

双日株式会社 福岡個人株主説明会（2023/1/20 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 生活産業・アグリビジネス本部長	湯浅 裕司

Q ウクライナ情勢や為替など外部環境の変化による当社事業・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います。日本車の輸入販売事業は、日本からの新車の供給が停止しているため、最低限のオペレーションでアフターサービスによるディストリビューターの維持に努めています。石炭トレードについては、2022 年度は既存契約のうち一部のデリバリーを実行していましたが、2023 年度につきましては新規取引は行わないという方針です。2022 年度の当期純利益の期初見通し 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織り込んでおりましたが、現状の見通しでは▲30 億円から▲40 億円に若干改善しています。為替の影響については、円安方向に進みますと 1 円につき 3 億円程度収益が増加する状況です。

Q 女性活躍や中堅・若手社員の登用や育成について

A <藤本> 女性活躍については、当社が最も注力しており、2030 年代には女性社員の比率を 50% 程度にしたいと考えています。現時点では 22 歳から 29 歳の当社社員約 500 名のうち 47%が女性です。また、中長期の目線に当たり前に女性が活躍する環境づくりとして、各世代のパイプライン形成と経験の蓄積、キャリア意識の醸成に取り組んでいます。そういった中での課題として、過去の実績から、国内外への出向経験者の割合が男性 40%に対して女性 20%と、男女の格差が発生していることが確認されました。一方、社員意識調査では、女性の方が若い年齢で海外勤務志望が強くなる傾向があることが分かりました。そこで、女性総合職の国内外への出向経験の割合を男性と同じ水準まで上げていくことを人材 KPI として設定いたしました。結婚や出産、育児などのライフイベントに左右されない早い時期に本社外に派遣することで、キャリアの早回しを進め、経験の蓄積と本人の成長意欲を後押ししています。その他にも管理職以上への登用を積極的に進めるなど、活躍の場をさらに拡大すべく継続的に取り組んでいます。

また、中堅若手社員については適正目つメリハリのある評価をつけることで、早期登用にも取り組んでいます。従来は課長になるまでには入社後 20 年程度というのが一般的でしたが、現在では 10 年余りで課長に抜擢されるケースも出ています。今後も終身雇用や年功序列という概念にとらわれず、能力主義を徹底させながら経営していきたいと考えています。

Q 農産物の直接販売について

A <湯浅> 青果流通に関しては、例えばセブンイレブンさんなど中食業者さんも直接農家さんから仕入れるなど、数年前から市場や青果卸を通さずに直接販売する流れができており、今後もそういった流れが進むと考えております。我々が生産するタマネギについても中国品からの代替として供給して欲しいとの要望をコンビニから受けています。

A <藤本> 当社としてもこれまでのイオンさんや、セブンイレブンさんなどへの販売ルートのほかに、ロイヤルホールディングスに出資したことで、外食産業への販売ルートも整ってまいりました。その様な販売力を生かし、川上の農業生産から販売までを一貫して手がけることになった次第です。

Q 他商社の事業や業績について

A <藤本> 6 大商社や 7 大商社といった比較がよくされます。例えば当社が現在ヘルスケアに力を入れているように、他社さんも同じ分野に力を入れています、その手法や、取り組む国はお互いに異なります。当社は当社が優位性を持つ東南アジア、ベトナム、マレーシア、シンガポールなどで健康診断事業などに取り組んでいます。

今後どのような事業が伸びるかという点など目の付け所は同じであっても、そこで何に取り組んでいくかは他社さんと当社では強みや強いマーケットなどが異なりますので、あまり気にしていません。

また、規模の面では当社は小粒ですが、風通しの良さやスピード感が評価され、インドやベトナムなど様々な地域でパートナーとなり得る企業から当社と一緒にやりたいと言っていたいております。従って、規模の違いについてもあまり意識したことはありません。

Q 昆虫食について

A <湯浅> 将来的なタンパク源の不足に備えて、欧州の方で昆虫食の事業化を進めているところはあります。当社でも現在、昆虫食への参画の検討を始めているところです。

A <藤本> 昆虫食の他、当社は大豆から作るミートに強みを持っており、ロイヤルホールディングスさんなどで当社の植物肉「NIKUVEGE（ニクベジ）」を販売されているほか、JAL のラウンジでも採用されています。こういったものを今後広げていきたいと考えています。

