

大阪株主説明会

2016年9月8日
双日株式会社

本日のプログラム

- | | | |
|----------------------|-----|-----|
| 1. 登壇者紹介 | p3 | 資料Ⅰ |
| 2. ご挨拶 | p9 | |
| 3. 業績動向 | p11 | 資料Ⅱ |
| 4. 中期経営計画2017の進捗について | p20 | 資料Ⅲ |
| 5. 双日の人材戦略 | p40 | 資料Ⅳ |
| 6. 本部紹介：自動車本部 | p43 | 資料Ⅴ |
| 7. 質疑応答 | | |

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。

1. 登壇者紹介

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と双日株式会社合併により双日株式会社に商号変更

代表取締役社長 佐藤 洋二



佐藤 洋二
(さとう ようじ)

出身地： 熊本県

生年月日：1949年7月14日

出身大学：長崎大学
経済学部

- | | | |
|-------|-----|--------------------------------|
| 1973年 | 4月 | 日商岩井株式会社入社 |
| 2003年 | 4月 | 執行役員
企画ユニット担当役員補佐 |
| 2004年 | 4月 | 双日株式会社常務執行役員
財務部、主計部担当役員補佐 |
| 2005年 | 4月 | 取締役 CFO |
| | 10月 | 双日株式会社
取締役常務執行役員 CFO |
| 2006年 | 4月 | 取締役専務執行役員 CFO |
| 2008年 | 4月 | 代表取締役副社長執行役員
コーポレート管掌 兼 CFO |
| 2012年 | 4月 | 代表取締役社長 (現) |

専務執行役員 藤本 昌義



藤本 昌義
(ふじもと まさよし)

出身地： 福岡県

生年月日： 1958年1月9日

出身大学： 東京大学
法学部

1981年	4月	日商岩井株式会社入社
1996年	4月	Toyota Motor Poland Company Director Vice President
2004年	4月	双日株式会社 自動車産業プロジェクト部長
2005年	4月	自動車第三部長
2008年	12月	MMC Automotriz S.A. (ベネズエラ) Director President
2012年	8月	双日米国会社 兼 米州機械部門長
2015年	4月	執行役員 経営企画、IR担当
2015年	10月	常務執行役員 経営企画、IR、広報担当
2016年	4月	専務執行役員 経営企画、戦略投資推進、IR、広報、物流・保険統括担当(現)

常務執行役員 平井 龍太郎



平井 龍太郎
(ひらい りゅうたろう)

出身地： 福岡県

生年月日： 1958年7月31日

出身大学： 九州大学
経済学部

- | | | |
|-------|-----|-------------------------|
| 1982年 | 4月 | 日商岩井株式会社入社 |
| 2009年 | 4月 | 双日株式会社 人事総務部長 |
| 2013年 | 4月 | 執行役員
人事総務担当 兼 人事総務部長 |
| | 10月 | 執行役員
人事総務担当 |
| 2014年 | 4月 | 執行役員
秘書、人事総務担当 |
| 2015年 | 4月 | 常務執行役員
秘書、人事総務担当（現） |

常務執行役員 CFO 田中 精一



田中 精一
(たなか せいいち)

出身地： 広島県

生年月日：1960年9月14日

出身大学：上智大学
経済学部

- | | | |
|-------|----|-----------------------------|
| 1984年 | 4月 | 日商岩井株式会社入社 |
| 2011年 | 4月 | 双日株式会社
財務部長 |
| 2014年 | 4月 | 執行役員
財務担当 兼 財務部長 |
| 2015年 | 4月 | 執行役員
主計、為替証券、財務担当 |
| 2016年 | 4月 | 常務執行役員
CFO 兼 財務、主計担当 (現) |

自動車本部長 村井 宏人



村井 宏人
(むらい ひろと)

出身地： 京都府

生年月日： 1967年2月27日

出身大学： 大阪大学
基礎工学部

1989年 4月 日商岩井株式会社入社

2005年10月 AAPICO HITECH PUBLIC COMPANY LIMITED (タイ)
EXECUTIVE DIRECTOR

2010年 4月 双日株式会社 機械部門 自動車第二部長

2012年 5月 経営企画部長

2014年10月 自動車担当部門長補佐

2015年 4月 自動車本部 副本部長

2016年 4月 自動車本部長 (現)

