

社長メッセージ：全てのステークホルダーの皆様へ



代表取締役社長

中村 邦晴

2014年度は大規模な減損損失が発生し、最終的に赤字という結果になりました。

当社グループは経営理念の中で「信用・確実」を謳い、

社会から信頼されるような事業活動を行うことを大切にしてきました。

今回の減損損失で、当社グループがこれまで築き上げてきたステークホルダーの皆様からの信頼を少なからず失ったことを経営者として大変重く受け止めております。

経営改革の実行と業績の回復に取り組み、もう一度当社グループを成長軌道に戻すことにより、信頼の回復に努める所存です。皆様のご支援を宜しくお願いいたします。

Be the Best, Be the One 2017 (BBBO2017)

2015年度からスタートしたBBBO2017では、経営改革と成長戦略に真摯に取り組んでいきます。

経営改革

経営改革の第一歩として、意思決定プロセスやリスク管理体制の面での改善に取り組みます。経営会議を執行レベルの最高意思決定機関と位置付け、これまで以上に多様な意見や多面的な議論を経て重要事項を決定する体制を整えます。また取締役会についても、経営の執行に対する監督機能を強化し、全社の戦略や基本方針の策定に一層比重をおいて審議する体制とします。

リスク管理体制については、特に大型案件について事業特性や本部戦略との関わり方などさまざまな角度から議論を深めるため、投資の検討段階と実行段階に、それぞれ事業部門レベルと全社レベルでの投融资委員会で複数回の審議を行うプロセスを制度化します。

このほかにも投資評価基準の厳格化や投資実行体制の見直しを行うなど、経営改革を着実に実行し、その成果を示すことで、経営に対する信頼を取り戻していきたいと考えています。同時に、管理の重複や意思決定のスピードが遅くなるなどの弊害が出ないように、権限委譲をはじめとする業務全体の効率化も同時に進めていきます。

成長戦略の推進

BBBO2017においては、当社が強みを有する金属、輸送機、メディア等の各事業において、それぞれの成長戦略を追求するとともに、中長期的なマクロ環境の分析を踏まえ、自動車関連と社会インフラ基盤、生活・情報産業の3つの分野に全社組織横断的に注力していきます。また、成長ポテンシャルの高い特定の分野や地域を指定し、全社で育成する取り組みを引き続き強化していきます。全社育成分野としては、エネルギー周辺分野、アジアのリテール、食料・農業関連を、全社育成地域としては、ブラジル、インド、ミャンマー、トルコ、サブサハラを指定しています。

● 経営改革と成長戦略

詳細は **P.20**

「特集1 中期経営計画—BBBO2014の実績とBBBO2017の概要」をご覧ください。

● 社会インフラ基盤、アジアのリテール

詳細は **P.26**

「特集2 BBBO2017における取り組み事例」をご覧ください。



2014年度の減損損失は資源・エネルギー分野の案件が大半を占めました。当面はマダガスカルのアンバトビー ニッケルプロジェクトなど仕掛かり中の大型案件の立ち上げや既存案件のコスト削減に注力し、資産の質を向上させていきます。また、今回の減損損失から得た教訓をもとに、1件当たりの投資に上限額を設けるなどリスク管理体制を強化するとともに、社内外の市況分析能力や技術評価力に長けた人材からなるエキスパート組織を新設しました。

中長期的には世界の人口増加や新興国の経済成長を背景として、資源・エネルギー需要は拡大するとみています。資源・エネルギー上流ビジネスは、当社グループが今後さらなる成長を目指していくうえで引き続き重要と考えており、体制をしっかりと立て直して取り組んでいきたいと思います。

個の力と組織の力の強化

商社の本質は、ビジネスそのものを創り出すことです。ビジネスを創り出すのは人材です。当社は人材の力を高めるため、社員に入社後の早い

段階から多様な経験を積ませるなど、人材育成を最重要テーマに取り組んできました。

こうして育った人材が、当社のさまざまなビジネスを創り出しています。今後活発な経済活動による発展が見込まれる新興国においても、現地の顧客や消費者とのコミュニケーションを通じてニーズを理解し、新たな価値を創造していくものと期待しています。

財務健全性の確保

BBBO2017では、コア・リスクバッファとリスクアセットのバランスの回復を最優先に取り組むこととしています。2014年度の減損損失によって、リスクアセットをコア・リスクバッファの範囲内に収めるという経営の大原則が崩れました。当社グループの経営がこれにより揺らぐことはありませんが、バランスはできるだけ早く回復していきたいと考えています。

