Sojitz IR DAY 化学部門 事業説明会（2013/12/18 開催）
質疑応答内容

Q：足元で強いメタノールの市況について、今後どのように見ているか。
A：現在、アジアおよび中国が堅調であることに加え、アジアの他社メタノール工場の稼働が安定していない状況。メタノール価格には中国の内需動向が影響する。

Q：物流が柱となっている化学部門のビジネスを発展させるにあたり、方向性としては特徴のあるメニューを選んで数を増やしていくのか、あるいは地域的な横展開を進めていくのか。
A：当社が注力していくマリンケミカル、バライト、またレアアースなどについて共通していることとして、長く物流ビジネスを行い、信頼関係が出来ている取引先との事業展開を進めている。M&A による展開を行うのではなく、このように既存の物流ビジネスで培った取引先との関係の延長形で事業投資をしていきたい。地域としてはインドやベトナムに加え、トルコ、メキシコ、フィリピンを重点的に攻めている。将来的にはロシアでの事業機会も探っている。

Q：マリンケミカル事業への参入障壁はどの程度高いのか？地域的な横展開は考えうるものなのか？
A：当社のインドでのマリンケミカル事業は、パートナーがカッチ湿地帯という特殊な未開発地域において独占的な開発権を保有する非常に例外的なケース。同じようなかん水を使える場所は中国の奥地にはあるようだが、その他にはない。また、天日塩についてはアフリカ等の案件の話は入ってくるが、輸送距離が長い。地域的に可能性のあるインドや豪州については、めぼしい海岸線は既に開発されているという現実がある。

Q：来期以降の ROA や利益水準のトレンドをどのように考えているか？そのためにどのような分野に投資をしていくのか？
A：来期以降もベースとなる物流収益は堅いと考えており、それにプラスする形で投資の結果が出てくるという収益構造で、収益のボラティリティーは低いと考えている。投資については、あくまでも物流の延長の展開をベースに案件を精査していく。

Q：マリンケミカル事業について、収益の源泉は配当収入か、それとも、トレードの利益で稼いでいくのか？数量の取扱いは独占なのか？
A：本事業は、硫酸カリ肥料を作るというのが主な目的。その前段階に出てくる大量の工業塩についてはインド国内の多数の零細塩田業者保護のために全量輸出しなければならず、それを全量当社が独占して海外に販売するというもの。

Q：バライト事業への出資、販売先について教えてほしい。また、生産面のリスクはないのか。
A：バライト関連会社への出資は 49%で、販売先は米国のドリリングコントラクターなど。生産リスクは特に考えなくてもよい。

Q：レアアースについて、ライナス社の生産状況と見通しについて教えてほしい。
A：マレーシアの第 1 期工事が完成しており、来年早い段階で第 2 期工事が完了する見通しだが、こちらは市況を見ながら稼働を考えていく。生産能力については第 1 期が 11,000 トン、第 2 期が 12,000 トン、合計 23,000 トンの供給能力を持つことになる。

Q：トレーディングと事業投資の収益比率につき、今後の方向性としてどちらを増やしていくのか。
A：部門長の立場としては、上流投資やダウンストリームへの展開等を進めており、事業投資からの収益を増やしていきたいと考えている。

Q：現中期経営計画では資産入替を進めると思うが、化学部門での取組状況を具体的に教えてほしい。
A：資産入替については、これまでも継続して行ってきた。今後も資産の見直しは継続的に行っていくが、大きな資産入替については既に完了しており、対象となる事業はない。次はどのような分野へ投資を行っていくかというステージにある。

以上