

# 東京センチュリーの概要

## 経営理念

東京センチュリーグループは、  
高い専門性と独自性を持つ金融・サービス企業として、

事業の成長に挑戦するお客さまとともに、

環境に配慮した循環型経済社会の実現に貢献します。

## コーポレートスローガン

その挑戦に、力を。

『金融×サービス×事業』の新領域へ。

### 当社のコーポレートスローガンに込められた想い

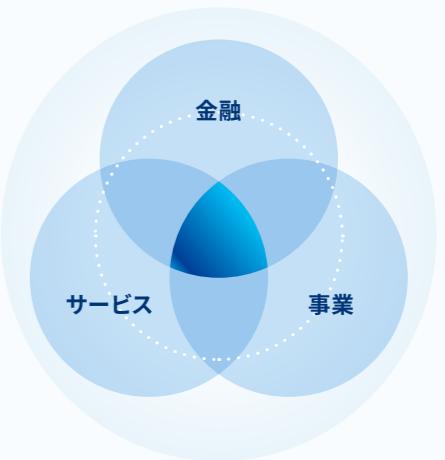
「お客さまの挑戦」をサポートすること、「会社が従業員の挑戦を後押し」すること、  
それらの推進によって、お客さま・従業員の挑戦が実現し、  
当社の持続的成長につながるという意味が込められています。

### 変化を創造する企業グループとしての挑戦の実現

当社および従業員自らが主体的に新たなビジネスを創出し、  
挑戦を続けることで、社会やお客さまの発展に貢献します。

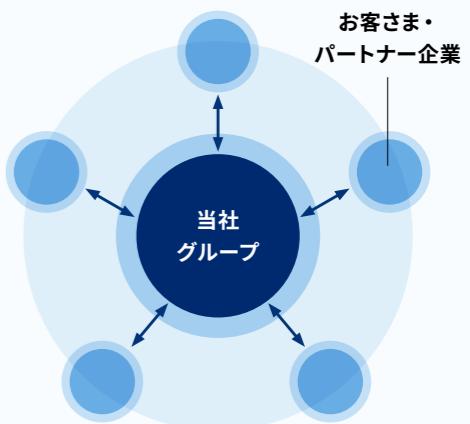
## 1 高い専門性と独自性を持つ 金融・サービス

金融機能のみならず、お客さまのニーズに即した金融・サービスの提供、アセットのライフサイクルに依拠した付加価値の高いサービス、そして当社自身が事業主体となるビジネスの創出に不断に取り組むという意思を表しています。



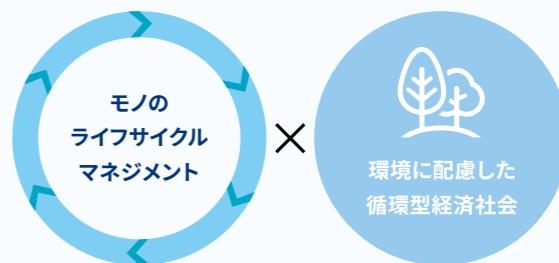
## 2 事業の成長に挑戦する お客さまとともに

お客さまの事業の発展・成長に向けた価値創出に貢献すべく、当社の従業員は、期待を超えるソリューションの提供に向けて果敢に挑戦し続けます。強みであるお客さまとの信頼関係を基盤とするパートナーシップ戦略を将来にわたり大切に継承し、お客さまとともに持続的な成長を実現します。



## 3 環境に配慮した 循環型経済社会の実現に貢献

さまざまなモノ(アセット)を扱う当社の事業において、環境に配慮した社会を実現するために、モノの再利用や脱炭素化は必要不可欠なテーマです。将来世代の人々へより良い環境を残すため、循環型経済社会の実現に向けた不断の努力を当社一丸となって継続します。



