2026年度第２四半期決算説明会　質疑応答議事録

日　時：2026年11月6日（金） 13:30 ～ 15:00
説明者：石井社長COO兼CSO、中CFO兼CXO、山浦経理部長
用　語：CTC＝伊藤忠テクノソリューションズ、ACG＝Aviation Capital Group

Ｑ：EXITの加速・低効率資産の積極入替加速について。既に赤字事業の整理も進んでいる中、更なる改善余地はどこにあるのかとの見方も多いが、どのような基準や経営手法で対象事業を洗い出し入替を推進しようとしているのか。

Ａ：（回答者：中 CFO 兼 CXO）上期決算は極めて順調で、特定分野や外部環境に依拠しない収益基盤が構築されつつある。但し盤石とは考えておらず、引き続き削ぐべきところは削ぎ落とし、磨くべきところは磨くことをこれまで同様に今後も手を緩めずに推進。上期の EXIT 実績として CIECO Azer を売却。同事業には約 30 年前に参画し産出量は 16 年前をピークに徐々に減少、これまで大きな利益貢献のあった優良権益ではあるが、赤字事業でなくとも「ピークアウト」の観点から売却を決断した。またTaipei Financial Center Corporation（台北101保有会社）についても保有意義・資産効率に鑑み10月に完全売却し、配当を含むキャッシュ・イン額は約480億円。基礎収益を更に強固なものとするため、ピークアウト・保有意義・戦略性・資金効率・成長性といった観点から全事業を再度見直している。対象は伊藤忠商事単体で保有する資産に限らず、事業会社内部の資産・ビジネスにまで細かく目を向け精査している。上期では事業会社の 6 割以上が前年同期比増益、約 3 割が過去最高益を更新したが、中身を見ればこうした会社の中にも資金効率や収益性が十分でない資産・事業が存在する。増益であってもそこまで手を入れることで、もう一段の成長が可能と考えている。資金効率や資産効率の改善に加え、金利のある世界で成長投資を進めるうえで余資を確保する観点からも資産入替を加速している。過去 5 年間の EXIT は平均 2,700 億円。今回EXIT見通しを期初の2,000億円から3,000億円へ引き上げたが、この水準に留まらず積極的に推進していく方針。EXIT に際し一部痛みを伴う可能性があるが、それを厭わず前向きに取り組んでいく。

Ｑ：ROEの考え方について。今期の連結純利益見通し9,500億円を据え置いたが、足元の為替で計算すればROEは限りなく14%に近づくとの理解。他商社が単年度のROE達成に強い拘りを示すメッセージを発信する中、高効率経営を重視する伊藤忠の姿勢について改めてどのように捉えればよいか。

Ａ：（回答者：中CFO兼CXO）これまでも申し上げてきた通り、当社が最も重視するKPIはROEとEPSであり不変。グローバル水準、欧米の投資家も意識し ROE15%水準を維持するとの考えも不変。ROE15%水準の継続的な維持に必要なのは「持続的な利益成長」との考えの下、外部環境や特定分野に依拠しない分野分散の効いた底堅い収益基盤の構築に全社で注力し、徐々に結果が出始めている。あくまで一般論として、外部環境による収益向上や巨額の自己株式取得による分母の低減は一時的には ROE 向上に繋がるが、再現性がなく持続的な維持・向上に繋がらないと考える。当社はあくまで連結純利益を伸ばし、低効率資産を入れ替えることで高 ROE を実現していく。株主還元/利益成長/ROEの財務マトリックス（例：総還元性向50%を前提にROE15%を維持するには7.5%の利益成長が必要）でお示ししている通り、株主還元と利益成長のバランスを重視。為替変動による株主資本の増減をコントロールすることは難しく、それに応じて自己株式取得額を増減させるのではなく、株主還元とのバランスの中で必要な利益成長を着実に実現することに注力。連結純利益の期初計画 9,500 億円は前期 9,000 億円に対して 5.5%の利益成長。この成長率で ROE15%を維持する観点で逆算される総還元性向は 63～64%。この考え方から今期の自己株式取得を 3,000 億円とし、

