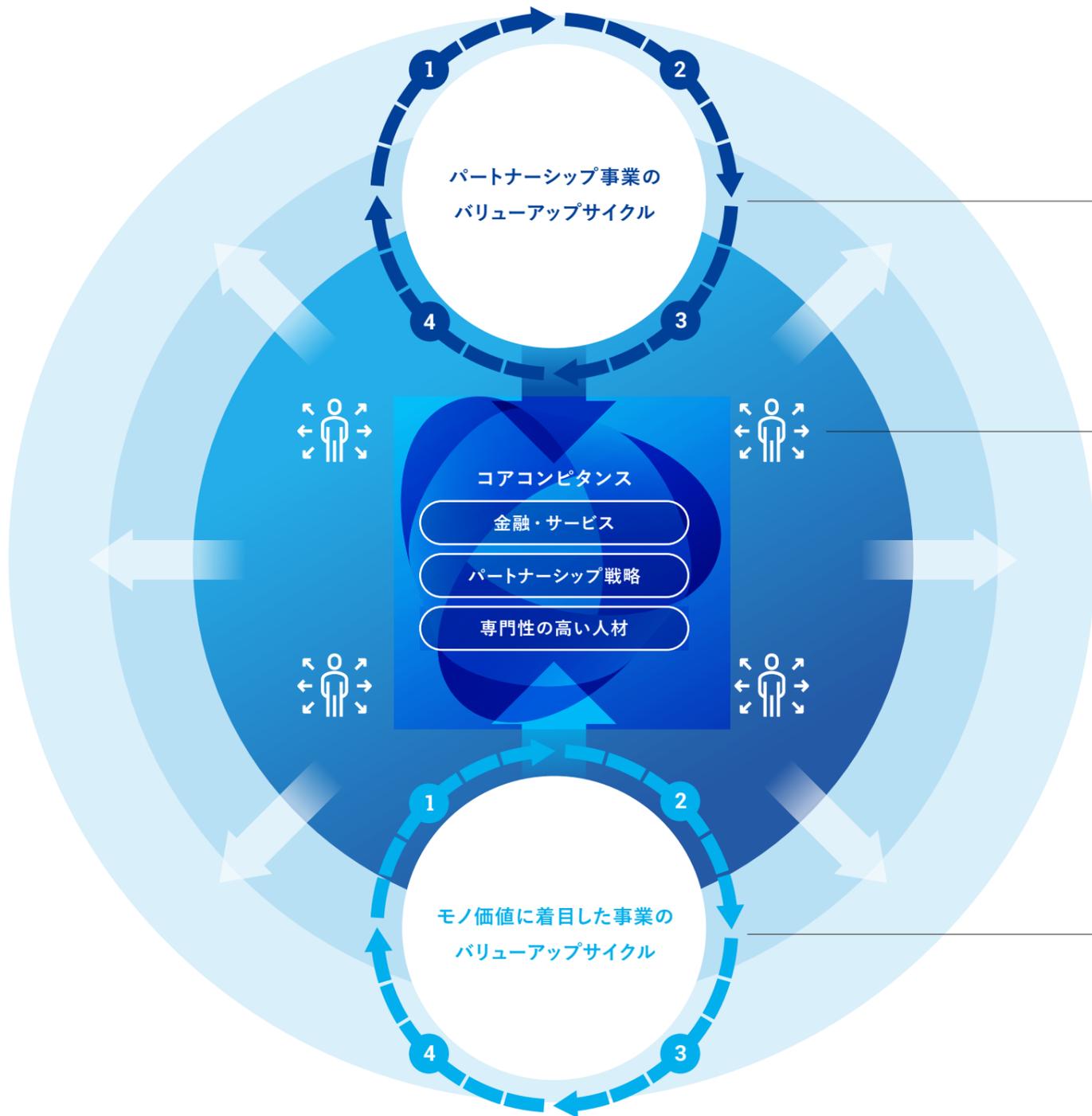


Business Model

東京センチュリーのバリューアップサイクル

当社のコアコンピタンスである金融・サービス、パートナーシップ戦略、専門性の高い人材を融合し、事業特性に沿った2つのバリューアップサイクルを推進することによって、企業価値向上を実現しています。



- 1 パートナーの課題把握**
パートナーの課題解決に資するビジネスを発掘。
- 2 金融・サービスの融合**
金融機能、豊富なアセット、アセットマネジメントノウハウ、幅広い顧客リレーションなど付加価値となる機能を融合。
- 3 共創による事業成長**
パートナーと共同で事業運営し、リスクの軽減を図る。両社のノウハウを活用し、リターンを生む収益事業へ成長。
- 4 モニタリング**
長期保有による成長を基本戦略とし、事業環境やモニタリング結果によって売却・撤退を判断。

競争力の源泉

パートナーと共同で事業運営し、利益を創出する独自のノウハウ

アセット・パートナーの価値を最大化し、価値創造領域を拡大する多様な専門人材

高度な専門性を有する多様な従業員の存在により、モノを通じたビジネスモデルの拡大や有力パートナー企業との協業など、参入障壁が高く、幅広い独自の事業推進を可能とします。より創造性の高いビジネス創出を目指し、専門人材を継続的に強化していきます。

▶ P.87

- 1 顧客の課題把握**
ファイナンス機能のみではなく、顧客課題をきめ細かく把握し、付加価値となるサービスを提案。
- 2 アセットの提供**
アセットの適切な価値を評価し、顧客のリース料負担を軽減。専門性の高いアセットを保有し、サービスの差別化を図る。
- 3 付加価値の提供**
アセットの提供のみに留まらず、アセットのアフターサービスをリースとともにフルパッケージで提供し競争力を向上。
- 4 バリューアップ**
アセットを適切に整備し、再利用もしくは中古市場で売却するほか、ポートフォリオの適切な入れ替えを図り収益力を向上。

