

2050年、この星のどこかで。
君たちは笑っていますか。

カーボンニュートラルという言葉がまだなかった数十年前から、
グループ全社をあげて、脱炭素に取り組んでいます。

<p> 再生可能エネルギー・エネルギーマネジメント</p> <p>30年以上にわたる再生可能エネルギー事業の経験を活かし、社会、トヨタグループ、豊田通商グループのカーボンニュートラル達成に貢献。</p>	<p> バッテリー</p> <p>当社グループ内パートナーのつながりを強化し、世界の資源開発からつくばいシステム全体でのカーボンニュートラルに貢献。</p>	<p> 水質・代替燃料</p> <p>クリーン水質の取組を進めながら、世界を代表する「人徳を重んじ、自然・代替燃料、循環で資源等のカーボンニュートラルを推進。</p>	<p> 資源循環・3R</p> <p>CO₂を減らす・無くす、CO₂から作る・をキープワードに、カーボンニュートラル達成に向け、資源循環システムを構築。</p>	<p> エコノミー・オブ・ライフ</p> <p>工場群を統合運用したバブリカ、軽量化でカーボンニュートラルを実現。「新衣倉庫」の展開により、CO₂の削減・エネルギーロスを削減。</p>
--	---	--	---	--

未来の子供たちに、よりよい地球環境を。
とどける商社、豊田通商。

Be the Right ONE
 豊田通商

豊田通商グループ 会社説明会

2023年3月10日(金) 20:00~
豊田通商株式会社
(証券コード 8015)

皆様、こんばんは。

本日は夜遅くに豊田通商株式会社のオンライン説明会にご参加頂き、誠にありがとうございます。

豊田通商 財務部長の白鳥です。

目次

I. 会社概要～豊田通商とは～

II. 業績推移

III. 当社の重点戦略

- 再生可能エネルギー

- アフリカ

IV. 株主還元方針

本日はこちらのアジェンダで進行いたします。

また、前半は当社概要を簡単にご説明したのち、
中盤からは当社重点戦略の中から、特に
「再生可能エネルギー戦略」と「アフリカ戦略」を深掘りしてご説明いたします。

目次

I. 会社概要～豊田通商とは～

II. 業績推移

III. 当社の重点戦略

■ 再生可能エネルギー戦略

■ アフリカ戦略

IV. 株主還元方針

それではさっそく、「会社概要～豊田通商とは～」のセッションです。

数字で見る豊田通商

豊田通商株式会社（証券コード8015） 2022年3月末時点



設立
1948年



主要株主
トヨタ自動車
21.69%



連結従業員数
約65,000名



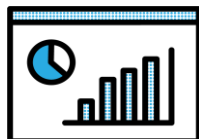
グローバル
ネットワーク
約130カ国



Be the Right ONE



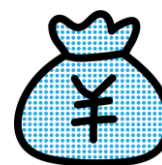
連結関係会社数
国内外合わせて
約1,000社



22/3期
当期利益
2,222億円
過去最高益更新



株式
時価総額
約1.8兆円



1株当たり配当金
@160円
12期連続増配

当社の基礎情報をご説明します。

会社名は 豊田通商株式会社、略して「とよつう」と呼んで頂いております。

業態は、総合商社。

1948年に設立、主要株主は、トヨタ自動車の21.69%を筆頭に、

トヨタグループで約35%の株式を保有頂いております。

連結従業員数は約65,000人

世界約130カ国に拠点があり、連結関係会社数は国内・海外合わせて

約1,000社と、グローバルに事業を展開しています。

利益規模については、先期2022/3月期に過去最高益となる

2,222億円の当期利益を達成いたしました。

また株式時価総額は約1.8兆円。1株当たり配当金については160円と

12期連続の増配を達成し、

今期2023年3月期には年間配当192円、13期連続増配を予定しております。

豊田通商とは

営業本部		自動車	自動車 以外
金属	自動車鋼材、金属製品、非鉄金属、金属資源		
グローバル部品 ・ロジスティクス	自動車構成部品、物流事業、タイヤ組付け		
自動車	自動車等(二輪車、トラック、バス含)の輸出・小売、販売周辺		
機械・エネルギー ・プラントプロジェクト	車輜生産設備、エネルギー、プラント、各種機械		
化学品 ・エレクトロニクス	化学品、合成樹脂、エレクトロニクス		
食料・生活産業	穀物、食品、保険、アパレル関連、介護・医療用品		
アフリカ	モビリティ、ヘルスケア、消費財、電力・インフラ・テクノロジー		

