

Sojitz IR DAY 生活産業部門 事業説明会(2013/12/19 開催)

質疑応答内容

Q: 穀物バリューチェーンについて、現状の取扱規模、ならびに将来取扱数量を 1,000 万トンまで引き上げた際、どこで稼いでいくのか。

A: 今年度の取扱数量は、アジア・日本を中心に 500 万トン程度。どこで稼いでいくかについてだが、戦略的に取り組んでいるのは食料事業で、川上から川下までバリューチェーンを作って幹を太くし、更に横展開をしていくのが基本的な構想。事業投資プラストレード、そして付加価値を付けたうえで下流まで展開し、それぞれのステージでビジネスチャンスを活かしていくイメージであり、トータルでバリューチェーンを作って稼いでいく考え方である。

Q: 各商社が穀物取引について強化をしていくなかで、双日のブラジルにおける農業・穀物集荷・ターミナル事業での強みはどういったものがあるのか？

A: 当社の強みの一つはパートナーである CGG が農業から穀物集荷事業に非常に強みを持っており、またブラジル北部や、ブラジル南部のサントスに港湾施設を確保していること。ブラジルは物流面で問題があり、この点で当社の取り組みは競争力のある計画だと認識している。

Q: 現状の ROA を改善させていくのに、新規投融資の ROA を高くするのか？既存のどういった分野の ROA を改善していくのか？

A: ROA 改善の中身について、例えば、今回投資を実行したブラジルにおける農業・穀物集荷・ターミナル事業については、今まではトレード中心だった事業に事業投資が加わることで ROA は大分改善してくるとみている。

新規と既存ということでは、既存事業においても今までいろいろ投資を実行しており、今はまだ初期ステージにあるものが多いが、事業を立ち上げていけば収益貢献してくるのは、来期か再来期頃になるとみている。

Q: 穀物のバリューチェーンについて、現状の取扱数量 500 万トンの商品の内訳はどういう構成になっていて、今後どういったものが増えていくのか教えてほしい。

A: 穀物の 500 万トンの取扱いのうち、7 割強が小麦で、後がトウモロコシや大豆になる。今後、ブラジルでは大豆を中心に飼料関係が圧倒的に多くなり、その中でも中国向けの大豆を増やしていく。

Q: 国内関連事業の成長については、既存取引の拡充を中心に利益を伸ばしていくのか？

A: 国内については、販社として双日食料と双日建材とがあり、例えば双日食料であれば北米産の冷凍輸入牛肉などの強みを持つ分野をアジアに展開するなど、今までと異なるアプローチを考えている。双日建材も同様に、強みを持った輸入合板の取引だけではなく、国内のパートナーと組んでアジアへの展開を考えている。

Q: アジアの内需を取り込むにあたり、パートナーとどのように付き合いしていくのが重要かと思うが、パートナーにとって日系商社と組むメリットをどのように感じているか。

A: パートナーはミャンマーのシティマートなど同国のリーディングカンパニーであり、資金は潤沢だ。IT 関係や物流インフラの提供に加え、同国の中間管理職以下の人材育成で当社の役割が期待されている。

以上