

配布資料(講演要旨付)



広島株主説明会

2016年12月2日
双日株式会社

本日のプログラム

1. 登壇者紹介 **※本資料には含みません** p 3
2. ご挨拶 **※本資料には含みません**
説明会当日配布資料については、「配布資料(PDF)」をご覧ください
3. 業績動向 p 6
4. 中期経営計画2017の進捗について p13
5. 本部紹介：自動車本部 p28
6. 質疑応答 **※本資料には含みません**

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。

3. 業績動向

常務執行役員 CFO

田中 精一

目次

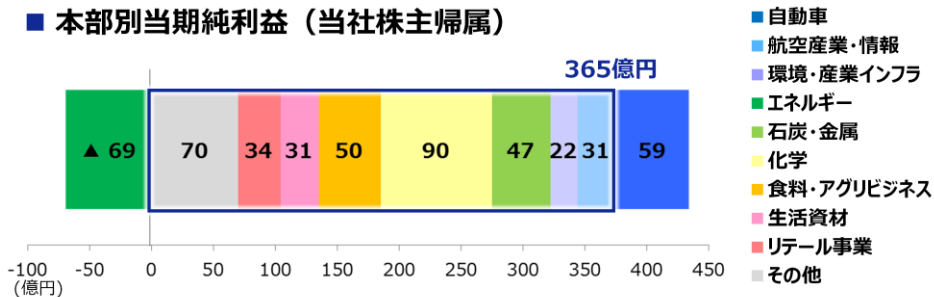
- ◆ 2016年3月期 決算サマリー p 8
- ◆ 2017年3月期 見通し p 9
- ◆ 経営環境認識 p10
- ◆ 2017年3月期 第2四半期サマリー p11
- ◆ 2017年3月期 通期見通し修正(本部別) p12

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

■ 本部別当期純利益 (当社株主帰属)



2016年3月期 決算サマリー(国際会計基準)

【経営成績】

売上高： 前期比987億円減収の4兆66億円。航空機関連取引の増加などによる増収があったが、合金鉄・石炭取引の減少などによる石炭・金属本部での減収が主な要因。

売上総利益 前期比170億減少の1,807億円。石炭・金属、エネルギーといった資源分野の減益が主な要因。

営業活動に係る利益： 前期比44億円減少の292億円。売上総利益の減少、石油ガス権益、石炭権益、鉄鉱石事業の減損などがその要因。

当期純利益： 法人所得税費用の減少などにより、前期比34億円増加の365億円。

【本部別当期純利益 (当社株主帰属)】

9つの営業本部のうち資源に関する事業では、エネルギー本部がマイナス69億円、石炭・金属本部がプラス47億円。当社全体の当期純利益365億に対し、資源関連事業2本部の合計はマイナス22億円、その他の非資源分野で387億の利益を計上したことになる。

自動車本部、化学本部、食料・アグリビジネス本部がそれぞれ50億円を超える利益を上げており、これらの非資源のビジネスが当社の収益をけん引している。

2017年3月期 見通し

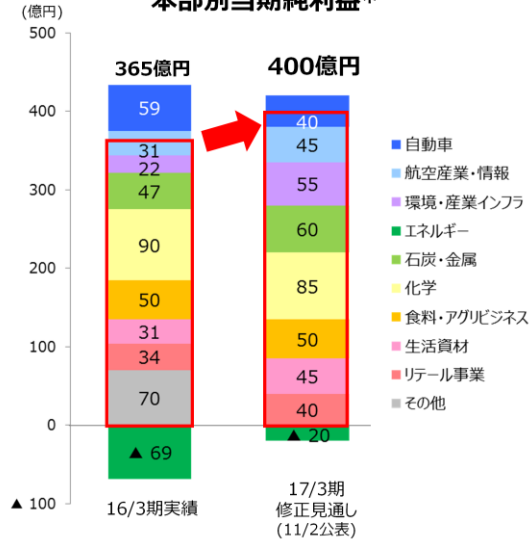
経営成績

(億円)	16/3期 実績	17/3期 修正見通し (11/2公表)
売上総利益	1,807	2,000
営業活動に係る利益	292	450
当期純利益*	365	400
ROA	1.7%	1.9%
ROE	6.8%	7.8%

財政状態

(億円)	16/3末 実績	17/3末 修正見通し (11/2公表)
総資産	20,567	21,000
自己資本	5,203	5,000
自己資本比率	25.3%	23.8%
ネット有利子負債	5,716	6,300
ネットDER	1.10倍	1.26倍

本部別当期純利益*



(*) 当社株主帰属

2017年3月期 見通し (11月2日公表)