総還元性向を 64%とした。但し継続性が重要であることを言い訳に、足元の ROE 低下を許容したり軽視したりするつもりはない。現時点では通期見通しを据え置いたが、下期の経営環境及び経営上の各施策の状況を踏まえ 3Q 決算公表に向けて見直していく。尚、現在実施している自己株式取得期限を 27 年 1 月末としている。

Q：基礎収益の推移について伺いたい。決算説明資料 P.4 にて今期から各四半期で約 500 億円増加した主な要因は何か。また来期に向けてもう一段引き上げるための施策をどのように考えているか。

A：（回答者：石井社長 COO 兼 CSO）足元は当社の想定を上回る好調な進捗。但しこの上期は特殊な事業環境にあり必ずしも平常時の収益水準とは言えないとの認識。他商社も総じて好調。資源価格の高騰に加え、供給不安を背景とした駆け込み調達が発生する中、商社は収益機会が拡大する事業構造。従いこの上期には商社の利益が押し上げられた面がある。その状況も踏まえて、前年からの実力で最も大きく伸びたのは機械。日立建機を始め、出資を起点として新たな商権を構築するビジネスモデルにより利益貢献が始まっている。また北米電力事業ではデータセンター建設、また送電網が比較的十分に整っていないこともあり電力需要が大きい。情報・金融では CTC で引き続き大きい伸びが見られ、周辺事業を買収しながらデジタル需要を的確に捉えると共に、生成 AI への対応やセキュリティ需要の高まり等により収益機会が拡大。また原料炭 2 案件及びフィンランドパルプ事業、不二製油グループの Blommer 等、ターンアラウンド事業での損益改善も大きく寄与。これらの各種要因により着実に基礎収益水準を引き上げた。

Q：原料炭 2 案件は上期に前年同期比 60 億円改善、足元の状況と今後の見通しを教えてほしい。

A：（回答者：石井社長 COO 兼 CSO）豪州の Argo については、採掘難航の要因となっていた断層を越えて次の採掘区画に移り、今年度は順調に操業。今後の区画でも断層がないとの調査結果を得ており、操業は順調に進むと想定。北米の Allegheny では、8 月に坑内火災が疑われる事象が発生。当局指導により 100 日間封鎖し坑内の確認を経る必要があり、再稼働は来年 3～4 月頃の見込み。本件は下期業績への影響が見込まれ、今後の状況を見極めた上で業績見通しを示したい。

Q：今期の原料炭事業の改善は主に Argo によるもので、来期は両案件が稼働するとの理解で良いか。

A：（回答者：中 CFO 兼 CXO）両案件ともに損益幅は改善。双方 12 月決算であり上期における取込対象期間は 1～6 月。この期間は Allegheny も改善。但し 8 月の事象を受け現在は操業停止中。

Q：来期の基礎収益について大きな増益寄与が見込まれる事業を伺いたい。先の説明事業以外に期待する事業は。

A：（回答者：石井社長 COO 兼 CSO）機械ではまず ACG。北米電力事業でも追加投資を実行、今後その効果が顕在化することを期待。電通総研と CTC の協業が今後どの程度のスピードで進展するかにも注目。食料及び生活資材ではオーガニックでの利益成長を期待。JR 東日本と取り組む不動産事業は統合効果によるフルでの利益寄与は数年掛かるものの、一部早い段階からの利益貢献も見込んでおり今後の増益寄与に期待。

Q：年間 1.5 兆円規模の計画に対し 1.2 兆円の投資に目途が付いたとの説明であるが、通期計画の新規投資からの利益貢献に比べて上期貢献はやや少ない印象。1.5 兆円の投資を必ず実行するという考えではないと理解しているが、金利上昇下の投資環境も含めた足元の投資の進捗を伺いたい。

