



オンライン会社説明会 豊田通商グループ成長戦略

2019年8月28日
豊田通商株式会社
(証券コード 8015)

目次

I 豊田通商について

II 中期経営計画と重点分野

III 投資銘柄としての4つのポイント

IV 補足



I

豊田通商について



会社名 : 豊田通商株式会社
証券コード : 8015 (東証・名証一部上場)
業態 : 総合商社
設立 : 1948年7月1日
代表者 : 貸谷 伊知郎 (2018年4月に社長就任)
資本金 : 649億3千6百万円
主要株主 : トヨタ自動車(21.69%) を筆頭にトヨタグループで約35%
従業員数 : 連結 58,565名

主要連結財務数値

当期利益

1,326億円

ネットDER

0.82倍

連結子会社数

国内 **118**社

海外 **619**社

格付

自己資本

1兆1,958億円

自己資本比率

26.9%

S&P

A+

Moody's

A3

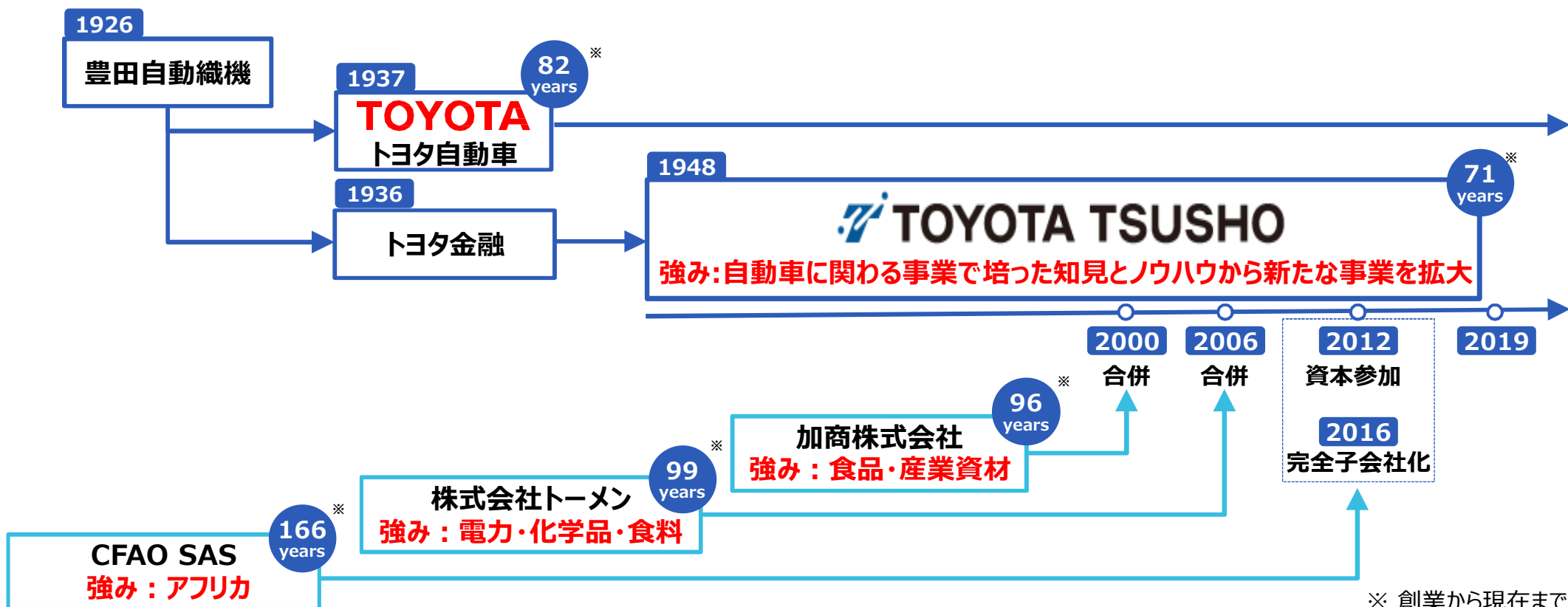
R&I

A+

当社沿革

- ✓ トヨタ車の販売金融を行う「トヨタ金融株式会社」として1936年に創立
1948年にトヨタ金融の商事部門を継承して当社設立
- ✓ 加商、トーメン、CFAO等の独立系商社との合併・資本参加により、事業領域を拡大

トヨタグループ内における当社の沿革



※ 創業から現在までの年数

豊田通商の特徴とは

特徴①

トヨタグループ17社中、唯一の商社

➤ グループ各社の課題解決、開発技術をお客様のニーズに繋げビジネスに結実



特徴②

現場に立て。
明日に役立て。

加工工場を保有し、物流機能にとどまらない付加価値を提供
豊田通商グループウェイ：“現地・現物・現実”
“商魂” “チームパワー”

