



双日株式会社 会社説明会

帝国ホテル大阪
2015年12月16日

双日株式会社
(証券コード 2768)

本日のプログラム

I. 双日について

II. 中期経営計画2017 ~Challenge for Growth~

III. 事業活動の紹介

IV. 質疑応答

将来情報に関するご注意

資料に記載されているデータや将来予測は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、将来の業績を確約するものではありません。実際の業績等は、内外主要市場の経済状況や為替相場の変動など様々な要因により大きく異なる可能性があります。重要な変更事象等が発生した場合は、適時開示等にてお知らせします。

従いまして、本資料およびこれらの情報の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行ってくださいますようお願い致します。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切の責任を負いません。

I. 双日について

双日の歴史



双日株式会社は、2003年に、日商岩井株式会社とニチメン株式会社が統合して誕生した総合商社です。

日商岩井、ニチメンともに、100年を超える歴史を持つ会社ということがお分かりいただけると思います。

双日の企業理念

グループシンボル



グループ・スローガン

New way, New value

企業理念

双日グループは、誠実な心で世界を結び、
新たな価値と豊かな未来を創造します。

行動指針

強い個を活かす組織力をもとに創造性を発揮し、
すべてのステークホルダーに貢献するための行動指針

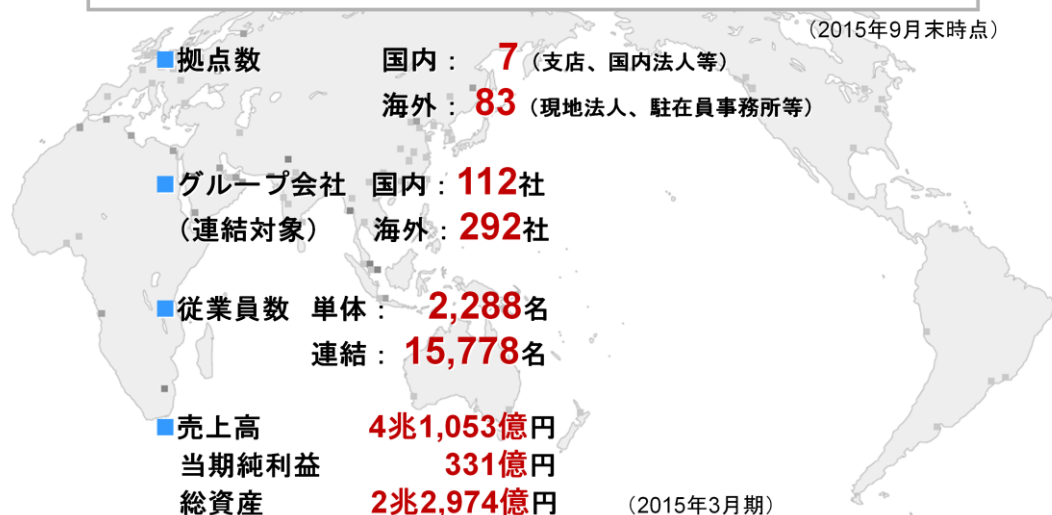
1. 確かな信頼を築く。
2. 将来を見据え、創意工夫する。
3. スピードを追求する。
4. リスクを見極め、挑戦する。
5. 強固な意志でやり遂げる。

当社グループの企業理念は、「双日グループは、誠実な心で世界を結び、新たな価値と豊かな未来を創造します」です。

この企業理念の実現に向けて、2014年に行動指針を策定しました。“信頼”、“創意工夫”、“スピード”、“挑戦”、“強固な意志でやり遂げる”ということを、グループ全体に浸透させていっています。

双日の基本情報

全世界をカバーするグローバルネットワークのもと、
国内外に約400のグループ会社を擁し、
世界約50カ国で事業を展開する総合商社



当社は、総合商社として多くの国・地域でさまざまな事業を行っています。

双日グループの売上や利益の7割から8割は海外の事業から得られたものです。約50カ国で事業を展開しており、世界各地に90の拠点と400社を超えるグループ会社を擁しています。

また、従業員数は、単体で約2,300名、連結では15,000名強を数えます。

双日の事業

営業組織



自動車本部

戦略

新興国を中心とした市場成長の取り込みに加え、ディーラー事業の拡大などにより、リスク耐性に優れた資産ポートフォリオを形成する。

▶ 完成車輸出、現地組立製造販売、自動車卸・小売事業、四輪・二輪部品事業、タイヤ販売



2015年度、「中期経営計画2017～Challenge for Growth～」スタートにあたって、従来の機械部門、エネルギー・金属部門、化学部門、生活産業部門という4部門から9本部制に移行しました。

これは、当社の事業活動、収益の基盤、リスク、中計の進捗具合といったことを、外部の皆さまからより見えやすくする目的があります。また、社長と本部長が直接に会話することで意志決定のスピードを上げることも本部制の狙いです。

自動車本部について

完成車の輸出、自動車の組み立て製造、輸入代理店、ディーラー事業、その他自動車部品等取引を行っています。

双日の事業

航空産業・情報本部

戦略

ボーイング社等の代理店ビジネスで培った航空機分野での知見を活かし、航空機関連事業・空港運営事業などへの参画を図る。

- ボーイング社、ボンバルディア社などの民間航空機代理店事業、防衛関連機器代理店および販売事業、ビジネスジェット事業
- 新造船、中古船、備船、不定期船、船用機器販売事業、自社船保有事業
- ITソリューションサービス、データセンター事業



環境・産業インフラ本部

戦略

世界的に持続的な成長が見込まれるインフラ分野において、火力/再生可能IPPを中心とした安定的な収益基盤の構築を目指す。

- プラント(電力/製鉄/肥料/化学/エネルギー)、インフラ(電力/交通/水・再生可能エネルギー)
- 産業機械・生産設備 (実装機、軸受、環境・新エネルギー関連設備など)



航空産業・情報本部について

長年にわたるボーイング社、ボンバルディア社の代理店事業で培った知見をいかし、アジアの経済成長に伴う旅客増が見込まれるなかで、空港運営事業、航空機整備、部品販売事業などにも業容を拡大していています。

環境・産業インフラ本部について

安定して収益を得ることができる発電事業、また、太陽光発電をはじめとした再生可能エネルギー事業に国内外で取り組んでいます。

また、インドにおいて同国の建設会社とコンソーシアムを組み、大規模な貨物専用鉄道の建設を進めています。

双日の事業

エネルギー本部

戦略

上流権益中心の事業モデルから、市況影響を受けにくいガス関連中下流分野中心の資産ポートフォリオへの再構築を図る。

- 石油・天然ガス、LNG（液化天然ガス）、石油製品（ガソリン、灯油、重油、アスファルトなど）
- 原子燃料サイクルに関するサービス、原子力関連機器



石炭・金属本部

戦略

総資産を増やすことなく資産入替を行いながら、強みを生かせる分野（石炭事業等）での収益基盤の再構築を図る。

- 石炭（一般炭、PCI炭、原料炭）
- 鉄鉱石、鉄鉱石ペレット、還元鉄、鉄鋼製品
- レアメタル（リチウム、ニッケル、コバルト、バナジウム、タングステン）
- 鉛製品（鉛石、鉛など）、鉄鋼副資材（耐火物など）、炭素材・炭素製品
- 非鉄金属（アルミ、銅精鉱、銅地金など）、貴金属（金、銀、パラチウム、プラチナなど）



