

# 輸送機・建機

## 主要分野

- 船舶・航空宇宙・輸送インフラ
- 自動車
- 建設機械

## 組織名

- 輸送機・建機業務部
- 船舶・航空宇宙・車輛事業本部
- 自動車事業第一本部
- 自動車事業第二本部
- 建設機械事業本部



## 目指す姿

取り巻く環境の変化を先取りし、  
事業領域を柔軟に変化・拡大させながら、  
持続的な成長を実現していきます。

全ての事業領域で、業界トップを目指します。  
柔軟な発想でイノベーションを追求し、新たな価値創造に挑戦します。  
地域に根差したビジネスを展開し、国・社会・産業の発展に貢献します。

## 日高 直輝

輸送機・建機事業部門長

### 船舶・航空宇宙・輸送インフラ分野

- ・国内トップクラスの総合リース事業
- ・世界トップクラスの航空機リース事業／交通輸送ビジネス／造船業

### 自動車分野

- ・川上から川下までの事業領域をグローバルにカバーするバリューチェーン

### 建設機械分野

- ・長年のハンズオン経営で培ってきた事業経営ノウハウと各地域に抱える現地経営者

## 強み

### 船舶・航空宇宙・輸送インフラ分野

- ・船舶事業のポートフォリオ入替
- ・総合リース事業／航空機リース事業の基盤拡大
- ・鉄道インフラ事業の推進

### 自動車分野

- ・技術革新がもたらす新しいクルマ社会に対応した事業革新

### 建設機械分野

- ・新興国市場での事業基盤の強化・拡大

## チャレンジ

### 船舶・航空宇宙・輸送インフラ分野

- ・新興国における、航空機・鉄道旅客の増加

### 自動車分野

- ・新興国を中心としたモータリゼーションの進展
- ・自動運転、IoT等、新しいクルマの技術革新がもたらす新規ビジネス

### 建設機械分野

- ・世界的な人口増と都市化の進展による工事需要の増加

## 機会

### 船舶・航空宇宙・輸送インフラ分野

- ・中国経済の成長鈍化に伴う海上荷動き減少

### 自動車分野

- ・地政学的な市場リスク

### 建設機械分野

- ・サイクリカルな市場動向

## リスク

## 業績ハイライト (億円)

	2014年度	2015年度	2016年度予想
売上総利益	1,836	1,755	1,520
営業活動に係る利益	184	243	-
持分法による投資利益	317	313	-
当期利益 (親会社の所有者に帰属)	406	734	430
基礎収益	514	507	-
資産合計	17,564	15,085	-

## 2015年度の実績

航空機リース事業や、北米、日本における建機レンタル事業が堅調に推移したほか、インドネシアで自動車金融事業再編に伴う株式売却益及び評価益を計上したこと等により、当期利益は前年度比328億円増益の734億円となりました。

## 欧州CIS

- 自動車ディストリビューター
- 自動車ディーラー
- タイヤ卸売・小売
- ▲ 建機ディーラー
- 自動車販売金融

## 東アジア

- 自動車部品製造
- 自動車ディーラー
- ▲ 建機ディーラー

## 国内

- オートリース
- EV関連
- 自動車部品製造
- ▲ 総合建機レンタル
- 総合リース
- 造船

## 米州

- 完成車製造
- 自動車部品製造
- 自動車ディーラー
- タイヤ卸売・小売
- ▲ 総合建機レンタル
- ▲ 建機ディーラー
- 航空宇宙関連
- 鉄道・輸送プロジェクト

## 中東アフリカ

- 自動車ディストリビューター
- タイヤ卸売・小売
- 自動車販売金融
- ▲ 建機ディーラー

## アジア太平洋

- 自動車販売金融
- 自動車ディストリビューター
- 自動車ディーラー
- オートリース
- 自動車部品製造
- タイヤ卸売・小売
- ▲ 農機ディストリビューター
- ▲ 建機ディーラー
- 総合リース
- 鉄道・輸送プロジェクト

## その他(グローバル展開)

- 航空機リース
- エンジンリース
- 保有船
- ▲ ■ 各種トレード

- : 自動車分野
- ▲ : 建設機械分野
- : 船舶・航空宇宙・輸送インフラ分野
- 赤 : 製造領域
- 緑 : 販売・サービス領域
- 青 : ファイナンス・アセット領域

