

機械カンパニーの成長戦略

2013年12月11日

■ 機械カンパニー

- カンパニー概要 / 組織・人員 / カンパニーのグローバル展開
- 業績推移
- 目標達成のための成長戦略

■ プラント・船舶・航空機部門

- 事業領域
- 取組事例

■ 自動車・建機・産機部門

- 事業領域
- 取組事例

> カンパニー概要

プラント分野



プラント・船舶・航空機部門

船舶分野



航空機分野



自動車分野

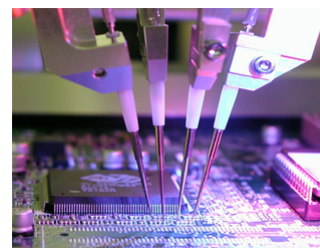


建設機械分野



自動車・建機・産機部門

産業機械分野



ライフケア分野





組織・人員



機械カンパニー
プレジデント

プラント・船舶・
航空機部門

自動車・建機・
産機部門

機械カンパニーCFO

機械経営企画部

航空宇宙部

航空システム部

船舶海洋部

電カプロジェクト部

プラント・プロジェクト部

自動車第一部

自動車第二部

自動車事業推進部

いすゞビジネス部

建設機械部

産機・電子システム部

ライフケア事業推進部

■ 人員数(2013年10月1日現在)
総合職数: 563名 (全社3,315名)



カンパニーのグローバル展開

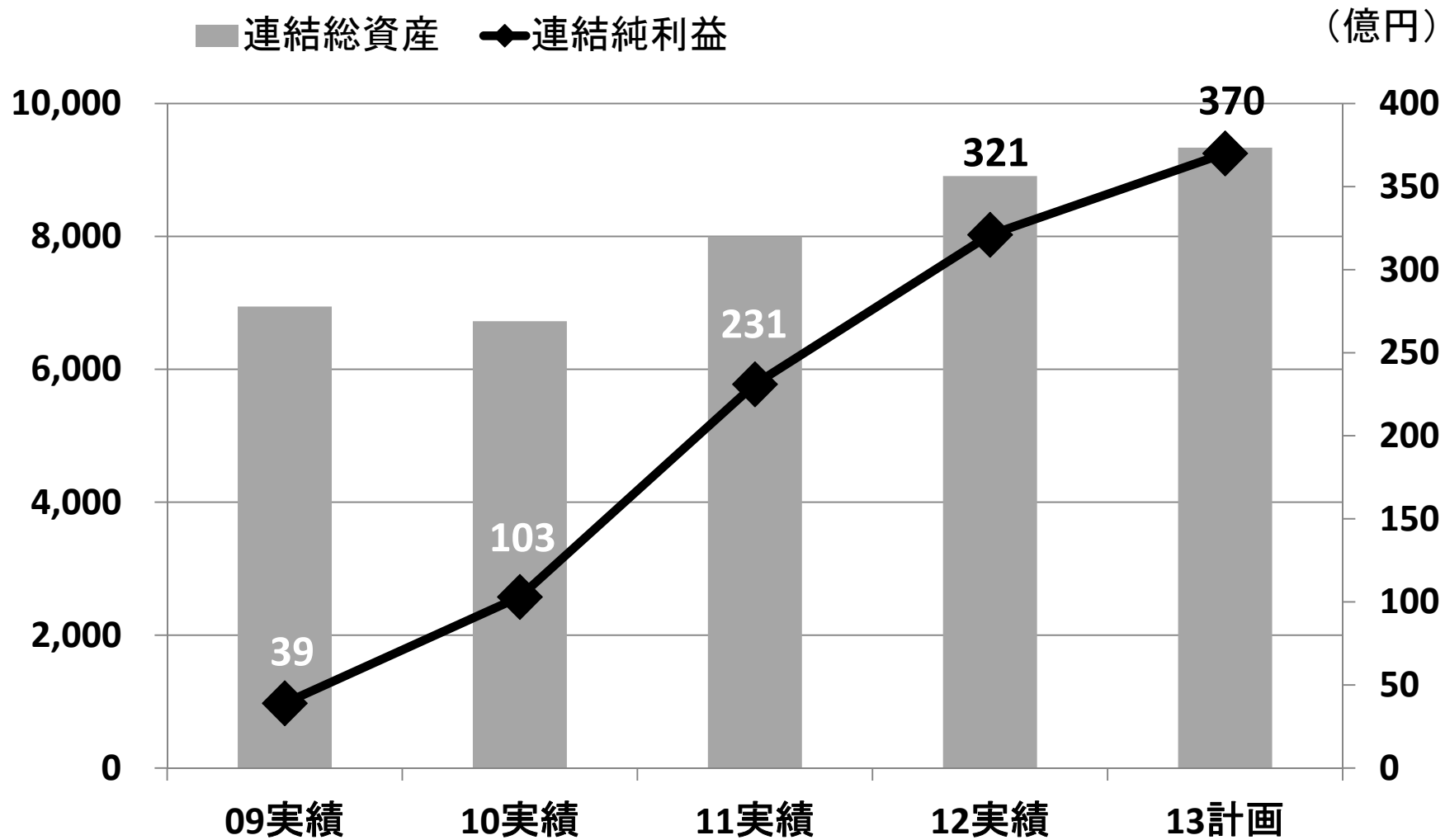


■ 拠点数・事業会社数(2013年10月1日現在)

拠点数: 40拠点 (全社115拠点)
事業会社数: 61社 (全社355社)
海外駐在員数・海外出向者数:140名 (全社725名)