【経営成績】

2017年3月期の売上総利益は2,000億円、営業活動に係る利益は450億円、当期純利益（当社株主帰属）は400億円の見通し。

ROA純資産利益率は1.9%、ROE株主資本利益率は7.8%を見込んでおり、当社の目標ROA2%、ROE8%に向かって着実に進捗する計画。

【財政状態】

ネット有利子負債は、新規投資の拡大により2016年3月末比約600億円増加の6,300億円となる見通し。

財務の健全性を示すネットDERは、2016年3月末の1.10倍から1.26倍と多少高くなるが、安全な財務状況だと考える1.5倍以下でのマネージしている。

【本部別当期純利益（当社株主帰属）】

環境・産業インフラ、石炭・金属、化学、食料・アグリビジネスの4本部が、今期50億円を超える収益を上げる見通し。

航空産業・情報本部、生活資材本部、リテール事業本部も、順調な進捗を見込む。

経営環境認識

マクロ環境

- 安定成長の兆しも見え始めたものの、世界全体の先行き不透明感は続く
- 石炭価格の上昇
- グローバル経済の変化～「求心力」から「遠心力」へ

当社中計・今期業績への見方

- 石炭価格の上昇は、今期業績見通しに対してポジティブ
- 為替の動きには引き続き注視が必要
- 成長戦略は当社の強みと投資先（国）の状況を勘案して実行

経営環境認識

【マクロ環境】

米国大統領選以降、円安・株高が進み、資金が好循環を始める兆候がうかがえるが、新大統領就任後の政策の影響などは予断を許さず、また、英国のEU離脱懸念に代表される欧州の不安定さにも注意する必要がある。

TPPやRCEP（東アジア地域包括的経済連携）といった自由貿易経済圏をつくる構想があるが、昨今の主要先進国の国政選挙のたびに、雇用をはじめとした自国の内政問題が優先されるなど、ボーダレス・グローバル化の流れが後退している感があり、世界経済の先行きには不透明感がある。

【商品市況・為替】

石炭価格は上昇傾向にあり、石炭の権益を保有する当社の業績にはプラス。また、業績への影響が大きい為替については、円安は当社業績にはプラスではあるが、その動向には引き続き注視していく。

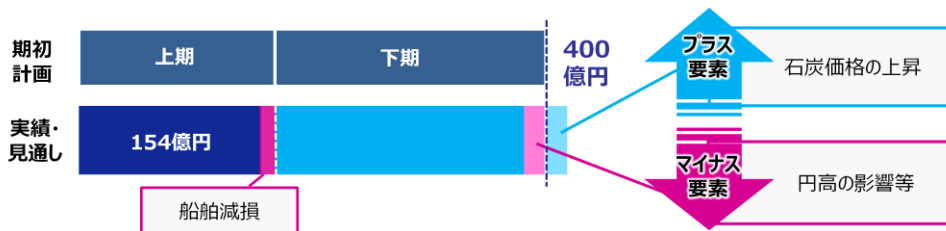
成長戦略の実行においては、当社の強みと各国の経済・政治の情勢を勘案し、きめ細かくその状況を見極めながら、一つ一つの手を打って行く。

2017年3月期第2四半期 サマリー

通期見通しに対する進捗は概ね計画通り。足元の状況を踏まえセグメント別の見直しを修正

	15/9期 実績	16/9期 実績	前年同期比 増減	17/3期 期初見通し	17/3期 修正見通し	進捗率 (対修正見通し)
売上総利益	917億円	918億円	+1億円	2,100億円	2,000億円	46%
当期純利益 (当社株主帰属)	206億円	154億円	▲52億円	400億円	400億円	39%

当期純利益通期見通し達成に向けて



2017年3月期第2四半期 サマリー (11月2日発表)

