

個人投資家の皆様へ 双日株式会社 説明会

2024年 8月28日

双日株式会社（証券コード：2768）

将来情報に関するご注意

本資料に掲載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、業績を確約するものではありません。実際の業績等は、内外主要市場の経済環境、為替相場の変動など様々な要因により、大きく変動する可能性があります。重要な変更事象等が発生した場合は、適時開示等にてお知らせします。

1. 双日について

2. 事業本部、成長領域紹介

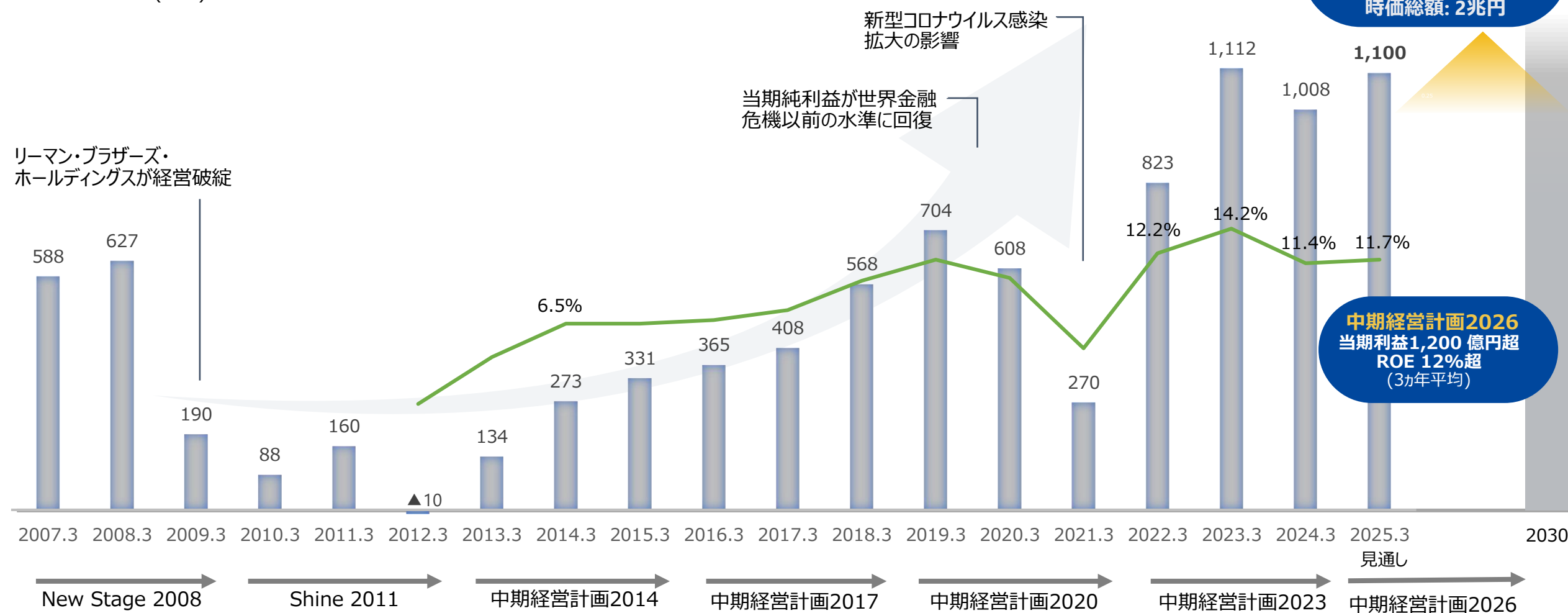
Appendix

1. 双日について

当期純利益の成長軌跡

- コロナ期間を除き、収益力を着実に向上。直近は2期連続で当期純利益1,000億円超達成
- さらなる成長に向けた基盤が整ったことを踏まえ、企業価値2倍成長を次なるターゲットとして掲げる

■ 当期純利益 (億円) ■ ROE



Next
Stage「当期利益2,000億円
ROE15%
時価総額2兆円」

2030年 双日の目指す姿

『事業や人材を創造し続ける総合商社』

マーケットニーズや社会課題に応える価値 (事業・人材)創造を通じ、
企業価値を向上

企業理念

双日グループは、
誠実な心で世界を結び、
新たな価値と
豊かな未来を創造します中計
2026「双日らしい成長ストーリー」の実現
- Set for Next Stage -

Next Stage(企業価値2倍成長の達成)を見据え

- ▶ 蒔いた事業の「種」、「点」を「塊」とし、成長を更に加速
- ▶ ヒトへの積極投資・強化

成長基盤
強化人的資本
強化中計
2023

継続

- Start of the Next Decade -

持続的な価値創造に向けたビジネスポートフォリオの変革と新たな価値創造に向けた挑戦

投資・財務規律

財務規律を堅持をしつつ、
成長に向けた

6,000億円超の
投資実行

収益目標

(3カ年平均)

ROE 12%超
当期利益
1,200億円超

株主還元

基礎的営業CF(3カ年累計)の
3割程度を株主還元に充当

- 株主資本DOE4.5%とした
累進的な配当方針
- 機動的な自己株式の取得



中計2023 EPS : 428円/株 **中計2026 EPS : 570円/株**
(3カ年平均) (3カ年平均)

