

名古屋株主説明会

本部紹介

- I. 本部長 略歴
- II. 化学本部
- III. 航空産業・情報本部

2015年9月1日
双日株式会社

I . 本部長 略歴

■ 常務執行役員 化学本部長 田中 勤



田中 勤

出身地： 埼玉県

生年月日： 1958年11月29日

出身大学： 立教大学
経済学部

1981年 4月 日綿實業株式会社 入社
2006年 4月 双日欧州会社 化学品・合成樹脂部門長
2007年 1月 双日欧州会社 デュッセルドルフ支店
兼 欧州・ロシアNIS合成樹脂本部長
2008年10月 兼 欧州・ロシアNIS化学品・合成樹脂部門長
2009年 4月 双日プラネット株式会社出向 樹脂第一部長
2010年 4月 双日プラネット株式会社出向 執行役員
2011年 4月 双日株式会社 執行役員
化学品・機能素材部門長補佐
兼 双日プラネット株式会社代表取締役社長
2012年 4月 化学部門長補佐 兼 化学品本部長
2014年 4月 常務執行役員(現)
化学部門長
2015年 4月 化学本部長(現)

※1982年 6月 日綿實業株式会社よりニチメン株式会社に商号変更
※2004年 4月 ニチメン株式会社と日商岩井株式会社合併により双日株式会社に商号変更
※2005年10月 双日ホールディングス株式会社(旧 ニチメン・日商岩井ホールディングス株式会社)と双日株式会社合併により双日株式会社に商号変更

■ 執行役員 航空産業・情報本部長 山口 幸一



山口 幸一

出身地： 千葉県

生年月日： 1962年12月25日

出身大学： 防衛大学
理工学部

1986年 4月 日商岩井株式会社入社

2006年10月 双日米国会社 シアトル支店長

2012年 8月 航空事業部長

2015年 4月 執行役員(現)
航空産業・情報本部長(現)

※2004年 4月 ニチメン株式会社と日商岩井株式会社合併により双日株式会社に商号変更
※2005年10月 双日ホールディングス株式会社(旧 ニチメン・日商岩井ホールディングス株式会社)と双日株式会社合併により双日株式会社に商号変更