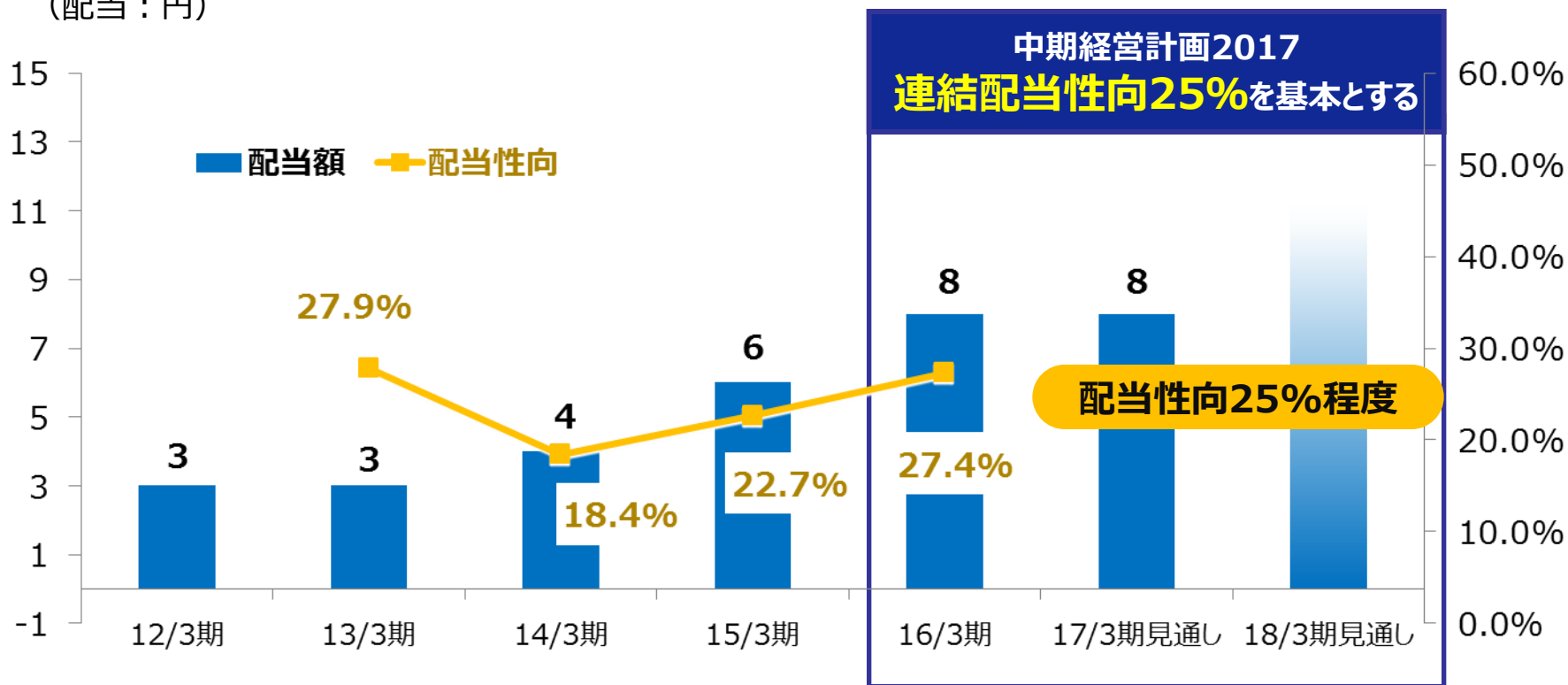
2. ご挨拶

代表取締役社長
佐藤 洋二

配当について

安定的かつ継続的に配当を行うとともに、内部留保の拡充と有効活用によって企業競争力と株主価値を向上させることが経営の重要課題のひとつ

(配当：円)



3. 業績動向

常務執行役員 CFO

田中 精一

目次

- ◆ 2016年3月期業績
及び2017年3月期見通し p13
- ◆ 2017年3月期第1四半期実績 p18

2016年3月期 決算サマリー (国際会計基準)

■ 経営成績

(億円)

	2015年3月期	2016年3月期	増減
売上高 (日本基準)	41,053	40,066	▲987
売上総利益	1,977	1,807	▲170
営業活動に係る利益	336	292	▲44
当期純利益 (当社株主帰属)	331	365	34

■ 財政状態

(億円)

	2015年3月期	2016年3月期	増減
総資産	22,974	20,567	▲2,407
自己資本	5,509	5,203	▲306
自己資本比率	24.0%	25.3%	1.3%
ネット有利子負債	6,296	5,716	▲580
ネットD E R	1.14倍	1.10倍	▲0.04倍

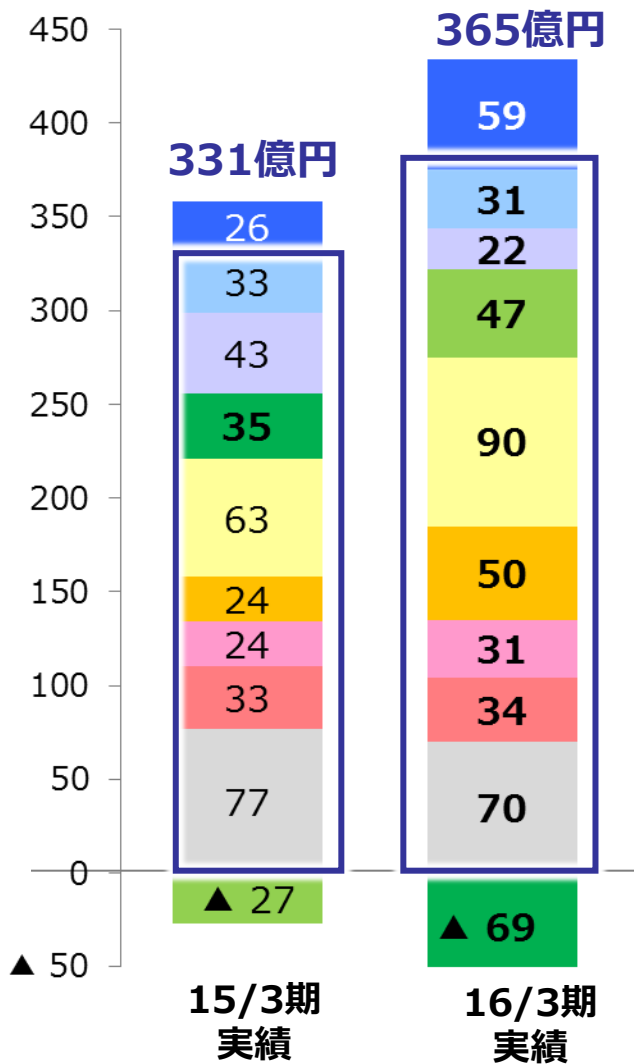
■ その他指標

	2015年3月期	2016年3月期	増減
ROA	1.5%	1.7%	0.2%
ROE	6.5%	6.8%	0.3%

営業本部別当期純利益（当社株主帰属）

営業本部別 当期純利益

(億円)



- 自動車
59億円（前期比 33億円増）
- 航空産業・情報
31億円（前期比 2億円減）
- 環境・産業インフラ
22億円（前期比 21億円減）
- エネルギー
▲69億円（前期比 104億円減）
- 石炭・金属
47億円（前期比 74億円増）
- 化学
90億円（前期比 27億円増）
- 食料・アグリビジネス
50億円（前期比 26億円増）
- 生活資材
31億円（前期比 7億円増）
- リテール事業
34億円（前期比 1億円増）

資源事業

資源/非資源事業別 当期純利益 (億円)

	15/3期	16/3期
資源	8	▲22
非資源	323	387

商品、為替、金利の市況 見通しと実績

	2016年3月期 市況実績 (年平均)	2017年3月期 市況前提 (年平均)	2017年3月期 市況実績 (4~6月平均)	直近市況実績 (2016/7/29時点)
原油 (Brent)(※1)	US\$48.7/bbl	US\$40/bbl	US\$47.0/bbl	US\$42.5/bbl
石炭(一般炭) (※2)	US\$60.4/t	US\$52/t	US\$51.5/t	US\$64.5/t
為替(※3)	¥120.2/US\$	¥110/US\$	¥107.9/US\$	¥104.4/US\$
金利(TIBOR)	0.16%	0.1%	0.07%	0.06%

※1 原油の収益感応度は、US\$1/bbl変動すると、当期純利益（当社株主帰属）で年間0.5億円程度の影響

※2 石炭の市況実績は、“globalCOAL NEWC Index” を記載

※3 為替の収益感応度（米ドルのみ）は、¥1/US\$ 変動すると、売上総利益で年間3億円程度、当期純利益（当社株主帰属）で年間1億円程度、自己資本で15億円程度の影響

2017年3月期 見通し

■ 経営成績 (億円)

	2016年3月期	2017年3月期見通し
売上高 (日本基準)	40,066	43,300
売上総利益	1,807	2,100
営業活動に係る利益	292	440
当期純利益 (当社株主帰属)	365	400

