

# 空飛ぶ 双日

空にける想があった。  
人、モノ、情報をつなぐ双日の空の旅へ。



双日株式会社

掲載している当社の事業、社員の所属組織／役職名等は本コンテンツを制作した2017年8月時点のものです。

# 第1章

## 双日の空飛ぶ旅へ

### 空にまつわる7つのシーンで双日のビジネスを紹介

空港⇒機内⇒滑走路⇒ビジネスジェット⇒パーツアウト⇒シアトル⇒宇宙航空分野



空 港



#### 空港店舗、免税店

空港に行く楽しみはショッピング。双日グループのJALUXでは、「BLUE SKY」のブランドで、全国27空港にお土産などを取り扱う店舗を展開。空港免税店舗の「JAL DUTYFREE」（日本）や「JALUX DUTYFREE VIETNAM」（ベトナム）も展開しています。多彩な商品を取り揃え、訪日外国人を含むお客さまに大人気です。



#### セキュリティ

飛行機に搭乗前、チェックインして必ず通らなければならないのはセキュリティゲート。国内で保安検査員が使う金属探知機の内、約7割はなんと双日エアロスペースが納入したものです。よく見ると双日のロゴマークが記載されているものもあります。

そして液体物が安全な場所で購入されたことを証明する「STEB s」の他、免税袋、ファッション袋などの包装資材を双日プラネットが納入しています。また、セキュリティ分野の知見を発展させ、大使館や政府関連施設の入口に設置されているゲートも納入しています。

東京オリンピック・パラリンピックに向け、セキュリティ強化は国家的課題です。双日は、さらに最新鋭の設備の導入を行っており、日本の空の安全に貢献していきます。





## 機内にて

キャビンアテンダントに案内されて座席に座り、機内誌に目を通すなどしてリラックス。離陸する際には照明が落ちるので、読書用のLEDライトに切り替え。上空では、飲み物や食事がカートで運ばれてくる。お腹が満たされ、ちょっとトイレに。

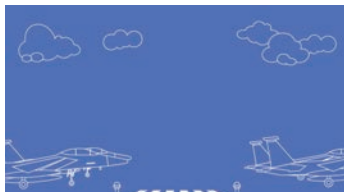
双日は機内で見られるこれらさまざまなシーンにも関わりがあります。座席シート、照明、読書用LEDライト、食事を運ぶカート、コーヒーマーカー、冷蔵庫、トイレなどを取り扱い、また、JALUXでは機内販売品の企画・調達、アフターサービスに加え、機内誌の企画・運営を行っています。



## 災害対応

双日は、航空・防衛関連ビジネスの知見を活かし、災害用機材を取り扱っています。東日本大震災で橋が崩落した際には、当社が納入した組み立て式の橋が活躍。福島原子力発電所の事故では無人ロボット（アイロボット）を無償で提供しました。

## 防衛分野



双日は、日本の安全保障上の課題に対応するために、これまでF-4戦闘機、F-15戦闘機を導入してきました。F-15戦闘機に関しては、ボーイング社の代理店として維持・整備や近代化プログラムに従事しています。

## 外国乗員派遣事業

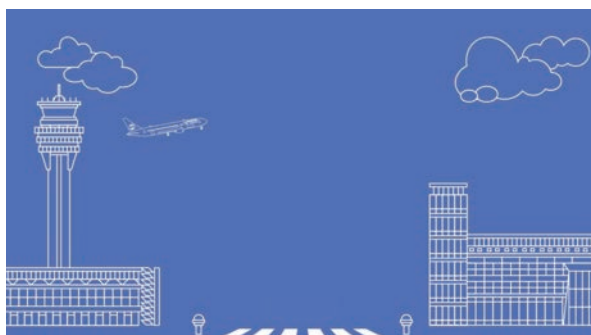
昨今の空の移動は多拠点と高頻度がトレンドになっており、より便利でより安価な旅行が可能になってきています。この需要に伴い、航空会社各社では小型機と呼ばれる120~200席クラスの航空機の導入が広がりました。この航空機需要の高まりは、同時に世界的なパイロット不足をもたらしています。

