

# 営業グループ事業説明会

## 三菱商事株式会社



# 自動車・モビリティグループ



## 自動車・モビリティグループ 出席者

グループCEO

戸出 巖

自動車事業本部長

中村 達夫

いすゞ事業本部長

若林 茂

モビリティ事業本部長

近藤 恭哉

グループ管理本部長

梅沢 治樹

グループCEOオフィス室長

石巻 尚

# 本日のアジェンダ

## 1. グループ概要

- 組織概要
- 全社事業ポートフォリオの中の位置付け

## 2. グループ方針

- 全体俯瞰図
- 利益実績

## 3. 事業紹介

- 既存事業の拡充 - タイ事業
- 既存事業の拡充 - インドネシア事業
- マルチブランド川下事業
- モビリティ・サービサー事業

## 4. EXの取り組み

# 1. グループ概要：組織概要



**戸出 巖**  
常務執行役員  
自動車・モビリティ  
グループCEO



**梅沢 治樹**  
自動車・モビリティグループ  
管理部長



**石巻 尚**  
執行役員  
自動車・モビリティグループ  
CEOオフィス室長

経営計画ユニット

人事総務・コンプライアンスユニット

内部統制・監査・貿易統括ユニット

ITソリューションユニット

EX推進ユニット



**中村 達夫**  
執行役員  
自動車事業本部長

自動車事業統括室

自動車アセアン部

自動車北アジア部

自動車欧露・米州部

自動車販金・リテイル部



**若林 茂**  
執行役員  
いすゞ事業本部長

戦略統括室

市場開発室

いすゞアセアン部

いすゞ豪州・欧州・米州部

いすゞインド・中東部



**近藤 恭哉**  
執行役員  
モビリティ事業本部長

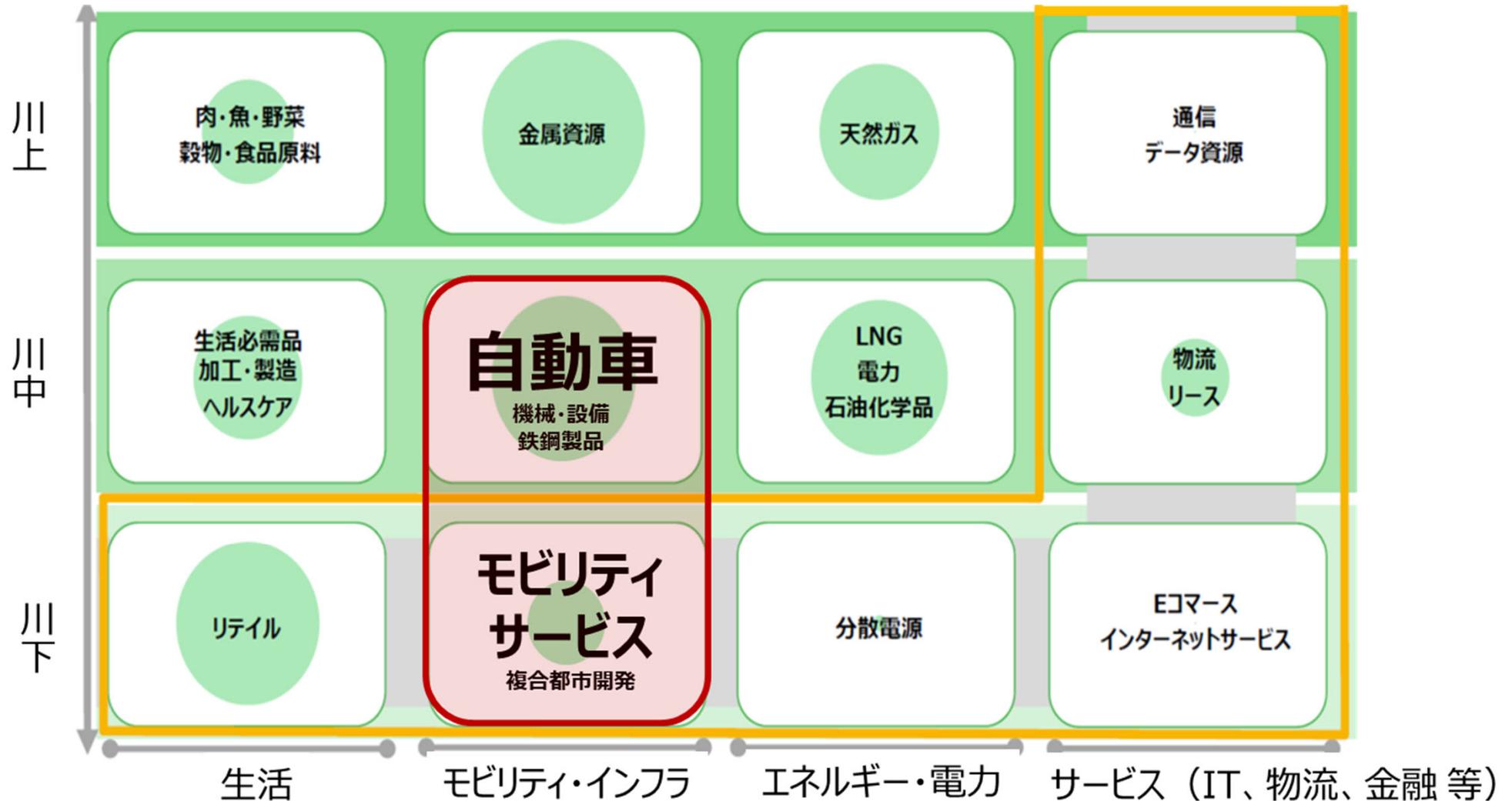
戦略企画室

モビリティ・サービス部

自動車リテイル・サービス部

# 1. グループ概要：全社事業ポートフォリオの中の位置付け

- ✓ 当社事業ポートフォリオにおいて、自動車バリューチェーン事業は川中に位置
- ✓ 川下のモビリティサービス事業では、他グループの川下分野との横連携、共創を図る