Ⅱ. 本部紹介【化学本部】

目次

- ◆ 化学本部 概要
- ◆ 成長戦略
 - ①メタノール事業
 - ②工業塩事業
 - ③合成樹脂事業

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。

化学本部 概要

事業領域

川上

川中

川下

基礎原料

中間原料

製品

市場

競争力ある資源の確保



メタノールプラント



工業塩田



レアアース鉱山



バライト鉱山

物流ビジネスの基盤強化



物流投資



取扱商品の拡大

高付加価値分野への参画



環境インフラ



健康・美容



グリーンマテリアル

全産業

エネルギー
建築
車両・自動車
電子機器
情報家電
食品
日用品
医療
ヘルスケア
農薬
社会インフラ

成長戦略

- ①メタノール事業
- ②工業塩事業
- ③合成樹脂事業

①メタノール事業

- メタノールとは？
- 当社の強み
- 今後の成長戦略



①メタノール事業 ～メタノールとは？～



天然ガス
・
石炭



化学品原料



エネルギー

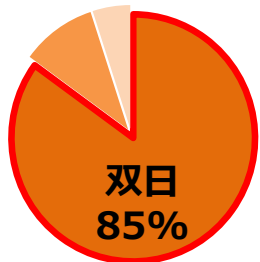


生活に必要不可欠

①メタノール事業 ～当社の強み～

PT.Kaltim Methanol Industri (“KMI”) という製造工場を保有

＜出資比率＞

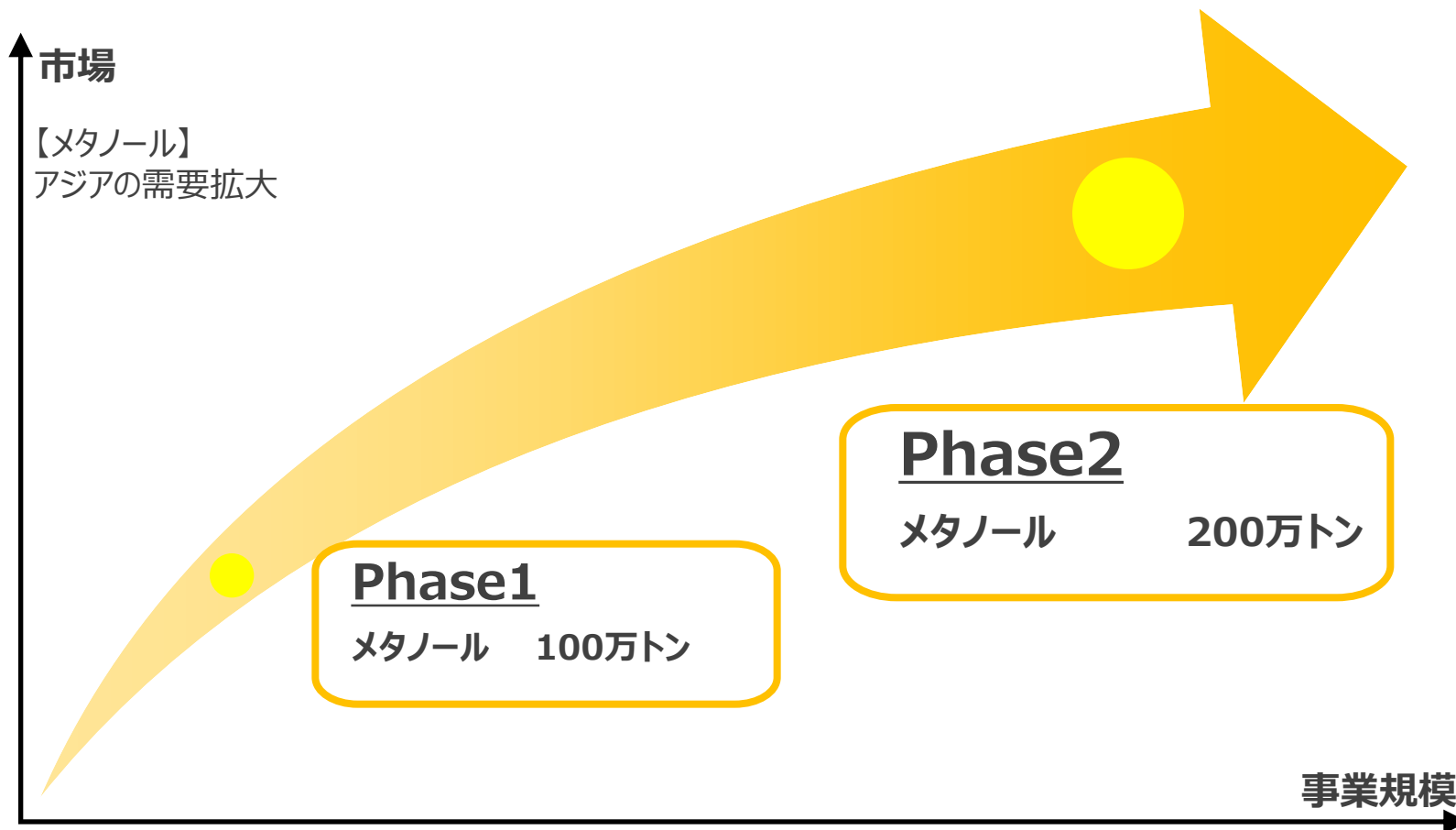


- ・メーカーポジション
- ・工場運営ノウハウ



第2-KMI
設立を目指す

①メタノール事業 ～成長戦略～



KMIで培ったノウハウを武器に
取扱数量を100万トンから200万トンへ

②工業塩事業

- 工業塩とは？
- 当社の強み
- 今後の成長戦略



②工業塩事業 ～工業塩とは？～

<工業塩の用途>



工業塩

ソーダ工業

苛性ソーダ

食品加工用

家庭用

塩素

家畜用

ソーダ灰

一般工業用



ティッシュペーパー



アルミホイル



合成繊維



プールの殺菌剤



接着剤



CD



ガラス



ホーロー製品



医薬品



②工業塩事業 ～当社の強み～

カッチ湿地帯

ACIPL

(Archean Chemical Industry Pty Ltd.)