## グローバルポートフォリオ

## 目指す姿に向けての戦略

- 「販売・サービス」「製造」「ファイナンス・アセット」という3つのコア事業領域において、既存事業の収益力強化と、新規事業への取り組みを進めます。
- ビジネス環境を見極め、中長期的視点から、メリハリの利いたリソースの配分を行います。
- 全社組織間連携、グローバルパートナーとの協業を強化し、新規事業領域にも挑戦します。
- ハンズオン、現場主義を実践できる、グローバル人材の育成を進めます。

## 2015年度の総括

インドネシア自動車金融事業では、持続的拡大とさらなる成長戦略推進のため、PT OTO Multiartha、及びPT Summit Oto Financeの資本再編を行いました。三井住友ファイナンス&リース(株)は、国内の底堅いリース需要を取り込むべく米国GEグループから日本のリース事業を買収しました。鉄道事業では、タイ政府が進める大規模鉄道建設、レッドラインプロジェクトを受注しました。既存事業では、米国建機レンタル、国内自動車リース等が堅調に推移しました。

## BBBO2017における成長戦略

自動車・建機の販売・サービス領域では、既存事業の強化と新市場への参入を実現します。また米国タイヤ事業の再生プランを着実に遂行します。ファイナンス・アセット領域では、航空機リース、エンジンリース、自動車リース、自動車ファイナンス、建機レンタル等において、戦略的資金投入と回収を実践します。製造領域では、自動車・航空機部品分野での新規事業に取り組みます。また、新たな価値創造のため、組織間連携、パートナー戦略を推進します。

## 社会的課題解決に向けた取り組み

## ジャパンチャージネットワークによる電気自動車充電器整備事業

低炭素社会の実現に向けた電気自動車の普及には、各車両に電気を供給する充電器の整備が不可欠です。当社は、ジャパンチャージネットワーク(株)を通じ、電気自動車の黎明期から充電インフラの拡充にフロントランナーとして取り組んでおり、充電器の設置や管理・運用を通じて、環境配慮型自動車の普及と、豊かな環境未来社会の実現を目指します。



ジャパンチャージネットワークが設置した急速充電器の一例(美濃加茂SA)

# 主要分野の概況

## 船舶・航空宇宙・輸送インフラ分野



© BOEING



© AIRBUS

航空機リース事業で活躍予定の最新鋭機体

### 機会とリスク

航空機リース事業では新興国の成長に伴う旅客数の増加や格安航空（LCC）の普及などを背景に、安定した伸びが見込まれます。リース事業では、海外市場での取り組みが期待されます。

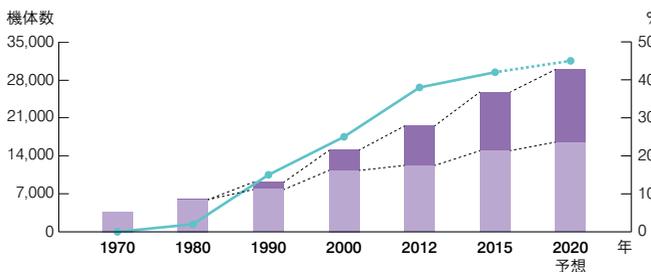
海運・造船市況は低迷しており、目下市況の動向を注視しています。

アジアを中心に都市鉄道や高速鉄道の整備事業が数多く計画されており、事業機会が拡大しています。

### 成長戦略

航空分野では、SMBC Aviation Capital（SMBC AC）の航空機リース事業を一層拡大させつつ、エンジンリース等周辺事業を推進しシナジーを追求します。リース事業では、海外を含む顧客基盤の拡大とビジネスの高度化に注力します。船舶事業は、船舶トレード・保有船事業・（株）大島造船所の造船事業を軸とし、安定した収益の確保を目指します。交通・輸送インフラでは、鉄道EPC案件の新規受注と円滑な契約履行に努めます。

### 世界の航空機に占めるリース機体



旺盛な旅客需要に基づく民間航空機市場の成長を背景に、航空会社にとってフレキシブルな調達手段である航空機リース市場は、順調に成長を続けています。SMBC ACでは、世界第3位の機体保有・管理数を持ち、グローバルにビジネスを展開しています。

