



双日株式会社社会説明会

将来情報に関するご注意

本資料に掲載されている業績見通し等の将来に関する記述は、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、業績を確約するものではありません。実際の業績等は、新型コロナウイルス感染症の収束時期や、内外主要市場の経済環境、為替相場の変動など様々な要因により、大きく変動す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。

2022年3月17日
双日株式会社
(証券コード 2768)

目次

1. 会社概要・業績
2. 中期経営計画2023
3. 株主還元
4. Hassojitzってなに？

1. 会社概要・業績

双日がどのような会社か…

- ウォーレン・バフェットが総合商社に投資！

- 総合商社株は割安！？

 - 大きな損失リスク？

 - コングロマリットディスカウント？

3

- 双日は総合商社の一つです。
- 世界的な投資家として知られる、ウォーレン・バフェット氏が、自らの90歳の誕生日に日本の大手総合商社5社の株式をそれぞれの会社の時価総額の5%程度取得したと発表。
- 当社の株式は投資対象とはなりませんでした。日本の総合商社に目をつけていただいたことはポジティブにとらえています。
- 5大商社に価値を見出された理由は諸説ありますが、総合商社株は高配当利回り、割安株であり、潜在リターンのある大きな投資銘柄として着目されたものと考えられます。
- 割安なのは、大きな損失リスクや、過度なコングロマリットディスカウントにより、適正な評価がされていない、などの要因があると思われます。

数字で見る双日

設立：2003年

事業所数：82拠点

連結決算対象関係会社数：427社

連結従業員数：20,181名

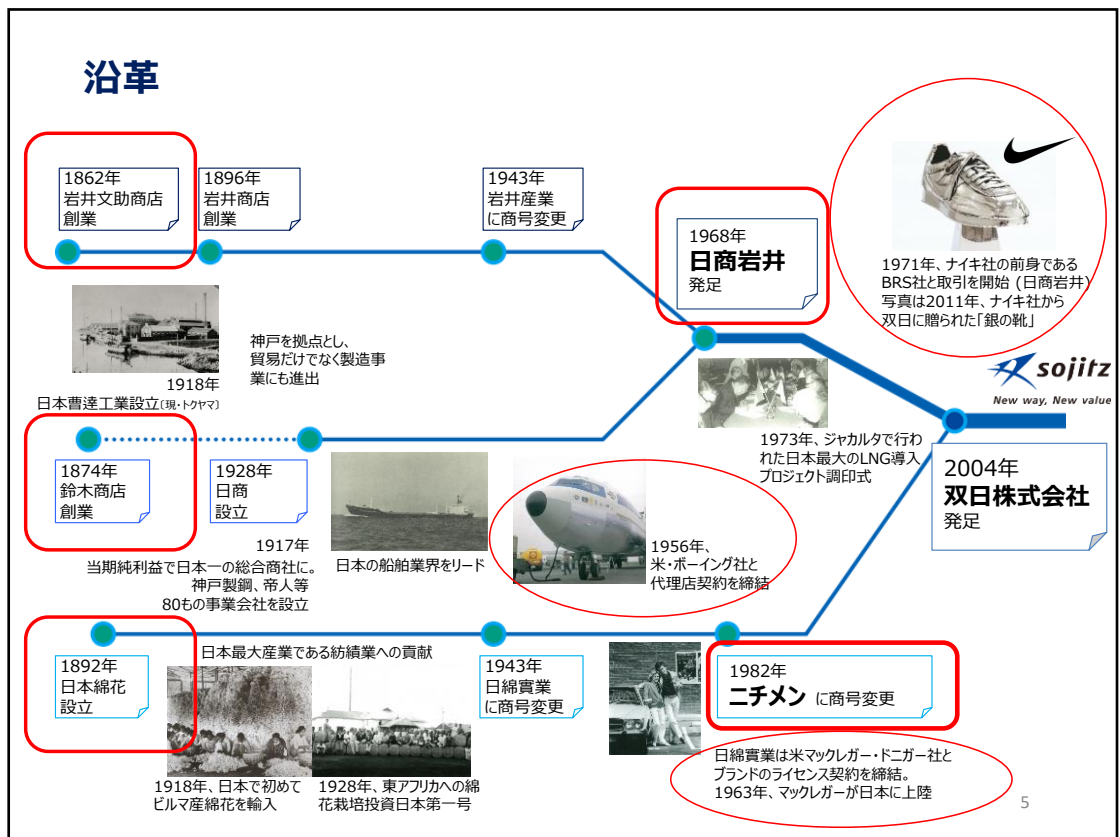
連結純利益：800億円
(2021年度業績見通し)

時価総額：4,756億円
(2/28終値ベース)

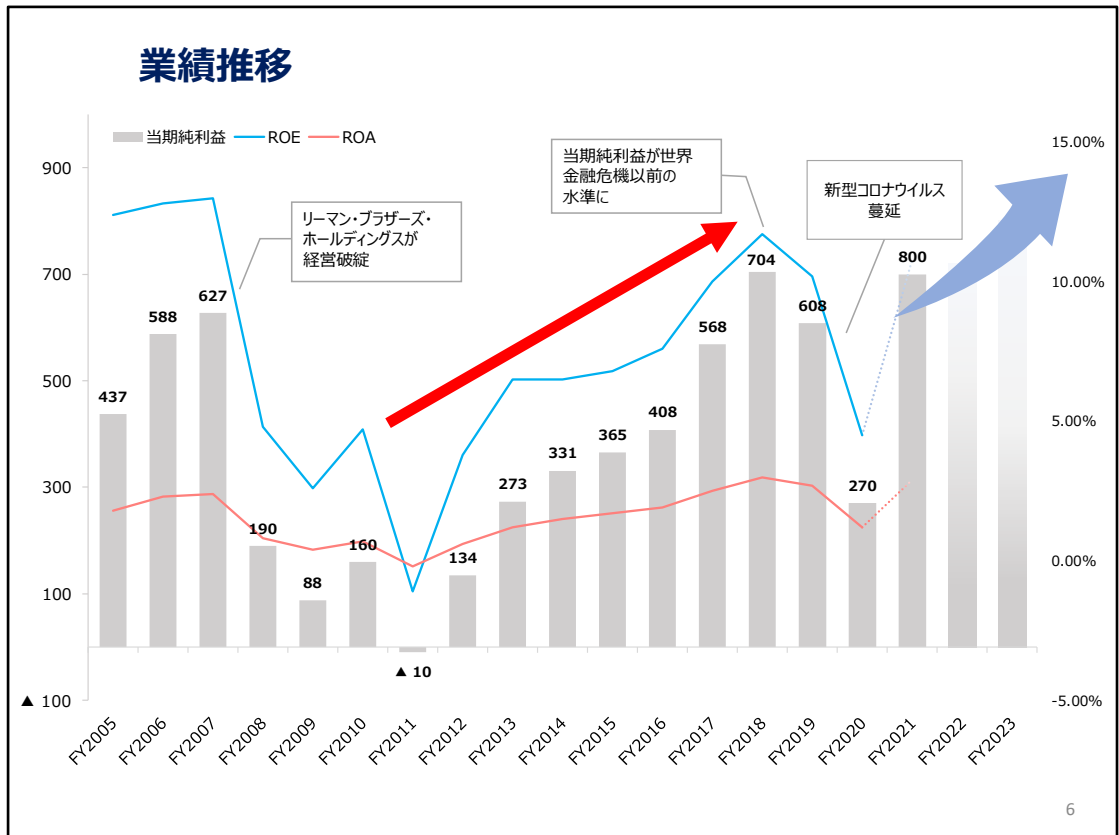
配当利回り：5.4%
(2/28終値ベース)



