



豊田通商グループ^o 会社説明会

登壇者：執行幹部CFO補佐
會田 靖

2023年12月9日
豊田通商株式会社
(証券コード 8015)

皆さま、こんにちは。

豊田通商CFO補佐の會田です。
本日は当社の会社説明会にご参加いただき、
ありがとうございます。



目次

I. 会社概要～豊田通商とは～ P3～7

II. 業績推移 P8～9

III. 成長戦略 P10～13

再エネ戦略 P14～16

アフリカ戦略 P17～23

IV. 株主還元方針 P24～27

V. 質疑応答

本日はこちらのアジェンダで
進行させていただきます。

目次

I. 会社概要～豊田通商とは～	P3～7
II. 業績推移	P8～9
III. 成長戦略	P10～21
IV. 再エネ戦略	P10～21
V. アフリカ戦略	P10～21
VI. 株主還元方針	P22～24
VII. 質疑応答	

I. 会社概要～豊田通商とは～ P3～7

II. 業績推移 P8～9

III. 成長戦略 P10～13

再エネ戦略 P14～16

アフリカ戦略 P17～23

IV. 株主還元方針 P24～27

V. 質疑応答

それでは、
「豊田通商とは」のセッションに参加します。

豊田通商とは

Global Vision



Be the **Right ONE**

恒久的に変化しない
世代を通じて継承すべき
最高概念

基本
理念

基本理念を
追求・実現し続ける中で
到達すべき目標・道標

ビジョン

経営環境の変化を踏まえた
事業活動指針・方針と
具体的なアクションプラン・
数値目標を含む事業戦略

中期経営計画
年度計画

商魂

現地・
現物・
現実

チーム
パワー

豊田通商グループウェイ

基本理念の実現やビジョンの達成に向け、
全ての豊田通商グループ役職員が共有すべき価値観・行動原則

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

初めに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
 続いて、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。

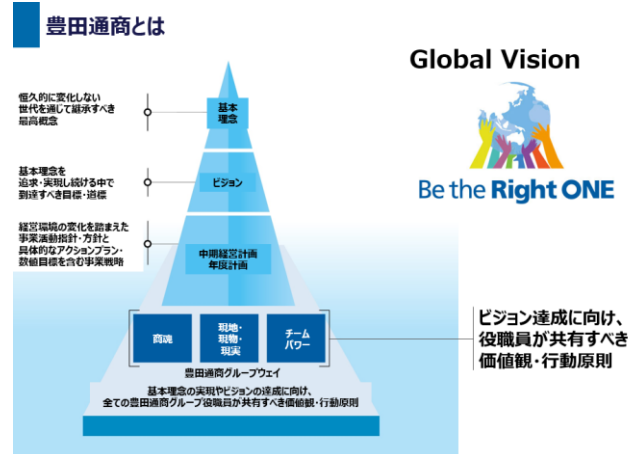
「Be the Right ONE」とは「代替不可能・唯一無二の」の意味があります。

私たちはいつも豊田通商が唯一無二の価値を社会やお客様に提供できるかを考えて事業に取り組んでおり、当社ならではの価値を提供できる事業領域に絞ってリソースを投入し、伸ばしていこうとしています。

社会やお客様にとって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」

となることを世界共通のビジョンとして掲げています。



当社の紹介映像をご覧ください

<https://www.toyota-tsusho.com/about/stream/>



それでは、ここで、当社が どのような会社なのか、何をしているのか、
イメージをつかんで頂くため、
動画をご覧頂きたいと思います。3分ほど程お付き合いください。

当社の紹介映像をご覧ください

<https://www.toyota-tsusho.com/about/stream/>

Be the Right ONE

数字で見る豊田通商

豊田通商株式会社 (証券コード8015) 2023年3月末時点



設立
1948年



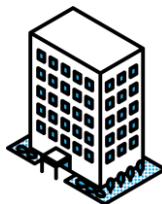
主要株主
トヨタ自動車
21.69%



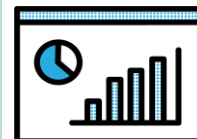
連結従業員数
約67,000名



グローバル
ネットワーク
約**130**カ国



連結関係会社数
国内外合わせて
約**1,000**社



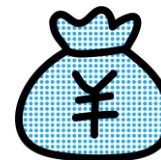
23/3期
当期利益
2,841億円
過去最高益更新



株式
時価総額
約**2.8**兆円[※]



PBR **1.3**倍[※]
ROE **15.6%**



1株当たり配当金
@202円
13期連続増配

※23年10月末時点

続いて、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。

本社は愛知県名古屋市に所在しており、業態は、総合商社。

動画にございました通り、1948年に設立、主要株主は、トヨタ自動車さんの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67,000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、

23年3月期に**2期連続の過去最高益となる2,841億円**の当期利益を達成いたしました。








また時価総額は10月末時点で約2.8兆円、PBRは1.3倍、

23年3月期のROEは15.6%となっております。

1株当たり配当金については202円と13期連続の増配を実施し、

来期は年間配当250円、**14期連続増配を予定**しております。

事業本部概要紹介

営業本部	事業内容	自動車	自動車以外	税後利益(単位：億円)	
				前期(実績)	今期(見通し)
金属	自動車鋼材、金属製品、非鉄金属、金属資源			766	700
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			343	410
モビリティ	自動車等(二輪車、トラック、バス含)の輸出・小売、販売周辺			457	570
機械・エネルギー ・プラントプロジェクト	車両生産設備、エネルギー、プラント、各種機械			326	260
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			479	530
食料・生活産業	穀物、食品、保険、アパレル関連、介護・医療用品			95	110
アフリカ	モビリティ、ヘルスケア、コンシューマー、電力・インフラ・テクノロジー			363	610
			合計	2,841	3,200

営業本部	事業内容	自動車 自動車 以外	税後利益(単位:億円)	
			前期 (実績)	今期 (見直し)
金属	自動車鋼材、金属製品、非鉄金属、金属資源		766	700
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		343	410
モビリティ	自動車等(二輪車、トラック、バス等)の輸出・小売、販売周辺		457	570
機械・エネルギー ・プラントプロジェクト	車両生産設備、エネルギー、プラント、各種機械		326	260
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		479	530
食料・生活産業	穀物、食品、保険、アレル関連、介護・医療用品		95	110
アフリカ	社内外、ヘルスケア、コンシューマー、電力・インフラテクノロジー		363	610
			2,841	3,200

当社の事業本部の紹介です。

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、

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ございますが、

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。

目次

I. 会社概要～豊田通商とは～ P3～7

II. 業績推移 P8～9

III. 成長戦略 P10～13

再エネ戦略 P14～16

アフリカ戦略 P17～23

IV. 株主還元方針 P24～27

V. 質疑応答

続いて、業績の推移をご説明いたします。

目次	
I. 会社概要～豊田通商とは～	P3～7
II. 業績推移	P8～9
III. 成長戦略	P10～21
再エネ戦略	P10～21
アプリカ戦略	P10～21
IV. 株主還元方針	P22～24
V. 質疑応答	

