

2006年3月期 中間決算説明会要旨(11月4日) 双日株式会社

【はじめに】

先に発表いたしております通り、10月1日に双日ホールディングスと双日株式会社が合併し、社名変更の上、現在は双日株式会社となっております。また、9月30日に発表しておりますが、合併を機に下記の通りグループ企業理念およびグループスローガンを制定致しました。

企業理念： 双日グループは、誠実な心で世界の経済や文化、人々の心を結び、
新たな豊かさを築きつづけます。

スローガン： *New Way New Value*

上記企業理念、スローガンのもと、皆様とともにより豊かな未来を築いていくために役職員一丸となってまい進していく所存ですので、より一層のご支援とご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

【2006年3月期中間決算概要】

当中間期は極めて好調な決算となりました。第1四半期決算発表時に上方修正した中間決算見通しに対して、経常利益は営業利益の増加、持分法適用会社の好調などにより46億円の超過達成、当期利益も9億円の超過達成となりました。

2006年3月期中間決算の概要は以下の通りです。

連結売上高は、エネルギー・金属資源部門での資源価格の高騰、取扱量の増加を主要因として、2兆3,540億円と前年同期比4.4%の増収となりました。

売上総利益は、生活産業部門での連結子会社(なか卯)の売却等により、前期比0.8%減益の1,187億円となりました。(なか卯の影響を除くと、実質的には前年同期比3.8%の増益です。)

営業利益は、売上総利益が減少したものの、販売費及び一般管理費がなか卯の売却による販管費の減少や固定資産処分による減価償却費の減少などにより前年同期比60億円改善したため、379億円と15.1%の増益となりました。

経常利益は、資源関連会社からの配当が増加したことや、メタルワンの業績好調などにより持分法投資損益が改善したこともあり、426億円と前年同期比65.1%の増益、通期見通しに対する進捗率は58%となりました。

特別損益につきましては、特別利益として貸倒引当金戻入益など合計124億円を計上し、他方、特別損失として継続的な事業の選択と集中に伴う撤退損失の引当など合計145億円となり、特別損益は21億円の損失となりました。

この結果、税金等調整前中間純利益は405億円となり、法人税、住民税及び事業税98億円、法人税等調整額31億円を計上し、少数株主利益17億円を控除した結果、中間純利益は259億円となりました。

【新事業計画 2 年目の取り組み】

事業ポートフォリオ戦略の深化

当中間期は好決算とはなりましたが、中長期的な収益力の拡大が大変重要な経営課題であると認識しています。その為に事業ポートフォリオの最適な姿を強く意識し、継続的な見直しを行なうことが重要であると考えています。当社独自のリスクリターン指標である SCVA を使い、商権単位での選択と集中を進め、経営資源の適正配分を実行してまいります。

また、成長領域への経営資源の投入も継続的に実施してまいります。今期は 700～800 億円程度の新規投融資を計画しており、上期では契約ベースで約 300 億円実行しました。主なものとしては、石油・ガス権益で約 100 億円、自動車部品事業で約 50 億円となっております。下期におきましては、400～500 億円程度の新規投融資を計画しております。特に資源権益については高値掴みとならないよう粘り強く交渉を行っており、その成果は徐々に出てきております。

リスク管理の強化・高度化

積極投資を進めていくにあたっては、リスク管理の強化・高度化が重要な課題になってまいりますが、昨年から今年にかけて、リスク管理の組織・体制の充実化に努めてきております。

また、10 月に内部統制統括室を新設し、さらに 11 月 1 日付けにて土橋社長を委員長とする内部統制委員会も新設いたします。今後は計量可能なリスクのコントロールに加え、計量できないリスクのコントロールも強化し、損失を低水準に抑えていきます。

資本構造の改善

発行済優先株式への対応は、以前よりご説明しております通り、経営の最重要課題と認識しております。来年 5 月に転換請求期間が開始される第一回 種優先株式の買入は、株主 4 社 (UFJ 銀行、東京三菱銀行、三菱 UFJ 信託銀行、農林中央金庫) と合意し、正式な売買契約を 8 月 5 日に締結いたしました。6 月に発行した CB600 億円は全額株式に転換されており、この増加資本の範囲内で買入・消却いたします。

当期の見通しからしましても、確実に期間収益を稼ぎ出せる体質となってきましたので、来年 5 月のあとは、2 年毎に優先株式の転換請求時期を迎えますが、これらについては配当や内部留保を行いながら、期間収益の積み上げを原資とした買入・消却も可能であると判断しております。今後については、優先株式への対応の選択肢が増え、自由度が広がったと考えており、引き続き市場環境等をみながら、最適な対応を行ってまいります。

負債構造の改善

財務面では、流動比率、長期調達比率、直接調達比率といった調達構造も重要課題のひとつです。直接調達に関しましては、今年6月に300億円、8月に200億円、9月に150億円、合計650億円の社債を発行いたしました。また、長短比率の改善のため、長期借入の導入を進め、2,400億円の長期借入を行いました。新事業計画の最終年度である来年度末までには、流動比率110%以上、長期調達比率60%程度、直接調達比率25%程度を達成すべく引き続き取り組んでいきます。

【2006年3月期決算見通し】

2006年3月期連結業績見通しは以下の通りです。(第1四半期決算発表時に上方修正した通期見通しと同じです。)

売上高 4兆9,000億円、経常利益 740億円、当期純利益 380億円

尚、本件に関する詳細については、双日株式会社ホームページ

(<http://www.sojitz.com>) IR投資家情報をご覧ください。

2006年3月期 中間決算IR資料

～ 中間決算概要と新事業計画の進捗状況 ～

双日株式会社

2005年10月27日

双日グループ企業理念 / スローガン / 経営ビジョン

企業理念

双日グループは、誠実な心で世界の経済や文化、人々の心をつなぎ、新たな豊かさを築きつづけます。

スローガン

New way, New value

経営ビジョン

- ◆ 個々の中核事業領域において、収益性・成長性の向上を絶えず追求することにより、それぞれの業界・市場においてトップクラスの競争力と収益力を持つ「事業の複合体」を目指す
- ◆ 環境の変化や市場のグローバル化に対して素早く挑戦し、起業を通じ、常に新しい事業領域の開拓に努める「革新的な商社」を目指す
- ◆ 多様な顧客のニーズを掘り起こし、ビジネスパートナーとして深化したサービスを提供できる「機能型商社」を目指す
- ◆ 社員一人一人に自己実現に挑戦する機会を与える「開かれた事業体」を目指す

目次

I.	2006年3月期 中間決算概要	...	P. 3 – 5
II.	新事業計画の進捗状況	...	P. 6 – 13
	(参考情報)	...	P. 14 – 17

将来の見通しに関する注意事項

資料に記載されている内容につきまして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。

I. 2006年3月期 中間決算概要

2006年3月期 中間決算概要① - 主なP/L項目

主なP/L項目

	04/4-9実績	05/4-9実績	増減	06/3見通し	進捗率
売上高	22,542億円	23,540億円	+998億円	49,000億円	48.0%
売上総利益 (売上総利益率)	1,197億円 (5.31%)	1,187億円 (5.04%)	△10億円 (△0.27%)	2,510億円 (5.12%)	47.3%
営業利益	329億円	379億円	+50億円	780億円	48.6%
経常利益 (経常利益率)	258億円 (1.14%)	426億円 (1.81%)	+168億円 (+0.67%)	740億円 (1.51%)	57.6%
当期純利益	△2,411億円	259億円	+2,670億円	380億円	68.2%

経常利益は営業利益の増加、持分法適用会社の好調、金利収支の改善等で大幅増益
期間収益力は着実に向上

2006年3月期 中間決算概要② - 主なB/S項目

主なB/S項目

	05/3末実績	05/9末実績	増減	06/3末見通し
総資産	24,485億円	25,052億円	+567億円	25,050億円
株主資本	2,802億円	3,966億円	+1,164億円	3,550億円
ネット 有利子負債	10,023億円	9,189億円	△834億円	10,200億円
ネットDER	3.6倍	2.3倍	△1.3倍	2.9倍

期間収益の積上げ および CB転換等により株主資本が増加しネットDERは2.3倍(*)に
06/3末のネットDERは3倍以下となる見通し

(※) 05/9末はCB600億円の転換により一時的に大きく改善しているが、06/1に実施予定の優先株式買入・消却により現預金と株主資本はそれぞれ440億円減少

II. 新事業計画の進捗状況

新事業計画 2年目における取り組み

新事業計画 2年目は飛躍の年と位置付け、以下の取り組みを実行中

『 良質な収益構造への変革 』

- ◆ 事業ポートフォリオ戦略の深化
 - － 選択と集中によるSCVA(リスク・リターン指標)の向上
 - － 成長領域へ経営資源の投入
- ◆ リスク管理の強化・高度化
 - － 総合的なリスク管理体制の強化・高度化

『 財務体質の抜本的強化 』

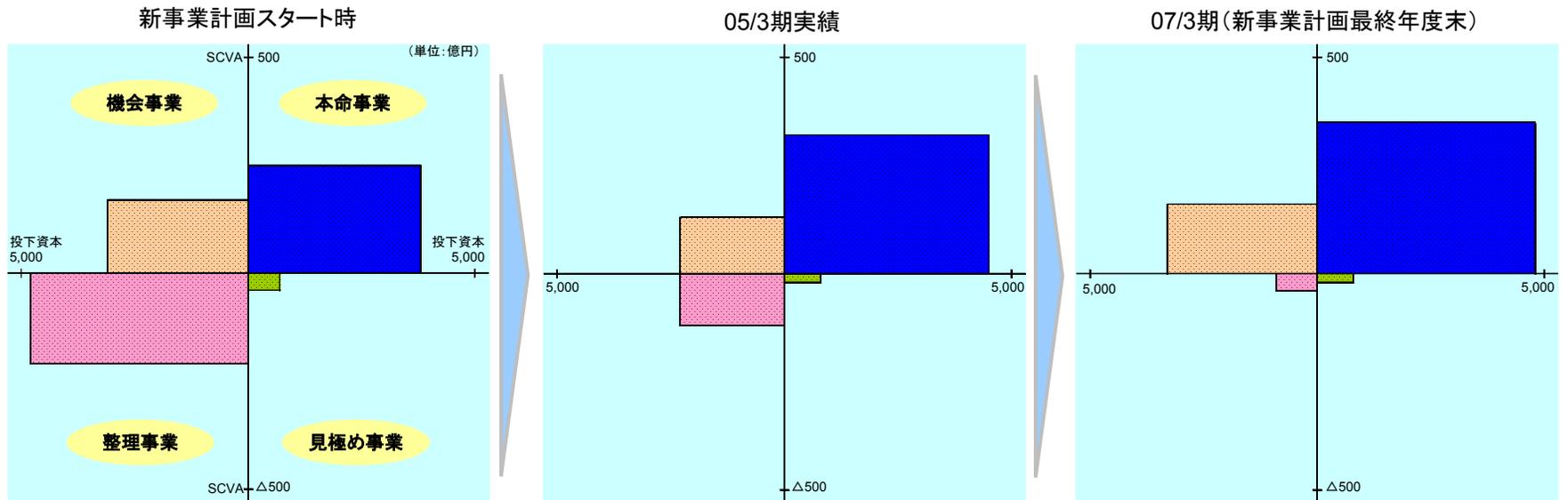
- ◆ 資本構造の改善
 - － 第一回 I 種優先株式の買入・消却の実施
- ◆ 負債構造の改善
 - － 直接調達推進等による長短比率、直間比率の改善

