

双日株式会社 大阪株主説明会（2018/9/25 開催）

質疑応答要旨

<回答者>

代表取締役社長 CEO 藤本 昌義

代表取締役専務執行役員 CFO 田中 精一

常務執行役員 人事総務担当 櫛引 雅亮

Q 米中貿易摩擦の影響について

A <藤本> 現時点では、当社業績への影響はない。鉄鋼関連では、持分法適用会社のメタルワンを通じ行っているが、堅調に推移している。

トランプ政権において鉄・アルミの輸入関税が引き上げられたが、米国企業は国内で調達できるものはすでに国内で調達しており、特殊鋼など日本の技術が使われた製品については、関税が上がっても輸入が続けられている。

ただし、米中貿易摩擦は激化しており、制裁関税の対象となる品目が拡大すれば、当社が間接的に中国に向けて材料を納入している場合には、影響が出てくる可能性はある為、今後とも状況を注視してゆく。

Q 海外、特にアジア地域に対してどのように事業展開していくか

A <藤本> アジアでは、リテール・生活産業本部を中心に、ベトナムでのコンビニエンスストア事業、ベトナム・ミャンマーでの物流インフラ事業、フィリピンでの小麦・パン製造事業といった事業を行っている。

特にベトナムについては、商社で初めて事務所を開設し、投資するなど、当社は確固たるポジションを築いている。

最近ではサイゴンペーパー（ベトナムの家庭紙・段ボール原紙製造会社）の買収など、さまざまな投資を行っており、東南アジアの成長を取り込んでいきたいと考えている。

アジアでの電力需要が増大し、インフラ投資の需要が伸びている。当社としても LNG 供給、受入基地建設、そして発電まで一貫して請負う提案を行っており、推進していきたい。

Q 再生可能エネルギーへの取組状況について

A<藤本> 日本での経験を活かし、ペルー、チリ、メキシコでも太陽光発電事業を手掛けている。太陽光だけではなく、前中期経営計画においては、欧州の風力発電事業にも投資した。今後は、風力、バイオマス発電などを手掛けていく計画で検討を行っている。

Q 株価対策について

A<藤本> 株価をPBRの観点から考えると、今は0.8から0.9倍程度のPBRをまずは、1倍以上にしないといけないと考えている。自社株式の取得などの株価対策はあるが、当社はまず、毎年収益を積み上げ、その中で、株主の皆さまに配当を以ってこれを還元していきたいと考えており、今回、配当性向30%とい設定させていただいた。

Q トルコ病院事業におけるトルコリラ下落等の影響について

A<藤本> 当社のトルコの病院事業について、設備に関してはUSドルでの投資・回収という形になっている。また、病院事業を運営することによって受け取るサービスフィーはトルコリラが下落しても当社への入金する金額が円建てでは減らないという形になっている。したがって、現時点でトルコリラ下落の影響はない。
また、本事業に対する当社グループからの投融資には、NEXI 投資保険および MIGA（多数国間投資保証機関）による投資保証が付保されており、トルコ共和国に不測の事態が起こった場合のリスク対策をとっている。

A<田中> 若干補足すると、本事業では、2020年10月頃の開院予定となっている。その後の当社事業会社の収入の源泉、これはトルコ政府、保健省からのリラ建ての収入となる。この収入は契約上、一定の円換算額が保証されるという形になっている。従い、トルコ政府、あるいは保健省から受け取る収入は、為替変動、あるいはインフレが調整されるメカニズムの契約が組み込まれている。これにより、現状、トルコリラの下落の影響はないと考えている。

Q 脱炭素社会への移行を促す流れのなかで、石油・石炭事業の重要性

A<藤本> 現在、石炭権益を当社は保有している。当社の方針としては、この中で発電用に使われる石炭権益については、一朝一夕とはいかないものの、できるだけ減らしてゆくことを考えている。

一方で、当社が保有している石炭権益には、鉄鋼生産用に使われる原料炭というものがある。これは、今の鉄鋼の生産システムでは代替が見つからないものであり、必要なものであると考えている。

また、当社は石炭火力発電に事業投資をしておらず、今後は LNG を中心としたガス火力発電や再生可能エネルギーに注力していくことを考えている。これらの事業を通じて低炭素社会への移行へ貢献していきたいと考えている。

Q 航空関連事業について

A<藤本> 当社はボーイング社の日本への総代理店を 60 年間続けており、加えてボンバルディア社の日本への総代理店も行っている。

ボーイング社の航空機は数多く納入させていただき、現在日本の空の主力航空機となっている。

また、ボンバルディア社の航空機では、例えば Q400 という 70 人乗りくらいの小さい飛行機がある。これは現在、離島への航空の主力製品として九州、北海道といった地域で非常に多く使われている。