長く航空機販売に携わる双日は、空の安全と安心を担保するべく、クオリティの高いパイロットを海外で募集し、高い技術要件が求められる日本国内のルールに従う技能訓練を実施した後、日本国内の航空会社の乗務で活躍してもらうべく乗員派遣会社を設立しています。これまでに200名以上のパイロットを派遣した実績を誇っています。



## 乗員訓練装置・施設

双日は航空機の納入のみならず、日本の空でそれら航空機をより安全かつ効率的に運航できるよう、さまざまな支援を行っています。その一つが運航面における支援であり、海外メーカーの代理店として、乗員訓練に必要なフライトシミュレーターの販売・設置・アフターサポート、また、国内外において訓練事業も手がけています。



## 代理店事業（米・ボーイング社）

島国である日本にとって航空機は今も昔も時間と労力を軽減する貴重な移動・輸送手段です。加えて人類の飛ぶことへの憧れも伴って、単なる輸送装置を超えた夢やロマンを内包した乗り物といえるでしょう。双日は昭和31（1956）年以來、米国・ボーイング社の民間航空機の総代理店として日本の航空会社に旅客機を納入するお手伝いをしてきました。日本で最初のボーイング機の受注は昭和39（1964）年のボーイング727型機にさかのぼります。当時、日本国内では“より速く”移動できる航空機を求めている時代でもありました。

その後も“より速く”、“より快適に”、“より遠くへ”とそれぞれの時代のニーズを反映させた航空機の導入、そして乗客の皆様の声を踏まえたさらに優れた機能を航空機に組み込む交渉のお手伝いを航空会社と共に進めてきました。結果、多くのボーイング社製旅客機が採用され、一時期は日本の空のシェア90%以上を占めていました。日本の航空会社の声により多く取り入れられ、日本のメーカーによる部材が多く採用された象徴的な航空機であるボーイング787型機が、平成23（2011）年に世界で初めて日本に納入されたのは皆様の記憶にも新しいことでしょう。

双日はこれからもボーイング社と航空会社と共に空の快適を創るお手伝いを進めていきます。



## 代理店事業 (カナダ・ボンバルディア社)

日本の国土の特徴を踏まえると、国内移動においては細やかで多頻度な航空輸送手段も必要となります。その目的にかなう近距離を効率よく運航できる機材のニーズを踏まえ、双日は昭和53(1978)年よりカナダのボンバルディア社の販売代理店として日本国内向けにリージョナル機と呼ばれるカテゴリーの機体を扱ってきました。

スピードと経済性と快適性を実現するボンバルディア社の機体は、国内の地域・離島間運航の活発化を実現する航空機として約70機が国内で活躍しており、今後ますますそのニーズは高まるものとみられます。

また、双日は国土交通省海上保安庁の洋上パトロール機としてもボンバルディア社航空機を納入しており、民間航空輸送とは異なる分野でも日本の安全と安心を担保する航空機のアレンジに貢献しています。

## リース事業

国内外のエアライン(レシー)と投資家(レサー)をつなげるリース事業を展開しています。当社のリース事業は約30年の歴史があり、知見・ノウハウを蓄積してきました。新造・中古機の購入、購入資金の融資、リース期間中の機体の保有・維持・管理、リース期間後のリマーケティングなど顧客のニーズに応えるためさまざまなサービスを提供しています。

新興国の経済成長に伴う航空旅客数およびLCC(ローコストキャリア)の増加を背景に、今後の航空機リースの需要拡大が見込まれています。

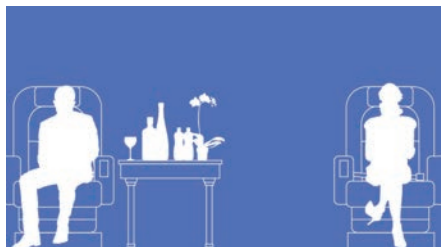


航空機整備分野の世界最大手であるシンガポール・テクノロジーズ・エアロスペース社。双日は2016年、同社傘下のリース付中古航空機販売事業を行うキーストーン・ホールディングス社の株式50%を取得



