豊田通商株式会社

＜2027年3月期　第2四半期決算説明会 主な質疑応答＞

日　時　：2026年10月29日（木）17:00～18:00
出席者　：今井社長、岩本副社長・CFO、小畑CSO

Q.　今期業績予想を4,300億円で据え置いた背景と、300億円のバッファの見方について。

A.　グリーンインフラ本部が大宗を占め、一部にサーキュラーエコノミー本部の電池関連事業も含まれる。デジタルソリューション本部は、メモリ関連ビジネスのスプレッドの縮小幅が見通し難い。アフリカ本部も非常に保守的に見た計画。バッファを見込んで4,300億円と据え置いたが、着地はさらに上を目指したい。

Q.　再生可能エネルギー事業に対する考え方について。金利やコストの上昇、カントリーリスクの顕在化など、厳しい局面に来ているのではないか。資金計画や、ポートフォリオの見直し方針は。

A.　資金に関しては、既に拠出した開発費をどう評価するかが下期の課題。
資本コストを上回るリターンを得られる投資、当社が得意とする国・地域の案件を厳選して実行する。また、これまで発電に軸足を置いてきたが、今後は蓄電・送電といったエネルギーマネジメントの領域にもフォーカスして投資を継続していきたい。
　ポートフォリオの見直しは全社で継続的に行っており、再生可能エネルギーも対象外ではない。シェアダウンが妥当と判断すれば、聖域を設けず実施する。

Q.　再生可能エネルギー事業は、一部案件では想定以上の損失が発生しているように見受けられる。今期のリスク認識、今後の考え方を伺いたい。

A.　今期業績予想を据え置いている主な理由は、再生可能エネルギー事業の先行きが見通し難い点にある。海外の発電事業や固定資産について収益性も含めてあらためて精査し、リスクと判断した場合は可能な限り今期に整理をしたい。
　当社が強みを発揮できる領域、地域の案件に経営資源を集中させることで、収益性と資本効率の向上を図っていく。

Q.　中期経営計画の目標4,500億円に対する達成確度について。

A.　全体としてはオーガニックビジネスの成長が力強い。達成確度は高く、さらに上を目指したい。今期の着地や事業環境の変化を踏まえ、次の年計として見直していく。
　目標達成には自信を持っている。ゴンドワナではコアであるモビリティを中心として強く、生産関連事業、サプライチェーン事業なども堅調に推移している。アフリカは増益がさらに加速している。コア事業の成長に加え、サーキュラーエコノミー事業をはじめとする成長領域の収益性も着実に改善しており、4,500億円は必達と考える。

Q.　グリーンインフラ本部の通期見通しを下方修正した要因、および一過性要因を除いた収益状況と来期の見通しは。

A.　今期、機械事業は当初からスポット案件での利益を見込んでおらず、再生可能エネルギー事業が想定を下回っていることが背景。国内の風力発電では、バードストライクやリプレースによる風車の稼働停止が想定以上に多かった。今後は稼働方法を見直すほか、リプレース案件は来期以降、収益貢献が見込まれる。海外は、風況悪化で稼働率が低下。エネルギー価格の上昇で影響をオフセットできている地域は一部で、天候の影響も出ている。これらを踏まえて来期は慎重に計画するが、ビジネスモデルそのものは崩れていない。

Q.　サーキュラーエコノミー本部の上方修正の主要因と、来期の見通しは。

A.　アルミ溶湯事業は、市況上昇に加え、再生材の活用などにより原価競争力を高めることで好調に推移。アルミの供給元である中東の情勢にもよるが、自動車生産が現状の水準で推移すれば、下期も一定の収益貢献を見込む。Radius については今後、季節性による集荷量減少やスプレッド縮小が想定され、上期ほどの収益水準は見込まれない。下期は市況変動も踏まえ一定のバッファを持たせた計画としている。

Q.　サーキュラエコノミー本部の、市況要因以外で今後増益が見込まれる点は。Radius の IT システム開発とはどのくらいで利益貢献に至るのか。

A.　Radius の PMI は順調で、シナジーも出ている。業務効率化に向けた IT システム投資に加え、拠点の少ない米国中西部での M&A により事業拡大する方針。部品選別の精緻化や、当社ネットワークを活用した輸出事業の効率化により、来期以降も継続的なシナジー創出を見込む。好調な電炉事業についても、米国市況の急激な悪化に耐え得る収益構造への転換を進めている。

