

Sojitz IR DAY エネルギー・金属部門 事業説明会(2013/12/19 開催)

質疑応答内容

Q:LNG 事業を持分法適用会社 LNG Japan 以外で一部双日独自で行うにあたり、パートナーの選別の仕方や投資額の抑え方など、方向性を教えてほしい。

A:LNG 事業では、投資ありきではなく、まずは長期オフテイク契約の締結を目指していきたいと考えている。そのようなトレード実績の積み上げによるパートナーとの関係構築を通じ、必要に応じて液化事業への投資も考えていきたいと思っている。

Q:アルミナやモリブデンなどの赤字会社に減損リスクはあるか。

A:全ての事業について、定期的に減損テストを実施しているが、減損は期末時点における市況・為替・コストの見通しや埋蔵量の評価に基づく将来の生産・収益計画によって判定される。従って、現時点で減損の有無についてお答えすることはできない。

Q:今後進めていく投融資の方針について教えてほしい。

A:まず、投資基準となる前提市況について、特に金属資源価格に関しては、現在比較的安値で安定している為、基本的に足元の価格をベースに、今後の市場環境の見通しを勘案して市況を想定している。また、昨今の市況変動を通じて、権益事業で一番大事なことはコスト競争力だと痛感しており、今後の新規投融資については、コスト構造や変動要因を分析し、競争力の蓋然性を確認する必要があると考えている。

Q: 金属資源のトレード事業拡大のためには、どれくらいの投資が必要か。

A:トレード事業の強化のためには、新たな権益へ投資を実行するよりも、既存の投資を拡げていくという考え。但し、例えばニードルコークスの場合は、物流トレードを目的としてニードルコークスを生産する中国の工場にマイナー出資を行った。多額の資金は使わず、付加価値を付けることでトレードを強化していく。

Q:投融資を進めていくにあたり、総資産額は今後どうコントロールしていく考えか。総資産額は今後増やしていくのか、あるいは一定の総資産額の中で資産の入替を行っていくのか。

A:投融資は今後 LNG 事業や石炭事業等を中心に行うつもりだが、基本的には部門全体の中で資産の入替を行い、伸ばすべき事業を伸ばしていきたいと考えている。

Q:LNG 事業において双日の強みは何か。

A: LNG 事業のオフテイク契約は 20 年間と長期に亘るものであり、そのような長期間の契約の中身やリスクを網羅して条件交渉を進め、契約を締結するには相当な経験とノウハウが必要となる。直近の LNG 事業では新たに LNG 調達に進出するアジアの需要家が多く、そのような需要家からは当社が過去から蓄積した知識や経験を評価してもらっている。また、供給側も当社のマーケティングに信頼を寄せ、実際に具体的な案件の話を頂いている。

以上