業績推移

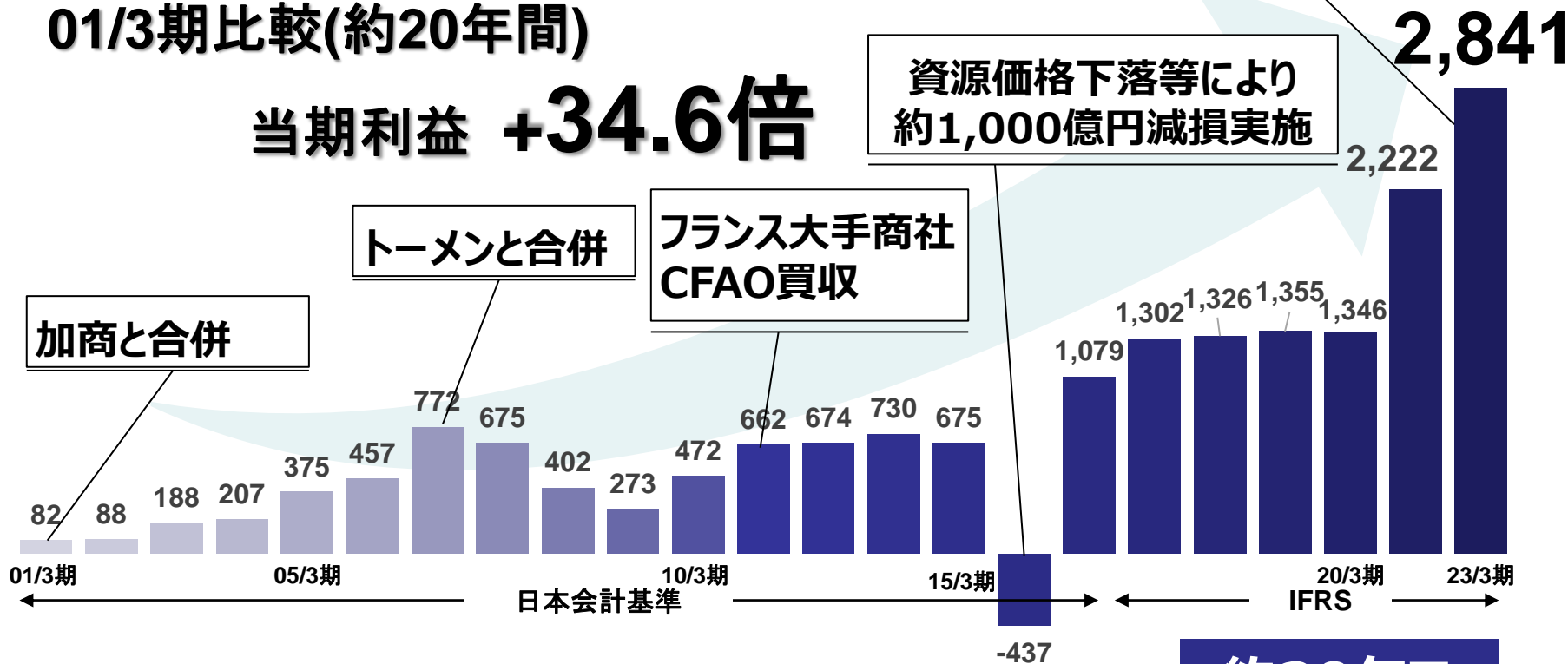
当期利益 過去20年間の推移

01/3期比較(約20年間)

当期利益 **+34.6倍**

23/3期
2期連続の
最高益達成

(単位：億円)



	01/3期	11/3期	23/3期
株価	413円	1,372円	7,922円*
時価総額	1,179億円	4,858億円	2兆7,885億円*
関連会社数	140社	592社	1,007社
人員数	9,490人	31,081人	66,944人

*23年10月末時点

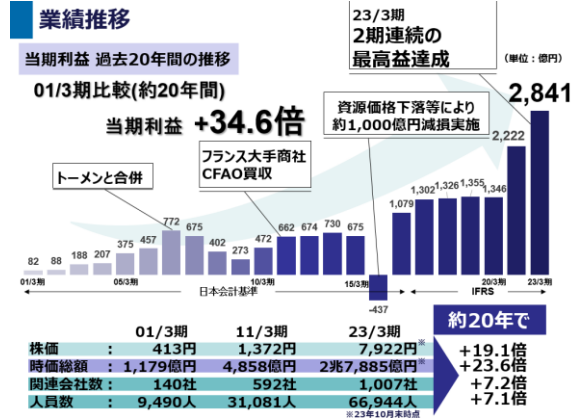
約20年で

+19.1倍
+23.6倍
+7.2倍
+7.1倍

2001年以降の当社の当期利益の推移を表しております。
 当社は2000年の加商、2006年の総合商社トーマンとの合併や、
 アフリカで長きに亘りビジネスを行ってきた
 フランス大手商社CFAOの買収などを通して段階的に
 利益を伸ばしてきました。

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、2023年3月期に当期利益2,841億円と2期連続の過去最高益を更新しています。
 これは、コロナ禍においても、サプライチェーンを切らさなかったことがお客様に評価され、
 トヨタグループでのプレゼンスが高まり、取引及び利益の拡大ができたものと考えております。

この20年間で、当社の利益は34.6倍に成長いたしました。
 また、この20年間の日経平均株価は約2倍の伸びですが、当社の時価総額は
 10月末時点で24倍と日経平均を大きく上回って成長しております。



目次

I. 会社概要～豊田通商とは～ P3～7

II. 業績推移 P8～9

III. 成長戦略 P10～13

再エネ戦略 P14～16

アフリカ戦略 P17～23

IV. 株主還元方針 P24～27

V. 質疑応答

続いて、当社が「次の新しいステージ」へ進むための成長戦略をご説明いたします。

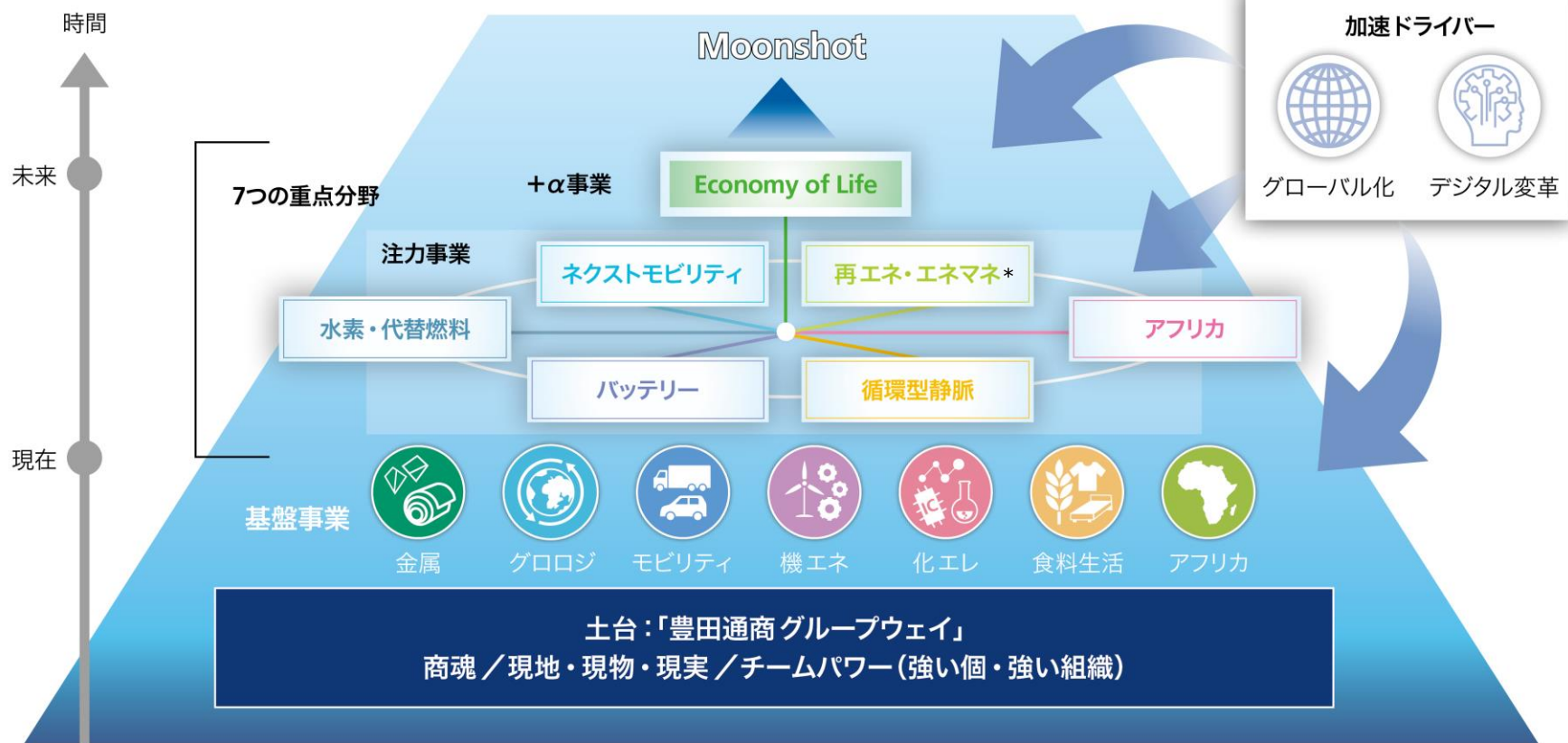
目次

I. 会社概要～豊田通商とは～	P3～7
II. 業績推移	P8～9
III. 成長戦略	P10～21
再エネ戦略	P10～21
アプリカ戦略	P10～21
IV. 株主還元方針	P22～24
V. 質疑応答	

当社の成長戦略



Be the Right ONE



*再生可能エネルギー・エネルギーマネジメント

ご覧のスライドは動画にもございました当社の経営戦略の概念図です。

当社は、成長の土台となる基盤事業と、そこから滲み出すように広がる7つの重点分野への取り組みにより、中期的、長期的に大きく成長し、ありたい姿である「Be the Right ONE」を目指します。

