

個人投資家の皆様へ 三井物産会社説明会



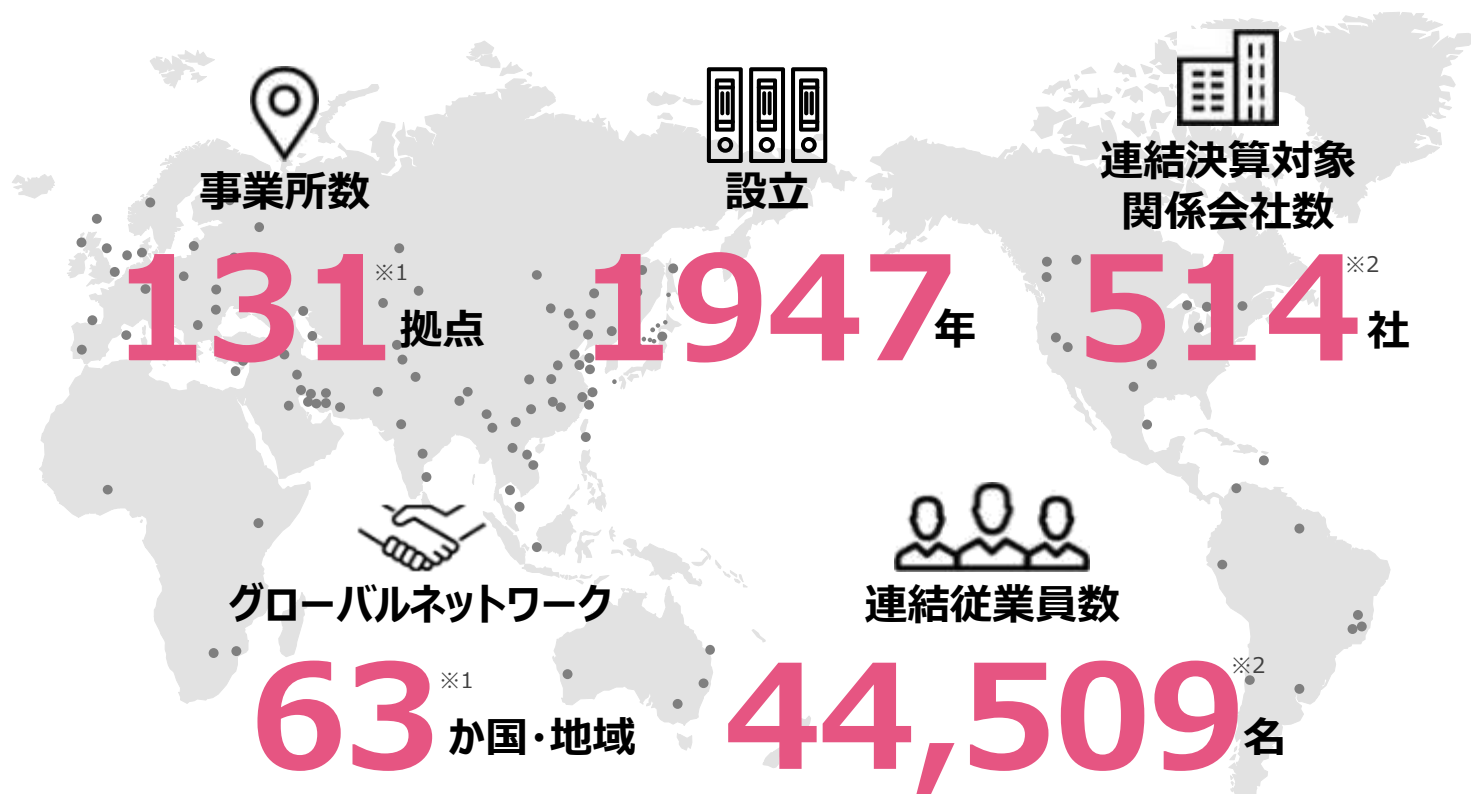
2021年9月
三井物産株式会社 IR部
証券コード:8031

目次

1. 会社概要
2. 三井物産の強み
3. 業績・株主還元
4. 2022年3月期の重点施策

1. 会社概要

数字で見る三井物産



※1 2021年8月1日時点
※2 2021年3月31日時点

事業分野

- ◆ 7セグメントから構成
- ◆ 様々な事業での知見やノウハウを合わせることで、より高い価値創造に挑戦

金属資源



エネルギー



機械・ インフラ



化学品



鉄鋼製品



生活産業



次世代・ 機能推進



