

**Sojitz IR DAY 2021(2021/11/29 開催)**

**質疑応答**

**(航空産業・交通プロジェクト本部)**

**【質問者 1】**

Q: P11 の当期純利益の計画について、グラフの「代理店」、「リース PO 他」は説明頂いた貨車リースなどが含まれているのかなど、事業の内訳を教えてください。また、「リース PO 等」は2022年に収益が増え、その後下がるように見えるが、それぞれの中身と収益の特性を教えてください。

A: まず「代理店」には、民間航空機、つまり JAL、ANA 向けの代理店事業が含まれている。また防衛関連として、日本においては F15 近代化等に係る代理店事業も含まれている。次に、「リース PO 他」には、航空機リース事業、パーツアウト事業、Boeing グローバル取引が含まれている。グローバル取引の割合が大きく、取引のタイミングもあるため、22 年度が大きくなっている。なお、貨車リース事業については、「交通事業」に含まれている。ここには、貨車リース、貨車 MRO、インド EPC 等が含まれている。

Q: 代理店事業については、収益が上がっていくように見えるが、ビジネス環境として、購入する飛行機数が増加するトレンドにある等、どのように、収益が上がる計画としているのかについて教えてください。

A: 一つのオーダーを複数年で案分して収益計上するため、過去発注分に新しい発注が加わり、右肩上がりの形となる。

Q: P4 の右側の絵について、「輸送手段の垣根を越えた新たな価値提供」と記載されており、それぞれの分野が、伸びる絵を描いていることは理解したが、「垣根を越えた」という表現を用いた背景には、どのような考えがあるのか。

A: 以前はそれぞれの事業毎に成長を目指すという形としていた。しかし今後については、例えば、港湾については船で荷物を運び、その後荷物を受け、鉄道に載せて国内に運ぶという、荷物の動き、人の動きに合わせてビジネスを組成したいと考えている。航空、船舶、鉄道の3つを組み合わせるソリューションを提供したいと考えている。

**【質問者 2】**

Q: Boeing のグローバル取引について、アセットを使っているように見えるが、具体的な内容が良く分からない。定性的に話すことのできるものがあれば教えてください。

A: 従来の代理店業務は日本のエアライン向けの飛行機の売買だった。今のグローバルパートナーシップ事業は、日本のエアラインだけではなく、海外のエアラインに対し、Boeing とエアラインの両方のニーズを満たす役割を提供している。ANA が引き取る飛行機を、事前に我々が買い、椅子などを付けて ANA に引き渡すという取り組みが一つの例。従来の代理店商売ではなく、我々の機能を Boeing やエアラインに提案しながらビジネスをやっていく。

- Q: 双日は従来から JAL や ANA には強いと思うが、グローバルで、海外のエアラインに機能提供ができる背景を教えて欲しい。
- A: 海外のエアラインから Boeing へ要望が来る。その中には Boeing が提供できない機能もあり、当社に相談が来る。当社が提供できる機能であれば、提供する。Boeing が仲介となり、海外のエアラインとビジネスを行う。
- Q: これからやろうとされていることに関して、リースやパーツアウト、グローバルパートナーシップ案件などに取り組むと思うが、航空機は規模が大きい。セグメント資産約 2,000 億円が今の状況だと思うが、総資産はどの程度まで伸ばすのか。一部トレードもあるので難しいと思うが、どの程度の資産の規模感をイメージされているか。
- A: アセットについては変動するものと理解している。一方、M&A などについては、今中計の最初の方での実行を考えている。その中には数百億円の真ん中から上にかけて、というものを想定している。
- Q: この本部の ROA は上がるのか。長期でのビジネスも多いので、目先は下がり、その後上がるということか。
- A: ROA については、航空需要と共に、23 年、24 年に戻ってくる。なお、当本部は CROIC が、5%前後となっており、足元においてもその水準は維持できると思う。

