

<2023年3月期 第2四半期 決算説明会 主な質疑応答>

日時 : 2022年11月1日(火) 11:00~12:15

出席者 : 取締役社長 貸谷 伊知郎
CSO 富永 浩史
CFO 岩本 秀之

Q. 過去の業績と今後の業績傾向につき、中期経営計画2,500億円を前倒して達成とのことだが、実力値をどのように捉えたら良いか。また中長期的な方向性を教えてほしい。

A. 大きなトレンドとして、2000年代、2010年代は海外での自動車生産増大に呼応して業容を拡大してきた。加えて2006年トーメントとの合併、2012年CFAOへの出資など、大きなM&Aを経て、階段状に成長してきた。トーメントとの合併の成果は直後の業績向上だけでなく人財や事業領域の拡大もあったこと、またアフリカにおいてCFAOが得意とする北・西アフリカ地域に豊田通商が得意とする東・南部の事業を掛け合わせる事が徐々に実を結びつつある。また、過去には何百億円単位もの特損を出していた時期があったが、無駄な損を出さない事に徹底的に取り組んだ結果、今ではほぼ無くなってきた。これらが寄与してオーガニックな成長が実現できていると考えている。実力値については為替や市況の影響等を除いたものだと考えており、それらを見極めた上で来年の中期経営計画のローリングを行いたい。今回の2025年3月期中期経営計画については、間違いなく当初の策定時、あるいは一昨年、昨年の想定よりも達成が早まってくるものと考えている。

補足として、当社の実力値を分析すると、20/3期と23/3期を比較した場合、営業利益率は、販管費の賢い使い方とビジネスモデルの変化等により、3.1%から4.2%に向上している。一過性損益が減ってきていること、為替円安影響、金属市況や欧州売電市況の上昇、アフリカも利益増加の要因となっている。これらの要因の内、リチウム以外の金属市況や欧州売電価格は、市況の落ち着きにより剥落してくると考えており、実力値は2,500億円ほどとみている。

中期経営計画の見直しについては、今後の中国や米国の景況感、為替や金属市況、売電市況などを見極めて実施したい。

Q. 欧州の売電価格に関して、価格にキャップが設けられるかもしれないとのことだが、御社への影響はどうか。また、発電容量が急増しているように見受けられるが、中身について教えてほしい。

A. 当社の案件としてはオランダは子会社、スペインとイタリアが持分法適用会社であるが、これらは主にマーチャント販売であり市況の影響を受ける。国により状況は異なるが、今上期のような利益は継続出来ないとみている。一方、発電容量に関しては福島いわきの風力案件や北海道の道北案件などが23-25年に運開することで増加する。

Q. 現在の利益水準である 2,700 億円への貢献度が高い金属本部の収益性の変化について。

A. 金属本部は、18/3 期上期営業利益 231 億円から、今上期は 559 億円と約 300 億円の増益となっている。増益要因は、18/3 期はほぼゼロであったリチウムとレアアースの利益が約 50-60 億円貢献しているほか、アルミやスクラップなどが価格は上下しつつも約 100 億円の上乗せになってきている。カーボンニュートラルにより自動車の電動化、軽量化が進むため、アルミやスクラップの需要は根強く、価格もそこまで剥落しないとみている。自動車鋼材ビジネスは、18/3 期比較では利益は変わっておらず、生産台数も伸びていないが、収益構造は変化しており、今後も金属本部の利益は手堅いとみている。

Q. リチウムの増益理由と、今後の見通しについて教えてほしい。

A. 当社は、炭酸リチウム価格は 1~1.5 万ドル程度があるべき水準と考えている。一方足元の価格は、中国では SPOT で 7 万ドルレベルとなっており、今上期でも 4-5 万ドル程度と高い水準。今後自動車の電動化が進む中で、このレベルは大きく崩れないとみている。リチウムの生産は 4 万トンを目指しているが、現在の 2 万トン弱から一気に伸びるわけではないので、新たに中期経営計画を策定するにあたって、生産量と価格の仮説を考えていきたい。

Q. リチウムの市況価格について、御社長期契約価格と市況価格にタイムラグがあると認識しているが、今後徐々に御社価格も上昇するとみていいか。

A. 当社取り扱いのリチウムは長期契約のため市況価格と異なるが、1 年契約のものが多く、今後市況価格に応じて上がっていく見込み。

Q. アフリカ本部の利益が大きく増えた要因と今後の成長について。

A. アフリカ本部は、もともと当期利益 300 億円を目標としており、その目途がついてきた。アフリカ全体の GDP 伸び率の見込みは前年比+3.6%と底堅く成長をしている。産油国は原油価格の上昇で息を吹き返し、産油国以外では産業の多様化が進んでおり、それらの好況に伴い、中間層が拡大してきていると感じている。自動車販売においては、この中間層のニーズを的確に捉え、スズキブランドが好調に推移している。また、部品販売やアフターサービス、販売金融といったバリューチェーンの構築にも取り組んでいく。さらに各国の状況に応じた KD 生産も着実に進めていく。加えてディーラー買収や産業車車両大手買収といった M&A も積極的に実施していることがアフリカでの自動車分野の利益を牽引している。ヘルスケア分野、ファーマシーにおいては年間 3%の着実な人口増加によるマーケットの拡大に加え、新たなチャレンジとして川下分野である小売に参入したことで幅出しと業績への貢献ができていく。リテール分野は苦戦が続いていたが、損失幅は圧縮され黒字化がみえてきたことも改善の要因。

Q. 以前は北西アフリカ(マグレブ)、南アフリカなどが顧客である中間層の主たる地域と理解していたが、現在はアフリカ全体での底力が上がってきたのか。

A. 産油国はボラティリティが高いので一概に言えないが、産油国以外は堅実に伸びている。サブサハラではケニア、コートジボワール、カメルーン、セネガルといった国々が堅実に伸びている。加えて南アフリカも堅調に推移しており、下支えをしている。

Q. 1Q 決算後の見立てはネガティブなものが多かったが、今 2Q の数字や計画では傾向が変わってきたと思うが、その理由は。

A. 1Q での見方では 2Q からダウントレンドになると考えていたが、実際にはまだ顕在化しておらず、下期にずれ込んだと考える。2Q 実績に関し、自動車生産は伸びておらず、半導体も一部が足りない状況に変化はない。自動車販売は引き続き好調で、自動車以外の欧州売電市況やリチウム価格の高止まり、為替影響等により、2Q は好調が継続。ただし当社の利益のベースである自動車生産と販売の今後については楽観視していない。下期も自動車生産は懸念あり、半導体価格は上期には価格調整で上がった面もあるが、下期は逆に落ちるとみている。そうすると 2,700 億円は強気の数字に見えるが、これは売電市況、リチウム市況、為替影響によるもの。

Q. 自動車の玉不足影響は出るのか。先進国の景況感が悪化した場合でも、新興国需要は強いので他の国から回せないのか。販売面では景況感悪化を懸念しているか。

A. 自動車の仕様や登録があるため、北米の景気が悪化したからと言って、好調な新興国に回すことはできない。今後の自動車販売に関しては、米国の景況感が悪化し、結果的に当社の得意とする新興国へ影響することを懸念している。また、中国では EV 車が非常に伸びてきており、従来モデルの売れ行きへの影響を注視。アフリカ含む新興国では足元での景況感の悪化による影響はまだ出ていない。

以上