

福岡株主説明会

本部紹介

- I. 本部長 略歴
- II. 自動車本部
- III. 食料・アグリビジネス本部

2015年12月7日
双日株式会社

I. 本部長 略歴

■ 本部長略歴

■ 執行役員 自動車本部長 倉田 良純



1975年 4月
日商岩井株式会社 入社

2011年 4月
自動車本部長(現)

2012年 4月
執行役員(現)

倉田 良純
(くらた よしずみ)
出身地: 三重県
生年月日:
1953年3月13日
出身大学:
岡山大学 法文学部

■ 執行役員 食料・アグリビジネス本部長 市村 由昭



1977年 4月
日商岩井株式会社 入社

2009年 4月
機械部門長補佐

2014年 4月
理事

2015年 4月
執行役員(現)
食料・アグリビジネス本部長(現)

市村 由昭
(いちむら よしあき)
出身地: 愛知県
生年月日:
1955年1月24日
出身大学:
横浜国立大学
経営学部

※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. 自動車本部

目次

◆ 本部概要

- 事業概要
- グローバルネットワーク

◆ 成長戦略

- 中期経営計画における本部成長戦略
- ①組立・卸売事業（MMPC事業）
- ②ディーラー事業
- ③チャレンジ案件

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。

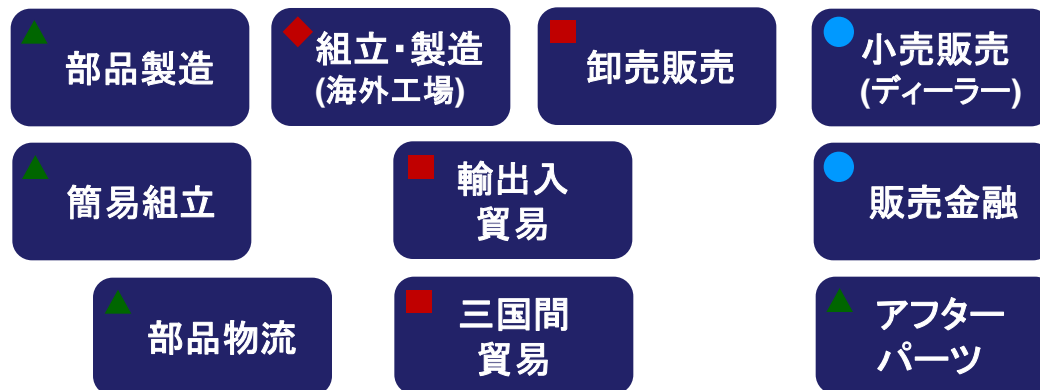
本部概要

事業概要

事業概要

- **自動車 (完成車/組立製造)**
完成車輸出、3国間貿易、組立製造・卸売、販売(ディーラー)
- **部品 (4輪/2輪/タイヤ 等)**
輸出入、3国間貿易、物流(簡易組立含む)、製造

自動車産業のバリューチェーンと当社事業領域



グローバルネットワーク

ロシアNIS

◆ ノックダウン組立生産
CJSC Sollers – Isuzu (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)
Isuzu Automotive Ukraine (ウクライナ)

欧州

▲ 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)

アジア

■ 卸売販売(輸出入含む)
Hyundai Motors Thailand (タイ)

◆ ノックダウン組立生産
Mitsubishi Motors Philippines Corp. (フィリピン)

▲ 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)

▲ 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)

■ 卸売販売(輸出入含む)

Hyundai Motor Argentina S.A.
(アルゼンチン)
Sojitz de Puerto Rico Corporation
(プエルトリコ)
CEMOSA (グアテマラ)

取扱台数

約**12.4**万台
(2014年実績)