A：（回答者：中 CFO 兼 CXO）当初想定した投資案件の中には、成就しなかった案件、効率性・採算性・投資に伴う権利等を踏まえて最終的に見送った案件等もあり。当社は、足元から利益貢献する投資と中長期的に収益基盤を構築する投資、この 2 つの考え方で投資を推進中。前者の投資について当初計画から若干ずれが生じているのは事実。従い新規投資からの利益貢献想定 650 億円に対し若干未達を想定。但しその不足部分はオーガニック成長等で十分カバー可能。1.5 兆円規模の投資

想定額に対し1.2兆円まで進捗したことで、残り3,000億円程度の状況。尚1.5兆円は枠ではなく、確度の高いと想定されるパイプラインから期初に 1.5 兆円規模と設定。年内に投資実行決定が見込まれる案件も複数あり、投融資協議委員会への申請も年末に向けて増加中。効率性・成長性等を十分に見極めて判断するが、現状の進捗からすると今期の投資は 1.5 兆円を超えるのではというのが私の見立て。よって新規投資の積み上げはほぼ当初想定通りあるいはそれ以上に順調に進捗していると理解して頂いて構わない。

Q：住生活はここ数年苦戦、今後部門全体の成長を牽引するものは何か。北米建材は米国の高金利を踏まえると早期改善は見込みにくい一方、建設・不動産の追加取得・新規投資が増加。改めて住生活全体の戦略を伺いたい。

A：（回答者：石井社長 COO 兼 CSO）住生活は、かつての物資部門と不動産部門が一体となった組織。日本では戸建住宅が減少する一方、大手ゼネコンが手掛ける大規模な建物が増加するなど、建設市場の構造が変化。かつての物資部門、現在の生活資材・物流部門では、以前はコンクリート等も手掛けており現在も建設資材等を幅広く取り扱っているが、市場が縮小した分野もある。このような状況下、国内事業については主に事業会社を通じてきめ細かく対応し、住宅から非住宅まで幅広く事業を展開。一方、海外ではこれまで住宅着工が堅調に推移してきた北米建材事業が大きな収益の柱となっている。しかしながら足元では住宅ローン金利が高止まりしており、住宅着工件数が伸び悩む中、建材事業も停滞。今後の金利低下を期待しつつ、市場環境の変化による事業の好転を見込む。また DAIKEN についても、特殊な建設用ボードの北米市場への進出に向けて、生産体制の整備を進めている。米国では民主党が中間選挙で勝利したこともあり、米国民による住宅を持つことが難しい現在の環境を改善しようとする機運が高まることに期待。北米建材事業は、長い歴史を有し過去には相応の収益を上げてきた伝統ある事業であり、現在は市場環境の回復を待つ耐え時と捉えている。一方、不動産は現在の注力分野。当社の不動産事業は他社への遅れを挽回しようとバブル期に不動産の購入を積極的に進めた結果、巨額の損失を計上した歴史がある。こうした過去の経験も踏まえながら事業を展開してきた中、足元では不動産市況の上昇も追い風となり好調に推移。当社は他商社のような資産保有型ではなく、不動産を取得・建設し、早期に売却する回転型のビジネスを中心に展開。しかしながら岡藤会長 CEO から、回転型だけではなく保有型にも取り組むべきとの意見もあり、今後は回転型と保有型を少しずつ併用していく方向で検討を進めている。また不動産事業は JR 東日本との取組みに見られるように、建材のみならず、他の産業への広がりが大きい分野でもある。大規模な不動産開発には様々な産業が関わり、事業領域が横断的に拡大することから、大きな土地を保有する企業との協業を通じて幅広いビジネスを獲得していくことを期待。他企業にも多数の土地を保有しながら、必ずしも十分に有効活用できていない企業もあり、こうした企業との協業を通じた新たな事業開拓を目指していきたい。加えてサンフロンティア不動産は独自の取組みを展開しており、築古ビルを改修・再生しスタートアップ企業等のオフィスとして活用してもらう事業等を手掛けている。いわば不動産の静脈ビジネスとも言えるものであり、こうした既存不動産の再生・有効活用にも取組中。

