

株主通信

2023冬号



双日株式会社

証券コード：2768

2024年3月期上期も価値創造基盤の 拡充に向けた取り組みを継続—— 当期純利益は通期見通し50%の進捗率

株主の皆さまには日頃より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

2024年3月期上期の事業環境は、先行き不透明な状況で推移しました。新型コロナウイルス感染症の規制撤廃を背景に各国の経済活動が回復基調を辿る一方、ウクライナ紛争の長期化、中東情勢の緊迫化などの地政学的リスクの高まりや世界的なインフレの高進と各国中央銀行の金融引き締めにより、世界経済への下押し圧力が拡大しています。

こうしたなか、当社グループは2024年3月期上期において、石炭事業やリテール事業が堅調に進捗し、当期純利益(当社株主帰属)は479億円を計上、通期見通し950億円に対する進捗率は50%となりました。基礎的営業CFは577億円となり、着実にキャッシュを創出しております。

株主還元については、安定的かつ継続的な配当方針に変更はなく、2024年3月期につきましては、年間130円を下限としております(中間配当は期初公表通り65円)。また、当上期にて、中計2023の1年目・2年目で創出した基礎的CFの黒字の一部を株主に還元することおよび資本効率の向上を目的とし、約300億円の自己株式取得を実施しました。加えて、将来の株式価値の希薄化懸念を払しょくするため、合計約2,530万株の自己株式の消却を行いました。



事業や人材を創造し続ける総合商社へ 3つの注力領域への積極投資を通じて 経済社会の構造変化に適合した 戦略的な事業ポートフォリオを構築する

当社は、中計2023で掲げた戦略の遂行に総力を挙げて取り組んでいます。本中計では、「事業や人材を創造し続ける総合商社」を2030年の目指す姿として掲げ、成長マーケットにおける「新規投資の継続」と「既存ビジネスの収益構造の抜本的な改革」を通じて、継続的な価値創造に挑戦していくことを基本戦略として打ち出しています。

当上期の新規投資については、注力領域を中心に総額1,000億円の成長戦略投資を実行しました。「インフラ・ヘルスケア」領域における、豪州や米国の省エネルギーサービス事業、「成長市場×マーケットイン志向」領域での、アジアリテール事業や冷凍マグロ加工販売事業など、バリューチェーンの川上と川下の点と点をつなぎ線にし、さらに線から面へと、事業領域を広げ、着実に「収益の塊」を育てています。中計3か年投資実行予定額5,000億円程度に対する進捗も概ね見通し通りとなり、今後も、投資規律を堅持しながら、適時適切なリスクと機会を見極め、投資案件の着実な収益化に取り組んでいく方針です。

当社グループが〈双日が得る価値〉と〈社会が得る価値〉の双方を創出する好サイクルを確立し、将来にわたる成長を実現していくために、透明性あるガバナンスの形成やDXによる変革に加え、多様性の確保などの人的資本経営の深化を通じて、経営システムの一層の高度化を図っています。また、2050年に向けた長期ビジョンである「サステナビリティチャレンジ」のもと、脱炭素社会実現への挑戦とサプライチェーンを含む人権尊重の取り組みを推進しています。

双日の強みは、すべての社員が柔軟な発想で新たな事業創造に邁進できる風通しの良い企業風土です。これを活かし、スピード感をもって日々の職務に専心することで、グローバルな経済社会に双日独自の価値を提供できるものと確信しています。

人びとの価値観の多様化、産業と暮らしにおけるデジタル化の進展、世界情勢の不確実性の高まりなど、私たちはいま経済社会が大きく変貌する時代の転換点に立っています。当社グループは、収益を継続的に生み出すことが可能な実効性ある事業ポートフォリオを構築するとともに、適切な資本政策に沿って安定的かつ継続的な株主還元を行い、あらゆるステークホルダーから信頼される企業グループを創造してまいります。

株主の皆さまには、今後ともご支援を賜りますようお願い申し上げます。

当期純利益の
実績と見通し

当期純利益
(単位:億円)

