

旅客需要回復 追い風に

三井住友ファイナンス&リース(SMFL)と三井住友銀行が出資するアイルランドの航空機リース、SMBCアビエーションキャピタル(ACC)はコロナ禍からの旅客需要の回復を受けて投資を拡大している。今後も保有・管理する機体を増やす方針だ。市場シェアや利益拡大に向けた戦略をSMBCACCのピーター・バレット最高経営責任者(CEO)に聞いた。

「航空機の価格変化 」「会社の規模や財務基盤が航空機メーカーと交渉する上で重要」

「価格は上昇している」と交渉する上で重要だ。機体数と顧客(航空部品不足で)旺盛な需要(空会社)が増えたこと要に供給が追いついて、航空機メーカーと上がっている。新型機もさらに深く付き合えるは燃費効率が高く、長 業界の位につけてく使えるので価格も高いです。SMBCACCの強みは。

「航空機を買い増し、発注済みを含めた保有・管理機体が約1000機になります。で、業界内で良いポジションにある。非常に強い財務基盤があることだ。資金力が重要な業界なので、業界内で良いポジションにある。」

SMBCアビエーションキャピタルCEO
ピーター・バレット氏



「当社は足元で保有している。」「長年(機体の管理)がある。蓄積してきたデータやシステムを活用し、正確で質の高いサービスを提供できる。また、株主が金融機関なのでガバナンスやコンプライアンスの面でも非常にしっかりしている。」

「当社は足元で保有している。」「長年(機体の管理)がある。蓄積してきたデータやシステムを活用し、正確で質の高いサービスを提供できる。また、株主が金融機関なのでガバナンスやコンプライアンスの面でも非常にしっかりしている。」

財務基盤生かし規模拡大

「競合他社も機体の管理に力を入れる中でSMBCACCの競争優位性は。」

「長年(機体の管理)がある。蓄積してきたデータやシステムを活用し、正確で質の高いサービスを提供できる。また、株主が金融機関なのでガバナンスやコンプライアンスの面でも非常にしっかりしている。」

「航空機の納期が延びている影響は。」

「航空機リース会社だけでなく、航空会社にとっても大きな問題だ。メーカーと連携する機会が増えている。」

「どの機体がどれだけ遅延するのか把握している。この問題は長く続いているが、まだ数年は続くだろう。ただ、旧型の機体に対する需要も高まっているので、保有機体を売却だけだけでなく、航空会社にとっても大きな問題だ。メーカーと連携する機会が増えている。」

「先行き見通し対応力発揮を」

SMFLは今後も旅客数や航空機リース需要が拡大するとみている。発注済みを含めた保有・管理機体を1500機規模まで高めることを視野に入れる。ただ、相次ぐ航空機の不具合や納期の遅延、地政学リスクの高まり、脱炭素対応などで先行きが見通しづらい状況が続く。当面難しいかじ取りが求められる。(石川雅基)