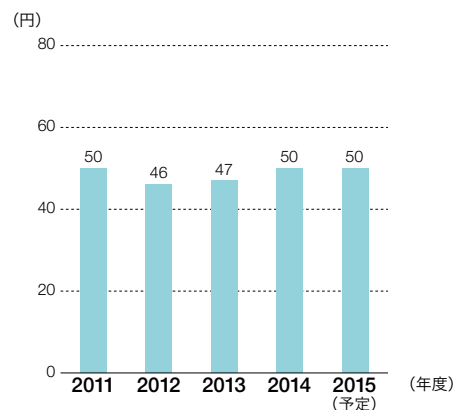
同時に、持続的成長のためにキャッシュ・フローをより一層重視した経営を行っていきます。当社グループの連結バランスシートにはグロスで約4兆円の有利子負債があります。現在の日本の金融環境下では金利は低く、借入による投資やレバレッジを効かせた経営が可能です。しかし、持続的成長のためには、営業キャッシュ・フローと資産の入替によって自ら創出したキャッシュの範囲内で投資や株主還元を行うことで、有利子負債に過度に依存しない財務体質にしておくことが大変重要です。そのため、BBBO2017では、3年合計の配当後フリーキャッシュ・フローの黒字確保を基本方針としています。

株主還元

当社は、株主の皆様に長期にわたり安定した配当を行うことを基本方針としつつ、中長期的な利益成長による1株当たりの配当額の増加を目指しています。

BBBO2017の達成に向けた強い決意のもと、BBBO2017では、1株当たり50円を下限とし、連結配当性向25%以上を目安に、基礎収益やキャッシュ・フローの状況などを勘案のうえ、配当額を決定することとします。2015年度の配当は、1株当たり50円とする予定です。

1株当たり配当額



住友の事業精神と長期的な会社の姿

2019年に住友商事はその元となった大阪北港(株)の設立から100周年を迎えます。私は「住友商事グループを50年、100年、さらには永遠に続く会社になりたい」と考えています。そのためにはただ儲ければよいということではなく、住友が事業精神の実践により400年続いてきたように、当社もまた住友の事業精神に基づいた経営理念を実践しながら持続的に成長していく必要があります。

住友の事業精神を表す言葉の一つに「自利利他公私一如(じりりたこうしいちにょ)」があります。住友の事業は、住友のためだけではなく、広く社会のためになる活動でなければならない、という考えです。社員一人ひとりがそれぞれの仕事を通じて、それぞれのステークホルダーのためにベストを尽くす。これを全社員が実践することで必ず会社は良くなると信じています。

住友の事業精神はまた、「信用・確実」という商売の心得を説いています。住友家の初代政友が晩年、家人に宛てた書状の中にある言葉で、その後400年を経てなお、住友グループに受け継がれています。私は、このビジネスの進め方こそ、住友商事らしさであると考えています。経営改革の確実な実行や利益計画の達成などによって、ステークホルダーの皆様からの信頼回復に努めたいと思います。

振り返れば住友には400年の歴史があり、先を見れば目指す姿の途上に私たちは立っています。過去から信頼を大事にしてきたことと、今後もそれは変わらないということ、もう一度私を含めた全役職員が胸に刻みたいと思います。



詳細はP.10「Our History」をご覧ください。



最後に

今回、新しい中期経営計画を発表するにあたり、今後当社が信頼を回復するには、何をすべきか、経営陣で徹底的に議論しました。その結果、長い年月をかけて当社が信頼を培ってきたように、経営改革の実行と収益力強化に粘り強く取り組み、ステークホルダーの皆様はその成果を示していくこと以外に近道はないとの結論に達しました。

1日でも早く皆様の信頼を回復するために、全員が心を一つにしてBBBO2017を実行し、速やかに成長軌道への復帰を図っていく所存です。引き続きこれまでと変わらぬご支援とご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

2015年8月

代表取締役社長
中村 邦晴

中期経営計画—BBBO2014の実績とBBBO2017の概要

当社グループは、2013年5月に「創立100周年（2019年度）に向けて目指す姿」を掲げるとともに、BBBO2014を発表しました。BBBO2014では、収益力の徹底強化に取り組んだ結果、非資源ビジネスを中心に収益基盤が強化されました。しかしながら、資源・エネルギー上流ビジネスを中心に減損損失が発生したことなどから、定量目標を達成することができませんでした。2015年4月から開始したBBBO2017では、課題を克服し目指す姿の実現にグループ一丸となって取り組みます。