2. 三井物産の強み

強み① 総合力

- ◆ トレーディング/物流商内×事業経営
- ◆ 「商品軸」×「地域軸」×「機能軸」

投資先事業の価値を向上
新たな事業を創出

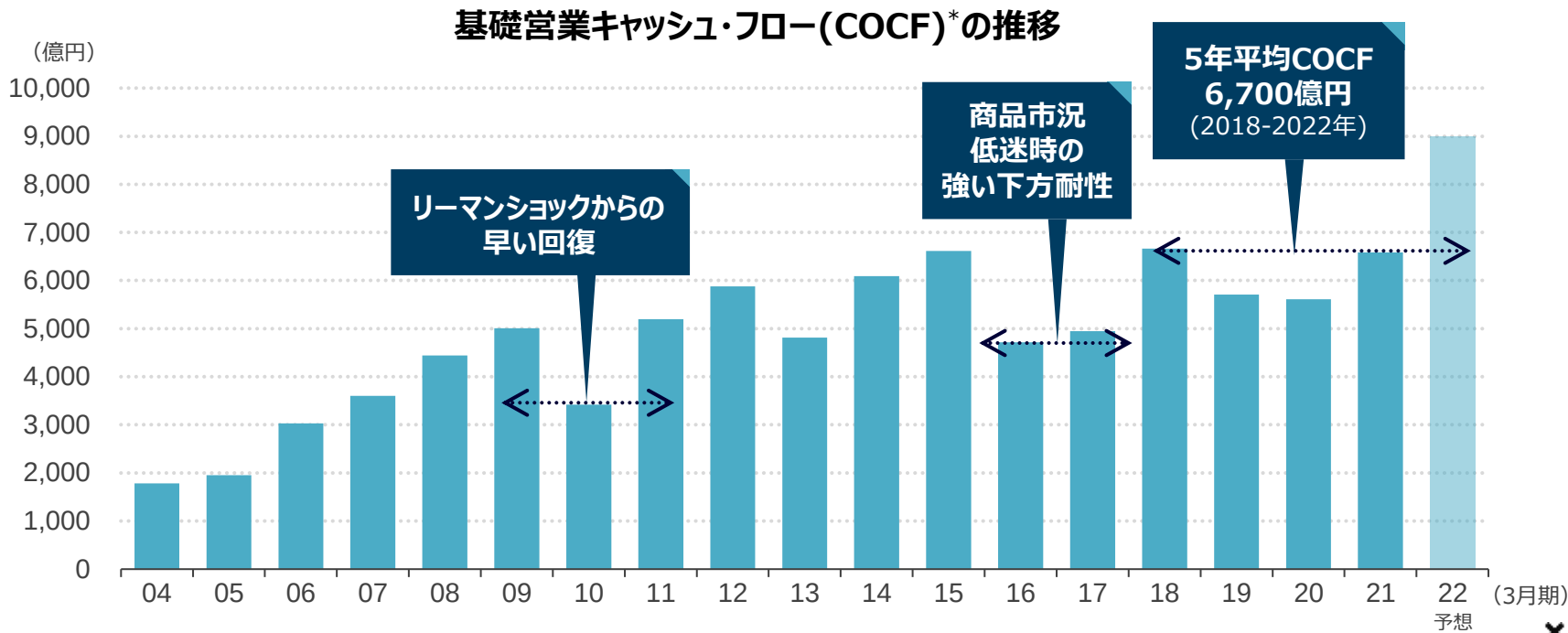
米国液化天然ガス事業（キャメロンプロジェクト）

米国ルイジアナ州で天然ガス液化設備を建設・運営
天然ガスの調達と、製造された**LNGを輸送・販売**



強み② キャッシュ創出力

◆ 事業環境が変わる中でも、キャッシュ創出力を強化



* 当社の定量目標指標で、営業活動に係るキャッシュ・フローから運転資本の増減に係るキャッシュ・フローを除いたもの。20年3月期以降はリース負債の返済による支出額を減算

