



# SOJITZ IR DAY 2016

## 自動車本部

**2017年1月13日**

**双日株式会社**

**自動車本部長**

**村井 宏人**



# 目次

## ◆ 本部概要

- ・ 事業概要
- ・ 事業概要（主な海外子会社・関係会社）

## ◆ 成長戦略と業績推移

- ・ 中期経営計画2017における成長戦略
- ・ 業績推移

## ◆ 成長戦略の具体例

- ・ 既存ビジネスの強化・洗練 ～MMPC事業～
- ・ 既存ビジネスの強化・洗練 ～SdPR事業～
- ・ 新たな収益の柱を構築 ～米国ディーラー事業～
- ・ 新たな収益の柱を構築 ～ブラジルディーラー事業～
- ・ 将来の成長への布石 ～オートローン事業～
- ・ 更なる成長に向けて

### 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

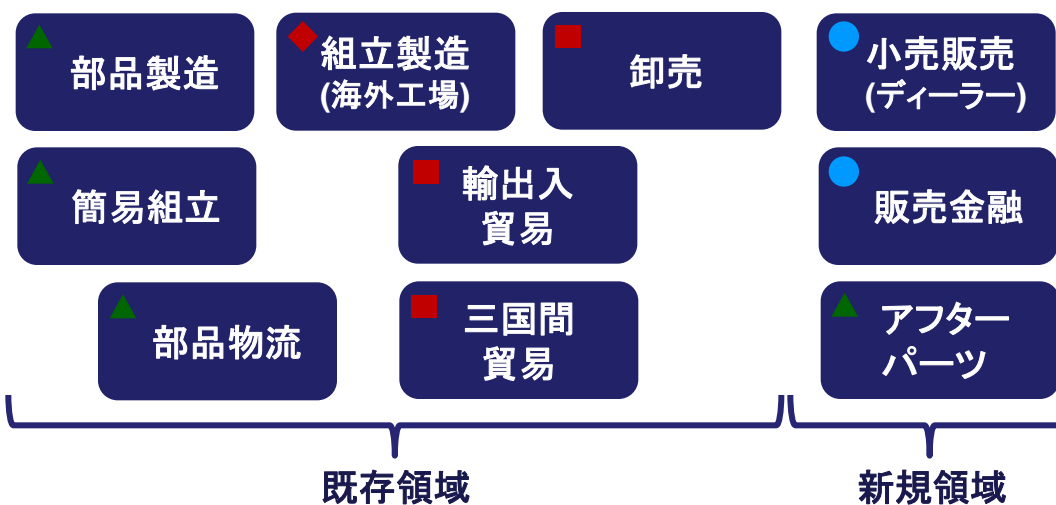
### ■ 自動車

輸出入貿易、3国間貿易、組立製造・卸売、小売販売(ディーラー)、アフターマーケット

### ■ 部品 (4輪/2輪/タイヤ 等)

輸出入貿易、3国間貿易、物流(簡易組立含む)、製造、アフターマーケット

## 自動車産業のバリューチェーンと当社事業領域





# 事業概要 (主な海外子会社・関係会社)

## 欧州

### ▲ 部品製造、部品物流

LLC Delticom Russland (ロシア)  
KSTE S.A.S (フランス)  
Mitsuba Italia S.P.A. (イタリア)

## ロシアCIS

### ◆ ノックダウン組立製造・卸売

JSC Isuzu Rus (ロシア)

### ■ 卸売販売(輸出入含む)

Subaru Motor LLC (ロシア)  
Subaru Ukraine LLC (ウクライナ)

## アジア

### ■ 卸売(輸出入含む)

Hyundai Motors Thailand (タイ)

### ◆ ノックダウン組立製造・卸売

Mitsubishi Motors Philippines Corp. (フィリピン)

### ● 販売金融

MMPC Auto Financial Services Corp. (フィリピン)

### ▲ 簡易組立・部品物流

双日オートモーティブエンジニアリング(株) (日本)  
Autrans Thailand (タイ)  
Motherson Auto Solutions (インド)  
Autrans Thailand, Chennai Branch (インド)  
Autrans Asia Indonesia (インドネシア)

## 北米

### ● 小売販売

Weatherford Motors Inc. (米国)  
Import Motors Inc. (米国)  
Mill Valley Motors Inc. (米国)

### ▲ 簡易組立、部品物流

Autrans Corp. Detroit (米国)  
Autrans Corp. Ingersoll (カナダ)

## 中南米

### ● 小売販売

Topcar Veiculos S.A. (ブラジル)