- 当社は2003年に設立された比較的若い企業です。
- しかし、日商岩井とニチメンが経営統合された会社で、その源流をたどれば100年以上脈々と紡いできた歴史があります。
- 連結従業員数は約2万人を抱え、国内外82拠点、連結対象会社427社となります。
- これら歴史の中で培われた顧客基盤、多くの国と地域のネットワークを通じた事業展開が総合商社・当社の強みです。
- 21年度業績見通しは、2月の第3四半期決算発表時に上方修正し、過去最高益である800億円の見込みです。
- 配当利回りは5.4%です。

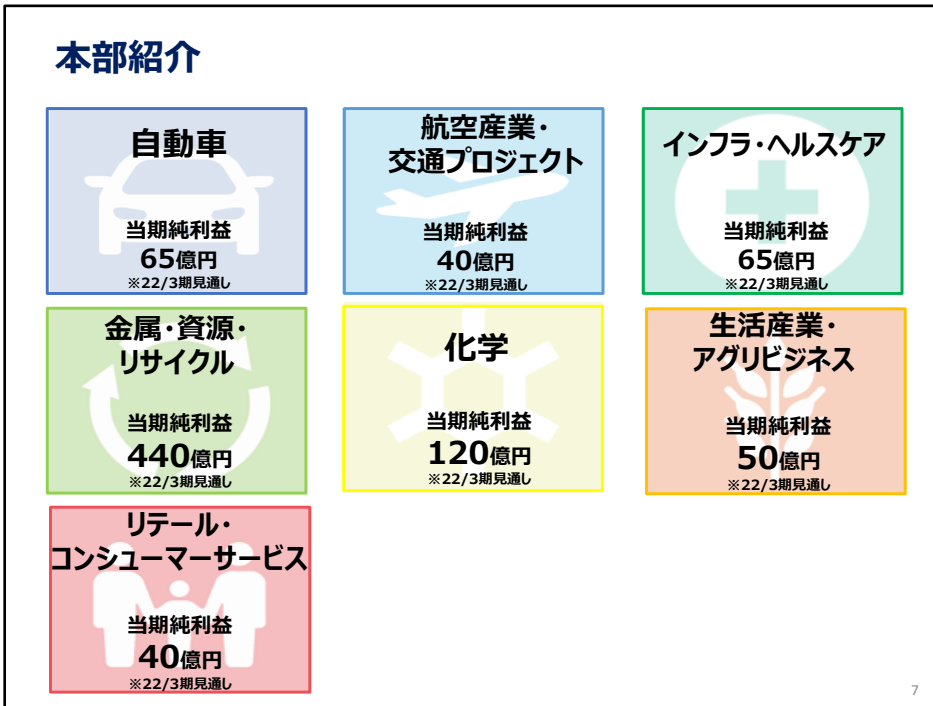


- 当社は日商岩井とニチメンという歴史ある2つの商社が合併した商社であり、岩井商店、鈴木商店、日本綿花を源流に持つ、100年以上の歴史があります。
- その中で、1956年に米・ボーイング社との代理店契約を締結する等の航空機関連事業や、マックレガーというファッションブランドの取り扱い、ナイキシューズを世に送り出したなどの古くからの実績があります。
- 現在も必要なもの・サービスを必要なところへお届けするのが商社の使命、という精神で社会課題に取り組んでいます。



- 過去、リーマンショックの影響を受け業績が落ち込むこともありましたが、市況や景気変動への耐性を高めるべく、リスク管理体制を抜本的に強化し、また、会社の規模に見合った規律のある投資を行うことで、大きな損失が起きないようにマネージしています。
- また、収益基盤の安定化に向け、事業ポートフォリオの軸足を資源から非資源へとシフトしてきています。
- その結果、新型コロナウイルスが蔓延するFY2019まで7期連続の増益と、規律を持った攻めと守りで、着実に、安定した成長力を示してきたのが、総合商社の中でも当社の強みであり特徴と言えます。
- 新型コロナウイルスウィルスの影響を受け一時業績は落ちたものの、中でもしっかりと利益を上げ、配当を継続しております。
- また、今年度については、過去最高益となる800億円の達成を見込んでおります。

本部紹介



- 当社の7つの営業本部について概要と当期利益の見通しをご紹介します。

- **自動車本部**

日本車、韓国車、中国車、更にBMW等のドイツ車などを新興国や日米等の有望市場で卸売り、ディーラー小売り事業を展開し、年間約65億円の収益を見込んでいます。

- **航空産業・交通プロジェクト本部**

ボーイングを中心とした民間航空機・防衛関連の代理店などの航空事業のほか、各種船舶事業、空港運営・鉄道など、人や物の移動を担う事業を展開しており、約40億円の収益を見込んでいます。

- **インフラ・ヘルスケア本部**

エネルギー、通信、都市インフラ、ヘルスケア等の事業領域において、約65億円の収益を見込んでいます。

- **金属・資源・リサイクル本部**

鉄鋼製品事業、金属資源分野における上流権益投資及びトレーディング事業等により、440億円の収益を見込んでいます。

- **化学本部**

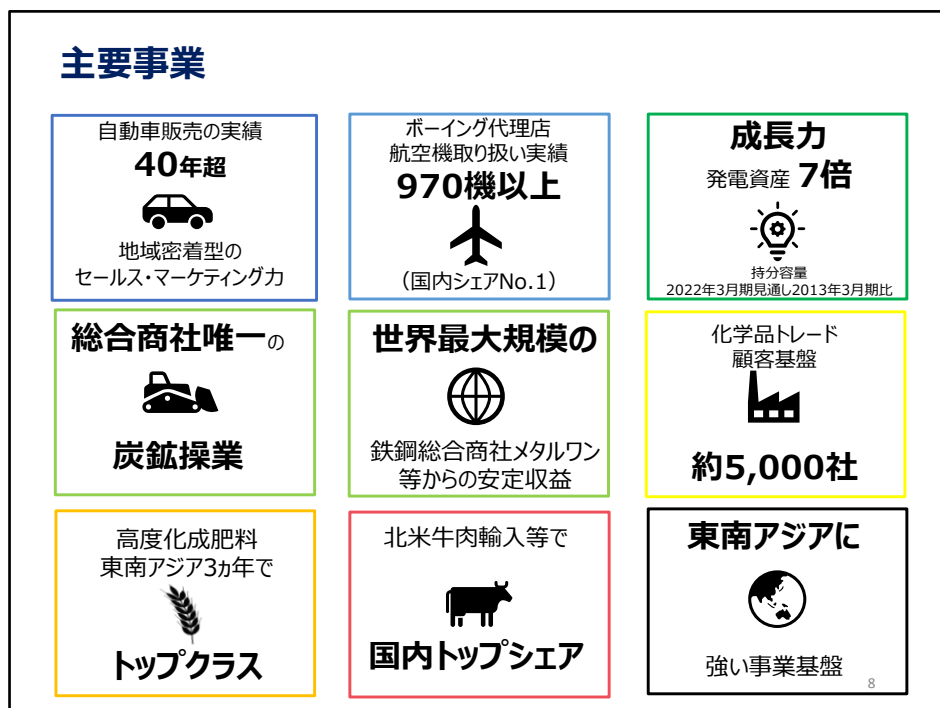
メタノール等の基礎化学から、合成樹脂を中心とした機能性材料、工業塩・レアアースといった無機化学等、幅広いトレードや事業を展開し、120億円の収益を見込んでいます。

