

The background features a large, stylized graphic of a red circle with a white center, partially obscured by a thick red curved line. The Marubeni logo is positioned on the left side of the image.

Marubeni

Marubeni IR Day 2025

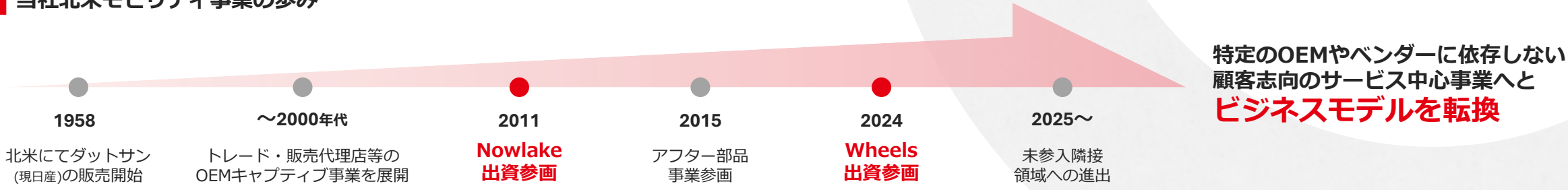
戦略プラットフォーム型 事業の成長戦略 北米モビリティ事業

専務執行役員

板井 二郎

1990年代までは日本車(特定OEM)の輸出商社として従事
現在はOEMに依存しない顧客志向の事業を北米全域で展開

当社北米モビリティ事業の歩み



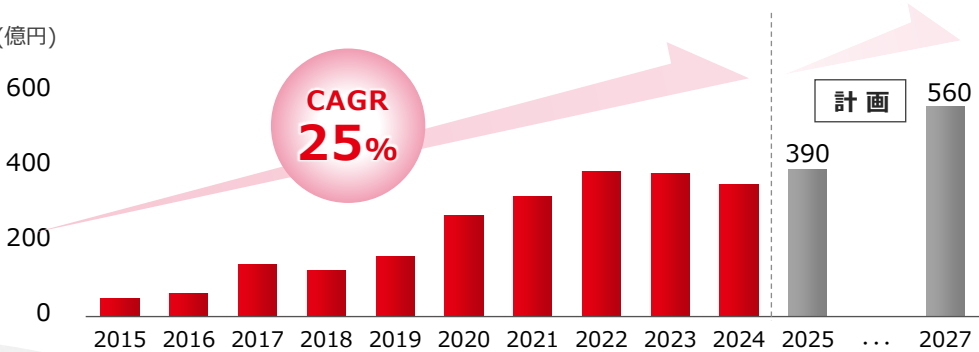
北米自動車産業のバリューチェーン概要および当社既存事業



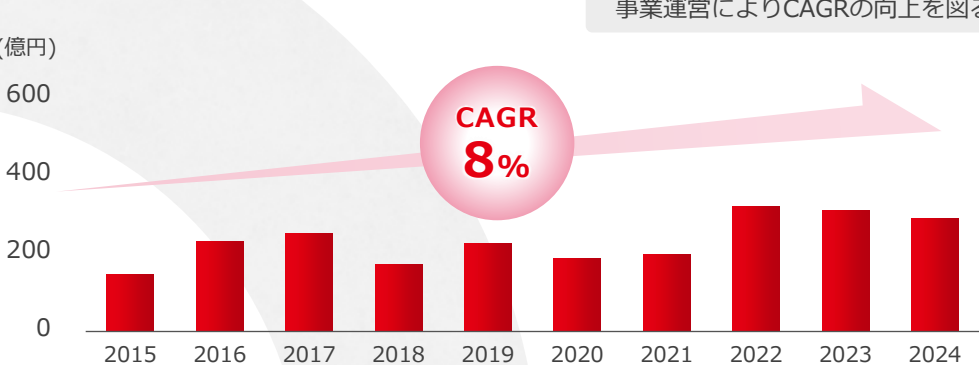
※企業が使用する車両の管理業務を一括して請け負う事業。Wheelsは全米に広がるベンダーネットワークを活用し、顧客の車両保有・運行に関わる課題の解決、効率化、並びにコストの引下げを実現する

