

グループビジョン2030進捗報告会

2022年12月6日

川崎重工業株式会社

代表取締役社長執行役員

橋本 康彦



世界が困難に直面する中、
社会課題ソリューションをタイムリーに提供できる **企業体質への変革** を進めた2年間

2020年度

2021年度

2022年度~

グループビジョン
2030 制定

つぎの社会へ、信頼のこたえを
Trustworthy Solutions for the Future

- 社会課題に対するソリューションの創出
- ソリューション創出のための体制づくり
- 成長シナリオの構築

■ カワサキモーターズ(株) 設立 **》》** 過去最高益を達成

■ 川崎車両(株)の設立 **》》** 5年ぶりの黒字化

■ 船舶海洋事業と エネルギー・環境事業 統合 **》》** 水素事業が本格化

■ 3つの注カフィールド
・安全安心リモート社会 **》》** 社会実装に向けた取組みが本格化
・近未来モビリティ (手術支援ロボット、PCR検査事業など)
・I初ギ-環境ソリューション

》》 持続的成長へ向けて
アクション

- 事業リスクの低減
- 成長分野への投資

成長を支える仕組み

人事制度改革、デジタルトランスフォーメーション (DX) など

1

- **モーターサイクル、精機・ロボット**などの量産事業が収益を支える
- PCR検査事業の早期立上げ、航空需要の回復に貢献

利益の8割を創出

2

航空宇宙事業が回復し、市場が安定的に拡大

航空需要の回復が本格化、
収益回復へ

3

水素をはじめとする **新規事業も収益の柱** となり、
安定した成長軌道へ

(安全安心モーター社会 / 近未来EVリテ / Eフレッド・環境リノベーション)

社会ニーズの一層の増大

社会課題がソリューションの起点

カーボンニュートラル、経済安全保障、物流の混乱など、
世界が困難に直面する中で、当社が推進する3つの注カフィールドは
その重要性がますます高まり、時代のニーズに的確に応えると確信



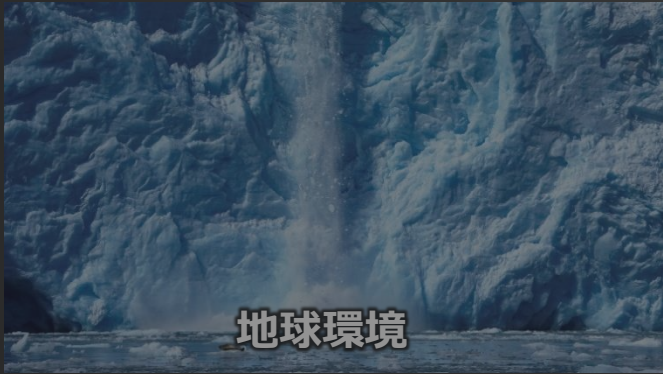
リモート社会




人口・少子高齢化



パンデミック・災害



地球環境



エネルギー

世界が困難に直面する中、
社会課題ソリューションをタイムリーに提供できる **企業体質への変革** を進めた2年間

2020年度

2021年度

2022年度~

グループビジョン
2030 制定

つぎの社会へ、信頼のこたえを
Trustworthy Solutions for the Future

- 社会課題に対するソリューションの創出
- ソリューション創出のための体制づくり
- 成長シナリオの構築

■ カワサキモーターズ(株) 設立 **»** 過去最高益を達成

■ 川崎車両(株)の設立 **»** 5年ぶりの黒字化

■ 船舶海洋事業と エネルギー・環境事業 統合 **»** 水素事業が本格化

■ 3つの注カフィールド
・安全安心リモート社会 **»** 社会実装に向けた取組みが本格化
・近未来モビリティ (手術支援ロボット、PCR検査事業など)
・I初ギヤ・環境ソリューション

**» 持続的成長へ向けて
アクション**

- 事業リスクの低減
- 成長分野への投資

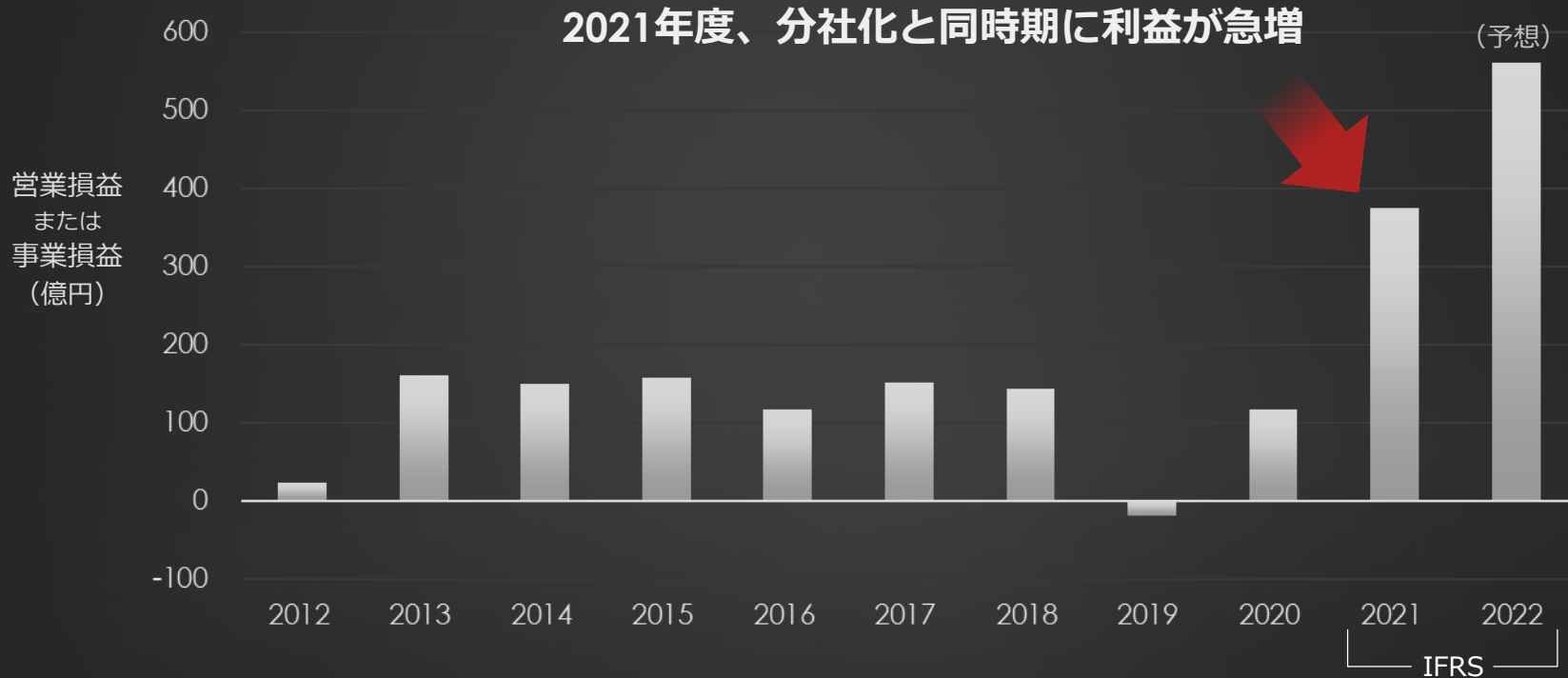
成長を支える仕組み

人事制度改革、デジタルトランスフォーメーション (DX) など



モーターサイクル&エンジン事業

モーターサイクル&エンジン事業の利益推移



利益向上の要因

コロナ特需や為替に加えて、分社による事業運営の变革



迅速な
増産決定

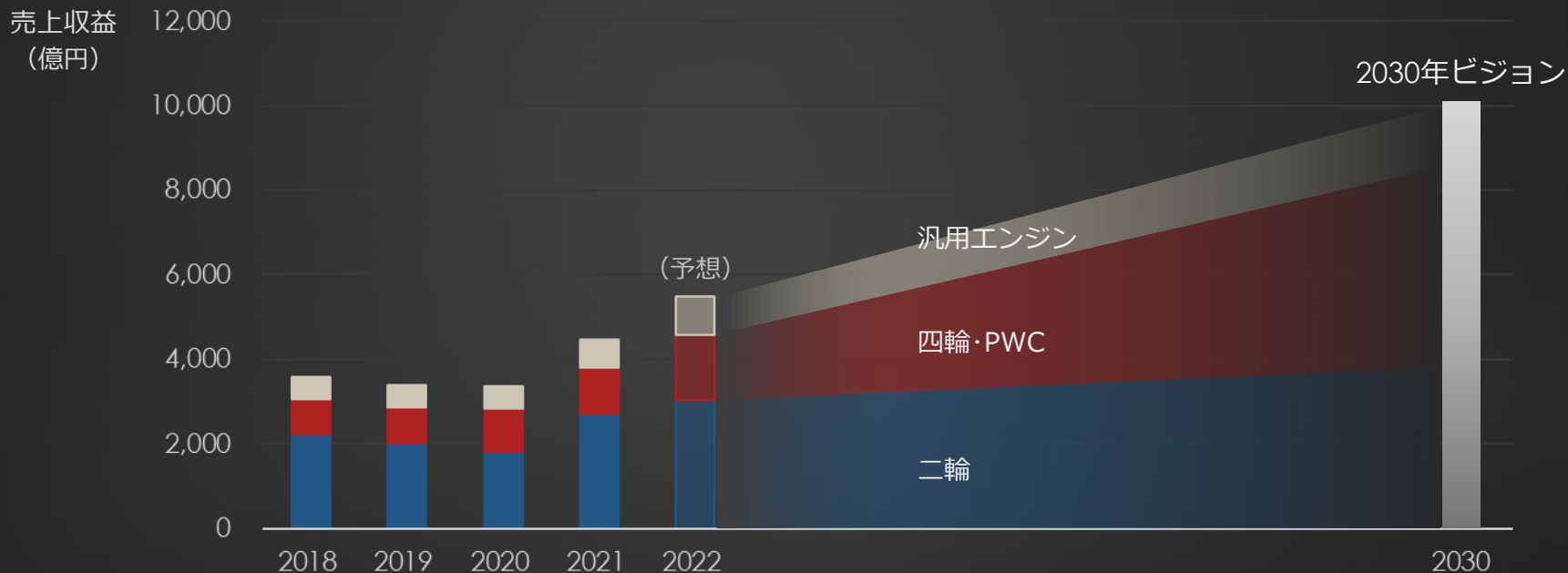
価格改定

先を見越した
新機種の投入

環境の変化に対応し、**的確かつタイムリーに経営判断**
その結果、**洗練された財務体質に**

モーターサイクル&エンジン事業の見通し

- 二輪は、欧米を中心に需要は堅調
- 北米オフロード四輪の需要は引き続き旺盛で、当社ビジネスの拡大を牽引



北米オフロード四輪のマーケット

全米に広がる大自然で、多種・多様な使い方をする四輪バギー車



ROV
(Recreational Off-highway Vehicle)



ATV
(All Terrain Vehicle)

