

2025 年 12 月期 決算説明会（2026/2/3 開催）

質疑応答内容

＜説明者＞

代表取締役 専務執行役員 CFO

渋谷 誠

【質問者 1】

Q：自動車本部について、豪州中古車販売事業の改善が図れば、来期に向けて増益が見えてくると判断してよいのか？来期については、今期の期初見通しである当期純利益 60 億円が発射台と認識して良いか。

A:中南米のブラジル、パナマでの事業は確りと利益を獲得できている。北米地域も徐々に改善してきており、当社が強みを有している地域では利益を積み上げられている。その中で、豪州中古車販売事業と日本で展開するディーラー事業は改善途上。豪州中古車販売事業は年度初から収益性の改善を図っており、クイーンズランド州、ニューサウスウェールズ州では実績として出てきているものの、ビクトリア州では遅れている。仕入れの厳選を行っていることで、収益性の改善は達成しているが、小売販売台数が伸びてないことが要因。徐々に改善方向に向かっており、来期に見極めを行う。日本のディーラー事業やその他の小規模事業についても見直しを行うことで、今期の期初見通しである 60 億円程度の利益は稼げる本部だと認識している。

Q:不芳事業（豪州中古車販売事業、原料炭事業）の足元の進捗を教えてください。今後、撤退などの損失による通期業績の下振れリスクはあるか。

A:原料炭事業の対応状況については、コスト低減を引き続き行っている中で、色々な方策を含めて準備している。2Q 決算説明会において、年度内に一定の目途をつけたいと説明してきたが、若干タイミングがずれる可能性はある。今年度から来年度早々にかけて一定の目途を付けたい。撤退に絡む損失による下振れリスクについては、カバーする手立てを考えており、中期経営計画 2026 期間中では確り穴埋めする方針。

【質問者 2】

Q:3Q は一過性損益を除いた実態利益が弱い印象。一過性を除いた実力値を出発点とした場合に、来期の見通しはどのように考えれば良いか。

A:金属・資源・リサイクル本部、自動車本部については、改善が我々の予想よりも弱いと認識している。今年度特有な事象としては、生活産業・アグリビジネス本部における海外肥料事業も弱い。每期多少の利益の増減はあるものであり、危惧はしていない。実績としてでている一過性損益に関しては、業績の下振れをカバーするためではなく、Exit のタイミングと判断したものや今処理すべきと判断したものについて粛々と対応を行った結果として認識したもの。一過性損益が每期ある程度入ってくるということも含めて当社の実力と考えている。

来期業績については、2Q 決算時に説明した通り、回転モデル、新規投資のリターン、不芳事業

の改善によって、利益を積み上げていく。エネルギー・ヘルスケア本部や化学本部はしっかりと稼げる本部に成長しており、ポジティブな印象をもって、来期の見通しについて議論を開始している。

Q: UGL 社交通部門へ出資したとのことだが、年間の期待リターンをどれくらいで見込んでいるのか。また、来期の新規投資について、3,000 億円の実行確度とパイプラインについて教えてほしい。

A: 期待リターンは ROI 7 % 程度とみて投資判断をした。既にオペレーションを担っている会社なので、利益水準が大きくブレることは想定していない。豪州市場全体の拡大を捉えながら、この水準を引き上げていく。来期の連結収益は 20 億円程度を見込んでいる。新規投資のパイプラインについては、今年度までで 3,000 億円を実行する上で、プラス 1,500 億円は具体的な案件が見えている。投資枠の 6,000 億円を使い切ることが目標ではないが、良い案件を確実に掴んでいくことで、中期経営計画の 3 か年で 4,500 億円～6,000 億円の投資実行になるとみている。

【質問者 3】

Q: 豪州原料炭事業の足元の状況と収益性改善の状況について教えてほしい。

A: 残念ながら、現在も大きな改善はできていない。露天掘りは低壁の崩落を回避するべく、掘削をしているが、露天掘りは徐々にコストが上がる傾向があり、大きな改善には結びついていない。この状況を踏まえ、坑内掘りの生産数量を増加させる計画であったが、思うように進んでいない。加えてサイクロンなどの影響もあり、通期において大きく改善するような印象を持っていない。年間生産数量は 125 万トン程度の見込み。大きく生産性が上がらないところで、掘削機を 3 機から 2 機へ縮減することによる固定費の削減など、引き続きコスト削減の追求を行っている。これに加えて、将来の対応も速やかに検討し、策を講じているところ。

Q: 中期経営計画 2026 における当期純利益 3 か年平均 1,200 億円の目標を達成するためには、来期 1,350 億円を出す必要がある。今期の実力値が 1,000 億円を割るような水準になってきている中で、来期の増益要因を教えて欲しい。

A: 中期経営計画 2026 期間の平均 1,200 億円は達成する方向で進めている。実力値を 1,000 億円とするかどうかは、何を一過性と整理するのかということにもよるが、先ほども申し上げた回転モデル、新規投資のリターン、不芳事業の改善による積上げで、来期 1,350 億円の水準を目指す。新規投資からのリターンも含めて、確りと利益目標を達成していく。資産リサイクルについては、一定程度は来期も出てくることはすでに想定している。来期の見通しについては 5 月の本決算説明会で確りと説明申し上げる。

