

## ＜2018年3月期 第2四半期決算説明会 主な質疑応答＞

日時 : 2017年11月6日(月) 15:30~16:30  
出席者 : 取締役社長 CEO 加留部 淳  
取締役 常務執行役員 CSO/CIO 富永 浩史  
取締役 常務執行役員 CFO 岩本 秀之

## 今回+150億円の業績上方修正について、その背景と下期以降の見方について

上期は想定以上の感触。本部別には、金属及びグロロジは、北米市場での自動車生産が好調であったことに加え、金属市況の上昇も収益に貢献。また、欧州(特にトルコ)で部品の荷動きが活発であったこともプラスに働いた。下期は少し落ち着く見込みであり、やや保守的な数字としている。自動車は、主に為替の円安方向への見直しにより増益。機エネは、上期はユーラスエナジーが好調。下期は抑え目に見ているが、少し保守的すぎるかもしれない。化エレはマーケットが好調であり、下期以降もこの傾向は継続すると見込んでいる。食料・生活産業は、業績見通しを下げたが、上期に一過性の損失を計上したことが要因。下期としては例年通りの収益レベルを見込む。アフリカは、若干の上方修正としたが、為替の円安方向への見直しが主要因。但し、経済環境も底を打ち始めたと感じている。来期については市況等を確認した上でこれから作成に入るところ。

## 下期の北米における自動車生産の見方について

足許、トヨタ車は大型車中心に好調を維持しているが、下期の台数は増えない前提。大型車のモデルミックスのプラスも実際はあるだろうが、収益面では、慎重な見方をしている。

## 自動車の2Qの利益は1Q比較で悪化しているが、地域別の状況と下期の見方は

1Q比較で悪化した要因のひとつは、パプアニューギニアでの自動車販売が総選挙の影響等もあり、1Q対比で落ちたこと。但し、前年対比では回復傾向にある。また、2Qにタイの子会社で貸倒引当金を積んだことも2Qの利益を押し下げた要因。

ロシア・東欧地域では、ロシアでの収益が悪化した分を周辺国でカバーしている構図。地域全体で見れば、上期は去年並みか若干良い水準。下期も円安の影響を除けば、ほぼ上期と同様の水準となる見込み。

## 下期以降もエレクトロニクスで好調継続を見込む理由

当社が扱っている自動車廻りでの商材(ラインカード)はトップクラスであると自負している。部品メーカー等と製品開発の段階から連携して開発を行っており、当社の機能は、単純に物流で稼ぐというものではない。この機能が世間で認知されてきたことに加え、急激なEV化の流れの中で、品薄による値上がり等もあり、当社の収益力は上がっている。この流れはEV化が継続する限り当面続くと予想している。特に、画像処理廻りにおいては、付加価値が上がり好調を維持する見込み。ネクストモビリティ分野には積極的に人員等経営資源を投入し、収益向上への対応をしていきたい。

#### アフリカの上方修正要因は。組織再編による追加コストや課題はないか

上方修正の主要因は、円安方向へ前提為替を見直したことによるもの。

事業環境としては、自動車販売は、旧 CFAO 担当国であるコートジボワールやブルキナファソは好調だが、両コンゴを中心に資源国は引き続き厳しい状況が継続。旧 TTC 担当国は、ほぼ去年並みの水準。CFAO 自動車全体ではほぼ昨年対比横ばいの予定。自動車以外ではコンゴでの飲料事業が、市場の落込みや競争激化で苦戦していることもあり、CFAO 全体の収益としては前年対比で若干落ち込む見込み。なお、組織再編における追加コストや課題は特はない。

#### アルゼンチンリチウムの足元の操業状況や今後の開発プランについて

足元の生産は順調であり、炭酸リチウムの目標生産量 1.7 万トンに対し、現状 1.2 万トン迄生産出来ている。価格も当初想定の 4 倍程まで上昇しており、利益貢献が始まった。当社は販売権も保有しており、貿易による利益も期待できる。来期以降は、マーケット状況を見ながら拡大を検討していきたい。

