

## 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                                                                                                                | パートナーシップ<br>戦略                                                                                                                     | 専門性の高い<br>人材                                                                                                            |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>モノ価値を見極めるノウハウ</li> <li>お客さまの資金負担を軽減する金融機能の提供</li> <li>付加価値となるサービスの提供</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>豊富な顧客基盤</li> <li>パートナーとの共同事業を通じた事業領域の拡大</li> <li>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</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>専門性の高いアセットを扱う人材</li> <li>モノ価値を見極めるノウハウを持った人材</li> <li>パートナーとの共同事業の推進力</li> </ul> |
| 競争力の源泉                                                                                                                 |                                                                                                                                    |                                                                                                                         |
| <p>モノ価値の見極め</p> <p>付加価値となるサービス</p>                                                                                     | <p>パートナーと共同で<br/>事業運営し、利益を創出する<br/>独自のノウハウ</p> <p>共同事業会社</p>                                                                       | <p>パートナー企業との<br/>共創ビジネスを<br/>推進する人材の育成</p> <p>その挑戦に、力を。</p>                                                             |

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

| <p>米国大手航空機リース<br/>Aviation Capital Group<br/>の成長戦略</p> | <p>米国IT機器リース<br/>CSI Leasing<br/>の世界戦略</p> | <p>NTTグループとの<br/>資本業務提携による<br/>事業領域の拡大</p>      |
|--------------------------------------------------------|--------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| <p>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</p>   | <p>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</p>  | <p>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> |
|                                                        |                                            |                                                 |
| <p>P.28 - 29</p>                                       | <p>P.30 - 31</p>                           | <p>P.32 - 33</p>                                |