【2Q決算サマリー】

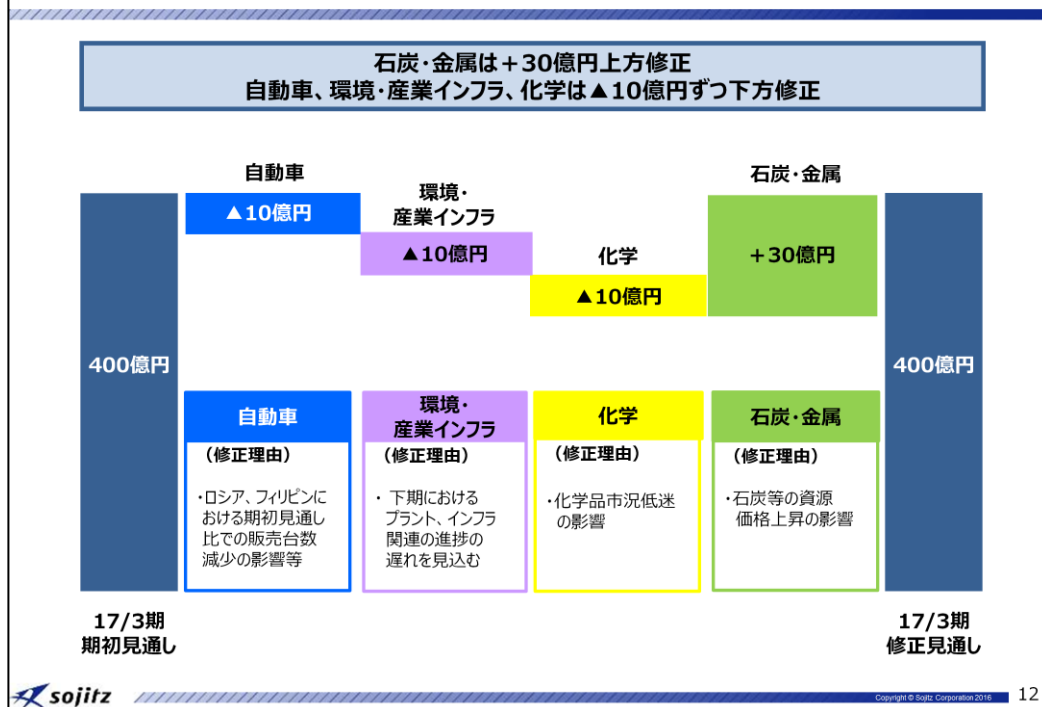
売上総利益 : 前年同期比概ね横ばい

当期純利益 (当社株主帰属) : 前年同期に持分法適用会社において特別利益を計上した反動等により、52億円減益の154億円。通期見通しに対する進捗率は39%だが、もともと下期により多くの収益が上がることを見込んでおり、概ね想定通り。

【下期見通し】

プラス要素としての石炭価格の上昇を、マイナス要素としての円高 (2Q決算時) の影響などを織り込み、また各事業の進捗状況や商品市況を踏まえた見直しを本部ごとに行った結果、期初に公表した通期の当期純利益400億円の達成は可能と考えている。

2017年3月期通期見通し修正（本部別当期純利益）



2017年3月期通期見通し修正

2017年3月期通期見通しの修正を行った本部は、自動車、環境・産業インフラ、化学、石炭・金属、自動車の4本部。

自動車本部： ロシアやフィリピンにおいて、期初見通し比での販売台数減少を見込み、10億円の下方修正。

環境・産業インフラ本部： 第4四半期に収益計上が集中する計画であり、案件受注が来期にずれ懸念を織り込み、10億円の下方修正。

化学本部： メタノールなどの化学品市況低迷の影響により10億円の下方修正。

石炭・金属本部： 石炭価格上昇による影響を織り込み、30億円の上方修正。

個々の本部ではそれぞれの環境変化の影響を受けたプラス・マイナスはあるが、全体としては期初に計画した当期純利益400億円という通期見通しは変更せず、この400億円の達成に向けて全社一丸となって取り組んでいく。

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 p15
- ◆ 配当について p16
- ◆ 成長戦略に向けた取り組み方 p17
- ◆ 航空関連事業における新たな取り組み
～航空機パーツアウト事業～ p19
- ◆ 主な投資案件と収益貢献イメージ p26

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

中期経営計画2017

昨年4月にスタートした3カ年計画である中期経営計画2017は、「Challenge for Growth」つまり、これまで築き上げてきた安定的な収益基盤をさらに拡大させるべく、将来の成長に向けた挑戦を行っていくという思いを込めている。

