

<2018年3月期 決算説明会 主な質疑応答>

日時 : 2018年5月2日(水) 14:00~15:00
出席者 : 社長・CEO 貸谷 伊知郎
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

新社長として今後株式市場に訴えたいこと、成し遂げたいことは

当社が営む事業は、新興国/新新興国での割合が大きいため、短期的ではなく、少し長い時間軸でみてほしい。

成し遂げたいことはグローバル化とデジタル化であり、今後世の中の変化を当社がどう捉えていくかをじっくりと判断して頂きたい。

社長が以前CFAOの副社長を務めていた際、CFAOのどこに課題を感じていたかまた今後のマーケットの伸びに対応し、CFAOは利益成長を果たせると考えるか

CFAOには、商品/商材や国/地域をよく知っているプロフェッショナルが多く、個々の仕事の範疇が広い。課題として感じたことは、商品への深みはあるが横軸連携が少ない点。日本から派遣された経営陣は、本部と横連携をとり、国/地域の経済情報等をビジネスユニット毎に共有するなど、縦軸が強い中に、横軸を通していくことを意識した。

アフリカ経済は、前期で底を打ったと認識しているが、産油国と非産油国のコントラストがよりはっきりしてきた印象。これまでCFAOでは各ブランドのディストリビューターに特化していたが、今後は生産/製造にも進出していきたい。2040年頃には、アフリカは間違いなく世界の工場になると考えており、当社の自動車生産廻りの管理・経営等の強みを生かして、他社に先駆けてアフリカでの生産/製造の土台作りをしていきたいと考える。

EV化など変革の流れの中で、当社が果たすべき役割・付加価値は

軽量化という視点では、鉄板からアルミや合成樹脂という素材の変化に対する備えを足元で進めている。具体的には、これまでとは異なる素材の接合/加工技術など、技術変化に対応できるサプライヤーの発掘を進めている。

EV化による部品点数の減少については危機感を持っている。部品点数の減少に加え、部品の種類も変わってくると想定されるため、どのような部品が必要となるかに着目したうえで、サプライヤーの変化を捉えていきたい。

また、自動運転化が進むと事故を未然に防げるようになるため、交換品としての部品取引量が減少するが、センサー等を備えた高付加価値品の需要は増加する。このような変化を捉えたうえで、サプライヤーの幅を広げていきたい。

ネクストモビリティ戦略について、中期経営計画期間での注力分野は

中期経営計画で定量的に見込んでいるのは軽量化に関連する素材分野。次世代サービス領域におけるネットワークセキュリティ分野も短期間で利益貢献してくると認識している。また、現在取り組んでいるリチウムなど、電池に関する素材・原料分野も期待分野の一つ。

車の利用方法の変化にも着目しており、昨年8月に投資したGrab社への出資もこの流れを見据えたものの一つ。フリーユーザーがリースで車を調達し、活用するという車の利用方法の変化の動きもあるため、ファイナンス含めた顧客ニーズの変化への対応を自動車部門で進めている。

R&Eの投資予定額1,400億円は再生可能エネルギーが主なものと考えているが、今後の事業機運の高まりなどによって増額する可能性はあるのか

再生可能エネルギー事業は、種を仕込んでから投資実行、利益貢献まで時間がかかる事業の一つであり、今から新たな種を仕込んだとしても実際に投資が行われるのは数年後となる。現状の投資予定額1,400億円も数年前に仕込んだ案件への投資であり、これらの利益貢献は投資実行から数年後となる見込み。

今後資金調達方法を考慮しながら、事業拡大に向けた投資は継続していく予定。

リチウム案件の19/3期及び21/3期の業績見込について

リチウム案件は、18/3期4Qより本格生産が始まり、アルゼンチンリチウム生産事業体への15%出資とトレーディングによる利益で、18/3期4Qは税後利益で10億円程度の利益貢献。19/3期は、税後利益で30~40億円程度の見込み。生産量は17,500トンの生産を前提とし、拡張分は含んでいない。

21/3期は、生産拡張により45,000トンの生産を目指しているが、一方で価格は10,000ドルを切る可能性もあり、利益が大きく伸びることは想定していない。

21/3期にかけての増益内容は、3年間3,300億円の投資と見合っているものと考えているが、投資金額に見合ったリターンと考えられるか

基本的に投資とリターンは見合っているが、R&E分野における再生可能エネルギーへの投資については、利益貢献のタイミングはもう少し後ろ倒しになる見込み。

ネクスティエレクトロニクス社の発足後一年の状況について

車載関連のエレクトロニクスが好調であることを背景に期待以上の実績となっており、この傾向は今年度も継続する見込み。

スズキ社やマツダ社などとは現在どれほどの規模でシナジーが出始めているのか

グロロジ本部では、主にスバルやマツダ関連での部品販売やタイヤ組付け事業、また、金属、自動車、化学品、アフリカなどその他の本部でも自動車生産廻りを中心に利益貢献が始まっており、18/3期で数十億円程度。

なお、CFAOでは、スズキが22カ国において、昨年度約数千台の販売実績がある。スバルは南ア、周辺国で1千台程度の販売を行っている。

18/3期実績から19/3期にかけての増益内容と、自動車生産台数の前提数字について

金属本部は、18/3期に一過性損失が含まれており、それを除けば円高影響とアメリカの減税効果が相殺され、略々横這い。グロロジ本部は、円高影響分がマイナス。自動車本部は、18/3期に一過性損失が含まれており、円高影響はあるものの、マーケットは少し改善する見込み。機エネ本部は、18/3期にガス事業の売却益等が含まれていることもあるが、19/3期はやや保守的な数字。化エレ本部は、18/3期に株式譲渡による評価益含まれていることに加え、19/3期は化学品市況の高止まりによる製造コストの増加を見込んでいるが、エレクトロニクスでの好調持続を想定すると、全体としては少し保守的な数字。食料生活産業本部は、18/3期の固定資産の減損を除けば、19/3期見込みが実力レベル。アフリカ本部は、18/3期に固定資産減損処理により赤字となったが、19/3期はアフリカ市場の回復傾向も踏まえ、少し増益を見込んだ利益目標とした。

自動車生産台数については、社内では少し保守的にみて計画を策定している。モデルミックスについても米国がこのまま伸びるとは考えておらず、良くても18/3期並みと予想している。

固定資産に見合う負債はNET有利子負債1兆円よりも相当少ないと見受けられるが、NET-DERでレバレッジを管理する理由は

流動資産にも固定資産とは異なるがリスクはあると考えており、NET有利子負債を管理していく上においては、流動資産と固定資産を区別していない。現状の目線としては、3,000億円規模の投資を全て借入で賄った際にも財務体質を維持できる水準としてNET-DER 1.0倍を目安としている。ただし、これ以上NET-DERを下げることは想定していない。

株主還元について今後期待できるところは。

連結配当性向25%以上という基本方針に変更はないが、配当の実額としては過去から継続的に増額してきた。19/3期も公表税後利益を達成することで、まずは年間配当額100円を実現したい。