創立100周年（2019年度）に向けて目指す姿

～経営理念・行動指針をベースとして～

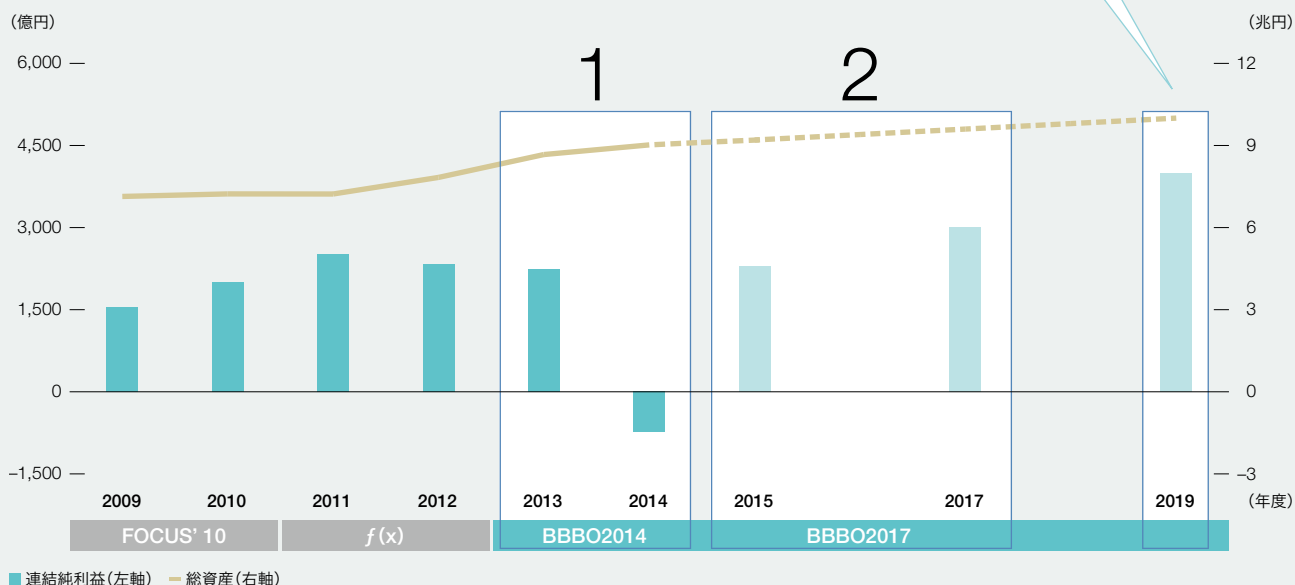
BE THE BEST, BE THE ONE

- 「住友商事グループらしい」やり方で、「住友商事グループならではの」価値を創造し、「さすが住友商事グループ」と社会に認められる企業グループを目指す。
- 健全な財務体質を維持しつつ、強固な収益基盤を構築し、一段高いレベルの利益成長を目指す。

2019年度の定量イメージ

総資産： **10** 兆円程度 連結純利益： **4,000** 億円以上

中期経営計画の推移



1

BBBO2014 (2013年度～2014年度)の実績

定量面

2013年度の業績は、豪州石炭事業で277億円の減損損失を計上したことなどから、計画を下回る2,231億円となりました。2014年度は資源価格が低迷したことに加え、米国タイトオイル開発プロジェクトをはじめとした複数の大型案件において3,103億円の減損損失を計上したことにより、732億円の損失となりました。

	定量目標			実績	
	2013年度	2014年度		2013年度	2014年度
当期利益又は損失	2,400億円	2,700億円		2,231億円	△732億円
リスク・リターン	12%程度 (各年度)			10.9%	—
ROA	3%以上 (各年度)			2.7%	—



定性面

BBBO2014では、収益力の徹底強化を目指し、現在の収益の柱をさらに太くするための取り組みや、既存投資案件のバリューアップ、将来の収益の柱の育成、資産入替などのビジネスの新陳代謝に取り組んだ結果、非資源ビジネスを中心に収益基盤が強化されました。また、減損損失を受けて立ち上げた経営改革特別委員会の企業価値向上に向けた提言や、過去の振り返りも踏まえ、当社が抱えている課題を整理しました。