競争力の源泉

専門性の高いアセット

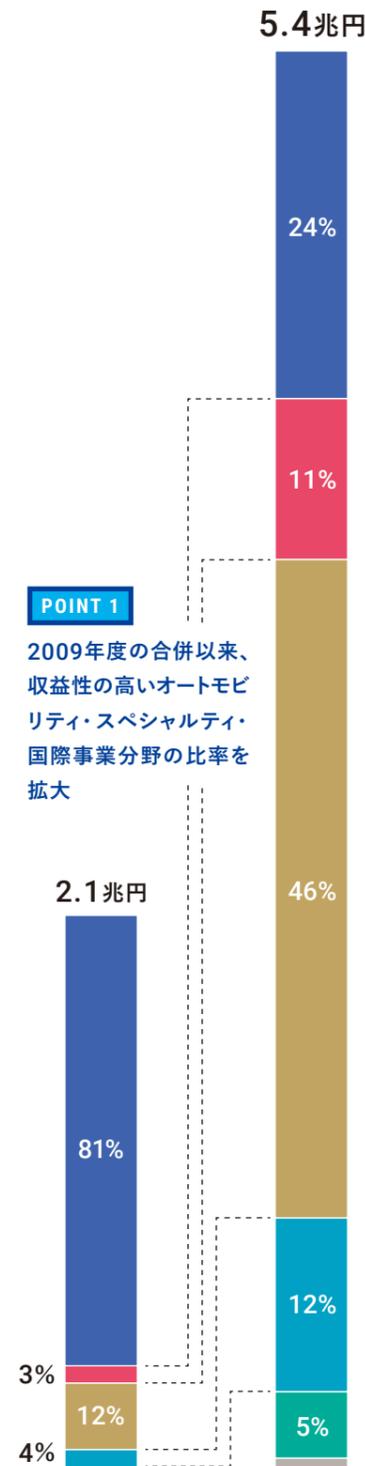
+

付加価値

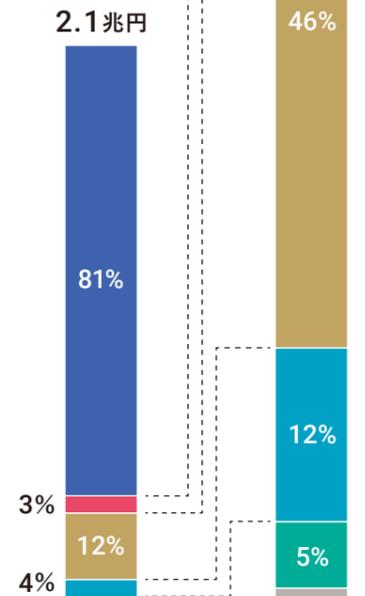
At a Glance

ポートフォリオの変遷と事業概要

セグメント資産残高の変遷



POINT 1
2009年度の合併以来、収益性の高いオートモビリティ・スペシャルティ・国際事業分野の比率を拡大



2008年度末 (合併直前の旧2社合算値) 2022年度末

事業概要および業績(2022年度実績*) ※ ROAはセグメント資産純利益率

国内リース事業分野	オートモビリティ事業分野	スペシャルティ事業分野	国際事業分野	環境インフラ事業分野																														
<p>国内リース事業分野</p> <p>情報通信機器などあらゆる分野の設備投資に対応した最適な金融・サービスを提供</p> <table border="1"> <tr> <td>当期純利益</td> <td>セグメント資産残高</td> <td>ROA</td> </tr> <tr> <td>229億円</td> <td>1兆2,871億円</td> <td>1.7%</td> </tr> </table>	当期純利益	セグメント資産残高	ROA	229億円	1兆2,871億円	1.7%	<p>オートモビリティ事業分野</p> <p>業界トップクラスの車両管理台数を持ち、広範なオートサービスを提供</p> <table border="1"> <tr> <td>当期純利益</td> <td>セグメント資産残高</td> <td>ROA</td> </tr> <tr> <td>121億円</td> <td>6,116億円</td> <td>2.0%</td> </tr> </table>	当期純利益	セグメント資産残高	ROA	121億円	6,116億円	2.0%	<p>スペシャルティ事業分野</p> <p>多様なプロダクトにおいて高度な専門性をもとにユニークな事業性ビジネスを展開</p> <table border="1"> <tr> <td>当期純利益*1</td> <td>セグメント資産残高</td> <td>ROA*1</td> </tr> <tr> <td>389億円</td> <td>2兆4,906億円</td> <td>1.7%</td> </tr> </table> <p><small>*1 ロシア関連の特別損失(一過性要因)580億円を除く</small></p>	当期純利益*1	セグメント資産残高	ROA*1	389億円	2兆4,906億円	1.7%	<p>国際事業分野</p> <p>北米、アジアを中心に世界50ヵ国以上のグローバルネットワークでリース・オート事業を展開</p> <table border="1"> <tr> <td>当期純利益*2</td> <td>セグメント資産残高</td> <td>ROA</td> </tr> <tr> <td>△59億円</td> <td>6,557億円</td> <td>△1.0%</td> </tr> </table> <p><small>*2 営業投資有価証券の評価損173億円(一過性損失)を計上</small></p>	当期純利益*2	セグメント資産残高	ROA	△59億円	6,557億円	△1.0%	<p>環境インフラ事業分野</p> <p>POINT 2 2023年度より環境インフラ事業分野を新設し、4セグメントから5セグメントに変更</p> <p>太陽光による発電事業をはじめとした再生可能エネルギー事業を国内有数の規模で展開</p> <table border="1"> <tr> <td>当期純利益*3</td> <td>セグメント資産残高</td> <td>ROA</td> </tr> <tr> <td>2億円</td> <td>2,779億円</td> <td>0.1%</td> </tr> </table> <p><small>*3 新設発電所の試運転費用および貸倒費用など40億円(一過性損失)を計上</small></p>	当期純利益*3	セグメント資産残高	ROA	2億円	2,779億円	0.1%
当期純利益	セグメント資産残高	ROA																																
229億円	1兆2,871億円	1.7%																																
当期純利益	セグメント資産残高	ROA																																
121億円	6,116億円	2.0%																																
当期純利益*1	セグメント資産残高	ROA*1																																
389億円	2兆4,906億円	1.7%																																
当期純利益*2	セグメント資産残高	ROA																																
△59億円	6,557億円	△1.0%																																
当期純利益*3	セグメント資産残高	ROA																																
2億円	2,779億円	0.1%																																
<p>主要サービス</p> <ul style="list-style-type: none"> 情報通信機器および製造設備などのリース・割賦・各種ファイナンス ITソリューション サブスクリプション、パートナー企業との共創事業 	<p>主要サービス</p> <ul style="list-style-type: none"> 法人向けオートリース 個人向けオートリース レンタカー 	<p>主要サービス</p> <ul style="list-style-type: none"> 航空機、船舶、不動産にかかわるリース・ファイナンスおよび関連事業 事業投資(プリンシパル・インベストメント) ストラクチャード・ファイナンス 	<p>主要サービス</p> <ul style="list-style-type: none"> IT機器リース オート事業 二国間クレジット事業(JCM) 	<p>主要サービス</p> <ul style="list-style-type: none"> 太陽光・バイオマス発電などを主とした再生可能エネルギー 蓄電池事業 太陽光発電所のアセットマネジメント事業 																														
<p>特長、強み</p> <ul style="list-style-type: none"> リースビジネスにおける多様なソリューションサービス 有力なパートナー企業との共創ビジネス 	<p>特長、強み</p> <ul style="list-style-type: none"> オートリース・レンタカーなどのフルラインナップによる総合オートサービス 有力なパートナー企業との協業によるEVなどの次世代関連ビジネス 	<p>特長、強み</p> <ul style="list-style-type: none"> 専門性の高いアセットを軸とした事業展開 業界トップクラスのパートナー企業との協業による競争力の高い金融・サービス 	<p>特長、強み</p> <ul style="list-style-type: none"> グローバルネットワークを活用した多彩な金融・サービス 米国IT機器リース会社のCSI Leasingにおける競争力の高いFMVリース 	<p>特長、強み</p> <ul style="list-style-type: none"> 国内屈指の規模で太陽光発電所(メガソーラー)を保有・運営 パートナー企業との協業による環境ビジネスのバリューチェーンの構築 																														
<p>数字で見る事業分野</p> <ul style="list-style-type: none"> 2万社以上の顧客社数 	<p>数字で見る事業分野</p> <ul style="list-style-type: none"> 車両管理台数: 72万台以上 レンタカー営業拠点: 国内563ヵ所(案内所含む)、海外(ハワイ、グアム) 法人オートリース提携整備工場数: 約16,000工場 	<p>数字で見る事業分野</p> <ul style="list-style-type: none"> 航空機リース子会社・ACGの事業規模: 保有管理機体数は349機と業界トップクラス、約45ヵ国・約95社のエアラインへサービス提供 	<p>数字で見る事業分野</p> <ul style="list-style-type: none"> 北米・欧州・アジアを中心に世界50ヵ国以上のグローバルネットワーク 	<p>数字で見る事業分野</p> <ul style="list-style-type: none"> 稼働済み太陽光発電所: 145ヵ所 再生可能エネルギー発電容量: 750MW 																														

