

## 東京センチュリーの歴史

当社は業界大手2社の合併後、事業ポートフォリオを変革し、従来型リースから「金融・サービス企業」へと進化を遂げてきました。次の10年は、お客さまから一層信頼される事業パートナーとなるべく、付加価値の高いサービスの創出に不断に取り組み、変化を創造する企業グループへの進化を目指します。

# 1969

伊藤忠商事・第一銀行(現みずほ銀行)・日本生命保険・朝日生命保険の4社の共同出資により設立

### 旧センチュリー・リーシング・システム

強み

- ・伊藤忠グループが有する多様なビジネスノウハウ
- ・情報通信関連機器を中心としたリースサービス

両社の強みを活かし、合併

### 旧東京リース

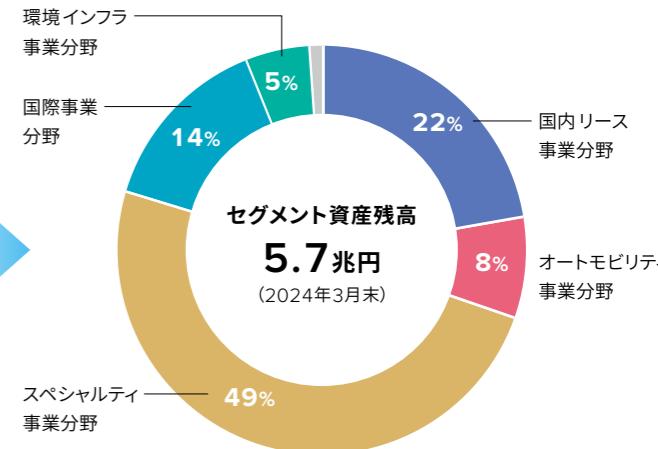
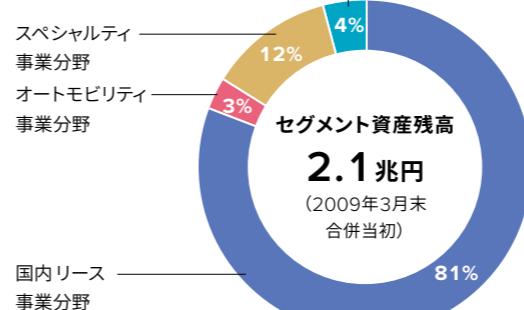
強み

- ・旧第一勧業銀行の広範な顧客網
- ・優良顧客とのパートナーシップ戦略の源流

# 1964

日本勧業銀行(現みずほ銀行)、勧銀土地建物(現中央日本土地建物)、南桜商事(現中央日本土地建物)の3社の共同出資により設立

### 事業ポートフォリオの変遷



# 2009-

### リース業界大手の合併

### 「東京センチュリーリース」の誕生

事業ポートフォリオの見直しが必要と感じた「旧センチュリー・リーシング・システム」と「旧東京リース」の経営陣は合併を決意。2009年に「東京センチュリーリース」が誕生しました。

# 2020-

### NTTと資本業務提携

### パートナーシップ戦略の強化へ

NTTグループとの共創ビジネスを拡充することで、主にデジタル・モビリティ・不動産・環境エネルギー・グローバルの分野において協業が加速しています。

# 2023-

### 変化を創造する企業グループへ

お客さまから信頼されるサービス・事業を創出し、将来も持続的な成長を続けるため、当社の強みをさらに強化していくとともに、自らを変革し変化を創造する企業グループを目指します。