## ビジネスジェット事業

ビジネスジェットは、最近では企業のオーナーや大手企業の経営層などビジネスエグゼクティブによるビジネスツールとしての利用が増加しています。また、エアラインが就航していない場所へも自由自在にフライトプランを設定でき、世界各国のレジャー施設へのアクセスも可能です。フライトの安定性や柔軟性はファーストクラスでも享受できない利便性を提供します。



双日は、「空のコンシェルジュ」として長年に及ぶビジネスジェット機販売のみならず、平成20(2008)年からは運航会社、チャーター販売会社へも出資。機体の導入コンサルティング、運航・整備体制の確立、運航管理、チャーター運用、そして機体売却までの一気通貫したサービスを提供。合計で1万時間以上のチャーター販売実績があり、双日はアジアでもパイオニア的な存在となっています。



©Image provided courtesy of Bombardier Inc.



## パーツアウト

### パーツアウト事業

中古機・パーツアウト事業とは、経年により消耗した旅客機を整備・再販する、または旅客運航を終えた機体を解体（パーツアウト）し、新品部品との比較において価格優位性のある中古部品として、航空会社や整備会社をはじめとする航空業界関係企業に販売する事業です。双日では現在、米国と欧州の二大民間航空機市場において本事業を展開しています。一度役目を終えた機体を商材とする本事業は、再生・再利用を前提とした機体価値の見極めが重要であり、長年にわたって蓄えられた国内外のネットワークや航空機知見を有する、双日ならではのビジネスです。



## シアトル

### ボーイング社・部品供給

ボーイング社は、航空機分野では世界最大の企業であり、売上高では米国最大の輸出企業の一社です。そんなボーイング社の工場があるのがシアトル。同社のエバレット工場は、東京ドームおよそ89個分の広さを持ち、その工場建屋はギネスブックにも認定され、名実共に世界最大の工場です。

双日はシアトルに駐在員を置き、日本のエアライン、部品関連メーカーとボーイング社との橋渡しをするなど、将来に向けた新たなチャレンジを行っています。ここで組み立てられる航空機部品の多くは日本製が使われており、日本の航空関連産業とボーイング社との橋渡しの役割も担っています。





## 宇宙航空

宇宙航空分野においても双日は多くの関わりを持っています。

日本が世界に誇るH-IIAロケットをはじめ、衛星に搭載されている各種ハイテク機器なども当社のビジネスフィールドのひとつ。ソフトウェア、ハードウェアなどの情報産業分野や時代を先取りしたさまざまな新ビジネスの創造に貢献しています。

双日グループの物流事業会社である双日ロジスティクスは、長年、重量物や精密機器の輸送および梱包を取り扱ってきた実績・経験を強みに、精密な作業が要求される補給運用業務を遂行しています。



© 宇宙航空研究開発機構 (JAXA) ▲▶





### マーケットに対する知見を強みにトップシェアを堅持

#### ◆業界での双日の立ち位置と強み

日本の商社では間違いなくトップです。歴史もありますし、ボーイングと共に売り込みを行ってきて、一時は90%を超えるシェアを誇りました。現在でも80%を超え、業界でも自他共に認める1位だと思います。

こうして長年にわたりシェアを獲得できている要因はマーケットをよく知っていることです。航空機ビジネスの商戦は10年、20年という長いスパンになるため、一度負けるとずっと負け続けることになります。そこで絶対負けない戦いをするため、お客さんのエアライン、メーカーがどういった考えでどういった方向で進んでいくか、そして世界全体の航空マーケットがどうなっていくか、どうなっているかを常日頃から考えています。そうした知見が他社にはない強みとなり、継承されています。

#### ◆今後の展開と展望

双日としての強み、商社としての強み、航空機部隊としての強みをさらに活かしていきたいと考えています。これまで通り飛行機を売る、お客さんに飛行機を提供するといったビジネスから、古くなった中古機を転売、解体してパーツアウト、そして整備会社やパイロット派遣・育成まで幅広く行っています。そういったビジネスに加えて、空港を中心としてホテルやインフラ、リテールも含めてビジネスの塊をつくることで幅を広げていきたいと思っています。



