「J・I・Module™(JGC Integrated Module)工法」を適用し、成功裏にモジュールを完成させることができました。今後、モジュール工法が採用されるプロジェクトの増加が予測されるなかで、当社の高度なEPC遂行力を顧客に強く印象付けることができたと考えています。2023年度を本格導入元年と位置付けてきたEPC DXは、既にカナダ、イラク、サウジアラビアなどで遂行中のプロジェクトに順次導入を開始しており、今後も引き続き受注プロジェクトへの導入を進めていく予定です。日本国内で高水準の設備投資が継続されている医薬品分野では、2022年度も複数の案件を受注し、ワクチンやバイオ医薬品といった今後需要の拡大が見込まれる分

野に強みを持つエンジニアリング会社としての地位を確立しました。こうしたなかで、2022年度に完工した中外製薬工業株式会社向け低・中分子医薬品の合成原薬製造棟建設プロジェクトが、ISPE(国際製薬技術協会)が主催する「Facility of the Year Award」のCategory Winner for Innovationに選出されたことで、医薬品分野におけるトップコントラクターとしての地位を確かなものにすることができました。

「高機能材製造事業の拡大」では、持株会社である日揮ホールディングスで新たにCMO(Chief Manufacturing Officer)を任命し、機能材製造セグメントに対する注力姿勢を明確化するとともに、市場変化の著しいこのセグメントにおいて迅速な設備投資などの施策を実施し得る体制を整えました。触媒・ファインケミカル分野では、2023年度に入って福岡県と新潟県において新規工場用地を取得し、2030年を見据えたさらなる成長のための本格投資を開始しました。また、ファインセラミックス分野では、EV用パワー半導体向け高熱伝導窒化ケイ素基板の増産に向けた設備投資を決定するとともに、宮城県に新規工場用地を取得しました。今後の需要拡大を見据えた設備投資を更に加速していきます。

「将来の成長エンジンの確立」では、水素・燃料アンモニア、SAF分野の市場創出のスピードアップを的確に捉え、株式会社INPEX向けブルー水素・アンモニア製造実証設備を受注し、また、コスモ石油株式会社、株式会社レポインターナショナルとともに合同会社SAFFAIRE SKY ENERGYを設立し、SAF事業を開始するとともに、コスモ石油堺製油所で計画したSAF製造プラントを受注するなど、日本国内におけるこれら分野の先駆者としての役割を果たすことができました。更に、海外では2023年度に入り、住友商事株式会社などが計画した豪州での水素製造プラントの受注をはじめ、日系商社などが海外で計画しているサステナブル案件の実現を支援しています。

2023年度も引き続き3つの重点戦略を強力に実行していく所存です。

2023年度受注目標、業績見通し

2023年度の総合エンジニアリング事業の受注目標は、2022年度に引き続きメジャーオイル、産油国国営石油会社の設備投資意欲が旺盛と考えられることに加えて、水素・燃料アンモニア、SAFなどのサステナブル分野の国内外での計画の進捗や、日本国内におけるワクチン製造、バイオ医薬などの医薬分野の設備投資の継続が予測されることを踏まえ、2022年度受注実績と同水準の8,000億円とし、海外EPC事業で6,200億円、国内EPC事業で1,800億円の受注を目指しています。

海外EPC事業のエネルギーソリューションズ分野では、需要が急拡大しているLNG分野を中心に、中東、アフリカなどのLNG案件の受注を目指しています。

2023年7月10日～13日に、カナダ・バンクーバーで開催された世界最大のLNG関連の国際会議・展示会「LNG2023」に私も参加し、メジャーオイルや産油国国営石油会社など、多くの顧客と面談する機会がありました。急拡大するLNG需要に対応するべくLNG開発投資を計画している顧客からは当社グループの技術力、プロジェクト遂行力が高く評価されており、「是非とも計画実現に協力してほしい」といった言葉を頂くなど、期待の大きさをひしひしと感じました。