⇒出資比率：5%

最大かつ、成長市場の
極東市場に近い

⇒**地理的な優位性**
(輸送コスト削減)

極東・アジア市場
1,860万トン

北米市場
480万トン

sojitz

インド

中東市場
60万トン

東南アジア市場
250万トン

競合他社
(メキシコ)

塩分濃度が高い
⇒**生産効率が良い**

海3%

かん水15%



海水が湿地帯に浸水

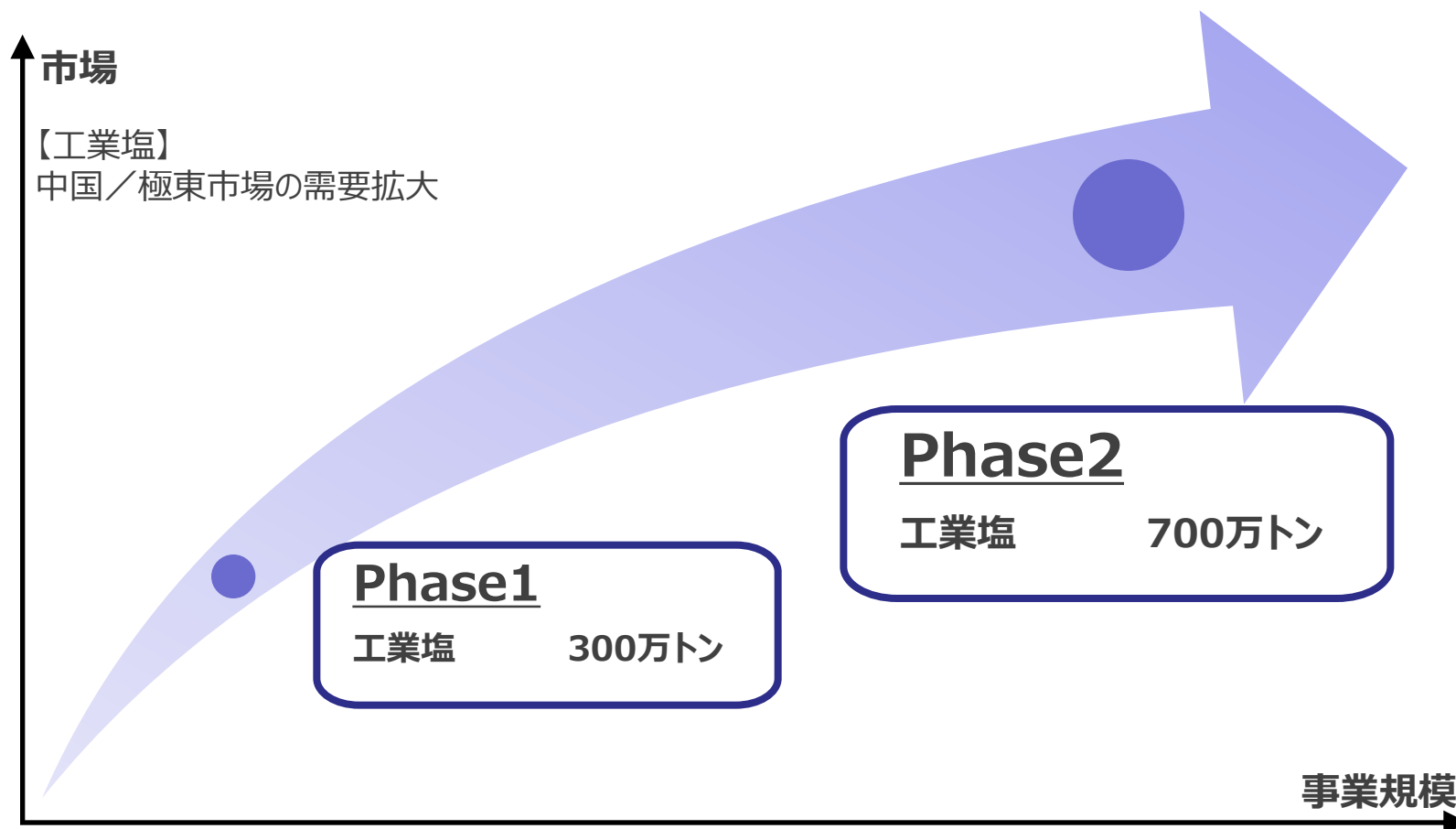
競合他社
(オーストラリア)