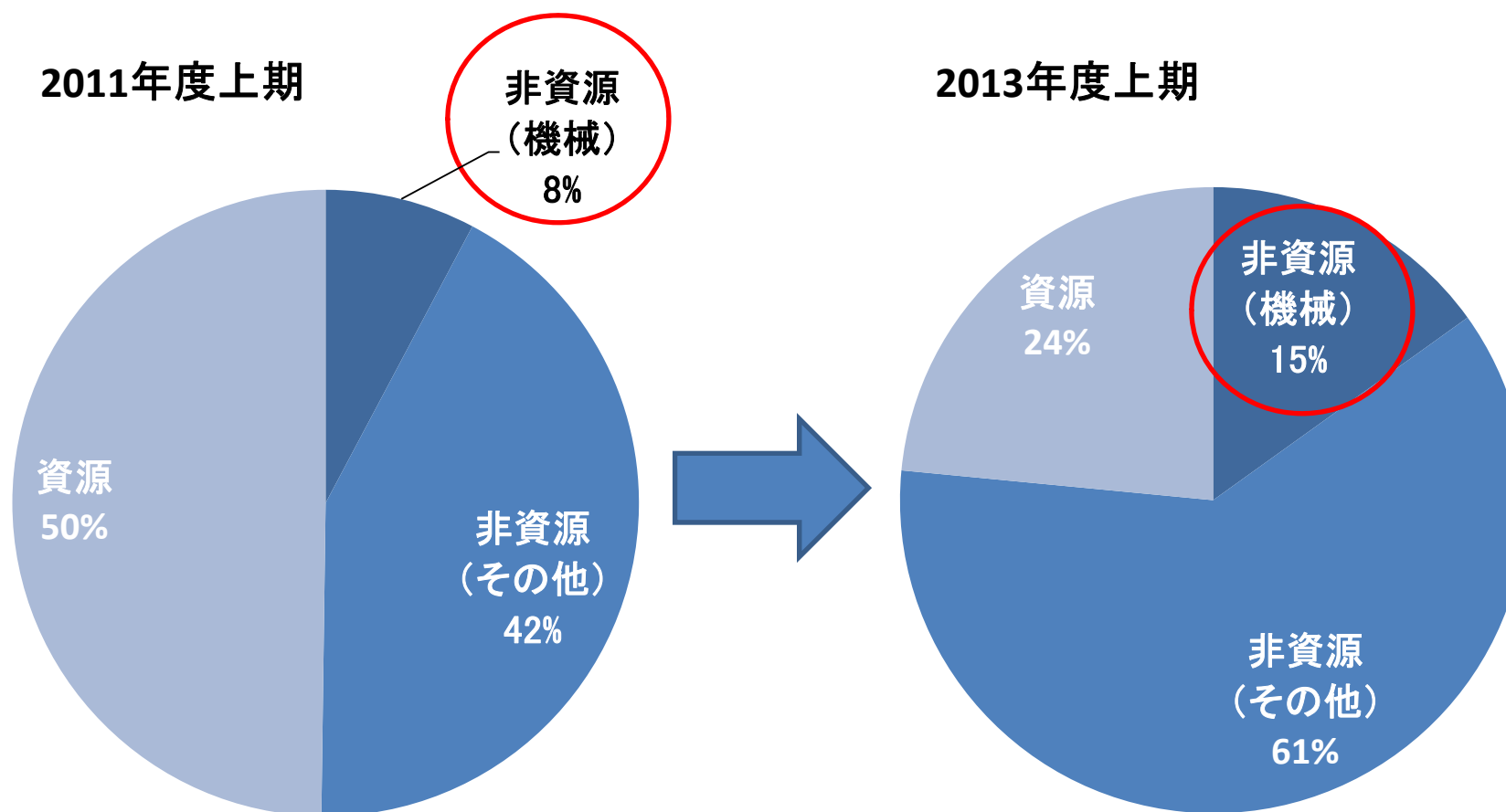


業績推移①



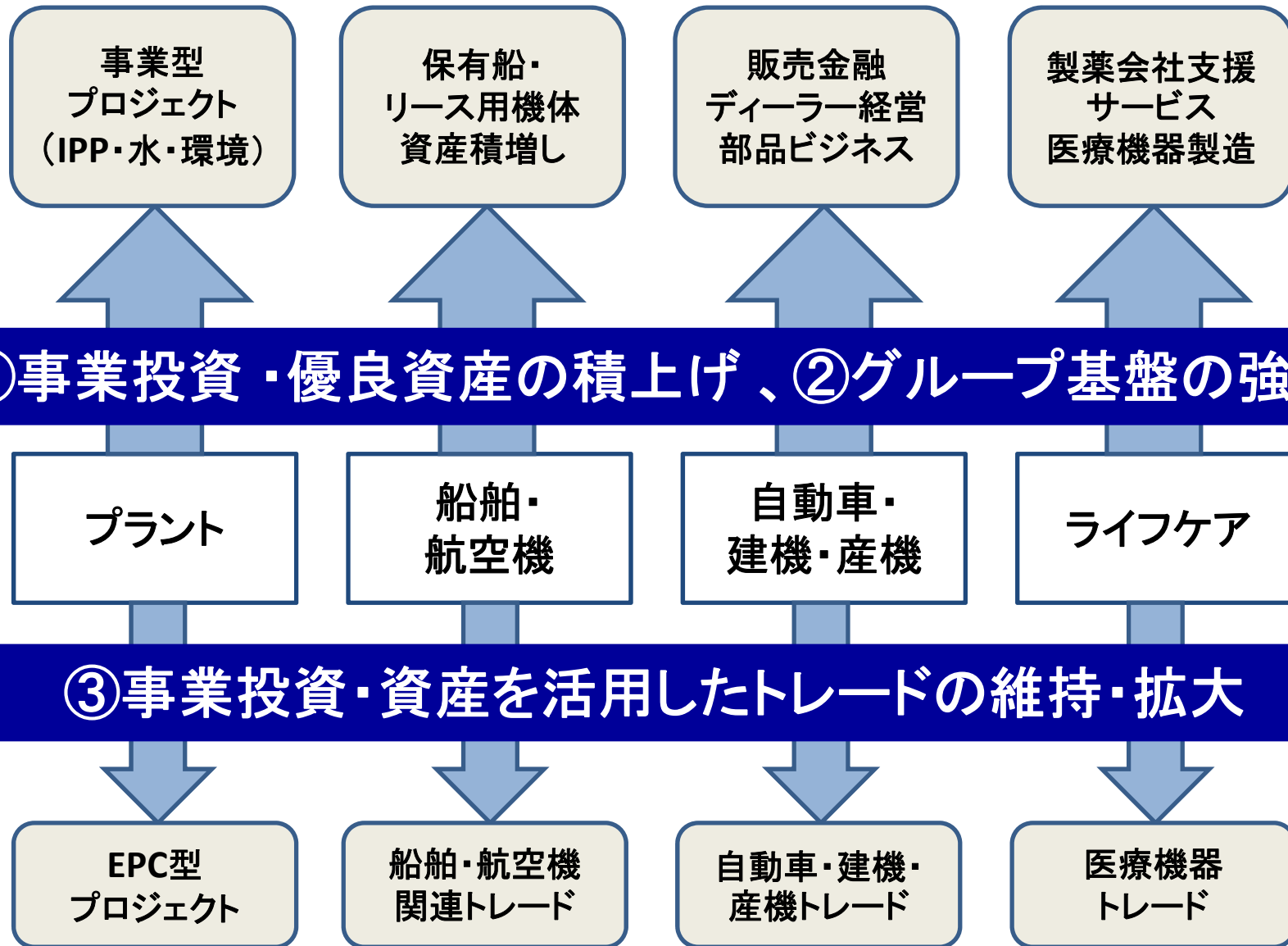
> 業績推移②

- 伊藤忠の強みである非資源分野の収益基盤を拡充するに際して、機械カンパニーの果たす役割は大きい。



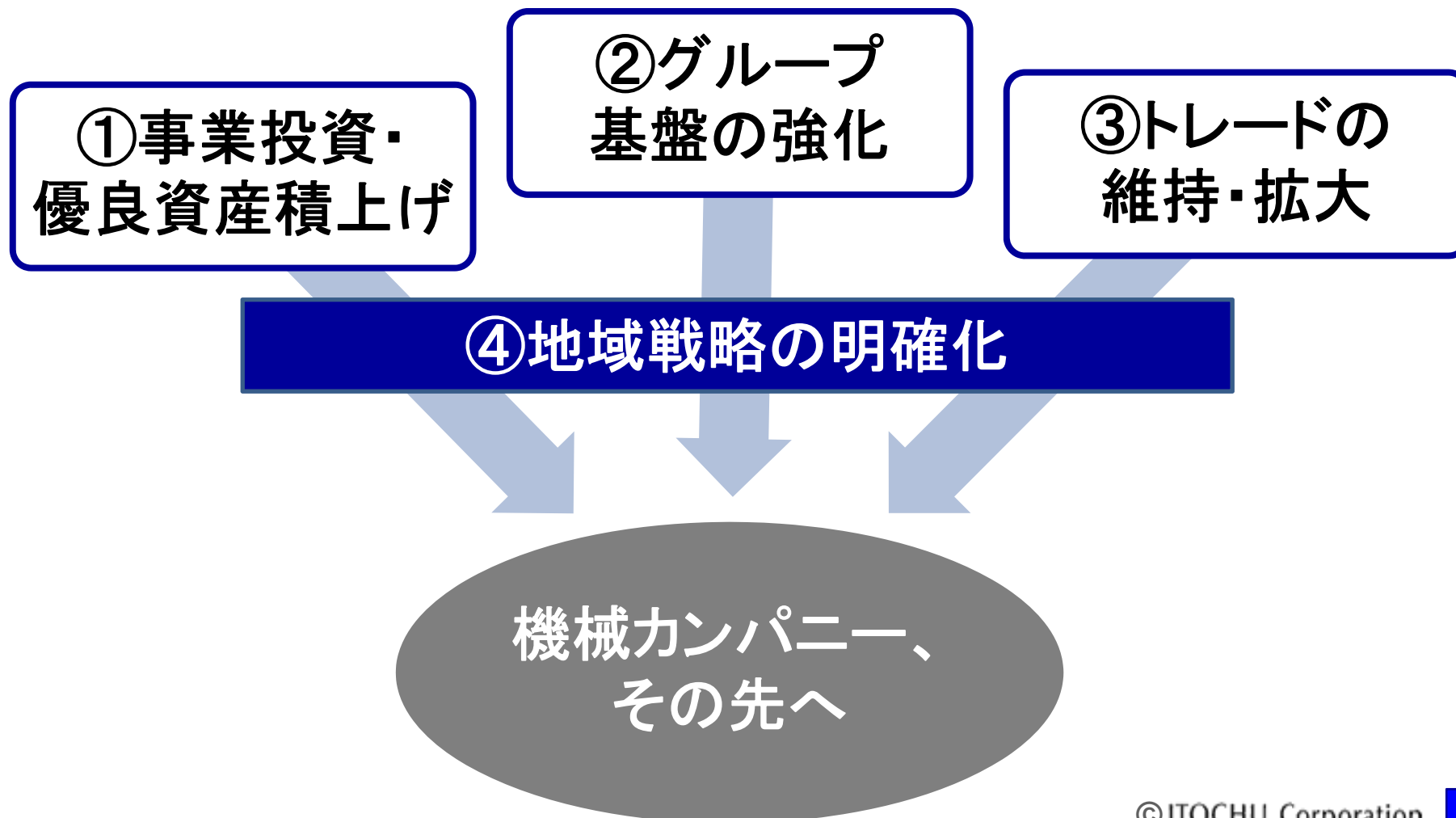


目標達成のための成長戦略①



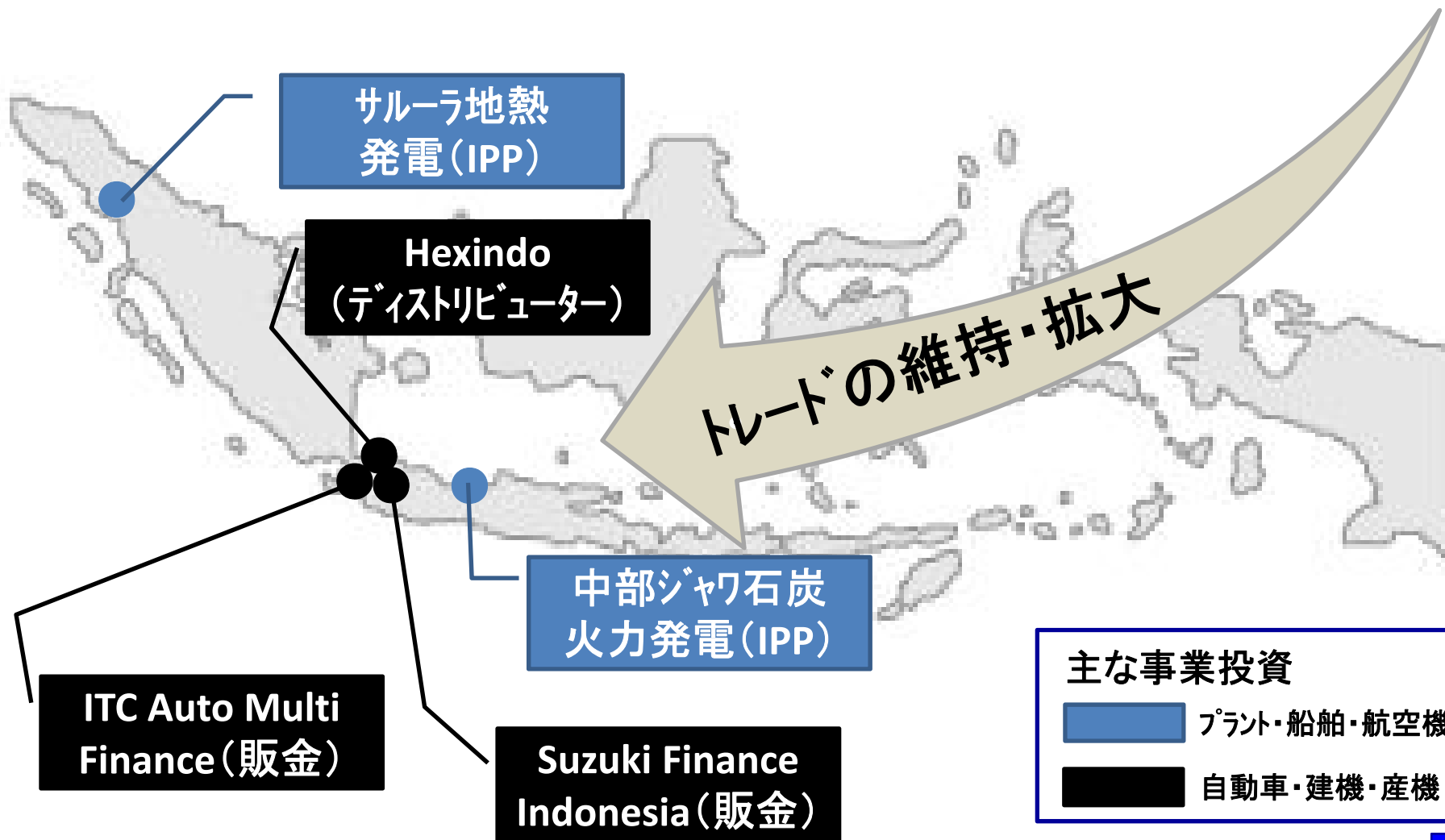
> 目標達成のための成長戦略②

