

オンライン個人投資家説明会

<質疑応答>

開催日：2021年12月6日（月）

説明者：インベスターリレーションズ部長 山根 正裕

インベスターリレーションズ部 課長代理 桑島麗奈

【説明会での質疑応答】

Q1：住友商事の特徴を一言で言うと何か。

メディア・デジタル事業部門（JCOM、ショップチャンネル、SCSK 等）、生活不動産事業部門（サミット、不動産等）で行う消費者関連ビジネスは、他商社にはない当社ならではの強み・特徴である。

Q2：ESG やサステナビリティの考え方は収益につながるのか？

ESG に確りと取り組み、社会のあるべき姿を追求することが、多くのビジネス機会をもたらすと確信している。当社グループの ESG への取り組みを通じ、持続可能な社会の実現に向けた貢献を目指し、新たなイノベーション活動を実現していきたいと考えている。なお、次世代エネルギー事業の創出を通じた収益機会を捉えることを目的に、今年度 EII（エネルギーイノベーション・イニシアチブ）を新設した（参考：エネルギーイノベーション・イニシアチブの新設について）。

Q3：気候変動問題への取り組みについて具体的に教えてほしい。

今年5月に気候変動方針を見直し、2050年までに当社グループの事業活動のカーボンニュートラル化を目指すことを発表（参考：気候変動問題に対する方針）。

現在の発電ポートフォリオ（持分発電容量ベース）は、石炭50%、ガス30%、再生可能エネルギー20%だが、2050年のカーボンニュートラル化を目指し、2035年を目途に石炭20%、ガス50%、再生可能エネルギー30%とすることを目標としている。気候変動に対するマイナスの影響だけでなく、プラスサイドからも、EIIを含め、全社で取り組んでまいりたい。

Q4：来期以降の配当についての考えや見通しについて教えてほしい。

当社の基本方針は長期安定配当であることに変更はなく、新中期経営計画「SHIFT 2023」では1株あたり70円以上を維持した上で、連結配当性向30%程度を目安とする。まずは事業ポートフォリオのシフトと財務基盤の強化に確りと取り組み、「SHIFT 2023」を達成した際には、次のステージとして適切な株主還元策を検討し

ていきたい。

Q 5：総合商社という形態は、コングロマリット・ディスカウントの対象になりやすいが、如何か。

総合商社として様々な事業を展開しているため、事業内容が分かりづらいことがコングロマリット・ディスカウントに繋がっているが、一方で、様々な事業を繋げ合わせることで、新規ビジネスを創出出来ることが強みである。例えば、JCOM については、本日 Tomod's と連携したオンライン服薬指導やスマート医療コンソーシアムについてご紹介したが、他にも当社のインフラ事業部門が取り組む電気を JCOM が販売し、部門を超えたビジネスの掛け合わせを実現している。本日のようなご説明の機会を通じご説明を重ね、また結果を出していくことで、コングロマリット・ディスカウントを解消し、更にコングロマリット・プレミアムに繋げていきたい。

Q 6：中期経営計画の課題認識で、「事業の実力に応じた経営資源の分配」とあるが、実力のある部門により大きく分配するのか、もしくは実力不足の部門にテコ入れするのか。

どちらか一方ではなく、実力のある部門をより強化し、同時に実力不足の部門にもテコ入れしていく。具体的には、事業ポートフォリオにおいて、「注力事業」分野を更に強化していくと共に、「シーディング」分野は確りとマネタイズ出来るモデルを作り、「バリューアップ」分野はビジネスモデルの転換を図る。また、「バリュー実現」分野は資産入替を徹底する。

Q 7：女性活躍・外国人・障がい者登用など、ダイバーシティの取り組みを教えてください。

女性については、当社の女性管理職比率は 2021 年 4 月時点で 7.5%(216 名)だったが、2025 年に 10%以上、2030 年には 20%以上に引き上げることを目標としている。また、グローバルの住友商事グループとして適材適所の配置を行っており、外国人については、海外事務所の拠点長に現地採用した方を登用する取り組みを行っており、2020 年 4 月時点では 11 名いる。

障がい者については、2014 年に障がい者雇用を目的に住商ウェルサポート株式会社を設立し、32 名の方を雇用している（参考：[住商ウェルサポート](#)）。また、住友商事単体では、2021 年 6 月時点で 50 名を超える方を雇用している。

このようにダイバーシティを進めると共に、インクルージョンにも取り組んで参りたい。

Q 8：総合商社という業態は世界で通用するのか。

投資ファンドのような業態にシフトしていかないのか？

当社は投資先に対してハンズオン経営で、住友商事グループの一員として共に成長していくことを目指している。更に、様々なビジネスを繋ぎ合わせ、シナジーを創出することが強みである。よって、投資ファンドではなく、総合商社モデルで企業価値を上げていくことが可能であると考えている。

【放送中にお答えが出来なかった質疑への回答】

Q：新規事業への投資クライテリアはあるか。

今中期経営計画では、投資規律を徹底するべく、投資案件に関する選定指針を制定した。過去の投資案件が事業計画未達・多額の減損を計上する事態に至った原因を網羅的に分析し、当社が投資すべきでない案件の種類の整理をし、本累計に該当する案件は原則投資不可とすることで、投資規律を徹底している

Q：事業撤退あるいは縮小する場合のクライテリアはあるか。

投資後の状況・成否は、全社一律の定量基準でスコアリングし、定期的に評価している。不採算事業は撤退方針先、健全化ロードマップ策定、大型ターンアラウンド先の3つに分類し、各々の進捗のモニタリングを強化する。これにより、明確な時間軸を持った投資ポートフォリオの健全化と資産入替を徹底している。

以 上