チリ

出典：輸入通関統計

工業塩・世界の輸入実態 (2012)

②工業塩事業～成長戦略～



伸びゆく市場ニーズに対応する為の数量確保

③合成樹脂事業

- 事業領域
- 当社の強み
- 今後の成長戦略

③合成樹脂事業



③合成樹脂事業 ～当社の強み～

～伸び行く需要を取り込む～

世界展開図

高機能
包装資材

高機能包装資材、メトン樹脂、
ブタジエン、接着樹脂



■ Metton
America
(メトン樹脂)



■ American
Biaxis Inc.
(フィルム)



■ Biaxis Oy
(フィルム)



■ 高木自動車部品
(自動車部品)



■ Braskem (樹脂原料)

合成樹脂:自動車、
二輪車、家電、OA

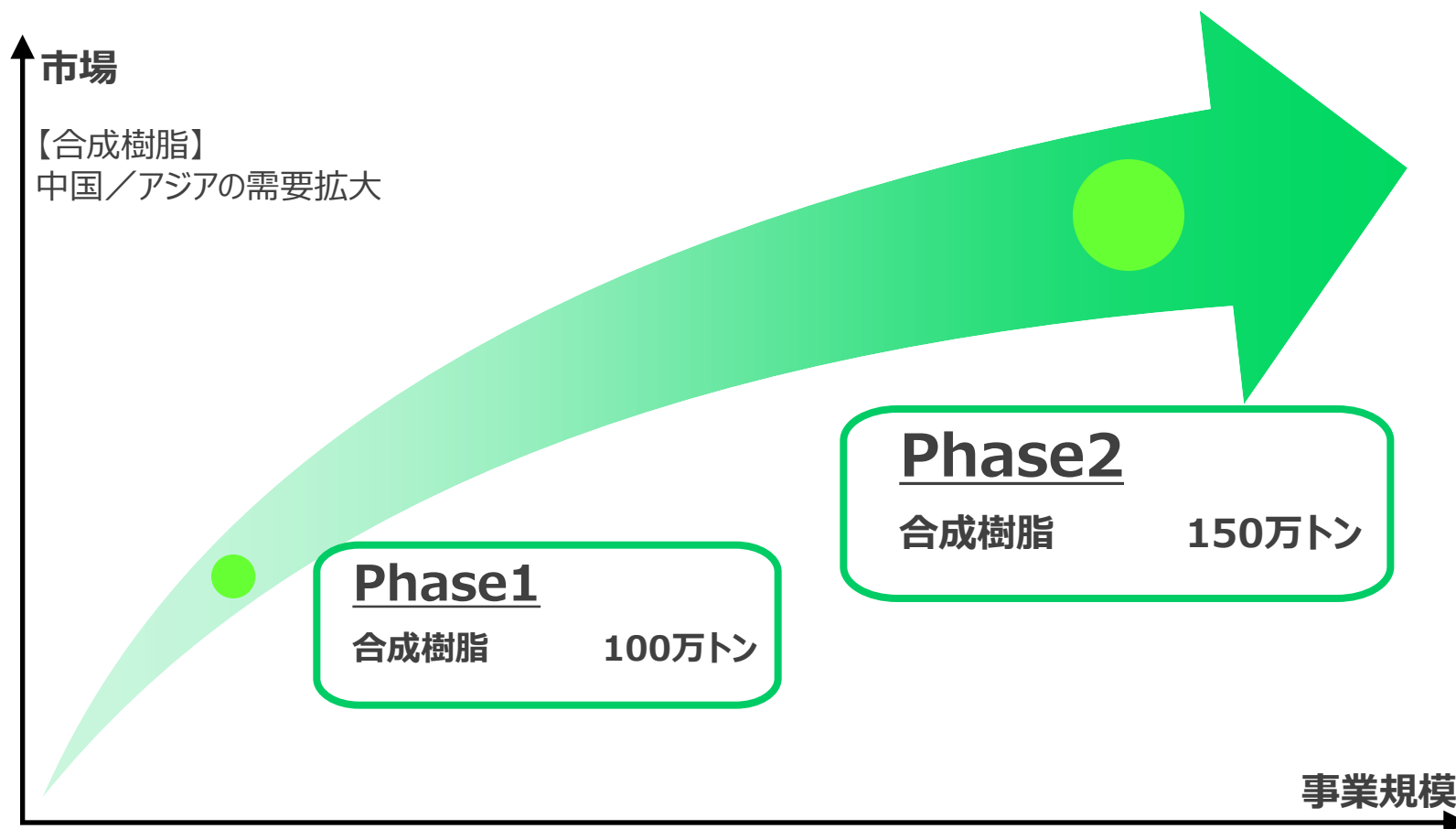
- ……主要関係会社
- ……戦略パートナー
- ……双日グループ拠点

今後の展開

- メキシコ、インド、トルコなどの新興国にて販売網を拡大
- 非日系ネットワークの拡大

(2011年7月1日現在)

③合成樹脂事業 ～成長戦略～



新興国を中心に販売数量を拡大

Ⅲ. 本部紹介【航空産業・情報本部】

目次

◆ 航空産業・情報本部 概要

◆ 成長戦略

①中古機・パーツアウト事業

②空港運営事業

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。

航空産業・情報本部 概要

航空事業

航空事業部

民間航空機分野では従来の Boeing・Bombardier機 代理店事業、リース事業、ビジネスジェット事業に注力。