課題

- 資源・エネルギー上流ビジネスにおけるリスクマネジメント
- 既存ビジネスの収益性向上
- 事業投資実施後の着実な収益化
- 組織間連携による総合力の発揮
- コア・リスクバッファーとリスクアセットのバランス回復とキャッシュ創出力の強化

新中期経営計画: Be the Best, Be the One 2017

グループ一丸となって課題を克服し、「目指す姿」実現への道筋をつける

2 BBBO2017 (2015年度～2017年度)の概要

経営改革の推進

ガバナンスおよび意思決定プロセスの見直し

経営執行における意思決定プロセスの見直し

取締役会のモニタリング機能の強化

コーポレートガバナンス・コードへの積極的対応

● P60 コーポレートガバナンス体制

リスク管理の抜本的見直し・強化

投資案件の意思決定プロセスの変更

投資評価手法・投資実行体制の見直し

資源・エネルギー上流案件のリスク管理強化

● P67 リスクマネジメント

経営改革の推進

ガバナンスおよび
意思決定プロセスの見直し

リスク管理の
抜本的見直し・強化

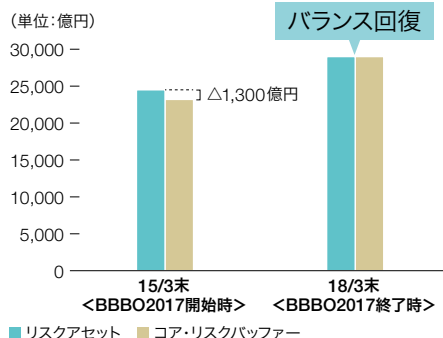
「個の力」と「組織の力」の強化

財務健全性の確保

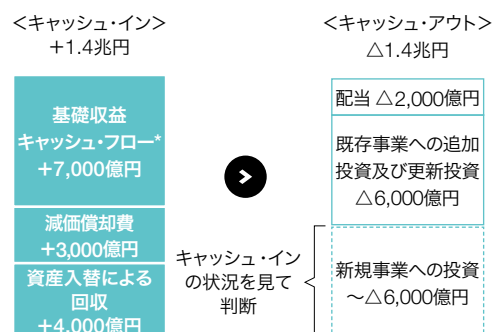
財務健全性の確保

BBBO2017の基本方針に掲げたコア・リスクバッファとリスクアセットのバランスについては、当社の経営の根幹であり、その回復に最優先で取り組んでいきます。また、3年合計の配当後フリーキャッシュ・フローについては、利益と資産入替などにより創出したキャッシュを原資に投資と配当を行い、黒字を確保します。各年度のフリーキャッシュ・フローは、プラスマイナス1,000億円の範囲で管理していきます。

コア・リスクバッファと リスクアセットのバランス回復



配当後フリーキャッシュ・フロー (3年合計)の黒字確保



BBBO2017では、グループ丸となって足元の課題を克服し、「目指す姿」実現への道筋をつけることをテーマとし、基本方針として以下の3つを掲げ、経営改革の推進と成長戦略の推進に取り組んでいきます。

- ・足元の課題を克服し、経営改革を着実に実行する
- ・「目指す姿」の実現を可能にするレベルまで収益力を強化する
- ・コア・リスクバッファとリスクアセットのバランスを回復するとともに、3年合計での配当後フリーキャッシュ・フローの黒字を確保する

成長戦略の推進

▶ 各事業部門が、自らの強みをベースに策定した成長戦略を実行



▶ 今後の発展が期待される分野・地域のビジネスを
中長期視点で育成する仕組みを強化・継続

● P.30 特集2
アジアにおけるリテールビジネスの拡大

分野	地域
エネルギー周辺分野 アジアのリテール 食料・農業関連	ブラジル、インド、ミャンマー、 トルコ、サブサハラ

資源・エネルギー上流ビジネスへの取り組み方針

基本方針：資源・エネルギー上流ポートフォリオの質の向上

- ▶ 仕掛案件の早期完工（マダガスカルニッケル事業、チリ銅・モリブデン事業など）
- ▶ 既存事業の継続的なコスト削減による収益力の改善
- ▶ 新規投資は既存資産の入替を基本（時期を見極め、競争力のある生産権益を狙う）