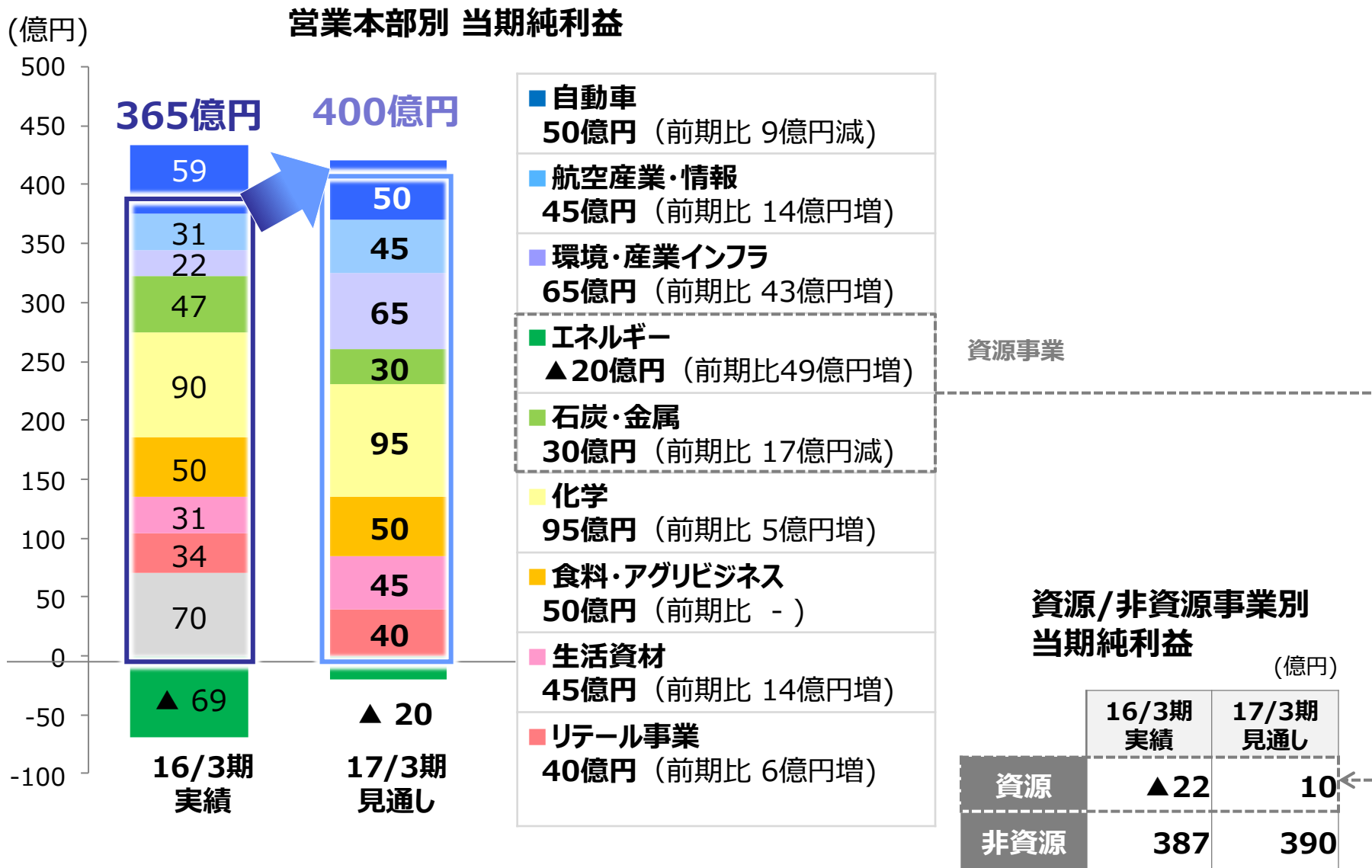
■ 財政状態 (億円)

総資産	20,567	22,000
自己資本	5,203	5,450
自己資本比率	25.3%	24.8%
ネット有利子負債	5,716	6,300
ネットD E R	1.10倍	1.2倍

■ その他指標

ROA	1.7%	1.9%
ROE	6.8%	7.5%

営業本部別当期純利益 見通し



2017年3月期 第1四半期実績

■ 経営成績 (億円)

	2017年3月期 第1四半期	2017年3月期 見通し	進捗率
売上高 (日本基準)	8,963	43,300	21%
売上総利益	468	2,100	22%
営業活動に係る利益	86	440	20%
当期純利益 (当社株主帰属)	84	400	21%

■ 財政状態 (億円)

総資産	19,731	22,000
自己資本	4,771	5,450
自己資本比率	24.2%	24.8%
ネット有利子負債	5,524	6,300
ネットDER	1.2倍	1.2倍

2017年3月期通期見通し（営業本部別当期純利益）

(億円)	16/6期 実績	17/3期 通期見通し	進捗率
自動車	8	50	16%
航空産業・情報	▲3	45	—
環境・産業インフラ	10	65	15%
エネルギー	▲15	▲20	—
石炭・金属	▲4	30	—
化学	18	95	19%
食料・アグリビジネス	14	50	28%
生活資材	13	45	29%
リテール事業	34	40	85%
その他	9	0	—
合計	84	400	21%

業績進捗

- **自動車 8億円（進捗率：16%）**
米州ディーラー事業や東南アジアにおける事業の堅調を見込む
- **航空産業・情報 ▲3億円（進捗率：—）**
下期に航空関連取引及び情報産業関連の収益貢献を見込む
- **環境・産業インフラ 10億円（進捗率：15%）**
プラント関連等の収益貢献を見込む
- **エネルギー ▲15億円（進捗率：—）**
下期にかけて持分法適用会社での収益貢献を見込む
- **石炭・金属 ▲4億円（進捗率：—）**
第2四半期以降、持分法適用会社での収益貢献を見込む
- **化学 18億円（進捗率：19%）**
米州、中国、アジア地域での取引増加を見込む
- **食料・アグリビジネス 14億円（進捗率：28%）**
肥料事業は堅調に推移
- **生活資材 13億円（進捗率：29%）**
見通し比順調な進捗
- **リテール事業 34億円（進捗率：85%）**
国内販売用不動産の売却により高い進捗となるも、概ね見通し通り
- **その他 9億円（進捗率：—）**
資産入替コスト等を見込む

4. 中期経営計画2017の 進捗について

専務執行役員

藤本 昌義

目次

- ◆ **中期経営計画2017の成長戦略
目標とする経営指標** p22

- ◆ **投融资の実績とこれから** p23

- ◆ **2016年3月期の主な投資案件** p24
 - 太陽光発電事業 p25
 - 航空関連事業（航空機パーツアウト事業） p27
 - ベトナム コンビニエンスストア事業 p34

