2026 年度第 2 四半期決算説明会：質疑応答

開催日　：2026 年 11 月 2 日（月）

出席者　：代表取締役　社長執行役員　CEO　　上野　真吾（以下、上野）
　　代表取締役 副社長執行役員 CFO　　諸岡　礼二（以下、諸岡）
　　執行役員 主計部長　　布施　吉康（以下、布施）
　　インベスターリレーションズ部長　　永井　祐介（以下、永井）

＜質問者 1＞

SCSK や Net One Systems、あるいは、Sakana AI との連携により、サイバーセキュリティ分野で他社にはないサービスが提供できるのではないか。SCSK の受注残高が上期実績において昨年対比 15%増とのことだが、どれだけセキュリティ関連の需要が貢献しているのか、また、昨今のセキュリティ需要の高まりが今後長期的な利益成長にどのような影響を与えると見ているか。

＜上野＞

SCSK と Net One Systems は両社ともセキュリティには一定の強みを有しており、両社のシナジー創出を期待している。足元での引き合いも増加傾向にあり、顧客ニーズは高まっている。SCSK としてもセキュリティ事業の陣容を強化し、顧客の安心安全なオペレーションへの貢献に取り組んでいる。Sakana AI の研究開発力・技術力と、SCSK が有する AI をシステムに統合し、現場に実装する力がセキュリティやガバナンス領域においても力を発揮できると考えており、様々な検討を進めている。現時点では具体的、定量的な効果を申し上げられる段階にはないが、今後、成果につなげていきたい。

＜質問者 1＞

次期中期経営計画（以下、次期中計）における ROE 目標や、金利上昇等の外部環境を踏まえた有利子負債削減計画、資産入替など、現時点で示せる方針を伺いたい。

＜上野＞

次期中計の方向性は現在の成長スピードを落とさず、さらに成長を連鎖させ、飛躍的な成長を遂げることを目指すものとなる。中計経営計画 2026（以下、今中計）において、それができるだけの事業基盤が整ったと評価している。ROE の数値目標を設定するのか否かを含め、定量計画については現在社内で検討を進めているため、発表までお待ちいただきたい。成長と株主還元をバランスよ

く実施し、株主の期待に応える必要があると認識している。その中で、金利上昇に見合うリターンを生み出し、経済性が十分に成り立つ案件に対する成長投資も積極的に実施したい。

＜質問者 2＞
資産入替関連損益の下振れや期末評価損失の可能性と言及されているバッファー300 億円の内容についてご説明願いたい。自動車グループでは、資産入替および特殊損益が従来計画比で増加しているが、バッファーとの関連はあるのか。

＜諸岡＞
あくまでバッファーであり、特定の案件に紐付いているものではない。資産入替計画に関しても今般期初の想定を見直した。自動車グループでの資産入替案件の実現確度は高いと考えており、セグメント見通しに織り込んだ。一方で、実現時期が今期末をまたぐ可能性のある案件について見通しから除外したものもある。資産入替の関連損益については一定のプラスサイドがあると見ているが、実現タイミングや資産回収額が変わる可能性、あるいはこれから相手先との本格的な交渉に入る案件などもあるため、マイナスサイドも念頭においてバッファーを設定した。また、金利上昇などの事業環境変化によって資産の期末評価において評価損失が発生する可能性も想定される。これらを総合してバッファーとして設定したもの。

＜質問者 2＞
成長 8 分野では、2026 年度下期において大きなオーガニック成長が計画しているようだが、下期の成長をけん引する事業と、来期以降もオーガニック成長の持続が期待できる事業について伺いたい。

＜布施＞
下期のオーガニック成長をけん引する事業は不動産事業である。利益計上のタイミングにより、前年同期との比較においては、今期は下半期により多くの利益を計上する見込みである。

＜上野＞
航空機リース、SCSK を中心とするデジタル事業は来期以降も利益をけん引すると見ている。加えて、不動産、そしてエネルギートランスフォーメーション、発電事業については来期以降も収益貢献が続くと見ている。