サステナブルソリューションズ分野では、米国、豪州、中東、東南アジアなどで日系商社や現地企業が計画している水素・燃料アンモニア計画のFEED案件などの受注を目指し、2024年度以降のEPC案件の受注へとつなげていきたいと考えています。ファシリティソリューションズ分野では、中東、米国などにおける再生可能エネルギー、半導体関連、化学案件の受注を目指しています。国内EPC事業では、2022年度に引き続き医薬品工場、水素・燃料アンモニア、蓄電池などの案件受注を目指しています。

2023年度の業績見通しは、売上高8,000億円、売上総利益680億円、営業利益380億円、経常利益450億円、親会社株主に帰属する当期純利益320億円としています。売上高については、2022年度に総合エンジニアリング事業で約8,240億円の受注高を上げ、これら案件からの売上増加が見込まれることから、2022年度比で大幅な増収となる見通しであり、各段階の利益については、経常利益を除き増益を予測しています。

売上総利益率は、2022年度実績の11%から2.5ポイント減の8.5%を予測しています。今後、遂行中プロジェクトの採算改善や円安の継続状況などにより上昇する可能性はありますが、総合エンジニアリング事業における社員の処遇改善による一過性の影響、ならびに機能材製造事業における半導体市況の悪化などを背景とした減益予想がその背景となっています。

総合エンジニアリング事業において、引き続きターゲット案件の持つリスクを徹底的に精査、分析したうえで選別受注を進めていくことに加え、受注したプロジェクトに対して確実なリスクマネジメントを実行していくことで、利益創出を実現していきます。

機能材製造事業は、2023年度は2022年度まで業績を牽引してきた汎用ケミカル触媒の市況や半導体製造装置関連の市況悪化により、売上高はその他の製品群が補うことで微増となる見通しですが、営業利益は踊り場の1年になると予測しています。触媒分野は、需要が堅調な石油関連触媒を中心に海外顧客への拡販、低・脱炭素分野向け製品の展開を推進し、ファインケミカル分野では、用途拡大による収益源の多角化を加速していきます。ファインセラミックス分野は、半導体市場の2024年度以降の回復を見据え、生産計画や体制の見

直しを実施していきます。また、パワー半導体向け高熱伝導窒化ケイ素基板の需要が引き続き旺盛であることから、生産能力の増強を予定通り行っていく予定です。

2025年度を最終年度とするBSP2025の数値目標の達成のためには、まずは2023年度の受注目標、業績見通しの達成が必要不可欠であると認識しており、その達成に全力を挙げていく所存です。

市場変化に対応した体制構築に全力

私はCOOとして、現在当社グループがなすべきことは、プラント市場の急拡大とサステナビリティ分野の急速な市場創出という市場環境の変化に対して、スピード感を持った施策を実行していくことであると認識し、プラント市場の急拡大に伴い増加する案件に対応し得るプロジェクト遂行キャパシティの拡大、更に急速な市場創出が進んでいるサステナブル分野への継続的、かつ適切なリソース配分や同業企業との連携に全力を挙げてきました。

プロジェクト遂行キャパシティの拡大に対しては、先述したとおり、2022年からインドのチェンナイにJGC India社を設立し人員拡大を進めるなど、プロジェクト遂行キャパシティの拡大策を実行しました。現状400名程度の人員を早期に1,000名まで拡大していく計画です。また、サステナブル分野では、市場変化・拡大を先読みして、2021年度に東洋エンジニアリング株式会社と水素・燃料アンモニア分野でアライアンス契約を締結したのに引き続き、2022年度には国内SAF分野でも同社とアライアンス契約を締結し、サステナブル分野における受注競争力強化策とプロジェクト遂行キャパシティの拡大策を実行しました。

サステナブル分野への継続的、かつ適切なリソース配分という観点では、2022年度に海外EPC事業会社である日揮グローバルにサステナブル分野の専門組織サステナブルソリューションズを設置したほか、国内EPC事業会社である日揮にリニューアブルエネルギーソリューション部を設置し、サステナブル分野への継続的な取り組みを実行し得る体制を構築しました。加えて、バイオものづくりなど将来のものづくり産業のあり方に大きな影響をおよぼすことが予測される新たな動き

も出てきており、当社は株式会社バックス・バイオイノベーションと統合型バイオファウンドリ®事業の推進に着手しました。バイオものづくりは、当社にとって将来の成長エンジンになり得る分野として捉えており、投資を含めた取り組みを加速させていく予定です。

