

双日株式会社 第16回定時株主総会（2019年6月20日開催）

質疑応答要旨

＜回答者＞

代表取締役 社長 CEO 藤本 昌義

代表取締役 副社長執行役員 CFO 田中 精一

取締役（非常勤） 内藤 加代子

常務執行役員 人事、総務・IT 業務担当本部長 櫛引 雅亮

Q 自己株式の取得について

A＜田中＞ 自己株式の取得は、株価を継続的に安定して向上させていくうえで、必要な手段であるとは考えている。一方で、現時点では、配当あるいは自己株式の取得のための分配可能額は、まだ670億円程度である。

当社が株主さまにお約束している連結配当性向 30%程度に基づいた配当は、単年度の期間損益からお支払いしていくが、尚且つ、自己資本も充実させていかなければいけないと考えている。

自己株式の取得そのものを全く考えていない訳ではないが、当面は自己資本を増強しながら、更なる成長に向けた投資を実行し、次期中期経営計画あたりでは、そういった施策も検討しうるような財務体力にもっていきたいと考えている。

A＜藤本＞ 一言申し添えると、中期経営計画 2020 においては、収益力を高めていくことに集中したいと考えているが、自己株式の取得も検討していかなくてはならない時期に入ってきているという認識はある。

当社の発行済み株式総数を鑑みると、その多くを一度に消却することは難しいため、自己資本の状況を踏まえながら、長く継続的に自己株式の取得を続けていくことが必要と考えており、今後継続的に検討を行っていく。

Q 現在事業基盤となっている地域、今後注力していく地域について

A＜藤本＞ アジア、米国、豪州といった地域が当社の現在の事業基盤となっており、これらの地域を中心に収益を上げている。今後注力する地域としては、引き続き米国での発電をはじめとするインフラ投資に加え、アジアにおける人口・所得の増加といった成長を取り込む事業へ注力していきたいと考えている。

Q 2020年3月期の中間配当・期末配当予定額について

A<藤本> 2020年3月期は、当期純利益見通し720億円と、連結配当性向30%程度とする配当方針から、年間配当17円を予定しており、これに基づき中間配当8.5円、期末配当8.5円を予定している。

Q 石炭事業の今後の方針について

A<藤本> 気候変動に与える影響を踏まえ、当社も一般炭といわれる発電に使われる石炭権益に関しては、2030年までに一般炭の石炭権益資産を半減させる予定としている。一方で、原料炭といわれる、まだ技術的に代替がきかない製鉄に使われる石炭権益に関しては、昨年度、豪州グレゴリー・クライナムという原料炭の石炭権益をBHPから買収した。石炭権益については、石炭全体への投資額は増やさずに、一般炭から原料炭へ資産を入れ替えていく方針としている。

Q 養殖事業の進捗について

A<藤本> 養殖事業については、長崎県松浦市鷹島でマグロの養殖を続けている。また、和歌山県で育てたマグロの稚魚を鷹島に持っていき、大きく育てて出荷したり、和歌山県ではマグロの他にもサバ、スマといった魚の養殖も手掛け始めたところであり、収益は少しずつ改善している。
今後の水産資源の枯渇懸念への対応として、注力していきたいと考えている。

Q 航空機の代理店事業について

A<藤本> ボーイング社の代理店事業に関しては、単に国内代理店事業だけではなく、ボーイング社のパートナーとして、日本以外でも事業を行っていくことを考えている。また、安全対策については、ボーイング社と連携を取りながら、日本の航空会社にご説明を行い、丁寧に対応している。

Q 米中貿易摩擦による中国での事業への影響について

A<藤本> 当社が中国で行っている事業は、化学品の事業が大半を占めており、家電用途への納入など、取引が少し減少しているといった影響がある。一方で、第3弾の関税措置が発表前の段階ではあったが、今年4月に中国に行ってきた。全人代を受けた中国政府のてこ入れ策が年末には効果をあげ、回復するのではないかと、との現地経営者の声も聞いてきたが、今後も引き続き注視していく。

Q 中国におけるマグロ養殖事業について

A<藤本> 中国でのマグロの養殖事業は行っていない。現在当社が行っているのは、中国で漁獲されたマグロを買い付け、冷凍したものを中国国内や日本で販売する事業である。

Q 経営において大切にしていることについて

A<藤本> 私は就任以来、「現場力」、「スピード」、「イノベーション」という 3 つの言葉を掲げ、社員にメッセージを発信している。

まず、「現場力」については、当社は投資するだけの会社ではなく、現場に入っていく、自ら事業を手がける会社でありたいと考えている。また、新入社員を採用して、ある程度責任ある仕事を任せ、そこで失敗しても、その失敗が力になっていくと信じており、そういった現場での経験値の積み重ねが大切だと考えている。

また、「スピード」については、できるだけ風通しを良くし、決断を速くし、他社に勝っていくということをモットーにしたいと考えている。

最後に、「イノベーション」は、今やっていることを淡々と続けていくだけでは駄目であり、何かを変えていく。そして、その結果が評価されるような会社にしていく。こういったことを、社員に対し、常にメッセージを発信している。

Q 米国における農産物の買い付けについて

A<藤本> 米国の穀物の輸入取扱いは投機が関わることから、難しいと考えており、現在は取り扱っていない。

Q 外国人管理職の登用について

A<藤本> 外国人の管理職については、中国・米国等では部長・本部長などを、欧州では人事、法務といったポジションを現地の人材に任せている。このように世界各地で現地採用の人材を管理職に登用していくことに力を入れており、今後も継続していく。

Q 単体の収益構造について

A<藤本> 当社をはじめとした商社は、過去のように、単体でトレードを行って収益を上げていくというのではなく、広く海外を含め事業投資を行い、収益を上げ、そこから配当金を得るという収益モデルに変わってきている。

現在、単体において営業利益の段階ではマイナスとなっているが、単体の収益力がまだまだ十分でないと認識しており、改善すべく注力をしている。

Q 株主総会会場を変更した理由について

A<藤本> 株主総会の会場については、株主さまにとって、よりご来場しやすい会場を常に探していたが、ちょうど改装された東京會館を確保することができたこと、また、東京會館は多くの駅からアクセスが可能で、株主さまにご来場いただきやすい会場と考え、今回、こちらの会場で開催した。

Q 報酬制度に関する報酬委員会での議論について

A<内藤> 2019年3月期は新しい報酬制度の最初の年であり、実際に制度を運営しながら、意見を集めるといったことを行ってきた。報酬のうち、固定部分と連動部分をどのようにしていくかということも議論に上がっており、今後も引き続き検討を続けていく。

A<藤本> 現在議論を行っている内容も踏まえ、次期中期経営計画に向け、今後検討したうえで、その結果をご報告させていただきたいと考えている。

Q 非正規社員の登用について

A<櫛引> 契約社員など、非正規社員の登用については、能力の高い方や、今後の活躍が見込める方などに対し、キャリア採用等を通じて、正社員として登用している。

以上