

2017年度第2四半期決算 <主な質疑応答>

開催日 : 2017年11月6日(ネットカンファレンス)、2017年11月8日(説明会)

出席者 : 代表取締役社長執行役員 CEO 中村 邦晴

取締役専務執行役員 CFO 高畑 恒一

理事 主計部長 菅井 博之

理事 インベスターリレーションズ部長 田村 達郎

第2四半期決算および今後の見通しについて

ビジネスライン別(資源ビジネス、鋼管事業、その他非資源ビジネス)の基礎収益の通期見通しに関し、前年実績比増益となっている要因について教えてほしい。

資源ビジネスの増益は、市況改善に加えコスト削減の影響も大きい。鋼管事業は北米のリーグカウントがボトム約400基から足元約900基まで回復したことが要因だが、900基近辺で推移しているため、今後の更なる回復については慎重にみている。その他非資源ビジネスは、中東の地政学リスクを除き世界経済が非常に安定していることから、主要事業が総じて堅調。建機事業やリース事業、国内でのリテールビジネスなどが堅調であり、各事業部門が稼ぐ力を着実に付けてきたという手応えを感じている。

「その他の資金移動」において、第2四半期累計のキャッシュアウトが1,800億円となっている要因は？

約1,800億円のキャッシュアウトのうち、約1,100億円は在庫の積み上がりによるもの。その半分は貴金属のトレード取引に係わるものだが、これは期中に積み上がり、年度末に向けて一定の枠の中に収斂していく性質のもの。残りは鋼材、鋼管、販売用不動産等の在庫増加。鋼材、鋼管については価格上昇の影響も大きいですが、一定の回転率で販売できており心配する水準ではない。景気回復に伴い適切な水準でキャッシュアウトが増えること自体は問題視していないが、下期もきめ細かく注視していく。

投資計画1兆円に対し実績は7,500億円となっているが、この進捗をどのようにみているか？また1兆円に達しない場合、有利子負債返済に充てるのか。

1兆円を使い切ることが目的ではなく、優良案件に絞って投資していく姿勢に変わりはない。案件候補は複数あるため断言はできないが、投資の手続き等にかかる時間を考慮すると、おそらく1兆円には達しないとみている。今期は財務基盤の強化を最優先として掲げており、投資が積み上がらなかった場合には、基本的には有利子負債の返済に充てる。

次期中計での成長ファクターや資産規模、配当方針等どのように考えているか？

現中計では収益力の強化を図ってきたが、基礎収益は2016年度第4四半期以降安定して毎期700億円程度創出できていることから、着実に成果は出ていると感じている。今後も、大きな環境変化がない限り安定してこの収益レベルを見込めると考えている。

来期以降の成長については、鋼管事業の回復や、インフラ案件の進捗、米国LNGプロジェクトCove Pointの本格稼働に加え、アイルランド青果物生産・卸売企業Fyffesの利益貢献

が始まる。19年度以降も三井住友ファイナンス&リース (SMFL) の資本再編が控えるなど、更なる成長への手応えはある。加えてIoTやモビリティといった、次世代ビジネスの種をしっかりと蒔いていく。すでにトラック等の輸送マッチングサービス、コネクティッド関連、デジタルメディア分野への投資を実施している。本年4月には米国シリコンバレーに店舗を開設し、最先端の動きをいち早く捉え新規投資に繋げるべく、IT関連以外の人員も派遣している。さらに、J:COMや住友三井オートサービス (SMAS) 等のプラットフォームの活用や、部門間で連携して取り組む横断的なビジネスへの取り組みも非常に重要と考えている。資産規模については、現状の8兆円レベルでもある程度の成長は期待できるが、もう一段の成長のためにはある程度の積み増しが必要と考えている。配当については、現在25%の配当性向をどうすべきか、配当性向だけでなくキャッシュ・フローやマーケット動向も勘案して検討していきたい。

財務基盤の改善が進む中、自社株買いへの考え方について教えてほしい。

当社はリスクアセットとコア・リスクバッファのバランスを経営の根幹に据えているため、コア・リスクバッファを縮小させる自社株買いについては、慎重な見方をしている。当社は、安定配当や企業価値を高めることによる株価上昇等により、株主に報いていきたい。

