

化学品セグメント 事業説明会 質疑応答

1. 日時：2011年7月8日 15:30～17:00
2. 場所：三井物産本店
3. 当社側説明者：執行役員 基礎化学品本部長 本坊 吉博
執行役員 機能化学品本部長 鈴木 徹
IR 部長 堀 健一

4. 質疑応答：

質問 現状の基礎化・機能化別に事業投資益と物流益の収益貢献度合いを教えてください。

回答 グローバルで純利益 240 億円程度ですが、このうち基礎化が 100 億円、機能化が 140 億円です。基礎化は塩田・メタノール・ITC 事業で合計 60 億、加えてアジア本部での物流益が大きいです。結果事業：物流は 6:4 程度となります。機能化は、7:3、Novus や KPA を中心に事業投資収益を上げております。

質問 在り姿実現の時期的な目処とその為の投資規模について説明願います。

回答 グラスルーツからの作りこみとなる案件も多く、果実化に 3 年はおかかるとすると、2016 年までに達成出来ればと考えています。また在り姿での追加収益については、過去のよ
うな物流欲しさの事業投資はやる気なく、そのほとんどが事業収益で認識されること
になると思います。投資規模としては、少なくとも今期で言えば、物流ネットワーク分野
へのアロケーション 1,100 億円のうち 400-500 億円程度は使いたいと考えています。

質問 農業化学分野での収益貢献規模と今後の展開について教えてください。

回答 100 億円前後、既存アンモニア事業の拡大と燐事業の物流安定化が鍵になると思っていま
す。

質問 Novus の成長戦略についてご説明願います。

回答 メチオニン単独で行くか、飼料添加物とシナジーある分野との協業で行くか選択肢は幾
つか有り、慎重に検討していきたいと思えます。

質問 アンモニアの市況の見通しについて教えてください。

回答 全体の需要が 1 億 7 千万トンで年率 3~5%の伸びというのがコンセンサスのもと、今期
は当初予想されていた中東のプラント立ち上がりが遅れており、需給が締まっている状
態です。今後は、肥料の非需要期に入るので、若干落ち着いてくるのではないかと思っ
ています。

質問 ペルー/リン鉱石事業で、2014年にフル生産390万トン体制に至るまでの業績イメージを教えてください。

回答 12/3期では200万トンを目指しており、これが上手く行けば、来期にはフル生産体制を確立出来るかもしれないと期待しています。市況次第ですが、農業化学の半分程度を稼ぐことになると思います。

質問 石化トレーディングの現状のポジショニングと今後の在り方についてご説明願います。

回答 石化トレーディングが当社化学品セグメントのコア事業であり続けることに変更はありませんが、ひたすら取り扱い数量拡大を狙う方向性ではありません。過去の日本の高度経済成長・石化産業の需要・生産拡大により、トレーディング拡大が収益貢献に結びついた歴史はありましたが、今や国内需要・生産に陰りが見えるなかでトレード依存のみでは成長は描けません。今後はトレーディングに加え、中東や南米といった資源国に対し、Downstream展開等、踏み込んだ地域自己完結型産業形成に貢献していく提案が必要となってくると考えています。

質問 エネルギー部門との連携の具体例を教えてください。

回答 同じ案件でも違う営業本部から見れば違った側面が見え有用、協業は今後増えていくと考えます。ご承知の通り、化学品の原料はエネルギー部隊から供給してもらっていますが、彼らの主力はE&P事業となっています。結果としての商品も大事であることをエネルギー部隊とは話し合うようにしています。シェール・ガスは石油化学原料としてパイプライン網等の条件はありますが、燃料換算ベースで考えればそのコストは魅力です。また、脱硫プロセスから副産物として出てくる硫黄も大きなチャンスがあると考えています。

質問 環境化学、特に国内でのビジネスについてご説明願います。

回答 今後は原発の影響をどう見るのかという問題もありますが、メガソーラー事業には広い土地が必要、官民の遊休地を有効活用していきたいと考えています。

質問 セグメントとしてのROAを教えてください。

回答 会社としてROAはターゲット指標になっておりませんが、グローバルベースでの総資産は凡そ8,000億円弱、実力が240億円なので、3%程度です。会社全体では3.5%なので、何とかそこまでは引き上げたいと考えています。

質問 事業投資は本邦化学メーカーと協同案件となるケースが多いという理解でよいでしょうか。

回答 本邦の比較的規模の小さいメーカーは、ペトケミのような原料調達を含めた大型の仕組みを海外で自己完結ベースで構築するのは難しいと思います。従い、このあたりは当社として貢献余地があると思っています。優良技術・製品を有し、海外事業展開を図るメーカーに対し、当社が地場で競争力のある原料を確保して事業基盤を提供し、製品・誘導体製造・販売まで持ち込む事業モデルに取り組んでいきます。そしてこうした協同案件形成は本邦メーカーがパートナーとなるケースが多いでしょうが、それに限定する積もりもなく、グローバルな視野で優良・有力なメーカーがあれば積極的に取り組んでいきたいと考えます。

質問 特にアジアでの物流事業がここ最近他商社と比しビハインドしているのは、オペレーション上の問題と認識していましたが、先ほどの話ではそもそも注力していない結果の表れと理解した方がいいのでしょうか。

回答 ここ暫くパフォーマンスが良くなかったのは、実際にタンカーやタンクなど重いロジスティック・コスト負担が主因です。市場環境に即した適切なロジの整備により事業採算性改善の目処が付いたので、今期はそれなりの貢献となるはずですが、但し、先ほど話したとおり、最早物流にのみ注力していくという話ではないと思っています。

質問 三井化学との関係について教えてください。

回答 結果から見れば、保有株式は減損し、目立った取組み成果はありません。今後株式を買い増すようなことはないでしょう。唯、色々なレベルで話し合いは続けられており、同社との相互理解は深まっています。もうそろそろ具体的な成果も上げられそうなところまでできています。

質問 当社が本邦化学業界の再編を仕掛けることはないでしょうか。

回答 構造変換が起こりにくい業界であるのは事実です。当社から仕掛けるようなことはありませんが、動向に注意は払っています。全体で言えば、技術はある一方、国内需要は伸びという点では限界があり、需要地シフトに伴う動きが中心になるのではないかと思います。

質問 在り姿における純利益 400~500 億円の基礎化と機能化の収益比率を教えてください。

回答 あくまでイメージですが、基礎化で 200 億円強、機能化で 300 億円弱と想定しています。

以上