中期経営計画2017

中期経営計画 2017 ～Challenge for Growth～ 成長戦略・施策

成長戦略

収益の塊となる事業領域の拡大・創出

安定的な収益基盤の拡大
事業領域の塊の創出

施策

本部制の導入による経営のスピードアップ
双日の強み・双日らしさを発揮できる資産ポートフォリオの構築
海外地域の成長戦略を実行

『中期経営計画2017』で目標とする経営指標

経営指標	ROA	ROE	ネットDER	連結配当性向
目標	2%以上	8%以上	1.5倍以下	25%程度

投融資の実績とこれから

注力分野を中心に3年間で3,000億円の投融資実行を計画

2016年3月期
投融資 実績

2017年3月期
投融資 予定

710億円

*内、注力分野
310億円

1,250億円

*内、注力分野
900億円

注力分野投融資の
2018年3月期
収益貢献予想額

約 **50** 億円

*注力分野

自動車関連事業

インフラ関連事業

航空関連事業

化学関連事業

再生可能エネルギー事業

アセアンリテール事業

2016年3月期の主な投資案件

航空機パーツアウト事業



カナダ 鉄道車両メンテナンス事業



インド 鉄道敷設・電化工事



国内 太陽光発電事業



米国 自動車ディーラー事業



スリランカ 火力発電事業



ベトナム
コンビニエンスストア事業



ペルー 太陽光発電事業



ブラジル
自動車ディーラー事業



国内 太陽光発電事業

黒字：稼働中案件
青字：建設中案件

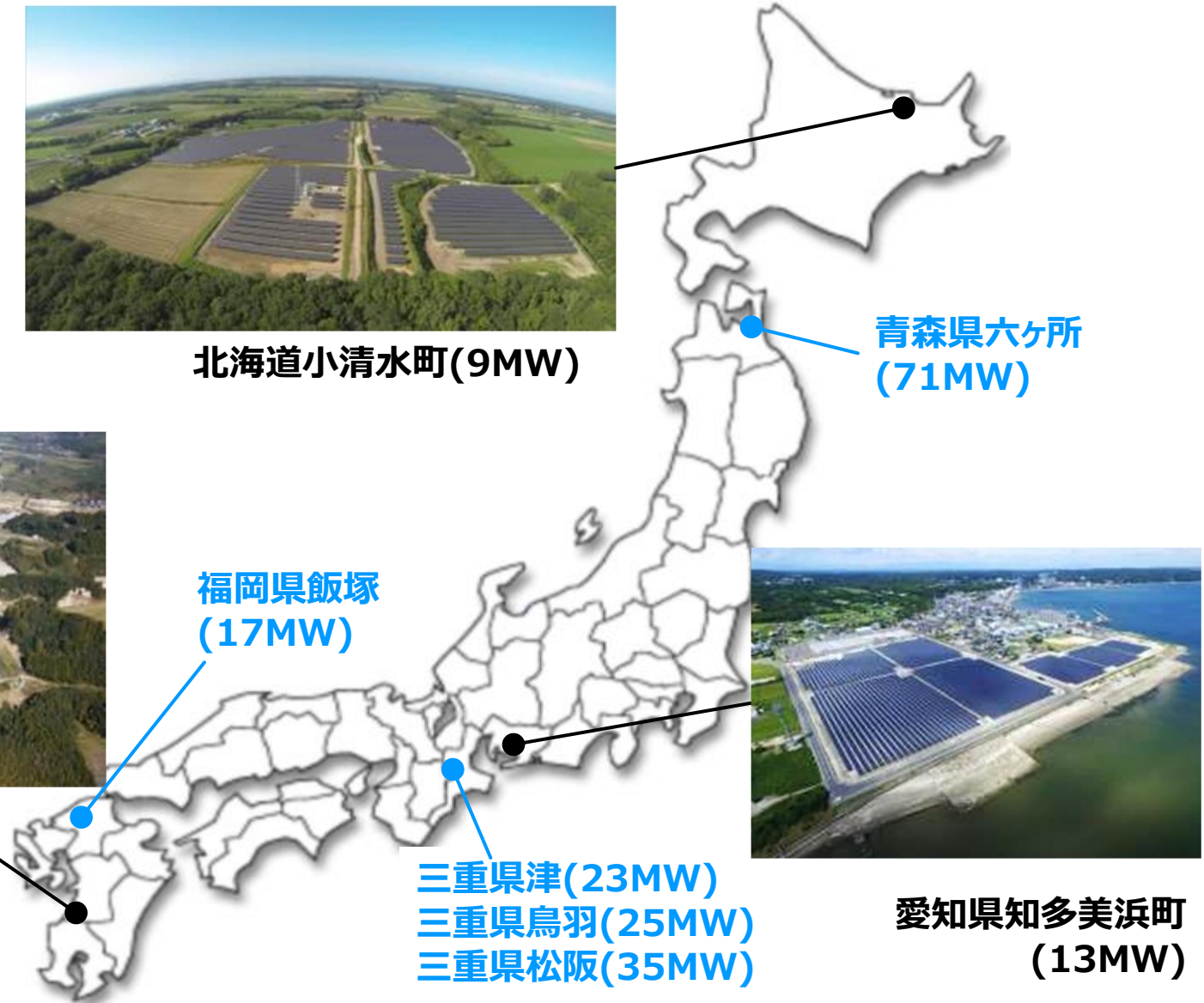


北海道小清水町(9MW)



熊本県球磨錦町
(13MW)

福岡県飯塚
(17MW)



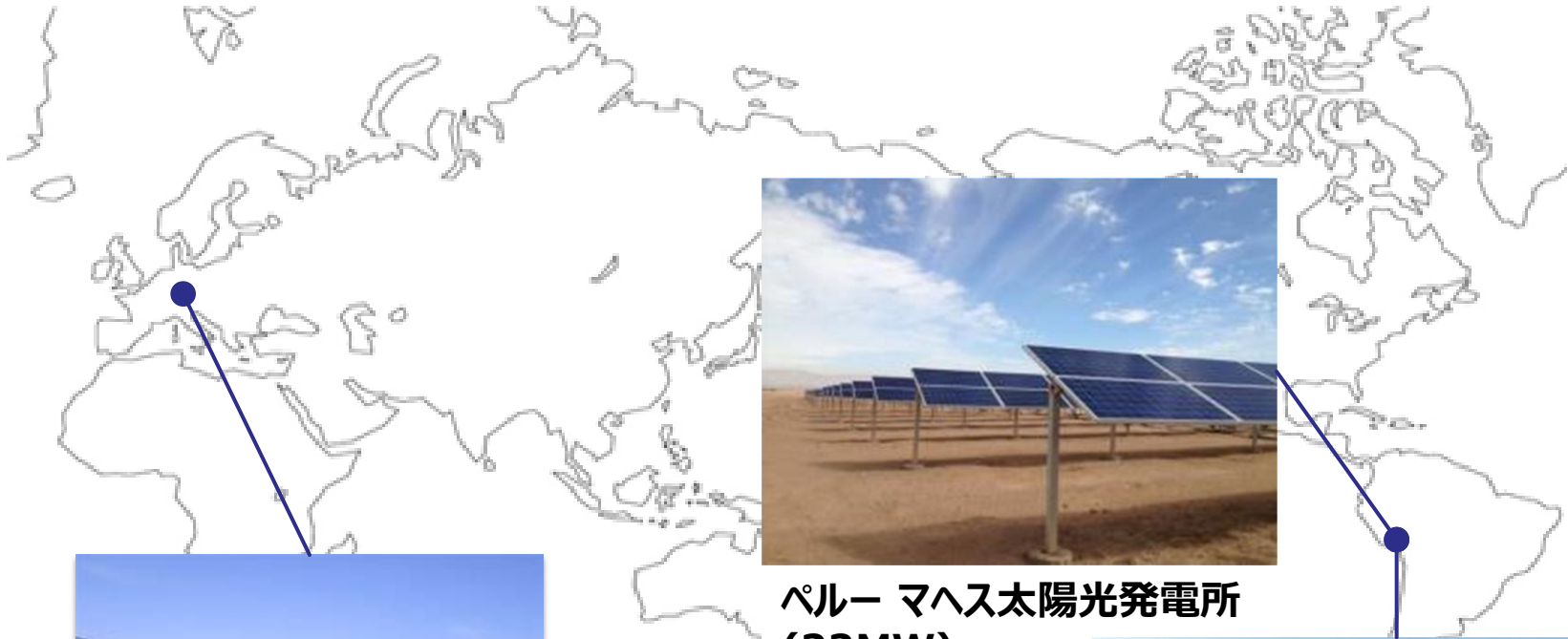
青森県六ヶ所
(71MW)



