

開催日:2022年2月28日

説明者:IR部長 天野 優

【質疑応答】

Q1: 気候変動対応など、環境問題に対する取組みを教えてください。

A1: 当社の気候変動対応、特に温室効果ガス、「GHG」排出量削減に資する取組みとして、これまで行ってきたビジネスを止める観点と、新たなビジネスを拡大する観点の2つの観点より、説明したいと思います。

まず、これまで行ってきたビジネスを止める観点での、GHG 排出量削減の取組みについてですが、世界的な環境問題に対する意識の高まりを受け、特に GHG 排出量の大きい、石炭関連の取組みについて、いち早く公表し、実行に移しております。まず、2019年2月に「新規の石炭火力発電事業や一般炭炭鉱事業は行わない」旨の、「石炭関連ビジネス取組方針」を公表すると同時に、豪州のロールストーン一般炭権益を売却しました。その後、他商社に先駆け、2021年1月に従来方針を更に加速する形で、「2023年度までに一般炭権益から完全撤退する」方針を公表し、その3ヶ月後には、当社が保有する最大の一般炭権益であった、コロンビアのドラモンド一般炭権益を売却しました。2021年度中に、豪州のラベンスワース・ノース一般炭権益の売却も完了見込みであり、一般炭権益案件は1案件を残すのみです。気候変動対応を単なる「努力目標」ととどめるのではなく、「スピード感」を持って推進しているのが、当社のこだわりになります。

次に、新たなビジネスを拡大する観点での、GHG 排出量削減の取組みについてですが、当社の再生可能エネルギー関連の一例をご紹介します。こちらのスライドは、今後、当社の蓄電池関連バリューチェーンをお示しております。当社は、2017年より自社ブランドの家庭用蓄電池を企画・販売し、国内でもトップクラスのシェアになっております。競合他社の製品と比べた当社の蓄電池の「強み」は、通常の2倍となる「大容量」という点で、最新モデルは、今後、更に普及していく電気自動車、「EV」の充電インフラとしての役割も担うことが可能です。更に、この蓄電池に人工知能、「AI」を搭載することで、日本各地に点在する蓄電池を繋ぎ、遠隔制御が可能となりました。この蓄電池を繋ぐシステムは、バーチャル・パワープラント、略して「VPP」と呼ばれますが、あたかも日本全体が一つの大きな発電所であるかのように見立てることが出来るため、電力各社も非常に注目しており、将来的な規制緩和を見越して、既に電力各社との協業も開始しています。また、今後、飛躍的な市場拡大が見込める、蓄電池のリユース・リサイクル事業にも出資を実行し、シナジーの拡大を目指しています。こうした取組みは、日本国内にとどまらず、海外においても複数の強力なパートナーと連携し、その展開を加速しております。このように、当社は総合商社としての「本業」を通じて、「SDGs」への貢献・取組みを強化しており、今後、更に重点的に取組んで参ります。

Q2: 今後の成長が期待される注力分野を教えてください。

A2: 当社が今後成長を期待しているビジネスは、既にご説明したビジネスを含めまして、5つございます。

- ① ファミリーマート、あるいはドールや日本アクセスなどを含む食料関連のビジネス
- ② 情報・金融カンパニーにおけるDX・モバイル関連やリテール金融・保険関連のビジネス
- ③ 日本における規制が緩和された際に、一層の拡大が期待できる蓄電池関連のビジネス
- ④ 北米における住宅資材関連のビジネス
- ⑤ CITICを中心とした中国関連のビジネス

その中でも、2つ目に挙げた情報・金融カンパニーにおけるDX・モバイル関連やリテール金融・保険関連のビジネスについて、説明させていただきます。

情報・金融カンパニーは、「情報・通信部門」と「金融・保険部門」の2部門で構成されております。まず、情報・通信部門の成長戦略ですが、「DXビジネス」と「モバイル・ビジネス」が核になります。「DXビジネス」では、当社グループの上場会社である伊藤忠テクノソリューションズ、いわゆるCTCを中心とする従来の事業基盤に加えまして、新たにコンサルティングや、データの分析・可視化といった機能を拡充し、一括したサービスの提供を可能にすることで、様々な企業におけるデジタル化のニーズを確実に捉えていく考えです。「モバイル・ビジネス」では、当社が強みを持つ携帯端末の販売や、中古携帯事業のノウハウを生かした新規ビジネスにも積極的に取組み、更なる業容

拡大を目指す方針です。次に、金融・保険部門の成長戦略ですが、「リテール金融・保険ビジネス」が核になります。ほけんの窓口やポケットカードを中軸として、フィンテックなどの先端技術を取り入れながら、新しいサービスを拡充していく考えです。

また、情報・金融カンパニーは、先程ご紹介したファミリーマートのバリューチェーンにおいても、「データ」や「新技術」の活用面で寄与するなど、グループ全体のシナジーの構築に非常に大きな貢献を果たしております。今後更なる成長が期待できる、「情報・金融カンパニー」の 2021 年度の連結純利益は、約 1,000 億円を見込むまでに伸長しましたが、総合商社で唯一「情報・金融カンパニー」を持つ強みを生かして、積極的な事業展開を推進していく方針です。

Q3: 新型コロナウイルスの影響はどの程度ありますか。

A3: 2021 年度の新型コロナウイルスの影響は、▲350 億円程度と見積もっています。カンパニー毎には繊維、航空機関連が含まれる機械、ファミリーマートが含まれる第8カンパニーの影響が大きく、この 3 つのカンパニーで、全体の約 9 割を占めています。決して小さな影響ではありませんが、新型コロナウイルスの収束後は、当社業績の伸び代になると考えています。

Q4: 総合商社とファンドの違いがよく分かりません。

A4: 投資先の経営に主体的に関与する点や投資先の企業価値の最大化を図るという点では共通点があります。一方で、一般的に PE ファンドはシナジーを求めず、将来の EXIT を前提にキャピタル・ゲインや配当でリターンを得るのに対して、総合商社は既存ビジネスとのシナジーを求め、継続保有を前提にトレードや配当でリターンを得る点に違いがあります。

Q5: 原油価格の高値が続いていますが、業績へのメリット、デメリットを教えてください。

A5: メリットとしては、原油価格が 1 ドル上昇すると約 5 億円のプラスの影響が出ます。デメリットとしては、あまり原油価格が上昇しすぎるとインフレとなり、商品の売れ行きが悪くなる、更に、物流コストが上昇して利益率が悪化するといった点です。

Q6: 伊藤忠商事は働いてみてどうですか。入社してよかったですか。

A6: 成果を上げればしっかりと評価してくれる会社であり、仕事は忙しいですが、伊藤忠に入って良かったと思います。

Q7: 業績に影響を与え得るリスクを教えてください。

A7: グローバルに展開する企業なので、マクロ経済の変化がリスクになる場合があります。先ほどお話した新型コロナウイルスもそうですが、例えば、為替や金利、株価、商品価格に加え、ルール改正や地政学リスクといったものもリスクになり得ます。

以上