当社独自の強固な自動車バリューチェーンを構築

開発・
生産準備

調達

物流・
組立て加工

販売・
サービス

リサイクル



テクノパーク



原材料調達



物流センター



CKD組立て



海外ディーラー



ELV（廃車）



設備調達・据付



生産部品調達



金属加工



タイヤ組付け

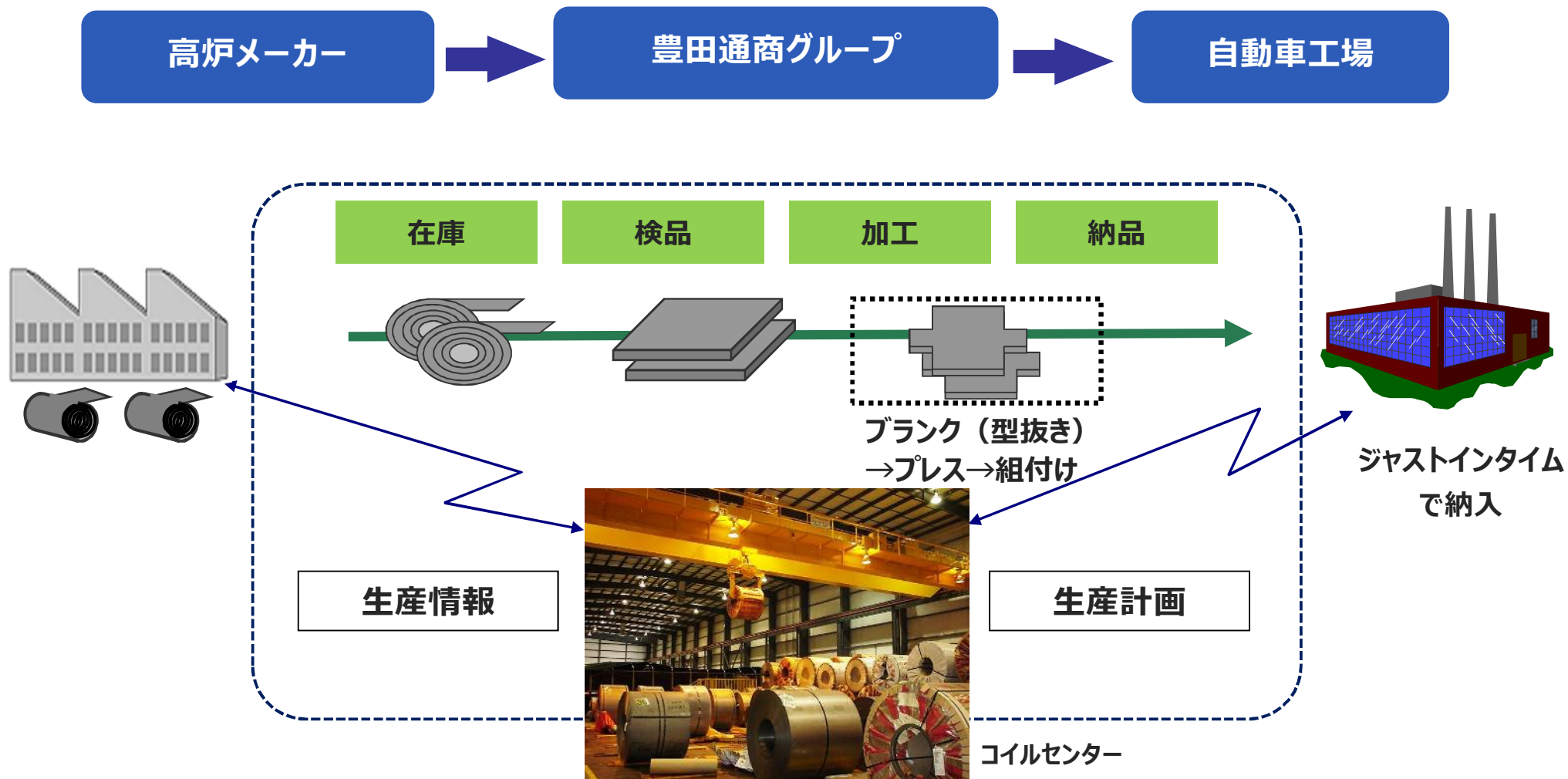


アクセサリ・
車載コンテンツ



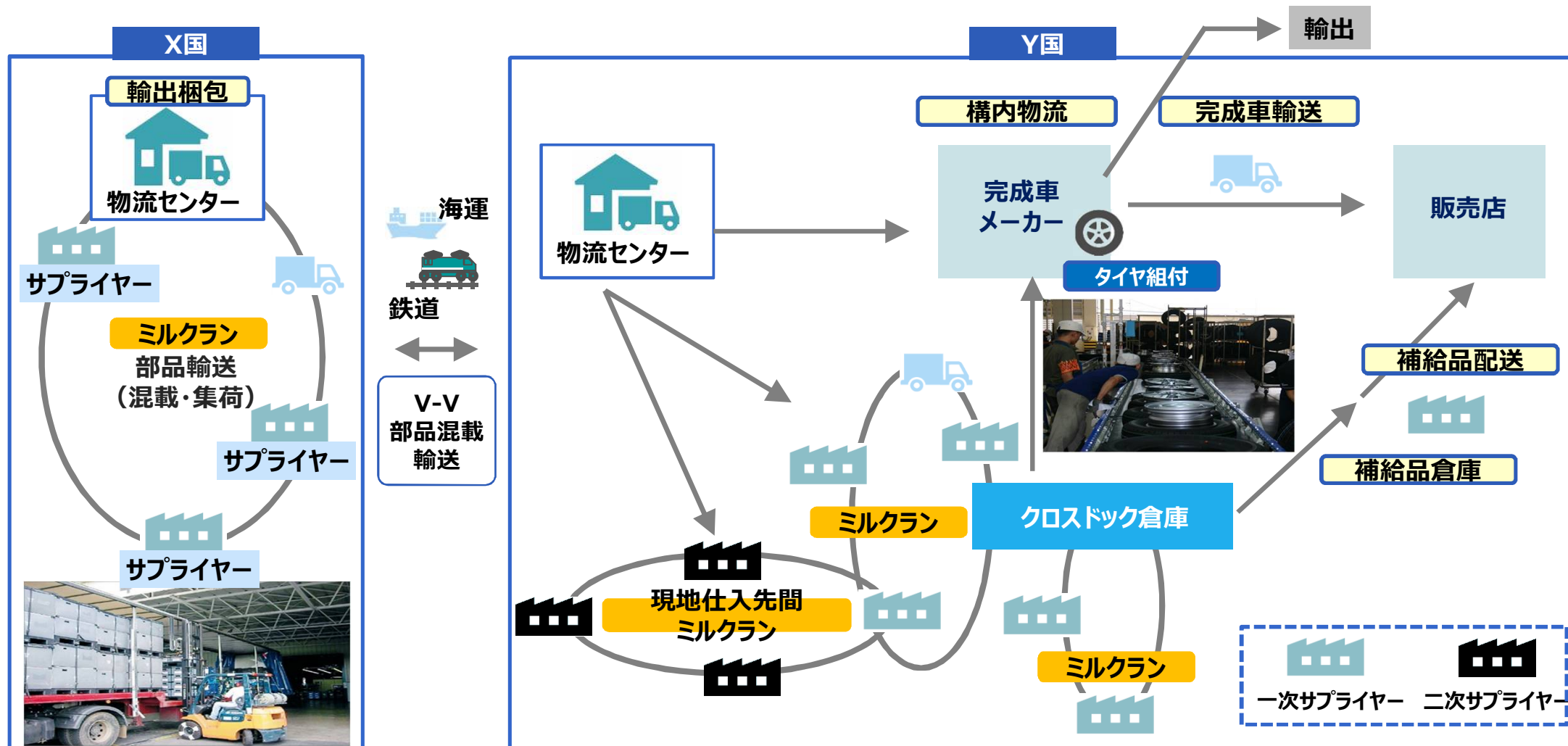
金属リサイクル

自動車バリューチェーンご紹介①（金属加工）



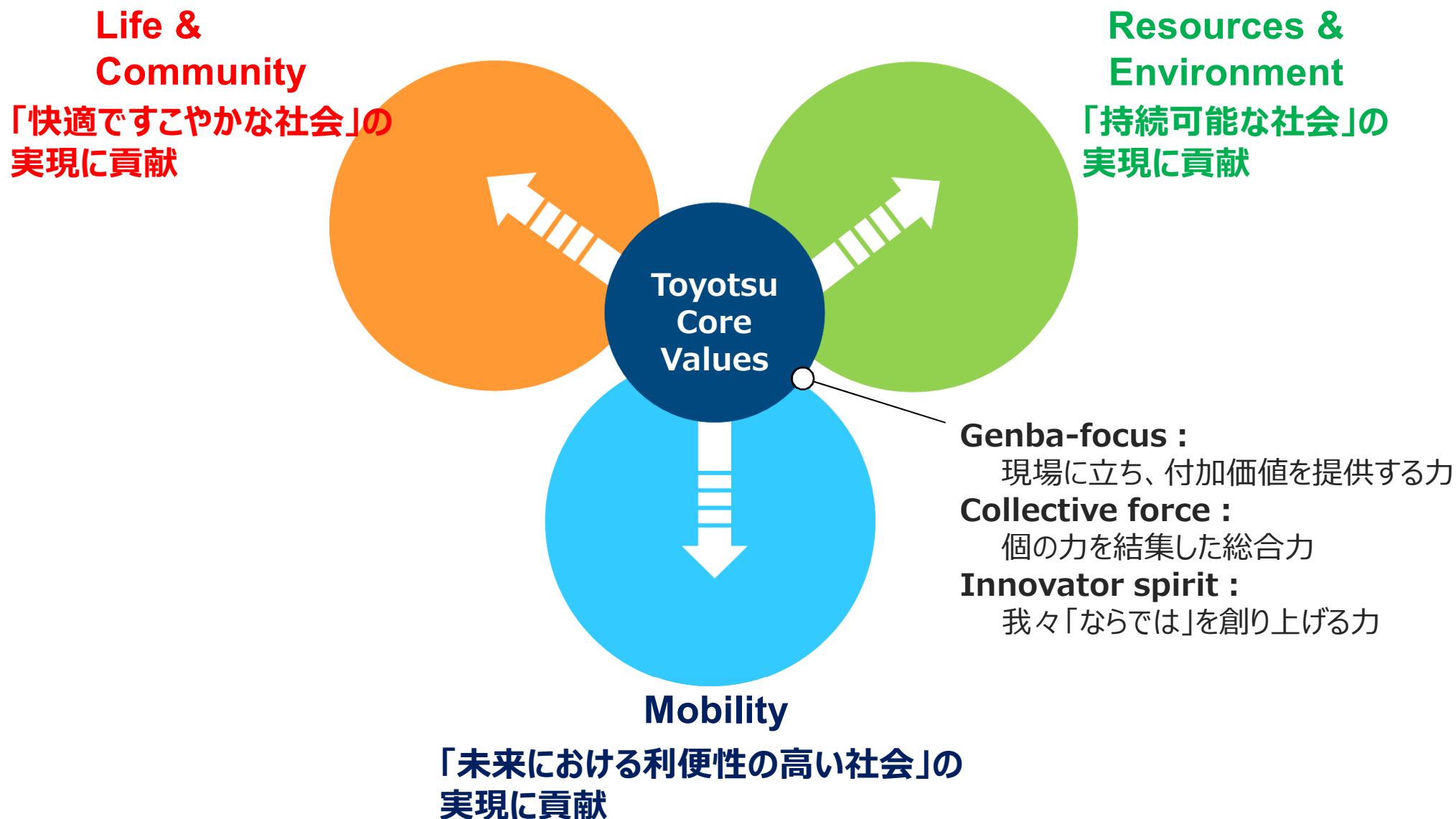
高度な技術で金属製品を加工、ジャストインタイムで納入

自動車バリューチェーンご紹介②（生産部品調達・物流センター）



自動車用部品の最適一貫物流を提供

「Global Vision」 事業領域の拡大を目指す



Toyotsu Core Valuesを核に、3つの事業分野で成長拡大

アルミ溶湯事業



国内外6カ国16拠点で展開

エネルギーコスト削減と環境負荷軽減のため、工場から回収したアルミスクラップを溶かした状態で供給

自動車輸出・販売代理店事業



174カ国に及ぶ自動車ネットワーク

アパレル事業



日本のレッグウェアにおける大手老舗メーカー
福助(株)直営店舗での販売強化

ホテルレジデンス事業 (インドネシア)



第3棟目の開業を目指す

長期滞在者、出張者向け宿泊住居施設の不足と
交通渋滞による通勤問題の改善に貢献

Resources & Environment

～「持続可能な社会」の実現に貢献する事業分野～

金属リサイクル



国内外11カ国24拠点で展開

工場発生くずや廃車を回収・再利用し、
都市に眠る金属資源を確保

クロマグロの完全養殖



長崎五島列島と沖縄を拠点

持続可能な完全養殖クロマグロの安定供給に貢献



Ⅱ

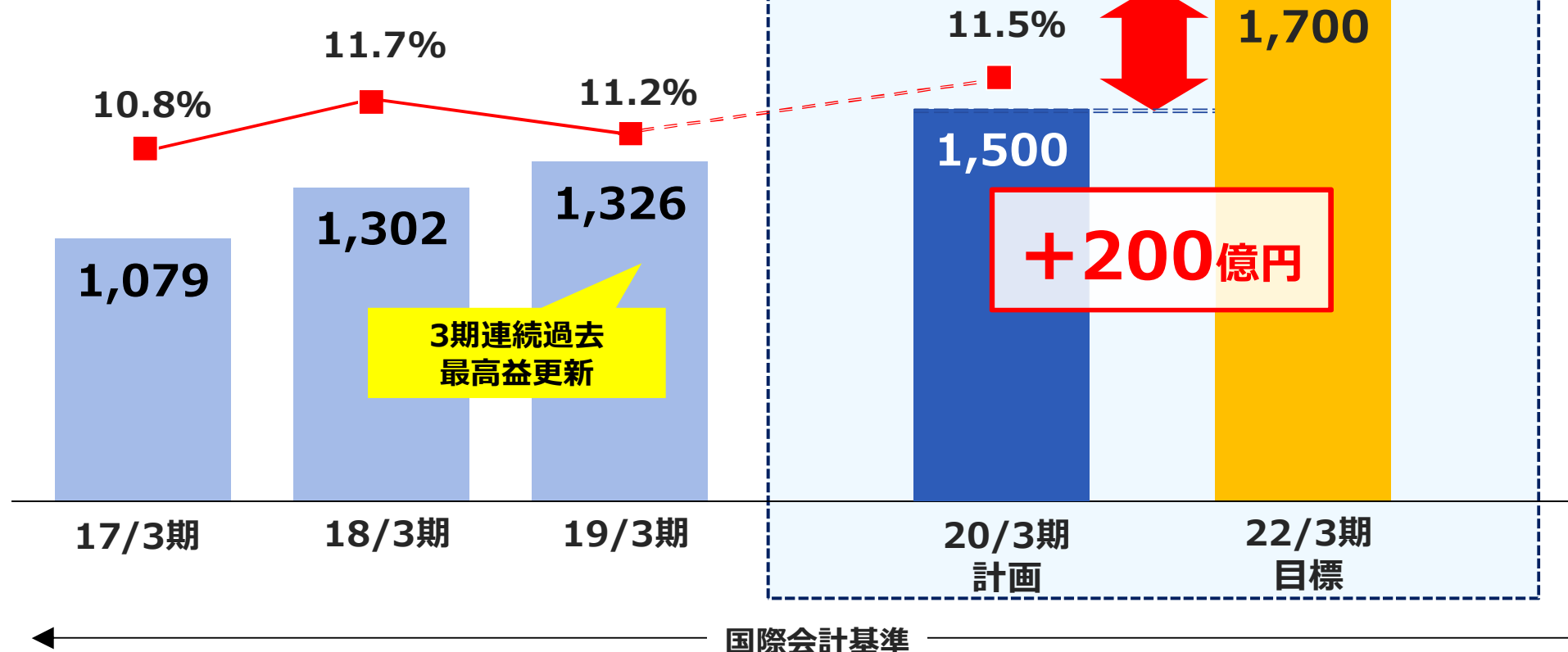
中期経営計画と重点分野

中期経営計画

(単位：億円)