次のスライドでは重点分野の投資額についてご説明します。

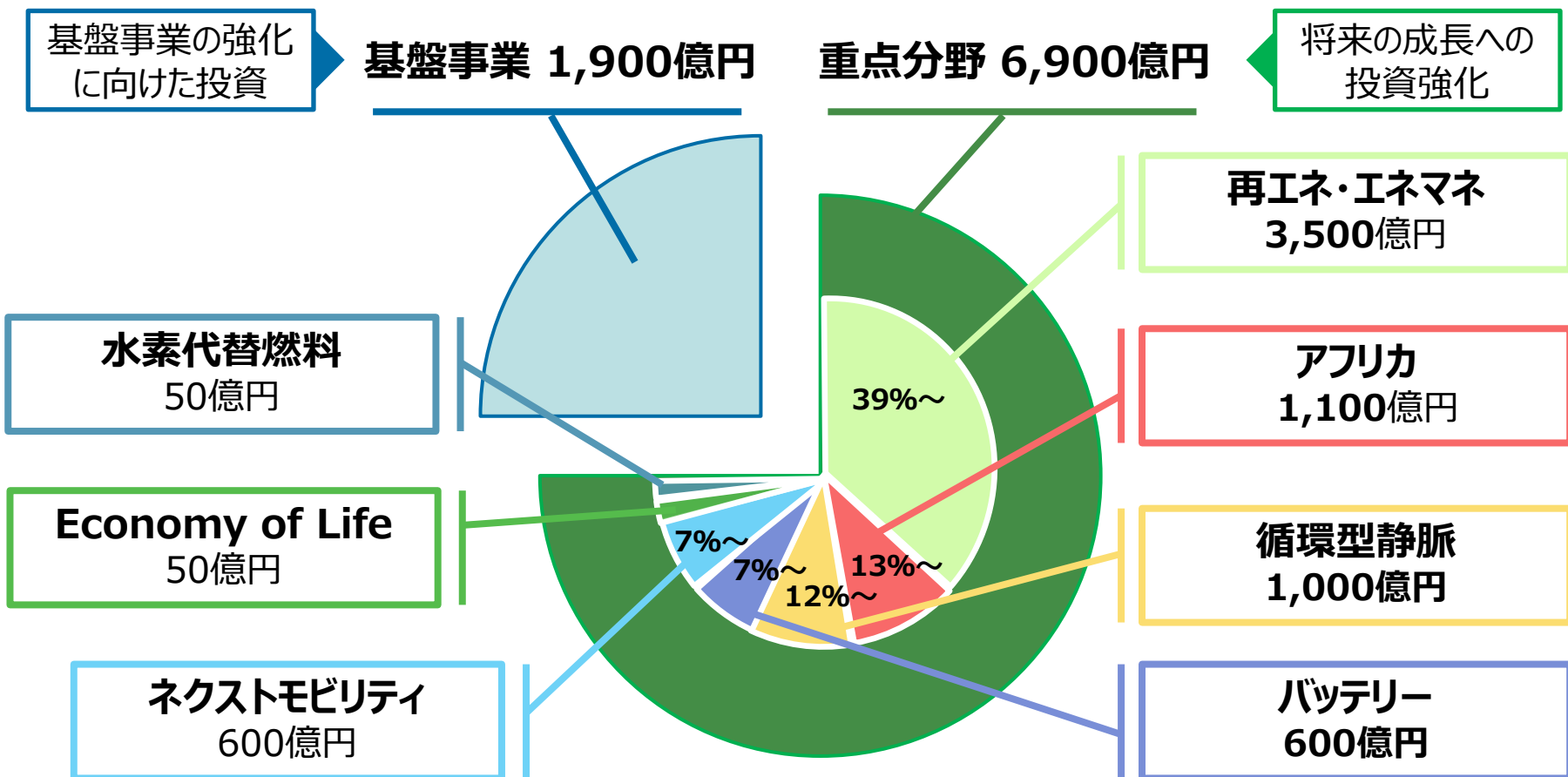


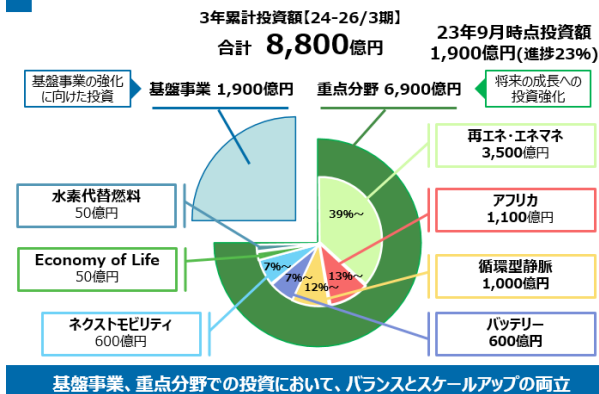
成長戦略 投資配分

3年累計投資額【24-26/3期】

合計 **8,800**億円

23年9月時点投資額
1,991億円(進捗23%)





こちらは中期経営計画で発表している投資計画です。
今後3年間で合計8,800億円を基盤事業と
7つの重点分野でバランス良く投資を実行してまいります。

総投資額の四分之三は次の成長分野となる7つの重点分野、
そしてカーボンニュートラルを実現するための投資に対して振り分けます。
また、残りの四分の一を今も収益の柱である基盤事業へ投資し、
能力増強、効率化によって足元を固めてしっかりと稼げる体質の強化を行います。
そうして得たキャッシュで、成長と未来志向の投資・株主様への還元・財務体質の改善をバラ
ンスよく実施して参ります。



Be the Right ONE

Moonshot

再エネ・
エネマネ

アフリカ

時間

現在

基盤事業



金属



グローロジ



モビリティ



機エネ



化エレ



食料生活



アフリカ

循環型静脈

土台：「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 (強い個・強い組織)