資源・エネルギー上流ビジネスの取り組み体制再構築

- ▶ 集中リスク管理の強化
（上限額ガイドラインの設定、ポートフォリオに対する定期的なモニタリングとストレステストの実施）
- ▶ 個別案件の評価手法の高度化
（スクリーニング基準の高度化、リスクシナリオ分析の精緻化）
- ▶ エキスパート組織の新設
（市況分析・技術評価力の強化、外部人材の積極活用による専門性の補完）

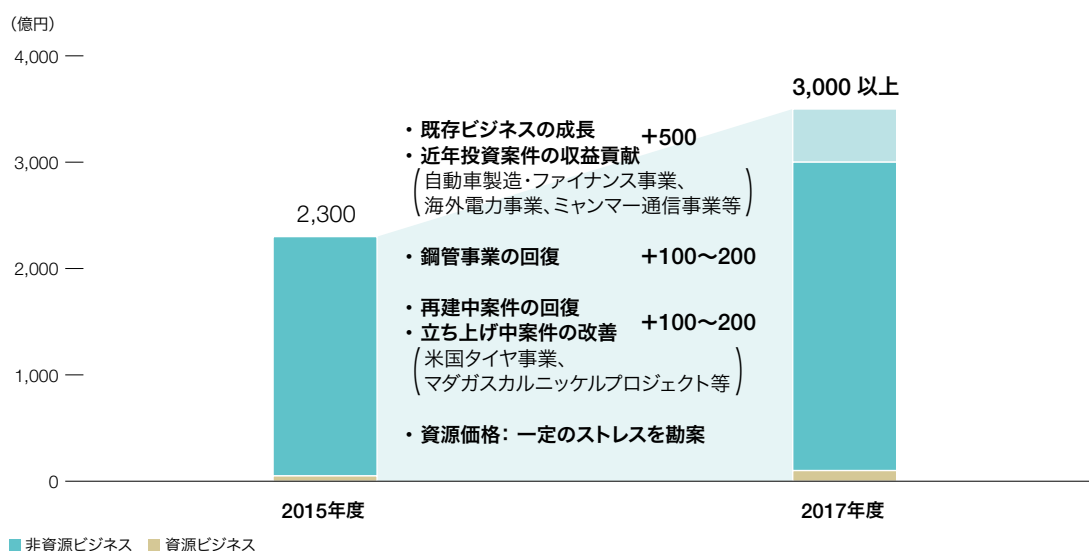
* 基礎収益キャッシュ・フロー
＝基礎収益－持分法による投資利益＋
持分法投資先からの配当
基礎収益
＝（売上総利益＋販売費及び一般管理費
（除く貸倒引当金繰入額）＋利息収支＋
受取配当金）×（1－税率）＋
持分法による投資利益

特集1 中期経営計画—BBBO2014の実績とBBBO2017の概要

定量面

(1) 利益計画

- ① 当期利益 ■ 2015年度: **2,300** 億円 ■ 2017年度: **3,000** 億円以上
- ② 各種指標 ■ 2017年度: ROA **3** %以上、リスク・リターン **10** %以上、ROE **10** %程度



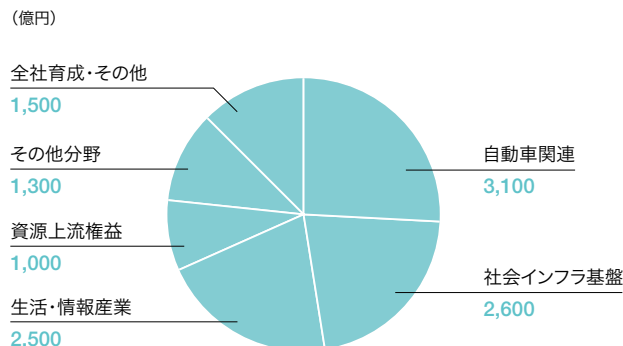
(2) 投資計画

3年合計 **1兆2,000** 億円

セグメント別内訳

	(億円)
金属	1,500
輸送機・建機	2,500
環境・インフラ	2,500
メディア・生活関連	2,500
資源・化学品	1,500
(うち、上流権益)	(1,000)
全社育成・その他	1,500

分野別内訳



配当方針

基本方針	長期にわたり安定した配当を行うことを基本方針としつつ、中長期的な利益成長による1株当たりの配当額増加を目指す。
BBBO2017配当方針	年間配当金50円／株を下限とし、連結配当性向25％以上を目安に、基礎収益やキャッシュ・フローの状況等を勘案のうえ、配当額を決定。
2015年度年間配当額	50円／株（予定）（中間25円／株、期末25円／株）