※中期経営計画の詳細は、P38-40をご参照ください

■ 当期利益
■ ROE ※



※ ROE (自己資本利益率) = 当期利益 ÷ 自己資本

中期経営計画達成に向けて

3つの重点分野へ注力

～『当社の強み』×『今後の伸びが予想される領域』～

1. アフリカ



アフリカでのプレゼンス
展開国 : 全54ヶ国
従業員数 : 約15,500人



最後のフロンティア
高い成長ポテンシャルを持つ

2. 次世代自動車



日本最大の
電子デバイス商社グループ



100年に一度と言われる
自動車産業の転換期

3. 再生可能エネルギー



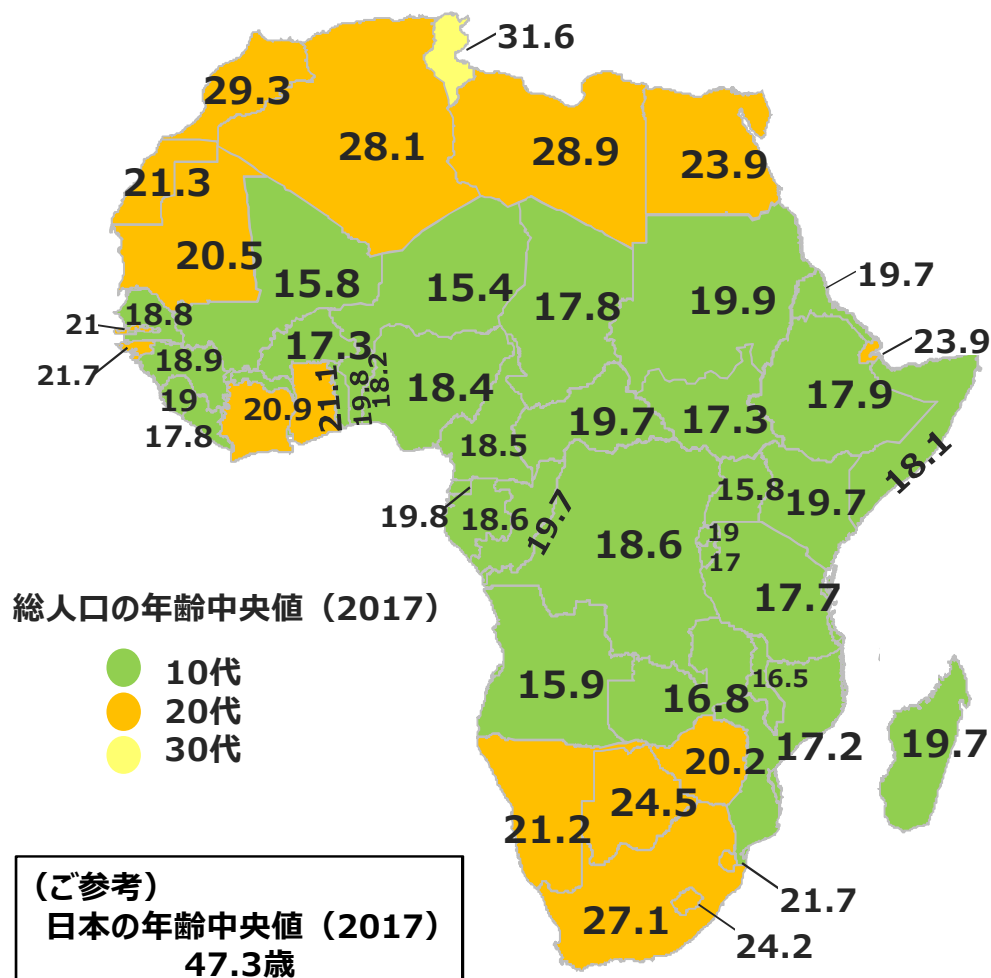
風力発電業界の
リーディングカンパニー



クリーンエネルギー需要
の高まり

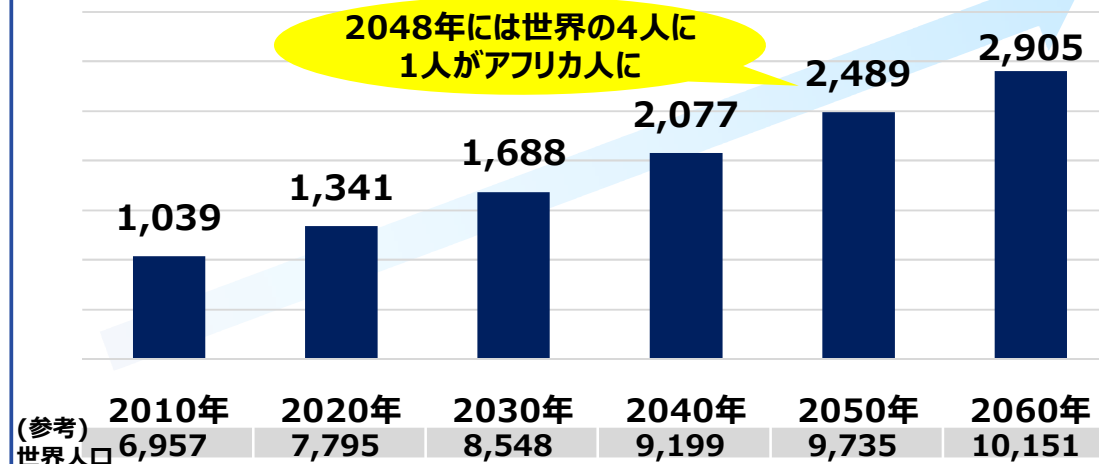
1.アフリカ ～アフリカ市場の成長可能性～

アフリカ各国の年齢中央値



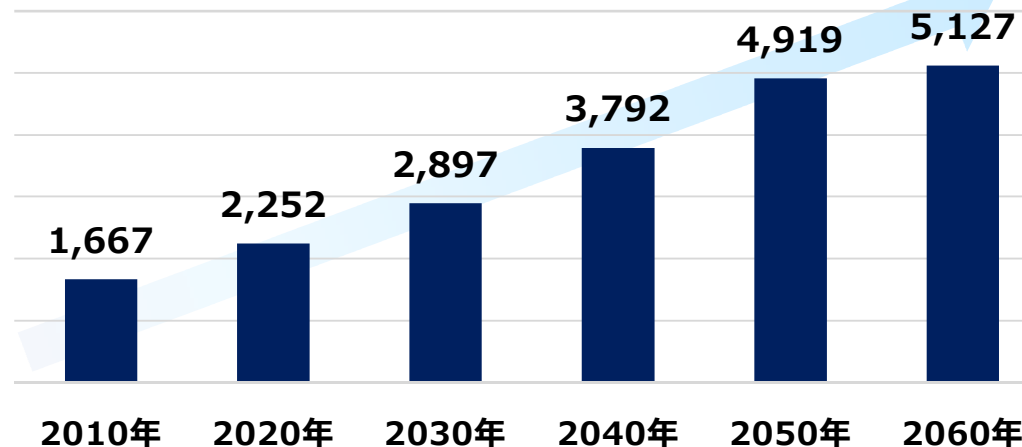
アフリカ人口 (単位: 百万人)

Resource : United Nations "World Population Prospects 2019"



1人当たりGDP (USD/人)

Resource : "Africa 50 years" Time2, African Development Bank, 2011"