拡大するROVのマーケット

近年は、乗車定員や積載性に優れ、レジャーや作業に便利に使い回せる
ROVの人気の上昇



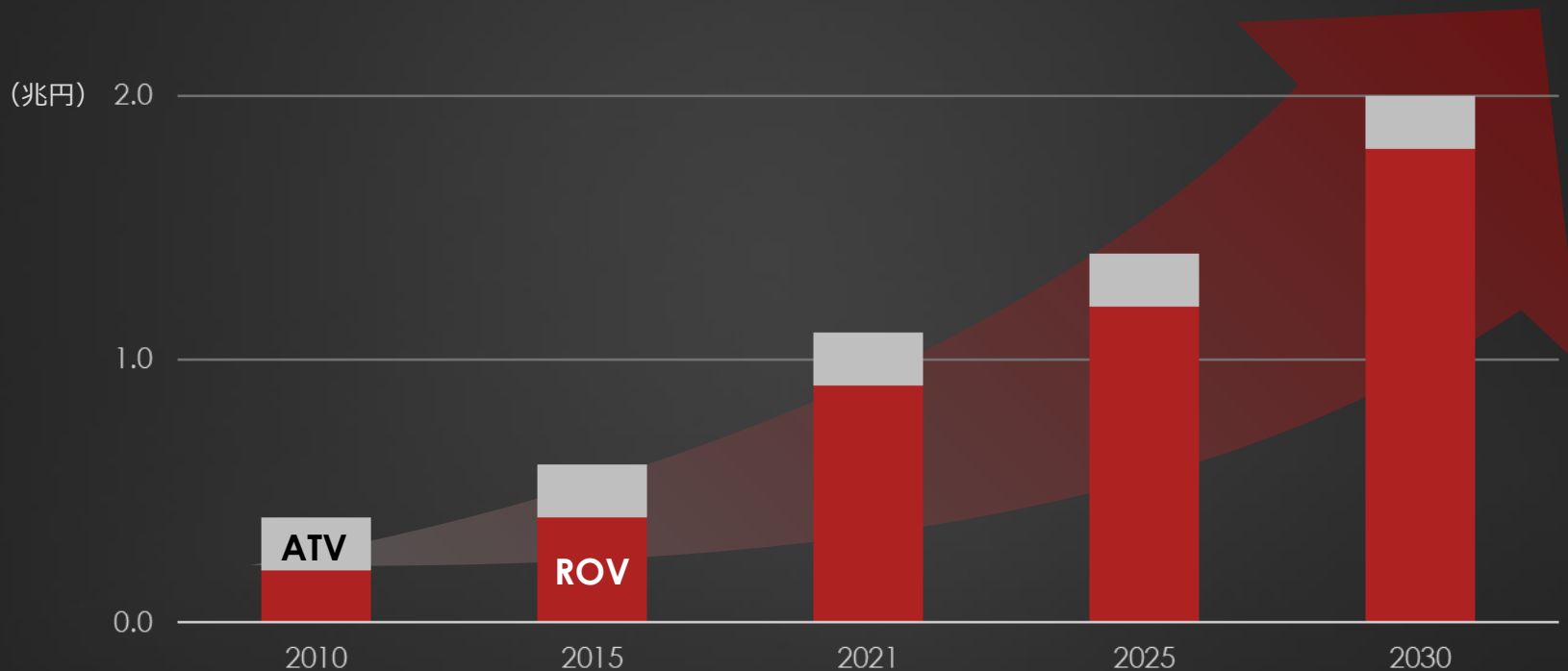
スポーツやレジャー用途での走行性能や
悪路走破性の高さを重視したレクリエーション・ビークル



作業用途での利便性や積載性能を重視した
ユーティリティ・ビークル

北米オフロード四輪市場（当社推計）

ATVから、より高価なROVにシフトしながら市場拡大



業界各社の動向

各社とも四輪市場の需要は引き続き旺盛との想定で、

- 従業員の確保が容易でコストメリットのある**メキシコ**に**増産投資**を計画中
- 継続的な**新機種**の投入

四輪の生産能力（業界全体）



A社： 2021年秋に**四輪メキシコ工場**が**操業開始**、
生産能力は1.5倍に
2023年末までに2倍に増やす計画

B社： 2022年に**四輪メキシコ工場**を**拡大**（100Mil.\$超）
2022年末までに生産能力は1.35倍

※業界全体の生産能力は、当社による推定

生産増強

2025年までに総額300億円以上を投資し、
生産能力を5万台から10万台へ倍増

競争力のある 新機種投入

2023年以降、未参入カテゴリを中心に、
新機種を毎年継続的に導入

四輪増産投資の進捗状況



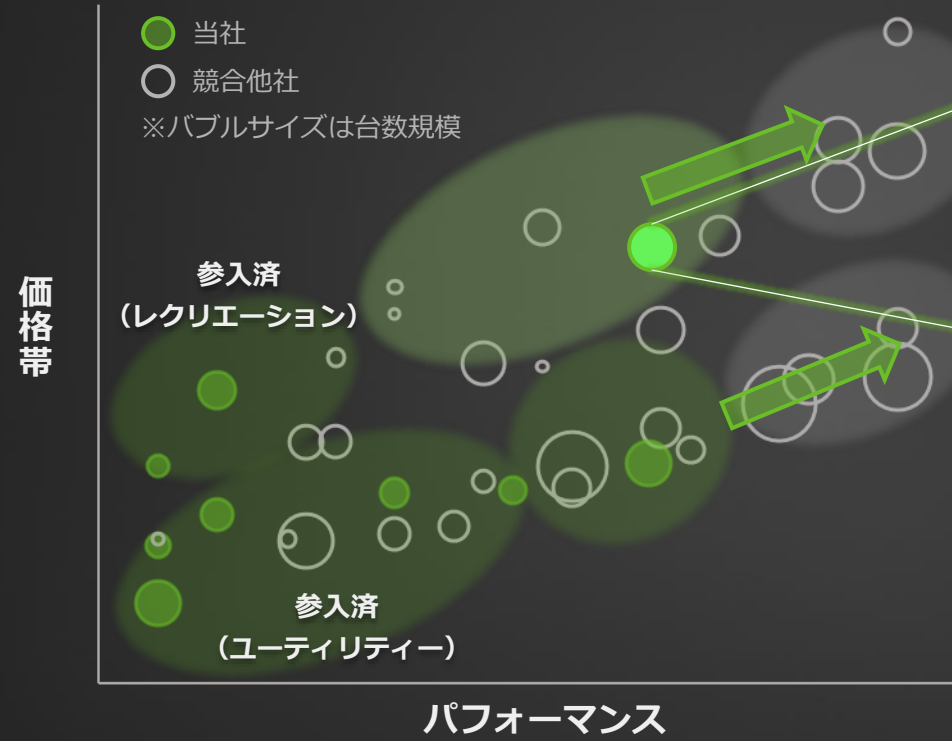
リンカーン工場：2023年3月までに生産能力増強
(生産規模 7万台)



メキシコ新工場：2023年12月より稼働
(生産規模 3万台)

競争力のあるNewモデルの投入

メインマーケットは、より高速・大型へとシフト



TERYXシリーズ (レクリエーション)

新規セグメントへの導入モデルは市場から高評価
今後、さらにカワサキならではの技術を活かした新機種を新セグメントに投入

新規セグメントへのモデル投入効果

導入モデルは確実に市場に浸透、新セグメントにおけるKawasakiの存在感を高めた



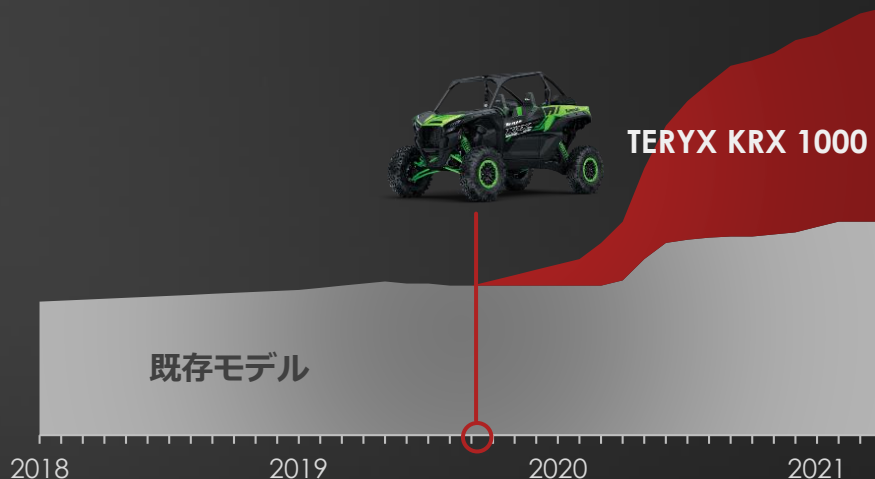
TERYX KRX 1000 (2020年モデル)

高い走破性と優れた乗り心地を両立し、
エキサイティングなスポーツ体験を提供

狙い通りの評価で、業界専門誌から表彰

- ATV.COM / SPORT UTV OF THE YEAR (2020)
- UTV DRIVER / EDITOR'S CHOICE (2021)
- UTV DRIVER / BEST SPORT SIDE-BY-SIDE (2022)

当社レクリエーションカテゴリーの売上推移

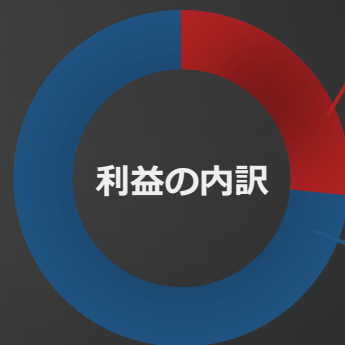
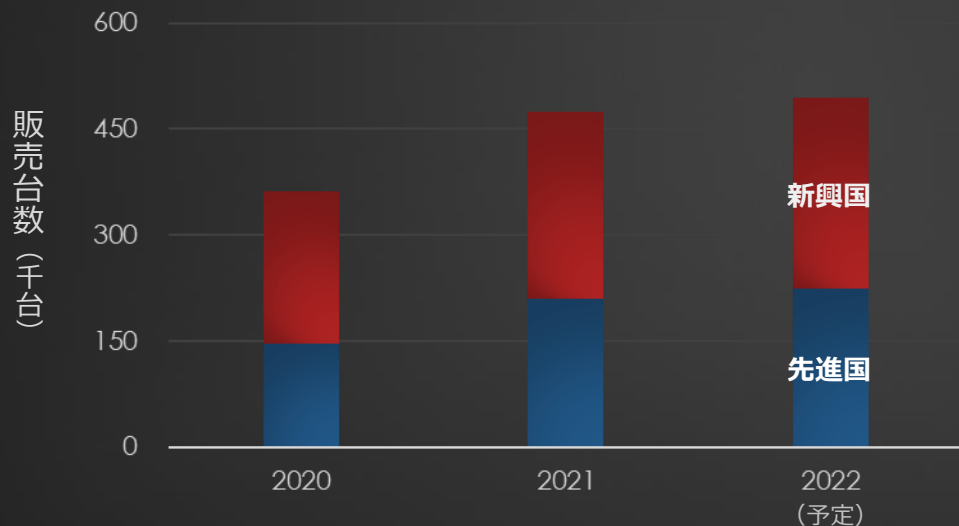