*再生可能エネルギー・エネルギーマネジメント



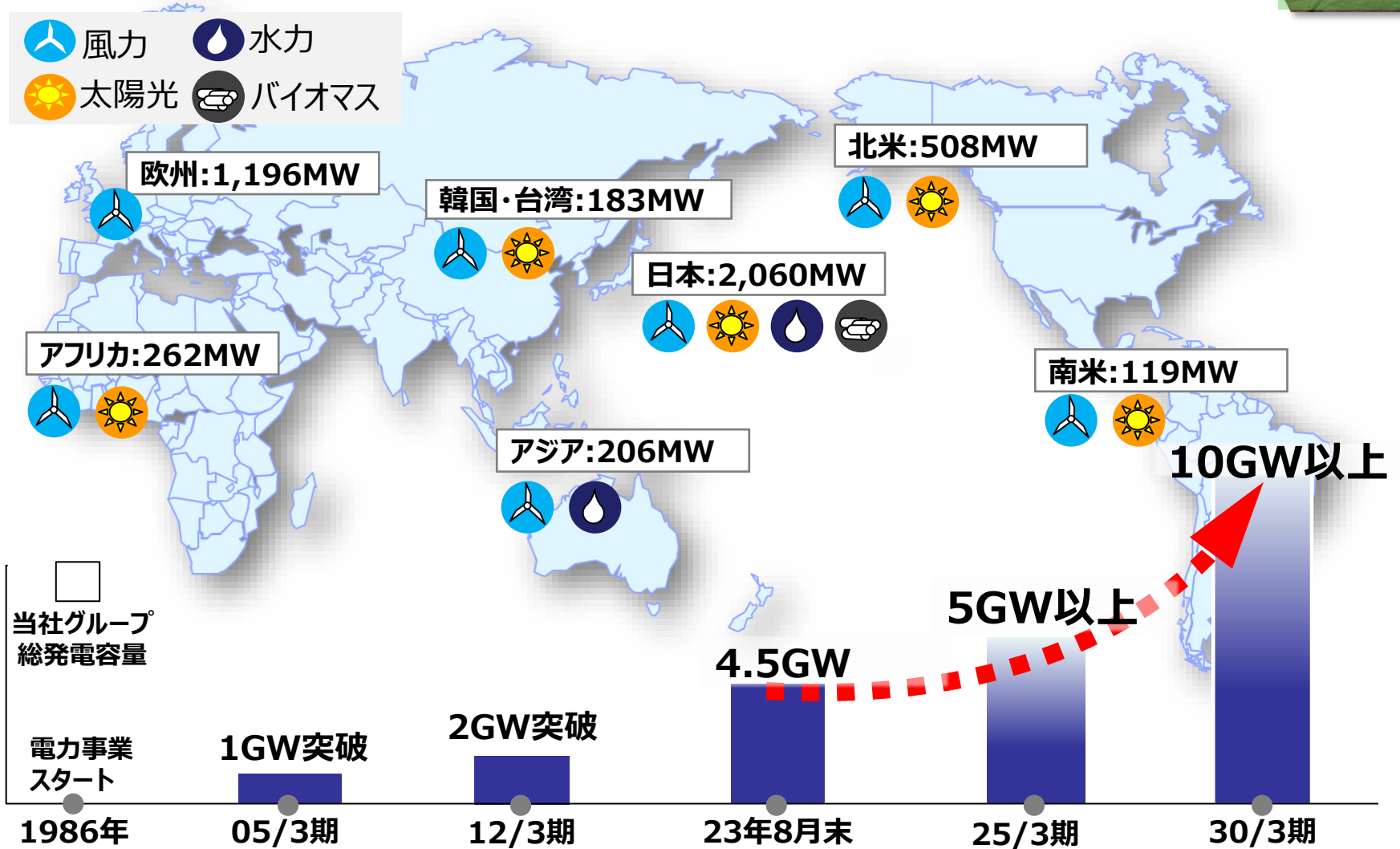
7つの重点分野とその投資額の配分についてご説明しましたが、
 本日は7つの重点分野の中でも
 投資額が大きく、皆様のご関心の高い
 「再生可能エネルギー・エネルギーマネジメント」と「アフリカ」に絞ってご説明いたします。

そのほかの5つの重点分野については当社HPや統合レポート (<https://www.toyota-tsusho.com/ir/library/integrated-report/>) 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。

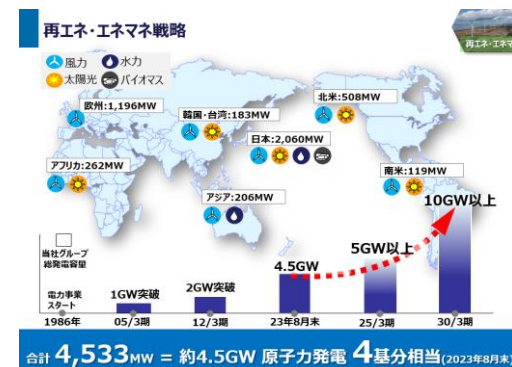
再エネ・エネマネ



- 風力 (Wind)
- 水力 (Hydro)
- 太陽光 (Solar)
- バイオマス (Biomass)



合計 **4,533** MW = 約4.5GW 原子力発電 **4**基分相当 (2023年9月末)



早速、再生可能エネルギー・エネルギーマネジメント戦略についてご説明します。

国内最大規模の風力発電事業会社ユーラスエネジーを擁する当社ですが、ご覧の通り当社は特定の拠点のみではなく、世界中でバランスよく発電所を運営しています。

今後も競争力あるクリーンな電力事業者として、風力だけでなく、太陽光、水力、地熱、バイオマス発電事業など、地域に応じた提案を行い、持続可能な脱炭素社会の実現に貢献します。

現在、世界で約4.5ギガワットの発電容量を持ち、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。



23年4月 ソフトバンクよりSBエナジー社株式85%を取得（取得額1,020億円）
テラスエナジーへ名称変更

テラスエナジー取得の狙い

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

テラスエナジーが持つ
VPP(バーチャルパワープラント)
に関する人財・ノウハウの確保



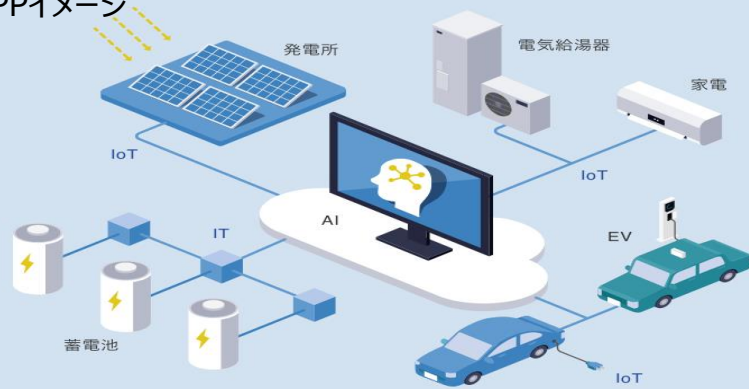
電力バリューチェーンを築き
付加価値の高い電力の安定供給を目指す

 Terras Energy



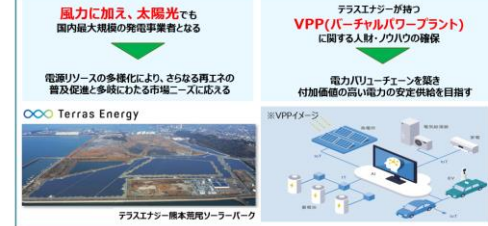
テラスエナジー熊本荒尾ソーラーパーク

※VPPイメージ



23年4月 ソフトバンクよりSBエナジー社株式85%を取得（取得額1,020億円）
テラスエナジーへ名称変更

テラスエナジー取得の狙い



先のご説明の通り、ユーラスエナジーホールディングスを擁する当社は、風力発電事業において国内最大級となりますが、

今年の4月にソフトバンクより、SBエナジーの株式85%を1,020億円で取得しテラスエナジーへ名称変更しました。

これにより風力発電のみでなく、太陽光発電事業でも国内最大級の規模となりました。バランスの取れた電源構成で、より安定的に利益を稼ぐことができる体制が整いました。

また、太陽光という電源メニューの拡充に加え、テラスエナジーが強みとするVPP（バーチャルパワープラント）を中心とした電力の需給調整機能の強化も図ることができ、発電のみならず、電力の供給調整機能の発揮や小売りといった分野にも参入することで電力バリューチェーンを築き、より付加価値の高い電力の供給を目指します。



北海道・道北にて過去最大規模の発電/蓄電/送電事業の運転開始

総事業費 約**2,300**億円
(ユーラスエナジー等による出資)

2023年4月運転開始

発電事業

発電所設備容量 約460MW

蓄電事業 ※

国内最大規模の蓄電池システム
(240MW × 3h (720MWh))