22年9月期
実績

789

23年9月期
実績

479

前年同期比
増減

△310

24年3月期
見通し

950

TOP MESSAGE

POINT 石炭事業やリテール事業を中心に順当に進捗

し、2024年3月期上期の当期純利益(当社株主帰属)は479億円、通期見通し950億円に対する進捗率は50%となりました。

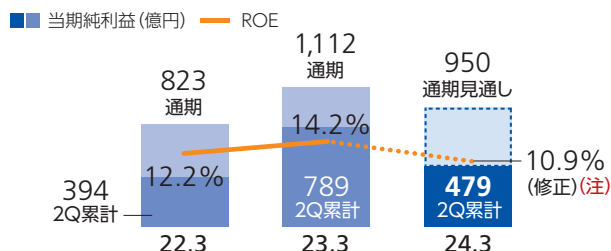
基礎的営業CFは577億円とキャッシュを伴った収益を着実に創出しています。また、株主還元の一環として、上期に過去最大の300億円を上限とする自己株式の取得を実施いたしました。



2024年3月期の配当は、年間130円(中間・期末65円ずつ)を下限としています。 (注) 2023年10月31日公表

当期純利益(当社株主帰属)/ROE※1

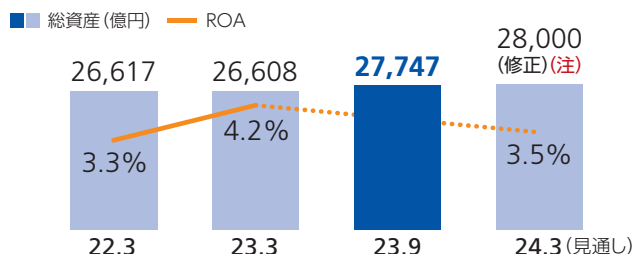
当期純利益 **479**億円 前年同期比 310億円減 ↓



※1 株主資本利益率ともいわれ、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。ROE=当期純利益÷自己資本

総資産/ROA※2

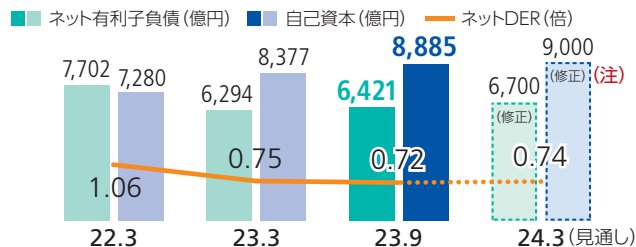
総資産 **2兆7,747**億円 前期末比 1,139億円増 ↑



※2 総資産利益率ともいわれ、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。ROA=当期純利益÷総資産

ネット有利子負債/自己資本/ネットDER※3

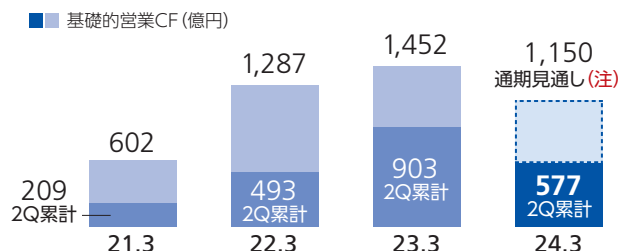
ネットDER **0.72**倍 前期末比 0.03ポイント改善



※3 企業財務の健全性、安全性を測ります。ネット有利子負債が自己資本の何倍にあたるかを示す指標です。

基礎的営業CF※4

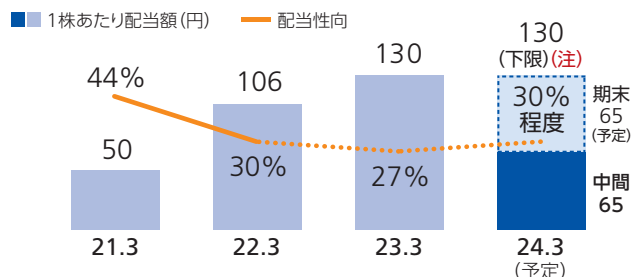
基礎的営業CF **577**億円 前年同期比 326億円減 ↓



※4 基礎的営業CF=会計上の営業CFから運転資金増減を控除したものと

配当※5

中間配当 **65**円 前年同期比 横ばい →



※5 2021年10月1日を効力発生日とする株式5株につき1株の株式併合を実施しており、21.3期~22.3期の中間配当については、株式併合の影響を遡及した金額を記載しています。

