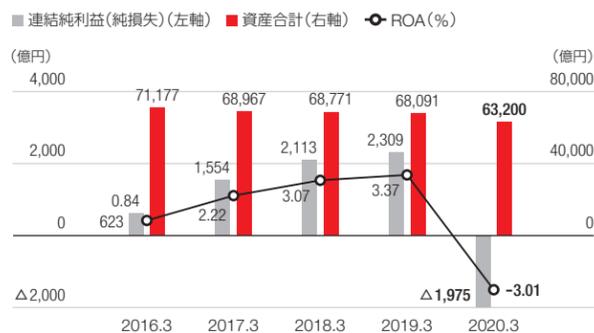


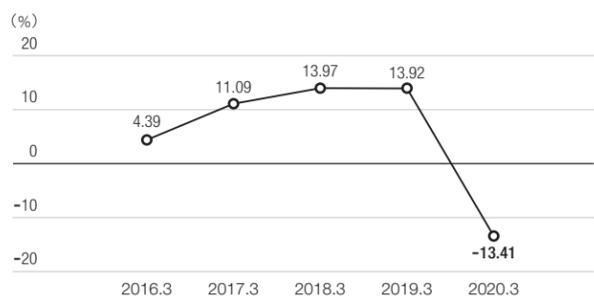
パフォーマンスハイライト

財務データ

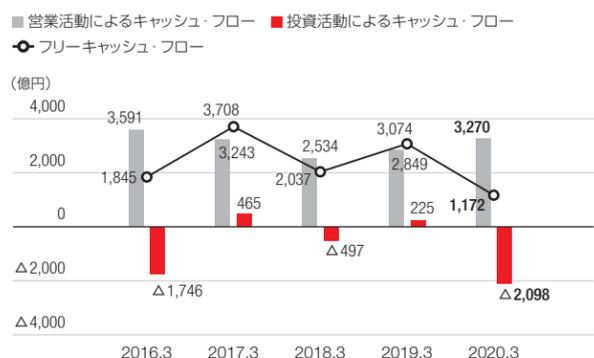
連結純利益(純損失)/資産合計/ROA



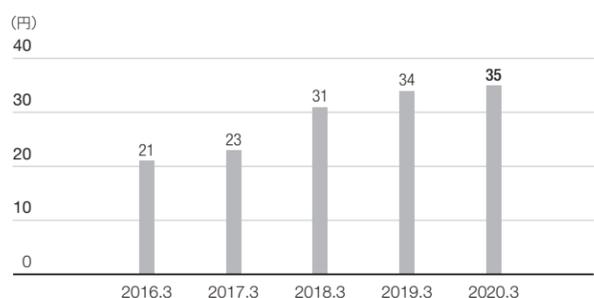
ROE



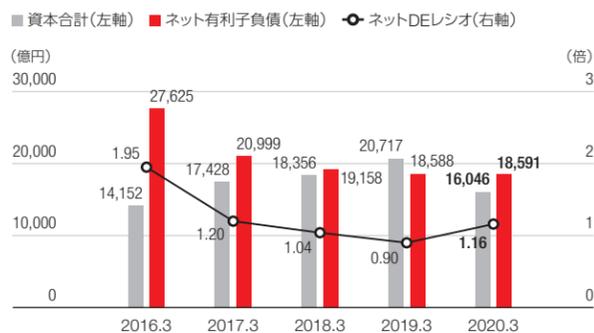
キャッシュ・フロー



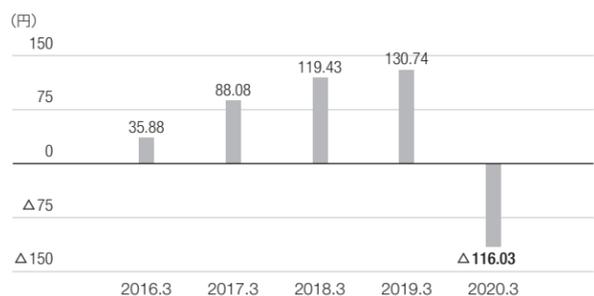
1株当たり年間配当金



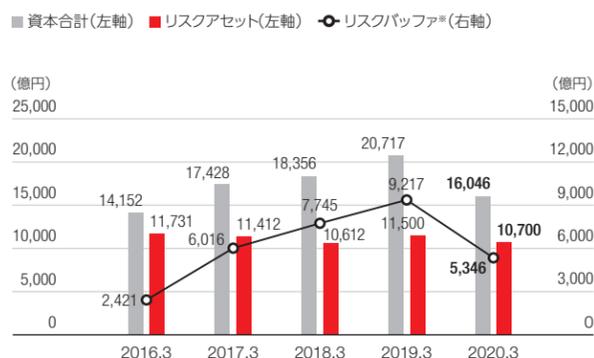
資本合計/ネット有利子負債/ネットDEレシオ



基本的1株当たり当期利益



資本合計/リスクアセット/リスクバッファ*



* リスクバッファ=資本合計-リスクアセット

株主総利回り*



* 株主総利回り=(各事業年度末日の株価+当事業年度の4事業年度前から各事業年度までの1株当たり配当額の累計額)/当事業年度の5事業年度前の末日の株価

非財務データ

環境*

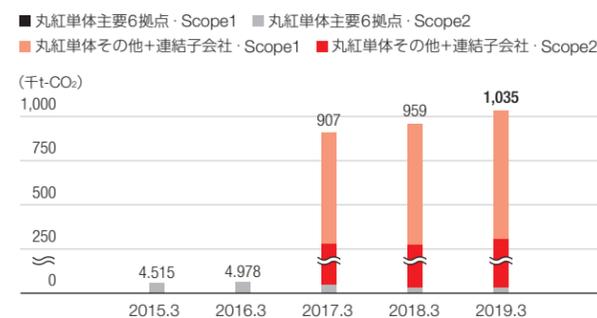


詳細は、ウェブサイトをご参照ください。

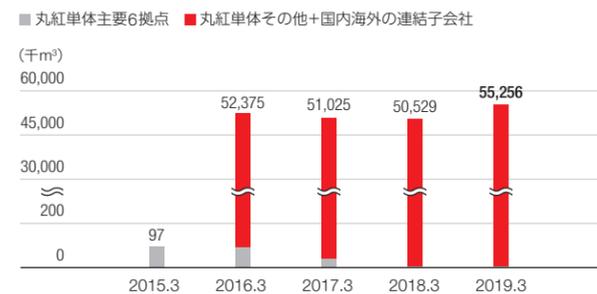
https://www.marubeni.com/jp/sustainability/environment/env_data/



GHG(二酸化炭素)排出量(エネルギー由来)**



水使用量



社会

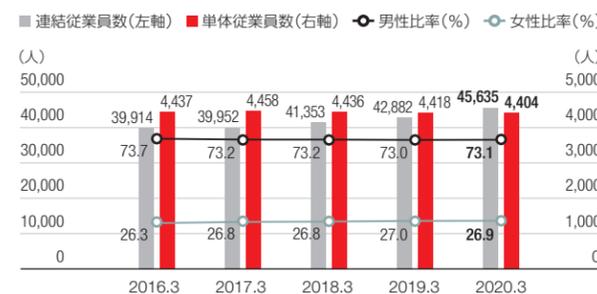


詳細は、ウェブサイトをご参照ください。

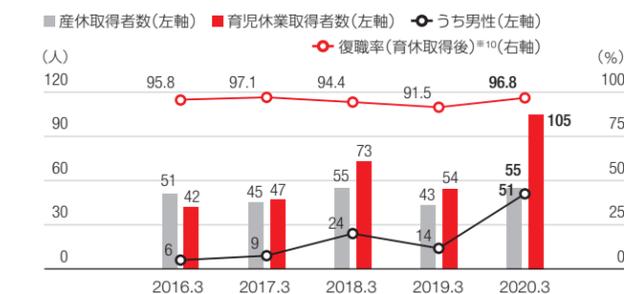
<https://www.marubeni.com/jp/sustainability/social/employee/>



連結従業員数**/単体従業員数**/男女比率**



産休取得者数**/育児休業取得者数**



*1 データ集計対象拠点

