

2019 年度通期決算説明会 質疑応答

開催日 : 2020 年 5 月 11 日 (月)

出席者 : 代表取締役 社長執行役員 CEO	兵頭 誠之 (以下、兵頭)
代表取締役 専務執行役員 CSO・CIO	山埜 英樹 (以下、山埜)
常務執行役員 CFO	塩見 勝 (以下、塩見)
執行役員 主計部長	菅井 博之 (以下、菅井)
インベスターリレーションズ部長	山根 正裕 (以下、山根)

質問事項

< 質問者 1 >

- ・「大胆な構造改革」(資料 P4 右下)とは、具体的に何を示すのか。例えば中計最終年度のロードマップや、構造改革に伴って期待できるリターン等に関して説明してほしい。
- ・普通配当予想を前年度と同額の 70 円としているが、配当ポリシーの連結配当性向 30%よりも上になっていることも事実であり、70 円を決定するにあたり、例えば下限配当の導入可否等、どのような議論を経て決定に至ったのかを解説してほしい。

< 質問者 1 (追加) >

- ・中期経営計画の三本柱としている既存事業のバリューアップの結果がまだ出せていない中で、コストを伴ってでも構造改革を中計期間中にやりきるのか、考え方を教えてほしい。

< 質問者 2 >

- ・金属事業部門と輸送機・建機事業部門の第 4 四半期の一過性を除く業績が落ち込んでいるようだが、それを実力値として捉え、新年度は赤字になっていくイメージを持つべきか、もしくは第 4 四半期にマージン悪化の特殊要因があり、実力以上に小さく見えているのか、捉え方を教えて頂きたい。
- ・航空機リース事業に関して、クレジットのリスクの上昇やリース料の繰り延べ等の現状および投資簿価を教えてほしい。

< 質問者 3 >

- ・中計 2 年間を通じて取り組んできたデジタルトランスフォーメーション (DX) や成長投資は、今後 1 年半程度の期間である程度花開いてきそうなのか、それとも投資時期を考えると減損予備軍のような形で懸念を持っていた方が良いのか、足元の状況を教えてほしい。
- ・比較的堅調と説明のあったいくつかの事業、たとえば SCSK や FYFFES、ショップチャンネル等の第 4 四半期の利益水準の背景と、新年度以降の見通しを教えてほしい。

<質問者4>

- ・第4四半期に減損した北米の鋼管事業について、今後の見通しと減損後の簿価残高レベルを教えてください。一方、資源案件はどのような価格前提に基づいて減損を検討したのかを教えてください。
- ・金属の鋼板と輸送機・建機に関して、徐々に外出禁止要請が解ける傾向を受け、ビジネス上プラスに動き始めている具体的な事例があれば教えてください。

<質問者5>

- ・マダガスカルニッケル事業（アンバトビー）とボリビア銀・亜鉛・鉛事業（サンクリストバル）の操業再開の条件について教えてください。
- ・なぜ強みを持っていないシェールガスやタイトオイルの分野で投資と減損が繰り返されるのか。この事態を踏まえての今後の方針を教えてください。

<質問者6>

- ・金属事業部門における構造改革として、鋼管事業のウェイトを今後どのようにしていくかについて、目指す姿を教えてください。
- ・キャッシュ・フローに関して、どのような収支尻を想定し、どの項目のアクセルを踏んでいくことになるのか。

<質問者7>

- ・新型コロナウイルスの影響が比較的軽微であるインフラ事業部門、メディア・デジタル事業部門、生活・不動産事業部門の安定収益源と言えるレベルの利益規模を教えてください。
- ・新型コロナウイルスが不動産事業に及ぼす影響をどのように考えているかを教えてください。

質疑応答詳細

<質問者1>

質問を2つお願いいたします。

まず1点目が、資料の4ページ目に書かれてある右下の、大胆な構造改革というこの文言が具体的に何を示すのかという点です。例えば、現時点で今期は中計の最終年度ですけれども、あと1年間かけてのロードマップや、その構造改革に伴ってどのようなリターンが期待できる等、具体的な説明をお願いします。

2点目が、配当金についてです。今回70円とされた普通配当、前年と同額ということだと思っておりますけれども、前年度も今年も、配当性向という水準が、それだけとらまえば御社の今の配当ポリシーの連結配当性向30%より格段に上に行っているのも事実です。来期からの新しい中計の配当ポリシーについては、もう一度議論される点だとは思っておりますが、今回の70円を決定されるにあたって、翌年度の今後の配当の考え方をにらみながら例えば他社みたいに配当の下限を設定するか否かといった議論等、どのような議論を踏まえて今回70円とされたのかについてご解説をお願いします。

