

2019年度 個人投資家説明会 <主な質疑応答>

開催日 : 2019年9月20日(大阪)、10月1日(東京)

説明者 : 代表取締役 社長執行役員 CEO 兵頭 誠之

総合商社の中での住友商事の強みは何か?

例えば、デジタルトランスフォーメーションに関しては、当社ほどグループ内に有力な事業会社を抱えている商社は他には無いと思う。その他、ケーブルテレビ会社のJ:COMやミャンマーにおける通信事業などで当社の強みが活かされている。そこには多くの優秀なデジタル人材がいて、事業パートナーとの協力関係もある。これらは第四次産業革命とも言われる大きな変化の中で重要な原動力となる経営資源であると考えている。

配当は良いにもかかわらず、株価が振るわない。自社株買いを検討すべきではないか? 総還元性向 50%を目指してほしい。

株主の皆様には配当のみならず、会社の現在価値を高めることで応えていかなければならないと考えている。一方で、持続的に成長するには長期にわたる財務健全性の確保が必要であり、銀行へもしっかり債務を返済していかなければならない。バランスの取れたキャッシュフローマネジメントが重要と考えている。

現在の中期経営計画におけるキャッシュフロー計画では、3年間に1.8兆円のキャッシュ・インを見込んでいる。有利子負債の削減や投資の進捗などを勘案して、計画期間を通して余剰キャッシュが生じる時には、自社株買いも含めてバランスの取れた配分を考えていきたい。

サブスクリプションビジネスにどのように取り組んでいるのか? また、それを支えるためのデジタルトランスフォーメーション(DX)にどのように取り組んでいるのか?

サブスクリプションビジネスの一例として、当社グループの住友三井オートサービスがトヨタ自動車とKINTOという自動車のサブスクリプションビジネスを展開している。一定の金額をお支払いいただくことで、自動車を所有することなく、利用いただけるサービスを提供している。自動車以外にも、保有から利用への流れを捉えて、取り組みを進めていきたい。

そのようなビジネスには新技術を活用することが不可欠と認識している。そこで、社内にDXセンターを設け、社内外の200人前後の人材を配し、当社のありとあらゆるビジネスのDXを推進し、ビジネスの高度化を進めている。

米中貿易摩擦と日韓関係悪化の影響は？

いずれも住友商事の大きなビジネスの方向性に与える影響は小さいと見ている。

しかし、短期的には、つまりこれから1年～3年といった時期には、影響があるだろう。但し、米国の政策転換など個々の変化に振り回されてはならず、その背景にある大きな変化を正しく読まないといけない。以前、米国の関税引き上げの影響について検討したが、プラス面とマイナス面が想定された。実際に、関税の引き上げは、金属製品価格の市況が締まる一方で、需要者の負担が増え、需要への影響も見られた。

日韓関係については、正に安定を願っている。中東における発電事業でもアフリカにおけるニッケル事業でも韓国の企業が重要なパートナーである。現時点では、それらのパートナーシップへの影響は全くない。しかし、不安定な政治状況はビジネスには良いことではない。インバウンド需要の低下は、当社の消費者ビジネスに影響を及ぼさないとも限らない。

アフリカではどのような事業を行っているのか？

これから豊かになろうとしている発展途上国、つまり、経済的な潜在力の高い、豊かな生活を求めている人々が多い市場における取り組みは社会的意義も高く、当社にとっての成長のポテンシャルも大きいと考えている。

但し、東南アジアやアフリカなど、そのような市場は広いので、優先順位をつけて取り組まないといけない。例えば、私がインフラ事業部門長であった当時、アフリカではタンザニアの発電所建設に取り組んでいた。インフラのみならず、農業関連の需要も大きいと考えている。

エアタクシーの実用化はいつ頃を見込んでいるのか。

エアモビリティの実現の時期については、技術的には既に利用可能な段階にある。しかし、実際に飛ぶにはレギュレーションや制度の設計やインフラの整備が必要であり、しばらく時間がかかると考えている。目標としては2020年代半ば頃を掲げている。

以上