- 2015年3月期から2016年3月期まで、丸紅株式会社の主要6拠点(東京本社と北海道支社、中部支社、大阪支社、九州支社、静岡支店)。なお、2016年3月期の実績について、大阪支社は2015年7月に移転し、移転した月は、移転前と移転後の両拠点のエネルギー消費量を算入しています。
- 2017年3月期以降、丸紅株式会社および国内・海外の連結子会社。ただし、Helena Agri-Enterprises, LLCと清浄・売却方針決定済みの子会社は含まれていません。なお、米国北部を拠点とする穀物集荷、輸出事業会社は2017年3月期、2018年3月期は含まれておらず2019年3月期より含んでいます。
- 2020年3月期、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、2020年3月期の当社グループ環境データに関する連結子会社における調査・検証手続き等に遅れが生じていることから、2019年3月期の環境データを掲載しています。2020年3月期の環境データに関しては、2020年8月現在、精査・検証を継続しており、第三者による検証が済み次第、速やかに当社ウェブサイトでご公開いたします。
https://www.marubeni.com/jp/sustainability/environment/env_data/

*2 GHG(二酸化炭素)排出量(エネルギー由来)

- 燃料および蒸気のCO₂排出係数は、地球温暖化対策推進法の係数を使用。
- 電力のCO₂排出係数、丸紅株式会社については、環境省発表の電気事業者別二酸化炭素排出係数(実排出係数)を使用。国内および海外の連結子会社については、国際エネルギー機関(International Energy Agency, IEA)による国別CO₂排出係数(CO₂ emissions per kWh from electricity generation)の2016年値を使用。
- 都市ガスのCO₂排出係数、2015年3月期まで、主要6拠点が所在する地域の各ガス会社が発表する排出係数を使用。2016年3月期からは、地球温暖化対策推進法の係数を使用。
- 2018年3月期から、灯油、軽油、ガソリンを集計対象に加えしました。2018年3月期におけるこれら燃料の使用に伴うCO₂排出量は25千トンでした。

