

Sojitz IR Day 石炭・金属本部 事業説明会(2017/1/13 開催)

質疑応答内容

Q: 最後のページに示してる「目指す姿」に向けた時間軸を教えてください。例えば、ロシア炭のトレード強化や、資産入替の時期の目途は。

A: トレード、上流、事業のビジネス形態の違いによって時間軸は変わってくるが、出来る限り早い到達を目指す。トレード強化については、今後 1~2 年、あるいは 2~3 年で数量を大きく増やしていく。一方、上流権益については、例えば鉄鉱石のグリーン案件の場合、4~6 年かかる。中小規模の石炭であれば、資機材の調達と許認可で済むので、早ければ 2 年程度で可能。事業については出来る限り早く軌道に乗せたいが、トレード参入後の事業投資を考えると、2~3 年は見なければならぬ。

Q: 本部としての今後の経営資源配分を教えてください。トレードからの収益を本部収益の 3 分の 1 に伸ばしていくのであれば、それなりの資産規模になるだろうし、新規事業についても投資規模に制限があるのではないか。

A: 総資産を増やすことは考えていない。トレードが増えれば資産は増えていき、事業も増やしていきたい。残る上流権益は、機能や保有意義を失ったものを売却していくので、将来的には上流権益は減っていくだろう。

Q: 石炭の契約形態について、可能な範囲でお聞かせ頂きたい。

A: 原料炭と一般炭では価格決定方法が異なる。原料炭については日本向けとして毎四半期出ているが、他国向けは、契約数量を決めても価格は都度決めるものも多い。一般炭は、日本向けについては、年契約が残っている。4 月起こしか、10 月起こしかという違いはある。年契約であっても、いつ時点のものなのかによっても価格は変わってくる。更に、日本向け以外では、スポットが増えてきており、価格も Index link が増えてきている。

Q: アルミナ事業は赤字が続いてきたが、コスト削減により業績はかなり改善しているようだ。更なるコスト削減は可能なのか。

A: コスト削減はかなり進んできている。今年からコンサルタントを入れ、IoT や AI の観点も含めて更なるコスト削減を検討しており、赤字が続くことにはならないと考えている。

Q: サプライチェーンの見直しについて、具体的な取組事例を教えてください。

A: 例えば、EV用の電池部材について、当社が炭素材を扱っている延長で、炭素材を納めるだけでなく、その先の加工に参入しようと考えている。鉄鉱石であれば、掘ってから販売までのサプライチェーンが短いので参入は難しいが、サプライチェーンが長い商品については参入余地があると考えている。

Q: トレード強化について、数量的、あるいは金額的に効いてくるのがロシア炭の拡大だと思うのだが、その理解で正しいか。

A: 分かりやすいのは石炭だが、当社が強みを持つ商品群のトレードを伸ばしていきたい。鉄鉱石で言えば南米の高品位鉄鉱石は伸びる可能性がある。日本向け鉄鉱石は豪州品が6割を占めているが、個々の品位の劣化は激しく、弊社が強みを持つ高品位鉄鉱石の需要があるからである。レアメタルで言えば、ニオブはほぼ市場を独占しているので数量増加は見込めないが、クロムやニッケルについては南アフリカやフィリピンに出資しており、伸ばすチャンスがあると思っている。

Q: ロシア炭の生産数量は2～3年で伸ばせるとのことだが、原料炭と一般炭のどちらを対象としており、どれほどの収益をもたらす可能性があるのか。

A: ロシア炭は一般炭を対象としており、日本よりも韓国や中国、インドなどを中心に販売している。数量は今年300万トン程度の取扱いだが、2～3年後には500～600万トンに増やしたい。現状でもまずまずの収益規模だが、大手資源会社ではなく、自前でネットワークを持っていないような会社を見つけて当社の機能を提供し、一緒に大きくなっていくことで、高い収益性を見込むことができる。

以上