続いて、当社事業の紹介です。

当社は商品やサービスを軸に7つの営業本部を設けております。

社名に「トヨタ」とつくため、

自動車関連ビジネスのみ行っていると思われる事もありますが、

当社は自動車関連事業にとどまらず、

総合商社ならではの本部間のシナジー創出による多様なビジネスを展開しております。

もう一点、商品軸ではなく、地域軸による「アフリカ本部」を2017年に発足しました。

こちらは当社の重点分野であるアフリカ事業を推進する本部であり、

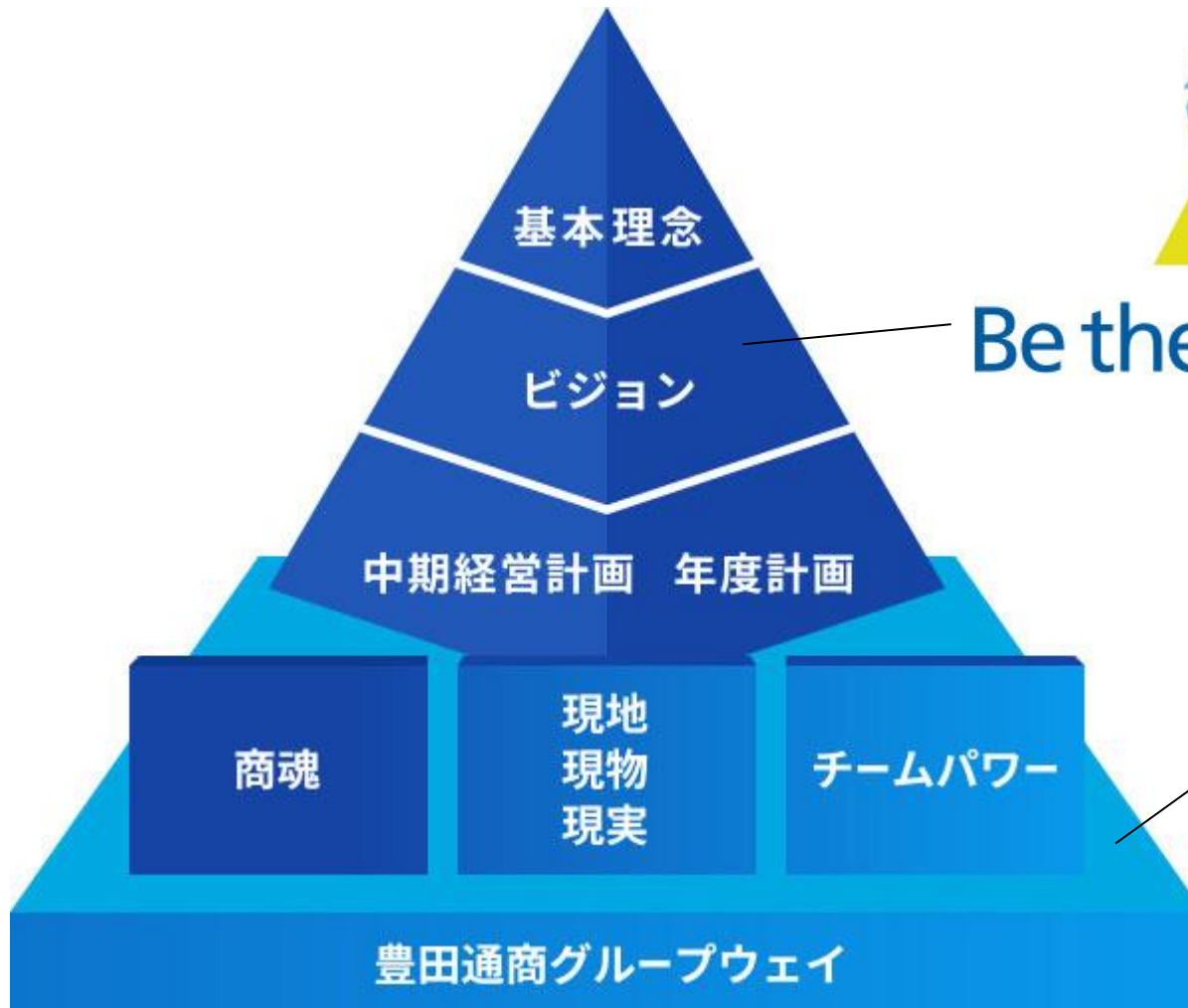
のちほど、当社の戦略の1つである「アフリカ戦略」として詳細をご説明いたします。

豊田通商とは

Global Vision



Be the **Right ONE**



ビジョン達成に向け、
役職員が共有すべき
価値観・行動原則

私たちのグループ理念体系についてご説明します。

1つ目は私たちの考えの根幹となる、豊田通商グループウェイです。

これら

「商魂」

「現地 現物 現実」

「チームパワー」

は、ビジョン達成に向け、全ての豊田通商グループ役職員が共有する価値観、行動原則です。

Global Visionについてご説明します。

豊田通商グループは、「Be the Right ONE」となることをGlobal Visionとして掲げ、実現を目指しております。

これは、パートナーやステークホルダーにとって

「代替不可能・唯一無二の」存在になることを追求し続け、

「人・社会・地球との共存共栄を図り豊かな社会づくりに貢献する価値創造企業」

となることです。

目次

I. 会社概要～豊田通商とは～

II. 業績推移

III. 当社の重点戦略

■ 再生可能エネルギー

■ アフリカ

IV. 株主還元方針

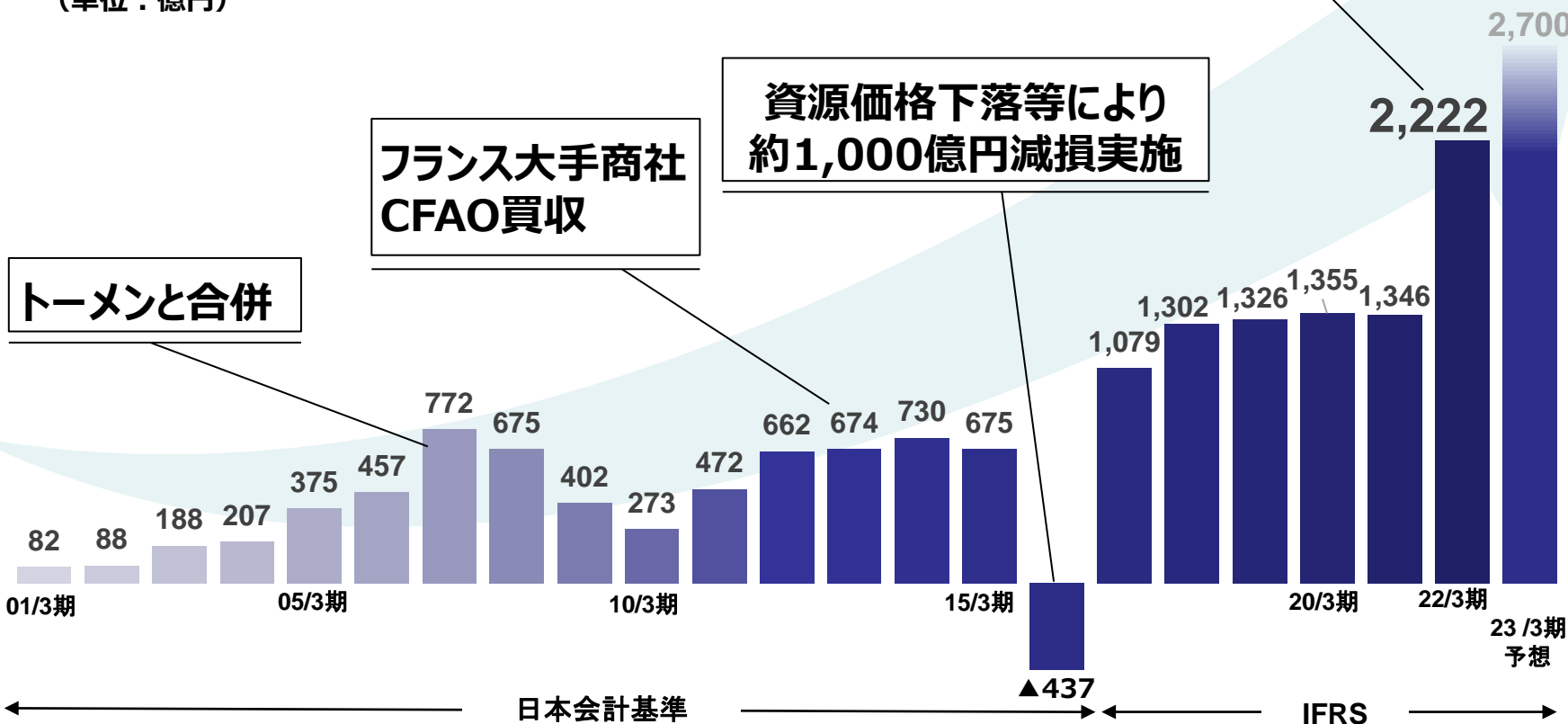
続いて、当社の業績を沿革を絡めてご説明します。

業績推移

<当期利益 過去20年間の推移>

01/3期比 : **+27.1倍**

(単位：億円)



こちらは2001年以降の当社の当期利益の推移を表しております。
継続的な収益の成長は、2006年の総合商社トーメントの合併や、
2012年のフランス大手商社CFAOの買収などによるものです。
2016年3月期には、資源価格下落による赤字決算もありましたが
翌期にはV字回復を果たし、
その後、2022年3月期に当期利益2,222億円と過去最高益を更新しています。

今期2023年3月期の通期見通しは、
さらに最高益を更新する2,700億円を想定しています。

目次

I. 会社概要～豊田通商とは～

II. 業績推移

III. 当社の重点戦略

■ 再生可能エネルギー

■ アフリカ

IV. 株主還元方針

次は、
当社がこれまで築き上げてきた当社の競争優位性をもとにした、
重点戦略をご紹介します。

当社の重点戦略



5つのワーキンググループ^o



カーボンニュートラルの取り組み

築き上げてきた競争優位性

ネクスト
モビリティ

再生可能
エネルギー

アフリカ

循環型静脈

経営の土台：豊田通商らしさ

豊田通商グループウェイ

商魂

現地 現物 現実

チームパワー

当社は、積み重ねてきた進化の歴史の中で身に着けた「豊通らしさ」を、戦略策定や事業展開に生かし、実践することで他社との差別化を図り、当社ならではの競争優位性を築きあげ、当社の重点戦略を策定しました。

当社の重点戦略

ネクスト モビリティ

- ・バッテリー需要に備えた電池サプライチェーンの積極拡充
- ・北米におけるトヨタ電池工場への投資実行
- ・炭酸リチウムの生産 @アルゼンチン



再生可能 エネルギー

- ・電力バリューチェーンにおける機能拡張
- ・国内外における多様な電源リソース展開
- ・国内No.1電力事業会社 100%子会社化



アフリカ

- ・人口増加、中間層拡大を見据えた戦略
- ・アフリカにおけるプレゼンスNo.1
- ・バリューチェーンの拡大による事業成長



循環型静脈

- ・1970年代から続く、自動車リサイクル事業
- ・バッテリー 3 R 事業の取組
- ・自動車関連の知見 →プラスチックリサイクルへの展開



1つ目は「ネクストモビリティ戦略」です。

トヨタグループの強固な事業基盤と関係性、積み重ねてきた自動車ビジネスの経験を有する私たちは、次世代技術に対する研究開発も強力に推進し、ネクストモビリティをけん引します。

2つ目は「再生可能エネルギー戦略」です。

1986年から再生可能エネルギー事業に取り組んできた私たちは、国内最大規模の風力発電事業者であるユーラスエナジーホールディングスを核に、再エネ分野においてもイニシアティブを発揮します。

3つ目は「アフリカ戦略」です。

アフリカでの事業の歴史は、豊田通商として100年、CFAOとしては170年を迎えます。それぞれの拠点を組み合わせ、現在ではアフリカ全域で強固な事業基盤を築いています。

4つ目は「循環型静脈事業戦略」です。

自動車のライフサイクル過程で発生する多様な廃棄物の再利用を発展させてきた私たちは、使用済み自動車のリサイクル率は100%近くまで高めており、その知見で循環型社会に貢献します。