- **生活産業・アグリビジネス本部**

当社が手掛ける第一次産業の大半を引き受けており、特にタイ、フィリピン、ベトナムでの化成肥料事業や、食料、林産資源事業を展開し、約50億円の収益を見込んでいます。

- **リテール・コンシューマーサービス本部**

食品流通、商業施設運営、ブランド、消費財流通、繊維、不動産事業など、消費者のニーズに応える多種多様な事業に国内外で取り組み、40億円の収益を見込んでいます。



- 7本部は、単なる複数事業の複合体としてのコングロメリットではなく、戦略意図がある事業ポートフォリオを構築しています。リスク分散と同時に、共創と共有によるシナジーを生むビジネスモデルです。

- **自動車本部**

これまで40年超の自動車販売実績をいかし、有望市場で地域密着型のセールス・マーケティングとアフターセールサービスを強化し、事業領域を拡大しています。

- **航空産業・交通プロジェクト本部**

60年以上にわたり、ボーイングの代理店として日本のエアラインに航空機を納入し、特に日本の空は当社が中心となり展開しています。ボーイングとは代理店を越えた関係を構築しています。

- **インフラ・ヘルスケア本部**

太陽や風といった自然資本を使って発電する再生可能エネルギー事業に強みを持ち、実績を積み上げています。

- **金属資源リサイクル本部**

石炭など上流権益に加え、世界最大規模の鉄鋼総合商社メタルワンを通じた鉄鋼製品の販売事業に強みを持っています。

豪州の石炭権益では、総合商社で唯一の炭鉱操業の機能を有しています。

- **化学本部**

5,000社という顧客基盤を構築し、幅広い商材を取り扱うことで、お客様に必要な商品を提供しています。

- **生活産業・アグリビジネス本部**

東南アジア3か国での高度化成肥料の取り扱いがトップシェアとなっています。

- **リテールコンシューマーサービス本部**

牛丼などに使われる北米牛肉の輸入販売では国内トップシェアとなっています。また当社が強みを持つベトナムを中心に東南アジアでの製造、卸売り、物流、小売りで強固な事業基盤を築いています。

2. 中期経営計画2023 ～Start of the Next Decade～

双日がどんな価値を創造し、

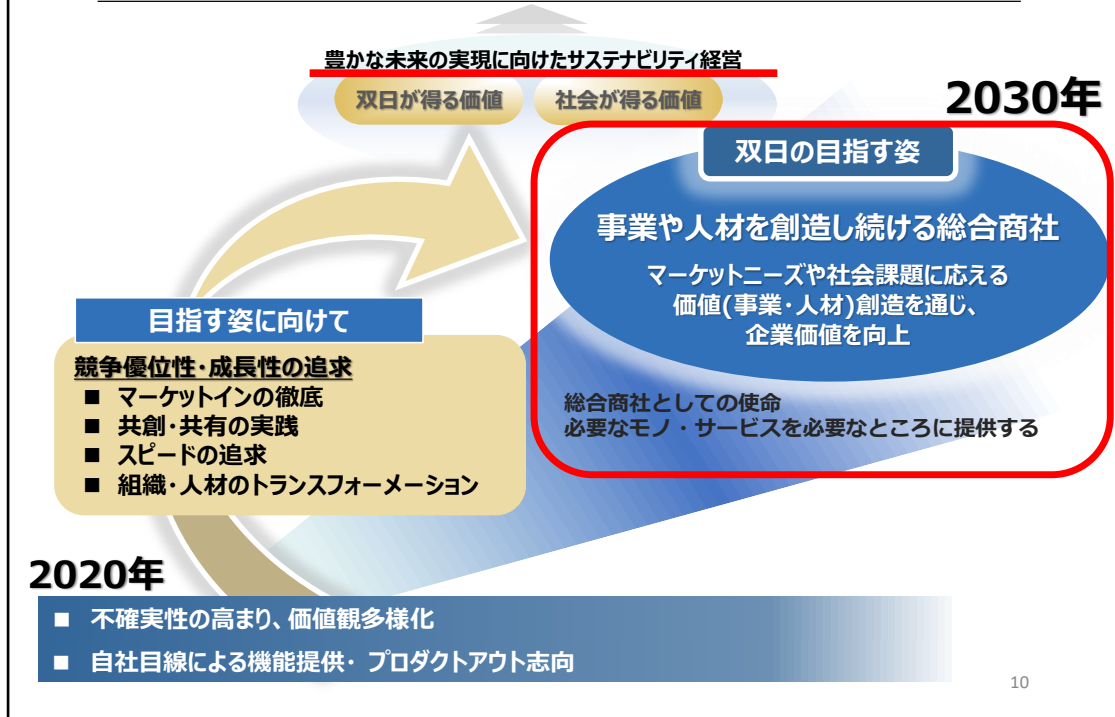
そして今後どのような会社になろうとしているのか…

9

- 当社がどんな価値を創造し、そして今後どのような会社になろうとしているのか、2021年4月から始まった3ヵ年経営計画「中期経営計画2023」について説明します。

目指すべき姿・方向性

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



10

- 中期経営計画2023を策定するにあたり、まずは2030年の当社の目指す姿についての議論が行われました。
- たどり着いた答えが総合商社としての原点に立ち返るということでした。
- 双日の源流の一つとして、1874年鈴木商店が創業され、その後、ダイセル、神戸製鋼所等、80もの事業会社が生み出されました。
- 時代が変わっても、常に鈴木商店のように、その時代において必要なもの・サービスを届け続けるために、次々と新しい事業を起こし、ビジネスモデルを変えていくことで、価値ある会社でありたい、そのような人材を輩出したいという思いをもって、2030年の目指す姿として「事業や人材を創造し続ける総合商社」と謳っています。
- 総合商社としての使命と考える、必要なモノ・サービスを必要なところに届けつつ、「マーケットニーズや社会課題に応える事業や人材といった価値を創造し続けることにより、企業価値の向上を実現する」というものです。