### ■ 卸売(輸出入含む)

Hyundai Argentina (アルゼンチン)  
Hyundai de Puerto Rico (プエルトリコ)  
CEMOSA (グアテマラ)

輸出台数

約**12.3**万台

会社数

**30**社

従業員数

約**3,000**人



# 成長戦略と業績推移





# 中期経営計画2017における成長戦略

## 中期経営計画2017における本部戦略・目標

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

## 自動車本部の3本柱

上記中期経営計画における本部目標を達成する為、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・卸売事業の維持拡大を目指す



### 2 新たな収益の柱を構築

小売販売(ディーラー)事業への集中投資を実施し安定収益基盤を構築



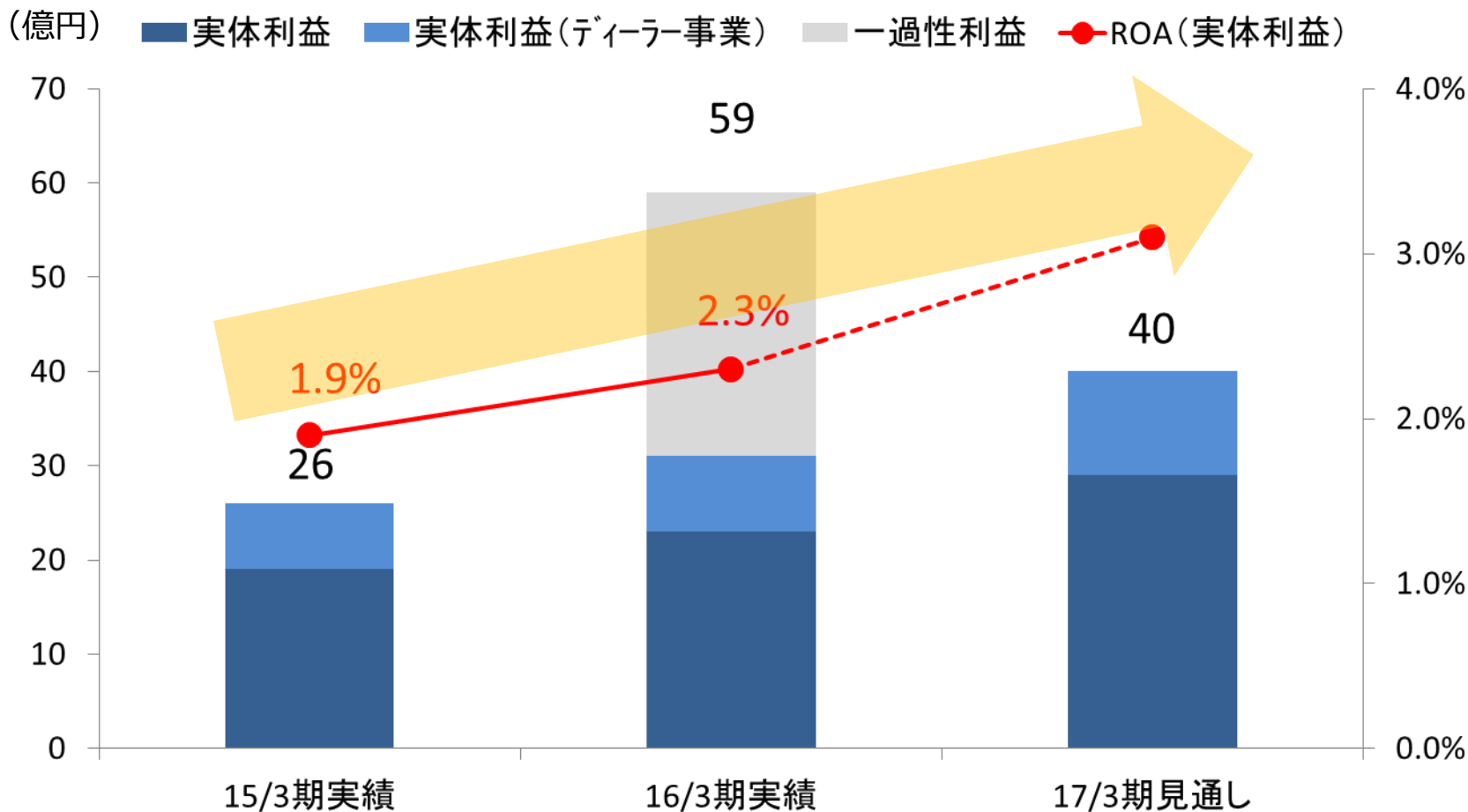
### 3 将来の成長への布石

中期経営計画2017後も見据えた、チャレンジ案件の追求





## 純利益で一過性利益を除く実体利益では成長を継続



総資産

1,343億円

1,320億円





# 成長戦略の具体例





1

# 既存ビジネスの強化・洗練 ～MMPC事業～

## MMPC事業 (フィリピン)

- 三菱自動車工業(株)と双日の合併で進出から53年が経過
- 2015年販売台数：約5.5万台  
市場シェア：約20% (2位)
- 2015年、増産のため新工場へ移転