会社数

約**30**社

従業員数

約**3,000**人

成長戦略

中期経営計画における本部成長戦略

中期経営計画における本部戦略・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とする



3 将来の成長への布石

中期経営計画後も見据えた、チャレンジ案件の追求



①組立製造・卸売事業（MMPC事業）

MMPC事業（フィリピン）

三菱自工と双日の合弁であるMitsubishi Motors Philippines Corporation (MMPC)は、進出から50年以上の歴史を持つ。

2014年販売は約5万台、20%近い市場シェアを持ち、1位のトヨタに次ぎ2位の立場。

2015年には生産能力増強のため新工場へ移転。



サンタローサ州ラグナ新工場
敷地面積: 214千㎡
生産能力: 5万台/年



①組立製造・卸売事業 (MMPC事業)

今後のMMPC事業戦略

拡大するフィリピン自動車需要を取り込み販売・収益を拡大していく。

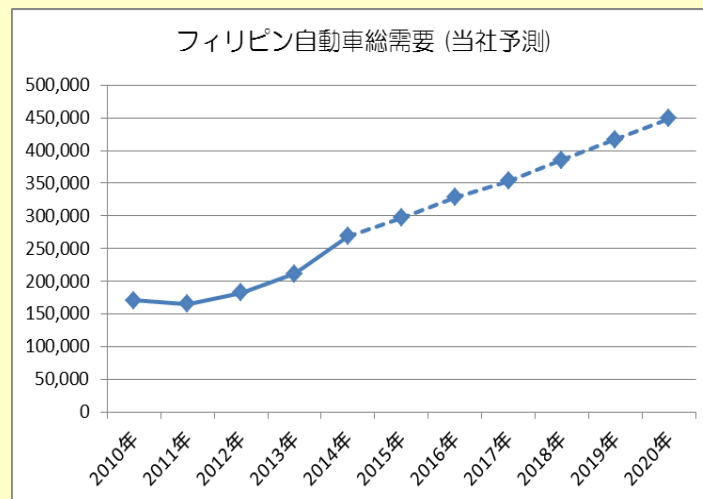
- 現地生産モデルの拡充
- 販売網強化
- 自動車関連の周辺事業取り込み(消費者向け販売金融事業など)



【フィリピン自動車市場】

フィリピンは2014年に人口1億人を突破、6~7%のGDP成長率を続けており、アセアンでも注目の新興市場。

自動車総需要は2014年実績約27万台、2015年は31万台が予測されており、2020年までに40万~50万台に達すると見られている。



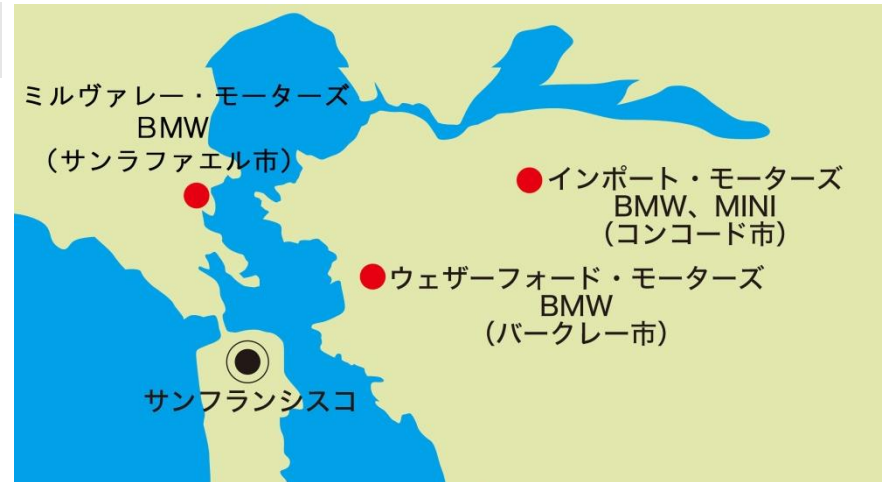
②ディーラー事業

米国ディーラー事業 (サンフランシスコ バイエリア)

富裕層人口の多いバ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って、**8,000台**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