主要経営指標

	BBBO2017 開始時 15/3末 実績		BBBO2017 終了時 18/3末 見通し
当期利益又は損失	△732億円		3,000億円以上
総資産	9兆214億円		10兆円
株主資本	2兆4,814億円		3兆1,000億円
株主資本比率	27.5%		31.0%
有利子負債（Net）	3兆5,175億円		3兆5,000億円
DER（Net）	1.4倍		1.1倍程度
ROA	2年平均	0.9%	2017年度 3.0%以上
ROE	2年平均	3.2%	2017年度 10.0%程度
リスク・リターン	2年平均	3.5%	2017年度 10.0%以上
基礎収益キャッシュ・フロー	2年合計	4,000億円	3年合計 7,000億円
フリーキャッシュ・フロー	2年合計	△1,275億円	3年合計 2,000億円
リスクアセット [RA] コア・リスクバッファー [RB] (コアRB-RA)	2兆4,500億円 2兆3,200億円 (△1,300億円)		2兆9,000億円 2兆9,000億円 (バランス回復)



組織間連携の強化により、 社会インフラ基盤を構築

—川上から川下まで一貫した電力サプライチェーンを提供する

● 環境・インフラ事業部門 × メディア・生活関連事業部門

中長期的に高い成長が見込まれる産業分野に対して、従来以上に組織間連携を図り、総合力を活かした取り組みを推進していきます。

次ページからは、環境・インフラ事業部門の発電事業と、メディア・生活関連事業部門のケーブルテレビ事業と住宅事業が連携し、サービスを開始した「J:COM電力」の取り組みを紹介します。



アジアにおけるリテールビジネスの拡大

—培った知見・ノウハウを活かし、新興国の発展に貢献する

● 全社育成分野・地域での取り組み

成長ポテンシャルの高い分野・地域のビジネスを、中長期視点から育成する仕組みとして、全社育成分野・地域でのこれまでの取り組みを、引き続き強化していきます。

30ページからは、タイでのテレビ通販事業、インドネシアでの自動車金融事業及び商業銀行への出資、ミャンマーでの通信事業といったアジア諸国における、リテールビジネスの取り組みを紹介します。

1

組織間連携の強化により、 社会インフラ基盤を構築

—川上から川下まで一貫した電力サプライチェーンを提供する

● 環境・インフラ事業部門 × メディア・生活関連事業部門

市場環境

日本の電気事業においては、高コスト構造に関する指摘を踏まえて、段階的に電気事業制度改革が実施され、新規事業者の参入が促されている状況です。この制度改革の一部である、電力の小売自由化については、2000年から参入規制が順次撤廃され、現在までに50kW以上の大口需要家向けに、全電力量の約60%にあたる部分が自由化されています。

2016年4月には、電力小売事業が全面自由化され、これまで規制のあった、戸建及び小規模マンションなどの小口需要家に対しても電力の販売が可能となります。

電力小売制度自由化の沿革

- ・ 2000年 契約電力2,000kW以上に対する小売自由化
- ・ 2004年 500kW以上の高圧需要家に対する小売自由化
- ・ 2005年 50kW以上の高圧需要家に対する小売自由化
- ・ 2016年 電力の小売業参入の全面自由化

2,000kW以上
・ 大規模工場
・ デパート、大規模ビル等

500kW以上
・ 中規模工場
・ スーパー、中小ビル等

50kW以上
・ 小規模工場
・ 中・大規模マンション等

50kW未満
・ コンビニ、事務所
・ 戸建、小規模マンション等

約60%

既に自由化されている範囲

約40%

2016年4月より規制撤廃

● 全面自由化へ

電気事業制度改革におけるサミットエナジー及びJ:COMの取り組み

当社100%出資のサミットエナジー(株)は日本国内で発電事業及び電力小売事業に取り組んでおり、国内3カ所にある自社電源の火力発電所に加え、他の発電事業者や自家発電設備所有者、電力取引市場から調達した電力をベストミックスして、需要家へ供給しています。さらに、2017年の完工を目指し、新たに日本最大級のバイオマス火力発電所を建設中です。

