

2022年5月11日

2022年3月期決算にあたり頂戴したご質問への回答

2021年4月28日(木)の当社2022年3月期決算発表にあたり頂戴した主なご質問につきまして、下記のとおりご案内いたします。

Q1：エネルギー関連事業について、原油価格の高騰の影響は

売上高は大きくなりましたものの、プラス要素であったとは言えないと考えております。

石油業界の一般的な構造上、燃料の販売価格は原油価格の上昇タイミングと同時に上げられるわけではありません。原油価格の上昇局面においては販売価格への転嫁が遅れますので、当社グループのように石油元売り業者さまから燃料を仕入れ、燃料を必要とするお客さまへ販売する立場の会社は利益面で不利にはたります。

なお、石油元売り業者さまや当社は、今年度の原油価格は落ち着くとの見立てをもっております。

Q2：昨今の急激な円安に伴う、エネルギー関連事業を含めたビジネスへの影響は

エネルギー関連事業について、当社グループは原油を直接購入する立場ではありませんが、仕入価格が上昇することになりますので良いことではありません。また円安は原油価格の上昇だけでなく原材料価格や輸送コストの上昇にも影響を与えると考えております。

他方、当社グループはベトナム事業も展開しており、円貨以外の通貨で決済するビジネスにも取り組んでいることに鑑みますと、グループ全体としては大きな影響はないと考えております。

Q3：非財務的経営指標『Company Well-being Index(CWI)』について、21年度実績についてどう受け止めているか。また見えてきた課題や注力していきたいことは

全体感の振り返りとしては、打ち手を打ち切れなかった項目があり、PDCAサイクルを加速させないと目標を達成できないと考えております。

なかでも「事業基盤の部」の男性の育児休業取得率(目標：100%、実績：国内連結29%、単体17%)、新卒採用の入社後3年間定着率(目標：90%以上、実績：国内連結83%、単体81%)は非常に問題と考えております。とくに後者について、若手社員の離脱は単に業績面において悪影響というだけでなく『仲間が去っていく』というのは当然に嬉しいことではありません。人材不足感が高まっている労働市場において人材の引き抜き合戦はさらに活発化すると考えておりますので、手を打ちたいですし秘策を考えているところです。

今年度は、「事業セグメント間での事業活動、オープンイノベーションの触媒になるための活動ができたのか」について指標化したいと考えております。私(社長：三谷)は社員に対し、いちセグメントの中だけで仕事を完結するのではなく、新しい組み合わせによってイノベーションを創出する主体となることを求めています。社員は既にイノベーションを起こすために必要な組み合わせの片方を持っているわけですから、自部門の強みを他の事業セグメントがもつ強みと重ねることで、お客さまの抱える悩みや課題、社会課題の解決に取り組んでいただきたいと考えております。

ご参考：

非財務的経営指標『Company Well-being Index(CWI)』Webサイト <https://www.mitani.co.jp/company/cwi>

Q4：非財務的経営指標『Company Well-being Index(CWI)』の今後の運用について。またこの活動は財務面にも良い影響を与えらると思うがどうか

CWIの内容は毎年度大幅に見直すことは想定しておりませんが、定性的かつ非財務的なもの、社会情勢やニーズの変化、社会的要請の変化に応じて柔軟に対応していきたいと考えております。また当社グループとして不足していると考え要素は優先的に目標化しゴールへ向けて着実に進めていきたいと考えております。

財務面への影響も期待しております。たとえば「事業基盤の部」の社員定着率は、単に社員が離脱したというのではなく、会社全体の士気を左右していくものです。社員の働きやすさ・働きがい・社内の良い雰囲気は、良い仕事や業績に必ず繋がっていくと考えております。新製品・新サービス創出にかかるプレスリリース件数を目標とした「事業変革の部」について、リリースひとつひとつが粒ぞろいであり当社グループが成長しているとの手ごたえが感じられました。我々は既存のビジネスだけを展開するだけには留まらず、事業セグメント間でどのように仕事を連携させるのかを常に考え、お客さまや社会に貢献していきたいと考えております。この指標は、将来の価値に転換する投資を行うことで、事業の新陳代謝を実現する手段や中長期の利益創出のための大切な意識づけにもなっているように考えております。

Q5：三谷産業はどういう考えのもとにベンチャー企業と関わる方針に至ったのか

私（社長：三谷）が三谷産業の取締役役に就任する際、先輩経営者から「日本は事業再編の時代。三谷君は大変だ。」と言われ、これは「私は三谷産業グループの事業と社員を整理する役割を負う」ことを示唆されていたのだと振り返ります。帰国後、人事本部長として社員の顔と名前はすっかり覚えており、社員を整理するようなことは私には決してできないと思えました。社員一人ひとりの能力や経験、会社として蓄積してきた技能や技術を活かすためのアイデアを考えた際、その答えのひとつとして「事業セグメント間やベンチャー企業との連携による新たな価値提供」を想起しました。

お客さまとお付き合いを続ける中で、お客さまからは我々がこれまで保有していない製品・サービスまでもご要望をいただくことがあります。解決には事業セグメント間の掛け合わせによる価値創出が考えられますが、解決のために足りないピースをベンチャー企業に求め、必要に応じて当社事業と掛け合わせていくことも必要であると考えようになりました。また、当社がベンチャー企業を一方通行的に活用させていただくばかりではなく、我々が持つリソースを提供しベンチャー企業の成長をサポートできないかとも考えました。

この結果、現在は年間で約100社ずつのベンチャー企業とお会いしております。ベンチャー企業との関わり合いは約5年前に想起したものですので、これまで約500社のベンチャー企業とお会いしてきたこととなります。その繋がりから、ベンチャー企業との提携や出資、ビジネスマッチングのご支援などを行うだけでなく、北陸地域の活性化を目的としたビジネスコンテストの開催やイノベーションマガジン『Carbon』の発行にも力を入れるようになっております。

ご参考：

ベンチャー企業向けビジネスコンテスト『MITANI Business Contest』Webサイト <https://www.mitani.co.jp/mbc/>
イノベーションマガジン『Carbon』Webサイト（デジタルブック公開中） <https://www.mitani.co.jp/carbon/>

以上