

双

株主通信

2015
夏号

株主の
皆さまへ

Inside
インサイド
P.2

まとめ
P.6

ソウジの
商人
P.8

鳥瞰図
P.12

証券
アナリスト
視線
P.13

双
日
印
P.14

Partnership
パートナーシップ
P.15

Lounge
ラウンジ
株主説明会のご案内
P.16 - P.18

株主の 皆さまへ

ごあいさつ



代表取締役社長

佐藤 洋二

株主の皆さまにおかれましては、日頃よりご支援とご厚情を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は2015年4月に新しい3ヵ年計画「中期経営計画2017」～Challenge for Growth～をスタートいたしました。これにあわせてリニューアルした株主通信「双」をお届けいたします。

2012年4月にスタートした「中期経営計画2014」～Change for Challenge～は、この3月で終了いたしました。この3年間で当社を取り巻く環境は大きく変わりました。

堅調に成長を続けていた中国や南米などの新興国の成長は鈍化しており、ギリシャ危機が起こった欧州では経済の低迷が

長期化しています。またウクライナや中東で続く紛争も世界経済に多大な影響を与えています。一方で、2008年のリーマン・ショック後に低迷していた米国経済は回復に転じ、日本経済も安倍政権下で徐々に好転してきました。

こうした環境の変化は、当社の事業環境にも影響を与えました。特に、「中期経営計画2014」スタート時点では想定していなかった世界的なエネルギー・資源価格の下落に伴い、初年度に事業計画の一部の見直しを余儀なくされました。

しかしながら当社は、こうした経済環境や事業環境の変化にも対応しながら、業績を拡大し、また、健全な財務体質も維持することができました。これは、株主さまをはじめ

とした、ステークホルダーの皆さまのご理解とご支援の賜物です。あらためて御礼申し上げます。

ただし、「中期経営計画2014」の当初目標であった当期純利益450億円、ROA2%には届かず、稼ぐ力の強化には課題を残していると言えます。こうした課題を十分に踏まえて、Challenge for Growthを副題とした「中期経営計画2017」をスタートさせました。

当社はこれから、さらなる飛躍に向けた成長軌道に軸足を移し、グループが一丸となり企業価値を向上させていくことで、株主の皆さまのご期待にお応えしてまいります。引き続き、当社グループに対するご理解とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

配当のご案内 2015年3月期 期末配当 1株あたり3.5円

当社は、安定的かつ継続的な配当を実施していくことを基本方針としております。2015年3月期における期末配当は、期初予想から1円増配の3.5円、年間配当額は6.0円とさせていただきます。配当金は、2015年6月24日以降お受け取りいただけます。

払渡しの期間終了後の
お問い合わせ先

三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

☎ 0120-232-711 (通話料無料)

土日、祝祭日を除く平日
9:00～17:00

「中期経営計画2017」～Challenge for Growth～の狙い



Q1 「中期経営計画2014」の総括について、お話しください。

2015年3月期を最終年度とした「中期経営計画2014」では、成長軌道に向けた改革の推進をテーマに、企業価値の向上を目指してまいりました。

「中期経営計画2014」では、四つのテーマに沿って計画を推進し、自己資本の積み上げとBS経営の確立による財務基盤の強化、資産入替による資産の質の改善、営業現場からリスク管理を実施するコントローラー室の設置、各種研修・採用制度の導入による人材のグローバル化の進展など、一定の成果を上げることができました。一方で、稼ぐ力の強化という点においては、収益性は着実に改善してきた

ものの、中期経営計画策定時の目標であった450億円には及ばず、当初掲げたROA2%も未達となり課題が残っております。これらの主因は、資源価格の大幅な下落やベネズエラの政情の悪化などの外部変化でありましたが、2015年3月期に、それぞれに対して減損損失の計上等の対応策を講じたため、新中期経営計画に対する影響は極めて限定的となりました。

これらの成果と課題を踏まえて、次の挑戦のステージへ進んでまいります。

「中期経営計画2014」成果と課題

現状認識・成果

計画	新たな成長軌道に向けた準備は完了
自己資本の積み上げによる財務基盤拡充	自己資本の増加とBS経営の確立により財務基盤の強化は進捗 15/3期末自己資本：5,509億円 ネットDER：1.1倍
資産の質を改善し、稼ぐ力を強化成長のための投資継続	資産入替により資産の質が改善するも、稼ぐ力に課題 資金回収額：1,530億円 投融資額：1,550億円
高度なリスクマネージ力を持って事業展開できる体制・組織の構築	営業現場からリスク管理を実施するコントローラー室を全部門に設置
グローバル化が加速する経済環境でも戦い抜ける強い人材の育成	各種研修・採用制度の導入による人材のグローバル化の進展

