



# SOJITZ IR DAY 2018

## 自動車本部

**2019年2月25日**

**双日株式会社**

**自動車本部長**

**村井 宏人**



# 目次

## ◆ 本部概要

## ◆ 本部方針・成長戦略

## ◆ 事業紹介

- |                  |            |
|------------------|------------|
| ① 現代ディストリビューター事業 | ② ディーラー事業  |
| ③ 品質検査事業         | ④ オートランス事業 |

## ◆ 更なる成長へ向けて

### 将来情報に関するご注意

資料に記載されている業績見通しは、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、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。



# 本部概要 ～事業概要～

## 事業概要

- **自動車**  
トレーディング、組立製造・卸売(ディストリビューター)、小売販売(ディーラー)、アフターマーケット等
- **部品 (4輪/2輪/タイヤ 等)**  
トレーディング、ジャストインタイム、簡易組立、製造、サプライチェーン(SC)マネージメント、品質検査等
- **自動車関連サービス**  
販売金融、IoT×FinTechサービス等

## 自動車産業のバリューチェーンと当社事業領域





# 本部概要

## ～海外事業マップ (主要グループ会社・投資先)～

### 欧州

- 部品製造・トレーディング  
KSTE S.A.S (フランス)

### ロシアNIS

- 自動車組立製造・卸売  
JSC Isuzu Rus (ロシア)
- 完成車トレーディング・卸売  
Subaru Motor LLC (ロシア)  
Subaru Ukraine LLC (ウクライナ)
- 完成車小売販売 (ディーラー)  
U Service Sunrise LLC(ロシア)  
Center Sunrise LLC (ロシア)

### アジア

- 自動車組立製造・卸売  
Hyundai Nishat Motor (パキスタン)
- 完成車トレーディング・卸売  
Hyundai Motor Thailand (タイ)  
Sojitz Sunrise Automobile(ミャンマー)  
Sojitz Fuso Philippines Corporation (フィリピン)
- ▲ 販売金融  
MMPC Auto Financial Services (フィリピン)
- 部品簡易組立・トレーディング  
Autrans Thailand (タイ)  
Autrans Asia Indonesia (インドネシア)  
Autrans India Private Limited(インド)  
Samvardhana Motherson International Limited (インド)

### 日本

- 部品複合物流サービス  
双日オートランス
- 完成車小売販売 (ディーラー)  
双日オートグループ大阪
- ▲ Fin Techサービスの提供  
Global Mobility Service Inc.

### 北米

- 完成車小売販売 (ディーラー)  
Weatherford Motors Inc. (米国)  
Import Motors Inc. (米国)  
Mill Valley Motors Inc. (米国)  
Import Motors II Inc.(米国)
- 部品品質検査 ■ 部品物流  
Stratosphere Quality LLC  
(米国・カナダ・メキシコ)

### 中南米

- 完成車小売販売 (ディーラー)  
Topcar Veiculos S.A. (ブラジル)  
Intercontinental Comercio de Veiculos S/A (ブラジル)
- 完成車トレーディング・卸売  
Hyundai Motor Argentina (アルゼンチン)  
Sojitz de Puerto Rico (プエルトリコ)  
Central Motoriz (グアテマラ)

