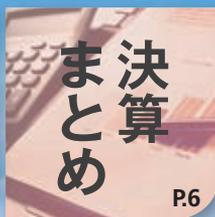


双

株主通信

2015
冬号



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「中期経営計画2017」～Challenge for Growth～をスタートさせています。当期はその初年度となりますが、当社を取り巻く事業環境を見ると、日本経済や欧米経済が緩やかな回復基調を辿っているものの、中国の経済成長鈍化の影響は非常に大きく、世界経済全体に不透明感が広がっている状況です。

このような環境下ではありますが、11月5日に発表した中間決算（2016年3月期第2四半期）は、当期純利益（当社株主帰属）が通期見通し400億円に対して進捗率52%の206億円となり、順調に推移しています。原油をはじめ

めとする資源市況の低迷の影響等により、資源関連事業の収益貢献は予想を下回りましたが、一方でこれまで事業基盤の強化に注力してきた非資源関連事業が好調に推移し、こうした影響を補っています。特に、航空産業・情報本部、リテール事業本部では好調な業績を反映して通期見通しを上方修正しております。

上記を踏まえ、中間配当につきましても、期初の予定通り1株あたり4円とさせていただきます。当期から配当性向を25%に引き上げており、年間配当も、1株あたり8円（中間4円、期末4円）の予想は変更しておりません。

さて、「中期経営計画2017」で当社は、強固な財務基盤のもとで成長軌道に軸足を移

し、将来の成長を見据えた挑戦をするステージとして、安定的な収益基盤の拡大や双らしさの確立に向けた取り組みを進めています。既にこれまで、「ベトナムにおけるコンビニエンスストア事業への進出」、「ペルーにおける大規模太陽光発電事業への参画」、「米国における自動車販売事業の拡大」等を発表し、取り組みの一部をお伝えしておりますが、今後も「中期経営計画2017」の達成に向けて、こうした取り組みを加速させてまいります。

最後になりますが、今後も株主の皆さまのご期待にお応えするため、グループが一丸となり企業価値向上に向けた努力を続けてまいりますので、引き続き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 2016年3月期 中間配当 1株あたり4.0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。2016年3月期における中間配当は、4.0円とさせていただきます。年間では、8.0円（中間4.0円、期末4.0円）の配当を予想しております。なお配当金は、2015年12月1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

世界を舞台に幅広く事業展開を行う総合商社 双日は、グローバル化が加速する事業環境の中で、あらゆる国、地域で戦い抜くグローバル人材の育成に注力しています。

本特集では、当社のグローバル人材の育成や取り組みにおけるキーポイントと、現場で活躍するグローバル人材の生の声をお届けします。



5年以内

総合職採用の社員は全員、入社から5年以内に海外へ赴任し、海外での実務を経験します。

19カ国

現在、双日本社で採用された19カ国55名の外国籍の社員が、営業現場・職能部にて活躍しています。

55%

双日グループの社員（連結15,778名）の約5割が、その土地で採用された海外現地スタッフです。

83+292拠点

双日の海外ネットワークは、現地法人、駐在員事務所合わせて83拠点、海外グループ会社は292社あります。

3倍

海外現地スタッフの管理職（部長クラス=General Manager）の数は、双日発足時の約3倍に増えました。

担当役員に聞く 双日のグローバル人材とは

グローバルな環境変化に機敏に適応し、「信頼」と「スピード」に基づく「双日らしさ」を実現するグローバル人材の育成に注力します。

2015年4月にスタートした「中期経営計画2017」では、人材戦略を4つの重要戦略の1つとして掲げ、グローバル人材育成に注力しています。主な取り組みとして、①本社員員の海外派遣と研修プログラムの増強、②外国籍社員の本社採用・育成、③海外現地スタッフの幹部育成の3点についてご紹介します。

