

双日株式会社 福岡個人株主説明会（2024/1/16 開催）

質疑応答要旨

<回答者>

代表取締役社長 CEO	藤本 昌義
常務執行役員 CFO	渋谷 誠
常務執行役員 CDO	荒川 朋美

Q 石炭事業への今後の取組みについて

A <藤本> 石炭事業の内、発電に使われる一般炭権益については、25 年までに半分以下、2030 年までにゼロにするとの方針を掲げました。現在 2025 年までに半分以下にする目標を前倒し達成するなど、方針を上回るスピードで進捗しています。一方、製鉄に使われる原料炭については、これに代わる水素還元鉄等の技術が確立されるまでの間は引き続き供給が必要と考え、2050 年までにゼロとする方針としています。今後もこれらの状況を注視しつつ、石炭権益を売却する時期を判断していきます。

Q マグロの養殖事業について

A <藤本> 双日ツナファーム鷹島では、近畿大学と連携し卵から孵化させた稚魚から育てる方法と、ヨコワと呼ばれる稚魚を養殖の網の中に入れて育てる方法を取っています。卵から孵化させたマグロの生存率は低いため、2 年ほど育てた稚魚をツナファームで養殖する方法など、効率的に稚魚を確保し、生存率を高める方法を研究しています。

Q マグロの養殖事業の DX を使ったリスク管理の可能性について

A <藤本> マグロは生簀に入れてから出荷するまでに 4 年から 6 年程かかります。5 年ほど育てると 80 キロを超えるようになり、100 キロ程度で一番高い値がつくようになります。この 5 年間のマグロの生存率や餌の食いつきの状況の管理については試行錯誤を続け経験値を積んできましたが、荒川 CDO のチームが作ったデジタルツインのモデルによって、マグロの遊泳状況の観測の他、餌の食いつきの状況や生簀内の尾数の変化が把握できるようになってきました。今後はこのデータを元に更に詳細な管理を行い、出荷のタイミングを判断するなど、効率性も追求していきます。

A <荒川> 給餌の量と成長度合いについての研究に加え、マグロの市況と餌代との兼ね合いで最適な出荷タイミングを分析しています。また、水産業にとっては一番のリスクとなる赤潮については、発生の予測を九州大学と双日九州で研究を行っています。当社の生簀がある玄界灘は比較的赤潮のリスクは低いと聞いていますが、赤潮発生の予測を可能にすることで、当社の養殖事業のみならず他の水産業等にも役立てていきたいと考えています。

Q 元社員の不正競争防止法違反容疑での逮捕について

A <藤本> 他社から転職してきた当社の元社員が、前職企業から情報を不正に持ち出したとして逮捕されたことは極めて遺憾です。当社で調査した結果、上記元社員に情報の持ち出しを指示したなどの事実や、情報を当社事業に不正に用いたとの事実などの組織的関与はございません。昨今、若手の転職が増えている状況において、前職からのデータ等の知財を持ち込ませない、当社を辞めていく社員にも持ち出させないということを徹底し、再発防止に向けた一層の取組みを実施しています。

Q 健康経営における DX の活用について

A <荒川> 例えば社員の検診の受診比率をデータ化し、統計的に把握することで健康経営をさらに進めたいと思っています。

A <藤本> 全役職員には毎年健康診断を受診させることに加え、40 歳以上の社員には 3 年ごとにがん検診を受診させることで健康経営を進めています。個人情報である事に留意しつつ、これらのデータを活用・分析することが必要だと考えています。

Q 他商社より利益率が勝っているセグメントについて

A <藤本> 各商社の中で利益率が高いセグメントはやはり資源ビジネスです。当社の石炭事業は 100%自社で経営し総資産計上されるため、他社が持ち分で保有する場合には利益率は劣後します。ただし、我々には掘削する技術や炭鉱経営のノウハウがあることに価値があると思っています。資源以外のセグメントの利益率をみると、化学や自動車が上がっており、今後期待ができます。リテールについては、今後のアジアの成長を見込み、ベトナムで大きな消費ブームが起こった場合の利益成長に非常に期待している分野です。

以上