中計2023比 **年率換算+10%成長**

2024年4月1日付で 植村幸佑が社長に就任

- 2024年4月1日付で植村幸佑が社長に就任。藤本昌義は代表権のある会長に就任。



代表取締役 会長

藤本 昌義

東京大学法学部卒業（1981）

1981年4月 日商岩井株式会社 入社

2005年4月 自動車第三部長

2008年12月 MMC Automotriz S.A.（Venezuela）Director President

2012年8月 双日米国会社 兼 米州機械部門長

2015年10月 常務執行役員 経営企画、IR、広報担当

2017年6月 代表取締役社長CEO

2024年4月 代表取締役会長CEO

代表取締役 社長

植村 幸佑

東京大学農学部卒業（1993）、Southern Methodist University MBA終了（2001）

1993年4月 日商岩井株式会社 入社

エネルギー関連本部に在籍、

米国ヒューストン（2003～2010、2015～2018）、ニューヨーク（2013～2015）駐在

2018年4月 化学本部 プロジェクト開発室長

2021年4月 化学本部長

2023年4月 経営企画担当本部長

2024年4月 社長COO、同年6月に代表取締役就任

双日発足20周年 広告紹介

- 双日は2024年4月1日で発足20周年
- 20周年の節目として、双日の「これまで」と「これから」を広告で表現




双日は、若い。

双日は、20周年を迎えました。
人間で言えば、20歳の節目です。
いま、私たちは、それぞれハタチの智恵に頼っています。
2004年4月1日、総合商社の日興證券とニッセイが
手を組み合せて、いまの双日が生まれました。
それは、長い歴史と企業文化を持つたつたDNAが、
もった強力なDNAに生まれ変わるための戦いの日々でした。
そんなとき、私たちを奮い立たせたのは、
双日のスローガンでもある「New way, New value」を体現しようとする
社員一人ひとりの決意でした。そして、
Think beyond clients, look beyond market → 顧客より先に、顧客のニーズを掴め。
市場の変化を素早く読んで、新しいビジネスを創り出せ。
あの日あの時の思いは、今の思いと何ひとつ変わりません。
これから10年先も、100年先もずっと、可能性とチャレンジ精神に
あふれた会社であること、それが双日の志なのです。
新会長と新社長の笑顔と熱意が、その社員を鼓舞しているでしょう。
この志を最大限の武器に、どんな困難にも屈せず、
みなさんと共に世界中に新しい道と新しい価値を創り続けます。
ハタチの双日に、どうぞご期待ください。



<https://www.sojitz.com>

第1弾 「双日は、若い。」

長い歴史と企業文化を持ちながらも、
可能性とチャレンジ精神をもつハタチの
若い会社として、世界中に新しい道と
新しい価値を作り続けていく決意を表現





道はない。道はつくれ。




総合商社とは、何ぞ。そう問われれば、新しい道をつくる仕事だと、私たちは答えざるを得ないでしょう。2004年4月1日、日興證券とニッセイがひとつの道を開き、やがて20周年の節目は、今やかつてある「New way, New value」の思いを表現しようとする、自分たちが歩んで来た道でした。何もなしに世界に一つの道を切り拓くように。道にのみ来たれば、道を築いて、次の一歩を踏み出すように。私たちが双日は、世界中に新しい道と価値を創り出してきました。たとえば、ドイツでは化学品事業の新たな道を開き、ベトナムでは食品消費事業の新たな道を、英国ではエネルギー・ガス事業の新たな道を、そして、今、世界23国からさらにその道を拓いています。「Think beyond clients, look beyond market」を掲げ、顧客のニーズを掴む「海外発」にして、成長し続けるのが私たちの使命。大企業としての責任を、私たちがしっかりと歩み続けています。道なき道を歩んでいく。



<https://www.sojitz.com>

第2弾 「道はない。道はつくれ。」

「New way, New value」を具現化しようと、
新たな価値の創造に取り組んできた。
その過程は新たな道として刻まれ、これからも
世界中にその軌跡を残していきたいという志を表現



挑むが、価値。

20周年の、その先へ。
双日の事業は向けにストーリーが、開通しました。
勝負は世界、主役は一人ひとりの社員。
「New way, New value」のスローガンを掲げ、
新しい道、新しい価値をつくるために挑戦する者たちの物語です。
私たちが先人たちから受け継いだDNA、それは挑み続ける企業であること。
挑むことには、それと報に多くの価値があります。
チャレンジすること、人は弱くも、力強くもなる。
道を切り拓くことには、仲間がいることの頼もしさや感動も知ります。
その結果、今まで夢のやがての未来の姿をもみ出すことができます。
人々の役に立つ商品を開発し、ビジネスを革新する一歩を歩む。
さまざまな社会課題を解決する手段を開拓すること。
私たちが双日は、そんな価値づくりの物語を紡ぎ続ける総合商社でありたいと思います。
挑むが、価値。挑むが、勝ち。
その志と誇りを、いつも胸に抱いて。




<https://www.sojitz.com>

第3弾 「挑むが、価値。」

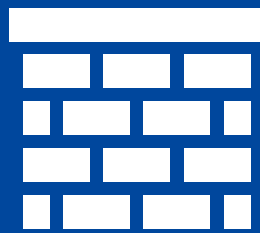
私たちが先人たちから受け継いだDNA、
それは、挑み続ける企業であること。
挑むが、価値。挑むが、勝ち。
価値を生み続ける勢いある総合商社を表現



成長性

当期純利益の成長率*
+26%
総合商社セクター他社の多くは
マイナス成長率

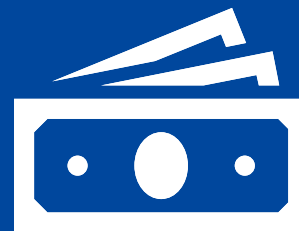
*過去10年間の当期純利益の
前年度比成長率の平均値



レジリエンス

**過去10年以上に渡り
黒字継続**

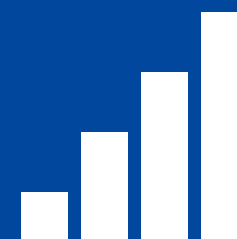
適切なリスクとポートフォリオ管理
により、資源価格下落・コロナ禍に
おいても安定的に収益を創出