まず、本社員員の海外派遣については、入社5年目までの全総合職社員を1～6ヵ月間、新興国を中心に派遣しています。2011年度以降、100名近い若手社員を派遣し、文化の違いや外国語でのビジネスの難しさを体感させることで、世界を切り拓く商社パーソンに求められる能力の礎を築く機会としています。また、多様な言語を学ぶ語学研修制度、経営者人材育成のためのMBA・海外短期ビジネススクールへの派遣等を通じ、グローバル人材の育成を進めています。

次に、多様性に富んだ組織を目指し、外国人の本社採用を強化しています。世界中から優秀な人材を採用し、現在19カ国55名の外国籍社員が国内外で活躍しています。特に2011年からはアジアの有力大学に直接赴き、新卒採用を実施していますが、皆エネルギーに溢れた人材で、日本人社員にとっても大変良い刺激となっています。今後も新卒採用の1～2割程度は外国人を採用していく方針です。

また、海外現地スタッフの幹部候補者を育成すべく、東京本社にて1～2週間の研修を実施しています。『日本と双日を知る』というテーマのもと、「双日の歴史と理念」、当社ゆかりの京都・長岡禅塾での座禅体験、本社の外国籍社員が英語で伝授する「日本のビジネスマナー講座」等、様々なプログラムを通じて双日グループの一員としての意識をより高め、拠点のリーダーとして世界を舞台に活躍できる人材に育て上げるべく取り組んでいます。

このように、人材の確保・育成・活用を計画的・継続的に推進しながら、グループスローガン“New way, New value”と双日グループの持続的成長を実現してまいります。

常務執行役員
秘書、人事総務担当
平井 龍太郎



海外を舞台に
働くことの
楽しさと難しさを
実感する毎日

海外拠点赴任
社員

ヤンゴン支店
和田 恵一



Q 1 入社してから現在までのキャリアを教えてください。



現地ブランド大使任命
記者会見にて

入社時、財務部配属となり2年間勤務後、2011年より希望して自動車本部へ異動しました。東南アジアの自動車販売会社管理業務およびミャンマーでの新プロジェクトも並行して担当し、2012年に事業立ち上げを目指してヤンゴンに赴任。赴任後は現地代理店を開拓し、新ブランドの市場への展開を進めているところです。

Q 2 海外赴任だからこそ感じる、国内では味わえない経験はありますか。

新興国の活力を肌で感じることができます。特に2011年の民政化より注目を集めるミャンマーにおいて、赴任しているからこそその現場感を現地での生活やスタッフから得られました。担当する新ブランド立ち上げでは、マーケティングからスタッフ指導、会社管理とすべてを自分で行う必要があり、日々勉強・実践の場となっています。

Q 3 今後、どのようなことにチャレンジしていきたいですか。

まずは、2013年に開始した新ブランドの市場浸透を推し進めること、将来的な収益源となる事業へ育てることです。また、自動車販売に限らず、すべてが今からのミャンマー市場で得られる市場機会を可能な限り取り込みたいと考えています。帰任後は経験を活かし、新市場・新規事業へ積極的に取り組んでいきたいです。

双日グループの
一員としての誇りと、
現地スタッフを
統率する自らの役割

海外現地
幹部社員

双日欧州 法務部長
アヴィレス ラモン

Q 1 入社してから現在までのキャリアを教えてください。

欧州委員会主催のビジネスプログラムに参加していた2005年、双日（東京・法務部）に入社しました。その後2007年にロンドンにある双日欧州会社へ異動となり、最近では法務部長として、欧州・中東・アフリカ・ロシア・NIS地域を統括しています。



双日欧州法務部の
仲間たちと



Q 2 日本企業の一員として働くことの面白みや難しさなどを教えてください。

私たちの重要なゴールのひとつは、社員一人ひとりが責任を持ってビジネスに取り組み、収益性を上げていくことです。私は、長期的な観点から見て、双日の収益性の向上を確実にする方法は法令や倫理規範を遵守することであると考えており、今はその推進に注力しているところです。