当社の重点戦略

ネクスト モビリティ

- ・バッテリー需要に備えた電池サプライチェーンの積極拡充
- ・北米におけるトヨタ電池工場への投資実行
- ・炭酸ガス回収

再生可能 エネルギー

- ・人口増加、所得向上に伴う拡大した戦略
- ・アフリカにおけるプレゼンスNo.1
- ・バリューチェーンの拡大による事業成長



再生可能 エネルギー

- ・電力バリューチェーンにおける機能拡張
- ・国内外における多様な電源リソース展開
- ・国内

アフリカ

- ・1970年代からのリサイクル事業
- ・バッテリー 3 R 事業の取組
- ・自動車関連の知見
→プラスチックリサイクルへの展開



この4つの重点戦略のうち、

★★★★★★アニメーション★★★★★★

本日は、再生可能エネルギー戦略とアフリカ戦略についてをより詳しくご説明いたします。

また、本日はご説明を行わない、

ネクストモビリティ戦略と循環型静脈事業戦略については、当社HPや統合レポートでも取り上げておりますので、是非ご参照いただけますと幸いです。

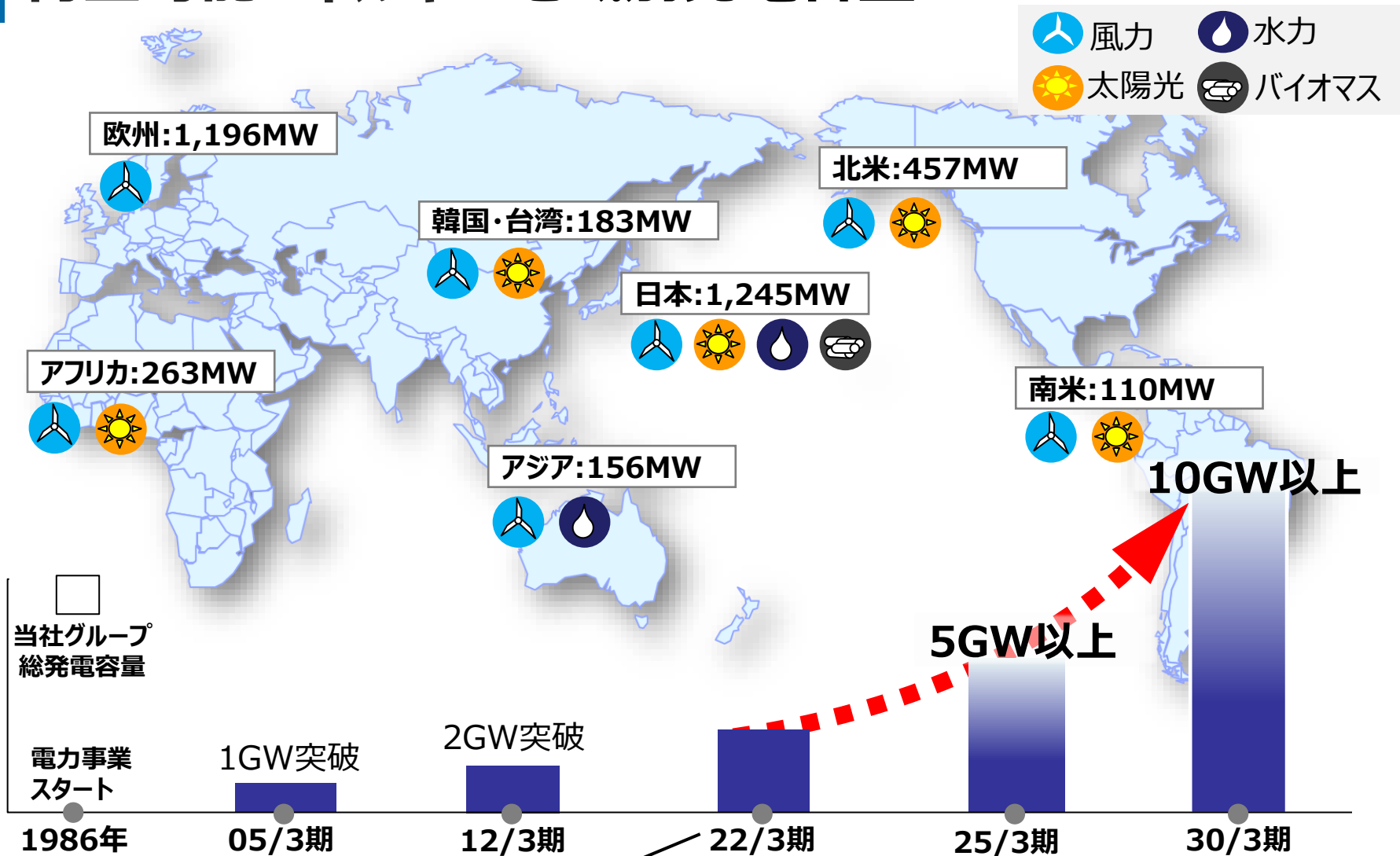


Be the **Right ONE**

**再生可能
エネルギー**

それではさっそく、再生可能エネルギー戦略のご説明に参ります。

再生可能エネルギー地域別発電容量



合計 **3,610** MW = 約3.6GW 原子力発電 **3**基分相当(2022年3月末)

当社は、日本最大級の再生可能エネルギー事業会社であるユーラスエナジーホールディングス
を子会社に有し、同社を核に風力発電を中心とした再エネ事業を展開しています。

1980年代から再生可能エネルギー事業に取り組んでおり、世界各地で、
風力、太陽光、水力、バイオマス等の多様な電源ソースで電気をつくってきました。
国内では、北海道から鹿児島県に至るまで、16道府県・37カ所に事業を展開しており、
その他、欧州、北米、アジア太平洋州エリアを中心とした15カ国で操業しています。

競争力のあるクリーンな電力事業者として、風力だけでなく、地域に応じた提案を行い、
現在、世界で3.6ギガワットの発電容量を持ち、

★★★★★★アニメーション★★★★★★

これを2025年3月期には5ギガワットに、
2030年3月期には、10ギガワット以上を目標に、伸ばしていく計画です。

電力バリューチェーンの拡大

調べる

つくる

集める

整える

届ける

現在

風況調査



南アフリカ
windlab 社



日本レラテック社

コアとなる開発力強化
トヨタG向絶対量確保



陸上風力



水力



太陽光

電力バリューチェーン機能幅だし

日本：北海道（発電/蓄電/送電事業）

総事業費 **2,300**億円



発電量 540MW



送電線 約78km



世界最大級の蓄電池システム

25/3月期



洋上風力
電力バリューチェーンを
強みとした戦略

イメージ図



地熱発電

私たちは、電力バリューチェーンの中で、
発電した電力を整え・届ける仕組みを作り、安定・安価なエネルギーを供給し、
より良い地球環境づくりへ貢献してまいります。
中でも、私たちは「つくる」領域にて、多様な電源ソースを手掛けつつ、コアとなる開発力を強化し、
その後の「集める」「整える」「届ける」領域にも展開し、
お客さま、特にトヨタグループの需要にしっかりと応えていきます。

バリューチェーンのつながり、幅出しの例の1つとして、
北海道、道北における、発電、蓄電、送電を一貫して行う事業に取り組んでいます。
加えて、電気自動車換算で約4万5千台相当の容量を誇る
世界最大級の蓄電池システムにより、風力の不安定な電気出力を調整し、
安定的な送電力供給、送電網の整備・運営につき、2024年の運転開始を目指しています。

また、エネルギーを「つくる」前準備、「調べる」としては、
パートナーである南アフリカのウインドラボ社や日本においてはレラテック社と協業し、
風況調査、コンサルティングを行っております。

さらに、その先の取り組みとして、洋上風力事業も見据え、挑戦を続けることで、
電力バリューチェーンを磨き上げ、総合力でお客さまから選ばれる存在であり続けられるよう努めます。

取り組み事例



ユース宗谷岬ウインドファーム(北海道)

ここで、いくつか事業の例を写真でご紹介いたします。

一つ目は、北海道最北端、稚内市に所在する、ユーラス宗谷岬ウインドファームです。
こちらは、2005年から運転を開始し、
現在は 1メガワット規模の設備が 57基稼働しております。

取り組み事例



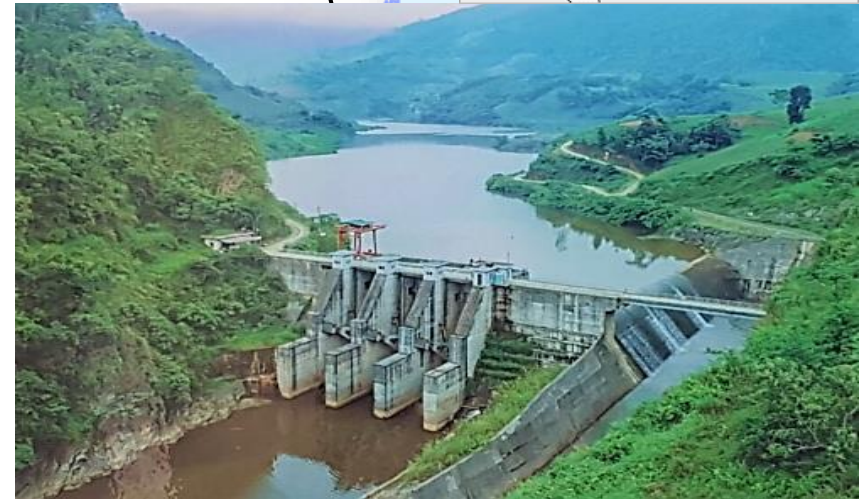
ユーラス六ヶ所村ソーラーパーク(青森県)

風力だけでなく、青森県六ヶ所村に所在するユーラス六ヶ所村ソーラーパークには、太陽光パネルが約50万枚設備され、115メガワットの容量を有します。

取り組み事例



スエズ湾風力発電事業（エジプト）



ノイファット水力発電所（ベトナム）

海外における事例も紹介いたします。

左の写真は、エジプト南東部、紅海近辺に位置するスエズ湾風力発電です。

こちらは、同国で初のIPP事業、

つまり、私たちが所有する発電設備で作った電力を電力会社に卸売りする事業を展開しています。

右の写真は、当社として初めての海外水力発電事業への出資参画となる、

ベトナム北部のラオカイ省における、豊富な水力資源を生かしたノイファット水力発電です。

直近の再生エネルギー戦略の取り組み

ユーラスエナジーHDの 100%完全子会社化

2022年8月1日実行

1,850億円の大型投資
東京電力より40%株式を取得

当社が培ってきた再生可能エネルギー開発
の知見を最大化

機動性と戦略の**柔軟性**向上

当社グループ一丸となり、
洋上風力をはじめとした再エネの付加価値創出

当社プレスリリース
https://www.toyota-tsusho.com/press/detail/220801_006059.html

SBエナジーの 85%株式取得の合意

2023年2月9日プレスリリース

両社グループの
再生可能エネルギー事業のシナジーを最大化し
カーボンニュートラルの取り組みを加速

風力に加え、太陽光でも
国内最大規模の発電事業者となる

電源リソースの多様化により、さらなる再エネの
普及促進と多岐にわたる市場ニーズに応える

当社プレスリリース
https://www.toyota-tsusho.com/press/detail/230209_006183.html

続いて、直近の再エネ戦略における投資の取組をご紹介します。
当社は、これまで培ってきた再生可能エネルギー開発の知見を最大化すべく、
2022年8月に東京電力が保有していた、ユーラスエナジーホールディングスの40%持分の
株式を当社グループが1,850億円で取得し、完全子会社化とする大型投資を実行し
ました。ユーラスエナジーホールディングスが100%子会社となったことで、
より再エネ事業に対する機動性が向上し、取り得る戦略の柔軟性が向上します。
それにより、さらに力強く当社グループ一丸で再エネ事業への取り組みを加速します。

もう一件、風力に加え、太陽光でも国内最大規模の発電事業者となるべく、
2023年2月9日にソフトバンクグループの子会社であるソフトバンクエナジー株式会社の株式の
85%を取得することの合意を、プレスリリースいたしました。
当社グループとも親和性の高い先進的な事業と、
先方が特に得意とするIoTなどの新たな情報技術との融合を見据え、
今後も、多様な電源ソースの開発を行うと共に、電力バリューチェーンでの
再生可能エネルギー事業の付加価値創出を進めてまいります。

