

双日株式会社
2026 年度大阪個人株主説明会 質疑応答要旨

＜開催日＞

2026 年 9 月 30 日（水）

＜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 無人機・無人システムおよびドローン事業への取り組みについて

A. ＜植村 CEO＞

当社が取り扱う無人機・無人システムは、一般的に普及している小型ドローンとは異なり、各種センサーを搭載した飛行機型の無人偵察機である。日本は海に囲まれた国であり、周辺海域の監視・偵察ニーズが高いことから、海上保安庁や海上自衛隊向けに、機体販売に加えて運航サービスも提供している。また、小型ドローンについては、現時点で当社として取り組んでいる事業はない。

Q.2 さくらインターネットへの出資に関連したデータセンター事業への取り組みについて

A. ＜植村 CEO＞

さくらインターネットには、同社の経営が厳しい時期に、当社として支援できないかとの考えから出資した。その後、同社は国産クラウドを担う企業へと成長し、収益力の向上や財務体質が改善したことから、当社として一定の役割を果たしたと判断し、株式の一部を売却した。

一方、現時点では、当社がデータセンターそのものを保有・運営する考えはない。当社は AI データセンターを含むデータセンター向けに、電力マネジメントや空調制御など、エネルギーソリューションの分野でサービスを提供していく考えである。

Q.3 JIA 社との協業内容について

A. ＜植村 CEO＞

JIA 社への出資からまだ 3 ヶ月ほどではあるが、当社と JIA 社ではそれぞれ異なる投資家層と取引があるため、航空機リース事業における投資家層の拡大が期待できる。また、航空機リースに加え、不動産や太陽光発電、エネルギー関連など、両者が既に手掛けている分野についても協業を拡大すべく、協議を深めている段階である。

Q.4 金利上昇が業績見通しに与える影響について

A. <渋谷 CFO>

2027 年 3 月期の見通しとして掲げている当期純利益 1,300 億円は、足元の円金利上昇を概ね織り込んでいる。ドル金利は想定以上に上昇しているものの、ドル建て調達には借入金全体の 2 割程度であり、現時点では業績への影響は限定的と考えている。

また、長期・固定金利を中心に資金調達しているため、今後 3 年程度はキャッシュ・フローや損益への影響は大きくないと見込んでいる。

今後も事業で創出するキャッシュ・フローや資産入替によって得られる資金を成長投資と株主還元に分ける方針であり、有利子負債を大きく増やすことは想定していない。

加えて、9 月には、格付投資情報センター（R&I）による当社格付けが引き上げられており、財務体質についての評価も高まっている。

Q.5 「双日らしい成長ストーリー」の意味について

A. <植村 CEO>

「双日らしい成長ストーリー」は、中期経営計画 2026 における重要なテーマとして掲げているものである。中期経営計画 2026 の策定時には、「双日らしさ」をどのように定義するかについて全社で議論を重ね、策定期間中の 1 年間に延べ 1,500 名ほどの社員が参加した。その結果、「双日らしさ」を特定の言葉であえて定義する必要はないという整理に至った。

本日の説明資料では、新規投資の拡大や既存事業を磨くことを掲げているが、その具体的な取り組みを通じて、双日ならではの「成長ストーリー」を示していきたいと考えている。

Q.6 2026 年 3 月期の減益要因について

A. <渋谷 CFO>

2026 年 3 月期当期純利益は 1,036 億円となり、中期経営計画 2026 の 2 年目として想定していた水準を下回った。最大の要因は、構造改革に伴い一定の損失を計上したことにある。今中計の初年度が過ぎた段階で、勝ち筋のある事業領域を増やし、大きくすることができると手応えを持てた中、将来に向けた構造改革にも着手したもの。

当社としては、2027 年 3 月期に当期純利益 1,300 億円を達成し、Next Stage で 2,000 億円を目指していく考えである。そのためにも、現在進めている構造改革も今年度中に着実に仕上げていく。

Q.7 エネルギー・総合インフラ本部説明資料の業績推移グラフの見方と今期見通しについて

A. <西川 EO>

説明資料 P.26 に記載の過去 5 年間の本部純利益推移について、下段表の「純利益」は期初に策定した利益計画であり、上段棒グラフの数値は決算実績を示している。例えば 2026 年 3 月期は、期初利益計画 230 億円に対し、最終的な実績は 319 億円となった。昨年度は多額の売却益が発生したため、期初の計画を大きく上回る実績となった。

2027 年 3 月期の利益計画 280 億円は、足元の実績を踏まえても達成可能と考えている。

過去には不採算事業からの撤退などに伴う減益要因があったが、そうした事業の整理も進んでいる。

Q.8 レアアース事業および中国への対応について

A. <植村 CEO>

当社は 50 年以上にわたりレアアースを取り扱っているが、中国によるレアアース輸出規制を契機として、中国以外のサプライチェーン構築を目的に、2011 年から Lynas 社との取り組みを開始した。

従来は軽希土類を中心に取り扱ってきたが、防衛や半導体分野でも重要性が高まっている中重希土類についても、昨年 10 月から生産および日本への輸入を開始した。現在、中重希土類については国内需要の約 2 割を供給している。今後、Lynas 社のマレーシア工場の拡張と生産能力の強化を進め、来年半ば以降の供給拡大を目指している。

日本、豪州、マレーシア、米国の各国政府との官民連携を通じ、経済安全保障の観点から、レアアースのサプライチェーンを構築・強化していく考えである。

Q.9 足元の PER に対する会社としての考えについて

A. <植村 CEO>

当社の PER は他の総合商社と比べて低い水準にあると認識しており、「双日らしい成長」を着実に実績として示すことで、市場からの成長期待を高め、PER の改善につなげたいと考えている。

社長就任当時は PER が 7 倍程度であったが、現在は 9 倍前後の水準まで上昇してきた。今後も成長期待に応える形で、さらなる企業価値向上を目指していく。

Q.10 バフェット氏による投資可能性について

A. <渋谷 CFO>

バフェット氏のような大規模な投資を行う投資家にとっては、当社の現在の時価総額では投資規模の面で制約があると認識している。一方、当社は海外の大手投資家とも継続的に対話し、事業内容や成長戦略への理解を深めていただく活動を行っている。

今後も企業価値を高め、幅広い投資家から投資対象として評価される企業を目指していく。

Q.11 M&A に対する取り組み・社内体制について

A. <植村 CEO>

3 年前に M&A の社内専門組織を組成した。M&A は順調に進んでおり、案件の質の向上や件数の増加にもつながっていることから、引き続き着実に取り組んでいく。

<渋谷 CFO>

社内専門組織を組成し、外部専門家のアドバイスも得ながら実行力を高めてきた。本日説明した、エネルギー・総合インフラ本部における米国での M&A 案件についても、当社グループに加わったことで着実に成果が現れている。中期経営計画 2026 で掲げる投資計画の実現に向け、M&A を含め、現場と社内の組織が一体となって、取り組みを進めている。

Q.12 学生からの評価、人材確保および従業員の働きがいについて

A. <植村 CEO>

就職市場における学生からの評価や給与水準に関するご意見をいただいた。

当社にとって最も重要なのは人材であり、働きがいがあり、意欲を持って挑戦できる会社づくりを第一に考えている。そのうえで、成長につながる事業を着実に積み上げ、企業価値向上を実現していく。

新卒・中途を問わず、多くの人から「面白そうな会社」と思ってもらえる企業を目指していく。引き続き株主の皆様からもご支援をお願いしたい。

以上