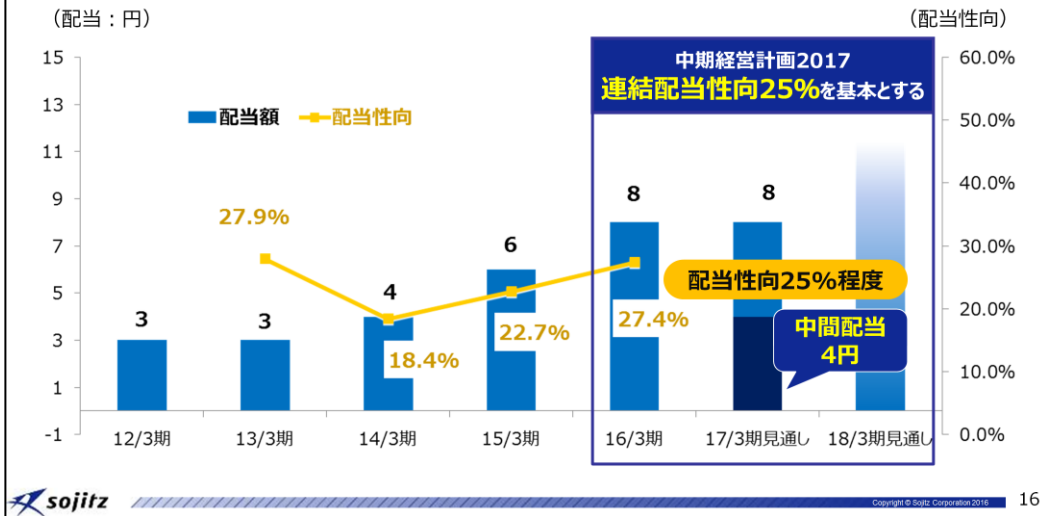
具体的には、「収益の塊となる事業領域の拡大・創出」をテーマに、双日独自の強みを発揮し、事業領域の塊を作り上げることに注力しており、規模としては、当期純利益で50億円、100億円の収益の塊を創出し、拡大させていくことを目指している。

この計画で目標とする経営指標は、ROA 純資産利益率 2%以上、ROE 株主資本利益率 8%以上、財務状況の安全性を示すネット有利子負債倍率 ネットDER 1.5倍以下、連結配当性向 25%程度。

また、本中期経営計画最終年度の当期純利益 600億円以上を目標に掲げている。これは、安定的に500億円以上を稼ぐ力のある会社になりたいという意味を込めたもの。

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



配当について

現中計期間における配当方針は、配当性向25%程度を基本としている。

この配当方針と今期業績見通しに基づき、2017年3月期の1株当たり年間配当額は8円を予定しており、中間配当は4円とすることを決定し、12月1日より支払いを開始している。

引き続き、内部留保の拡充と有効活用により、優良資産を積み上げ、収益力を強化し、企業価値を向上させることによって、株主さまを始めとするステークホルダーの皆さまのご期待に応えていきたい。

成長戦略に向けた取組み方(1/2)



成長戦略に向けた取組み方

基盤、つまり当社の持つ機能や強みのある事業、その収益力強化のために投融資を実行した事業、新たな事業展開の事例を紹介する。

【化学】

化学本部は、5,000社にのぼる取引先を有し、長年アジアを中心にトレード・貿易を行ってきた。北米では石油樹脂の製造事業を買収し、生産者としてのポジションを確立することで石油樹脂事業を拡大。また、各国において現地の優秀なスタッフが新規のトレードビジネスを築き上げ、一定の収益規模になっている。

新たな事業展開の一例として、インドで展開する工業塩事業においてパートナーとの強力な関係やノウハウを事業投資につなげ、一層の事業拡大を図る。

【肥料】

肥料事業は当社が強みを持つ事業の一つ。40年以上にわたってタイ・フィリピン・ベトナムで高度化成肥料を製造販売しており、その生産能力の合計は年180万トンと東南アジア最大の規模であり、マーケティング活動の強化や生産能力の増強、周辺国への輸出の強化などにより事業拡大してきた。

今年10月には販路拡大のために、ミャンマーにおいて新たな肥料輸入販売会社を設立。今後も既存の事業の更なる強化とあわせ、新規地域への展開を進めていく。

成長戦略に向けた取り組み方(2/2)