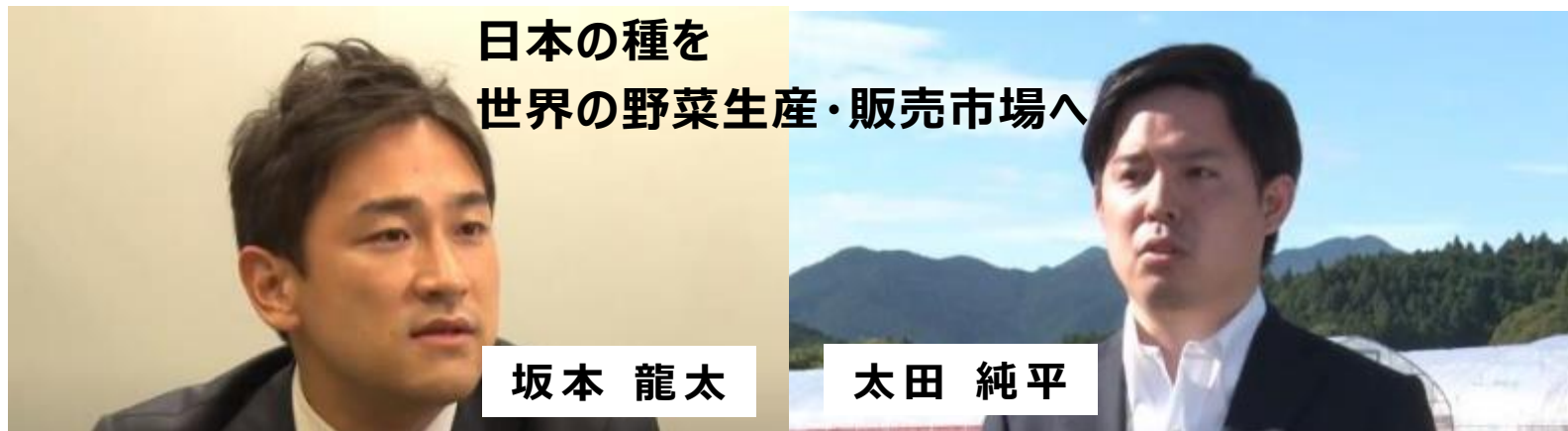
強み③ 多様なプロ人材

- ◆ 最大の資産は人材。幅広い地域・産業・商品に精通したグローバルグループでの「その道のプロ」が、パートナー・取引先・地域社会と共に、社会や産業が直面する課題の解決に資する事業を創出



映像 「種子事業の取り組み」

人口増加などの世界的な課題の解決に貢献するため、
食料の安定供給や多様化する嗜好への対応を目指し、
当社社員がパートナー企業と共に現場で日々奮闘する姿をご覧ください。



3. 業績・株主還元

22/3期1Q実績

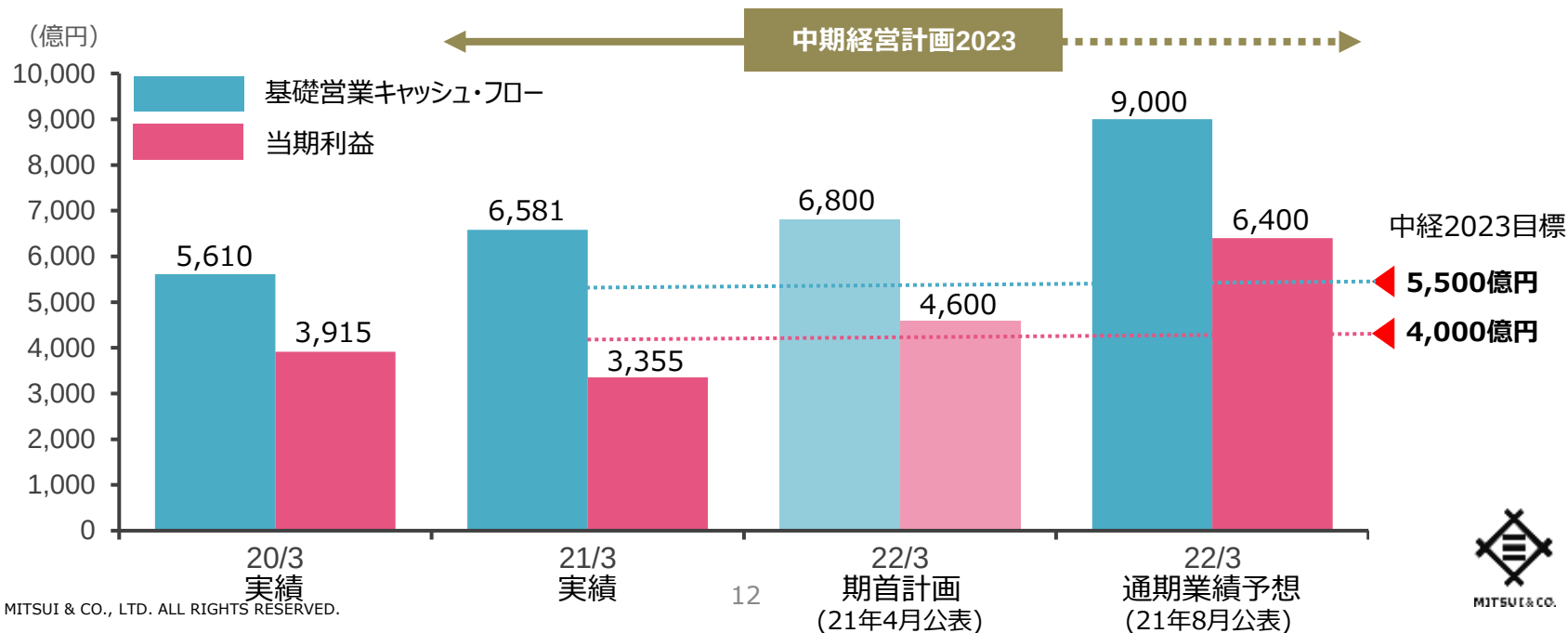
- ◆ 22/3期1Qは前年同期比大幅な増益、計画対比でも高進捗
- ◆ グローバルな回復需要を取り込み、鉄鉱石や自動車関連の事業、化学品、鉄鋼製品、食料の物流・トレーディングが堅調