年齢も若く、高いGDP成長率が見込まれるなど、アフリカ市場の成長可能性は大きい

1. アフリカ ～アフリカ全土でトヨタ車取り扱いが可能に～

2012年

2019年

豊田通商

CFAO資本参加

トヨタ業務移管



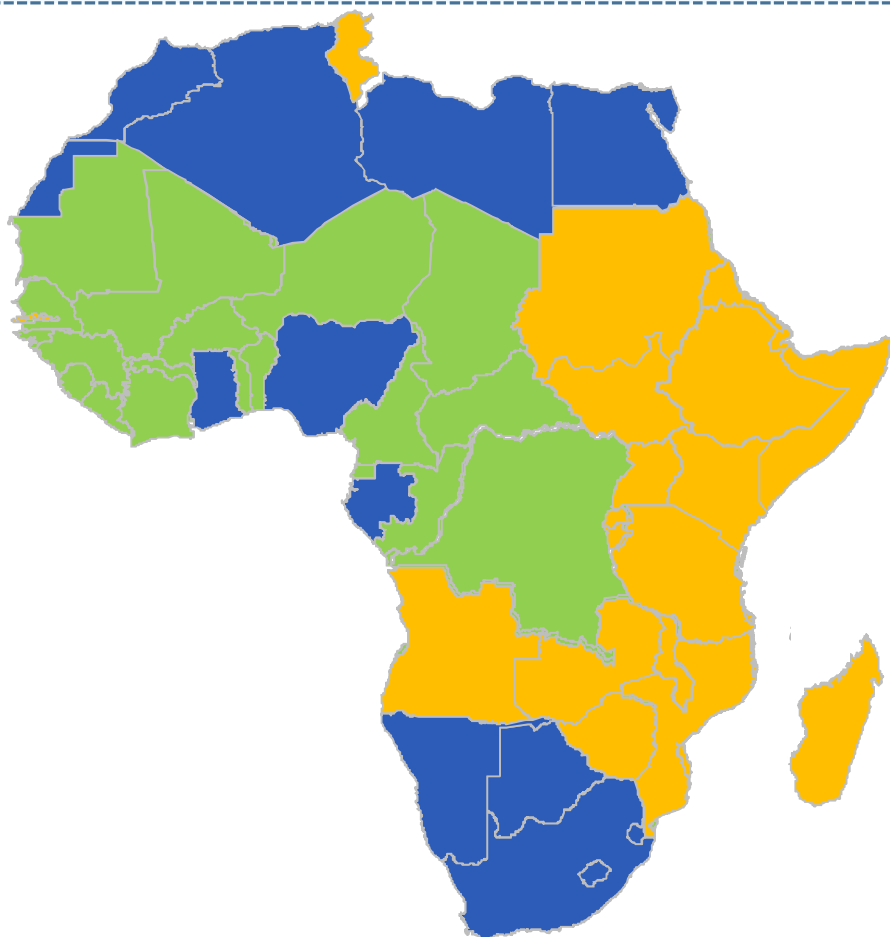
21カ国



19カ国



14カ国



トヨタ業務移管後

アフリカ全54カ国でのトヨタ車取り扱いが可能に

**アフリカのGDP成長率の
2倍以上の成長を目指す**

豊田通商による従来からのトヨタ車取り扱い国（計21カ国）

CFAO社への資本参加によるトヨタ車取り扱い開始国（計19カ国）

トヨタ業務移管国（計14カ国）



Be the Right ONE

アフリカ

次世代自動車

再生可能エネルギー

1. アフリカ ～自動車以外の事業も幅広く展開～

「事業の掛け合わせ」「面の展開」

- ジェネリック薬品事業
モロッコ製薬会社と提携



- 医薬品製造・卸売事業
-アフリカ24カ国で事業展開※

※ ■の部分が生薬品関連事業



- リテール事業
ショッピングセンターを6店舗展開
-コートジボワール3店舗
-カメルーン1店舗 -セネガル2店舗



- ビール製造・販売事業
(コンゴ・コートジボワール)



- 風力発電IPP事業 (エジプト)
-エジプト初の風力発電事業



- 地熱発電事業 (ケニア)
-アフリカ最大規模の地熱発電



- 港湾開発事業
-ケニア・モンバサ港
-アンゴラ・ナミベ港

「WITH AFRICA FOR AFRICA」の理念の下、地域No.1プレゼンスを目指す

<ご参考>アフリカ開発会議（TICAD7）への参加

※
「WITH AFRICA FOR AFRICA」の理念の下、TICAD7へも積極的に関与

2019年8月28日～30日まで
横浜で開催されるTICAD7に参加

<当社のポジション・役割>

- ✓ 経団連（サブサハラ地域委員会）委員長
- ✓ 経済同友会（アフリカ委員会）委員長

2016年にケニアで開催されたTICADVIに参加



WITH AFRICA FOR AFRICA

今この瞬間も、そしてこれからも、アフリカのさらなる発展に役立ちたい。
強い想いのもと、「モビリティ」「ヘルスケア」「消費財・生活産業」
「テクノロジー&エネルギー」という、さまざまな事業を展開しています。

その商社、豊田通商。

現場に立て。明日に役立て。

 豊田通商

※TICADとは、Tokyo International Conference on African Development（アフリカ開発会議）の略であり、アフリカの開発をテーマとする国際会議です。

2. 次世代自動車 ～自動車市場の変化～

次世代自動車産業の示すキーワード『CASE』

Connect
(つながる化)

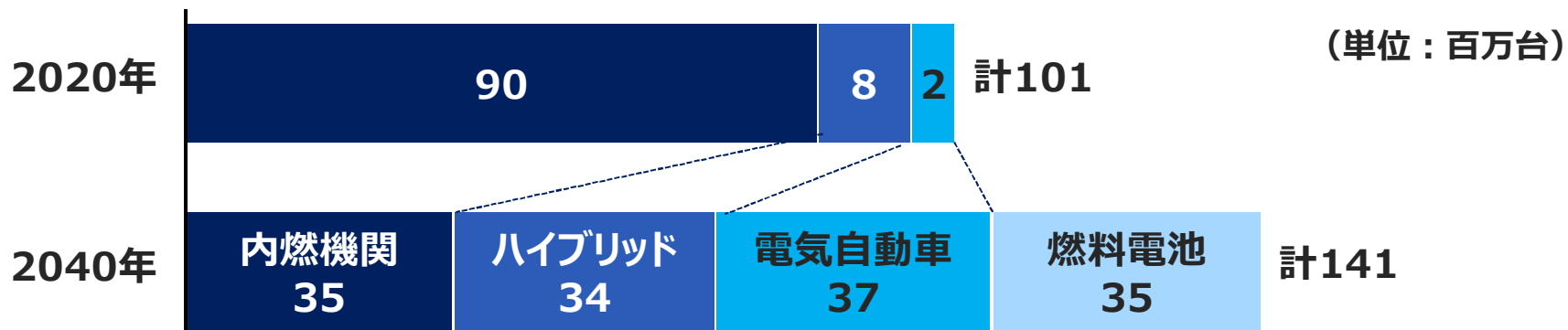
Autonomous
(自動運転)

Shared&Services
(シェアリング)

Electric
(電動化)

【自動車市場変化予測】

※LMC Automotiveのグローバル予測総生産台数を元にKPMGが独自に作成



今後の活動領域

素材置換

次世代サービス

エネルギーマネジメント

2. 次世代自動車 ～今後の活動領域～

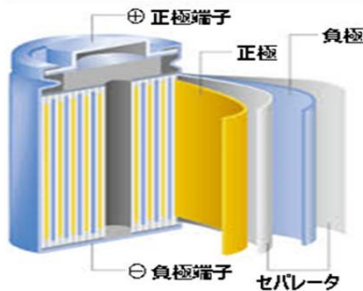
素材置換

～拡大する自動車の電動化需要～

➤ 軽量化対応/アルミ加工



➤ リチウムイオン電池需要増への対応



次世代自動車の普及に欠かせない
リチウム資源の安定供給に貢献

次世代サービス

～モビリティサービス領域の拡大～

➤ 基盤となるインフラの整備

Over The Air



ソフトウェア無線配信

➤ トラック隊列走行

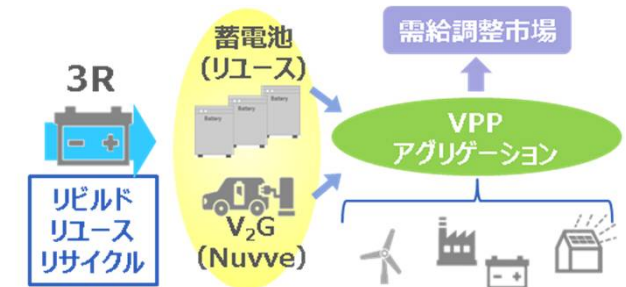


後続無人隊列走行
システムの実証実験開始

エネルギーマネジメント

～環境意識の高まり～

➤ 電池 3 R[※]と再生可能エネルギーの掛け合わせ



※ 3 R…リビルド、リユース、リサイクル

➤ V2G仮想発電所



愛知県豊田市で、電動車の蓄電池
を用いた充放電実証事業を実施

2. 次世代自動車 ～リチウム資源開発を推進～

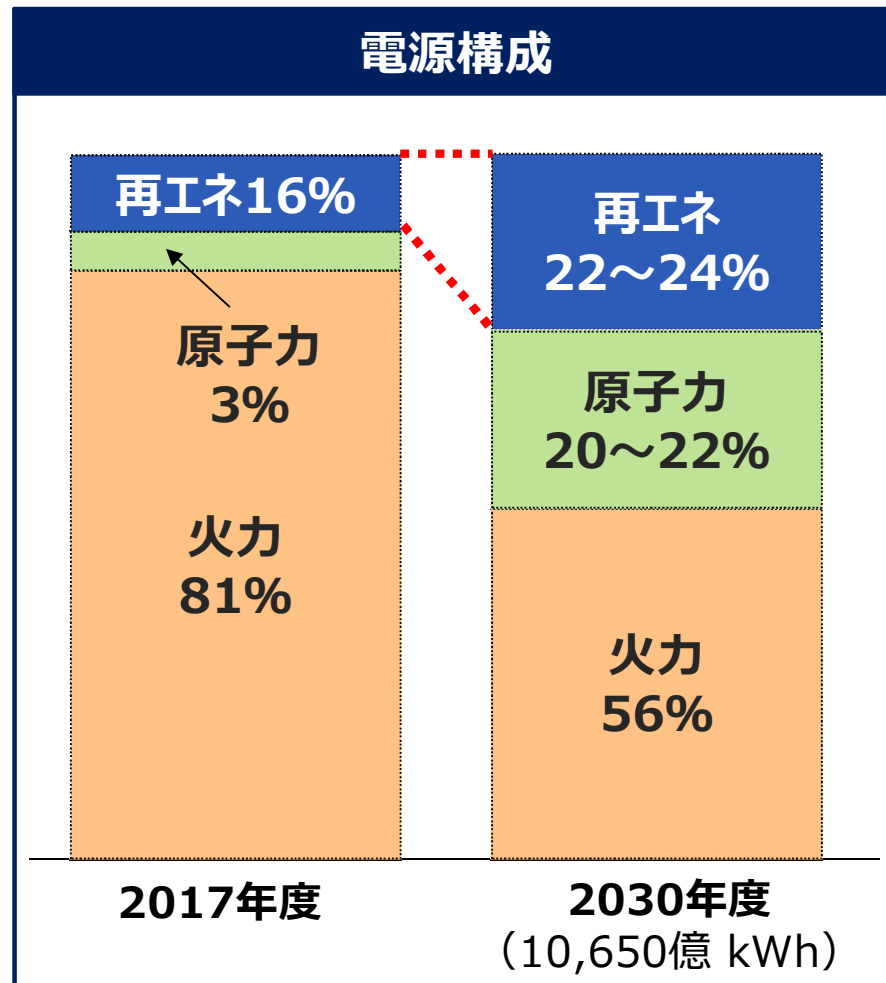
アルゼンチンにおけるリチウム資源開発



2014年12月より炭酸リチウムの生産を開始
リチウム需要の増加を見据え、年間生産能力 17,500tから 42,500tへ能力増強

**中長期的なリチウム安定供給を目指すと同時に、
日本での水酸化リチウム生産事業も視野にいたるバリューチェーン構築を目指す**

3. 再生可能エネルギー ～日本の電源構成見通し～



再エネの構成

(単位：MW)	導入水準 (18年12月)	将来目標 (2030年度)	目標に 対する導入 進捗率
太陽光	48,700	64,000	約 76%
中小水力	9,700	10,900～ 11,700	約 86%
風力	3,700	10,000	約 37%
バイオ	3,800	6,020～ 7,280	約 58%
地熱	540	1,400～ 1,550	約 37%