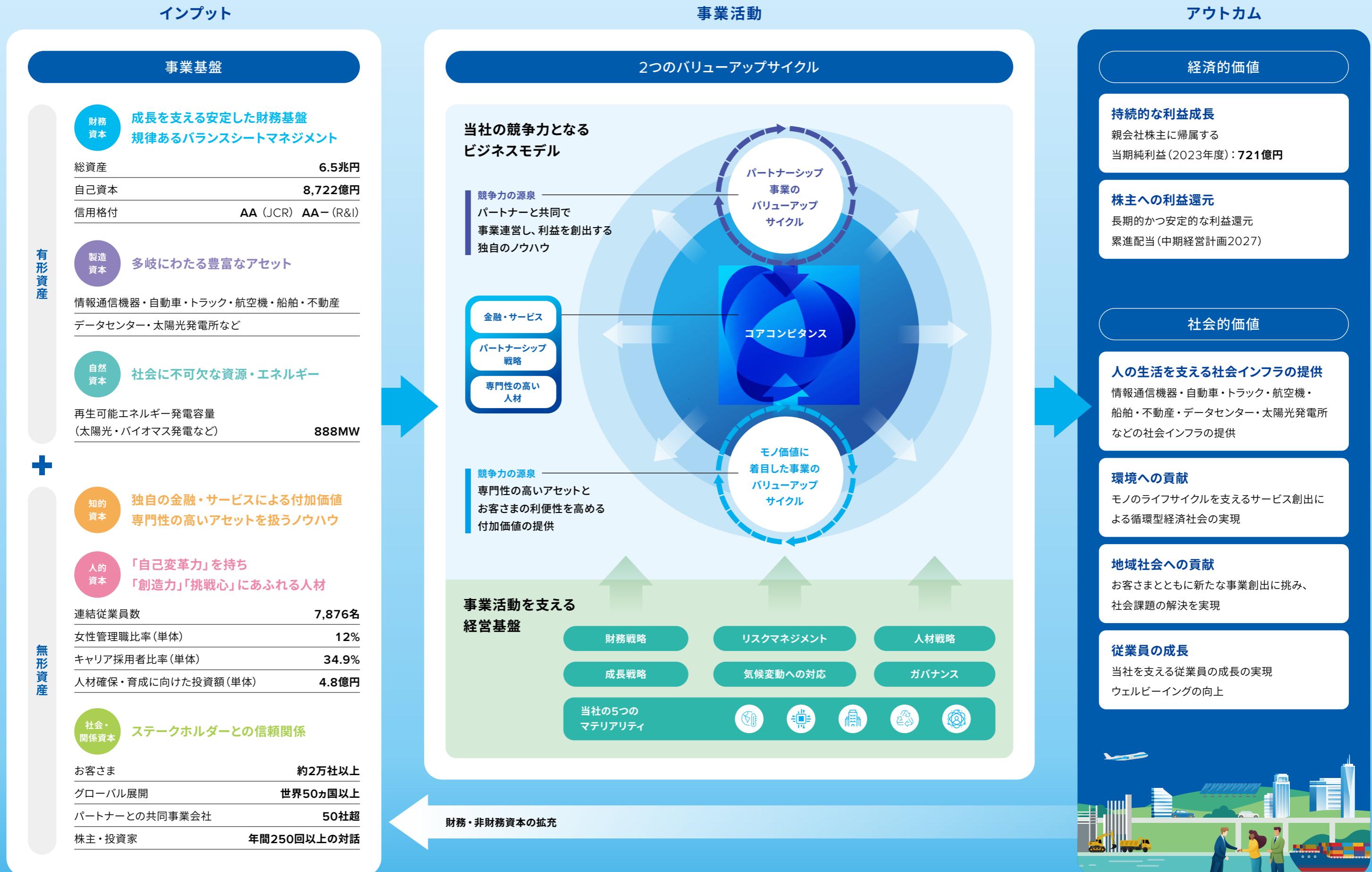
# 2016-

### 「東京センチュリー」へ社名変更

### リース会社を超えた存在へ

2016年10月、新生「東京センチュリー」がスタートしました。環境に配慮した循環型経済社会の実現に貢献することを経営理念とし、高い専門性と独自性を發揮する「金融・サービス企業」として、幅広い事業展開を指向しています。

# 価値創造モデル



## 長年にわたって積み上げてきた 東京センチュリー独自の強み

モノの価値の提供とお客さまの利便性を高めるための「付加価値」、パートナーとともに新たな事業を創出する「共創力」、そして最も重要な非財務資本である「人材」を軸とした独自のビジネスモデルを展開し続けるとともに、強みを発揮できる成長分野へ積極的に投資し、成長を実現してきました。