※ 2022年度実績は、環境インフラ事業分野新設後の2023年度の計上基準で組み替えた数値を記載(純利益・ROAは概算値)。

GX
タスク
フォース

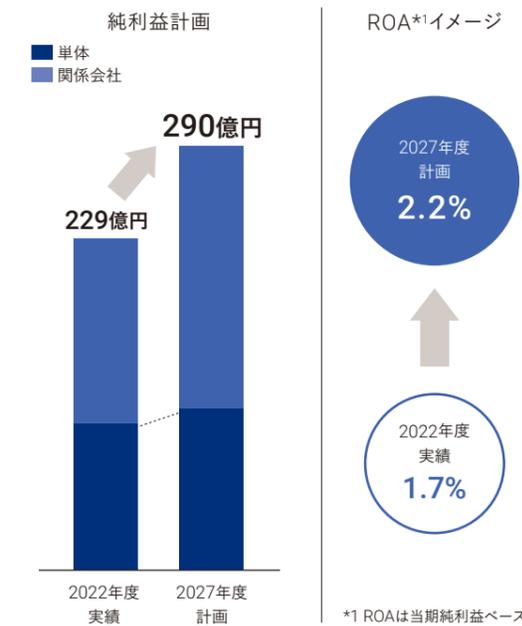
DX
タスク
フォース

各事業分野の成長戦略

EQUIPMENT
LEASING

国内リース事業分野

中期経営計画2027における利益計画



成長戦略

成長分野

- ➡ 親密パートナーとの協業ポテンシャルの高い成長分野にフォーカスし、再生可能エネルギー、物流施設、DXなどの取り組みに注力。
- ➡ 京セラグループと推進中の太陽光自家発電サポートサービスにおいて、お客さまが指定する公益社団法人やNPO法人に、発電容量に応じた一定額を当社が寄付するスキームの取り扱いを開始。再生可能エネルギー電源の導入に加え、社会貢献につながる取り組みを積極的に推進。
- ➡ 2023年6月に伊藤忠商事および大阪ガスと系統用蓄電池事業の取り組みを開始。再生可能エネルギーの普及に重要な役割を担う系統電力の需給調整を通じ、脱炭素社会の実現への貢献を目指す。

関係会社

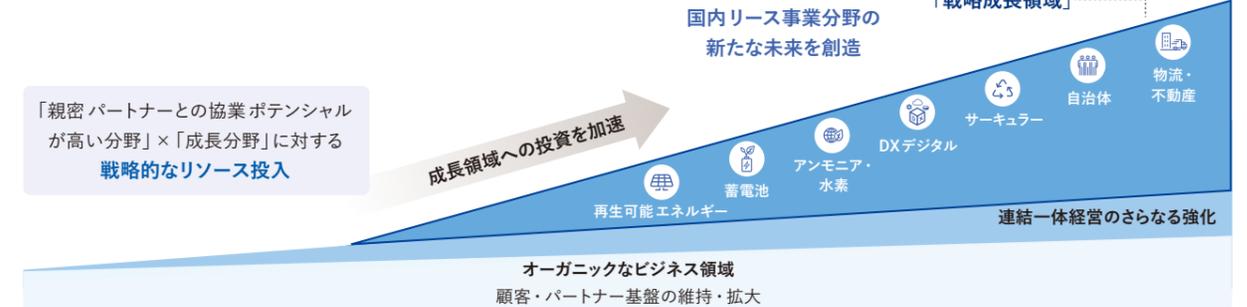
- ➡ **NTT・TCリース**
不動産事業における当社との初の連携事業として、富山市の卸売市場再整備事業における新市場施設を対象とする建物リースを実施。
当社のみならずNTTグループとのビジネスを拡大していく方針。
- ➡ **NX・TCリース&ファイナンス**
物流施設を中心に連携を図り、2023年4月には第一号案件となる「NXLF蒲郡倉庫」が営業を開始。今後もNXグループを中心に不動産・物流ソリューションの拡充に取り組む。

