

Sojitz IR DAY 機械部門 事業説明会(2013/12/18 開催)

質疑応答内容

Q: IPP ビジネスでの双日の強みは何か。

A: 闇雲に応札するという姿勢はとらず、受注確度が非常に高いものを目指し、案件の選別並びに優良パートナーとのコーディネーションということをひとつの方針としている。

Q: 持分容量の目標を 1,700MW としている理由について。

A: 資産の規模、使用資金等を考慮するとともに、案件のクロージングに 3 年程度の期間がかかることから、次期中期経営計画において現状の 1,200MW に、500MW/3 年程度、という規模で考えている。

Q: IPP の出資比率の考え方について。

A: 特に 2007 年までの案件で、Phu My 3(ベトナム)は 5~6%程度と低かったが、今年度商業生産を開始したオマーン、サウジアラビアの案件の出資比率は 15~20%。今後の案件について 20%程度をひとつの目線としている。

Q: 自動車の完成車販売事業における今後の展開について。

A: 当社としては、現在展開しているロシア、或いはフィリピン、タイ等での、販社を通じたディストリビューター事業、卸売事業に注力していく。マーケットシェアを高める努力をしていくとともに、自動車メーカーと組んで他の地域、例えばアジアや中南米を更に開拓していきたいと考えている。

Q: 自動車の部品事業について。

A: 欧州二輪車市場等において、電装部品、エンジン部品等を販売し、四輪ではタイでブレーキ部品、アンテナなどの簡易組み立てと物流サービスを行っている。又、メーカーの海外進出に必要となるプレス等の設備の輸出とロジスティクスも手掛けている。部品事業は 1 モデル受注すると、4~5 年程度コンスタントに受注する為、安定収益が見込める事業といえる。

Q: プラントの、受注残の今後の積み上がり規模について。

A: 受注から完工までの期間 3~4 年を前提に、年間 1,000~1,500 億円の受注を維持し、回転させていきたいと考えている。

Q: 機械部門の資産入替の現状、及び、今後の資産積み上げについて。

A: 主に保有資産の多い自動車、船舶等で収益性を考慮して資産入替を行っている。今後の投資については、新規の資金と資産入替による資金創出分を合わせて、海外 IPP 事業等の集中事業領域を中心に実行していく。

Q: ベネズエラ自動車事業の現状、見通しについて。

A: 今年度上期は堅調だったが、大統領の交代以降、政情の不安定化、インフレの進行や外貨送金規制等、環境は非常に厳しさを増しており、一層の注意が必要とみている。

Q: 現代自動車販売事業の足元の状況について。

A: 韓国での労働争議等により、今年度上期は、当初予想したよりも、タイ、アルゼンチン、プエルトリコでの現代自動車販売事業において供給不足の状態が若干続いた。しかし、現在は、同社の海外生産拠点を使得って補完することで、大分リカバリーされてきている。

Q: フィリピン MMPC 社の生産増強計画について教えてほしい。

A: フィリピンでの需要の高まり、三菱自動車のブランド力から、増産すれば売れると確信しており、生産増強を計画している。

Q: インフラPJ・産機本部で、IPP、プラント、産機の3つで分けた時の純利益の割合について。

A: 基本的に集中事業領域である海外 IPP 事業で5~6割、EPC 関係で2~2.5割、産機の産業機械やベアリング等で2割程度。

以上