### Core Competence

1

2

3

#### 金融・サービス

- ・モノ価値を見極めるノウハウ
- ・お客さまの資金負担を軽減する金融機能の提供
- ・付加価値となるサービスの提供

#### パートナーシップ戦略

- ・豊富な顧客基盤
- ・パートナーとの共同事業を通じた事業領域の拡大
- ・さまざまなパートナーをつなぎ合わせ、新たな座組みを創出する役割

#### 専門性の高い人材

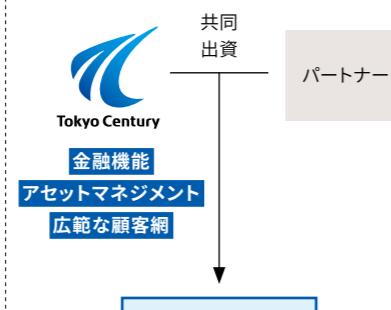
- ・専門性の高いアセットを扱う人材
- ・モノ価値を見極めるノウハウを持った人材
- ・パートナーとの共同事業の推進力

#### 競争力の源泉

##### モノ価値の見極め



##### パートナーと共に事業運営し、利益を創出する独自のノウハウ



##### パートナー企業との共創ビジネスを推進する人材の育成



##### 付加価値となるサービス



社会・お客さまを支える独自の

金融

サービス

事業

を創出し続ける

成長・拡大のための  
独自戦略

### 成長・拡大のための独自戦略



#### 米国大手航空機リース Aviation Capital Group の成長戦略

航空機リース業界トップ10内の  
ACGを完全子会社化し、航空機  
マーケットの成長取り込みを加速



#### 米国IT機器リース CSI Leasing の世界戦略

CSIの世界30カ国以上の拠点網  
を活用し、展開地域を拡大する  