東京センチュリーの概要

## 東京センチュリーの歴史と成長の軌跡

## V字回復を達成し、新たな成長軌道へ

## 各事業分野において「中期経営計画2027」とその先を見据えた成長投資を強化

- 2024年度の当期純利益は**853億円**と、2期連続で過去最高益を更新
- 資産効率(ROA1.3%)および資本効率(ROE9.0%)改善に向けた取り組み強化を推進

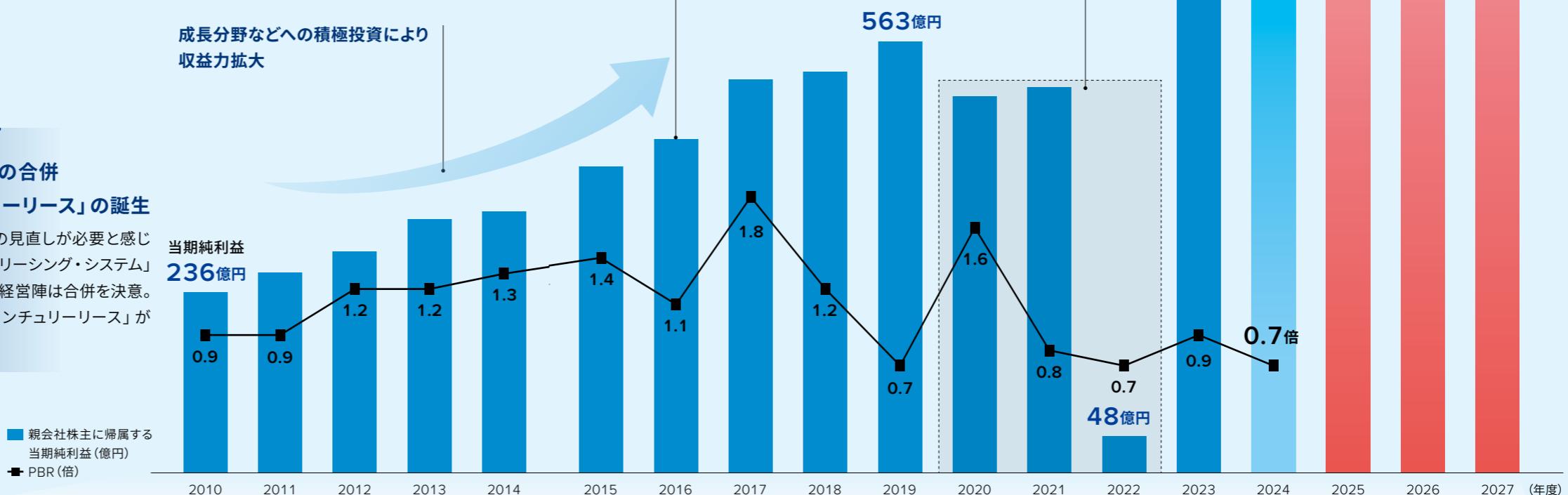
**1969**  
旧センチュリー・リーシング・システム  
・伊藤忠グループが有する多様なビジネスノウハウ  
・情報通信関連機器を中心としたリースサービス