送電事業 ※

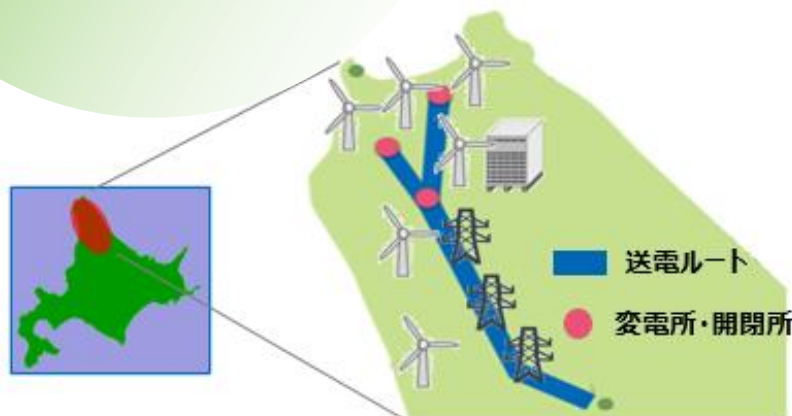
送電線巨長 約78km



道北浜里ウインドファーム



リウムイオン蓄電池(北豊富変電所)



※ 経済産業省エネルギー庁による「風力発電のための送電網整備実証事業」
事業主体は北海道北部風力送電株式会社

テラスエナジーの取得以外にも
北海道、道北地域において、総額2,300億円の
風力発電事業を本年4月に当社が主体となり開始しました。

この道北案件は、これまでの当社の強みである発電に、
蓄電、送電の機能を加え、三位一体で競争優位性を高める試みとなります。

今後も風力発電の大量導入に向けて安定的な電力供給と、
周辺地域の経済や産業発展への貢献に努めてまいります。

北海道・道北にて過去最大規模の発電/蓄電/送電事業の運転開始

総事業費 約2,300億円 (ユーラスエナジー等による出資)	
2023年4月運転開始	
発電事業	発電所設備容量 約460MW
蓄電事業※	国内最大規模の蓄電池システム (240MW × 3h (720MWh))
送電事業※	送電線員長 約78km





アフリカ戦略の紹介映像をご覧ください

<https://www.toyota-tsusho.com/about/stream/>





続いてアフリカ戦略についてご説明します。

その前に、まずは当社とアフリカとの長い歴史と、
今後のアフリカ戦略のイメージをつかんで頂くため、
アフリカ事業についての動画をご覧ください。

※昨年作成した動画のため一部数字のアップデートができていない点、ご了承ください。

アフリカ



54

展開国数

181

事業体

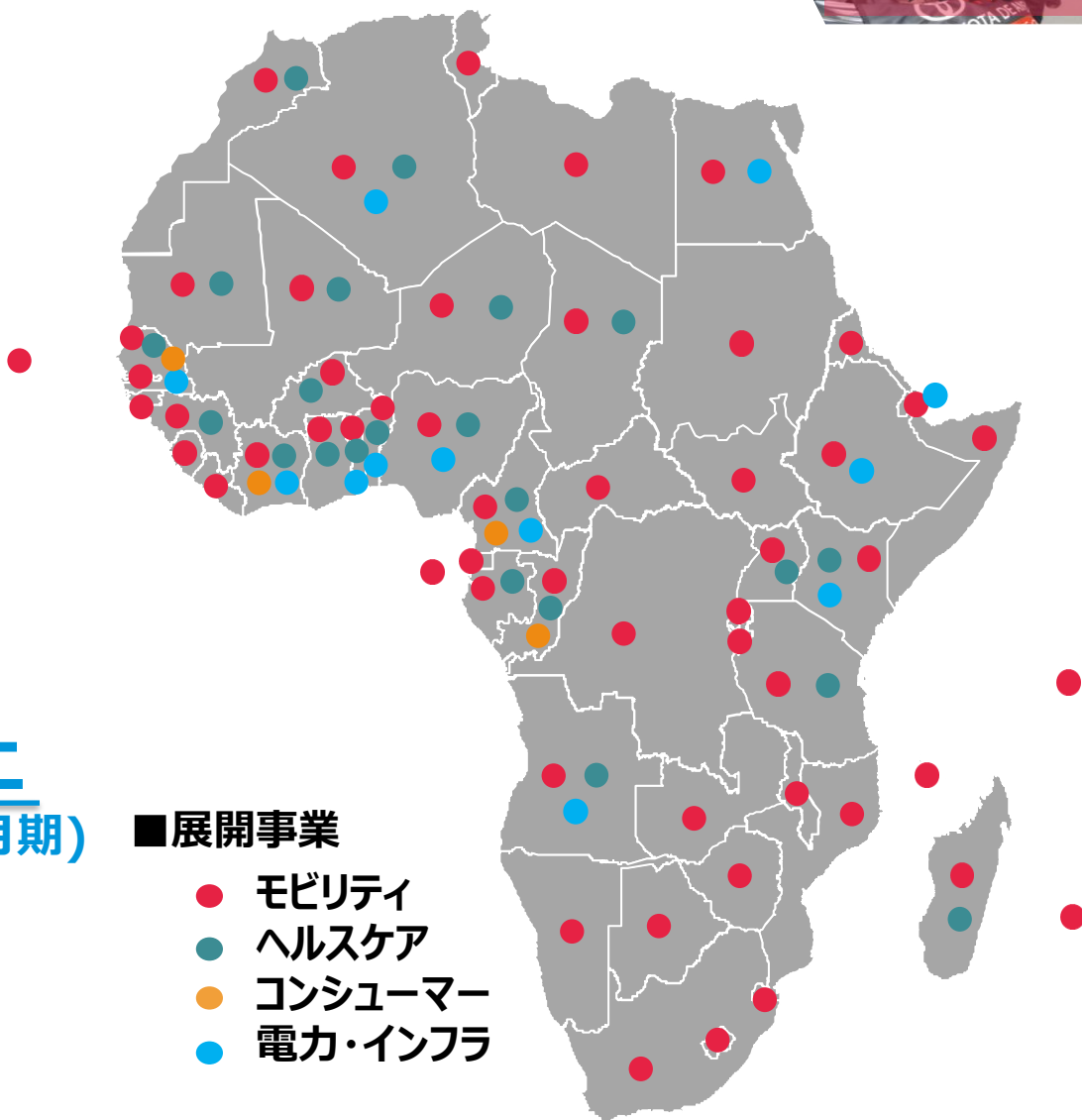
23,000

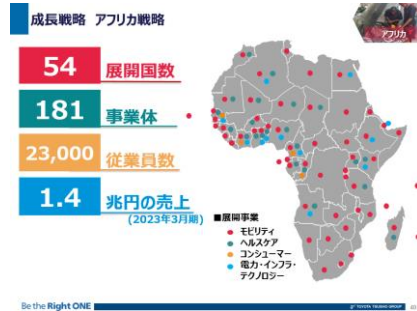
従業員数

1.4

兆円の売上

(2023年3月期)





アフリカは全部で54カ国あり、こちら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ます。

モビリティ、ヘルスケア、コンシューマー、電力・インフラの4つの事業分野に、181社のグループ会社、当社連結従業員67,000人の三分の一の約23,000名の従業員がアフリカで「現地・現物・現実」の姿勢で事業を推進しています。