今中期計画注力分野として中古機・パーツアウト事業、サイバーセキュリティ事業を展開、また空港運営事業へも進出。

双日エアロスペースとの連携では防衛事業を主力に宇宙・民間航空関連機器事業も展開。

<主要関係会社>
 双日エアロスペース(株)
 Sojitz Aircraft Leasing B.V.



民間機代理店・リース事業



ビジネスジェット事業



防衛分野 (写真提供 MOD)



中古機・パーツアウト事業



サイバーセキュリティ事業



民間航空関連機器 (写真提供 JAL)

Sojitz Aerospace

航空・宇宙、情報分野を中心にあらゆる最先端テクノロジーを提供



船舶事業

船舶事業

連結子会社 双日マリン
アンド エンジニアリング
へ事業を集約。

船舶部門では、新造船・
中古船売買、傭船仲介、
新造船と傭船を組み合わ
せた複合取引、不定期船
事業を展開。

機器部門では、船用機
器・機械全般の輸出入・
国内取引に加えて、
環境分野でも新たな
取り組みに注力。

<主要関連会社>
双日マリンアンドエンジ
ニアリング(株)



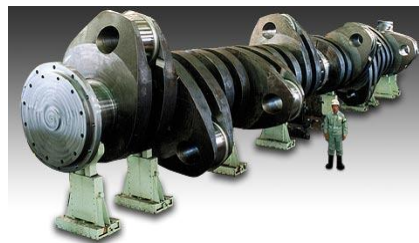
船舶新造船



中古船売買・傭船仲介



不定期船事業



船用機器：インダクションシャフト



船用機器：LPG再液化装置



船用機器：インダクターチャージャー

産業情報事業

産業情報部

連結子会社を中心に
IT通信機器の販売・保守
及びSI事業をはじめ
ソフトウェア開発・販売、
データセンター事業、
クラウドサービス
マネージドサービス
BPO事業/IoT事業等
幅広く展開。

＜主要関連会社＞

日商エレクトロニクス(株)
双日システムズ(株)
さくらインターネット(株)

