

2023年3月期第1四半期決算 IR 説明会（2022/8/2開催）

質疑応答内容

<回答者>

代表取締役副社長執行役員 CFO 田中 精一

主計部長 中澤 瑞枝

【質問者 1】

Q: 第1四半期業績は対通期見通しで進捗率が高く、一過性を除いても好調な決算だった。特に金属・資源・リサイクル本部の業績は前年同期比で大きく増益したが、これは概ね第1四半期の途中まで上昇していた原料炭価格による影響との理解。一方で販売数量について、グレゴリーにおける坑内掘り生産開始の状況を含めた第2四半期以降の見通しを教えてください。

A: <田中 CFO>

当初、前年の落盤事故の影響を受け、年度初から生産開始する予定であったグレゴリーでの坑内掘りだが、作業の進捗が芳しくなく、10月からの生産・販売開始となる見通し。結果としてグレゴリーの原料炭生産量は当初の計画量300万トンから50万トン程度減少する見込み。第1四半期における生産量は当初計画の13%程度に留まっている。ただ、今年度、販売予定の原料炭の内、89%は既に契約締結済み。一方で、販売価格は8割が未定。

Q: 足元、原料炭価格が下落している理由と今後の見通しを教えてください。

A: <田中 CFO>

原料炭価格の下落は、もともとは中国の粗鋼生産の減産体制に起因するものだったが、それ以上に、鋼材需要が落ち込んだ為に、輸出にまわっていると認識している。それによって世界全体の鋼材価格を押し下げており、今後のリセッション懸念とも重なって、鋼材需給はより緩和してくることから、原料炭や鉄鉱石の価格は下落しているとみており、この動きは暫く継続すると考えている。

Q: 今期の販売見通しの内、8割の価格が決まっていないとすると第2四半期以降に販売する分の価格はほとんど固まっていないことになる。金属・資源・リサイクル本部の第1四半期の利益進捗は高いが、通期だと、前提価格と市況の差等が与える業績への影響をどのように考えているか。

A: 下期の価格前提は原料炭 US\$220/t、一般炭 US\$140 \$ /t 程度としており、価格未決定分の販売を行うことによって、当該本部の通期見通し510億円を大幅に下回ることはないと考えている。期初の石炭価格前提は四半期ごとに見ており、特に第2四半期以降のフォワード価格ベースの価格前提は右肩下がりで見えて見通しを策定している。足もと、概ね前提

価格に近い数字になってきているため、見通しを大きく下回ることはない。

- Q: 金属・資源・リサイクル本部以外の本部も、第1四半期の段階では、双日の計画あるいは市場の見立てより好調だが、今後も好調が継続する見立てか。
- A: インフラ・ヘルスケア本部のフィリピン通信タワー事業売却益は期初計画に織り込んでおらず、上振れ要因の1つ。また、米国 ESCO、エルエヌジージャパン、情報事業関連会社等の業績も堅調であり、通信タワー事業の売却益がそのまま上振れてくるだろう。化学本部について、メタノール価格は軟化する兆候が見えてきているので1Qほどの高進捗は見込めないものの、それ以外のレアアース等は大きく崩れると見ていないため、全体としては堅調に推移していくだろう。生活産業・アグリビジネス本部は期初全く見込んでいなかった肥料事業における原料高の販売価格への転嫁が部分的にはあるが、出来ているので見通しより好調に推移すると見ている。
- 一方で今後の懸念点としては、リテール・コンシューマーサービス本部。新型コロナウイルス感染症第7波の影響がどれだけ残っていくかを注視している。また、リテール事業領域においては事業の構築に時間がかかる。今期50億円の見通しは堅調な輸入牛肉事業や物資関連事業によって達成を見込むが、上振れに関しては難しいところがある。自動車本部は既に期初の段階で半導体不足による影響を織り込み済み故、現在もなお継続する半導体不足の影響が今後の見通しを更に下押しすることはないと思う。むしろ、円安の反動を懸念している。

【質問者2】

- Q: ロシア関連のビジネスについて教えてほしい。今期、自動車関連事業、石炭トレード事業などにロシア侵攻の影響が出ると聞いていたが、第1四半期業績を見ると、あまり影響が出ていないように見える。自動車事業は今後減益になっていくのかもしれないが、期初見立てとの差異があれば教えてほしい。
- A: <田中 CFO>
ロシアの自動車事業は、現状自動車の新規発注はできていない。期初における洋上在庫を含めた総在庫は700台程度であり、これを今期売っていく。第1四半期が終わった時点で、700台のうち半分強は販売できている。売上総利益率としても、従来に比べると高い水準で確保できている。それ以上に、ロシアの自動車事業が堅調なのは、ルーブル高の影響が大きい。期初のルーブル/円に比べると、2倍程度に上昇しており、その影響がSMLの業績に反映されている。当社としては、期初見立てに比べて、それほど好調であるとは考えていない。
- Q: ロシアにおける石炭トレードビジネスは第1四半期で殆どなくなったという理解で良いか。
- A: <田中 CFO>
新規の契約ベースでのトレードビジネスはない。21年度通期決算でご説明した通り、ロシア炭に関わる前渡金の回収を少しずつ進めている。それ以外のビジネスはやっていない。もともと今

期のロシア取引全体に関わる減益要素として▲60億円程度見込んでいたが、これはそのまま維持している。

Q: 外部環境が不透明だが、過去トレード関連ビジネスでは、金融がタイトニングする等、外部環境が悪化する時、双日は貸し倒れなどの影響が出やすかったイメージがある。過去に比べると、顧客クレジットの管理もしているので、損失が出にくいという認識でいいか。リスクマネジメントの考え方について教えてほしい。