アンダーバリュー ・割安

*
PBR 0.77倍程度

総合商社セクター他社
1.1~1.8倍程度



高配当利回り

*
配当利回り 4.35%程度

中期経営計画2026における
株主還元方針

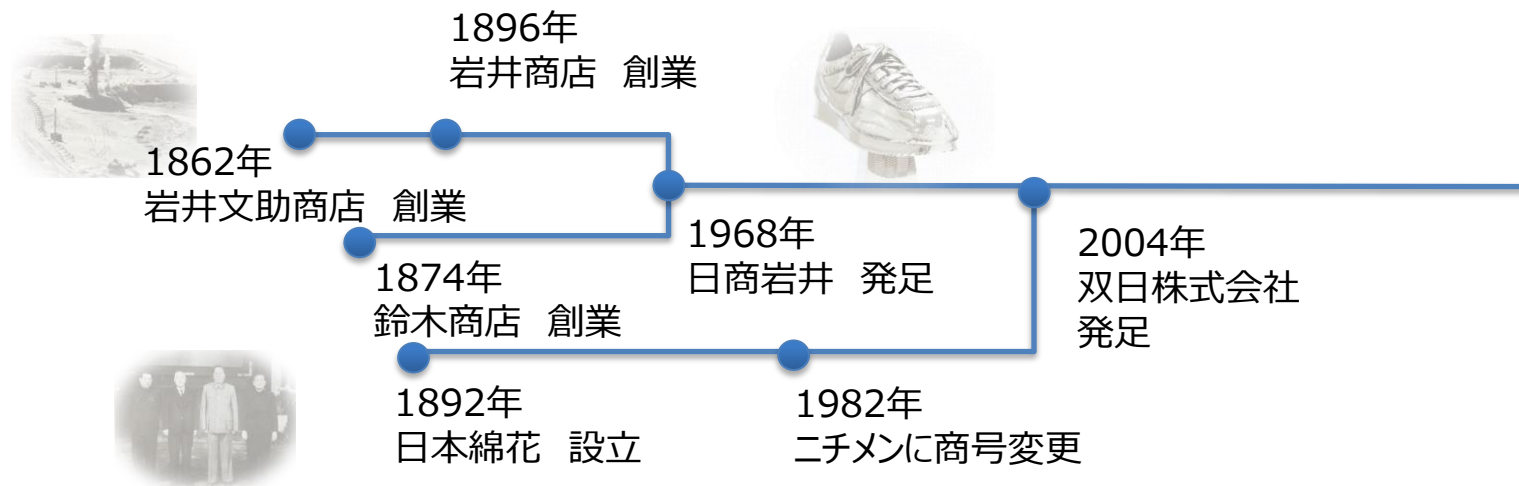
- ✓ 基礎的営業CF(3カ年累計)の
3割程度を株主還元充当
- ✓ 株主資本DOE4.5%とした累
進配当

*2024年8月16日終値ベース

*PBR算出に用いる1株当たり純資産は2024年6月末時点のものを使用

双日 会社紹介

- 160年以上にわたり、多くの国と地域の発展をサポート



- 7つの営業本部を通し、国内外400社以上の連結子会社とともに事業展開



双日株式会社

(2024年3月末)

■拠点数 国内：5（本社、支社、支店）
海外：72（現地法人、駐在員事務所等）

■グループ会社（連結対象）国内：129社
海外：304社

■従業員数 単体：2,513名
連結：22,819名

(連結)

■収益：24,146億円 (2024年3月末)

■当期純利益：1,008億円 (2024年3月末)
(当社株主帰属)

■総資産：28,869億円 (2024年3月末)

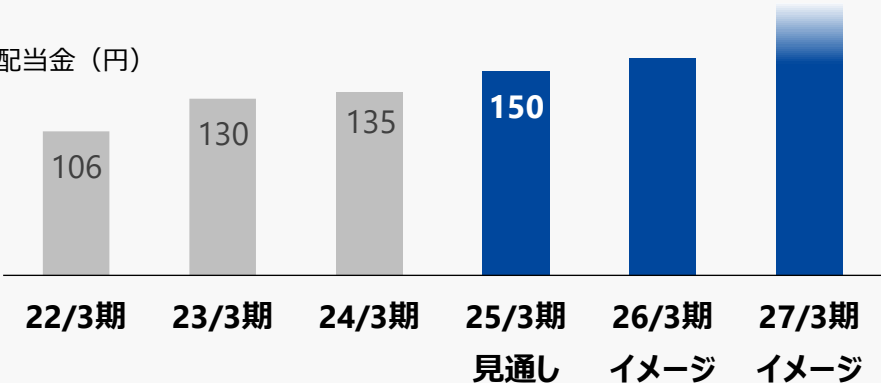
起業家精神を大切に、160年の歴史を持つ、最も若い総合商社

- キャッシュフロー・マネジメント方針に基づき安定的かつ継続的な株主還元を実行し、持続的な企業価値の向上を目指す
- 引き続き株価を意識し、PBR1倍超の常態化とNext Stageでの時価総額2兆円の達成に向け取り組む

株主還元

- 25/3期からスタートした中期経営計画2026では、**基礎的営業CF（3カ年累計）の3割程度を株主還元に充当**
- 業績変動や株価・為替による影響を最小限に抑える**株主資本DOE4.5%**を採用
- 「当期純利益による株主資本の積み上げ」が、「株主還元による株主資本の減少幅」を上回る限りにおいて、**累進的に増配となる配当方針**
- 中期経営計画2026期間を通じて**機動的に自己株式取得**を実施