一方、当社が50%出資するケーブルテレビ局統括運営会社である(株)ジュピターテレコム(J:COM)は、上述の制度改革の流れを捉え、中・大規模マンション向けの電力小売事業へ参入しました。J:COMは、関東・関西・札幌・仙台・九州の国内5エリアで事業を展開しており、同エリアのうち、ケーブルが敷設されているなど、サービス提供のために必要なインフラが整っている世帯数は約1,900万世帯に上ります。その中でも、同社のサービス加入世帯数は、業界トップシェアの約500万世帯(2015年3月時点)を誇り、顧客の生活に根付いたサービスを提供しています。

自社電源及び外部調達により電源を確保できるサミットエナジーと、地域や家庭に密着するケーブルテレビ事業という特性を活かして、「どこでも、楽しめる、使える、頼れる」「J:COM Everywhere」をキーワードに、顧客にとって必要不可欠な存在となることを目指しているJ:COMが連携して実現したのが、電力小売事業への取り組みでした。



半田バイオマス火力発電所(愛知県)



国内CATVトップシェアの加入世帯数を誇るJ:COM

J:COM電力の発足

自社電源を持ち、電力調達能力を有するサミットエナジーと、これまでに培った膨大な顧客データベース、各世帯への課金システムや小売ノウハウを有するJ:COMが連携して、2012年12月、マンション向け電力一括受電サービスである「J:COM電力」のサービスを開始しました。「J:COM電力」は、サミットエナジーが調達・需給調整した電力をJ:COMが変圧し、中・大規模のマンションの各家庭へ販売するサービスです。電気料金は地域電力会社よりも安価に設定され、入居者は、インターネットなどの既存サービスとセット契約をすることで、さらに電力を安価に利用できます。

現在、J:COMサービスエリアにおいて、電力小売(マンション向け電力一括受電)サービスが提供可能な中・大規模マンションなどの大口需要家の世帯数は全国で約100万世帯ですが、電力小売全面自由化により、J:COMサービスエリア内の戸建及び小規模マンションにも、電力の小売が可能となります。新規需要家を含めたサービス提供可能世帯数は約1,900万世帯にも上り、市場が飛躍的に拡大することが見込まれています。

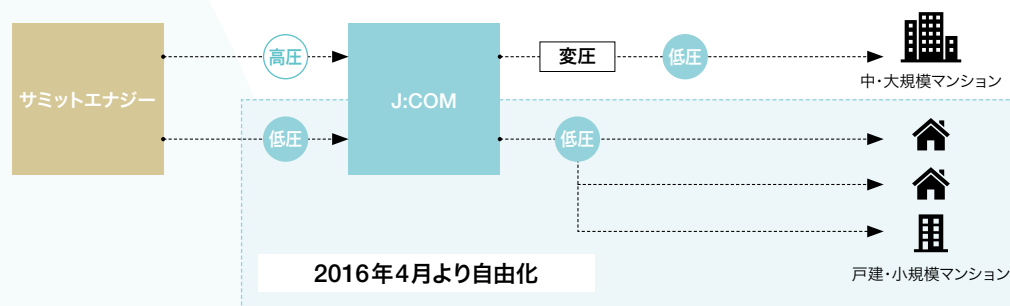
JAPAN

J:COMサービスエリア内におけるサービス提供可能世帯数内訳



2016年4月～

約**1,900**万世帯に
「J:COM電力」サービスの提供が可能に



「J:COM電力」は、当社の分譲マンション事業との協業も行っています。例えば、当社の分譲マンション「クラッシィハウス上北沢」では、商品企画、設計段階から共同検討することにより、「J:COM電力」に加え、J:COMによる電力使用量の“見える化”等ができる「エコレポ」も導入しています。J:COMにとっては市場の拡大、また、マンション事業にとっては、J:COMが提供するインターネット及びケーブルテレビサービスと併せた顧客満足度の向上というシナジーが発揮されます。今後、J:COMは、当社マンション事業との連携を強化し、さらなるサービスの拡大を目指します。



クラッシィハウス上北沢

社会インフラ基盤構築に向けて

J:COMは、「J:COM Everywhere」構想のもと、放送・通信サービスを核として、地域の顧客の生活に役立つ多様なサービスを“ワンストップ”で提供することを目指しています。生活に欠かせないライフラインである「電力」の提供により、これまで以上に顧客との接点を強化し、地域・家庭に密着したサービスを展開していきます。

当社はこのように、中長期的に成長が見込まれる分野において、グループ内の関係組織との連携を深めながら総合力を活かした取り組みを推進し、生活基盤としての社会インフラ構築に貢献していきます。