中期経営計画2023 ～Start of the Next Decade～ - 定量計画

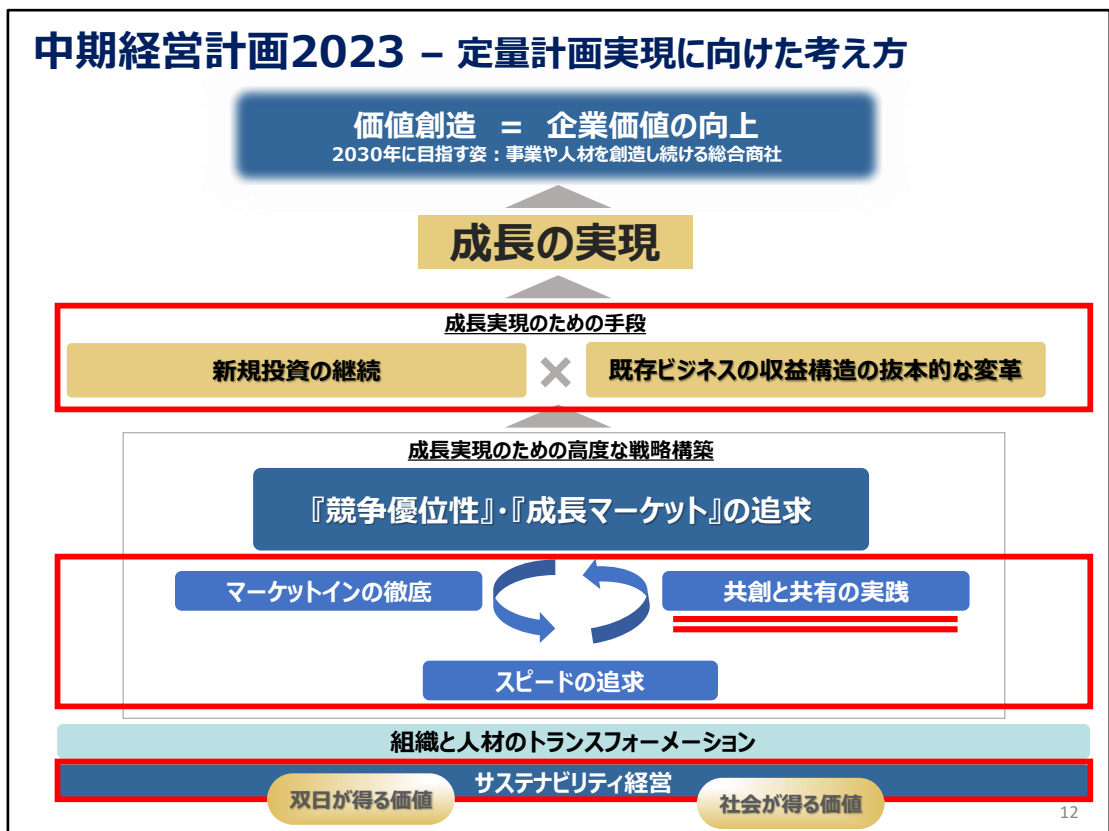


*1 基礎的営業CF=会計上の営業CFから運転資金増減を控除したもの

*2 基礎的CF=基礎的営業CF+調整後投資CF-支払配当金-自己株式取得

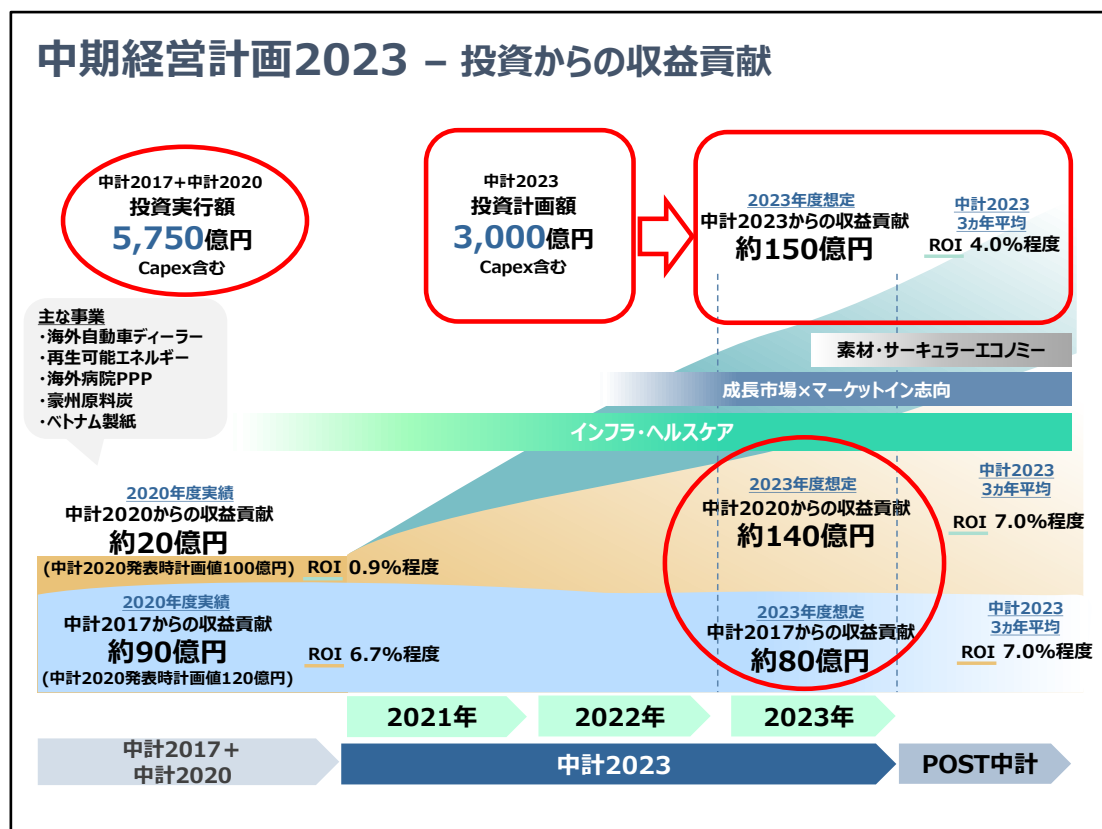
- こうした2030年の目指す姿に向けて新たな一步を踏み出す位置づけの3か年として、「中期経営計画2023 ～Start of the Next Decade～」を策定しました。
- 定量計画としては、今中計期間中における、3か年平均連結当期純利益650億円程度を実現し、ROE 10%超を目指します。
- 財務規律を維持しながら、成長投資として3年間で3,000億円、これに加えて人材やデジタル・トランスフォーメーション等に対する投資300億円も計画化し、合計3,300億円を実行し、成長のドライバーとしていきます。
- 株主還元については、連結配当性向30%程度を基本とし、中計2023では下限配当を設定しました。
- こうした定量目標を掲げる中で、PBR1倍超を目指します。PBR 1倍超を目指すということは数字だけのことではなく、ステークホルダーの皆様の期待を超えていくという決意表明です。

中期経営計画2023 – 定量計画実現に向けた考え方



- 定量目標を実現していくための中計2023の考え方
- 2030年の目指す姿を実現していく中で価値創造を図っていきます。
そのために、今中計では、「双日が得る価値」と「社会が得る価値」という2つの価値の考え方を土台とするサステナビリティ経営を前提に、成長の実現を図ることを重視しています。
- 具体的には「新規投資の継続」と、「既存ビジネスの収益構造の抜本的な変革」を実行していきます。
- 今回の中計では、「共創と共有」という言葉を使っていますが、幅広い領域で活動している私たちが、本部や事業をまたいで情報を共有し、一緒に仕事ができるのは大きな強みだと思っています。もっと組織の壁を薄くして、総合商社としての本当の強みをだしていくために、マーケットインというニーズから考えて、共創と共有をスピード感をもって実践していく。この3点をしっかり胸に刻み、全社一丸となって企業価値の向上を目指します。

