

2020年3月9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

三井物産株式会社 IR 部長 稲室です。

本日は、当社のオンライン会社説明会にご参加頂き、誠にありがとうございます。当社の株式は昨年9月末時点で約30万人の個人投資家の皆様に保有頂いており、その保有株式数は、発行済み株式の約23%を占める大変重要な存在です。本日の説明会を通じ、皆さまには当社へのご理解を深めて頂き、今後の投資判断の一助として頂けましたら幸いです。

(2 ページ：目次)

本日のトピックスですが、最初に、当社概要についてご説明いたします。その後、今期の重点施策、当社最大の資産である人材について、そして今期実績と現中期経営計画期間中の成長についてご説明申し上げ、最後に株主還元方針をご紹介します。

(3 ページ：扉ページ「会社概要」)

(4 ページ：挑戦と創造のDNA)

このスライドで紹介させて頂いているこれらの言葉は、旧三井物産を含めて、三井物産を興し、育て上げた先輩たちの言葉です。当社に脈々と流れる「挑戦と創造」のDNAは、社員一人ひとりに受け継がれ、現在も変わらずに価値創造に挑戦しています。

(5 ページ：数字で見る三井物産)

続きまして当社について数字から説明致します。当社の前身である第一物産は、第二次世界大戦後間もない1947年に設立されました。その後、1959年の大合同によって現在の三井物産が誕生し、以後、日本そして世界の経済発展と共に事業を拡大させてきました。我々が現在まで事業を継続し、拡大させてこられたのは、当社グループが擁する約44,000人の多様な「人材」に加え、お客様・地元政府・地域社会などとの強固な「ネットワーク」、更には15営業本部・国内外138拠点・491の関係会社からなる部門や地域の垣根を越えた「総合力」だと考えております。

(6 ページ：三井物産が目指すもの (マテリアリティ))

次に、三井物産が目指すものであるマテリアリティについて紹介させて頂きます

す。

当社事業に大きな影響を及ぼすメガトレンドは刻々と変化していますが、国連のSDGsに代表されるように、持続可能性の重要性は、ますます高くなっています。

そのような状況を踏まえ、本年度、2015年に特定した、当社が長期的に目指すものの基軸であるマテリアリティの見直しを行いました。

幅広くステークホルダーの視点を考慮し、社内外で議論を行い、取締役会での承認を経て、ご覧の5つのマテリアリティを特定しました。

当社は、世界の様々な国や地域の持続可能な発展と、気候変動をはじめとした地球規模の課題の解決に、事業を通じて貢献していくべく努めてまいります。

続きまして、当社の事業についてご説明いたします。

(7 ページ：中核分野)

2018年3月期から始まった現中期経営計画では、当社が強みを持つ分野を「中核分野」と定め、それら強い事業を更に強固なものにするべく努めてきました。中核分野は、金属資源・エネルギー、機械・インフラ、化学品の3分野からなりますが、これらは当社の中核であり、全体の約9割の収益を生み出しています。

「金属資源・エネルギー」では、埋蔵量・生産量・コスト競争力の三位一体の強化を継続し、資源価格の値動きに過度に依存しない収益力の向上を目指しています。

「機械・インフラ」では、主力の電力事業において、中東や東南アジアでの発電事業を計画通り立ち上げると共に、再生可能エネルギー事業の拡大や、「開発して売却する」というビジネスモデルを推進し、ポートフォリオの継続的な良質化を進めています。

「化学品」では、メタノール事業などで、更なる収益基盤の強化を目指すと共に、当社が強みをもつトレーディング事業の高度化を図っております。

エネルギー分野の事例として写真を載せているのは、ロシア・サハリン2プロジェクトです。日本にとっても地理的に近い為、日本のエネルギー安全保障上、意義が大きいプロジェクトとなっています。

(8 ページ：成長分野)

次に、成長分野についてご説明致します。

現中期経営計画では、中長期的な外部環境の変化を見据え、当社が注力していく4つの分野を定めました。

これら4つの成長分野では、当社が積み上げてきた事業資産やパートナーとお客様、そして事業に精通した人材を活用し、環境の変化を、当社自身の成長に繋げることができると考えています。

