

Sojitz IR DAY リテール事業本部 事業説明会(2015/12/18 開催)

質疑応答内容

Q: 中計期間中にどういった資産を積み増していくのか。

A: 具体的な内容について、大きなところで現状考えているものの一つは海外工業団地となる。アジアの工業団地の拡張や中南米に工業団地を造成・販売することも検討している。
また、食品リテール事業については、食品メーカーとJVを組んで、そこに投資、または、M&Aをすることで、消費財・食品の取扱を増やし、リテール事業の幅を広げたいと考えている。

Q: 主要事業の現状の収益の割合と利益率のイメージ、中計最終年度の2018年に向けてどういった分野が伸びてくるのか教えてほしい。

A: 昨年度実績では、半分強を海外工業団地事業が占めており、国内不動産で3割、食品リテールで2割というのが、収益構造のイメージになる。最終年度の利益の割合について申し上げますと、海外工業団地事業は約3割程度で、残り3分野で其々均等の利益を出したいと考えている。

Q: 海外へ投融資をする際に為替リスクへの対策として、どういったことをしているのか。

A: 外貨建ての投資に対するリスクヘッジとしては、財務部で米ドルを中心として一定の枠を持っており、仮に円高傾向が顕著になった時にはヘッジを掛けるなど、機動的に対応できるようにしている。また、ヘッジを掛けられないものは販売価格に転嫁するといった対応を行っている。

Q: 資産の入れ替えについてはどういったイメージを持っているのか。

A: 投資効率の悪いものについては、当然、売却等により入れ替えを行っていき、アップサイドを取れるものについてEXITすることを常に考えている。

Q: 海外工業団地事業での新規投融資について、例えば中南米で具体的にロケーションを選定して、案件として仕上げる中で、どういった差別化を行うことで、それを実現していけるのか、具体的に説明してほしい。

A: 例えば、中南米は今後 Tier2、Tier3 の自動車会社の下請け企業の進出需要が相当あると考えている。これらの会社は行政手続や会社の立ち上げ手続を自身でやるのは難しいので、当社がベトナムやインドネシアで築き上げた会社立ち上げ時における機能提供が新しい工業団地でも重要になると考えている。勿論ニーズがあれば、例えばインドネシアで取り組んでいるような住居の整備など、色々やっていきたいと考えている。

Q: 新規投融資の投資規律としてどういったスタンスで投資の選別をしていくのか。

A: 当社が投資をする際には、IRR がハードルレートを十分超えていくことを目標にプロジェクトの策定を行っている。ただ、中期的にはハードルレートに少し届かない案件もあるが、長期で見れば

リターンに繋がる案件もあり、そういったものについては確りと長期の目線を持って投資を行っていきたいと考えている。その一方で、リート運営事業などのノンアセットの事業で収益が入ってくるものをリスクバッファとして、そのバッファの中で新たな投資に挑戦していくという考えも持って投資を行っている。

以上