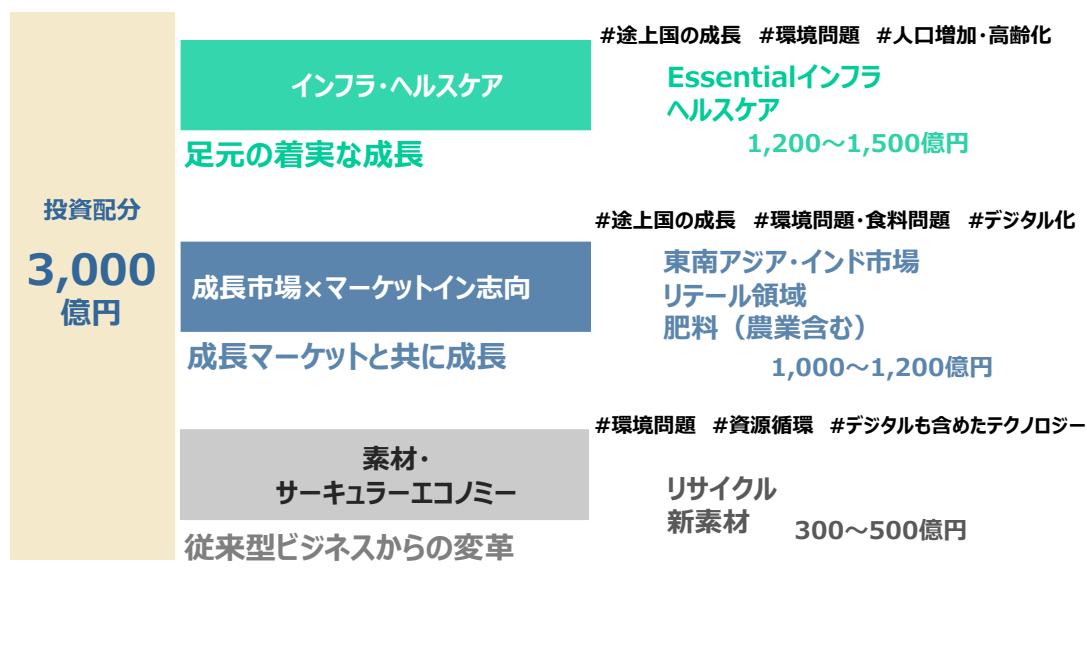
中期経営計画2023 – 投資からの収益貢献



- 投資からの収益貢献が当社の成長の源泉です。
- 中計2017及び中計2020で実行した約5,750億円の投資からの各々80億円、140億円と、確実な収益を見込むとともに、中計2023においても新規投資を継続します。
- 中計2023の成長投資3,000億円については、次に説明します3つの注力領域等への投資により、2023年度で約150億円、平均投資利回り（ROI）は4%程度を期待しています。
- 早期に収益貢献を実現するため、3,000億円の成長投資の内、約半分の1,500億円を初年度である今年度に拠出するという目標は達成できる見込みです。
- これを実現するものが、主に、3つの注力領域となります。

中期経営計画2023 – 注力領域・投資配分

- メガトレンドを基にした成長分野を踏まえて、注力領域を3つに設定し、リソース（人材・資金）を集中



- 中計2023では、「インフラ・ヘルスケア」「東南アジアやインドといった成長市場でのマーケットイン志向」「素材・サーキュラーエコノミー」の3つを注力領域とし、人材や資金のリソースを配分していくことを成長戦略として掲げています。
- 着実な成長を目指し、インフラ・ヘルスケア領域に1,200億円から1,500億円、成長を取り込むため成長市場でのマーケットイン領域に1,000億円から1,200億円、従来型ビジネスからの変革を目指し素材・サーキュラーエコノミー領域に300億円～500億円を振り分けていく予定です。
- 素材・サーキュラーエコノミー領域からの本格的な収益貢献は、ポスト中計2023になる見込みです。

注力領域 1：インフラ・ヘルスケア

①ヘルスケア事業

1 病院PPP事業

- トルコ病院PPP、豪州病院PPP
- 中東、アジア大洋州、中南米中心に推進

2 民間医療事業

- アジア大洋州最大級のプライマリ・ケア事業者に出資参画
- Withコロナ時代のマーケットニーズを捉えた、医療プラットフォームの積み増し



3 医療周辺事業

- プライマリケア関連の医療周辺事業
- 健診/検診、検体検査、医療保険、滅菌・物流、リハビリ、介護・見守り

4 ウェルネス/DX

- 医療DXの発掘とマネタイズ
- 遠隔医療・非接触、IoT/AI×5G、医療ビッグデータ事業等



15

- 最も投資予定金額が大きい「インフラ・ヘルスケア」について
- 2020年5月、トルコ・イスタンブールで総事業費約2,000億円、病床数2,682床と、日系企業が施設運営に関与する病院としては国内外含め、最大規模となる総合病院を開院しました。
新型コロナウイルス感染症患者を引き受けました。病床不足というトルコの国家的課題に対して、ビジネスを通じて課題解決を提案し、両国の絆を深める象徴的なプロジェクトになりました。
- トルコにおける知見、ノウハウ、人材といった資産を最大限にいかし、オーストラリアにおいても総合病院を建設し、2025年に開院予定。同国ビクトリア州における医療インフラ投資として最大規模となります。
- 当社の事業は自らの成長だけでなく、社会課題を解決するところが主軸です。
- 事業を通じて社会に貢献していく取り組みをしています。

注力領域 1：インフラ・ヘルスケア ②再生可能エネルギー事業



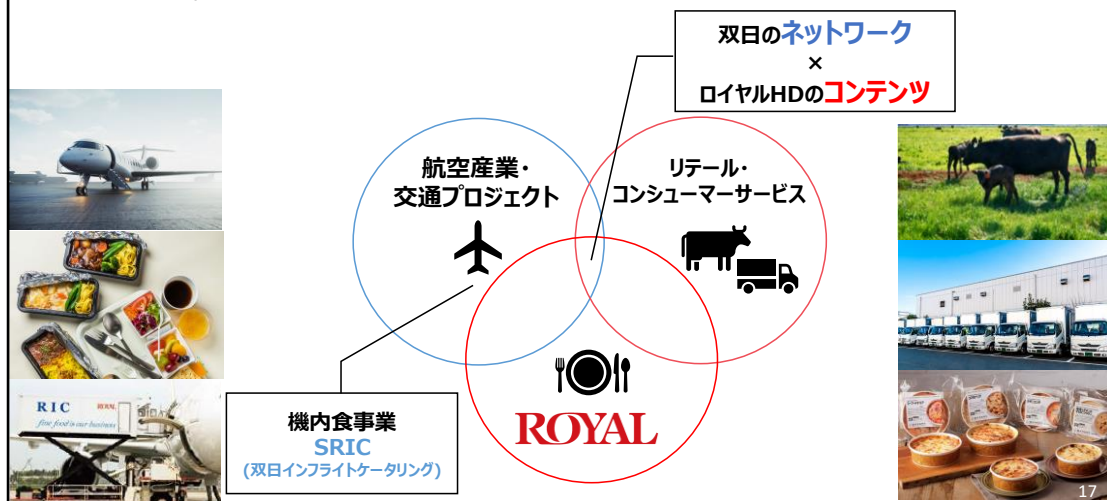
16

- 安定的な電力供給と環境負荷の低いエネルギーの創出が世界的に求められています。
- 当社では、2010年にドイツで太陽光発電事業に参入後、国内でも12カ所で、その取り組みを広げてきました。
- 太陽光発電事業開発で、総合的な開発力、ネットワークを培いました。
- この強みや機能をいかし、アイルランドでの陸上風力、台湾での洋上風力、国内でのバイオマス発電といった新しい再生可能エネルギー事業領域へ進出し、地域の特性を活用した電源の多様化を図っています。
- 機能を獲得し、より良質な機会を創出し、新しい事業領域を拡大して更なる強みを確立する当社独自の機能と強みをいかした価値創造モデルです。
7カ国、19拠点で持分発電容量500MWの強固な事業基盤を築いています。
- インフラ案件は時間がかかる一方、完工後は、外部環境の変化に一定の耐性があり、安定収益が長期に見込めます。
- 今後は、AI、IoTの活用や、地域・電源の更なる多様化によって、効率よく安心・安全なエネルギーを世界中に届けます。