Q：決算説明資料 P.12「持続的な利益成長に向けて」に記載の事業群は、直近公表の ACG 案件を含む航空関連事業を除き、全て将来利益目標を引き上げている。各々将来利益目標達成における時間軸を伺いたい。

A：（回答者：中 CFO 兼 CXO）期初からお示ししていた利益成長に向けた「3 つのメソッド」の通り、①新規投資による収益基盤の構築、②セブン銀行や JR 東日本等の例の通り、横連携・分野横断による事業拡大、そして③既存事業の更なる磨き上げ、に着実に取り組んでいく。各事業群について、

まずデジタルバリューチェーンでは CTC が極めて好調。CTC の 4 つの注力分野である高度な AI を組み込んだシステム基盤、データ分析基盤、クラウドサービス、サイバーセキュリティの全てが順調に大きく伸長。CTC の上期受注額はサイバーセキュリティ等の需要を着実に取り込んだことに加え、半導体事業等を中心に大口受注を幾つか獲得したことにより前年同期比 1.5 倍。上期末の受注残高は全四半期を通じて過去最高となり 6,500 億円を超え、利益率も上昇し各利益段階で 2 桁%の利益成長を 4 年連続で継続し、成長の実現性及びスピードに対する確度が高まった。加えて電通総研との提携は機能面・顧客面で補完関係にあり、クロスセルによる成長期待からデジタルバリューチェーンで 1,000 億円という利益水準はそう遠くない時期、およそ 2～3 年で実現できると想定。北米電力事業についてはガス火力及び再生可能エネルギーによる発電事業と独立系の運営・保守事業者として世界最大の NAES を保有しており、これらの相乗効果で電力需要増加の流れを取り込んでいる。この 3 年間で積み上げた保有資産の拡大だけでなく、その周辺までバリューチェーンの中で取り込めていることを踏まえると、本事業も遠くない時期にもう一段上の成長を実現できると考えている。航空関連事業は先日の ACG への投資公表時の説明の通り、将来収益目標達成には多少時間を要する事業。今期は約 160 億円の利益規模を見込み、5 年後を目途に 500 億円を目指す。中長期の時間軸での投資であっても、CFO の立場として ROI8%は 5 年間で確りと達成してほしいと考えており、これを一つの目線として投資判断を行っている。10 月には航空機エンジン整備会社の取得も公表しており、周辺事業を含むバリューチェーン全体が機能してシナジーが利益貢献することを踏まえると公表した通り 5 年程度で 500 億円を実現できるものと考えている。デサントについては引き続き中国事業が牽引。中国の景気は引き続き弱含みで景気刺激策も一巡、不動産は引き続き調整局面にある。内需は弱くいわゆる K 字経済として二極化が進む中、デサントはプレミアムブランドとして位置付けられ、顧客の支持を得て着実に伸びている。また、これまで中国事業が成長を牽引してきたが、日本・韓国事業も着実に伸長、完全子会社化後に人材を派遣して PMI を着実に進めてきた成果が出始め確信を持てたことから、もう一段高い目標を設定したもの。本件も長い時間をかけずに達成できると考えている。

Q：期初に掲げた「ギア・チェンジ」の成果が今期着実に表れていると認識。期初には今年度の基礎収益 9,000 億円を着実に固めつつ、来年度の連結純利益 1 兆円を目指す中、今年度の成長投資の水準は 1.5 兆円を超える可能性があるとの説明であった。中長期で 10%成長を継続するため、来年度の成長投資の金額規模はどの程度を想定しているか。現時点で説明できる範囲で伺いたい。