エネルギー本部について

1970年代よりLNGの開発に取り組み、グループ会社を通じて参画するインドネシアのLNGプロジェクトをはじめ、日本へのエネルギーの安定供給に貢献しています。

石炭・金属本部について

当社の石炭事業は60年以上の歴史を持ち、良質の石炭を見極める目利き力とネットワークを有しています。オーストラリア、インドネシア、ロシア、モンゴルで産出された石炭をインド、韓国、日本などに供給しており、年間の取扱量は2,300万トンに上ります。

双日の事業

化学本部

戦略

トレードにて培った顧客との関係を中心に、グローバルトレードの拡大と工業塩・合成樹脂・石油樹脂等への事業投資の両輪による成長を図る。

- 化学品分野(メタール、溶剤、液体ケミカル、機能性樹脂モナマー、アクリル、フェノール、樹脂・合繊原料、合成樹脂原料・製品)
- 環境資材分野(レアアース、リチウム、水酸化アルミニウム、工業塩、黒鉛、セルロース素材、高機能不織布、塗料原料、液晶、ディスプレイ関連素材、炭素繊維、LED関連素材、バライトなど)
- 病院支援事業および病院周辺分野における物流取引(医薬品など)と各種サービス事業
- 化粧品企画開発ならびに販売事業



食料・アグリビジネス本部

戦略

肥料など強みのある事業における幅出しやバリューチェーン構築により、アジアの成長を取り込む。

- アグリビジネス事業：高度化成肥料の生産・販売、肥料トレード農業事業
- 穀物飼料事業：小麦・トウモロコシ・大豆・米・油脂・小麦粉・牧草・配合飼料などのトレード・国内取引・海外生産、穀物集荷ターミナル、港湾運営
- 食料事業：砂糖・コーヒー・水産品・食品全般のトレード・卸・海外加工・国内取引、水産養殖事業など



化学本部について

プラスチック原料、合成樹脂、化学品全般、レアアースなどを取り扱うほか、メタール製造工場の運営や、工業塩権益を保有しての工業塩生産・販売事業も行っています。

化学品事業は商社のなかでもトップを狙える位置であり、市況が変動しても一定収益を上げることができる分野でもあります。

食料・アグリビジネス本部について

肥料製造販売会社の会社をタイに、フィリピン、ベトナムで運営し、高度化成肥料の供給を通じてアジア農業近代化に貢献しています。

国内では、長崎県鷹島でのマグロ養殖事業を、千葉県では野菜生産事業も行っています。

双日の事業

生活資材本部

戦略

繊維や林産など既存商権における事業モデル見直し等により収益力の向上を図るとともに、成長が見込まれるアジアへの展開を図る。

- 林産資源事業：原木・製材・合板・建材・チップ・パルプなどの輸入・三国間取引・国内販売、海外での植林、チップの生産事業



- 繊維事業：衣料品OEM事業、アパレルブランド事業
- 消費財流通事業



リテール事業本部

戦略

ASEANにおけるリテール事業展開・工業団地事業・商業施設運営などの機能提供を通じて、地域・市場の成長を取り込む。

- 食品リテール分野：国内外食品卸・物流事業、海外小売事業
- 産業・都市基盤開発分野：海外工業団地開発・運営および周辺インフラ事業、空港・都市インフラ関連事業
- 投資マネジメント分野：国内・海外商業施設運営事業、アパレル・シューズブランド事業
- アセットマネジメント分野：分譲マンション事業、J-REIT事業



生活資材本部について

原木の取り扱いでは日本では有数の地位です。また、早くからベトナムにおいて植林事業を開始し、製紙用木材チップを製造しています。

繊維事業では、アパレル会社様への提案型営業も行っています。

リテール事業本部について

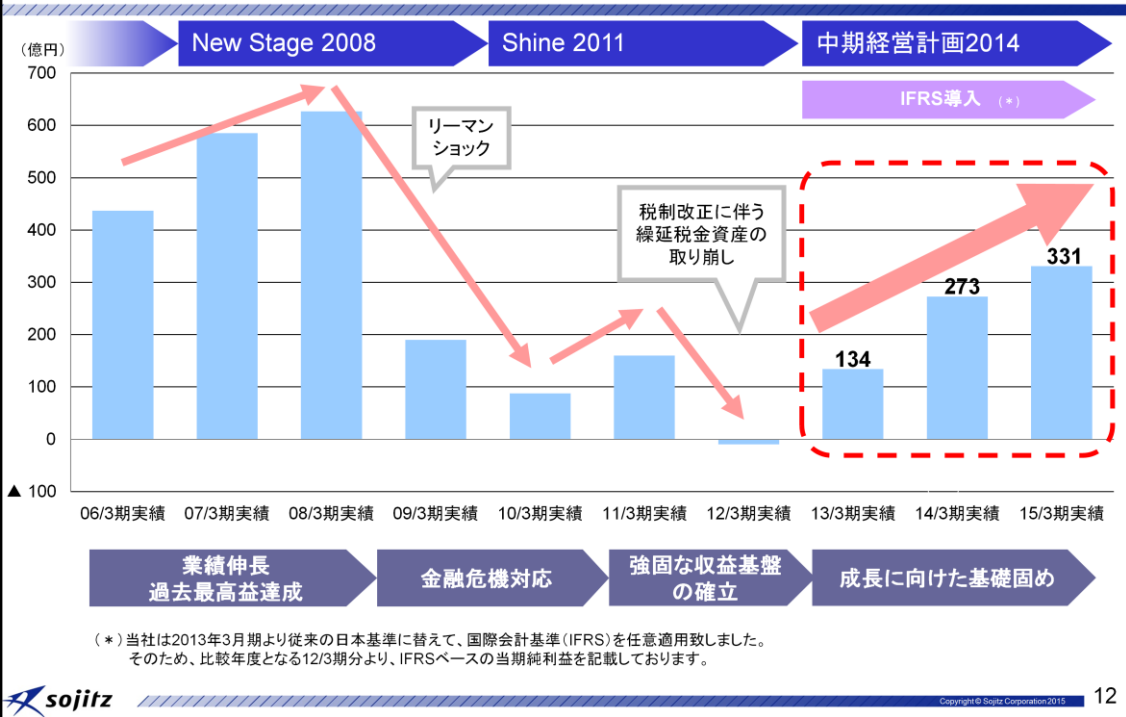
「リテール」は「小売」という意味で、小売に近い事業を行っています。

成長が見込まれるアジアでは、食品の卸・物流事業を行い物流事業を展開し、コンビニエンス事業にも参画しました。

また、ショッピングモール等の商業施設の開発・運営も行っています。

さらに、インドネシア、ベトナム、インドにおいて工業団地の開発・運営を行い、新興国の工業化に貢献しています。

業績（当期純利益）の推移



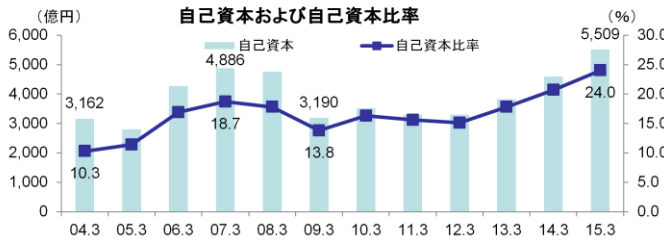
2007年までは順調に利益を伸ばしていましたが、2008年のリーマンショックの後、4年間は業績が低迷しました。

この4年間で、リスクの洗い出しとリスク管理体制の見直しを行いました。営業のすぐそばにコントローラー室というリスク管理を行う部署を設置。また、リスクをマネージできない資産を売却し、リスクをマネージできる事業に投資するなど、資産の入替えを進めました。