*3 エネルギー・電力消費量

- 電力の単位発熱量は、3.6GJ/MWhを使用。
- 燃料は地球温暖化対策推進法の単位発熱量を使用。
- バイオマスエネルギーは含みません。

*4 廃棄物発生量

- 有価物を含みません。

*5 3月末時点

- 丸紅から他社への出向者を含め、他社から丸紅への出向者を除いた在籍人員数(3月末時点)。

*6 丸紅単体

- 丸紅単体。なお、前年度から継続して休暇・休業取得している者を除いた、当該年度内における休暇・休業取得者数をカウント。

*7 丸紅単体

- 丸紅単体。なお、当該年度内に休暇・休業取得を開始した人数をカウント。

*8 丸紅単体

- 丸紅単体。なお、当該年度内に育児休業期間を終了した者のうち復職した者の比率。

CFOメッセージ

**早期に財務基盤の改善を図るとともに、
中長期的な企業価値向上を見据え
戦略的な資本配分を実行します。**

古谷 孝之

代表取締役 常務執行役員、
CFO、IR・格付担当役員、投融資委員会委員長、
サステナビリティ推進委員会委員長(CSDO)、開示委員会委員長



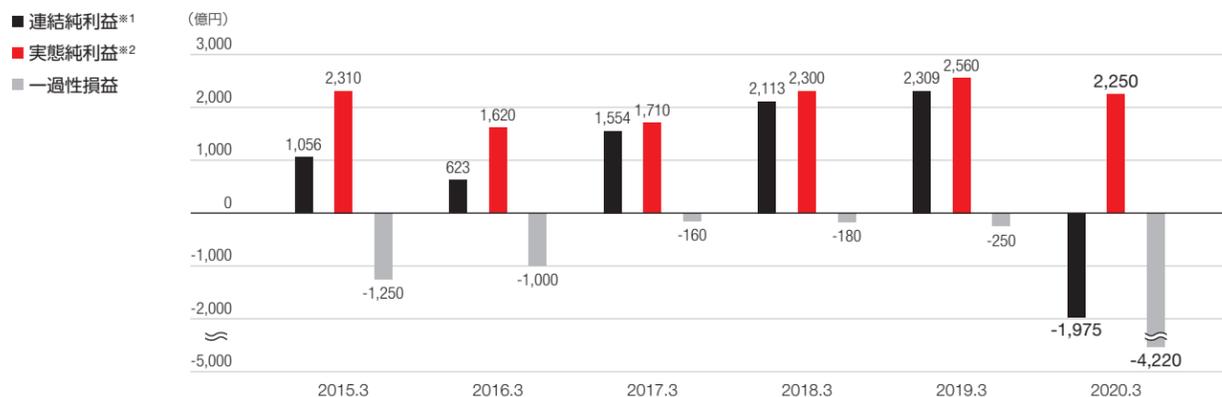
Q1. 2020年3月期に多額の減損損失を計上したことを受け、財務規律に対する考え方に変更はあるのか？

A1. 財務基盤の再生・強化を最優先課題として取り組みます。

2020年3月期の連結純利益は、新型コロナウイルスの世界的な感染拡大や原油価格の急落など足元の環境悪化および将来の事業環境の悪化見通しを踏まえ、減損損失等の一過性損失を計上したことから、前期比4,283億円減益となる1,975億円の赤字決算となりました。

これを受け、2020年3月期連結決算の公表時に、2020年3月期から始まった3カ年の「中期経営戦略GC2021(GC2021)」についての修正を併せて公表しました。

実態純利益、一過性損益の推移



※1 連結純利益：親会社の所有者に帰属する当期利益。
※2 実態純利益：連結純利益から一過性要因を控除した概数を表記。

「GC2021の修正」では、「財務基盤の再生・強化」を最優先課題として、これまで以上にキャッシュ・フロー重視の経営に取り組む方針を示しました。具体的には、GC2021期間中の3カ年累計株主還元後フリーキャッシュ・フローの黒字により債務返済を優先し、2022年3月期末のネットDEレシオを1.0倍程度まで引き下げるという定量目標を掲げました。

丸紅は、2015年3月期から2016年3月期にかけても、資源価格の下落などを受けて、2カ年度累計で2,000億円を超える一過性損失(ネット)を計上し、その後、財務体質の改善に取り組んできた経緯があります。そして、2020年3月期末にはネットDEレシオ0.8倍程度の達成を目標に掲げ、達成後には新たな資本配分方針を導入する予定でした。しかし、2020年3月期決算は大幅な赤字となり、株主資本が毀損したことから、改めてキャッシュ・フロー重視を徹底し、財務基盤の再生・強化に取り組むことを決めました。

健全な財務基盤は、成長を実現するための大前提となります。これは、当社の競争力の源泉の一つである信用

力と資金調達力の維持・向上が成長の土台であると考えているためです。世界的に新型コロナウイルス感染症との闘いが長期化するリスクなど更なるダウンサイドシナリオも想定される中、安定的な信用力と資金調達力を維持するためにも、キャッシュ・フローを重視した経営による財務基盤の再生・強化が急務となります。

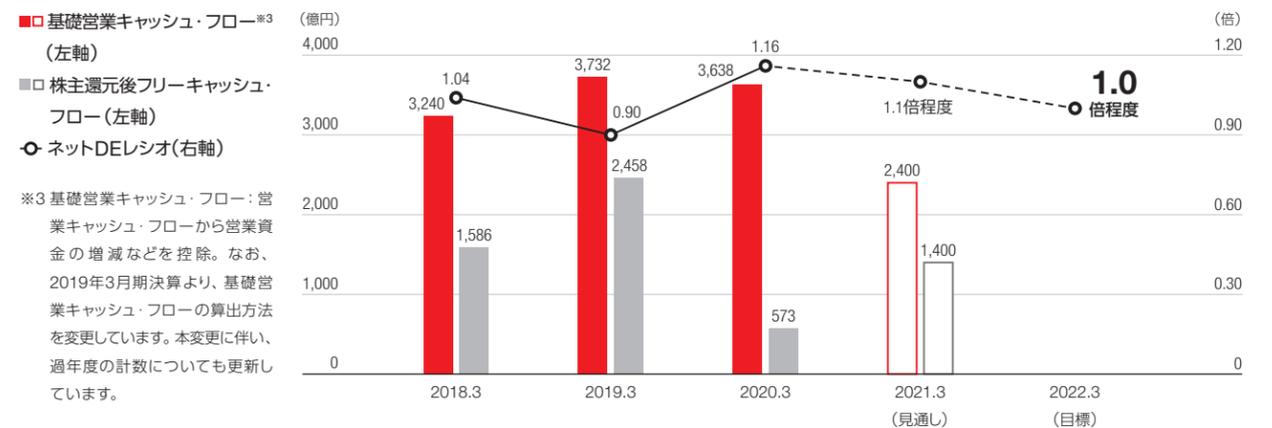
毀損した財務基盤を早期に立て直し、そのうえで、将来を見据えた成長投資を継続することで、中長期的な企業価値向上を実現し、株主価値の増大に繋げていきます。