事業ポートフォリオ戦略の深化① - SCVAの向上

事業ポートフォリオの継続的な見直しにより、経営資源の再配分を行い、SCVAの向上を目指す

選択と集中により

本命事業では投下資本増加、SCVA増加、整理事業では投下資本大幅減少、SCVA赤字改善



4領域合計SCVA値の推移

170億円 ⇒ 300億円 ⇒ 450億円

新事業計画
スタート時

05/3期実績

新事業計画
最終年度末(07/3期)

本命事業例

自動車事業 / 航空機事業 / 船舶事業 / 石油・ガス開発 / 石炭事業 /
鉄鉱石・合金鉄事業 / アルミ関連事業 / 電カプロジェクト事業 / 自動車用樹脂事業 /
メトン樹脂関連事業 / IT電材原料事業 / 原木 / 木材製品事業 / アパレル事業 /
繊維原料 / 水産流通事業 / チップ植林事業 ほか

事業ポートフォリオ戦略の深化② - 新規投融資

収益基盤の強化・拡大に向け、成長領域へ経営資源の投入

2005～2006年度に1,500億円程度の新規投融資を計画

2005年度においては700～800億円程度の新規投融資を計画

うち、5割程度は物流・顧客基盤をもった事業領域での資源確保(権益)投融資を予定

投融資に関する基本的な考え方

- 資源確保(権益)投融資
- 既存ビジネスの機能強化を図り、付加価値を高めるための投融資
- パートナーとの連携で商権・ビジネスを拡大するための投融資
- 新たに事業領域を拡大するための投融資
(川中から川上へ、あるいは川中から川下への展開)

新規投融資進捗状況

- 2005年度上期実績(約300億円 ※ 契約ベース)
 - ー 石油・ガス権益 約100億円
 - ー タイ AAPICO社ほか自動車部品事業 約50億円
- 2005年度下期予定(400～500億円)
 - ー 石油・ガス権益
 - ー 自動車部品事業
 - ー 合成樹脂販社設立
 - ー 食品関連事業
 - ー アニメ・コンテンツ配給事業
- 2006年度通期予定(700～800億円)
 - ー 石油・ガス権益
 - ー 自動車関連
 - ー 商業施設開発

リスク管理の強化・高度化の進捗

総合的なリスク管理体制を強化・高度化し、一層のポートフォリオ改善を目指す

	2004年4月	実施した項目(2005年10月まで)	今後の対応の方向性
リスク運営体制	<ul style="list-style-type: none"> ◆リスク管理部が入口審査、事後管理、企画機能を担当 ◆リスク管理関連人員 22名 ◆国内取引先中心の信用格付制度 	<p><u>組織・体制の充実</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆リスク管理企画室を新設(企画機能を独立) ◆案件事後管理の専門組織を新設 ◆リスク管理関連人員 39名 <p><u>信用格付制度の再構築</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆国内外取引先の信用格付を統一 	<ul style="list-style-type: none"> ◆国内外の主要子会社のリスク管理体制強化 ◆人員の更なる充実 60名程度 ◆信用格付制度の国内外の主要子会社への展開
審議制度	<ul style="list-style-type: none"> ◆職能各部の所見を反映させた審議プロセス 	<p><u>審議制度の充実</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆事前検討制度導入 ◆定量的リスク分析の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ◆事業投資案件の業種別取組基準の制定
事後管理	<ul style="list-style-type: none"> ◆撤退基準に基づくフォローアップ管理制度 	<p><u>事後のフォローアップ体制の充実</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆専門組織によるフォローアップ体制の充実 ◆条件管理のシステム化実施 	<ul style="list-style-type: none"> ◆予兆管理制度の充実
ポートフォリオ管理	<ul style="list-style-type: none"> ◆04/3単体ベースでのリスクアセット計量実施 ◆特定国のカントリーエクスポージャー管理実施 	<p><u>統合リスク管理の高度化</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆04/9、05/3連結ベースでのリスクアセット計量実施 <p><u>カントリーリスク管理の高度化</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆カントリー格付制度改定 ◆国の格付と規模に応じたカントリー枠管理導入 	<ul style="list-style-type: none"> ◆リスクアセットコントロール手法の開発 ◆計量のスピードアップ・精緻化を目的にシステム構築(06年4月完成予定) ◆カントリーエクスポージャーコントロール手法の高度化
内部統制システム	<ul style="list-style-type: none"> ◆リスク管理規程・マニュアルの統一 	<p><u>内部統制の高度化</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆事故再発防止委員会設置⇒内部統制委員会に吸収 ◆内部統制統括室新設 	<ul style="list-style-type: none"> ◆グループ連結ベースでの内部統制システム確立

資本構造の改善

資本構造の改善の目的

希薄化を抑制しつつ株式価値の向上を目指す

今年度の対応

2005年6月にCB600億円を発行し、その普通株式への転換による資本増加の範囲内で、第一回 I 種優先株式を買入・消却

- ◆ UFJ銀行・東京三菱銀行・三菱UFJ信託銀行・農林中央金庫が保有する発行総額計 400億円分について、買入総額 440億円（発行価額×110%）での売買契約を締結（8月5日）
- ◆ CB600億円は、全額普通株式へ転換完了済み（9月7日）

	2005年3月末	2005年9月末	対比(%)
発行済普通株式総数	240,246,254株	401,399,900株	167%
株価(終値)	528円	647円	123%
時価総額	1,269億円	2,597億円	205%

今年度の対応により、今後については配当や内部留保を行いながら、期間収益の積上げを原資とした買入・消却が可能（選択肢の多様化）

今後の対応

発行済優先株式について、引き続き買入・消却していくことを基本方針とし、今後も市場環境等を含めた情勢を見ながら最適と思われる対応を行う

負債構造の改善

長期資金の調達、社債発行等調達手段の多様化により、調達構造の安定性向上を図る

	施策	今期(05/4~05/9)実績
➤ 直間比率の改善	社債発行の実施	650億円
➤ 長短比率の改善	長期借入の導入	2,400億円 { 期日借換 900億円 新規借入 1,500億円

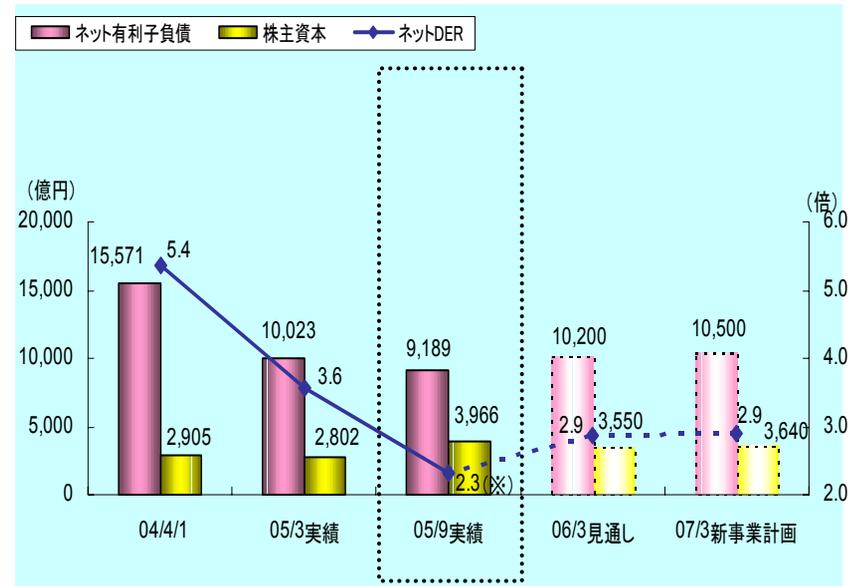
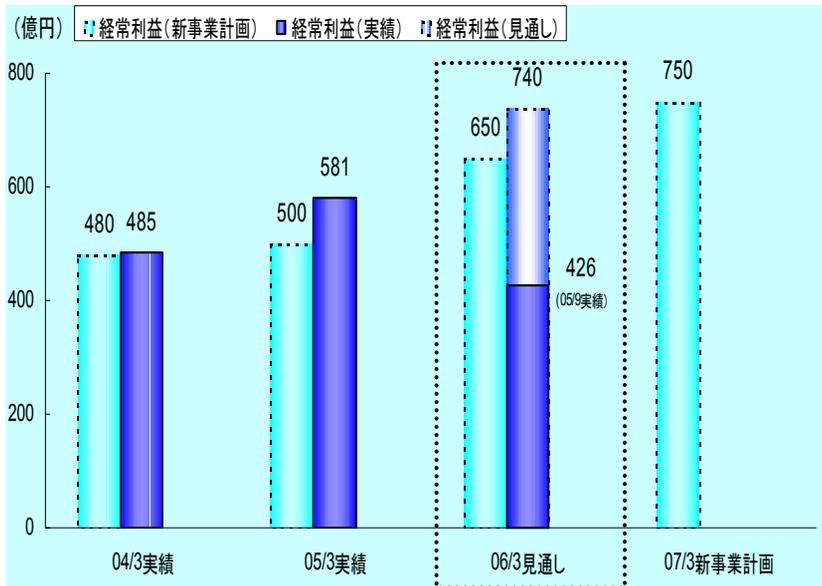
	04/3末	05/3末	05/9末	(単位:億円)	
◆ 負債構造推移					
グロス有利子負債	19,928	14,284	14,125		
間接金融	・短期借入	13,209	9,331	8,602	}
	・長期借入	4,306	2,969	3,550	
	小計	17,515	12,300	12,152	
直接金融	・CP	1,412	1,392	838	}
	・社債	1,001	592	1,135	
	小計	2,413	1,984	1,973	
現預金	4,357	4,261	4,936		
ネット有利子負債	15,571	10,023	9,189		