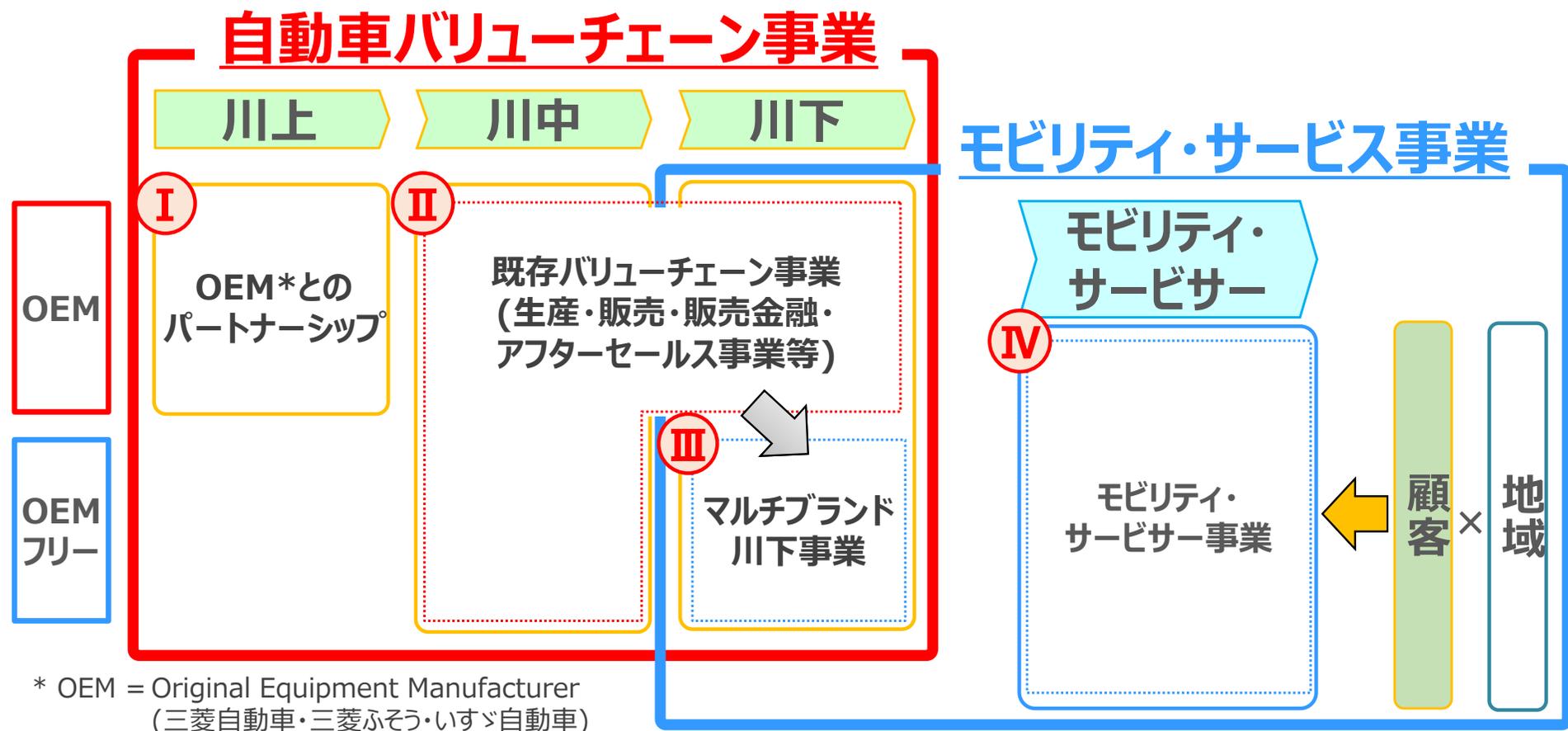


## 2. グループ方針：全体俯瞰図

**ミッション：** デジタル化やCASEの進展による業界構造変化をとらえ、当社の強固なビジネス基盤を活かし、ヒトやモノの移動に関する課題を解決するビジネスモデルを構築する

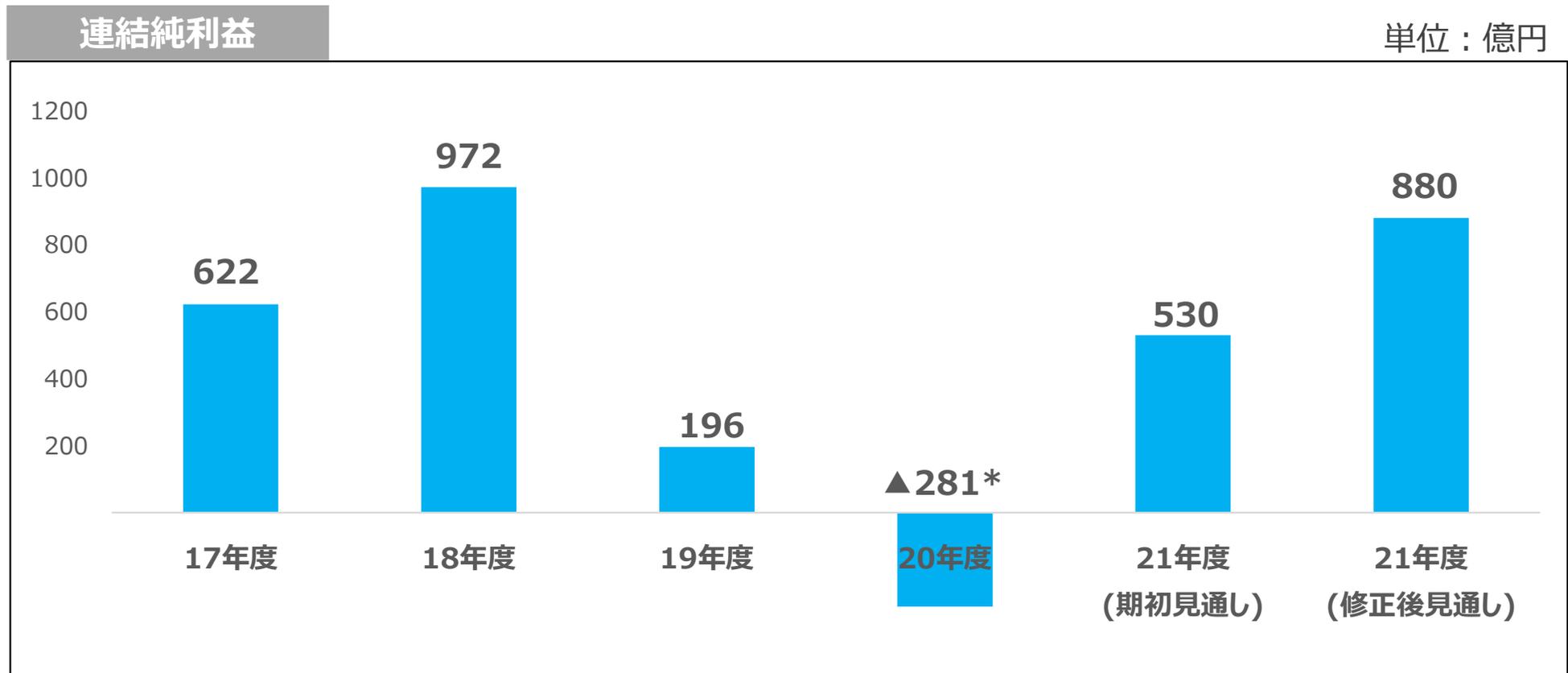
**中長期に目指す姿：**

- 自動車バリューチェーン事業の更なる機能強化と川下領域へのビジネスモデル伸長・変革
- ヒトやモノを移動するモビリティ・サービス事業を「収益の柱」に育成
- デジタルを活用し、低・脱炭素化に資する自動車／モビリティ・サービスの提供を通じた三価値同時実現