二輪車戦略

- ・新興国を中心に今後も堅調に推移すると予想し、先進国で存在感を維持しつつ、成長余力のある新興国市場の高付加価値領域に注力、ブランド力を高めていく
- ・脱炭素化の流れに対し、電動化／水素エンジン開発を加速



当社二輪の販売台数の推移



新興国
(東南アジア、中南米、中国)

今後、高価格帯の
レジャーバイクの
マーケットが拡大

先進国
(日本、北米、欧州、豪州)

今後も成長が期待される
高付加価値領域に集中
持続的な成長を実現していく

販売店政策によるブランドの確立

2017年よりカワサキプラザを展開 全国で86店舗（2022年10月時点）



当社の国内二輪車売上高 **2.7倍**（2016年度比）
2017年以降、大型車クラス※で**5年連続シェアNo.1**

※国内市場401cc以上

顧客価値に根ざしたブランドカ：伝統と革新

往年の名車のDNAを受け継ぎながら、
最新技術を盛り込んだ「レトロスポーツ」モデルの投入



Z900RS



Z650RS



Z900RSは、国内では大型車クラスで
2018年から4年連続トップセールスを記録
2022年足元の累計でも現在首位

EICMA (10-13 NOVEMBRE 2022. MILANO)

PREPARE FOR TAKE-OFF

AS SEEN IN THIS SUMMER'S HIT FILM



映画で採用された 2 機種



カーボンニュートラルへの挑戦： 電動化で二輪車業界をリード

あらゆるオプションを通じて、カーボンニュートラル対応を実現



日本メーカー初
オートタイプEV
2023年に2機種導入

業界初
ストロングハイブリッド車※
2024年に導入

水素二輪車
2030年代前半導入予定

※モーターのみでも走行可能

顧客価値に根差した新製品を継続的に生み出す

デジタル技術活用による開発期間の大幅な短縮と開発費用の低減

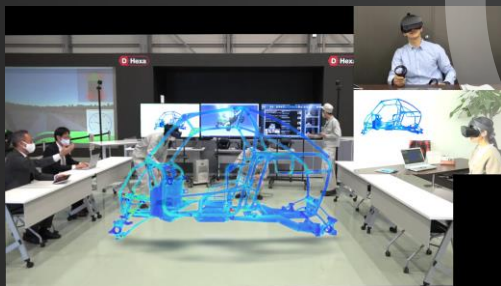


バーチャル強度解析



走行シミュレーションによるレイアウト検討

デジタル設計による
試作低減への取り組み

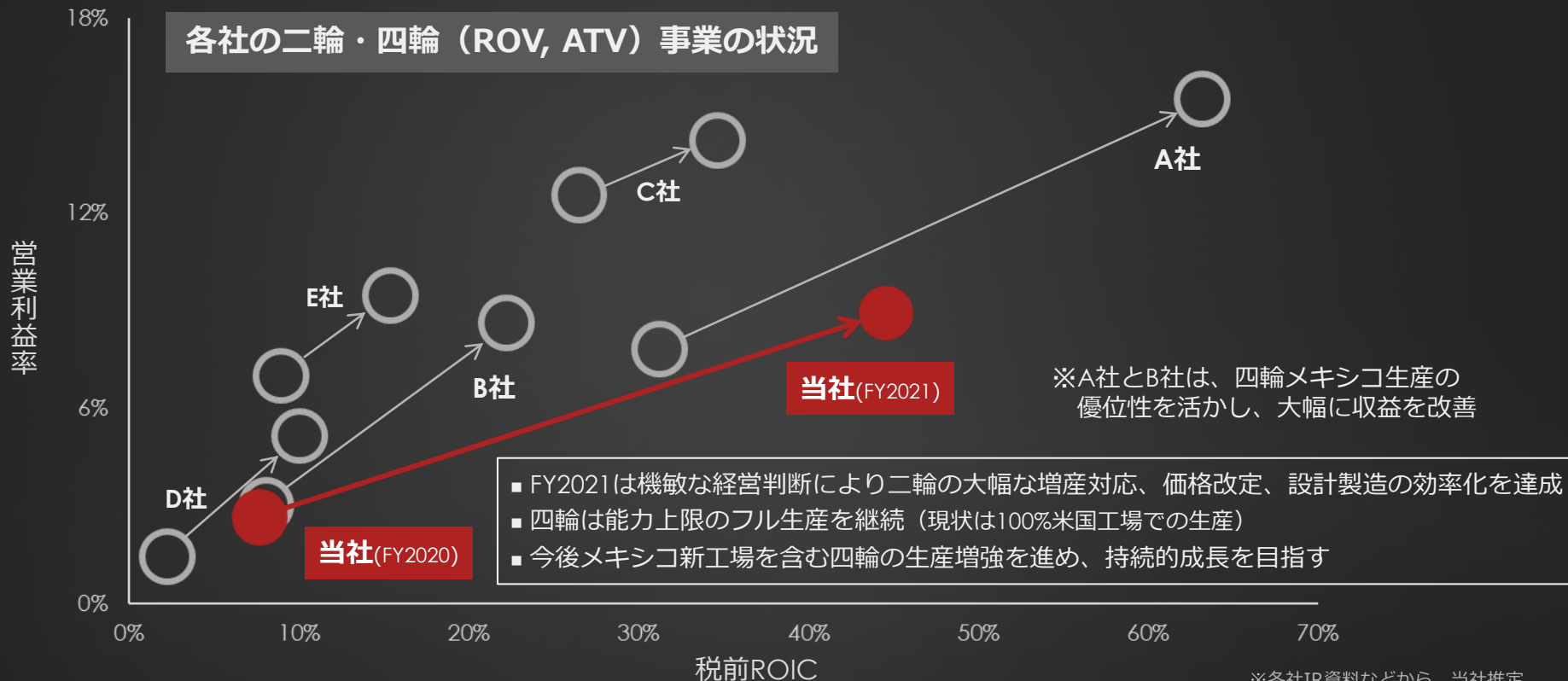


デジタルエンジニアリング環境の構築



バーチャル走行試験

業界における当社の状況 (FY2020 → FY2021)