<兵頭>

まず1点目、大胆な構造改革という言葉が躍っているところがあるかもしれませんが、正直申しまして、私は社長として、今まで取り組んできた既存事業のバリューアップの部分で、しっかりとした結果を出せていないという課題感を非常に強く持っています。今までの延長線上で結果を出せないのであれば、資本政策も含めてしっかりとした取組みをやっていく、こういうことも含めてやっていこうという考えです。

また、さっき説明の中でも申し上げましたけれども、鋼管の事業モデル、それは在庫を抱えて、それも少なくない量の在庫を、これを強みとしてオイルセクターのお客様のニーズに即応体制を組んで、JITでよりたくさん鋼管を販売することによって、その価値を提供して収益を上げさせていただき、こういう取組みなのですけれども、おそらくこの事業モデルは、これから先このままでは難しいと考えています。具体的にはセカール社への投資を実行したように、発想としては、逆に掘削の効率化によって価値を提供して、そのサービスによる収益を上げさせていただき、この発想の転換、180度変えるような取組みをするためのDX、つまりセカール社が開発しているオイルリグ、エクスプロレーションの効率化、この価値を提供していく取組みをさらに推し進めていこうという要素もございます。

幅広く投資や事業ポートフォリオ全体に、できること全部をやっていこうということです。ただ、それ以外に、こういうときだからこそわれわれ組織の経営基盤の強化をしっかりやっていかなければいけませんので、今日参加していませんけれども、CAOの所掌になります、会社のガバナンス改革、今大事な一つのテーマとして取り組んでいる、グローバルオペレーション上の組織の運営の改革や取締役会の活性化等、こういったガバナンス視点でも改善すべきポイントをしっかり推進しながら、例えば2つ目のご質問にもございますような、市場あるいは株主様からの期待に関する建設的な議論が、取締役会において株主様を代表されるお立場にある社外取締役から厳しい意見をいただきながらできるような取締役会の活性化にもしっかり取り組んでいきたい。そういうことも含めた構造改革をやっていこうと、社長として決意しているところです。

2つ目、配当の考え方については、ご指摘いただきましたとおり、今年度は中計3年通し、よく使う言葉で仕上げの年と言うのですが、3年の結果を出す年であるはずだったのですが、2年前に想定した事業環境と、われわれの経営する成長戦略を推進していくそのシナリオが、根底からひっくり返されるような、環境そのものが変わっているという認識です。

したがいまして、成長戦略を推進する上でのやり方を大きく転換しなければならない。今日の説明でも、キャッシュ流動性と財務健全性を確保して、事業をしっかり継続して、この新型コロナウイルスの問題乗り越えるところに注力していくという趣旨のご説明を申し上げましたけれども、そういった経営をするときの配当の考え方、しっかりとわれわれがコミットしている長期安定配当を、テ

ーブルの上においたときにどう考えるべきかについて取締役会でも議論し、その前に執行部隊でも議論を重ねた結果、今回の配当をご提案させていただいているということです。

<塩見>

今年配当性向を、今中計で30%を目安にということで配当方針を発表しております。ただいま社長からの説明にもございましたとおり、現在の業績を見る中での経営環境は非常時と考えております。いわゆる危機的モードのもとで、われわれはこの企業を運営していかないといけないという認識のもとに立っております。

その中で、長期安定配当という、私どもの会社がずっと貫いてまいりました配当方針の基本ののっとりまして、今回は前年と同じ水準である70円という配当水準を決めたものです。ということは、配当性向30%を離れての判断ということです。

それから、下限の議論ということでご質問もございましたけれども、このような危機的対応がいつまで続くかについて、明確な指標を出せない状況です。よって、今期の業績予想についても今のところは開示できていないのですけれども、そうした中で私どもは、この危機的状況がいつまで続くのか、あるいはさらなる非常事態が起こらないのかということまで見据えまして、ここは経営の柔軟性を確保したいということから、下限については今回についても入れないということで、経営の中では結論に達しております。