アフリカ



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

コンシューマー

日用消費財と
ビール市場への
チャレンジ

電力・インフラ

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



ここからは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。

モビリティのみでなく、ヘルスケア、コンシューマー、電力・インフラなど
景気に左右されにくい、バランスの取れた事業ポートフォリオが強みとなっています。

また、生産から小売りまで、
バリューチェーンの川上から川下までを抑えている点も当社の大きな強みです。

次のページで4つの事業領域について詳細をご説明します。

アフリカ

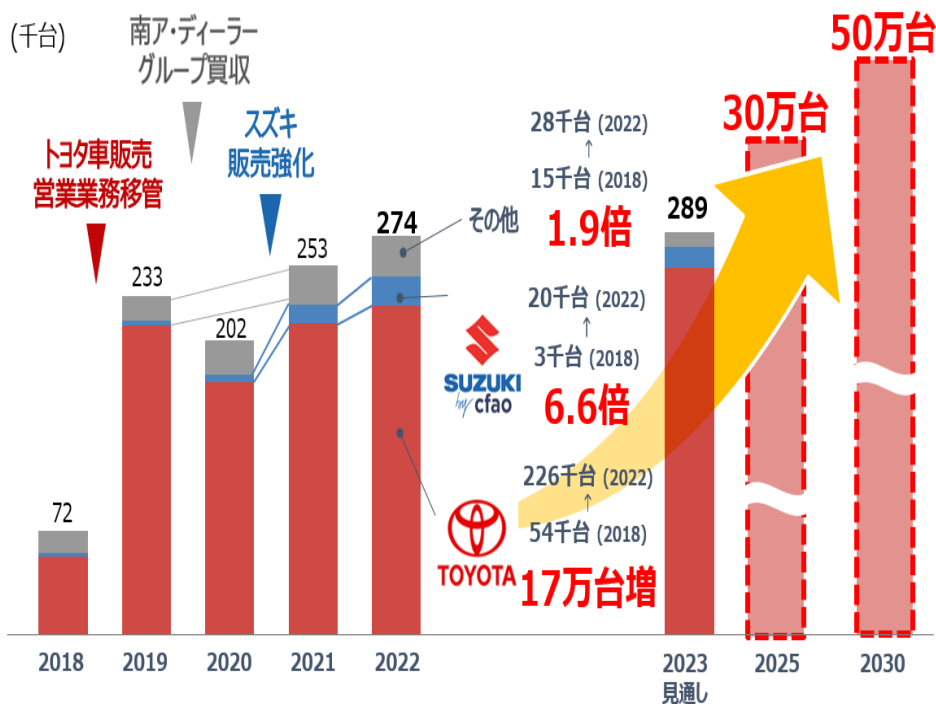
モビリティ

アフリカ54カ国全ての国で自動車事業を展開
小型車販売およびVCを強化

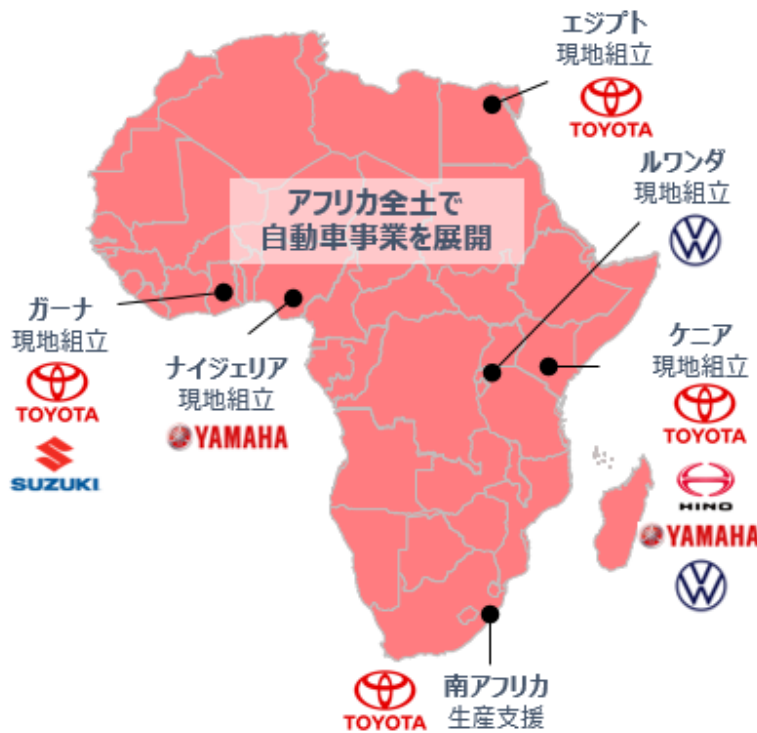


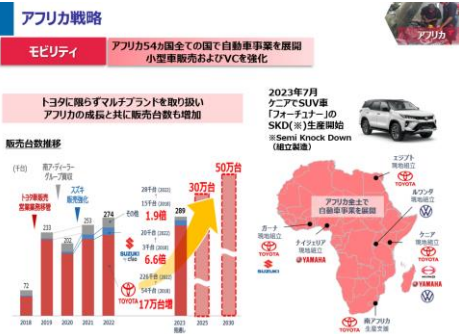
トヨタに限らずマルチブランドを取り扱い
アフリカの成長と共に販売台数も増加

販売台数推移



2023年7月
ケニアでSUV車
「フォーチュナー」の
SKD(※)生産開始
※Semi Knock Down
(組立製造)





モビリティ領域はアフリカ戦略のコアビジネスであり、アフリカ54か国のすべてで事業を展開しています。自動車の販売・アフターセールス事業、およびリース事業、自動車生産支援などを行っています。

販売台数は左側のグラフの通り、トヨタ自動車のアフリカ事業の事業移管や南アフリカのディーラーグループの買収を経て順調に販売台数を伸ばしています。ブランドもトヨタに限らずマルチブランドを取り扱うことで、トヨタブランドに依存することなく、アフリカの成長を取り込むに成功しています。

また、生産事業に関しても組立工場の拠点を増やしています。この7月にはケニアでも新たな組み立て生産の工場を稼働しました。

このような取り組みを通してバリューチェーン全体で利益を稼ぐモデルを築いています。

アフリカ



アフリカ

ヘルスケア

医薬品卸売を中心に、現地生産・小売まで
バリューチェーンを拡大

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



*モロッコ



*アルジェリア



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

Goodlife

Pharmacy Health Beauty ※CFAO約30%出資

- 東アフリカ最大の調剤薬局チェーン
- ロイヤリティ会員数約34万人以上
- 店舗数140以上(ケニア, ウガンダ)



- ヘルスケア分野におけるアフリカの
スタートアップに特化したファンド



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

アフリカ戦略

ヘルスケア 医薬品卸売を中心に、現地生産・小売までバリューチェーンを拡大

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

maphar
モロコシ

propharmal spa
アルジェリア

laborex
laborexpharma

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

Goodlife
Pharmacy Health Beauty

- 2014年設立
- 東アフリカ最大の調剤薬局チェーン
- ロイヤリティ会員数約34万人以上
- 店舗数140以上(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

2つ目、こちらもアフリカ戦略のコアビジネスであるヘルスケア事業です。
 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。

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140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。

アフリカ



コンシューマー

拡大する中間層をターゲットに店舗数を伸ばす

ショッピングモール運営事業等リテール事業を拡充



ショッピングモール



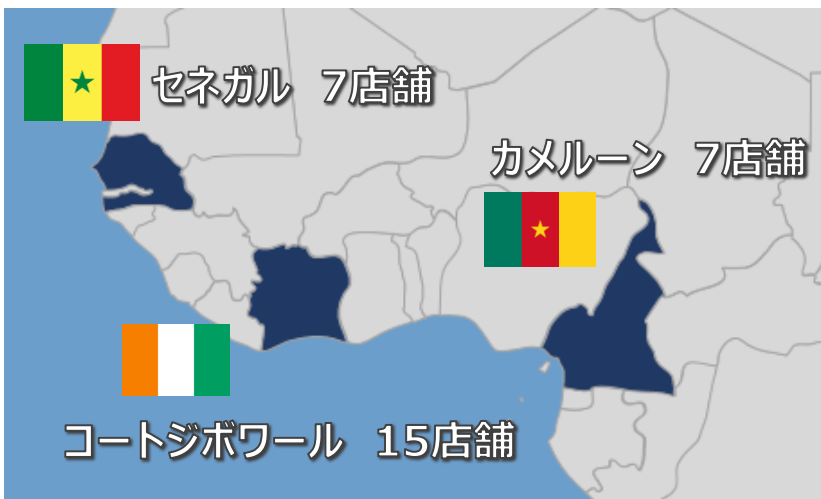
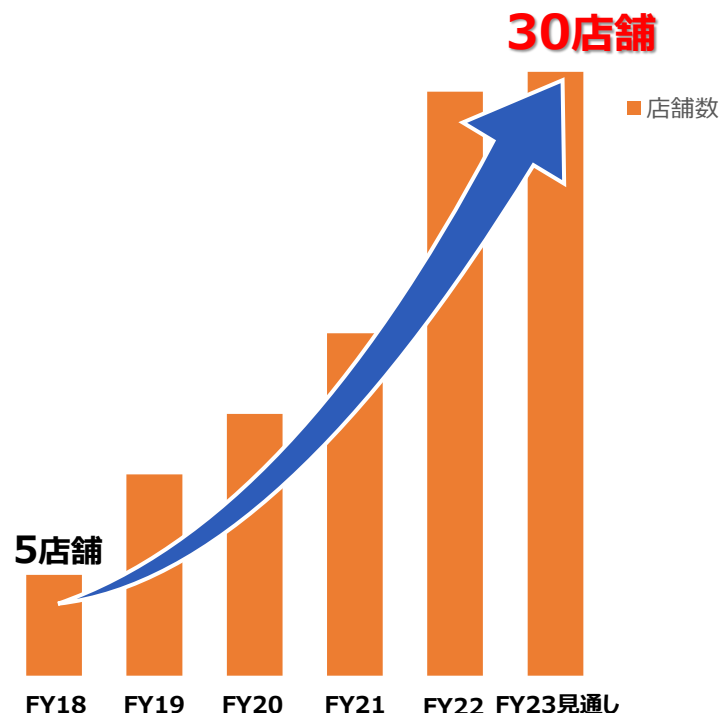
スーパーマーケット