Q 3 今後、どのようなことにチャレンジしていきたいですか。

欧州・中東・アフリカ・ロシア・NIS地域で双日のマーケットシェアを増やしていきたいと考えています。その中で私の挑戦は、同僚の営業活動を効果的にサポートすることです。これには全双日社員の努力と協力が必要となりますが、私たちはこれを達成できると確信しています。

自分の個性を
発揮して、
双日パーソンとして
活躍したい

本社で働く
外国籍スタッフ

化学本部
機能化学品部
ジーン グラーム



大学卒業時に仲間たちと



Q 1 双日に入社を決めた理由を教えてください。

私が双日に入社した理由は、言語や文化の違いという新しい環境で挑戦したいと考えたから、双日の事業の幅の広さに興味を持ったから、そして、双日のグローバル人材を重視する姿勢に魅かれたからの3つです。私が通っていた香港の大学で採用活動を実施していたのは、総合会社では双日だけでした。

Q 2 日本企業の一員として働くことの面白みや難しさなどを教えてください。

外国企業の多くが日本企業とのビジネスへの意欲が高く、そのような機会に対して挑戦できることに面白みを感じています。

また、外国籍社員は言語力に注目されがちですが、以前の上司から、優秀なビジネスパーソンであれば言語の違いはビジネス上の障壁にはならないということ学びました。

Q 3 今後、どのようなことにチャレンジしていきたいですか。

アジアの商慣習などの理解にとどまらず、相手の要望を先取りすること。そして既存事業の拡大と新規事業の創出で高い価値を生み出すことを目標としています。

市場動向への先見性や交渉力こそが、双日が発揮できる機能です。そのため、早い段階で海外へ出て様々なことを経験し、その経験を双日での活躍に繋げたいと考えています。



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2016年3月期第2四半期の実績と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ご報告いたします。

詳しくは、ウェブサイトへ→

双日 決算

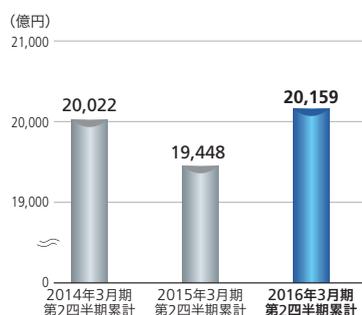
検索

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



売上高 (日本基準*)

2015年3月期第2四半期累計 19,448億円 (+711億円) → 20,159億円
2016年3月期第2四半期累計 **3.7% 増**
通期見通し 42,500億円に対して **47%の進捗**



売上高 (日本基準) は、航空機関連取引や生活資材の取扱い数量増加等により、前年同期比711億円 (3.7%) 増加の20,159億円となりました。

通期の見通し42,500億円に対する進捗率は47%です。

* 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

2015年3月期末 22,974億円 → 21,604億円
2016年3月期第2四半期末 **1,370億円 減**
通期末見通し **23,000億円**



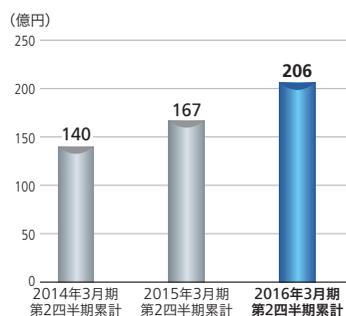
総資産は、米国自動車ディーラーの事業取得等があったものの、営業債権及びその他の債権が化学、自動車で減少したこと等により、前期末比1,370億円減少の21,604億円となりました。

ROA (総資産利益率) については、引き続き、「中期経営計画2017」で目標として掲げている2%以上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かを示す指標です。

当期純利益 (当社株主帰属)

2015年3月期第2四半期累計 167億円 (+39億円) → 206億円
2016年3月期第2四半期累計 **23.4% 増**
通期見通し 400億円に対して **52%の進捗**



当期純利益 (当社株主帰属) は、資源価格下落による影響はありましたが、堅調であった非資源関連事業が補い、また、法人所得税費用の減少もあり、前年同期比39億円増加の206億円となりました。