Q 国内の農業分野への取り組みについて

A <藤本> 商社として農業は大きな収益の出る事業ではありませんが、食料の自給率を考えたときに、今、我々商社が農業に踏み出し、天候や不作、豊作リスクを会社として取った上で、若い人を社員として採用するといったことをやらなければ将来的に地方創生はできないだろうとの思いで、今回タマネギプロジェクトを始めました。規制も色々ありますが、困難を乗り越えながら取り組んでいきたいと考えています。

Q 今後の為替の動向や、ロシア・ウクライナ情勢の見通しについて

A <藤本> ロシア・ウクライナの今後の情勢はまだ見越せないものの、今のところ、当社の業績への影響は織り込んだ予算を組んでいます。ただ、エネルギー価格高騰の影響は避けられず、それに対する対処については考えていかなければならないと思っています。

A <田中> あくまでも私見にはなりますが、2022 年度はアメリカのドル金利が上昇する一方で、なかなか円金利が上がらないという内外金利差の拡大が起こり、ドル高が進んでいった状況でした。昨年 12 月に日銀が突然金融政策を変更し、一時的に大きな円安の修正が起こりましたが、やはり根本的な経常収支の構造という点から考えると、今が本当に円安なのかと思います。我々総合商社が海外展開を進める上で、ドルのアセットを買う際の円の量が大きくなる円安は、非常に厳しいのですが、一つ一つの投資案件の収益性をよく見極めながら、円安環境でも収益が上がる案件に、これからも投資をしていきたいと思っています。今後しばらくは円安傾向が続くのではないかと予想しています。

Q 五島リゾート ray の稼働率について

A <湯浅> このホテルは昨年 9 月に開業しました。1 月、2 月はオフシーズンですので稼働率は 3 割程度ですが、当初は 40%~50%程度でした。年間の稼働率を 50%で事業計画をしています。ぜひお越しく下さい。

Q 早生樹事業について

A <湯浅> 現在はハコヤナギ、ソルガムともに実証栽培の段階ですが、将来的にバイオマス燃料として商業的な経済性があるといった試算もしています。ボイラーについても、今焚いている重油ボイラーは非常に高騰している状況ですので、現在の試算ではペレットの方がランニングの中では重油より安くなります。重油ボイラーに比べてバイオマスボイラーの機械代は高いのですが、長くて 10 年稼働できれば、5 年で元が取れるという仮説を立て、現在それを検証しています。

A <藤本> 一方では、こういった早生樹やソルガムを育て、切ってまた植林することで、CO2 の排出権取引によって収益に繋げることも考えています。

Q 理系人材の採用について

A <藤本> 当社は、年間で総合職 100 名、アシスタント職 20 名程度の新規採用を 2016 年頃から続けています。昨今では理系人材を採用すべくリクルートをかけておりますが、難しくなってきました。現在、当社の新卒者構成は、約 8 割が文系で 2 割程度が理系になっています。一方、世の中の流れとしては DX、GX で、理系の資質、人材が必要とされています。その様な環境において当社としては例えばデジタル教育を文系出身を含む全社員に課することによって、DX 人材の育成を図っています。今のところは、採用人数を一気に増やすことはせず、現状の採用人数を続けていきたいと考えています。

Q 2021 年 10 月 1 日の株式併合の目的と結果の検証について

A <田中> 5 株を 1 株に併合する株式併合を行った背景は、当時、東京証券取引所が上場規程において望ましいとされる投資単位を 5 万円以上 50 万円未満としていた所、当時の私どもの株価は非常に低迷していましたので、東証が望ましいとする水準に引き上げる目的で、この併合をさせていただきました。現状の株価には私どもの業績の改善がある程度織り込まれていますので、定量的な併合のみの効果は分からない部分はありますが、併合後の株価の推移を見る限りにおいては、私どもとしましてはその効果は十分にあったと考えています。

Q 自社株買いの規模について

A <田中> 11 月 1 日の決算発表時にも申し上げた通り、自己株式取得につきましては 2023 年度の計画を固めた上で実行したいと思っています。まず、何よりも大事なものは、この中計 3 カ年と前中計 3 カ年を合わせた 6 年間での基礎的キャッシュフローを黒字にするということです。少なくとも昨年度と 2022 年度は市況の高騰、高止まりもあり、私ども商社の生業としてキャッシュフローが非常に強く、我々が想定していた以上のキャッシュの回収ができておりますし、資産の入れ替えも順調に進んでいます。そうしたことを確実に行った結果、間接的ではございますが、株主の皆様へキャッシュを還元するという意味で、自己株式を取得することは申し上げます。ただ、その規模については今しばらくお待ちいただければと思います。