展開国

18ヶ国

会社数

37社

従業員数

約4,900人



# 本部方針・成長戦略

## 中期経営計画における本部戦略

有望成長市場におけるディーラー事業や自動車部品検査事業の拡大をはじめ  
将来の成長に向けた機能強化と資産積み上げを実践し、安定的な成長を目指す。

## 本部戦略の3本柱

上記中期経営計画における本部戦略を達成する為、以下3つの柱を軸として事業拡大に取り組む。

### 1 既存ビジネスの強化・洗練

組立製造・卸売事業を中心とした既存ビジネスの強化



### 2 新たな収益の柱を構築

Dealer事業への投資継続・規模拡大  
品質検査事業関連の強化



### 3 将来の成長への布石

販売金融事業やFin Tech  
サービス等

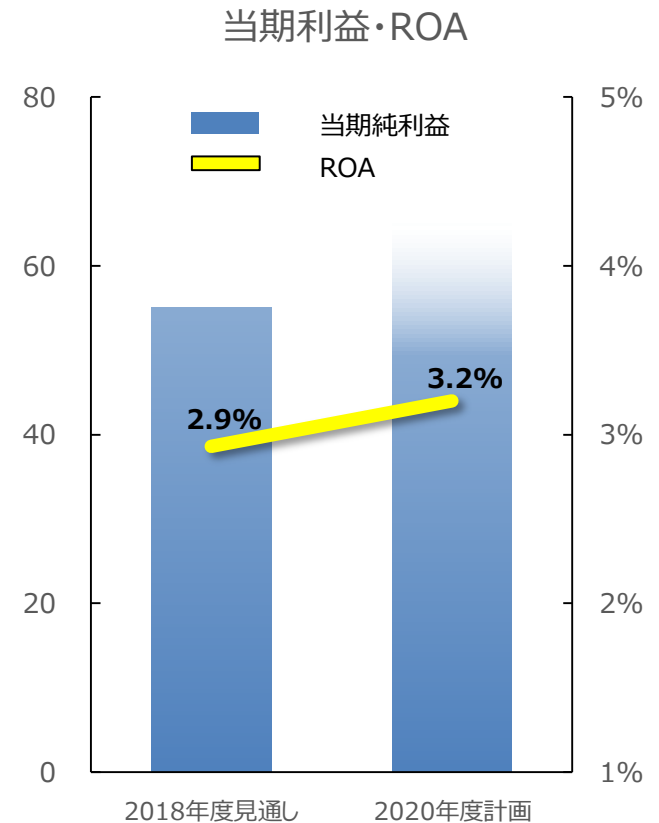
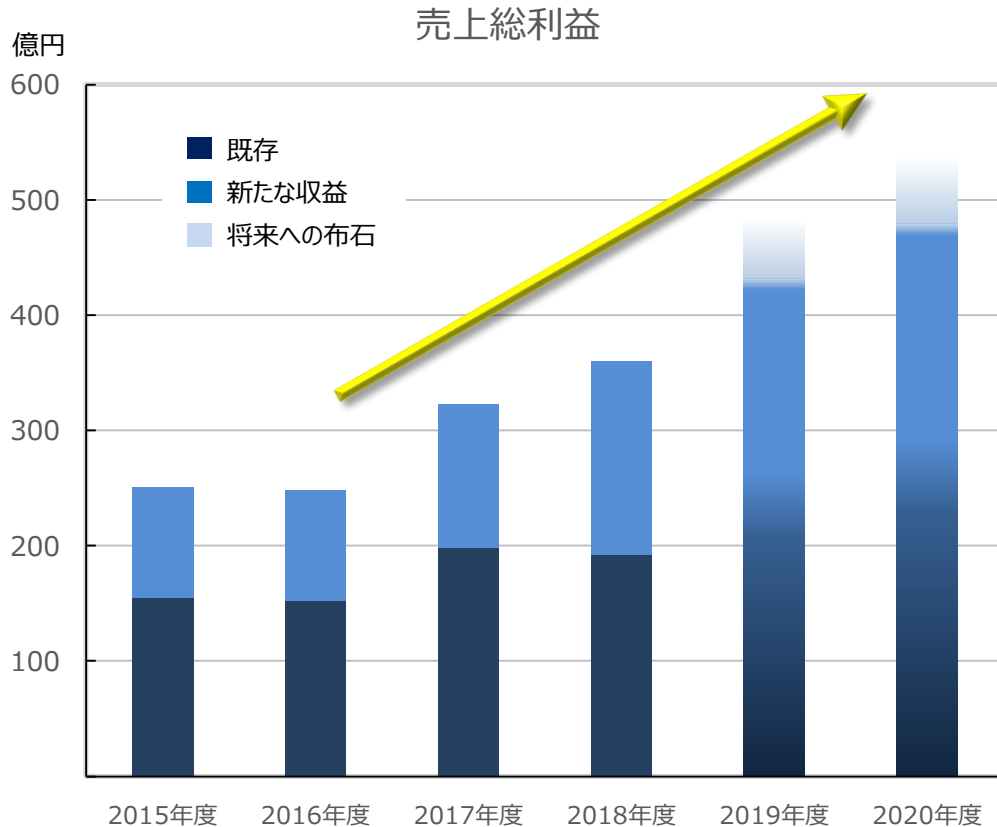