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



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



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



②ディーラー事業

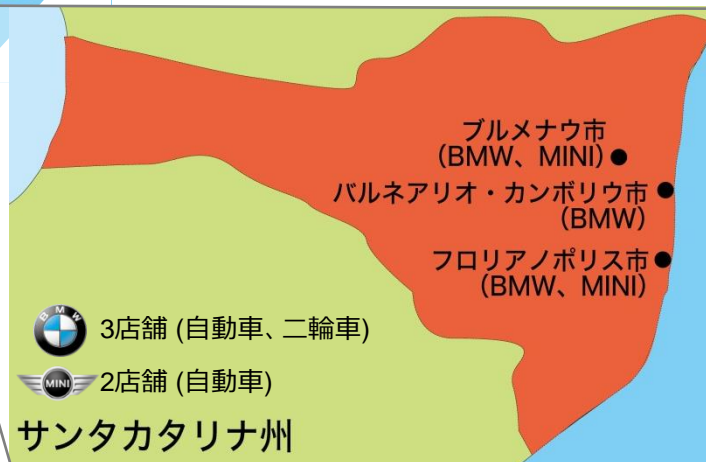
他ディーラー事業 (ブラジル/サンタカタリナ州)



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 (株式の80%)
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
二輪車 約 600台



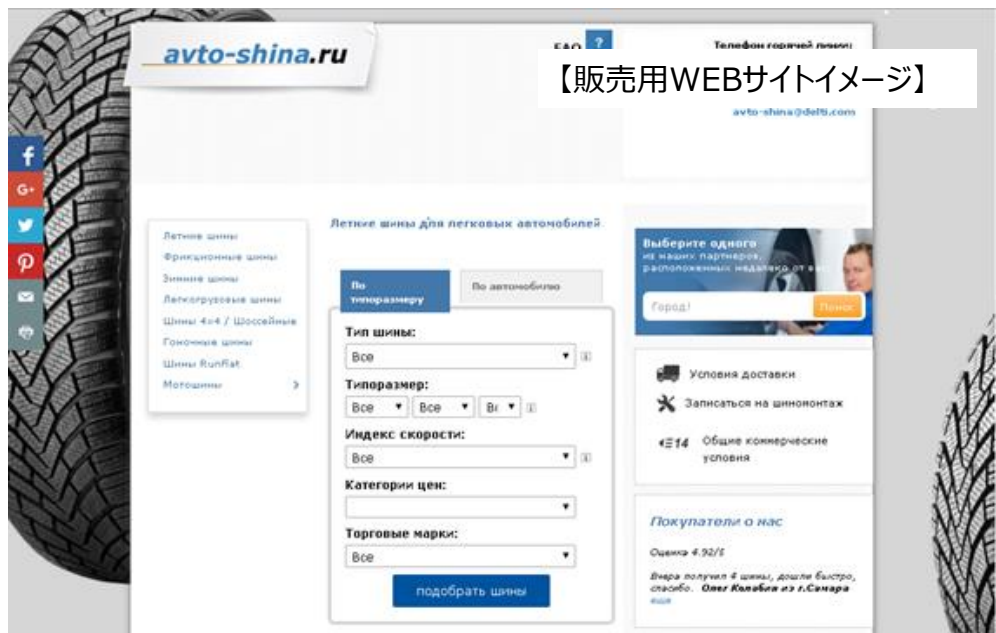
今後のディーラー事業戦略

米国及びその他有望成長市場における**プレミアムブランド車の優良フランチャイズを追加取得**することで、**更なる事業拡大と事業価値向上の実現**を目指す。

③チャレンジ案件

タイヤ Eコマース事業 (ロシア)

ロシアにおいてインターネットを利用したタイヤの卸売販売、小売販売(Eコマース事業)を展開する為、Delticom AG (本社: ドイツ) との共同出資により、LLC Delticom Rusland (双日51%、Delticom49% 出資、ロシア・モスクワ) を2015年8月に設立。