## 2. グループ方針：利益実績

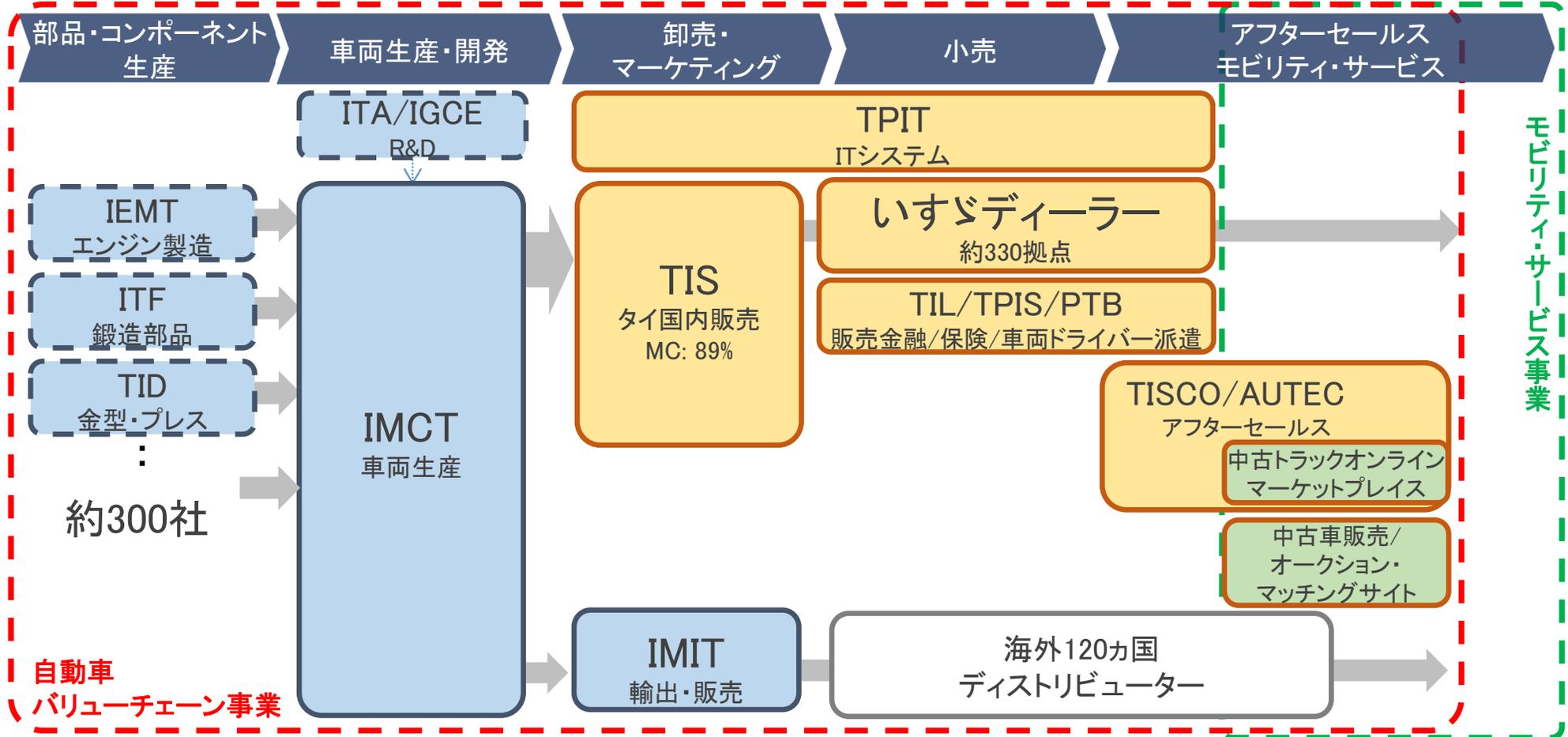
- ✓ 21年度は半導体や部品不足の逆風はあったものの、三菱自動車の持分利益増加、並びにASEANを中心とした事業収益改善により880億円に上振れる見込み
- ✓ 今後は、既存バリューチェーンの強化、モビリティ・サービスの育成により、更なる収益拡大を目指す