<兵頭>

今、下限配当という言葉を使って下限を約束する形にしていけないというのは、塩見の申し上げましたとおりです。ただポジティブに言いますと、70円と今ご提示させていただいていますけれども、これは説明の中にもありましたとおり、財務健全性を揺るがすような事態が起こらない限りは、この配当については長期安定というコミットの考え方に基づいてやっていきたい考えです。下限がないので下げるつもりですということをお願いしているつもりではありませんので、そこは誤解がないようよろしくお願いします。

<質問者1>

よく分かりました。1点目の補足ですけれども、構造改革という言葉と、ただ社長もおっしゃっていたとおり、今までバリューアップの結果が出せていないという辻褃のところで、たぶんわれわれ、なかなか信頼をおけないところがあるかと思うのですけれども、例えばあと1年間かけて構造改革となると、まだ業績は開示されていませんけれども、この新型コロナウイルスの影響だけではなくて構造改革費用を見たところまで計上した上で、この中計期間中にやり切るおつもりなのか。この辺の考え方はどう捉えておけばよろしいでしょうか。

<兵頭>

ありがとうございます。大事なことは持続的成長を果たすために、将来をつくるために今やるべきことをやるという考え方だと思います。業績の例えばさらなる下方修正、数字を出せていないのでそういう解説を話すこともちょっとおこがましいところがあるのですが、今の数字を守るためにやるべきことをやらないという発想は、私の性格もあってやりませんので、今やるべきことを実行してやっていきたいと思います。結果を出せというご指摘のとおりでございます、言うだけじゃなくて結果を出して、次につながるようにやってまいります。

<質問者2>

質問2つをお願いします。

1つ目、今の一過性を除く業績、第4四半期で530億円という話があったのですがけれども、特に金属と輸送機・建機は、第4四半期だけだと金属で20億円、輸送機・建機で40億円ということで、水準としてはかなり落ち込んでいます。どちらかという、4月以降さらに需要が落ちてというのがここから出てくるので、新年度は赤字になっていくようにイメージすべきなのか、それとも第4四半期に何かしら特殊なマージンの悪化要因があって、この部分が実力以上に小さく見えているのか、第4四半期の金属と輸送機・建機の一過性を除く業績を実力値として捉えていいのかを教えてください。

2つ目は、航空機リースについてです。マーケットでも気にされている方が増えているのですが、クレジットのリスクが上がっていますとか、リース料の支払の繰延という話もあると思いますので、現状どうなっているのか、どれぐらい航空機リースでリスクをとっているのか、投資の簿価を教えてください。

<塩見>

まず、一過性を除く業績は第4四半期が530億円ということですが、この2020年度はこのトレンドが継続するものと見ております。この水準は合理的な見通しが立てられないということで、それぞれ金属と輸送機・建機をあげていただきましたけれども、両部門につきましては、やはり現況の事業環境の影響を受けることは間違いないと見ております。

よって、この部門が赤字になることはあり得るとは考えておりますものの、他のセグメントの中で堅調なセグメントとして、インフラ、メディア・デジタル、生活・不動産がございます。こういったところの下支えもあって、現時点では2020年度、当社全体として赤字になるという業績は想定しておりません。ただし、金属、輸送機・建機辺りにつきましては、若干の下押しが起こり得ると見ております。

2点目の航空機リースの動向につきましては、ご質問にもございましたとおり、航空機業界における乗客の減少、これも新型コロナウイルスの影響のもと、やむを得ないものと思っておりますが、かなり業績的に苦しいところが多いということをご承知のとおりです。

ただ一方で、私どもが間接出資しておりますSMBC ACは、リース料の繰延等の依頼は確かに来ておりますが、こちらについての具体的な対応も含めて、今、当該社で検討しているところです。

<質問者2>

SMFL 経由の持分法であり、投資額以上に損失は取り込まないと思っておりますので、SMFLの投資簿価のようなものを開示いただくことはできないでしょうか。他社では航空機リースのアセットサイズが開示され始めていますので、教えていただければと思います。

<塩見>

ここは開示をさせていただいておりませんので、大変申し訳ございません。ご容赦いただければと思います。

<質問者3>

質問2点よろしくお願いたします。

まず、中計始まって2年間で、DXですとか、あと戦略的な位置づけと言うのでしょうか、900億円ぐらい成長投資の形で取り組まれてきていると思うのですが、それらが、この構造改革の中で新年度ないしは今後1年半ぐらいである程度花開いてきそうなのか、もしくは物の値段が高いときにいくつか投資されている状況ですので、ある程度減損予備軍のような懸念を持って見ておいたほうがいいのか、足元の状況についてご説明いただけたらと思います。