【自動車】

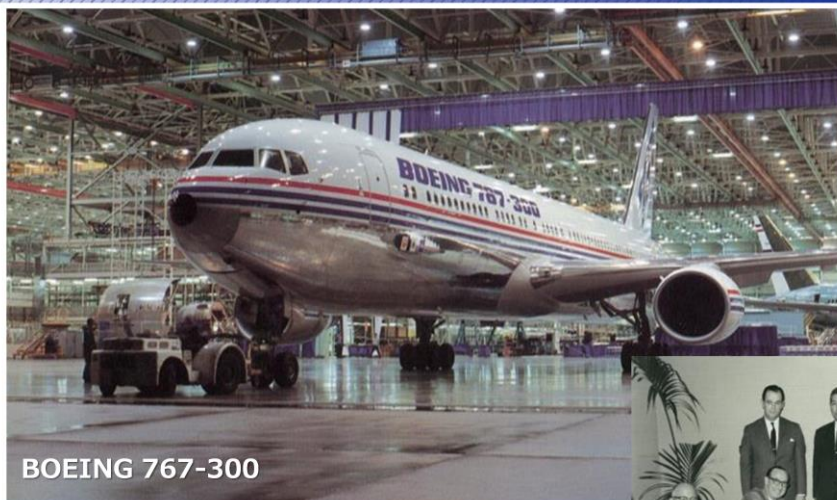
自動車関連事業は注力分野の一つ。

(「5. 本部紹介：自動車本部」ご参照)。

【航空産業・情報】

航空関連事業も注力分野についてご説明する。

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

当社の民間航空機事業への取り組みは昭和31(1956)年にさかのぼる。

以来、60年もの長きにわたって、アメリカのボーイング社と友好的関係を築き、国内の航空業界の発展に貢献してきた。

1970年初頭からは、ジャンボの愛称で親しまれた大型旅客機の747型機を受注。写真にある767型機は、1970年代後半から1980年代初頭にかけて大量受注を獲得した機材。

この頃、ボーイング社製の旅客機は日本の航空会社で使用される旅客機の90%以上を占め、当社はボーイング社のパートナーとして揺るぎない地位を固めた。

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

1990年代には“トリプルセブン”の愛称で知られる大型機777型機、近年では“ドリームライナー”と呼ばれる787型機を大量受注。

ボーイング社の日本での高いシェアの維持につなげている。

ボンバルディア社の総販売代理店



1978年より、カナダのボンバルディア社の総販売代理店を務めている。

ボンバルディア機は、地方路線向けの需要に対応する他、離島路線で島民の生活を支える足としても重要な役割を果たし、現在、約70機が日本の空で活躍している。

当社は、ボーイングとボンバルディアの旅客機を合わせて900機以上の受注実績を誇る。

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



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

機能・
知見を
活かした
幅出し

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

航空機事業における当社の強み

航空機事業における当社の強みは、民間航空機の販売によって培ってきた機能と知見。

これらの機能と知見を活かして、ビジネスジェット事業などに取り組んできた。さらに、新たな事業展開として取り組みを開始したのが中古機・パーツアウト事業。

航空機パーツアウト事業とは



航空機・パーツアウト事業とは

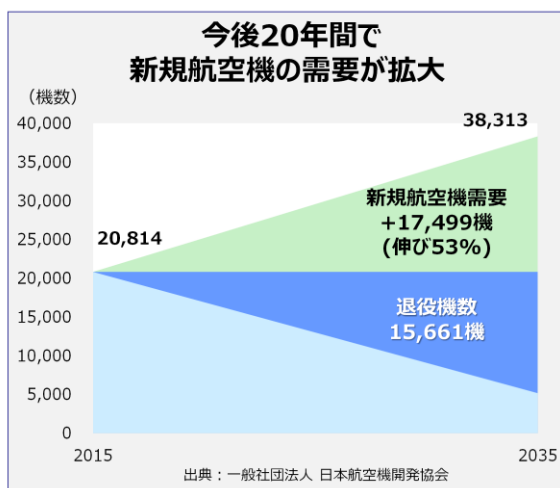
中古航空機・パーツアウト事業とは、古くなった機体を整備したうえで販売したり、役目を終えた機体についてはパーツアウト、つまり解体し、その部品を在庫管理し、販売する事業。

パーツアウト事業は、高い収益率が期待できる事業だが、誰でも簡単に参入できる事業ではない。同じ値段で買った機体でも解体したら部品の質が悪く販売できない、ということもあり得るため、質の良い機体を見極める目が必要。

パーツアウト事業は、当社が長年、民間航空機の総代理店として培ってきたネットワークや、知見・ノウハウがあるからこそ、展開が可能な事業ということが言える。

航空機パーツアウト事業 今後の展望

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

航空機パーツアウト事業 今後の展望

東京オリンピックも予定されており、来日外国人客のさらなる増加と、それに伴う保有機数の増加が見込まれている。

また、アジアや新興国では、経済成長に伴って旅客数が飛躍的に増加するなど、全世界での運航機体数は今後20年間で倍増することが予測されている。

それに伴い、今後、中古航空機の需要の拡大と、航空機メンテナンス用の部品市場全体の拡大が期待できる。

新たな事業への挑戦 空港運営事業



新たな事業への挑戦 空港運営事業

近年、日本国内を始めアジア地域などで空港運営の民営化が加速されており、当社でも重点分野の一つとして空港運営事業への取組みを始めている。

具体的には、空港内商業スペースでの収益拡大、最新の通信技術を活用した管理システムの構築、免税店の運営、周辺不動産開発、ホテル観光事業への展開まで、総合商社としての機能を活用したさまざまな事業を展開し、新たな「収益の塊」の創出を図るもの。