ラグナ州サンタローサ新工場  
敷地面積:214千㎡  
生産能力:5万台/年

フィリピン：

- 2014年に人口1億人を突破
- GDP成長率6～7%を継続
- 自動車総需要は2015年実績約32万台、2016年予測36万台、2020年までに45万～50万台に達すると見られている

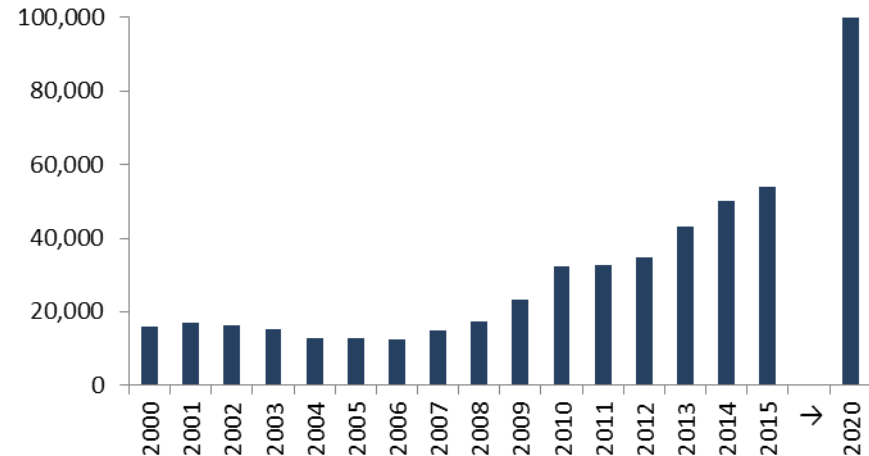


## 今後のMMPC事業戦略

拡大する自動車需要を取り込み、販売・収益を拡大していく

- 現地生産モデルの拡充
- 販売網の強化
- 自動車関連の周辺事業取り込み (オートローン事業など)

## MMPC 販売台数推移・目標





1

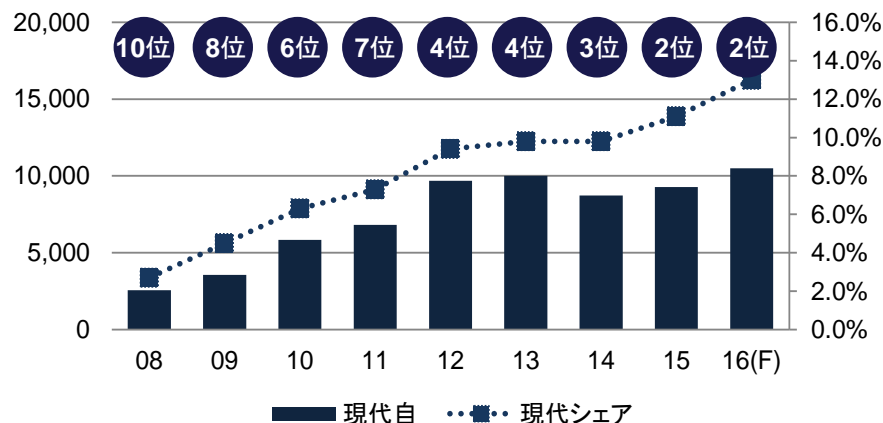
# 既存ビジネスの強化・洗練 ～SdPR事業～

## SdPR社事業 (プエルトリコ)

- ・現代自動車販売権及び営業資産を買収し、Sojitz de Puerto Rico(SdPR社)としてスタート(2009年4月～)
- ・事業買収時に継承した7ディーラーの改善・見直しと、新規ディーラー追加により、19店まで拡大
- ・買収当初、シェア2～3%に留まっていたが、販売台数を拡大し、わずか7年でシェア10%を超え、第2位のポジションを確立

2015年8月、プエルトリコ自治領政府のデフォルト以降、プエルトリコ自動車市場全体としては低迷が続くものの、当社事業は2015年も過去最高益を更新するなど、厳しいマクロ環境下でも確実な経営力で業績を伸ばしている