営業推進支援

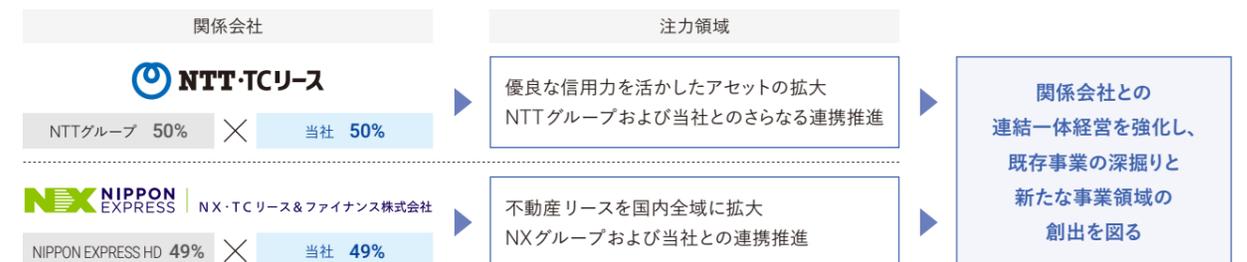
- ➡ 再生可能エネルギー、物流施設、DXなどの成長分野のビジネス拡大を念頭に、組織のレジリエンス強化を図る目的で、2023年4月にミドルバック業務を担うTCビジネスサービスを吸収合併するとともに営業推進支援組織を再編。
- ➡ 営業サポート機能の強化やRPAなどの各種ITツールを活用した業務効率化の推進に一層注力し、お客さまの経営課題解決に貢献。

事業展開イメージ

➡ パートナーシップ戦略の追求と得意領域の形成



➡ 連結一体経営のさらなる推進



MESSAGE



2 020年度を初年度とする前中期経営計画（新・第四次中計～2022年度）は、コロナ禍による行動制限や経済活動の停滞など、課題解決型のソリューション提案を得意とする当社にとって厳しい営業環境が続きました。かかる状況下、2020年度のNTT・TCリース、2021年度は日通リース&ファイナンス（現 NX・TCリース&ファイナンス）の営業開始、2022年度はFFGリースへの出資など、親密パートナーとの協業ビジネスを推進し、将来の成長の礎となる連結経営体制を

確立することができました。

2023年度からスタートした中期経営計画2027においては、これまでの取り組みを一層拡充することに加え、持続的成長に向けて事業変革と成長領域への積極的な投資を行うことを基本戦略としています。

安定的な収益基盤の上に、成長戦略として物流施設や蓄電池、DXなどの分野を戦略成長領域として設定し、営業リソースの集中やナレッジの蓄積を図り、次世代の収益を支える新たな得意領域を創り出すものです。これまでも成長分野における事業性ビジネスを推進してきましたが、戦略的・能動的なアプローチや体制で推進することを企図しています。

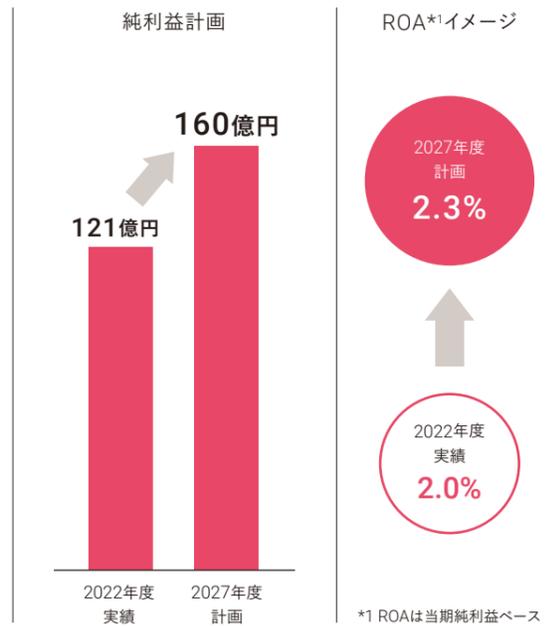
また、高いモチベーションを持った多様な人材の活躍こそが事業成長の源泉と捉えており、働きがいと個人の成長を実感できる職場づくりやワークエンゲージメントの向上に今後も継続的に取り組んでいきます。さらに、今年度より営業推進支援体制を再編してサポート機能を強化しており、今後とも顧客ニーズに応えられる人材の育成・組織力向上に一層努めていきます。