昭和31(1956)年、日商(現・双日)はボーイング社と代理店契約を締結した

## 第2章

### 海から空へ

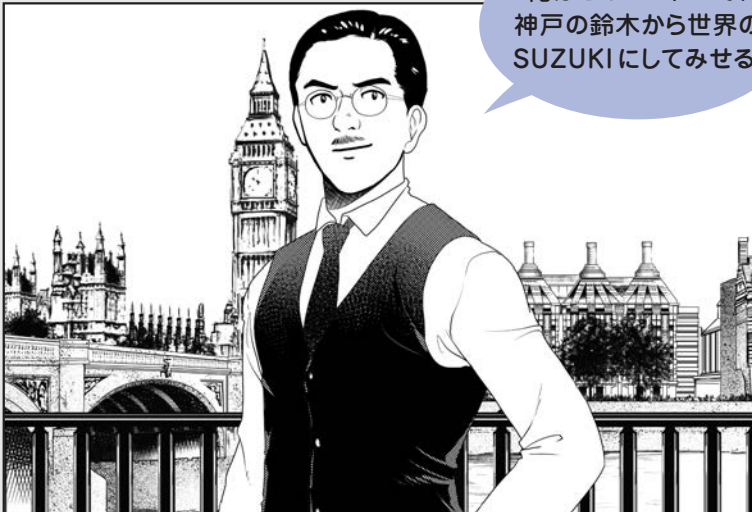
#### カイゼル高畑の挑戦

鈴木商店ロンドン支店長時代、大英帝国相手に強気のビジネスを展開し、大番頭の金子直吉らとともに鈴木商店を日本一の総合商社に導いた高畑誠一。日本人として最も早く航空機時代の到来を予期した一人であった。その背景には第一次世界大戦のさなか、ロンドンでドイツ軍による空襲に遭遇した体験があった。しかし、民間企業が平和利用を目的とした航空機ビジネスに至るまでの道のりは長く、決して平坦なものではなかった。

貿易の先覚者と称された高畑誠一の偉業は確実に双日へと受け継がれている。そして2020年の東京オリンピック・パラリンピックを前に空の世界が新たな広がりを見せる中、双日はさらにその先へ向かって飛躍しようとしている。