世界戦略



#### NTTグループとの 資本業務提携による 事業領域の拡大

日本のトップ企業であるNTTグ  
ループと共同事業・シナジーを創  
出し、事業領域を拡大



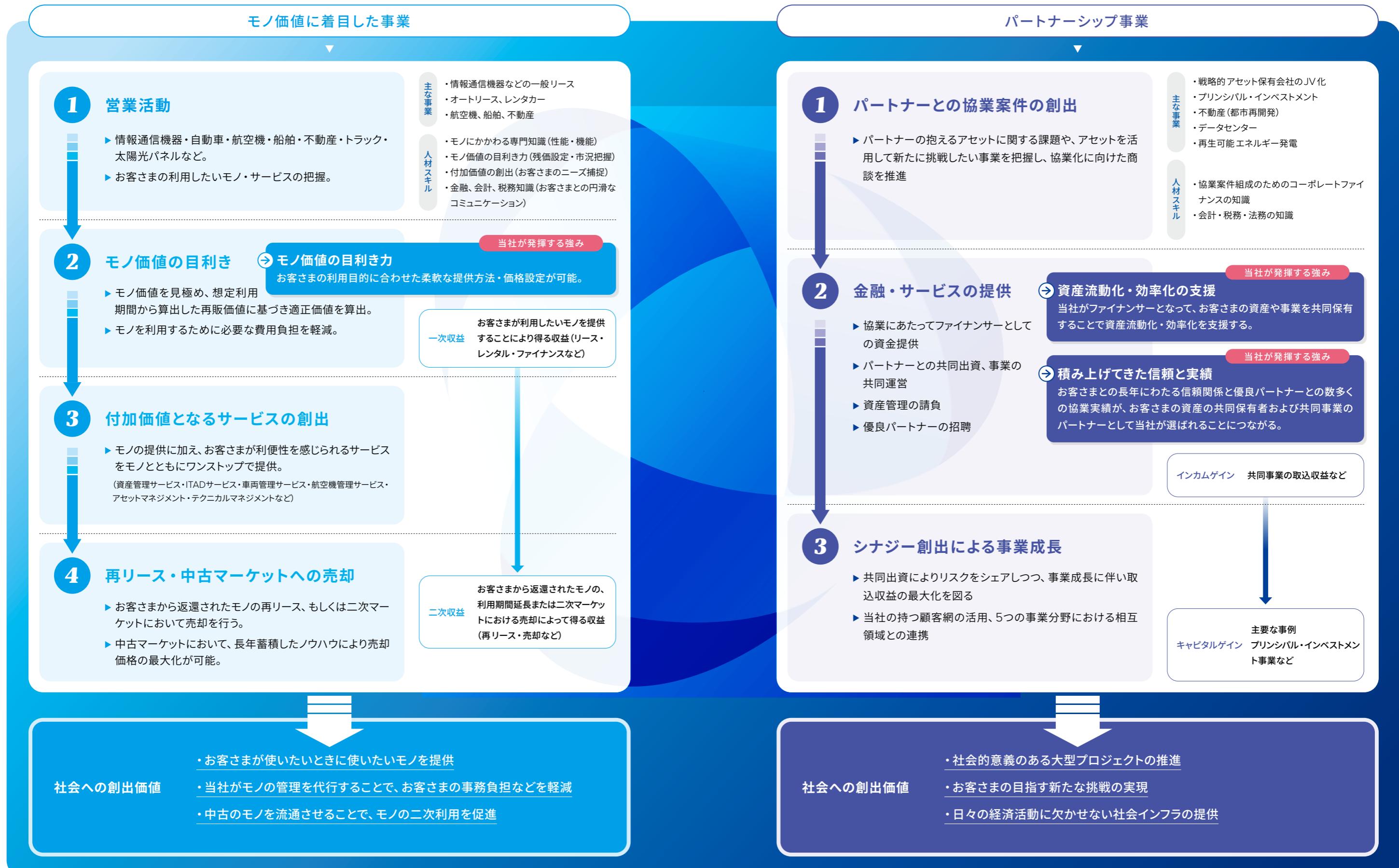
P.28 - 29

P.30 - 31

P.32 - 33

## 東京センチュリー独自の強みを活かしたビジネスモデル

「モノ価値の目利き力」と「お客さまとの信頼を築く力」を強みとした価値創造



# ACGの成長戦略



## 米国大手航空機リース Aviation Capital Groupの成長戦略

### 子会社化のねらい

- 世界の旅客需要のさらなる増加を見据え、成長市場である航空機マーケットの取り込み拡大を図るべく、2019年に米国航空機リース会社であるAviation Capital Group (ACG) を完全子会社化しました。
- ACGの保有・管理機体数は371機、発注機体数は112機(2024年6月末時点)にものぼり、世界の航空機リース業界トップ10入りを果たしている大手レッサーです。
- 2020年の新型コロナウイルス感染症拡大、2022年のロシアによるウクライナ侵攻と2つの大きな事業環境の変化に直面しましたが、レジリエントなポートフォリオを武器にACGの業績は回復軌道に乗っており、今後のさらなる成長・拡大を見込んでいます。

### マーケットオポチュニティ

#### 今後20年間の航空機需要見通し



出所: Airbus (2024年7月公表)