注力領域2：成長市場×マーケットイン志向 リテール領域における共創・共有事例

①ロイヤルホールディングス（ロイヤルHD）との取り組み

- 2021年3月ロイヤルHDへの出資を実行
- 2021年4月機内食事業会社を連結子会社化
- 航空産業・交通プロジェクト本部とリテール・コンシューマーサービス本部による**共同案件**



- 2つ目の注力領域である、総合商社のタテ割りからシナジーを生むリテール領域における「共創と共有」の事業例①ロイヤルHDとの取り組み
- ロイヤルHDは、ロイヤルホストだけでなく、他にも様々な事業領域での大きくて優良なポートフォリオを有しています。
- 1つはコントラクト事業です。店舗運営や食品企業の運営を主軸とする事業領域で、サービスエリアやパーキングエリアの運営を受託しており、日本一の運営会社です。
- 航空産業・交通PJ本部の持つ空港やエアラインとの関係などでの事業のノウハウやリテール・コンシューマーサービス本部が持つ流通や調達等のノウハウ、ネットワークをいかしロイヤルHDとの事業を推進していきます。
- 例えば、当社が従来よりネットワークを有する大手リテールチェーン向けの商品開発、製造受託による機内食工場の稼働率向上や、同じく双日がネットワークを有する空港へのコントラクト事業展開等でシナジーを発揮していきます。

注力領域 2： 成長市場×マーケットイン志向 リテール領域における**共創・共有**事例

②水産加工会社マリンフーズ

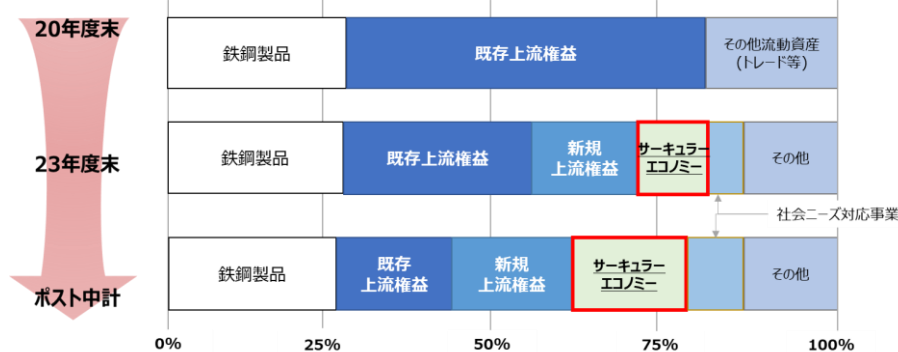
- 2022年2月日本ハム子会社であるマリンフーズの全株式取得を発表
- 生活産業・アグリビジネス本部とリテール・コンシューマーサービス本部による**共同案件**



- リテール領域における「共創と共有」事例②マリンフーズとの取り組み
- 2022年2月、日本ハム子会社の水産食品加工会社マリンフーズ株式会社の全株式、関連資産を取得することを公表しました。
- 本件は、マグロの養殖等を手掛けてきた生活産業・アグリビジネス本部と国内外で食品流通事業等を手掛けるリテール・コンシューマーサービス本部の共同案件です。
- マリンフーズは世界中から各種水産原料を仕入れ、東南アジア等海外提携工場や自社工場にて加工、日本国内45か所の営業拠点を活用し約4,000社の顧客に販売しています。
- マリンフーズの代表的な寿司種は提携工場や自社工場で差別化された技術を駆使して加工しており、大手回転ずしチェーンやスーパーマーケット等の顧客ニーズに沿った付加価値の高い製品を提供しています。
- そういったマリンフーズが有する顧客基盤や商品開発、加工機能と双日の有するネットワークや新規事業開発力をいかし、マリンフーズの更なる成長、海外展開の強化、拡大を図ります。
- ひいては両社の持続的な成長を実現し、消費者のより良い生活の実現に貢献していきます。

注力領域3： 素材・サーキュラーエコノミー

金属・資源・リサイクル本部 資産ポートフォリオ変化のイメージ



双日の脱炭素方針

Scope 1 + 2

2030年までに6割削減、2050年までに**ネットゼロ**内、Scope2は2030年までに**ネットゼロ**

※石炭火力発電は、現在保有無し、今後も保有しない

Scope 3

一般炭権益：2025年までに**半分以上**、2030年までに**ゼロ**

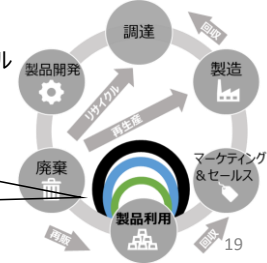
石油権益：2030年までに**ゼロ**

原料炭権益：2050年までに**ゼロ**

サーキュラーエコノミー（循環型経済）とは

■ 従来の供給視点の長く遅いサイクルから、利用視点のバリューチェーンを短く速く回すモデル

【短く速いサイクル】
再利用
共同利用/交換
修繕/アップグレード 等



- 3つ目の注力領域である、素材・サーキュラーエコノミーについて
- 当社金属・資源・リサイクル本部では従来鉄鋼製品事業のほか石炭資源事業等を展開してきました。
- 石炭には、主に火力発電の燃料として用いられる一般炭・電力炭と、製鉄の原料として使う原料炭の2種類あります。電力炭は太陽や風といった再生可能エネルギーにより代替可能なため、当社は2030年までに一般炭権益をゼロにすることをコミットしています。保有している資産は売却などでCO2排出削減に努めてきます。一方、原料炭はまだ代替する技術開発に時間がかかると産業界では言われており、暫く継続するものの、2050年までにゼロにする方針です。
- 一方で、なくすばかりではなく電池やペットボトル等の廃材が多く排出されるため、リサイクルを模索する事業にも参画していきます。
- このように社会の変化に応じてポートフォリオを変化させていきます。

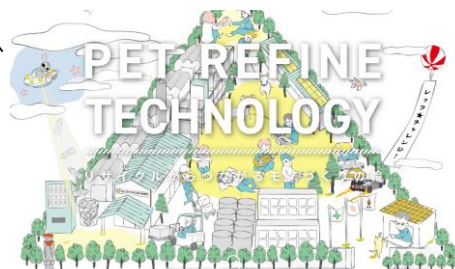
事業例

日本環境設計とPET*のケミカルリサイクル事業を共同推進

- 双日の多地域・多分野に跨る顧客ネットワークの活用により、原料となる廃PET*の回収システムの構築および新規製造工場の建設などケミカルリサイクル事業の国内外での事業展開を推進

