

日 時： 2020 年 8 月 5 日(水) 16:00 ~ 17:15

説明者： 鉢村 CFO、泉経理部長

用語： CTC=伊藤忠テクノソリューションズ、FM=ファミリーマート、TOB=公開買付け

1. P/L 関連 (20/1Q 実績・20 年度見通し)

Q：カンパニー毎の新型コロナウイルスの影響及び今後の見通しについて。

A：生活消費分野の一部は経済活動が再開されており、特に 6 月に入ってから客足の戻りが出始めている。生活消費分野全般で下期に一定の回復を見込む一方で、繊維のアパレル関連は、新型コロナウイルス環境下の制限が緩和されても、消費者の購買行動が変化する中での対応が求められ、年間を通じて影響が大きくなる可能性がある。また、機械は、自動車輸出及び海外ディーラー事業が不調であり、国内もヤナセの経費削減努力等による改善期待はあるものの、非常に厳しい事業環境となっている。FM は、緊急事態宣言解除後の客単価は上がっているが、来客数と日商は増加しておらず、FM 店舗の立地の問題だけでなく、品揃えやコスト等の構造的な問題を抱えている可能性がある。FM が一過性利益等により公表計画の 600 億円を達成しても、当社の取込利益は連結修正等で額面通りとならない可能性に留意が必要。一方、金属、化学品及び情報・通信では、新型コロナウイルスの影響をカバーする事業会社の堅調さが見られるが、現時点で期初計画 4,000 億円の内訳を変更する必要はないと判断している。

Q：1Q 実績において好調な理由として挙げている「経費削減」の具体策は。

A：全事業会社が、それぞれの黒字化や収益拡大に向け、旅費、交際費等を含めた細かな経費の見直しを地道に実施した成果。一部、各国政府の緊急経済対策による恩恵もあった。

Q：1Q 計画はどの程度であったのか。また、1Q 実績ではコスト削減効果が大きいとの説明であったが、2Q 以降も同様の効果が見込めるのか。

A：1Q の会社計画は 700 億円程度で設定していたが、実績は 1,048 億円になった。20 年度計画策定時の新型コロナウイルスの影響は、1Q は大きく極めて厳しい、2Q では若干緩和され、下期には一定の目途が立つが 2019 年度のレベルには戻らないとの前提としており、下期に大きく利益が出る見込みであったことから、かなり順調であると考え。

コスト削減については、例えば、外出に関する制限次第で旅費の削減額が変わる等、新型コロナウイルス次第であるため、現時点での定量化は難しい。但し、4,000 億円達成に向け、コスト削減は継続的に実施していく方針。

Q：機械は、通期計画 480 億円に対する 1Q 実績が 53 億円と厳しい立ち上がり。季節性も少ないビジネスでかなり厳しいと推測しているが、今後の回復のイメージは。

A：東京センチュリーやインドネシアの地熱発電等、増益の事業会社もあったが、個別開示している事業会社を中心に華々しい決算となった会社は無く、極めて厳しい立ち上がり。現段階では 480 億円はチャレンジングな数字だと認識している。ヤナセも厳しい状況であるが、年間見通し 33 億円の達成に向けて経費削減に取り組む等、7 月以降も数字を積み重ねている。

Q：食料の年間計画に対する 1Q 実績の進捗率は 16%と低進捗。1Q 実績の評価と今後の見通しは。

A：日本アクセスは、FM 向け取引の落込みがあるものの、スーパーマーケットやドラッグストア向けの巣ごもり需要を捉えた需要増があり、下期にかけて改善していく見込み。プリマハムやハイライフの好調は今後も維持可能と考えている。Dole については、毎年、アジア・青果事業及びグローバル・加工食品事業の内、一方が好調、他方が不調と説明している。この 1Q も新型コロナウイルスの影響で、接触型商品のパイナップルのカットフルーツの売れ行きが芳しくなく、バナナも生産は順調だが売上が伸びなかった。一方で、缶詰・フルーツボールは米国の巣ごもり需要で比較的好調。米国の穀物集荷事業は、4Q に大きく利益貢献するビジネスモデルであり、1Q 時点では低進捗率であるが、計画通り。食料の計画達成の可否は、日本アクセス等の FM 周辺ビジネスや Dole の状況が鍵となる。