※ 経済産業省 資源エネルギー庁よりデータ抜粋

風力発電は将来目標との差が大きく、今後も大きく成長する分野

3. 再生可能エネルギー ～国内での事業展開～

ユーラスエナジー社(当社子会社)
国内No.1の再生可能エネルギー会社



ユーラス新出雲ウインドファーム
(島根県出雲市) / 78MW

-  : 風力発電
-  : 太陽光発電
-  : 建設中



ユーラス六ヶ所ソーラーパーク
(青森県六ヶ所村) / 115MW

日本の風力発電設備容量(3,700MW)の
約2割をユーラスがカバー

日本での発電設備容量

(単位 : MW)	18/3末	19/3末
風力発電	682	754
太陽光発電	247	247
合計	929	1,001

経験・知識を活かし他社にはない特色ある再生可能エネルギー事業を推進

3. 再生可能エネルギー

アフリカ

次世代自動車

再生可能エネルギー

～グローバル展開の加速、新たな事業領域への挑戦～

(地域)

新規国
海外
既進出国

国内

エジプト初の風力発電IPP事業

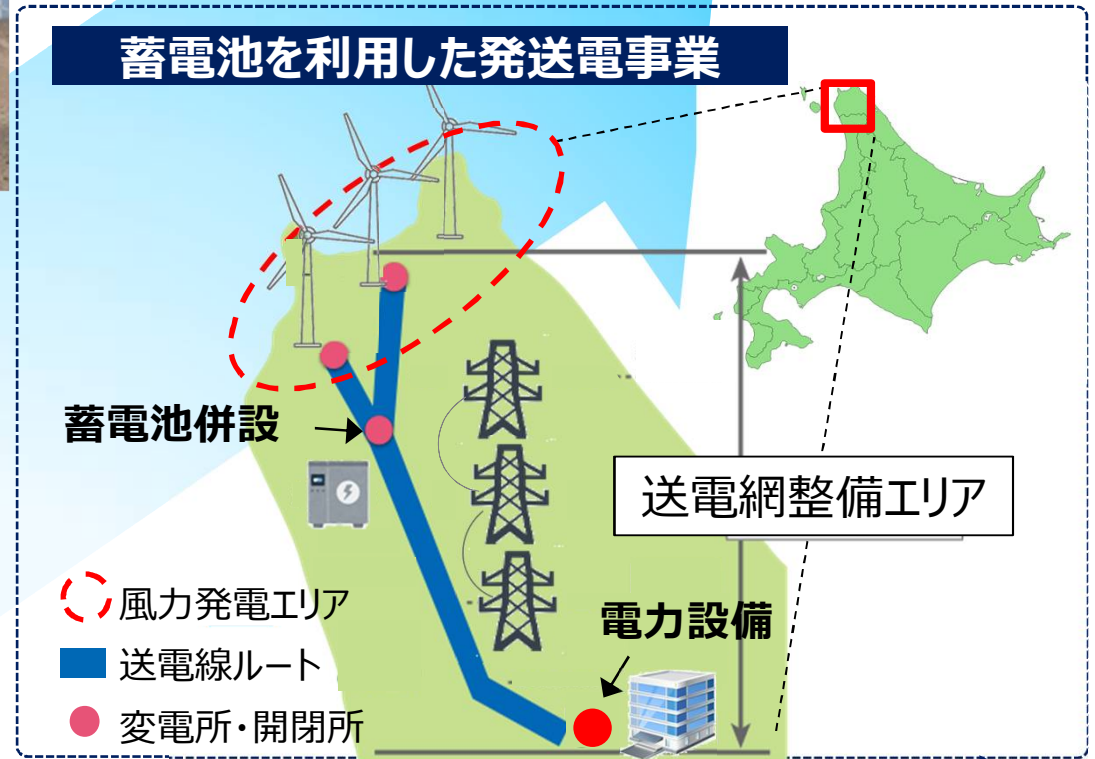


ユーラスエナジー社 全世界での発電設備容量（日本含む）

(単位：MW)	18/3末	19/3末
風力発電	2,411	2,516
太陽光発電	341	342
合計	2,752	2,858

安定した事業基盤

蓄電池を利用した発送電事業



陸上風力・太陽光

中小水力・バイオマス
洋上風力・VPP事業

(事業領域)

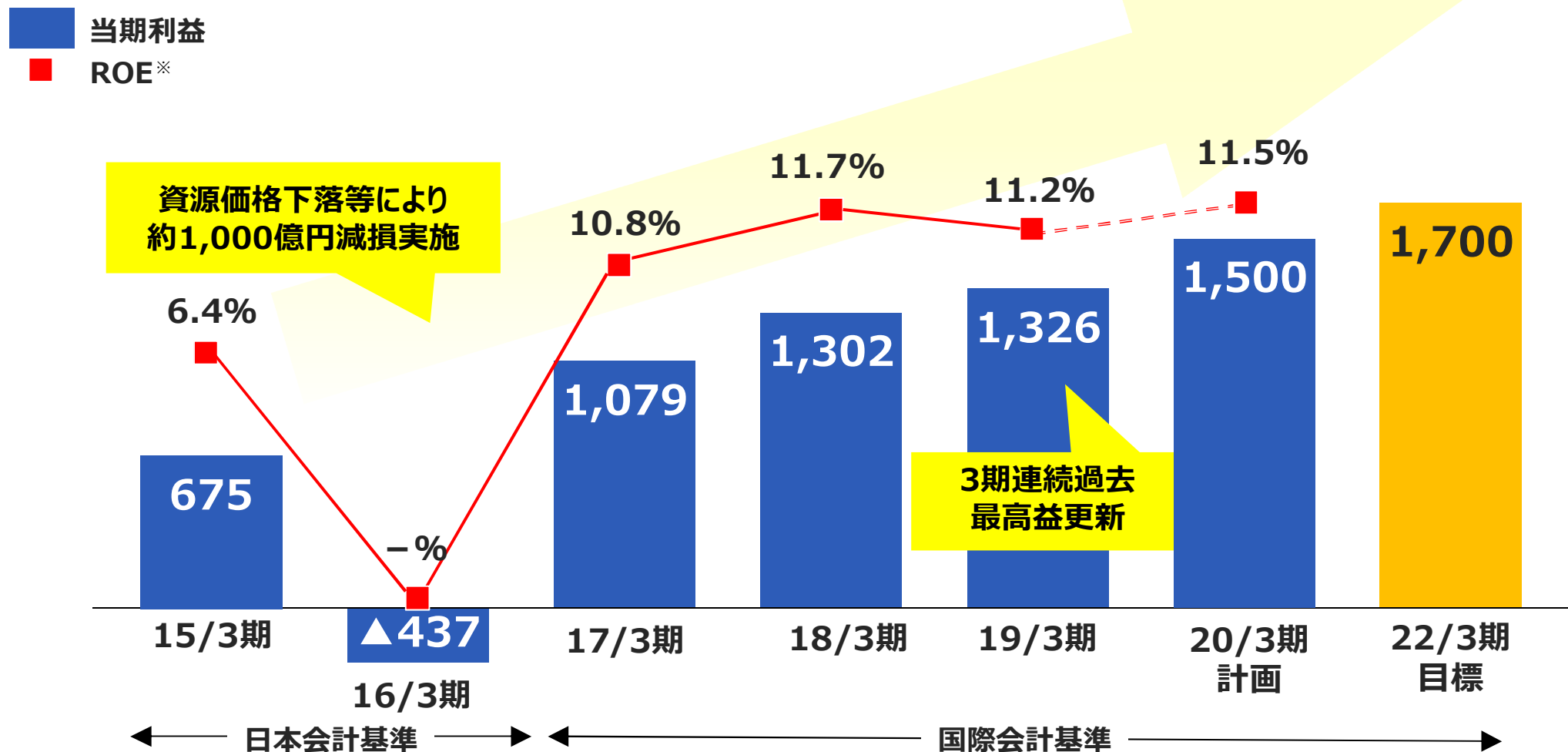


Ⅲ 投資銘柄としての4つのポイント

ポイント①収益の安定性

(単位：億円)

**2016/3期に資源の減損があり初の赤字決算となったものの、
継続的な利益成長を実現、更なる成長を目指す**



※ ROE (自己資本利益率) = 当期利益 ÷ 自己資本

<ご参考> 2020年3月期第1四半期業績

(単位：億円)