* PET

: ポリエチレンテレフタレート。ポリエステルやペットボトルの原料。



双日

新たな価値と豊かな未来の創造

ネットワーク



New way, New value



日本環境設計

あらゆるものを循環させる

独自の
ケミカルリサイクル技術



20

- 事業例として当社が国内外で共同推進することに合意した、日本環境設計とのペットボトルのケミカルリサイクル事業を紹介します。
- 日本環境設計は独自のケミカルリサイクル技術を用い、化学的なプロセスで不純物を取り除くことが可能なため、石油由来のバージン樹脂と同等品質に再生できることに加えて、リサイクルを何度繰り返しても品質が劣化することなく、資源の完全循環を可能にします。

3. 株主還元

しっかりキャッシュを伴う利益を創出し安定した株主還元を実施

21

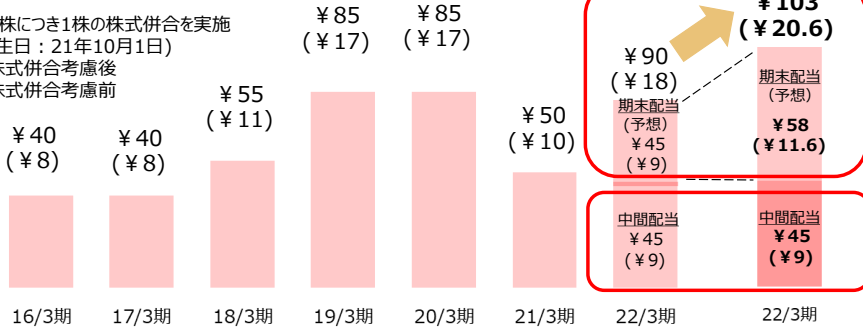
- 当社が成長投資と共に重視する株主還元策は、しっかりキャッシュを伴う利益を創出することで安定した株主還元を実施することです。

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株主価値を向上
- 連結配当性向30%程度を基本
- 下限配当：中期経営計画2023より、PBR1倍に至るまでは時価DOE4%、PBR1倍到達後は簿価DOE4%を設定

※株式5株につき1株の株式併合を実施
(効力発生日：21年10月1日)
上段：株式併合考慮後
下段：株式併合考慮前



当期純利益 (当社株主帰属)	365億円	408億円	568億円	704億円	608億円	270億円	700億円	800億円
配当性向	27.4%	24.6%	24.2%	30.2%	34.8%	44.4%	30%程度	30.1%

中期経営計画2017
配当性向25%程度

中期経営計画2020
配当性向30%程度

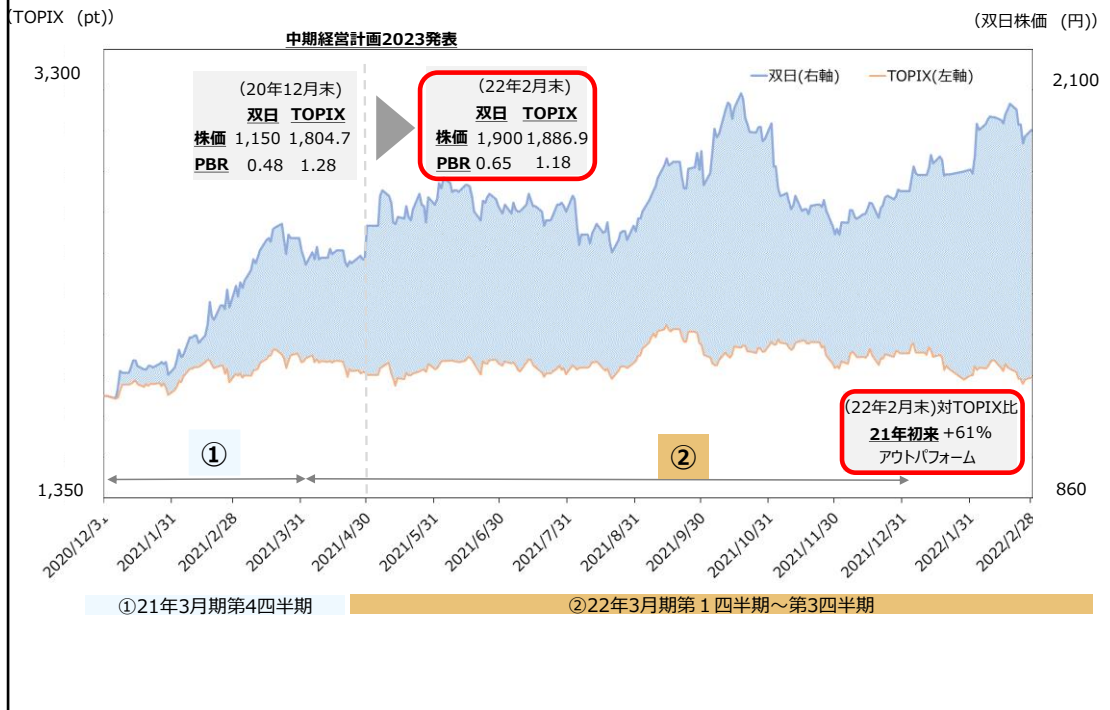
中期経営計画2023

(注1) 2021年10月1日を効力発生日とする株式5株につき1株の株式併合を実施いたしました。16/3期～22/3期中間配当については、株式併合の影響を遡及した金額を記載しております。なお、グラフ内 () の金額は株式併合の影響を考慮しない金額を参考値として記載しております。

(注2) 時価DOE：年間配当総額÷(当社株価日々の終値の当該年度の年間平均×期末発行済株式数)
簿価DOE：年間配当総額÷当該年度末の株主資本(簿価)
尚、時価DOEか簿価DOEのいずれを用いるかについては22年3月期末時点のPBRで判定。

- 安定的・継続的な配当方針に変更無く、引き続き現中計期間においては配当性向30%程度を基本としております。
- さらに、「PBR 1 倍超」という目標に込めた覚悟を示すために、PBR 1 倍に至るまでの下限配当を時価ベースの配当利回り・DOE4%とする方針を掲げました。
- 22年3月期第2四半期決算公表時に、中間配当は株式併合「前」の金額で期初予想7円から9円に増配、期末配当金額は、株式併合後の金額で35円から45円への増配と示しましたが、今回の業績予想修正を受け、期末配当金額を45円から更に58円へと上方修正しました。
- 年間配当は103円を予定しています。
- 連結配当性向30.1%の見込みです。

当社株価・PBR推移



- 当社株価は、昨年年初来61%ポイント増加と、TOPIX比アウトパフォームし、堅調に推移していますが、満足していません。
- PBR（＝株価純資産倍率）は0.65倍程度です。
- しかし、総合商社の事業ポートフォリオをいかすべく、共創と共有によるシナジーを生む仕組みを作ってきています。
- また、当社の価値創造に向けた投資厳選、投資モニタリングの強化により、持続的な価値創造を図っていきます。
- この「中期経営計画2023」では、しっかりと情報開示し、稼ぐ力をつけ、対話力を強化し、市場に正しく評価していただくことでPBR1倍超を目指します。