# 本部方針・成長戦略 ～業績推移～

## 売上総利益の拡大

「稼ぐ力」を示す指標の一つである「売上総利益」は、過去の積極的な投資による資産の積み上げにより順調に拡大



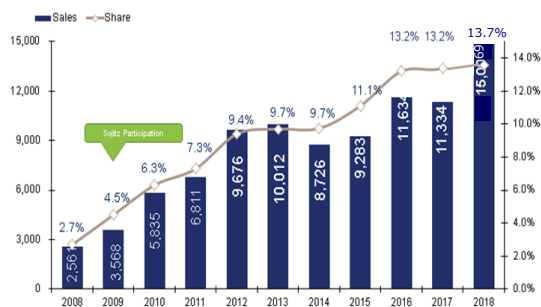


# 事業紹介① 現代ディストリビューター事業

双日のディストリビューターマネジメント機能と実績に対して現代自動車より高い評価を受け、プエルトリコ・タイに続き新たに人口2億人を有する巨大市場パキスタンにおいてCKD生産を含むディストリビューターに参入

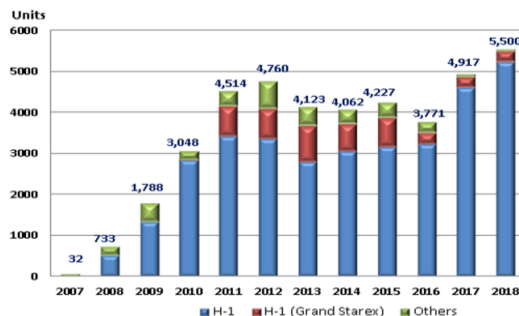
## Sojitz de Puerto Rico

- プエルトリコ領内で19ディーラー体制を確立
- 2017年には11,334台を販売 (市場シェア13.2%)
- 2018年は15,069台の販売 (市場シェア13.7%)



## Hyundai Motor Thailand

- 2017年は過去最高の約5,000台を販売
- 主力車H-1のタイ国内高級ミニバン市場\*シェアは56%
- 2018年に中古車やEVの取扱いを開始



(\* ) タイ国内統計上、トヨタ・アルファード等と共に「CセグメントMPV」に分類される

## Hyundai Nishat Motors

- パキスタン最大財閥の一つ、Nishat Groupとの合併事業
- ピックアップトラック市場でかつて50%の市場シェアを有したH-100の組立販売を皮切りに、SUVの組立販売等を計画