- 非資源No.1商社を目指して、機械セグメントでの強固なグループ経営を推進し、優良資産の積上げとトレードの拡大を着実に実行。



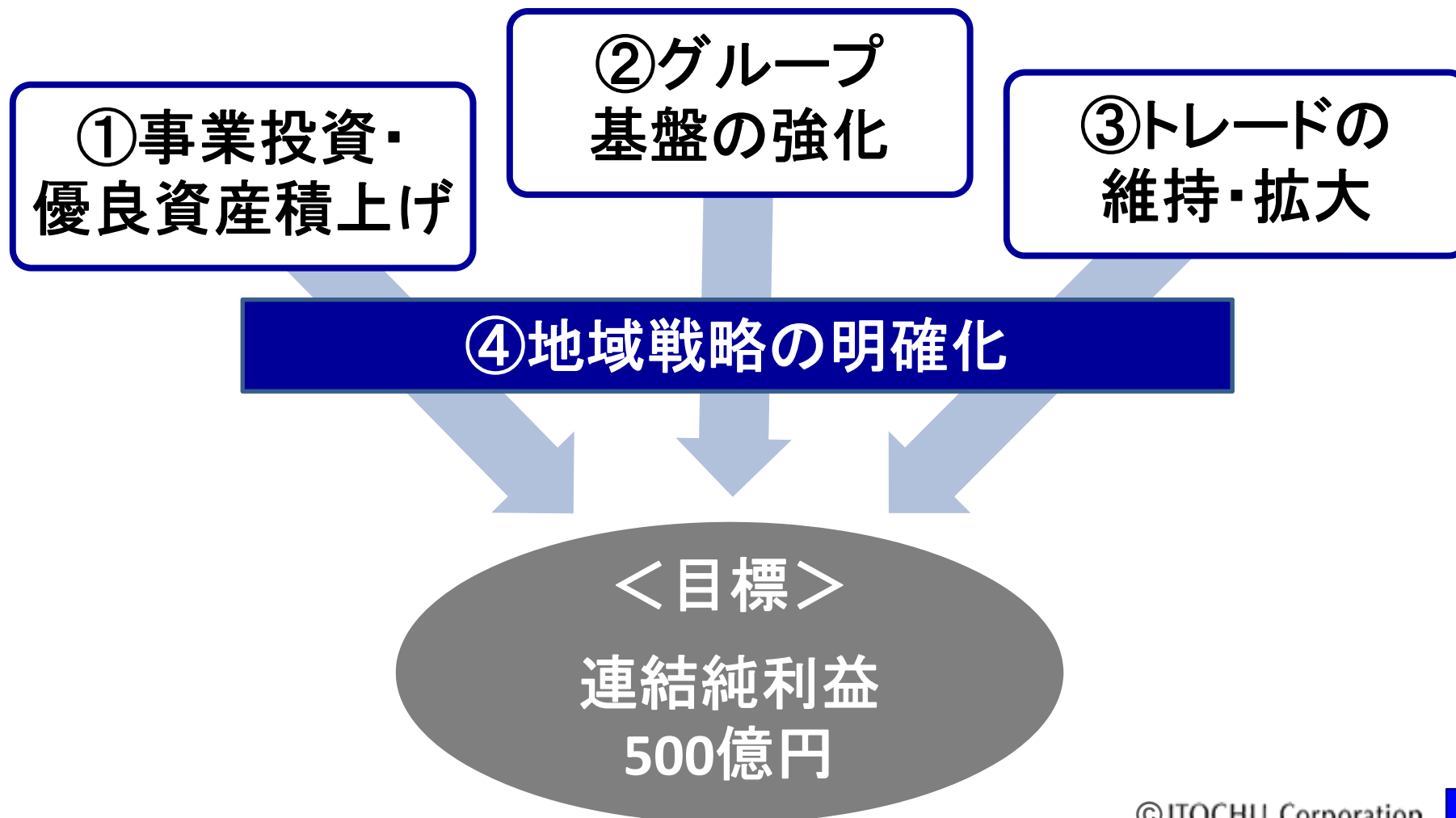
> 地域戦略の明確化(インドネシア)

- ASEAN最大の経済大国インドネシアは、機械カンパニーの重点取組海外市場の1つ。



> 目標達成のための成長戦略②

- 非資源No.1商社を目指して、機械セグメントでの強固なグループ経営を推進し、優良資産の積上げとトレードの拡大を着実に実行。





プラント・船舶・航空機部門

事業領域	取組現状(事業内容 / 地域)
① 電力	IPPは投資実行済の北米、欧州、中近東に加え、インドネシアで大型案件開発中。 EPCは新興国を中心に展開。