"Your Best Partner"
NE | NISSHO
ELECTRONICS



大規模通信インフラ構築

ネットワーク機器提供



海外OJOP開発



世界初。全国128社のテレビ局間の非圧縮ハイビジョン映像伝送システム構築へ貢献



最先端光伝送ソリューション

双方向型SMS配信サービスACC SMS(オペレーターフリーモデルシリーズ)



sojitz 双日システムズ



豊富なITサービス事業

SAKURA Internet



個人から法人まで40万アカウント以上を
支えるIDC事業

成長戦略

- ①中古機・パーツアウト事業
- ②空港運営事業

成長戦略に向けて

民間航空機販売総数 900機以上 国内シェア1位



60年近いパートナーシップ
800機以上の取り扱い実績

中古機 パーツアウト

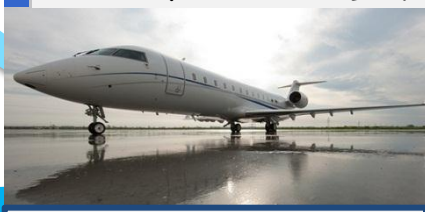


退役機体調達・解体
部品在庫管理、販売



40年超のパートナーシップ
80機以上の取り扱い実績

ビジネスジェット



機体販売、運行管理、
機体整備、チャーター

- 強み -
航空機業界
における
機能・知見

新たな
事業の塊を
創出

政府系金融機関



パートナー企業



空港運営事業



空港運営事業参画・拡充
関連施設開発・価値向上

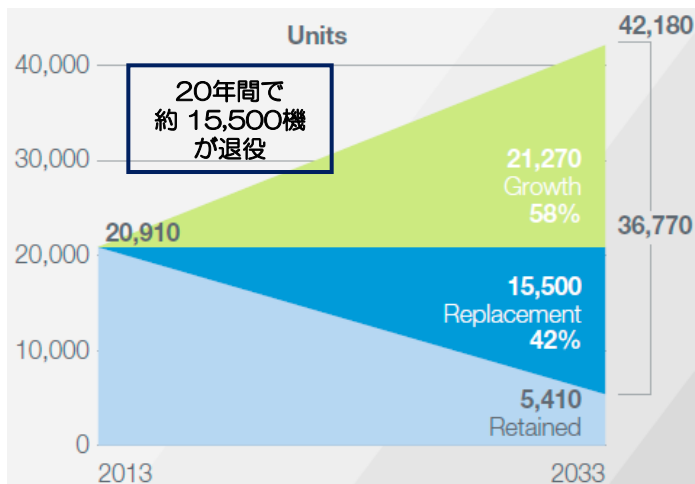
アジア・新興国の
経済成長

人・物の移動の
活発化

今後20年間で全世界の
旅客機総数2倍へ

成長戦略の具体例① ～中古機・パーツアウト事業～

世界の航空需要(2033まで)