# 事業紹介② ディーラー事業

ディーラー各店のサービス収益も取り込み、景気に左右されにくい新たな収益の柱を構築

## アメリカ合衆国

ブランド	店舗数	販売台数
BMW/MINI	4	約 8,000 台
Audi	1	約 2,100 台



## ブラジル

ブランド	店舗数	販売台数
BMW/MINI	6	約 2,000 台
Audi	3	約 400 台



## ロシア

ブランド	店舗数	販売台数
SUBARU	12	約 5,100台

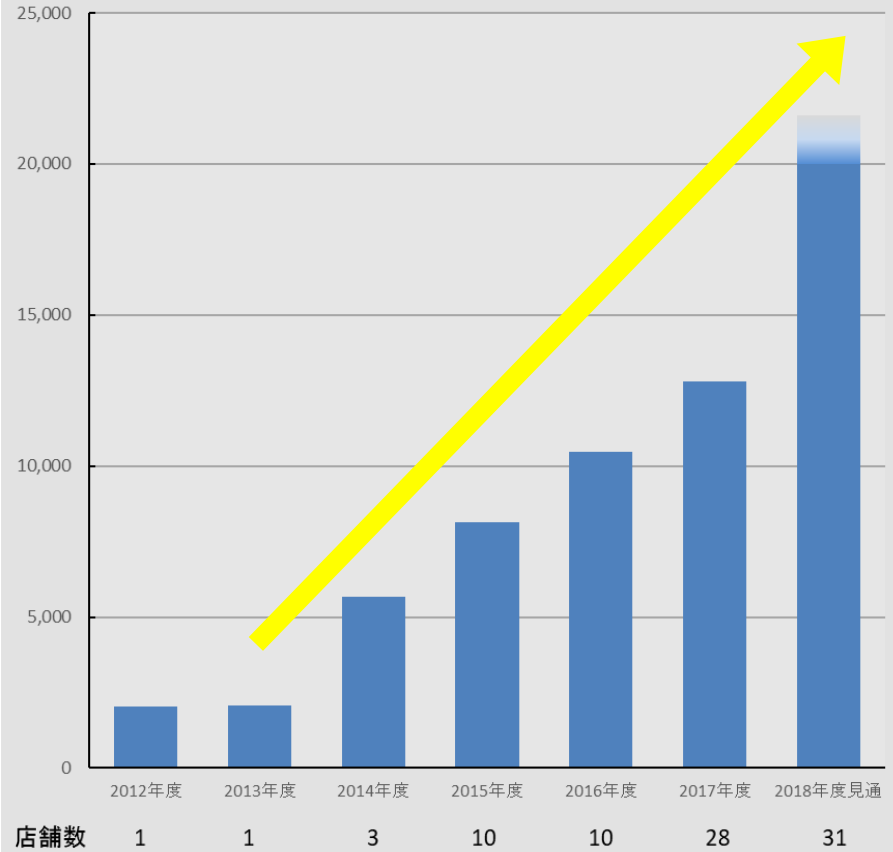


## 日本

ブランド	店舗数	販売台数
BMW/MINI	5	約 3,700 台



ディーラー販売台数推移



※各国の店舗数・販売台数は2018年度末見通し値





# 事業紹介③ 品質検査事業

## 品質検査事業 (米国)

自動車部品品質検査業界で国内最大手のグリーンテック社と共同で、米国最大手のStratosphere Quality LLC (SQ社)の全経営権を取得。  
 2009年創業以来高成長を維持するSQ社は、広範な地域をカバーするサービス体制を構築しており、自動車メーカーや自動車部品メーカー等を中心に北米で約3,000社の顧客基盤を有する。

## 品質検査事業の事業戦略

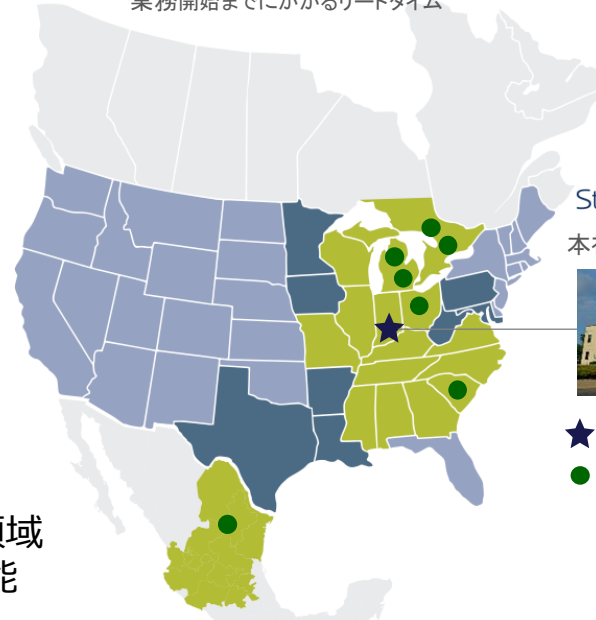
以下2つの理由から、品質検査事業を本部の新たな収益の柱の一つとして位置付けている。

- 高い①収益性、②安定性、③成長性を有する有望な事業領域
- 新たな機能の付加→既存事業の強化と新規領域展開が可能

### National & International Coverage

- UP TO 2 HOURS
- UP TO 12 HOURS
- UP TO 24 HOURS

↑ 業務開始までにかかるリードタイム



- ★ : 本社
- : 施設(倉庫等)

1 収益性	2 安定性	3 成長性
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 品質問題は緊急性が最優先される</li> <li>● 自動車メーカーが業者指定し、部品メーカーが発注するモデル</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 品質対応の需要は不変</li> <li>● 3,000社の顧客基盤</li> <li>● 主要顧客との長期契約</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 品質要求の高まり</li> <li>● 車両・プラットフォームの増加</li> <li>● 部品の複雑化</li> <li>● 組立事業のボーダレス化</li> </ul>



### 当社機能強化 (『品質検査機能』及び『顧客開発機能』)

- 既存事業(部品トレード案件、ロジスティクス事業、組立事業等)の強化
- 新規領域(アフターマーケット部品等)への挑戦の足掛かり
- 非自動車産業分野への展開(航空機、医療、船舶、産業機械等)