② 水・環境	先進国を中心に海水淡水化事業、上下水道事業、廃棄物処理・発電事業に取組。 今後は新興国へも展開していく。
③ インフラ・プラント	新興国を中心に鉄道・橋梁・港湾等の社会インフラ、及び石油・ガス・石化関連生産設備、エネルギーインフラ設備等のプロジェクトに取組。
④ 船舶	新造船、中古船売買、保有船で収益を確保しつつ、LNG船、深海油田開発分野での新規事業開発に注力。
⑤ 航空機	防衛・民間の関連機器、機体、内装品トレード、機体リースビジネスで安定収益を確保。

> 「プラント分野」の取組



電力



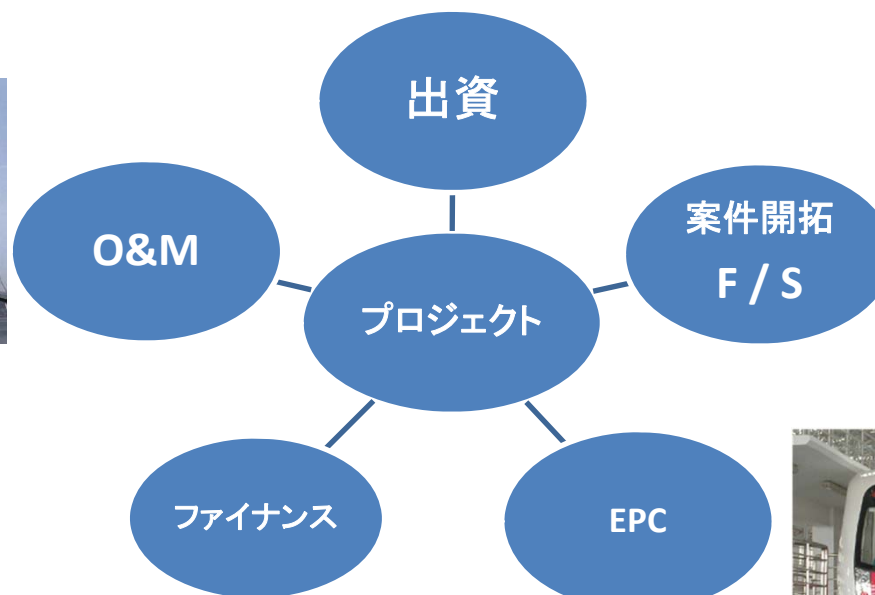
水



環境



橋梁



石油・ガス・石化関連
プラント



鉄道

港湾

> 取組事例①「電力」

IPP : Tyr Energy社 / NAES社(100%子会社)を軸に北米積極展開

TYR ENERGY 投資・アセット管理

◆ SHEPHERDS FLAT風力発電事業



・発電容量: 845MW
 ・パートナー:
 CAITHNESS
 GE EFS
 Google

◆ KEENAN II 風力発電事業



・発電容量: 152MW
 ・パートナー:
 CPV
 GE EFS



◆ TENASKAポートフォリオ
 (5つの天然ガス発電所)