\*三菱自動車の構造改革等に伴う持分損失▲533億円を含む

### 3. 事業紹介：既存事業の拡充 - タイ事業（領域Ⅱ～Ⅲ）

- ✓ いすゞ殿・当社の双方にとり最重要の海外事業基盤であり、引き続き維持・強化を図る
- ✓ タイでの生産・輸出事業はいすゞ殿主導、当社はTIS社を中心とする販売・販金を強化する方針



**中古トラックオンラインマーケットプレイス**

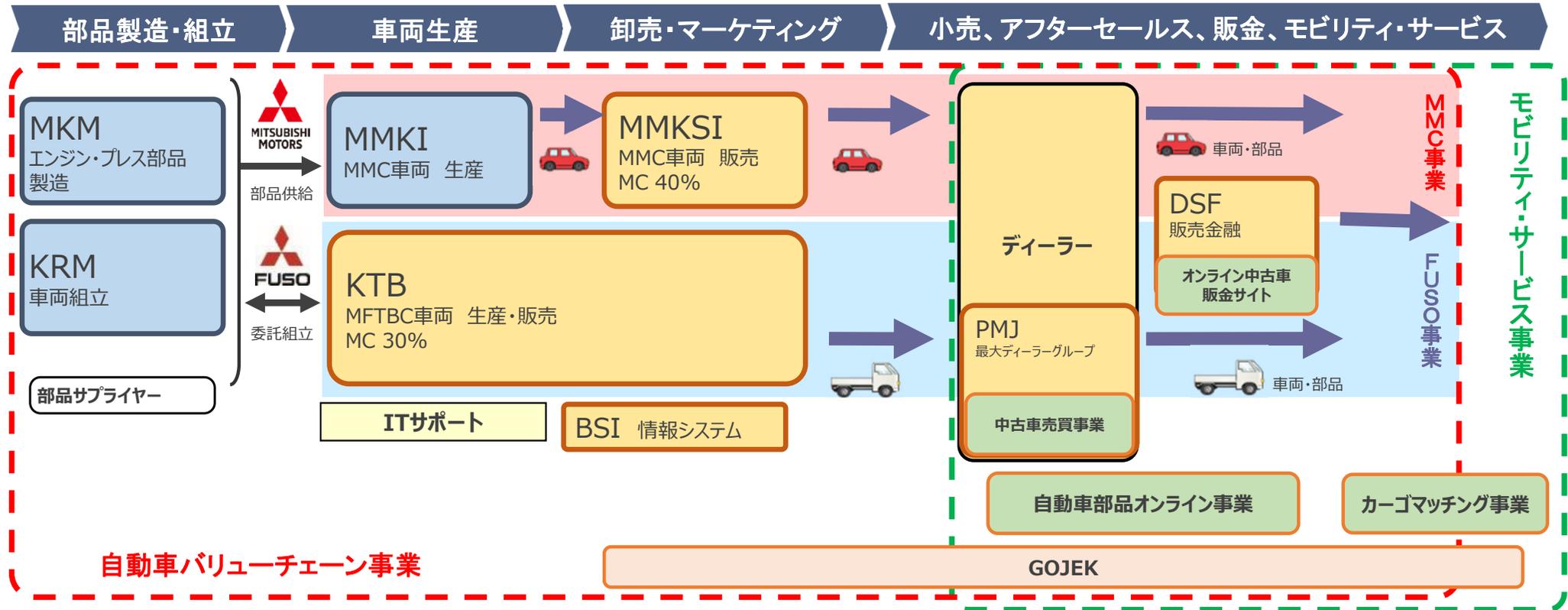
中古トラック分野に於いて、アクセス数でタイ最大のマーケットプレイス事業。マルチブランドのプラットフォーム事業として、バリューチェーン事業と共に成長が期待される。

**中古車販売/オークション・マッチングサイト**

オンラインも活用した中古車(LCV中心)販売事業。トリペッチホールディングとタイのいすゞ最大ディーラーとの合併による事業。

### 3. 事業紹介：既存事業の拡充 - インドネシア事業 (領域 II ~ III)

①三菱自動車殿の乗用車ブランド構築、②販売・収益の継続的な拡大、③三菱ふそうトラック・バス殿事業・川下分野における新規事業での連携深化により、事業価値を極大化する



