

双日株式会社 名古屋株主説明会（2017/9/11 開催）
質疑応答 概要

<回答者>

代表取締役 社長 CEO 藤本 昌義

代表取締役 専務執行役員 CFO 田中 精一

Q 業績見通しに関する新聞報道について

A <田中> 9月9日（土）の日本経済新聞に掲載された当社の業績見通しは、当社が公式に発表したものではなく、当社が公表している今期見通しの当期純利益は500億円。ただし、それにこだわることなく、経営努力は続けていきたい。

Q 商社業界の再編について

A <藤本> 商社の統合について具体的な話を聞いたことはない。確実に500億、600億、700億と収益を積み上げ、双日が強い分野をつくっていき、双日らしい、この分野ではどこにも負けないところをつくることで、双日の存在価値を向上させていくことが社長の使命であると考えている。

Q 女性活躍推進について

A <藤本> 当社は昨年度、「なでしこ銘柄」に選定された。2020年までに女性管理職を現在の倍にするという目標と新卒総合職の女性採用比率を30%に上げていくという目標を掲げている。こういった目標数値を確実に達成しながら、女性の活躍を推進していきたいと考えている。

Q インドでの鉄道事業について

A <藤本> 当社はデリー～ムンバイ間貨物専用鉄道西線プロジェクトにおいて、インドのパートナー企業と組み、線路の敷設工事および信号等の設置工事を受注し、工事をすすめている。当社の受注額は日本政府が供与する円借款案件の中でも過去最大級の規模で、デリー～ムンバイ間の輸送を各段とスピードアップする事業。

Q 株価水準と配当額について

A <藤本> 株価は、私が米国から帰国後、経営企画を担当した 2014 年に比べ、現在は倍近い 300 円程度と努力してきた。今後も株価を上げる努力をしていく。株価はコントロールできる数字ではないが、株価を上げるために必要なことは、やはり収益力であり、上位商社に比べて、当社の当期純利益が低いところに課題がある。財務規律をきちんと守りながら、健全な会社経営を行い、収益をコツコツと積み上げて、いつの日か当期純利益 1,000 億を達成しようというのが、私が社長就任したときに申し上げた数字であり、これに向かって努力していく。

Q AIをはじめとした IT 分野の取組みについて

A <藤本> AIやIoTなどの新しい技術については、当社としても情報収集していかなくてはならない。AIの技術に注目した出資や、今後の日本のIT人材不足を見越しての海外のIT開発会社への出資も含めて、検討はしている。

Q 財務体質の改善について

A <田中> 一定の財務体質の改善については達成しているものと考えている。現在のネットDER1.1倍は、自己資本とほぼ等しい金額の借入れしか行っていないということ。他商社では、財務レバレッジを下げる方向に動いている感があるが、当社は、本中経営計画の下で成長を加速させていくステージにあり、財務規律、投資規律は遵守しながら、いま以上に財務レバレッジを下げ、借入金を削減するという考え方はない。当期純利益から生まれるキャッシュの積み上げにより、さらに借入金余力を生れることもあり、全体感のバランスをとりながら、今後の財務運営に取り組んでいきたい。

Q 自社株取得について

A <藤本> 株価対策として自己株式の買入れという話もあるが、今中期経営計画中は、まず成長に向けた収益力拡大への投資を先行させたいと考えている。今後、自社株買いを完全に否定するものではないが、当社の課題として単体剰余金が少ないことがある。ある程度十分な単体剰余金を積み上げることが先決で、そのためにはやはり、収益力を高めていくことが必要と考えている。

Q 電気自動車シフトへの対応について

A <藤本> 世界の潮流として電気自動車が主流になっていくということは、自動車業界にとって本当に大きな革命。従来の自動車は、内燃機関、エンジンがあり、自動車メーカー以外が自動車をつくるのが難しかった。これが電気自動車になると、バッテリーと電池を、モーターを買ってくれば誰でも車をつくれるということになる。ただ、電気自動車が主流になっても、その電気自動車を修理するところは絶対に街中に必要になる。(販売後も、修理等メンテナンスを行う) 消費者に近いディーラー事業の展

開を行っていくというのが、当社自動車本部の方針。

また、電気自動車の普及の一番の不安材料は電池。リチウムイオン電池に使われるリチウムという鉱物資源は限られたところでは採れず、また、リチウムイオン電池について、国内メーカーの再編、そして中国メーカーの台頭と、その供給について考えていかななくてはならない。自動車本部、化学本部も含め、リチウムイオン電池に関わる部署でタスクフォースを作り、対策を検討するよう指示している。

Q 為替リスクへの対策について

A <藤本> 本年度予算策定時に、1 USドルあたり110円という為替レートを前提としている。各事業において、できる限り為替ヘッジを行い、為替の上下による収益のボラティリティ（変動性）を小さくする努力をしている。

<田中> 商社では輸出も輸入もあり、ドルの売りもあれば買いもあるということで、それをマッチさせる形で為替ポジションの極小化を図っている。一方で、中期経営計画で3,000億円を計画し実行していく投融資は概ね外貨による投資であり、どうしても為替変動の影響は出てくる。もちろんヘッジできるところはヘッジを行い外貨を調達することで、投資に伴う為替リスクの極小化を続けていきたい。

Q 待機児童対策と従業員向け保育所について

A <藤本> 満員電車に子供を乗せて通勤して会社まで連れてくるのはなかなか大変で、地元にある方が、送り迎え含めてやりやすいという声を反映し、当社内に保育所は設けていない。

昨年度、子会社の双日総合管理株式会社が、アンジェリカという保育所運営会社を買収した。当社が保育事業に出資したのは、待機児童という社会課題への対応であり、これを収益の塊にするというものではない。人命を預かる大切な事業であり、労働環境等、そこに従事する人間の環境を良くすることによって、持続性がある事業として育てていきたい。

Q 採用・人材育成について

A <藤本> 今年6月まで私も面接などの採用活動に参加していた。複数社の商社の内定をもらいながら双日を選ぶ学生が当社に期待しているのは、若い時期から色々なことを経験できそうだということ。当社の社員は40、50歳代以上が多く、いま課長になる前後の年代、90年代後半から2000年代前半入社の世代が少ない。当時の経営状況から採用ができなかった時期でもあり、年齢別にみるといびつな人口構成となっている。そこで、当社の若者は他社に比べ、若いうちから色々なことをやらせているということを、学生に説いている。自分たちで会社を大きくしていこうという気概を持った学生が来てくれるということを大事にしていきたい。

Q 従業員の労働環境について

A <藤本> 働き方改革に取り組んでおり、まず、職能部門においてトライアル導入し、全社展開しているところ。当社は、フレックスタイムを採用し、1日5時間以上は会社にいることとしている（補足：基本の就業時間は9:15～17:30の7時間15分）。月の残業時間は80時間をマックス（上限）として人事がモニタリングしており、それを超えそうな社員がいると管理職にワーニング（警告）が出るという仕組みを採っている。

また、有給休暇については、かねて5日間の夏期休暇取得を奨励してきたことに加えて、今年1月から月1回の有給休暇取得を働きかけるなど、年間15日の有給休暇取得運動を行っている。

ただ残業を減らせというのではなく、まず仕事を見直して無駄を炙り出し省いていく、という考えで進めている。

以上