#### 中国における EV 化の実現性、戦略・対策は

経済合理性を勘案すれば、本当に予定通り進行していくのか懐疑的な面はある。入口において CO2 を多く排出する燃料での発電では意味がなく、インフラ面でも充電施設の設置に大きな課題を抱えていると認識している。また出口においても電池の劣化による中古車バリューの低下、リサイクル対応等の問題があると認識しており、常識的に考えれば、EV 化の実現にはもう少し時間がかかると考えていた。

但し、中国が国策で EV 化を推進していくこと、インドも EV 化を宣言したこと等をみれば、政府主導によりある程度進んでいくと思う。当社としては、この流れにのり、トヨタを中心に他メーカーとも連携しながら遅れを取らぬよう対応していく予定。EV については、エレクトロニクス関連含め、カバーするエリアが広範囲に及ぶため、過去培ってきた人材、知見、外部との連携等で大きく貢献できると考えている。

#### ネクストモビリティ戦略の中で一番のビジネスリスクとチャンスは何か

一番のビジネスリスクは、軽量化に伴う鋼板使用量の減少。その対応の為にアルミ、樹脂、カーボンの加工や接着技術を研究している。また、EV 化により当社が取扱う部品点数がどれ程減るのか、その影響については懸念している。

反対にビジネスチャンスとしては、アルミの加工ビジネスやリチウム需要が増加する見込みであること。また、EV 化やコネクティッドを考えていく中で、エレクトロニクス部品の取扱いは重要であり、単純な物流だけではなく、部品の掛け合せやソフトの埋め込み等により大きな収益に結びつくと考えている。旧来型の弊社のモデルの横展等により、自動車販売でも十分チャンスが出てくるのではないかと考える。

アフリカでの今後の自動車以外への取り組みに関して、旧 CFAO 社と豊田通商の強みがある事業をそれぞれが得意とする地域へ横展開していくとのことだが、効果が出る迄の時間軸はどれ位を想定しているのか

アフリカ事業を統合した事で、よりアフリカに特化した密度の濃い営業活動を行っていくことが可能となった。但し、地熱発電・風力発電等のエネルギー関連ビジネスは時間を要するものであり、最低でも 4~5 年はかかる。一方 CFAO が知見を有する医薬品卸売やモロッコで開始した医薬品製造事業のアフリカ東・南部への展開は 3 年程度を見込んでいるが、各事業毎に明確な時間軸は特段定めてはいない。

投資実績は CFAO と電力で太宗を占める傾向だが、今後の投資配分について

比較的規模の大きな投資は、過去から再生可能エネルギー・電力案件、アフリカ関連が中心ではあるが、北米の自動車生産廻りでも毎年一定規模の投資が実行されており、今後も継続の予定。今後は、エレクトロニクス関連である程度の規模の投資が見込まれるが、金額等については今後も議論が必要であり、且つ、投資実行も来期以降になる見込み。

今期の投資ペースは加速するとの捉え方でよいか

前期までは、社内に対して少し抑え気味のメッセージを発信していたが、今期よりスピードアップする様に舵を切り替えた。但し、当面の間は、各本部の営業 CF の範囲内での投資実施を目安としており、実際に各本部ともその範囲内で投資を行った結果の積み上げが、上期の投資実績 500 億円と考えている。新規投資については、この下期以降に期待。リチウム等の EV 関連やアフリカの新事業への投資は、この下期或いは来期には上がってくるだろう。年間で 1,000 億円以上となる可能性もあるが、営業 CF は充分確保されており、フリーCF が赤字になることは想定していない。

中期経営計画で掲げるアフリカ戦略、ネクストモビリティ戦略において特別な投資基準はあるのか。刈り取り時期が 10 年以降になるような投資はあるのか。

投資基準は全社で一つであり、アフリカやネクストモビリティに対して特別な投資基準は設けていない。アフリカ戦略においては、実績が出始めている事業の横展、自動車事業でのアフターサービスへの展開、医薬品事業もジェネリック薬の製造への展開等であり、今後 10 年間種まきだけをするようなものは無く、7 年以内に投資回収が出来るものが大半。ネクストモビリティについては、方向性がまだ見えない為、様々なパターンを検討しないと判断ができない。電子デバイス系事業の収益は短期的に見込めるが、EV 化に伴う車体軽量化への対応としてアルミ加工技術に投資するにしてもどれほど増えるのかわからない。接着技術等では、ある程度の資金を使用することになると思うが、何十億円の規模にはならないと認識している。