※各社IR資料などから、当社推定

報告セグメント名称の変更

今後の四輪ビジネスのさらなる拡大にともない、カワサキモーターズ（株）の事業戦略との整合性を目的とし、報告セグメントの名称を以下の通り変更します。

変更前：モーターサイクル&エンジン



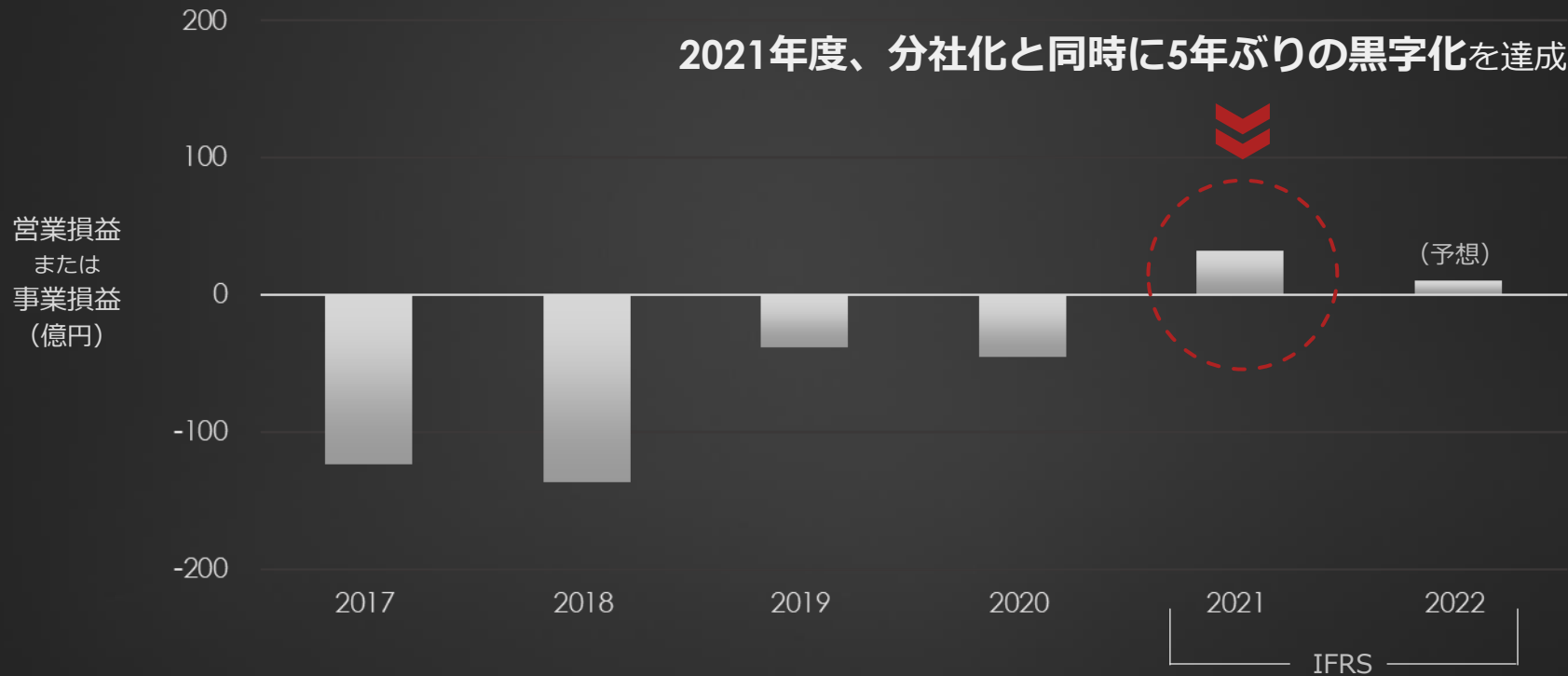
変更後：パワースポーツ & エンジン

※パワースポーツ：二輪車、オフロード四輪車、PWC（Personal Water Craft）



車両事業

車両事業の損益推移



分社による事業運営の変革



適正価格での受注

注力マーケットに
フォーカス

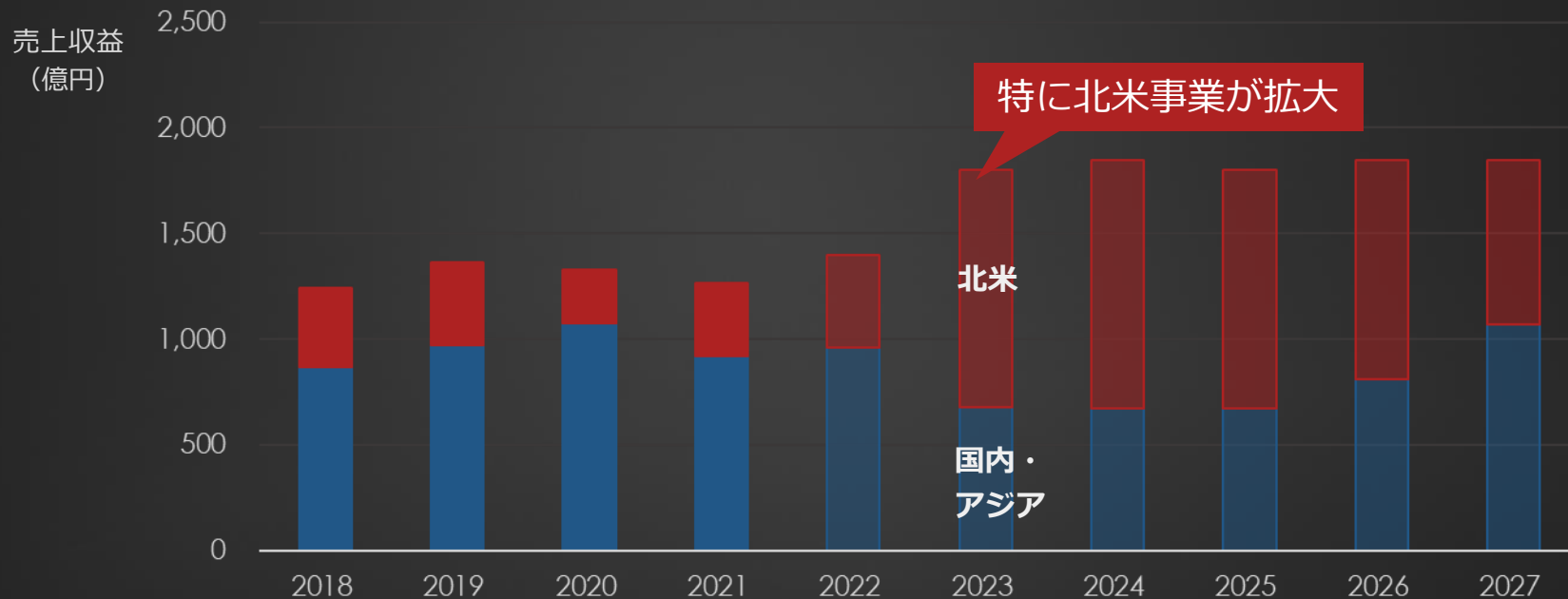


川崎重エグループの
生産ノウハウ

収益力改善

今後の車両事業計画

車両事業は今後も大都市の混雑緩和や環境対策のため、世界的に比較的安定した需要が見込まれる



北米マーケット

運行されている車両が多く、当社の技術力を発揮できる
NYエリアの鉄道事業者の案件に注力

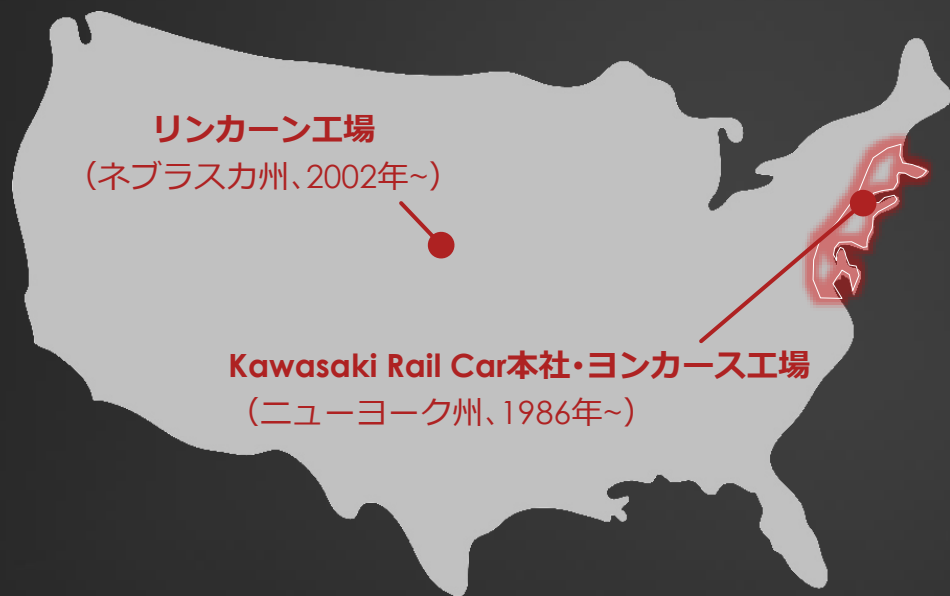


全米の運行車両 **23,000両**のうち、
北東回廊が約66%を占める

特に、約**46%**がNYエリアに集中

40年以上にわたる北米での実績

営業と生産の拠点を米国内に有し、顧客重視の姿勢が高く評価され、
Kawasaki ブランドを確立



1983年
ニューヨーク市
地下鉄電車 R62
を納入



2021年
ニューヨーク市
地下鉄電車 R211
の納入を開始

NYエリアの主要顧客

ニューヨーク市交通局

(NYCT : New York City Transit Authority)

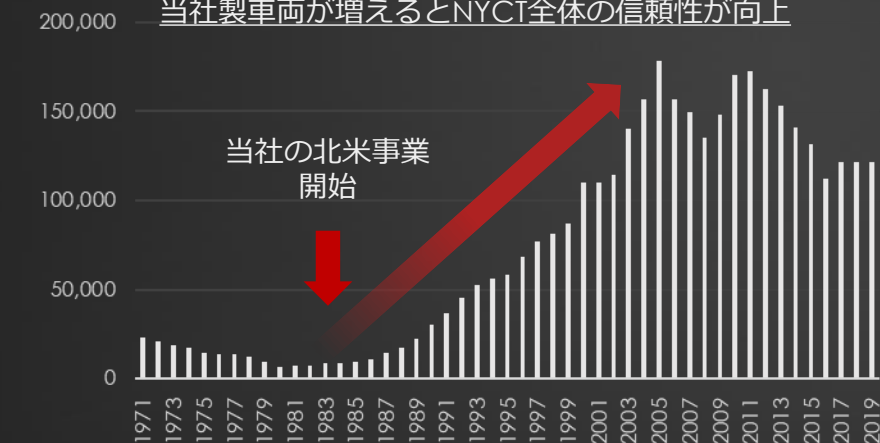
路線延長や乗降人員・保有車両数などで世界有数の規模（営業運転中車両数 約6,500両）

故障発生までの走行距離※

(MDBF: Mean distance between failures)

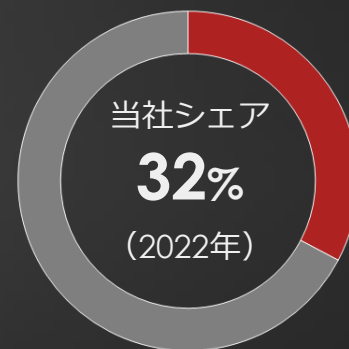
(マイル)

当社製車両が増えるとNYCT全体の信頼性が向上

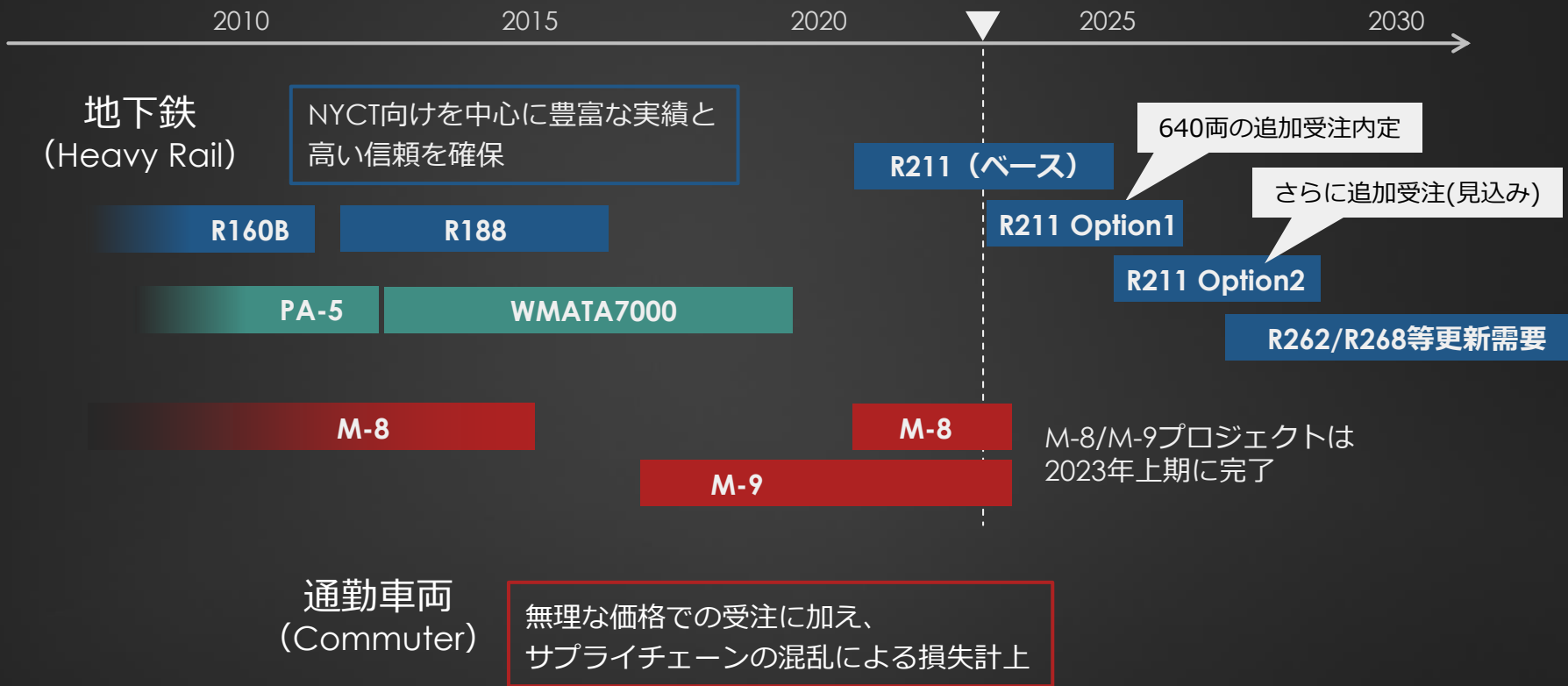


※New York City Transit Car-Borne Maintenance: Present & Future

圧倒的な信頼性の高さで
Long-term partnerとして評価される



北米向けプロジェクトの状況



北米大型プロジェクト：R211の連続生産



KMMリンカーン工場にてフル稼働で製造

ベース契約

535両、契約金額約14億ドル

(2018年1月24日)

Option 1

640両の追加受注、契約金額約17億ドル

(2022年10月27日)