環境負荷低減を推進する  
顧客エアラインが増加し  
**次世代機への入れ替え需要が拡大**

脱炭素社会への貢献を指向し、  
低燃費機体を積極的に導入

\* 旅客機のうち、座席数が100~200席前後で機内の通路が1本の機体。主に中・短距離路線に用いられる

ACGの成長戦略

# CSIの成長戦略

ACG

CSI

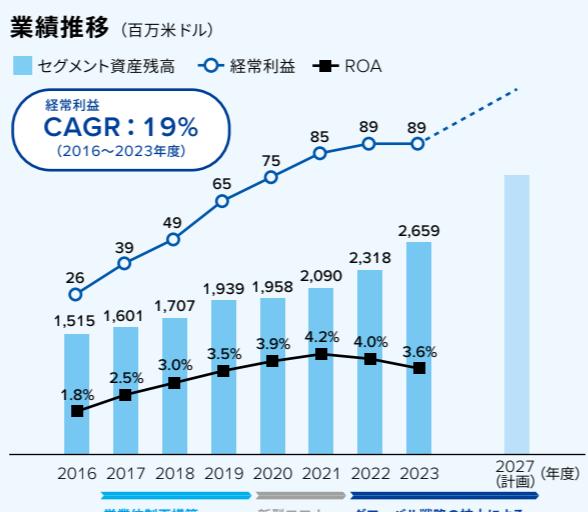
NTT



## 米国IT機器リース CSI Leasingの世界戦略

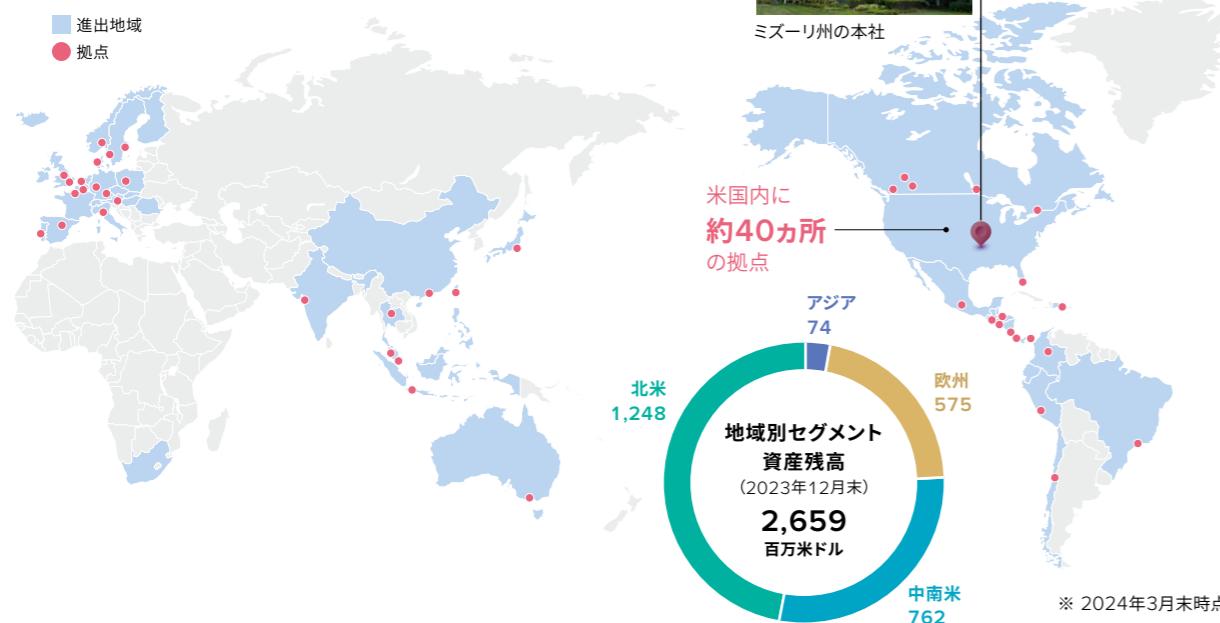
### 子会社化のねらい

- 2016年、デジタル技術の普及に伴う世界各国におけるIT機器の需要増加を見据え、米国IT機器リース会社であるCSI Leasing (CSI) を完全子会社化しました。
- PCやサーバーなどIT機器のリースのみならず、リース満了後のデータ消去サービス (ITADサービス) に強みを持ち、再リース収益やPCの再販価値に基づく売却益など、二次収益を収益源とするビジネスモデルを推進し、通常のリース会社と比較して高い収益性を誇っています。



### 世界戦略

#### リース・ITADサービス 世界50カ国以上でサービス提供



### 競争優位性



\*1 リース期間終了後にお客さまが物件返却、買取、リース延長等オプションを選択し、その際の取引価格をFMV (Fair Market Value)により決定する柔軟性に富んだリース契約

\*2 多地域・多言語対応可能なオンライン資産管理システム

\*3 IT Asset Dispositionサービス。安全かつ適切な方法によりIT資産を処分するサービス



ITAD拠点でのデータ破壊処理の様子



専門トラックによる出張データ消去サービス

### マネジメント体制

CSIには当社専務執行役員がVice Chairmanとして就任しているほか、執行役員1名、駐在員3名を派遣しています。



Chairman and CEO  
Steve Hamilton



Vice Chairman  
北村 登志夫  
(当社 専務執行役員)

#### 北米およびグローバル拠点の体制

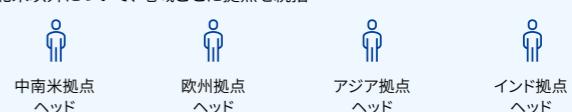
##### Executive Team: 21名

豊富な知識・経験を兼ね備えた経営陣



##### Global Leadership: 4名

北米以外について、地域ごとに拠点を統括



## NTTグループとの連携推進

ACG

CSI

NTT



### NTTとの資本業務提携による事業領域の拡大

#### NTTグループとの協業

NTTグループと当社は、2005年のオートリース事業統合以降、約20年にわたってパートナー関係にあります。2020年の資本業務提携を皮切りにオートモビリティ事業分野のみならず、全事業分野においてNTTグループとの協業およびシナジー創出を推進しています。