もう1つは、第4四半期の利益についてです。先ほど金属と輸送機・建機の話でご説明いただきましたが、比較的堅調とおっしゃっていた部門の会社の中でも、SCSKは思ったよりも第4四半期に利益が出ておらず、逆にFYFFESは、第4四半期利益は、これまでと比べると強かったような気がします。改めてショップチャンネル等いくつかの会社の、第4四半期の利益がどのような背景でその水準になっていて、これが新年度以降、どのようなところを期待もしくは心配しておけばいいのかを教えてください。

<兵頭>

ご指摘いただいたその中計の目玉として、DXならびに重点3分野の社会インフラ、ヘルスケア、こういった投資で今900億円という数字になっています。2年終わったところで計画の半分である1,500億円まで行っていないのですが、相当厳選して、しっかりと吟味をした上で投資先の検討をしているということです。加えて、インフラの案件については投資を決めたのですけれども、実際に資金が投下されていくスケジュール、時間軸が長い事案もございまして、これからしっかり投資を積み上げていく事案も含まれているという観点からは、ご懸念されているような、高値づかみをして今後減損に入っていくような形の投資がここに含まれているという認識は私にはございません。

例えば北欧における駐車場事業も、北欧のそれぞれの都市の中核にある駐車場経営にDXを絡めて高いサービス、付加価値をつけていこうという取組みを始めております。この新型コロナウイルスの影響を受けて都市活動が停滞していますので、短期的には業績下押しが今出ている状況でありますけれども、経済活動が戻れば次第に元の成長軌道に入ってくるのが期待されていますので、大丈夫だと思います。

北ハノイの都市開発、これはこれから具体的な投資が始まる場所ですが、こういった事業はその地域の経済成長をしっかり取り込める事業になっていくということで、業績への貢献はこれからという事案でございます。

<菅井>

まず、SCSKの第4四半期の利益があまり出ていないというご指摘ですけれども、これはおっしゃるとおりです。その理由は、非常にテクニカルなのですが、SCSKはこの4月以降IFRSに移行することになっておりまして、われわれは既にIFRSで修正を入れておりますので、会計的に親会社のほうで一部、3月期で修正した部分が入ったということになっておりますが、SCSKそのものの業績

は、もう少し上に出ております。それは同社の決算発表にて説明されていると思いますが、親会社の決算の取込のところで修正とご理解ください。

それから FYFFES については、決算期が 12 月決算に今時点になっておりまして、冬メロンのところが 12 月時点まで非常に好調であったということが 1 つあります。バナナにつきましても、予算でそもそも見ていたものよりも若干ですが上回っている部分があります。それに加えて、一部一過性の利益が入っております。その三つの要素でもって、第 4 四半期が強めに出ているということになっています。

ショップチャンネルは全体で見ますと 4K 対応、新しいシステム対応等をやっておりますので、その分償却費が若干増えているのですが、売上そのものにつきましても今でも少しずつ伸びております。第 4 四半期が第 3 四半期に比べて下に見えますのは、第 3 四半期は実は 11 月にアニバーサリーということで毎年大々的な販売をやっているものとおせち料理等の年末商戦の影響です。ショップチャンネルのいわゆる通常の四半期ごとの推移としましては、第 3 四半期が一番出るような形になっておりまして、第 4 四半期で落ちているということではないと理解しています。

<質問者 4>

2 点よろしく願いいたします。

1 点目は、第 4 四半期で計上された減損の考え方についてももう少し教えてください。今回まず北米の鋼管事業で 600 億円立てていらっしゃるんですが、これによってどのくらい簿価の残価が残っている状態なのか。今後、その北米の鋼管事業は厳しくなると見ておかなければいけないと個人的には思っているのですが、御社の考え方と、あと残価がどのくらい残った状態で今回の減損が行われているのか。資源のほうも今回減損を少しシェールガス等を出されていらっしゃいますが、意外とほかのところはあまり減損が出ていないような感じに見えますけれど、資源の価格の前提について、今回の第 4 四半期でどのように見ているのかというのを教えてください。

2 点目は、金属の鋼板と輸送機・建機についてです。こちらは今までのご説明で、特に今回の新型コロナウイルスの影響を受けやすく、状況が厳しいということをご説明いただいたのですが、世の中徐々に外出禁止を緩和する方向に来ており、この動きが少しビジネス上でプラスに出てきはじめている等、そういった事例があれば教えてください。