通期の見通し400億円に対する進捗率は52%と、順調な進捗となっています。

ネット有利子負債 / ネットDER

ネット有利子負債 2015年3月期末 6,296億円 → 2016年3月期第2四半期末 5,919億円 **377億円 減**
通期末見通し **6,500億円**
ネットDER 2016年3月期第2四半期末 **1.1倍**
通期末見通し **1.2倍**



ネット有利子負債は、借入金の返済等により、前期末比377億円減少の5,919億円となり、その結果、ネットDERは、1.1倍となり、安定した財務基盤を維持しています。

「中期経営計画2017」では、成長に向け投融資も拡大してまいります。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

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/>



本部別当期純利益 (当社株主帰属) (2016年3月期第2四半期累計)

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
- 四輪・二輪部品事業
- タイヤ販売



前年同期比44億円増

41億円

通期見通し55億円

第2四半期の実績
フィリピンの自動車事業が堅調に推移したこと等により増益

通期の見通し
下期ではロシアの自動車販売台数減少の影響等が見込まれているため、概ね見通し通り

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



前年同期比5億円増

14億円

通期見通し40億円

第2四半期の実績
航空関連事業が堅調に推移したことにより増益

通期の見通し
下期も引き続き、航空関連事業の堅調な推移が見込まれることから、通期見通しを30億円から40億円に修正

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



前年同期比6億円増

12億円

通期見通し40億円

第2四半期の実績
アジア地域向け産業用機械の取引増加により増益

通期の見通し
下期はプラント関連の収益が見込まれることから、概ね見通し通り

エネルギー本部

- 石油・ガス事業
- LNG事業



前年同期比36億円減

1億円

通期見通し10億円

第2四半期の実績
原油価格下落の影響を大幅に受け、前年同期比で大幅に減益

通期の見通し
下期ではLNG関連会社からの収益を見込むものの、通期見通しを15億円から10億円に修正

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



前年同期比横ばい

30億円

通期見通し55億円

第2四半期の実績
石炭価格や金属資源価格の下落の影響はあるも、前年同期比横ばい

通期の見通し
価格下落の影響を織り込み、通期見通しを95億円から55億円に修正

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



前年同期比11億円増

43億円

通期見通し90億円

第2四半期の実績
米州、アジア地域における取扱数量増加等により増益

通期の見通し
下期にかけても、概ね見通し通りの進捗

本部長より ご紹介

自動車本部 総合的・効率的なポートフォリオを構築

自動車本部では、経済成長が著しく、今後も自動車需要の拡大が見込まれるアセアンや、ロシア・NIS、中南米等で事業を展開しています。

中核事業である組立・卸売事業では、当本部の知見を最大限に活かせる市場において、メーカーやパートナーとの明確な役割分担、当該国のリスクマネージを通じて、安定的な収益確保に取り組んでいます。

さらに部品事業、ディーラー事業、アフターマーケット事業においても、市場の特性を踏まえたビジネスを積極的に展開しており、総合的・効率的なポートフォリオを構築しています。

執行役員 自動車本部長 **倉田 良純**



本部長より ご紹介

石炭・金属本部 日本をはじめ世界各国で商品の安定供給を実現

石炭・金属本部では、石炭・鉄鋼・ベースメタル事業において、幅広いネットワークと豊かな知見に基づくトレーディング機能・優良株投資の確保を通じて、日本をはじめ世界各国で多岐にわたる商品の安定供給を実現してまいります。

特に石炭事業では、国内の商社では唯一、炭鉱運営を行っています。昨今の事業環境の厳しい中、安定した収益基盤を構築するため、強みを持つインドネシア炭、ロシア炭の取扱い拡大と知見を活かした権益事業に引き続き取り組んでまいります。

常務執行役員
石炭・金属本部長 **松村 博史**





本部別当期純利益 (当社株主帰属) (2016年3月期第2四半期累計)