1Q 決算概要

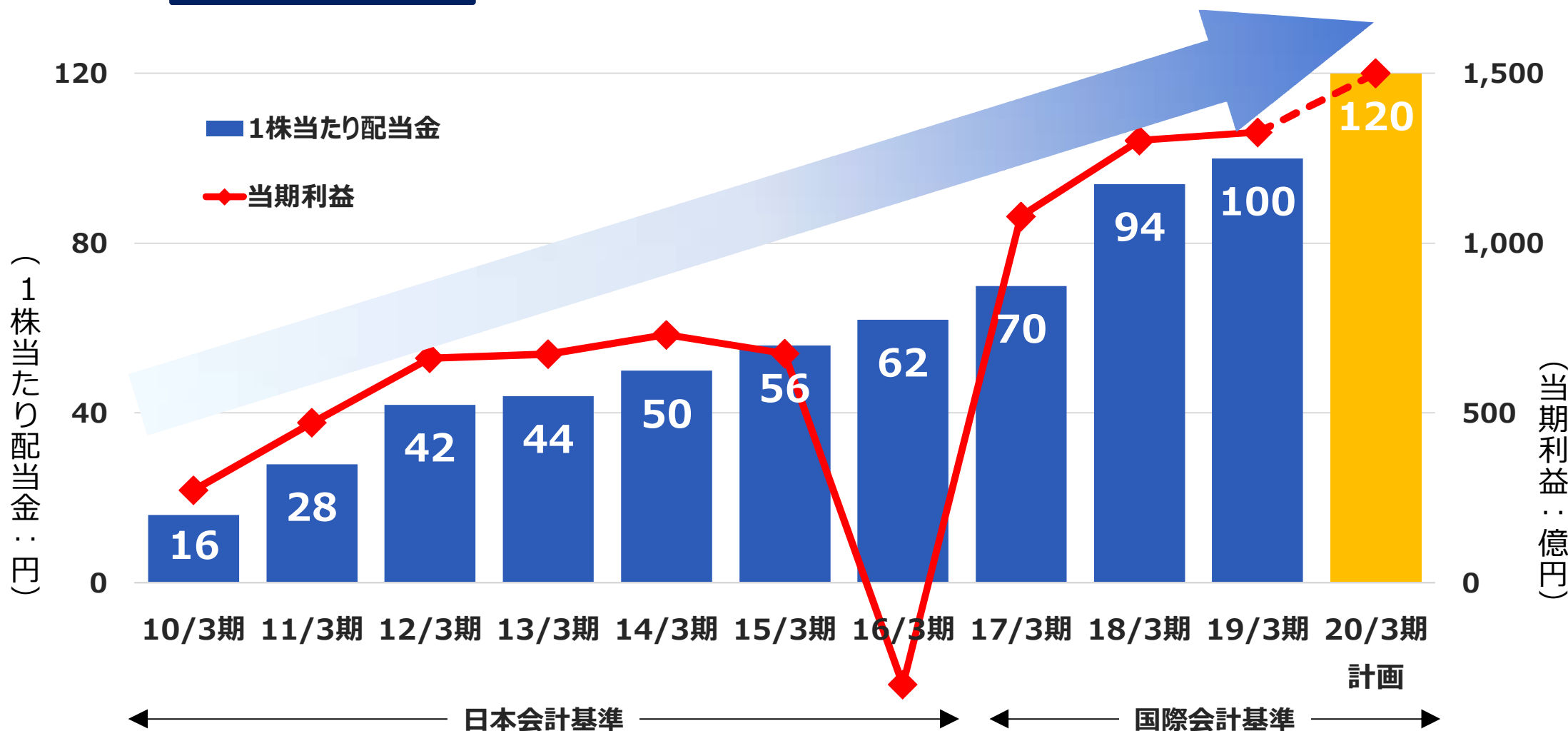
➤ 一過性の利益はあったものの
前年比、計画比ともに堅調に推移

	19/3期 1Q実績	20/3期 1Q実績	増減	20/3期 通期計画	計画 進捗率
売上総利益	1,573	1,586	+13	6,630	24%
営業利益	564	556	▲8	2,370	23%
税前利益	687	815	+128	2,510	32%
当期利益	466	556	+90	1,500	37%

ポイント② 安定的な増配 ～10期連続の増配を見込む～

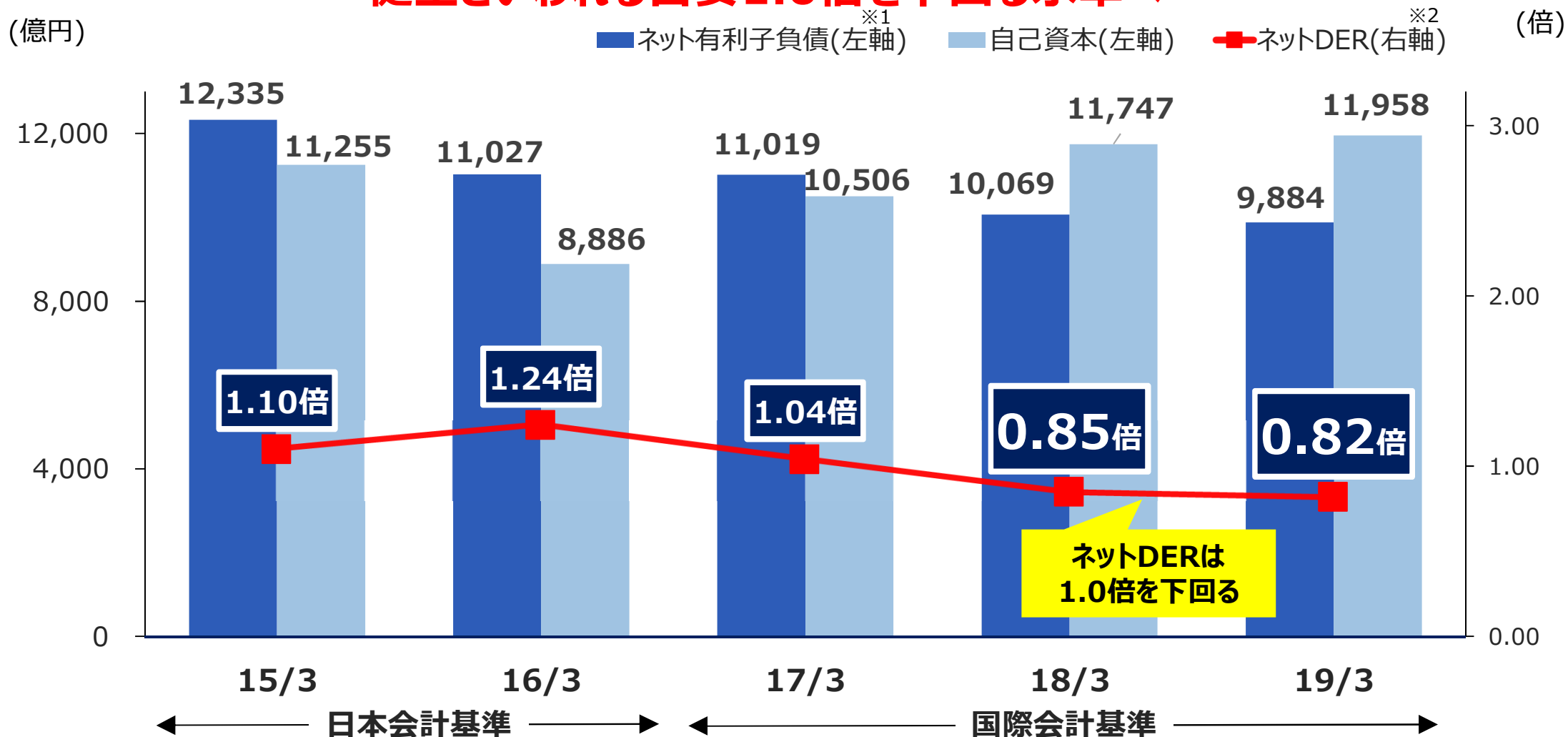
株主還元 方針

- 連結配当性向25%以上を基本方針
- 安定的な配当増額に努める



ポイント③健全な財務体質

ネットDER(負債比率)は
健全といわれる目安1.0倍を下回る水準へ



※1 ネット有利子負債 = 有利子負債 - 現金・現金同等物

※2 ネットDER = ネット有利子負債 ÷ 自己資本

ポイント④外部機関の評価

2019年7月末時点

健全な財務状況を裏付ける、格付機関からの高い評価

総合商社 業界	EPS ※ 2019年3月末 実績	S&P Global Ratings	Moody's	R&I
豊田通商	376.9	① A+ (安定的)	② A3 (安定的)	④ A+ (安定的)
A社	372.4	② A (安定的)	① A2 (安定的)	① AA- (安定的)
B社	324.1	② A (安定的)	② A3 (安定的)	① AA- (安定的)
C社	238.3	② A (安定的)	② A3 (安定的)	① AA- (安定的)
D社	256.7	⑤ A- (安定的)	⑤ Baa1 (安定的)	④ A+ (安定的)
E社	130.7	⑥ BBB (ポジティブ)	⑥ Baa2 (安定的)	⑥ A (安定的)
F社	56.3	⑦ BBB- (ポジティブ)	—	⑦ BBB+ (安定的)

※ EPS(1株あたり利益)=当期利益÷発行済株式数

まとめ！ 当社の強み

1 良質・強固な事業基盤

- ✓ トヨタグループの自動車バリューチェーン各所への深い関与による強固な営業基盤
- ✓ 自動車の販売・次世代自動車普及、生産効率・新素材・技術提供の観点よりグループ戦略における主要な1社

