

ESG説明会 質疑応答

参考資料: ESG説明会資料

[https://www.mitsui-](https://www.mitsui-kinzoku.com/LinkClick.aspx?fileticket=%2bfOSFKUPXAI%3d&tabid=100&mid=826&TabModule819=0)

[kinzoku.com/LinkClick.aspx?fileticket=%2bfOSFKUPXAI%3d&tabid=100&mid=826&TabModule819=0](https://www.mitsui-kinzoku.com/LinkClick.aspx?fileticket=%2bfOSFKUPXAI%3d&tabid=100&mid=826&TabModule819=0)

(補足) ICP : インターナルカーボンプライシング

- Q. 八戸製錬などの工程でバイオマス燃料を使うことに関して、実際のコストや、技術的な困難度、バイオマス原料は入手できるのかなど、何が課題となるか。コストはどうなって最終的にどうカバーできるのか教えていただきたい。
- A. コストに関しては、今、検討を進めている。例えば、海外からのバイオマス燃料は貿易統計では平均で10万円/トンぐらいである。石炭は2万円/トン、高くても7万円/トン程度なので、かなりコストが高くなる。国内でもいろいろ探しており、品質の高いバイオマス燃料ではないがCO2排出を減らすことができるコストが安いものもある。国家プロジェクトでもこのバイオ炭があり、コストを下げる取り組みをされているので、将来にはそのような物も活用しながらやっていきたい。ただ、今よりコストが安くなることはなかなか考え難いと思っている。
技術的なところは、各所に課題がある。三池も他のところも、本当に運転できるか、例えば何か有害な物質が出てこないかなど細かいところを含めて、試験で問題ないかを確認しながら進めている。
- Q. パワー半導体用の銅ペーストについて、現状の技術で競合もいると思うが、御社の優位性と、市場の規模感を教えていただきたい。また、お客様は化学メーカーになるか。
- A. パワー半導体用の銅ペーストは、事業推進ユニットとして、(説明会資料)P.11にも記載しているように、社内でもある程度評価できる体制で進めている。世界的にはヨーロッパやアメリカにお客様が多く、そのリーディングカンパニー、プレイヤーにサンプルを出している。
今後パワー半導体は間違いなく増えてくると見ており、現在の銀ペーストではコストも高いし作業性も若干劣るため、銅ペーストに優位性があると考え。当社が数年前から銅ペーストを開発している理由は、銅粉に多くの知見を持っていることと、銅粉の評価技術として銅ペーストまでは十分当社でやれるだろうと考えているため。
もしどこか数社が銀ペーストから銅ペーストに置き換わると、当社製品の採用も急激に進むのではないかと考えている。
なお、お客様は半導体の実装メーカーである。
- Q. ICPを導入して、具体的な投資案件など何か成果が出ているものがあれば教えていただきたい。
- A. ICPは、Scope1を3万円、Scope2を2万円にした。Scope2では、電気は再生可能エネルギーにより自然と下がってくると見ている。Scope1では、こちらを3万円にすることによって、CO2を減らすための投資案件が徐々に出ている段階にある。次の25中計で案件を多く織り込んでいこうと思っている。
- Q. ガバナンスに関して、役員報酬は経常利益で非常にわかりやすい説明をされているが、ROEやROICなど、資本効率を指標の一つとして導入される考えはないか。
- A. 役員の業績報酬指標は、今は経常利益だけだが、機関投資家や社外取締役から、いつまでも収益だけではなく効率性はどうなのかという意見もあり、どのタイミングで見直すかをまさに今、議論している。
ただ業績指標は毎年見直すようなものではないので、部門別のWACCとその目標となるROICを見定めた後で、指標の検討をするのがよいのではないかと考えている。遅くとも次の中計のスタートまでには、事業部門別と役員報酬の目標を出したい。来年すぐ出せるかは別だが、効率性は極めて重要だという認識を持っている。

