

2024年3月期 第3四半期決算 IR 説明会 (2024/2/2開催)

質疑応答内容

＜説明者＞

常務執行役員 CFO	渋谷 誠
主計部長	中澤 瑞枝

【質問者 1】

Q: **通期見通しの修正の中身について、自動車本部の下方修正の要因と、金属・資源・リサイクル本部の上方修正のうち石炭事業での第3四半期の生産数量、今期と来期の生産数量の見方を教えてほしい。**

A: <渋谷 CFO>

自動車本部について、プエルトリコでの現代自動車のディストリビューター事業で販売台数が増加して好調に推移したが、タイでの事業からの撤退による減益があった。その他で業績への影響が大きかったのはフィリピンでの吉利車のディストリビューター事業で、日本車勢が強いマーケットでの円安環境の中、中国から米ドルで仕入れて現地でペソ建て販売する吉利車の価格競争力が低下し、加えて他の中国車勢との価格競争も起きたことで、販売不振に陥った。現在の方針として高値となった在庫を今期中に早期に一掃するべく、一定の損失を出しながら販売を進めている。その他、M&Aを想定している案件の投資実行と収益化の遅れも下方修正の一因となっている。

金属・資源・リサイクル本部の石炭事業の生産量については、今期グレゴリー炭鉱の露天掘りからは180万トンの生産前提、坑内掘りからはランプアップ期間のため計画に織り込まない前提としていた。足元の状況として、坑内掘りは7月に生産開始を前倒しし、今期は20万トン程度の生産を見込むものの、ランプアップ期間であるため収益への貢献は限定的と見ている。

露天掘りについては、昨年度までの市況好調を受けて生産を拡大させた結果、剥土比が高いエリアを掘り進め、コストが上がってしまっている。坑内掘りの順調な生産開始状況も踏まえ、露天掘りの採掘場所を高剥土比エリアから低剥土比エリアにシフトする計画の見直しを実施している。結果として今期の露天掘りからの生産量は150～160万トン程度を見込み、期初想定180万トンからは減少する見込み。

来年度はフルキャパシティの坑内掘りから100万トン、低剥土比のエリアの露天掘りから80万トン、合計で180万程度の生産を見込んでいる。

Q: **今回投資の計画を500億円下方修正し、この分が来期以降へずれ込むということだが、次期中計で掲げられている5,000億円超の投資計画が5,500億円超へと上積みされるということでのよいのか考え方を教えてほしい。**

A: <渋谷 CFO>

来年度以降の投資の計画については、現在策定中の次期中計の中で全体のキャッシュフロー

ーマネジメントと合わせて検討をしているところ。従前からお伝えしている通り、当社は今後も成長投資をしっかりと実行していく方向で考えており、今回見直した500億円分の計画については来年度の投資の原資に回すというのも考え方の一つだと考えている。

Q 石炭事業の生産コストについて、坑内掘りの方が露天掘りよりも生産コストが低く、今期と比べて来期は生産コストが下がるのか教えてほしい。

A ご理解の通り、今期から来期にかけて生産コストは下がるという前提で考えている。

Q 自動車本部について、もともと期初計画は70億円だったが、今回で30億円まで下方修正している。来期はどのような見立てなのか教えてほしい。

A フィリピンでの吉利車のディストリビューター事業では既存在庫の早期販売に目下取り組んでおり、来期は赤字の解消を目指している。加えて、現在遅れているM&A案件も来期からの収益貢献が期待できる。来期は70億円～100億円程度がターゲットラインと社内で議論しているところ。

【質問者2】

Q: 自動車本部における豪州中古車事業は足元赤字になっているのか、来期以降の改善の見立てについて教えてほしい。

A: <渋谷 CFO>

豪州中古車ディーラーは昨年5月に買収が完了し、バリューアップに向けたPMIを実行中だが、買収前から現在にかけて豪州の中古車価格の下落が長期間続いており、一定の在庫保有期間があるため、価格下落局面での利益率が低下してしまっている。加えて、価格下落が長期化し中古車市場に商品が出回らない状況が続いており、仕入れが計画通りに進んでいない。結果、当初想定よりも業績が低調になっている。市場価格はコントロールできないため、売れ筋の優良在庫を積み増し、必要であれば豪州以外からの調達を実行、加えて在庫回転期間の短縮、販売力の強化、コストの最適化等に現在取り組んでいる。店舗ごとにばらつきはあるものの、取り組みの効果が発現している店舗も出てきており、業績改善の手応えを感じ始めている。

Q: ベトナムの景況感が減速しているが、双日のビジネスへの影響について教えてほしい。

A: <渋谷 CFO>

仰る通り、昨年4月くらいからベトナム国内の消費が低調になっている。ベトナム政府がVAT減税を行い、改善が見られているという報告を受けてもいるが、まだ完全には戻ってきていない。当社の場合、特にリテール分野に注力しており、コンビニ事業では日販・客数が徐々に増加し始めている。昨年11月に買収した業務用食品卸売会社であるDTV社は現在PMI中だが、この環境下でも買収時の想定以上の収益を出しており、マイナス影響は出ていない。ベトナムにおけるリテール事業全般では今期は期初想定から少しビハインドしているが、来期はDTV社の貢献も含めて一定の収益をしっかりと出せると見込んでいる。ご指摘頂いた通り、景気動向はよくモニタリングしながらオペレーションしていく。