＜質問者 3＞
鉄鋼、自動車の両グループにおいて中東ビジネスと、それ以外のビジネスとで現在の状況を教えていただきたい。

＜諸岡＞
期初計画においては、ホルムズ海峡が 2026 年 6 月末まで封鎖される前提で、事業活動の回復には一定の時間を要することも加味し、約 230 億円の減益影響を織り込んだ。影響を受ける主なセグメントは、鉄鋼、自動車、化学品と想定していた。今回の見通しでは、2027 年 3 月末まで現在の混乱が継続する前提で保守的に計画を見直しており、当初影響を受けることを想定した三つのビジネスにおいてそれぞれ影響が異なる状況となっている。鉄鋼は、中東地域の混乱の期間が期初想定から長期化することを受けて、減益の影響が期初想定よりも大きくなっている。一方で、自動車と化学品ビジネスにおいては、期初見込んだよりも減益の影響額は小さくなると見込む。これら三つの事業における影響額の合計は、期初想定よりも 2 割ほど少ない金額となると見込んでいる。

自動車では、1Q に現地での実物資産に対する需要の高まりを受けて販売台数が想定を上回ったことから、通期見通しを上方修正している。但し、2Q 以降は見込んでいた通り現地における需要が減少してきており、下半期を通じて需要が回復しない前提で修正計画を策定している。鉄鋼は、影響の長期化を受けて期初想定よりも減益幅が大きくなる前提を置いている。その一方で、北米においてはリグカウントを増やすオペレーターも一部出てきており、米国内における輸入材の減少も受けて若干の価格上昇が発生する等、事業環境の改善が見られる。

＜質問者 4＞
アグリ事業が引き続き苦戦しているように見受けられるが、足元の事業環境と改善の兆しについて伺いたい。

＜布施＞
アグリ事業は前年同期 3 億円の実績に対して、今期は 17 億円と増益。一方で、通期見通しでは期初 56 億円の利益計画から 43 億円への下方修正を行っている。今期上期実績は、欧州拠点で収益減と貸倒引当金の計上があった一方、南米における農薬ディストリビューション事業の収益改善によって前年同期比で増益となった。通期見通しに関しては、需要期は下期であり上期比では収益が上がるが、欧州の貸倒引当金とブラジル事業の下方修正によって通期見通しを引き下げたもの。ブラジル事業の下方修正は、価格競争の激化や、大豆種子の外部調達に伴う原価率の上昇が主な要

因。ブラジルにおいては穀物市況が低迷する中、高金利環境も一定程度継続すると見込み、当面は事業基盤の維持・強化に努める。

＜質問者 4＞
不動産事業、特に国内事業では、金利上昇が著しく、仕入れを継続することも容易ではないと思われる。国内不動産事業に収益が偏重しているが、次期中計においても、引き続き仕入れや回転を加速させるのか、またリスクの評価について伺いたい。

＜上野＞
国内不動産事業では、資産効率の向上に向けた売却対象案件のパイプラインは引き続き残っている。並行して新規案件の開発も行っており、それらの開発・立ち上げ後に売却するという資産回転は持続可能なビジネスモデルになると見ている。金利が上昇する中で、不動産市況全体が影響を受けることも考えられるが、当社がネットワークや知見・経験を有し、バリューアップすることの出来る優良案件に絞って実行する。

＜質問者 5＞
戦略分類において、再構築に属する事業の投下資本が 2026 年度末の見込みでも 1.3 兆円ある。次期中計に向けて、この再構築分類への投下資本の規模の考え方について、教えていただきたい。

＜諸岡＞
再構築分類の事業は、経営層における見立てとして、ターンアラウンド計画の進捗を確認しつつ、状況によっては一部資本再編や撤退が必要と考えているものが中心。SBU 単位での分類となっているため、成長 8 分野を構成する建設機械やアグリビジネスも現時点では再構築分類となっており、個別事業で見れば順調に利益を生み出している事業も含まれる。かつてほどの数はないが、改善すべきビジネスは常に存在し、これらのターンアラウンドや投下資本の削減は、全社の利益水準の押上げのために非常に重要である。次期中計においても、スピード感を持って取り組んでいく方針である。