Q2. 今後の事業戦略・投資戦略は？

A2. 「戦略ありき」を徹底し、投資の精度を向上します。また、既存事業の強化と同時に、新たなビジネスモデルの創出を追求します。

2017年3月期から始まった3カ年の「中期経営計画GC2018(GC2018)」の期間においては、減損損失を計上

キャッシュ・フローおよびネットDEレシオの推移



※3 基礎営業キャッシュ・フロー：営業キャッシュ・フローから営業資金の増減などを控除。なお、2019年3月期決算より、基礎営業キャッシュ・フローの算出方法を変更しています。本変更に伴い、過年度の計数についても更新しています。

した投資案件の分析と投資の精度の向上について徹底的な議論を行いました。その議論の結果、投資を目的化することなく「戦略ありき」という考え方を明確化し、営業本部ごとの戦略を設定しました。「戦略ありき」とは、目指す在り姿へ到達するための事業戦略のことであり、投資はその戦略を遂行するための手段にすぎない、ということです。

GC2021では、上記の通りGC2018において定めた戦略を実践するステージとして、この考え方を事業指針SPP (Strategy, Prime, Platform)^{*4}として掲げ、事業戦略の徹底的な追求による事業価値向上を目指すことを明示し、実践しています。

新型コロナウイルスの世界的な感染拡大に伴い事業環境が悪化する中においても、将来を見据えて、コスト削減を含む既存事業の強化・底上げを徹底するとともに、新たなビジネスモデルの創出に取り組みます。そして、リスクマネジメントの更なる充実・強化のため、事業指針SPPIに基づいた事業戦略の明確化と、投資実行後における厳格な経営ガバナンス体制の構築など、事業投資・事業経営に対する組織能力の更なる向上を図ります。これらの徹底的な追求によってはじめて継続的な事業価値向上という正のサイクルができ上がります。

また、事業指針SPPIに基づく投資規律を徹底することにより、近視眼的な利益至上主義にとらわれることなく、中長期的な成長を見据えながら、成功の再現可能性を高めていきたいと考えています。

社員全体で過去の失敗を教訓として共有し、「戦略ありき」の考え方が社内に浸透した結果、GC2018以降に実行した投資案件は、着実に収益を積み上げてきています。今後も更なる投資の精度の向上を目指して「戦略ありき」を徹底した事業運営を行っていきます。

 ^{*4} 事業指針SPPIについてはP.14をご参照ください。

Q3. 今後の資本配分方針は？

A3. キャッシュ・フローを重視し、早期に財務基盤を改善させます。そのうえで、将来を見据えた成長投資を継続し、企業価値の増大を目指します。

A1でもご説明したように、GC2021期間中は、2020年3月期の減損によって毀損した財務基盤の再生・強化を最優先課題とし、2022年3月期末にネットDEレシオを1.0倍程度まで改善させる方針としています。よって、GC2021期間中は、連結配当性向25%以上の維持とともに自己株式の取得は実施しないといった株主還元方針も併せて公表させていただきました。

また、既存事業の強化と併せて、キャッシュ創出力を高めるための将来を見据えた成長投資も重要です。過去に実行した投資が、現在の当社の収益基盤を支えるビジネスとして育ってきています。財務基盤の再生・強化に取り組みながらも、縮小均衡に陥ることがないよう、「戦略ありき」で厳選した成長投資を継続することで、将来のキャッシュ創出のための事業強化を行っていきます。

— 株主の皆様から付託された株主資本、金融機関や資本市場から調達した有利子負債をいかに効率的に使い、利益を最大化するか。資金調達コストの低減は当然ながら、ビジネスの基盤となる財務基盤の再生・強化、投資効率の向上、更には成長期待の醸成といった取り組みを通じて株主資本コストの低下を実現し、株主の皆様のリターン最大化に繋げることを目指しています。

投融资委員会委員長として、改善の軌道に乗った戦略投資のリスクリターンの更なる向上を実現するとともに、CFOとして中長期的な株主価値向上に資する資本配分の最適化を意識した経営を行っていきます。

新規投資および資産リサイクルの意思決定プロセスについて

これまでご説明してきた通り、丸紅は投資の精度を高める取り組みを続けていますが、新規投資および資産リサイクルについての意思決定プロセス自体に大きな変更はありません。営業グループから申請された案件は、投融资委員会で定性・定量の両面から分析され、経営会議並びに、より重要な案件は取締役会にて審議されたうえで意思決定されます。

IRR(内部収益率)や回収期間、PATRAC^{*}などの定量指標は引き続き重要な判断基準ですが、GC2018およびGC2021の新規投資でより重視していることは定性面での評価です。事業指針SPPの考え方は当然ながら、案件のビジネスモデルの理解度を深め、当社の強みを活かしながらどのような戦略で事業価値を向上させていくのか、また外部環境や業界の見通しを分析し、どのように対応していくのか、投資実行後の事業経営におけるガバナンスをいかに強化していくのか、このような議論を以前より時間を

かけて行っただけで、最終的な意思決定を行います。その結果、決裁を取得するためのハードルは以前より高くなりましたが、このプロセスを経た投資案件の精度は高まっています。