食料・アグリビジネス本部	生活資材本部	リテール事業本部
<ul style="list-style-type: none"> ● アグリビジネス (肥料・農業) ● 穀物集荷販売事業 ● 食料事業 	<ul style="list-style-type: none"> ● 建材・製紙原料事業 ● 繊維事業 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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
<p>前年同期比8億円減</p> <p>27億円</p> <p>通期見通し40億円</p>	<p>前年同期比6億円減</p> <p>3億円</p> <p>通期見通し25億円</p>	<p>前年同期比9億円増</p> <p>29億円</p> <p>通期見通し45億円</p>
<p>第2四半期の実績 天候不順の影響に伴う海外肥料事業での販売数量減少等により減益</p> <p>通期の見通し 下期ではコスト改善等もあり、概ね見通し通り</p>	<p>第2四半期の実績 海外木材チップ製造事業の損失計上の影響等により減益</p> <p>通期の見通し 下期にかけ、繊維事業における取扱数量の増加等を見込むものの、通期見通しを35億円から25億円に修正</p>	<p>第2四半期の実績 海外工業団地事業や国内不動産関連取引の堅調な推移により増益</p> <p>通期の見通し 下期も堅調な推移が見込まれることから、通期見通しを20億円から45億円に修正</p>

本部長より 生活資材本部 安全で確かなライフスタイルの確立に貢献

生活資材本部は、衣食住の「衣」と「住」を中心とした分野において、植林チップ事業、国内での合板・木材・建材の取扱い、衣料品OEM事業、また、Nike社発足以来のビジネスパートナーとして、同社のアジアや南米をはじめとする新興国を中心とした世界展開のサポート等、幅広い領域で事業を展開しています。

今後も社会のニーズに適した商品の提供を通じて、安全で確かなライフスタイルの確立に貢献してまいります。

生活資材本部長 木ノ下 忠宏



プロジェクトに注目



ミニストップと双日、ベトナムでの事業展開を開始

当社は、ミニストップ株式会社(以下、ミニストップ)と共同でベトナムでのミニストップ店舗の展開を開始しました。

当社とミニストップは、ミニストップベトナム社の親会社へ一部出資参画し、人材派遣を含めた経営サポートを行いながら、ミニストップの特徴であるコンビニエンスストアとファストフード店の融合店の店舗展開の支援や、ベトナムの消費者に支持される商品開発の強化を図ります。また、当社は特に、調達・物流・店舗開発・サービスの充実等、コンビニエンスストアのインフラ向上を支援します。

当社とミニストップは、現在経済成長が著しいベトナムにおいて、今後の10年間で800店舗以上へ拡張し、同国内におけるコンビニ市場でのマーケットシェア拡大を目指します。

双日米国、ペルーで初のメガソーラー事業へ出資参画

双日米国会社(以下、双日米国)は、80年以上の歴史を有するスペインの大手イソラックスグループ傘下のティーソーラー社がペルーで保有、運営するマヘス太陽光発電所、レパルティシオン太陽光発電所(以下、本事業)の各々に出資参画しました。

本事業は、ペルー最南端部の高日照地帯にて、ペルーにおける最初のメガソーラープロジェクトとして2012年7月1日に操業を開始したもので、ペルー政府による20年間の固定価格での電力買取が保証されています。また、太陽光発電事業としては中南米で初めて、全国規模の送電網への接続・電力供給を実現したことで注目を集めました。

双日米国は本事業を皮切りに、米州におけるイソラックスグループとの電力・インフラ事業のさらなる協業に向けて関係強化を図ります。





双日グループの取り組み

2015年4月～2015年9月

● アジア・大洋州

- 双日グループ、ミャンマーでワールドチェーン物流事業を開始
- 双日、アジアで「オートランス事業」を拡大
～インドネシアとインドで自動車部品の輸出入や物流業務を開始～
- ミニストップと双日、共同でベトナムでの事業展開を開始
- 双日、シンガポールにおけるジャパンフードタウン事業のプロジェクトマネジメント支援および施設運営業務を受託
- インドネシアにおける双日の関連会社ブラデルタ・レスタリ、ジャカルタ証券取引所に上場
- 双日コスメティックス、東南アジアにてスキンケア市場に参入