【事業の優位性及び成長戦略】

- 豊富な商品ラインナップ(マルチブランド戦略)提供
- インターネット販売による利便性の提供 (時間/地域制約の排除)
- 迅速かつ広範なデリバリー体制の提供
- タイヤ取付店ネットワークの提供
- 40か国超180超のサイトを運営するDelticomのネットマーケティングノウハウの活用
- ITを利用したリーンオペレーションの実践
- 欧州で蓄積された商品や顧客のデータベースの有効活用
- 日独上場企業の合併企業が運営するという、安心感の提供



sojitz

New way, New value

Ⅲ. 食料・アグリビジネス本部

目次

◆ 本部概要

- 事業概要
- 各組織の強み・機能

◆ 成長戦略

- ①肥料事業
- ②穀物バリューチェーン
- ③安全・安心な食料の確保

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 <食の安全・安心を中心に据えた本部運営>

アグリビジネス分野： 高度化成肥料の製造・販売、農業事業

穀物飼料分野： 小麦・大豆・トウモロコシ・油脂・牧草・配合飼料などのトレード・国内取引・海外生産、
港湾運営、穀物集荷・ターミナル事業

食料事業分野： 砂糖・コーヒー・水産品・食品全般のトレード・海外加工・国内取引、養殖事業

肥料製造・販売事業

東南アジア最大の規模の高度化成肥料製造・販売ネットワークを構築し、農業の近代化に貢献



高度化成肥料工場の倉庫
(タイ)

穀物事業(農業・集荷・港湾)

穀物取扱規模を拡大し、増加するアジアの穀物需要に対応



穀物生産・集荷事業
(ブラジル)

穀物事業(港湾・製粉)

ベトナム第1位の港湾を持つインターフラワー ベトナム社 (IFV社) に出資し、穀物飼料トレード、小麦製粉事業を展開



IFV社の製粉工場、
サイロ、港湾設備 (ベトナム)

各組織の強み・機能

アグリビジネス部

東南アジア肥料事業会社

ブラジル農業・穀物集荷会社

日本農業、肥料事業幅出し

<東南アジアでの高度化成肥料事業>

タイ Thai Central Chemical Co.社 (1973~)

フィリピン Atlas Fertilizer Corporation社 (1957~)

ベトナム Japan Vietnam Fertilizer Company 社 (1995~)

<南米での農業・穀物集荷事業>

ブラジルでの農業・穀物集荷(2014~)

<日本での施設農業事業>

マイベジタブル (2014~)

穀物飼料部

穀物飼料事業

小麦事業

ベトナム穀物ターミナル事業・製粉事業

ベトナム配合飼料事業

<日本での飼料用穀物取扱い>

飼料メーカーに安定供給

<東南アジア向け小麦取扱い>

年間300万トンの規模

<ベトナムでの穀物バリューチェーン事業>

インターフラワー ベトナム (1996~)

双日協同飼料 (2011~)

食料事業部

水産事業

食料事業 (砂糖・コーヒー・菓子)

マグロ養殖事業

<水産事業>

中国での冷凍マグロ加工 (2003~)

長崎でのクロマグロ養殖事業 (2008~)

<食料事業>

製糖事業 (フジ日本精糖 (関係会社)) (2001~)

菓子事業 (ヤマザキナビスコ (関係会社)) (1970~)

成長戦略

成長戦略の具体例

①肥料事業

- ～当社の取り組み
- ～事業環境
- ～今後の展開

②穀物バリューチェーン

③安全・安心な食料の確保

- ～マイベジタブル
- ～双日ツナファーム鷹島

①肥料事業 ～当社の取り組み～

- 高度化成肥料の製造・販売事業をタイ、ベトナム、フィリピンで推進
- 農民へ有利性を提案、ロイヤリティの高い顧客を獲得し、ブランドを確立
⇒各国でトップクラスの市場シェア
- グループ全体の生産能力が合計約200万トと東南アジアでも有数の規模

