

**三洋貿易株式会社 2024年9月期  
通期決算説明会 質疑応答要旨**

【開催日】：2024年11月15日（金）16:00~17:00

【登壇者】：代表取締役社長 新谷 正伸  
執行役員 経営企画部長 難波 嘉己

**Q) 長期経営計画1年目を終えたレビューを聞かせてください。**

A) 5年計画の1年目が終わったところですが、一言で言うと予定通り進捗したと言えます。売上・利益ともに最高益であること、そして様々な投資も進捗しており、5年計画の中での1年目は予定通りです。ただ、これを「SANYO VISION 2028」の5年間で考えていますので、2028年の目標を達成すべく、2年目以降も決して満足せずに成長していきたいと考えています。

**Q) 長期経営計画で公表している先行投資200から300億円について、項目別に進捗を聞かせてください。**

A) 具体的な数字は非開示なのでお伝えすることはできませんが、例えば事業投資は、木質バイオマス関連投資を積極的に推進していることや、投資案件については継続して当社に資する継続案件を推進しています。  
2つ目、人的投資については、人材の採用や教育等の観点を大変重要視しており、積極的に人材への投資で積極的な採用を進めています。  
最後にIT関連については、2024年10月から新たな基幹システムをスタートさせました。今後、この基幹システムを進化させていく為の仕組みにも積極的に投資していく方針です。

**Q) 成長戦略の中で言及のあった自動車ベンチマーキング事業について教えてください。国内メーカーが海外のテスラやBYDに比べてEV開発で後れを取る中で、この展示場およびケアソフト事業が国内自動車関連産業のEV化や産業育成にどのような効果をもたらすと考えていますか。**

A) 元々、ケアソフトという試作用のベンチマーキングのソフトをお客様に提供しているビジネスを行っていましたが、しかし実際には、お客様はソフトだけでなく、実際に手に取って目で見て確認したいという需要が非常に多く、現物も展示しようということで2年前に始めた事業です。ソフトと現物を両方触れることで、お客様の施策を加速していただくという狙いがあります。現在、EV自動車のほとんどが展示できています。

**Q) 瑞浪展示場は唯一の特徴ある場所だと言及がありました。開設の狙いを改めて教えてください。**

A) 展示場の意義について、日本が海外に比べてEV開発に遅れをとっている中で、当展示場が産業育成にどのような効果をもたらすかということです。当展示場はBYDもテスラも展示しており、EV自動車すべてを展示している点が特徴です。日本のEV自動車のマーケットシェアは現状低いですが、将来は増加していくと考えています。そうなった際、EV自動車のいろいろなサービス面で情報提供しようという道先案内人のような狙いがあります。

**Q) 言及があったEV関連の保守メンテナンスビジネスについて発表時期の目途はあるのでしょうか。もう少し具体的に教えてください。**

A) 今後、例えばEVが中古自動車になった際の価値判断等、中古市場の新しい課題が様々出てきます。それに向けてのメンテナンスサービスの発表時期について具体的に申し上げることはできませんが、足元では正に発信させていただく準備を整えています。

**Q) スクラム社の代理店契約終了等ありましたが、アメリカのバイオ企業の装置を仕入れて販売することができなくなるということでしょうか。今後は特約店として販売が継続されるのでしょうか。**

A) スクラム社が扱っているバイオビジネスの装置は1つではありません。その中で1つの大きな商材が当社との関係がなくなりますが、当社の他のグループ会社KOTAIバイオテクノロジーがあり、こちらで活用して受託サービスという形での継続は今後も可能になっています。

商品サイクルの浮き沈みというのは付き物ですが、現在それに代わる新しいバイオの装置を取り扱うように進めているところです。厳しい状況ですが、留まることなく、スクラム社に強いバイオ関係の装置を今後進めていくという方針です。

**Q) 自動車シートの本革取り扱い終了による減収額はどれくらいでしょうか。ランバーサポートに関しても同様のリスクはないのでしょうか。**

A) 具体的な数字は非開示となっておりますご理解いただきたく思います。ランバーサポートは現在当社が総代理店ということで、日本のお客様にすべて納入をしています。ランバーサポート、そしてシートヒーターは当社の根幹ビジネスであり、お客様にも評価されている中で、新しいモデル等も積極的に推進している状況です。

**Q) 潜在コア事業に関して、本日話題に上がらなかったものの、期待できそうな領域についていくつかお話しいただくことは可能でしょうか。**

A) 競合他社もありますので、案件の詳細は詳らかにできかねますが、多数のエントリー案件を社内でスコアリングした上で選定しています。スコアリングの切り口として、まず定量的な伸びしろが1つ。実現の確からしさが1つ。そして定性的な取り組み意義が1つ。この3点でスコアリングして上位28件になったものがP18の案件です。具体的に言えば、例えば、再生可能エネルギーの分野、EVの分野、バイオ分野といった、業界としての魅力度がある、成長ボーナスを享受できるような案件を厳選しています。