当社の重点戦略



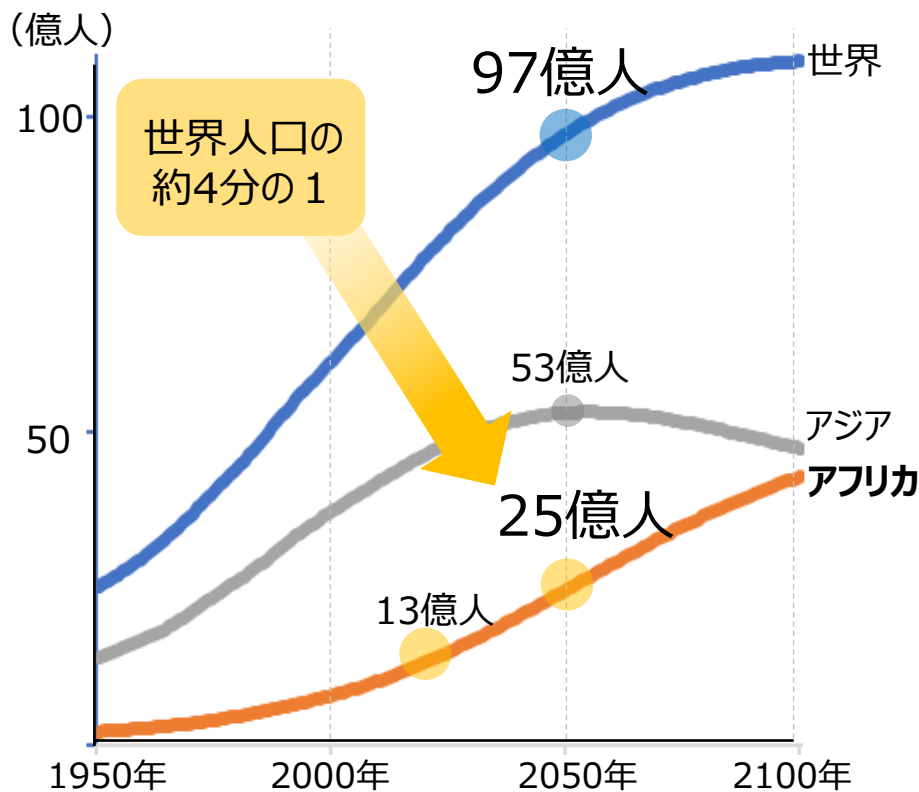
Be the **Right ONE**

アフリカ

それではここからは、アフリカ戦略についてご説明します。

アフリカのポテンシャル

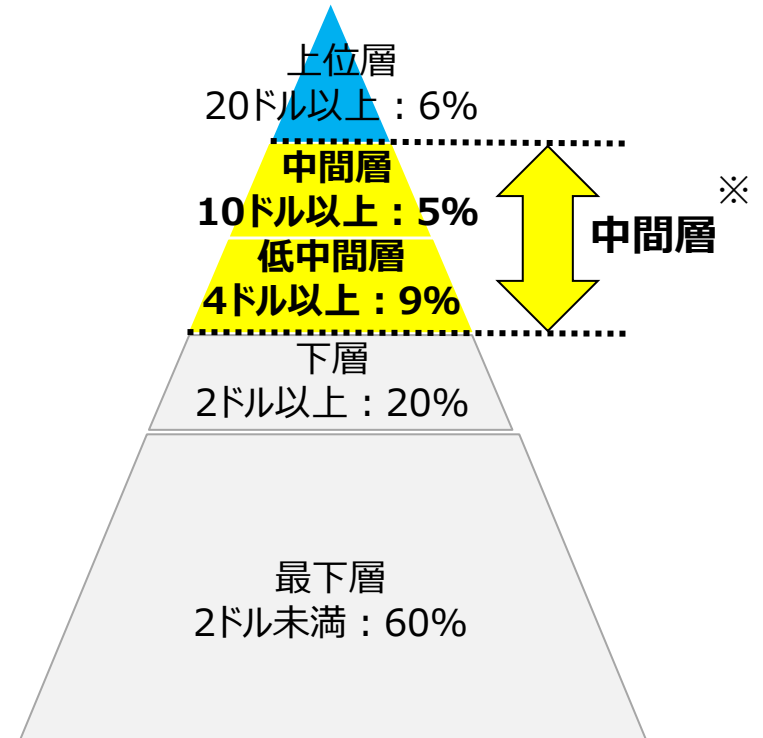
急速な人口増加



出典: United Nations
"World Population Prospects 2019"

拡大する中間層

<アフリカの一日平均所得額>



※アフリカにおける中間層：
1日当たり4～20ドル消費可能な所得層

出典: Based on African development bank
(data 2015)

まず、当社がなぜアフリカでのビジネスを重要視しているか、という点をご説明します。
左の図は世界、アジア、アフリカの人口予想のグラフです。
アフリカの2020年の人口は約13億人、国連の推計によれば、
30年後の2050年には約25億人となる見込みです。
世界の人口が2050年に約97億人となる中で、その約4分の1がアフリカ人になると
予測されています。

そして右の図は、アフリカの中間所得層が増加することを予想した図です。黄色で示してあり
ます、1日当たり4ドルから20ドル以下で生活するとされる中間所得層が今後アフリカの経済を
担う大きな原動力となる見込みです。

つまり、生産力と消費の面において、
アフリカが「21世紀最大のフロンティア」とも呼ばれる魅力を数字から読み解くことができます。

現地に根差したネットワークと歴史



TOYOTA TSUSHO

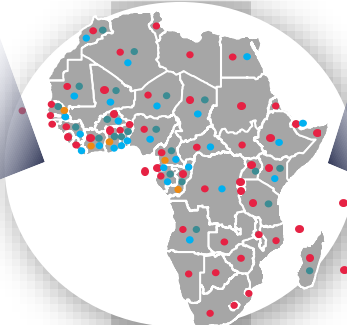
- 1852年 アフリカでの事業開始
- 1913年 自動車関連事業の開始
- 1970年 トヨタ車の取扱開始
- 1994年 ハイネケン社と業務提携
- 1996年 ユーラファーマ社の株式取得

- 1900年
- 1922年 ウガンダにおける綿花取扱開始
- 1964年 日本製完成車の輸出開始
- 2000年
- 2000年 アフリカ統括拠点を南アに設置

2012年 フランス最大の商社CFAOの株式を取得

中・西部アフリカ
における強み

東・南部アフリカ
における強み



170年

100年

2017年 地域を軸とした営業本部「アフリカ本部」を設立

2019年 トヨタ自動車よりアフリカ営業業務を全面移管

2023年

そのような魅力あふれるアフリカにおいて、
私たちはCFAOが得意としていた中・西部アフリカと、豊田通商が得意としていた東・南部アフリカのネットワークを組み合わせ、補完的でユニークなビジネス展開を進めています。

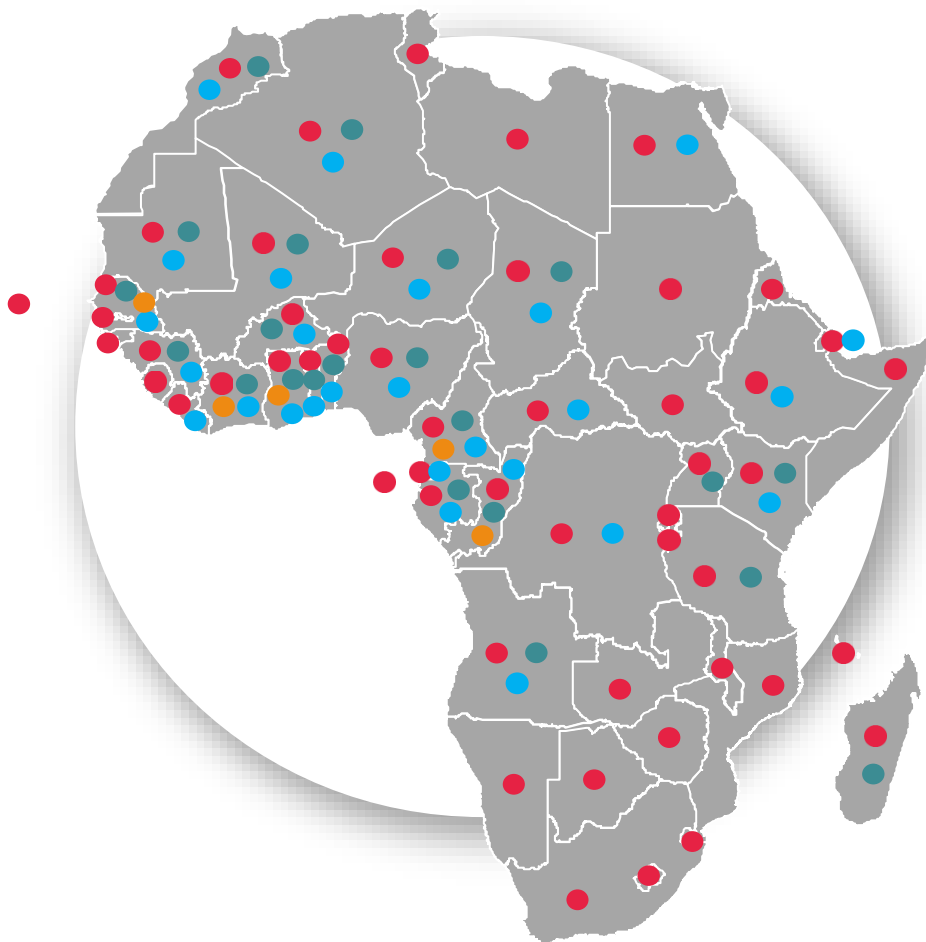
豊田通商のアフリカ事業は1922年の東部アフリカにおける綿花の輸入に始まり、1964年には自動車輸出業を開始するなど、約100年の歴史を有します。現在は、南アフリカにおける自動車生産支援事業や、ケニアの販売金融や中古車販売など自動車バリューチェーンの拡大に取り組み、事業の幅出しを図っています。

