

## Sojitz IR DAY 環境・産業インフラ本部 事業説明会(2015/12/17 開催)

### 質疑応答内容

Q: インフラ関連、電力 IPP 関連を中心に収益を伸ばしていく戦略だが、他商社が高い収益性を望めないような印象がある中で、どのように ROA を改善していくのか。

A: 従前より選択と集中を進めてきており、社内の投資基準、収益基準を達成しないものは取り組まないという方針でやっている。今後については、これまで共に実績を積み上げてきたパートナーとの良好な関係を維持しながら優良な案件・資産を積み上げていくことで、収益性の改善は可能と考えている。

Q: 中計 3 年間で、500 億円の投融資を実行する計画だが、どういった分野に資金を振り向けていくのか。

A: 先ずは資産の積み上げを図るため、IPP 事業に集中し、次に海外での再生可能エネルギー事業にも注力していく。加えて、EPC ビジネスを中心としていたプラントについても、ガス関連の開発や、ダウンストリームへの事業参画等を検討し、500 億円の達成に向けて邁進していく。

Q: 中計最終年度の利益計画達成にあたり、産業機械・軸受分野の収益の伸びが見込まれているが、具体的な内容を教えてほしい。

A: 産業機械・軸受分野には、主要子会社である双日マシナリーも入っており、ここの収益の伸びを見込んでいる。また、足元では、再生可能エネルギーや IPP の資産の積み上げによる収益貢献が大きいと考えている。

Q: 18/3 期に向けて利益が伸びるイメージについて、既に投資済みの案件で収益貢献してくるタイミングや規模感について教えてほしい。

A: 18/3 期の伸びの主な要因は、トルクメニスタンでの EPC 案件が大きい。また、産業機械・軸受分野でも新規ビジネスの開拓を行っており、東南アジアやロシア等で大きな案件が期待できる。その他、IPP 事業では現在交渉中のモンゴルの案件に加え、他に買収案件が進んでいる。

Q: 18/3 期のゴールに向けて、現状見ているリスク要因はどこにあるか。

A: 大型の EPC 案件にかなり期待をしており、契約できないリスクはあるが、契約できるという強い感触を得ながら進めている。

Q: 子会社の双日マシナリーをどのようにして増益させるのか。

A: 取扱商品は非常に多岐にわたっており、国内で進めてきた商売の海外展開を図っていくことや、EPC 分野で双日マシナリーならできるというプロジェクトもあり、これらが実現しつつある。当本部と子会社で相互に補完しながら利益を上げていきたい。

Q: コントローラー室の役割と効果、また、デメリットはあるのか。

A: 営業現場と接していることでメリットが色々多く、逆にデメリットはない。案件組成のスピードが上がったことや、投資後のフォローアップをまめに行い、異常が起きた時の職能との連携等の対応について非常に大きなメリットがある。また、M&A 等の事業評価のアドバイス、牽制力も持ちつつ、協力関係を構築しており、精度が上がっていると理解している。

Q: 環境・産業インフラ本部の3事業のROAが、現状で全体のROA 2.8%に対して、3.3%に引き上げるにあたり、それぞれどの程度になると想定しているか。

A: 電力・環境インフラでは、太陽光 IPP 投資により ROA が低下するが、主に双日マシナリーを含めた産業機械・軸受のビジネス拡大により、全体として ROA が伸びるイメージで考えている。

以上