当社経営企画部門に「NTT連携推進室」を設置しており、NTTグループとの協業機会の創出を最注力分野の一つとして取り組んでいく体制も整備しています。

#### 主な変遷

- 2005 エヌ・ティ・ティ・オートリースとセンチュリー・オート・リースが事業統合し、**日本カーソリューションズ**誕生  
業界トップクラスのオートリース会社へと成長
- 2020 **NTTと資本業務提携を締結**  
NTTが当社株式の10%を取得し、主要株主へ  
本格的な協業がスタート
- 2020 NTTファイナンスのリース事業・グローバル事業の一部を  
カーブアウトし、NTTグループと当社が共同出資する**NTT・  
TCリース**を設立

全事業分野で連携を推進し、協業領域をさらに拡大

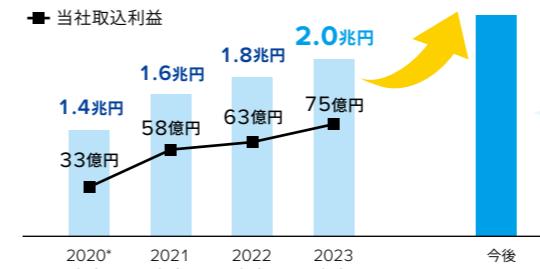
#### 今後の成長分野



### NTT・TCリース

NTTグループの圧倒的なブランド・信用力・広範な顧客網と、当社の金融・サービスのノウハウを掛け合わせることでお客さまへの提案力向上を図り、発足以降、順調に営業資産を拡大しています。

#### NTT・TCリースのセグメント資産残高



\* 2020年7月から営業開始のため、2020年度は7月～3月の9カ月間の損益計上



**出資比率**  
NTTグループ: 50% 当社: 50%

#### 成長に向けた重点領域

- 環境・エネルギー** 太陽光・バイオマス発電事業への  
ファイナンス
- 不動産** NTTグループおよび当社との連携強化
- グローバル** NTTグループおよび当社が共同運営する  
海外データセンター事業へのファイナンス等

#### NTTグループとの協業の広がり

	国内リース	オートモビリティ	スペシャルティ	国際	環境インフラ
金融	<b>NTT・TCリース</b> リース・ファイナンス (国内・海外)	<b>NCS</b> オートリース (国内)	ストラクチャード・ ファイナンス (国内)	<b>CSI LEASING</b> リース・ファイナンス (米国・インド・ 中南米など)	
	協業内容 NTTグループの高い 信用力と広範な顧客 網に、当社の金融・ サービスを掛け合わせ た共創案件の推進	協業内容 NTTグループ向けを 中心としたEVの導入 拡大 自治体向けEVサービ スの提案拡大	協業内容 CSIおよびNTT・TC リースの共創案件 米国・インドのデータ センター向け案件の 推進		
サービス					
事業				<b>NTTアノードエナジー</b> データセンター事業 (米国・インド)	
				NTTデータと、米国・ インドにおいてデータ センター事業の共同 運営を推進	
				<b>太陽光発電事業</b> (国内)	
				NTTアノードエナジー・ 三井住友信託銀行と 国内の再生可能エネ ルギー事業向け投資 ファンドを共同設立	



### データセンター事業

**NTT DATA**

データセンター事業は、生成AIなどの普及に伴うマーケットの拡大と成長が見込まれており、NTTグループは世界第3位のデータセンター事業者として高い競争優位性を確立しています。

ハイパースケーラーからの賃料収入により、安定したキャッシュフローの獲得および事業価値拡大が期待でき、今後の注力分野としてNTTグループとの取り組みを推進しています。

#### グローバルデータセンター コロケーション\* 市場規模の予測



\* ユーザーに対し、インターネット接続や電源供給、冷却など環境を提供するサービス。ユーザー側は設備やサーバーの管理・保守などを委託できるため、負荷を軽減できるメリットがある