＜質問者 5＞
デジタル・AI 戦略（以下、DAIS）の取り組みのうち、Pillar 2、Pillar 3 に分類される、住友商事グループの成長や新たな価値創造の利益貢献の金額規模感を教えてほしい。

＜上野＞

DAIS 全体の取り組み成果として、2030 年に ROIC を 1%向上させるという目標を掲げている。現在の投下資本を前提とすると、ROIC1%向上は、概算で約 1,000 億円の利益増加に相当し、Pillar 1、2、3 の取り組みによって達成を目指す。Pillar 1 に該当する SCSK の利益成長は、2025 年度の利益水準を 2030 年度にかけて倍増させる計画としている。Pillar 2 に関しては、収益化まではもう少し時間を要するが、鉄道や空港インフラの保全に限らず様々な取り組みが進捗しており 2030 年には収益化を見込んでいる。Pillar 3 についても、協業を発表したモビリティ領域を含め、SCSK 単独での成長にとどまらない利益貢献を期待している。これらの取り組みを着実に進め、全体として全社 ROIC の 1%向上、さらにはその上振れを目指していきたい。

＜質問者 6＞

次期中計における資産入替の持続性について伺いたい。また、投資についても、重点的に投資を進める分野について方向性を伺いたい。今中計において重点的に投資を行ったデジタル・リースや回転型と評して入替と投資を進めた不動産や発電資産になるのか、それ以外の成長 8 分野において大型投資を見込んでいるのか、それとも全く異なる領域を想定されているのか。また、売却については今中計において合計で 1 兆円を超える多くの案件が売却される見込みだが、金利の上昇によって今後買い手目線では高い価格を付けることが難しくなってくると思われる。資産入替の加速という観点から、今後も同様の金額規模を期待してよいか。

＜上野＞

投資の重点分野については、将来の成長性も考慮して今後決定したい。但し、デジタル・リース・不動産・エネルギーソリューションの 4 分野については、更なる経営資源の投下候補になり得ると考えている。入替の持続性については、資産効率の高い事業へ経営資源をシフトすることは今後も継続したい。売却に関しては、金利の上昇に伴って買い手がつきづらい、という状況はあり得るが、不動産や発電資産を例に取れば、当社が関与して完成させた資産であれば、コストが上昇する中でも購入したい、と感じていただけるような価値創出が出来ていると考えている。このような分野に資金を投じていく。

＜質問者 6＞

エネルギートランスフォーメーショングループ（以下、EX グループ）は、今期利益を上方修正されており、非常に好調である。特に見通し引き上げに貢献している海外 IPP 事業について、資産回転型を標ぼうしている事業だが、金利が上昇する中でも次期中計 3 年間も同水準を期待してよい

か。また、同じく利益の上方修正をけん引するガスのトレード事業については、利益水準は市況に左右されるように思うが、持続可能な利益水準をどう評価しているか、お聞かせ願いたい。

＜諸岡＞
ここ数年、毎年のように EX グループの業績について、来期以降も持続されるか、と質問をいただく。基礎的収益の推移を見ると、2024 年度に約 1,000 億円、2025 年度は 880 億円、今年度 2026 年度に 1,330 億円を見込む、という推移となっている。この業績は IPP・IWPP 事業において資産回転を実行することによって利益が押し上げられている。しかも想定以上の値段での売却が実行出来ている。来期以降、利益水準が多少落ち着く可能性はあるものの、複数の発電案件を継続的に仕込んでおり、資産回転による収益貢献は持続可能と考えている。ガストレード事業については、収益規模がその時々の市場環境に左右される面はある。一方で、地域間、季節間の需給変動や値差は構造的に存在する。当社はトレーディング機能を高度化するとともに、米国ガストレードビジネスの拠点をロンドンに設け、地理的なカバレッジを広げるなどの取り組みによって収益基盤を拡大している。こうした取り組みを通じて、今後も継続的な利益貢献を期待している。

＜質問者 6＞
海外 IPP 事業の発電資産が金利上昇局面においても資産回転が継続出来る理由は、金利上昇以上に発電資産の価格上昇が大きく、加えて、住商によるバリューアップの力が認められて高い価格での売却を継続できる、という理解で正しいか。