Thailand

Bangkok

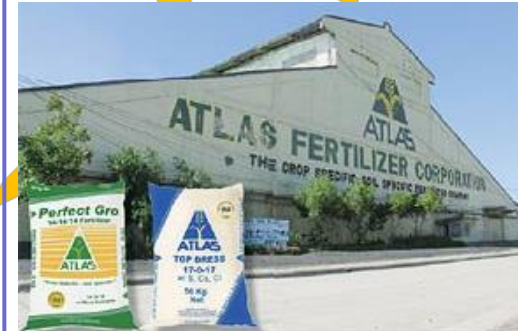
Vietnam

Ho Chi Minh

Manila
Philippines



ベトナム JVF社
1995年設立
生産能力 32万ト/年



フィリピン AFC社
1957年設立
生産能力 35万ト/年



タイ TCCC社
1973年設立
生産能力 120万ト/年



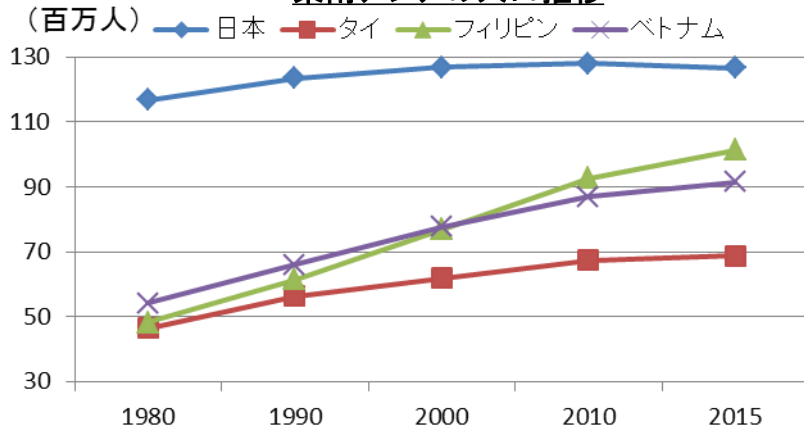
①肥料事業 ～事業環境～

国によってステージは異なるがアジアにおいては高度化成肥料のビジネスチャンスが大きい。

高度化成肥料が普及する為の条件

- ①人口が多い（＝農作物の消費大）
 - ②経済発展（＝GDP増）
 - ③都市部に人口が移る（⇒農業人口比率減）
 - ④農地面積が拡大できない
- ⇒作業効率化、単収増、品質向上の要求増加

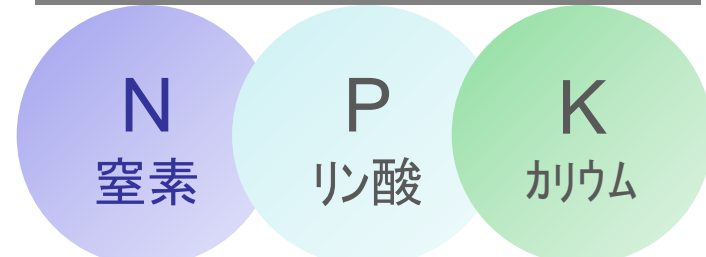
東南アジアの人口推移



東南アジアの一人あたりGDP(2014年)