化粧品ブランド「ナチュレシア」

● 米州

- 双日、米国サンフランシスコ湾岸地域で自動車販売事業を拡大
～BMWディーラーのフランチャイズ権の取得により3店舗体制を構築～
- 双日米国、ペルーで初のメガソーラー事業へ出資参画

BMWディーラーの店舗



マヘス太陽光発電所とレパルティシオン太陽光発電所



● 日本

- 双日新都市開発、首都圏 リノベーションマンション専門の売買仲介サイト「スマイリ」の運営を開始
～2,000万円台より物件掲載中～

首都圏 リノベーションマンション専門の
売買仲介サイト「スマイリ」

売買仲介サイト「スマイリ」 検索 <http://www.sumai-re.com/>

ぜひご利用ください!

仲介手数料無料でカシコク買う・売る

SUMAI*Re
スマイリ

～ 総合商社 双日グループ～
powered by **sojitz** 双日新都市開発

双日本社よりお知らせ

コーポレートガバナンス・コードへの対応

当社は、「双日グループ企業理念」に基づき、社会に貢献し、中長期にわたる継続的な企業価値の向上を図ることを目指し、コーポレートガバナンス・コードに対応したコーポレート・ガバナンス報告書を東京証券取引所へ提出いたしました。

詳しくは、ウェブサイトへ →

双日 コーポレート・ガバナンス報告書 検索

<https://www.sojitz.com/jp/corporate/governance/governance/>

株主をはじめとするステークホルダーへの経営責任と説明責任の明確化、透明性の高い経営体制の確立及び監視・監督機能の充実に努め、グループ全体の収益力の向上と企業価値の増大を図ってまいります。

「統合報告書2015」を発行

双日の価値創造、経営戦略、事業概要、財務状況をはじめ多面的にお伝えする「統合報告書2015」を発行しました。本報告書では、双日グループが企業理念にある「豊かな未来」の創造を目指し、世界中のパートナーとともに、どのように機能



詳しくは、ウェブサイトへ →

双日 統合報告書 検索

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

を發揮し、価値を創造しているか、そして今後どのような価値創造を目指すかを分かりやすくまとめた一冊となっております。当社ウェブサイトに掲載しておりますので、ぜひご一読ください。

NHKテレビ小説「あさが来た」と双日の関係

2015年9月28日から放映が開始されたNHK連続テレビ小説「あさが来た」。本ドラマと双日は、実はとても深い関係があります。

ドラマの原作「小説 土佐堀川」（古川智映子著）は、幕末から大正期を生きた実業家であり教育者である広岡浅子（女優 波瑠さん演じる白岡あさ）の生涯をつづった小説で、浅子の夫となる広岡信五郎（俳優 玉木宏さん演じる白岡新次郎）は、当社の

源流のひとつである日本綿花（設立1892年 大阪にて。後のニチメン）発起人の一人です。

広岡 信五郎



日本綿花の設立の背景、発起人の顔ぶれについてはウェブサイトへ →

双日歴史館 検索

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



双日グループ企業のご紹介

双日ツナファーム鷹島株式会社

当社 100% 子会社である双日ツナファーム鷹島株式会社は、長崎県松浦市鷹島においてマグロの養殖事業を展開しています。

当社は日本全国の養殖場候補地を調査検討した結果、世界有数の漁場である玄界灘に位置する長崎県松浦市鷹島を最終的に選定し、2008年に双日ツナファーム鷹島を設立。大手商社としては初めて国内でのマグロ養殖事業に参入しました。そして、地元の住民、漁協、自治体等の協力のもと、高品質の鷹島本マグロの養殖に取り組んでまいりました。