# 事業紹介④ オートランス事業

## 事業内容

- 自動車部品および二輪部品のサプライチェーンマネージメント機能にファイナンス、ジャストインタイム、検品サービス、VMI (Vender Managed Inventory)、簡易組立等の機能を組み合わせた高付加価値複合物流サービス (=オートランス事業)

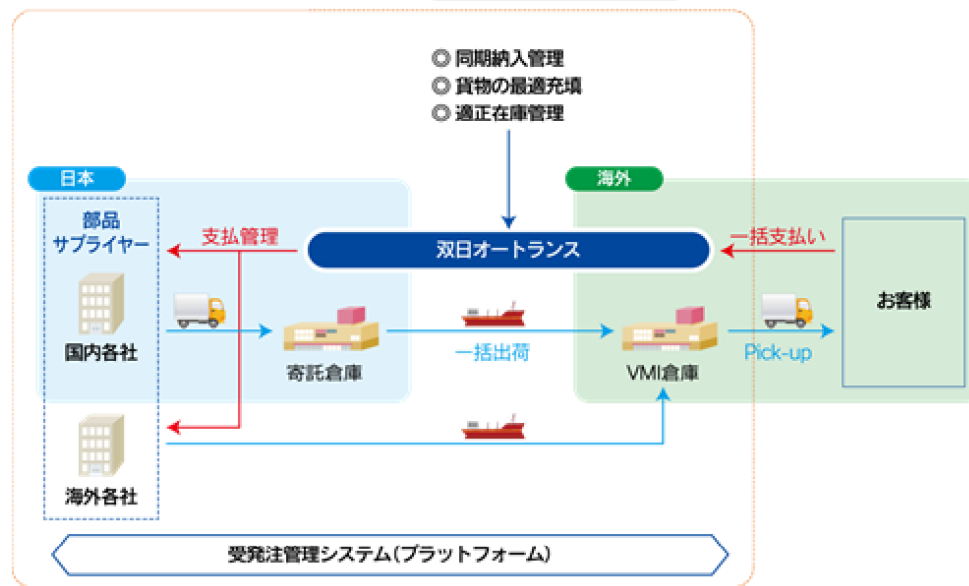
## 主要顧客

- 日系・外資系自動車メーカー、海外二輪メーカー、大手自動車部品メーカー、二輪部品メーカー、建設機械メーカー等

## 4極体制の事業ネットワーク

所在国	日本 	タイ 	インドネシア 	インド 
社名	双日オートランス株式会社	Autrans (Thailand) Co., Ltd. (ATH)	PT. Autrans Asia Indonesia	Autrans India Private Limited
設立	1982年	1998年	2014年	2018年
株主	双日 100%	双日 75%	ATH 99% 双日オートランス 1%	双日オートランス 80% 双日インド 20%

## 事業例





# 更なる成長へ向けて

## 1 既存事業の強化・洗練

組立製造・卸売事業の  
維持拡大

## 2 新たな収益の柱を構築

小売販売(ディーラー)事業  
への集中投資、安定収益  
基盤強化

## 3 将来の成長への布石

将来を見据えたチャレンジ  
案件の追求

~2017

### (1) 事業領域の拡大

- ・ 新市場へのアプローチ

### (2) 既存事業強化・拡大

- ・ 増産、拡張等
- ・ 適切なリスクマネージメントによる耐性強化

### (1) 安定収益基盤強化①

- ・ 既存事業の幅出し、強化

### (2) 安定収益基盤強化②

- ・ 成熟国で資産積み上げ

### (3) 成長性ポートフォリオの 拡充

- ・ 新興国で優良案件に  
チャレンジ

### (1) 収益の柱を確立

- ・ チャレンジ案件を第三  
の柱の事業へ発展

### (2) 次のチャレンジ案件

- ・ 次の収益の柱になる  
新たな案件の追求

~2020

中期的  
取組

リテール分野や新規分野において、  
収益の軸を複数構築し、安定収益基盤としての  
ポートフォリオ拡充を実現

新たな事業領域に  
おいて、更に、収益の  
柱となる案件を構築



***sojitz***

***New way, New value***