「モビリティ」では、自動化運転や環境対応へのニーズが高まっておりますが、出資先のパートナーと共に、サービス事業の拡充や、自動車部品の軽量化へ取り組んでいます。

「ヘルスケア」では、アジアを中心に新興国の医療ニーズが急増しておりますが、当社ネットワークを活用し「医療の需給ギャップ」を埋めることに挑戦しています。

「リテール・サービス」における事例として写真にありますのは、ファッションブランド・ビギの店舗です。ビギ・ホールディングスは、「Men's Bigi」等の日本を代表するブランドを擁するアパレル企業です。ビギとの仕事を通じて、当社の販売プラットフォームとしての機能を強化し、変化の激しい小売市場に対し、より柔軟に対応できる事業を構築していきます。

(9 ページ：三井物産の総合力)

次に当社の強みである「総合力」について、ご説明致します。

当社は、「商品」と「地域」、この2つの軸による営業組織を構成していますが、各営業本部が蓄積し築き上げた‘商品や地域に関する知見やノウハウ’を組織の枠を超えて共有、応用するとともに、総合商社としての「機能」を掛け合わせることで、新たな事業を創出しています。

(10 ページ：アフリカでの取組事例)

総合力発揮の具体的な事例をご紹介します。

現中期経営計画で掲げた成長分野の1つであるニュートリション・アグリカルチャー分野において、2017年11月にETG社に出資参画いたしました。

ETG社は東アフリカを中心に200万戸以上にのぼる農家とのネットワークを有し、農産物の引き取りをはじめ、肥料や農薬といった農業資材の販売を行う企業です。

ETG社の成長に向けた当社取り組みは正に総合力を活かしたものとなっています。農薬・肥料といった農業資材の調達・販売に強みを持つ化学品セグメント、又、途上国のインフラ開発に実績を持つ機械インフラセグメント等が一丸となりETG社の成長をサポートしています。

(11 ページ：扉ページ「今期の重点施策」)

続きまして、今期の重点施策についてご説明いたします。

(12 ページ：2020年3月期の重点施策「環境と健康」)

現中期経営計画で定めた3つの中核分野と4つの成長分野での取り組みは着実に進展しておりますが、今期は、その中でも特に今後着実かつ高い伸びが期待され

る「環境」と「健康」に関わる事業の強化と、周辺事業の拡大・横展開に注力しています。

「環境」では、気候変動対応が世界的なテーマとなっておりますが、より環境負荷の低いエネルギーとされる LNG の取り組みを進めています。又、モビリティ分野での電動化・共有化の動きは、今後ますます加速すると考えており、それらへの対応を進めています。

「健康」の分野では、アジアで中間層が拡大した為、生活水準の向上による慢性疾患の増加に対応する医療サービスの提供や、高品質な食材・医薬品の供給が、人々の生活向上や地域産業の発展のために必須の課題となりつつあります。

「環境」と「健康」の分野での課題に対し、当社総合力を活かした複数事業セグメントによる横断的な取り組みを通じて、新たな事業を創ることに挑戦しています。

(13 ページ：映像「環境」への取り組み)

次に映像で「環境」への取組をご紹介します。

当社は、事業を通じて気候変動への取り組みを進めており、経済・社会・環境、これら全ての価値を同時に追求することを目的にしていますが、その具体的な取り組みをご紹介します。ご覧ください。

如何でしたでしょうか、皆さまのご理解の一助となれば幸いです。

(14 ページ：「健康」への取り組み)

次に、「健康」への取組の具体例をご紹介します。

当社は、病院とその周辺事業を軸に、高機能サプリメントなどの未病対策事業、高品質な中食（なかしょく）事業、そしてシニアリビング事業など様々な角度から健康への取組を進めています。

院とその周辺事業については、2011 年にアジア最大の民間病院グループであるマレーシアの IHH 社に出資参画し、それ以降、病院事業の知見の吸収に努め、主体的に病院経営に関与することを目指し、IHH 社の企業価値向上に取り組んできました。

当社の取組は、戦略立案への関与や当社ネットワークを活用しての、中国・インドでの病院新設や買収による事業拡大のサポート、更にはグループ全体を管轄するリスクマネジメント部門の新設と同部門への責任者の派遣等、様々です。その結果、2011 年時点で約 3,500 床であった病床数は 2018 年で約 4 倍の 15,000 床へ、同じく収益指標である EBITDA は 2 億 1800 万ドルから約 3 倍の 6 億 1300 万ドルに増加しています。

そして本年度、株式の買い増しを実行し、現在は、筆頭株主として経営にあたっております。

(15 ページ：アジアにおけるヘルスケア市場と当社成長戦略)

