

## Sojitz IR DAY 航空産業・情報本部 事業説明会(2015/12/18 開催)

### 質疑応答内容

- Q: パーツアウト事業には数年前から取り組んでいるということだが、どのような会社が競合で、どのようなパートナーと取り組んでおり、どこで双日の優位性が発揮できるのか。
- A: パーツアウト事業の取り組み方は様々だが、固定のパートナーに一定の資本を入れて、その会社と深く取り組む方法を取る会社が多い。当社は、地域によってパートナーを変えており、機種や売り先の強みに応じて、ケースバイケースでパートナーとお付き合いをさせて頂いている。優位性については、当社が従前より持っているマーケットへのアクセスや、知見が活かされている。
- Q: 18/3 期に向けて純利益の伸びが、主に航空事業によって牽引されるとのことだが、具体的にはどのような分野が伸びていく見通しか。
- A: 収益の伸びは主にパーツアウト事業等によるものであると考えている。そこに従来からの代理店事業の収益増加も寄与する。今後オリンピックに向けて日本の航空会社も保有機数を増やしていくことが見込まれる他、全体的な航空のトラフィックの増加も見込まれる。その他、主要子会社双日エアロスペースでの新しい取り組みによる収益貢献も収益寄与すると見込んでいる。
- Q: 双日は航空業界と長いリレーションがあり、元々強みがあったと思うが、足元数年で利益が大きく増加したように感じる。何故足元で利益が出るようになったのか、以前と何が変わったのかを教えてください。
- A: 当社は日本の航空業界と来年で 62 年のお付き合いになる。特に米国ボーイング社との代理店契約は来年で 60 年となり、ボーイング社が来年創業 100 年であることを考えると、当社とのパートナーシップはボーイング社の歴史の 6 割を占めることになる。従前と比較して足元の航空事業の利益が大きく増えている理由は、代理店事業のみならず、中古機事業等も手掛けるようになった為。その他、90 年代あたりには一度に 2~3 機しか購入していなかった航空会社が、足元では一度に 70 機程度購入するようになった。これらの利益は一度に大きく計上されるわけではないが、年度毎にデリバリーする機数が増えることで、当社の収益も増加する。
- Q: 足元で増加している航空事業に係る利益が、今後も維持できると考える理由は何か。
- A: 航空のトラフィックは増加してきており、今後もこの状態は継続されと考えている。日本の人口の増加は見込まれないことから、日本の国内線需要の増加に伴う機体需要の増加は見込まれないが、東京オリンピックを見越した欧州や米州からの需要増加や、アジア全体のトラフィック増加、あるいは燃費効率の良化に伴う新しいデスティネーションの増加に伴う機体需要の増加などが見込まれる。

Q: パーツアウト事業の利益率が高いという印象があるが、その理解であっているか。

A: パーツアウト事業の利益率が高いのは事実。しかし高い収益率を維持する為には、廉価で質のいい機体を見つけることが前提となる。知見やノウハウがないと、同じ値段で買った機体でも、分解したら部品が販売できないということもある。従い、目利き力やマーケットへのアクセスが高利益率を維持するキーになり、当社の知見を活かすことができている。

Q: 今中期経営計画では 200 億円の投融資を予定していると思うが、どのような分野に投資を行うのか。

A: ビジネスジェットやパーツアウト事業、空港運営事業関連への投資を見込んでいる。

以上