#### episode 1

鈴木商店ロンドン支店長 高畑誠一

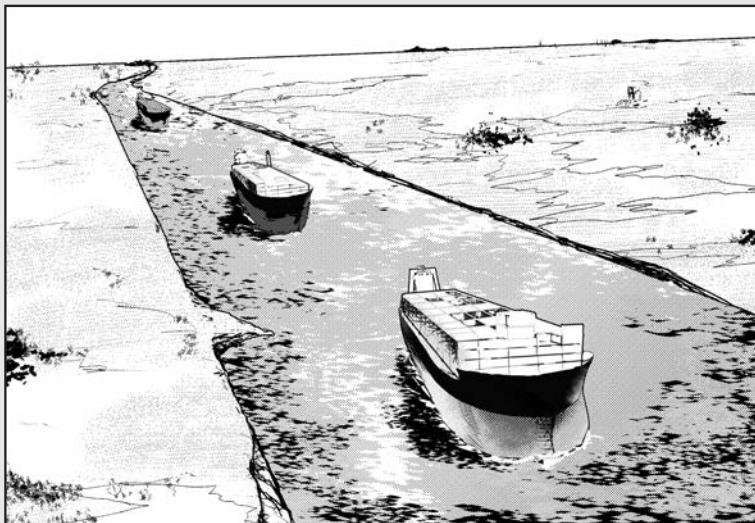


日本一の総合商社と  
航空機との出会い

第一次世界大戦中、大英帝国相手に強気のビジネスを展開。  
皇帝(カイゼル)を商人にしたような男として恐れられる。



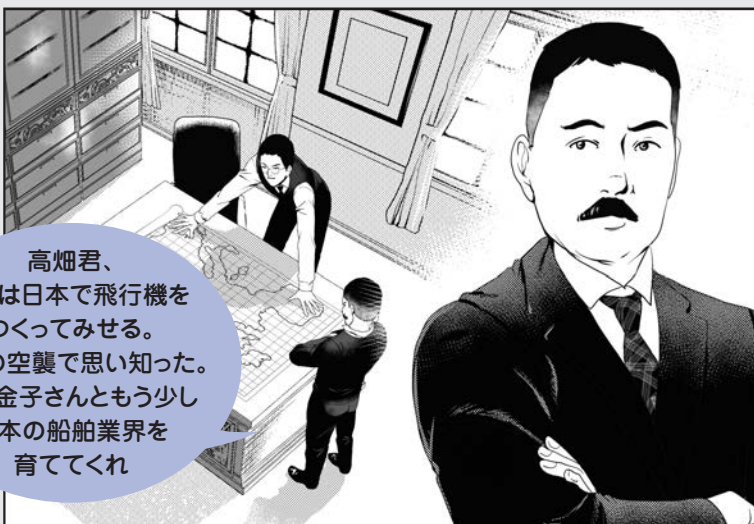
高畑は、鈴木商店だけでなく日本の船団を7つの海で自由自在に動かし、  
スエズ運河を通る船の1割は鈴木の商品を取り扱っていたといわれた。



高畑らの活躍により鈴木商店が日本一の総合商社となった1917年、ドイツ軍によるロンドン空襲に遭遇。その時、高畑は航空機時代の到来を早くも予期していた。



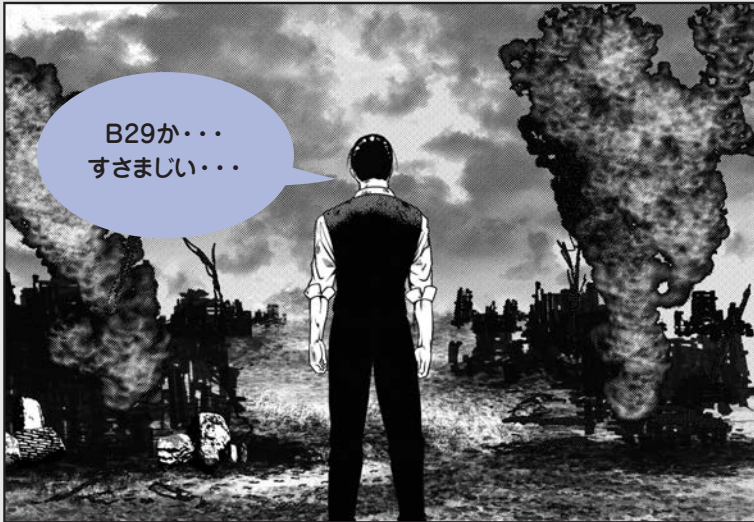
鈴木商店の一室を借りて高畑誠一とともにビジネスを展開していた川崎造船所の松方幸次郎は、空襲に遭遇。帰国後、国産の飛行機の生産を開始する。高畑は、松方の重工業に対する熱い想いに刺激を受けることになる。



鈴木商店が破たんし、高畑誠一は、鈴木の残党ら39名を  
引き連れて日商（現・双日）を設立する。  
太平洋戦争が勃発すると、国際感覚豊かな高畑は、  
「ゾウにハエが止まったようなもの」と揶揄する。