倉庫型店舗

店舗数推移

FY2018年比**6倍**



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

消費者 拡大する中間層をターゲットに店舗数を伸ばす

ショッピングモール運営事業等リテール事業を拡充



ショッピングモール スーパーマーケット 食糧型店舗



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

店舗数推移

FY2018年比6倍



3つ目は消費者領域です

主に、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てショッピングセンターを開業して以降、

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29店舗を運営しています。

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。

右側のグラフの通り、順調に店舗数を伸ばしており、5年で約6倍に店舗数を増やしております。

引き続きアフリカの旺盛な需要に応え、店舗数を拡大し利益を伸ばして参ります。



電力・インフラ

クリーンエネルギーでアフリカの発展と
カーボンニュートラルの実現に貢献

各国の事情を考慮し最適な電源を提案



地熱発電（ケニア）



太陽光発電（ケニア等）

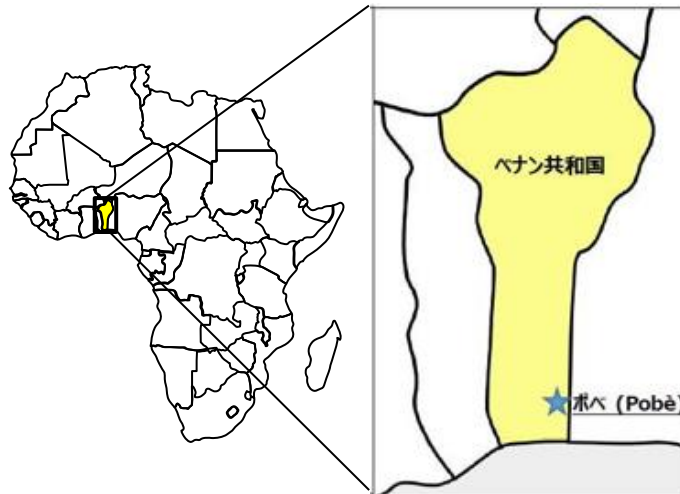


風力発電（エジプト）

直近の取り組み

23年8月 ベナン共和国にて
25MW太陽光発電所の建設工事受注

西アフリカ地域において、
日本企業初かつベナン国内最大級となる
大型再生エネルギー発電所建設案件
(2024年完工予定)

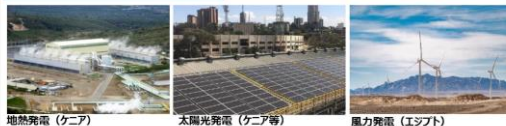


※完工イメージ





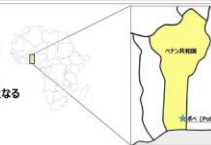
各国の事情を考慮し最適な電源を提案



直近の取り組み

23年8月 ベナン共和国にて
25MW太陽光発電所の建設工事受注

西アフリカ地域において、
日本企業初かつベナン国内最大級となる
大型再生エネルギー発電所建設案件
(2024年完工予定)



4つ目は電力・インフラ領域です。

港湾開発やエレベーター事業に加えて、
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、
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。

各国の気象条件や資源のリソースを考慮して最適な電源を提案することで
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。

直近では西アフリカ ベナン共和国にて、日本企業では初、またベナン国内最大級の規模の
太陽光発電所の建設事業を受注しました。

安定した電力供給に加えて、クリーンなエネルギーをお届けすることで
アフリカの発展に貢献していきます。

目次

I. 会社概要～豊田通商とは～ P3～7

II. 業績推移 P8～9

III. 成長戦略 P10～13

再エネ戦略 P14～16

アフリカ戦略 P17～23

IV. 株主還元方針 P24～27

V. 質疑応答

以上が当社の成長戦略のご説明となります。
続きまして、株主還元方針についてご説明いたします。

目次

I. 会社概要～豊田通商とは～	P3～7
II. 業績推移	P8～9
III. 成長戦略	P10～13
再エネ戦略	P14～16
アフリカ戦略	P17～23
IV. 株主還元方針	P24～27
V. 質疑応答	

株主還元方針

(参考) 変更前

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



【新還元方針】

変更後

2024年3月期から2026年3月期において、
累進配当を実施し、配当性向**30%**以上を達成。
加えて、キャッシュフローの動向を踏まえ、
追加的に機動的な総還元策を検討する。

(参考) 変更前

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

【新還元方針】

変更後

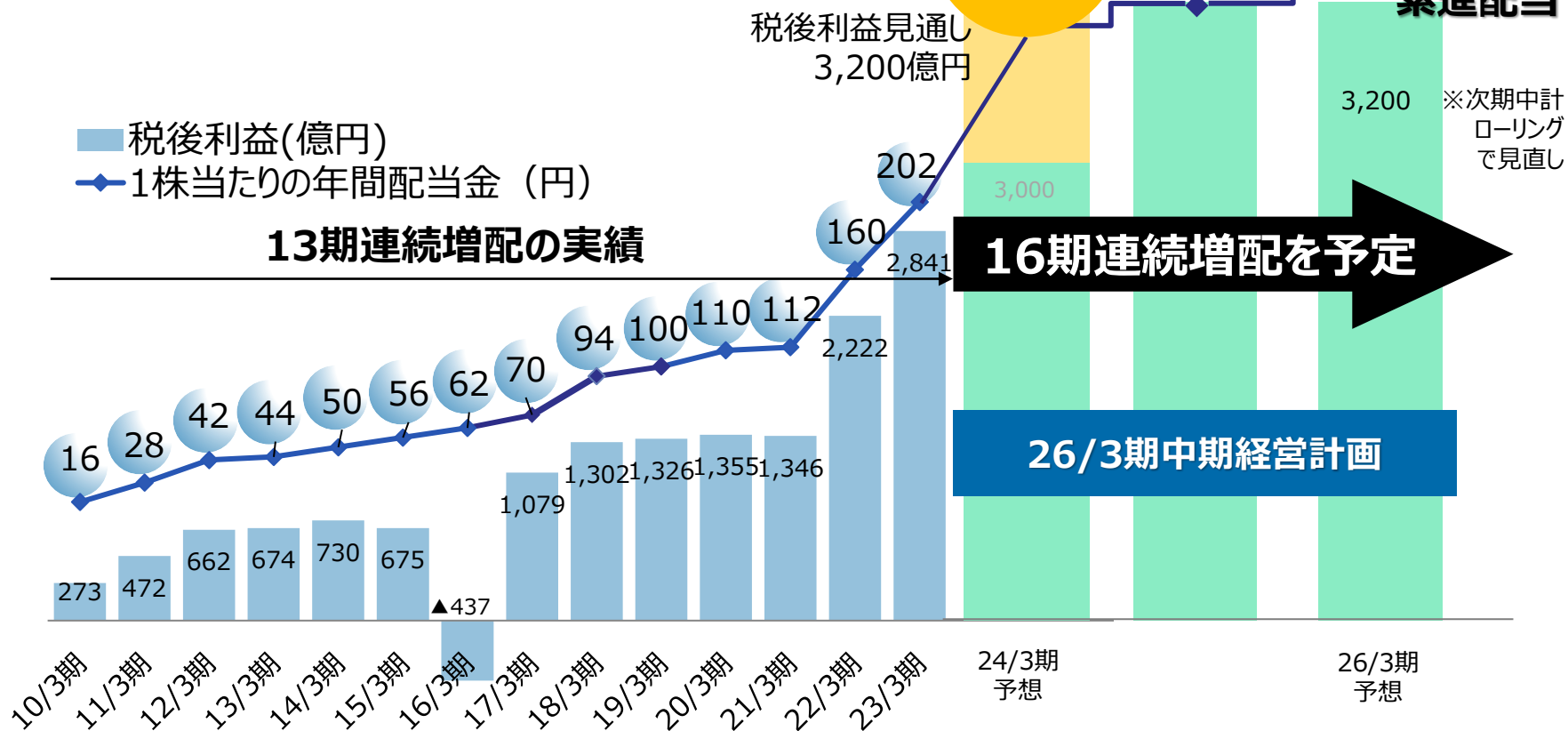
2024年3月期から2026年3月期において、
累進配当を実施し、配当性向**30%以上**を達成。
加えて、キャッシュフローの動向を踏まえ、
追加的に機動的な総還元策を検討する。