DXによる変革と価値創造をさらに加速させていく

ビジネスへのデジタル活用が不可欠いま、双日のDXの取り組みを紹介します。

インタビュー動画はこちらからご覧いただけます。

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



常務執行役員
CDO兼CIO兼デジタル推進担当本部長
荒川 朋美 (あらかわ・ともみ)

Profile

日本アイ・ビー・エム株式会社に入社後、システムエンジニア、マーケティング、営業などを経て、2014年、同社取締役、翌年初代CDOに就任。2021年、当社に入社し執行役員兼初代CDOに就任。2023年4月より現職。

DXによる価値創造を実現する2つの軸

いまやスマホのない生活は考えられないほど、デジタルは暮らしに浸透し、社会生活、企業活動にとって当たり前のようにデジタル活用が進んでいます。このような時代に、「事業や人材を創造し続ける総合商社」を目指す当社では、価値創造の実現に向けて、DXによるさらなる変革を推進しています。

当社は総合商社として、数百もの事業会社と幅広い事業領域を有しており、それぞれの事業の特性に適したテクノロジーとデータの活用が求められます。そこで当社は、社長をDX推進の最高責任者とした、全7営業本部長が参加するDX推進委員会を立ち上げ、DXに関する活発な議論を通じ、意思決定の迅速化を図っています。また、経営戦略と連動したDX戦略を策定し、事業と人材を意識した2つの軸で進めています。

第1の軸は、事業へのデジタルの実装です。幅広い事業領域で、マーケット・インを徹底して顧客ニーズを理解し、課題解決にテクノロジーとデータを活用しています。第2の軸は、デジタル人材育成です。各現場でよりの確かつスピーディーに価値創造を実現できるよう、それぞれの事業を担当する社員のデジタルスキルを高めるプログラムを展開しています。

リーディング・プロジェクトでDXを体感し知見を共有



デジタル推進本部では、営業本部と伴走してDXを実現するリーディング・プロジェクトに取り組んでいます。そのひとつが、長崎県の双日ツナファーム鷹島で取り組んでいるプロジェクトです。

同社では、直径40mの円形生簀36台で、国際的に需要の大きいクロマグロを養殖し、年間約10,000尾を出荷しています。その生産プロセスの中で、多くの養殖事業者同様、生簀にいるマグロの尾数把握が課題でした。緻密な生産・販売計画を策定するためには、正確な在庫管理が必要ですが、荒波と養殖に適した養分が豊富な故に濁度が高い海水の玄界灘では、高速で回遊するマグロの尾数をカウントすることが非常に難しく、過去には、光学式カメラを用いて画像認識による自動カウントを試みたものの、実用化には至りませんでした。

改めて、デジタルによる課題の解決ができないか、テクノロジーやノウハウを有していると思われるITやメーカー企業、研究機関など数十社にRFP*1を出した結果、ブリの尾数推定研究の実績がある国立研究開発法人 海洋研究開発機構の協力を得ることができました。

新たな解決方法は、デジタル空間に生簀内のマグロの回

遊シミュレーションモデルを構築するデジタルツイン^{*2}と、魚群探知機のソナー、機械学習を組み合わせたものであり、半年程、AIにさまざまなシミュレーション結果を機械学習させたことで、AIによる判定精度95%以上で尾数を推定できるようになりました。

当プロジェクトでは、デジタルツイン構築などのソフト面はもとより、ソナーなどの機器の改修や調節といったハード面も、当社社員自らが担当しています。さまざまな課題に直面しましたが、リアルな物理空間とデジタルが融合してこそ、デジタルによる価値向上がビジネス上で実現できることを体感し、個人として、組織として、今後につながる貴重な知見を蓄積できたと考えています。