■ 1株当たり配当金（円）



	22/3期	23/3期	24/3期
自己株式取得	150	0	426

株価

双日				(参考) TOPIX
	24/3/29	24/6/28	変化率	変化率
株価	3,987円	3,909円	▲2.0%	+ 1.5%
PBR	0.94倍	0.87倍	▲7.5%	▲3.5%
時価総額	8,971億円	8,795億円	▲2.0%	▲0.1%

格付

JCR 日本格付研究所	A (安定的)
R&I 格付投資情報センター	A- (安定的)
S&P S&P Global Ratings	BBB (安定的)

2. 事業本部、成長領域紹介

セグメント別 当期純利益見通し



	23年度実績		24年度見通し		Next Stage		主な事業
	自動車	23億円		70億円		300億円	自動車輸入・販売事業(プエルトリコ、パナマ)、 自動車ディーラー事業(日本、米国、豪州)
	航空・ 社会インフラ	61億円		90億円		250億円	民間航空機・防衛関連の代理店事業、 ビジネスジェット事業
	エネルギー・ ヘルスケア	140億円		170億円		400億円	LNGプロジェクト開発、 省エネルギーサービス事業、 ヘルスケア事業
	金属・資源・ リサイクル	435億円		350億円		500億円	原料炭権益、鉄鋼製品トレード
	化学	148億円		160億円		250億円	化学品各種トレード、 メタノール製造販売事業
	生活産業・ アグリビジネス	75億円		80億円		200億円	肥料製造販売事業 (タイ・フィリピン・ベトナム)
	リテール・ コンシューマーサービス	131億円		110億円		300億円	ベトナムリテール関連事業、 国内水産関連事業
	合計	1,008億円		1,100億円		2,xxx億円	

セグメント別 売上総利益・当期純利益（2025年3月期 見通し）



	売上総利益		当期純利益		
	24/3期 実績	25/3期 見通し	24/3期 実績	25/3期 見通し	25/3期の見方
(億円)					
自動車	602	750	23	70	前中計での投資済み案件からの収益貢献、及び豪州中古車事業の回復等により増益を見込む
航空・社会インフラ※	214	250	61	90	航空機関連取引等による増益を見込む
エネルギー・ヘルスケア※	313	400	140	170	省エネルギーサービス等の既存事業の伸長による増益を見込む
金属・資源・リサイクル	483	450	435	350	足元の石炭市況の水準を踏まえ減益の見通し
化学	597	600	148	160	海外メタノール事業での契約改定による収益減を織り込むも、前期における一過性損失の反動や合成樹脂需要の回復による増益を見込む
生活産業・アグリビジネス	341	400	75	80	海外肥料事業の堅調な収益貢献を見込む
リテール・コンシューマーサービス	573	650	131	110	前期における不動産売却益等の反動により減益の見通しとなるが、水産事業の収益回復、及び海外リテール事業からの収益貢献を織り込む
その他※	137	100	▲ 5	70	
合計	3,260	3,600	1,008	1,100	

※ 2024年4月1日付の組織変更に伴い、「航空・社会インフラ本部」「エネルギー・ヘルスケア本部」「その他」については、旧組織を簡便的に新組織に組み替えたものであり、将来公表する数値とは異なる可能性があります

目指すターゲット

市場成長が見込まれるリテール領域において、
卸売から小売、総菜、倉庫事業など
リテールバリューチェーンを強化

売る力・運ぶ力を強化し、
今中計期間中に当期利益**50**億円、
Next Stageでは**100**億円の収益の塊を目指す

● 主要事業の状況

	24/3期 実績 (億円)	25/3期 1Q実績	25/3期 通期目標	中計2026
卸売事業	10	4	20~25	50
小売事業	▲1	▲1		Next Stage 目標値
その他	▲2	▲1		
ベトナムリテール 事業領域※1	7	2		100

卸売事業：Huong Thuy（フントウイ）、Dai Tan Viet（DTV）
小売事業：ミニストップVN
その他：Japan Best Foods、Newland VJ、Newland VJ Long An
※1 個社業績合算値（当社持分帰属）

取組状況

外部環境 | ベトナムにおいてはVAT減税が24年末まで延長されるなど政府による消費刺激策はあるものの小売マーケットの回復が鈍く、当社事業においても収益化が遅れている状況

既存

卸売事業

DTV社の業績堅調
ベトナムリテール事業の収益の柱に

- 23年度に買収したDTV社は消費が停滞する中でも外食向けの需要を取り込み、堅調に推移
- グループシナジーの最大化により、収益力強化を図る

既存

小売事業

外部環境に応じた
価格戦略の見直し

- 個人消費の停滞から客足の戻りが遅れており、テコ入れが必要な状況
- 価格戦略の見直しによる売上伸長とコスト適正化による挽回を図る

新規

DXによる
サプライチェーン変革

- ベトナムの伝統的な小規模小売店のDX化に取り組むFinvietへ出資
- Finvietが持つオンライン化された流通ネットワークと既存事業群を掛け合わせ、サプライチェーンの変革に取り組む

目指すターゲット

マグロに強みを持ち、寿司ネタ製品取り扱いで世界No.1の特徴ある水産企業グループとして、国内事業の収益力を高めるとともに
伸長する海外市場での取組を強化
今中計期間中に当期利益**40**億円、
Next Stageでは**80**億円の収益の塊を目指す