4. Hassojitzってなに？

発想×**Sojitz**

”発想“で新たな価値を創造
ビジネスとして”実現”する会社



24

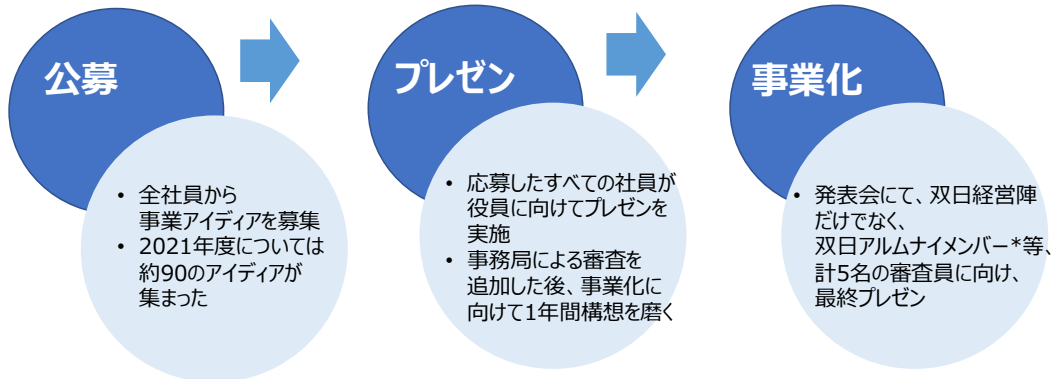
- これは、“発想”で新たな価値を創造し、ビジネスとして”実現”する総合商社というメッセージを含め、双日と掛け合わせた、当社のキャッチフレーズです。

Hassojitz プロジェクトとは

- 2019年より始まった新規事業創出プロジェクト「Hassojitzプロジェクト」
- 多様性をいかし、挑戦を促し、成長を実感
未来構想力と戦略的思考を定着させる取組
- **経営陣による審査**を通過した“発想”が
数カ月かけて**事業化の道**を探る



2022年2月25日 日本経済新聞（朝刊）：
社長の藤本と、Hassojitzプロジェクト参加社員、
内定者で双日の未来について語りました



*双日アルムナイ：双日退職者同士や双日役職員との人的ネットワークを活用し、²⁵ビジネスネットワークを構築するプラットフォーム。

- その「Hassojitz」の名前を冠した双日独自の新規事業創出プロジェクトが「Hassojitz プロジェクト」です。
- 「優れた発想と強い覚悟さえあれば、会社はお金を出します」。社長の藤本が言っていることですが、新規事業を“絵に描いた餅”で終わらせない、実現にコミットする点が、単なるビジネスコンテストとHassojitzプロジェクトの大きな違いです。
- 所属部署や年次の垣根を越え、全社員から事業アイデアを募集し、1年間、事業化に向けた提案を作成します。最終的に発表会にて、双日経営陣や、双日アルムナイのメンバー等により審査されます。
- 双日の人材育成方針は、「多様性」をいかし、「挑戦」を促し、「挑戦」することで、成長を「実感できる」ことです。
- こういった人材育成方針をベースに、社員に未来構想力と戦略的思考を定着させるべくスタートしたHassojitzプロジェクトも、今年で3年目を迎え、事業として立ち上がる案件も出てきました。

Hassojitz プロジェクト 事業化に向けた取り組み①

e-sports×双日

e-sportsとは？

ビデオゲーム等の
電子機器を使った
対戦・競技

発想 e-sports市場における3つ*の横断事業展開

*3つの事業：大会運営、メディア（配信・NFT等コンテンツ制作）、プロダクション（プロチーム組成・運営）

やりたいこと

全世界で1,700億円の市場規模があるe-sports市場で
双日が参入企業を繋ぎ、市場自体の成長を促す

事業内容 e-sports大会、メディア・施設運営事業、情報のネット配信・電子商取引

新会社「GRITz（グリッツ）」を設立

Hassojitz プロジェクトにて
e-sportsチームのプレゼンターを務めた
共同代表は入社4年目の桐谷。



プレゼンター 桐谷恒毅氏

【ビジネスモデル例①】



- Hassojitzプロジェクト事業化に向けた取り組み例の1つ目は、Hassojitzプロジェクト2020において全88チームの頂点の社長賞に選ばれたe-sports事業です。
- これまで双日と関連のなかったe-sports、そしてB to Cのプラットフォーマーとしてのメディア事業という、新領域を開拓する姿勢が評価されました。
- 今年2月、入社4年目のe-sportsチームチームリーダーが共同代表を務める、新会社GRITzを設立しました。
- まずは双日のネットワークを通じて若年層への認知度を高めたいスポンサー企業を集め、出資金でe-sportsの大会を開きます。メディア・施設運営事業を展開するほか、大会やプロチームに関する情報のネット配信、関連商品の電子商取引販売なども収益の柱に育てます。
- 将来的にはグリッツ傘下のプロチーム組成も視野に入れていきます。

Hassojitz プロジェクト 事業化に向けた取り組み②

モリデザイン 森×Redesign



「知の探索賞」を受賞したチームの事業構想のうち、
森林資源復興整備に資する**早生樹事業**が、**事業化に向けた第一歩**として
バイオマス発電燃料向けの早生樹苗木の生産事業を始動

東京大学発 ベンチャー企業
本郷植林研究所



双日
sojitz
New way, New value

2021年11月

双日モリノミライ株式会社設立



2021年11月

社長藤本による早生樹（ハコヤナギ）事業視察



動画視聴はこちら ▶ https://www.sojitz.com/jp/ir/reports/ceo_video/ 27

- Hassojitzプロジェクト事業化に向けた取り組み例の2つ目は、審査員としてご参加いただいた、早稲田大学ビジネススクール 入山章栄教授より、「知の探索賞」を受賞した、「モリデザイン～森×Redesign～」チームの掲げた早生樹事業です。
- 東京大学発のベンチャー企業、本郷植林研究所が試験植林を実施中である、ハコヤナギを用います。このハコヤナギは30年かかるスギの成長を大幅に上回る、5年後で伐採可能となる、高成長かつ短伐期が特徴です。
- ハコヤナギはバイオマス発電用燃料の安定供給に適していると考え、この事業を通じ、将来の脱炭素への貢献を目指します。
- 当社は本郷植林と2021年11月に設立した、双日モリノミライを通じて、更に、森林資源復興整備に資する事業の推進を目指します。

統合報告書2021

日本経済新聞社主催

第1回「日経統合報告書アワード」グランプリ受賞！！

日経統合報告書アワードとは

日経新聞社が1998年より毎年、日本企業発行の
アニュアルレポートの更なる充実と普及を目的
として実施していた「日経アニュアルアワード」を
2021年より「日経統合報告書アワード」に改称。
機関投資家、監査法人、コンサル、学識経験者等
が議論を尽くし、統合報告書を評価。



▲ 双日統合報告書はこちら

※双日ウェブサイトへリンクが飛びます

- このたび、当社は日本経済新聞社の「第1回 日経統合報告書アワード2021」グランプリを受賞いたしました。
- この賞は日本経済新聞社により1998年から実施されているもので、近年のアニュアルレポートの、統合報告書としての進化、注目の高まりを受け、2021年より「日経統合報告書アワード」に改称されました。
- その栄えある第1回 日経統合報告書アワード2021のグランプリを獲得することが出来ました。
- 審査員の方々からは、「非財務のKPI設定含めベストプラクティスと言える」、「読んでいて楽しい」、「投資家の期待値を高める」等のご講評をいただきました。
- 統合報告書2021では、中期経営計画2023を軸として、財務・非財務情報の両面から、当社の成長戦略、ESG情報等について、経営陣、社外取締役、社員が自らの言葉で分かりやすく説明しております。