◆ 財務比率推移				07/3末目標
流動比率	78%	81%	93%	110% 超
長期調達比率	25%	22%	30%	60% 程度
直接調達比率	12%	14%	14%	25% 程度



財務目標

06/3期見通しを確実に達成し、最終年度(07/3期)目標実現へ



(※) 05/9末はCB600億円の転換により一時的に大きく改善しているが、06/1に実施予定の優先株式買入・消却により現預金と株主資本はそれぞれ440億円減少

新事業計画 最終年度(07/3期)の財務目標

経常利益 : 750億円

ネットDER : 3倍程度
(ネット有利子負債 1兆円水準)

格付け: BBB以上へ(投資適格)

(参考情報)

(ご参考) 発行済優先株式の概要

(2005年9月30日現在)

	発行残高	保有金融機関	現在の転換価額 (修正時の上限・下限)	現在の 潜在株数	転換請求 開始日
(‘03/5発行分)					
第一回Ⅰ種	注1 526億円	(各回各種: 同一ポジション) UFJ銀行 各300億円 みずほコーポレート銀行 各90億円 東京三菱銀行 各70億円 りそな銀行 各36億円 三菱信託銀行 各20億円 農林中央金庫 各10億円	262円 (上限262円 下限209.6円)	200.8百万株	‘06/5/14~
第二回Ⅰ種	526億円		262円 (上限262円 下限209.6円)	200.8百万株	‘08/5/14~
第三回Ⅰ種	526億円		262円 (上限262円 下限209.6円)	200.8百万株	‘10/5/14~
第四回Ⅰ種	526億円		262円 (上限262円 下限209.6円)	200.8百万株	‘12/5/14~
第一回Ⅱ種	526億円		262円 (上限262円 下限209.6円)	200.8百万株	‘14/5/14~
第一回Ⅲ種	30億円	リーマンブラザーズ 30億円	503円 (上方修正なし 下限170.4円)	6.0百万株	‘04/5/14~
(‘04/10発行分)					
第一回Ⅳ種	1,995億円	UFJ銀行 1,995億円	‘24/10に決定 (上限なし 下限80%)注2	未定	‘24/10/29~
第一回Ⅴ種	1,305億円	UFJ銀行 1,305億円	‘19/10に決定 (上限500% 下限30%)注2	未定	‘19/10/29~
第二回Ⅴ種	200億円	みずほコーポレート銀行 100億円 東京三菱銀行 100億円	‘15/10に決定 (上限200% 下限30%)注2	未定	‘15/10/29~
第一回Ⅵ種	—	UBS 0億円	全額転換済	—	—

注1) 発行額面額 400億円については、買入総額 440億円 (110%) での売買契約を締結済みで、2006年1月に買入・消却実施予定

注2) 当初転換価額に対する比率

(ご参考) 事業ポートフォリオ管理 – SCVAの基本的な枠組み

◆ 事業の評価基準

- 「SCVA」による定量評価と「競合優位性」を基準とした定性評価
- 商権・ビジネスモデル単位にメッシュを細分化 (BU : ビジネスユニット単位)

評価基準	(定量) 価値創造 (SCVA導入) <ul style="list-style-type: none">● 資本コスト・リスク等を適切に反映させた指標で各事業の収益性・効率性を把握● 経営と現場で共有できる指標	(定性) 事業基盤 <ul style="list-style-type: none">● 「競合優位性(価値創造のメカニズム、ポテンシャル)」を基準に各事業を定性評価● 客観性・透明性確保のため、第三者アドバイザーによる検証を実施
------	--	--

◆ SCVAの基本的な枠組み

- 資本コスト・リスク等を適切に反映した指標を経営と現場で共有

$$\text{SCVA} = \frac{\text{経常利益} + \text{支払利息}}{\text{投下資本}} \times (1 - \text{税率}) - \text{投下資本} \times \text{資本コスト率}$$

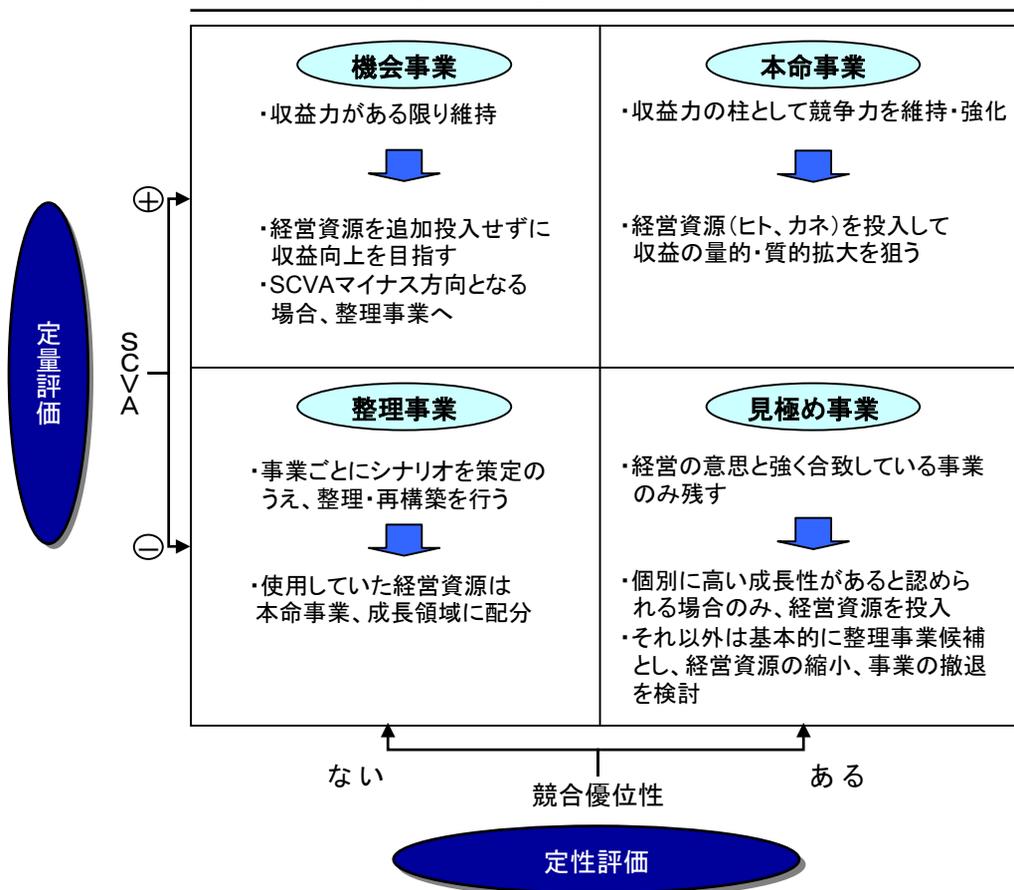
SCVA改善のために → **収益力の向上** + **投下資本の削減** + **リスク管理の徹底**

(ご参考) 事業ポートフォリオ管理 – マトリクス評価

◆ マトリクス評価

- SCVAに基づき個々の商権レベルでの精査を行い、双日グループが強みを持つ事業に集中し、商品部門にとらわれない、良質な収益構造への変革を目指す

双日のポートフォリオのフレームワーク



双日グループのスローガンを組み入れた新しいグループシンボル



New way, New value

**2006年3月期中間決算説明会
別冊IR資料(事業戦略及び事業例)**

双日株式会社

2005年11月4日

双日グループ企業理念 / スローガン / 経営ビジョン

企業理念

双日グループは、誠実な心で世界の経済や文化、人々の心をつなぎ、新たな豊かさを築きつづけます。

スローガン

New way, New value

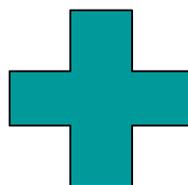
経営ビジョン

- ◆ 個々の中核事業領域において、収益性・成長性の向上を絶えず追求することにより、それぞれの業界・市場においてトップクラスの競争力と収益力を持つ「事業の複合体」を目指す
- ◆ 環境の変化や市場のグローバル化に対して素早く挑戦し、起業を通じ、常に新しい事業領域の開拓に努める「革新的な商社」を目指す
- ◆ 多様な顧客のニーズを掘り起こし、ビジネスパートナーとして深化したサービスを提供できる「機能型商社」を目指す
- ◆ 社員一人一人に自己実現に挑戦する機会を与える「開かれた事業体」を目指す

当社の事業ポートフォリオの特徴・強み

双日の事業ポートフォリオの特徴

各事業分野に個々に競争力のある強い事業(商権)が多数存在すること



双日の強み

双日が固有にもつ2つの強み

- ◆ 付加価値創造力
- ◆ 目利き力

中堅・中小企業を含めた優良・広範な顧客・市場基盤



SCVAに基づき個々の商権レベルでの精査を行い、
双日グループが「強み」を持つ事業に集中し、
商品部門にとらわれない、良質な収益構造への変革を目指す

部門別売上総利益

(単位: 億円)

	05/9期実績	06/3期見通し	進捗率
機械・宇宙航空	211	435	49%
エネルギー・金属資源	205	415	49%
化学品・合成樹脂	221	425	52%
建設・木材	117	255	46%
生活産業	197	465	42%
海外現地法人	140	290	48%
その他	96	225	43%
合計	1,187	2,510	47%

事業セグメント別戦略(機械・宇宙航空部門)

(単位:億円)

<部門の概要>	売上総利益		進捗率	成長戦略
	05/9期実績	06/3期見通し		
機械・宇宙航空	211	435	49%	<ul style="list-style-type: none"> ◆強力な収益基盤を持つ自動車、航空機、船舶、一般機械に集中。各事業の強み・独自性の発揮により、収益基盤の維持・拡大を実現 ◆特に、自動車分野では、基盤強化と周辺分野拡充に特化した投融資を積極的に実施