Kiowa発電所

・発電容量: 4,780MW
 ・パートナー:
 Tenaska
 中部電力

NAES

保守・運転(O&M)

- ・北米を中心に200箇所以上の発電所運営実績
- ・従業員約2500名

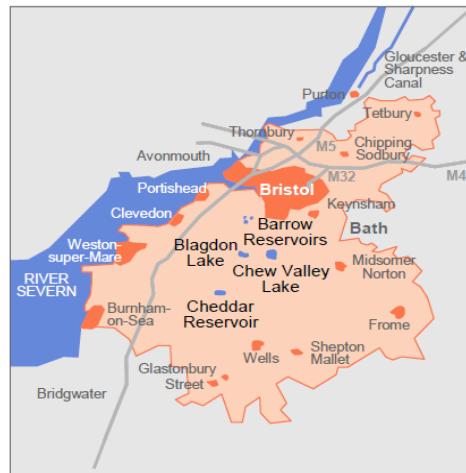


取組事例②「水・環境」(1)

□ 水事業

英国/Bristol Water水道事業

2012年5月に上水サービスを提供する
ブリistol・ウォーターグループの株式
取得。



□ 海水淡水化事業

豪州/ヴィクトリア州海水淡水化事業

2009年7月に契約締結、2012年完工。
メルボルン市の水需要の1/3を賄う。



> 取組事例②「水・環境」(2)

英国で廃棄物処理発電事業(EfW) 4案件の推進

①英国/South Tyne & Wear

Suez Environmentグループとの
共同取組における
英国EfW事業第一号案件



②英国/Cornwall



③英国/Merseyside

④英国/West London



> 取組事例③「インフラ・プラント」

インフラ分野

トルコ/イズミット湾横断橋

EPC案件

- ・世界第四位となる長大吊橋をIHIインフラシステムと協業して建設中。



石油・ガス・石化関連プラント分野

トルコ/Starリファイナリー案件

- ・トルコ西部Aliagaに製油所を建設するプロジェクト。



船舶

- 新造船・中古船・用船トレード
- 保有船ビジネス
- LNG船、オフショアビジネス



航空機

- 防衛・官庁向けビジネス
- 航空機トレード
- 航空機リース
- 航空機内装品ビジネス



> 取組事例④「船舶」(1)

オフショアビジネス(FPSO)

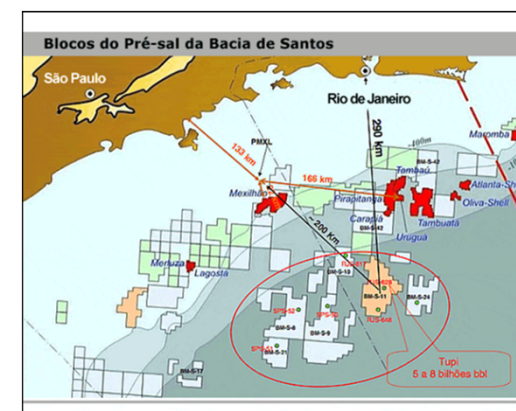
- プロジェクト概要
ブラジル国営石油会社「PETROBRAS」が
開発する海上油田「BM-S-11」向けに、
20年FPSO*を用船するプロジェクト。
*FPSO = Floating, Production,
Storage & Offloading



FPSO「Cidade de Paraty」

～FPSO事業の広がり～

ブラジル近海では大型油ガス田の発見が相次いでおり、巨大な埋蔵量が世界的な注目を集めています。伊藤忠商事は本FPSO事業を通じ、今後一層の拡大が見込まれる海洋資源開発に寄与していきます。



「BM-S-11」鉦区

新造船ビジネス

□ ビジネス概要

世界の造船市場をリードする日本の造船業を背景に、商社機能をフルに発揮して、国内及び世界各国の船会社に対して船舶を仲介・売船するトレードビジネス。

～新造船ビジネスの今後～

市況回復傾向に有る状況下、景気動向や為替・金利動向、船舶需給等にアンテナを張り巡らせ、的確な情報をもとに国内外の造船所/船会社とのビジネス機会を追求し、世界の海運業/海上輸送業に貢献していきます。



