

Investor Day 2022 第 1 部（輸送機・建機事業部門）：質疑応答

日時	2022 年 9 月 14 日（水）14：45～15：25	
対応者	輸送機・建機事業部門長	野中 紀彦（以下、野中）
	リース・船舶・航空宇宙事業本部長	日下 貴雄（以下、日下）
	モビリティ事業第一本部長	諸星 正樹（以下、諸星）
	モビリティ事業第二本部長	北原 顕（以下、北原）
	建設機械事業本部長	日向 健一（以下、日向）
	輸送機・建機業務部長	若杉 伸一郎（以下、若杉）
	インベスターリレーションズ部長	高山 宜典（以下、高山）

<質問者 1 >

リース、レンタル、サブスクといった分野は、いわゆるサーキュラーエコノミーのカテゴリーに含まれるかと思う。住友商事は同分野における取り組みに関して、しっかりと取り組まれているにもかかわらず、強くアピールしている印象はないが、具体的な考え方を教えてほしい。

<高山>

サーキュラーエコノミー全体では、輸送機・建機事業部門のみならず、資源・化学品分野、特に基礎化学品を扱っている部門では、グリーンケミカルを対象としたサーキュラーエコノミー全体を俯瞰する開発組織を設けて取り組んでいる。

<日下>

リース・船舶・航空宇宙事業本部という単位では、新しく取り組むイニシアティブについては、すべからく ESG ドリブンな投資、事業をベースに考えている。

具体的には、航空機分野において昨今出資を決めた航空機パートアウト事業は、リサイクルの事業とも言える。また、航空機の複合材化が進む中、リタイヤした機体の CFRP（Carbon Fiber Reinforced Plastics）等をどう再処理するのかは一つの大きな社会問題であり課題と捉えている。国内において、日本航空様なども検証を進め、事業性を見ていきたい。

航空機リース事業における保有数は多く、脱炭素の取り組みは不可避である。一方で、テクノロジーの問題に加え、何よりも安全性担保の側面において、認証の手続きに 5 年、10 年といった時間がかかる業界であり、一足飛びに航空機が水素化されたり、電動化されたりすることは考えにくい。その様な状況下、航空機リースにおいてはとにかく新しい機材で事業モデルを作ることを進めており、ポートフォリオの 80%以上を最新の機材にしていく予定。

他方、ゼロエミッションの航空機が出てくるまでの間は、サステナブルアビエーションフューエル、バイオフューエルをどれだけ使えるかというテーマもあり、全社の取り組みの一環として、サステナブルアビエーションフューエルを生成し、航空機に転用するというモデルの追求にも取り組んでいる。

これらの取り組みに加え、航空機リースとの併用でのカーボン・クレジットの航空会社様への販売も手掛けていく。

船舶分野においては、脱炭素の動きを加速させる意味で、まずは国内のプレジャーボートをはじめとした船舶業界に対して、Corvus Energy という船舶向けバッテリーシステムを製造・販売する会社との提携を通じたバッテリーシステムの提供、促進、営業活動を行っている。

また、造船メーカー様との関係性や、大島造船所様の株主という立場も活用し、アンモニア焚船のようなカーボンニュートラルに近い船舶を早期に幅広く世の中に提供するための取り組みも行っている。

<若杉>

自動車関係の取り組みについてもご紹介する。

当社は、自動車の販売事業、リース事業、レンタル事業等々を、国内外で展開している。これから EV の普及が進む中、当社としてもその普及に努めていく。サーキュラーエコノミーという観点では、これまでの EV を売って終わり、あるいはリースして終わりで

はなく、バッテリーのライフサイクルを見据えて、中古のバッテリーをどのように活用していくのが重要。当部門だけではカバーできないところは他の事業部門と連携しながら、バッテリーのライフサイクルのマネジメントに取り組む考え。

一例として、日本においてこれから普及を進めていかなければならない電動バスがある。電動バスは、新車を購入すると1台4,000万円程する。少しでも安く普及させるため、当社が台湾に出資している電動バスの製造・販売を行う会社に、日本から中古のディーゼルバスを送り、同社で電動バスに改造し、再度日本に持ってくる取り組みを進めていきたい。これにより、新車と比べかなり安価での導入が可能になる。