各事業分野の成長戦略

AUTOMOBILITY

オートモビリティ事業分野

中期経営計画2027における利益計画

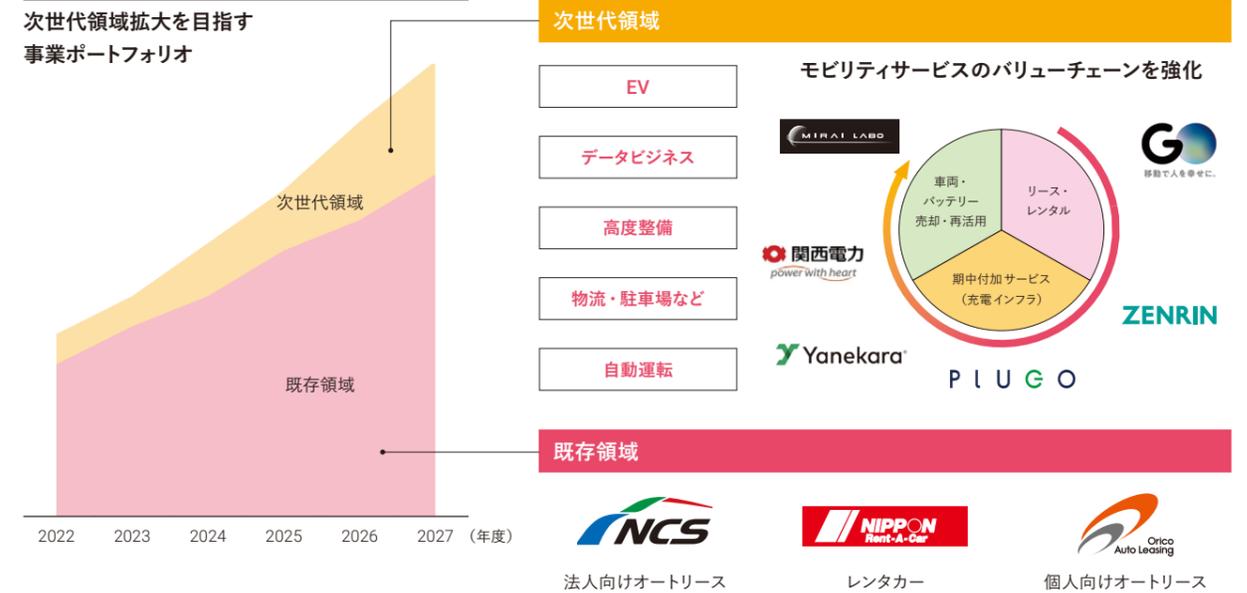


成長戦略

既存領域の進化と次世代領域の推進

 日本カーソリューションズ (略称：NCS)	<ul style="list-style-type: none"> EV取り扱いのさらなる強化やEV関連の新ビジネス開発・提案など、カーボンニュートラル戦略の強化。 NTT、みずほグループ、伊藤忠商事、東京ガスなどの多彩なチャンネルを活かした戦略の進化。 M&Aなどノンオーガニック成長による、戦略的ビジネスの拡大。 デジタルの活用、専門性のさらなる追求によるサービス拡充と付加価値向上。 全社ベースでの生産性向上と業務改革、戦略的な人材育成、新たなNCSブランドの確立と浸透の推進。
 ニッポンレンタカーサービス (略称：NRS)	<ul style="list-style-type: none"> 顧客ニーズと効率運営の両面に資する店舗展開の加速による基盤強化。 ITを駆使した顧客サービス(会員サービス・アプリなど)の拡充と業務効率化の追求。 脱炭素への取り組みの一環としてEVレンタカー実証実験の展開。 既存領域とのシナジーを発揮する新ビジネスへの挑戦。 人材を大切にす制度・環境整備による生産性の高い組織体制の構築。
 オリコオートリース (略称：OAL)	<ul style="list-style-type: none"> 代理店への車両供給支援などの独自機能の強化、新規拡販チャネルの開拓など、事業収益の底上げ。 EVリースなどの市場ニーズに対応した商品の拡充や新サービスの開発による収益機会の拡大。 リース満了や解約による乗換需要の獲得と、再リース(契約延長)による契約継続率の向上。 オリエンコーポレーションによるOALの子会社化に伴う一層の営業力強化およびさらなる成長。
次世代領域	<ul style="list-style-type: none"> EVビジネスは、充電サービス、エネルギーマネジメント、バッテリーリユースなどをワンストップでお客さまに提供できる体制づくりを推進。 EVに加え、データビジネス、高度整備、物流・駐車場、自動運転などを当社の強化すべき次世代領域と位置付け、新たな収益源の創造に向け活動強化。 パートナー企業との提携により、既存ビジネスの強化に向け機能を補完。

事業展開イメージ



MESSAGE



オートモビリティ事業分野を取り巻く環境は、脱炭素による車両の電動化やコネクテッドなどの技術革新、異業種参入による新発想ビジネスの胎動、コロナ禍により加速した働き方改革による車の使われ方の変化など、激変の渦中にあります。

このような状況下、業界トップクラスのフルラインナップオートサービス(法人・個人向けオートリース、レンタカー)を持つ強みを活かし、「攻め」と「守り」の成長戦略を進めています。

まず「攻め」においては、付加価値商品の提案を通じた差別化、DX・AIを駆使した顧客ニーズの採掘など顧客囲い込み施策による「既存事業のオーガニックな成長加速・さらなる磨き」、

従来不足していた機能補完やビジネス領域の拡大を目指す「ノンオーガニック案件の組成」、EVバリューチェーンの構築、データ分析・活用強化などによる「新技術/脱炭素への取り組み強化」を推進します。

また「守り」においては、「人材の育成と教育」「ITを駆使したさらなる業務効率化(BPRの推進加速)」に注力しています。

本年度からスタートした中期経営計画2027では、当社の目指す姿として「No.1モビリティ・サービスカンパニー」を掲げました。その先のミッションは、CH(Customer Happiness、顧客の幸せ)/EH(Employee Happiness、従業員の幸せ)を前提とした、革新的で高品質のサービスを通じ、環境・人に優しいサステナブルなモビリティ社会を実現することです。

その第一歩として、2023年4月当部門内に「次世代オートモビリティ部」を創設しました。「Products-Out」から「Market-In」へ視線をシフトさせ、既存事業(NCS・NRS・OAL)に次ぐ第四の新たな柱の創造と、次世代領域での機能補完する新ビジネスへの取り組みを加速していきます。

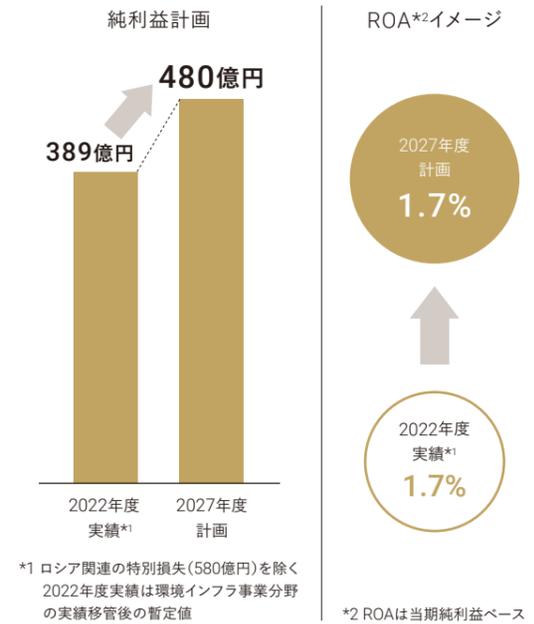
今後も、管理台数約72万台の基盤を有効活用し、重要な既存パートナーとの協業深化に加え、脱炭素社会への貢献の旗頭である「EV導入提案」の徹底を通じ、DX/ITの力をフルに活用しながら、早期にEV管理台数10万台を目指していきます。