**Q) 成長領域としての洋上風力発電について、日本の洋上風力プロジェクト向けが対象でしょうか。どんな製品を販売し、いつ頃から収益化する見通しでしょうか。**

A) 日本の洋上風力向けに、当社が海外からそれに資する様々な機材を輸入して供給するビジネスモデルになっています。製品としては、例えばTPカバー(設置の際に、風雪・海水の流入や、作業員の落下を防ぐもの)や、配線を埋設する際のパイプ等、多種多様な機材があります。それらを欧州中心にお客様に届けています。将来の成長性も鑑みた浮体式も含め、時間軸を意識して戦略的に進めており、既に実績は上がっています。2027年以降、大きな期待をしている事業です。

**Q) 原油価格と為替の変動による利益への影響、感応度はどのようになっていますか。**

A) 原油価格については、例えば各事業部が輸入した場合、価格フォーメーションを決め、対応できるように、リスクヘッジを行っています。すべてのリスクをカバーできるわけではありませんが、リスクの変動を極力抑えています。  
為替変動についても、為替予約および価格フォーメーションを仕入れ先やお客様と結んでおり、可能な限りリスクヘッジを行っています。会社トータルで見ると、長期的な為替変動影響はニュートラルと捉えています。

**Q) トランプ政権発足による影響をどう考えているか教えてください。**

- A) トランプ政権はピッチャーに例えると荒れ球を投げるタイプなので、予測困難な部分がありますが、内外を回って色々な人の話を聞いていると、やはり外部環境としては国ごと、地域ごとの濃淡はある中で地政学リスクやボラティリティは確かに上がっています。他方、米国の景気は底堅い状況が続いているというのが基本認識です。報道されているように対中制裁関税 60%や、その他一律 20%と言った高い関税を課すなら、一部地域、例えばメキシコのように打撃を受ける地域もありますが、当社は手元の選択肢をなるべく厚くしているので、一網打尽で打たれるような大きな影響はないとご理解いただきたく思います。兎に角機動性と柔軟性をもって経営にあたりたいと思っています。
- アメリカファーストの傾向になると、当社で一番影響を受けるのはメキシコ事務所だと推測されます。ただ、世界的な時流の中で動きがあったときでも、迅速に対応できる体制および心構えをしています。
- また、当社はアメリカに3拠点あります。この先、アメリカ南部が中心になった際、アラバマ事務所がアメリカ拠点の中心となることもあり得ます。他商社はほとんど進出していない中で、日系自動車メーカーへのサポートが可能となります。そういったことも含めて、主要なエリアに迅速に対応する活動が大切と捉えています。

**Q) 貴社の競合他社や類似会社について教えてください。**

- A) 当社の創業からのビジネスを見ていくと、合成ゴムなどの分野で長瀬産業様や稲畑産業様と比較することがあります。但し、当社は素材だけでなく、自動車関連、バイオマス、および洋上風力など非常に多岐にわたる事業を手掛けています。そのため、競合他社や類似会社というのは正直なところ存在しないのではないかと考えています。当社は独自の道を進み、質の良い会社になるべく努力していくという方針で考えています。

**Q) 2025年9月期の海外現地法人の見通しについて教えてください。**

- A) まず、中国は厳しく見えています。中国の市場および当社のビジネスモデルの転換期がきていると捉えています。当社としては天津事務所を閉鎖するなどの手を打っています。また、新しいビジネス、プロジェクトを進めています。
- それ以外の地域、アメリカ、アジア、メキシコ(先ほどのトランプ政権の動き次第で不透明な部分はある)、そしてインドについては、おしなべて堅調に推移する見立てです。
- 北米とアメリカの景気は底堅い状況が続いているという人が多いし私もそう思います。中国の下方リスクは少し出ていますが、経済運営に対するコミットメントも為政者からも発

信されており、小出しになっていますがそれがまとまった形になるか注視したいと思えます。G20 が各国独自の経済運営を模索している中で、G20 どうしのつながりも変化しつつあり、そのような中で、商社として、グローバルな地域戦略というものをしっかり持つことが大事だと思っています。日本国内も色々な課題もありますが、そういった地殻変動や産業のコンソリデーションが行われる中で、当社は伸びるビジネスをしっかり目利きし、特に成長余地の大きな海外は当社の成長エンジンと捉えて取り組んでいきます。

大きく言えば、手元の選択肢をなるべく厚くしておく、というのが本質的な戦略。常に複数の選択肢、オプションを持ちながら前に進めていくことがポイントです。決め打ちしないで兎に角機動性と柔軟性をもって経営にあたりたいと思っています。

以上