<兵頭>

中国はダイナミックでして、自動車のニーズ、いわゆる自動車製造用の鋼材の戻りが見え始めておりまして、対応に追われているという事態もございます。ただそれ以外の日、米、欧については、今しばらく状況は厳しいのではないかなというのが私の認識でございます。

<菅井> 1 点目の減損についてご説明します。まず鋼管は、この数字の減損によりまして、いわゆるのれんがほぼなくなった形になっています。減損後の簿価につきましては、申しわけないのですが開示しておりませんので、ご容赦願いたいと思います。

それから、資源も含めた価格の前提について、鋼管につきましては、原油価格に左右されるというところであり、第三者が出しています将来の予想価格というものを、3 月下旬の段階でアップデートしており、それをベースに減損等を行った結果が、この数字ということになっています。

それから資源関係ではシェールのみということだったのですけれども、それ以外のところ、おそらくアンバトビー等をイメージされているのではないかと想像するのですが、ここにつきましては、ニッケル等の長期価格はまだ第三者も含めて下げておりませんので、改めてその価格を見に行つて、減損テストを行つています。この会社は12月決算ですので、その時点でしっかり計画と将来予想に基づきまして、価格の前提をおいて減損テストをやっておりますが、3月末時点ではそこから大きな乖離がないというところで減損不要という判断をしています。

<質問者4>

例えばアンバトビーの減損の兆候は12月の段階である程度判断されていると今教えていただいたかと思うのですが、ほかの事業は何月時点でやっつけらっしゃるのか教えてください。

<菅井>

12月でもやりますし、重要性のある案件については3月でもやっているというところでは、基本的に皆さんが注目いただいているような案件につきましては、必ず四半期ごとに一定のチェックをかけているということです。

<質問者5>

質問2点よろしくお願ひします。

まず、アンバトビーとサンクリストバルの稼働再開の条件について教えてください。おそらく今も止まっていて、かつ御社が稼働を止めるという意思決定をしていると思うのですが、今後政府の方針を含めて、これらが稼働を再開する条件について教えてください。

2点目は、今回タイトオイルを減損されたと思うので、これについての質問です。前回の2012年に取得して、その約2年後に減損、その後2018年にこの経験を生かすためという理由でまた投資をして、それがまた今回減損という形になったと思うので、なぜ御社が強みを持っていない分野での投資と減損が繰り返されるのか。これを踏まえた上で、この原油ビジネスについて今後どうするのかという方針について教えてください。

<兵頭>

まずアンバトビーは国の航空機の出入りが今止められておまして、海外との人の出入りができない状態になっています。従いまして、鉱山の安定した操業を支えるための人材の長期的な確保という観点と、全部で数千名単位の現地の従業員の方がいらっしゃいますが、社会的にロックダウンの状況が政府の指導のもとでございまして、安全第一ということでプラントを止めて、操業停止の状態に今入っているという状況でございまして、従って、再開するためにはマダガスカル社会そのもののロックダウン解除と、プラントを安定して操業するための体制に必要な人材がしっかりと働いていただける環境が整う、そこをわれわれは見定める必要があるという状況でございまして。

サンクリストバルにつきましても、政府そのものが外出禁止令を出したということもあり、そのロックダウンの方針に基づいた対応をせざるを得ないということで、政府のコンプライアンスの観点からもその指導に沿って、今操業停止の状態に入っています。ただ、漫然と見ているのではなく、政府からの方針が出次第対応できるように、今準備を整えているという状況でございまして。

2点目につきましては、まず、強いところに対してしっかりとした投資、傾斜を振り向けていく考え方は大事にしていきたいと思っております。あとオイルアンドガスセクターの話ですけれども、今日の私の説明の中にもございましたが、もう少し突っ込んで申し上げますと、今後こういったオイルアンドガスセクターに対する投資というのは、リターンの期間として1年とか2年ではなくて10年、20年単位で物事を考えていくというのが基本になると思っております。そういった時間軸で物事を見ると、気候変動問題への対応を住友商事が目指すときに、特にこのCOVID危機対応モードの間は厳選してやっていくと申し上げましたけれども、いわゆるカーボンニュートラルに資するようなわれわれのポートフォリオ形成に優先して取り組んでいきたいと考えています。そういった意味ではオイルアンドガスセクターへのいわゆる上流権益への投資は、優先上位には来ないとお考えいただければと思います。