＜上野＞
その理解に加えて、電力需要が旺盛であることも一因である。将来の更なる価格上昇を狙って今のうちから電力事業に参画したいと考える事業者も多い。それらの事業者に対して当社が一部、もしくは全部の持分を売却することを通じて資産回転を継続する。

＜質問者 7＞
2026 年度の利益がバッファー考慮前で 7,000 億円に到達する中で、次期中計の起点となる BS の DE レシオなどの財務数値目標に関して今お示しいただける考え方があれば伺いたい。資産入替計画に関しては、次期中計とは異なる 2028 年度までの 3 年間で 1.2 兆円という計画が提示されているが、2026 年度末の見通しを受けて、さらに加速、あるいは、規模を拡大するという、2028 年度までの入替計画を内包した目標をお示しいただけるという理解で正しいか。

＜諸岡＞
DE レシオに関しては、資産入替などを通じて 2028 年度末までに 2024 年度末水準に戻す、という計画をお示ししている。但し、この計画は可能な限り前倒しして達成したい、とご説明している点、今も同様である。資産入替については、2026 年度に 6,000 億円、今後下期に 4,000 億円を計画し非常に大きな資金回収を行う計画。一部の事業売却においては、連結除外に伴う負債の削減によって DE レシオの引き下げに貢献するものもあり、全体として資産入替計画は順調に進捗している。9 月末においては、DE レシオは 0.81 倍とやや高くなったものの、資産入替計画を実行することで年度末には 0.6 倍強の水準まで低下すると考えている。金利が上がっている、と皆様からご指摘いただいている通り、資金回収はなるべく早くする必要があると考えており、入替の実行速度は加速させたい。

＜質問者 7＞
金利上昇により、投資回収までの時間にも従来以上にコストがかかるようになってきていると理解している。この変化の中では、投資する事業の分野、というよりも、ビジネスモデルや回収期間を念頭においた投資を行うべきと考えている。住商のここ数年の投資は、実行後即利益に貢献する買収を行ってきたことが従来からの大きな変化と感じているが、今後のビジネスモデルや投資回収までの時間軸についてどのように考えるか伺いたい。

＜上野＞
短期で回収が完了する投資に限ってきたわけではないが、実行した大きな投資は既存事業の買収であり、即収益に貢献するものであった。一方で、土地の買収から実施して開発する不動産案件、あるいは、各地で実施する発電資産の開発も時間を要する。しかしながら、電力は将来にわたって需要が旺盛であり、このようなマクロ環境と構造のもと、時間をかけてでも経済性が成り立つものには引き続き取り組んでいきたい。短期、中期、長期それぞれに当社の強みがあり、経済効果、資本効率を考えながら、最適な組み合わせを考えたい。

＜質問者 8＞
エチオピア通信事業の現状を伺いたい。年間での EBITDA 黒字達成はいつを計画しているか。

＜布施＞
エチオピア通信事業の営業は堅調に推移しており、赤字幅が縮小している。この上半期実績においては、前年同期比で現地通貨安が鈍化したことで為替評価損が減少した。また、営業面では 90 日

間アクティブ顧客数をフォローしているが、こちらは堅調に増加している。加えて、通信業界の健全な競争促進のため、コスト以下での価格設定は認めないという行政指導を受けて、継続的な顧客単価の増加を実現し、売上が前年同期比で 2 倍に増加している。足元では EBITDA の単月黒字を達成している。年間での黒字化達成時期については明確には申し上げられないが、その実現に向けて引き続き取り組んでいく。

＜質問者 8＞
今期、前年度比で約 1,000 億円の利益成長を見込んでおられるが、来期以降の利益成長について、現時点でどの程度の規模感を想定しているか伺いたい。

＜上野＞
具体的にいくらとは申し上げられないが、昨年度、今年度実施した投資の利益貢献は確実に拡大していくと見込んでいる。課題事業の売却やターンアラウンドによる利益貢献も相応に見込んでいる。また、中東情勢の影響縮小、DAIS の推進による収益化、新たな成長ドライバーによる利益貢献を加えることで、着実な成長が見込めると考えている。今後さらに精査する必要はあるが、現時点で営業グループから積みあがっている来期以降の数値は、力強いものとなっている。