愛知県知多美浜町
(13MW)

海外 太陽光発電事業

全て稼働中案件



ペルー マハス太陽光発電所
(22MW)

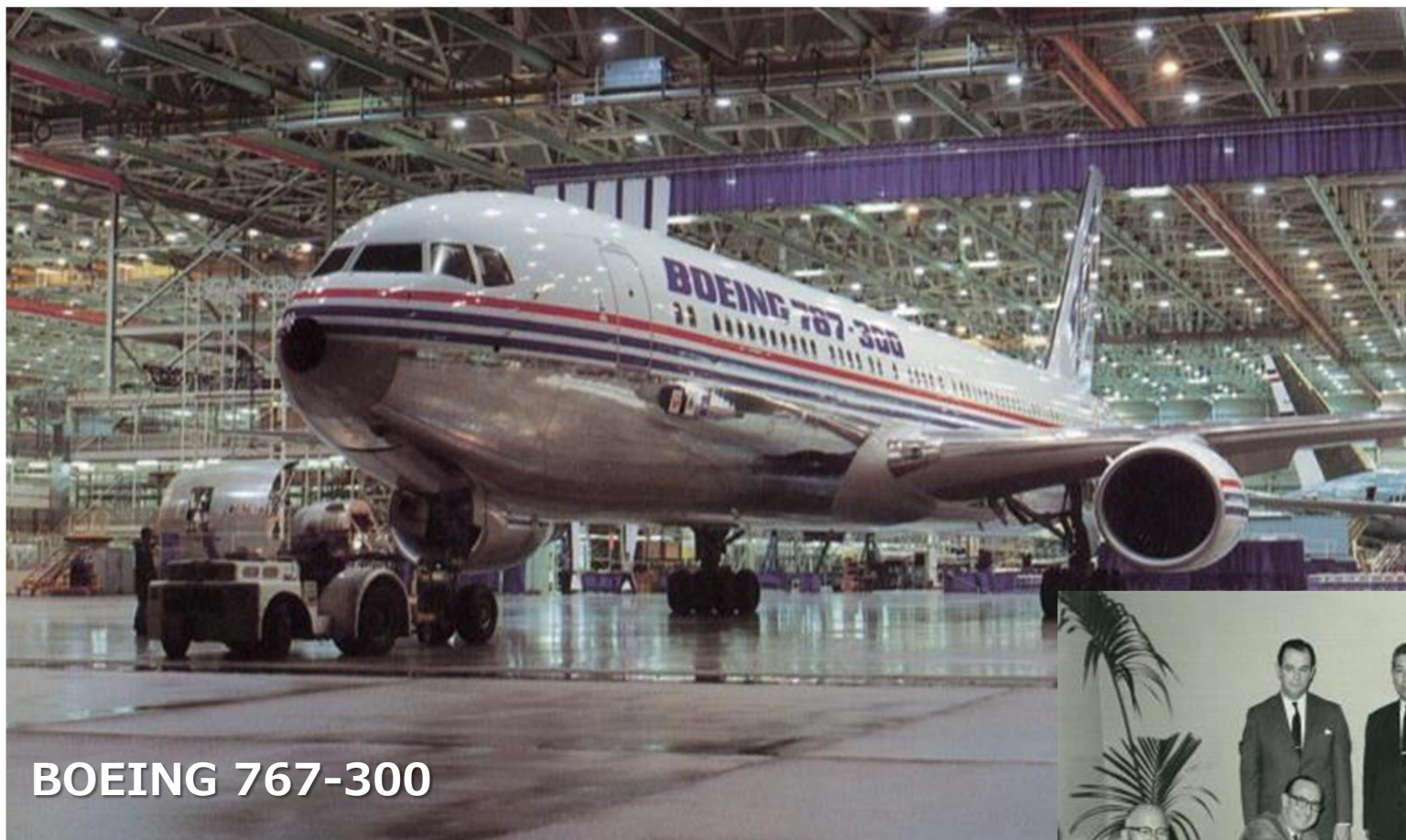


ドイツ ミックスドルフ太陽光発電所
(24MW)



ペルー レパルティシオン
太陽光発電所(22MW)

ボーイング社との約60年の取引関係



BOEING 767-300

BOEING 737-100
1号機、2号機調印式
(1968年)