Q2 「中期経営計画2017」～Challenge for Growth～のテーマ策定における考えをお聞かせください。

新たにスタートした「中期経営計画2017」は、副題を～Challenge for Growth～といたしました。日本語に訳すと「成長に向けた挑戦」となり、「中期経営計画2014」の副題であった、～Change for Challenge（挑戦に向けた変革）～における、変革のステージを終え、挑戦のステージに移ったことを示しています。今こそ、将来の成長を見据えた挑戦をしていこうという、当社の決意を込めたタイトルです。

これからの3ヵ年では成長軌道に軸足を移し、「安定的な収益基盤の拡大」を実現していくとともに、信頼とスピードを柱に置き「双日らしさを確立」することで、企業価値の向上を目指します。

次期中期経営計画以降のさらなる飛躍のステージへ進むために、「中期経営計画2017」では、成長に向けた取り組みを最大限に進め、収益の向上を図ってまいります。

将来を見据えた「中期経営計画2017」～Challenge for Growth～





Q3 「中期経営計画2017」での戦略・目標についてお聞かせください。

「中期経営計画2017」における成長戦略は、収益の塊となる事業領域の拡大・創出を目指すものです。そのために安定的な収益基盤の拡大を図り、同時に、個々の事業領域を拡大し、双日の強みや双日らしい事業領域の塊を創ってまいります。

この成長戦略を実現させるための施策として、まず、経営と現場の一体化によるスピード経営を実現させるために本部制を導入いたしました。従来の4営業部門体制から9本部体制に移行し、株主さまをはじめとするステークホルダーの皆さまに対して、収益や投融資方針などの見える化を図ります。次に、双日らしさを発揮できる資産ポートフォリオの構築に向けて、新規投融資で機能を拡大する本部、基盤構築を目指す本部とそれぞれの成長方針を定め、戦略的に機能を強化・獲得し、収益の塊となる事業基盤を拡大いたします。さらに、海外地域における成長戦略の実行体制を強化し、アジ

アを中心とする新興国の成長や所得増加に伴う市場の成長を取り込み、海外での収益力の向上を目指します。また、こうした成長のために3年間で3,000億円の投融資を計画しています。

これらにより、「中期経営計画2017」では、ROA（総資産当期利益率）2%以上、ROE（自己資本当期利益率）8%以上を達成するとともに、財務の健全性を維持するためにネットDERを1.5倍以下に維持いたします。当期純利益（当社株主帰属）については、安定的に500億円以上を稼げる基盤を構築し、最終年度となる2017年度には600億円以上を目指します。

このように「中期経営計画2017」では、成長軌道に軸足を移した当社の姿を株主の皆さまにお示しして、新たな成長戦略の下でそれぞれの施策・目標を着実に達成していくことで、双日らしさを確立させ、さらなる飛躍を実現してまいります。

「中期経営計画2017」成長戦略・施策・目標

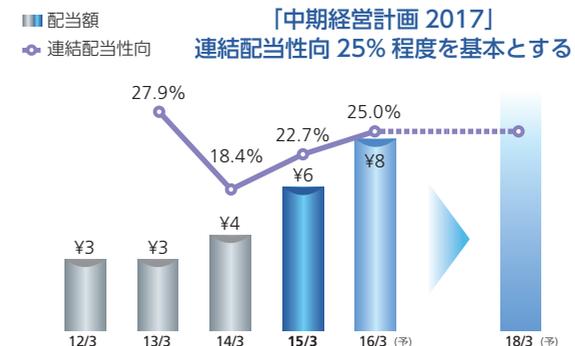
成長戦略	収益の塊となる事業領域の拡大・創出	▶ 当期純利益 600億円以上
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 安定的な収益基盤の拡大 ■ 事業領域の塊の創出 	▶ ROA 2%以上
		▶ ROE 8%以上
施策	<ul style="list-style-type: none"> ■ 本部制の導入による経営のスピードアップ ■ 双日の強み・双日らしさを発揮できる資産ポートフォリオの構築 ■ 海外地域の成長戦略を実行 	▶ ネット DER 1.5倍以下
		▶ 3カ年投資額 3,000億円