また、英国で昨今、EVに特化したリース事業を行う会社に出資を行った。リースにとどまらず、バッテリーのライフサイクルを見据えた事業展開を考えていきたい。

<野中>

先ほどの電動バスの例は、福岡の西鉄バス様での取り組み。こちらのバスを1台改造して、すでにオペレーションの段階に入っている。

上述の各種取り組みに加え、日産自動車様と共同で同業他社に先駆け2010年から取り組んでいる、電池のライフサイクルマネジメントに関するフォーアールエナジーという事業がある。当社内では現在はエネルギーイノベーション・イニシアチブ（EII）が担当している。

<高山>

輸送機・建機事業部門の具体例をいくつかご紹介したが、冒頭の東野のパートでもご紹介したとおり、当社は重要社会課題を定めており、その中に循環経済というテーマがある。それらの課題に対し、会社全体で長期の目標、中期行動計画を設定しており、プレゼンテーションにおいて具体例で示したように、それぞれのSBUの事業戦略と統合する形で組み込んでいる。

<質問者2>

航空機市場について、今、航空機需要が小型機を中心に戻ってきていると思うが、中型、大型機の状況はどうか。また、住友商事の航空機事業においてナローボディ比率が高いのは何故か。加えて、住友商事の航空機事業とは直接には関係ないが、機体の製造面での戻りの状況についても教えてほしい。

<日下>

航空需要については、国内線は徐々に回復してきており、2019年のコロナ前の時点まで戻っている地域もある。それと比べ海外路線の回復のテンポは非常にスロー。特に、中国がゼロコロナ政策でシャットダウンしたことで、アジアパシフィックゾーンの需要の戻りが他地域に比べ遅れている。国際線の需要の回復がまだ十分ではないこともあり、中型、大型機の需要は小型機に比べてそこまで戻っていない。

当社航空機リース事業においてナローボディ比率が高い理由について。ナローボディと言われる320系、737系の流動性が極めて高いのは統計的にもはっきりしている。また、お客様のニーズや航空会社のフライトルート設定をみても、これらの機材を使うことが最も経済合理性が高いと判断されるケースが多い。従って、流動性が高く、かつ、年齢の若いフリートの構成にしておくことが、下振耐性を下支えすると考えている。航空機リース業界は、イベント耐性が非常に弱い業界であり、過去の教訓も踏まえ、そうしたポートフォリオを組み、バイセルモデルで回すビジネスモデルがワークすると考えやってくる。

製造の面では、ほかの産業と類似しているが、半導体不足に加え、材料、例えばチタン供給の影響がある。チタンは、航空業界としてロシアに依拠していた部分が3割程度ある。それも、製造のテンポはスローではあるものの、徐々に戻ってきている状況で、航空関係の製造メーカー、特にエンジンメーカーを中心に、業績もアップトレンドになってきている。

<質問者2>

次世代航空機の開発について、エアバス社、ボーイング社、小型機、中型機、大型機など、まだ先が見えていない部分が多いかと思うが、住友商事としてどう考えているか。

<日下>

私の知る範囲で、大きなスクラッチからの開発を志向する動きはあまりないと思う。320系、737系をベースにした機体の改良

により、乗客の数を増やしたり燃費効率をさらに上げたりといった開発には、ボーイング様もエアバス様も 15 年、20 年ほど前から非常に前向きに取り組んでいる。従って、機体サイズや機体の構造といった、設計そのものを大きく変更するというのではなく、内燃機関や燃費効率を上げるための変更をいかに既存の設計に盛り込むかという目線でボーイング様、エアバス様は見ているのではないかと実際の会話からも感じている。

<質問者 3>

Goshawk 社の買収について。必ずしも過去、規模の拡大を目指して買収した会社がそのまま利益を得たということもない様に感じているが、この規模の拡大によってどのようなメリット、あるいはシナジーがあるのか。