加えて、アフリカでの事業基盤を確固たるものとしたのが、全社業績推移でも前述いたしました、2012年のフランス最大の商社CFAO社への資本参画です。CFAO社は、1852年からアフリカでの事業を開始しており、33カ国で展開する自動車販売を中心に、医薬品卸事業、清涼飲料や消費財の生産・販売など、多彩な事業ポートフォリオを保有しています。

2019年にはトヨタ自動車のアフリカにおける営業業務が当社に移管され、これまでの長い歴史の中で構築してきたアフリカでの存在感とネットワークを生かし、トヨタグループとしてアフリカの成長および地域の発展への貢献を続けています。

アフリカにおけるプレゼンスNo.1

WITH AFRICA FOR AFRICA



アフリカ全**54**カ国でネットワーク

グループ企業**155**社

従業員約**22,000**名

主要4事業と展開国

モビリティ	ヘルスケア
54	22
電力・インフラ・テクノロジー	消費財
26	5

「WITH AFRICA FOR AFRICA」「アフリカと共に、アフリカの為に」
をビジョンに掲げ、
アフリカでの事業を通じ、産業化の促進、拡大する中間層の増加を機会と捉え、
より一層、アフリカ戦略への取り組みを進めてまいります。

アフリカは全部で54カ国ありますが、左のアフリカ大陸の図でもわかるように、
当社はその「全ての国」にネットワークを保有しており、
モビリティ、ヘルスケア、消費財、電力・インフラ・テクノロジーの4つの事業分野に、
155社のグループ会社、約22,000名の従業員が、「現地・現物・現実」の姿勢で
事業を推進しています。

主要な事業領域

生産事業 (川上)

現地生産への挑戦
« *Made in Africa* »



輸入・卸売・物流

既存コアビジネス

モビリティ

サブサハラ※1の
マーケットリーダー
(B2B、B2G※2)

ヘルスケア

モロッコ、
サブサハラ、仏海外県の
マーケットリーダー

消費財

日用消費財と
ビール市場への
チャレンジ

電力・インフラ・
テクノロジー
情報通信技術と
エレベーター事業への
チャレンジ
(B2B とB2G)

小売り事業 (川下)

小売り分野の発展、
アフリカ事業の
更なる成長へ



※1:サブサハラ：サハラ砂漠より南の地域。北アフリカ以外の地域。

※2:B2B・・・Business to Businessの略。企業(法人)から企業(法人)への企業間取引
B2G・・・Business to Governmentの略。企業(法人)と政府との取引

アフリカ戦略の主要な4つの事業領域をご説明いたします。

モビリティ事業とヘルスケア事業はコアなビジネスであり、アフリカ戦略をけん引しています。

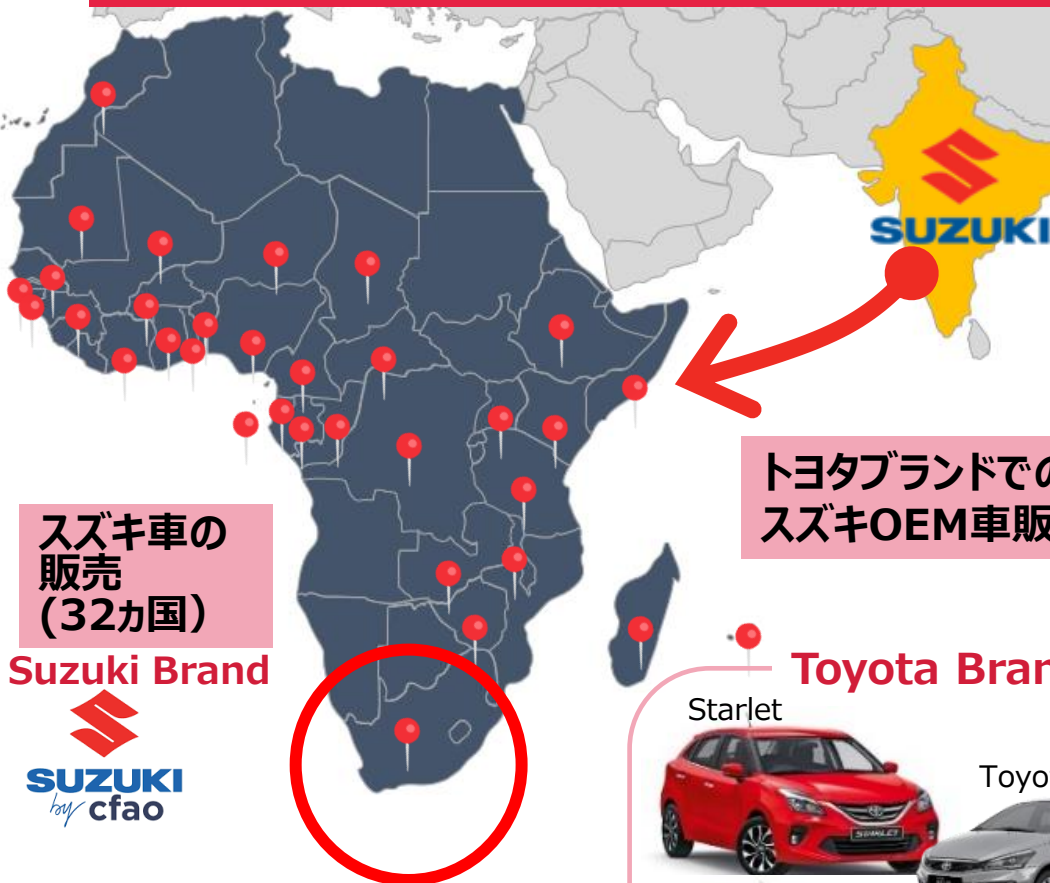
モビリティ事業においては、アフリカ西部、東部、南部において強力な市場を築きあげ、マーケットリーダーとなりました。

ヘルスケア事業については、西部ではすでに支配的なポジションを維持しており、現在は東部、南部でもネットワークを拡大し、アフリカマーケットリーダーを目指しています。消費財は新しい取り組みを始めたばかりでもあり、チャレンジャーの位置づけにありますが、今後の成長が見込まれます。

インフラ事業については、産業の発展や日常生活にも欠かせない重要課題と認識し、アフリカのニーズに合わせた動きを加速させています。

それぞれの事業領域で川上から川下までバリューチェーンを拡大し、市場を開拓しながら成長を続けている私たちのアフリカ戦略について、詳細をご説明いたします。

モビリティ ～川下事業の拡大～



スズキ車の販売
(32カ国)

Suzuki Brand



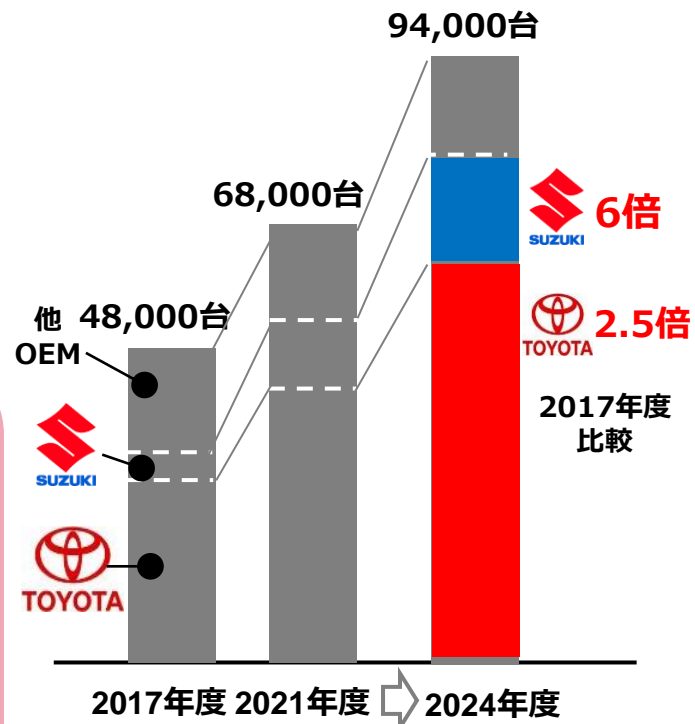
トヨタブランドでの
スズキOEM車販売

Toyota Brand



南アフリカ最大の
自動車ディーラーネットワーク
(自動車販売店100店舗、
フランチャイズ113店舗)

【今後の展望】
当社出資代理店を通じた
自動車販売台数



ラインナップの
多様化

1つ目はモビリティ領域です。

モビリティ事業ではアフリカ全土における自動車の販売・アフターセールス事業、中古車販売、建機・農機の輸入卸売およびリース事業、自動車生産支援・現地部品製造・代理店事業などを行っています。

今後急速な拡大が予想されるBtoC市場に向けて、且つ、拡大する中間層のニーズを的確にとらえるため、新たな挑戦が始まりました。

その一つが、スズキよりインド製小型乗用車のOEM供給を受け、「トヨタブランド」としてのアフリカ市場での販売です。アフリカ全土の販売チャネルを生かした小型車の販売とアフターサービスの強化を図っています。

加えて、2019年には南アフリカの大手自動車ディーラーグループの一つであるユニトランスグループの75%株式の取得を実行しました。従来、南アフリカでは車の生産部品供給と物流サービスのみを展開していた私たちにとって、アフリカ最大の自動車小売市場への参入は、南アフリカでの事業強化になるだけでなく、アフリカ全体の事業にとって大きな節目と考えています。その他2022年には南アフリカの産業車輛および倉庫設備販売大手であるEIEグループの買収など、小売りにとどまらず、大きく事業の幅だしを見せております。