資産リサイクルについても同様の考え方であり、既存事業全体の強化・優良化に向けた取り組みの一環として、資産の入れ替えを行っていきます。戦略的な成長を実現するためには、投資実行後のプロセスが重要であり、定期的なモニタリングで進捗状況を厳しくチェックしています。投資実行時に想定していた前提条件が変わった場合は、その都度戦略を練り直します。足元では好調な案件であっても、ピークを過ぎたと考える案件や、戦略上の意義が見出せない案件であれば、資産リサイクルの対象としています。

^{*} PATRAC: Profit After Tax less Risk Asset Costの略。リターンがリスクに対する最低限のリターン目標をどれだけ上回っているかを計る、丸紅独自の経営指標。

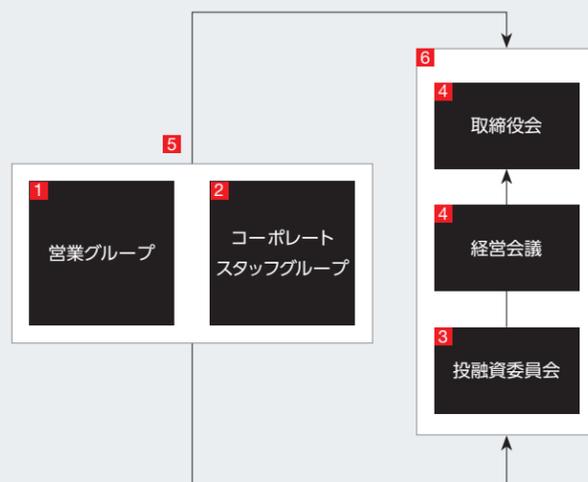
PATRAC (Profit After Tax less Risk Asset Cost)とは



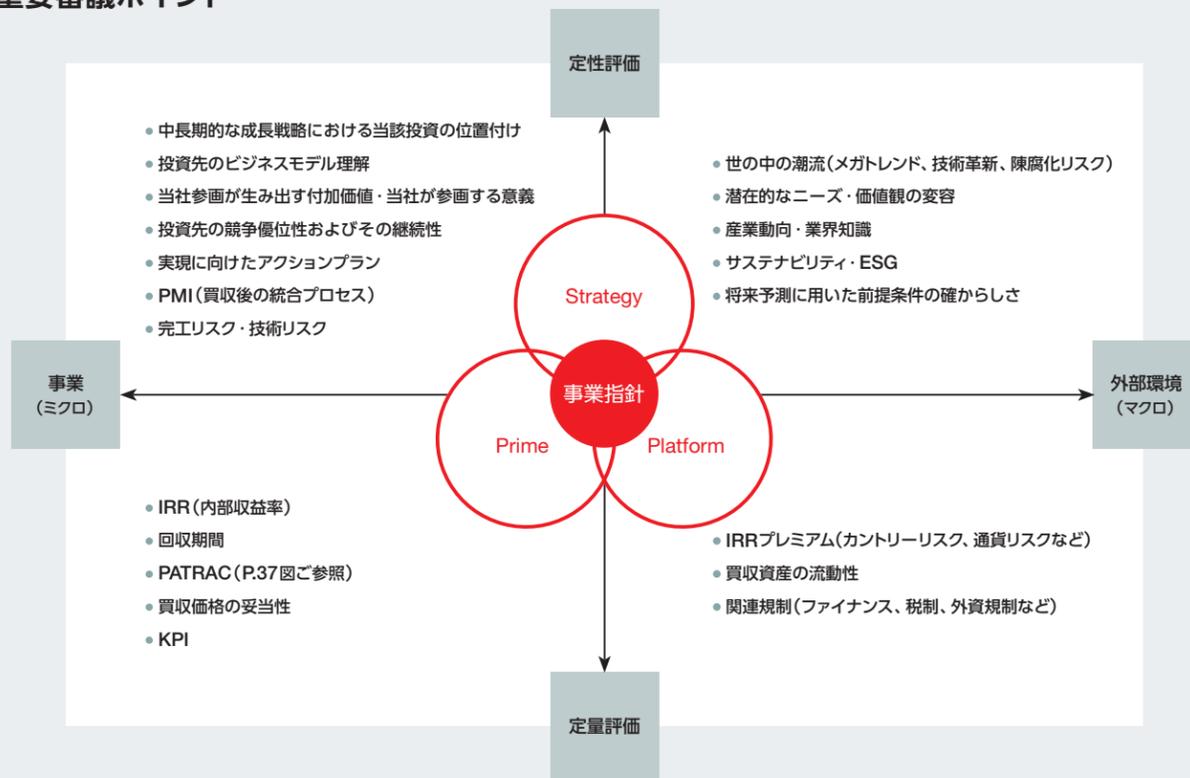
意思決定プロセス

重要な事業投資などの個別案件については、稟議制度、モニタリング制度により、入り口から出口までの一貫したリスク管理体制を整えています。

- 1 新規投資案件は、まず営業グループが案件概要や事業計画などを提出します。
- 2 これに対して、関係コーポレートスタッフグループは、定性・定量両面からのリスク分析結果などの意見を提出します。
- 3 投融資委員会において、リスク調整後税引後利益であるPATRACを定量面での案件評価のガイドラインの一つとして用いながら、個別案件の事業性、リスク分析だけでなく、全社的な集中リスクについても考慮のうえ審議します。
- 4 その後、経営会議に付議され、社長が決裁します。また、より重要な案件については、取締役会にて決議されます。
- 5 投融資実施後、新規投資案件や重要案件についてはモニタリングを行い、問題の早期発見と対策立案を徹底しています。また、投融資委員会、経営会議および取締役会に対して定期的に現状報告が行われます。
- 6 報告を受けた案件のうち、課題のある案件については、事業の戦略性、成長性、収益性に関する複合的な要素を勘案して、立て直しに動くか、あるいは撤退するかについて、稟議制度のプロセスに従って決定します。



