

<2026 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会 主な質疑応答>

日時 : 2025 年 10 月 31 日 (金) 18:00~19:00

出席者 : 今井社長、岩本副社長・CFO、富永 CSO

Q. アフリカ本部が上期好調だが、通期業績予想を見ると上期から下期にかけて下落するように見える。その背景、また足元の事業の持続性をどのように見ているのか。

A. 上期は当社が運営する以外のディーラーに対して一括販売を行う、ダイレクトセールのビジネスが好調であったが、下期は少し落ち着くと見て保守的に設定した。当社が小売販売を行う拠点については、引き続き好調を維持できるとみており、大きな懸念はない。モビリティ以外のビジネスについてもヘルスケアはオーガニックに伸びており、インフラ案件も無事に立ち上がり下期には利益貢献する見込み。また、為替についても足元の円安が維持されれば追い風になり得る。

主要国である南アフリカ、コートジボワール、ナイジェリアを中心に、アフリカ本部は総じて堅調。コートジボワールでは上期に選挙特需もあったが、無事に選挙も終了し、今後の伸びも堅いとみている。

Q. 通期業績予想に織り込んだ Radius 社関連の損失と、来期以降の業績の見立ては。

A. 取得に際して関連費用が 40 億円程度発生しているが、一過性の費用を除いた該社の通常ビジネスの業績はほとんどゼロ。ここに投資金利、無形資産の償却費用が発生する。来期以降の業績の見立てとしては、スクラップ市況は上向いてはいないものの、経営改革の効果、当社とのシナジー創出により利益貢献を期待できる。ただし大きなアップサイドは見込んでいない。

Q. 今回の上方修正は、過去よりもタイミング早く実施したように感じる。どのような議論があったのか。

A. 期初、トランプ関税の影響などで 1 ドル 140 円を下回ったため、当社は 1 ドル 135 円を前提として通期予想を作成した。その前提が実勢と大きく乖離した現状において、当初の見立てを据え置くのは誠実ではないという判断があった。上期実績と、為替の状況を鑑みて今回の業績予想修正に至った。

Q. デジタルソリューション本部の車載半導体関連の荷動きの鈍さは、第 2 四半期から回復するというのが第 1 四半期の説明だったが、今回、その説明が変化したように感じた。今後の改善は見込めるのか。

A. 第 2 四半期は每期、在庫の積増しのタイミングであり、ビジネスは停滞基調になる。トヨタ自動車向けは堅調、その他の OEM については EV 向け在庫需要が緩やかになっている。一方、不足している商材もあり、代替品が求められる状況で、ラインカードを多数持っている我々のような商社機能は求められており、下期は回復見込み。

Q. サークュラーエコノミー本部は下方修正となったが、上期の一過性損益（計画外）や Radius 社関連を除けば実質、好調と考えてよいのか。

A. Radius 社関連の費用は計画外で、想定よりも初期コストがかかった印象。リチウム価格も想定より戻らなかった。オーガニックの化学品ビジネスなどはプラスが出たが、資源循環の分野は市況の影響で好調とは言い難い。

Q. コーカサス地域で中国メーカーと競合しているが、アフリカではどうか。

A. コーカサス地域では中国メーカーが得意とする高級 SUV の類と、ランドクルーザーの最上級グレードが競合しており、押し込まれているが、アフリカで売れるのは走破性の高いシンプルなランドクルーザーで、こうした車種は中国メーカーではほとんど製造されていない。ハイブリッドもトヨタ車が売れている。中国メーカーは電動化・知能化された車がメインで、トヨタの主力であり当社の収益源である車種や新興国向けは注力しておらず、当面は台頭してこないとみている。小型車での競合は始まっているものの、特段の懸念はない。

Q. Radius 社は赤字が続いていたが、取得以降に損失が解消した背景は。

A. 7 月からボードメンバーに入っているが、スピード感をもって経営改革が進められていることが功奏している。現場では緻密な改善アクションプランを実施し、その成果を毎月ウォッチしている。上場コストの削減など、非公開化によって削減できたコストもある。

岩本をボードメンバーに据え、日本から副社長を派遣し、現地の CEO、CFO も交代した。上場廃止によるコスト削減に加え、たとえば取引価格の高い触媒などは安価で販売せず、当社が日本で利益を出せているビジネスモデルを横展開して、市況影響を受けにくいモデルに変えている。こうした短期的に効果が出るアクションに加え、中長期的な成長戦略も実行していく。

Q. 豊田自動織機に関連した自己株 TOB が来期以降にずれ込む可能性がある中、その完了前に自発的に自己株式取得を行うことを検討しているか。

A. 豊田自動織機との持ち合い株の解消はパッケージディールなので、当社による自己株式取得だけが先行することはない。総還元性向 40%以上は 2028 年 3 月期までに達成することを目指している。累進配当を継続しつつ、業績やキャッシュフローの状況を鑑みて自己株式取得などの追加還元を検討する。

Q. 総還元性向 40%以上達成に向けて、自己株式取得と配当の割合をどう考えているか。

A. その割合は ROE が基準になる。ROE は必ず向上させ、できれば 15%を達成・維持したい。今回の豊田自動織機関連のディールが中期経営計画 2 年目で確実に完了し、さらに 3 年目では利益がどこまで伸長し、Equity が圧縮されるかによる。

Q. 2028年3月期の税後利益4,500億円の目標に向けて、当期の着地が3,600億円とのことだが、残り900億円の伸長について、主な増益要因や具体的な取組みを伺いたい。

A. 成長事業と考えている領域を伸ばしていきたい。アフリカ事業では、トヨタグループの計画も参考に当社計画を策定しており、主戦場であるグローバルサウスにおける自動車販売はまだまだ伸長していく見込み。基盤事業である自動車生産関連も、中期的には中国勢と電動化の競争はあるが、2030年頃まではハイブリッドが強い。資源循環事業は、グリーンメタルや豊通マテリアルなどが実績を出しており、今回、同じビジネスモデルのRadius社を買収した。我々のリサイクル事業のノウハウを活かし、しっかり成長路線に乗せていく。ネクストモビリティ事業は、電動化、知能化の領域で既に複数の手を打っている。電動化における変化のスピードは想定より遅れたと言われているが、今後、電池事業が伸びていくことを見込んで韓国メーカーとのサプライチェーンを構築している。半導体、ソフトウェア領域も知能化の進捗に伴って伸長していく。需要はAI、データセンター、システム等へシフトし、当社グループの半導体取扱いは大きく伸びる。

これらをもとに、中期経営計画は必達と考えている。

Q. アフリカでの売上拡大に向けた具体的な打ち手は。

A. 過去8年間でアフリカビジネスの売上は3倍に伸びた。けん引してきた自動車ビジネスは、今後もモータリゼーションによってしっかり伸びる。加えて注力する第2の柱がヘルスケア。医薬品の卸売から小売に拡大すべく、当上期にはケニアで最大のドラッグストアチェーンを子会社化した。さらにインフラの分野では、CFAOとユーラスエナジーの合併で再生可能エネルギー開発の会社も設立しており、アフリカの電化を再エネで進めるメインプレイヤーとして参加している。国内の再生可能エネルギー事業会社は大半が100%子会社だが、アフリカは国ごとにリスクが異なるため、それぞれ最適なパートナーを選定し、リスクを分散しながら進めている。これまで日本・欧米で行ってきた再生可能エネルギーのビジネスを、アフリカでも主力に育てていきたい。

以上