ヘルスケア ～生産から小売 一貫したバリューチェーン～

TTC/CFAOグループがアフリカで初めて医薬品小売分野に進出

現地生産

卸売

小売



- アフリカ22カ国で展開
- 8,600の薬局/病院へ毎日お届け
- 取扱商品数31,000点、
- 取扱メーカー500社との取引



- 2014年設立
- 東アフリカ最大の調剤薬局チェーン
- 顧客数170万人
- 100店舗(ケニア, ウガンダ)



Goodlife社とCFAOの強みを活かし、
東アフリカの高品質な医薬品への
アクセス向上に貢献

低所得者層への拡大計画

2つ目はヘルスケア領域です。

医薬品の生産や卸を行うヘルスケア事業はCFAOが手掛けてきた歴史ある事業です。

モロッコのMapharやアルジェリアのPROPHARMAL SPAでは、医薬品の受託生産を現地で行っています。今後は、サブサハラ諸国でも医薬品の現地受託生産を検討していきます。

加えて、これまで、アフリカの消費者のほとんどの医薬品入手経路は小さな小売店が主流でしたが、完全に統合されたバリューチェーンを構築することで、現地生産、卸売り、小売りを統合したのが、私たちのヘルスケア事業の特徴です。

誰もが薬や医療にアクセスできる環境を整えるため、ケニアとウガンダに約100店舗の薬局を展開する「Goodlife Pharmacy」の資本金約30%を取得し、川上から川下までのバリューチェーンをつなげました。これらの店舗を足がかりに、小売分野に注力し、一層のヘルスケア事業の拡充により、アフリカへ貢献してまいります。

消費財 ～高品質・競争力のある価格で提供～

顧客に合わせた3つの店舗フォーマットを展開



ショッピングモール



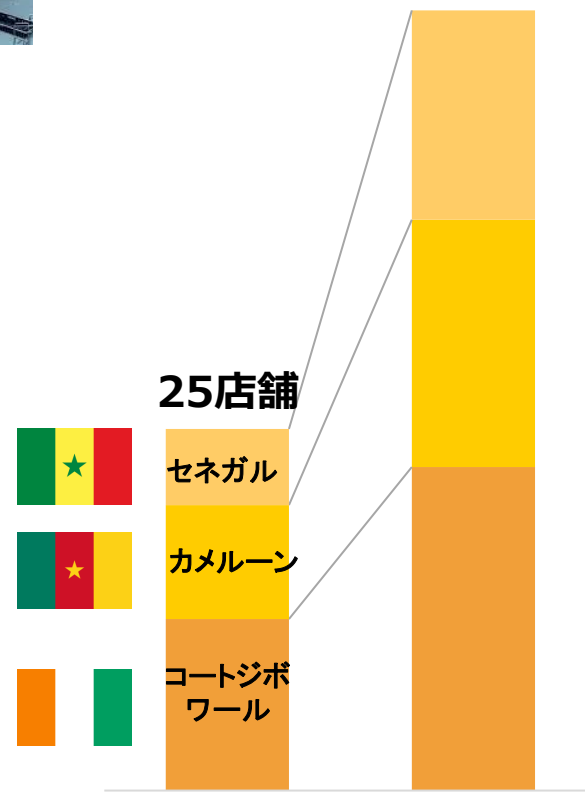
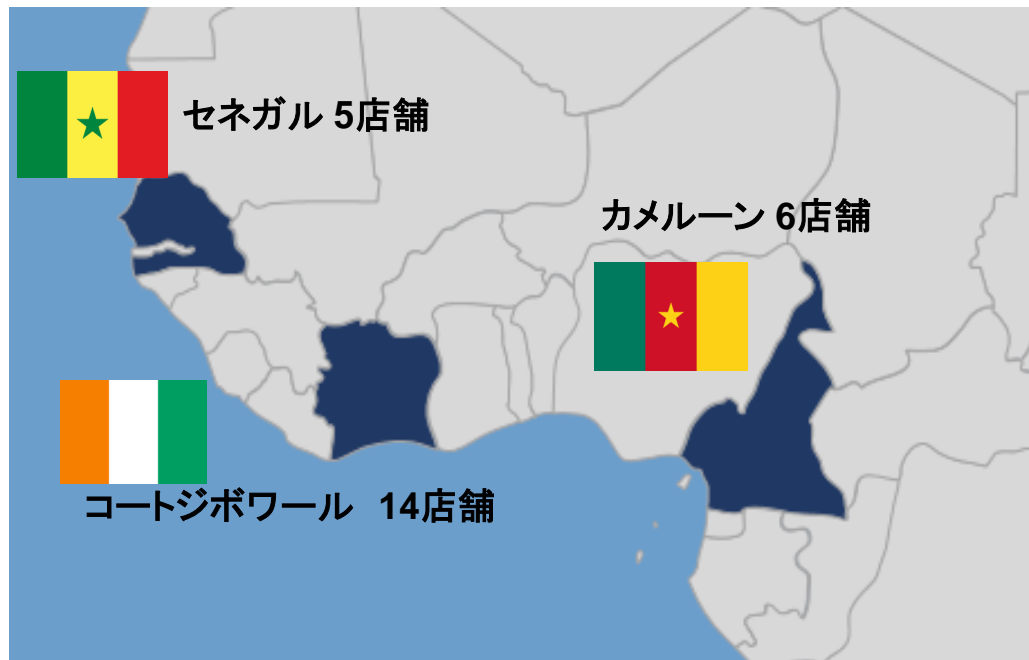
スーパーマーケット



倉庫型店舗

【今後の展開】店舗数の拡大

30~40 店舗



コートジボワール、カメルーン、セネガルに注力し、
アフリカの中産階級の消費者の需要に応える

22年12月 → 2024年度

3つ目は消費財領域です

主に、化粧品・飲料・ボールペンなど消費財の卸売り、生産や、ショッピングモールの運営を行っています。

2015年にコートジボワールにおけるショッピングモール「PlaYce」1号店を開業して以降、これまでにコートジボワール、カメルーン、セネガルの西アフリカ3カ国に、ショッピングモールやスーパーマーケットなど計18店舗を運営し、1,500人以上の現地の雇用を創出しています。

フランス、スーパーマーケットチェーン大手のカルフル社とのパートナーシップのもと、グローバルブランドや現地の取引先からトレーサビリティが保証された幅広い商品を、競争力のある価格帯で販売するスーパーマーケットを展開しています。

2024年にはこれらショッピングモールの40店舗開業の達成が目標であり、この目標達成によって、3つの国におけるマーケットリーダーになることが可能と考えられます。

電力・インフラ・テクノロジー ～CNを促進する取組～

クリーンエネルギーの創出

再エネIPP(独立系発電事業)プロジェクトへ投資



地熱発電



太陽光発電



風力発電

クリーンな電力の使用

「Solar 4 savings」アクションプラン

化石由来の電力を2024年度までに▲25%削減



CFAO Kenya



Senegal Supeco (Carrefour)

クリーンな自動車の普及推進

HEV/PHEV販売の加速



南アでのHEV Battery 3R取り組み
循環型経済への貢献



4つ目は電力・インフラ・テクノロジー領域です。

次世代エネルギーを開発途上国へ届けるための発電プラント設備販売事業と並行し、アフリカ各国のカーボンニュートラル達成に貢献するため、当社が投資を行い、発電プラント設備を保有・運営し、電気を販売するビジネスも開発しています。

再生可能エネルギー戦略とアフリカ戦略を掛け合わせ、風力、太陽光、地熱などの再生可能エネルギー発電事業をアフリカで行うことで、アフリカ各国のカーボンニュートラル達成への貢献を目指しています。

加えて、下段の写真のような

クリーンな電力を自身のオフィスや倉庫で使用する取り組みや、ハイブリッドや電気自動車の推進なども進めています。

現在、未だアフリカはEVの優先地域とみなされていないのが現状ですが、潜在的にはリープフロッグ現象、つまり社会インフラが未だ十分に整備されていないアフリカならではの、先進国が歩んできた技術進展を飛び越えて、新しい技術や製品、クリーンな電源リソースなども、一気に広まる可能性のある土壌であるとも考えており、引き続き注力していきたいと考えています。

アフリカ × デジタル変革

次世代モビリティ・ヘルスケア事業の創出に向けたアフリカ・コーポレートベンチャーキャピタル機能強化
熱き起業家と、社会課題解決と次世代事業創造を目指す



Mobility 54 概要

設立: 2019年10月
投資予算: 61M EUR
(1・2号ファンド計)



Health 54 概要

設立: 2022年1月
投資予算: 10M EUR
(1号ファンド)

【投資事例】

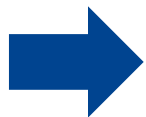
アフリカ物流産業デジタル化
"OnePort 365"



アフリカ向け国際物流
プラットフォーム



アフリカ国内物流
(Mobility 54投資案件)



デジタル化による一気通貫

Health 54出資一号案件
Lifestores Healthcare



薬局向け
B2Bマーケット
プレイス事業

Lifestores Healthcare社

アフリカにおける新しい取り組みとして、コーポレートベンチャーキャピタル企業を設立し、アフリカ国内のスタートアップ企業への出資を実施しています。

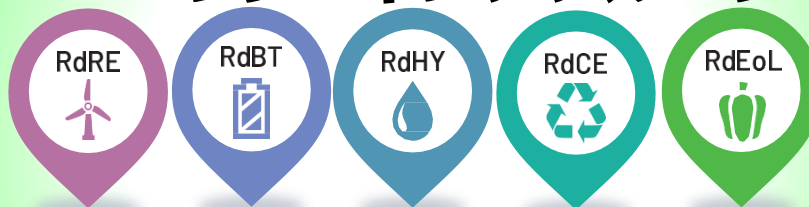
2019年に設立されたMobility 54 は、約2年間で11社に投融資を実行しています。投融資先は、物流、公共交通サービス、金融と保険、バリューチェーンの4領域で革新的な技術や事業モデルを持つスタートアップが中心であり、既存のモビリティ関連事業の変革につながります。