ボーイング社との約60年の取引関係



BOEING 787-9 ドリームライナー

ボンバルディア社の総販売代理店



ボンバルディア機

Courtesy of Bombardier

航空機事業における当社の強み

民間航空機販売総数 900機以上・国内シェア1位
航空機業界における機能・知見

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

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

機能・
知見を
活かした
幅出し



60年のパートナーシップ
900機以上の取扱実績



38年のパートナーシップ
80機以上の取扱実績

新たな
事業の
塊への
挑戦

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

航空機パーツアウト事業とは



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カスタマー

航空会社

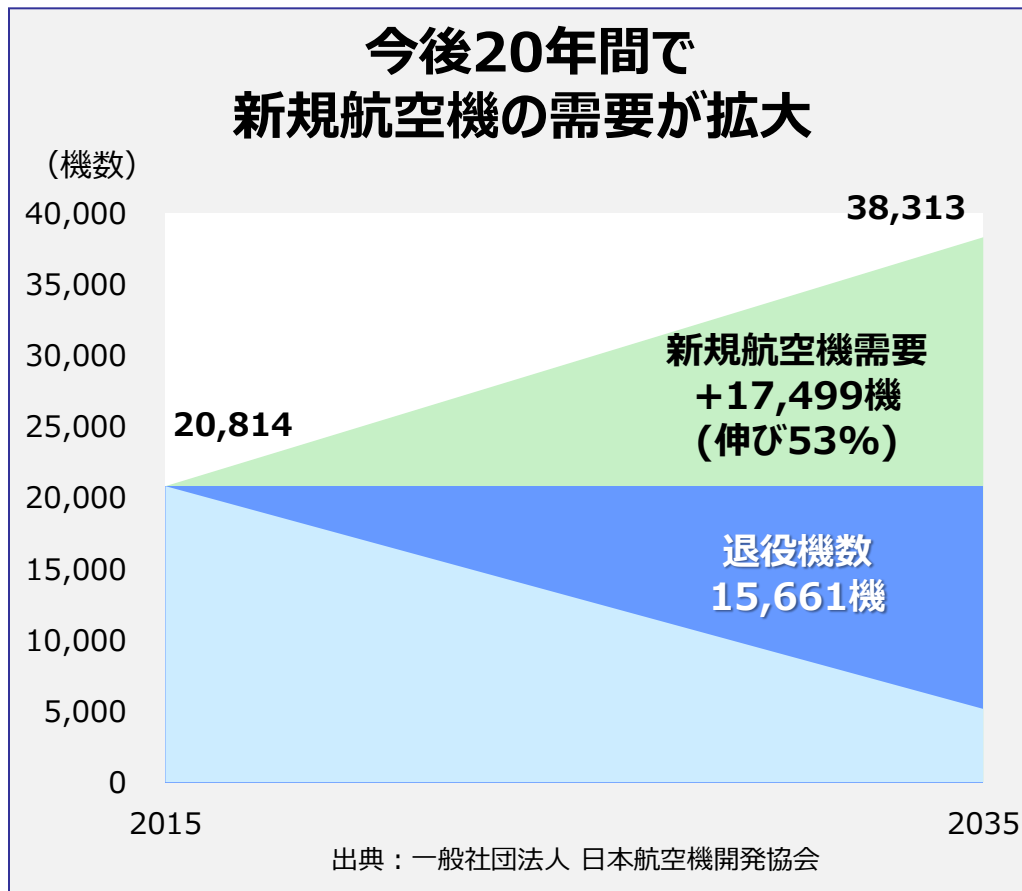
整備会社

リース会社

- ◆ 底堅い需要に支えられたパーツの高収益性
- ◆ Exitを迎える経年機の増加に伴うパーツアウト需要の高まり

航空機パーツアウト事業 今後の事業展望

新規航空機（代理店事業）、中古機販売事業、
パーツアウト事業、を中心に航空機事業全体のニーズが増加



ヒト・モノの移動の
活発化

アジア・新興国の
経済成長

今後20年間で全世界の
旅客機総数2倍へ

新たな事業への挑戦 空港運営事業



ベトナムのパイオニア



ブンタオ沖のバクホー油田



日本企業初の植林事業



建設中のロテコ工業団地

ベトナムの小売市場の形態



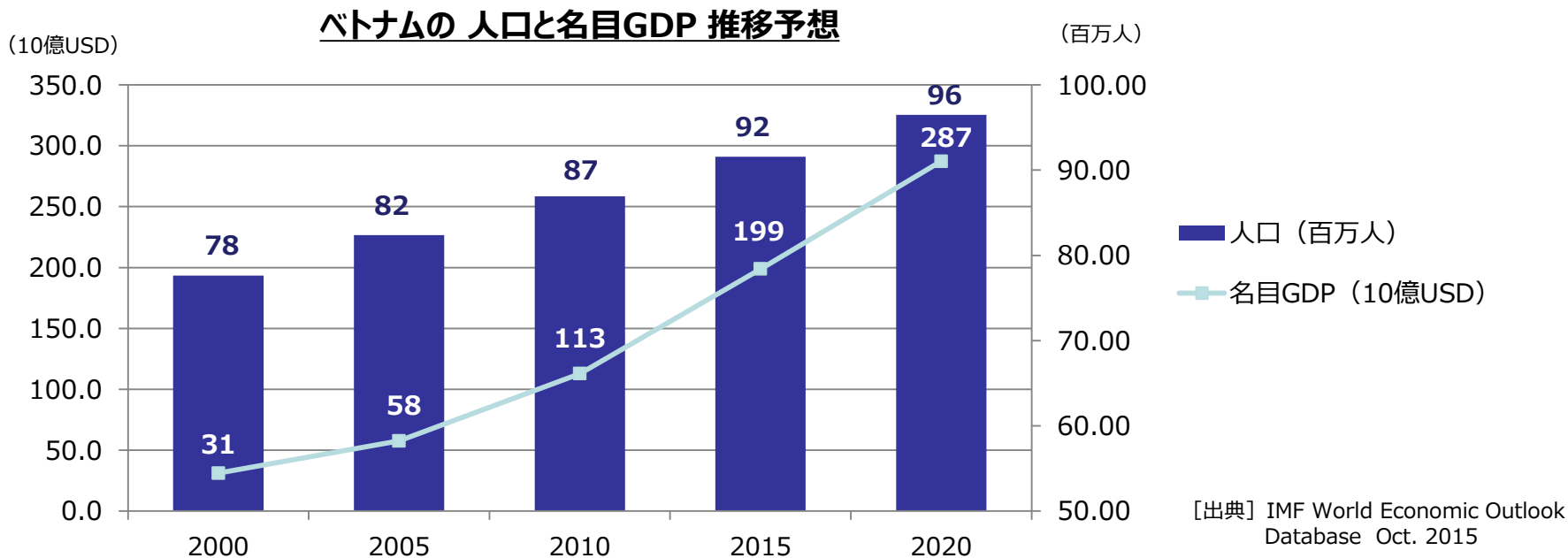
パパママストアと呼ばれる
個人商店が
ベトナムの小売市場の中心
(約96%)



都市部を中心に
スーパーマーケット・
コンビニエンスストアなどの
小売形態が急成長中

ベトナム コンビニエンスストア事業の事業環境

経済成長に伴う食糧需要の増加



今後見込まれること

- ・GDPの伸長に伴う食の多様化
- ・堅実な人口の伸びによる食料需要増加
- ・流通網の発展に伴う小売業の大規模化（スーパーマーケット・コンビニエンスストア等の拡大）

ベトナムでの食品卸事業

食品卸事業を核に、川上から川下までの機能拡大を図る

川上

川中

卸

川下

小売

食品メーカー

販売

Huong Thuy (フン・トウイ) 社



飲食料品・生活雑貨の卸売
11箇所の自社物流倉庫

全国へコールドチェーンの拡大を目指す

51% 出資



販売

個人商店など
約40,000店

スーパーマーケットなど
約800店

ベトナムミニストップ[®]