独自のデジタル人材育成プログラムを構築・運用 「DX銘柄2023」に選定

デジタルを活用した価値創造の実現には、やはり人材が重要で



す。当社のあらゆる事業領域に、デジタルを活用できる人材が必要であり、デジタルへの深い理解が全社員に求められます。総合社にマッチしたデジタル人材を育成するため、独自のプログラムを構築、既に運用を開始しており、スタートから1年半を経て、当初計画通りの内容で進捗しています。(コラム参照)

今年5月には、経産省、東証等が選定する「デジタルトランスフォーメーション(DX)銘柄2023」に初めて選ばれました。DXを実践するための体制づくりと、経営戦略・事業戦略に紐づいた実践により、デジタルが業務に浸透している点が評価された結果と考えています。

総合社という、世界でもまれな業態をとる当社にとって、DX推進のお手本となるような事例を見出すことは容易ではありませんが、たいへんやりがいのあるチャ

レンジです。「事業や人材を創造し続ける総合社」を目指し、より一層DX推進に取り組んでいきます。大きな希望は、多様なビジネスを展開しながらも、一丸となったときに大きな力を発揮する当社社員のポテンシャルの高さです。DXを通じた価値創造に向けて、今後もスピードを重視し進み続けます。

コラム

独自に設計・開発した研修プログラム 中期経営計画2023の目標達成の見込み

当社のデジタル人材育成プログラムは、多岐にわたる総合社社のビジネスに対応させるべく、独自に設計・開発しました。スキルレベルとして入門編、基礎編、応用編を設定し、応用編をさらに3つのレベルに細分化し、計5段階に分かれています。レベル1・入門編はITパスポート試験^{*3}合格を全社員に課し、基礎的なITリテラシーの習得を必須としています。レベル2・基礎編はビジネスへのデジタル適用を考えるための知識を深めます。さらに、応用編のレベル3から5まではデータ分析とビジネスデザインの2分野にコースを分け、より深い知見の獲得と実践的なスキルの習得を目指しています。

中期経営計画2023では各レベルの目標人数を設定しています。レベル1・入門は全社員の修了が目標で、23年度上期で約90%を達成、レベル2・基礎は全総合社の修了が目標で、約90%を達成するなど、目標に向け順調に進捗しています。

※1:Request for Proposalの略で、提案依頼書のこと

※2:現実の世界から収集したさまざまなデータを、まるで双子であるかのようにコンピューター上で再現する技術のこと

※3:ITに関する基礎的知識を証明する、経済産業省認定の国家試験

ノルウェーのEVマルチブランド ディストリビューターへ出資参画

2023年5月12日発表

Gill Gruppen AS(ジルグループ エーエス社)より、同社傘下で複数のEVブランドディストリビューターを子会社に持つ持株会社



(右から)自動車本部 自動車第三部 第一課 課長 和田 恵一、岡田 大秀、権 敏敬(ゴン ミンギョン)

Pongo AS(ポンゴ エーエス社)の株式49%を取得しました。本事業は自動車本部として初の北欧における自動車販売事業となります。EVの最先進国ノルウェー市場から



ポンゴ エーエス社が販売するEV(スパル・SOLTERRA)

学ぶことは多く、当社が他市場で培ってきた自動車販売の知見を最大限に発揮して事業の拡大と脱炭素化の実現に貢献していきます。

豪州最大の独立系中古車販売 事業者を買収

2023年5月16日発表

Duttonグループ(ダットン)として中古車卸売・小売事業を展開する、Albert Automotive Holdings Pty Ltd(アルバート オートモーティブ ホールディングス社)の全株式を取得しました。ダットンは豪州最大の独立系中古車卸売・小売事業者です。当社の自動車本部として初の豪州上陸となりますが、店舗網をさらに拡大し、新車と見間違ふような良質な中古車を豪州消費者にお届けすべく、ダットングループ一丸となってまい進みます。