Source : Boeing Current Market Outlook 2014

中古機・パーツアウト事業



退役機体を
部品に解体

解体部品を
在庫管理



部品を販売

欧州・米州・アジアを中心とした全世界の顧客

航空会社

整備会社

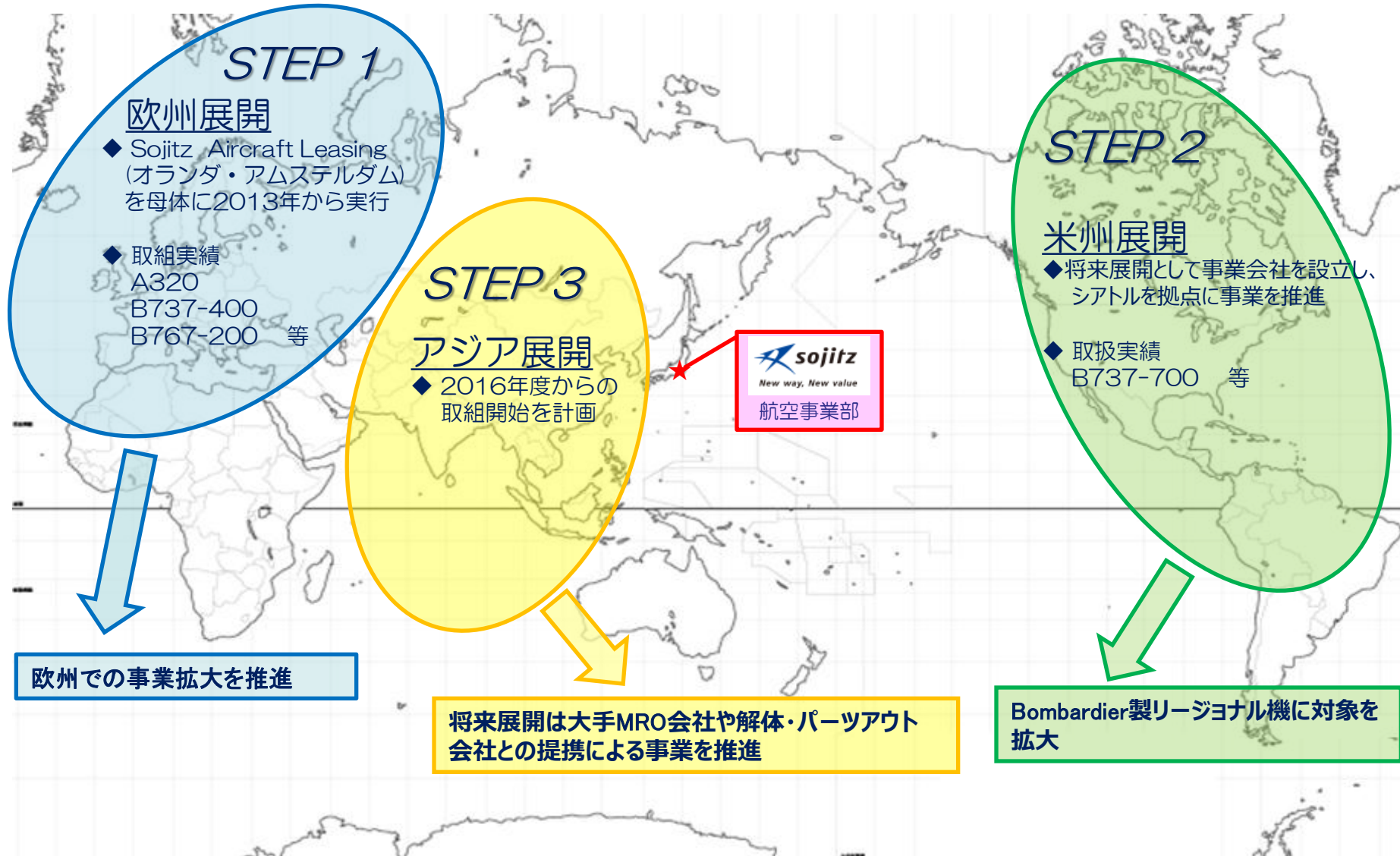
リース会社

航空機ビジネスValue Chain



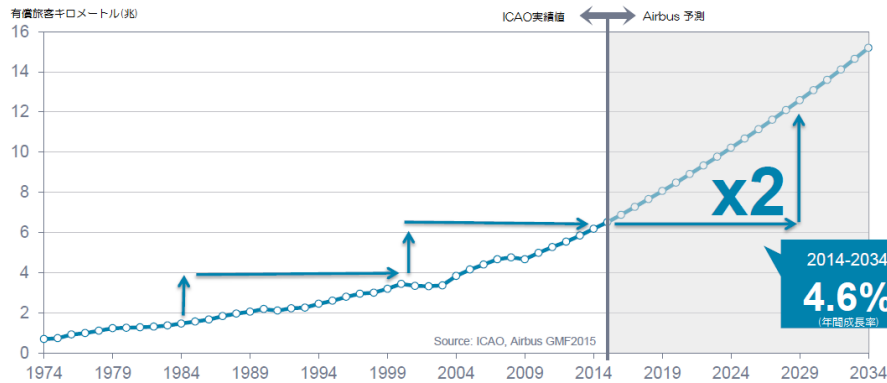
- ◆ 経年機のExitをターゲットとしたパーツアウト需要の高まり
- ◆ 底堅い需要に支えられたパーツの高収益性

