

2023 年度第1四半期決算説明会 質疑応答

開催日 : 2023 年 8 月 3 日 (木)

出席者 : 代表取締役 専務執行役員 CFO 諸岡 礼二 (以下、諸岡)
 理事 主計部長 布施 吉康 (以下、布施)
 理事 インベスターリレーションズ部長 高山 宜典 (以下、高山)

<質問者 1>

鋼管事業の進捗と Q2 以降の見立てについて (需給環境など)。市況回復時期に関して当初計画からみると遅れるという見立てか。

<布施>

主力の北米鋼管事業については市況の調整局面にあり、足元、リグカウントは 600 基台になっている。期初計画における想定からは少し遅れる形も、現状、下期からの市況回復を見込んでおり、リグ数で言うと 700 から 800 基のレンジに戻ってくる前提での見通しとなっている。

北米以外では、エネルギー上流分野の投資の増加、またこれに伴い中東向けのハイエンド品をはじめとして需要が堅調になってきている認識。加えてエネルギートランジション向け、CCS・CCUS の辺りでも足元で需要が出てきている。個別の事業では Eryngium (HOWCO) で、主要顧客であるサービス会社の需要・業績回復に加えて、同社で実施してきた構造改革、高利益率製品への移行により改善してきており、Q2 以降も堅調な業績を見込んでいる。

<諸岡>

金属事業部門全体では 26%の進捗率となっており、ほぼ巡航だが、北米鋼管については Q1・Q2 は市況の調整局面が続くため、かなりスローなペースで入ることを見込んでいた。非米エリアのトレード、あるいは事業会社の業績が非常に強く推移しており、鋼管全体では巡航速度で Q1 の実績が出た。また、鋼材のほうも、25%を上回る進捗率を示しており、26%とはいえ、いいスタートを切れたと評価している。

<質問者 1>

北米鋼管市況の下期からの回復について何か裏付けとなる材料が見えているのか。

<諸岡>

現状、需給の調整局面にあると理解しているが、全体のガスの生産活動自体は大きな変化なく推移しており、いずれこの調整局面は解消するだろうと見ている。加えて、秋口からはヨーロッパをはじめ、ガス在庫の積み増しが計画されており、下期からの回復というのは確度が高いだろう。

<質問者 1>

資産入替について期初の想定以上に進めていく方針が確認したい。

<諸岡>

資産入替では今年度 2,200 億円の回収を見込んでおり、Q1 実績が 500 億円となっている。2,200 億円の期初計画は必達として、それ以上に資産入替を加速する方向性で社内議論中。具体的な案件については言及を避けたいが、積極的な資産入替を通じてキャッシュ・フローを生み出し、成長にむけた投資も実施していきたい。

<質問者 1>

資産入替を加速させた場合、入替の売却益についても期初計画対比で上振れる可能性があるか。

<諸岡>

資産入替については相手あっての話であり、利益が出ることもあれば損失が出ることもある。現時点で計画外で大きな一過性利益を見込んでいるわけではない。

<質問者 1>

伊藤忠が伊藤忠テクノソリューションズの TOB につき発表していたが、SCSK について、どのようなスタンスで親子上場を捉えているか。

<諸岡>

SCSK の場合、現状のところ今の形が最良だという判断をしている。継続してディスカッションし、さらにより形を追求していく。SCSK 単体あるいは当社グループ全体としての企業価値向上に向けて、SCSK の事業領域での競争環境、市場環境等を考えた場合、上場継続の方がメリットが大きいと考えている。例えば、企業経営の透明性確保、財務基盤の確立にはじまり、信用力・知名度・信頼度の向上やブランド力、あるいは人材の確保、顧客との関係においても非常に重要。

<質問者 2>

Ambatovy について。Q1 で通期計画通りの生産ができなかった点についての説明と生産安定化に向けた解決策について説明が欲しい。

<布施>

Ambatovy の業績・コストの状況など概要は資料に記載の通り。Q1 で補助プラントのトラブルがあり、生産量は 1 万トン弱となった。通期 4 万トン強の生産という計画に対してはややビハインドであるが、すでに補助プラントのトラブルは解消しており、4 万トン強のニッケル生産を達成すべく、現在生産計画の見直し、あるいはコストの最適化プロジェクトを進めている状況。オペレーションの安定化に向けては、現場で着実に取り組みを進めている。例えば、トラブルが発生してから対応してきたが、未然に防ぐために、主要設備のモニタリングを強化し、不具合を早めに検知するような仕組みを導入した。メンテナンスの質強化のため、現地で採用しているマネジャーをはじめとして人材育成を進めている。

<高山>

過去はプラント全体の核となる PAL や refinery の工程において繰り返し不具合が起きていたが、現状はこの部分での不具合を抑えられており、鉱石処理の部分で重機の稼働率が下がったり、Q1 で見られたような補助プラントの不具合といった周辺の部分的なところに変ってきている点については、今後の生産安定化に向けて前向きに評価している。