2017年度中に事業を確立させることを目指している。

現中期経営計画では、航空機・パーツアウト事業、空港運営事業を含めた航空関連事業に200億円の投融資を予定している。

主な投資案件

16/3期・17/3期2Qまでの主な事業展開と投資案件



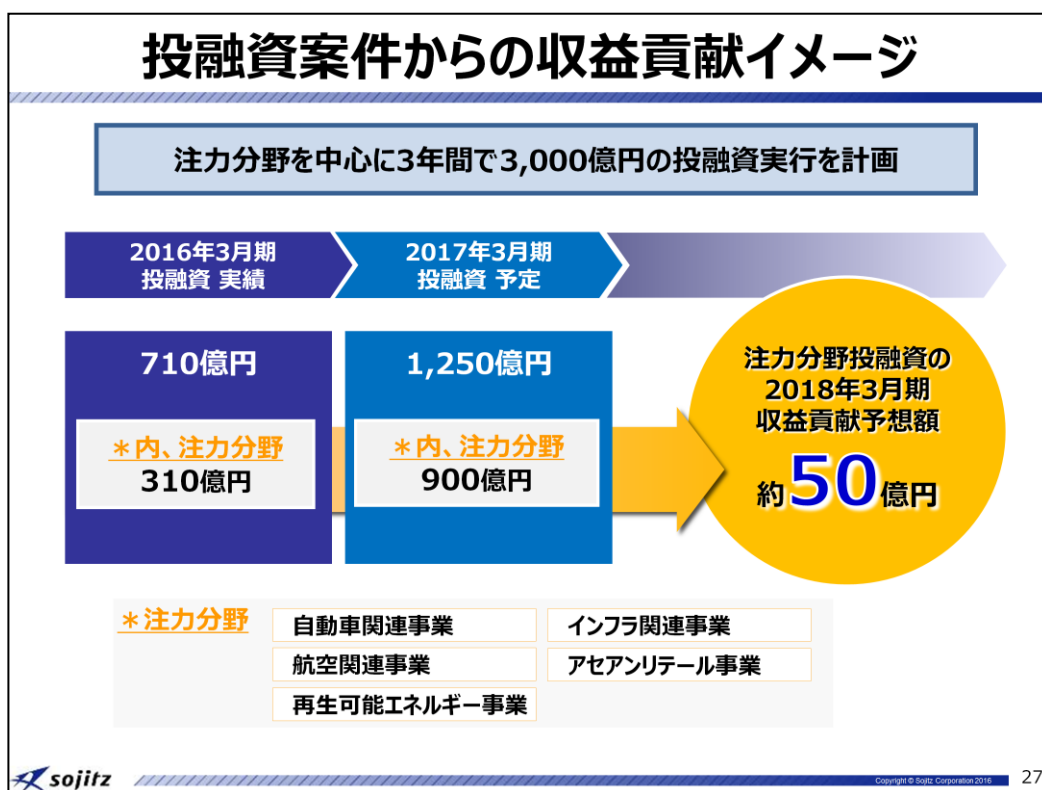
主な投資案件

2016年3月期から、この第2四半期までに投資を行ったり事業展開を始めた注力分野の案件を示している。

航空機パーツアウト事業、カナダの鉄道車両メンテナンス事業、アメリカおよびブラジルでの自動車ディーラー事業、国内8か所およびペルーでの太陽光発電事業、スリランカの火力発電事業への投資、ベトナムでのコンビニエンスストア・ミニストップ店舗展開など。

インドの鉄道敷設・電化工事は、受注合計約3,500億円となっている。

投融資案件からの収益貢献イメージ



投融資案件からの収益貢献イメージ

さらなる成長へ向けた挑戦として、現中計の3年間は3,000億円の新規投資の実行を計画しており、ここに記載している注力分野を中心に、各セグメント・本部の収益力を高めていくための投資を実行していく。