Q4 株主還元についてお聞かせください。

配当政策につきましては、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を基本方針としております。

2015年3月期の配当は、財務基盤の拡充や当期純利益見通しの達成を踏まえ、期末配当を2.5円から3.5円へ1円引き上げさせていただきました。また、「中期経営計画2017」における連結配当性向を、これまでの20%から25%程度へと引き上げました。これに伴い、今期の配当は、1株あたり8円（中間：4円、期末：4円）を予定しております。

「中期経営計画2017」は、“成長に向けた挑戦”のステージであり、一定の成長資金は必要となりますが、その一方で収益力の向上とともに、株主還元もしっかりと行ってまいります。





主要経営指標と分析

当社グループは、比較可能性・利便性の向上、当社グループ内における会計処理の統一を図るために国際会計基準 (IFRS) を適用しています。ここでは2015年3月期の連結業績と2016年3月期の連結業績見通しについてポイントを絞って報告します。

詳しくは、ウェブサイトへ→

双日 決算

検索

<https://www.sojitz.com/jp/ir/financial/>

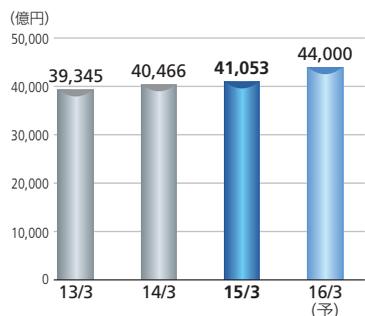


売上高 (日本基準*)

1.5%
増

売上高 (日本基準)

40,466億円 → **41,053**億円



2015年3月期の売上高 (日本基準) は、物資関連の取扱数量の減少などがありましたが、プラント関連取引や航空機関連取引の増加などにより、前期比587億円増収の41,053億円となりました。

2016年3月期の売上高 (日本基準) はさらに増収を見込み、2,947億円増収の44,000億円の見通しといたしました。

* 当社はIFRS適用会社ですが、日本の会計慣行による売上高を開示しています。

総資産 / ROA

3.5%
増

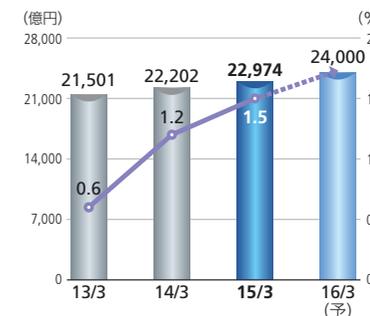
総資産

22,202億円 → **22,974**億円

0.3%
増

ROA

1.2% → **1.5%**



2015年3月期の総資産は、国内太陽光発電事業や米国ディーラー事業の取得に伴う固定資産の増加や株価の影響などによりその他の投資も増加したことで、前期比772億円増加の22,974億円となりました。

ROAは、前期の1.2%から1.5%に良化したしました。「中期経営計画2017」では、3か年で3,000億円の投融資を行い収益力を改善することで、ROA2%の達成を目指してまいります。

ROA 総資産利益率とも言われ、事業の効率性と収益性を測ります。資産がどのくらい利益を上げているのかを示す指標です。

当期純利益 (当社株主帰属) / ROE

21.4%
増

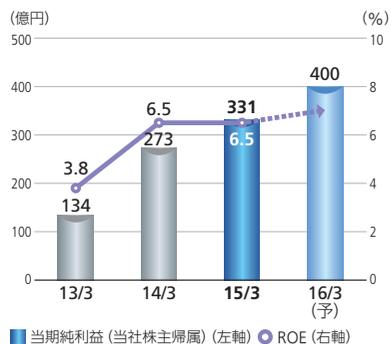
当期純利益 (当社株主帰属)

273億円 → **331**億円

横ばい

ROE

6.5% → **6.5%**



2015年3月期の当期純利益 (当社株主帰属) は、プラント関連取引や航空機関連取引の増加などにより、331億円となりました。

2016年3月期は、自動車本部、石炭・金属本部、化学本部、食料・アグリビジネス本部を中心とした増益により、400億円の見通しといたしました。ROEは前期比横ばいの6.5%となりましたが、「中期経営計画2017」では、ROE8%以上を目標としております。