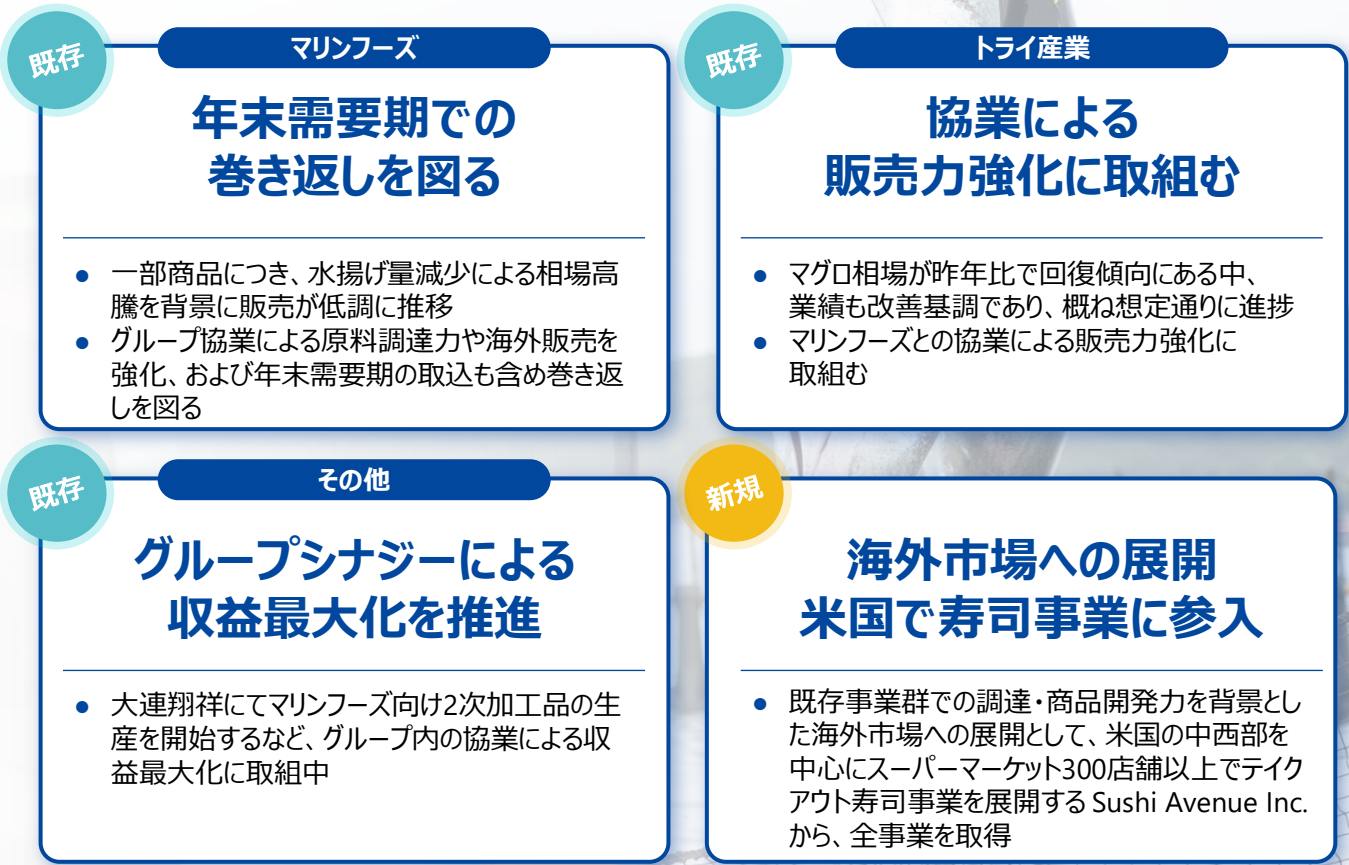
● 主要事業の状況

(億円)	24/3期実績	25/3期1Q実績	25/3期通期目標	中計2026
マリンフーズ	10	1	30	40
トライ産業	1	1		Next Stage 目標値
その他	1	1		
水産事業領域※1	12	3		80

その他：大連翔祥、ツナファーム鷹島
※1 個社業績合算値（当社持分帰属）

取組状況

外部環境 | マグロ相場は堅調に推移するも、一部商材は水揚げ量減少により相場が高騰している状況



双日らしい成長ストーリー（カタマリ構築の進捗）②水産事業

- 1980年代のマグロトレーディング事業からはじまり、過去からの水産加工事業で培ってきた知見やネットワークを受け継ぎ水産事業を展開
- 当社グループ各社が有する原料調達力と加工技術、ネットワークを掛け合わせることで、各社の強みと機能を最大化させ、水産加工事業を強化していく

事業環境

- 世界的な需要の高まりとともに魚価が高騰し国内需要は伸び悩み
- 新興国を中心に経済成長とともに食生活の多様化が進み、需要が拡大



双日のグローバルネットワークを活用し、水産加工事業の海外展開を目指す

寿司種としての豊富な商品力を活かしながら、国内顧客ネットワークを活用して水産加工事業群全体での付加価値の提供を目指す

DX（デジタルトランスフォーメーション）による価値創造の進捗

- “Digital-in-All”による価値創造を掲げ、全ての事業にデジタルを実装
- 変革を支える主要関係会社（さくらインターネット(株)、双日テックイノベーション(株)）と共に価値創造を実現する



価値創造の共創パートナー戦略

1 さくらインターネット(株)（以下、さくら）

- 「ガバメントクラウド」の提供事業者としての技術要件充足に加え、高性能GPUの基盤強化に取り組み中
- 設備投資に対応するため2024年6月に公募増資（181億円）実施済み
- 双日とは24年3月業務提携契約を締結。さくらの更なる成長のために双日より人的支援を実施



双日は、さくらの計算資源を活用し、既存事業のDXと新規事業の具現化を推進

さくらは、当社の広範な事業領域との接点を活用して事業拡大を目指す

2 双日テックイノベーション(株)（旧 日商エレクトロニクス(株)）

- 日商エレクトロニクス時から培ってきた経験と技術力に加えデジタルによる価値創出を加速
- 新しいスタートに向け、24年7月に双日テックイノベーションに商号を変更
- 強みである海外先進技術の早期取り入れとそれをカスタマイズして提供してきた機能を、ITインフラやネットワークのみならず、アプリケーション、データ活用、AIセキュリティなどの分野を積極的に拡大
- 双日グループ内協業を更に深化

