

競争激化 航空機リース

事業トップに聞く

①

供給が減ったことで航空機が使用される期間が延びている。そのため、中古機や（修理、メンテナンス、部品再利用などの）アフターマーケットの市場の収益性が高まっている。一方で、航空会社の航空機をリース会社が買い取って貸し出すセーリングアンドリースバックは競争が激しく、利益を出しにくい」

—航空機メーカーの供給不足の長期化が市

航空機リース市場は航空旅客需要の高まりに伴い、堅調な拡大が予想される。一方で、航空機メーカーの納期が長期化し、供給はタイトな状況が続く見通しだ。大手リース各社は商機の取り込みに向けどのような戦略を描くのか。航空機事業の部門トップ4人に今後の方針を聞く。初回は三井住友ファイナンス&リースF.T.の渡部信一郎専務執行役員。大規模買取で航空機リース業界2位に付ける工芸社のS.M.B.Cアビエーションキャピタル(A.C.アイルランド)の運営方針、市場の見通しなどを聞いた。

三井住友ファイナンス&リース

専務執行役員
渡部 信一郎氏



「メーカーはまとまった機数を購入する大手リース会社との取引を重視しています。」

「機体を発注しにくくなった中堅以下のリース会社は大手と収益格差が開いて経営が相当厳しいはずだ。コロナ禍以降、中堅以下のリース会社が売りに出され、業界再編につながる」とみている。

―住友商事、SMB CAC、海外大手投資ファンド2社で2026年、航空機リース業界で4位前後だった米エアリスを共同で買収しました。

「エアリスは多く

の発注残高を持つており、その獲得を狙った。今後もメーカーに発注できるポジションを業界内で取りたかった。買取でSMBCACは、発注済みを含む保有・管理機体が1900機超となり顧客ネットワークも広がった」

一同2000機超で業界首位のエアキャップ(アイルランド)に近づきました。

「エアキャップを抜き、業界首位となることを目指しているわけではないが、交渉力の観点などから、引き続き業界トップ3にはこだわりたい。資本効率や収益性を重視する経営も進める必要がある。投資家保有の機体

管理ビジネスで収益向上

買収、ファンドと連携

を管理するビジネスにさらに力を入れて収益性を高める。保有よりも管理する機体の方が多い体制をつくる」

——井住友FJは航空機事業のセグメント資産が連結総資産の4割を超える水準まで上昇しています。

「一定規模を超える」と資金調達コストが上昇する懸念があり、今後の投資はエアリース

買取時のように他社と連携するパートナー戦略が力ギとなる。SMB CACに出資する三井住友銀行は、世界のファンドと関係を持つているのが強みだ。エアリースを買収した海外大手投資ファンド2社とも強い関係を築いていた。ファンドとの関係性を管理し、ビジネスの拡大にも生かしたい」

（随時掲載）

パートナー戦略が重要に

記者の目

記者の目

SMB CACは大型買収や発注で手がける機体が大幅に増え、業界首位に肉薄するまで成長した。ただ、三井住友F&Lは航空機事業の資産が大大々膨らんだことで、事業のポートフォリオバランスの観点から大幅な減価を要している。第