

## 2018 年度事業部門説明会（資源・化学品事業部門）＜主な質疑応答＞

|     |   |                   |        |
|-----|---|-------------------|--------|
| 開催日 | ： | 2018 年 5 月 28 日   |        |
| 出席者 | ： | 資源・化学品事業部門長       | 藤田 昌宏  |
|     |   | 資源・化学品業務部長        | 及川 毅   |
|     |   | 資源第一本部長           | 小野島 恭  |
|     |   | 資源第二本部長           | 有友 晴彦  |
|     |   | エネルギー本部長          | 鈴木 周一  |
|     |   | 基礎化学品・エレクトロニクス本部長 | 坂本 好之  |
|     |   | ライフサイエンス本部長       | 為田 耕太郎 |

### 投資戦略(上流権益)

#### 今後、上流資産をどの程度積み増す考えなのか？

当社の上流資産は総資産の 10%未満であり、市況上昇局面での収益力を考えると一定程度の資産は持っておきたい。現状よりは積み増したいが上流資産のウェイトを大きく引き上げることは考えていない。

#### どのような分野に投資していくのか？ 一般炭の資産は減らすのか？

原油・天然ガスなどのエネルギーの現時点の資産は相対的に小さいと認識している。また、亜鉛についてはサンクリストバルの次の案件を狙っていきたい。一般炭については、新興国を中心に電力需要の増加が見込まれる中で一般炭を安定的に供給することも社会的責任と考えている。積極的な積み増しをするものではないが、一概に一般炭からシフトするわけではない。

#### 新規投資にはどのように取り組むのか、まだどのように参画するのか？

当社が力を発揮できる案件、下振れ耐性のある優良資産を慎重に見極めながら積み増したい。新規案件の検討にあたっては、出てきたターゲットを追いかけるのではなく、当社の基準に合う案件をリストアップし、それらを獲得できる可能性があるか個々に探っていく。過去の反省から、価格の上昇局面で新規に複数案件に取り組むリスク、特定の案件に多額の資金を投じるリスクは意識して取り組む。参画の仕方は案件ごとに異なる。当社がこれまで培ったノウハウを活かせるか否か等で、ステークの取り方を決めていく。

#### 上流権益の入れ替えに際し、キャッシュコストカーブは判断要素とするのか？

コストカーブは重要な要素と捉えている。但し、それに加えて、パートナーとの関係、政治環境、経済環境、市況、マインライフなど様々な要素を勘案している。

## 個別事業

### サンクリストバルの今後の生産量の見通しについて教えてほしい。

サンクリストバルは、2017 年度は生産量、実収率ともに過去最高水準で、過去最高益となった。2018 年度は 2017 年度に比べ 90 億円の減益になるが、これは 2017 年度には 2016 年度の出荷がずれ込んだ部分があったことや、2018 年度に品位の低い部分を掘り進めることによるもの。2019 年以降の生産量は品位の高低により、多少の増減はあるものの、全体としては 2020 年代半ばの終掘に向けて自然に減少していくと見込んでいる。

### アンバトビーの生産量についてシェリットに比べて保守的な見方をしているのは何故か？

アンバトビーの稼働率は、1-3 月はサイクロンの影響や硫酸プラントの不調により 40%に留まり、足元は硫酸プラントの立ち上げ中であり 60%程度となっている。プラントが立ち上がった後には 80%を想定している。これらの状況を踏まえシェリットよりも固めの見方になっているが、今後、硫酸プラントの立ち上げが進むという方向性は同じである。課題も絞られてきているので、それらを克服することにより高位で安定した操業ができるようになると考えている。

### 天然ガスのビジネスでは具体的にはどのような分野に注力するのか？

天然ガスと LNG は低炭素社会の中で重要性を増していくと見ている。上流の権益事業、中流のエネルギーに関するインフラ事業、下流のトレード事業の全ての分野でパイを増やしていきたい。

### Upsher-Smith への投資の戦略的な意義について説明してほしい。

医薬業界が直面している世界的な問題の一つに医療費の高騰がある。近年、日本でもジェネリック化の波が押し寄せており、当社も国内市場におけるジェネリック医薬推進政策の流れを捉え、住商ファーマインターナショナルで医薬中間体・原薬の取り扱いを伸ばしてきた。日本に続く取り組みとして、国内市場において関係強化が進んだ沢井製薬と共同で、世界最大のジェネリック市場である米国市場への進出を考えていたもの。米国での展開を更に第三国にも広げていきたい。

### Hartz の現状について教えてほしい。

近年は業績の改善傾向が続いており、手応えを感じている。ユニ・チャームの技術力を反映した商品を投入できるようになってきたこと、商品を絞り込んだこと、高級品志向の顧客を抱えるペット専門店や E コマースなどの販売チャンネルを開拓してきたことが奏功している。

## その他

### 上流戦略における住友商事の強みについて説明してほしい。

当社の強みの一つとして事業経営能力が挙げられる。それはアセットの多寡ではなく、マネジメントや操業にどの程度関与しているかにかかっている。当社の場合はサンクリストバルのように、全てのオペレーションを行っているという実績もある。そこでは、常時、数名の若手が経験を積んでおり、数多くの人材が育っている。また、地域住民と協力的な関係を構築していることは業界でも高い評価を得ている。

以上