重要審議ポイント



特集

事業指針SPPに基づく事業戦略

ホライゾン2 既存事業領域の強化・拡大 CASE 1

米国

農業資材販売事業

» Helena Agri-Enterprises, LLC (Helena社)

アグリ事業本部

全米第2位のシェアを誇る 農業資材販売会社

丸紅グループ100%出資のHelena Agri-Enterprises, LLC (Helena社)は、世界最大の農業国である米国で農業資材(農業、肥料、種子、自社ブランド品)の販売事業を展開しています。日本の国土面積の4倍近くに相当する耕地面積約1億5千万ヘクタールを有する米国市場では、農業資材に対するニーズも非常に多様化しており、世界のアグリビジネス市場の最先端にあると言えます。

1987年に丸紅が買収した当時約100カ所だったHelena社の米国内拠点数は、現在では約500カ所まで大きく拡大しています。Helena社は、この拠点ネットワークと、農業資材事業に特化した営業・技術・農学・管理それぞれの専門家からなる約5,000人の従業員を擁することで、米国におけるトップクラスの農業資材販売会社として業界内で確固たる地位を築いており、また、日々変化する市場環境に応じて更なる進化に取り組んでいます。現在では、農業資材販売を伴うコンサルティングサービスの競争力を高めるため、顧客ニーズに応じた「AGRIIntelligence」(データを活用した分析診断ツール)などの提供により、事業を更に拡大しています。

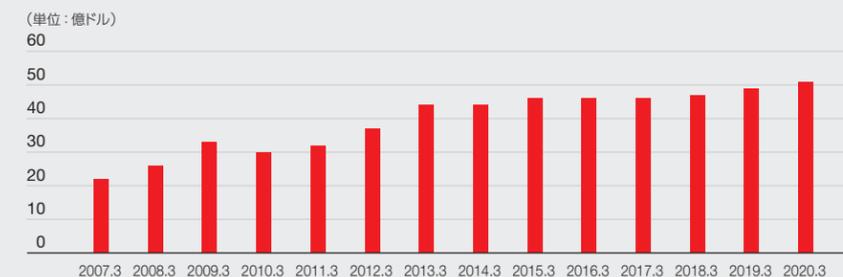
ネットワークの拡大と実績・経験の プラットフォーム化により、成長を加速

Helena社は、商品起点ではなく顧客起点で、自社の有する強み(商品、サービス、機能など)の差別化を図り、付加価値の創出に取り組んでいます。同社は、強みである地域密着型コンサルティング営業を一層伸長させるため、拠点ネットワークの構築・拡張に取り組む、全米の農業事業者のニーズを深く把握することで、競争優位性を高めています。

米中貿易摩擦など、米国農業を取り巻く環境は厳しい状況が続く中、Helena社の業績は堅調に推移しています。今後も同社が保有する強力な地場ネットワークや実績・経験・顧客への提案力を高めるための組織を活かし、独自の商品ライン、コンサルティングサービスを顧客に提供することで成長を加速させていきます。また同時に、丸紅は、Helena社のイノベーションから得た知見・ノウハウを世界へ展開し、更なる価値の創出に取り組んでいます。

アグリ事業における更なる価値創出の取り組みについては P.76-77アグリ事業本部をご参照ください。

Helena社の売上高推移



ホライゾン2 既存事業領域の強化・拡大 CASE 2

米国

牛肉処理加工事業

 » **Creekstone Farms Premium Beef LLC** (Creekstone Farms社)


食料本部

 Creekstone Farms社×丸紅
シナジーの極大化を目指して

丸紅は、2017年に、米国において肉牛の処理加工・販売事業を行うCreekstone Farms Premium Beef LLC (Creekstone Farms社)へ出資参画しました。

Creekstone Farms社はカンザス州の自社工場内で肉牛の処理加工を行い、その牛肉を全米の高級ステーキハウスや量販店に販売するほか、アジアや欧州、中東にも輸出しています。同社が取り扱う牛肉は、穀物を主体とした飼料を用いて米国内で肥育した品質の高いブラックアンガス牛のみとなっており、付加価値の高い商品の供給を特徴とするビジネスモデルを構築しています。

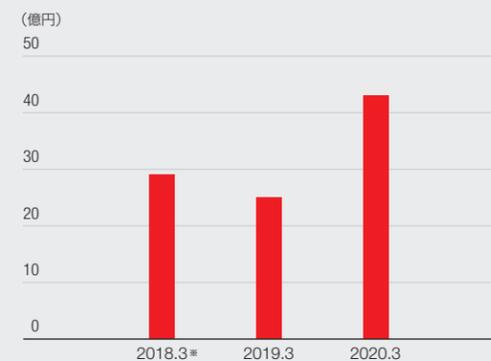
一方、丸紅は、豪州Rangers Valley Cattle Station Pty. Ltd. (Rangers Valley社)での高品質な肉牛の肥育・販売事業など、グローバル市場で培った厳格な生産管理に基づく安全・安心な食肉製品を、量販店・外食業界や畜産加工メーカーに販売する経験・ノウハウを有しています。

現在は、Creekstone Farms社の高品質牛肉を、Rangers Valley社の販路を活用して日本を含めたアジアへ販売拡大するなど、Creekstone Farms社の強みと丸紅の強みを掛け合わせた取り組みを実行しています。なお、日米貿易協定合意による日本向け米国産牛肉の関税引き下げはこの取り組みを後押しするものとして期待されます。