- Q. 排出量について、Scope3ではデータの開示を求める、義務化する動きが出てきている。そして、その割合が大きいケースでは、あわせて削減計画も示さないといけない。海外ではそれが義務化される動きがあり、日本市場でもおそらくそういう方向感はあると思う。これを踏まえた上で、対応していく準備を事前に進められるのかと、一部の企業では既にデータの開示に踏み切っているが、それについての考え方を教えていただきたい。
- A. Scope1、Scope2とくて、Scope3も非常に注目浴びており、そこは十分認識している。今、当社はその計測をLCA(ライフサイクルアセスメント)などを使って行っているところである。将来的には削減目標も考えている。
- Q. 環境貢献製品について、今まではあまりアピールされていなかったと思う。規模感や説明資料に30年の目標が記載されているが、どれくらいの時間軸でどのような形で取り組んでいくことになるか。今のところ3品目だがどのようなペースで増やしていくか、またその利益貢献について、先ほどのScope3の削減は、お客様の業界の削減にも寄与する流れにもつながり、ネットゼロという2050年のプランだと鍵を握る部分もあるかもしれないので解説をお願いしたい。
- A. 環境貢献製品について、当社は議論を始めて3年ぐらいになるが、当社の定義は、世の中でも割と厳しめに開示されており、ある程度皆さんが納得できるベースにしようと考え、現在はこの3製品しかない。
(説明会資料)P.12に記載しているように、例えば機能材料セグメントであれば、新規商品の7割以上は環境に貢献できる製品にする。事業創造本部で新たに生まれるものでは、機能材料以外でも環境に貢献できる製品をターゲットにする取り組みをしている。
機能材料セグメントでは、2030年までには売上の5割以上を新規な環境貢献製品、事業創造本部でも大小はあるが環境に貢献するものとして取り組んでいる。「なぜこれが環境貢献製品なのか」ということにならないよう、一番厳しいルールに沿って判断している。
- Q. 環境貢献製品について、社内認定と説明があったが、将来的には第三者の認定を取得することになり得るか。
- A. 環境貢献製品の認定会議には、この分野に詳しい有名な社外の人に入っている。その議論で客観的に見て大丈夫な製品、社外の認定が取れる製品を前提に考えている。
- Q. 取締役会の実効性について、御社は議長を社外取締役に変更するなど改善を図っていますが、現状、取締役会の議論の内容の手応えや、更なる改善の余地があるのか教えていただきたい。
- A. 現在の社長になって以降、社長以外が取締役会議長をしている。まず、社長以外の業務執行をしない社内取締役が取締会議長をしていたが、それでも社外役員の皆さんが発言し難い面もあるだろうと考え、2年目から社外取締役が議長をしている。その結果、他の社外役員の方も発言がし易くなったのではないかと考えている。ただし、今これが当社にとって一番いい機関設計かまだわからないため、更なるガバナンスの強化、取締役会でよりよい議論ができる機関設計を検討している。
- Q. 全固体電池向けの固体電解質、同じ硫化物系の出光興産さんがトヨタさんと一緒にされるということで、何か御社の事業計画などに影響や、見方の変更が必要かお聞かせいただきたい。
- A. 出光興産さんとトヨタさんの連携が強いようだが、当社のSE事業に影響あるかという点、あまりない。個社の話は避けるが、多くの自動車メーカー、電池メーカーとのお付き合いもあり、今出ている製品が本当に世の中で走る自動車の材料になるかという点、まだ開発要素とコスト要素で改善の余地がある。当社は今、サンプル作りをフルに行っており、設備も増強しているので、まだこれから開発競争、コスト競争は続いていくとの認識を持っている。
- Q. 八戸で進めているCO2回収技術について、吸着剤は御社が京都のAtomisさんとやられているPCP/MOFを使っていくという理解でよいか。
- A. 詳しい内容は開発中で言えないが、それに限らず、吸着材を開発している段階である。当社の触媒事業の技術は吸着材や触媒で変換させるものに関係が強いため、四輪触媒の開発に従事していた人たちが研究所に来て、CO2吸着剤や、e-fuel用の変換をするための触媒の開発も行

なっている。AtomisさんのMOFだけがターゲットとは特段考えていない。

- Q. 八戸で進めているCO2回収技術について、本年度下期から試験モジュール導入とあり、既に11月だが、どのような計画か。
- A. 来年の3月に現地で小型の試験を始める準備をしている段階である。
- Q. グリーンアルミ、グリーン亜鉛など、CO2の排出量が低下していくことに対して付加価値がつくか。例えばメタルではグリーン銅、グリーンアルミなどはいろいろなところで聞くが、あまり亜鉛では聞かないと思う。そのような状況をどう分析しているか。今後、例えば5年、10年先に、グリーン亜鉛のマーケットがどう広がっていくか、広がっていくためには何がトリガーになってくると考えるか教えていただきたい。
- A. グリーン亜鉛というお話は、当社は日本国内で一番亜鉛を販売しているが、鉄鋼メーカーがメインのお客様になり、そこまでの話は出ていない。ただし、カーボンニュートラルを狙う限りは、だんだんそのような燃料や原料を使うグリーン亜鉛に将来はなってくるのだろうと思う。ただ、例えば電解工程の電気を全部再生可能エネルギーにして非常に高いコストでグリーン亜鉛と名乗っても、高く買ってもらえるものではないと思っている。
- Q. 環境貢献製品で3製品の話があった。銅箔、SnO2-Xターゲット、それからリサイクル研磨材、このようなものに将来的には炭素税などクレジットの話が出てくると思う。話が広がってくれば付加価値をつけて売ることができるが、エンドユーザーから環境に貢献している製品の引き合い、需要が増えているか、今後増えていくように見られているかご説明をいただきたい。
- A. 環境貢献製品が今後増えていくかという、現在の取り組みに対してすぐ増えるということではなく、顧客のニーズを踏まえているところである。当社が認定する条件として、先ほど環境貢献度合いを数字で比較すると説明したが、戦略性、それから売上が今後どうなるかを見ている。この3製品は売上が増えていくと見ており、戦略的に今後大事になってくることによる今回の認定である。
- Q. 女性の登用について、先ほどの説明で具体的な事例、プロモーションが多かったなどあったが、より踏み込んで教えていただきたい。
- A. 具体的には、女性の育成計画をしっかりと立てたことで管理職昇格に目が向いた結果と思っている。トップから各本部に組みの指示を出したところが重要であった。これを続けていきたいと思っている。
- Q. 他の会社では管理職になると逆に重圧になって大変でフォローアップも必要という話もあるが、そういうところまで踏み込んでいるか。
- A. フォローアップというよりは、実力主義も一方で掲げており昇格の要件が決まっているので、そこをしっかりと守って昇格させていくことがベースにあると思っている。
- Q. 管理職昇格に手を挙げる人が増えたということか。
- A. 手を挙げる人も増えたとし、採用を継続しているので昇格できる実力になってきた女性が増えてきたということがあると思う。
当社がとても力を入れている一つはこのダイバーシティ、女性の活躍できる会社であり、当社はなかなかそうならなかった。ところが、今日の説明会を見ると分かるように、5名中2名が女性だといくくらい力を入れている。もう一つは、役員ESG指標に女性管理職比率が入っている。数字は統合報告書に記載の通り2024年に5%にするという強い意志を持っており、結果をしっかりと見ていただきたいと思う。

以上