(億円)

	21/3期 1Q	22/3期 1Q	増減	22/3期 事業計画	進捗率
基礎営業キャッシュ・フロー	1,108	2,699	+1,591	6,800	40%
当期/四半期利益	626	1,913	+1,287	4,600	42%

22/3期計画

- ◆ 堅調な商品市況を受け、22/3期通期業績予想を上方修正
- ◆ 中期経営計画2023目標の前倒し達成と更なる高みを目指す
- ◆ 強いキャッシュ創出力を基に株主還元と成長投資を両立



株主還元方針

- ◆ 22/3期と23/3期の下限は90円/株
- ◆ 21年4～6月に750億円、8～10月に最大500億円の自社株買いを実施
- ◆ 引き続き、基礎営業キャッシュ・フローに対する総還元性向の引き上げを図る

基礎営業キャッシュ・フロー
に対する総還元性向*

前中経期間中：約28%

21/3期：31%

基礎営業キャッシュ・フロー

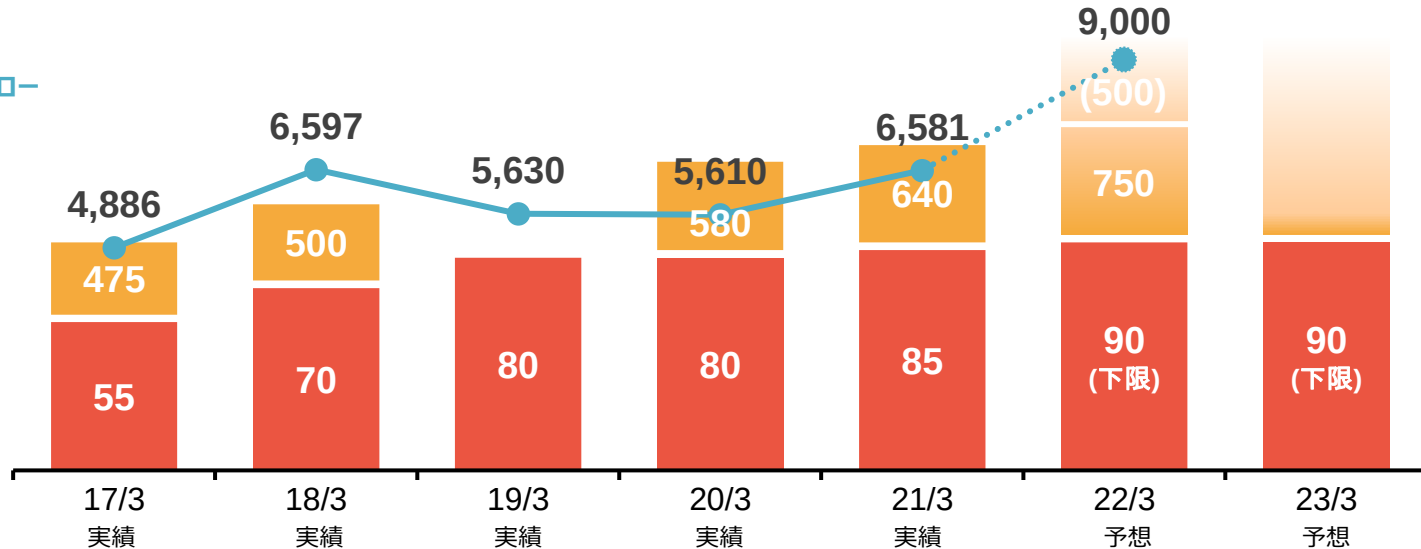
