

双日株式会社 名古屋個人株主説明会（2022/9/22 開催）

質疑応答要旨

<回答者>

代表取締役社長 CEO	藤本 昌義
代表取締役副社長執行役員 CFO	田中 精一
執行役員 自動車本部長	金武 達彦

Q ロシアのウクライナ侵攻による事業や業績への影響について

A <藤本> 当社はロシア、ウクライナにおいて、日本車の輸入販売事業や石炭のトレードを行っております。日本車の輸入販売事業は、新車の輸入を一時停止し、中古車の取り扱い、部品の販売や修理は継続しております。石炭トレードについては、既存契約のうち、一部デリバリー業務を残していますが、新規取引は行わないという方針のもと、慎重に対応しております。2022年度の当期純利益の見通し 850 億円には、▲60 億円程度のロシア、ウクライナ情勢悪化の影響額を既に織り込んでおり、それ以上の影響はないと考えております。

Q 脱炭素に対する取り組みについて

A <藤本> 当社は事業を通じた脱炭素社会の実現に向けて、自社グループの CO₂排出量の削減を加速し、来たる脱炭素社会への体制を高めると共に、この社会移行を新たな機会と捉え、幅広い分野においてビジネスの構築を進めています。具体的な目標としては、SCOPE1/SCOPE2 については 2030 年までに 6 割削減し、SCOPE1 は 2050 年までに、SCOPE 2 は 2030 年までにネットゼロとする方針を立てております。当社の石炭権益事業などが該当する SCOPE3 については、資源権益に係る目標を定め、2030 年までには一般炭権益をゼロにする方針です。現在のところ予定よりも早く、約 6～7 割程度の削減を実施いたしました。

Q 女性活躍について

A <藤本> 当社は女性活躍をさらなる競争力につなげるために、中長期の目線で当たり前女性が活躍する環境づくりを進めております。2030 年度には課長職で 20%程度の女性比率を目指すと共に、2030 年代中に全社員に占める女性比率を 50%程度にするなど、女性活躍拡大に向けて取り組んでおります。課長職に占める女性比率を 2023 年度に 10%以上とすることを目標としておりますが、既に 2022 年 4 月時点で 10%を達成いたしました。また、結婚や出産などのライフイベントを迎える女性社員に対して、国内外の関係会社

への出向や海外トレーニーの経験を早期に実施させるなど、キャリアを止めない施策を精力的に進めています。当社の人づくりの仕組みにおいては、世代ごとに必要な研修や制度を導入しています。具体的には、若手社員の育成方法として、国内外の関連企業への出向や派遣、ジョブローテーションの促進等の施策により、知識、経験の積み上げを図っております。また、当社では、デジタルを顧客や社会ニーズの価値創造につなげる上での大前提と位置づけ、社内外のデータや技術を活用することで、ビジネスモデルや業務プロセスの変革を実施できる人材をデジタル人材と定義し、デジタル人材を育成するためのプログラム、研修等の整備、運用を進めております。

Q PBR1 倍超達成の道筋について

A <藤本> PBR が 1 倍に達していない原因は、やはり石炭を中心とした資源の収益力に頼った会社という当社への見方がまだ抜けていないことだと思います。2021 年度の業績も 823 億円という過去最高益でしたが、それも石炭の市況価格が上がったことによってもたらされた一時的なものという見方をされていることが強いと思います。今回の中計では、石炭価格の影響を織り込まず、初年度 530 億円、2 年目 650 億円、3 年目 770 億円で、3 年間平均 650 億円という利益目標を掲げています。これは石炭などの資源価格に左右されない非資源事業の収益を伸ばすことによって、達成を目指す計画です。石炭価格を中計策定時の前提価格に置き直した場合、2021 年度の業績は 560 億円となり、計画通りの伸びを示しております。2022 年度の業績も石炭価格を中計策定時の前提価格に置き直してみると、2022 年度の予算策定段階では 610 億円でしたが、アジアにおける肥料の原料価格の高騰を販売価格に転化できることになりましたので、650 億円も達成可能だと考えております。今問われていることは、2023 年度の 770 億円を石炭価格の上昇を加味せずに達成できるのかであり、これができた上で、石炭価格が上振れした時には、もっと収益を伸ばすことができます。従いまして、非資源分野でも順調に収益力を上げていることをお示して、PBR1 倍超の達成を目指してまいりたいと考えています。