その結果、2013年3月期からの「中期経営計画2014」期間からは、順調に業績を拡大させてきています。

財務指標の推移

約10年間で財務指標は大幅に改善

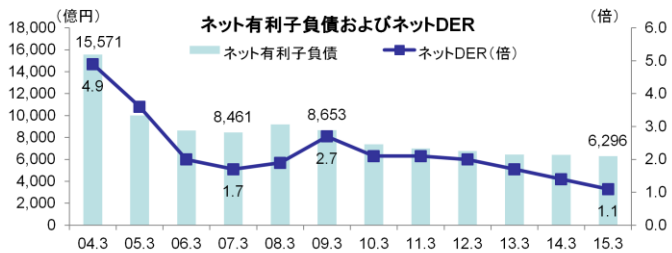


自己資本

株主に帰属する純資産
10年間で大幅に資本が積み増しされた

自己資本比率

総資産に対する自己資本の割合
自己資本の積み増しにより増加した



ネット有利子負債

有利子負債総額から現預金を差し引いたもの
保有資産の見直し等に伴い、大きく減少

ネットDER

ネット有利子負債を自己資本で割って算出し、
負債への依存度の高低を見るもの
低い方が負債への依存度が低く、財務安全性が高い
10年間で約1/4に低下し、財務の健全性が強化された

当社は、収益拡大とともに財務基盤強化に努めてきました。

2015年3月期、自己資本は過去最高の約5,500億、総資産約2兆1,000億円に対して自己資本比率は24%前後です。

また、簡単にいうと借金を示すネット有利子負債は、2004年3月期の約1兆5,000億円から、2015年3月期では約6,300億円と半分以下に減らし、ネットDERは4.9倍から1.1倍となるなど、財務基盤を強固なものにしてきました。

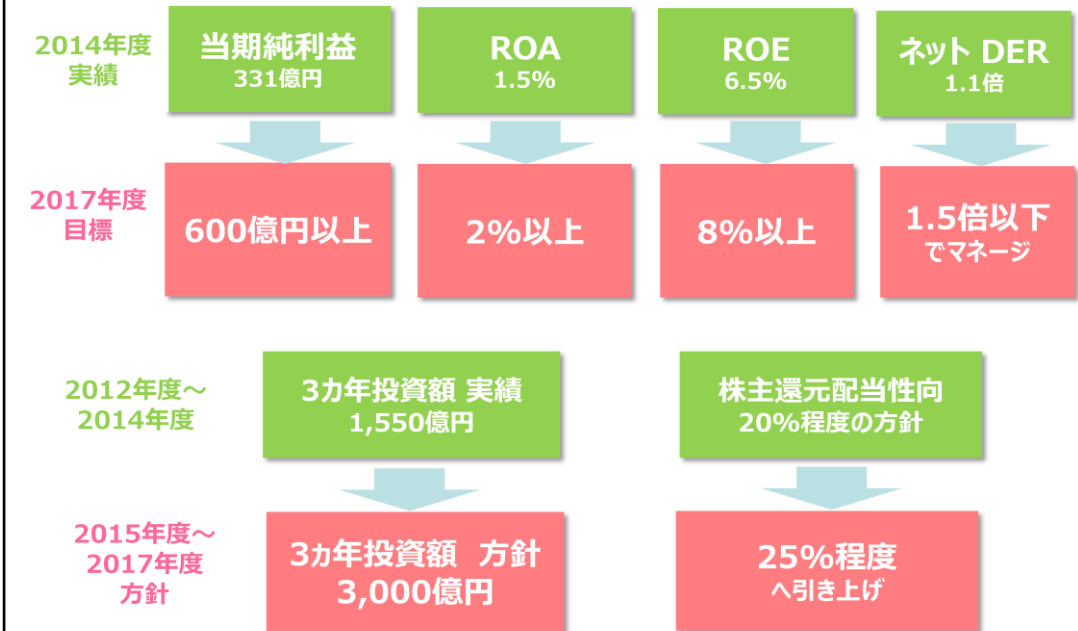
Ⅱ. 中期経営計画2017 ～Challenge for Growth～

増益傾向を保ち、財務基盤をきょうかしてきたなかで、当社は、今年4月に新しい3カ年計画である「中期経営計画2017」をスタートしました。

この「中期経営計画2017」では、双日、成長に向けて軸足を移し、ダイナミックに成長していく方針を掲げています。

「中期経営計画2017」の概要をご紹介します映像をご覧ください。

中期経営計画2017 定量目標



「中期経営計画2017」では、6つの定量目標を掲げました。

最終年度2018年3月期の当期純利益目標は600億円以上。これは、2015年3月期の331億円に対して約2倍です。

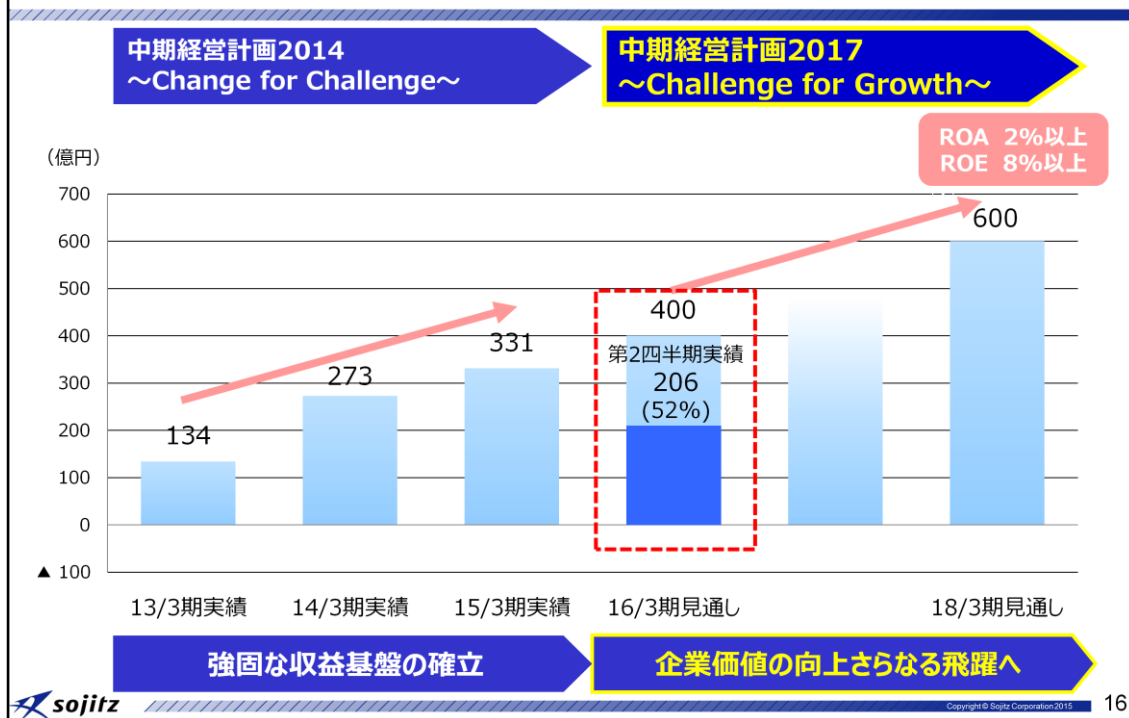
ROA2%以上、ROE8%以上の早期達成も目標としています。

財務の健全性を示すネットDERは、株価・為替などの変動が起こったとしても1.5倍以下でマネージしていきます。

3か年の投融資計画は、前中計期間の投融資実績1,550億円に対し、約2倍の3,000億円です。安定的な収益が見込める事業、当社の知見やノウハウがいきる事業、将来の成長を取り込んでいく事業などに投融資をおこなっていきます。

