

<オンライン個人投資家向け企業 IR セミナー 質疑応答>

開催日：2023年3月10日（金）20:00-21:00

説明者：財務部 部長 白鳥 潤

【説明会での質疑応答】

■ 事前アンケートで頂戴した質問へのご回答 ■

Q1：為替変動による影響、為替感応度はどれくらいですか？

該当資料なし

為替変動リスクに晒される外貨建ての取引については、為替予約などによるヘッジ策を講じています。

止むを得ない理由でヘッジできないものについては、ポジション限度枠を設定し、

実績を定期的にモニタリングする中で、為替変動リスクを低減する施策を講じています。

為替の感応度は1円安になると当期利益で+10億円の影響があり、これは全通貨が円安に動くという想定です。為替影響が大きいセグメントとしては金属本部が一番影響を受けます。

併せて資源価格の変動影響もお答えすると、当社は他商社と違い、資源権益はほとんど持っていないため大きな減損などは見込んでいません。

当社の強みを活かせる自動車関連の資源、例えば自動車のバッテリー用にリチウムやスズの開発は行っていますが、自社開発ではなく、マイニングと提携して販売権をもっている状態です。

リチウムのみ販売権を持っているものの、長期契約がされているので価格影響は受けにくく、生産量に影響され、業績は計画に織り込んでいます。

一方、アルミや鋼材などの市況の変動は、自動車関連のトレーディングにおける利益において影響があり、市況が右肩上がりであれば追い風となり、市況が下がった場合は利益幅も小さくなります。

Q2：海外比率はどれくらいか？

該当資料なし

エンドユーザーまでは追えないため、回答は有価証券報告書の地域別情報で掲載している、顧客の所在地をベースとした回答となりますが、約3割が日本のお客様向け、7割が海外所在のお客様向けの収益となっています。

ちなみに、2022年3月末時点の子会社、関連会社は全部で1,006社あり、うち、国内所在の事業体は約15%、残り85%は海外に所在します。

次項へ続く→

Q3：コロナの影響や、ロシアのウクライナ侵攻による、事業への影響はありますか？

該当資料なし

コロナの最流行期の2021年3月期の業績に関してはロックダウンなどで自動車関連事業を中心に苦戦しましたが、当社が“エコミー・オブ・ライフ”と呼ぶエネルギーや医薬品といった事業、商材は経済環境変化への耐性が強く、業績を下支えました。

昨年2022年3月期に関しては金属市況の上昇や産油国を中心に自動車販売が堅調に推移したことにより、業績を当初の見込みから上方修正し、コロナのネガティブ影響からは回復した。今期はコロナの影響はなく、特に海外はコロナ禍で落ち込んでいた需要が大きく復活していると認識しています。

コロナによる物流の分断などに対しては、継続的な改善に裏打ちされたBCPの仕組みがあったからこそ、供給を切らさない、ラインを止めないという意志を遂行し評価をいただいたと自負しています。

ロシア・ウクライナの対立に関して、当社はウクライナ向けのビジネスはないので、ウクライナにおける影響はありません。ロシアではディーラー事業があり、トヨタ車・レクサス車の販売、サービス・中古車・部品を取り扱っていましたが、既に新車の販売は止まっており、アフターサービスのみ行っている状況です。

Q4：株主還元方針について

該当資料：PPT35p.

当社の株主還元方針は、「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1株当たりの配当の増額に努めていく」としています。

株価は当社がコントロールできるものではないので難しいですが、当社としては、企業価値の向上と安定的な株主還元を実施することで、投資家の皆様の期待に応えたいと考えています。

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、配当は増額実施しています。

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。

投資家の皆様のご意見も伺いながら企業価値の向上を図りつつ、株主還元の強化を今後も図っていきます。

次項へ続く→

Q5：環境への配慮について教えてください。

該当資料：PPT31～33p

日本政府は、2050年までに温室効果ガスの排出を全体としてゼロにするという目標を掲げています。その実現のためには日本全体の二酸化炭素の排出量の4割を占める電力分野の「脱炭素」は不可欠と考えます。当社は、日本最大級の再生可能エネルギー発電会社、ユースエナジーホールディングスを擁しており、他社に先んじて脱炭素経営の取り組みを進めることにより、差別化を図ることができるとともに、新たな取引先やビジネスチャンスの獲得に結びつくことが可能と考えます。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というカーボンニュートラル宣言を2021年7月に公表し、それを推進するための5つの領域におけるワーキンググループを立ち上げ、2030年までに合わせて1.6兆円以上のCN関連投資を実行予定であり、事業の成長と脱炭素社会の実現の両立を目指します。

その他にも、当社のカーボンニュートラル投資を促進するため、2つの社内制度を導入済みです。一つ目が社内カーボンライジング制度です。具体的には、グリーンハウスガス排出量を見える化し、計画策定のKPIに追加、各本部の管理会計利益に、インセンティブとペナルティを与えることで、削減に対する評価反映を行うという制度です。二つ目は、投資インセンティブ制度です。グリーンハウスガスを削減する投資を加速するため、投資承認プロセスにグリーンハウスガス削減投資をリスト化、総額把握とモニタリングを実施します。こうした投資に対しては、償却コストと金利を全社でサポートし、通常よりも低収益な案件であってもグリーンハウスガス削減の観点から投資実行にアドバンテージを加えることで取り組みを推進します。