Q 豪州中古車事業については、今後減損するリスクはあるのか。

A <渋谷 CFO>

今期買収したばかりの案件でもあり、今現在の時点では減損することはない。ただし足元の状況が想定よりも悪いことは事実であり、赤字の懸念もある。

【質問者 3】

Q: 市況の要因以外でベースの利益が積み上がっている等、手応えを感じている領域について教えてほしい。

A: <渋谷 CFO>

注力領域として投資実行を進めてきたインフラ・ヘルスケア、リテール・コンシューマーサービスに加え、外部環境が悪い中でも手堅く収益を伸ばしてきた化学については手応えを感じている。

インフラ・ヘルスケアは、米国省エネルギーサービス事業が想定より大きな収益を上げており、市況に左右されず安定的に収益貢献をしている。リテール・コンシューマーサービスは、ベトナム事業がようやく黒字になってきている状況。現在取り組んでいる各個社の当期純利益を合計すれば、来期 20 億円程度は期待できると見ている。

化学はメタノール市況の影響もあるが、個別取引の収益率改善を着実に進めることで、収益が伸びてきていると感じている。

これらを踏まえると、来期以降は 1,000 億円規模の当期純利益を発射台とできると考えている。

Q: PBR1 倍超に向けた戦略について、キャッシュアロケーションの優先順位を含め現時点の経営の考え方をあらためて教えてほしい。

A: <渋谷 CFO>

当社はまだまだ企業規模拡大と収益規模拡大のための新規投資を継続していく成長ステージにある。自己資本及び時価総額をできるだけ早い段階で 1 兆円規模に到達させたいという思いもある。

一方、基礎的キャッシュフローが 6 年間累計で 1,500 億円程度にまでなる見通しなので、バランスを見て適切なアロケーションをしていきたいと考えており、その中では自社株買いも当然選択肢のひとつと考えている。

【質問者 4】

Q: 化学本部について、単体トレードと海外トレードの収益がともに、第 2 四半期と比べ増益している背景と、第 2 四半期決算の公表時にあった海外メタノール事業での原料調達契約の改定で収益性が低下する見込みを踏まえても、来期以降に向けて増益を目指しているのか教えてほしい。

A: <渋谷 CFO>

化学本部については、特定の取引が大きく貢献したということではなく、個々のビジネスの中で売上総利益率の改善や適正在庫水準の維持、輸送コスト低減などの取り組みの結果とし

て、収益を上げることができた。海外メタノール事業での原料調達契約の改定によるマイナスの影響については、今期も一定の織り込みをしており、来期以降はその部分を織り込んでも今期の見通しからの増益基調が期待できると考えている。

Q: 国内のリテール関連事業が第2四半期と比べ増益している背景と、今後の持続性について教えてほしい。

A: <渋谷 CFO>

国内リテールについては、新型コロナウイルスが5類に移行し人流が戻ったことで、JALUX やロイヤルHD等の事業で確実に収益が改善してきている。もともと新型コロナ前は一定の収益が出ていた事業であり、来期以降も同程度の収益はしっかり見込めると考えている。

【質問者5】

Q: ベトナム業務用食品卸売会社（DTV社）の収益規模、既存事業とのシナジー効果の見立てについて教えてほしい。

A: <渋谷 CFO>

個社の収益規模は2024-25年度にかけてしっかりと20億円規模を稼ぎ、それを伸ばせる事業であると思っている。当社事業内のシナジーにおいては、例えば食品・生活雑貨等卸会社のフン・ツイ社の販路をDTV社が持つ中高級ホテルやレストランへ拡大する等の連携ができるだろう。卸・リテール事業の面展開を実現し、相乗効果が期待できる。各事業会社への出向者と経営とで定例MTGを設けており、様々な議論を行っている。

【質問者6】

Q: 監査等委員会設置会社へ移行する背景について、どのような問題意識があつたのか教えてほしい。

A: <渋谷 CFO>

現在も取締役会は社外取締役が過半数を占めており継続的にガバナンスの強化を進めてきた。今回、新中計が始まるタイミングでもあり、さらに大きな成長を図っていくという中で、経営のスピードを上げていきたいという思いがあつた。取締役会はより監督に注力し、業務執行サイドはより責任とスピード感を持った執行に注力できる体制にしたいという背景から、今回このような判断に至つたもの。

Q: 今後、投資の意思決定に関しては、よりスピードが高まるものと考えてもいいのか。

A: <渋谷 CFO>

一定の規模以上の投資の意思決定は、従前通り取締役会に上程することになるが、業務執行サイドの中で判断をしていく範囲が従前より広がってくる。現場で判断するスピードが上がってくると考えている。

Q: 株主還元などの意思決定に関する取締役と執行側の切り分けについて教えてほしい。

A

株主還元については中期経営計画でその方針を策定するが、これは取締役会で議論し判断されるもの。配当や自己株式の取得等についても、業務執行サイドが決定していくものでは

なく、取締役会の中でしっかり議論して決定していく。

以上