配当性向は25%程度を基本とします。

中期経営計画2017 定量目標（当期純利益）



「中期経営計画2017」初年度である2016年3月期の当期純利益目標は、前年度比で約20%増益の400億円です。

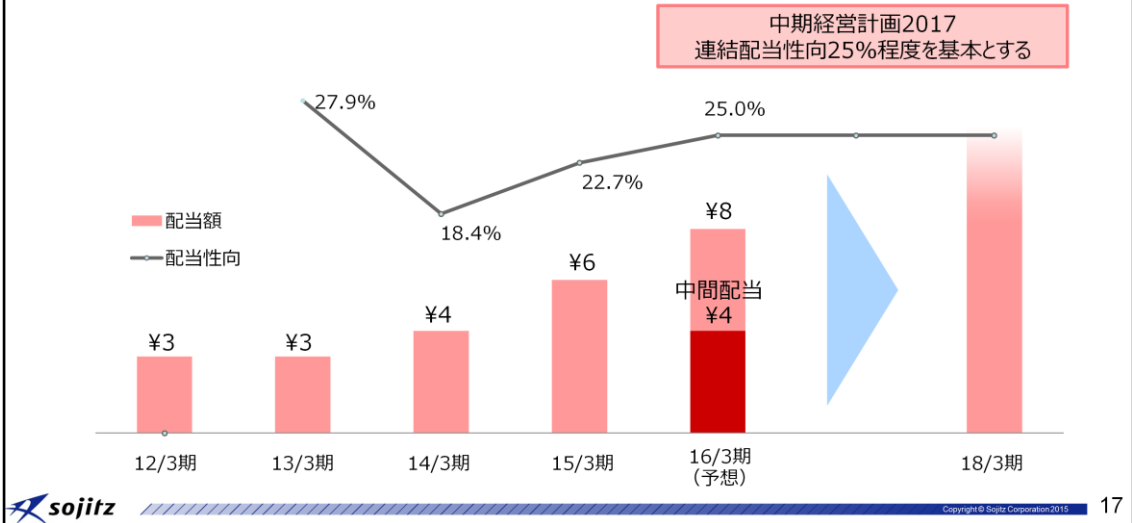
11月に発表した第2四半期決算では、当期純利益206億円、進捗率52%という結果となりました。

中国の成長鈍化、市況の低迷など足元の事業環境は厳しいですが、引き続き目標達成に向けて努力していきます。

中期経営計画2017 配当政策

配当に関する基本方針

安定的かつ継続的に配当を行うとともに、内部留保の拡充と有効活用によって企業競争力と株主価値を向上させることを経営の重要課題のひとつと位置付けております



財務基盤の強化とあわせて、株主さまへの配当も増やしました。

前中計期間中の配当性向20%程度でしたが、「中期経営計画2017」期間中は25%程度が基本と考えています。

配当金額は、3円（2013年3月期）、4円（2014年3月期）、6円（2015年3月期）、そして本年度は、中間配当は4円で決定、期末配当は4円を予定しており、年間配当8円となる予定です。

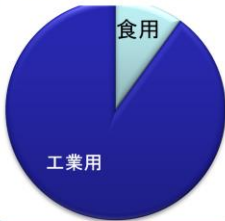
Ⅲ. 事業活動の紹介

- ◆ 工業塩事業
- ◆ 商業施設事業
- ◆ 発電事業
- ◆ BMWディーラー事業

②工業塩事業 ～工業塩とは？～

工業塩

<工業塩の用途>



苛性ソーダ



ティッシュペーパー



アルミホイル



合成繊維

塩素



プールの殺菌剤



接着剤



CD

ソーダ灰



ガラス



ホーロー製品

塩

一般工業用
食品加工用
家庭用

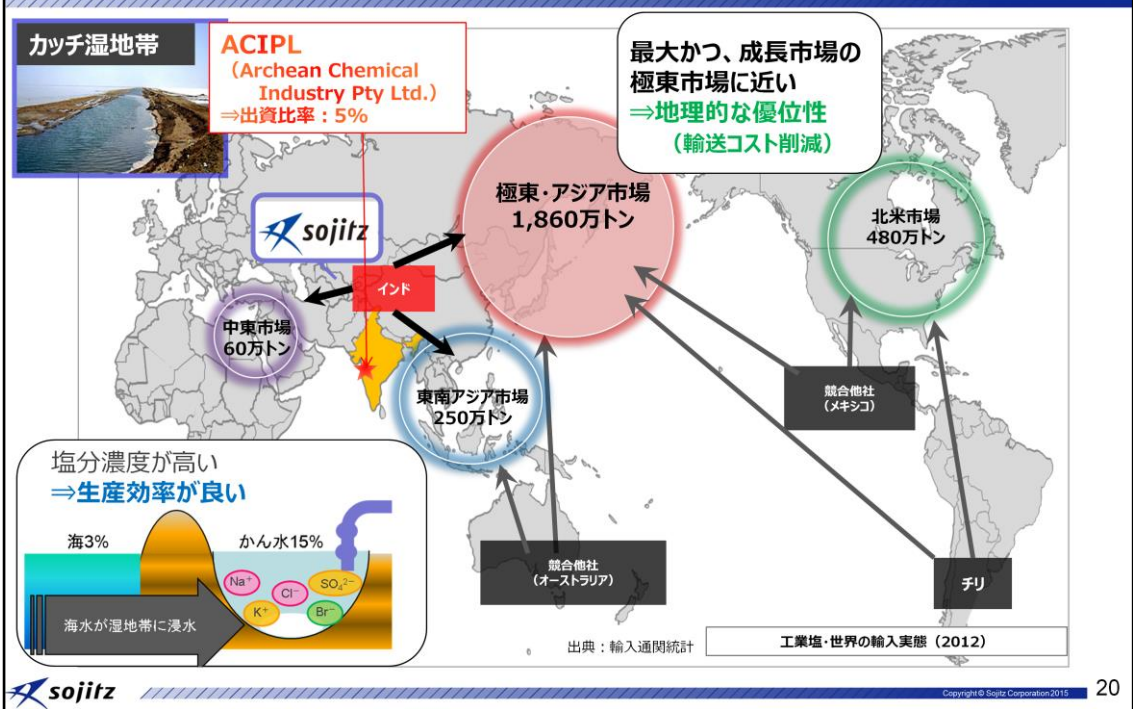


医薬品

日本で食用として使われる塩は全体の10%程度にすぎず、塩のほとんどが工業用に使われています。

工業塩を用いて生産される苛性ソーダや塩素といった素材は、さまざまな産業に欠かすことができません。たとえば、苛性ソーダはティッシュペーパー、アルミホイル、合成繊維などを製造する際に、塩素はプールの殺菌剤、接着剤、塩化ビニールなどに使用されています。