A：（回答者：中 CFO 兼 CXO）IR Day でもイメージを示した通り、連結純利益が約 1 兆円、総還元性向 50%を前提とすれば、今期末に 0.6 倍程度を見込む NET DER を大きく悪化させることなく、年間 1 兆円程度の投資は可能と考えている。投資すること自体が目的ではないことから金額は枠や必達目標という意味ではないが、持続的な利益成長に向けては「投資なくして成長なし」と考えており、来期以降も 1 兆円規模の投資を継続したいと考えている。尚、案件は十分に選別することが大前提であり全てを承認するものではないが、現在合計で 3 兆～3.5 兆円の投資のパイプラインがあり、今後も新たな案件が出てくると推察。様々な案件の持込みが増え投資に対する社員の意識も変わり、案件を懸命に探す動きが進んでいる。来期以降も 1 兆円程度の投資を行い、持続的な利益成長に繋げていきたい。

Q：今回上方修正を行わなかった背景を改めて確認したい。資源価格・為替・中東影響は通期計画ではマイナスを見込む一方、上期実績ではいずれもプラスに寄与。通期見通しには 400 億円のバッファーを含み為替前提も 150 円を据え置く中、相当の上振れが期待できるように思えるが、今回の判断について補足いただきたい。

Ａ：（回答者：中 CFO 兼 CXO）下期の経営環境変化を見極め、各経営施策の状況を踏まえて検討すべく見通しを据え置いたものであり、今回は通期見通しの見直しを行わなかったと捉えて頂いて構わない。連結純利益 9,500 億円は経営環境が多少悪化しても間違いなく今期達成できると考えており、我々の目線は既に来期に向いている。1 兆円、1.1 兆円、1.2 兆円と持続的に成長するために今何をすべきかを議論する中、成長投資の積み上げと既存事業の収益基盤強化に全社をあげて注力している。例えばデサントでは好調維持に向け、広告宣伝・マーケティング投資や付加価値のある商品開発等に一層力を入れる必要もあるだろう。今後も需要拡大を見込むが出店・店舗拡大に伴う顧客増加が足元の成長ドライバーである中、頭打ちとならぬよう更なる事業の強化が必要。低重心経営を徹底しつつ、必要な経費は積極的に使う必要もあると考えている。また通期見通しの見直しを行わなかった理由の一つに、決算公表が米国中間選挙と重なったこともある。上下両院で民主党が多数派を獲得した場合、データセンター建設規制、州政府による規制強化、化石燃料に対する歯止め、再生可能エネルギーやグリーン燃料の再考等が当社事業に及ぼす影響についても社内では慎重に議論。金利・為替や中東・関税を含む政策動向等において不透明感も高まると想定される中、プラス・マイナス両面で当社事業への影響をよく見極めるべきタイミングであろうと考えた。四半期 2,500 億円の利益水準はまだ盤石とは言えず、ここまで積み上げてきたものを更に強固にするため、資産入替や事業の磨きを推進していく。全体としてかなり強含みと認識はしているが、これらの状況を踏まえ 3Q 決算公表に向けて見直しを行いたいと考え、今回は据え置きとした。

Ａ：（回答者：石井社長 COO 兼 CSO）上期は多少出来過ぎていた面もあり慎重に対応した。上期は中東影響による突発的な需要やトランプ関税関連で一部恩恵を享受した事業もあったが、中間選挙を含め先行き不透明な中、下期にかけて調整局面もあるかもしれず現時点での上方修正は慎重に判断したいと考えた。当社はコミットメント経営を実践しお示ししたことは必ず実行していく考え。「達成出来ないとしても仕方がない」との考えで上方修正することはあり得ず、本当に投資家の皆様へコミットできるのか各カンパニーの状況をよく精査すべきと考えた。やや過熱していた市況商品が調整局面に入る可能性や北米住宅に何らかの対策が講じられる可能性、或いは米国民の不満であったエネルギーコストの引下げが何を意味するのか等を含め、今後何が起きるかについて慎重に考える必要がある。プラスとマイナスの両側面を十分精査し、自信を持ってコミットをお示しできるまでもう少し時間を頂きたい。