単位：億円

自社株買い

単位：億円

配当金

単位：円



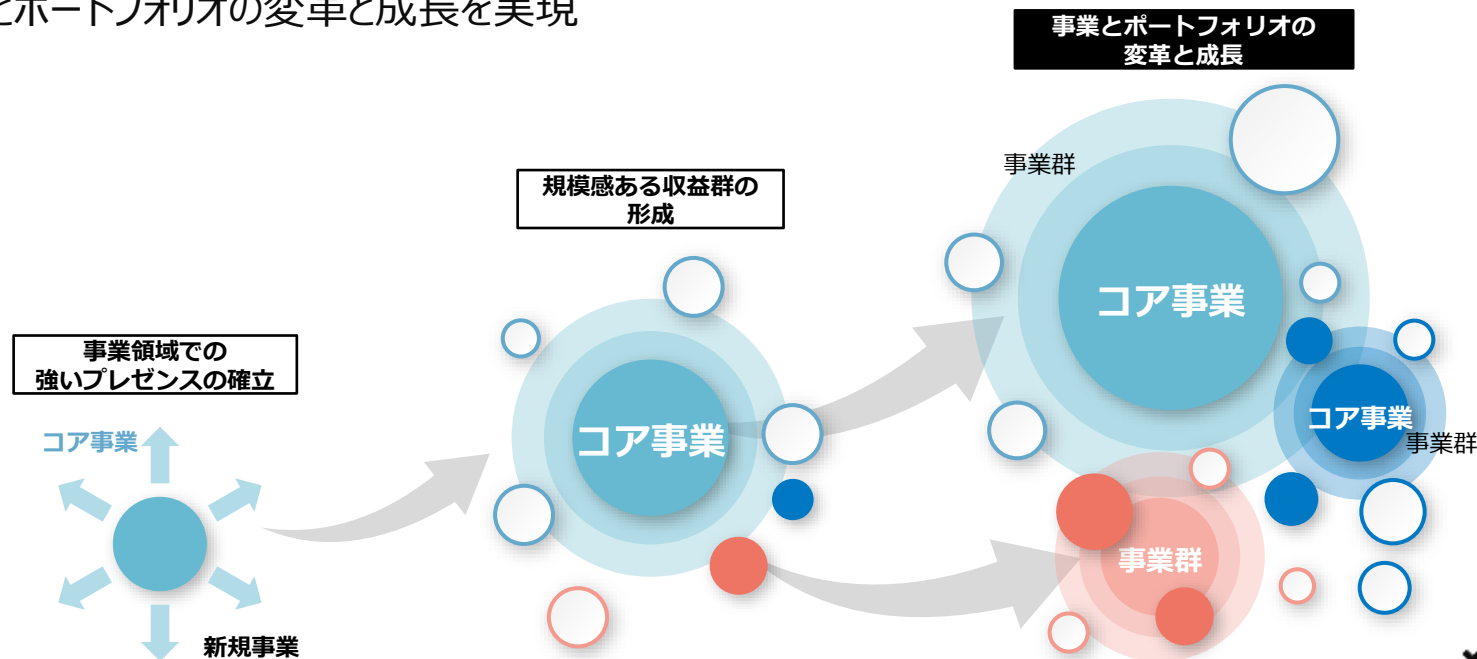
中期経営計画2023

*株主還元総額÷基礎営業キャッシュ・フロー

4. 2022年3月期の重点施策

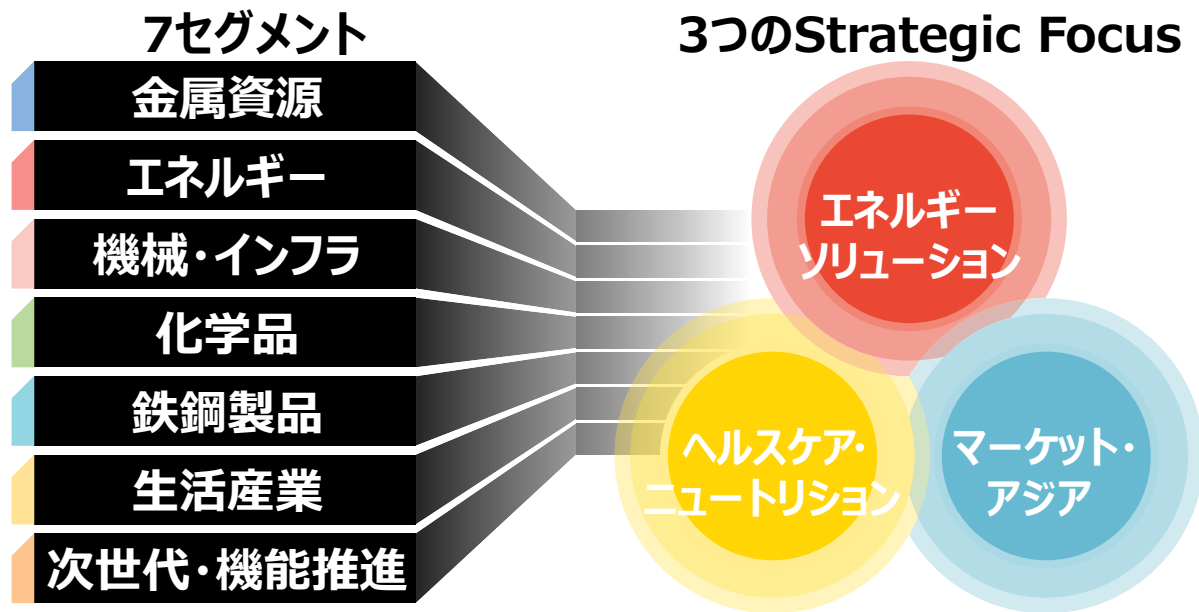
規模感ある収益群の形成

- ◆ 収益力向上へ向けた事業経営力強化を継続し、強い既存事業を徹底強化
- ◆ 各領域で強いプレゼンスに立脚した複合的、且つ規模感のある事業群を創出
- ◆ 周辺事業を有機的に連携させ良質な事業群を産業横断的に展開、事業とポートフォリオの変革と成長を実現



Strategic Focus（戦略的注力領域）

- ◆ 従来からの7つのセグメントを軸に、全社結集して注力する領域をStrategic Focusと特定
- ◆ 総合力を発揮し、事業と価値の創出を狙う



Strategic Focus① エネルギーソリューション