＜質問者 9＞
資源グループの好調な業績の来期以降の持続性やリスク要因について教えていただきたい。

＜布施＞
上期の実績は、基礎的収益が 610 億円と前年同期比で大きく増加した。資源価格の上昇という追い風もあったが、アルミ事業におけるマージンの拡大、コモディティビジネスにおける貴金属取引の好調などが貢献した。通期見通しも基礎的収益を 1,140 億円へと上方修正したが、これは上半期のアルミ事業、コモディティビジネスの上振れを反映したもの。通期見通しは足元の資源価格を前提としており、過度に楽観的な価格前提を置いていないことから、現時点では見通しどおりの着地を見込んでいる。

＜質問者 9＞
資源グループにおいては、中下流事業の収益割合が大きく拡大しているようだが、上流を含めた今後の投資の考えについて教えていただきたい。

＜上野＞

かつては上流から稼得する収益が大半であり、資源価格が高騰すれば利益が大きくなる、というポートフォリオとなっていた。一方で、中下流事業は非常に安定した収益基盤を持っている。貴金属等の市況商品を取り扱うコモディティビジネスや、アルミ精錬や加工を行うアルミビジネスが中下流事業に該当する。米国において関税のために輸入材の数量が制限される一方で米国内の安価なスクラップを原料とするアルミ加工品ビジネスにおいても利益を稼得している。これらの中下流事業の収益が、今年度グループ収益の 50%を超えると見込んでいる。上流戦略は引き続き銅が中心となる。但し、まだ手が付けられていない優良な銅権益があまり残っていない中であり、現在当社が考えているのは、G Mining 社と共に、小型・中型の銅鉱山において、当社の知見でターンアラウンド出来る、あるいは、バリューアップが出来るような案件に参入するというのが戦略である。この戦略に基づき、１、２件の投資を実行済である。大きな投資を行った Quebrada Blanca 2 案件も生産量が向上してきており、このプロジェクトにも引き続き注力する。

＜質問者 10＞

鉄鋼グループの、特に北米のエネルギー鋼管事業の状況に関して伺いたい。プレゼン資料においてエネルギー鋼管事業の北米事業の需給改善という説明も見受けられるが、需給の状況や価格について教えていただきたい。

＜布施＞

エネルギー鋼管の需要に関する指標であるリグ数は増加傾向にある。石油リグは、中東情勢による油価の上昇を背景に増加傾向。加えて、ガスリグについても、データセンター向けの電力需要の増大等を受けて堅調に推移。供給面では、関税の影響もあり輸入品の流入が減少していることに加えて米国内ミルの供給余力も低下している。このため需給が引き締まり、鋼管価格は上昇傾向にある。結果として、エネルギー鋼管事業全体で、中東地域向けの落ち込みの一部をカバーして鉄鋼グループ全体の見通しが据え置きとなっている。

＜質問者 10＞

輸送機・建機グループの前年同期比増益、見通しの上方修正の背景、今後の事業環境の見通しについて、特にリースと建設機械のそれぞれの事業について教えていただきたい。

＜諸岡＞

この上期においては、前年同期比で基礎的収益が 130 億円の増益となっているが、輸送機、建設

機械の双方が増益している。リース事業においては航空機リースの事業環境が非常に良い。機材不足がベースの事業環境であり、リース収益や資産回転に伴う機材の売却益も好調。航空機リース以外のエンジンリースやヘリコプターリース、あるいは、ケネディクスなどの不動産のリース事業も好調である。船舶も市況好調。期初計画の上方修正は船舶の事業環境、市況の好調を反映したもの。建設機械についても上半期は前年同期比増益。期初計画は据え置いている。米国 Sunstate は好調なデータセンターの建設需要によって市場も回復しており、加えて新 CEO のもとオペレーションや経営管理の改善を行い、稼働率や単価が上昇。事業運営が上手くいって好調を維持している。また、鉱山機械のメンテナンスやプロダクトサポートの事業も引き続き好調。前年に比べて販売も伸長している。全般に、良好な事業環境が続いている。

以上