Ｑ：投資と EXIT について。今期の EXIT 見通しを 2,000 億円から 3,000 億円に引き上げた背景は、金額と件数どちらの増加によるものか。来期以降も 3,000 億円水準を期待できるか。投資について、来期は今期の 1.5 兆円に比べて金額が減るイメージか。また今期の投資案件の特徴は分野横断的な大型案件で 5 年程度のやや長い時間軸で ROI8%を目指していく点と理解。今後もこのような分野横断的で長い時間軸の投資案件が増えていく流れか。

Ａ：（回答者：中 CFO 兼 CXO）EXIT 額の増加は金額・件数の両方の増加によるもの。一般投資及び事業投資については年 1 回全銘柄を見直しており、保有意義・成長性・資産効率等を踏まえ EXIT 銘柄を選定。相手のある話であり全てが想定通りに進むとは限らないが、全社を挙げて積極的に推進中。投資について今期は 1.5 兆円規模を超える見込み。来期 1 兆円と申し上げたのは今期末の NET DER 0.6 倍程度から大きくレバレッジを効かせずとも投資可能な金額の水準。収益基盤の構築や将来収益に資する良質な投資案件があれば来期も 1.5 兆円規模となる可能性はある。但し全体のキャピタルアロケーションとして、株主還元とのバランスや金利ある世界における有利子負債コントロールも考える必要あり。現在の金利環境下では直接金融による調達のウェイトも徐々に高まっており、現在の A 格が調達コストの適正化や有利な資金調達に繋がっている。格付機関とも

密に連携しどこまでレバレッジを効かせられるか、投資案件の状況や当社のキャッシュ創出力等を見ながら総合的に判断したい。まだ来期計画を策定する段階ではなく、具体的な利益や投資の金額を語るには時期尚早。但し持続的な利益成長に向けて少なくとも 1 兆円規模の投資は行っていきたい。案件次第では 1.5 兆円程度の投資実行も十分可能と考えている。

Q：決算説明資料 P.4 の四半期別の基礎収益推移にある通り、2Q 基礎収益が 1Q と同水準を維持したことに驚き。1Q に含まれる中東影響の利益押上げ効果は 2Q にも一定程度残っているのか。それとも利益押上げ効果は 2Q にかけて低下したものの、各部門の努力によって同水準が維持されたのか。

A：（回答者：中 CFO 兼 CXO）上期実績では、資源価格・為替・中東影響により約 330 億円の増益。他商社に比べれば小さいものの、資源価格によるプラス影響に加え、円安が想定以上に継続したことによる増益やマイナス効果とネットでプラスとなった中東影響が含まれる。これら影響がなかったと仮定し、為替が前年並みの 146 円、資源価格も中東紛争前の水準、中東影響によるプラスを除くと、上期の基礎収益約 5,050 億円から約 350 億円を差し引いた概ね 4,700 億円、1 四半期あたり 2,350 億円の水準。感覚的には、その内 100～150 億円程度は原油高や電力不足に伴う北米電力事業をはじめとする幾つかの事業への追い風が含まれていたと見ている。従って、着実に積み上がった四半期基礎収益の実力値は 2,200～2,250 億円程度であり、前年と同環境の前提においても 200～300 億円は向上したという実感。来期以降、資源価格や為替、中東影響による増益効果が剥落したとしても増益を確保したい。そのために投資を積み上げるとともに、既存事業では削ぎ落とすべき所を削ぎ落とし、磨くべき所を磨くことで持続的な成長を実現したい。