◆ コア事業たるLNG・E&P・電力を梃子に、次世代型エネルギー事業を創出



Strategic Focus① 具体例：水素・アンモニアの取り組み

- ◆ 多数の産業へのリーチがある総合商社の強みを活かす
- ◆ 水素・アンモニア製造から最終需要家までのバリューチェーンの構築を目指す

ホスト国とのパートナーシップ
水素・アンモニア製造



長年培ってきた顧客基盤
マーケティング



現地ネットワークでのニーズ汲み取り
低・脱炭素ソリューション提供



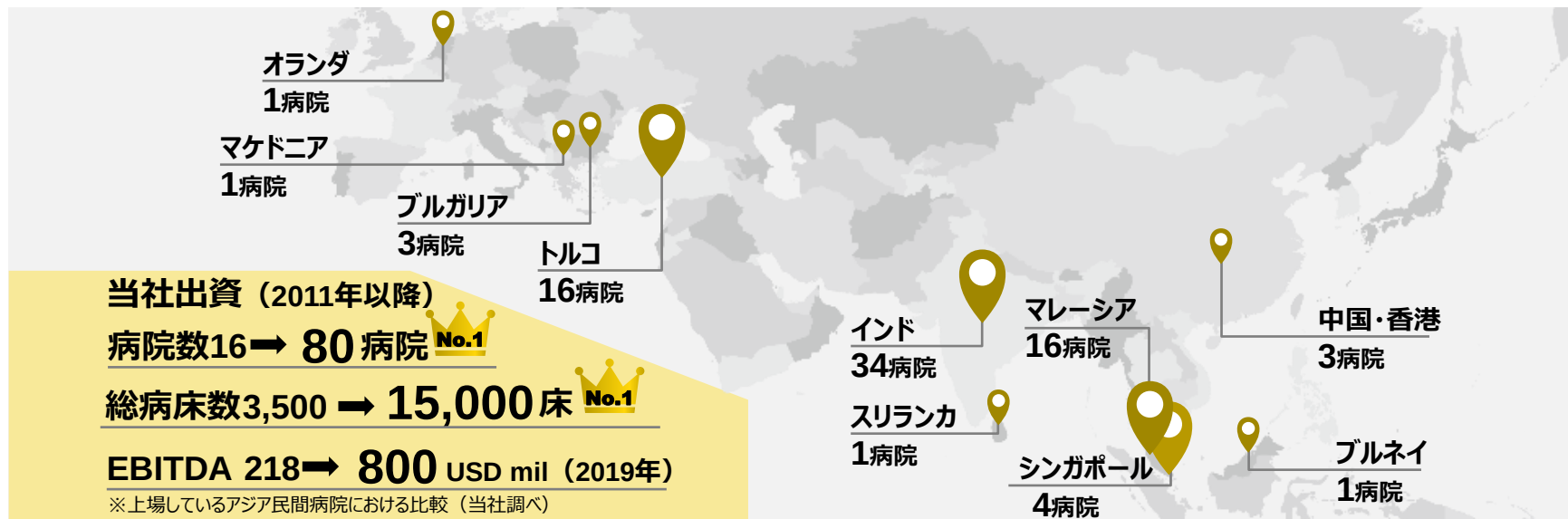
Strategic Focus② ヘルスケア・ニュートリション

- ◆ ヘルスケアからウェルネス、患者から生活者への対象領域を広げた取り組みによる成長基盤構築の加速化
 - コア事業たるIHHの成長を礎に、データ事業を確立
 - 治療から未病、予防まで一気通貫な事業を創出
 - アジア最大級の「健康事業群」を目指す