ROE 株主資本利益率とも言われ、収益性を測ります。株主が投資した金額で企業がどのくらい利益を上げているのかを示す指標です。

ネット有利子負債 / ネットDER

1.7%
減

ネット有利子負債

6,402億円 → **6,296**億円

0.3倍
減

ネットDER

1.4倍 → **1.1**倍



2015年3月期のネット有利子負債は、前期比106億円減少の6,296億円となりました。その結果、ネットDERは前期の1.4倍から1.1倍に減少しました。

「中期経営計画2017」では、成長に向けて大きく舵を切りますが、財務の健全性は維持し、ネットDERは1.5倍以下を保ってまいります。

ネットDER 企業財務の健全性、安全性を測ります。負債が株主資本の何倍に当たるかを示す指標です。



営業報告

2015年3月期 営業部門当期純利益 (当社株主帰属)



機械部門

- 自動車本部
- インフラプロジェクト・産機本部
- 船舶・宇宙航空本部

103億円

プラント関連、中古機販売等航空機関連の取引が好調に推移したことに加え、中南米自動車事業で期初に見込んでいた損失が減少したこともあり、当期純利益は通期見通しを大幅に上回りました。



化学部門

- 化学品本部
- 環境資材本部

63億円

アジア地域において化学品・合成樹脂関連の取扱数量が増加し、売上総利益は堅調に推移いたしました。一方で、低採算事業からの撤退に伴う損失計上の影響等により、当期純利益は通期見通しを下回りました。



エネルギー・金属部門

- エネルギー本部
- 金属・ユーティリティ本部

8億円

上期は、鉄鋼製品関連やLNG関連の持分法適用会社を中心に堅調に推移したものの、下期における原油や石炭、合金鉄市況の下落の影響等により、合金鉄権益及び石油権益の減損損失を計上したことで、当期純利益は通期見通しを大幅に下回りました。



生活産業部門

- 食料・アグリビジネス本部
- 林産・生活資材本部

68億円

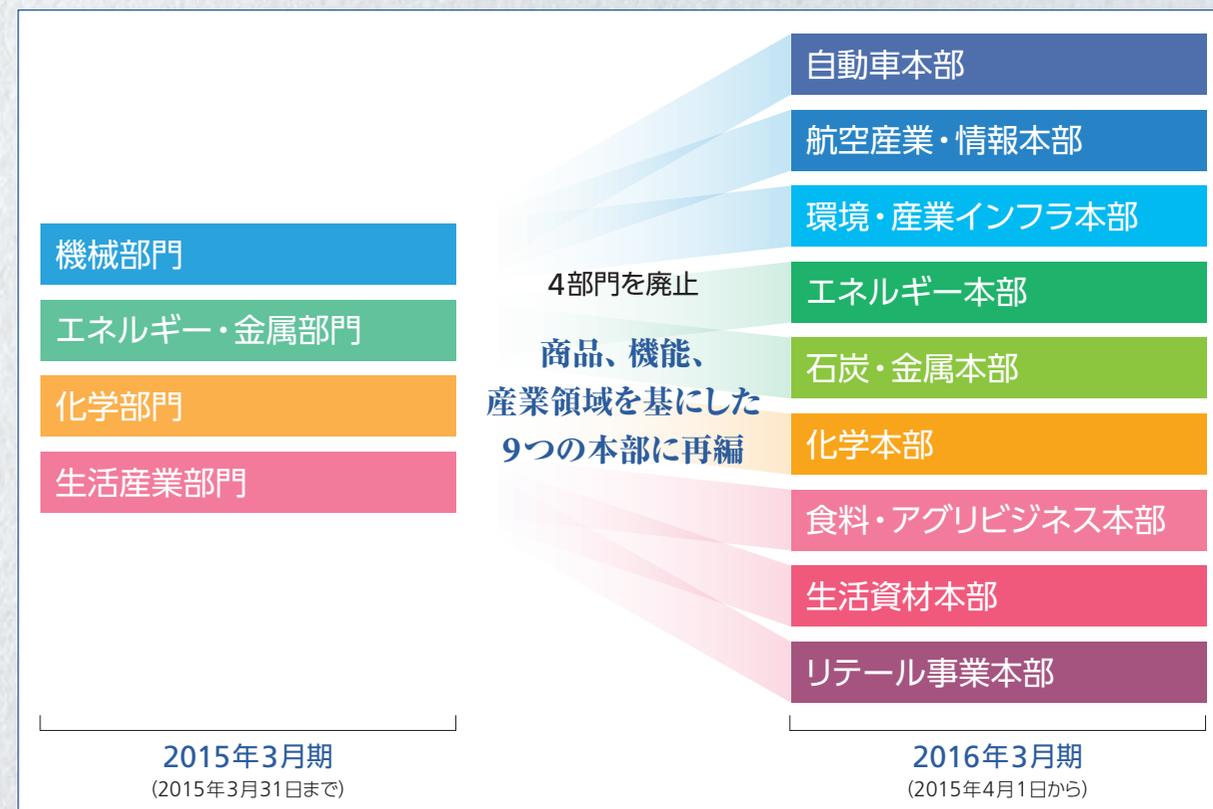
食料関連事業、海外肥料事業は堅調に推移したものの、木材関連の取扱数量減少等により、当期純利益は通期見通しを下回りました。

