

2018年8月27日

三井物産株式会社 個人投資家向け「オンライン会社説明会」説明骨子

(P1)

- 3月末の個人株主約31万人、保有株式の割合は約22%の大変重要な存在
- 個人投資家の期待に応え、中長期的な支援を得られるよう経営に臨む
- 本日の説明会を通じて理解を深めて頂き、投資判断の一助にして頂ければ幸い

(P2)

- 本日の説明内容4点、「会社概要とビジネスモデル」「中経と成長戦略」「19/3期第1四半期実績」「株主還元方針」

(P3)

- 「会社概要とビジネスモデル」

(P4)

- 三井物産の前進である第一物産は1947年設立
- 戦前も三井物産は存在したが、第二次世界大戦後にGHQの財閥解体で解散
- 1959年に旧三井物産系各社の大合同により現在の三井物産が誕生
- 事業規模拡大の鍵は、①多様なプロ人材、②ネットワーク、③総合力

(P5)

- 前期決算の概要。当期利益は4,185億円、当社が最も重視する基礎営業キャッシュ・フロー（所謂キャッシュを稼ぐ力）は、史上最高の6,665億円
- 財務基盤は引き続き更に強化

(P6)

- 7つの商品別事業分野（セグメント）の紹介
- 鉄鋼製品、金属資源、機械・インフラ、化学品、エネルギー、生活産業、次世代・機能推進
- 様々な産業の知見を繋ぎ合わせることで、より高い事業価値を実現

(P7)

- ビジネスモデルの説明
- 総合商社である三井物産の祖業はトレーディング
- トレーディングを通じて培った幅広いお客様の基盤やパートナーとの関係を活かして事業投資へ、その事業経営に携わることで価値向上をさせ、次のトレーディングへ

- この繰り返しで現在の事業形態へ発展
- その中で重要な役割を果たしたのが、先にも説明した①多様なプロ人材、②ネットワーク、③総合力
- これら3つは、決してバランスシートには現れないが、長年積上げて来た当社最大の資産、他社には容易に真似することができない競争力の源泉

(P8)

- より深くご理解頂く為の具体的な事例
- 事業経営からトレーディングの例は Cameron LNG プロジェクト、環境にも優しい LNG は世界的な需要拡大が見込まれ、当社は事業参画により 20 年間に亘り 400 万トンの液化能力を確保
- 自社 LNG 船を活用することも含めて、グローバル販売を拡大
- トレーディングから事業経営への例は Penske Truck Leasing、北米大手 2 社の一角
- 米州などの海外への自動車やトラックの輸出から、現地での卸売・小売り等に取り組む、それがパートナーである Penske との信頼関係構築に繋がり 2015 年に出資参画
- 同社を通じて、米国のお客様や関係会社へ車両マネジメントや物流の効率化を提案するなど更なるシナジーを追求

(P9)

- 昨年 5 月に公表した中経と成長戦略

(P10)

- 中経の定量目標、2020 年 3 月期には史上最高益である 4,400 億円、基礎営業キャッシュ・フローは 6,300 億円、ROE（株主資本利益率）は 10%を目指す

(P11)

- 中経目標達成を牽引するのは当社の強みである中核分野（金属資源、エネルギー、機械・インフラ、化学品）
- これら 4 つの分野で当期利益の 9 割近く、基礎営業キャッシュ・フローの 9 割以上を稼ぎ出す主力中の主力
- 各業界でも高い競争優位性を有し、鉄鉱石などは埋蔵量・生産量・コスト競争力で世界トップクラスに位置する、発電インフラも海外展開では国内トップクラス

(P12)

- 中経目標達成は中核分野を中心に可能と考えるが、これは当社にとって一つの通過点に過ぎない、次の成長へ向けた成長分野の取組みも進める
- 当社の強みを活かして社会的課題を解決することで、持続的な価値創造を行い、社会と共に成長する

- その為の注力分野が、モビリティ、ヘルスケア、ニュートリション・アグリカルチャーとリテール・サービスの4分野
- これら4分野で新たな収益基盤を作り上げ、次の収益の柱として確立することを目指す

(P13)

- ヘルスケアでは、医療ニーズの拡大に対応して、当社は「人」「モノ」「サービス」「場」を有機的に結び付けてヘルスケアエコシステムを構築（映像あり）
- 尚、パナソニックヘルスケアは現在 PHC ホールディングに社名変更

(P14)

- モビリティの中でも電動化、所謂 EV の成長が加速しており、欧州から総合的取組を進める
- ①プレミアム EV と電動バスの製造事業参入、EV 設計開発やコア部品量産の知見
- ②EV に欠かせない電池関連事業、電池パックの供給やリース事業
- ③EV 普及がもたらす送電線への負荷増大を踏まえて、エネルギーマネジメントなど EV 充電システムやリースなどのサービス事業へ進出
- ①から③を有機的に結びつけることで収益基盤構築、例えばある自治体が路線バスの EV 化を検討する際には、トータルコーディネートで包括サービスを提供可能

(P15)

- 今月初めに公表した本年度第一四半期業績について

(P16)

- 非資源分野の利益が 600 億円を超えると共に、金属資源とエネルギーが堅調であったことから順調な滑り出し
- 四半期利益は 1,184 億円で進捗率 28%、基礎営業 CF は 1,545 億円で進捗率 27%、FCF も 471 億円の黒字
- 世界経済は緩やかな回復を辿ると見るも、①米中貿易摩擦、②FRB の利上げによる新興国通貨の動揺、③欧米経済の成熟感、④中東の地政学リスクなど不透明感が増す
- 経営環境に十分に留意しながら、当期計画の達成に尽力

(P17)

- 株主還元方針

(P18)

- 配当下限は年間 1,000 億円＝一株配当約 57 円
- 2018 年 3 月期は配当 70 円と自社株買い 500 億円で総額 1,725 億円の株主還元を実

施、基礎営業キャッシュ・フローに対する還元率は26%（尚、当社ではキャッシュ・フロー・アロケーション、即ちキャッシュ配分の一環として株主還元を考えているが、もし利益に対する総還元性向であれば41%）

- 2019年3月期の配当は現在70円を予定するが、業績向上を通じた配当金の継続的増加を目指しており、追加株主還元については、今後のキャッシュ・フロー動向に一定の目途がついた段階で検討する予定

(P19)

- 三井物産は結果に拘ることを敢えてお伝えする
- 中経目標の必達とその先の未来を見据え、Driving Value Creationの実現に向けて全力で経営にあたる

以上