日本	タイ	フィリピン	ベトナム
36,332ドル	5,445ドル	2,865ドル	2,053ドル

肥料の3要素



収穫量増大

農作物の質の向上

化成肥料(3要素の2種類以上の組合せ)を30%以上含む肥料

**高度化成肥料
＝肥料の高級品**

作物・土壌に応じて配合比を変更

地域での肥料物流網の整備に貢献

⇒農地に必要な養分を最適な比率で提供

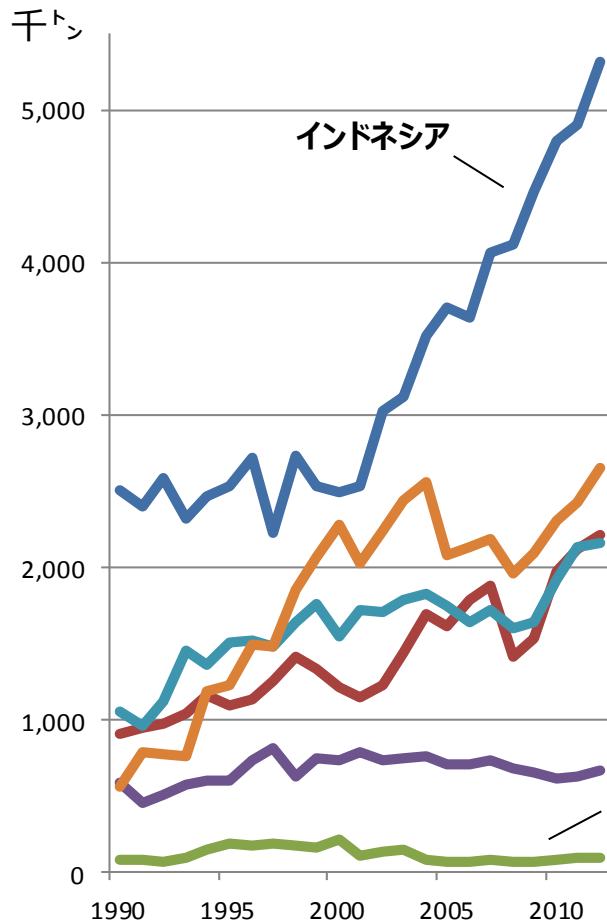
⇒農産物の収量・品質の改善

⇒地域での農業生産拡大・農村部の生活向上に寄与

①肥料事業 ～今後の展開～

東南アジアの肥料需要推移

■ インドネシア
 ■ マレーシア
 ■ ミャンマー
■ フィリピン
 ■ タイ
 ■ ベトナム



インドネシア市場： 農業国、コメ・トウモロコシ・サトウキビ等の生産が盛ん
 東南アジア最大の肥料需要、尿素の生産量が多い
 政府は高度化成肥料の普及に注力
 同国での肥料事業展開方法を検討中

ミャンマー市場： 近年の民政化により急速に発展中
 同国での農業生産の拡大に伴う肥料需要の増加
 化成肥料の比率も高く、伸び行く市場と想定



②穀物バリューチェーン

双日の穀物バリューチェーン



③安全・安心な食料の確保 ～双日ツナファーム鷹島～

■双日ツナファーム鷹島株式会社

所在地 : 長崎県松浦市鷹島

設立 : 2008年9月

従業員数 : 約20名

事業内容 : マグロ養殖事業



マグロ養殖事業



[背景] 世界的なマグロ需要増大と乱獲の懸念を受け、資源保護の観点から漁獲量が制限



資源を守りながら、安全・安心で美味しい
マグロを食卓に安定的に供給する

③安全・安心な食料の確保 ～双日ツナファーム鷹島～

鷹島のマグロ：稚魚～出荷まで



- 稚魚から3年以上かけて50キロ以上にまで育てて出荷（1キロ成長させるために必要な餌（小魚）は15キロ）
- 潮通し、水温、高い溶存酸素量、塩分濃度の変動の少なさ等、マグロ養殖に最適な環境で身の締まった良質なマグロが育つ

【出荷量】 300～400トン／年
→ 近い将来、450トンに

さまざまな取り組み

- 長崎県マグロ養殖協議会を立ち上げ、マグロ食文化を盛り上げるために、解体ショー等のイベントを開催
- 中国、東南アジア、米国へ輸出し、日本のマグロ食文化を海外へ

③安全・安心な食料の確保 ～マイベジタブル～

■マイベジタブル株式会社

所在地 : 千葉県千葉市緑区

設立 : 2014年4月

従業員数 : 約50名

事業内容 : 生鮮野菜の栽培・販売



高床式砂栽培農法



土の代わりに砂を培地とする施設園芸。さまざまな生鮮野菜をニーズに合わせてタイムリーに栽培可能

[メリット]

- ・連作により生じる生育障害の回避
- ・生育の高速化
- ・食味や鮮度の向上
- ・通年での安定的栽培

③安全・安心な食料の確保 ～マイベジタブル～

実績と計画



- 新鮮で、おいしく、安全な野菜（ラディッシュ、ミニトマト、イタリアンパセリ、パクチー）を安定的に生産
- 地産地消モデルをベースに新しい農業の形を追及
- 計画通りに安定的に生産できるか検証

- 2015年10月、第二期増設完了
- 顧客ニーズに対応し、商業ベースでの生産・販売を実証するプロセスに移行



sojitz

New way, New value