

Sojitz IR Day 2025 (2025/12/8 開催)

質疑応答内容

(第 2 部 化学本部の成長戦略)

＜説明者＞

執行役員 化学本部長

前田 兼治

【質問者 1】

Q: サプライチェーンの分断化を好機と捉えて 200 億円まで利益を引き上げたとのことだが、この観点で主な顧客は日本企業なのか。今後、300 億円まで引き上げていく中で、日本顧客向けのサービス提供のみで達成可能なのか。もっとグローバルで稼いでいくのか。

A: 5,000 数社の取引先のうち多くを占めるのは国内の企業であり、まずは国内のサプライチェーンの分断化に注目している。加えて、グローバルでもビジネス展開しており、アジア、欧州、米国でのサプライチェーン分断化も回避すべく動いていきたい。特に韓国や台湾でも業界再編が進んでおり、今は日本が先行しているが、今後はアジアや欧州でもサプライチェーンが分断するケースが多々あると思っており、日本から始めて、グローバルに展開していきたい。

Q: 200 億円までは国内を中心に伸ばしてきたが、300 億円までは国内をベースにしながら海外でも、ということか。

A: 可能性が高いのは国内だが、アジアにおいても新たなトレード強靱化による収益を積み上げるチャンスがある。

Q: 国内のインフラへの追加投資は計画されているか。また、米国の製造会社の拡大は、どういった分野の製造会社で計画されているのか。

A: 日本 A&L でも、強みをさらに強めていくための増設を計画している。海外においては、今後取り組む領域については公表できないが、知見ある領域において事業投資を進めていく計画。

【質問者 2】

Q: 化学品専門商社や総合商社化学品部門といった、同業他社に対する競争力はこういったものか。

A: 他の大手総合商社でも同じくトレード強靱化しているが、当社の優位性はマーケットの先読みに加えて、トレード強靱化を最大注力領域と位置付けていることが一番の違い。最適な人員を導入し、大きくフォーカスを当てている点が差別化のポイントである。

Q: 日本 A&L の強みである SBR ラテックスには今後も期待したい。一方、既存事業の ABS 樹脂ビジネスの方向性についても教えてほしい。

A: ABS 樹脂については、持続的な供給を維持すべく、高付加価値製品の製造に特に注力していく。汎用グレードは海外勢に太刀打ちできないため、日本 A&L でしか作れない高いグレードの製品に注力し、マーケットに継続的に提供していく。

【質問者 3】

Q: 化学品業界は、中国の過剰生産により日本企業の競争力がなくなるという構造の中、どの程度中国関連製品の取扱いがあるのか。また、今後中国関連製品をグローバルに展開できる可能性はあるか。

A: 我々の使命はサプライチェーン分断化の回避であり、脱中国という考え方ではない。レアアースについては、豪州で安定したサプライチェーン体制を確立しているが、これまで培ってきた中国メーカーとの取引関係も維持していく。今後も、あらゆる商材において、サプライチェーン分断化を回避できるのであれば、中国メーカーの製品を購入する。

また、中国製品は汎用グレードの圧倒的な価格優位性があり、日本メーカーが生産を中断した場合の代替メーカーとなる。ただし、中国のサプライソースは、地政学リスクに左右される商権となるため、欧州あるいはインドからのサプライソースを同時に獲得することで、サプライソースの多角化を図り、サプライチェーン分断を回避しサプライチェーンを再構築していく。中国製品を取り扱うかどうかということよりも、必要なモノを途切れさせないということに重きを置いている。

以上