Option 2

今後、行使されると、
合計で受注両数は最大約1,600両、
受注金額は約44億ドルとなり、
当社における過去最大規模の鉄道車両案件

Option2完納後、NYCTにおける当社シェアは

約50%に達する見込み

ワシントン地下鉄7000系車両の状況について

当社主張を裏付ける報道

9月20日 WMSC（ワシントン安全委員会）発表

- 2014年頃、**他社製車両**でも車輪間隔の拡大事象あり。
- WMSCが雇用したコンサルタントの調査により、分岐器付近の**車両逸脱レールの状態**によって車輪が外側に押されて動き、脱線の危険が高まることが判明。

2022年10月25日 WMATA発表

- Silver Line Extension区間のSafety Certificationと7000系の営業運用復帰計画の承認
WMSCより取得し、**7000系の全748両を営業に復帰**させて全路線での運用を開始することを発表。

国内・アジアマーケットの状況

国内・アジアの受注残は約1,500億円（2022年9月末、国内 1,362億円、アジア187億円）

トピックス（国内）

- 新型コロナの入国規制緩和、円安の影響でインバウンド需要も復活、国内の鉄道利用者数は回復傾向
- 次世代車両の提案
- 鉄道事業者のカーボンニュートラルへの貢献（水素気動車など）

トピックス（アジア）

- バングラデシュ初の都市交通となるダッカ6号線車両を製造・納入中
（同国では都市交通網の整備を計画しており今後複数路線のプロジェクトが見込まれる最注力市場との位置付け）
- インド高速鉄道プロジェクトの車両仕様事前検討を開始
- シンガポール案件ほか

国内・アジア マーケットに対する事業方針

- 新幹線、在来線、機関車、と多様な車種を製造できる高い技術力と納入実績を強みに、市場ニーズを捉えた車両を供給し、顧客との互惠関係を継続
- 競合優位性、収益性、リスク、事業への寄与度を考慮した受注を徹底し、適正な利益を確保



JR東日本E7系/JR西日本 W7系



JR九州 YC1系



JR貨物 EF510-300形式



ダッカ MRT 6号線

さらなる成長に向けて

各市場での豊富な車両供給事業をアセットとし、車両のライフサイクルに渡る事業機会を取り込み、鉄道事業者との長期ビジネスパートナーを目指す

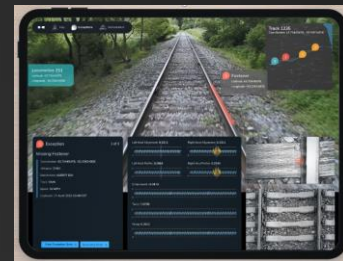
国内市場

技術開発

先進技術の活用による
保守業務の自動化・省人化ニーズ



PA-5更新工事



軌道遠隔監視システム

アジア市場

保守実践

新興国では保守支援などを
車両契約者に期待

北米市場

展開

保守部品の長期安定供給、
車両の重整備などの委託ニーズ

開発～実践～展開を通じて、サービス事業を着実に育成



安全安心リモート社会、
近未来モビリティの進捗

命と向き合う医療従事者のために

株式会社メディカロイドでは、手術支援ロボット「hinotori」が順調に症例数を伸ばしていることに加え、将来の遠隔医療を見据えた実証実験を開始

手術に求められる術者の
繊細な手の動きを実現するロボット

 **hinotori**TM
Surgical Robot System



2020年8月

国産初の手術支援ロボットシステムとして、
泌尿器科領域での使用において製造販売承認を取得

2022年10月

消化器外科および婦人科への適応について、承認を取得

今回の承認により、国内で実施される

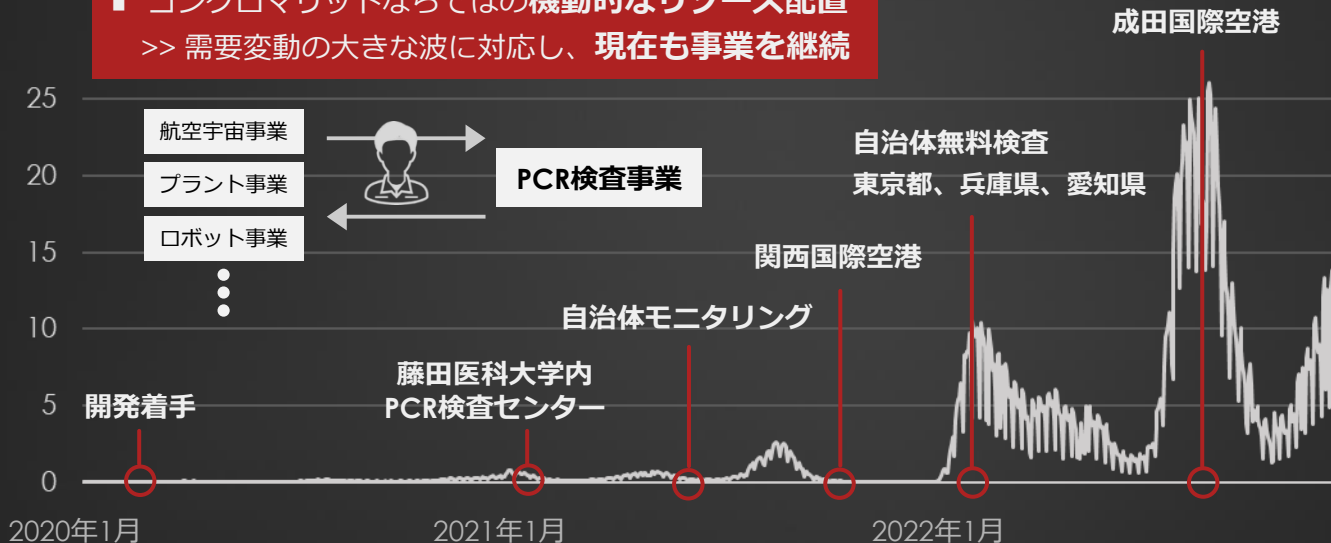
ロボット手術数の **約9割** をカバーできる

社会の流動性回復への貢献

ロボットにより「短時間で連続して、大量かつ高精度の検査を実現」するPCR検査事業を
 “わずか1年で立ち上げ”、病院検査、自治体向け検査、空港の出国検査などに貢献し、高い評価を得る