それに加えて、航空関連事業としては、空港運営事業も行っている。日本国内においても空港事業への参画を表明しており、今後注力したいと考えている。

Q 金利上昇時のビジネスモデルについて

A<藤本> 現時点で、総合商社各社の ROA は他の業種と比して低い。トレード事業を行わずに投資銀行のように企業を買収し、その企業の配当利益、上場利益だけを取っていくというビジネスモデルに変えた場合、この数値が上がる可能性はある。しかし、総合商社である当社が目指しているビジネスモデルは、投資することで企業経営を行い、さらには物流に参画することを通じ、地域社会へ貢献していくことを志している。そのうえで、金利が上昇した場面でも、その事業環境に即したビジネスを構築していく。

Q 電気自動車関連の取組について

- A<藤本> 当社が現在手掛けている自動車事業のうち、自動車製造・販売事業、これについては、製造される自動車が電気自動車に変われば、電気自動車を製造し、販売していくことになる。
- ディーラー事業に関しては、電気自動車に変わった場合でも、ディーラーで修理を行うことへのニーズは変わらない。ディーラー事業の展開は、電気自動車へのシフトが起こった場合でも、意味を持ち続ける事業だと考えている。
- 一方、電気自動車へと移行してゆく流れを受け、当社では東芝インフラシステムズ社、ブラジルの CBMM 社とともに、ニオブチタン系酸化物を用いたリチウムイオン電池向け負極材の共同開発契約を今年締結した。
- これのみならず、電気自動車に用いられる電池に関する製造事業、製造の機器販売等にも取り組んでいる。こういった分野に用いられる電池にはセパレーター、負極材、正極材などを含め、高い技術、精度が要求される。今後電気自動車が普及していく中で、そういったものに対応できる知見を得るべく、対応している。

Q 現在のナイキ事業について

- A<藤本> 当社とナイキ社は引き続き良好な関係を持っており、つい先日もフィル・ナイト名誉会長も含め、同社の方々とお会いした。そのなかで、フィル・ナイト氏から双日、日商岩井が行ったことの大さを改めてお伝えいただくとともに、両社で行っていく新たな取組みについての話も出た。当社には、ナイキ社のような、過去から綿々と受け継がれてきている良好な関係性を持つパートナーがいる。これを今後とも引き継いでいきたいと考えている。

Q SDGsと関連した双日の取組の具体例について

- A<藤本> SDGsに関する具体的な取組例として木材のビジネスがある。当社は木材の取扱いにおいて、日本の商社の中でトップクラス。その取扱いにおいて、当社では 2015 年に木材調達方針を制定した。これは 2020 年度までにトレーサビリティが確認できる調達木材の取扱いを 100%にすること、また将来的に、トレーサビリティに加え、環境・社会面にも配慮した森林管理の適切性が確認できる調達木材の取扱い 100%の達成を目指すもの。
- そして、更にサステナビリティの視点を踏まえた経営を推進する為、サステナビリティ委員会を 2018 年 4 月に設置し、各本部の事業戦略においてどのような目標を掲げていくのか議論している。

Q モノからコトへの消費動向変化への対応について

A<藤本> 今、モノからコトへの消費動向の変化ということがさかんに言われているが、これに対する当社事業としては、商業施設運営事業がある。これは施設の運営力を活かして自社及び他店のバリューアップを図る事業。具体的に言うと、単に商業施設において物品を売るだけでなく、お越しいただいたお客様に、その商業施設に滞在する時間を楽しんでいただく仕掛けを提供する事業。

モノからコトの消費だけでなく、事業に付加価値をつけてゆくという意味では、今年度、グレゴリー・クライナムという原料炭の炭鉱を取得したが、単にこの炭鉱そのものから収益を得るだけでなく、周辺にある未開発の鉱山があり、そういったところに当社が持つ先端技術や貨車の積み出し、そういったものを提供することによって、フィービジネスを展開していくことも含めて、事業を拡大していこうと考えている。

Q 総合商社という業態を鑑みた働き方について

A<櫛引> 新しい事業を行っていくにあたっては、やり遂げる意志が必要と考えている。採用で来る人材を見ていると、当社で挑戦したい、世界に出て新しいことをやりたい、こういう人材がたくさん来ており、当社の人材に期待を持っている。新しい事業を成し遂げるためには、取り組む時間も必要。その為にも、時間にとらわれないような働き方について、更に検討してゆく必要があると考えている。

加えて女性の活躍推進もより重視していかなくてはならないと考えている。その環境を作る施策も更に進めてゆき、両輪で当社事業を展開していく必要があると考えている。

以上