全需および現代販売台数・シェア推移  
(2008年～2016年)



## 今後のSdPR社事業戦略

厳しい経済情勢下にててもシェアを死守し足場を固め、市場回復時の成長を確実に取り込んでいく

- 新規モデルの積極的導入
- 各種販売促進活動の実施
- 販売網の維持、改善、強化の継続



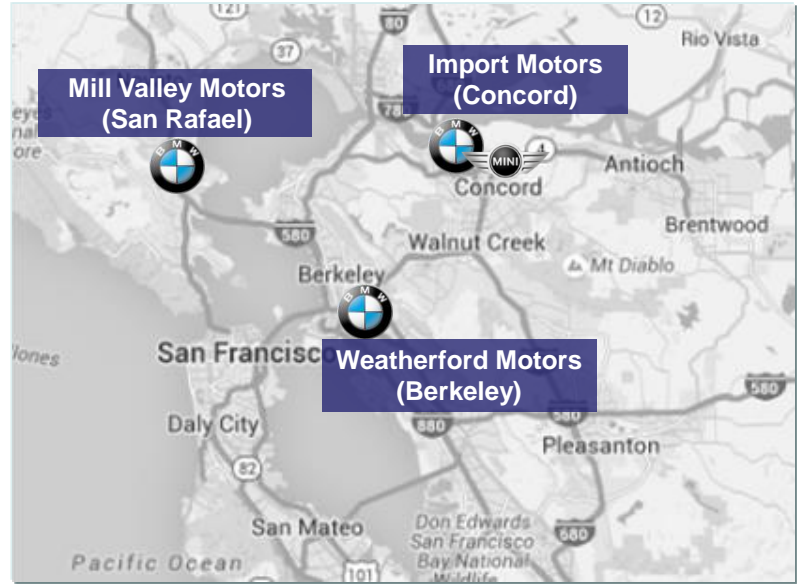
2

# 新たな収益の柱を構築

# ～米国ディーラー事業～

## 米国ディーラー事業 (サンフランシスコベイエリア)

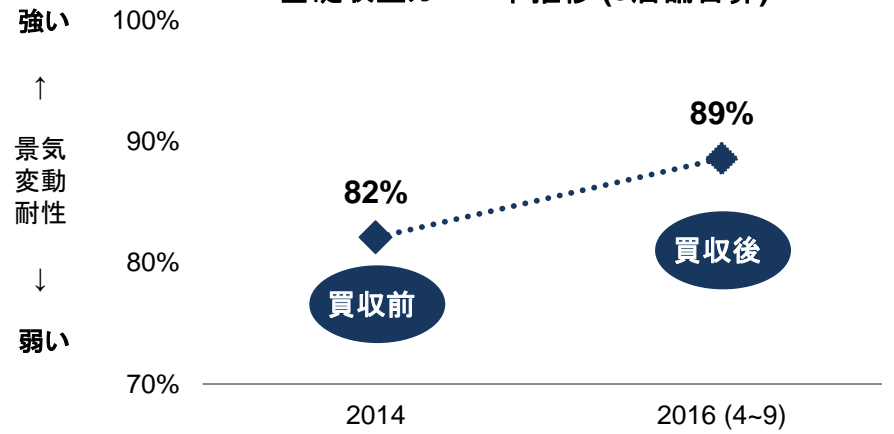
富裕層人口の多いベイエリアでのプレミアムブランドディーラー3拠点体制の構築により、**8,000台/年**規模の販売網を確立



歴史と実績を通じて築かれた、優良な顧客基盤と経営資源の獲得

中古車やアフターサービス・部品販売等、新車販売に依存しない安定収益構造の確立

基礎収益カバー率推移 (3店舗合算)(※)



(※) 景気変動の影響を受けにくい、新車販売以外の収益による販管費カバー率を示す

### Weatherford Motors, Inc.

通称: Weatherford BMW of Berkeley  
 設立: 1971年  
 経営権取得: 1987年  
 取扱ブランド: BMW  
 販売台数: 約2,500台/年

### Import Motors, Inc.

通称: BMW Concord, Mini of Concord  
 設立: 1974年  
 経営権取得: 2014年  
 取扱ブランド: BMW, MINI  
 販売台数: 約3,200台/年

### Mill Valley Motors, Inc.

通称: BMW of San Rafael (旧 Sonnen BMW)  
 設立: 1977年  
 経営権取得: 2015年  
 取扱ブランド: BMW  
 販売台数: 約2,000台/年