今後も、当社を取り巻く市場環境の変化にきめ細かく目を配り、適切な施策をスピード感を持って実施していきます。

最後に

2023年度は、当社グループが中長期的な成長を実現していくうえで重要な分岐点になる年と認識しています。私はCOOとして、2023年度の受注目標、および業績見通しの達成に全力を尽くすとともに、当社グループを取り巻く市場環境の変化を追い風として捉え、スピード感のある施策を果敢に実行していくことで、BSP2025の数値目標の達成、ならびに事業戦略の推進をリードしていきます。

視点をBSP2025の最終年度である2025年度のみならず、更にその先にしっかりと置きながら自らの責務を果たしていく所存です。引き続き、変わらぬご支援のほど、よろしくお願いします。



CFO Message

さらなる資本効率の向上に向けた 財務戦略を推進

取締役 副社長執行役員CFO

寺嶋 清隆

1981年当社入社。法務部門にて業務提携や国内外プロジェクトの契約業務などに従事。2014年執行役員経営統括本部長代行、2016年取締役執行役員経営統括本部長、2017年取締役常務執行役員経営統括本部長、2018年取締役専務執行役員CFO兼経営統括本部長を経て、2020年4月から現職。

2022年度の総括

2021年度に「2040年ビジョン」を策定し、その1stフェーズである2021～2025年度を対象とする中期経営計画「BSP2025」が開始されて以降、総合エンジニアリング事業をメインビジネスとするうえで必要不可欠な強固な財務基盤の維持、資本効率の向上に資する戦略的な資本政策、ならびにROE向上のために最も重視している親会社株主に帰属する当期純利益の増大を支える成長戦略投資の積極的な実行を自らの責務と認識して取り組んできました。2022年度はそのいずれにおいても効果的な財務戦略を実行することができたと捉えています。

2022年度の総合エンジニアリング事業では資源マーケットの回復が鮮明になったなかで顧客の設備投資が本格化したことを背景に、当社グループ史上過去2番目となる約8,240億円の受注高を確保したことに加え、業績面でも連結売上高、ならびに各段階の利益が期初の業績見通しを上回り、また2021

年度比でも大幅な増収増益を達成することができました。

今後も市場環境の変化に目を配りながら、引き続き着実な財務戦略を推し進め、当社グループの中長期的な成長を実現していきたいと考えています。

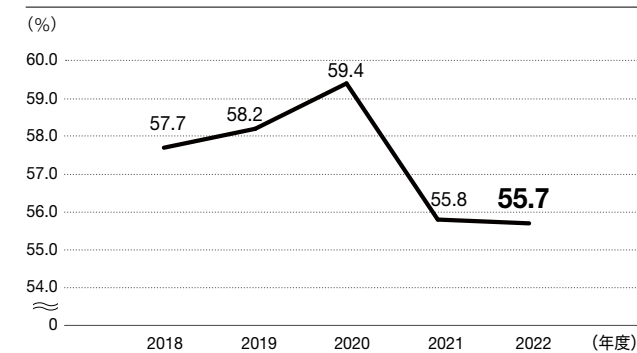
自己資本の状況

当社グループのメインビジネスの一つである総合エンジニアリング事業では、強固な財務基盤の維持によるリスク耐性の確保が事業の継続、ならびに顧客の信頼獲得による持続的な事業拡大のために必要であると考えています。そのため、自己資本比率は50%以上を安定的に維持するという方針を掲げています。2023年3月末で自己資本比率は55.7%となっており、引き続き強固な財務基盤を維持しています。

BSP2025では、2025年度の数値目標として売上高を8,000億円としましたが、今後のプラント市場の拡大可能

性を踏まえるとこれを上回る可能性があります。そのため、さらなる自己資本の充実によって50%以上の自己資本比率の維持を図っていく必要性は高まっていると認識しています。