双日ツナファーム鷹島のマグロは、水温・潮流・水深ともに、マグロ養殖に最適な環境で育てた、良質なマグロです。最近では、飲食店でも双日ツナファーム鷹島のマグロをお取り扱いいただく等、徐々にその流通量を増やしております。

双日ツナファーム鷹島は今後、鷹島本マグロの安定供給とともに絶えず品質の向上に努めてまいります。



双日ツナファーム鷹島株式会社

所在地 〒859-4301
長崎県松浦市鷹島町阿翁浦免
字迎801番地4

設立 2008年9月

従業員数 20名 (2015年10月末現在)



双日ツナファーム鷹島のマグロをいただけるお店

脂ののった
本マグロを
ぜひご賞味ください

生本まぐろ一心
川井 智敬 店長

生本まぐろ 一心 **10月16日オープン**
東京都中央区八丁堀2-20-1 藤和八丁堀ビルB1
電話番号：03-3553-3661

炉端焼き 魚然 銀座3丁目店
東京都中央区銀座 3-13-11 銀座芦澤ビルB1
電話番号：050-5786-9055



外部パートナーとの協業プロジェクト紹介

事例 2 ● ベトナム ロンドウック工業団地プロジェクト

日系企業の海外進出を支援

ベトナムの商業の中心地ホーチミンから東へ40kmのところ、大和ハウス工業および神鋼環境ソリューションと当社が手掛けるロンドウック工業団地があります。

港・空港からもアクセスの良いこの工業団地へは、現在35社の日系企業に入居していただいております、当社工業団地事業のモデルケースです。



(中央) 大和ハウス工業株式会社
常務執行役員 建築事業推進部長
浦川 竜哉様

(右) 株式会社神鋼環境ソリューション
水環境事業部 海外部 担当部長
桑田 康男様

(左) 双日株式会社
リテール事業本部 産業・都市基盤開発部長
水池 祐



パートナー企業と作り上げた工業団地

ロンドウック工業団地事業へは、大和ハウス工業・神鋼環境ソリューション・現地国営企業 ドナフードと当社がそれぞれ出資参画しています。

日系企業が新興国に進出する際には、工場用地を取得した後も、様々な困難が待ち受けています。ロンドウック工業団地では、会社の設立から人材雇用、原材料の調達、そしてインフラの整備等、各社が協力して操業に至るまでの各種サービスを提供し、日系企業のベトナムへの進出を支援しております。

ロンドウック工業団地事業の今後

生産コストが低く、また5~8%という高い経済成長率を維持するベトナムは、「生産地」としての魅力と「市場」としての魅力を兼ね備えた国です。

当社はこれからもパートナー企業とともに、日系企業のベトナムへの進出を支援し、ベトナムでの雇用の創出、輸出の伸長により、ベトナムの発展にも貢献してまいります。

証券アナリストインタビュー

証券アナリストに当社に対する評価を伺いました。

森本 晃

SMBC日興証券株式会社
株式調査部
シニアアナリスト

2007年、モルガン・スタンレー証券株式会社(現、モルガン・スタンレー MUFG証券株式会社)に入社。鉄鋼業界を担当後、商社業界を担当するアナリストに。

2013年、SMBC日興証券株式会社に入社し、2014年より現職。アナリストランキング急上昇中の注目アナリスト。

「中期経営計画2017」は市場に「双日は変わる」という期待感を与えた

「堅実な企業」というのが、私が双日に対して抱くイメージです。前中期経営計画では財務体質の徹底的な強化や資産の入れ替えを通じ、安定的な成長基盤を築き上げ、さらに懸念案件の減損処理も実行しました。次のステージに向け、きちんと足場を固めたという印象です。ここに、双日の堅実さが鮮明に表れていますし、佐藤社長をはじめとする経営陣の手腕を大いに評価しています。

「中期経営計画2017」の中では、前計画比倍増となる3,000億円の投融資枠の設定と収益性の高い資産への投資による、「稼ぐ力」の本格強化を打ち出しています。その一方で、配当性向を25%に引き上げる等、投資家を意識した姿勢も強く感じる内容となっています。