<主な事業>	売上総利益		進捗率	強み・特徴	戦略・施策
	05/9期実績	06/3期見通し			
自動車関連	71	150	47%	<ul style="list-style-type: none"> ・発展著しいアジアをはじめとして、中南米、中近東などの市場における完成車、ノックダウン部品輸出に強力な収益基盤を有す ・部品事業から完成車、アフターマーケットまでのバリューチェーンを確立 	<ul style="list-style-type: none"> ・強みを持つ分野の基盤強化と周辺分野拡充に特化した投融資を積極的に実施 ～東南アジア部品製造・物流事業への積極投資 ～旧GIS圏内における販売店網への投資 ～アジア市場でのバリューチェーン拡充投資
航空機関連	38	80	48%	<ul style="list-style-type: none"> ・ボーイング社 日本総代理店 ～ボーイング社民間機導入は半世紀で600機以上 ～次世代戦略機B787ドリームライナー導入にも貢献 ・ボンバルディア社のビジネス・ジェット機代理店権を新たに取得したことで、フルラインナップの取り扱い ～コンピューター機国内シェア100% 	<ul style="list-style-type: none"> ・ボーイング民間機、ボンバルディア民間機の更なる導入促進 ・周辺分野(航空機運航・チャーター等)の育成・強化による、新たな収益基盤確保
一般機械関連	47	110	43%	<ul style="list-style-type: none"> ・中国JVベアリング製造・販売事業での独自性発揮 ～中国を生産地および消費地と捉え、両面展開で拡大 ・製鉄プラント取引では業界トップクラスの実績 	<ul style="list-style-type: none"> ・中国でのベアリング事業は合併方式による生産拠点、販売網の拡充 ・成長市場であるアジアにおける製鉄プラント案件の受注拡大
船舶	42	74	57%	<ul style="list-style-type: none"> ・保有船事業と独自展開する周辺事業分野(新造船、中古船売買、傭船仲介、監督保船、船用機器)の複合的な協業による総合力は業界トップクラス 	<ul style="list-style-type: none"> ・保有船隊入れ替えによる最適なポートフォリオ構築 ・情報力を駆使した仕組み船業務の拡充

事業セグメント別戦略(エネルギー・金属資源部門)

(単位: 億円)

<部門の概要>	売上総利益		進捗率	成長戦略
	05/9期実績	06/3期見通し		
エネルギー・金属資源	205	415	49%	<ul style="list-style-type: none"> ◆顧客基盤、情報網を活用した収益機会の発掘に注力し、強みのある独自の事業分野・成長領域(石油・ガス事業、石炭事業、発電、金属資源等)にフォーカスして経営資源を投入 ◆物流・顧客基盤を持った事業分野を中心に上流権益投融資を実行し、バリューチェーンの構築、相乗効果を最大化 ◆物流取引の強化・拡大姿勢は引き続き堅持

<主な事業>	売上総利益		進捗率	強み・特徴	戦略・施策
	05/9期実績	06/3期見通し			
石油・ガス関連	89	171	52%	<ul style="list-style-type: none"> ・独自に構築してきた顧客・情報ネットワークを保有 そのネットワークからの情報収集力 ・石油開発会社買収により石油・ガス上流権益事業における機能・ノウハウを拡充 ・海洋生産設備(FPSO等)での事業参画 	<ul style="list-style-type: none"> ・独自の情報収集力、機能・ノウハウを活かし、既発見・未開発、生産中といった上流権益を中心に分散投資を基本として投融資を実行 ・上流権益投資を並行して下流石油製品トレーディングとの相乗効果を追求する
石炭関連	27	65	42%	<ul style="list-style-type: none"> ・石炭は日本総輸入量シェア3位(約10%) ～特に、ロシア炭・中国炭の取扱は業界第1位 ・強力な販売力を梃子に権益投資を実施、権益比率以上の取扱量を確保するビジネスモデルを確立 	<ul style="list-style-type: none"> ・物流基盤の維持・拡大と投融資収益との相乗効果を最大化するため、多くの実績を持つ豪州等を中心とした優良権益への投融資を拡大
鉄鉱石・合金鉄関連	50	80	63%	<ul style="list-style-type: none"> ・合金鉄関連では、業界トップクラスの取扱シェアの商品を多数保有 ・鉄鉱石の対日輸入量は第2位のシェア 	<ul style="list-style-type: none"> ・合金鉄関連では、圧倒的な業界地位をより強化するための新規優良鉱山への投融資を拡大
発電・プラント関連	17	35	49%	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客満足度の高いプロジェクトを仕上げる総合力 ～有力情報網・ネットワーク、案件組成機能 ・統合により広がった顧客基盤 ～特に中東、ブラジル、ロシア、アフリカ等に強み 	<ul style="list-style-type: none"> ・得意地域、特定分野(電力、エネルギー等)にフォーカスし、プロジェクト組成ノウハウを活かした受注活動に経営資源を集中投入

事業セグメント別戦略(化学品・合成樹脂部門)

(単位:億円)

<部門の概要>	売上総利益		進捗率	成長戦略
	05/9期実績	06/3期見通し		
化学品・合成樹脂	221	425	52%	<p>◆豊富な情報力、国内外における製造・加工・サービス機能を活かし収益拡大を目指す</p> <p>【基本4戦略】</p> <p>商品戦略…高機能・高付加価値商品を中心</p> <p>地域戦略…アジア&BRICs地域を中心</p> <p>市場戦略…成長&ニッチな市場を攻める</p> <p>投資戦略…マーケティング力を強化するための物流・製造・加工拠点等への集中投資</p>

<主な事業>	強み・特徴			戦略・施策	
	05/9期実績	06/3期見通し	進捗率	強み・特徴	戦略・施策
合成樹脂	83	174	48%	<ul style="list-style-type: none"> 世界4極(欧州、米州、中国、アジア)での樹脂コンパウンド拠点におけるタイムリーな樹脂原料供給体制 ～車輜/OA/情報家電各分野の日系顧客に対して質の高いサービスを提供 包装資材分野における豊富な情報力 	<ul style="list-style-type: none"> 電材、自動車、医薬包材等の成長分野での新規顧客開拓に注力 中国・アジアにおける樹脂・包材販売事業では適地加工・生産・販売機能を強化し、新規商いを取り込む
化学品	69	132	52%	<ul style="list-style-type: none"> 個々に強みを持つ幅広い取り扱い商品群 特に、高いシェアを背景としたC5(メトン原料等)、蛍石、工業塩輸入等での市場における価格競争力や安定供給力に強み 	<ul style="list-style-type: none"> インド関連ビジネスの強化 電材・健康食品分野における新商材の拡販 C5(メトン原料等)事業拡大
肥料	24	55	44%	<ul style="list-style-type: none"> タイ、ベトナム、フィリピンの化成肥料製造販売事業において、東南アジアでは欧米メジャーを凌ぐ業界トップの地位 ～各国で確立されたトップブランドとしての地位 ～マーケットリーダーとしての価格支配力 	<ul style="list-style-type: none"> 高利益率化成肥料の販売に注力し収益率向上を図る 物流網の整備により、末端販売力を更に強化
メタノール	36	47	77%	<ul style="list-style-type: none"> 日本人技術者の指導、触媒技術向上により強化された生産力 東南アジアマーケットの中心、インドネシアに位置する地理的優位性 	<ul style="list-style-type: none"> 市況下落を保守的に見込む一方、コスト管理徹底により収益力を維持 安全面の管理を徹底し、効率稼働体制を維持

事業セグメント別戦略(建設・木材部門)

(単位: 億円)

<部門の概要>	売上総利益		進捗率	成長戦略
	05/9期実績	06/3期見通し		
建設・木材	117	255	46%	<ul style="list-style-type: none"> ◆効率的なビジネスモデルの確立 ⇒ 既存事業における安定収益の確保 ◆新規収益基盤 ⇒ 商業施設開発事業の育成、木材における川下展開の強化

<主な事業>	売上総利益		進捗率	強み・特徴	戦略・施策
	05/9期実績	06/3期見通し			
首都圏 都心マンション	11	14	79%	<ul style="list-style-type: none"> ・都市部のワンルーム・中小規模マンションの卸売では確固たる地位 	<ul style="list-style-type: none"> ・物件を厳選した取組を徹底する「物件優先主義」にて案件選択
首都圏 郊外マンション	18	36	50%	<ul style="list-style-type: none"> ・長年培った有力情報源から得られる案件情報 ・高度な案件組成機能 ・商品提案・事業化・販売・管理に至る一貫した運営 ～確立された双日ブランド 	<ul style="list-style-type: none"> ・商品企画力、販売力を強化 ～マーケットにおける双日ブランドの維持強化
商業施設開発	4	7	57%	<ul style="list-style-type: none"> ・他社に先駆けた開発実績に裏打ちされた高度な開発/運営ノウハウ ・商社機能を活用し、開発から企画、管理、運営まで案件の全てのフェーズに関わる運営体制 	<ul style="list-style-type: none"> ・優良案件の立ち上げ ・既存案件の集客力強化
木材	44	120	37%	<ul style="list-style-type: none"> ・圧倒的取扱量を背景とした世界各地のサプライヤー、および国内大手顧客との信頼関係 ～高シェア(20%超)を誇る輸入原木事業 ～業界3位の建販商社サン建材 	<ul style="list-style-type: none"> ・資源供給国における加工メーカーの囲い込み・新規設立 ～付加価値と独自性の高い商品仕入の拡充 ・原木・木材製品販売子会社の統合による川下販売力のさらなる強化と利益率の向上

事業セグメント別戦略(生活産業部門)

(単位:億円)

<部門の概要>	売上総利益		進捗率	成長戦略
	05/9期実績	06/3期見通し		
生活産業	197	465	42%	<ul style="list-style-type: none"> ◆川下分野での収益力強化を目的に繊維・食料・物資を一部門に集約 ◆川上を中心とした営業基盤をベースに川下まで一貫したバリューチェーンを強化・拡充