- ロボットによる**自動検査**
- コングロマリットならではの**機動的なリソース配置**
 >> 需要変動の大きな波に対応し、**現在も事業を継続**

国内の新規陽性者数（万人）



PCR検査実績
 累計約**70万人**



※「新規陽性者数の推移（日別）」（厚生労働省）を加工して作成

ロボットを軸とした大手他社との新たなビジネスの動き

従来の事業領域の枠を超えたコラボレーションにより、
現在、そして将来直面する課題に対し、新たなソリューションを創出



2021年12月、ソニーグループ株式会社との合併会社
リモートロボティクス株式会社を設立
すべての人々が社会参加できるリモート社会の実現を目指す



米Microsoft社とインダストリアルメタバースの取り組みで連携
メタバース上での共同作業や、デジタルツイン
による遠隔地からのロボット操作の実現を目指す

空のモビリティの自律化・遠隔化（無人VTOL）

防衛・民間の豊富なヘリコプタ製造実績と、航空安全に関する知識を兼ね備えた国内トップメーカーとしてソリューションを提供



運搬能力200kg

- 中央アルプス・南アルプスにおけるプロジェクトに参画（2021年）
- 山岳荷物輸送から実証を進め、**都市部の物流課題解決を目指す**

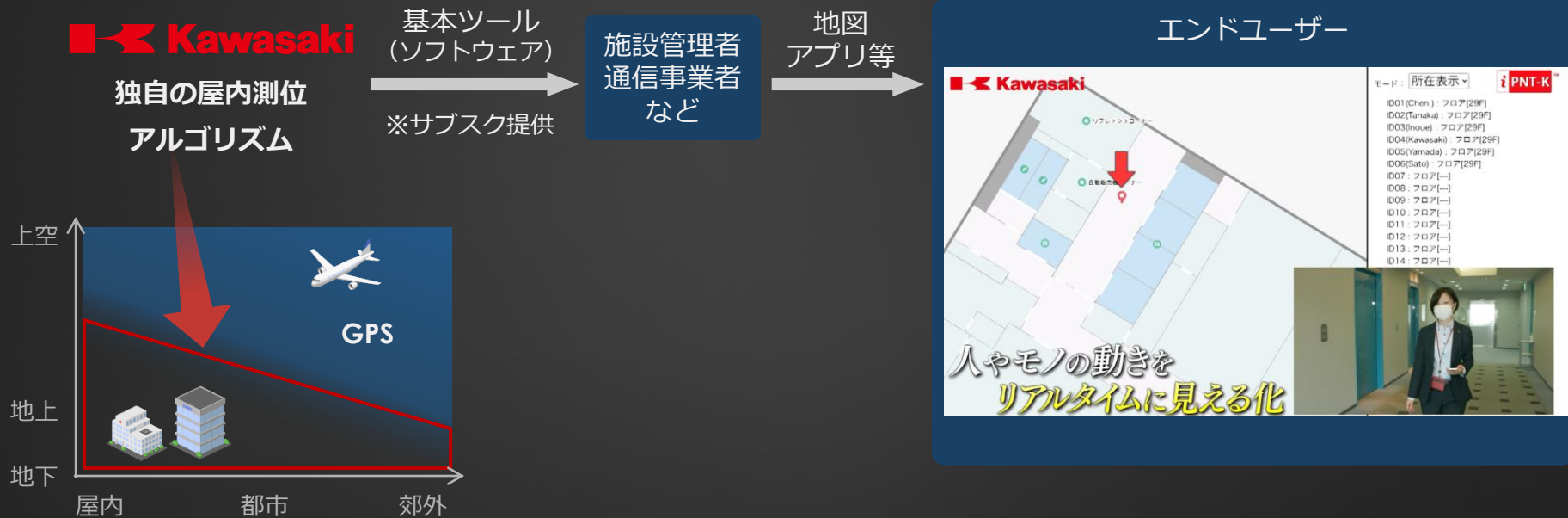
デュアルユース



無人・遠隔で**防衛分野**、**防災・減災分野**でも活用

屋内位置情報ソリューション「iPNT-K」

Wi-Fi電波を利用し、GPSの電波が届かない**屋内での人・モノの位置測位を実現**
様々なサービスと連携することで、新しい働き方・暮らし方を提供



屋内位置情報ソリューション「iPNT-K」

屋内位置情報サービスの市場は、年々需要が高まり、**2035年には1兆1,700億円**に成長※

施設案内



- 公共施設
- 商業施設
- 空港・鉄道施設
- スマートビル

人・モノの管理



- 病院
- 工場・建設
- 物流
- 宿泊施設

2021年7月のリリース以降、

600件を超える引合



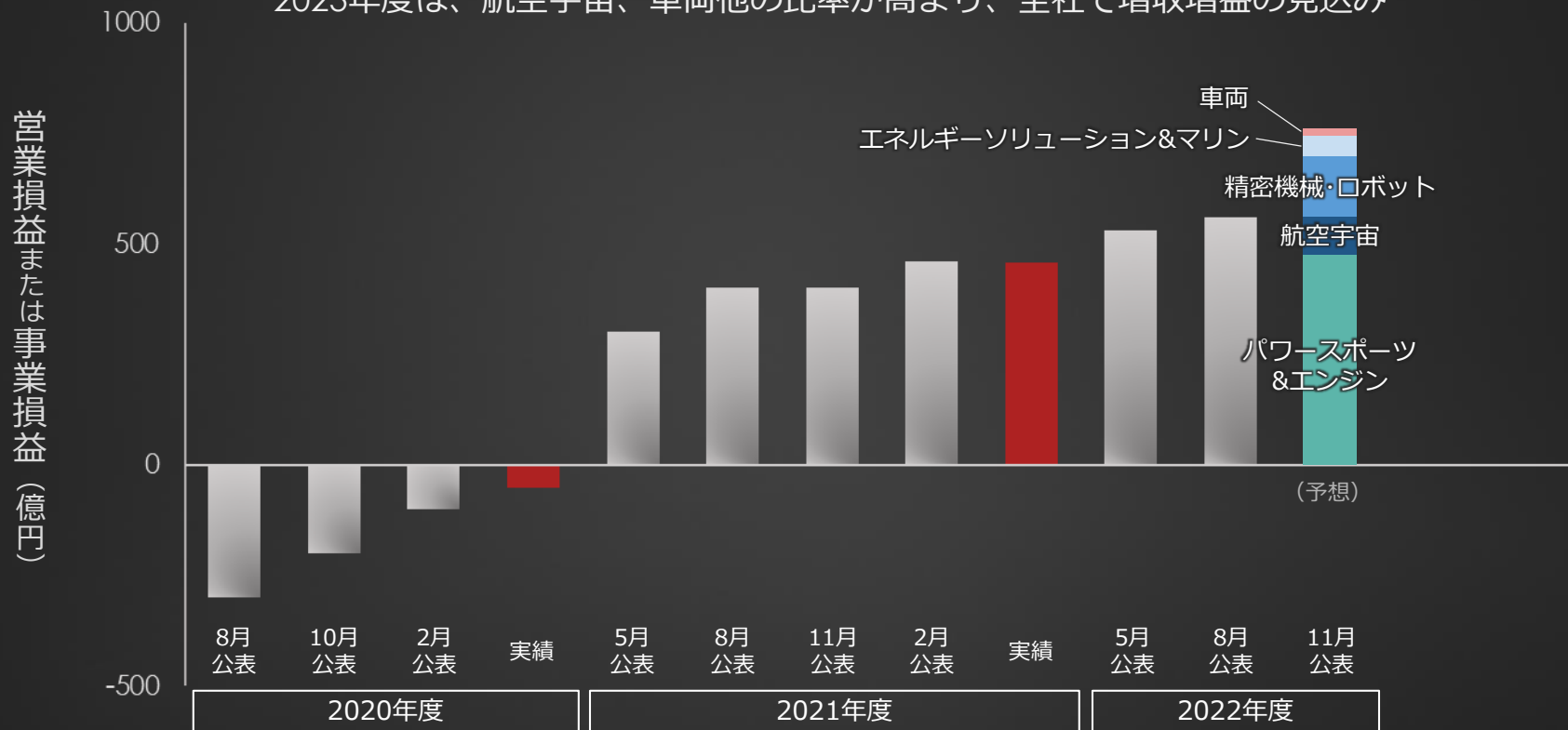
すでに、サービス提供可能なエリアは
全国1,300施設・約15,000フロア以上

**当社ソリューションの導入に向けて
多くのプロジェクトが進行中**

※シードプランニング「屋内位置情報サービス市場の動向と将来展望2020」

今後の事業見通し

2023年度は、航空宇宙、車両他の比率が高まり、全社で増収増益の見込み





New Values

安全安心リモート社会



Cross Over

つぎの社会へ、
信頼のこたえを

Trustworthy Solutions
for the Future



エネルギー・環境ソリューション



近未来モビリティ

Frontier



エネルギー・環境ソリューション

当社グループの将来を見据えて、とりわけ大きな柱として育成しているのが
「エネルギー・環境ソリューション」の中核と位置付ける**水素関連事業**



プレゼンター

常務執行役員

水素戦略本部長 原田 英一

- 2009年 水素サプライチェーン構想を提案、開発に着手
- 2015年 水素事業の専門組織を設立、リーダーとして事業開発を推進
- 技術研究組合CO₂フリー水素サプライチェーン推進機構 理事長、
日本水素エネルギー株式会社（JSE） 代表取締役社長を兼任

グループビジョン2030進捗報告会

－カーボンニュートラルへの挑戦－

2022年12月6日

川崎重工業株式会社

常務執行役員 水素戦略本部長

原田 英一





水素事業の進捗

国際水素サプライチェーン：パイロット実証の完遂

2022年2月

世界初の液化水素国際間輸送を実現

液化水素運搬船「すいそ ふろんていあ」は国内外から高い関心を集める



液化水素サプライチェーン実現に向けた3つのステップと進捗

2015

2020

2025

2030

2040~

パイロット実証

- 技術実証の完遂

商用化に向けた実証

- 事業スキーム構築
- 商用規模機器開発

商用チェーン運用開始

商用サプライチェーンの事業スキーム構築に向けた動き

水素の安定・大量供給を担う事業会社を設立



日本水素エネルギー株式会社

2021年6月設立 代表取締役社長：原田英一

設立の狙い

- 水素・エネルギー関連の技術・知見を持つ様々な企業が参画する事業主体を形成し、液化水素サプライチェーン構築を推進
- 水素の製造・運搬に係るオペレーション・事業ノウハウを集約
- 事業ノウハウの集約により、商用実証を効率的に進めるとともに、商用チェーンの迅速な立上げに寄与

水素サプライチェーンの事業スキーム



水素・エネルギー関連の技術・知見を持つ様々な企業が参画検討中
(2024年度より、当社持分法適用会社となる予定)

液化水素サプライチェーン実現に向けた3つのステップと進捗

2015

2020

2025

2030

2040~

パイロット実証

- 技術実証の完遂

商用化に向けた実証

- 事業スキーム構築
- 商用規模機器開発

商用チェーン運用開始

商用化に向けた実証事業における商用規模機器開発の進捗

パイロット実証



HySTRA

1,250m³



40年の実績ある

球形タンク : 2,500m³



一般家庭の消費電力※ 約5000軒分に相当

商用化に向けた
実証事業



16万m³



大規模化に有利な

円筒タンク : 5万m³

商用規模の機器開発が
川崎重工業にて着実に進行中

商用チェーン



16万m³×2隻



円筒タンク : 5万m³×4基 (計画)



一般家庭の消費電力※
約40万軒分に相当

※試算条件：発電効率50%、1ヶ月でタンク全量使い切り

液化水素サプライチェーン実現に向けた3つのステップと進捗

2015

2020

2025

2030

2040～

パイロット実証

- 技術実証の完遂

商用化に向けた実証事業

- 事業スキーム構築
- 商用規模機器開発

商用チェーン運用開始

- 政府支援の具体的議論開始
- ファーストムーバー※の登場

※ファーストムーバー：2030年頃までに水素供給を開始する予定の事業者

水素の社会実装に向けた政府の動きが加速

日本政府の動き

- 2021年 脱炭素化に向けた研究開発支援として、総額2兆円のグリーンイノベーション基金を造成
- 2022年 円滑な事業転換、民間投資の呼び水として、20兆円規模のGX経済移行債（仮）を新設
新エネルギーの社会実装に向けた支援制度の議論開始



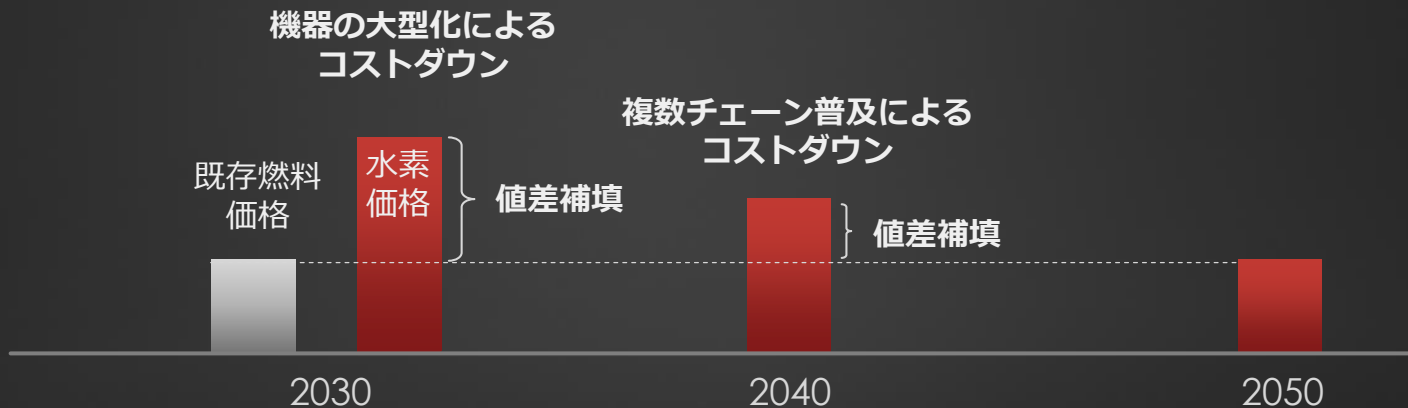
経済安全保障の重要性が高まる中、日本をはじめ、英・独などの先進国で、

新エネルギーの社会実装へ向けた各国の支援制度 の議論が加速し、具体化しつつある

水素エネルギーの早期導入を目指した導入促進制度“ファーストムーバーへの支援”

日本政府で検討中の制度

- 2030年頃に商用を開始する事業者（ファーストムーバー）を対象
- 設備費支援、値差補填、等、導入初期から既存燃料と同等価格で運用可能とする支援制度を議論



値差補填

導入期のLNGなどの既存燃料との値差を**日本政府**が補填し、水素導入を加速

液化水素サプライチェーン実現に向けた3つのステップと進捗

2015

2020

2025

2030

2040～

パイロット実証

- 技術実証の完遂

商用化に向けた実証事業

- 事業スキーム構築
- 商用規模機器開発

商用チェーン運用開始

- 政府支援の具体的議論開始
- ファーストムーバー※の登場

※ファーストムーバー：2030年頃までに水素供給を開始する予定の事業者

ファーストムーバーとなる事業者との協業

関西電力株式会社

海外～姫路エリアの液化水素サプライチェーン構築を表明
(2022年8月26日：資源エネルギー庁 水素・アンモニア合同会議 第四回会議)

