

シナリオ分析結果－機会

	キッツの気候関連の機会	キッツにおける財務的影響の内容	キッツにおける機会の大きさ	キッツの対応策
資源の効率	1. 節水、循環、涵養による「水資源量ゼロ」の達成 2. 埋立処分率の低減（1%未満）の達成 3. 梱包・荷造り材等を環境配慮素材に変更	1, 2. 排水処理、埋め立て処理コストの削減 3. 積極的な取組の開示による投資家の投資意欲向上	1. 中：節水・循環利用による資源利用効率化とコスト削減、水源涵養によるCO2吸収に貢献できる可能性がある。 2, 3. 小：すでに埋立処分量やプラスチック使用量は少ないが、更なる貢献が可能である。	1, 2, 3. 環境長期ビジョンに掲げる「環境負荷ゼロ」目標達成を目指す。
エネルギー源	4. 原単位の管理による省エネの推進 5. 国内主要製造拠点の電力をCO2フリー電力に切替え 6. 国の補助金制度の活用（燃料転換等）	4. 操業コスト削減、化石燃料価格、将来の炭素税等の影響低減 5. GHG排出軽減、将来の炭素税等の影響低減 6. 低炭素排出技術の効率的導入、GHG排出削減	4. 小：既に原単位管理に取り組んでいる。 5. 大（中）：CO2排出削減等多様な貢献が可能である。 6. 小：現在の化石燃料使用量は、エネルギーベースで電力に比較して少ない。	4. 現在の原単位管理による省エネの取組を進める。 5. CO2フリー電力調達体制を維持・強化する。 6. 国の補助金制度等の有効活用を目指す。
製品及びサービス	7. 水素、NH3等のサプライチェーンで利用可能なバルブの開発・展開 8. CCUSプロセスで利用可能なバルブの開発・展開 9. IoTによる商工業設備用自動バルブの開発・展開 10. バルブ・メンテナンスのビジネス展開 11. LNGプラント用バルブのビジネス展開 12. 省エネ効果のある流体制御バルブ・フィルターの開発・展開 13. 水処理における省エネ技術の開発・展開	7. 水素、NH3等の普及時のバルブ需要増による収入増大 8. CCUSプロセスの利用拡大時のバルブ需要増による収入増大 9. 省エネに寄与する自動バルブの需要増による収入増大 10. バルブ・メンテナンスによる顧客のコスト削減に貢献するビジネス拡大・収入増大 11. LNGプラントのビジネス増大と顧客の省エネ・コスト削減効果への貢献可能性増 12. バルブ・フィルターによる顧客の省エネ・コスト削減に貢献するビジネスの可能性増 13. 水処理における省エネ技術による顧客の省エネ・コスト削減に貢献するビジネスの可能性増	7. 大：中長期的に、日本やEU、東南アジアが水素、NH3社会に移行する際のチャンスは大きい。 8. 小：中長期的視点から、CCUSプロセスの利用拡大は見込めるものの、日本主導の事業は限定的である。 9. 中～小：流体制御技術と材料開発により省エネを達成することが可能な自動バルブが開発できれば、チャンスがある。 10. 中～小：メンテナンスによる長寿命化とコスト・CO2削減効果のチャンスがある（顧客のエネルギーロスを抑止する）。 11. 大：移行期エネルギーであるLNGプラント市場が拡大し、コストの課題が解決すれば、チャンスは大きい。 12, 13. 中～小：顧客の省エネニーズに応える製品にチャンスがある。	7. 現在の活動から、中長期的な水素、NH3等の新たな需要に対応可能な体制を構築する。 8. CCUSサプライチェーン全体をみつつ低温・高圧対応バルブ技術を生かした展開を中長期的に進める。 9. 顧客の省エネニーズに対応する技術を開発する。 10. バルブ長寿命化によるコストとCO2削減効果の定量化に取り組む。 11. 移行期エネルギーであるLNGプラント市場が拡大し、コストの課題が解決することを前提として取り組む。 12. NEDO等国の事業に参画し、顧客の省エネに貢献する技術開発を進める。 13. 水処理及び産業機械を対象とした、膜とバルブの連携によるキッツの優れた流体制御・省エネ技術の開発を試みる。
市場	14. 水素・NH3市場への参入 15. メンテナンス市場への参入 16. 拡大するLNG市場への参入 17. 建築設備、機械装置の空調需要増大 18. 気象災害に寄与する防災製品の需要拡大	14. 水素普及時のバルブ需要増による収入増大 15. バルブ・メンテナンスによる顧客のコスト削減に貢献するビジネス拡大・収入増大 16. LNGプラントのビジネス拡大・収入増大 17. 建築設備・機械装置の空調用バルブ需要増による収入増大 18. 防災用品の需要増による収入増大	14. 大：中長期的に、日本やEU、東南アジアが水素社会に移行する際のチャンスは大きい。 15. 中～小：メンテナンスによる長寿命化とコスト・CO2削減効果のチャンスがある。 16. 大：移行期エネルギーであるLNGプラント市場が拡大し、コストの課題が解決すれば、チャンスは大きい。 17. 中～小：日本やEU、東南アジアにおいて、空調機器の早期更新や増設によるバルブの需要が増加すればチャンスはある。 18. 中～小：顧客の防災ニーズ・シーズを掘り起こし適切な製品を展開・開発できれば、チャンスはある。	14. 現在の活動から、中長期的な水素等の新たな需要に対応可能な体制を構築する。 15. バルブ長寿命化によるコストとCO2削減効果の定量化に取り組む。 16. コストの課題に取り組みつつ中長期的に実行する。 17. 建築・機械装置の空調需要の変化に関する収集・集約し、これに基づいて営業活動を開始する。 18. 防災製品の需要の変化状況を把握・集約し、これに基づいて営業活動を開始する。
レジリエンス(回復力)	19. BCPの継続的な強化 20. (気象災害の頻発による) 防災製品の需要拡大(アクアレスキュー等)	19. 気候関連リスク(特に物理的リスク)を考慮したBCPの策定・展開による気象災害による被害の未然防止・最小化 20. 防災用品の需要増による収入増大	19. 中：サプライチェーン全体で、気象災害等の被害防止と被害額の最小化に取組み、操業の安定化とコスト削減に貢献する。 20. 小：顧客の防災ニーズ・シーズを掘り起こし適切な製品を展開・開発できれば、チャンスはある。	19. グループ各社に気候関連物理的リスクの調査と意識啓発を図ると同時にBCPを策定し、サプライチェーン全体に資するものとして全グループに展開する。 20. 防災製品の需要の変化状況を把握・集約し、これに基づいて営業活動を開始する。

財務的影響の程度 凡例：
 大：新規の、もしくは更なるビジネス展開の早期・具体的な可能性が想定される
 中：新規の、もしくは更なるビジネス展開の可能性が想定される
 小：ビジネス展開の可能性はあるものの、さほどの影響はないと想定される