Nowlake・Wheelsを核に更なる成長を狙う

純利益の推移

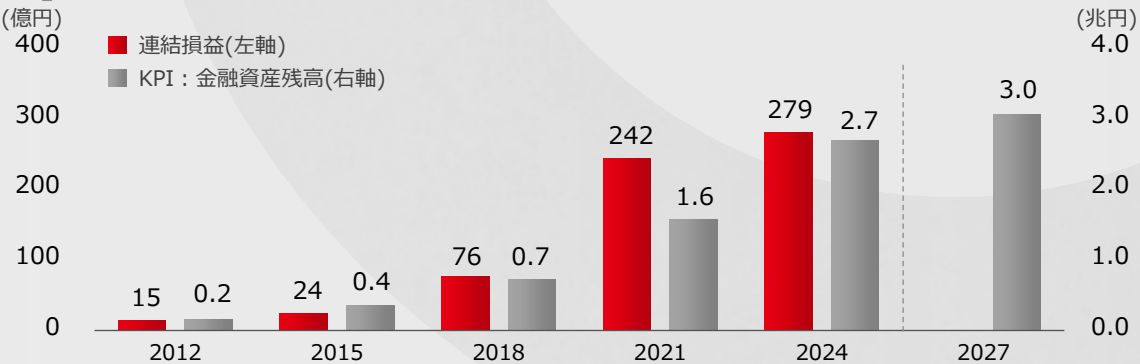


基礎営業キャッシュ・フローの推移

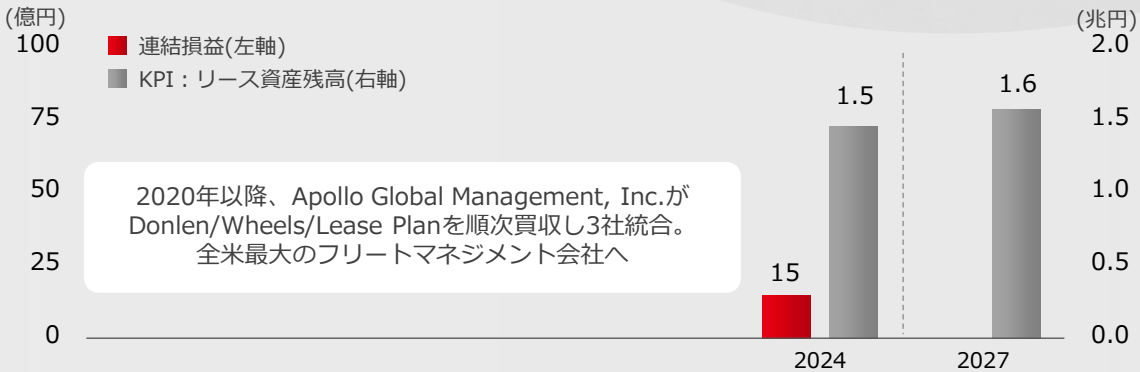


よりキャッシュ・フローを意識した
事業運営によりCAGRの向上を図る

Nowlake



Wheels



2020年以降、Apollo Global Management, Inc.が
Donlen/Wheels/Lease Planを順次買収し3社統合。
全米最大のフリートマネジメント会社へ

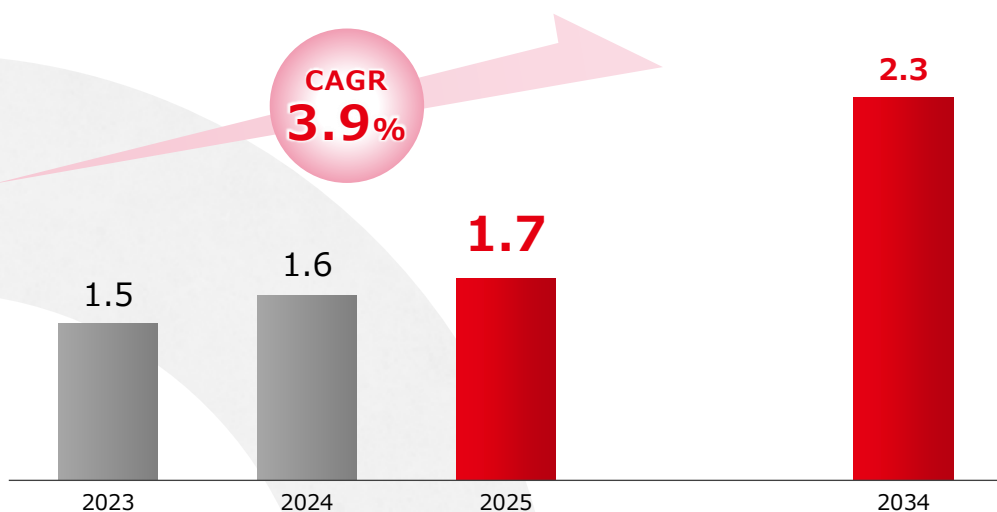
2015年度: XLP買収/2017年度: TPH買収及びTDF持分パートアウト(100%→50%)/2019年度: PLM持分パートアウト(100%→50%) / 2024年度: Wheels買収

北米における生活必需品は衣食住+「クルマ」 人口増加と共に底堅い成長が続く世界最大の市場

米国自動車産業市場規模(USD兆)

USD1.7兆(GDPの6%)

(参考)日本はUSD0.1兆(GDPの3%、USD1=150円)