## 自動車分野



成長を続けるインドネシア4輪、2輪市場

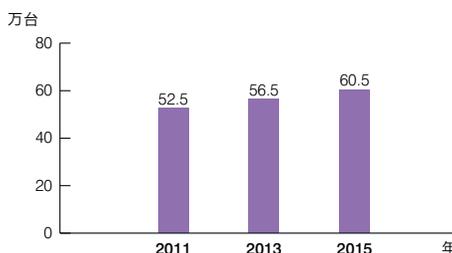
### 機会とリスク

新興国を中心に自動車需要は長期安定的な増加が見込まれ、部品・完成車製造、販売流通、サービス、金融と全ての事業領域での成長が期待されます。また、環境問題等を背景とした軽量化や代替燃料等への対応、自動運転やIoTといった新たなニーズへの提案など、ビジネス機会はますます拡大しています。一方で、一部地域では政情不安等の地政学リスクが懸念されます。

### 成長戦略

アジアを中心とした自動車金融事業は、その周辺領域を含めた総合金融サービス事業化への多角的発展を進めます。オートリースを核としたモビリティサービス関連では、「新しいクルマ社会」へのさまざまな提案・ソリューションを提供していきます。部品・完成車製造事業、自動車・タイヤの販売流通・サービス事業では、世界各地で既存事業の拡充と、新規ビジネスへの挑戦を継続します。

### 住友三井オートサービス成長推移



■ SMASグループ車両保有管理台数

国内最大手のオートリース会社、住友三井オートサービス（株）（SMAS）グループは、全世界で約60万台のリース車両（連結合計）を保有管理しています。SMASグループは、安全・環境対応型の車両や車載機器を提供するなど、お客様へのサービスの高度化を追求しつつ、海外展開を加速させていきます。

## 建設機械分野



カナダSMS-Eの現場技術者による建機診断

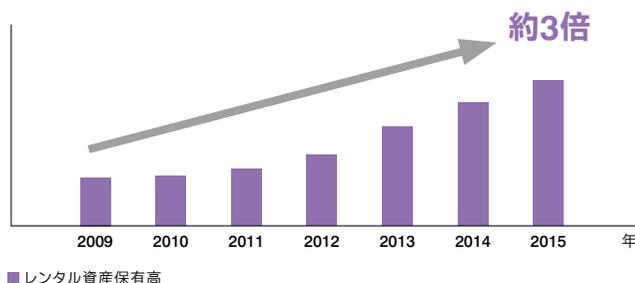
### 機会とリスク

世界の建設機械需要は、人口増加や都市化率の進展などを背景に中長期的には着実な成長が見込まれます。

足元での建機新車販売需要は低迷が続くものの、機械の修理・メンテナンス需要は底堅く、質の高いプロダクトサポート体制を誇る当社にとり顧客満足度向上の良い機会と捉えています。

また、建機のレンタル化率が先進国を中心に伸びており、レンタルビジネスの拡大も期待できます。

### 米国建機レンタル事業



当社は、世界最大の建機レンタル市場である米国において、2009年にSunstate Equipmentに資本参加しました。同市場の成長性を見込んでの投資でしたが、当初の目論見どおり、同社は現在まで着実にレンタル資産を積み上げながら順調に収益を拡大しています。

### 成長戦略

既存事業においては、資産効率の改善やプロダクトサポートビジネスの拡充に注力するとともに、周辺領域での新たな取り組みも進めます。

さらに、将来の飛躍に向けて、建機販売・サービス事業分野では中東・東南アジア等の新興国地域で、建機レンタル事業の分野では欧州・東南アジア地域等において、それぞれ新しい事業基盤づくりに積極的に挑戦していきます。

## プロジェクト紹介

### 官民一体となった日本連合のタイ鉄道案件受注

近年、タイでは道路渋滞や大気汚染が深刻な問題になっており、低炭素社会かつ大規模輸送を実現する交通インフラの構築が求められています。2016年3月、三菱重工業（株）、（株）日立製作所と当社のコンソーシアムは、バンコクにおける鉄道案件レッドラインプロジェクト向けに130両の車輛供給を含むシステム建設一式（土木を除く）を受注しました。世界での豊富な受注実績に裏打ちされた当社の機能を確実に発揮し、プロジェクト価値の最大化に努めます。

また、本案件では、日本政府からタイ政府に供与される円借款で建設費の一部を賄い、官民一体となった日本連合の取り組みにより、質の高いインフラ輸出を行うことで同国の持続的な成長に貢献します。



タイ・バンコクレッドライン



レッドライン路線図

### 価値を生み出すビジネスモデル