次項へ続く→

【説明会当日にチャットで頂戴したご質問への回答】

Q6：アフリカで事業を進めるうえでの気を付けなければならないこと

(たとえば日本だと自然災害・地震など) を教えてほしい。

該当資料なし

様々な事業をアフリカで行うということは、リスク管理が必須です。資産を守るだけでなく、政治の不安定さや、為替・通貨の脆弱性、市場が細分化されていることや、ボラティリティの高さなど、様々なリスクを考える必要があります。そのために、私たちは4つの戦略を立てています。

1つ目は、「カントリーリスクの軽減」。アフリカでは、いくつかの特定の国だけをカバーするのではなく、特性の異なるすべての国を網羅的に注視する必要があり、その様々な事象を緩和させるようなポートフォリオ形成、ポートフォリオ中での管理を重視しています。

2つ目は「事業リスクの軽減」。モビリティ事業は景気循環的なビジネスであり、大きく伸びる時や、停滞、下落する時もあります。それらを、比較的安定したヘルスケア事業やポテンシャルの高い消費財ビジネスやインフラ事業等で補完しているという狙いがあります。

3つ目は有カブランドとの提携です。モビリティ事業では、メインのブランドとなるトヨタグループとの取引が多いが、トヨタグループとだけではなく、その他有カブランドとも非常に強い関係を継続し、複数パートナーと、リスク分散された関係を保持しています。また、モビリティ事業以外にも、例えばリテール事業では、フランスの大手、カルフルブランドとの提携など、世界的に有名なブランドとの提携がアフリカでのリスクを低減する戦略です。

4つ目はバリューチェーンの統合です。大変重要な戦略であり、規模という意味でほとんどの市場が限られているアフリカにおいて、川上から川下まで、フルバリューチェーンによって価値を守るのが重要戦略、課題です。

次項へ続く→

Q7：アフリカ事業はブルーオーシャンですか？それとも競争は激しいですか？

中国企業などが競合ですか？

該当資料：PPT22p

当社とアフリカとの取引は1922年のウガンダにおける綿花輸入から始まり、約100年の歴史があります。1960年代に自動車においても輸出取り扱いを始め、完成車販売・中古車販売・小規模生産などバリューチェーンの拡大を行ってきました。加えてCFAO社は、1852年からアフリカでの事業を開始しており、約170年のアフリカでの多岐にわたる事業の歴史を有します。他社ではインフラなど単発事業での進出が多い中、当社が手掛ける事業は自動車、ヘルスケア、消費財、テクノロジー&エネルギーなど多種多様であり、「事業の掛け合わせ」も行っています。

加えて、アフリカ全54ヶ国で事業を「面展開」しており、総勢2万2千人の従業員がアフリカでの事業に従事しています。そのため、資源国・非資源国、景気の良し悪しなどを面で補完することが可能となり、今後も「事業の掛け合わせ」と「面の展開」で更にビジネスの拡充を図る。アフリカ経済の発展や暮らしの向上を長期的に支援できる事業へ注力し、アフリカでの真のリーディングカンパニーを目指しています。

ブルーオーシャンか、という点については、事業によるという回答になります。モビリティ事業はトヨタブランドがメインであり、マーケットシェアは非常に高いです。一方、今後のB to C、一般消費のニーズが高まると、価格の問題が発生することが想定されます。その対策のため、スズキさんとの提携など、お買い求めやすい価格での展開を進めています。

中国企業が競合となるのかという点については、現在行っているモビリティ、ヘルスケア、消費財事業では中国企業と競合はありません。

Q8：最近トヨタ生産台数の減少や半導体不足などのニュースがありますが、御社の業績がいいのはなぜなのでしょう？

該当資料なし

半導体不足に関しては当社の取り扱っている半導体在庫は実際には膨らんでいる状況です。これは円安影響もありますが、実際には不足しているものと余剰なものが斑模様になってきているのが実態という認識です。当社ではきめ細かく毎日部品を数え、サプライチェーンを絶やさぬよう取り組んでいます。半導体は全体的に足りていないという訳ではなく、不足している部品が存在するという認識です。一部でも部品が足りないと自動車は生産できず、これが生産の停滞要因とみています。

生産台数については、当社は言及する立場にはありませんが、当社は、今期の通期見通し2,700億円着地予想においては、当社の強みである、サプライチェーンを繋ぐという機能への評価と、再生可能エネルギーなど、自動車以外の事業での利益貢献も含んでいます。

次項へ続く→

Q7：風力発電の説明にもありましたが、
洋上の今後の展望はどうなる見込みなのか教えてください。

該当資料：PPT15p

2030年までに1.6兆円のCN関連投資をしようという状況にあたり、再エネの分野で7,000億円を想定しています。ユーラス、並びに再生可能なエネルギーの世界において、不転の決意で、しっかり稼ぐ力を増やしていくという意志と捉えていただきたい。

ユーラスでは、30年以上この分野の中核としてやってきており、知見もあり、開発だけでなく、その後のオペレーション、メンテナンス、グリッド、蓄電など、日本でNo.1の知見を持っていると自負しています。一方、現状ノウハウが足りないのは洋上のみという状況です。我々100%ではなく、適材適所のパートナーと是々非々で組む必要があると考えています。

再エネは、日本で考えれば、一番は既存の場所をいかに有効活用していけるかという点が重要です。

日本は、原発を動かしながら、石炭炊きや石油炊きを減らしていくという想定ですが、それでは電力が不足しますので、必ず、洋上が必要となるはずですが、しかし現在公表されている案件のすべてを一社ではできないと考えており、自分たちのプロジェクトの在庫、パイプラインをしっかりローンチし、洋上の知見を上げていくということを非常に重要な方針としています。

以上