Q：「その他及び修正消去」の前年同期比での改善理由は。

A：C.P. Pokhand の取込損益及び CITIC 関連損益の増加に加え、税金費用の減少等による増益。

2. B/S・投資関連(含む FM TOB)

Q：FM 株式の TOB が成立した後の資本配分方針は。

A：足元の投資パイプラインを踏まえても、18・19 年度からの余資約 4,200 億円に加え、20 年度に資産入替を想定している案件もあり、成長投資余力という観点では懸念はない。株主還元は、まずは公表済みの自己株式取得 700 億円を優先して対応する。配当実額は中長期的に毎年引き上げていく考えのため、当期業績が想定以上に好調な場合には、配当 88 円の見直しも検討する。現行の水準を考えると有利子負債返済の優先順位は低いが、社債比率が 11%程度まで低下しており、借入総額は増やさずに調達方法の変更を検討する可能性はある。

Q：FM の TOB 後の将来的な ROI のイメージは。

A：具体的な ROI 目標は申し上げられない。但し、適時開示資料にも記載の通り、TOB の交渉開始当初、当社は FM が提示した経営計画を用いて算定した 2,600 円/株が妥当であると考えていた。その後、新型コロナウイルスの感染拡大で消費者の購買行動に構造的な変化が生じ、中長期的な FM 業績に悪影響を及ぼす可能性が高まったことを踏まえ、FM が経営計画を再度算定。この経営計画をベースに、当社が想定している「更なる事業基盤の強化」「新たなビジネスモデルの創出」「海外事業展開」等を織込み、従来同様、投融資協議委員会等でかなり厳しく案件を精査した。その中で、投資基準をクリアできる上限価格が、現在の TOB 価格である 2,300 円/株となった点をご理解頂ければと考える。

Q：東京センチュリーや不二製油等の関連会社株式買増しの狙いは。

A：不二製油も東京センチュリーも、当社のコアとなる事業会社である。筆頭株主として、新型コロナウイルスの環境下でも各社の経営のバックアップを行う等の観点から、一部買増しを実施しているが、子会社化を念頭に置いた対応ではない。

Q：FM 以外の上場子会社の今後の上場維持方針は。

A：当社グループの上場子会社は、伊藤忠エネクス、タキロンシーアイ、プリマハム、伊藤忠食品、CTC、コネクシオ、FM の 7 社であるが、各社の保有意義や独立性を担保する方法については先般改訂したガバナンス報告書内で細かく記載している。FM についても TOB 公表前であったため上場維持の前提で記載しているが、非上場化を目指すに至った経緯については、別途説明の通り。上場子会社は個社毎に状況が異なっており、例えば、伊藤忠エネクス、CTC やコネクシオは、当社からスピンアウトした会社で、事業内容が競業しないこと、当社との取引も少ないことから、独立性が維持できている。当社は、親会社としての優越的地位を濫用しないよう留意しつつ、子会社側でも社外取締役の数を増やしたり、諮問委員会を設置することで独立性を確保している。一方、FM のように上場株の買増しに伴い影響力が強くなった会社については、伊藤忠グループ内でコンフリクトが発生する可能性が高いため、その点は十分に留意している。現状、FM 以外の 6 社については上場を維持する方針であるが、万一ガバナンス上の懸念が発生する場合や方針に変更があった場合は、前広かつ柔軟に対応していく。

Q：ビジネス次世代化による投資案件の現状と収益化の時間軸は。

A：19 年度まで総本社で推進してきたビジネス次世代化の投資は、20 年度より各営業部門で推進する形に変更。新型コロナウイルスの影響もあり、投資件数や投資額は減少する見込みであるが、少額投資は各営業部門の判断で出来るルールとなっており、営業戦略に必要な案件は随時実行していく方針。主な投資案件の状況について、例えば、代金後払いの Paidy は、既に大手顧客からも評価を得ており、コロナ禍における非接触決済等の波を確実に捉えビジネスチャンスに変えていきたい。但し、収益化には数年かかる見込み。また、蓄電池関連ビジネスは、既に一定程度の収益貢献を実現しており、今後は案件の深掘りを行い、更なる収益拡大を図っていく所存。

以上

なお、20 年 7 月 8 日付で当社が公表した FM 株式に対する TOB に関する市場の関心が極めて高いことに鑑み、当ネットコンファレンスで当社としての考え方を改めて説明しました。

詳細につきましては、当社 HP 掲載資料（「株ファミリーマート株式に対する公開買付け」に関する説明要旨）を参照ください。