中古機・パーツアウト事業の展開イメージ

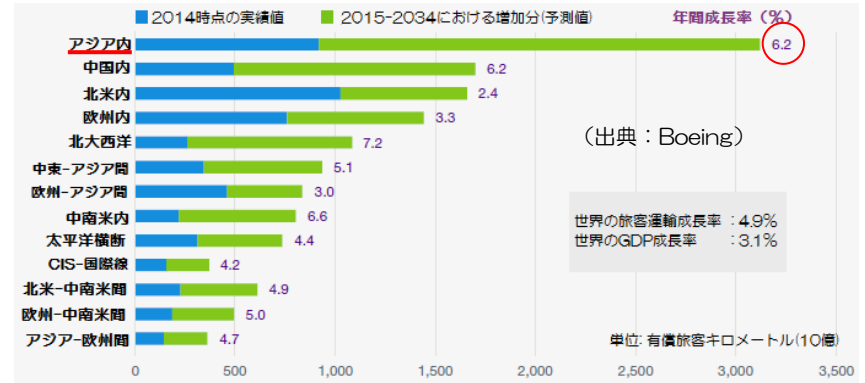


成長戦略の具体例② ～空港運営事業～

世界の航空旅客輸送量の将来予測



2大航空機メーカー(Airbus, Boeing)は、世界の航空需要は2034年に現在の約2倍と予想。
(出典: Airbus)

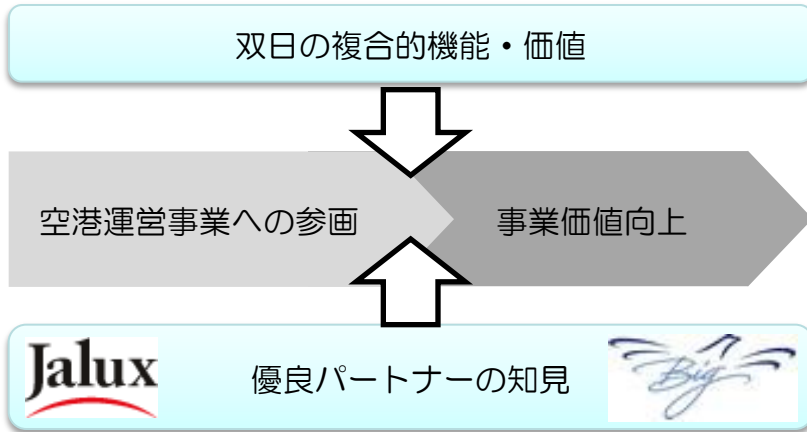


アジア内の旅客輸送量は年率6%成長、2034年に現在の約3倍と予想。
(出典: Boeing)

空港分野の優良パートナーとの協働

アジアの空港
インフラ民営化

日本の官民連携機運



将来の収益基盤の構築

空港運営事業の展開イメージ

事業性・採算性を確保し、空港運営事業を核に、グループの総合力を活かした周辺・派生分野でのビジネス展開/拡張を目指す。（航空系・非航空系収入の拡充、後背地開発/新規事業展開）

⇒ 新たな事業領域における、当社機能を活用した価値創造推進と相乗効果創出



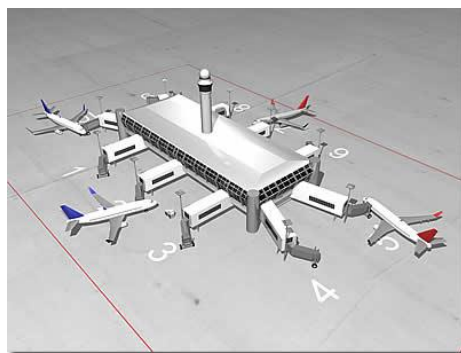
航空関連事業
(MRO, Bio fuel, BJ Operation等)



双日ロジスティクス
(航空貨物ハンドリング)



産業情報
(ICカード、ICパスポート、
空港管理用 ITシステム等)



リテール事業
(空港免税店他各種小売業)

後背地での展開
(隣接空港の価値向上にも寄与)



産業・都市基盤開発整備
(臨空工業団地開発、[観光立地での]
ホテル事業展開等)



環境・産業インフラ開発整備
(Solar, Wind, Water Sewage,
APM等)



sojitz

New way, New value