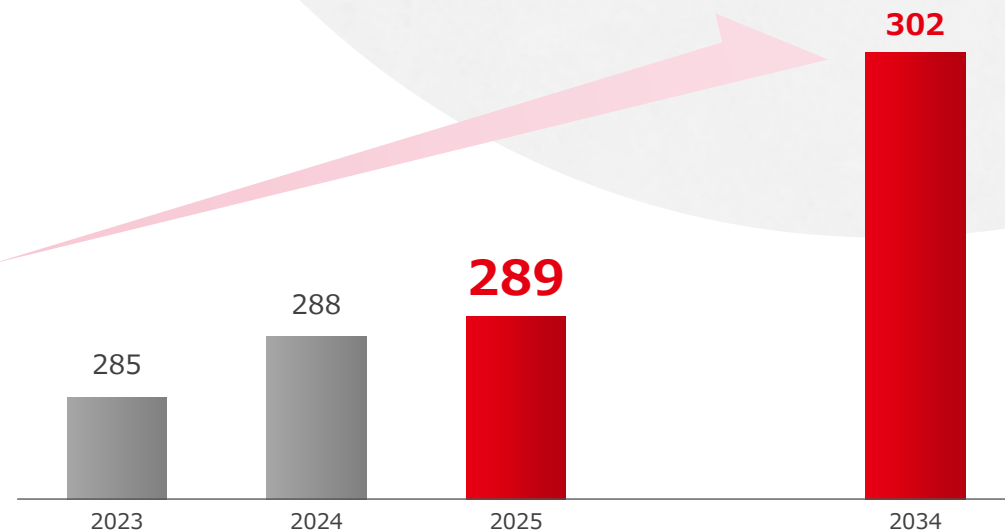


(出典)Market Research Future | 内閣府「国民経済計算」

車両稼働台数(百万台)

289百万台(日本は79百万台)

一台当たり年間走行距離19,000km(日本は7,000km)



(出典)PwC | 日本自動車工業会 | 三菱総合研究所

圧倒的なデータ量と AI/DX を駆使し、ディーラーを囲い込み集客
幅広い顧客のニーズに応じたファイナンス機会を提供



企業活動に不可欠な車両の「取得から処分までのライフサイクル」における 管理業務を一括して請け負い、顧客の課題に包括的な解決策を提供



優良顧客数

約**2,000**社 (約7割が投資適格)