2016年3月期には710億円の投資を実行し、2017年3月期には1,250億円の投資実行を計画。

特に注力分野については、この2年間で合計1,210億円の投資を計画しており、そこから期待される収益貢献予想額は2018年3月期で約50億円を見込んでいる。

主力事業をさらに強固な収益基盤とすること、また、新たな事業の立ち上げにより、中期経営計画2017の目標達成に向けて、まい進していく。

5. 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

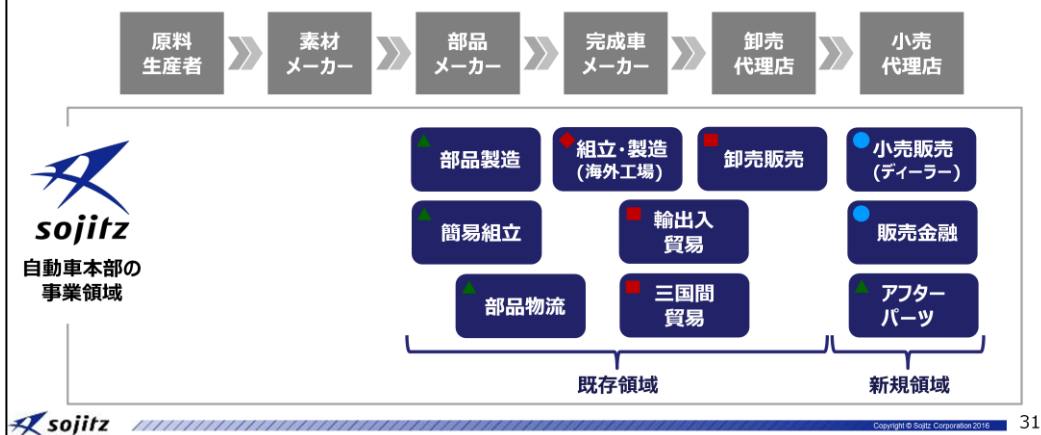
本部概要

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

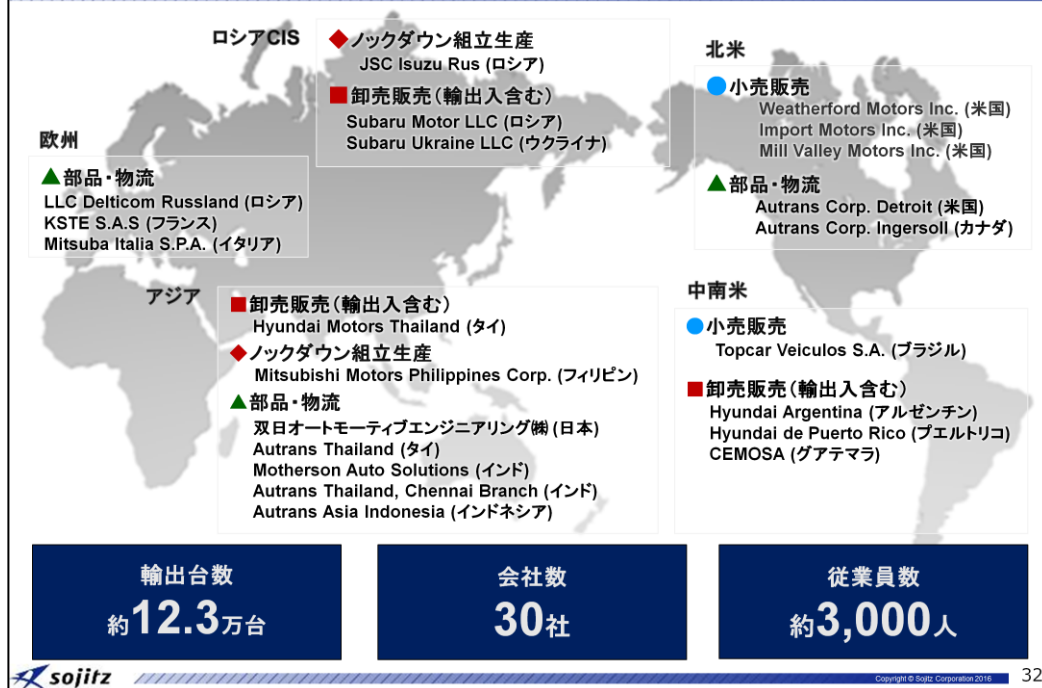


事業概要

自動車本部では、自動車の輸出入、3国間貿易、部品、自動車、バイク、タイヤといったもの取引を行っている。

自動車産業は非常にすそ野の広い産業であり、当社の事業領域としては、自動車のバリューチェーンにおいて、部品取引、自動車の組み立て、卸売り、小売りといった川下の新規領域などに取り組んでいる。

事業概要 (主な海外子会社・関係会社)



事業概要 (主な海外子会社・関係会社)

自動車本部の全体の規模感を示している。

地域としては、ヨーロッパ、ロシア、アジア、米州では北米から南米まで全世界で事業を展開。

取引台数は12.3万台、投資先は30社、連結ベースでは約3,000人の従業員を抱え、事業に取り組んでいる。

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



中期経営計画における本部成長戦略

中期経営計画2017においては、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る、リスク耐性に優れた資産ポートフォリオを形成すること目指している。