非鉄事業では、上期利益が大幅に改善。今後は、年間約 70 万台を扱う自動車解体事業において、日本式のオペレーションや IT システムの導入等で重点的に収益改善を進める。

Q.　デジタルソリューション本部の下期および来期の見通しは。

A.　車載向け半導体は、車両 1 台当たりの搭載数量・金額の増加を背景に、引き続き成長を見込む。メモリ市況は見通し難いが、当面は現状水準で推移し、大きな損失が出るとは想定していない。来期、利益の押し上げ効果が縮小したとしても通常の水準に戻るもので、ビジネス自体は伸びていく。

Q.　アフリカについて、足元の事業環境と下期計画の見立てを伺いたい。また中東情勢が落ち着くと追い風は弱まると考えられるが、アフリカ事業の中長期的な成長性をどう見ているか。

A.　上期は、中東に供給される予定の高収益の車種をアフリカ向けに販売できたことが好業績につながった。下期も一定の供給余力が出てくると見ており、車両を確保してアフリカで販売する取り組みを継続する。需要面でも、部品ビジネス等も含めてアフリカ各地域で

好調に推移している。下期計画はかなり保守的に策定しており、現状の事業環境が続けば、計画を上回る余地がある。

アフリカの新車市場は拡大を続けており、現在のシェアを維持できれば、今後も年率10%以上のペースで成長できると考える。中国OEMのシェアはこの10年ほどで大きく伸びたが、当社はトヨタ・スズキに加えてBYDも取り扱っており、他のOEMと異なり現時点ではシェアを落としていない。

今後も中国勢との競争激化を見据え、インドから価格競争力のある車両を投入、また商用車の現地生産などを進め、アフリカ市場の成長を着実に取り込んでいく。中長期的にも現在の成長を維持していきたい。

Q. 中計で1.2兆円の投資計画に対し、今期の投資額はやや少ないように見える。事業環境の変化を踏まえて慎重に進めているのか。また大型や新規の投資よりも、既存領域を重視する方向にシフトしているのか。

A. 基盤事業や得意な領域への投資のペースは、前年比で大きく変化していない。Radiusのような大型投資が今期まだ出ていないものの、来期に向けて4つの成長領域を中心に案件を議論している。投資額ありきではなく、当社が参画することで既存事業とのシナジーを期待できる案件を見極めながら、成長投資を進めていく。

Q. 金利上昇の影響についてお伺いしたい。

A. 精査中であるが、やはりグリーンインフラ本部の設備は影響がある。中国の生産事業体も注視しているが、大きな影響はないとみている。トレーディングビジネスについては、金利上昇分を転嫁するのが基本で、多額の損は想定していない。

Q. 株主還元方針について、あらためてお伺いしたい。

A. 「総還元性向40%以上」を確実に達成する。今後も累進配当を継続することを重視しながら、必要な自己株式取得を検討していく。方針に変更はない。

Q. サプライチェーン本部では新規顧客の獲得が進んでいるとのことだが、今後の成長力をどのように見ればよいか。

A. 自動車生産台数が大きく伸びていない事業環境においても、着実な成長を続けている。自動車以外に、自転車部品やエレクトロニクス関連といった新規ビジネスの獲得に加え、需給や市況変化を的確に捉えた事業運営ができている。また物流混乱時に新たな物流提案をスピーディに行うことで顧客から認められ、他のビジネスにつながる好循環が生まれており、さらなる成長が期待される。

Q. 好調なモビリティ事業の豪亜地域の見通し、およびインド取り組み強化について教えていただきたい。

A. パプアニューギニアなどエマージング市場を中心に販売を伸ばすことや、小規模ながら

マーケットを押さえている南太平洋諸国、カリブ海諸国などでオペレーションを確立してマージンを上げていくこと、また競争優位性の高い現地での車両組立（KD）事業を伸ばしていくことで市場の拡大余地はあると考える。

インドは当社にとってアフリカに次ぐ重要な成長拠点。トヨタやスズキによる生産台数・販売台数の拡大は、当社が強みを持つモビリティ事業にとって良好な事業環境であり、高い成長が期待できる。また、ヘルスケア、保険、病院運営、レアアース、ヨード関連事業など、自動車以外の分野にも積極的に投資を進めることで、将来的にはインドを起点にアフリカにつなげるゴンドワナ構想を目指す。

以 上