ばら積み船



自動車船

内装品ビジネス

□ ビジネス概要

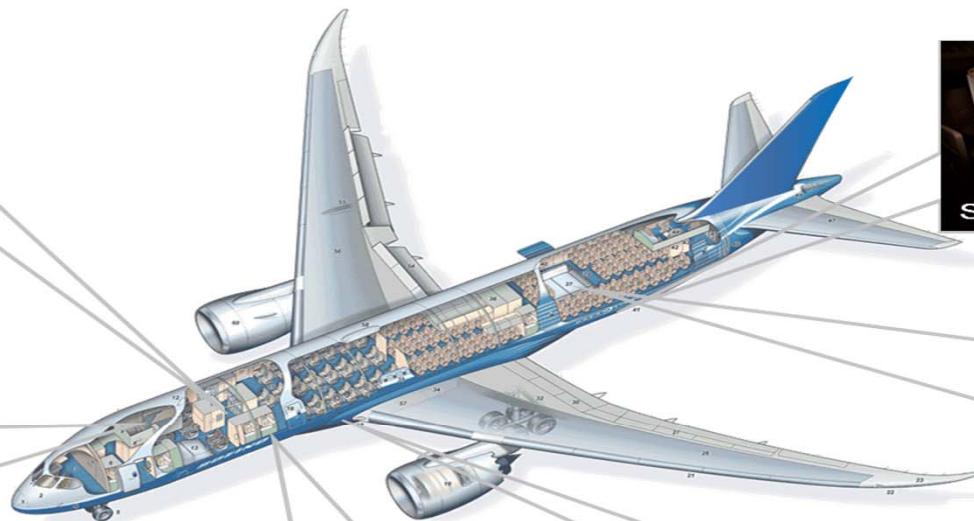
事業会社ジャムコと連携し、世界各国の航空会社及び航空機メーカーを主な顧客とし、航空機用ギャレー（厨房設備）、ラバトリー（化粧室）、シートや機体構造部品の製造・販売を行う事業。



Galley for Narrowbody



Inserts for Galleys



Galley for Widebody



Seats



Lavatory for Widebody



ADP (ADvanced Pultrusion)



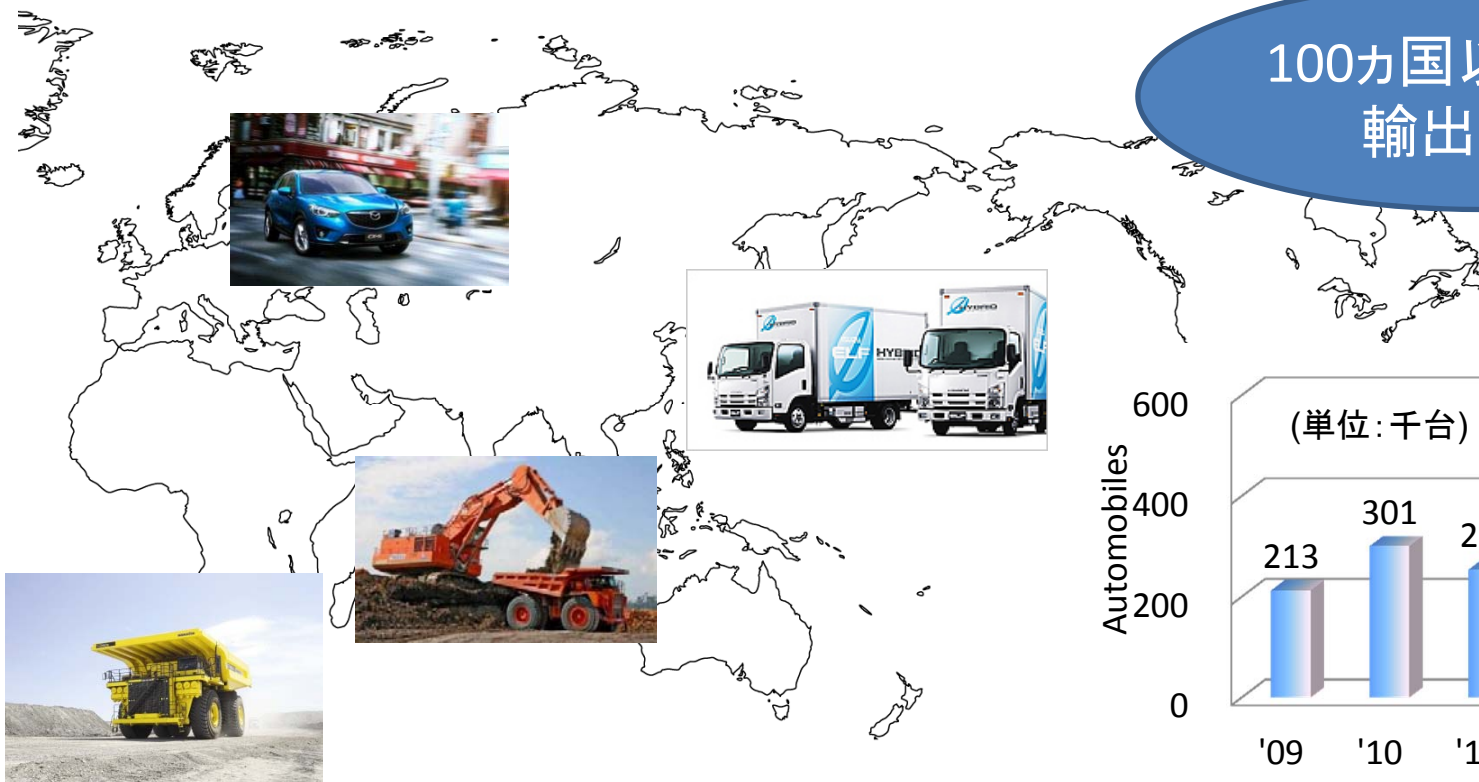
自動車・建機・産機部門

事業領域	取組現状(事業内容 / 地域)
① メーカーとの協業 (自動車・建機トレード)	欧米等の先進国向け、BRICsに代表される新興国向け、 或いは中南米・中近東・アフリカ諸国といった発展途上 国向けに自動車、建設機械のトレードビジネスを展開。
② 小売・販売金融	自動車や建設機械拡販のための機能型事業として 小売・販売金融事業を国内、米国、中国、アセアンを 中心に展開。
③ 部品・設備機械	自動車部品、一般産業機械、工作機械、電子部品・ デバイス等のトレードビジネスを国内、米国、中国を中心 に展開。
④ 医療・ヘルスケア (ライフケア)	医療機器製造・販売、創薬・臨床開発支援から 医薬品・医療材料などの流通、病院向けビジネス、 予防医療といった幅広い分野で国内を中心にビジネス を展開。

