

## Sojitz IR Day 生活資材本部 事業説明会(2017/1/13 開催)

### 質疑応答内容

- Q: 木質チップを使ったバイオマス発電のご説明があったが、現状ではヤシガラを使用するバイオマス発電が多い中、木質チップに競争力はあるのか。現状の取組みを採算性を含めて教えてほしい。
- A: 当社もヤシガラの実績はある。ヤシガラは競争力のある資源だが、安定供給という観点では疑問であり、100%チップでいこうとも思っていない。安定供給のために、チップ、ペレット、ヤシガラを複合的に扱っていきたい。
- Q: 前期に計上したチップ事業の減損損失計上の要因は何だったのか。ベトナムのチップ事業においても同じようなリスクはあるのか。
- A: チップ事業にはベトナムとオーストラリアで取り組んでいるが、第三極としてアフリカに進出したいという戦略があった。法律の未整備、税金の問題に加え、ベトナムとは異なる事業モデルだったことなどの要因もあり、最終的に撤退をした。ベトナムのチップ事業については、パートナーとともに、過去20数年安定的に操業しており、大きなリスクは無いと考えている。
- Q: 生活資材本部全体で、事業環境の変化によりビジネスモデルの再構築を迫られている事業はあるか。
- A: 前期に減損を計上したチップ事業も含め3つの案件があった。残りの2案件は小規模であり、今期全て撤退が完了する見込み。来年度以降は、懸念のある事業は残らない。
- Q: 当期純利益および総資産に対する繊維・林産資源・物資それぞれの事業が占める割合を教えてください。また、今後この3つの事業はそれぞれどのように伸びていくイメージなのか。
- A: 繊維、林産資源、物資・ライフスタイルの3事業でほぼ同じ比率となっており、それぞれ30%程度ずつである。その中で物資・ライフスタイルの消費財あるいは産業資材については新規の打ち手があり、今後一番伸びていくと考えている。
- Q: 総資産を増やさずに ROA を上げていくとのことだが、具体的にどのように資産入替、あるいは既存事業の拡大を行うのか。
- A: 今期いくつかの案件から撤退し、資産を減らしていく。一方で、今中期経営計画3ヵ年で100億円の投資を計画しているが、新規事業はリターンの高い案件のみを積み増していき、資産を増やさずに本部全体のROAをさらに高めていく。
- Q: 既存分野について、例えば繊維 OEM や国内での建材事業等、日本の成長が見込めない中でどのように収益を拡大していくのか教えてください。
- A: 例えば建材事業の中で、公共施設等の非住宅分野は比較的収益性が高く、規模も大きいので、こ

のような分野に力を入れたい。環境分野も含め、当社独自の事業アイテムを取り込むことで収益性をあげていく。また、収益性の低い事業をやめることでROAを更に向上させられると考えている。

以上