本部戦略として大きく3つの柱を掲げている。

1つ目は、“既存のビジネスを強化と洗練”。当社が歴史的に経験と強みを持つ、組立製造・卸売事業をさらに進化させ、リスク耐性を高めながら安定的な収益の確保を目指す。

2つ目は、“新たな収益の柱の構築”。米国を中心としたディーラー事業への積極的な投資。

3つ目は、次期中期経営計画を視野にいれ、“将来の成長への布石”として、新たな事業領域へのチャレンジを追及。

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。



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

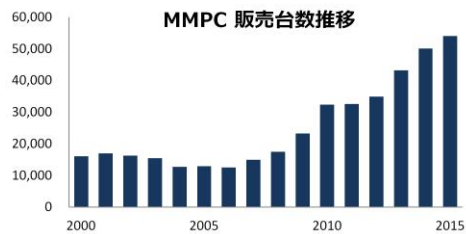


フィリピンは2014年に人口1億人を突破、6~7%のGDP成長率を続けており、アセアンでも注目の新興市場。
自動車総需要は2015年実績約32万台、2016年は36万台が予測されており、2020年までに45万~50万台に達すると見られている。

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)



組立製造・卸売事業

1つ目の柱“既存のビジネスを強化と洗練”として、フィリピンでの三菱自動車工業と合併事業による組立製造・卸売事業（Mitsubishi Motors Philippines Corporation(MMPC)）を紹介する。

53年の歴史を持ち、成長著しいフィリピンの自動車市場において、トヨタに次ぎ第2位のマーケットシェアを維持。

新工場への移転など、さらなる生産拡大に向けての投資を進めている。

販売台数は本年度すでに6万台を超え、過去最高を期待できる状況にある。

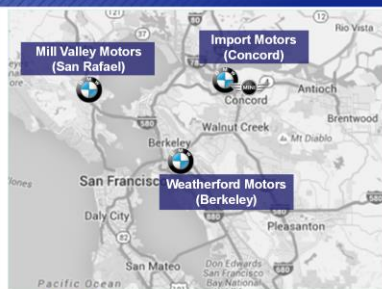
米国ディーラー事業

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



米国ディーラー事業

2つ目の柱“新たな収益の柱の構築”として、さらなる拡大を目指す米国ディーラー事業。

1987年に米国カリフォルニア州、サンフランシスコベイエリアにおいて、BMWディーラー Weatherford Motors社の事業買収を行った。

以来、長年たくわえた経験・知識をもとに、本中計において米国ディーラー事業を成長事業領域と位置付け大きな投資を行っている。

Weatherford Motors社に加え、2014年にはImport Motors社、2015年にはMill Valley Motors社の買収を通じ、年間8,000台の販売規模にいたっている。

また、経験のなかから、ディーラーにおいてサービスや部品事業といったあらたな付加価値を生み出し、新車販売に依存しない収益モデルを確立してきている。

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、同事業を中長期的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。

ブラジルディーラー事業

ディーラー事業のさらなる拡大を目指し、ブラジルでの投資を行った。

2015年、富裕層・優良顧客多いブラジル・サンタカタリナ地区のBMW・MINIディーラーを買収したもの。

原油価格下落によりブラジル経済は低迷しており、政治の混乱もあって、自動車販売台数は落ち込んでいる。

しかしながら、サンタカタリナ州は富裕層が多く安定した地域であること、またBMWというプレミアムブランドの特性から、本事業については当初計画通りの収益を達成できる見込み。米国で培った実績・ノウハウが活かされたものと考えている。

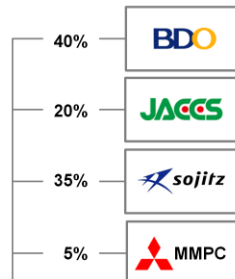
オートローン事業

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

オートローン事業

3つ目の柱、“将来の成長への布石”、チャレンジ案件として取り組んでいる、フィリピンでのオートローン事業。

同国における長年の自動車卸売の経験を活かして立ち上げたもの。

フィリピン最大の商業銀行であるBDOバンク、日本の大手消費者金融会社JACCS社、MMPC、当社の合併事業。

フィリピンにおける自動車販売台数が拡大し、購買層が広がるにつれて、オートローンの需要が増えることが期待されている。

パートナーであるBDOバンク、JACCS社の知見を十分活かし、またMMPCの事業拡大にあわせ、将来的に安定的な収益の軸をめざし取り組んでいく。



sojitz

New way, New value