<質問者 2>

SMFL が高進捗となった背景について聞きたい。また、国内外の金利環境の変化がリース・不動産など主力ビジネスの事業面に与える影響について見立てを聞きたい。

<諸岡>

航空機リースあるいは国内のリース、不動産を中心とした主力ビジネスが好調に推移しているが、特殊要因はない。SMFL の期初計画においては、中計の最終年度である FY25 での飛躍に向け人材の質・量両面での強化、システムの入替等に取り組むためのコストを先行投資として見込む形で前年比減益の計画としていた。

金利が今後上がってくると、短期的には調達コストの問題があるが、ファイナンスリースの事業、国内では SMFL やオートリース、海外では四輪・二輪のオートファイナンスについては、より利幅も取れて需要も増え、収益環境としては非常によくなると見ている。

<質問者 2>

金利環境の変化に伴う業績へのマイナスインパクトは見込まれるか。一般論として不動産事業は気になるところでもあるが、うまくマネジできているか。

<諸岡>

ご理解の通り。不動産事業について現状特に大きな懸念はない。

<質問者 3>

Q1 実績の計画対比の高進捗を支えた中で、Q2 以降に剥落しそうな要因がないか。

<諸岡>

そういったものは今のところない。Q1 で高進捗となった輸送機・建機では一過性を除いても 29%の進捗率となっており、それを支えた北米の建設機械事業では今後も継続して大きな取引が見えており、非住宅分野及びインフラ関連の需要、それから鉱山機械の領域についても好調に推移していく見込み。リース・航空機、モビリティの流通も非常に出だし好調で、Q2 以降も継続する見込み。インフラについては、国内の電力小売事業がしっかりと黒字化しており、今後も堅調に推移すると見込んでいる。あと全体海外発電事業も堅調に推移をしている。

また、足元で進捗が低いメディア・デジタル、生活・不動産、資源・化学品においては今後回復を見込んでいる。メディア・デジタルは、SCSK は Q1 から好調であったが、その他も含めて国内主要事業会社は下期偏重の会社が多く、全体として期初計画通りの着地を見込んでいる。生活・不動産も、不動産の資産入替で、売却益が予算化されているが、Q2 以降で計画通りの案件引渡しを見込む。資源・化学品は、南アの鉄鉱石事業の利益を Q2・Q4 で取り込んでいること、またアグリ事業では、Q2・Q3 で季節要因の回復を見込んでいる。

<質問者 3>

SCSK について非上場化のメリット・デメリットについて考えを聞きたい。一般論で言えば例えば迅速な経営判断、適切な経営リソースの配分であったりとか、社内での DX 化の加速であったりとか、非上場化のメリットもあると思う。

<諸岡>

非上場化のデメリットは、先ほど説明した上場を維持することのメリットの裏返し。上場企業としてのブランド力や信用力が人材の獲得競争が激しくなるなかでも、優秀な人材の惹きつけや、従業員のモチベーション等々につなが

る。上場を維持することの課題として、一般的には利益相反が挙げられるが、独立社外取締役や取締役会の諮問機関の設置などを通じて SCSK の独立した意思決定を担保する仕組みが機能しており、非上場化のメリットはそこまで大きくない現状。SCSK が上場している現状でも、住友商事全体の各種 DX 推進にあたり同社との協業は利益相反を避けつつしっかりと出来ており、DX 化の加速という側面においても TOB をすることのメリットは大きくないと考える。

<質問者 4>

輸送機・建機事業について一過性除きでも進捗率が 29% で好調とのことだが、モビリティ・建機事業について Q1 実績と、Q2 以降の見立てについてもう少し聞きたい。

<諸岡>

モビリティ全体では通期計画に対して一過性を除く進捗率が 26% で巡航速度。製造事業についてはキリウ、浅間技研という自動車部品製造事業で苦しい状況が継続している。上昇しているコストの価格転嫁が不十分、かつ、客先の OEM 生産回復が途上にあり、低進捗となっている。ただ自力でのコスト削減と、客先への価格転嫁を通じて収益性を高めることに加え、米州において客先の OEM 生産回復の兆しが見えており、Q2 以降は回復が見込まれる。一方で、流通事業については中東、ウクライナ、中央アジア等の市場で販売が非常に好調であったのと、成約状況も踏まえると Q2 以降も好調に推移していくことと見込まれる。

建設機械事業については、特に北米のレンタル事業、Sunstate において、高進捗となった。米国は住宅のマーケットこそ芳しくない状況が継続するも、非住宅分野・インフラ関連をはじめ、多様な客先へのレンタルが好調であった。ほかにも、鉱山向け特に西カナダのオイルサンド掘削向け取引も非常に順調に推移しており、引き続き好調が見込まれる。米 Sunstate もカナダ SMS も建設機械の玉の調達が課題であったが、足元かなり改善してきており、引き続き好調な業績が見込まれる。