高畑は神戸、大阪においてB29の空襲にも遭遇。



日本の敗戦が決まると、マッカーサーに戦後賠償の減免を求める一方、日本の復興に向けて奔走した。

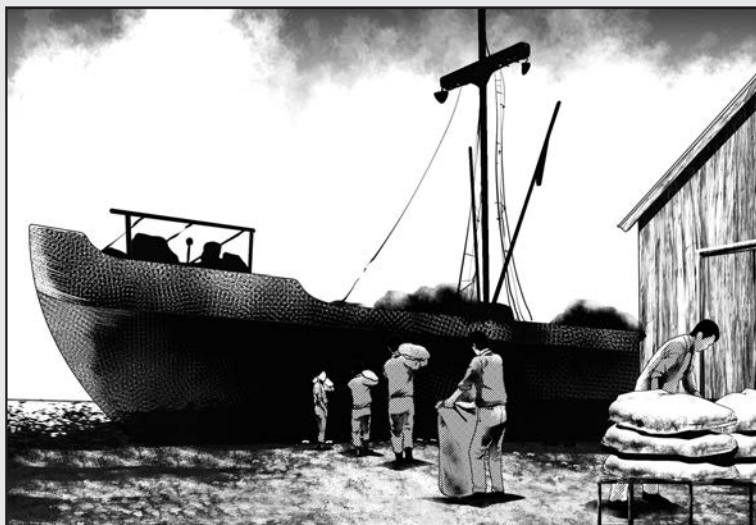


鈴木商店時代から  
アメリカ、特に西海岸は  
鈴木の本拠地だった。  
アメリカから  
日本の戦後復興を  
始めよう

高畑誠一は戦後、過去の取引先を巡り、  
インド・タタとの銑鉄取引を再開。  
一方で米国に注目。日商は民間企業として  
初めてニューヨークのオフィスを開業する。

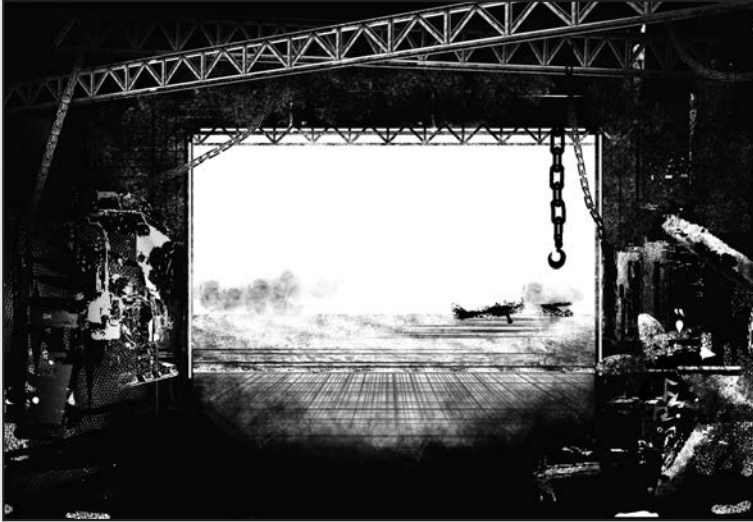


戦後の食料不足に対応するため、西海岸から食料を輸出。  
特にシアトル、ポートランドでは鈴木商店時代から穀物、木材などを  
大量に取り扱い、鈴木の本拠地といわれた。





このシアトルはあのB29の製造拠点であった。ただ、飛行機を民間分野でビジネスとして取り扱うにはもうしばらく時間がかかった。  
日本は敗戦により、昭和27(1952)年の平和条約が締結されるまで航空機に関する研究ですら一切禁止されていたためでもある。



航空機ビジネスの潜在力を感じながらも、高畑誠一が目をつけたのは造船であった。敗戦により軍需を失った日本の造船業界の建て直しに奔走。そして戦後日本初の船舶輸出を手掛ける。高畑が培った人脈と米国におけるネットワークにより、日本の造船業界に大量の造船受注をもたらした。

これからの船舶は  
軍需ではなく民需だ。  
もう一度日本の  
モノづくりの基盤を  
つくろうじゃないか



戦後日本の船舶輸出の2割を取り扱い、造船界の歴史は日商（現・双日）・船舶部隊の歴史といっても過言ではないとまでいわしめた。  
日本は昭和31（1956）年、世界一の造船国となった。