Q 想定為替レートについて

A <田中> 2022 年度の計画を策定した際には、想定為替を 1ドル 115 円としていました。上半期の実績は 135 円ですので、20 円程度の円安による増益効果が出ています。中間決算の発表をした際に、その時点での円安の動向を加味して、下期の前提為替レートを 140 円としましたが、今若干円高の方に戻っていますので、下期の平均レートとしては恐らく 130 円から 135 円程度になろうかと思います。下期の想定レート 140 円と比較しますと若干円高方向に振れており、減益要素にはなりますが、ここは他の事業の収益で十分吸収可能だと考えています。

Q TSMC の熊本進出と熊本空港事業について

A <藤本> 当社が熊本空港に出資した際には TSMC の工場移転は全く想定しておりませんでした。現時点では国際線はそれほど活発に飛んでいませんが、今後は台湾からの直行便などかなりの増便が予定されていると聞いており、そういったものも含め、熊本空港事業は今後順調に進捗すると見えています。

Q 金属・資源・リサイクルセグメントの業績について

A <藤本> 金属・資源・リサイクルの中で特に好調なのが石炭です。当社は、製鉄に使われる原料炭 鉱山をオーストラリアに保有し、自社でオペレーションを行っています。この原料炭の販売と、それにかかわる収益は非常に大きくなっています。それ以外にもガス、LNG、レアアースなどの金属鉱物全般が好調に推移しており、恐らくこのまま 3 月頃までは続くと思っています。ロシア・ウクライナ情勢等を考えると来年度もこの状況は続くと思っており、そこを加味しまして、来年度も 130 円の配当を下限としています。

Q. フィリピンでのリョーユーパンとの協業について

A <湯浅> 4 年前に着工した工場の建設が終わり、フィリピンでパンの販売をしています。50%のシェアを持つ現地資本の競合会社と比較し、現状ではマーケットシェアは 15%程度です。リョーユーパンさんとは、我々のシェアを増やすための商品開発を含めた取り組みを進めているところです。

A <藤本> 日本的なフワフワとしたパンがフィリピンの方にも好まれるのではないかと進出しましたが、まだ知名度がそれ程上がっていないことが課題であり、改善に努めているところです。

Q. LNG ジャパンでの新規の開発案件について

- A <藤本> LNG については、インドネシアで元々保有しているタンガーという権益があり、トレイン 1、トレイン 2 とプロジェクト開発を進めてきており、現在ではトレイン 3 の開発を行っています。それ以外にも、オーストラリアや、アフリカでの LNG 案件があります。
- 脱炭素重視の考えの中でも、ウクライナ情勢の影響で LNG はまだ許容されていますが、今後いつ石炭や LNG 事業を進められない流れになるか、という点についても見極めながら開発投資を進めていきたいと思っています。

Q 当社の株価について

- A <藤本> 私が社長に就任した当時、（株式併合前でしたので）190 円から 200 円ぐらいの株価でしたが、当期利益は 1,000 億円まで、株価は 500 円まで上げることを目標にしておりました。現在、株価 500 円は達成しましたが、これに満足することなく 700 円 800 円と上げていきたいと考えています。そのためには、我々がいかに収益力を伸ばし、その収益が安定したものになるかという事や、今後も右肩上がりの成長を続けていくための成長戦略等を皆様にご理解いただき、実現性が高いものだとな納得していただく、こういう努力を続けていかなければならないと思っています。

Q. ロイヤルホールディングス関連の株主優待について

- A <藤本> 私も福岡出身ですのでロイヤルについてはよく存じ上げております。ただし、福岡の株主さまだけに優待をお出しするという訳にもまいりませんし、当社は外国人株主の比率も高い為、できるだけ配当で株主還元をさせていただく方針です。株主優待は現在予定しておりますが、ロイヤルさんとも相談してみたいと思います。

Q. 双日の知名度について

- A <藤本> 来年度、双日発足 20 周年になります。当初、双日というと、早稲田実業の“早実”と書かれるなど浸透度が低かった時代もございました。最近、学生の間での人気も結構上がってきておりますので、さすがに“早実”になることはなくなってきましたが、まだまだ“双日”という名前の知名度は、一般の方の間では非常に低いと認識しています。
- 当社の知名度を上げるために、去年は福岡の地下鉄の中で双日の広告宣伝を出していただきました。そのような地道な努力を重ねながら知名度を上げていきたいと考えています。ご支援のほどよろしくお願いたします。

以上