A：（回答者：石井社長 COO 兼 CSO）ホルムズ海峡封鎖の影響は、川上から川中・川下へと 3～6 ヶ月程かけて徐々に波及していく。封鎖当初はパニック状態となり調達先を問わず確保に走ったため、供給量は大きく失われた。安全保障問題にも繋がるため高値でも購入され市況が上昇。更に原料確保のための競争が激化し、スポット取引ではその高値で調達せざるを得ない状況となった。購入した原油等は 1～2 ヶ月かけて船やタンカーで運ばれ荷揚げ後、川下の原油輸入や石油化学の事業に届く。日本であればこの時点で 2 ヶ月程度経過。そこからタンクに移し製品に転換するため、一次・二次産業の工場等では、燃料価格上昇を見越した早めの調達や前倒しでの購入を行う。輸入原油が値上がりすればエネルギーコストが上昇し、燃料費やフレートも上昇するため、製品価格に転嫁する必要があり、プラスチックの包装材等にも順次影響が及ぶ。従って川上では 1Q にプラス影響が発生した一方、川中・川下、例えば日本のプラスチック事業や伊藤忠エネクス等では 2Q にプラス影響が発生する等、時間差が生じる。

Q：日本アクセス及びヤナセの上期実績が前年同期比減益である一方、年間では増益見通しである要因を伺いたい。

A：（回答者：中 CFO 兼 CXO）日本アクセスの上期利益は前年同期比△25 億円の減益。要因は 3 つあり、1 つ目は天候不順。同社は冷蔵・冷凍に強みを持つ食品卸であるが、夏場の天候不順により、例えばアイスクリーム等が極めて不調であった。2 つ目は昨年度まで日本アクセスの子会社であった菓子卸ドルチェを菓子卸大手のコンフェックスと統合し、伊藤忠商事から約 40%出資する形に再編したため、日本アクセスでの利益が剥落。3 つ目の要因が最も大きく、決算説明資料にも記載の通り物流費の増加。これは燃料費の増加ではなく、日本アクセスは運送の外部委託の割合が高く、トラックやドライバーが不足し外部に支払う運送費が大きく上昇したもの。2027 年 4 月から消費税が減税されることに伴い、消費者の間では 3 月に買い控えが広がる可能性がある一方、卸業界では 4 月に備えた荷動きが 3 月に発生することが見込まれるため、一部挽回できると想定するが、年間見通しに対して若干弱含みの認識。ヤナセについては、通期見通しの達成は相当程度

難しい。主因は、主力のメルセデス・ベンツのモデルチェンジが端境期にあること。今年度はメルセデス・ベンツにおいて新型車の販売が乏しく新車販売台数が大きく落ち込んでいる。中古車は販売台数が増えているものの、新車の買替えに伴って下取りを行う中古車と比べると採算が悪化しており中古車事業も若干の減益。また部品やサービス事業も従来程度の利益水準に留まる。よって今年度は見通しの達成は難しく前年比減益の想定。但し、来年度は主力を含む多くの車種でモデルチェンジが予定されており、大きく挽回できると考えている。

Ｑ：中古車事業の WECARS について、現在の状況を教えてほしい。

Ａ：（回答者：石井社長 COO 兼 CSO）CM をはじめとして積極的な広告宣伝を行い、また会社イメージの改善を目的とした社員教育の徹底や制服変更等に取組んだ結果、お客様の信頼は相当回復。一方、販売台数はピーク時の 6～7 割程度の水準に留まり、その要因の一つが保険販売。一般的には中古車販売会社は自賠責保険の取扱いが可能だが、WECARS は旧ビッグモーターの経緯を理由に自賠責保険を取り扱えず、取扱いに向けた登録取得に時間を要したが、ようやく当局より登録を取得し、今後、保険会社の代理店として自賠責保険の販売が可能。また事故発生時に損害保険会社が推奨する指定整備工場としての資格準備も整った。これまで約 2 年間、自賠責保険を販売できず保険会社から指定工場として紹介が受けられなかったが、今後は事故発生時に WECARS を指定工場として保険会社から推奨していただくことで、ビジネスの正常化に向けて大きく前進すると考えている。

以上