

<オンライン会社説明会 質疑応答>

開催日：2021年3月15日(月)20:00-21:00

説明者：財務部部長 益山 順光

【説明会での質疑応答】

Q1:コロナ禍を踏まえて御社の業績影響を教えてください。

該当資料 35 ページ

1Qはコロナ影響により自動車製造・販売に関わるビジネスを中心に苦戦したが、黒字を確保できた。その中でヘルスケア、エネルギー、食料、物流、ITなど人々の日常生活と命を守るためのビジネスである“エコミー・オブ・ライフ”のビジネスが堅調に推移。その後、1Qを底に回復基調。3Q時点ではアフリカ事業も含めて前年並み、自動車は東南アジアのインドネシアなどで苦戦を強いられたが、全体として3Q(3か月)で最高益を記録。昨年6月10日に開示した今期の当期利益800億円を今年2月2日に1,200億円に上方修正。1,200億円達成に向けて順調に推移している。

Q2:各事業本部の収益割合を教えてください。

また、なぜアフリカだけ地域名のセグメントなのでしょうか？

該当資料 43 ページ

収益割合は資料の通り。金属、グロロジ、自動車はトヨタ自動車さんをはじめとする主に自動車関連ビジネス。機エネ、化エレでは一部、自動車に関わる場所もあるが、自動車以外の事業もある。食料・生活においては“エコミー・オブ・ライフ”の典型的な事業であり、今年度のコロナ禍での当社業績を下支えした本部。アフリカは他が事業別に本部を構える中、その規模感に加え、戦略を検討、勘案し、他本部と同等・同様のセグメンテーションとすることがベストと判断した。最後のフロンティアと呼ばれるこの地域に注力していきたい。

Q3:同業者他社との違い、強みを教えてください。

該当資料 10 ページ

当社は企業規模、事業ポートフォリオの得意分野が他商社と異なる。“現地・現物・現実”、“現場で汗をかく”、このようなことが当社のポリシー。他商社とは違うことを認識している。大手商社はラーメンから人工衛星まで幅広い事業を取り扱っているが、当社は“Toyotsu Core Values”という強みを軸に3つの領域に注力、フォーカスして事業展開していく予定。それが“専門商社の集団”でありたいということに繋がる。

また当社は資源に依存していない。リチウムについては自動車に絡む事業もしくは消費者の方々に直接関与する事業で、石炭や石油といった資源には依存していない。このような点も他商社とは異なった点。

該当資料 9 ページ

当社は現場を持っており、“作業服を着た商社マン”、“現場に立って、現場で汗をかいて、お客さまのニーズを汲み取ろう”というところは他商社とは異なると認識。これは利益構造にも顕著に表れており、当社の基礎収益に含まれる営業利益の割合 90%。他商社では一概には言えないが約 60%と当社よりも低い比率。当社はできる限り直接投資を行い自身が汗をかいて収益を稼いでいこうという点も他商社とは異なる特徴と認識。

Q4:御社はアフリカ事業に特徴があるとのことですが、一般的にアフリカへの参入障壁はあるのでしょうか？

アフリカは最後のフロンティアということで多くの国々が目を向けている。例えば、中国や新興国など。ライバル、競争相手ではあるが、当社のアフリカ戦略とは異なった目線で事業を取り組んでいる。

該当資料 30 ページ

当社のアフリカでのビジネスは 1922 年、綿花輸入の取引から始まり、約 100 年近くの歴史がある。1960 年には当社が得意とする自動車の輸出の取り扱いも開始、完成車や中古車の販売、小規模だが、生産まで取り組んでいる。このような取り組みは中国などの戦略と異なると認識。当社はアフリカ全 54 カ国でネットワークを保有しており、従業員も約 22,000 人がアフリカに従事している。アフリカには、資源価格に景気が影響される資源国もあるが、当社は全 54 カ国に事業を展開しているため、ビジネスの補完関係が構築されている。