新営業本部始動

2015年4月から営業体制を9本部へ再編

当社は市場のニーズを的確に捉え、価値創造のための機能をより効果的に発揮するため、従来の商品分野を中心とする組織体制を発展させ、機能や産業領域を基にした組織を取り入れた体制とします。

経営／現場の一体化によるスピード経営の実現を図り、事業の括りを4つから9つにすることで、当社が成長を目指す事業領域を新体制に反映します。





詳しくは、ウェブサイトへ→

双日 事業紹介

検索

<https://www.sojitz.com/jp/business/>



新営業本部の事業領域

自動車本部

- 完成車輸出事業
- 現地組立製造販売事業
- 自動車卸・小売事業
- 部品・タイヤ輸出事業



航空産業・情報本部

- 航空産業関連事業
- 船舶、船用機器関連事業
- ICTサービス事業



環境・産業インフラ本部

- 交通インフラ事業、水事業、再生可能エネルギー事業、IPP事業
- プラント事業
- 産業機械・軸受事業



エネルギー本部

- 石油・ガス事業
- LNG事業



石炭・金属本部

- 石炭事業
- 製鉄原料事業
- 鉄鋼製品事業
- 非鉄・貴金属事業



化学本部

- メタノール製造販売事業
- マリンケミカル製造販売事業
- 合成樹脂販売事業



食料・アグリビジネス本部

- アグリビジネス (肥料・農業)
- 穀物集荷販売事業
- 食料事業



生活資材本部

- 建材・製紙原料事業
- 繊維事業



リテール事業本部

- 海外食品卸、小売事業
- 海外工業団地、インフラ事業
- 商業施設運営、ブランド事業
- 分譲マンション、REIT事業



担当管掌よりメッセージ

私たちは、この新中期経営計画期間において、自動車事業の強化、航空関連事業の強化や空港運営事業への参画、火力発電を中心としたIPP事業や太陽光発電・風力発電等の再生可能エネルギー事業等をはじめとしたインフラ分野への取り組みを加速し、有力なパートナー企業との協業や当社がこれまでに築き上げてきた信頼・経験を活かして、安定収益を生み出せる収益の基盤を作り上げます。

新中期経営計画期間での当社の成長に貢献すべく、一丸となって収益力の向上に取り組んでまいります。

副社長執行役員
自動車、
航空産業・情報、
環境・産業
インフラ管掌

段谷 繁樹



私が管掌する3本部では、石油・ガス事業、石炭事業、鉄鋼関連事業、メタノール事業、マリンケミカル事業など、世界経済を支える資源や原料を主に扱っております。

ここ数年、資源分野の外部環境は大きく変化しましたが、事業リスクの管理を強化し、同時に生産コストを下げる努力を重ねることで、現在の市況価格でも事業を継続できるようになりました。また化学本部では、日本の医療・介護事業支援会社に出資し、海外メディカルヘルスケア事業分野への進出の足掛かりを築きました。

今後も、外部環境の変化をチャンスと捉え、双日らしい新たな事業分野への展開を図ってまいります。

専務執行役員
エネルギー、
石炭・金属、
化学管掌

水井 聡



私たちはこれまで、肥料事業や穀物事業をはじめとする農業関連事業、植林・チップ生産事業や、工業団地・不動産関連サービスなど、主にアジアを需要地としたバリューチェーンにおいて、高品質・高機能・高付加価値を提供できるよう、現場でのマーケティング力・オペレーション力を強化してまいりました。

今後は、世界規模で上・中・下流全ての機能を確保した真のバリューチェーンを創出し、各地域の産業発展や生活水準の向上に貢献できるよう、当社独自の付加価値を提供してまいります。

専務執行役員
食料・アグリビジネス、
生活資材、
リテール事業管掌

武井 正人





双日グループの取り組み

2014年10月～2015年3月

● アジア・大洋州

- デリー～ムンバイ間貨物専用鉄道(印)の電化工事を追加受注
- 双日プラネット、プリント基板メーカーのエルナーと提携
- 双日ロジスティクス、カンボジアタイ間を陸路で結ぶ小口貨物に対応した定期混載輸送サービスを開始
- 双日ジーエムシー、英アパレルブランド「アドミラル (Admiral)」を韓国・香港で販売開始