<質問者6>2点よろしく申し上げます。

1点目は、鋼管事業の構造改革についてです。社長からはどちらかと言いますと、気候変動問題ということもあって、長い目線での事業の構造の変化とパイプビジネスの事業改革というよりは、もう少し広い目線と長い目線でご説明いただきましたけれども、向かおうとしている方向性として、金属事業の中の鋼管事業のウェイトを今後どうしていこうという方向感があるのか、全体のところでインフラの部門と、より集約的に総合エネルギーとして手掛けていくことで、パーツ販売的、素材販売的な部分のウェイトが結果的に下がっていくというお話なのか、目指す姿があるのかという点についても解説いただけたらというのが1点目です。

2点目は、キャッシュ・フローについてです。今期キャッシュ・アウトのところとして既に意思決定済みのところに2,000億円、配当で875億円がアウトフローのところで見えている一方で、インフローのところはぶれてくるというところですが、目線としての収支尻をどこに持ってくるのかという点で、ヒントがありましたら教えてください。

例えば、配当後キャッシュ・フローで3年間累計での2,000億円というところは必達を目指して、それに合わせて資産売却なりを加速することになってくるのか、それとも、配当後キャッシュ・フローという目線も動いて、その金額のところも動き得るのか。どんな目線でどのような項目をよりアクセルを踏んでいくことになるのか。この辺りも解説いただけたらと思います。

<塩見>

質問の2点目のキャッシュ・フローについて回答申し上げます。

キャッシュ・アウトの目安で2,000億円というのは、本年度ほぼ契約済みの投資の2,000億円だと理解しています。配当875億円、70円と理解いたしておきます。キャッシュ・インのほうでございますけど、やはり投資のリサイクルを進めていく、それから基礎収益キャッシュ・フローの確保というところをやってまいります。その中でキャッシュの配分のバランスというのを今年度考えていくわけですけれども、成長投資を相応に、あるいは、ここで厳選してやらねばならない投資が出てきたときの原資、これを確保するためのキャッシュ・インというものは必然、鋭意努力して稼ぐところですよ。

その中でキャッシュ・アウトの2,000億円にプラスアルファのところにつきましては、有利子負債を一時的に、今の中計のターゲットは2,000億円の返済ですけれども、これが若干へこむようなこ

とになることもやむなしと考えております。ただ、その前提は、投資するにあたって厳選した投資であるというものに対する、資金の振分けということになります。有利子負債につきましても、説明で申し上げましたとおり、引き続き縮減を図りまして財務基盤の安定性は追求していく所存ですけれども、それをある程度犠牲にしても見合う投資が出てきたときには、改めて経営で考えたいという考え方を今持っております。

<兵頭>

1点目のエネルギーの分野に関して基本的な考え方について、それに鋼管も含まれるのですが、今この新型コロナウイルスの問題一色になっているのですが、気候変動問題というのは非常に重要なテーマで、われわれ住友商事グループとしても真正面から取り組んでいきたいと考えています。私自身、個人的にもずっと過去30年石炭火力発電事業をやってきた人間として、非常に重要な課題だという思いもございまして、私が考えている会社が歩むべき大きな方向性について、次のように考えていますのでご説明させていただきます。

今、地球は1個しかなくて、これから70億人強の世界人口が右肩下がりに変化、要は減っていくような大きな変化が起こるかということ、おそらく人口は増え続け皆豊かな生活を求めて経済成長を果たしたいという流れは変わらないと思います。そうすると、より必要なよりたくさんのエネルギーを供給しなければいけないという社会のニーズに、われわれが応えていくわけですが、おそらくそのニーズを満たす供給側の責任の果たし方が大きく変わらざるを得ない、変わらなきゃいけない、すなわち、CO2削減を果たしつつエネルギー総量を増やしていく、その需給バランスのとり方を、しっかり自分たちの考え方を持って取り組んでいかなければいけないと思うのです。そうしたときに、ではオイル・ガスにかかわる鋼管のビジネスから撤退するののかということ、答えとしてはノーでございまして、なんとなれば、再生可能エネルギーは非常にエネルギー密度の低い分散して安定しないエネルギー源ですので、人類が必要とする安定したエネルギー供給システムをつくらうとすると、マジョリティーは再生可能にシフトしていきますけれども、需給バランスの調整、安定グリッドを形成するために必要な化石燃料の果たす役割の重要性というのは消えないと思っています。