2015年度中に30店舗出店
2025年までに
約800店舗の出店を目指す

ミニストップベトナムの親会社へ出資
店舗拡大支援、経営サポートなど

ベトナム コンビニエンスストア事業とは

2015年
ミニストップベトナム社の
親会社へ
一部出資参画

イオングループとの
協業

〈双日の機能〉

店舗開発
商品の調達
物流支援
経営サポートなど

30店舗を展開

(2015年度末時点)



今後の展開消費者ニーズに合う品揃えを実現し売場規模を拡大
2025年までに 約800店舗の出店を目指す

中期経営計画2017

中期経営計画 2017 ～Challenge for Growth～ 成長戦略・施策

成長戦略

収益の塊となる事業領域の拡大・創出

安定的な収益基盤の拡大
事業領域の塊の創出

施策

本部制の導入による経営のスピードアップ
双日の強み・双日らしさを発揮できる資産ポートフォリオの構築
海外地域の成長戦略を実行

『中期経営計画2017』で目標とする経営指標

経営指標	ROA	ROE	ネットDER	連結配当性向
目標	2%以上	8%以上	1.5倍以下	25%程度

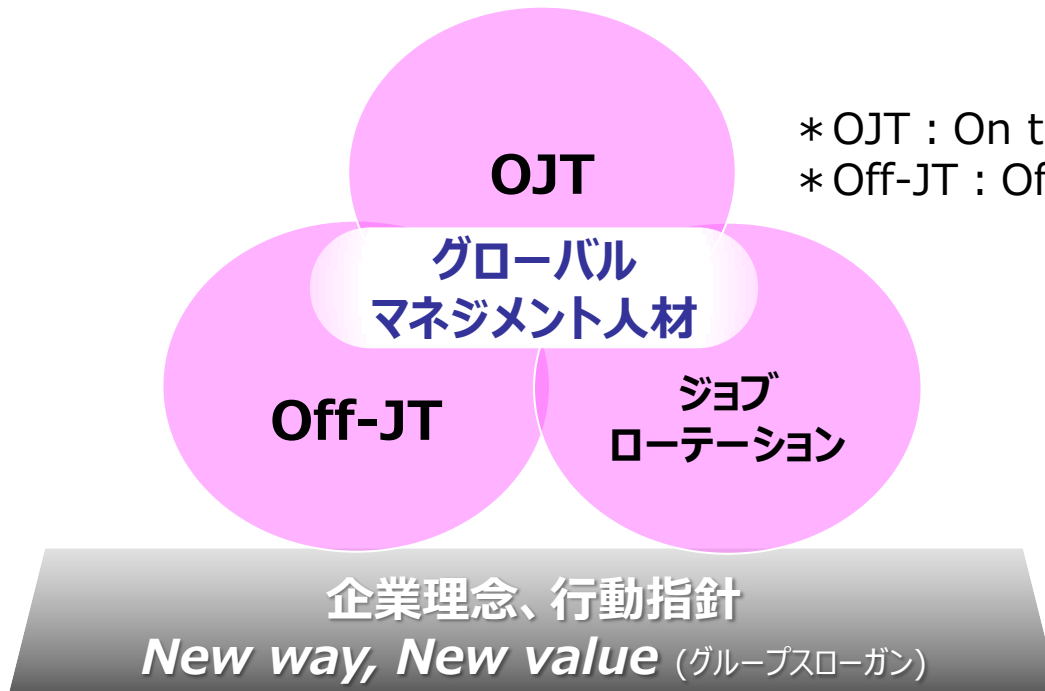
5. 双日の人材戦略

常務執行役員

平井 龍太郎

人材育成方針

「New way, New value」の体現による企業理念の実現をめざし、OJT、Off-JT、ジョブローテーションの三位一体でグローバルマネジメント人材を育成