● 日本

- 北海道で太陽光発電所の竣工、商業運転を開始
- エヌシーアイが日商エレクトロニクスとともに、サイバーセキュリティ事業に本格参入
- 熊本県で太陽光発電所を竣工、商業運転を開始
- 双日新都市開発、熊本のおいしい水「サブア (SAPUA)」の宅配事業を開始
- 双日プラネット、サトウキビから作ったバイオ樹脂原料を物流の梱包材向けに販売開始

● ロシア・NIS

- トルクメニスタン最大の肥料製造プラントを完工

● 米州

- 双日プラネット、太陽光発電向け部品メーカーの米シヨールズと提携



アドミラル (Admiral)

北海道の太陽光発電所

このプロジェクトに注目 トルクメニスタンの尿素肥料製造プラント

2014年10月、当社と川崎重工業が受注したトルクメニスタンのアンモニア・肥料製造プラントが完工いたしました。このプラントでは、近隣ガス田で産出される天然ガスを原料に、1日あたり1,200トンのアンモニアと1,925トンの尿素を製造することができます。ますます高まる肥料の需要に応え、また同国天然ガス資源の付加価値向上に寄与するものとなります。プラント全体の設計および機器の供給は川崎重工業が手がけ、双日は資金調達支援を含む契約全体の取りまとめを行いました。



証券アナリストインタビュー

証券アナリストに当社の強みや展望を伺いました。

Q. 双日の特徴をどのようにご覧になっていますか。

総合商社業界では、強みを持つ事業領域に優良なビジネスチャンスが訪れる特徴があります。双日の場合も同様で、例えば、歴史的に金属関連に強みを持ち、2010年のブラジルのニオブ生産会社への出資にみられるように、独自の強みを持つ事業分野で優良なビジネスを呼び込む好循環があります。

また、「地に足を付けた経営」も双日の特徴とみています。特に、資源ブームの時期に資源開発などリスクの高い事業を過度に拡大せず、一方で、トレード収益を中核に据えた事業を着実に強化してきたため、資源ブーム終焉による業績への影響も最小限に抑え、「中期経営計画2014」の3年間は増益傾向を維持したことなど、経営陣の手腕を評価することができます。

Q. 「中期経営計画2017」についての印象をお聞かせください。

「中期経営計画2014」は「守り」に軸足を置き、懸念資産の処理も概ね完了し財務基盤の強化が進展したとみています。こうした中で、成長ステージへと舵を切ることになる「中期経営計画2017」～Challenge for Growth～には、大いに期待しています。特に、これからも「投資により機能を強化・拡大して、トレード収益を伸ばしていく」という佐藤社長の考えには共感します。もちろん、短期的な利益の取り込みを狙った投資と比べると、地味で時間がかかるのは確かですが、安定的に稼げる収益基盤を拡大して「収益の塊」をこの中期経営計画で創出するという方針は理に当たっていると考えています。

最後に、今年5月に開催された「中期経営計画2017」の発表説明会においてのことですが、「事業環境が必ずしも追い風ではない中で、中期経営計画は本当に達成できるのか?」という質問に対して、「計画は達成できる。できない理由がわからない」という佐藤社長の力強いメッセージが心に響きました。

成田 康浩
野村證券株式会社
グローバル・リサーチ本部
エグゼクティブ・ディレクター

1998年、野村證券株式会社に入社。2006年より、商社業界担当のアナリストとして活動を開始。商社業界における人気アナリストランキングで毎年上位に選ばれたトップアナリスト。





双日グループ企業のご紹介

株式会社 JALUX

当社が22%を出資する(株)JALUXは、航空・サービス事業を基軸に、空港店舗や通信販売等のリテール事業、食品やワインなどのフーズ・ビバレッジ事業まで幅広い領域で、ビジネス展開をしています。

旅の玄関口である全国27空港で「BLUE SKY」の名称で店舗を運営し、通信販売事業では機内販売カタログ「JAL SHOP」、厳選したファッション・雑貨をお届けする「JAL World Shopping Club」、上質をテーマに美味しいものをセレクトした「グルメのファーストクラス」などのカタログを発行するとともに、マイルがたまるショッピングサイト「JALショッピング」も運営して、快適な旅や質の高い生活づくりに貢献しています。