2

# 新たな収益の柱を構築

# ～ブラジルディーラー事業～

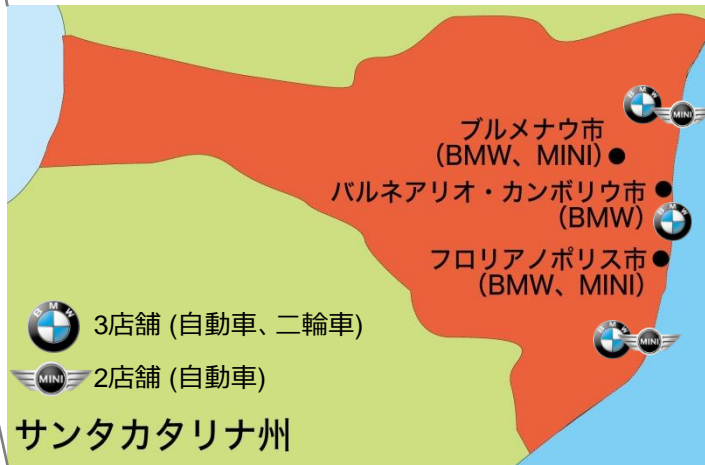
## ブラジルディーラー事業 (サンタカタリナ州)

今後拡大が見込まれるブラジルのプレミアムブランド車販売市場に参入し将来の成長機会を取り込み、同事業を中長期に安定的な収益基盤として構築していく



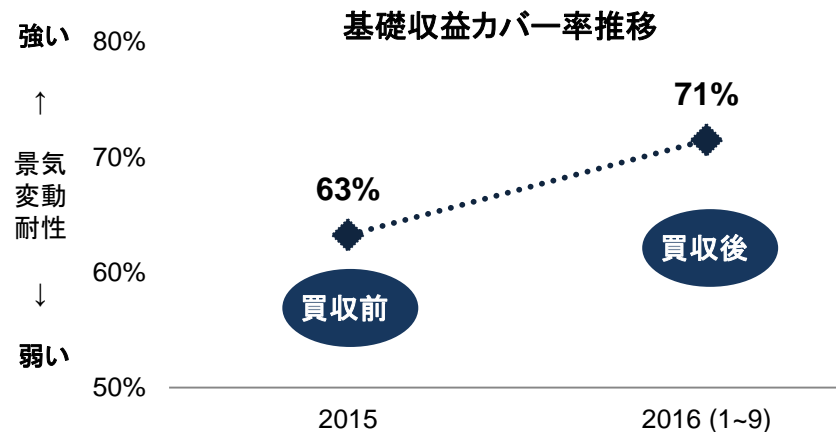
### サンタカタリナ州

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



### Topcar Veiculos S.A.

設立： 1998年  
 経営権取得： 2015年  
 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/年  
 二輪車 約 600台/年





3

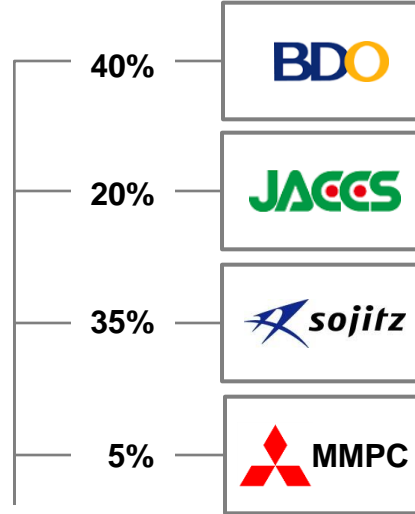
# 将来の成長への布石 ～オートローン事業～

## MAFS事業 (フィリピン)

2016年5月末、フィリピンにおける三菱車購入客向けオートローン提供によるMMPC販売力強化を目的としてMMPC Auto Financial Services Corporation (MAFS)を設立

現在まで積み上げてきた車両販売事業と相乗効果を見込める事業であり、将来的に自動車本部の収益の新しい柱となる事業として注力していく

### <資本構成>



- ・フィリピン最大の商業銀行
- ・親会社はフィリピンの財閥の1つであり、同国最大の小売企業シューマートグループ

- ・日本大手消費者金融会社
- ・日本国内外における豊富なローン商品設計ノウハウを有する



## MAFS事業の戦略的目的

- 1 利便性の高いキャプティブローン(単一ブランド専用ローン)の提供
- 2 BDOの現地金融ビジネスに対する深い知見 + Jaccsの高い商品組成力及びリスクコントロールノウハウ
- 3 本事業で積み上げるノウハウ

MMPCの販売力強化

競争優位の確保

他地域へ同形態事業の展開



# 更なる成長に向けて

## 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***