

## 双日株式会社 第 17 回定時株主総会（2020 年 6 月 18 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

Q 株価及び株主優待制度について

A<藤本> 当社の株価状況は、株主構成も関係していると考えている。外国人機関投資家の半数以上、国内機関投資家も殆どがインデックス運用であり、株価下落局面においては、インデックス運用の投資家は同じ業種の中でも下位の会社の株式を売却する傾向がある。当社の財務内容も収益基盤も非常に強固なものとなってきている点をご説明し、きっちりと稼いでいく姿を市場にお示ししながら、時間をかけてもご理解頂ける様に努めたい。

株主優待制度については、一つの株主還元の方法だと考えているものの、現在は配当を重視している。また、2019 年度には 3,000 万株の自己株式取得を実行した。2021 年に発表する次期中期経営計画に向けてどのような株主還元策をご提示するのか、1 年かけてじっくりと考えていきたい。

A<田中> 株価上昇の材料として、配当、自己株式取得、株主優待制度があると認識している。現行の中期経営計画 2020 においては、継続的且つ安定的な配当により株主様への還元を果たしていきたい。次の中期経営計画以降、自己株式取得の継続、或いは株主優待制度についても材料の一つとして検討していきたいが、現時点においては、継続且つ安定的な配当による株主様への還元を通じて、株価の上昇に寄与していきたいと考えている。

Q 環境問題への取り組みについて

A<藤本> 当社は「サステナビリティ チャレンジ」として、持続的成長を目指し、二酸化炭素（CO<sub>2</sub>）の排出を出来る限り削減するということで、保有する一般炭の石炭権益を 2030 年までに半減、もしくは限りなくゼロに近づけるということを考えている。また、石炭火力に対する新規投資は実行しない方針であり、また現在、石炭火力に関する資産も保有していない。電力事業の投資については、再生可能エネルギーに舵を切っている。

メタンガス排出については、牧畜（牛のゲップ）などが一番大きい要因とも言われている。食

肉関連事業では、米国から牛肉輸入事業を行っているが、単純にメタンガスを削減するというのもなかなか難しい。一方で大豆等を使用した植物由来の人工肉販売にも取り組んでおり、継続的努力を続けていきたい。

Q 招集通知における株主総会会場の地図表記について

A<藤本> 昨年と同じ会場ということもあり、今年については地図を省略させて頂いた。新しい株主様がご来場されることも踏まえ、地図の表記や丁寧なご案内を心掛けていきたい。

Q 今後の事業取組方針について

A<藤本> 現行の中期経営計画 2020、その前の中期経営計画 2017 では、それぞれ約 3,000 億円ずつ合計約 6,000 億円の投資を実行していく方針で進めてきたが、投資を実行する分野については、非資源事業であり、ボラティリティが大きい資源事業への投資は行っていない。資源事業については、現在保有する資産総額を増やさず、投資を実行する場合でも資産入替で対応する方針。確実に非資源事業からの収益は伸びてきており、現在 70%程度は非資源事業からの収益が占めるようになった。ただ、東南アジアでのパン製造事業、コンビニエンスストアの展開などに取り組んでいるが、事業を開始してすぐに収益化できるわけではない。新規事業が浸透するまでには時間がかかるので、我慢強く、非資源事業に収益ポートフォリオを転換していくことによって将来に向けて安定収益基盤を構築していく。まだまだ非資源事業からの収益が不足していることは認識しているが、非資源事業に対する投資を増やして、収益を上げていくことに全力を尽くしていくのでご理解を頂きたい。

Q 2020 年度の業績及び配当の見通しについて

A<藤本> 4 月 30 日の決算発表の際に 2020 年度の当期純利益見通しについては、コロナウイルス感染症による完全ロックダウンの状況が 3 カ月間継続した場合、230 億円程度の影響を受けて 450 億円、更に構造改革費用を織り込み 400 億円という見通しを発表した。この 400 億円という期初見通しについて、4 月までの状況では、ほぼ 400~450 億円程度となる進捗である。資源事業が若干下振れていることなどもあり、まだ確定したことは言えないが、400~450 億円を目指していくと考えている。

配当については、従前から申し上げている通り、この中期経営計画期間中には連結純利益の 30%程度を還元する方針。その線は確実に守っていきたいと思っているので、ご理解頂きたい。

Q 双日が強みとする事業について

A<藤本> 自動車、航空機以外の双日の強みについてのご質問を頂いた。双日としては 16 年、17 年という短い歴史であるものの、元をたざせばニチメン、日商岩井から過去に遡り、各国において非常に強い繋がりのあるお客様がいる。例えば、インドネシアでは、石炭関係の財閥だが、色々な事業をやっているアダログループとか、ベトナムに関しては、冷戦体制下、西側諸国の会社で最初にハノイにオフィスを開いた会社である。ベトナムの政府からは非常に厚遇を受けており、私がベトナムに出張に行くと必ず首相にお会いできる関係を維持している。そういった非常に長いお付き合いの中で作り上げてきた商権を大事にしていきたいと考えている。フィリピンにも私共をサポートしていただける財閥の方々があり、肥料事業、製パン事業、自動車販売といった事業を展開しており、インドネシアでも石炭事業をはじめ、色々な事業を展開している。ベトナムについては、リテールから卸売、製紙業に至るまで幅広く事業を展開しており、こういったものをますます強い事業にしていきたいと考えている。

以上