

## Sojitz IR Day 化学本部 事業説明会(2015/12/17 開催)

### 質疑応答内容

Q: 事業環境をどのように認識しているか。新興国の減速を受け、注意すべき点があれば教えてほしい。

A: 化学業界全体の環境としては、油価下落に加え、主に円安が大きな背景となって輸出ドライブにより収益が上がっている。当社の事業環境としても、メーカー機能を有する関係会社は順調に収益確保ができています。ただ、上期と比べると、下期については中国経済の減速とそれによる新興国の荷動きの悪さが多少出てきており、不安定要素はある。中国ではテレビや家電等の販売減速が見え始めているが、当社の取組みとしては、それによって発生する中国のアイドリングキャパシティをアジアやインドに持って行くといった新たなトレードの取組みが出来ている。

Q: 前回の IR Day では工業塩やバライトの説明があったが、収益状況を含め、足元の進捗を説明してほしい。

A: いずれも順調に稼働しており、生産量も拡大している。インド工業塩については中国減速の影響はあるが、アジア地域を含めた販売先の拡大により販売量の拡大を確保している。バライトについては、当初の生産状況は予定通りとはいかなかったが、最近では生産量の確実な積上げが出来ている。事業環境としては、米国の石油・ガス掘削のリグが減少しており、全体的な市場感は若干落ちていり単価も下がっていることから、生産量の拡大により収益を拡大させていきたい。

Q: 18/3 期には 100 億円を超える利益を目指しているが、具体的にどこが伸びるのか。また、投資とトレードがどの割合で増えると考えているか。

A: 当本部の中でどこかが特別に伸びるということではなく、それぞれの部で収益の塊を作っていくと考えている。メタノール、石油樹脂、工業塩やバライトといった事業の塊を作っていくことで、安定的に当期純利益 100 億円を超える収益基盤を作っていく。3 年間の投融資計画のすべてが具体的に確定しているわけではないが、収益の塊を作るためのトレーディングの獲得を中心に、M & A もあると捉えて頂きたい。トレードと投資のバランスはほぼ半々というイメージでいる。これからはアジアと中国、アジアとアメリカ、アジアとヨーロッパといった 3 国間トレードの拡大が見込まれるため、事業収益のみならず、トレードによる海外収益も見込んでいく。

Q: 他商社を含め、各社同じようにトレードを伸ばそうとしている中で、双日の強みがどこにあり、うまくいく自信はどういったところにあるか。

A: 双日の強みは、商品群や各地域における人員配置にバランスがとれていることだと考える。アジアや中国では現地ナショナルスタッフ(NS)を育成しており、NS が独自にトレーディングビジネスを始めさせている。従来、日系メーカーに張り付きトレーディングを展開してきたが、非日系メーカーを客先に紹介する幅出しや、違うアングルの物流提案といった事業でビジネスの拡大をしていく。また、

そこで培った現地メーカーと一緒に別の地域に販売していく。そういったネットワークに優位性を持っていると自負している。

Q: 合成樹脂事業の単体と主要子会社の役割の違いについて教えてほしい。

A: 合成樹脂事業については双日プラネットでほぼ完結しているが、双日の海外ネットワークに双日プラネットが入り込むことで、日本の商品の海外展開を子会社と単体とで役割分担しながらやっている。例えば日系企業のグローバル購買においては、日本で購買や戦略策定が行われるが、その指示に基づく世界の各地への展開は子会社・販売会社が販売活動してマーケティングをしながら単体と連絡しあうという形になっている。

以上