### 【質問者 3】

- Q: 「垣根を越えた輸送」ということで、港湾を通じ、具体的に船舶から鉄道へのコネクションという話があった。港湾ターミナル事業への出資などは、投資額の大きくなる案件を見通していると理解すればいいのか。複数の輸送手段のコネクションを図ろうと思うと、それなりの投資が必要になると思うが、どう考えればいいのか。
- A: 大きな港のイメージを持っていると思うが、どちらかという、単一の荷物を卸すような港で、引き込み線で鉄道に載せて、工場に運ぶというイメージであり、投資額は比較的小規模だと考えている。
- Q: 船舶事業の中長期的な考え方を教えて欲しい。今後、エンジン推進力のトランジションが 1 つの論点となる 10 年～20 年となるかと思う。船会社は、できるだけトランジションの保有リスクを回避したい。したがって、誰かが保有リスクを取ることに對する付加価値が生まれると思うが、双日がトランジションの船についての保有リスクをビジネスに繋げるというようなものはあるのか。
- A: 船舶の保有リスクは非常に高くボラティリティーが高いので、当社は船を持ちたくないと思っている。したがってファンドの組成など、他社資本を活用しながら保有のオプションを顧客に紹介し、将来的には船舶管理の事業を行いたいと考えている。

**【質問者 4】**

Q: 今期は当期純利益 40 億円の見通しだが、来期、再来期の利益について、具体的な数字をどのようにイメージすればいいのか。また、P11 の図表と合わせて考えた時に、利益の伸びの変化幅について、ビジネスジェット事業が一番大きいように見える。P6 のチャータービジネスにおける双日の管理機数の推移を見ても、シェアも上がっているように見えるが、利益の伸びの背景をどのように考えればいいのか。

A: P11 の具体的な数値はグラフを基に想像頂きたいと考えている。ビジネスジェット事業のシェアについて、マーケットシェアが増えていると言うより、大型ビジネスジェットは国内 21 機あるが、そのうちの 15 機を当社が管理している。これにはどこかの会社に紐づいている飛行機や個人所有で管理まで自前で行っている飛行機は除いているが、それ以外の国内のほぼ全てのビジネスジェットを管理している。そこから出てくる収益だけでなく、飛行機の売買での収益が確実に伸びている。また、国内の日本から海外のチャーター需要は非常に限定的で、官公庁の方が国際会議に参加する際に利用するケースはあるが、まだ隔離期間も長く、足元では難しい面もある。一方、米国国内でのチャーターは非常に好調。日本での隔離が緩和した際に、伸びは期待できると考えている。

Q: パーツアウトの今の在庫の残高やビジネスの現状を教えて欲しい。過去、パーツアウト事業で利益が変動する要因になった。補足できるものがあれば教えて欲しい。

A: パーツアウト事業は厳しい状況。人の流動が始まり、飛行機を使い始める。そうすると整備が要求され、部品の需要が増える。その中で、比較的廉価なパーツアウトした部品を使う需要が生まれるという流れになる。例えば、欧州域内は動き出し、パーツの需要自体は徐々に上がってきているが、価格が上がってこない。安売りとならないように、一定のハードルを持って確りと販売をしている。また、欧州では TDA という会社に持分出資をした。アメリカでも同様のことを狙っている。背景として、従来、古い飛行機を買い、解体し、寄託販売をして収益を得ていたが、最終のバイヤー、顧客に関するノウハウが蓄積しない。TDA 出資はそこを取り込もうとしたもの。つまり、従来の資本投下のためのビジネスから、しっかりマーケットヘグリップを利かせられる取り組みにしていきたいと考えている。

**【質問者 5】**

Q: P11 のグラフの「リース PO 他」の利益が縮んでいるのがどういう背景によるものか。特に JAL は航空機の保有比率を上げたので、今回の危機に対して、毎月のキャッシュアウトが同業他社より少なく済んだということで、コロナの教訓としては、できるだけ保有比率を高い状態で維持したいと言っていた。リース事業そのものの需要が、保有の方に偏っていくようなトレンドに見えるが、そのような絵姿になっているのかという点について教えて欲しい。

A: エアラインの大きな動きとして、保有機数を下げようとしている。大型機である 777-200、777-300ER の保有機数を減らし、中型機を増やしている。同様に、小型機については、737、320 は増やしている。トータルの機数で見ると、従来より下がり、また、アセットの価格も

大型機の方が大きくなる。

今後の動きとしては、中型機以下の飛行機の販売を進めるもの。すなわち、777-200、300ER が 10～15 歳ぐらいにあたり、従来は 15～20 年で飛行機は退役するが、コロナ禍で、これを前倒している。一方、従来大型機を使っていたところを中型機に置き換える。こちらについてはまだ 767 など古い飛行機も利用しているが、これらは恐らく 18～19 歳まで使う。そのあとの需要を、787 や 730 で埋めることになる。当社は売買があると収益が上がるので、そこで収益が上がるもの。

Q: 22 年から 23 年での「リース PO 他」については、リース事業が落ちるのか。

A: Boeing のグローバルパートナーシップの事業の影響によるもの。

以上