例として、ナイジェリアにおけるアフリカ物流産業のデジタル化を担うOnePort365への投資を実行し、アフリカ向け国際物流と国内物流を一気通貫でデジタル化し、物流サービスのマーケットプレイス化を目指します。

ヘルスケア領域についても、革新的で新しい技術やサービスに投融資を行うHealth 54を2022年に設立しました。ヘルスケア分野や、アフリカでのデジタル決済普及につながる事業も視野に入れた出資と協業を行っており、サプライチェーンのデジタル化やリモート診断技術などに投資を行っていく予定です。

現地スタートアップと当社グループのアフリカ事業との連携をさらに深め、アフリカの社会課題解決となるシナジー創出に積極的に取り組んでまいります。

5つのワーキンググループ^o



カーボンニュートラルの取り組み

商魂

現地 現物 現実

チームパワー

★★★★★★アニメーション★★★★★★

ここからは、当社のカーボンニュートラルの取り組みについてご説明いたします。

カーボンニュートラルの実現に向けた取り組み

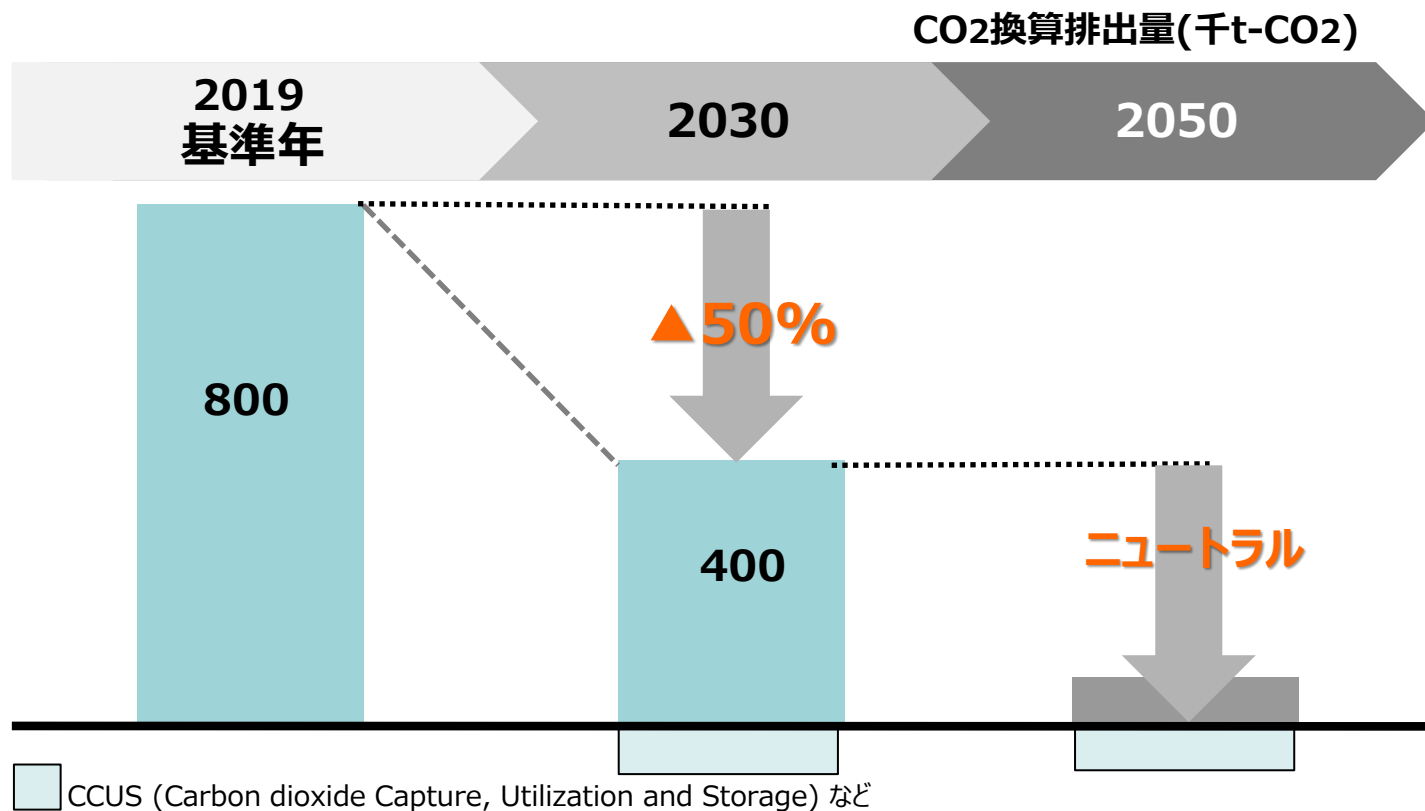
Mission

未来の子供たちに、よりよい地球環境を

Vision

リーディング・サーキュラーエコノミー(CE)・プロバイダーへ

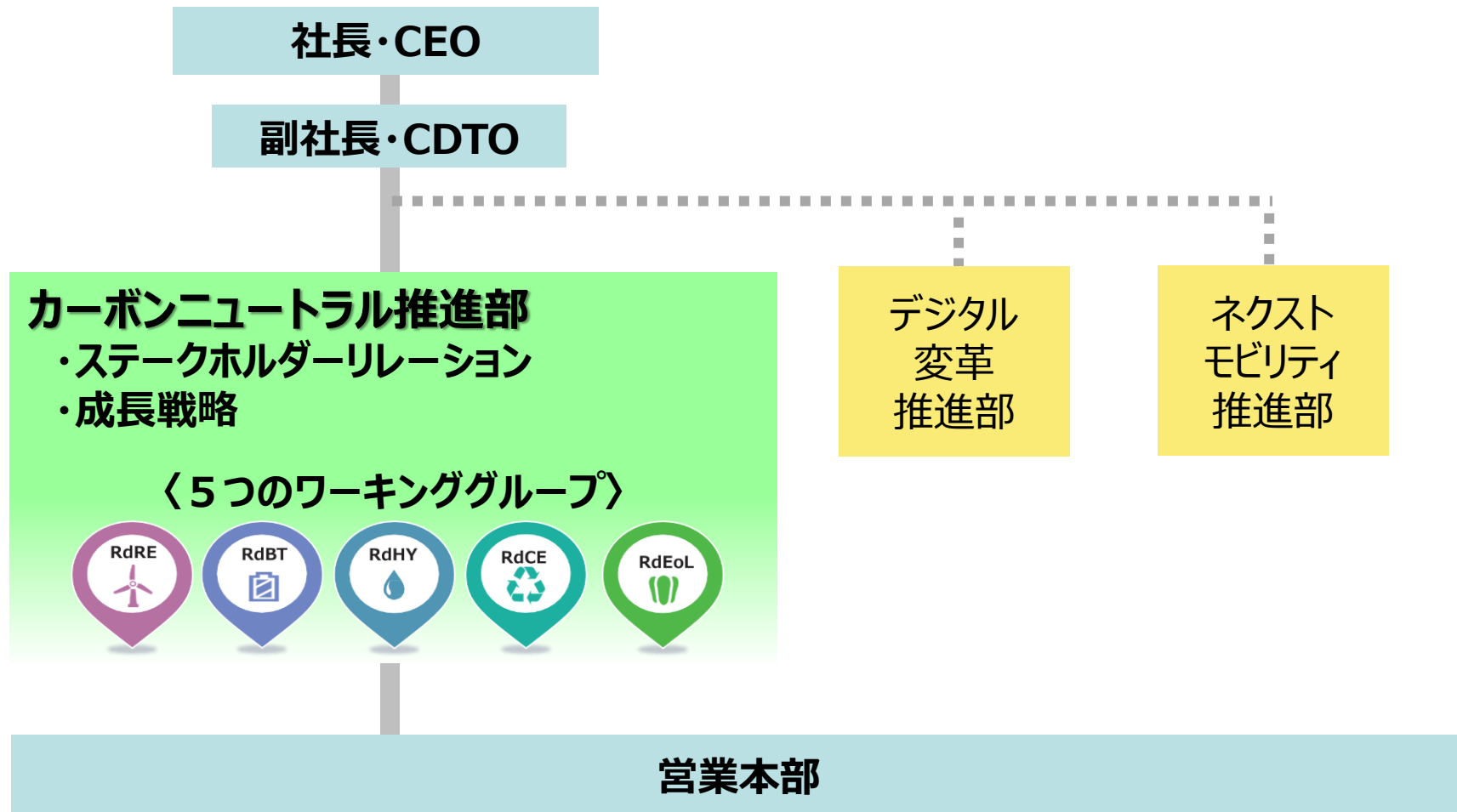
豊田通商グループ[°] カーボンニュートラル宣言



2021年7月に公表したカーボンニュートラル宣言において、
当社グループは 2030年には2019年比、グリーンハウスガス50%削減、
2050年にはカーボンニュートラルを実現することを目指します。

カーボンニュートラルの実現に向けた取り組み

推進体制



これを確実に達成するために、
2022年4月よりカーボンニュートラル推進部を設立し、脱炭素への取り組みを
更に加速させています。

カーボンニュートラル推進部を中心に、産業ライフサイクルにおいて、当社が強みを持つ
5つの領域に分け、成長戦略の立案と実行を行う本部を超えたワーキンググループを
立ち上げました。