**オンライン中古車販金サイト**  
オンライン中古車ファイナンス事業を立ち上げて新たな顧客接点を創出。併せて価格予測モデル、査定アプリを開発し、中古車の取り扱い体制を強化。

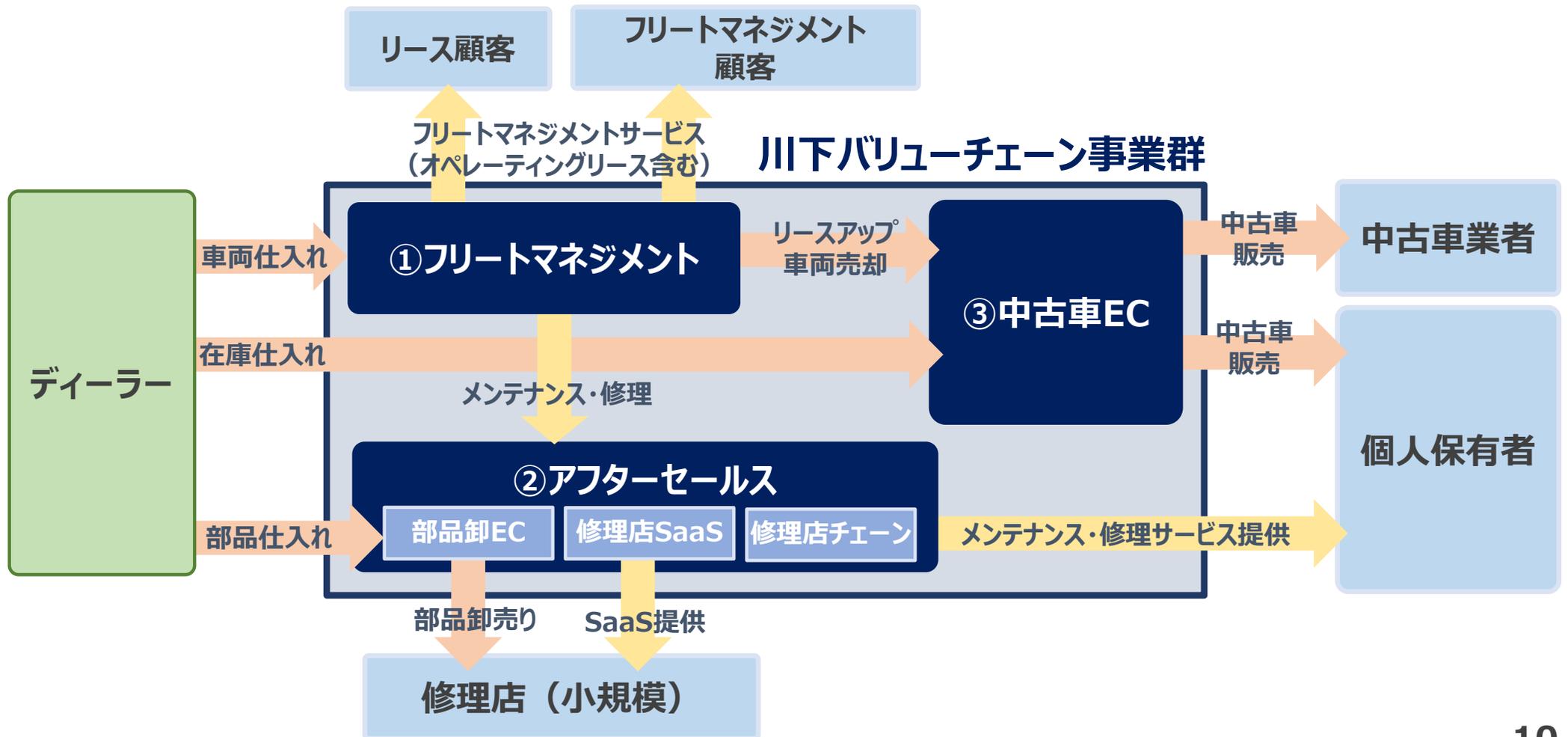
**中古車売買事業**  
PMJ社では従来型の新車販売のみならず店頭での下取り車を中心とした中古車売買事業や自動車総合オンラインプラットフォーム(新車・中古車・レンタル・部品)を運営する。