A: <田中CFO>

現在、顧客に対しての与信リスクにおいて大きな懸念を持っていない。与信管理、信用調査は従前以上に厳しく行っている。サプライチェーンリスク管理という形で、トレードも含めたビジネス一連の流れの中での管理も行っている。景気後退局面であっても、全くないとは言わないが、今後貸倒リスクが増えることを心配していない。

【質問者3】

Q: 資源・素材市況以外でリセッションリスクに対する懸念を受け、弱含みしている事業があれば教えてほしい。

A: <田中 CFO>

現時点では、まだ化学本部や生活産業・アグリビジネス本部の事業に対しては、インフレ影響による当社にとってフェイバーな環境が継続していると認識している。下期以降には金融引き締めの影響が徐々に出てくるとは思うが、足元、リセッションやデフレの影響よりインフレの影響の方が強い印象。

Q: 期初の段階で想定以上に好調で、今後も好調な環境が継続する場合、再生可能エネルギー事業や双日建材について、第2四半期以降の方向感を教えてほしい。

A: 再生可能エネルギー事業にかかわらず、電力価格が欧州でも上がっていることもあり、電力セクターは堅調に推移している。昨年買収したスペインの電力小売り事業やナイジェリアでのガス下流事業も堅調に推移すると見ている。エルエヌジー日本の業績も、年間取扱数量は決まっており、また、価格も油価連動で堅調。インフラ・ヘルスケア本部は再生可能エネルギー事業にかかわらず、順調に推移すると見ている。

また、双日建材について、足元では確かに価格は低下しておらず、住宅着工件数も大きく低下してはいないものの、それほど強めには見ていない。

Q: 中計2023における新規投資のリターンについて第1四半期での進捗、計画達成、マクロ環境を踏まえた投資環境等に関する見方を教えてほしい。

A: 今期見通し50億円に対し第1四半期実績は10億円弱に留まっている。第1四半期実績はフィリピン通信タワー事業売却益が太宗を占めているが、下期に関しては欧州電力小売り事業、米国ESCO等の収益貢献が進んでくるので、50億円という計画は達成可能と見て

いる。

今期の新規投資実行については、非財務を除くとロングリストとして概ね 2,000 億円弱となっており第 1 四半期時点で 200 億円程度と 10%程度しか進んでいないが、ロングリストとしては相当数の案件があり、現在相手先と交渉中のものもある。ただし、円安が進む中、海外投資については投資効果を厳しく見ていく必要があり、スローダウンしている部分はあるとは思っている。当然、投資はやることありきではないので案件の中身をみて判断していく。

【質問者 4】

Q: 石炭関連の第 1 四半期の増益要因が+184 億円だが、原料炭、一般炭に分けて増益額を教えてください。また、一般炭権益の売却交渉の今後の見通しについて教えてください。

A: <田中 CFO>

1Q の石炭関連の 184 億円程度の増益要因のうち、約 9 割は原料炭と PCI 炭。また、一般炭の売却交渉は、現状交渉は進んでいるが、現時点でアップデートできるような進捗はない。

Q: 一般炭の利益貢献額が足元の市況価格に比べ、少ない気がするが、その理由を教えてください。

A: <田中 CFO>

当社は、一般炭については、直接権益で持っているものは豪州権益のみ。したがって、年間ベースで生産量 90 万トンでそこまで大きくはないため、第 1 四半期における一般炭の利益貢献額が 10%程度にとどまっている。

Q: 自動車本部について、地域別で好況だったところはどこか。また、値下げをせずに販売できたなど、価格面での効果もあれば教えてください。

A: <田中 CFO>

地域的に好調だったのは北中米。プエルトリコの現代車事業については、1Q における販売進捗は概ね 30%弱程度。市場全体としても非常に堅調。前年同期比では新車販売台数は若干減少しているが、それが当社プエルトリコ事業に大きな影響を与えるほどの全需減少にはなっていない。また、アジアの現代タイも堅調に推移している。全体の販売進捗としては、1Q はそこまで大きくないが、同本部の中で収益貢献している。米国のディーラー事業も好調。ロシアのスバル事業は、販売可能台数が限定的ななかで、売上総利益率を高く維持し、ルーブル高の影響を享受した状況。一方、少し厳しいと見ているのは、パキスタンの現代車事業。新興国からの資本流出により、パキスタンの外貨準備がかなり厳しくなっているため、持ち込む部品の制限があり、現地での生産台数・販売台数が期初見立てより若干下振れする可能性がある。

【質問者 5】

Q: 不透明な外部環境に対する備えとしての▲50億円に見合う形で考えている非経常損益、リスク要因等があれば教えてほしい。例えば、ロシアの自動車の固定資産や、クイーンズランド州のロイヤリティ率引き上げが双日の業績に与える影響等が考えられるが、それら含め、考え方を教えてほしい。

A: <田中 CFO>

現状、▲50億円というバッファに充当するものとして考えていることとして、米国ドル金利上昇がある。米ドル金利は当初見込み以上に上昇のスピードや幅が大きい。元々、1.75%の金利上昇による影響を▲15～16億円程度を織り込んでいたが、既にその倍近くに金利が引き上げられることが想定されるので、▲50億円の内、▲15億円程度はこれに費消せざるを得ない。一方でクイーンズランド州のロイヤリティ率引き上げや燃料費・人件費等の石炭生産に伴うコストの増加は第1四半期での貯金で十分に賄え、通期でも510億円の範囲内でマネージ可能。また、ロシアにおけるスバルのディーラー店舗等、固定資産の減損の判断については時期尚早と思っている。サービスショップや部品販売等の事業活動をすることで極力、固定資産減損回避をしたい。実施せざるを得ない場合は対応する。

以上