📖 食料本部の事業戦略についてはP.74-75をご参照ください。

 巨大量販チェーンとの委託加工取引を
梃子に成長を加速

丸紅の出資参画後、Creekstone Farms社の業績は当初の計画を上回って順調に推移しており、更なる事業拡大を目指し2020年3月期には約120億円を投じて工場の加工ラインの増設や流通倉庫の新設などの拡張投資を実行しました。2019年10月からは、米国最大の量販チェーンであるWalmart Inc. (Walmart社)との委託処理加工取引が開始され、Walmart社が調達した肉牛をCreekstone Farms社の新設設備において効率的・衛生的に加工処理しています。Creekstone Farms社は今後も拡張投資により更なる成長を目指します。

 Creekstone Farms社の利益推移
(丸紅に対する帰属損益)


※ 第2四半期より連結開始

ホライゾン2 既存事業領域の強化・拡大 CASE 3

ベトナム

段ボール原紙製造事業

 » **KRAFT OF ASIA PAPERBOARD & PACKAGING CO., LTD** (Kraft of Asia社)


フォレストプロダクツ本部

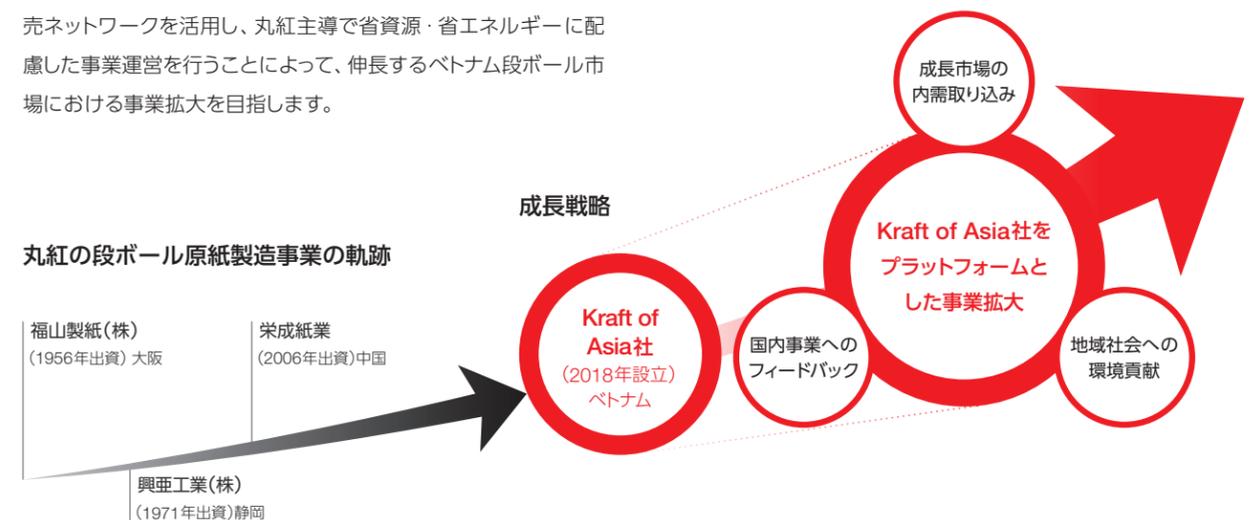
 丸紅100%出資により、
ベトナムに段ボール原紙製造拠点を設立

丸紅は、2018年にベトナム・バリアブントウ省において段ボール原紙製造・包装資材販売事業を行うKRAFT OF ASIA PAPERBOARD & PACKAGING CO., LTD (Kraft of Asia社)を100%出資により設立しました。2019年2月に工場建設に着工し、2021年3月期下期の商業稼働を予定しています。2022年のフル操業時の年産能力は35万トンを見込んでいます。丸紅は、60年以上にわたり段ボール原紙製造事業に参画しており、国内での興亜工業(株)(丸紅出資79.95%)・福山製紙(株)(同55%)の経営・操業経験に加え、海外においても段ボール原紙事業の知見を蓄積してきました。Kraft of Asia社には興亜工業から人材を派遣するなど、興亜工業が有する生産技術・ノウハウと丸紅の販売ネットワークを活用し、丸紅主導で省資源・省エネルギーに配慮した事業運営を行うことによって、伸長するベトナム段ボール市場における事業拡大を目指します。

 経済成長が著しいベトナムで、
増大する段ボール原紙需要を取り込む

世界の段ボール原紙需要は、経済規模の拡大と電子商取引の増大などに伴い、今後も堅調に推移すると考えられます。中でもベトナムはアセアン諸国第3位の9,400万人を超える人口を擁し、国民所得の増加に伴って内需が拡大しており、また外国資本の輸出産業を数多く誘致することで堅調な経済成長を実現しています。段ボール原紙需要においては、タイやインドネシアなど他のアセアンの製紙先進国を上回る年率7%以上で成長しており、2020年代前半にはアセアン最大の段ボール原紙消費国になることが見込まれています。

📖 当事業についてはP.72-73にも掲載しています。フォレストプロダクツ本部の事業戦略と併せてご参照ください。



HORIZON 3 - CASE 1

ホライゾン3 White Space CASE 1

米国

繊維リサイクル事業

» **TYTON BioSciences LLC** (TYTON社)

ライフスタイル本部

画期的な繊維再生技術で、持続的な循環型経済実現に向けたビジネスモデル構築を目指す

丸紅は、2019年に生地などの繊維製品を繊維原料に再生する技術を有する米国TYTON BioSciences LLC (TYTON社)に出資しました。

世界経済の成長に伴い、様々な商品の低価格化の進行と供給量の増加が続く中で、衣料品をはじめとする繊維製品についても、焼却や地中埋蔵による廃棄処分が大きな社会的問題となっています。