各事業分野の成長戦略

SPECIALTY FINANCING

スペシャルティ事業分野

中期経営計画2027における利益計画



成長戦略

航空機

- ➡ コロナ後の急速な市場回復および旺盛な機体需要に応える次世代機体のオーダーブックのプレースメント、トレーディング機能拡充による良質なポートフォリオの形成。
- ➡ 新造機から中～老齢機までの航空機ライフサイクルをカバーするACGやGA Telesisの堅固なプラットフォーム、リース・ファイナンス機能のフル活用、連携推進による収益力強化。

不動産

- ➡ 優良パートナーとの一層のビジネス深耕と、中長期優良案件への取り組みによる収益基盤の拡充。
- ➡ 市況の変化を的確に捉えた、海外を含むポートフォリオの機動的な見直し。
- ➡ 関係会社(TC神鋼不動産、NX・TCリース&ファイナンス、NTT・TCリース)との連携強化と専門性の高い人材の育成および拡充。

プリンシパル・インベストメント

- ➡ アドバンテッジパートナーズとの共同投資の推進と事業投資モデルの高度化。
- ➡ ESGやサステナビリティなど、社会課題へのソリューションとなる投資の拡大。
- ➡ 当社グループのパートナーシップおよびネットワークを活用した案件の発掘と投資先企業のバリューアップの推進。

船舶

- ➡ 船舶保有ビジネスの強化と高収益なビジネスモデルへの変革。
- ➡ アセットマネジメント機能の深化とパートナーシップ戦略の推進。

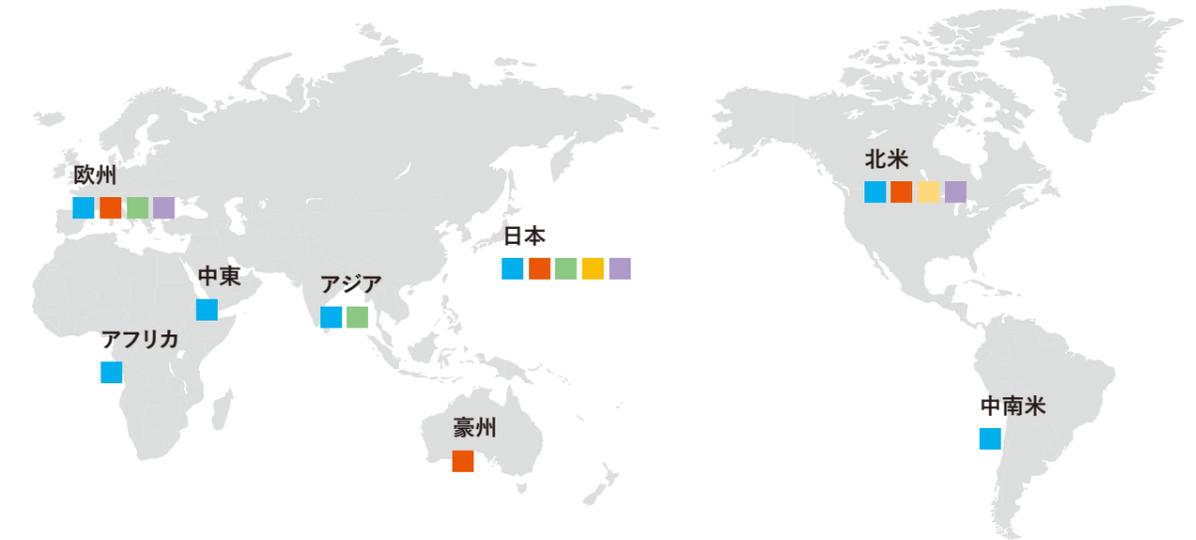
新規事業

- ➡ 住友林業グループ組成の森林ファンドへのLP出資を中心とした、カーボンオフセットと地球環境へ貢献するビジネスの推進。
- ➡ 脱炭素およびDXの潮流を捉えた新たな投資機会の発掘。

事業展開イメージ

事業MAP

航空機 不動産 船舶 プリンシパル・インベストメント ストラクチャード・ファイナンス



MESSAGE



前 中期経営計画期間中は、航空機リース会社のAviation Capital Group(ACG)をはじめ、アドバンテッジパートナーズとの連携によるプリンシパル・インベストメント事業の成長、不動産事業におけるホテル事業への進出や米国データセンター投資など、環境変化に対応した新しい金融・サービスを不断に創出してきました。航空機事業ではコロナ禍やロシアによるウクライナ侵攻に伴う影響を大きく受けましたが、航空機マーケットの回復とACGの機動力により、再び成長軌道に戻りつつあります。

新たに中期経営計画2027がスタートしましたが、金融情勢、気候変動問題への対応など、事業環境は大きな変化の渦にあります。その中でもプリンシパル・インベストメントを中心と

する事業投資ビジネスと不動産分野に強いモメンタムが醸成されており、大きな成長の手応えを感じています。また好調の船舶事業に加え、将来への布石として新たに取り組みを開始した蓄電池、森林ビジネス、eVTOL(空飛ぶクルマ)なども今後の展開が楽しみです。特に住友林業とともに取り組む森林ファンドは地球の脱炭素社会に貢献する新たなチャレンジです。また稼働力の強化策として中期経営計画期間を通じ、低効率資産の入れ替えと事業投資の資産回転を推進しつつ、採算性を意識した資産効率化により、ROA向上に資するポートフォリオ形成に努めていきます。