工業塩事業 ～双日の強み～



当社の取り扱う工業塩の生産地のひとつがインド西部、東京都の10倍以上の広さのカッチ湿地帯です。

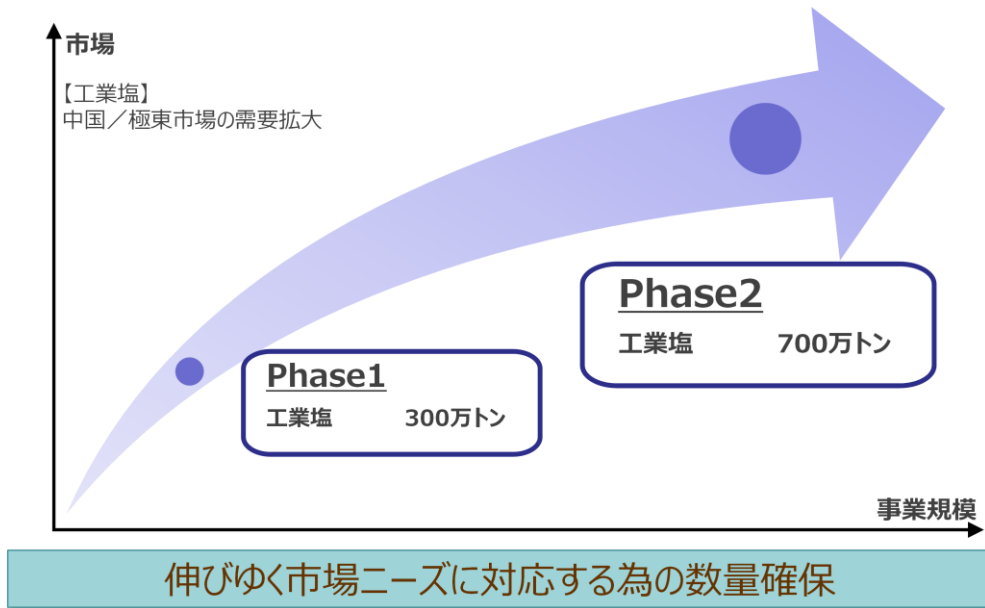
カッチ湿地帯の塩分濃度は15%と、一般的な海水の約3%と比較して高く、通常2年以上かかる塩の製造を約1年で行うことができるという生産効率の良さが強みです。

当社は、事業パートナーとして現地の Archean Chemical Industry社に出資し、工業塩事業を行っています。

インドで生産した塩は、東南アジア、中国を始めとした極東アジアなどに供給しており、競合するオーストラリアやメキシコ産の塩と比較して物流コストを抑えることができるという地理的な優位性もあります。

最大の消費地である中国では、沿岸部の開発が進むことによって塩田が減少しており、今後、塩の輸入量増加が見込まれています。

工業塩事業 ～今後の成長戦略～



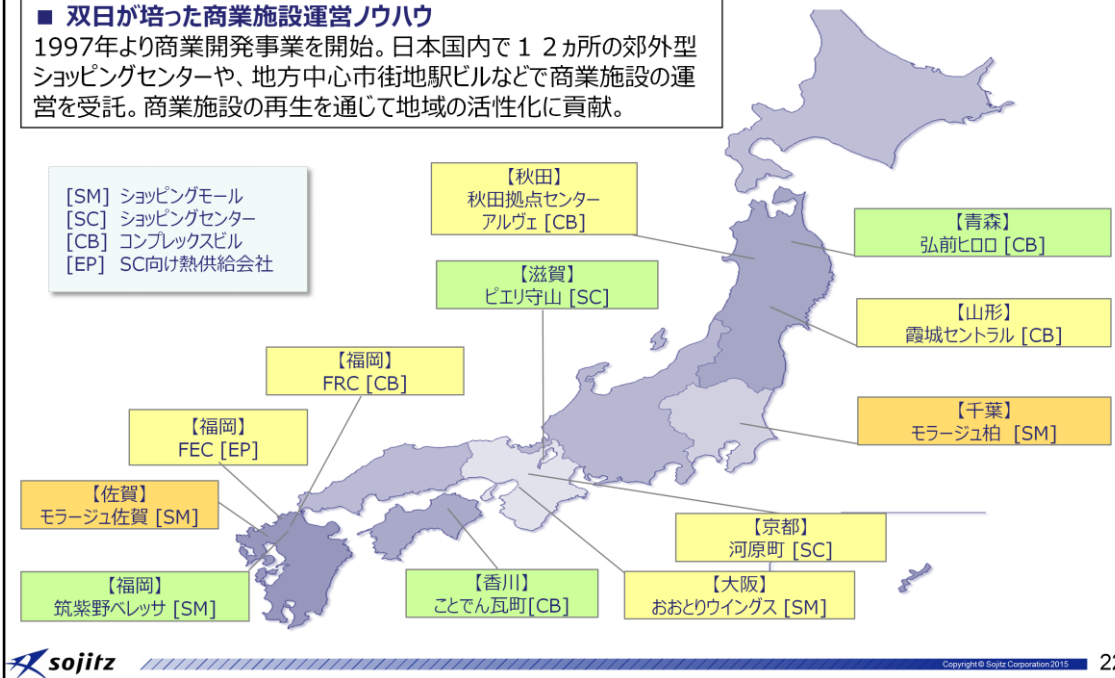
工業塩の世界的な需要は毎年約3%ずつ伸びています。

当社の工業塩生産能力は、300万トン、将来的には700万トン規模へと拡大していきたいと考えています。

商業施設事業 ～国内での取組み～

■ 双日が培った商業施設運営ノウハウ

1997年より商業開発事業を開始。日本国内で12カ所の郊外型ショッピングセンターや、地方中心市街地駅ビルなどで商業施設の運営を受託。商業施設の再生を通じて地域の活性化に貢献。



当社は1997年より、ショッピングモールやショッピングセンターといった商業施設の開発、建設、運営事業を手掛け、知見を蓄積してきました。

現在、特に地方の商業施設の再生・価値向上に注力しており、ショッピングセンターや駅ビルなど12カ所の商業施設運営を受託しています。

当社の目指す商業施設の運営は、地域の目線に立ち地域にあった運営を行うということです。また、ただ単に“モノを売る”のではなく、“体験していただく”ということを念頭においています。

商業施設事業 ～香川県「瓦町フラッグ」～

四国最大級の駅直結ビル「ことでん瓦町ビル（新施設名称「瓦町フラッグ）」リニューアル・プロジェクトを受注。老舗百貨店退去後に約100店舗の新たなテナントを導入、地域社会に根づいた新しい複合商業ビルとして再生させるプロジェクト。

経済産業省、中心市街地活性化事業補助金採択案件。



場所：香川県高松市 瓦町フラッグ
出店：約100店舗の新たなテナントを誘致
時期：2015年10月リニューアル・オープン
規模：初年度の年間来客数は536万人を想定

双日の役割

【オープン前】 事業計画策定、資金調達サポート、テナント選定・契約、内外装工事進捗管理

【オープン後】 テナント管理・販促業務、施設の管理・運営

最近の受注案件である、香川県高松市の中心部「ことでん瓦町ビル」のリニューアル・プロジェクトをご紹介します。

ことでん（高松琴平電気鉄道株式会社）が保有する駅直結ビル「ことでん瓦町ビル」より老舗百貨店が退去することをうけて、退去後のリニューアルと運営をことでんより委託されたけたものです。

当社の役割は、リニューアル事業計画の策定から、資金調達のサポート、約100の新たなテナントの誘致など。

今年10月に「瓦町フラッグ」と名称を改め、リニューアル・オープンしました。初年度の年間来客数は500万人以上を想定しています。

商業施設事業 ～シンガポール、ジャパンフードタウン～

海外においてもASEAN域内で日本食などのブランド商材のプロモーション・販売・物流事業、旅行サービス事業等を組み合わせた【機能型プラットフォーム事業】を展開する。

双日機能の海外輸出第一弾として、クールジャパン機構がシンガポールで展開するジャパンフードタウン事業のプロジェクトマネジメント支援および施設運営業務を受託。

日系中小外食企業の進出を支援し、海外に日本のレストラン街を再現。



場所：シンガポール伊勢丹オーチャード店
出店：日本の食文化を海外に広めるモデルケースとして誘致
時期：2016年春オープン
規模：初年度売上30～40億円を目指す