2

アジアにおけるリテールビジネスの拡大

—培った知見・ノウハウを活かし、新興国の発展に貢献する

▶ 全社育成分野・地域での取り組み

タイ

タイショップチャンネル

当社は、テレビ通販業界シェアNo.1のジュピターショップチャンネル(株)(SHOP)を1996年の創業以来運営しています。SHOPは当時画期的だった24時間365日生放送を実現し、テレビ通販番組の制作・放送、独自性のある商品調達といった強みを発揮することで、テレビ通販業界のパイオニアとして市場全体を拡大させながら自らも成長し、業界トップの座を確固たるものとしてきました。

こうした成功を踏まえ、さらなる事業基盤拡大に向け当社は、アジアをはじめとする成長著しい新興国でのテレビ通販事業展開について検討を続けてきました。中でもタイはTV番組配信の放送基盤が整っており、商品嗜好が日本と類似しているなど、事業機会が広がっていました。そこで、2013年2月、東南アジア最大規模のコングロマリットの小売部門中核企業であるCentral Department Store Limited.と、同国大手サハグループの中核を担う消費財卸企業であるI.C.C. International Public Company Ltd.をパートナーとして迎えて、SHOP Global(Thailand) Co., Ltd.(ショップ・グローバル)を設立しました。パートナーである両社のタイ消費市場における幅広い知識と経験、オペレーション施設や設備などのインフラを活用しながら、SHOPが日本で培った番組制作や商品調達などのノウハウを投入し、東南アジア有数の市場である同国においてテレビ通販事業を展開しています。

2013年11月の放送開始以来、ショップ・グローバルは順調に売上を伸ばしており、将来的にはSHOP同様、24時間365日生放送を目指しています。独自性のある商品展開や生放送といった強みを活かして、同国最大級のテレビ通販事業者となることを目指すとともに、本事業を通じて、テレビ通販市場を活性化し、消費生活の豊かさに貢献していきます。



ゲストを交えた番組づくり



生放送を支えるスタッフ



インドネシア

自動車リテイルファイナンス事業

人口約2億4千万人を抱えるインドネシアでは、2000年代に入り自動車・二輪車市場ともに年率10%超で拡大を続け、それぞれ100万台、800万台規模のアセアンの中での一大市場となっています。このマーケットにおいて、当社はP.T. Oto Multiartha、P.T. Summit Oto Finance（以下、合わせて「OTOグループ」）を通じリテイルファイナンス事業を行っています。OTOグループではジャワ島、スマトラ島を中心にインドネシア全土に200店以上の支店網を展開し、これまでに累計600万人を超えるお客様にサービスを提供し続けてきました。インドネシアは今後も中間所得層人口が増え続け、2020年には2億人に達する見通しで、これからも市場拡大が期待できます。引き続きリテイルファイナンス事業を通じてより多くのお客様の豊かさと夢の実現をサポートしていきます。

商業銀行BTPNに出資

当社は、拡大する新興国の中間所得層の旺盛な消費需要を取り込むため、さまざまな取り組みを開始しています。その一環として、当社グループが多岐にわたるビジネスを展開する最も重要なマーケットの一つであるインドネシアにおいて、特に成長が期待される金融セクター、中でもリテイル分野に強い商業銀行PT. Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk(BTPN)に長期的な視野に立ち、出資しました。BTPNとのシナジーを創出し、当社はアジアにおける事業ポートフォリオをさらに拡充するとともに、インドネシアをはじめとするアジア各国の経済発展に大きく貢献していきます。



BTPN支店での顧客向けサービス

ミャンマー

ミャンマー通信事業

約5,000万人の人口を有するミャンマーでは、現在30%程度(2014年12月末時点)である携帯電話の普及率を2016年までに80%へ引き上げる方針を政府が打ち出していることもあり、携帯電話の普及が急速に進んでいます。当社及びKDDI(株)は、2014年7月にミャンマー国営郵便・電気通信事業体(MPT)と共同でミャンマーにおける通信事業を行う契約を締結し、事業を開始。通信ネットワークの整備や通信品質の向上に取り組むことで、事業の拡大を図っています。

当社は、モンゴルやグアムなどで培ってきた通信事業運営のノウハウを活用し、ミャンマーでの携帯電話の一層の普及に貢献するとともに、高品質な通信サービスを提供することでミャンマーの経済発展及び同国民の生活向上に貢献していきます。



ヤンゴン第1号直営店とMPT職員