リース資産残高

約**104**億米ドル

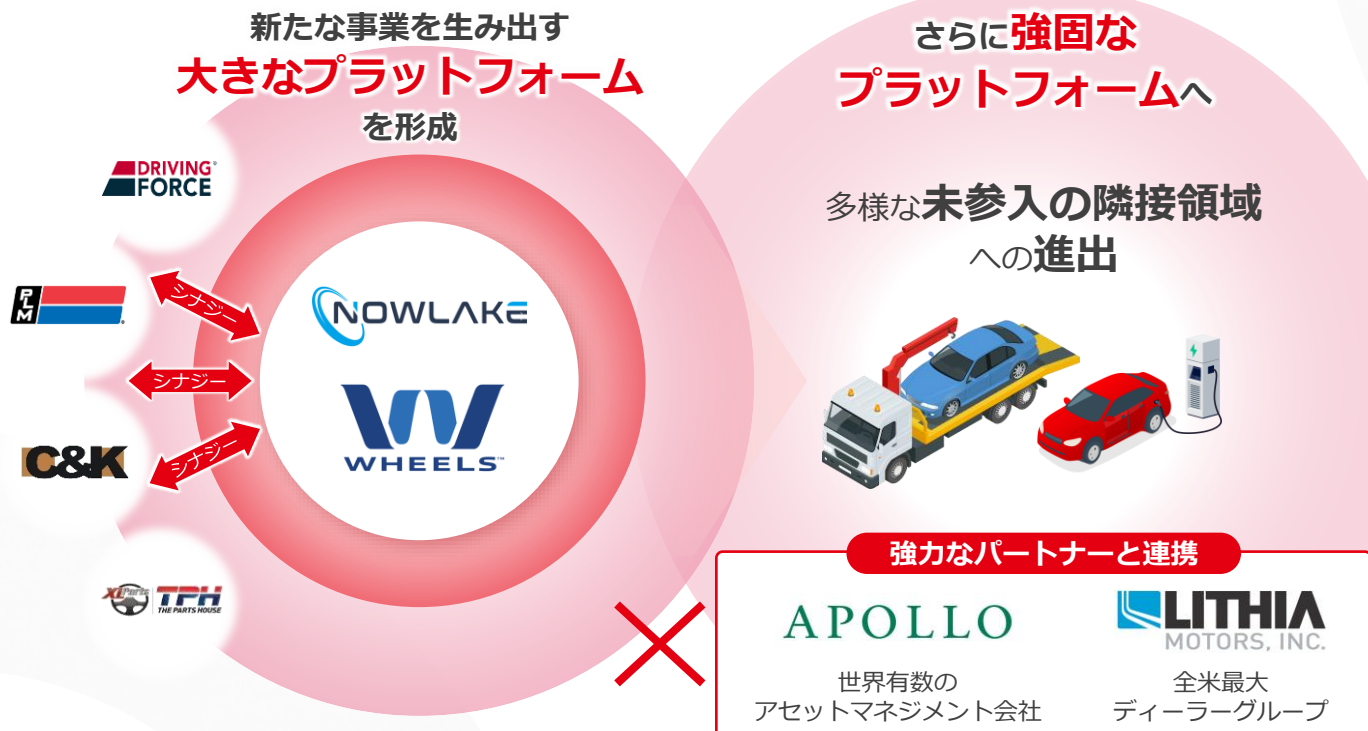
管理台数

約**90**万台

年間ベンダー利用料

75億米ドル

既存事業との連動 × 未参入の隣接領域進出により更なる拡張



既存事業との連動

- Wheels(リース)、TDF(レンタル)の掛け合わせによる事業モデル上の補完
- PLMとWheels間の相互送客
- Nowlake、Wheels等が生み出す中古車両の活用
- アフター部品事業とWheels間の協業

未参入の隣接領域への拡張

- 自動車バリューチェーンにおける多様な領域への進出(車両登録、架装、保険、輸送、事故管理、オークション等)
- 自動車ライフサイクルにおけるあらゆる収益機会を捉える

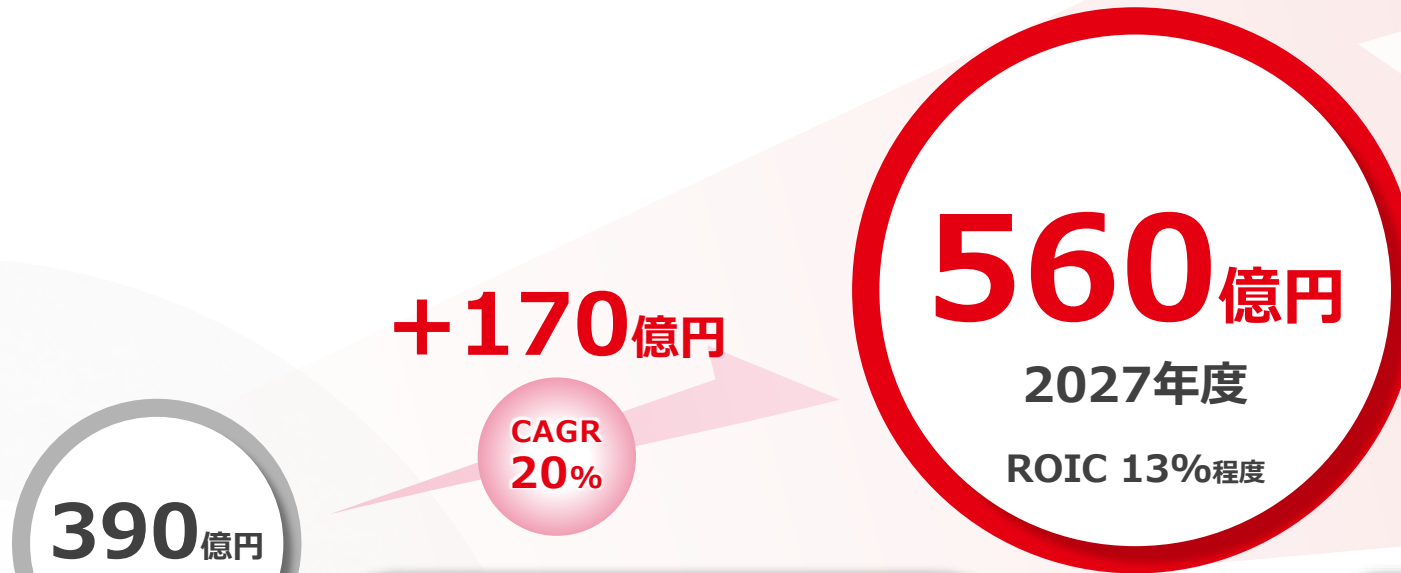
自動車バリューチェーンにおける多様な領域



着実なオーガニックグロースと新たな事業創出により
強固な戦略プラットフォームへ

純利益目標

さらなる成長と
利益拡大を目指す



オーガニックグロース

- ・金融資産積み上げ
- ・サービスの重ね売り等による客単価の上昇
- ・顧客の更なる開拓、取扱い車両拡張

既存事業との連動

未参入隣接領域への拡張