<主な事業>	売上総利益		進捗率	強み・特徴	戦略・施策
	05/9期実績	06/3期見通し			
繊維	116	275	42%	<ul style="list-style-type: none"> ・素材・アパレル・産業用資材等幅広い商品で、業界トップシェアの取扱い ・国内外に有する多数の生産拠点を軸に消費者ニーズを即座に生産工程に反映できる生産管理体制を構築 ・子会社のニチメンインフィニティにおいて、20年以上の伝統を誇る「マックレガー」ブランドを展開 	<ul style="list-style-type: none"> ・業界の環境変化・多様化する顧客ニーズに対応～原料から製品までの一貫したSCMを拡充し、クイック・レスポンス体制を確立 ～消費者の嗜好を踏まえた企画開発力を強化 ・川下領域での事業拡大により収益基盤を強化・拡大
食料	65	150	43%	<ul style="list-style-type: none"> ・鮪、海老等の水産物取扱量は業界トップクラス ・米商いにおいて中国精米工場から独占輸入 ・商品開発機能を兼ね備えた食料商社・問屋を有す 	<ul style="list-style-type: none"> ・子会社の双日食料を軸としたメーカー・物流・IT各機能の強化により販売力をアップ ・業容拡大に向け地方卸・量販等との連携・取組強化 ・三国間ビジネスを拡大することで、中国・アジア市場等への販売を強化
物資	16	40	40%	<ul style="list-style-type: none"> ・アプリカ社 総代理店 ～ベビー用品トップブランドの同社製品を全国販売 ・フィリップモリス社 西日本地区代理店 ～輸入煙草市場の約6割を占める同社商品の西日本地区における独占卸売販売権を所有 ・チップ植林事業において、植林からチップ製造、チップ輸出入まで一貫したバリューチェーンを構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・ベビー用品、靴など生活消費財分野での取組を強化し、取扱商品群ならびに販売先を拡大 ・チップ植林事業では新規サプライヤーとの取引開始・伐採機等の取扱拡大などにより収益基盤を強化

事業セグメント別戦略(海外現地法人)

(単位:億円)

<部門の概要>	売上総利益		進捗率	成長戦略
	05/9期実績	06/3期見通し		
海外現地法人	140	290	48%	<ul style="list-style-type: none"> ◆成長が著しい中国では現地法人機能を拡張 ◆またインドでは現地法人を新設し事業展開を強化 ◆米州・欧州に加え、新たに中国・アジアにも商品部門制を導入し、海外4極における商品戦略を強化

<主な事業>	売上総利益		進捗率	強み・特徴	戦略・施策
	05/9期実績	06/3期見通し			
米州	63	123	51%	<p>【伝統分野】宇宙航空機(民間航空機、防衛関連機器) 鉄道車両、NIKE製品、化学品合成樹脂、原木・建材</p> <p>【成長分野】エネルギー関連、 金属資源(米-中間ビジネス)、自動車産業、 IT・情報通信分野(プリンタ、衛星通信機器)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・最大の消費市場=北米マーケットにおける取組 (自動車産業分野、電子家電分野、生活関連分野) ・豊富な天然資源ソースに着目した取組 (鉱物資源・木材・農産品のトレード、エネルギー資源開発) ・ハイテク・根幹産業への取組 (民間航空機、防衛産業、IT通信分野) ・インフラ、エネルギープロジェクトへの参画 ・NAFTA、アンデス、メルコスルの各々の市場特性を活かした域内でのトレード拡大
欧州	22	54	41%	<ul style="list-style-type: none"> ・高機能包装材メーカーとの原料・製品の複合的取引 ・トルコにおいて独占的な地位を有する溶剤タンクオペレーション ・北海油田の権益取得による原油取引 ・原子力事業(仏コジエマ社の総代理店) 	<ul style="list-style-type: none"> ・通信インフラ投資が活発な東欧、中東、アフリカでの通信機器事業の展開 ・船舶市況の活況を受けての船用機器の販売 ・高成長を続ける東欧市場での自動車・産業機械・合成樹脂の展開
中国	18	42	43%	<ul style="list-style-type: none"> ・対中輸入業界No.1の燃料用石炭 ・合弁コンパウンド工場からの合成樹脂原料供給体制 ・急速に増加する国内需要に対応する優良製造工場におけるベアリング供給体制 	<p>事業投資を梃子にした中国市場への取組強化 ~木材のロシア材製材加工分野への投資 ~電子通信関連の個別半導体分野への投資 ~合成樹脂原料の取引拡大 ~自動車部品の販売</p>
アジア	21	42	50%	<ul style="list-style-type: none"> ・タイでの取扱量No.1の合繊原料 ・域内トップクラスの塗装・樹脂原料販売 ・子会社製造メタノールの域内一手販売 ・自動車関連、家電OA用樹脂事業のバリューチェーン ・カナダ・豪州産小麦等の穀物・食料の三国間取引 	<ul style="list-style-type: none"> ・インドに設立した現地法人と、アジア地域内外各店との連携を強化 ・地域一体となった商品戦略 ・成長著しい四輪・二輪車関連商売に注力

主な事業例

自動車事業の展開

当社が強みを持つ川中事業(完成車・ノックダウン部品輸出)を軸に川上、川下事業を強化

川上事業

～投融資等により機能強化～

部品調達

- ・タイの自動車部品メーカー
AAPICO社への出資
- ・金型、ベアリング
- ・コンパウンド樹脂

エンジニアリング関連

- ・生産技術・車輻設計・開発

川中事業

～事業基盤のさらなる強化～

- 完成車・ノックダウン部品輸出
- ・スバル、スズキ、現代、日産、
三菱等

組立・製造

川下事業

～投融資等により機能強化～

流通・販売

- ・光岡自動車、スバル、現代、
三菱等

中古車販売事業
カー用品販売事業



出資参画

- ・MMC Automotriz, S.A.
(ベネズエラ)
- ・湖南長豊汽車(中国)
- ・重慶長安鈴木汽車(中国)
- ・Subaru Motor(ロシア)
- ・(仮称)Ukraine Subaru
(ウクライナ)
- ・Vietnam Suzuki Corp.(ベトナム)



