

**Sojitz IR DAY 2021(2021/12/10 開催)**

**質疑応答内容**

**(金属・資源・リサイクル本部)**

**【質問者 1】**

- Q: サーキュラーエコノミー関連事業の部分は非常に面白く、興味を持って聞いていたが、この中計期間中にも、この分野には注力して投資を実行するという理解でいいか。また、どのくらいの投資を実行することで、P10 の増益のグラフにあるように、サーキュラーエコノミー事業を次の柱にしていこうと考えているのか教えて欲しい。
- A: サーキュラーエコノミー事業においては、資本提携や買収がメインとなり、外部から技術や新しいものを入れて成長させるイメージで考えている。全てがうまくいった場合には図示したように収益化も早くなると考えている。
- Q: 今中計期間での投資先は、主にサーキュラーエコノミー関連事業でいいか。
- A: サーキュラーエコノミー関連事業は注力分野であるが数百億円規模というより、もう少し小さいレベルから始めようと考えている。規模感という観点では上流の方が慣れており、こちらは数百億円というレベル感がありえる。
- Q: 様々な案件の中で、先ほどのニオブの話も面白いと思うが、東芝の NTO は、恐らく技術的にも非常に面白い。リリース後、既に引き合いが増えていて、ニオブ鉱山の能力を上げなければならないほどニーズが出てきているのかについての感触と、それに対応する拡張の時期について教えて欲しい。
- A: 鉱山の生産キャパシティは今後の需要増に対応できる体制となっているが、実需創出にはもう少し時間がかかる。NTO の開発状況は、試作品が完成し、性能の確認をした段階。今後は、実用化に向けたコスト面への取り組みとなる。今後、ブラジルで、実際にバス、トラックに搭載して走行する計画があり、これで実際の性能を再確認できると思う。他の選択肢と比べてコスト面でどれだけ優位性があるかが課題であり、そこをクリアした上で 23 年、24 年に量産化に入っていければいいと思っている。なお、この製品には、非常に気温が高い・低い環境下においても、性能が落ちないという特徴があり、これがうまく採用された場合、EV 電池の市場規模の拡大に伴って、ニオブ生産事業にもかなりプラスに利いてくると思う。
- Q: 23 や 24 年の量産化のイメージは、来年中にだいたい見えてくるイメージか。
- A: 早ければご了解の通りだが、技術の領域については、なかなか時間がかかる。3 年前に同事業を始めたので、本来であれば、もっと早く判断出来たはず。パートナーである東芝など相手もあることなので、時期は難しいが、なるべく早く量産化に向けた取組みの判断を行いたい。

**【質問者 2】**

Q: P9 の資産ポートフォリオの変化イメージにおける既存の上流権益での石炭のダイベストメントの話がある一方で、この中計期間中に新規の上流権益やリサイクル事業での新規投資を計画されていると理解する。今は 5,000 億円程のアセットがあるがアセットサイズが大きく増えると理解していいのか。利益面では大きく伸びると思うので、アセットサイズではどれぐらいになるのかを教えて欲しい。

A: 既存の上流権益の見直しは常に実施している。この中で当社の役割や保有価値が下がったものについては、常に売却できないか検討を続けている。ご指摘の通り、一般炭権益については、残り 2 炭鉱があるが売却かマインアウトにより 2 つの資産はなくなっていく。加えて、原料炭権益も含めた、一般炭以外の資産売却も常に視野に入れている。できれば売却を先行させた上で、新規領域での投資を行いたい。おそらく、数百億円規模ではなく、もう少し小さい規模での投資となるだろう。新規の上流権益に関しても、現在、1、2 件ではあるが、検討している案件があり、それを成就させていきたいと考えている。このような形であれば中計期間中は現状の資産規模 5,000 億円から大きく動く形にはならないと考えている。

Q: 1、2 件話をしているという発言があったが、先ほど挙げられたシリコンやチタンの話は、実際には、水面下では検討しているものがあるという理解でいいか。

A: それも含めてある。

Q: サーキュラーエコノミー関連事業については、なかなかハードルが高いと思う。例えばパソコンの回収について、TES-AMM JAPAN と組まれたとのことだが、国内ではリネット等、様々な企業が既にある。双日は国内で事業展開を行うのか、それともまだ仕組みが出来ていない海外地域などで展開をするのか。

A: エリアとしては、IT 化が進んでいる地域がメインとなるため、日本を中心として、北米等をターゲットにしている。TES は日本以外に、中国、インドネシア、インド、アメリカ等にも支店を持っているが、情報セキュリティに厳しい客先に対して、知名度と信頼感のあるパートナーとして、当社のネームバリューを使わせてほしいとの声も頂いている。TES との取組みを日本国内で先行させ、そのパターンを韓国、台湾、北米内に展開していくことができるのではないかと考えている。PC やサーバーの部品を処理するにあたり、リユース、リサイクル、最後は潰して金属を取り出すというパターンとなるが、この部品は使えて、これは使えないというような判別を行うノウハウを差別化要素として他国に持っていくこともあり得る。この分野はまだ規模感がないので、技術を絡めて横連携させることで、事業を大きくさせたい。まだ確信には変わっていないが、可能性があると感じている。

**【質問者3】**

Q: ちょうど3年前のIR DAYの資料を見返していたが、3年前の成長戦略にも3Dプリンター事業があった。これについては、粛々と取り組んでいるところと思う。グレゴリー原料炭事業については1番メインの柱だったと思うが、これも着々とアンダーグラウンドにも取り組もうとしており、次のフェーズに進んでいくと思う。一方、戦略の一つに「トレードの強化」をおっしゃったと記憶している。外から見た時に、トレード事業がどのような利益の変遷を経ているのかについて、脱炭素の動きもあり、見えづらいところがある。この3年間を振り返ったときに、「トレードの機能の強化」について何が変わったのかを教えてください。

A: トレードの強化をどこまで進められるか、について課題として意識してきたが、ITの進歩等の外部環境変化を考えた場合に、トレード全般を一律に強化していくというのは簡単ではないと再認識している。例えば石炭の場合、顧客も英語を使い、情報へのアクセスが可能なオーストラリアやカナダでの当社機能に対する需要は減少している。一方、例えばロシアやインドネシア等、言語や情報アクセスが難しい国については、当社に間に入ってくれないか、という話がある。また、当社がトレードを継続する意義として、収益を強化することのみならず、新しいビジネス、新しい商材を見つける機会であることを重要視している。従い、トレードについては求められる機能を発揮しつつ、リスクをコントロールしながら広げていきたいと思っている。「トレードで収益をさらに上げていく」という以前の戦略から、「新たな事業機会を見つけるために維持・強化していく」という位置づけに変わったと言えるだろう。

以上