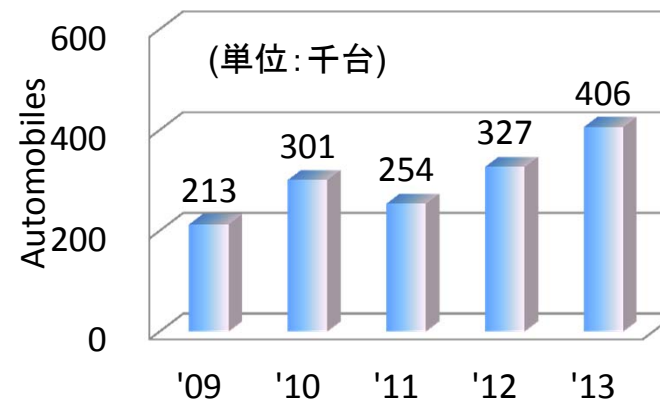
> 取組事例①「メーカーとの協業」

取組方針

トレードビジネスの維持・拡大。
 また、トレードを核としたトレーダー体型の製造・組立、卸売、
 小売事業等に取り組むことで拡販に協力。



100カ国以上への
輸出実績



自動車輸出出荷台数実績

※2013年度は見通し

> 取組事例②「小売・販売金融分野」(1)

取組方針

既存事業の強化・拡大 及び 効率的な資産の質の改善

重点市場

日本、米国、中国、アセアン



トレード基盤を堅持しつつ事業収益拡大による成長を実現する上で、小売事業、販売金融事業は機能型事業の軸として強化・拡大していく。

【No.1輸入車ディーラーであるヤナセへの出資】

- ✓ 国内最大の輸入車ディーラー。
- ✓ 185拠点、販売台数は約 6万台/年
- ✓ 取扱ブランド: メルセデスベンツ、BMW、アウディ、Smart、フォルクスワーゲン、シボレー、キャデラック、クライスラー、ジープ



【いすゞとの国内オートリース事業における協業】

- ✓ 2007年にいすゞ自動車(株)との合併で、いすゞ自動車販売(株)を設立。
整備点検補修や中古下取り、廃車等、顧客が車を取得してから手放すまでの「ライフサイクル」を意識した事業活動を国内で展開。
- ✓ これまで取り組んできたライフサイクル事業に金融サービスを付加することで顧客のニーズにより幅広く応えるべく、いすゞ自動車販売(株)100%出資の国内オートリース会社「いすゞリーシングサービス(株)」を2013年4月に設立。



> 取組事例③「部品・設備機械分野」(1)



取組方針

新規投資による優良資産積上げ 及び 海外展開協業

重点市場

日本、米国、中国、アセアン

【自動車・建機関連部品】

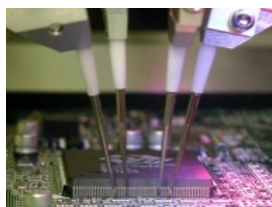
自動車・建設機械の組立・製造部品や補修部品、資機材等のトレードに加え、部品メーカーとの協業で製造・販売等の合弁事業にも取り組む。

また、部品メーカーへの資本参画、部品メーカーの海外展開における協業から発生するトレード案件の獲得を狙う。



【設備機械】

設備機械では、食品、繊維、プラスチック関連製造機械や工作機械等の専用機・汎用機及び設備に加え、半導体・液晶等ディスプレイ関連製造設備を販売。



© ITOCHU Corporation

> 取組事例③「部品・設備機械分野」(2)

【トヨタエイテックへの資本参加】

昨年7月にトヨタエイテック(株)の株式70%を
マツダ(株)より取得。

当社初となる工作機械・自動車部品メーカーへの
マジョリティ出資により、製造分野における
新たな事業展開へ足場固め。

～ トヨタエイテック(株)について～

設立： 1950年7月

事業所： 広島市南区(本社・工場)

資本金： 30億円(2013年3月現在)

従業員数： 614名(2013年3月現在)

売上高： 252億円(2013年3月期)

事業内容：

- ✓ 工作機械の製造・販売
- ✓ 自動車部品の製造・販売



> 取組事例④「医療・ヘルスケア分野」

取組方針	既存事業強化 及び 新規投資による収益基盤強化・拡大
重点市場	日本、中国、北米

【医療機器】

広範な診療分野の医療機器を取り扱う
 センチュリーメディカル(株)、整形外科分野の
 (株)日本エム・ディ・エムを軸に事業基盤の
 拡充に取り組む。



【製薬支援サービス】

製薬業界におけるアウトソーシングが進む中で、
 開発業務受託(CRO)、業務受託(CSO)、
 さらにはプロモーション支援等まで包括的な
 業務受託を請負うことのできる体制を構築。



※CRO : Contract Research Organization

※CSO : Contract Sales Organization

見通しに関する注意事項

本資料に記載されている当社の計画、戦略、見通し及びその他の歴史的事実でないものは、将来に関する見通しであり、これらは、現在入手可能な期待、見積り、予想に基づいています。これらの期待、見積り、予想は、経済情勢の変化、為替レートの変動、競争環境の変化、係争中及び将来の訴訟の結果、資金調達の継続的な有用性等多くの潜在的リスク、不確実な要素、仮定の影響を受けますので、実際の業績は見通しから大きく異なる可能性があります。従って、これらの将来予測に関する記述に全面的に依拠することは差し控えるようお願いいたします。また、当社は新しい情報、将来の出来事等に基づきこれらの将来予測を更新する義務を負うものではありません。