バリューチェーンを拡充

民間航空機事業

圧倒的強みを持つ民間航空機事業
日本の民間航空機市場は双日グループの独壇場



< Boeing >

圧倒的なシェアと実績を誇る主力ビジネス
半世紀で600機以上の導入実績に加え
約1兆2,000億円の受注残
現在、国内マーケットシェア 85%超

次世代戦略機B787ドリームライナー導入も実現
B787機部品の35%は日本企業群が製造



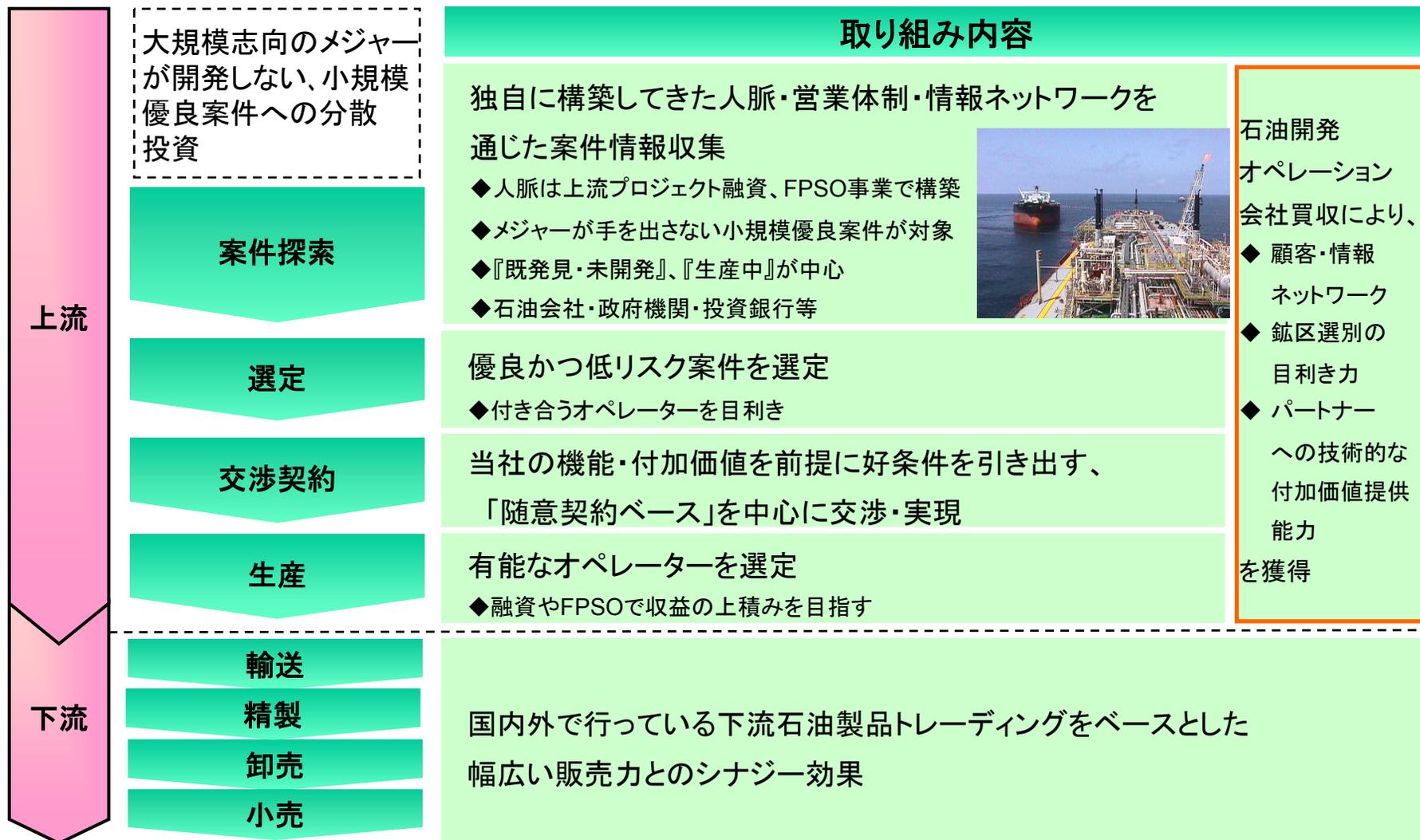
< Bombardier >

コンピューター機の国内マーケットシェア100%
過去8年間で48機を成約

ビジネスエアクラフト全機種の販売代理店権も
2004年12月獲得

石油・ガス上流権益投資における独自の強み

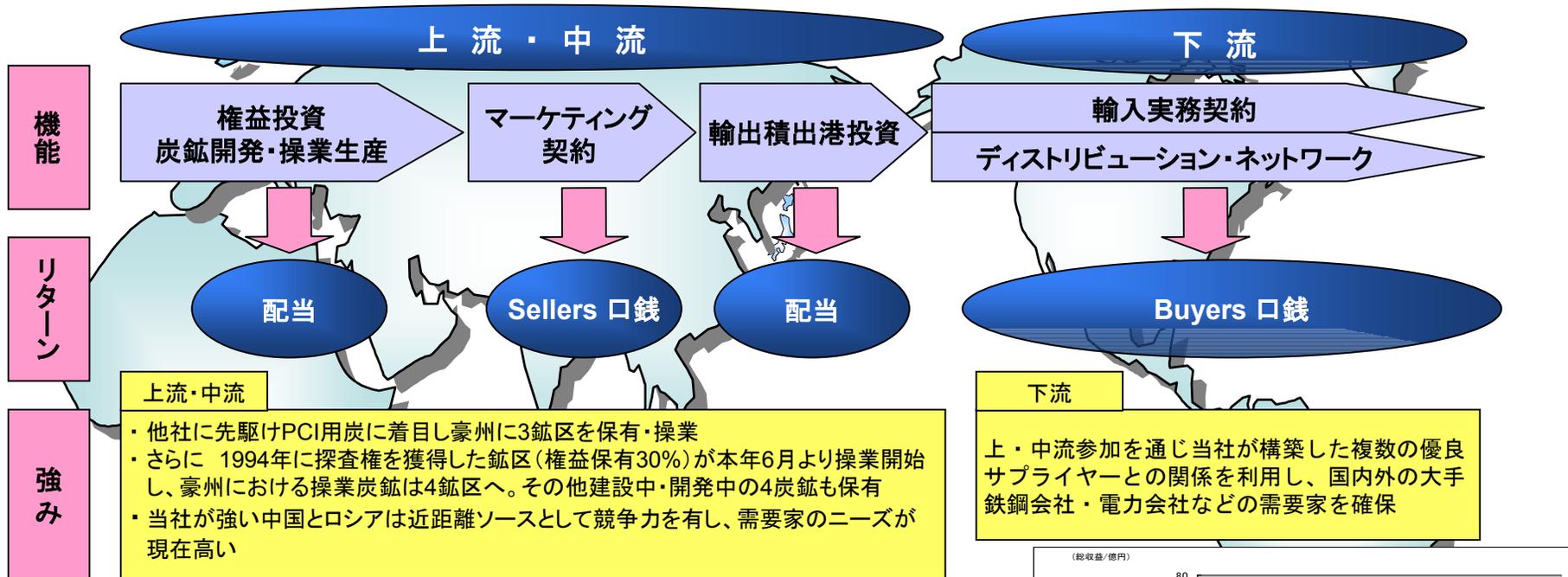
『既発見・未開発』、『生産中』を中心とした権益投資(分散投資)



石炭事業における強み・機能

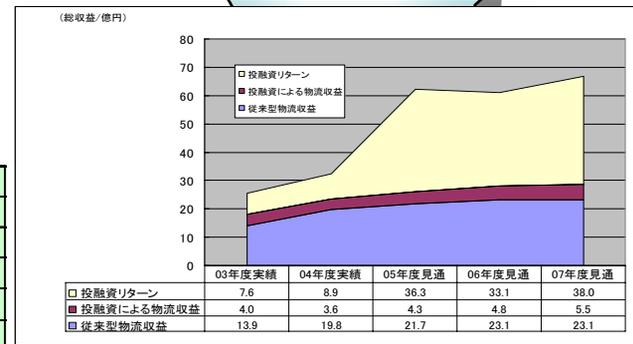
中国・ロシア炭の販売力と豪州・インドネシアでの炭鉱投資リターンによる相乗効果型ビジネス

- ① 日本の総輸入量(1億7000万ト)の10%強の取り扱い(業界第3位)
- ② ロシア炭(シェア40%)、中国炭一般炭(シェア25%)輸入で取り扱い業界トップ
- ③ 豪州等にて独立系の高収益炭鉱への投資(現状総収益の40%→2006年に70%へ)



産地	数量(万ト)
豪州	660
中国	500
インドネシア	350
米州	20
ロシア	400
合計	1,930

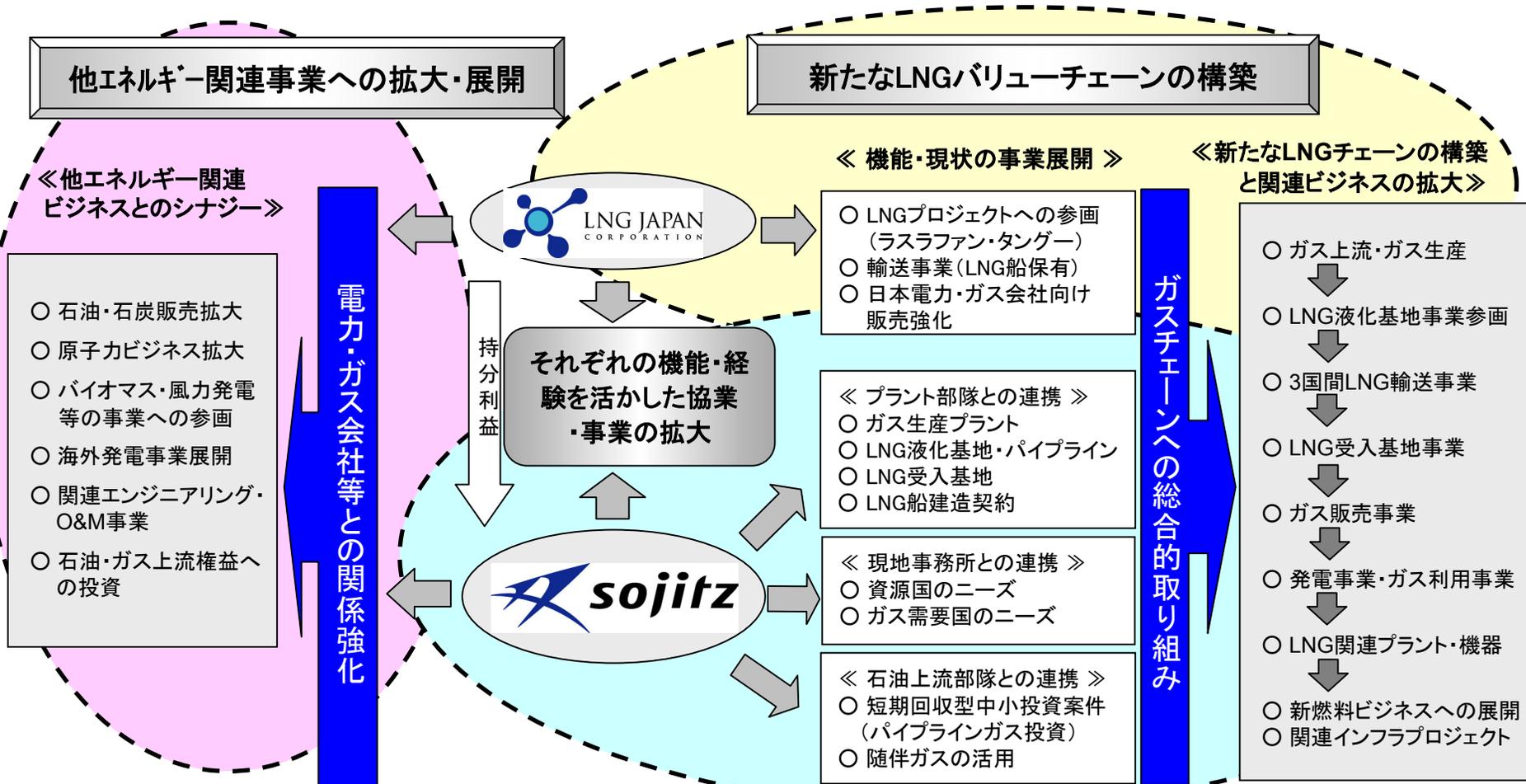
出資PJ	原産地	生産量(CY2004)	出資比率
Coal & Allied (株式投資のみ)	豪州	2,900万ト	5.7%
Wallarah JV	豪州	50万ト	20.0%
Jellinbah East JV	豪州	420万ト	15.0%
Coppabella & Moorvale JV	豪州	700万ト	7.0%
PT. Berau Coal	インドネシア	900万ト	10.0%



(*) 投資リターン: 受取配当金+持分損益-▲金利

LNG事業

日本最大規模の経験・実績を持つLNG Japan との協業をもとにした
新たなLNGバリューチェーンの構築 と その他のエネルギー関連事業への拡大・展開

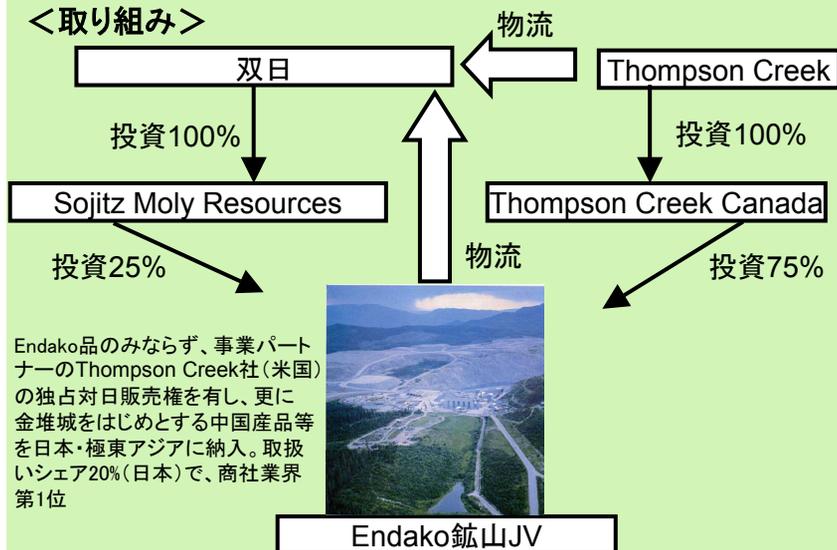


合金鉄事業

高品質且つ競争力のある商品を安定供給し、業界トップのシェアを維持

モリブデン

<取り組み>



Endako品のみならず、事業パートナーのThompson Creek社(米国)の独占対日販売権を有し、更に金堆城をはじめとする中国産品等を日本・極東アジアに納入。取扱いシェア20%(日本)で、商社業界第1位