該当資料 32 ページ

アフリカでは様々な事業に取り組んでいる。他社や他の国々ではインフラ事業などの事業進出が多いと認識しているが、当社は自動車ビジネスを中心に医薬品、消費財、テクノロジーのように多種多様。自動車では”地産地乗”という現地でものを仕入れ、製造、販売するという事業も取り組んでいる。今後の事業の掛け合わせにより面展開をしていきたいと考え、“WITH AFRICA FOR AFRICA”の理念のもと、アフリカの人々と一緒にアフリカの経済の発展や暮らしの向上に長期目線で貢献したい。これが他社や他の国々との違いであり、当社の強みだと考える。

Q5:トヨタグループの中の商社とのことだが、トヨタ自動車の影響は大きいのでしょうか？

多くの方からトヨタ自動車さんとの取引比率の質問を受ける。当社は多種多様な商品、部品を扱っており、トヨタ自動車さんだけ取り出すのは非常に難しい。例えば、半導体を取り上げると最終的にトヨタ自動車さんへいくのか、トヨタグループ(デンソーさん・アイシンさん)へいくのか、他メーカーへいくのか、家電へいくのか、というように最終エンドユーザーは多岐にわたる。利益配分のイメージはスズキさんやマツダさんなど他メーカーとの様々な取引がある中でトヨタ自動車さんを含め自動車関連で約 6 割。この 10 年で“Toyotsu Core Values”という強みを活かして 3 つの領域に注力した結果、自動車以外の領域を広げてきている。

Q6:脱炭素社会に対する取り組みを教えてください。

該当資料 14 ページ

最近では脱炭素社会に関する質問を多く受ける。当社はこういった分野に強いと認識。当社はサステナビリティ重要課題の中でも述べているように脱炭素社会移行に貢献したい。その目標に対して再生可能エネルギー戦略を設定。

該当資料 23 ページ

政府は 2050 年までに温室効果ガスの排出を“ゼロ”にするというカーボンニュートラルという目標を掲げた。当社は 30 年以上前から再生可能エネルギー事業を開始しており、ユーラスエナジーホールディングスという国内最大級の再生可能エネルギー事業会社も保有し、日本だけではなく、グローバルに再エネ事業を展開している。

該当資料 18 ページ

再生可能エネルギー単体だけでなく、V2G の仮想発電事業というのはネクストモビリティ戦略と再生可能エネルギー戦略の掛け合わせとして事業を展開している例。このように戦略の掛け合わせで更なる拡充を図っていきたい。

最近、トヨタ自動車さんは再エネを買うだけでなく、保有したい、もしくは作りたいという戦略を設定している。当社はこのような戦略の下、20 年 7 月にトヨタ自動車と中部電力、当社の共同で再エネ事業を運営する“トヨタグリーンエナジー”という会社を設立。当社単独だけではなく、トヨタグループの一員として脱炭素社会移行に貢献していきたい。

Q7:コロナ禍により御社の成長戦略に変更はありますか？

該当資料 5 ページ

コロナ禍で気づいたことを 4 つ記載しており、これらの全ては従来より掲げてきた 4 つの重点分野に合致、むしろさらに推進すべきだと再認識。説明した戦略に注力し、業容の拡大を図っていきたい。

Q8:配当利回りが低いと感じますがいかがでしょうか？

該当資料 42 ページ

配当利回りに計算される上での株価は当社でコントロールできるものではないと考える。そのため、配当利回りや株価に関しては評価が難しく、意見は申し上げにくい。

該当資料 36 ページ

当社は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期待に応えたい。今期予想は前年度の業績を下回る予定だが、配当金に関しては、増配を予定している。このようなことで株主の皆様には安心して当社の株式を保有頂けるのではないかと考える。

Q9: 自動車のEV化推進により自動車部品およびその材料の取り扱いが将来的に減ると予想されますが、その対策としてどのような取り組みをして、売上および利益の維持・増加を計画していますか。