Dutton Oneの店舗

豪州で省エネルギー事業に参入

2023年5月17日発表



省エネに配慮して空調設備を設計・施工したビルのイメージ図

豪州で空調設備の設計・施工、省エネルギー事業を行うEllis Air Group Pty Ltd(エリスエア社)を連結子会社化しました。

脱炭素の潮流が加速するなか、次なる事業の柱とすべく新たに参入した事業です。当社がインフラ・プロジェクトへの投資を通じて培ってきた新規事業開発の機能とエリスエア社が有する技術力を掛け合わせ、Total Energy Solution Companyとして、ワンストップで顧客の省エネ・脱炭素ニーズに応えられる事業を目指していきます。



エリスエア社と当社の合同チーム

インドのスタートアップ、 リップラー RIPPLRに追加出資

2023年6月6日発表



リップラー社と当社の合同チーム

インドの消費財卸スタートアップ企業*である Intelligent Retail Private Limited (リップラー社) の第三者割当増資に参画、2021年12月の出資に続く追加出資を行いました。リップラー社が今回調達した資金は、同社の新拠点の開設や卸・物流関連システムの追加開発などに活用されます。

世界一の人口を誇り、今後大きく伸びていくと期待されるインドの消費財市場で、ITにおけるリップラー社の知見と、当社が東南アジアで培ってきた消費財流通の知見を組み合わせ、シナジーを生み出すことで、インドの流通構造の効率化を図るとともに、インド市場の成長を当社の成長に取り込んでいきます。



(左から)リテール・コンシューマーサービス本部
リテール事業第一部 第二課
袴田 和史、山本 眞夕、木村 有沙、國弘 篤

*革新的な新しいビジネスモデルを考え、新たな市場を提供することで、短期的に事業価値を高めて成長する企業や組織のこと

ケニアで即席麺の 製造販売事業に参入



2023年6月23日発表

カパオイルリファイナリーズ社との共同事業により、アフリカで即席麺の製造販売事業に参入しました。本事業は、ケニアでよく食される米、豆、ウガリ(トウモロコシの粉を練ったもの)に次ぐ新たな主食として期待される即席麺を供給していくものです。当社は今回の参入を東アフリカ地域における将来的なリテールネットワークの構築に向けた第一弾と位置づけながら、東アフリカの食文化発展に貢献していきます。



nala※の試食

※スワヒリ語で「ギフト」「贈り物」を意味する言葉

ウェブサイトには、紙面に掲載できなかった事業もご紹介しています。

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



2023年9月 大阪個人株主説明会レポート



9月19日に大阪市内において個人株主さま向け説明会を実施しました。

約270名の株主さまにご来場いただき、業績動向の説明や社長インタビュー、営業本部の事業紹介を行った後、質疑応答で多数のご質問とご意見をいただきました。

説明会資料、質疑応答要旨、動画はこちらからご覧いただけます。

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





「統合報告書2023」 を発行しました

「必要なモノ・サービスを必要なところに提供する」という総合商社の使命に基づき、当社が脈々と紡いできた“New way”が生み出す“New value”の源泉と変遷を、さらなる成長への道筋とともに説明しています。



<https://www.sojitz.com/jp/ir/reports/annual/>

双日 統合報告書

検索



会社情報

2023年9月30日現在

会社名 (英文名)	双日株式会社 (Sojitz Corporation)	本社 所在地	〒100-8691 東京都千代田区内幸町 二丁目1番1号
設立	2003年4月1日	電話	03-6871-5000
資本金	160,339百万円		

株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
期末配当金受領株主確定日	3月31日
中間配当金受領株主確定日	9月30日
定時株主総会	毎事業年度終了後3ヵ月以内
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 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
同連絡先	TEL 0120-232-711 (通話料無料) 土・日・祝日等を除く平日 9:00~17:00
上場証券取引所	東京証券取引所(証券コード:2768)

公告の方法

電子公告により行います。
公告掲載URL <https://www.sojitz.com/jp/koukoku/>
*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ができない場合は、日本経済新聞に掲載する方法により公告いたします。