【質問者 4】

Q: 自動車本部と生活産業・アグリビジネス本部については、通期見通しの達成が厳しいというご説明をいただいたが、この 2 本部の足りない部分はどの本部でカバーするのか。

A: エネルギー・ヘルスケア本部と化学本部がある程度カバーしてくると見込んでいる。

Q: 豪州原料炭事業について、撤退も選択肢の一つとしているという記事を Bloomberg で

見た。売却の難度はどの程度のものなのか。

A:売却が簡単かという点に関しては条件次第と考えており、色々な準備をしている。その観点で、足元の価格が売却の難度に影響を与えるということはない。

【質問者 5】

Q:化学本部の 3Q 実績が好調である理由は何か。またレアアースについて、重希土類の輸入が開始したことによる業績への利益貢献はどの程度あるのか。

A:化学の 3Q の実績は、昨年度は特別配当を計上しているため前年同期比で見ると減少しているように見えるが、単体トレードの実力は確実に伸びている。レアアース事業自体は、サプライヤーとユーザーの間でサプライチェーン分断を避ける取組を行っている。権益を有しているわけではないため、市況の上昇により収益が急激に上がるビジネスではないが、着実に取り扱い数量を増やすことができれば、安定的な利益を獲得し、伸ばすことができるビジネスとの位置づけ。

Q:航空・社会インフラ本部において、輸送機アセマネ事業の足元、4Q、及び来期以降の見通しはどうか。

A:輸送機アセマネ事業に関しては、リース機材の売買などの収益が一部入ってきている。3Q においては、このような取引が四半期ごとにコンスタントに出せており、昨年よりも利益が出ている。

2025 年度通期においてもこの傾向は大きく変わらないと見ており、4Q 以降も確り利益を上げていきたい。

【質問者 6】

Q:Capella の利益の取り込みが始まり第 3 四半期は 3 億円。見通しではもう少し大きな金額だったかと思うが、今後伸びてくるのか。

A:第 3 四半期の数字は取り込みしたばかりのため小さめに出ているが、今取り組んでいる案件のベースで通期 30 億円程度のイメージである。今後パイプラインにあるプロジェクトを手掛けていく中で、収益が積み上がっていくものと理解いただきたい。

Q:豪州中古車販売事業で、クイーンズランド州、ニューサウスウェールズ州は回復しているが、ビクトリア州は物足りないということであった。全体として赤字が継続している背景と、収益改善もしながら、売却先を探すということとと思っているが、収益改善を来年度までにできるのかという点について教えてほしい。

A:クイーンズランド 州はすでに利益が出る形になっており、この状況をニューサウスウェールズ州やビクトリア州でも実現できるよう取り組んでいる。ニューサウスウェールズ州では収益性は上がってきているが、数量が伸びし切れておらず、白字となるかどうか程度の状況。ビクトリア州ではまだその取り組みの成果を出し切れていない。結果として全体で赤字が継続している。収益性を確保しながら数量を伸ばすことができるのかという点はチャレンジだと考えており、これについては来年度しっかりと見極めていきたい。まずは足元の状況の改善を優先して、現場も経営も取り組んでおり、その上で改善できないのであれば見極めをしないといけない。足元は売れる在庫を仕入れ、それを確り

と売り切っていくこと、またその回転を上げることでトップラインと利益を伸ばしていく取り組みを進めていく。

【質問者 7】

Q:防衛関連事業の見通しについて。

A: 日本の防衛予算の拡大とともに、国の求める防衛装備品の取引が拡大しており、来年度以降も伸ばしていくことが可能と考えている。決算資料 P25 記載の双日エアロスペースに加えて、双日本社においても同様に伸びている。来年度も一定の利益水準を期待している。

Q: 活況なデータセンターへの需要が双日の省エネ関連事業に与える影響について教えてほしい。

A:データセンター向けのサービスを得意としている豪州 Climatech 社において着実にパイプラインが拡大しており、利益貢献も出てきている。データセンター向けの利益がどれくらい伸びているかの定量数値は持ち合わせていないが、省エネ事業全体としても着実に取り組みが増えてきている。

【質問者 8】

Q:豪州中古車販売事業での売上増加に苦戦している理由について教えてほしい。

A: 売れる車を確実に仕入れ、販売し、その回転を上げることで、売り上げを伸ばす取り組みを行っている。しかしながら豪州中古車市場の低迷から、市場に出てくる良質な中古車の数が少なく、他の業者との競争の中で、容易ではないことが背景。

Q: レアアースが足元の株価の堅調さに寄与していると考えている中で、中国の輸出規制から、実務レベルでユーザーが豪州産レアアースに切り替え始めているなど実際の動きに変化がでてきているのか。また双日の戦略に影響があるのか教えてほしい。

A: 顧客情報に関する内容のため、回答を控えさせていただく。一般論として、全てを代替するということは考えにくいですが、サプライチェーンの多角化、多様化というニーズはあると思う。

以上