<質問者 4>

化学品・エレクトロニクスについて期初計画の 460 億円に対して一過性を除くペースで 70 億円と進捗が低いように見えるが、Q2 以降の見方について教えてほしい。

<布施>

アグリ事業については、昨年ブラジル Nativa を買収、当社の柱の一つにもなっているが、Q1 では、農薬・肥料ともに前年同期の市況高騰の鎮静化に加えて前倒し需要の反動の影響で販売数量が減少。Q2 以降は南半球が需要期に入り、市況こそ Q1 レベルの水準で推移する見込みながら、足元の在庫調整が終わり次第、需要は回復、またその需要回復期を捉えてシェアを拡大していくということで期初想定した水準での着地を見込む。

基礎化学品ビジネスに関しては、中国における基礎原料・製品の増産の影響等により、市場全般が前年同期比で悪化している。下期にかけ、中国の回復に合わせて市況回復を見込むこと、また基礎化学品 SBU が強みとする、事業基盤を活用したトレード機能の発揮により業績の回復を見込む。

エレクトロニクス事業について半導体材料トレードや EMS 事業を手がけているが、去年の生産増加の反動で足元は主要顧客が減産しているという状況だが、この急速な変動が落ち着いて巡航レベルに回帰すると見ており、お客様の生産計画を注視しつつ、われわれの機能を発揮して、既存・新規案件の利益率のアップ、あるいは新規案件の拡大を通じて下期での回復を見込む。

<質問者 4>

豪州の石炭事業について、Q1 の進捗が良く見えるが、背景と今後の見通しについて説明してほしい。

<布施>

豪州石炭事業については、Q1 実績として、それほど大きな金額ではないものの一過性の利益を含んでいる。また、契約上の適用価格が足元の市況より高かったため高進捗になっている。Q2 以降は足元の市況価格下落の影響を受け、通期では計画通りの着地を見込んでいる。

<質問者 4>

輸送機・建機について、Q1 の好調な業績を支えた要因は Q2 以降ある程度続く、かつ、モビリティの製造分野についても、Q2 以降は自動車メーカーの稼働率が上がってくるため回復を見込むとすれば、期初計画を上回るペースと考えていいか。

<諸岡>

ご理解の通り。製造事業は、順調に客先との交渉も進んでいると聞いており、年間では、計画通りの着地を見込んでいる。自動車も建機も、通常のビジネスで客先のメンテナンス需要もあれば、時に大口の商談もある。今後見込まれる需要に鑑みればある程度の好調を持続と見込まれ、今年度は強く推移していくと見ている。

<質問者 5>

鋼管ビジネスの下期に向けての回復の確度について。リグカウントのピークアウトが続いている中で、一方で、在庫調整などもあって後は販売回復を見込むという話だったが、大きなトレンドとしてあまり需要の振れ幅に影響されないビジネスを構築できているということか。

<布施>

北米鋼管事業では、売り繋ぎの比率を高めたオペレーションをしており、在庫リスクあるいは利益の確度の観点でも、在庫の評価損を含めた大きなアップダウンは想定していない。

<質問者 5>

カーボンニュートラル関連など、新規需要を捕捉して伸長と説明があるが、足元での成果が構造的に見えてきているのか。

<布施>

今の段階で受注量について詳細に申し上げることはできないが、CCS の開発増加に伴い鋼管の受注実績も増加傾向にある。今後も欧州と北米を中心に需要の伸長を見込んでいる。

<質問者 5>

TBC について、小売事業の売却の狙いとインパクト、またアセットリサイクルの観点からのみならず、全体のバリューアップの観点で今後収益水準をどう高めていくのかについても説明を聞きたい。

<諸岡>

TBC については、卸売りと直営の小売、フランチャイズの三つの事業セグメントがあり、直営の小売の収益改善というところに相当苦労しており、全体的に業界環境も変わる中で経営資源の選択と集中の観点から、TBC のみならず株主 2 社も含めて議論をしてきた。業界環境について、タイヤの多品種少量化・大型化・フリートの多様化を

背景として、卸売に求められる機能は高度化し、小売は規模を追及するという形での分業が進んできているという認識。多品種少量化への対応としては TBC が強みとする多くの品ぞろえと大規模な倉庫ネットワークを発揮し顧客に高い付加価値を提供できる領域だと考えている。このことから、小売事業を専業の会社に売却、我々は小売にかけていた経営資源を卸売、加えて全米に店舗ネットワークを持つフランチャイズに振り向けていく。収益性向上の観点で言えば、ターンアラウンドに向け、DX 等を活用したサプライチェーン高度化・事業の効率化を目指している。

以上