

2022年9月期 決算説明会 質疑応答

開催日時:2022年11月24日(木)16:00-17:00

登壇者 :代表取締役社長 新谷 正伸

問1)自動車生産動向の見通しはどのように考えているか教えてください。

答) 当社のメインビジネスの一つは自動車関係です。足元の10月は多少回復の兆しも見えましたが、今後については引き続き不透明感が残っているとみています。自動車減産については半導体不足や部品などの複合的な要因が絡んでいるかと思いますが、今後の生産状況は予断を許さない状況ですので、引き続きそれを見守りつつ、当社としての安定供給には万全を配して、進めていきたいと思っています。なお、今期の業績予想については、自動車の生産要素の不確定部分を一定程度考慮した数字となっています。

問2)質問:前回の説明会で、サステナビリティ委員会を設立したとの話がありましたが、その後の進捗について教えてください。

答) 会社の正式な組織としてサステナビリティ委員会を設立し、会社としても本腰でサステナビリティに取り組む対応を開始しました。その後、サステナビリティ基本方針の策定、及び当社のマテリアリティ(重要課題)を策定しました。サステナビリティについては気候変動に対する取り組みが最も重要な課題と考えており、特にTCFDについては2022年12月にTCFD提言に基づく情報開示が出来るように、現在準備を進めています。今後もサステナビリティ委員会を継続して活動を進めると同時に、内外について適切な発信をして進めていきたいと考えています。

問3)売上総利益率低下の要因として、仕入れ価格・物流費の上昇があったとの説明がありましたが、他の要因はないのですか？

答) 主な要因は仕入れ価格および物流費上昇の影響と考えています。それ以外の要因としては、当社は輸入品を扱っていますので、円安の仕入れ価格の影響は多少なりともありました。それぞれのビジネスにおいて、為替予約及びフォーミュレーションなどがあるため、一概に一つ一つがどの程度影響があるかを申し上げるのは難しいですが、強いて言えば多少の影響はありました。しかし、円安については、当社の海外拠点の利益に対してプラスに影響しますので、全体的な三洋貿易の為替についての業績への影響は過去においても非常に軽微であると考えています。

問4)①2022年9月期の在庫がかなり膨らんでいますが、その理由を教えてください。今期の売り上げにつながるのでしょうか。

②2023年9月期の予想について、自動車減産の影響はいつまで続くかとみていますか。自動車関連は前期比で減産になる可能性もありますか。また、営業外収益が縮小する見込みですが、要因は為替差益が影響する理解で宜しいですか。

③自動車の内装事業について、シート材以外に拡大する可能性はありますか。

答)①当社の売上は伸びていますので、当然先行としての在庫は増えています。従いまして、ビジネスを伸ばすうえでの在庫として安定在庫を確保することは増えています。自動車関係の需要を見越した在庫に加え、ゴム・化学品もお客様の需要を見た中での在庫です。従って、闇雲に在庫を増やしてきたということではなく、状況をみなが

ら当社として安定供給することを根幹に置きながら進めています。

②自動車減産の影響は正直未だ分かりません。どこまで減産が継続するかの見通しも立っていません。しかし、10月は予想以上に回復しています。今後については当社も内示を頂いていますが、当社と自動車メーカーの中でもプラスマイナスがあるのでしばらくは状況を見ながら進めていきます。為替差益については縮小する見込みです。前期は円安で多くなっていますが、為替が戻れば例年並みの為替差益に戻ると見込んでいます。

③シート材以外にも拡大する可能性はあります。ただ、強みで勝負することが大事ですので、当社の場合シートから発生しましたのでシートからの内装材を中心にしてバッテリー関係の部材も開発しています。強みのシート部材と内装関係の全体的なコーディネーション(熱対策、及び快適性)にこだわらず、バッテリー関係の部材など自動車に関するものについて拡大して積極的にご紹介しているところです。

問5)コスモ社買収で期待するシナジーを具体的に教えてください。

答) 10月に買収し、当社の子会社になったコスモ・コンピューティングシステムですが、買収した目的は、利益は二の次と考えており、彼らの機能をいかに三洋貿易のビジネスと連携させるかです。具体的には三洋貿易の基幹システムをコスモ社のサポートを得ながら開発すること、及び三洋貿易のホームページも支援して頂くことです。一番は当社の6事業部では、自動車関係、原材料関係、サステナビリティ関係及びライフサイエンス関係それぞれの分野でビジネスを行っていますが、例えばそちらに EC サイトの構築や業務の効率化をすればもっとお客様に提案できる案件などが数多く眠っています。コスモ社は IT ソフトの専門です。当社は実態ビジネス専門ですので、実態ビジネスを良くするための様々な問題提起として IT で解決できないか議論しながら同じグループとして協業を進めていきます。大手商社は IT 子会社をお持ちですが、時価総額 500 億円以下の中堅商社では、システム開発会社を子会社化するのは三洋貿易が初めてのケースになると認識しています。将来に向けて、IT 技術をいかに実態ビジネスに融合させるかが非常に大事だと考えています。

問6)物流費の上昇についてもう少し詳しい内容を教えてください。

答) 物流費は今年非常に高騰しています。当然お客様に安定供給をしなければなりませんので、当社の場合安定供給は生命線だと考え進めています。従いまして、全ての物流費をお客様に転嫁できる訳でもなく、お客様と相談しながらいかに安定供給を進めていくかが大事です。当社の場合、お客様と長い信頼関係を基にビジネスを進めていきますので、時には空輸賃も当社が一部負担したりしながらお互い運命共同体として進めていますので、一過性の費用は結果として膨らむ場合があります。このような状況に対応するために当社は 2 年前に戦略物流室を立ち上げ、コストの低減や、少しでも迅速にお客様に対応できる体制を整えていますので、このような状況下でベストを提案できる体制を進めていきたいと考えています。

以上