**自動車部品オンライン事業**  
マルチブランド自動車部品eコマース事業の運営。物流・決済機能を備えたECプラットフォームを通じて売主(部品サプライヤー)と買主(部品商や整備工場、フリート等)を繋げる。

**カーゴマッチング事業**  
都市間物流を中心とした荷主起点のカーゴマッチングサービス事業。荷主向け庸車契約車両の手配・管理(SaaS)、スポット契約車両手配(カーゴマッチング)を行う。

### 3. 事業紹介：マルチブランド川下事業（領域Ⅲ）

- ✓ 今後成長が見込まれる車両管理(①フリートマネジメント)、メンテナンス(②アフターセールス)、③中古車ECの3事業に取り組み、事業間のシナジーを活かした「川下バリューチェーン事業群」を構築する。
- ✓ ②アフターセールス、③中古車は個人を対象(B2C)とする一方、フリートマネジメントは法人顧客向けから参入(B2B, B2B2C)、デジタルなどの技術進化とサービス高度化で最終的に個人顧客接点(B2C)を獲得する。
- ✓ 注力する地域は既存バリューチェーン事業で強固な事業基盤を有するタイ・インドネシア・ロシア。

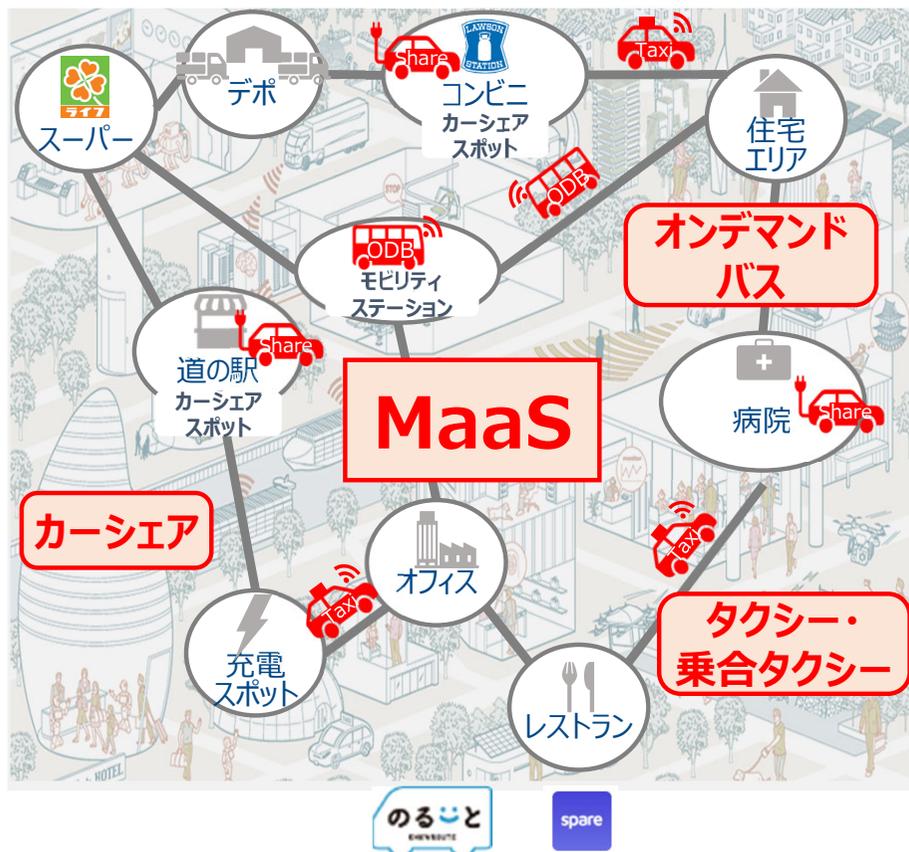


### 3. 事業紹介：モビリティ・サービス事業 (領域Ⅳ)

- ✓ 日本が直面する交通課題に対し、オンデマンド交通とシェアリングを軸に、モビリティ技術やソリューションを適用、新たに創出される事業機会に取り組む。
- ✓ “国内地域交通DX”として、地域住民の利便性・豊かさ向上と地域経済活性化を実現する。