Strategic Focus② 具体例：IHHの徹底強化・拡大

- ◆ PCR検査受託等のコロナ収束へ向けた貢献やコスト削減策の徹底により、業績は堅調
- ◆ 病院ポートフォリオの強化とグループ病院間シナジーの追求
- ◆ IHHの3,000万人超のデータを起点とした経営効率化と新事業の創出



Strategic Focus③ マーケット・アジア

◆ 世界経済の成長を牽引するアジアと、日常生活でのデジタル化の進展

人口

43億人 (55%)

恵まれた人口構成

経済

32兆ドル (37%)

年平均成長率5%

購買力

25億人 → 35億人

中間所得層以上

(2020年時点)

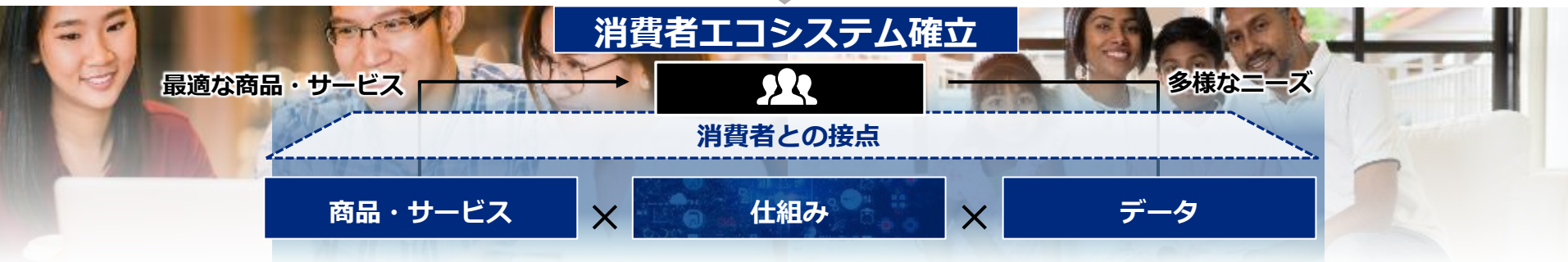
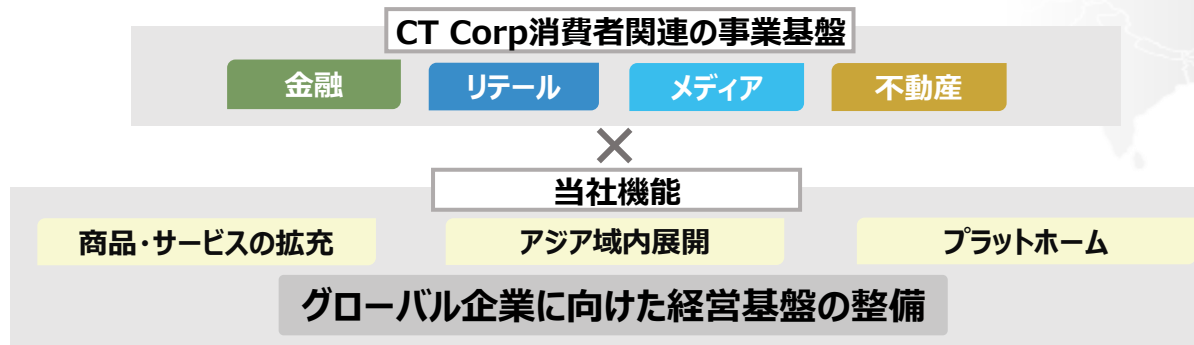
モバイル・ファースト
モバイル保有率 > 銀行口座保有率