2 安定性（収益力・配当額）

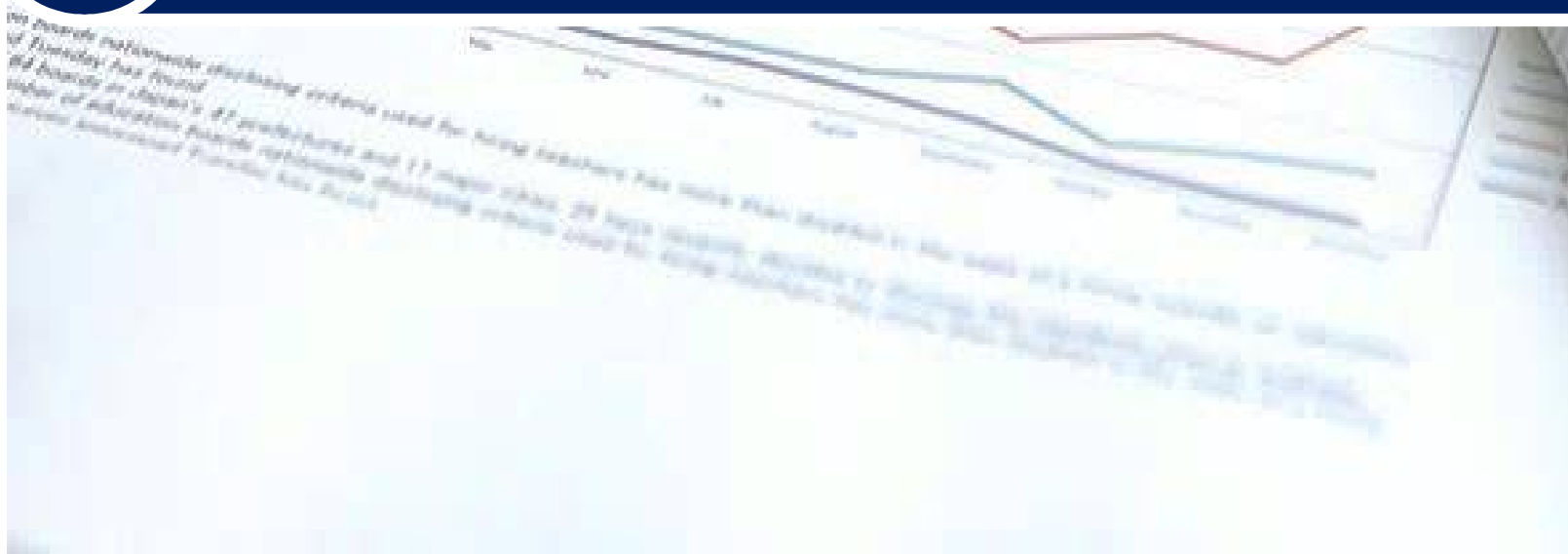
- ✓ 自動車関連部門の収益が全体の約6割を占める安定的な収益力
- ✓ 継続的な株主還元

3 健全性（財務健全性・高格付）

- ✓ 健全な財務体質、リスク管理の徹底による格付機関からの高評価
- ✓ 市況に左右される資源リスクは限定的、バランスの良い事業ポートフォリオ



IV 補足



豊田通商グループのCSRマテリアリティ(重要課題)と当社関連事業

社会課題の解決をビジネスにつなげていく

交通死傷者ゼロを目指し、安全で快適なモビリティ社会の実現に貢献



トラック
隊列走行実証実験



エアバッグクッション
生産事業

クリーンエネルギーや革新的技術を活用し、自動車/工場・プラントCO₂を削減することで、低炭素社会移行に貢献



風力発電



リチウム資源開発



廃棄物を資源化することで、モノづくりを支え、循環型社会に貢献



廃車リサイクル



アルミ溶湯事業

豊田通商グループの
CSRマテリアリティ



港湾荷役クレーン



テクノパーク事業



● 社会課題の解決と
会社の成長を両立する最重要課題

● 会社の成長を支える土台となる
最重要課題



安全とコンプライアンスの遵守をビジネスの入口とし、社会に信頼される組織であり続ける



人権を尊重し、人を育て、活かし、「社会に貢献する人づくり」に積極的に取り組む

過去10年間の財務サマリー

(単位：億円)

← 日本会計基準 → ← 国際会計基準 →

	10/3期	11/3期	12/3期	13/3期	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期
売上高/収益※	51,022	57,436	59,167	63,043	77,432	86,634	81,702	57,973	64,910	67,627
当期利益	273	471	662	674	730	675	▲437	1,079	1,302	1,326
総資産	22,745	24,362	28,374	35,923	40,727	45,336	39,521	42,120	43,100	44,414
資本	6,502	6,673	7,517	9,200	11,560	13,044	10,557	12,235	13,621	13,896
ネット有利子負債	5,630	5,813	6,721	9,986	10,889	12,335	11,027	11,019	10,069	9,884
営業CF	1,002	798	637	1,241	1,339	1,691	3,083	1,597	2,150	2,107
ROE	4.9%	8.0%	10.7%	9.6%	8.4%	6.4%	—	10.8%	11.7%	11.2%
ネットDER	0.96倍	0.98倍	1.04倍	1.31倍	1.12倍	1.10倍	1.24倍	1.04倍	0.85倍	0.82倍

※日本会計基準においては売上高、国際会計基準では収益

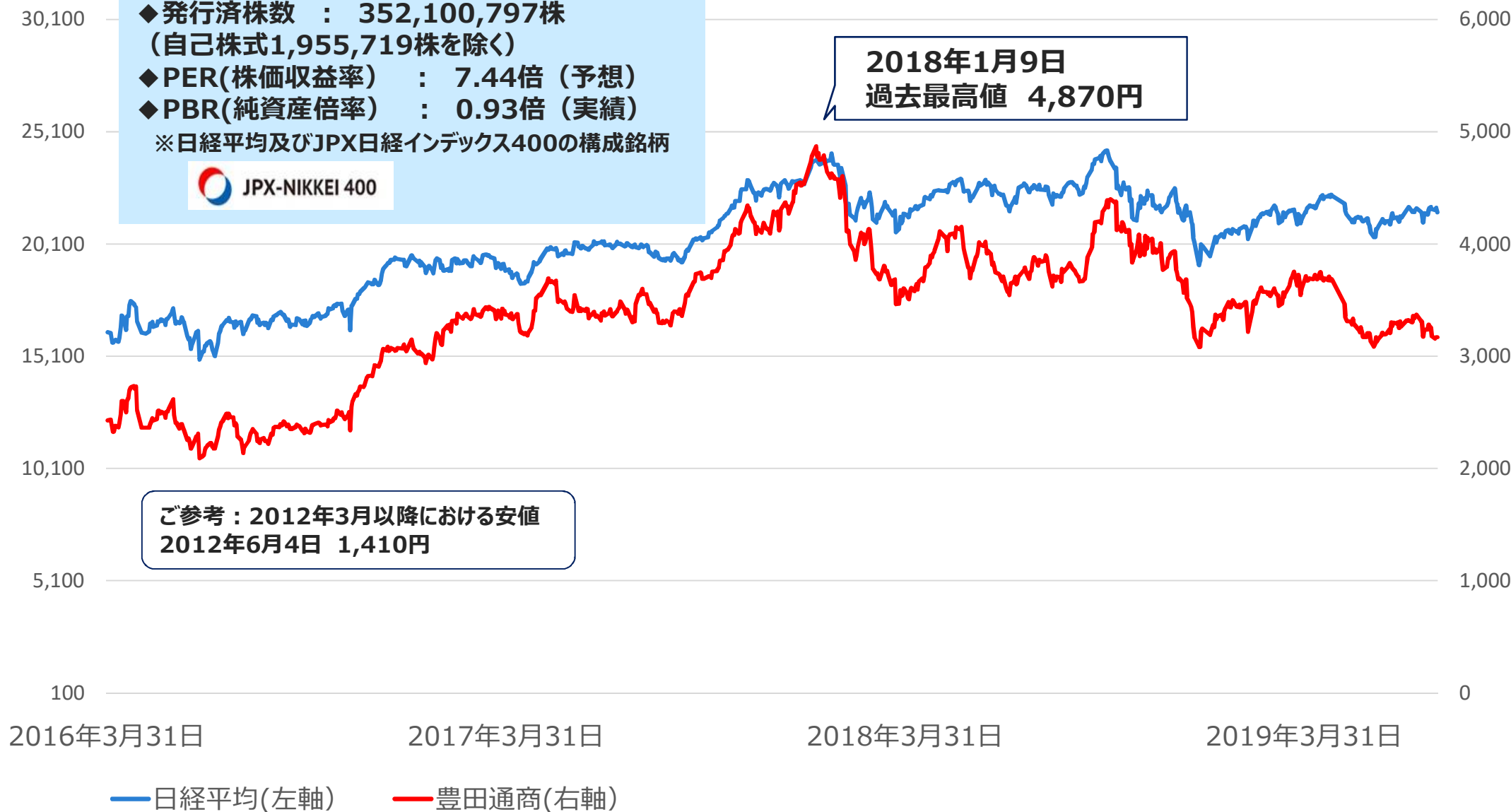
2016年3月末以降の当社株価終値推移

2019年7月末時点

- ◆ 株価終値 : 3,170円
- ◆ 発行済株数 : 352,100,797株
(自己株式1,955,719株を除く)
- ◆ PER(株価収益率) : 7.44倍(予想)
- ◆ PBR(純資産倍率) : 0.93倍(実績)
- ※ 日経平均及びJPX日経インデックス400の構成銘柄



(単位: 円)



財務方針 ～Cash Flow Managementの推進～ (単位：億円)

過去3年間の実績 (17/3期 ～ 19/3期)

営業CF	投資CF	配当	配当後FCF
+5,856	+527	▲926	+1,355
	▲4,102		

中期経営計画 (20/3期 ～ 22/3期)

営業CF	投資CF	配当	配当後FCF
+6,000～			黒字化継続
	▲4,500～	▲1,300～	

財務健全性

- ネットDER : 1.0倍以内
- RA/RB : 1.0未満

投資方針

- 営業CFの範囲内での投資

配当方針

- 配当性向25%以上を基本方針とする
- 安定的な配当増額に努める

安定した財務基盤を確保するとともに、適切な成長投資と株主還元を行う

当期利益 / ROE / 1株当たり配当金



継続的な利益成長・増配を見込むとともに、資本効率を意識した事業運営を心掛ける

3つの事業領域毎の主な投資額

(単位：億円)

対象期間：20/3期～22/3期の3年間

Mobility

投資額

1,700～

注力分野

自動車販売・サービス
自動車生産・周辺事業
ネクストモビリティ対応



Resources & Environment

投資額

2,100～

注力分野

再生可能エネルギー
金属リサイクル
廃車リサイクル



Life & Community

投資額

700～

注力分野

医薬品
レジデンス
海外インフラ





豊田通商株式会社 財務部 I R室
E-mail: ttc_ir@pp.toyota-tsusho.com
Tel: 03-4306-8201 Fax: 03-4306-8811

- ◆ 当プレゼンテーション資料は、豊田通商株式会社およびそのグループ会社の戦略・経営計画など、歴史的事実でない「将来に関する見通し」を含んでいます。係る将来に関する見通しは、現時点において入手可能な期待・見積り・予想に基づいており、その性質上、これらの期待・見積り・予想はリスクや不確実性を内在しております。従って、当社を取り巻く事業環境、将来の業績、経営結果、財務内容等は、係る将来に関する見通しにおいて明示的または黙示的に示される情報と大きく異なる結果となる可能性がありますことをご承知おきください。当社は、係る将来に関する見通しについて情報を更新または修正して公表する義務を負うものではありません。
- ◆ 当プレゼンテーション資料は、有価証券の募集・売却、販売、勧誘を目的とするものではありません。投資・その他のご判断にあたり、当資料の内容に全面的に依拠することはお控えくださいますよう、お願い申し上げます。