#### 注力するモビリティ・サービス分野

地域内のリアル生活拠点をオンデマンド交通（オンデマンドバス、タクシー・乗合タクシー）とカーシェアを主要モーダルとしてMaaSで連携



#### リアル・デジタルで生活サービスと結合

アプリ内でモビリティと生活サービスが結合

モビリティ×生活サービス例

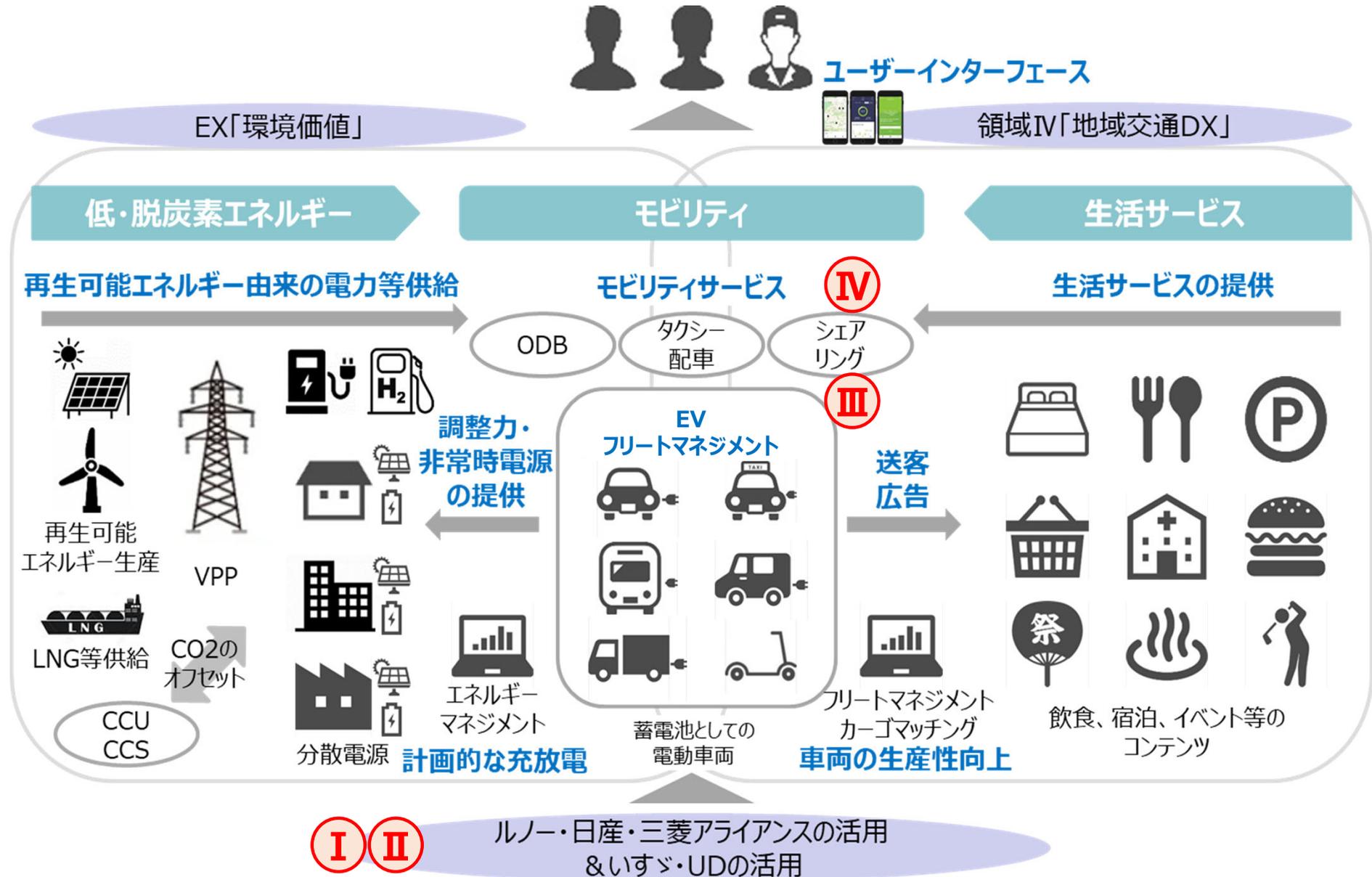


リアル・デジタルが一体

スーパー	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 買い物送迎</li> <li>■ 生活用品・食品配達</li> </ul>
レストラン	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ レストラン予約 + 送迎</li> <li>■ フードデリバリー</li> </ul>
病院	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 病院予約 + 送迎</li> <li>■ 医薬品配達</li> </ul>
充電	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ EV充電・売電サービス</li> </ul>
オフィス	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ オフィステナント送迎</li> </ul>

# 4. EXの取り組み

## EVフリートマネジメント構想



(将来に関する記述等についてのご注意)

本資料にて開示されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくもので、種々の要因により変化することがあり、これらの目標や予想の達成、及び将来の業績を保証するものではありません。また、これらの情報は、今後予告なしに変更されることがあります。従いまして、本情報、及び資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行って下さいますようお願い致します。本資料 利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。