TYTON社の技術は、化学薬品の使用を極力抑えた加水分解の手法を用いて、綿・ポリエステル製品をポリエステル原料とセルロース繊維原料に再生することで環境負荷を低減させるとともに、繊維再生効率も高いことから、廃棄物削減・サーキュラーエコミー^{*1}に寄与する画期的なものです。

丸紅グループは、年々環境意識の高まりを見せる消費者の嗜好や、そのような消費者に商品を提供するSPA^{*2}など関連企業のニーズに応えると同時に、サステナブルなサーキュラーエコミーを実現するビジネスモデルの構築を目指します。

丸紅グループのプラットフォームを活用し、循環型サプライチェーンをグローバルに展開

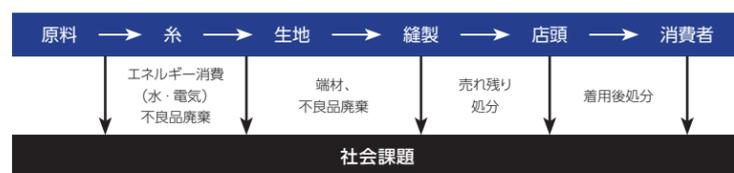
丸紅は、古くからアジアにおいて原料メーカー、紡糸・紡績工場、縫製工場など、サプライチェーンにおける各段階の有力企業と強固な関係を築いてきました。2017年には衣料品などの企画・製造・販売を行うトルコ国Saide Tekstil Sanayi ve Ticaret Anonim Sirketiに出資することで欧州グローバルSPA企業への販路を獲得。丸紅グループが有するこれらのグローバルネットワークをプラットフォームとして、TYTON社の技術力と掛け合わせることで、巨大市場である米州・欧州、そして生産拠点であり今後の有望な市場でもあるアジアにおいて、グローバルに循環型サプライチェーンを構築していきます。

^{*1} サーキュラーエコミー：資源を採取・廃棄する一方通行の経済システムではなく、資源を循環的に利用する経済システム、または、製品・部品・資源を最大限に活用し、再生・再利用し続けるビジネスモデルを指す。

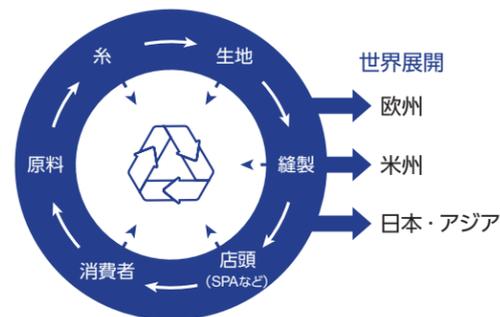
^{*2} Specialty store retailer of Private label Apparel：商品の企画から製造、販売までを一貫して手掛ける小売業態。

📖 ライフスタイル本部の事業戦略についてはP.68-69をご参照ください。

既存のサプライチェーン



循環型サプライチェーン



HORIZON 3 - CASE 2

ホライゾン3 White Space CASE 2

米国

構造ヘルスマモニタリング事業

» **Acellent Technologies, Inc.** (Acellent社)

建機・産機・モビリティ本部

「安心・安全」な社会環境を目指して

丸紅は、2018年に構造ヘルスマモニタリングシステム(SHMシステム)の設計・開発・販売事業を行う米国Acellent Technologies, Inc. (Acellent社)に出資しました。

近年、鉄道などの輸送機器、大型生産設備、発電所、高速道路などの社会インフラの老朽化による倒壊や破損の頻発が大きな社会課題となりつつあります。SHMシステムとは、構造物(輸送機・機械設備、インフラ)の損傷や劣化、応力の変化などの状態変化をリアルタイムに把握する技術です。

Acellent社は米国スタンフォード大学発のベンチャー企業で、SMART Layerと呼ばれる貼付式センサーと、高振動の環境下でノイズを除去する高精度な解析技術を開発し、これまでは適用が難しいとされてきた輸送機・機械設備領域において、SHMシステムの利用を可能にしました。

丸紅は、全世界に広がるネットワークを活用し、Acellent社の技術を基盤としてあらゆる構造物向けにアプリケーションを開発することにより、「安心・安全」な社会環境を目指します。

丸紅をプラットフォームとしたSHM技術による新たなビジネスモデルを追求

Acellent社の技術は、多様な業界への活用が期待できます。丸紅の全世界に広がるネットワークや多種多様な産業界との接点をプラットフォームに、SHM技術を掛け合わせることで、単なる異常検知のシステム提供にとどまらず、機械設備の亀裂や腐食などのモニタリングを定額制で行うサービスや、モニタリング情報を基に最適なメンテナンスの計画を策定するサービスなどの提供を目指しています。

中長期的には、突発的なダウンタイムの発生を防ぐことで設備の最低稼働率を保証する機械販売や、設備の故障による逸失利益をカバーするような保険商品の開発など、「SHM as a Service」と呼べるような新たなビジネスモデルの可能性を追求します。

📖 当事業についてはP.92-93にも掲載しています。建機・産機・モビリティ本部の事業戦略と併せてご参照ください。

SHMシステムの活用事例 - アプリケーション例 -

<p>航空機</p>	<p>鉱山機械</p>	<p>橋梁・パイプライン</p>	<p>自動車バンパー</p>
<p>機体の亀裂などの損傷発生を早期に検知し安全性を向上</p>	<p>亀裂発生を早期に検知し、機械稼働率向上・機会損失の低減</p>	<p>目視に代わり腐食や亀裂の発生を検知しメンテナンス性を向上</p>	<p>衝突時に対象物を自動判定(外部エアバッグとの連動による歩行者保護)</p>