中でも、特に驚いたのは、2018年3月期の当期純利益600億円以上という経営目標を掲げた点です。この意欲的な目標は、市場に「双日は変わる」という期待感を与えました。

9本部制への移行は成長に向けた「双日の覚悟」を感じる

私は、従前大きな差のなかった総合商社のビジネスモデルが、各社の強みを持つ領域をさらに伸ばしていくことで、それぞれの色が見えるビジネスモデルへと変革を遂げると考えています。

双日は、4部門制から9本部制に移行しました。一般的に、高収益事業で低収益事業を包み隠したくなるものですが、あえてそれぞれの本部を「見える化」したことは大変驚きました。双日の成長に向けた不退転の覚悟を感じます。本部で見ると、生活系の食料・アグリビジネス本部やリテール事業本部等に注目しています。中でも、東南アジアで展開する肥料事業には大変期待しています。

また、どのような事業も、それを成し遂げるために一番重要な要素は、人材です。社員一人ひとりの堅実な努力の積み重ねが、双日の今後の発展に必要な不可欠であると考えます。

2016年3月期第2四半期をレビュー

11月5日に公表された双日の2016年3月期第2四半期の実績(当期純利益)は206億円と、通期計画(400億円)に対する進捗率は52%となり概ね想定内の結果でしたが、計画達成に向け安心感が増す決算内容です。

また、プラント事業等下期に収益化が予定されているビジネスがあること等から、通期計画は十分に射程圏内と言えるでしょう。



株主さまへ大切なお知らせ

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9月30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	176,666名

会社情報

会社概要	(2015年9月30日現在)	役員	(2015年9月30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 東京都千代田区内幸町二丁目1番1号	取締役(非常勤)	石倉 洋子 (いしくら ようこ)
TEL	03-6871-5000		北爪 由紀夫 (きたづめ ゆきお)
FAX	03-6871-2430	監査役	松本 順 (まつもと じゅん)
URL	http://www.sojitz.com/		尾島 洋一 (おじま よういち)
拠点数	国内 7(支店、国内法人等) 海外 83(現地法人、駐在員事務所等)	監査役(非常勤)	町田 幸雄 (まちだ ゆきお)
			瀬古 美喜 (せこ みき)
			津谷 忠男 (つや ただお)



大阪・名古屋株主説明会の模様(映像)は、
下記よりご覧いただけます。



双日 株主説明会

検索

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

潜入レポート！大阪・名古屋株主説明会

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、株主説明会を開催しています。今回の株主通信では、2015年8月に大阪、9月に名古屋で開催した株主説明会の模様をご紹介します。

2015年

8月31日 帝国ホテル大阪にて

9月 1日 名古屋観光ホテルにて

ごあいさつ

当日はそれぞれ300名以上の株主さまにご出席いただきました。最初に佐藤社長による開会のごあいさつと、説明会の主旨についてご説明しました。



業績・中期経営計画のご説明

茂木副社長より業績動向の説明と、西原常務より前中期経営計画の振り返りと「中期経営計画2017」の概要説明を行いました。



各本部の成長戦略

9本部の紹介後、大阪では、吉村本部長(環境・産業インフラ本部)、西村本部長(リテール事業本部)、名古屋では、田中本部長(化学本部)、山口本部長(航空産業・情報本部)が各本部の成長戦略についてご説明しました。



質疑応答

株主さまから株価や配当方針、双日の強みや長期的な経営目標等多数のご質問をいただき、経営陣がその場で丁寧にお答えしました。



閉会

質疑応答のあとは、ご出席いただいた株主さまにアンケートにご記入いただき、2時間に及ぶ株主説明会が閉会しました。アンケートの内容は今後のIR活動に活用させていただきます。

双日株式会社

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、施策等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。

表紙写真のご紹介

撮影

双日株式会社
監査部

田邊 智子

「富士山と雲海」