個別事業について

リース事業再編の業績インパクト、戦略を教えてください。

現時点では基本合意のみ行われており、SMASへの出資比率など詳細は、今後株主間で協議していく。10年程前からパートナーの三井住友フィナンシャルグループと共に、SMFLおよびSMASの2事業を順調に進めており、今回の再編は更なる成長のための一手。従来取り組めていなかったインフラ関連など新しい分野への事業展開も積極的に進めていく。2018年3月の契約締結、その後の許認可など諸手続きも踏まえると再編実施は2019年3月までを計画しており、当社連結業績への影響は再来年度からとなる。

TBCの現状と減損リスクは？

卸売とフランチャイズ事業は前年同期比増益であり、今期も計画に対して順調な進捗だが、引き続き小売事業で苦戦している。小売事業では、主要顧客となる6-10歳レンジの車齢台数の回復が2018年以降と今暫く時間を要することに加え、大型ハリケーンの直撃も苦戦要因。今後、店舗の統廃合などのコスト削減や、法人向け販売等の拡大に注力していく。また冬期前のタイヤ履き替え需要を取り込むことができれば、予算達成が見えてくる。減損については、市場環境や事業の状況に照らし、必要であれば事業計画を見直したうえで減損テストを実施するが、今期中の減損の可能性は高くないと考えている。

ミャンマー通信事業での収益成長の見通しを教えてください。

第4世代通信への本格移行のための追加投資を実施した。加入者やデータ通信量が増加しており、収益成長を続けていけるとみている。

SCSK のクオカード事業譲渡に伴う一過性利益について教えてほしい。

上期に発生した一過性利益 30 億円強については SCSK で事業譲渡が見込まれるため、会計と税務の簿価差額及び繰越欠損金の消化見合いで税資産を計上したもので、実際のクローキングは下期を予定している。尚、譲渡先は当社の持分法出資先であるティーガイアであるため、譲渡に関し SCSK で発生する売却益の一部は、グループ間取引として当社連結上は消去される。本件にかかる通期の当社連結業績への影響額は 40 億円強を見込む。

アイルランド青果物生産・卸売企業 Fyffes の足元の状況は？

PMI を経て、バナナ、メロン、パイナップル、マッシュルームの 4 商材がバランス良く収益貢献する、優れたポートフォリオであることが確認できている。投資時の予定通りの EBITDA を見込んでおり、今後は物流の効率化など当社出資によるシナジー発揮を進めていく。

資源ビジネスへの今後の取り組み方針は？資源・非資源の比率についての考え方は？

現中計では仕掛案件の立上げに注力してきたが、次期中計ではそれらの収益貢献が課題となる。コモディティでは、亜鉛、ニッケル、原料炭、鉄鉱石、銅など、当社に知見がある分野で優良案件に絞って取り組んでいく。

資源ビジネスは、市況価格のボラティリティをカバーするため非資源事業よりも高い ROA が求められる。明確に決めてはいないが、資産ベースでは資源および鋼管事業で全社の 10～15%程度が妥当とみている。

マダガスカルニッケル事業の見通しを▲178 億円から▲142 億円に上方修正しているが、修正の要因は？また、減損リスクをどうみているか。

年間生産量は上期に硫酸プラントの改修等により稼働率が低調に推移した為、当初計画比で減少するとみている。一方、価格については、コバルトが年初計画を上回る高い水準で推移しており、ニッケルも下期は 5 ドルを少し超える前提で見込んでいるため、プラスに寄与する。また、当初 9 月末と見込んでいた株主間の出資比率変更が手続きの遅れにより 12 月頃になる見込み。これらの要因により、通年では期初予想に比べ 30 億円強赤字が減ると見込んでいる。なお足元 10 月単月では、当初目標としていた 80%程度まで稼働率が回復している。減損要否については、今後、来期以降の事業計画等を精査し改めて判定していくが、足許の稼働率の回復や現在の市況水準を踏まえると、現時点では今期中の減損リスクはそれ程高くないとみている。

その他

マテリアリティの設定により、社会意義を考慮して新規投資をやめた、もしくは既存事業を撤退するなど、個別事業への投資決定に影響があれば教えてほしい。

社内申請資料の冒頭に該当するマテリアリティを明記させており、営業に事業の社会的意義を再認識させるとともに、仕事、そして自分に対する誇りを強く持ってもらいたいと考えている。また当社には自利利他公私一如という事業精神があり、これに則った事業を行っているため、マテリアリティから大きく外れる事業はないと認識しており、既存事業の撤退に繋がったという事例はない。