双日の役割

出店企業の選定・交渉、出店時の食材・人材・用地確保を全面サポート

国内で培ってきた商業施設運営ノウハウを活かした当社機能の海外輸出第一弾、シンガポール、ジャパンフードタウン事業をご紹介します。

本事業は、シンガポール、オーチャード地区にある伊勢丹に、日本のレストラン街を再現しようというプロジェクトです。

日本の食文化拡大のため、クールジャパン機構と民間企業等が事業主体となり、日本の外食企業の海外進出支援を行うものであり、蕎麦、うどん、ラーメン、カレー、とんかつといった日本食レストランが誘致される予定です。

当社は、出店企業の選定・交渉、開業までの人材支援、食材供給支援、開業後の施設運営のサポートなどを担います。

今後、本事業に続き、アジア地域において10店舗ほどの展開を目標にしています。

発電事業 ～IPP（独立系発電）事業とは～

IPPとは 電力の卸売を行う独立系発電事業。「Independent Power Producer」の略。

市場環境 世界的な電力需要増大と電力自由化の流れをうけ、市場は拡大が続いている。
総合商社各社は、“非資源”領域における有力事業分野として取組み強化を図っている。

双日の取組み

- ✓ 近年受注したサウジアラビア、オマーンの大型3案件は順調に運転を開始。
- ✓ アジア・中東を始めとした地域で、ガス火力発電や高効率の石炭火力発電を中心に実施国への経済貢献を行うと共に、環境負荷に配慮したIPPへの投資を進める。



サウジアラビア Riyadh PP11

当社は、発電所を建設し、運営し、電力を卸売する独立系発電事業（IPP事業）を各国で展開しています。

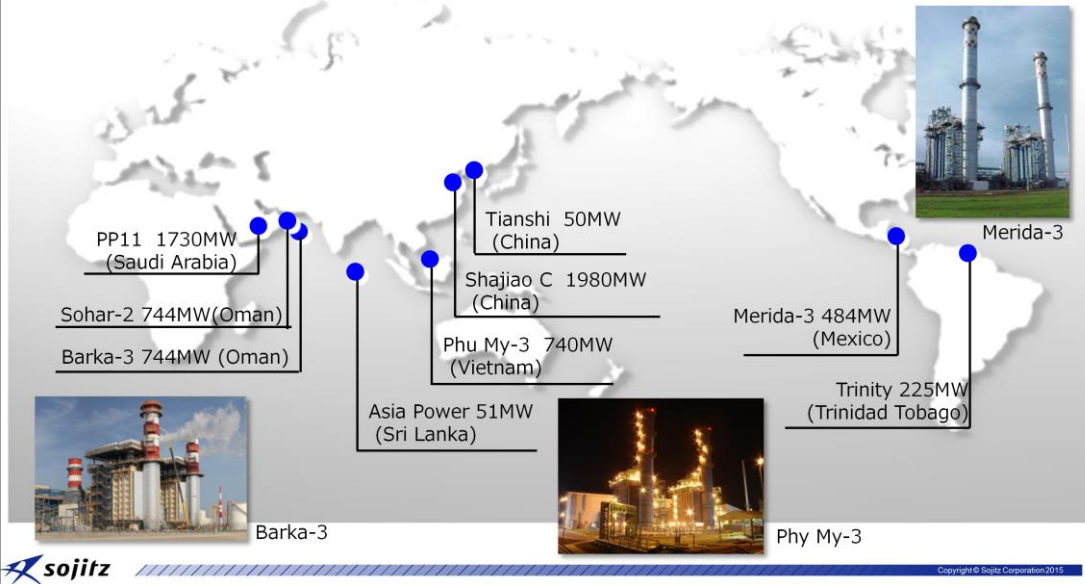
独立系発電事業の魅力は、“安定的に収益を上げられること”です。

電力を買ってもらう相手は、国や電力公社であることが多く、売電契約の期間も20年などの長期間となります。

発電事業 ～IPP事業の取り組み～

アジア・中東・中南米で取り組み

海外IPPポートフォリオ(太陽光除く)：持分発電容量649MW (グロス 6,749MW)



当社の発電事業における強みは開発能力とファイナンス組成能力です。

中東やアジアでの大型IPP案件での開発実績が多数あり、当社のファイナンス組成能力は、事業パートナーとなる海外の電力事業会社などからも高く評価されています。

当社の開発能力と海外ネットワークをいかし、日本の電力会社とも組み、中東、アジア、中南米、アフリカなどで発電事業を展開する予定です。

発電事業 ～IPP事業の今後の成長戦略～

安定的な収益を生み出す資産の積上げ

【効果】

- 全社ポートフォリオに安定収益基盤と流動性をもたらす
- 高効率なリターンを実現（コストマネジメント）
 - ✓ 徹底したパートナー戦略
 - ✓ 厳選した案件の取組み

【取組戦略】－ 優良資産の積み上げのために－

- 長期売電契約付きの新規案件開発を継続
- 買収案件への取組み
- 安定事業を核に、高度な開発機能・経営人材を育成

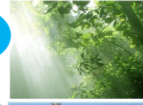
【地域戦略】

- 既に外資IPPが導入されている国
- 中東、アジアに加えてアフリカ、米州

発電事業 ～再生可能エネルギー事業～

- 環境貢献度の高い再生可能エネルギー事業を国内外で展開
- 実績豊富な太陽光発電事業を中核に、風力、地熱、太陽熱、バイオマス等、将来を見据えた事業ポートフォリオを構築する

バイオマス



風力



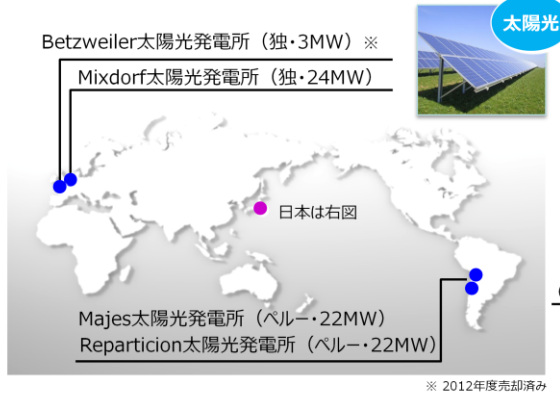
太陽熱



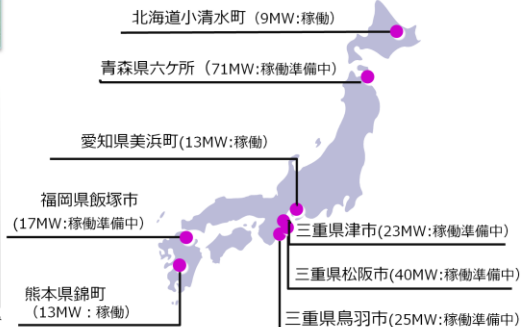
地熱



再生可能エネルギー分野での事業投資実績



日本国内で稼働・建設中のメガソーラープロジェクト



当社は、再生可能エネルギー事業を国内外で展開しています。

海外では欧州、中南米にて太陽光発電事業に取り組んでいます。

また国内では、8カ所で太陽光発電事業を手掛けており、すでに3カ所で発電を開始しています。

今後は、太陽光発電を中核に、風力や地熱発電にも注力していく予定です。

BMWディーラー事業 ～米国自動車販売事業～

1987年、米国カリフォルニア州バーkeley市に拠点を置く、BMW認定ディーラーの経営権を獲得。

- 約30年間、黒字を維持
- 中古車販売やアフターサービス、部品販売の利益貢献が大きい。
新車販売に依存しない、**安定的な収益構造**を確立



ウェザーフォード・モーターズ

通称 : Weatherford BMW of Berkeley
設立 : 1971年
※ 同日経営権取得 1987年
取扱ブランド : BMW
販売台数 : 約2,500台 (2014年)