そういったときに安定したガス、オイルの掘削、これを人類は必要としますので、そこでより効率のいい掘削にわれわれは資する事業モデルを開発して、鋼管の今の果たしている役割を違う方法で果たしながら、業績に貢献する事業を育てていきたいという考え方に基づいて、鋼管ビジネスを引き続きやっていこうと思っています。その1つのあらわれとして、先ほどのセカール社への投資のようなわれわれの事業モデルの改革に取り組んでいるということです。この合わせ技でしっかりと進めていきたいという考えです。

ちょっと長くなりますけれども、気候変動問題を解決するのはIEAとかパリ協定で議論されているとおり、単純にその一次エネルギー源を化石から再生可能エネルギーに切り替えるということでは解決しません。それだけでは足りなくて、エネルギーを使う側、デマンドサイドのマネジメントが非常に重要でして、そういった意味では都市の開発、低エネルギー消費に資する街の開発等を通して合わせ技で貢献していく必要がありますので、いろんな観点で新しいビジネスへの取組みを進めていきたいという考えです。

<質問者7>

質問は2つです。

1つは新型コロナウイルスの影響が比較的軽微なところですが、インフラ、メディア・デジタル、生活・不動産、それぞれそれなりに影響を受けつつも、安定収益源と言える利益のレベルは、どの辺でお考えになっているのかという点を教えてください。

それから新型コロナウイルスの不動産に及ぼす影響をどのようにお考えなのかということも教えてください。

<塩見>

まず1点目についてです。確かに安定収益源ということで、営業キャッシュ・フローの確保は、この3部門を中心に今年度は考えております。一方で、インフラ現場での新型コロナウイルスの影響として工事のストップ、生活・不動産のほうでサミット等々、小売につきましては、販売の伸長がある一方で、新型コロナウイルスの外出制限がどこまで影響するかということで、全くマイナス要因がゼロとは考えておりません。

その辺りのところの見極めというのはまさに今、いろんな前提の過程で変わってまいりますので、ではこれが必ずプラスになるのか、あるいは横ばいなのか、多少下方向に行くのかということにつきましては、現時点での情勢を見極めながらやっていきたいと思っておりますけれども、基本的にこの3部門につきましては、抵抗性の強いところだと考えております。

<菅井>

2つ目の不動産の影響についてご説明します。資料の5ページ目にそれぞれのセグメントの足元の状況を記載しています。まず短期的に不動産に関して起こっていますのはここに記載のとおりです。商業施設、いわゆるショッピングモールのようなものを当社もいくつか経営しております、こちらはクローズになっているところも結構出ておりますので、売上がそれぞれのテナントにおいてあがりません。そうしますと、その見合いの収益が上がってこないというところがあります。それから、そこに入っていますテナントから、家賃を少し減額してくれないかというような交渉も事実既に始まっておりますので、短期的に見ますとその辺の影響があると考えています。

さらに中長期的にどうなっていくのかというのは、今時点では見極めは難しい状況です。例えば、住宅マンション等の価格がどう動いていくのか、はたまたオフィスビル等も当社は扱っておりますので、この辺の家賃がどうなっていくのかということもあり、若干の影響を受けてくる可能性は十分あると思っております。今時点では、それが一体どのくらいのインパクトになるかというのは、注視している段階というところではあります。

<兵頭>

本日は、皆様お忙しい中参加いただきまして誠にありがとうございました。こういったお顔を拝見できない形で今日もこの説明会をさせていただきましたけれども、この1カ月くらい住友商事の本社の勤務の人間、出勤率を平均すると2%から10%の間を行ったり来たりして、それ以外の人間は全員在宅勤務という状況でございます。

この事態がわれわれのライフスタイルに与える影響も少なくないですけれども、いろんなことが世の中で言われていますが、気候変動問題を含めた、いわゆるESGに対しての社会から私たちどもに対する要請というのは、大きな流れは変わらないと私は考えています。自分の軸足をぶらさず、住

友商事の経営を、この新型コロナウイルスの問題が収束する大きな流れの中でしっかりマネージしながら、結果を出せるような準備を整えて経営をしていきたいと思いますので、引き続きよろしくお願いたします。今日はどうもありがとうございました。

以 上