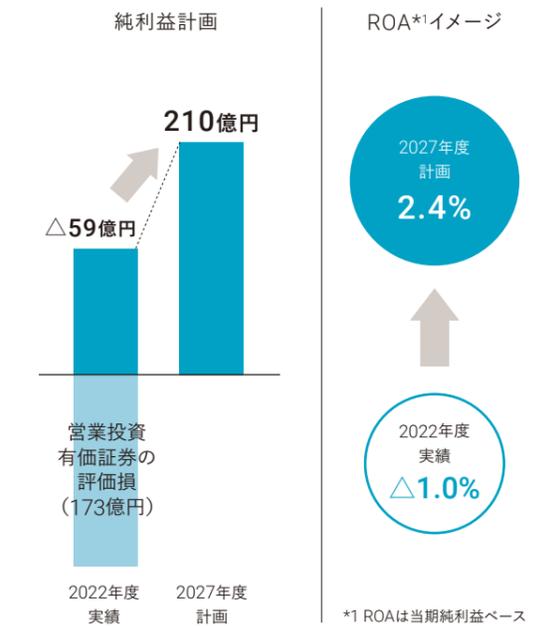
当分野では、アセットのライフサイクルマネジメントに着目し、製品の開発から運用、リサイクル・リセールに至るまで幅広くカバーするバリューチェーンの実現を推進しています。「モノを管理する力」と「金融の力」を融合し、プロダクトそのものを運用する事業者、あるいは金融のノウハウを駆使する立場など、多彩なポジションで事業領域の拡大を目指しています。近い将来において、不動産や自動車、鉄道、船舶や航空機の部品に至るまですべてのものがつながる「コネクテッド社会」の実現に期待しています。当社はその中でハブの役割を担い、パートナー企業と連携しつつ、通信、データ、インフラ、アセットマネジメント、ファイナンスの各機能を融合させ、事業成長を促進していきます。

各事業分野の成長戦略

INTERNATIONAL BUSINESS

国際事業分野

中期経営計画2027における利益計画



成長戦略

- CSI**
 - IT機器のFMVリース*1やITADサービス*2を中心に事業を順調に拡大し、2016年に連結子会社化して以来、経常利益は毎期最高益を更新。
 - 北欧やアジアで新規拠点を設立、欧米におけるITAD拠点も拡充し、今後も積極的に事業エリアを拡大予定。多国籍企業におけるサービス標準化のニーズに対応するとともに、既存の海外現地法人との連携によりグループの協業シナジーを加速し、収益基盤の強化を図る。
 - グローバルなデジタル化の進展、IoTデバイス数の増加に伴うITサービスの需要は旺盛であり、さらなる成長拡大を見込む。
- パートナーシップ戦略**
 - 日立建機および伊藤忠商事との合併によりZAXIS Financial Services Americasを設立。アジア地域で先行する日立建機とのファイナンス事業に関するノウハウなども活用し、米国でのさらなる事業拡大を目指す。
 - NTTグループとは、マネージドサービスの協働をグローバルに展開。データセンター事業においてはインドに加え、北米エリアなどへの拡大を図る。
 - 地場優良企業や日系企業パートナーとの強固なアライアンスにより、ビジネスを拡大。
- オート・ニッチ分野・その他成長領域**
 - トラック、樹木整備機器、小型建設機械ディーラーのFMIは、ファイナンス会社のAPIとともにワンストップサービスを提供。今後、M&Aなどによりさらなるディーラーネットワークの拡大など、ニッチ分野の開拓を図る。
 - オート事業では、割賦領域を含めたDX化によりサービス向上を図るとともに、オートリースも強化。M&Aを推進することで成長も加速。
 - 環境関連事業では、二国間クレジット制度(JCM)における当社を代表事業者としたプロジェクトの継続的な取り組みに加え、EVなど環境対応車へのシフトにも積極的に対応。

*1 IT機器に関する残価付きリース(Fair Market Value)

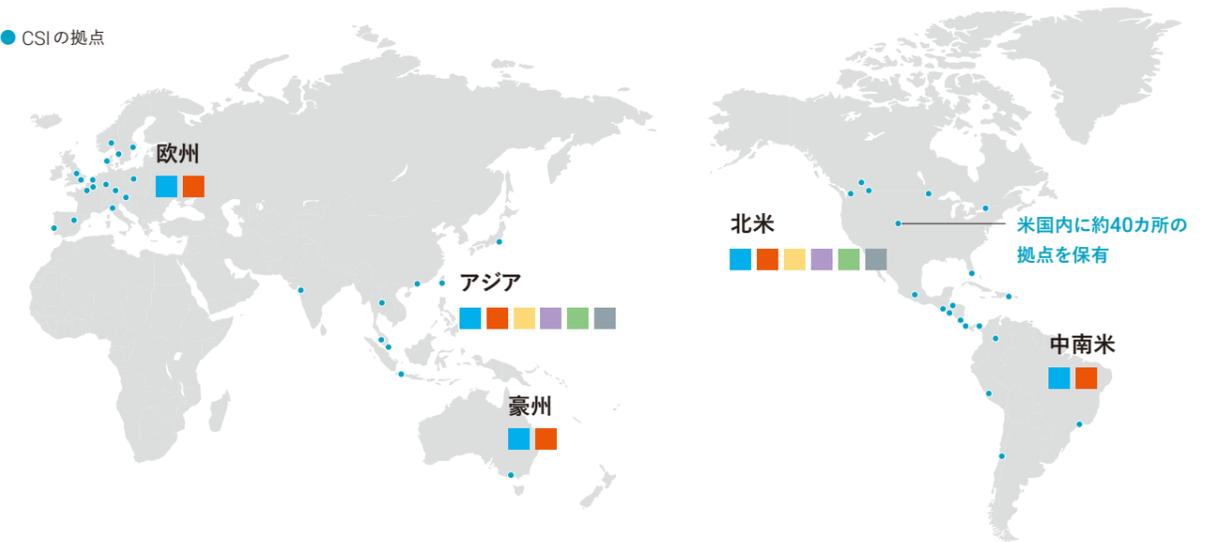
*2 IT Asset Disposition Services(安全かつ適切な方法によりIT資産を処分するサービス)

事業展開イメージ

事業MAP

CSI ITAD*サービス オート トラック 建機ファイナンス リース

● CSIの拠点



MESSAGE



前 中期経営計画期間では、コロナ禍の影響が全世界に広がる中、国際事業分野の経常利益は2020年度107億円、2021年度190億円と拡大。直近の2022年度は営業投資有価証券の評価損187億円を計上したため経常損失を9億円計上し、大幅減益となったものの、本業では着実に成長を遂げてきました。