米国で展開しているBMWディーラー事業を紹介しています。

当社が1987年に経営権を取得したカリフォルニア州のBMWのディーラー、ウェザーフォード・モーターズ社は、以降27年間赤字になったことが無いという優良な事業です。

米国の自動車ディーラー事業は安定した収益をもたらします。

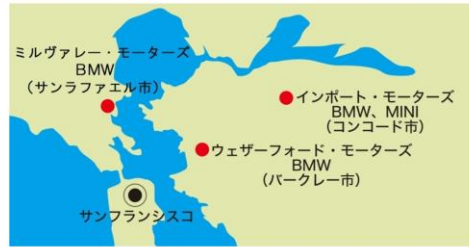
ディーラー事業の収益の源は、新車販売だけでなく、お客様と長期的な関係を築いての、サービス、部品供給、中古車販売。

米国では車の修理工場は日本ほど多くはなく、特にBMWといったプレミアムブランド車は、何かあればディーラーショップに来ていただけるため、お客様とディーラーとの関係が時には何代にもわたって続くこともあります。

BMWディーラー事業 ～米国自動車販売事業の拡大～

富裕層の多いカリフォルニア州サンフランシスコ湾岸地域において、BMW認定ディーラー2社の経営権を取得

ウェザーフォード・モーターズ社とあわせた
3拠点体制の構築により、8,000台規模の販売網を確立



ミルヴァレー・モーターズ社

通称 : BMW of San Rafael (旧 Sonnen BMW)

設立 : 1977年

※**双日経営権取得 2015年**

取扱ブランド : BMW

販売台数 : 約2,000台 (2014年)



インポート・モーターズ社

通称 : BMW Concord, Mini of Concord

設立 : 1974年

※**双日経営権取得 2014年**

取扱ブランド : BMW, MINI

販売台数 : 約3,200台 (2014年)



さらに、昨年インポート・モーターズ社、今年ミルヴァレー・モーターズ社と、新たにサンフランシスコのBMWディーラー2社の経営権を取得し、現在は3拠点でBMWディーラー事業を展開しています。

3拠点合計の販売台数は約8,000から9,000台となっています。

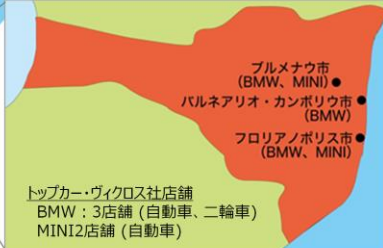
BMWディーラー事業 ～ブラジル自動車市場への進出～

2015年、ブラジル・サンタカタリナ州のディーラーの株式の80%を取得。**拡大が見込まれるブラジルの自動車市場に参入**



■ サンタカタリナ州

富裕層が比較的多く居住する有望市場であり、また、BMWが自社生産工場を運営する重要な地域。



トップカー・ヴィクロス社



設立：1998年

※ 双日経営権取得2015年 (株式の80%)

取扱ブランド：BMW (自動車、二輪車)
MINI (自動車)

販売台数：自動車 約 1,000台
(2014年) 二輪車 約 600台

今後のディーラー事業戦略

米国及びその他有望成長市場における**プレミアムブランド車の優良フランチャイズを追加取得**することで、更なる**事業拡大と事業価値向上の実現**を目指す。

今年、ブラジル、サンタカタリナ州のBMWディーラー、トップカー・ヴィクロス社の経営権を取得しました。

ブラジルでは、自動車の総販売台数自体は減少していますが、プレミアムブランド車の販売台数が徐々に伸びてきています。

新興国自動車市場の特徴として、米国とは異なり、サービスや部品供給といったアフターセールスで利益を上げることが難しいということがあります。

そこで、BMW米州本社が、当社の米国におけるディーラー運営実績を高く評価し、今回のトップカー・ヴィクロス社の買収につながりました。

今年BMWの生産拠点が立ち上がったサンタカタリナ州は、サンタカタリナ州はサンパウロの南にあり、また経済的に豊かな州です。

当社は、米国で培った知見をいかし、南米でもディーラー運営事業を展開していきます。

【補足資料】

2016年3月期 第2四半期実績及び通期見通し PLサマリー

(億円)	14/9期 実績	15/9期 実績	前年同期比 増減	16/3期 期初見通し	16/3期 修正見通し (2015/11/5公表)	進捗率
売上高 (日本基準)	19,448	20,159	+711	44,000	42,500	47%
売上総利益	962	917	▲45	2,150	2,050	45%
営業活動に 係る利益	189	165	▲24	405	405	41%
持分法による 投資損益	150	152	+2	280	280	54%
税引前利益	283	277	▲6	585	585	47%
法人所得税費用	▲84	▲47	+37	▲140	▲140	—
当期純利益 (当社株主帰属)	167	206	+39	400	400	52%
基礎的収益力	285	258	▲27	660	660	39%

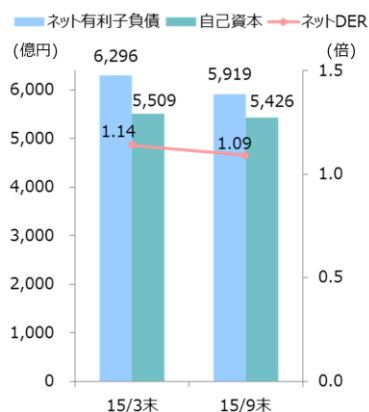
2016年3月期 第2四半期実績及び通期見通し BSサマリー

(億円)	15/3末	15/9末	増減額	16/3末 期初見通し	16/3末 修正見通し (2015/11/5公表)
総資産	22,974	21,604	▲1,370	24,000	23,000
自己資本*	5,509	5,426	▲83	5,800	5,600
自己資本比率	24.0%	25.1%	+1.1%	24.2%	24.3%
ネット 有利子負債	6,296	5,919	▲377	6,800	6,500
ネットDER	1.14倍	1.09倍	▲0.05倍	1.2倍	1.2倍
リスクアセット (自己資本対比)	3,200 (0.6倍)	3,300 (0.6倍)	+100 (±0倍)	-	-
流動比率	169.5%	162.2%	▲7.3%	-	-
長期調達比率	79.9%	77.8%	▲2.1%	-	-

自己資本増減(15/3末比)

(主な内訳)

- 当期純利益 +206億円
- 配当支払 ▲44億円
- 為替変動等による減少 ▲250億円



(*) 自己資本は、資本の「当社株主に帰属する持分」とし、ネットDERの分母及び自己資本比率の分子に使用しております。

PL推移

(億円)	06/3期 実績	07/3期 実績	08/3期 実績	09/3期 実績	10/3期 実績	11/3期 実績	12/3期 実績	13/3期 実績	14/3期 実績	15/3期 実績	15/9期 実績
売上高 (日本基準)	49,721	52,182	57,710	51,662	38,444	40,146	43,217	39,345	40,466	41,053	20,159
売上総利益	2,422	2,545	2,777	2,356	1,782	1,927	2,171	1,872	1,982	1,977	917
営業活動に 係る利益	762	779	924	520	161	375	575	255	237	336	165
持分法による 投資損益	192	238	289	25	92	193	163	158	310	286	152
税引前利益	694	881	884	371	189	393	585	281	440	526	277
当期純利益 (当社株主帰属)	437	588	627	190	88	160	▲10	134	273	331	206
基礎的 収益力	785	898	1,107	483	144	419	658	385	680	663	258
(ご参考)											
ROA	1.8%	2.3%	2.4%	0.8%	0.4%	0.7%	▲0.0%	0.6%	1.2%	1.5%	—
ROE	12.4%	12.8%	13.0%	4.8%	2.6%	4.7%	▲0.3%	3.8%	6.5%	6.5%	—