それぞれのワーキンググループで様々な取り組みや事業創出に挑戦していきます。

そして、これら5つのワーキンググループを事業戦略と掛け合わせ、成長と脱炭素社会の実現の
両立を目指します。

GHG削減に貢献する事業領域を伸長



2022年8月1日
ユーラスエナジーホールディングス
100%子会社化
1,850億円の投資実行

2030年までに
1.6兆円以上

当社はこのような取り組みを実施・拡大しながら、カーボンニュートラル実現を目指し2030年までに1.6兆円以上の投資を実行予定です。

前段の再生可能エネルギー戦略にて触れました、
ユーラスエナジーホールディングスの40%持分の株式を1,850億円で取得した
大型投資の実行など、
カーボンニュートラル実現のための新たな投資を積極的に実施し、
未来の子供たちへより良い地球環境を届けるために、脱炭素社会の実現に貢献して参ります。

目次

I. 会社概要～豊田通商とは～

II. 業績推移

III. 当社の重点戦略

■ 再生可能エネルギー戦略

■ アフリカ戦略

IV. 株主還元方針

最後に株主還元方針をご説明します。

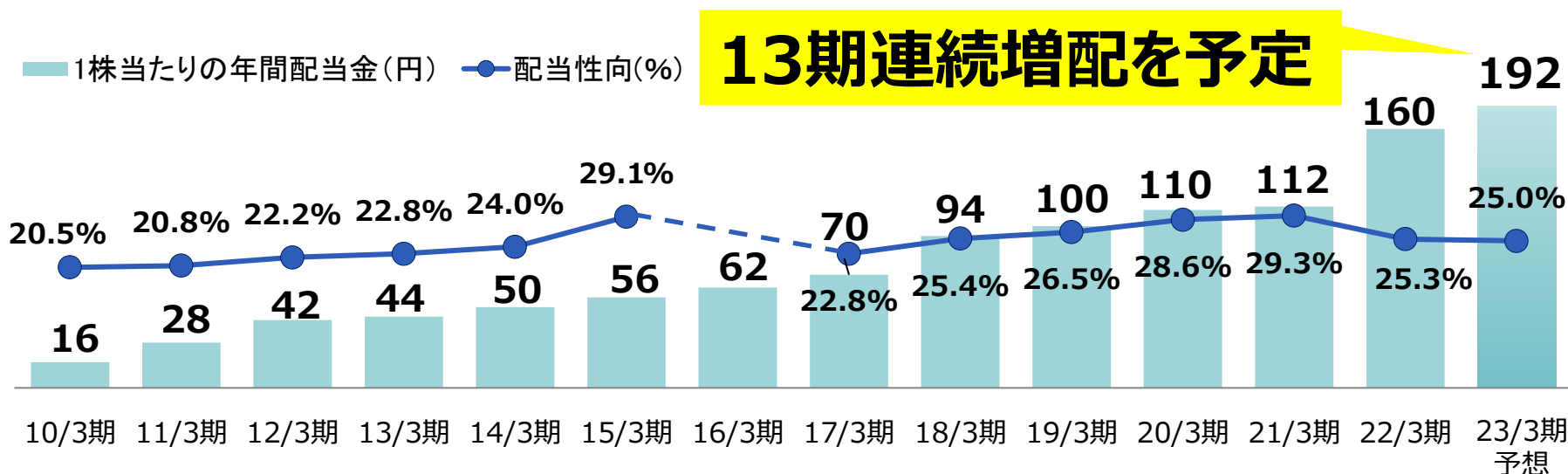
株主還元方針、2023年3月期 配当予想

株主還元方針

連結配当性向 25%以上を基本方針とし、

安定的な配当の継続並びに1株当たりの配当の増額に努めていく

	22/3期 実績	23/3期 予想	増減額
中間	70 円	96 円	+26 円
期末	90 円	96 円	+6 円
年間	160 円	192 円	+32 円



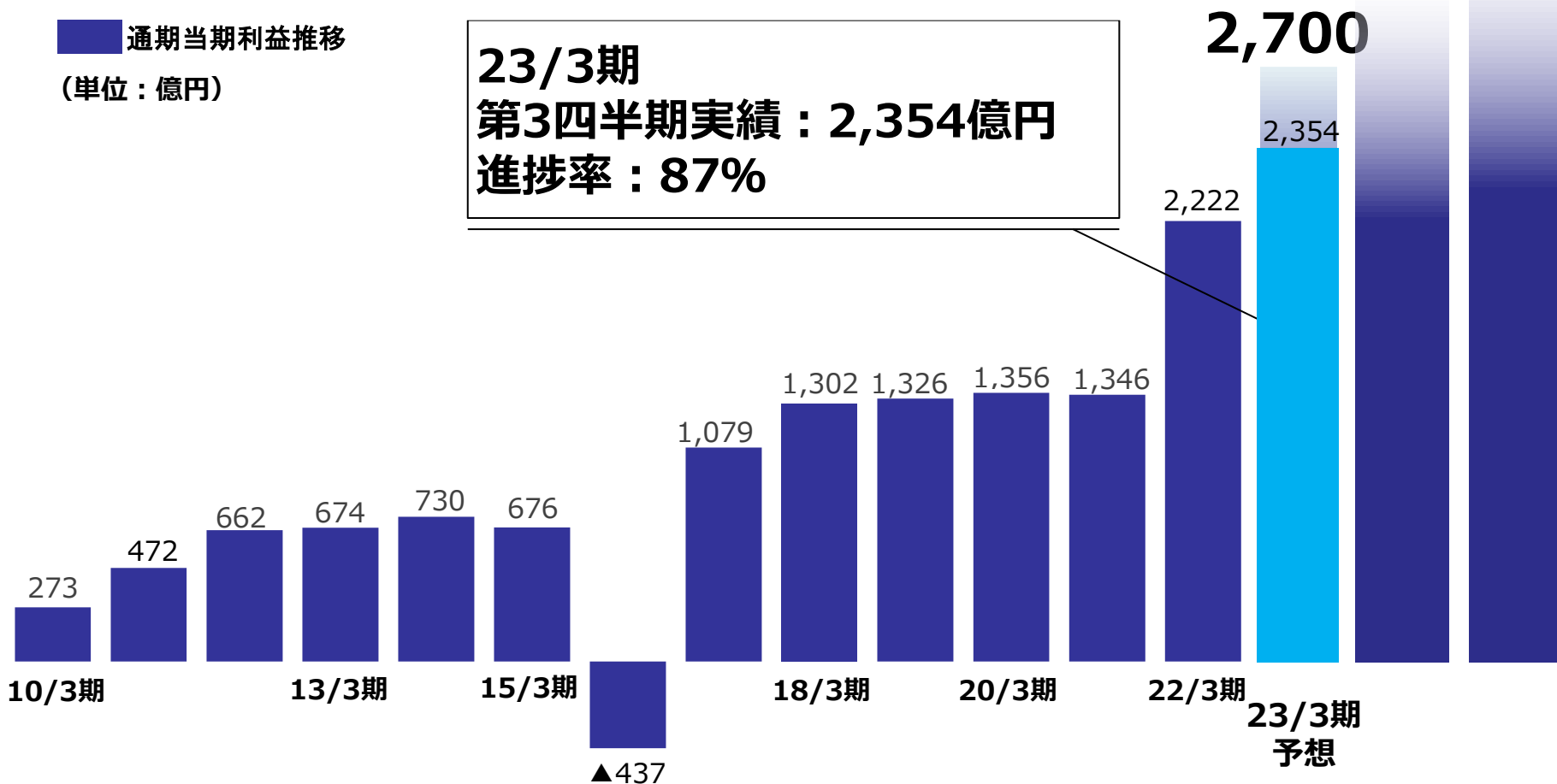
当社の株主還元方針については、
連結配当性向25%以上を基本方針とし、
安定的な配当の継続並びに配当増額に努めること、としております。
特に配当増額にこだわっており、2016年3月期の赤字決算の際でも、
配当は増額実施をいたしました。

2022年3月期の配当は1株当たり160円となり、12期連続の増配となりました。
2023年3月期は年額192円を予定しており、13期連続増配を目指します。

株主の方には、経済状況や業績に左右されることなく、「安心して」当社株式を
保有頂けるよう、今後も安定的な配当の継続と増額に努めてまいります。

2023年3月期 連結決算概要

- ・23年3月期 通期予想を **税後利益 2,700億円**（過去最高）と想定
- ・ビジネスモデルの変化による、**実力値の増強**



今期2023年3月期についても、
第3四半期累計実績では、9か月累計として過去最高の当期利益2,354億円となり、
通期予想2,700億円と比較し87%の進捗であり、堅調に推移しております。

当社の実力としても、販管費の賢い使い方やビジネスモデルの変化等により、
過去に比べ一過性損益が減ってきていることがポイントに上げられ、
当社実力値は過去に比べ大きく増強され、確実に力をつけてきていると言えます。

第4四半期、通期累計決算発表は4月27日を予定しており、是非当社HP等をご覧ください
ますと幸いです。



Be the Right ONE

それでは、ここからは皆様から頂いたご質問にお答えしてまいります。

はじめに、事前のアンケートにて、
すでにいただいているご質問についてお答えさせていただいたのち、
本日チャットでいただくご質問にお答えしてまいります。

当社HP紹介

投資家情報

個人投資家の皆様へ

個人株主・投資家の皆様に豊田通商をより深くご理解いただけるよう、当社の戦略、業績、配当方針についてわかりやすくご紹介します。

豊田通商について



当社の成長戦略



グループ業績



配当方針



もっと詳しく
知りたい方へ



豊田通商

で

検索



当社個人投資家HPへ是非アクセス下さい！

<https://www.toyota-tsusho.com/ir/individual/>



本日で説明した内容以外にも、当社ホームページには、
その他多くの資料を掲載しております。

本日の説明を通しまして、当社に興味を持って頂けたら、是非アクセス頂けると
幸いです。

本日は当社会社説明セミナーをご視聴いただきありがとうございました。

以上で終了いたします。