

## 2017年度第2四半期決算説明会 質疑応答

【開催日】 2017年11月7日（火）15:00～16:30

【出席者】 社長 : 垣内 威彦  
CFO : 増 一 行  
主計部長 : 蜂谷 由文  
IR部長 : 武 久 裕

### 【質疑応答】

#### ① 経営/業績関連

Q. 第2四半期時点で増配を決めた背景は？何故95円なのか？

- A. ● 事業系・市況系双方の巡航利益が着実に積み上がっており、稼ぐ力が強化されたことに手応えを感じている。
- 配当性向なども勘案し、株主の皆様の期待に応えるべく増配することとした。

Q. 今後、増配の見通しは？

- A. ● 中長期的に当社株式を保有して頂いている株主の皆様に報いるべく、「中期経営戦略2018」では、持続的な利益成長に合わせて増配していく累進配当を基本としている。
- 配当額については業績見通しやその時点での事業環境等を踏まえた上で、持続的な利益成長に合わせて増配させていく方針である。

Q. 自社株買いは行わないのか？

- A. ● 成長領域を中心とした超過リターンが得られる投資を進めていくが、成長投資や配当による株主還元実行後も余剰資金が生じる場合に、投融資レバレッジの状況等も踏まえ、自社株買いも選択肢として検討を行う。

Q. 成長投資の対象としては、具体的にどのような分野を考えているのか？中経発表後、変更はあったか？

- A. ● 中経発表以降、対象分野は全く変わっていない。
- 食品原料、ライフサイエンス、リテイル、自動車、電力事業、不動産開発・運用などの分野での成長を見込んでいる。
- また、これら以外にも成長分野の候補はいくつか出て来ている。選定に当たっては全社横断的な取組みによりグループ間のシナジーが期待できることや、自分達の努力が反映するハンズオンの事業であることも重視している。対象とする事業は、環境変化に合わせて常に見直していく予定としており、具体的な分野や案件内容については、案件を実行する段階でご説明したい。

Q. 期初に見込んでいた全社が後押しする成長投資見合いの「200 億円」はどこにいったのか？

- A. ● 「200 億円」は新規投資だけでなく、保有資産の売却益や巡航利益の上振れ要素等も含んでいたもの。
- 期初見通しでは、営業グループには紐付けず全社（「その他」）で織り込んでいたが、今回の修正後見通しにおいては各営業グループで織り込んでいる。

Q. 新規投資が出てきていないが、何故か？投資規律は厳格になったのか？

- A. ● 位置付け区分の導入や、グループレベルでもキャッシュ・フロー重視の経営を進めることで自律的経営が進み、事業経営に資する投資を選別する傾向にある。
- 当社の今後の成長と事業経営に資する投資とは何かをしっかりと考え、案件を吟味していく必要がある。検討中の案件は複数ある。
- 相手があること故、現時点では開示できないが、複数の大型案件を検討している。

Q. 入替えの進捗は？

- A. ● 例えば、エネルギー事業グループでは生産効率の悪い案件から撤退。また、金属グループでは、豪州一般炭事業の権益を売却することに合意した。
- 生産維持に向けた追加投資やコスト競争力が高い案件への関与度を高める等、競争力向上の為の入替えを実施している。

Q. 投融資レバレッジが 31%に到達しているが、資本配分方針に変更はあるのか？

- A. ● 資本配分方針に変更は無い。2017 年度第 2 四半期の投融資レバレッジは 31%になったが、投資の進捗に応じて変動し、中経最終年度の 2018 年度末に 25%~35%の適正レンジに収まる見込み。

Q. 事業系の収益力について

- A. ● 時代の変化に対応して事業モデルとポートフォリオを機動的に変化させてきた結果、収益体質が強固になってきている。
- 過去最高益を計上した 2007 年度と比較し、エネルギーと金属以外の事業系中心のグループで約 1.5 倍に増えてきており、この収益力を堅持していきたい。

## ② 個別事業関連

Q. 金属グループ業績見通しを 1,950 億円と期初から 550 億円上方修正した背景は？

- A. ● 今年 3 月に豪州北東部を襲ったサイクロンによる豪州原料炭事業への影響はあったものの、代替輸送等のリカバリー努力を重ね、価格上昇分を一部取り込めた事に加え、原料炭を含む主な金属資源価格の上昇を織り込んだもの。
- 又、一般炭炭鉱の売却益を新たに織り込んでいる。

Q. セルマックの 2017 年度上期（第 2 四半期累計）実績は？

- A. ● 2017 年度上期について、相場は 1Q は前年比やや高位で推移、2Q は前年に比しやや低位に推移した為、概ね前年並みであった。

- 地道なコスト削減策や当社経営戦略に基づいた販売強化の効果が現れ始め、上期純利益（連結調整後）は90億円となった。

Q. ローソン子会社化後の具体的な取組みは？

- A.
- 特に注力しているのは、①海外事業、②商品力強化、③次世代 CVS 構築の支援。
  - 事業を統括できる経営人材や専門的な知見のあるプロフェッショナル人材等の人材的支援も強化している。

以 上