(*)当社は2013年3月期より、国際会計基準(IFRS)を導入しており、上記は12/3期以降がIFRS、それ以前はJGAAPに基づき財務諸表を作成しています。
「営業活動に係る利益」は、IFRSでは「営業活動に係る利益」、JGAAPでは「営業利益」を記載しています。

BS推移

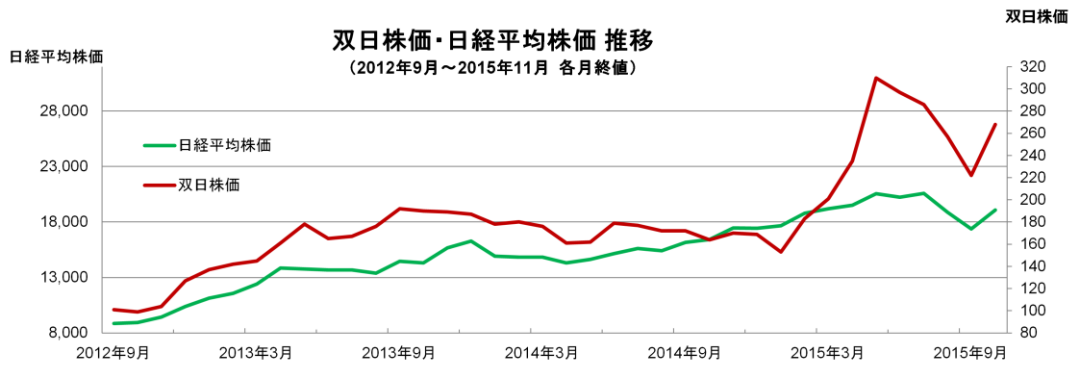
(億円)	06/3末	07/3末	08/3末	09/3末	10/3末	11/3末	12/3末	13/3末	14/3末	15/3末	15/9末
総資産	25,217	26,195	26,694	23,130	21,609	21,170	21,907	21,501	22,202	22,974	21,604
自己資本	4,270	4,886	4,760	3,190	3,524	3,300	3,300	3,826	4,599	5,509	5,426
自己資本 比率	16.9%	18.7%	17.8%	13.8%	16.3%	15.6%	15.1%	17.8%	20.7%	24.0%	25.1%
ネット 有利子負債	8,644	8,461	9,189	8,653	7,378	7,006	6,764	6,433	6,402	6,296	5,919
ネットDER	2.0倍	1.7倍	1.9倍	2.7倍	2.1倍	2.1倍	2.0倍	1.7倍	1.4倍	1.1倍	1.1倍
リスクアセット (自己資本対比)	2,900 (0.7倍)	2,800 (0.6倍)	3,800 (0.8倍)	3,500 (1.1倍)	3,200 (0.9倍)	3,100 (0.9倍)	3,300 (1.0倍)	3,400 (0.9倍)	3,500 (0.8倍)	3,200 (0.6倍)	3,300 (0.6倍)
流動比率	106.6%	132.4%	121.1%	141.7%	152.7%	142.2%	142.5%	152.1%	162.8%	169.5%	162.2%
長期 調達比率	41.3%	61.1%	54.0%	66.7%	74.3%	72.3%	73.3%	76.0%	78.7%	79.9%	77.8%

(*) 当社は2013年3月期より、国際会計基準(IFRS)を導入しており、上記は12/3期以降がIFRS（移行日は2011/4/1）、それ以前はJGAAPに基づき財務諸表を作成しております。JGAAPの「自己資本」は、純資産額から少数株主持分を差し引いたものを記載しています。

株式・株価

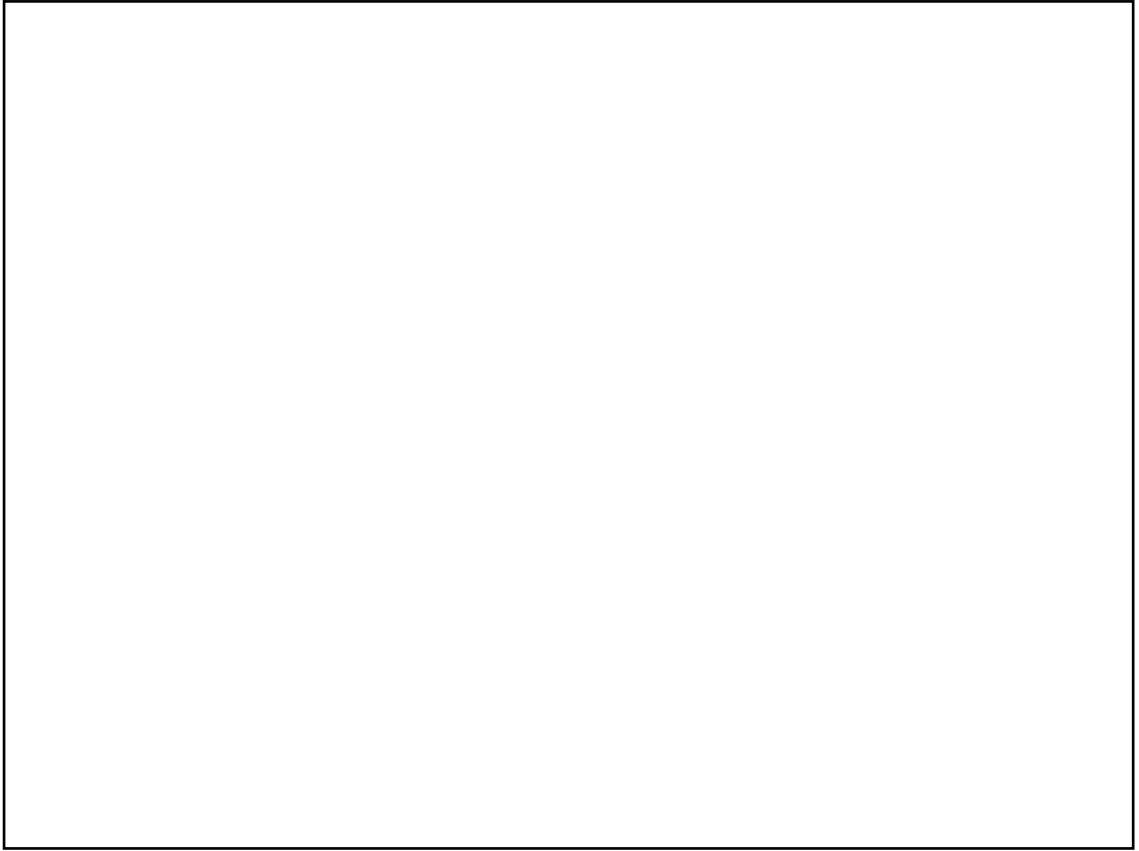
2015年12月8日現在

- ◆ 株価終値 : **270円**
- ◆ PER : 8.45倍 (見通し)
- ◆ PBR : 0.58倍 (実績)
- ◆ 1株配当 : 8円 (予想)
- ◆ 配当利回り : 2.96% (予想)



会社概要

■会社名	双日株式会社（Sojitz Corporation）
■設立	2003年4月1日
■資本金	1,603億39百万円
■代表者	代表取締役社長 佐藤 洋二
■本社所在地	〒100-8691 東京都千代田区内幸町2-1-1
■代表電話	03-6871-5000
■上場証券取引所	東京証券取引所（証券コード 2768）
■事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
■組織形態	監査役会設置会社
■配当受領株主確定日	中間=9月30日 期末=3月31日





sojitz

New way, New value