当社は、足元の安定的な利益の伸長を鑑み、
大切な株主の皆様のご期待に応えるため、
これまでの株主還元方針を刷新し、
この10月31日の第2四半期決算発表において、
新たな株主還元方針を打ち出しました。

これまで配当性向25%であったものから、2024年3月期から2026年3月期において、
累進配当、つまり**実額の増配**を実施し、**配当性向30%以上を達成**。
また、安定的な配当に加え、
キャッシュ・フローの動向を踏まえて、**追加的に機動的な総還元策を検討**します。

新株主還元方針 配当推移

1株当たり 配当金	前期実績	'23,10/31 公表	前期比 増減額
中間	96円	125円	+29円
期末	106円	125円	+19円
年間	202円	250円	+48円
配当性向	25.0%	27.5%	+2.5%



1株当りの配当金	前期実績	'23,10/31公表	前期比増減額
中間	96円	125円	+29円
期末	106円	125円	+19円
年間	202円	250円	+48円
配当性向	25.0%	27.5%	+2.5%

こちらは当社の過去10年間の配当金と利益の推移です。
特に配当実額の増額にはこだわっており、
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。



伸長する利益は株主の皆様へしっかりと還元しながら、
23年3月期の配当は1株当たり202円となり、13期連続の増配となりました。
24年3月期は48円増額の年額250円を予定しており、14期連続の増配を目指します。

また、26年までの中期経営期間の累進配当を加えて16期連続の増配を目指して参ります。

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。

キャッシュアロケーション

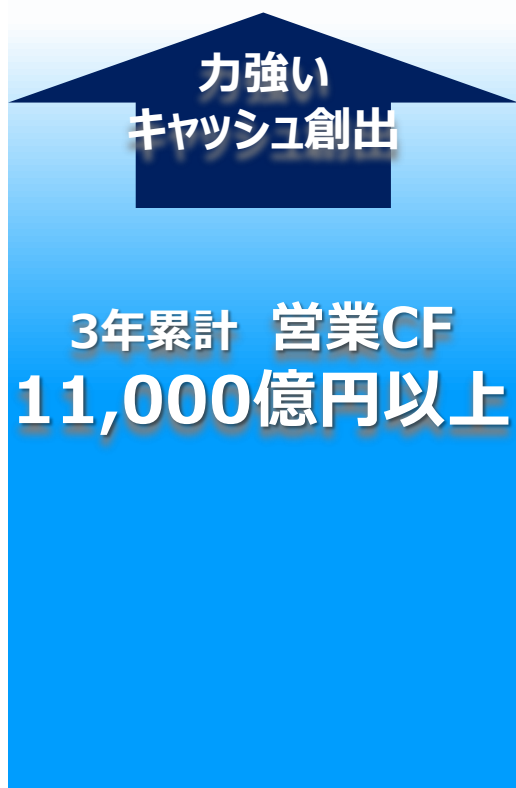
中期経営期間において持続的な成長とキャッシュ創出力の強化を実現

投資方針

- ・ 原則、営業CFの範囲内で投資

財務方針

- ・ ネット DER 1.0倍以内
- ・ RA/RB 1.0倍未満でリスク管理



キャッシュイン



キャッシュアウト

追加的に
機動的な
総還元策

成長投資
の拡大

中期経営期間において持続的な成長とキャッシュ創出力の強化を実現

投資方針 ・原則、営業CFの範囲内で投資	財務方針 ・ネット DER 1.0倍以内 ・RA/RB 1.0倍未満でリスク管理
--------------------------------	---



最後にキャッシュアロケーションについてご説明します。

24年3月期から26年3月期までの3年間累計で1.1兆円以上の営業キャッシュフローを創出します。

基盤事業の成長の持続性に加えて、在庫の削減努力などにより運転資本の改善を実現、また、アフリカ・再エネといった重点分野からのリターンによりキャッシュ創出力に磨きがかかって参りました。

そのような活動を通して創出したキャッシュの使い道ですが、8,800億円を先にご説明した基盤事業と7つの重点分野へ投資することで成長を加速させ、2,700億円については株主の皆様へ還元させていただく予定です。

力強いキャッシュ創出力を背景に、今後さらに余剰資金が生まれた際には、追加的な株主還元やさらなる成長投資へと振り向ける所存でございます。

成長投資と株主還元を拡充させつつも、財務健全性をしっかりと維持すべく、健全性の指標であるネットDERは1.0倍以内を維持して参ります。

目次

I. 会社概要～豊田通商とは～ P3～7

II. 業績推移 P8～9

III. 成長戦略 P10～13

再エネ戦略 P14～16

アフリカ戦略 P17～23

IV. 株主還元方針 P24～27

V. 質疑応答

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/>



過去10年間の財務サマリー

(単位：億円)

← 日本会計基準 → ← 国際会計基準 →

	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期
売上高/収益 ※	77,432	86,634	81,702	57,973	64,910	67,627	66,940	63,093	80,280	98,485
税後利益	730	675	▲437	1,079	1,302	1,326	1,355	1,346	2,222	2,841
総資産	40,727	45,336	39,521	42,120	43,100	44,414	45,452	52,280	61,431	63,770
資本	11,560	13,044	10,557	12,235	13,621	13,896	13,724	16,580	19,428	20,685
ネット 有利子負債	10,889	12,335	11,027	11,019	10,069	9,884	10,324	9,934	12,382	12,983
営業CF	1,339	1,691	3,083	1,597	2,150	2,107	2,678	2,450	501	4,442
ROE	8.4%	6.4%	▲4.3%	10.8%	11.7%	11.2%	11.3%	10.1%	13.9%	15.6%
ネットDER	1.12倍	1.10倍	1.24倍	1.05倍	0.86倍	0.83倍	0.86倍	0.68倍	0.71倍	0.68倍

※日本会計基準においては売上高、国際会計基準では収益



Be the **Right ONE**



豊田通商株式会社

豊田通商株式会社 財務部 IR室

E-mail: ttc_ir@pp.toyota-tsusho.com

Tel: 03-4306-8201

- ◆ 当プレゼンテーション資料は、豊田通商株式会社およびそのグループ会社の戦略・経営計画など、歴史的事実でない「将来に関する見通し」を含んでいます。係る将来に関する見通しは、現時点において入手可能な期待・見積り・予想に基づいており、その性質上、これらの期待・見積り・予想はリスクや不確実性を内在しております。従って、当社を取り巻く事業環境、将来の業績、経営結果、財務内容等は、係る将来に関する見通しにおいて明示的または黙示的に示される情報と大きく異なる結果となる可能性がありますことをご承知おください。当社は、係る将来に関する見通しについて情報を更新または修正して公表する義務を負うものではありません。
- ◆ 当プレゼンテーション資料は、有価証券の募集・売出、販売、勧誘を目的とするものではありません。投資・その他のご判断にあたり、当資料の内容に全面的に依拠することはお控えくださいますよう、お願い申し上げます。