3 新規パートナーシップ

- 資本提携やM&A等により、新たなエコシステムの構築を狙う

DX（デジタルトランスフォーメーション）による価値創造

- 2021年 日本IBM出身の荒川氏が初代CDO（チーフ・デジタル・オフィサー）に就任
- 社員の「意識改革」によって、DXによる変革と価値創造を加速化
- デジタル人材育成の為、独自のカリキュラムを開発。さらなる高度人材育成を経て全ての事業にデジタルを活用していく



取締役 専務執行役員
CDO兼 CIO
荒川 朋美

- ▶ 日本アイ・ビー・エム株式会社に入社後、システムエンジニア、マーケティング、営業を担当
- ▶ 2014年同社取締役、翌年初代CDO就任
- ▶ 2021年12月双日株式会社に入社、執行役員兼初代CDO就任
- ▶ 2024年4月現職に就任 **双日グループのDXを含むデジタル全体をリード**

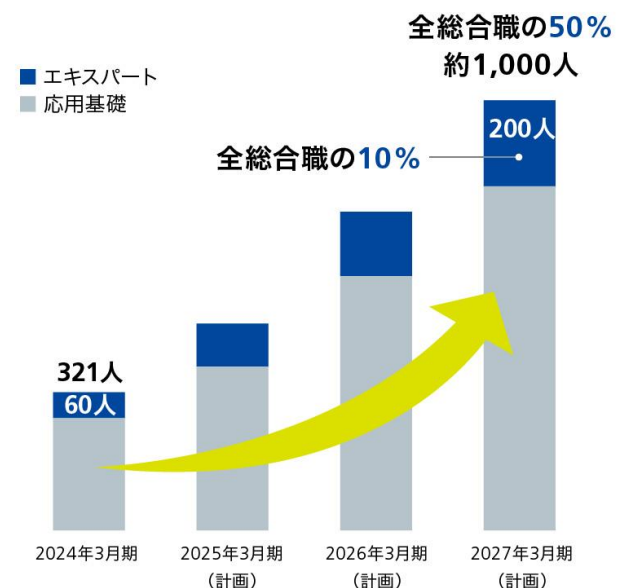
Digital-in-Allのための人材育成の拡大と強化

育成人数の拡大

応用人材（応用基礎＋エキスパート）を

全総合職の**50%**（約1,000人）へ

エキスパートは全総合職の**10%**（約200人）へ



応用基礎のカリキュラム強化

ビジネスデザインの要素の一つである

ビジネスアーキテクチャ

（DX推進の構想をコーディネートする力）

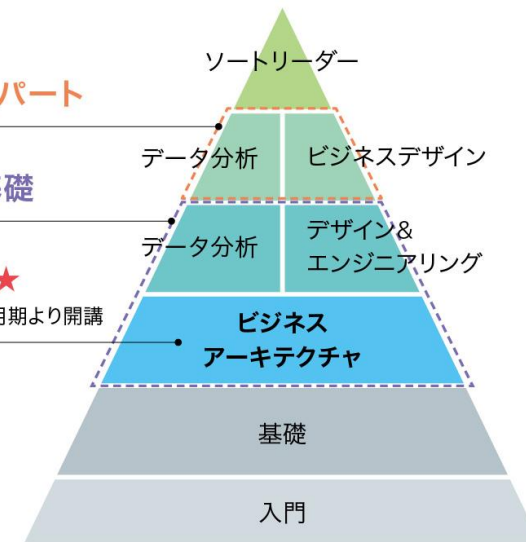
を、応用基礎のカリキュラムとして新設

エキスパート

応用基礎

★新設★

2025年3月期より開講



Appendix

足元の業績 決算サマリー（2025年3月期 第1四半期）



- 本部ごとに濃淡はあるも、前年同期比で増益
- 通期見通しに対する進捗は21%、概ね見通し通りの順調な進捗
- 基礎的営業CFは堅調に推移、キャッシュを伴った収益を創出

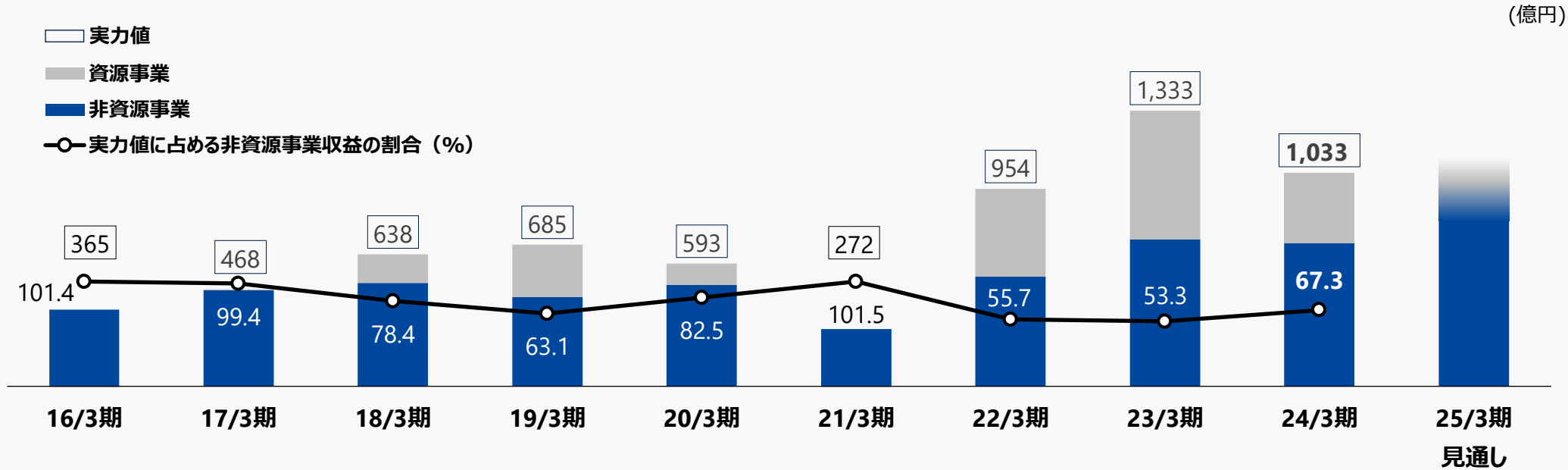
(億円)	23/6期 実績	24/6期 実績	前年同期比 増減	25/3期 見通し
当期純利益 ※1	221	230 対見通し進捗率 21%	+ 9	1,100
基礎的営業CF ※2	352	417 対見通し進捗率 32%	+ 65	1,300
基礎的CF ※3	▲ 213	▲ 31	+ 182	▲ 550
ROE(%)				11.7
ROA(%)				3.7
配当(円)				150 中間75円 / 期末75円

