

双日株式会社

2026 年度名古屋個人株主説明会 質疑応答要旨

＜開催日＞

2026 年 9 月 29 日（火）

＜登壇者＞

代表取締役 社長 CEO 植村 幸祐

代表取締役 専務執行役員 CFO 渋谷 誠

執行役員 エネルギー・総合インフラ本部長 西川 健史

【質疑応答要旨】＜回答者＞

Q.1 インド市場における今後の事業展開について

A. ＜植村 CEO＞

当社は従来からインド市場に取り組んでおり、工業塩の取引では、インドから日本への輸入に加え、韓国や中国向けの販売も行っている。

インドは高い経済成長が期待される市場であり、モディ首相が掲げている「Make in India」のもと、自国内での生産能力や技術力の向上が進められている。当社としては、インドのタタグループと協定書を締結し、半導体製造に必要となる化学品や溶剤などの供給を行う予定である。生産開始はこれからとなるが、その実現に向けて取り組みを進めている。

Q.2 インドから輸入するグリーンアンモニアの経済合理性について

A. ＜植村 CEO＞

インド産グリーンアンモニアの国内供給について計画はあるものの、現時点では経済合理性の確保が難しい面もあることから、事業を成立させるためには、政府による政策面での支援が不可欠であると考えている。

当社はグリーンアンモニアだけでなく、LNG をはじめとする従来型エネルギーから新エネルギーまで幅広い分野で事業を展開している。例えば、廃棄物から発生するメタンガスを回収・精製し、再生可能天然ガスとして活用する事業を米国およびインドで手掛けている。新たなエネルギー分野ではコストが課題となるため、政府等の支援を得ながら、カーボンニュートラルに向けた政策動向も踏まえながら、取り組んでいく考えである。

また、中長期的には原子力も重要なエネルギー源と認識しており、当社はフランスのオラノ社の代理店として、原子力燃料の日本向け輸入関連業務を行っている。今後もエネルギー分野における知見を生かしていく考えである。

Q.3 人材育成の考え方について

A. <植村 CEO>

事業の前に人があるという考えのもと、人材育成に注力している。社長就任以来、社員には「自律的に思考し、行動できる人になってほしい」と伝えており、自ら考える習慣を身につけることを重視している。

また、個人の成長を組織全体の成長につなげるため、今年度からフィードバックを重視した取り組みを進めている。日常業務の中で良い点や改善点を互いに伝え合い、そこから自ら考え、気づきを得ることが成長につながると考えている。

体系的な研修や試験による育成も行っているが、それ以上に一人ひとりの自律性を軸とした人材育成を重視している。

Q.4 Next Stage で目指す企業価値とキャッシュ・フローについて

A. <植村 CEO>

当社は中期経営計画 2026 の中で掲げる Next Stage、すなわち 2030 年頃の姿として、当期純利益 2,000 億円を目標としている。また、今期は当期純利益 1,300 億円、基礎的営業キャッシュ・フロー 1,500 億円を見込んでおり、2030 年頃に向けてキャッシュ・フロー創出力も大きく拡大させていく考えである。

企業価値向上にはキャッシュ・フローの拡大に加え、市場からの成長期待を高めることも重要である。PER は社長就任当時の 7 倍台から現在は約 9 倍まで改善しており、今後は 13～15 倍程度を目指していきたいと考えている。

<渋谷 CFO>

基礎的営業キャッシュ・フローは数年前の 1,200 億円程度から拡大してきており、今後は 2,500 ～3,000 億円規模を目指している。こうしたキャッシュ・フロー創出力の拡大を着実に実績として示すことで、市場からの成長期待が高まり、PER の改善にもつながると考えている。

その実現に向けては、エネルギーソリューション事業やインフラ開発などの新たな事業を成長させるなどして、市況の影響を受けにくい非資源領域から安定的なキャッシュ・フローを積み上げることが重要である。また、創出したキャッシュ・フローは新たな投資と株主還元に配分し、将来のキャッシュ・フローを段階的に拡大していく。こうした取り組みの成果を株主・投資家に継続的に説明し、企業価値向上を図ることで、時価総額 2 兆円の実現を目指していきたい。

Q.5 防衛分野および半導体・AI 分野への取り組みについて

A. <植村 CEO>

防衛分野では、防衛予算の拡大を背景に事業機会が広がっている。当社は従来から防衛装備品の販売に取り組んできたが、現在は米国をはじめとする海外企業と連携し、防衛省や海上保安庁に対して無人機・無人システムに関するオペレーション、サービスを提供している。

また、海外では防衛装備品、艦艇等に関して、建造からメンテナンスに至る協力体制を構築する動きがあり、当社もこうした事業機会を追求している。このように、防衛装備品の販売にとどまらず、新たな領域への事業展開を目指している。

AI 分野では、AI データセンターの建設需要拡大を成長機会と捉え、米国や豪州で展開するエネルギーソリューション事業を通じて、空調、送電、電力制御など、AI データセンターの根幹に関わるサービスを提供している。

また、半導体製造は日本の化学メーカーが高い競争力を有する領域であり、その強みを活かし、インドのタタグループによる半導体製造工場向けに、半導体の材料や化学品の供給体制構築に協力している。

Q.6 ロイヤルホールディングスへの出資の狙いと今後の事業展開について

A. <植村 CEO>

当社はロイヤルホールディングスの株式約 20%を保有している。ロイヤルホールディングスは、外食分野でロイヤルホストや「天井てんや」など複数のブランドを展開している。また、当社は、日本航空と共同で消費者向け物販事業を展開する JALUX を運営しているほか、ロイヤルグループが展開する機内食事業では機内食事業会社を連結子会社としている。現在は関西および九州、沖縄に製造拠点を構えている。

さらに、ロイヤルグループはホテル事業も展開しており、物販・物流、商業施設など当社の事業との連携を図りながら、ホテル事業を含む幅広い分野でビジネス機会を拡大していく考えである。

Q.7 Next Stage が指す時期について

A. <植村 CEO>

現在の中期経営計画 2026 は、Next Stage の実現に向けた基盤を構築する 3 年間と位置付けており、Next Stage は 2030 年頃を想定している。可能であれば前倒しで実現したいと考えている。

Q.8 核融合への取り組みについて

A. <植村 CEO>

核融合については、次世代のエネルギー技術の一つとして注目している。既存の原子力発電については、安全対策や法規制等が一定程度整備されていると認識している一方、新たな技術については、制度面を含めた環境整備が今後の課題であると認識している。

また、核融合に加え、既存の原子力発電とは異なる方式である小型モジュール炉（SMR）についても注目しており、米国を中心としたスタートアップ企業の動向を継続的に注視している。

一方、実用化や商業ベースでの発電所建設には、法規制や技術の信頼性確保など多くの課題が残されており、実現には相当の時間を要すると考えている。そのため、現時点では特定の技術に絞ることなく、それぞれの技術の進展を見極めていく方針である。

当社としては、エネルギーミックスの中で原子力も重要な選択肢と位置付けており、当面は原子力燃料関連を中心とした既存事業を軸に取り組んでいく考えである。

以上