Q 今期業績の上方修正や自己資本の見通しについて

A <田中> 私どもは毎月計画値と実績見通しのレビューを行っております。その中で、現状においては大きな懸念材料はあまりないと思っています。石炭価格も変動が激しい状況でございますけれども、元々の予算の前提価格よりも高い水準で推移をしておりますので、ここについても大きな心配はございませんが、やはりアメリカのドル金利の大幅な引き上げによるリセッション（景気後退）の可能性は、徐々に大きくなっていると思っております。今後の上方修正の可能性につきましては、様々な情報を検討いたしまして、決算発表のタイミングでお伝えできるかどうかと思っております。また、2022 年度第 1 四半期末時点で 8,000 億円ある

自己資本が 2022 年度末時点で 7,600 億円に減少する見通しだが、何か取り崩す懸念があるのかというご質問ですが、自己資本を取り崩す予定はございません。第 1 四半期末の自己資本の増加は、ひとえに自己資本の構成要素である為替換算調整勘定、いわゆる外国通貨の値上がりによる評価の部分が非常に大きいことがございます。従って、2022 年度末においては、外国通貨、すなわちドルが円に対してどれぐらいの水準になっているのかということはまだわかりませんので、据え置きとさせていただいているのみであって、何か取り崩すような懸念は全くございません。

Q 水質汚染への対応について

A <藤本> ご質問頂きました牡蠣の養殖を用いた水質改善について、どのような技術があるか認知しておりませんが、将来的な食料不足に備え、養殖事業というのは、今後の大切な資源確保の道だと思っております。2021 年度にマリンフーズという水産食品加工会社を買収しましたが、やはり販売力強化のためには原材料である魚を多く確保しなければならないと考えております。その中で、どのように水質への影響を最小限にしつつ、養殖事業を行えるかということについては、研究を進めていきたいと思っております。

Q 日本経済活性化（海外ではなく日本車メーカーの応援）について

A <藤本> 当社もかつてはトヨタ自動車や三菱自動車と協業をしておりましたが、自動車事業の流れというのは、事業立ち上げ時は商社が先鞭となって販売網を立ち上げるものの、マーケットが大きくなるにつれて、自動車メーカーが工場を作り、自分たちで販売するようになるため、徐々に商社を排除していくという流れがここ 30~40 年ございました。直近では、2018 年に 50 年間フィリピンで手掛けてきた組み立て・販売事業でも同様のことがあり、当社がフィリピンで中国車を取り扱う契機となりました。我々はフィリピンで長年ディーラー事業を行ってきたという自負を持って、中国車の販売網を立ち上げ、現在、順調に販売数を伸ばしております。もちろん、日本の自動車メーカーが必要とすれば、当社はその販売力を提供していきますが、日本の自動車メーカーは非常に大きくなったため、商社の販売力は必要なく、むしろ中国や韓国の自動車メーカー、特に中国の自動車メーカーはこれから海外へ自動車を販売するのに、当社の販売力を必要としていると考えております。30 年後には、また同じことが起こるかもしれませんが、我々は我々の強さを発揮しながら、収益を上げていくことをモットーとしております。もちろん水素や EV などへの取り組みも進めております。こうした分野では日本の自動車メーカーを応援していきたいと考えており、このようにできることとできないことを分けて当社は生き残っていく道を作りたいと思っております。

Q 通期見通し（1Qを踏まえた2~4Qの進捗）について

A <藤本> 今後の見通しについては、年度後半のアメリカの景気やロシア情勢を考えると何が起こるか分かりませんので、今の段階では予算の数字を据え置いております。

以上