※1 本資料では、「当期純利益（親会社の所有者に帰属）」を「当期純利益」と表記
※2 基礎的営業CF＝会計上の営業CFから運転資金増減を控除したもの
※3 基礎的CF＝基礎的営業CF＋調整後投資CF－支払配当金－自己株式取得（調整後投資CF＝会計上の投資CFに長期性の営業資産等の増減を調整したもの）

収益構成の内訳推移（資源・非資源）



- 今後も、非資源事業を中心とした投資を実行し、安定的な収益基盤を強化していく



資源事業	▲ 5	3	138	253	104	▲ 4	423	623	338	300
石炭	▲ 75	41	114	136	58	▲ 18	309	441	185	-
LNG	36	16	23	40	39	17	35	91	80	-
非資源事業	370	465	500	432	489	276	531	710	695	800
一過性損益	0	▲ 60	▲ 70	19	15	▲ 2	▲ 131	▲ 221	▲ 25	-

自動車販売の実績

40年超

地域密着型の
セールス・マーケティング力

航空機取り扱い実績

1,000機以上



(国内シェアNo.1)

総発電容量 950MW

10カ国以上



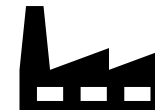
*2023年12月末時点

総合商社唯一の



炭鉱操業

世界最大規模の

鉄鋼総合商社メタルワン等からの
安定収益化学品トレード
顧客基盤

約5,000社

高度化成肥料の製造・販売
東南アジアの市場シェア

トップクラス

北米産冷凍牛肉輸入等

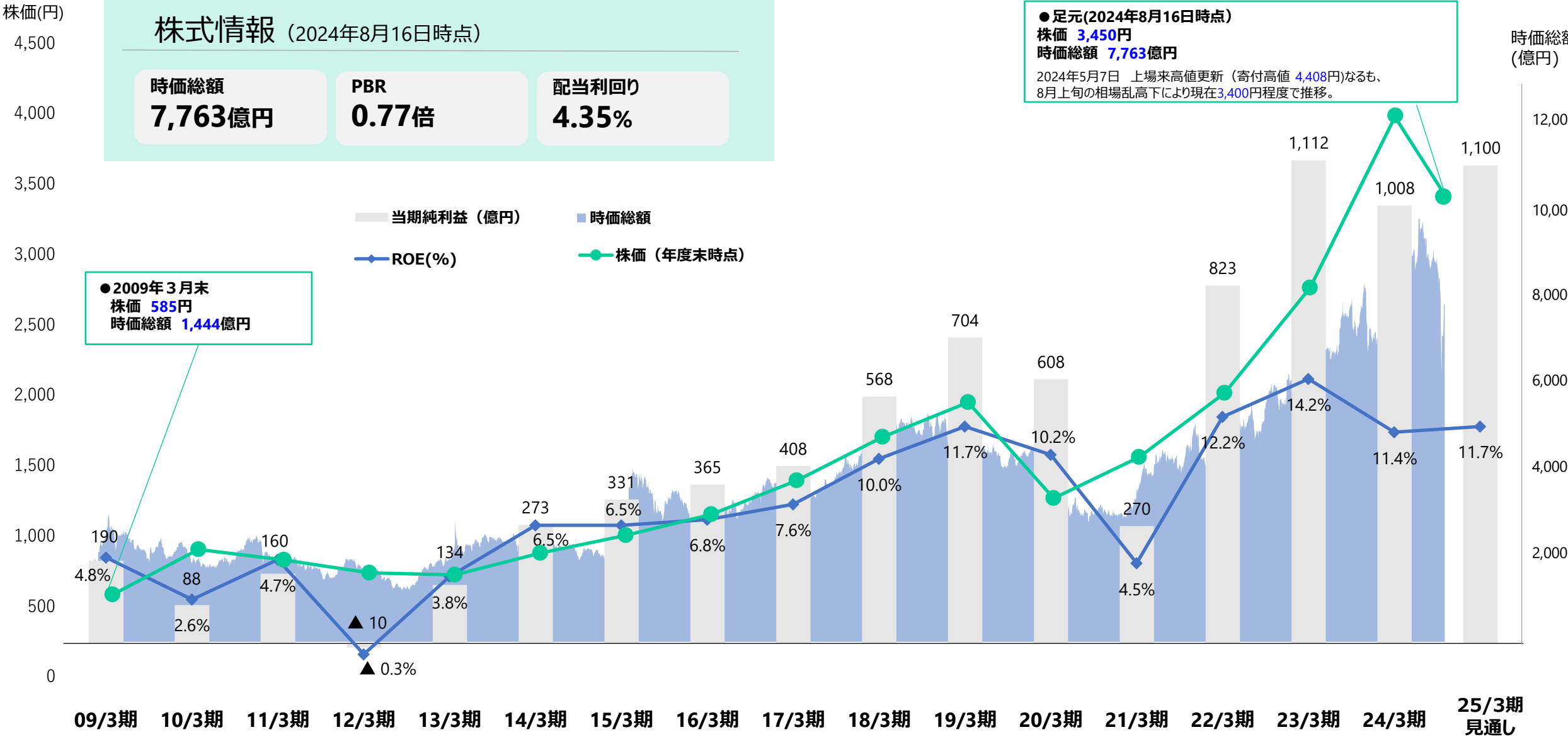


国内トップシェア

水産事業

水産食品加工・卸事業会社マリンフーズ
全国約4000社の顧客と45か所の
営業拠点を有する販売力

双日 当期純利益、ROE、株価、時価総額推移



あ

■ アウトパフォーム

投資成果を表す言葉で、個別株式やファンド等、保有資産などの運用成績がベンチマークとする指標を上回っていること。

■ ROI

Return on Investmentの略。

投下資本利益率ともいわれ、投下した資本に対して得られた利益の割合を示す財務指標。

■ ROA

Return On Assetsの略。

総資産利益率ともいわれ、事業の効率性と収益性を測る。

資産がどのくらい利益を上げているのかを示す指標。

$ROA(\%) = \text{当期純利益} \div \text{総資産} \times 100$

■ ROE

Return On Equityの略。

株主資本利益率ともいわれ、収益性を測ります。株主が投資した金額で企業がどのくらい利益を上げているかを示す指標。

$ROE(\%) = \text{当期純利益} \div \text{自己資本} \times 100$

か

■ 株主資本

株主が出資した「資本金」のほか、「資本準備金」「資本剰余金」「利益準備金」「利益剰余金」などで構成される。

純資産から「評価・換算差額等（その他の包括利益累計額）」「新株予約権」「少数株主持ち分（非支配株主持ち分）」に相当する金額を差し引いたもの。

自己資本も似た意味合いを持つが、こちらは「評価・換算差額等（その他の包括利益累計額）」を含んでいる点が株主資本との違いとなる。

■ 株主資本DOE