本サプライチェーン構築について、

川崎重工業と協業していく覚書を締結

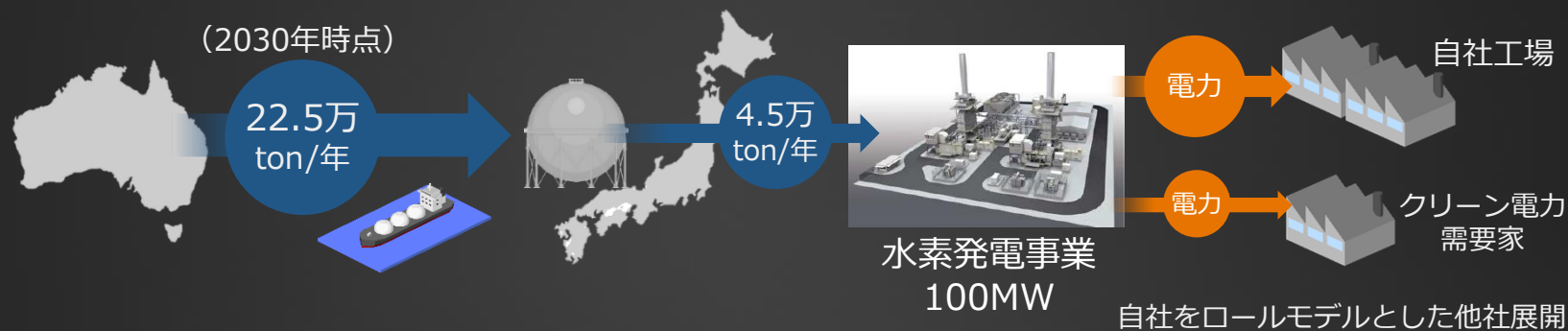
(2022年12月2日)



川崎重工業は液化水素の出荷・受入基地、大型液化水素運搬船などの商用規模の機器供給を通じて、
2030年の水素発電などの水素の社会実装に向けた期待に応えていく。

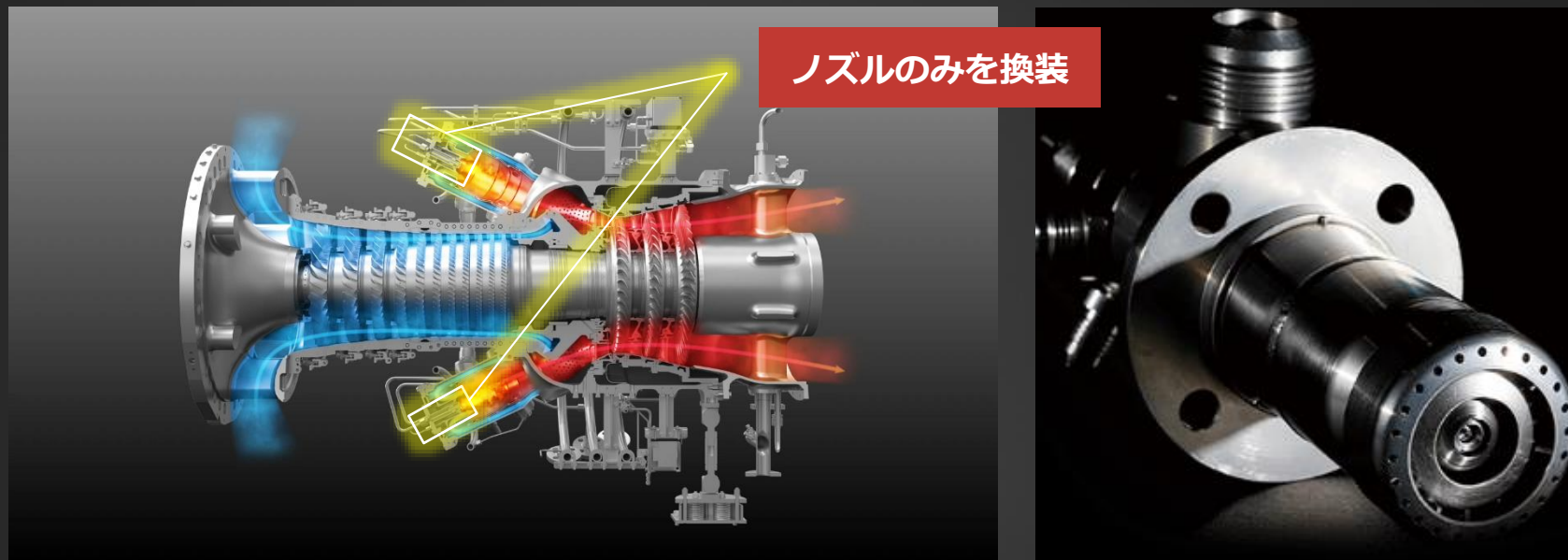
水素を使った脱炭素経営のパイオニアへ

川崎重工業は輸入水素を一部自社活用し、「ゼロエミッション工場」を世界に先駆けて実現



- 水素発電所の設置場所、クリーン電力供給先、事業運営体制について具体的な検討に着手
- 2030年運転開始を目指す（2027年までに事業性・環境評価による建設着手判断）
- 500億円規模の投資を予定（インターナルカーボンプライシングによる資金確保を想定）

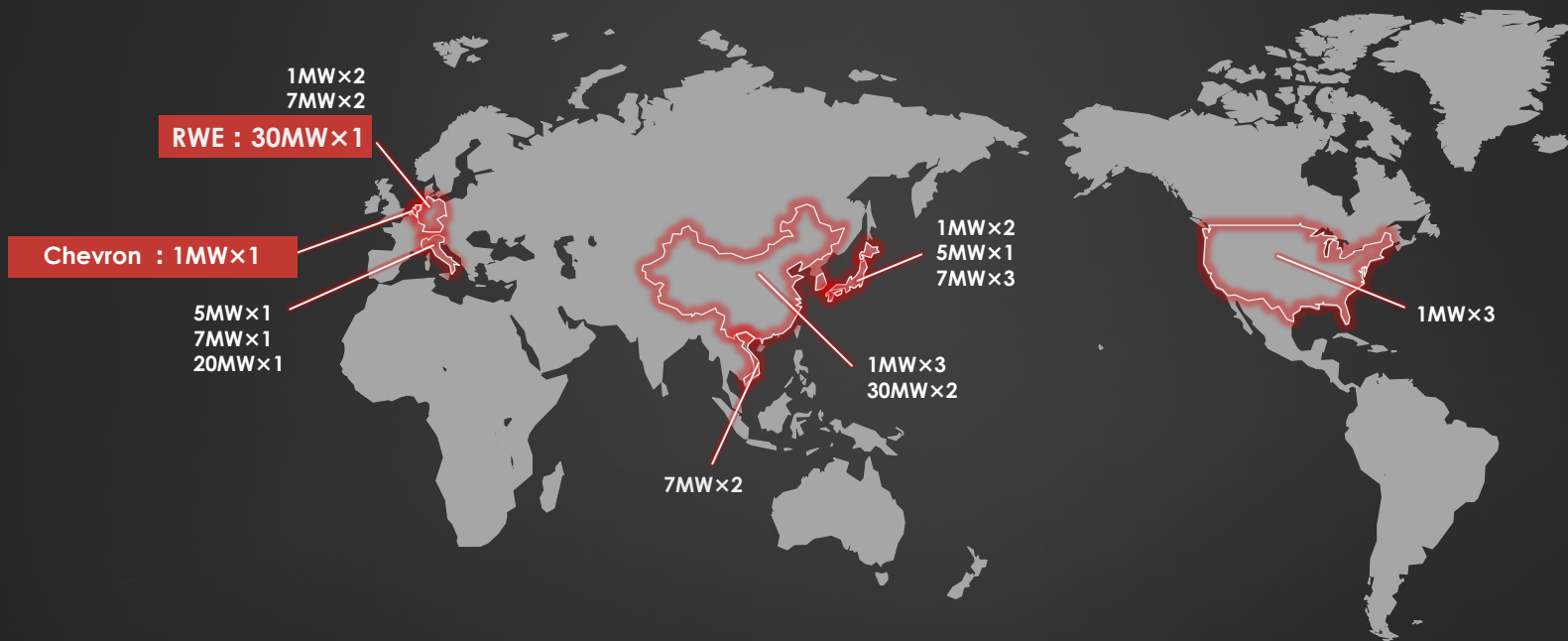
新規ユーザーだけでなく、運用中の既存ガスタービンにも、
スムーズな脱炭素化ソリューションを提供



- 川崎重工業は、水素対応ガスタービンを混焼から専焼（0~100%）までラインナップ
- ワンタッチで脱炭素化を実現、当社製ガスタービンもノズル換装のみで水素対応

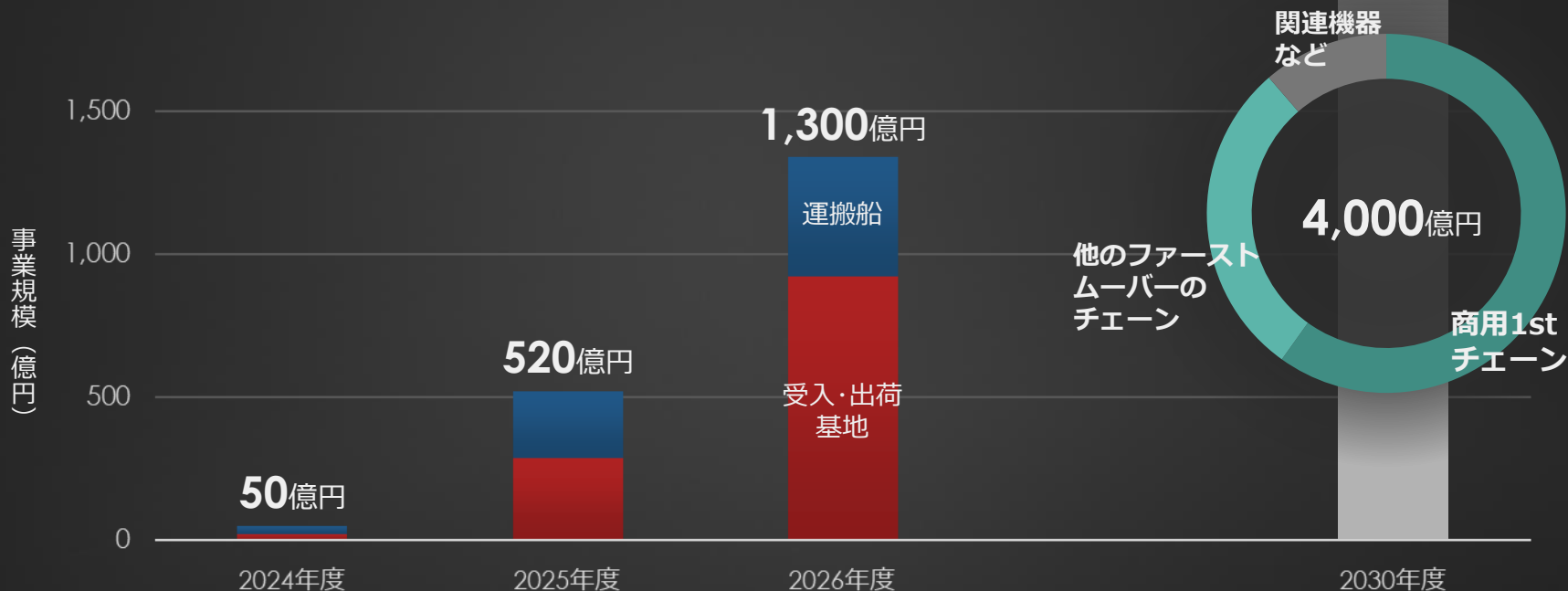
海外からも水素ガスタービンに集まる高い注目

- 大手電力会社RWE社（ドイツ）と2025年に水素混焼・専焼発電の実証を開始予定
- Chevron Phillips Chemical International N.V.（ベルギー）から既存天然ガス用ガスタービンの水素混焼改造工事を受注
- 世界各地から当社に数十件の水素発電引合い到来・対応中