また本年4月には、東京 有楽町にトラベルファッションに特化したセレクトショップ「JALプラザ TABITUS+ STATION (タビタスステーション)」をオープンしました。旅をもっと心地良く、スマートにしてくれるJALUX独自ブランド「TABITUS」のアイテムを次回の旅のお供にはいかがでしょうか。

JALプラザ TABITUS+ STATION

選りすぐりの旅のアイテムを充実させて、スタッフ一同、皆さまのご来店を心よりお待ちしております。

JALプラザ TABITUS+ STATION
<http://www.tabitus.com/shop/jalplaza/>

〒100-0006 東京都千代田区有楽町1-7-1 有楽町電気ビル南館



店長 島崎 幹雄



カタログ

通販ウェブサイトはこちら

JALショッピング

検索

<https://www.shop.jal.co.jp/>



株式会社 JALUX

URL <http://www.jalux.com/>

所在地 東京都品川区東品川3-32-42 1・Sビル

設立 1962年3月28日

資本金 25億5,855万円

従業員数 2,213名 (2015年3月現在)



外部パートナーの協業プロジェクト紹介

事例 1 航空機販売プロジェクト

ボーイング社と共に日本の空の拡大に貢献

ボーイング社は米国ワシントン州の広大な敷地に製造拠点を構える世界最大の民間航空機メーカーです。双日は長年にわたりボーイング社と共に日本の空の拡大に貢献してきました。現在、日本の航空会社で運航されている民間航空機の85%以上*がボーイング社製の航空機です。

* リージョナル機を除く100席以上の航空機において



(中央) ボーイング社
民間航空機部門社長 兼 CEO
レイモンド L. コナー様

(左) 双日 代表取締役副社長
段谷 繁樹

(右) 双日 執行役員 航空産業・情報本部長
山口 幸一



ボーイング社とのパートナーシップ

双日とボーイング社とのパートナーシップは60年近くの歴史を誇ります。日本で初めてボーイング社製の航空機が採用されたのは1964年のことでした。その727型機が日本に飛来して以来、最新鋭機の787型機まで合計で840機以上のボーイング社製の航空機が日本の航空会社で運航されてきました。航空業界の発展は技術革新の歴史そのものですが、幾世代にもわたって変わることなく受け継がれてきた人と人との繋がりの歴史が双日とボーイング社のパートナーシップです。

世界の航空機需要

今後20年の間に世界中で飛び交う旅客機の総数は、現在の2倍以上になると予測されており、今後ますます多くの人々が飛行機に乗って各地へ旅行することになります。当社はこれからも航空関連事業の一層の拡大を目指し、航空業界の発展に寄与してまいります。ボーイング社とのパートナーシップは常にその中心にある最高の財産です。



株主さまへ大切なお知らせ

詳しくは、ウェブサイトへ→

双日 株主総会

検索

<https://www.sojitz.com/jp/ir/stkholder/general/>



第12回 定時株主総会のご報告

2015年6月23日、ANAインターコンチネンタルホテル東京において当社第12回定時株主総会を開催しました。

決議通知

第12回定時株主総会決議ご通知

2015年6月23日

2015年6月23日開催の当社第12回定時株主総会において、
下記のとおり報告ならびに決議されましたので、
ご通知申し上げます。

記

- 報告事項
- (1) 第12期（2014年4月1日から2015年3月31日まで）事業報告、
連結計算書類ならびに会計監査人および監査役会の連結計算書類監査結果報告の件
 - (2) 第12期（2014年4月1日から2015年3月31日まで）計算書類報告の件
- 本件は、上記内容を報告いたしました。

- 決議事項
- 第1号議案 剰余金の配当（第12期 期末配当）の件
本件は原案どおり承認可決されました。概要は、以下のとおりとなります。
期末配当に関する事項
- | | |
|--|--|
| (1) 株主に対する配当財産の割当てに関する事項およびその総額
当社普通株式1株につき | 金3円50銭
(年間配当金 金6円00銭)
総額4,378,578,442円
(年間配当総額7,506,146,307円) |
| (2) 剰余金の配当が効力を生じる日 | 2015年6月24日 |

- 第2号議案 取締役7名選任の件
本件は原案どおり承認可決されました。
加瀬豊、原大、佐藤洋二、段谷繁樹、茂木良夫、石倉洋子、北爪由紀夫の7名が選任され、
本日それぞれ就任いたしました。