該当資料 15 ページ

EV化というのはCASEの最後の“E”になり、1つの手段という位置づけと認識。CASE全体の流れをご理解頂きたい。当社はCASEの動き(EV化も含め)はピンチとは全く考えていない。むしろチャンスだと考え、ネクストモビリティ戦略を設定。例えば、当社は、ガソリン車、EV車、FCV車の部品など、様々な商品を取り扱っているため、チャンスだと前向きに考えている。こういった変化の流れに対して、当社は様々な会社に出資をして知見を得て、事業や技術の手の内化を進めている。Connectedの“C”、Autonomousの“A”、Shared & Servicesの“S”、Electricの“E”の様々な事業において、当社はすべての分野に手を付けることはせず、当社の強みを活かして、重要だと考える活動領域を次世代の“クルマ”、次世代サービス、エネルギーマネージメントに特化し、推進していきたい。

【説明会後に頂いたご質問への回答】

Q10: アフリカ事業における投資の状況を教えてください。

該当資料 30 ページ

当社は2016年度のCFAOの買収によりアフリカでの事業領域を拡充。エジプト初の風力発電のIPP事業などがあり、2019年には南アフリカの自動車ディーラーのユニットを買収。更なるアフリカ事業の強化を図る。また直近ではコートジボワールでデジタル交通プラットフォームを展開するMoja Ride社へ出資。コートジボワールの最大都市アビジャン市では、約3万台の乗り合いタクシーと約8千台のミニバスが普及しており、ドライバーが日々の売上を管理しているため、オーナーが正確にサービス収益を把握することが困難な状況。公共交通機関を対象としたサービス展開を後押しすることで、西アフリカの公共交通サービスの品質向上に期待。引き続き、“WITH AFRICA FOR AFRICA”の理念のもと、アフリカの人々と一緒にアフリカの経済の発展や暮らしに貢献したい。

Q12: 御社と関西学院大学は“欠陥ゼロ”の6インチSiC基板を実現する革新的プロセス技術を開発と発表されていますが、なぜ株価に反映しないのでしょうか？

株価は当社がコントロールできるものではないため、評価が難しい。本技術はSiC基板の高品質化と生産性向上を同時に実現する革新的な技術。SiC基板は急速に電動化が進む世界の自動車産業など幅広い分野で大きな需要が見込まれており、将来の脱炭素社会に資する材料だと期待している。

Q13: リチウム以外で開発に注力している鉱物資源があれば教えてください。

現在、計画策定中のため、具体的に話すことは難しいが、当社は次世代自動車に欠かせない車載電池の増産を支える資源としてリチウムに現在は注力している。今後、ESG を中心とした当社の戦略上に沿った資源があるならば検討を考えたい。

Q15: アフリカ事業に対するリスク及び対策はどう考えておりますでしょうか？

カントリーリスク等、政治、経済、治安等々、多くのリスクを整理しているが、ビジネスにリスクというものはつきもの。そのリスクをミニマイズする一つの方法としてその地、その領域で知見のあるパートナーと協働し、事前にリスク対策を講じながら事業に取り組むこと等を行っている。

Q16: 御社の外国為替の影響を教えてください。

当社は外国為替リスクを低減するように為替予約等によるヘッジ策を実施している。ヘッジできない場合も十分にリスク管理の徹底をしている。また、海外のグループ会社の財務諸表を円換算する際には当社の業績に影響が出る場合がある。

またあくまで机上での目安だが、全ての通貨が 1USD に対し 1 円と同程度変動した場合は通期の当期利益で 8 億円程の影響と試算している。

Q17: 御社の中長期業績に関して、米中の覇権争いと安全保障輸出管理を踏まえて、教えてください。

現在、中長期計画を策定しており、コメントは難しいが、グローバルに事業を展開している当社として、米中関係は注目度の高い事象であり、それに伴うリスクの認識、取引管理の徹底を十分に検討している。