水素事業の見通し

- 商用化へ向けた実証事業は順調に進捗し、2030年度には商用1stチェーンへ発展
- 併行して、他のファーストムーバーのチェーン構築も進む



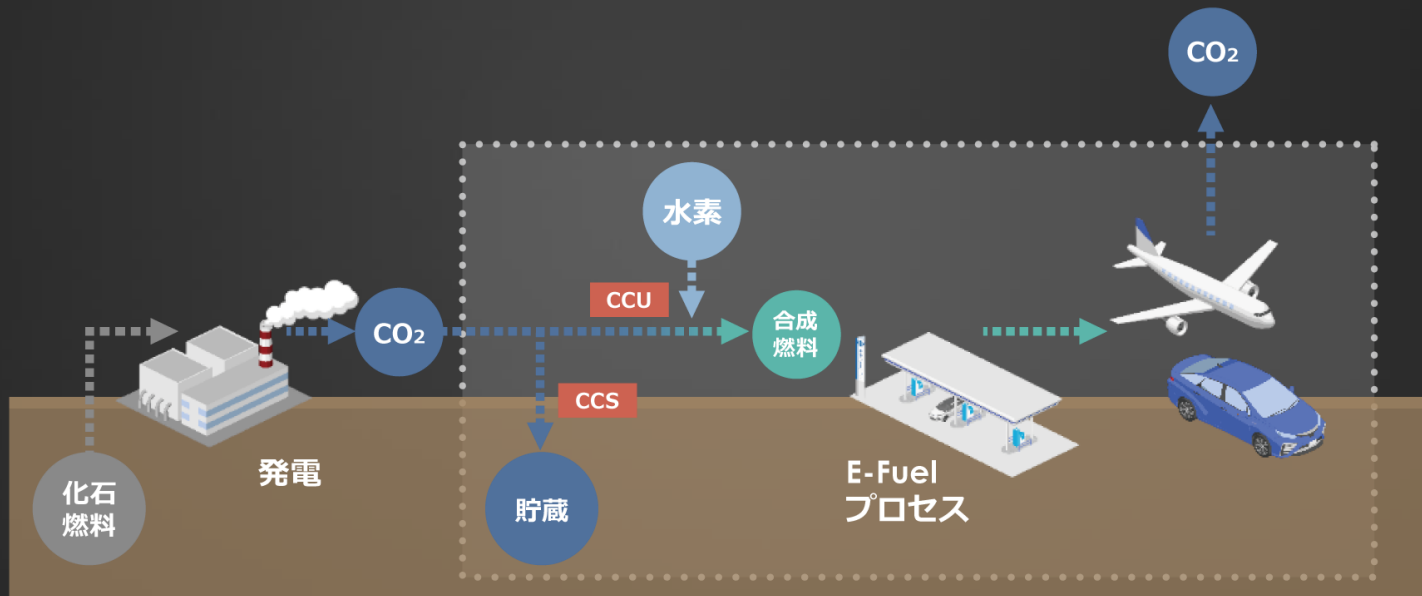
※ファーストムーバー：2030年頃までに水素供給を開始する予定の事業者



大気からのCO₂分離・回収の取り組み

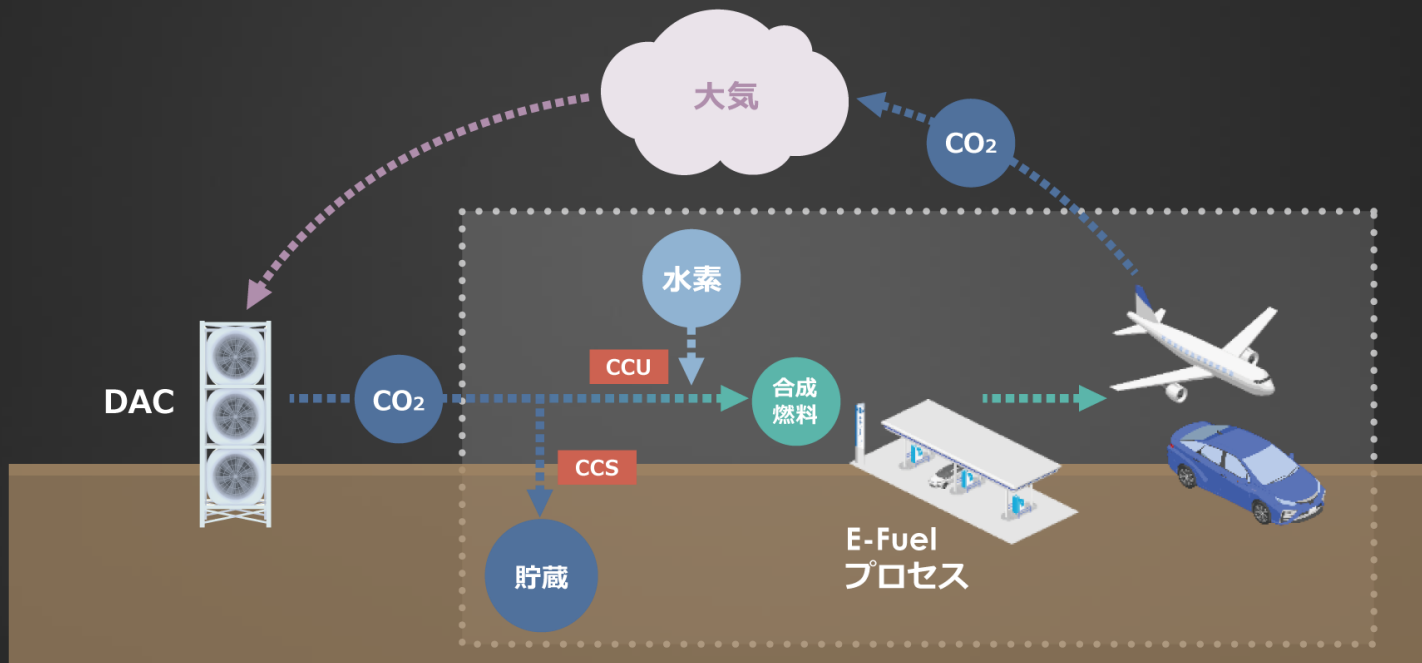
真のカーボンニュートラルへ向けて

排ガスからのCO₂分離回収と合成燃料のモビリティ利用だけでは
真のカーボンニュートラルとはならない



真のカーボンニュートラルへ向けて

「カーボンフリーの水素+大気から回収したCO₂」からの“合成燃料”を実現する
DAC (Direct Air Capture) がキーテクノロジー



大気からのCO₂回収技術 : DAC (Direct Air Capture)

潜水艦



40年前から閉鎖空間に不可欠なCO₂除去技術を開発
(まさにDAC技術そのもの)
日本の潜水艦に当社CO₂分離回収技術を採用



DAC (Direct Air Capture)

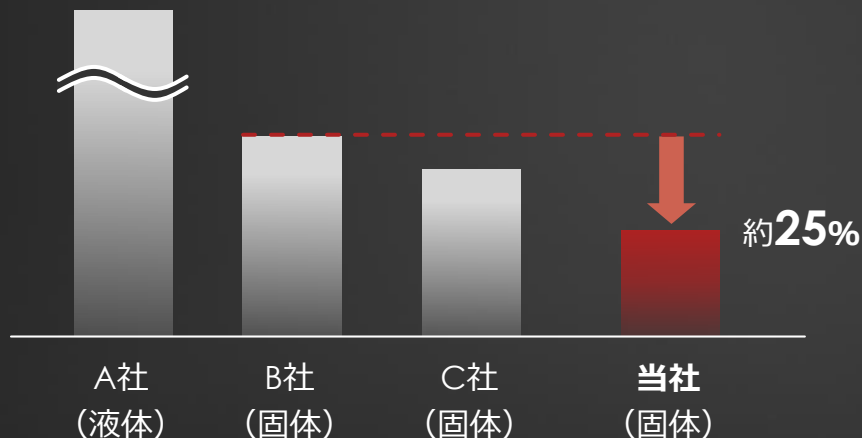


2022年に実証完了し、大気から回収したCO₂は、
ほぼ**100%**の高純度であることを確認

当社独自のCO₂分離回収技術

低温かつ少ないエネルギーでCO₂を分離回収できるため、
再生可能エネルギーや未利用排熱などを利用し、省エネルギーでDACを実現

CO₂の分離回収に必要な熱エネルギー



固体吸収材



省エネルギーを実現する
自社開発の固体吸収材

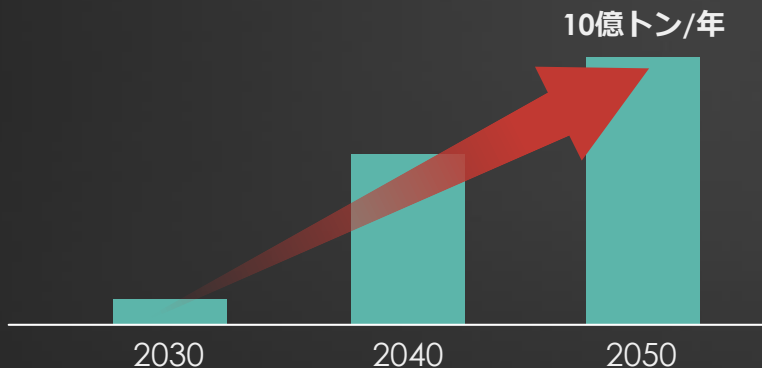
DACを取り巻く市場環境は急速に変化



米国でインフレ抑制法が成立

DACで回収したCO₂ について、1トンあたり最大180ドルの補助
これにより、**DACの経済性が大幅に改善**

DAC市場の成長



北米を中心に急速に拡大し、
2050年には、20兆円の市場規模※

※2050年に、20,000円/トンを前提に、当社試算

DACの大規模化・商用化に向けて

2030年までにCO₂貯留ポテンシャルが高く、経済合理性の高い海外からの事業化を目指す



排出権を
販売

DACで回収したCO₂を地下貯留する国内における実証試験の
2024年開始に向け、株式会社INPEXとFS実施中（400ton/年規模）

当社の水素事業をはじめとする
脱炭素ソリューションの輪を広げ、
世界のカーボンニュートラルの早期実現に貢献します。