<日下>

一つは、Goshawk 社は、SMBC Aviation Capital（以下、SMBCAC）を相似形で小さくしたような会社であること。すなわち、最新鋭の機体で、機体の平均年齢を 5 歳以下に抑える、流動性の高いナローボディに照準を合わせたフリート構成で回している会社で、SMBCAC と極めて近いビジネスモデルで事業を展開しており、親和性が極めて高い。われわれの経験値からいうと、景気耐性とイベント耐性が高いということが一つの理由である。

もう一つは、同社が保有する機材（176 機）について、地域および客先のポートフォリオを広げる観点から大きなプラス要素だと認識したことである。SMBCAC と重複する部分はあるものの、同社の地域ごと、エアライン（リース先）ごとのポートフォリオをみると、当社にとって、新しい地域やエアライン、クレジットの高い優良な顧客との関係性を有している。

また、規模の拡大によって、バルクディールと言われるまとまった形での取引ができるという側面もある。

以上のポイントが、Goshawk 社を選定し、規模を拡大した場合にメリットとなると考えている。

<質問者 3>

TBC について、足元、海上運賃も下がってきており、来期に向けて不透明要因、あるいはリスク要因がなくなってきており、ある程度、構造的な利益成長は期待できるのか。

<北原>

TBC にとって、先期の海上運賃の高騰は非常に大きなチャレンジであった。TBC で今 4,000 万本タイヤを売っているが、その単価が去年 107 ドルであったものが、今年、足元では 130 ドルを超えている。つまり 2 割ほどタイヤ自体の値段が上がっており、その太宗を今回の海上運賃が占めている。

そうした状況は落ち着いてきている中で、今ポイントになっているのは、米国のマーケットにおける供給不足が解消され、ようやく市場が通常の需給バランスに戻ってきたところで、価格に対して下げ圧力が効いている点である。

ただ、TBC の新しいマネジメント体制下、市場構造を捉え業界に先駆けて価格戦略を実行してきた。また、需給の緩和については従前より予見しており、損益分岐点をしっかりと下げるといって手を春辺りから打ってきている。

従い、タイヤの販売本数自体は、先期に比べ、年間で 300 万本程度下がると思うが、一方で固定費をかなり削減し損益分岐点を下げているため、業績としては先期を下回ることはないところ見ている。

<質問者 4>

船舶事業に関して、ESG の側面をいかに機会として捉えるかという観点で、規模の拡大、リスクテイクをどう考えているかが知りたい。

水素アンモニア船が市場に登場してくるのが、2030 年から 2035 年あたりで、コストが安価になっていくのはさらにその 5 年、10 年後と見た場合に、足元のトランジションとしての LNG フューエル船や、長期的に水素にトランスファー可能な LNG フューエル船の部分をまず押さえていくものと思う。今後、例えば IMO 規制の強化の確度が高いと見て、トランジションフューエルの船舶投資に対する積極的なリスクテイキングもあるという意見もあると思う。住友商事の考え方について教えてほしい。

<日下>

環境船に対するマーケット、顧客サイドの期待値やニーズは、一般的には非常に高いと認識している。しかしながら、例えばアン

モニアであれば、そのアンモニア自体のサプライソースをどう見るか等、総合的に考えなければ、船の運用、運行ができない。そのため、船会社様はもちろん、荷主サイドにも、当社として積極的にアプローチして、具体的な話を継続的にしている。

その中で、お客様が求める船の形やニーズが掴めてきており、これらをより具体化したものが、勝負どころになると考えている。ニーズに合った船の保有割合を徐々に増やしていくことになると思う。

ただ、従来のように、100%われわれが保有して、ビジネスをやっていくかという、必ずしもそうである必要はないと考えている。そのような船は初期的には非常に流動性が高いアセットであり、フィナンシャルパートナーや、戦略的パートナーを含めてSPCを組成し、ジョイントベンチャーの形でやっていく方法もある。

そういった機会が出てくるまでのトランジションフェーズをどう見るかは一つの課題ではあるが、これまでフリートの整理整頓を進めてきており、一定の魅力をもった船体構成になっていると考えている。

<質問者 4 >

先ほどの話だと、住友商事の顧客が興味を持ち始めているのは、アンモニア船ということか。

<日下>

当社はそこに着目して、需要を探っている。

以上