Endako 鉱山JV

<使用用途>

- ◇ 鉄鋼用途: 添加すると、硬度・耐熱性・耐食性が増すことから、ステンレス鋼や特殊鋼などで幅広く使用される
- ◇ 化学: 主として脱硫等触媒原料として使用される
- ◇ 金属: 平面ワイドテレビのフレーム材等、電子材料分野
当社取扱いのモリブデンは銅からのBy-Productのものとは異なり、高品質のPrimary産で使用用途が多岐に亘り、鉄鋼産業不況期でも一定の販路を確保できる強みがある

バナジウム

- ◇ 双日100%子会社Sojitz Noble Alloysが世界第4位のバナジウム生産会社STRATCOR Groupに22.3%出資
- ◇ STRATCOR Group製バナジウムの販売総代理店として米国・豪州・英国等の大手鉄鋼メーカーに納入
- ◇ 取扱数量は世界シェアの13%で国内第1位



<使用用途>

- ◇ 特殊鋼材用添加材 (強度・耐摩耗性)
- ◇ 航空機向等チタン合金用母合金
- ◇ 重合触媒原料

~モリブデン/バナジウム・ビジネスにおける強み~

- ◇ 世界市場においてモリブデンとバナジウムにそれぞれの権益を保有する双日の知名度は極めて高く、また、両商品に関し、トレーダーとしてだけではなく、サプライヤーとしての情報を豊富に持つ当社への業界内の評価は高い
- ◇ バナジウム・モリブデン共に共通の顧客が多く、両商品を組み合わせて販売するシナジー効果大で、業界NO. 1の位置づけを確保する

エネルギー・プラント事業

南アフリカ共和国のエネルギー・石油化学事業最大手サソールグループが開発する天然ガスの液体燃料化(GTL)プラントすべてに対し、当社と石川島播磨重工がリアクター(心臓部)を独占供給

サソールグループより高い評価を受け、長期供給契約を締結

- ◆ 当社は1970年代から石炭液化プロジェクト等でサソールグループと協業
- ◆ サソールグループが世界各地で展開するGTLプラントすべてに対し、リアクターを独占供給
- ◆ 2013年までにナイジェリア、カタール等におけるGTLプラント建設で、超大型のリアクターを供給、合計で約300億円超の受注を予定

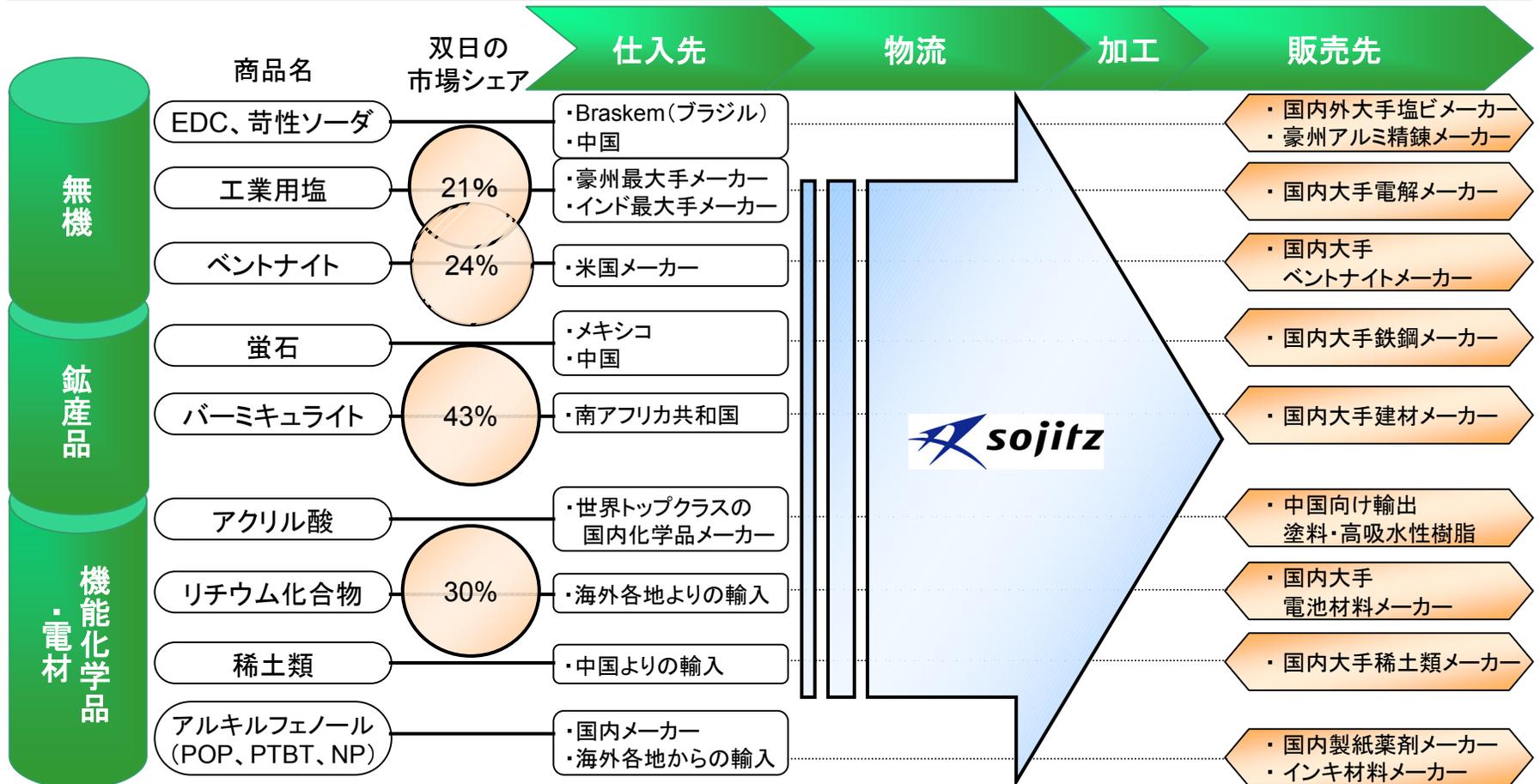
天然ガス液体燃料化技術(Gas To Liquid)とは

- ・天然ガスからクリーンな高品質製品(ナフサ、灯油、軽油などの液体燃料)を合成する技術
- ・ディーゼル車で問題となる有害な粒子状物質(PM)の発生源となる硫黄分などの不純物を殆ど含まないクリーンな燃料
- ・環境負荷が極めて少なく、自動車向け燃料の代替エネルギーとして期待



化学品事業における強み・機能

高いシェアを武器にポジションを有利に展開する無機、鈳製品、機能化学品・電材ビジネス



- ・幅広い業界・商品・取引先に食い込んでおり、個々に強みを持つ商品群(C5(メトン原料等)、蛍石、クロールアルカリ塩ビチェーン、国内溶剤、電材、各種機能・精密化学品、生協向け化粧品など)を持つ
- ・アジア最大の事業規模を持つ高純度テレフタル酸、工業塩といった有機・無機両分野の大型事業を有する

メトン樹脂事業

米国・ヨーロッパにおいて大型トラック部品、建設農業機械等における新素材として採用が急拡大中
【メトン樹脂は短時間で大型な成形品を製造でき、ガラスファイバーを含まない画期的な新素材】



○ 当社取組

- ・1994年 米国にて事業開始 (Metton America Inc. 本社工場 米国テキサス州)
- ・売上 : 16.8 百万ドル (2004年)
11.4 百万ドル (2003年)

○ メトンの用途

- ・大型トラックパーツ : ボンネット、エアーディフレクター (風切り板)、バンパー等
- ・建設、農業機械、その他幅広い用途

○ 採用実績

Volvo等米国トラックメーカー全社、Caterpillar、John Deere等

○ メトンの特徴

- ・液状樹脂で大型部品、複雑形状部品の成形が容易 (⇒安価な成形コスト)
- ・ガラスファイバーを含まず高い衝撃耐性を実現 (⇒軽量化)