- * OJT : On the Job Training
- * Off-JT : Off the Job Training

中期経営計画2017における3つのテーマ

新たな機能の獲得、
創造性を発揮する人材育成

多様な人材活用による
グローバル化への対応

「信頼」と「スピード」に基づく
「双日らしさ」の醸成

具体的な取組み例

「働きがいのある会社」「働きやすい会社」を目指し、女性の活躍を推進

■ 女性活躍促進に向けた方針

職場環境の整備

- 女性採用人数の増加
- 管理職向けの、働く女性に対する理解促進

女性社員の意識向上

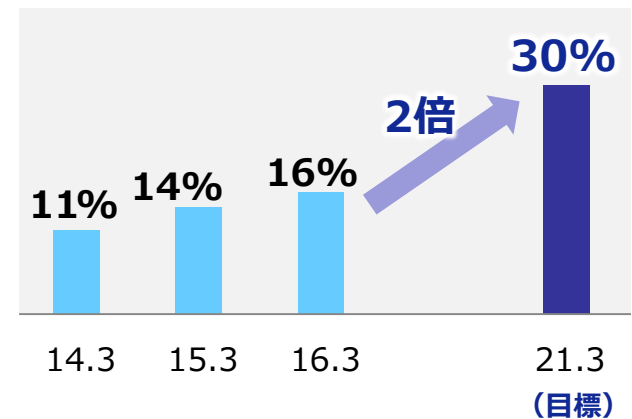
- 駐在・語学研修などの経験早期化
- 女性総合職向けキャリア研修／懇親会

会社の制度

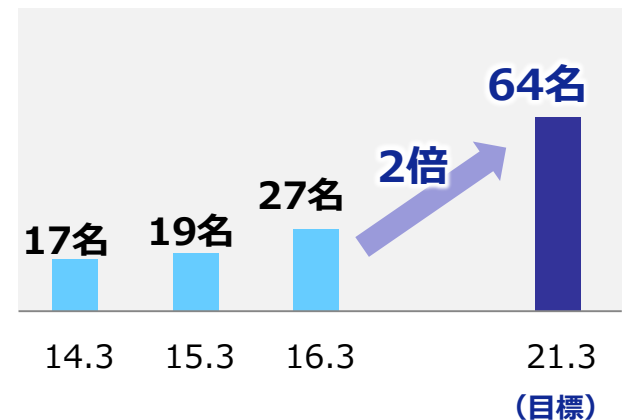
- 産休・育児休暇制度
- 短時間勤務制度
- 再雇用制度
- 看護休暇制度

働きがいのある会社

■ 新卒総合職の女性採用比率



■ 女性管理職数



6. 本部紹介：自動車本部

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

- 中期経営計画における本部成長戦略

◆ 個別事業例

- 組立製造、卸売事業
- ディーラー事業
- オートローン事業

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、販売(ディーラー)、アフターマーケット

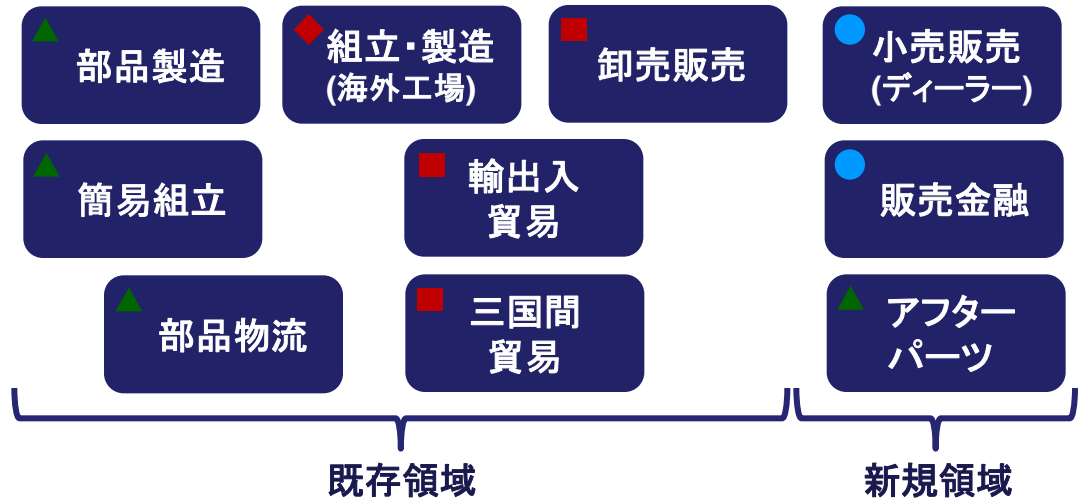
■ 部品 (4輪/2輪/タイヤ 等)

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



自動車本部の
事業領域



事業概要 (主な海外子会社・関係会社)

ロシアCIS

- ◆ ノックダウン組立生産
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)

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 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

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



個別事業例

組立製造・卸売事業

MMPC事業 (フィリピン)

三菱自動車工業(株)と双日の合併であるMitsubishi Motors Philippines Corporation(MMPC)は、進出から53年の歴史を持つ。2015年販売は約5.5万台、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年には増産のため新工場へ移転。



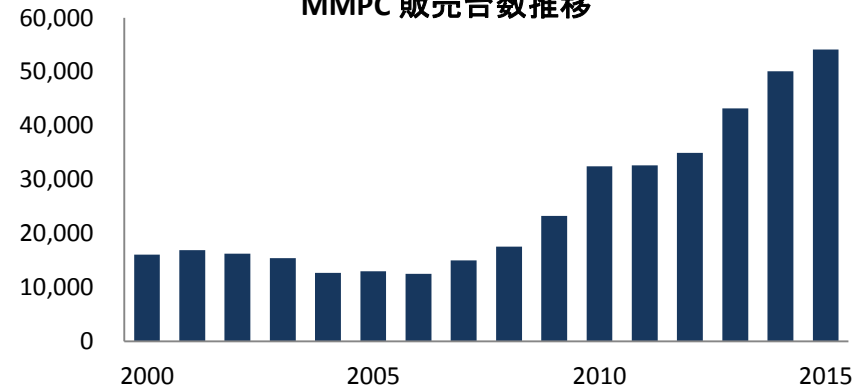
フィリピンは2014年に人口1億人を突破、6～7%のGDP成長率を続けており、アセアンでも注目の新興市場。自動車総需要は2015年実績約32万台、2016年は36万台が予測されており、2020年までに45万～50万台に達すると見られている。

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



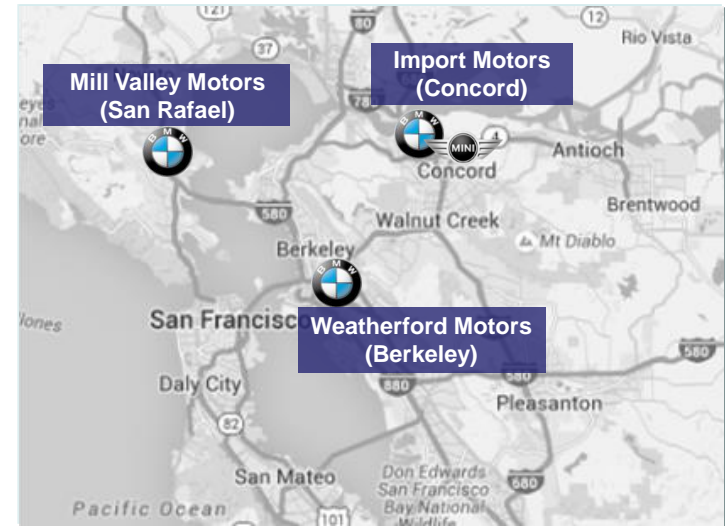
米国ディーラー事業

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って、**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



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



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



ブラジルディーラー事業

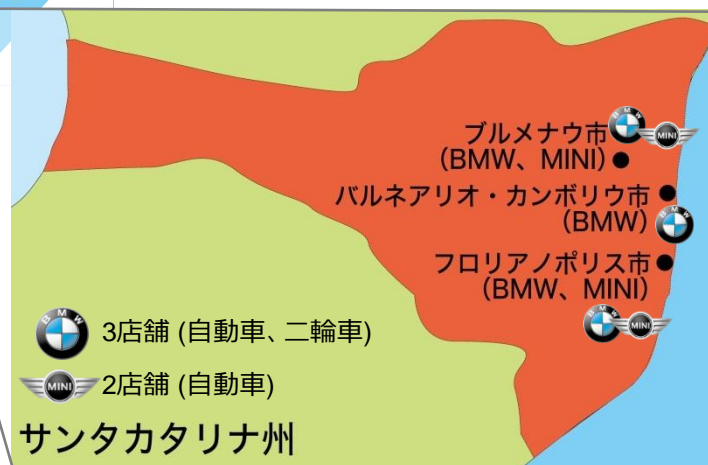
ブラジルディーラー事業 (サンタカタリナ州)

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 (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/年
二輪車 約 600台/年



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。

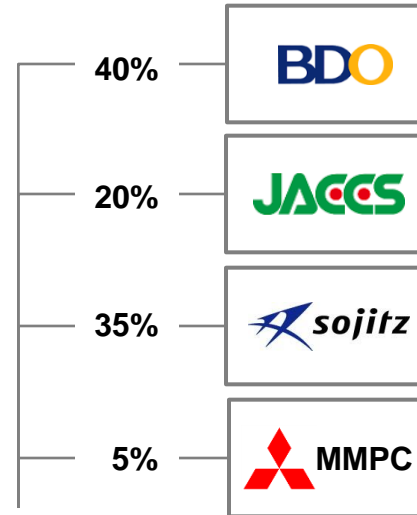
オートローン事業

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

会社概要

(2016年6月30日現在)

設立	2003年4月1日
資本金	1,603億39百万円
代表者	代表取締役社長 佐藤 洋二
従業員数	単体：2,372名 連結：14,568名
上場証券取引所	東京証券取引所（証券コード 2768）
事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
配当受領株主確定日	中間：9月30日 期末：3月31日



sojitz

New way, New value