アジアのヘルスケア市場は、人口・所得の増加、中国やシンガポールを中心とした高齢化、そして感染症から慢性疾患への疾病(しっぺい)構造の変化を背景に、GDP 成長率を大きく上回る 12%で成長しており、2030 年には、3.1 兆ドル、日本円で約 350 兆円に達する見込みです。

アジアヘルスケア市場の成長を取り込むべく、まずは、地域の広がりとして、急成長かつ巨大市場と見込まれる中国・インドにおける取り組みを加速させていただきます。

次に、アジアの病院は、欧米や日本と違い、薬局、画像診断などの機能を未だ病院の一部として運営しておりますが、時機を捉え、これらの機能を切り出して、独立した事業とすることを検討していきます。

最後に、医療データの活用による新規事業の創出も目指します。

IHH 社は圧倒的な数の患者に医療サービスを行っており、そこから得られる膨大なデータを法令に従い正しく扱いつつ、医療の質・効率の向上のために役立てて参ります。

(16 ページ：扉ページ「プロ人材」)

では、人材についてご説明いたします。

(17 ページ：高度な事業ノウハウを兼ね備えたプロ人材)

当社は、全世界で関係会社含め約 44,000 人の、地域・事業・商品に精通した人材を擁しておりますが、それら多様な人材が互いに切磋琢磨しながら、総合力の向上、競争力の強化を目指しています。

また、女性の活躍も目覚ましく、女性管理職比率についても、2025 年には 10%以上とすることを目標にかかげています。また先週ですが、女性活躍推進に優れた上場企業として、経済産業省と東京証券取引所が共同で選定する「なでしこ銘柄 2020」に選定されました。

昨年度の「準なでしこ」も含めると、2014 年度以降 6 年連続の選定となります。

(18 ページ：2020 年 3 月期第 3 四半期実績・現中経進捗)

続きまして、今期実績と現中期経営計画期間中の当社の成長についてご紹介致します。

(19 ページ：経営成績サマリー)

ご覧いただいているのは、今期、2020 年 3 月期第 3 四半期実績となります。

第 3 四半期迄の当期利益は 3,351 億円、基礎営業キャッシュ・フローは 5,168 億円となりました。

順調に推移しております。

(20 ページ：現中経期間中の成長)

2018年3月期からの現中期経営計画期間中の当期利益推移になります。棒グラフ右側に非資源分野からの収益を記載していますが、電力事業の拡大に伴う機械・インフラ分野での収益力の向上や、ヘルスケア分野への集中などを通じて、非資源分野の基礎収益力は、着実に向上しています。加えて資源・エネルギーも堅調に推移しており、4,500億円が達成できれば、過去最高益となります。

(21 ページ：扉ページ「株主還元」)

(22 ページ：株主還元方針)

最後に株主還元方針についてご説明致します。

昨年10月末に現中期経営計画期間のキャッシュ・フローの配分を見直した結果として、総額500億円の自社株買いを決定し、その後実行、本年2月末に終了致しました。

更に先週、追加での総額500億円の自社株買いを決定し、公表致しました。

以前より 自社株買いは機動的に実施している還元の方策ではありますが、新型コロナウイルスによる金融市場の混乱もあり、当社株価の割安感が強まっていること、加えて、引続き資本効率を高めていくという狙いから、機動的に決定したものです。配当については、年間配当金予想は引き続き80円とし、中間配当は40円となります。

この結果、今期の株主還元総額は、先週公表し、今後実行していく500億円の自社株買いを含むと約2,400億円となり、そして3年間累計の総還元額は約5,500億円になる見通しです。

今後も、業績の向上を通じて、配当含む株主の皆様への還元を継続的に増やすと共に、資本効率の向上を目指して参ります。

本年度は、米中貿易摩擦等の影響により世界的に経済成長が鈍化する環境ではありましたが、加えて、今年に入ってから、新型コロナウイルスの感染拡大による世界経済への（相当な）影響が懸念される状況が発生しています。

当社に於きましても、従業員の安全を念頭に、事業継続計画を明確にした対応に切り替えた上で業務にあたっています。

来期より新たな中期経営計画が始まりますが、引き続き、十分に経済環境に留意しながら、事業運営を行って参ります。

これで私からの説明を終わらせて頂きます。

ご清聴頂き誠にありがとうございました。