### episode 3

日本が造船ブームで活況になっていたとある日、高畑誠一はロンドンでのドイツ軍の爆撃、神戸・大阪でのB29による爆撃を思い浮かべる。



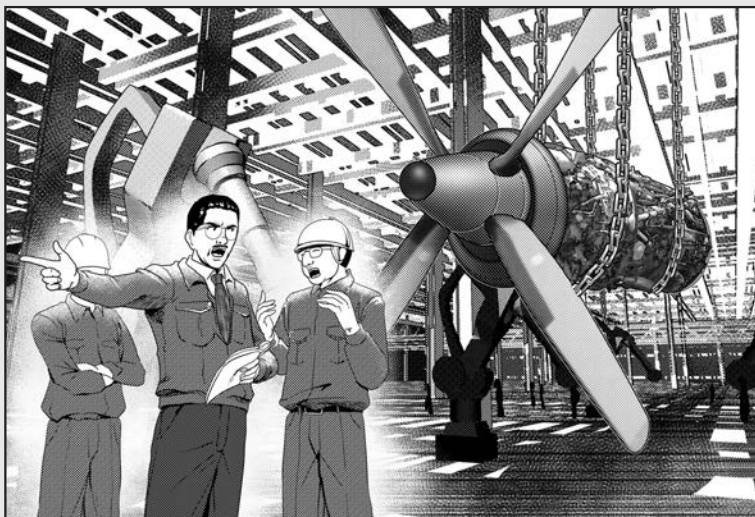
海は制した。  
次は空の時代だ



空へく米・ボーイング社の代理店に

昭和27(1952)年に平和条約が締結され航空機分野の開発が解禁されると、政府は航空機の基礎・応用研究、先端的研究を目的として、昭和30(1955)年、航空宇宙技術研究所(現・JAXA)を設立。

高畑は、その頃に旧陸軍の航空機技術者らを招き、航空宇宙技術研究所に対して米国の最新鋭の機材を納入し、日商として航空分野の知見を蓄えた。



昭和31(1956)年、日商はボーイング社との代理店契約を締結。それは羽田空港ターミナルがオープンした翌年であった。しかし、日本人にはB29のイメージが強く、ボーイング社の機体はなかなか売れない。一時期は代理店継続も危ぶまれた。



## episode 4

しかし、高畑らはあきらめなかった。ボーイング727型機が開発され、必死の営業活動を繰り広げた。



日本の空の幕開けとともに

昭和34(1959)年、日本は東京オリンピックに立候補し、昭和39(1964)年の開催が決定した。

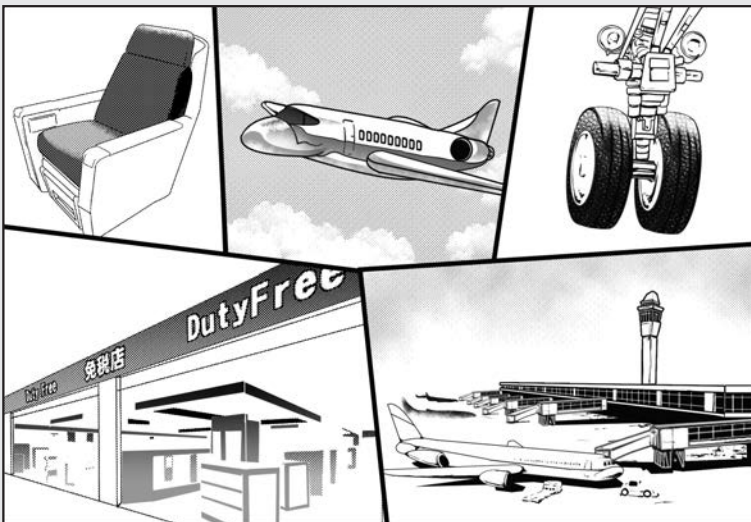


そして昭和39(1964年)年、ボーイング727型機を初めて国内のエアラインに納入。  
高畑誠一はボーイングの試乗会に立ち会い、長年の夢と熱意が  
実った瞬間を実感した。  
その年はちょうど日本人の海外渡航が自由化された年であった。

なんとか  
空の幕開けに  
間に合った。  
いよいよ  
これからだ



それからというもの、ボーイング737型機、ボーイング747型機と大量に受注。  
日本の大型機のほとんどは現・双日の源流となる日商、日商岩井が導入した。  
双日がこれまで導入した機体は900機以上に及び、空港設備、機内設備、  
部品、免税店、防衛など空に関わる幅広い事業を展開している。



そして2020年、東京オリンピック・パラリンピックの開催が予定されており、この機を捉え、双日はさらに高く飛躍しようとしている。



## another episode

日商は、シアトルでの航空機、ポートランドでの穀物、木材など西海岸では高いプレゼンスを誇るようになっていた。ある日、ポートランドのとある銀行に、一人の若きビジネスマンが融資の相談に現れた。