商業施設開発事業

商社機能を最大限に活用した商業施設開発事業のリーディング・デベロッパー

<事業の特徴>

【プロジェクトマネジメント機能】

右記事業に加え、佐野、加須等の開発実績により蓄積されたノウハウをフルに生かし、土地取りまとめ、店舗企画、テナント誘致、店舗運営等を全て自社で行う

【金融機能】

先進的金融スキームを駆使し、投資効率の極めて高いビジネスモデルを確立

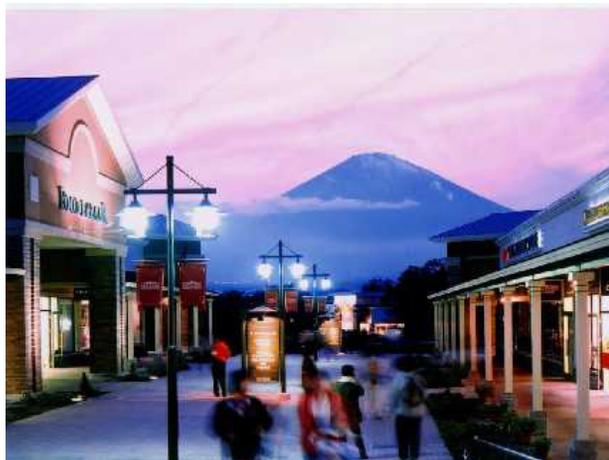
【信用力】

当社信用力を活用し、優良テナントの確保が可能

【今後の注力点】

集客力アップによる更なる収益拡大

☆御殿場プレミアム・アウトレット



☆モラージュ柏



☆りんくうプレミアム・アウトレット



☆モラージュ佐賀

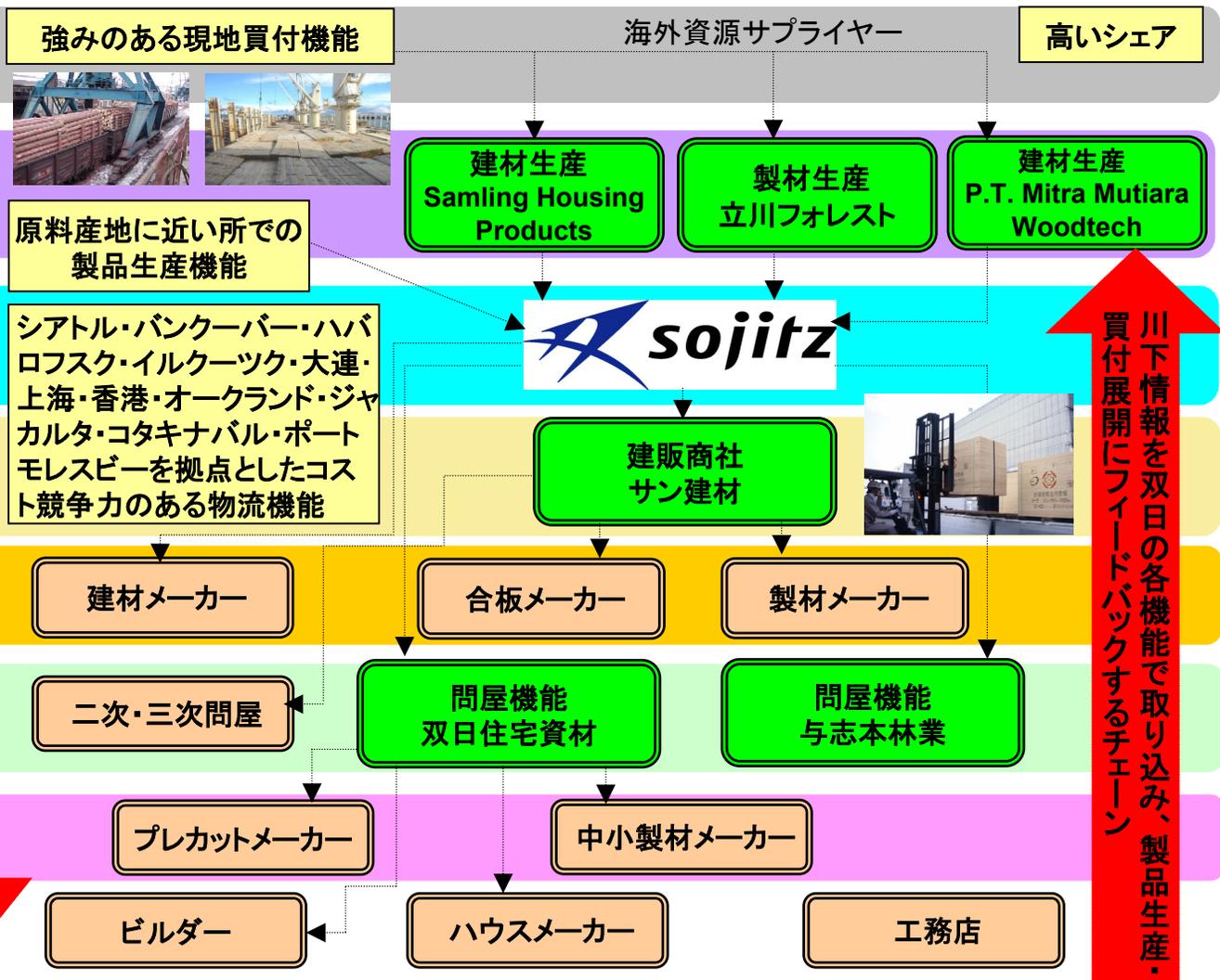


木材事業のバリューチェーン

川上分野での圧倒的な取扱量(原木輸入シェア20%以上)を武器にバリューチェーンを構築

- 川上 (植林・伐採)
- 川上 (現地生産)
- 川中 (輸入・物流)
- 川中 (問屋機能)
- 川中 (加工)
- 川下 (問屋)
- 川下 (プレカット)
- 川下 (ビルダー)

圧倒的な取扱量を背景とした世界各地のサプライヤー(川上)との強固な関係による一気通貫のチェーン



川下情報を双日の各機能で取り込み、製品生産・買付展開にフィードバックするチェーン

独自のSCMにより高い収益性を誇るアパレル事業

アパレル事業において、国内外の生産拠点網と品質管理を背景に原料から製品までの一貫したSCM
【消費者の嗜好を即座に生産工程に反映できる生産管理体制】

生機・生地

縫製・加工

生産管理

物流

卸・小売

- ・青島中綿 (Tシャツ等) 
- ・南京蘇綿 (シャツ) 
- ・シ博華綿 (ジーンズ) 
- ・タカハター(国内) (パンツ) 

- ・山東宏利綿 (靴下) 
- ・その他協力縫製工場

青島双日服飾
有限公司を新設
(企画・見本作
成機能を付加)



シンガポール株
(婦人アパレル) 

消費者市場における事業拡大

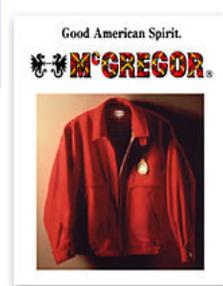
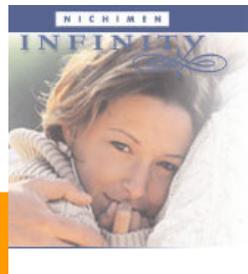
ニチメンインフィニティ

- ・マックレガーブランドを国内および海外16カ国に展開するカジュアルアパレルの雄
- ・アパレル業界最高位の
高収益体質企業

青島即髪龍山染
織有限公司(中国)
を新設(綿織物)

強みのある生産背景

 新規投資



マーケット発信の企画・開発

消費者

マグロ事業の世界戦略

～世界の食卓に美味しいマグロを一貫供給するサプライチェーンの拡大～

原料調達から製品販売までの一貫したSCM体制（マグロ取扱量業界第2位）

- ◆ 高度な技術開発力を有する蓄養マグロ事業（いけすの中で一定期間養殖）—新たなサプライソースの確保
- ◆ トライ産業との提携により一層進化された日本市場における冷凍水産品物流ネットワーク
- ◆ 中国大連のマグロの加工・販売事業拠点をベースとした中国・欧米市場向け販売展開

原料調達

在庫

加工・流通

販売

蓄養マグロ事業運営
トルコ・スペイン・メキシコ等

技術支援

ファイナンス

世界中の遠洋から
漁獲マグロの買付



トライ産業（マグロの加工販売会社（静岡市））

提携先

超低温物流

トライ東京

大連翔洋食品有限公司（2003年設立）

中国での
先発事業



日本市場
販売先300社

生鮮マグロ

中国市場

冷凍マグロ

欧米市場

環境保護に根ざしたチップ植林事業

植林機能を確認 ⇒ 地球規模で森林資源の保全

【10年前より環境派生型事業開始】

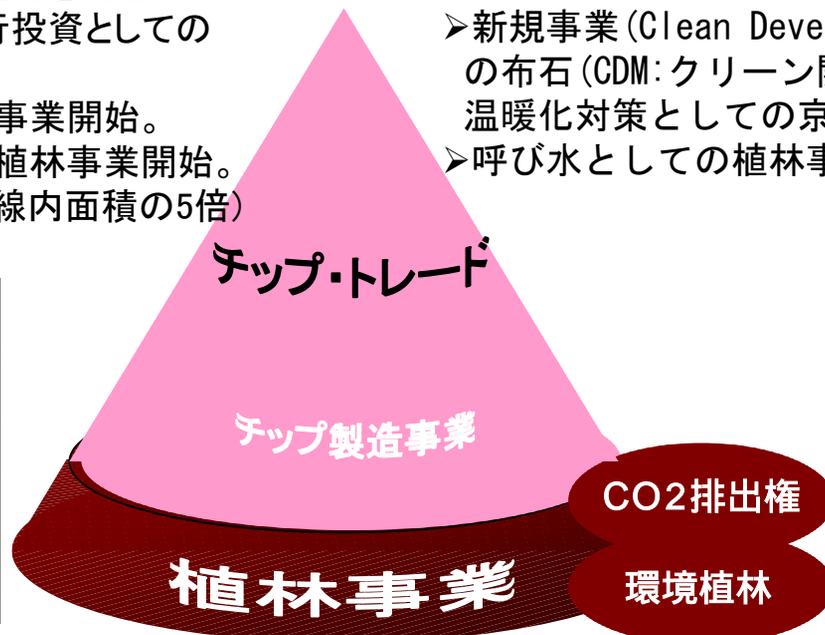
製紙原料の資源確保、地元の植林を促進のための長期的な視野に立つ先行投資としての位置付け。

- 1995年ベトナムでの自社植林事業開始。
- 1997年/1999年豪州での自社植林事業開始。
(植林予定面積30,500ha: 山手線内面積の5倍)



【植林事業の社会的役割】

- 地球規模での持続可能な森林資源の保全。
- 新規事業 (Clean Development Mechanism) への布石 (CDM: クリーン開発メカニズム、地球温暖化対策としての京都メカニズムの一つ)
- 呼び水としての植林事業 (地元の植林を促進)



植林事業を基盤として、チップ製造、チップ・トレードまでのバリューチェーンを確立

- 1993年ベトナムパートナーとチップ製造会社設立(同国内に3社の事業会社設立)
- チップの品質管理、デリバリー管理によるSCM強化
- 輸送費コストを抑えたアジアでのチップ事業展開

【チップ製造、チップトレード】

北米鉄道事業

双日米国会社が三菱電機と共同で大型電車商談受注

- ◆ 双日米国会社および三菱電機は、世界最大の鉄道車両メーカーであるボンバルディア社から、米国ニューヨーク州交通局向けの近郊通勤電車用推進制御システム一式を受注(受注金額は約80億円)
- ◆ 同装置を搭載した新型電車“M-7”はロングアイランド鉄道向け158両およびメトロノース鉄道向け36両の合計194両を2006年に納入予定

過去の受注・納入実績

- 双日米国会社、三菱電機は1999年以降、ロングアイランド鉄道向けM-7電車678両、メトロノース鉄道向けM-7電車300両のインバーター装置を受注
- 双日米国会社は韓国の鉄道車両メーカー ROTEM と共同でノースキャロライナ州より新型鉄道車両32両(約100億円)を受注
- 双日米国会社、三菱電機は世界最大手の機関車メーカーである Electro-Motive Diesel より機関車用インバーター装置供給にかかわる長期契約を締結
今後年間200~300両の随契が期待される