この成長の大きな柱となっているのは米国子会社のCSIで、コロナ禍において、北欧・アジアで新規拠点を設立、欧米におけるITAD拠点も拡大しており、着実に将来の布石を打っていき

ました。リース・ITADサービスの提供国は50カ国以上にのぼり、今後も拠点網・ITADサービスなど付加価値を強みに、マルチナショナル企業のニーズを取り込むことでさらなるプレゼンスの向上・飛躍を果たしていくものと考えています。その他米国では、日立建機ブランドのZAXIS Financial Services Americasを立ち上げるとともに、特殊車両などニッチ分野のファイナンス・ディーラー事業も拡大しています。アジアでは、パートナー企業との協業による事業拡大やオート事業を中心としたビジネス基盤の強化を進め、JCMなど環境事業にも積極的に取り組んでいます。NTTグループとはマネージドサービスの協働をグローバルに展開し、共同で運営するデータセンター事業はインドでの実績を踏まえ、今後は北米などへの拡大を図っていきます。

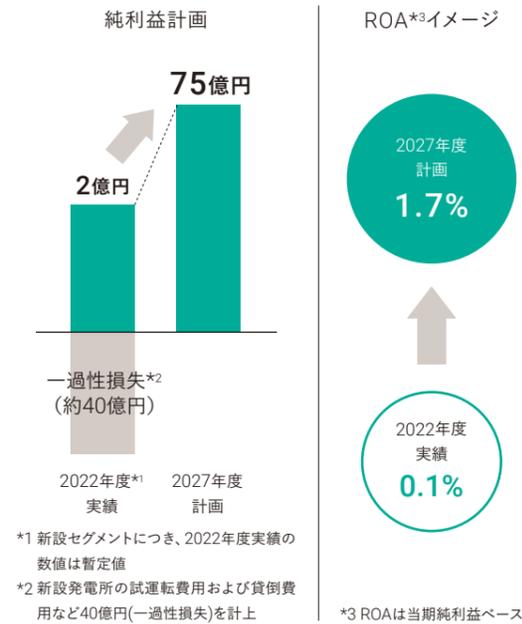
本年度よりスタートした中期経営計画2027では、引き続きアライアンス戦略のもと、IT・モビリティ・環境分野における強みを活かして、成長事業やニッチ分野に注力することで差別化を推進するとともに、経営の現地化や従業員のエンゲージメント向上などにも取り組んでいく方針です。GX・DXの活用も積極的に行い、顧客サービスを向上することで、さらなる飛躍を目指していきます。

各事業分野の成長戦略

ENVIRONMENTAL INFRASTRUCTURE

環境インフラ事業分野

中期経営計画2027における利益計画



成長戦略

新しい事業領域への拡大

蓄電池事業

蓄電池の設置を推進し、需給に応じた蓄電および放電(売電)による収益力の向上。出力変動の大きい太陽光発電所に蓄電システムを併設する「併設型」と、系統用蓄電池を備えた蓄電所を新設する「系統直結型」の2種類を推進。

バイオマス・地熱バイナリー発電など

フォレストエナジー、JFEエンジニアリング、伊藤忠商事など主要パートナーを中心に、バイオマスおよび地熱バイナリー発電事業を推進、多様な電源への取り組み拡大。

海外再生可能エネルギー事業

国内事業の知見を活かし、北米、欧州、豪州への進出を指向。

既存事業およびパートナーとの協業による成長推進

コーポレートPPA

当社の広範な顧客基盤をベースに、お客様のニーズに基づき最適な脱炭素戦略実現をサポート。

再生可能エネルギー事業投資ファンド

NTTアノードエナジー、三井住友信託銀行、三井住友トラスト・インベストメントと共同で再生可能エネルギー事業投資ファンドを設立、太陽光発電を中心に、総額1,000億円規模の投資を計画。

アセットマネジメント&テクニカルマネジメント

東京ガスグループ、京セラグループと共同で設立したA&Tmにおいて、アセットマネジメントとテクニカルマネジメントの包括提供による太陽光発電事業の効率的な事業管理および収益向上サービスを推進。

事業展開イメージ

エネルギーバリューチェーン



*3 EPC：E=設計(Engineering)、P=調達(Procurement)、C=建設(Construction)

国内外における再生可能エネルギー、蓄電池などの環境エネルギー事業の強化・拡充を図り、

お客さま・事業パートナーの脱炭素化に向けた事業戦略を強力にサポート
「稼ぐ力の強化」と「ESGの推進」のサイクル

MESSAGE



環 境インフラ事業分野は、脱炭素社会の実現に向け当社の環境ビジネスの成長を加速させる目的で、2023年4月に5つ目の事業分野として設立されました。

当社はこれまで、太陽光発電事業の運営で得た経験・知見、ネットワークを軸として、FIT型太陽光発電事業運営から、コーポレートPPA、アセットマネジメント、木質バイオマスや地熱バイナリー発電などの新電源へと事業領域を拡大してきました。

太陽光発電事業では京セラTCLソーラーを中心とした全国

各地の発電所を保有・運営し、安定的な再生可能エネルギー電力の供給に貢献するほか、JFEエンジニアリングと太陽光発電事業会社であるアーバンエナジーPVを設立し、お客さまの脱炭素戦略に資するコーポレートPPA事業を推進しています。また、東京ガスエンジニアリングソリューションズ、京セラコミュニケーションシステムと3社で、アセットマネジメントサービスとテクニカルマネジメントを提供するA&Tmを設立し、発電効率・収益力向上サービスを提供するなど、多くの事業パートナーと強みを持ち寄り、環境バリューチェーンの構築を進めています。

今後はこれらの事業を成長させるとともに、さらに周辺領域への事業拡大、新ビジネスへの取り組みに挑戦します。再生可能エネルギーの効率的利用に資する蓄電池、海外の再生可能エネルギー事業への展開などを早期に実現し、収益の柱とするべく取り組みを加速しています。

加えて、当社が保有する周南パワーのバイオマス混焼発電所は2040年GHG排出量実質ゼロの目標に向け、ランジション・ロードマップに基づくグリーン化を確実に遂行し、脱炭素社会の実現に貢献していきます。