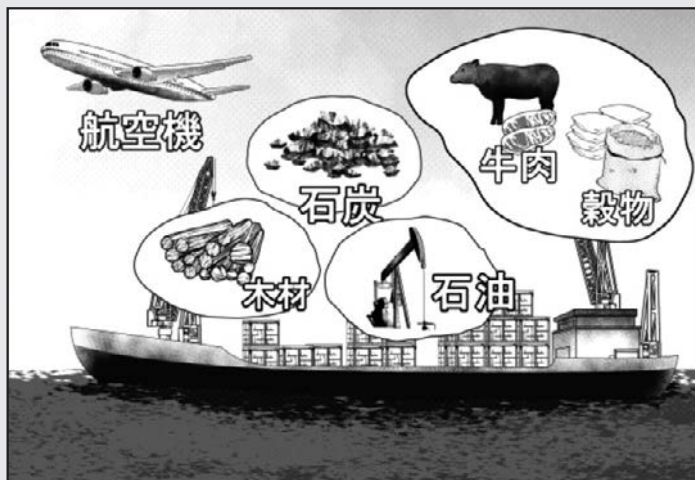
ナイキの創業者フィル・ナイトである。融資は断られたが、同じビルに航空機などで有名な日商岩井（現・双日）という日本の会社がある、そこに相談してはどうかとすすめられた。そしてフィル・ナイトは日商岩井の扉を叩いた。

これが今に続く双日とナイキとの世界展開の出発点であった。



ナイキとの出会い、日米貿易摩擦の緩和、そして陸・海・空の制覇へ

1980年代、日米貿易摩擦が深刻化する中、航空機だけでなく、石炭、石油、穀物、牛肉、木材など巨額の米国産品を取り扱う双日(当時は日商岩井)は米国の財界の中でも注目を浴びる存在となった。そして米国でのプレゼンスを活かし、日本の自動車関連企業を多く誘致して、摩擦の緩和に努めた。



高畑誠一は、陸の高速化と大量輸送、すなわち日本の鉄道技術に注目。ポーイングの代理店を取得した昭和31(1956)年、アルゼンチン交通省向けに鉄道車両を輸出。これが日本初の鉄道車両輸出となった。その後、世界各国に輸出、日本の鉄道輸出の5割を日商(現・双日)が占めた。

高畑が手掛けた船舶、航空機、鉄道ビジネスの拡大は、それぞれの技術が相互に応用され、日本の機械産業発展の原動力ともなった。



高畑誠一は、こうして  
陸、海、空すべてを制することになる。



### 高畑誠一のプロフィール

明治20(1887)年、愛媛県喜多郡内子町に生まれる。明治42(1909)年、鈴木商店に入社。大番頭の金子直吉に才覚を認められ、わずか25歳でロンドン支店長に。第一次世界大戦が勃発すると物資不足に悩む大英帝国に対して大量の食料、船舶などを販売。その強気のビジネスにより、チャーチル(海軍大臣。後の首相)をして「皇帝を商人にしたような男(カイゼル高畑)」と恐れられたとの逸話が残っている。大正6(1917)年、鈴木商店は売上高で日本一の総合商社となるが、高畑のロンドン時代の活躍によるところが大きかったという。

昭和2(1927)年に鈴木商店が破綻すると、永井幸太郎ら鈴木商店の社員らわずか39名とともに日商(後の日商岩井、現・双日)を設立。高畑は鈴木商店時代の人脈を駆使し、船舶、航空機、原子力、鉄鋼、化学などの分野で業界を牽引。これらビジネスは現在の双日にも脈々と受け継がれている。



若き日の高畑誠一



内子町にある「貿易会先覚者・高畑誠一翁生家跡」の碑



# 空飛ぶ双日

SOJITZ IN THE SKY

---

2017年8月 第1刷発行

発行 双日株式会社 広報部  
〒100-8691  
東京都千代田区内幸町2-1-1  
TEL : 03-6871-3404

関連サイト：双日の歴史  
<https://www.sojitz.com/jp/corporate/history/>

---

無断複写・複製・転載を禁じます



*New way, New value*