進展するキャッシュレス

浸透する配車・
フードデリバリーサービス

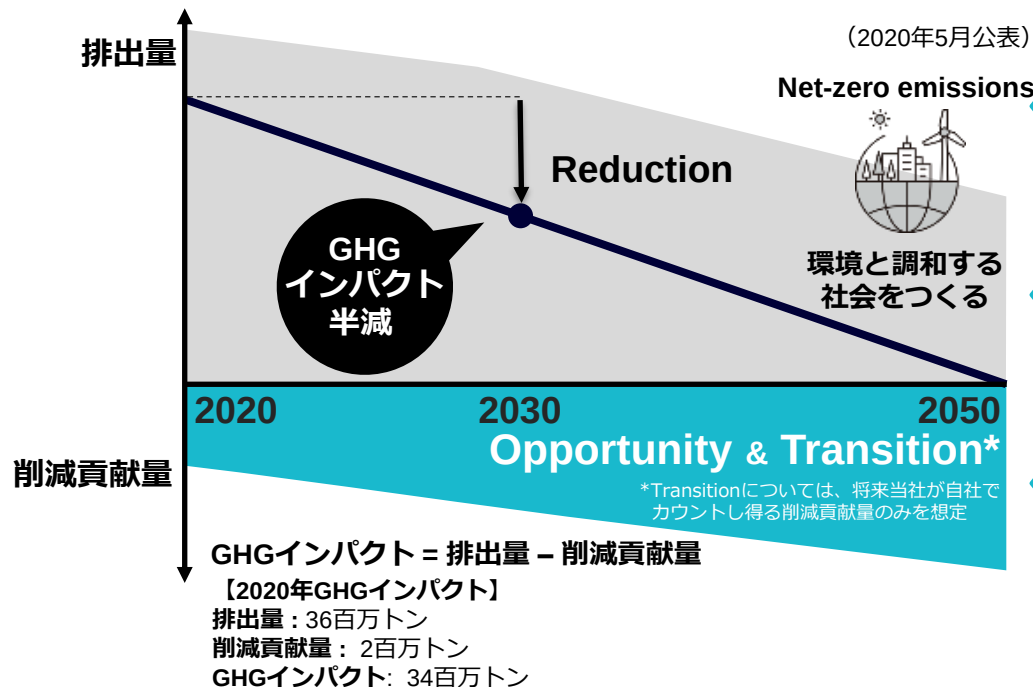
Strategic Focus③ 具体例：インドネシア財閥CT Corpとの取り組み

◆ アジアの人々が求めるQuality of Lifeの実現へ貢献



気候変動への対応

◆ 昨年5月に2050年のNet-zero emissions（カーボンニュートラル）を公表



Reduction

資源・発電資産ポートフォリオ良質化による
GHG排出量削減

Transition

LNG事業等による
燃料転換促進

Opportunity

新事業を通じた削減貢献

【メール配信サービスご登録のご案内】

ご登録頂くと、当社ウェブサイトに掲載される当社の重要な案件内容を、公表と同時に自動でメール受信できます。

携帯・PCアドレスの登録が可能です。

お手持ちの携帯やタブレットなどで下記のバーコードを読み取って頂くか、当社ウェブサイトの「IRメール配信サービス登録画面」にてご登録下さい。



IRメール配信サービス登録画面

<https://www.mitsui.com/jp/ja/ir/support/mail/index.html>

当社ウェブサイト 投資家情報ページ

<https://www.mitsui.com/jp/ja/ir/index.html>

【ご注意】

本資料にて提供されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の判断や入手している情報に基くもので、種々の要因により変化することがあり、これらの目標や予想の達成、及び将来の業績を保証するものではありません。また、これらの情報が、今後予告なしに変更されることがあります。従いまして、本資料およびこれらの情報の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行なって下さいますようお願いいたします。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

以下の事象が、当社及び連結子会社の事業、経営成績及び財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

<21年3月期末に有価証券報告書で特定した重要なリスク>

- 事業投資リスク
- カントリーリスク
- 気候変動に関するリスク
- 商品価格リスク
- 為替リスク
- 保有上場株式の株価リスク
- 与信リスク
- 資金調達に関するリスク
- オペレーショナルリスク
- 役職員による法令及び社内規定の遵守違反に関するリスク
- 情報システム及び情報セキュリティに関するリスク
- 自然災害、テロ・暴動遭遇、感染症等によるリスク

<それ以外の主要なリスク>

- 当社固有のリスクではない、一般的なリスク
 - 世界マクロ経済環境の変化によるリスク
 - 法的規制に関するリスク
 - 競合リスク
 - 人的資源の制約に関するリスク
- リスクとして認識はしているが、影響に重要性がないもの
 - 金利リスク
 - 確定給付費用及び確定給付債務に関するリスク
- IFRSに基づく連結財務諸表の作成にあたっての前提条件の置き方による影響

なお、旧三井物産と現在の三井物産には法的継続性はなく、全く別個の企業体です。

360° business innovation.



mitsubishi & co.