自己資本比率の推移



効果的な資金の活用

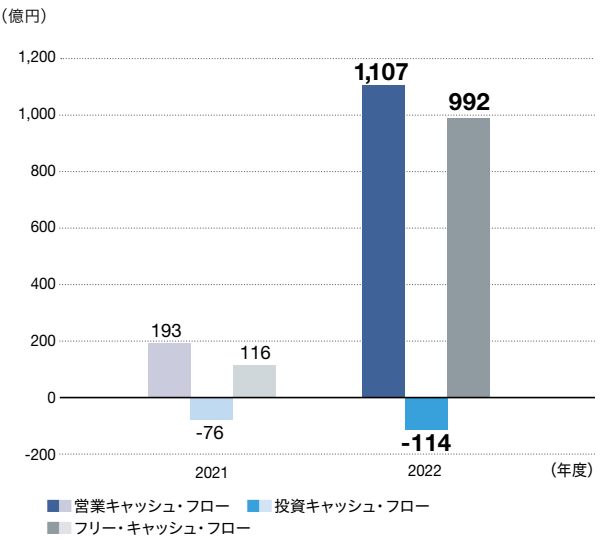
2023年3月末の現金預金は、過去終了プロジェクトの係争終結に伴う債権回収などにより期初から447億円増加し、3,329億円となりました。

当社のメインビジネスである総合エンジニアリング事業では、通常、顧客から前受金として預かったキャッシュをプロジェクト遂行に充当していくため、遂行中の案件の契約条件や進捗状況によって手元の資金量は増減します。また、金融市場の急激な混乱など外部環境の変化があった場合にも、遂行中の案件を安定的に継続遂行するため、前受金として預かったキャッシュに加えて年間売上高の2カ月分程度の運転資金を確保することを方針としています。こうした前受金や運転資金を上回るキャッシュは、成長戦略投資に充当可能な資金と位置付けることができると考えています。

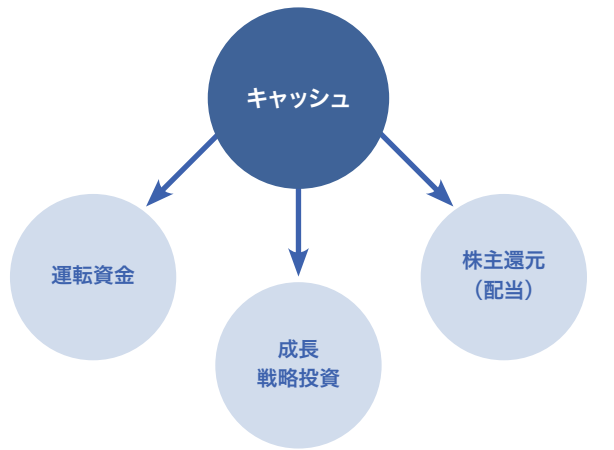
CFOメッセージ

既存事業の拡大と成長戦略投資を並行して進めるため、手元キャッシュに加え営業キャッシュ・フローを活用していきますが、事業環境や中期的なキャッシュ・フローの見通しに加え、金融市場の動向に照らした最適な額、タイミングによる資金調達も重要な選択肢と考えています。SAF、パイオものづくり、EV自動車向けパワーモジュール用高熱伝導窒化ケイ素基板への投資を主な資金使途として、2023年9月に発行したグリーンボンドのように、今後も負債による調達は必要に応じて検討していきます。

フリー・キャッシュ・フロー



キャッシュの配分

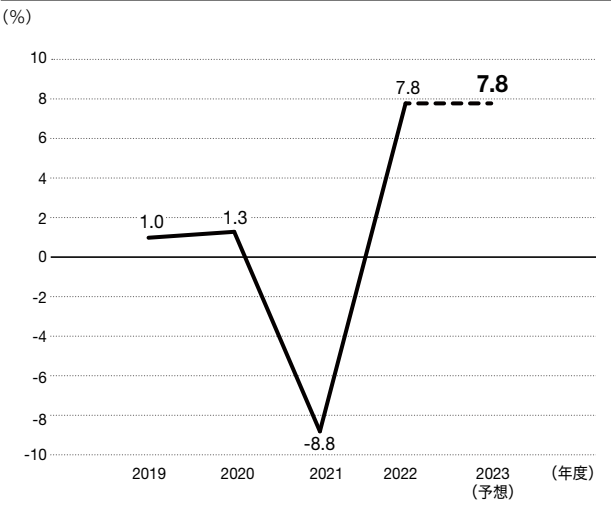


ROEの向上に向けて

事業拡大と成長戦略投資を進めていくうえで、資本効率性は重要であり、資本コストに照らし、ROEは中長期的に10%以上を確保していきたいと考えています。先述のとおり、総合エンジニアリング事業をメインビジネスとする当社グループにとって、自己資本のさらなる充実を図りながらROEの向上を図っていくためには、親会社株主に帰属する当期純利益をいかに拡大していくかが重要であり、そのためには事業活動の成果である営業利益の拡大を最優先に考えています。