以上

株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで	上場証券取引所	東京証券取引所 (証券コード：2768)
期末配当金受領 株主確定日	3月31日	公告の方法	電子公告により行います。 公告掲載URL http://www.sojitz.com/jp/
中間配当金受領 株主確定日	9月30日	* ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をできない場合は、日本経済新聞に掲載する方法により公告いたします。	
定時株主総会	毎事業年度終了後3カ月以内	株式の状況	(2015年3月31日現在)
株主名簿管理人 特別口座の口座 管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社	発行可能株式総数	2,500,000,000株
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 TEL：0120-232-711 (通話料無料)	発行済株式総数	1,251,499,501株
		株主数	175,035名

会社情報

会社概要	(2015年3月31日現在)	役員	(2015年6月23日現在)
会社名	双日株式会社	代表取締役会長	加瀬 豊 (かせ ゆたか)
英文名	Sojitz Corporation	代表取締役副会長	原 大 (はら たかし)
設立	2003年4月1日	代表取締役社長	佐藤 洋二 (さとう ようじ)
資本金	160,339百万円	代表取締役副社長執行役員	段谷 繁樹 (だんたに しげき)
事業目的	総合商社	代表取締役副社長執行役員	茂木 良夫 (もぎ よしお)
本社所在地	〒100-8691 東京都千代田区千代田1番1号	取締役 (非常勤)	石倉 洋子 (いしくら ようこ) 北爪 由紀夫 (きたづめ ゆきお)
TEL	03-6871-5000	監査役	松本 順 (まつもと じゅん) 尾島 洋一 (おじま よういち)
FAX	03-6871-2430		町田 幸雄 (まちだ ゆきお)
URL	http://www.sojitz.com/	監査役 (非常勤)	瀬古 美喜 (せこ みき) 津谷 忠男 (つや ただお)
拠点数	国内 7 (支店、国内法人等) 海外 84 (現地法人、駐在員事務所等)		



2015年3月2日に開催した福岡株主説明会の→
映像は、下記よりご覧いただけます。

双日 福岡株主説明会

検索



<http://www.sojitz.com/jp/ir/meetings/share/>

大阪・名古屋 株主説明会のご案内

大阪・名古屋において株主説明会を開催します。皆さまのご参加をお待ちしております。

- 会場収容人数の都合上、抽選とさせていただきます。
- 抽選の結果は、入場票の発送をもってご当選者の発表に代えさせていただきます（入場票は2015年8月上旬発送予定です）。
- ご入場は、当社から発送した入場票をお持ちの株主さまご本人限りとさせていただきます。

	大阪株主説明会	名古屋株主説明会
開催日	2015年8月31日(月)	2015年9月1日(火)
時間	午後2時～午後4時	午後2時～午後4時
場所	大阪市内のホテル	名古屋市内のホテル
当社出席者	取締役ほか	
お申込み方法	同封の返信用はがきに必要事項をご記入のうえ、ご投函ください。	
お申込み締め切り	2015年7月9日(木) 必着	

ご注意

- ※ 個人情報保護のため、同封の保護シールのはく離紙をはがし、返信用はがきの個人情報記載欄の上にシールを貼りつけてから、ご投函ください（切手は不要です）。
- ※ 会場までの交通費は株主さまご本人のご負担となります。
- ※ 参加申込用はがきにご記入いただいた個人情報は、議決権行使に関するご案内や株主さま向けの活動充実のために使用させていただく場合がございます。予めご了承のうえ、お申込みください。

本件に関するお問い合わせ先

三菱UFJ信託銀行株式会社
証券代行部 会社説明会専用窓口
株主さまサポートセンター

TEL：0120-313-282（通話料無料）
土日、祝祭日を除く平日
9：00～17：00

株主説明会を充実させてまいります

当社は、できるだけ多くの株主さまに経営方針等を直接お伝えするために、東京で毎年開催する株主総会以外に、大阪、名古屋、福岡において、それぞれ1年半毎に株主説明会を開催してきました。

今後も、株主さまのご要望にお応えするために、株主説明会を一層、充実させてまいります。

まず2015年度は、上記でご案内の大阪と名古屋以外に、福岡での開催を予定しており、また、その他の都市での開催も検討しております。

詳細につきましては、今後、当社ウェブサイトでもお伝えさせていただきますが、開催場所へのアクセスや会場の収容規模等を踏まえた募集をさせていただく予定です。



将来情報に関する注記

本報告書に記載されている内容は種々の前提に基づいたものであり、将来の計画数値、施策などに関する記載については、不確定な要素を含んだものであることをご理解ください。



双日株式会社