<オンライン会社説明会 質疑応答>

開催日：2019年8月28日(水) 20:00-20:45

説明者：財務部部長 益山 順光

【説明会での質疑応答】

Q1: アフリカは注力分野とのことだが、他社と比べてアフリカの競争優位性は何か。

当社のアフリカにおける競争優位性として、ポイントは3つあると考えている。1つ目はアフリカとの歴史。当社とアフリカとの取引は1922年の綿花輸入から始まり、約100年の歴史がある。1960年代に自動車においても輸出入取引を始め、完成車販売・中古車販売・小規模生産などバリューチェーンの拡大を行っている。2つ目は、取り組み事業の多様性。他社ではインフラなど単発事業での進出が多い中、当社が手掛ける事業は自動車、ヘルスケア、消費財など多種多様であり、「事業の掛け合わせ」を行っている。3つ目は、面展開。多くの会社ではアフリカでの事業は数カ国での展開が大半と考えるが、当社はアフリカ全54ヶ国で事業を展開、現地では1万5千人の従業員が働いている。そのため、資源国・非資源国、景気の良し悪しなどを面で補完することが可能となる。今後、「事業の掛け合わせ」と「面の展開」で更にビジネスの拡充を図っていきたい。

また、当社はアフリカ地域に根差したビジネスを推進していることも特徴としており、WITH AFRICA FOR AFRICA の理念の下、事業を展開。アフリカ経済の発展や暮らしの向上を長期的に支援できる事業へ注力し、アフリカでの真のリーディングカンパニーを目指している。

Q2: 今後の投資スタンス、方向性を教えてほしい。

2019年5月に発表した中期経営計画で示しているとおり、営業CFの範囲内が基本。2020年3月期から2022年3月期の3年間で営業CFは6,000億円、投資CFは4,500億円を予定。投資分野としては、Mobility分野で1,700億円、Resources & Environment分野で2,100億円、Life & Community分野で700億円。ただし金額ありきで投資をするわけではなく、良い案件があれば成長するための投資を積極的に行いたいという考え。しかし、ネットDER1.0倍を超えないという方針は死守したいと考えている。

Q3: マグロ事業を行う必要性は。

天然資源の保護に対する関心が世界的に高まる中、こうした事業は大きな利益が発生する訳ではないが、今後も完全養殖による持続可能なクロマグロ養殖を推進し、社会に貢献していきたいと考えている。

Q4: トヨタ自動車(株)(以下「トヨタ」)とスズキ(株)(以下「スズキ」)との資本提携の影響は。

他社のリリースの為、コメントは差し控えさせていただきたい。ただ、スズキとはインドやアフリカと一緒にビジネスを展開しており、一般論で言えば、当社にとってはプラスとなる話だと考える。

Q5: アフリカでは中国の進出が目立つが、事業はバッティングしないのか。

中国企業含め、他社はインフラビジネスでの進出が多いと考える。ただ当社は主に、地域に根差した B to C ビジネスを展開しているため、中国企業と事業がバッティングすることは少ないと考えている。

Q6: 再生可能エネルギー事業が CSR の観点からも良い事業だと分かっているが、収益性は。

当社は、中期経営計画達成に向けた 3 つの重点分野の一つに再生可能エネルギー事業を掲げている。国内 No.1 の再生可能エネルギー会社であるユーラスエナジー社を子会社として保有しており、この会社を通じて国内・海外ともに風力、太陽光の事業を推進している。ユーラスエナジー社は収益でも貢献している重要な子会社の一社と言える。

Q7: 株主還元を強化する方針は。

当社の株主還元方針は、「連結配当性向 25%以上を基本方針とし、安定的な配当の継続並びに 1 株当たりの配当の増額に努めていく」としている。配当後フリーキャッシュフローの黒字化の範囲内で、業績が上振れた場合には再検討をする。

Q8: 米中貿易戦争の影響は。

現時点で当社業績への影響は少ない。但し、今回回避された自動車・部品への 25%追加関税や、米中の制裁合戦により世界的な景気低迷が起きた場合には影響を受ける可能性も考えられ、状況を注視している。

Q9: リチウムの状況について教えてほしい。

現在の年間リチウム生産能力 17,500t から、2020 年までに 42,500t へ能力増強したいと考えており、42,500t は世界シェアの約 12%を占める計算になる。またトヨタは、2025 年までに電動車の販売台数 550 万台以上(内、EV や燃料電池車が 100 万台)を目指す公表しており、仮に 100 万台全てが EV と仮定すると、能力増強により必要なリチウムの 70%をカバーできると考えている。また市況については、現在 7,000 ドル～8,000 ドルに価格が下落しているが、採算がとれている状況。電動自動車の需要増により 2020 年代半ばにはリチウム需要が供給を上回ると想定しており、中長期的な目線で行っているため、価格が下がったとしてもリチウム事業に注力したいと考えている。

Q10: トヨタの電動車強化や目標台数 550 万台の 5 年前倒しなど、トヨタの方針変更が貴社に与える影響は？

2025 年までに電動車の販売台数 550 万台以上を目指すというトヨタの方針は、当社にとってプラスの材料だと考えているが、今後の動向を注視したい。

Q11: 配当利回りが低いと感じられるが。

株価はコントロールできるものではないので難しいが、当社としては、計画通り或いはそれ以上の利益を出し、それに伴い配当金を増額していくことが株価上昇につながると考えている。企業価値の向上と安定的な株主還元を実施することで、投資家の皆様のご期待に応えていきたい。

Q12: 中心となる事業は自動車関連という理解で良いか。また、今後もその他分野へ積極的な展開を計るのか。

自動車関連事業が一番重要な分野であることに変わりないが、Global Vision で掲げている通り、まずは当社の強みである Toyotsu Core Values が重要になる。Toyotsu Core Values を核として活用することで、Mobility 分野、Life & Community 分野、Resources & Environment 分野で事業を展開していく。当社は総合商社として専門分野を多く持っているが、あらゆることに手を付けることにメリットがあるとは考えておらず、この 3 分野に絞って事業を展開していきたい。

Q13: アフリカ以外で展開している地域について教えてほしい。

当社は商社であるため、アフリカ 54 カ国全てで取引を行う以外にも、あらゆる国・地域でビジネスを行っている。その中でもインド、アジア新興国、北米といった国・地域が重要になると考えている。地域別の売上高では、日本の約 30%を筆頭に、中国、アメリカの順に多くなっている。

【説明会でお答えできなかった質疑応答】

Q: トヨタグループの中の商社とのことだが、トヨタ以外のメーカーとの取引はあるのか。

トヨタ以外の自動車メーカーとも、国内外問わず取引がある。例えば自動車販売においては、トヨタはもちろんのこと、スズキやヤマハ、日野といった日本メーカーから、フォルクスワーゲンやメルセデスなどの海外メーカーまで複数のブランドの取り扱いがある。自動車生産においては、インドでのスズキ向けの鋼板事業や、アメリカ、メキシコ、インドなど複数の国でタイヤ組付け事業を実施しており、トヨタ以外のメーカーとの取引拡大にも注力している。

Q: SDGs についての取り組みは。

豊田通商グループは、経営戦略に基づいて注力する社会課題を明確にするため、「企業理念」「Global Vision」の実現を目指す上で意識すべき重要課題を特定。そのマテリアリティ(重要課題)は、SDGsのうちの 14 のゴールに関連している。社員一人一人がマテリアリティを意識して事業活動に取り組むことで持続的に成長し、社会課題解決や SDGs への貢献を実現するものとする。

Q: 今後株主優待制度を導入する予定は。

当社は、株主の皆さまへの還元は、株主優待ではなく、収益基盤の更なる構築に努め、その結果を配当という形で利益還元することに重きを置いている。今後も引き続き連結配当性向 25%以上を基本方針とし、安定的な配当の継続と配当の増額に努めたいと考えている。

Q:なぜ今回のオンライン説明会を開いたのか。

従来の証券会社支店での個人投資家説明会では、時間、場所の制約が出てしまうが、オンライン説明会では、今までコンタクトが難しかった働く世代を中心とした幅広い個人投資家向けに新たなアプローチができる。今まで会場に足を運ぶことができなかった個人投資家の方々とよりリアルタイムで対話ができる良い機会になると考え、今回の開催に至った。

今回の説明会を通して、より多くの方々に当社を知っていただくことができればと考えている。

Q:ウィークポイントとその対策は。

当社のウィークポイントは、他商社と比較して知名度が低いことと考えており、今回オンライン説明会を開催した理由のひとつでもある。

また当社が強みをもつ Mobility 分野が収益の半分以上を占めており、今後第 2、第 3 の柱となる事業の育成が必要と考えている。当社ビジョンにもある通り、今後は、Mobility 分野はもちろんのこと、Resources & Environment 分野や Life & Community 分野といった自動車以外の分野にも更に事業を拡大していきたいと考えている。

Q. 本部別の収益について教えてほしい。

本部別の売上総利益の割合は以下の通り。

 **2019年3月期 本部別売上総利益** (単位：億円)

本部	自動車	自動車以外	事業内容	19年3月期 売上総利益
金属			自動車鋼材、金属製品、 非鉄金属、金属資源	998
グローバル部品・ ロジスティクス			自動車構成部品、 物流事業、タイヤ組付け	753
自動車			自動車等（二輪車、トラック、バス含）の 輸出・小売、販売周辺	887
機械・エネルギー・ プラントプロジェクト			車輛生産設備、エネルギー、プラント、 各種機械	898
化学品・ エレクトロニクス			化学品、合成樹脂、 エレクトロニクス	1,075
食料・生活産業			穀物、食品、保険、 アパレル関連、介護・医療用品	439
アフリカ			自動車販売、医薬品、 リテール・飲料	1,371
				合計 6,384