BSP2025の初年度であった2021年度の親会社株主に帰属する当期純利益は、豪州のLNGプロジェクトにおける特別損失の計上により、355億円の最終損失となりましたが、2022年度に306億円へと黒字転換を果たしたことで、当社のROEは-8.8%から7.8%へと大幅に改善しました。また、2023年度については期初の業績見通しをベースとすると7.8%程度となる見込みです。

ROEの推移



当社グループはBSP2025において、5つのビジネス領域への拡大、ならびにビジネスモデルの多角化を図ることで、数値目標として掲げた売上高8,000億円、営業利益600億円、親会社株主に帰属する当期純利益450億円、ROE10%の達成を目指しており、この目標を確実に達成するために、BSP2025を開始した2021年度以降、3つの重点戦略「EPC事業のさらなる深化」、「高機能材製造事業の拡大」、「将来の

成長エンジンの確立」に積極的に取り組んでいます。

私は、CFOとしてこれら重点戦略の取り組みを財務的に確実、かつ戦略的に行うことでROEの向上を実現したいと考えています。また、BSP2025期間である2021～2025年度の5カ年で2,000億円を目途とした成長戦略投資を計画しており、2021～2022年度の2年間で既に約320億円の投資を実行しました。重点戦略別の投資額は、「EPC事業のさらなる深化」で約50億円、「高機能材製造事業の拡大」で約170億円、「将来の成長エンジンの確立」で約100億円となっています。更に機関決定が既になされた投資案件の約680億円と合わせると、成長戦略投資として約1,000億円まで目途をつけています。

成長戦略投資案件の選択にあたっては、プラント市場の今後の拡大やサステナブル分野の市場創出のスピードアップといった、BSP2025を開始した2021年度以降の急激な市場変化を強く意識し、プロジェクト遂行キャパシティの拡大を目的とした海外オペレーションセンターの設立、SAF事業の立ち上げといった案件への投資も実行しました。

なお、投資判断にあたっては、持株会社である日揮ホールディングスに設置したグループ投融資委員会において、資本コストを考慮した定量的な分析に加え、研究開発的な案件については、将来の事業拡大につながる可能性も踏まえながら、十分かつ慎重な審議を行っています。また、同委員会では、投資後の案件の状況をモニタリングすることで、事業撤退を適切に検討、実施できる体制を整備し運用しています。

株主還元の充実

株主還元は当社にとって重要な経営課題と認識しており、株主還元方針については、BSP2025期間において配当性向30%を目途として年1回の現金配当を基本とし、かつ下限として1株当たり年間配当額15円と設定しています。また、自己株式の取得については、業績見通し、およびフリー・キャッシュ・フローの状況などを勘案して、適宜実施を検討することとしています。

1株当たりの配当金は、BSP2025の初年度であった2021年度以降、業績の改善に伴って増配を実現してきており、2025年度の親会社株主に帰属する当期純利益目標450億円

の達成に向けて、効果的な財務戦略を実施していくことで、1株当たり配当金のさらなる増額を実現していきたいと考えています。

加えて2023年2月には、足元の営業キャッシュ・フローの状況と今後の見通し、今後の市場環境や業績見通しなどを総合的に勘案し、当社として20年ぶりとなる総額200億円、1,200万株規模の自己株式の取得を実施しました。自己株式の取得は、株主配当金と同様に当社にとって株主還元の重要な施策と位置付けており、今後の業績見通しや成長戦略投資を含むキャッシュ・フローの見通しを踏まえ、引き続き自己株式の取得の可能性を検討していきます。

引き続き、ご支援のほどよろしくお願いします。

1株当たり配当金の推移