株主資本配当率。企業が株主資本に対してどの程度の配当を支払っているかを示す指標。支払配当÷前期末株主資本で算出される。

■ 基礎的キャッシュ・フロー

基礎的営業CF+調整後投資CF－支払配当金－自己株式取得（調整後投資CF＝会計上の投資CFに長期性の営業資産等の増減を調整したもの）

■ 基礎的営業キャッシュ・フロー

会計上の営業キャッシュ・フローから運転資金増減を控除したもの

■ キャッシュ・フロー（CF）

お金の流れのこと。

一定期間に流入するお金をキャッシュ・インフロー、流出するお金をキャッシュ・アウトフローといい、両者を総称して「キャッシュ・フロー」という。

さ

■ サプライチェーン

原材料の調達から生産、流通、販売により顧客にモノやサービスが届けられる仕組みのこと

■ 省エネルギーサービス事業

顧客に建物の省エネ設計やサービスを提案・導入する事業。ESCO（Energy Service Company）事業とも言う。

た

■ 中計2026

中期経営計画2026～ Set for Next Stage ～は、2024年4月よりスタートした3カ年計画

■ TOPIX（とぴくす）

Tokyo Stock Price Indexの略。

東京証券取引所に上場する銘柄を対象として算出・公表されている株価指数。1968年1月4日の時価総額を100として、その後の時価総額を指数化したもの。

■ トレーディング

商社が伝統的に取り組んできた、モノの輸出入や売買、物流といった事業のこと。

双日グループは、世界中のサプライヤーと顧客とを結び、資源・原料から加工・製造、部品・最終製品まで、幅広いモノ・サービスを取り扱っている。

な

■ Next Stage

Post 中期経営計画2026（2026年度以降）

■ ネットDER

有利子負債の総額から手元現預金を差し引いたネット有利子負債が自己資本の何倍にあたるかを示し、企業財務の健全性・安全性を測る指標。 $\text{ネットDER（倍）} = \text{ネット有利子負債} \div \text{自己資本}$

は

■ 配当利回り

購入した株価に対し、1年間でどれだけの配当を受けられるかを示す数値。

$\text{配当利回り（％）} = 1 \text{株当たりの年間配当金額} \div 1 \text{株購入価額} \times 100$

■ バリューチェーン

サプライチェーンとの違いは原材料の調達から、商品・サービスが顧客に届くまでの一連の企業活動の中で、“各過程でどのように価値が生み出されているのか”に着目する点

■ PBR

Price Book-value Ratioの略。株価純資産倍率ともいわれ、株価が割安かどうかを判断する指標。

$PBR（倍） = \text{株価} \div 1 \text{株あたり純資産}$

■ ポートフォリオ

Portfolio（ポートフォリオ）は、もともとは書類入れや折かばんを意味し、金融商品の組み合わせを指すようになりました。資産などの組み合わせや構成の意味で使われることがあります。

ま

■ マーケットイン

顧客ニーズや社会課題を起点として、ビジネスモデルを創造すること。

双日が、企業価値向上を実現するために、不可欠な要素の一つ。

既にあるモノ・サービスをいかに市場で売るかというプロダクトアウトの思考と対比されることが多い。



New way, New value