**1964**  
旧東京リース  
・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

**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を感じた「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。

成長分野などへの積極投資により収益力拡大



**2012年度 | 環境インフラ事業分野**  
京セラと太陽光発電事業推進に向けて「京セラTCLソーラー」設立

**2013年度 | オートモビリティ事業分野**  
「ニッポンレンタカーサービス(NRS)」を連結子会社化  
法人向けオートリース会社の「日本カーソリューションズ(NCS)」を連結子会社化

**2016年度 | 國際事業分野**  
米国大手独立系リース会社の「CSI Leasing(CSI)」を連結子会社化

**2018年度 | スペシャルティ事業分野**  
神戸製鋼所の不動産子会社である「神鋼不動産(現:TC神鋼不動産)」を連結子会社化

**2019年度 | スペシャルティ事業分野**  
米国大手航空機リース会社「Aviation Capital Group(ACG)」を連結子会社化

**2020年度 | スペシャルティ事業分野**  
国内大手PEファンド「Advantage Partnersグループ(AP)」へ出資

**2020年度 | 国内リース事業分野**  
NTTファイナンスのリース事業およびグローバル事業の一部を分社化し、「NTT・TCリース」を設立(持分法適用関連会社)

**2023年度 | 環境インフラ事業分野**  
英国大手独立系資産運用グループ・シローダーのグループ会社と共同で英国内の稼働済み太陽光発電所34カ所(303MW相当)取得

**2023年度 | 國際事業分野**  
NTTグループが運営する米国シカゴにおけるデータセンターへ出資

## 「中期経営計画2027」で目指す姿

2027年度	
当期純利益	<b>1,000億円</b>
ROE	<b>10%</b>
ROA(総資産純利益率)	<b>1.4%</b>

**今後の事業ポートフォリオ**  
成長事業へのポートフォリオの入れ替えを推進し、収益性が高いサービス・事業の比率を上げて資産効率を高める方針

東京センチュリーの概要

## 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

6.1兆円

21%

8%

49%

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

2.1兆円

81%

16%

2008年度末  
(合併直前の旧2社合算値)

2024年度末

事業概要および業績(2024年度実績)<sup>\*</sup> \* ROAはセグメント資産純利益率

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

当期純利益 228億円 セグメント資産残高 1兆2,750億円 ROA 1.8%

## 主要サービス

- 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

## 特長・強み

- 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

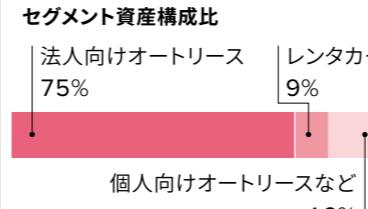
## 数字で見る事業分野

- 2万社以上の顧客社数



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

当期純利益 177億円 セグメント資産残高 5,008億円 ROA 3.6%



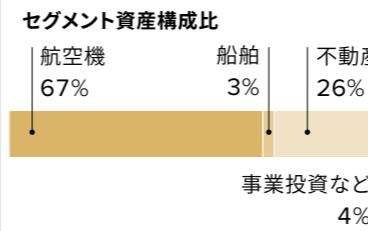
- オートリース・レンタカーなどのフルラインナップによる総合オートサービス
- 有力なパートナー企業との協業によるEVなどの次世代関連ビジネス

- 車両管理台数: 73万台以上
- レンタカー営業拠点: 国内504カ所、海外(ハワイ、グアム)
- 法人才オートリース提携整備工場数: 約16,000工場



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

当期純利益 329億円 セグメント資産残高 2兆9,729億円 ROA 1.1%



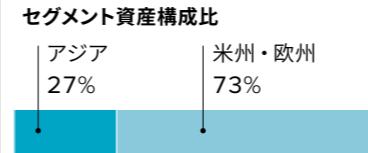
- 専門性の高いアセットを軸とした事業展開
- 業界トップクラスのパートナー企業との協業による競争力の高い金融・サービス

- 航空機リース子会社・ACGの事業規模: 保有・管理機体数は325機
- と業界トップクラス、45カ国超・約85社のエアラインへサービス提供



北米、アジアを中心に世界30カ国以上の  
グローバルネットワークでリース・オート事業を展開

当期純利益 163億円 セグメント資産残高 9,772億円 ROA 1.8%



- 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におけるFMVリース・ITADサービス
- 生成AIなどでマーケット成長が見込まれるデータセンター(DC)事業

- 北米・欧州・アジアを中心に世界30カ国以上の国と地域でサービスを提供



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

当期純利益 1億円 セグメント資産残高 2,852億円 ROA 0.0%

- 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事業
- 蓄電池事業
- 太陽光発電所のアセットマネジメント事業
- 二国間クレジット事業(JCM)

- 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

- 稼働済み太陽光発電所: 253カ所
- 再生可能エネルギー発電容量: 1,079MW (当社グループ全体)

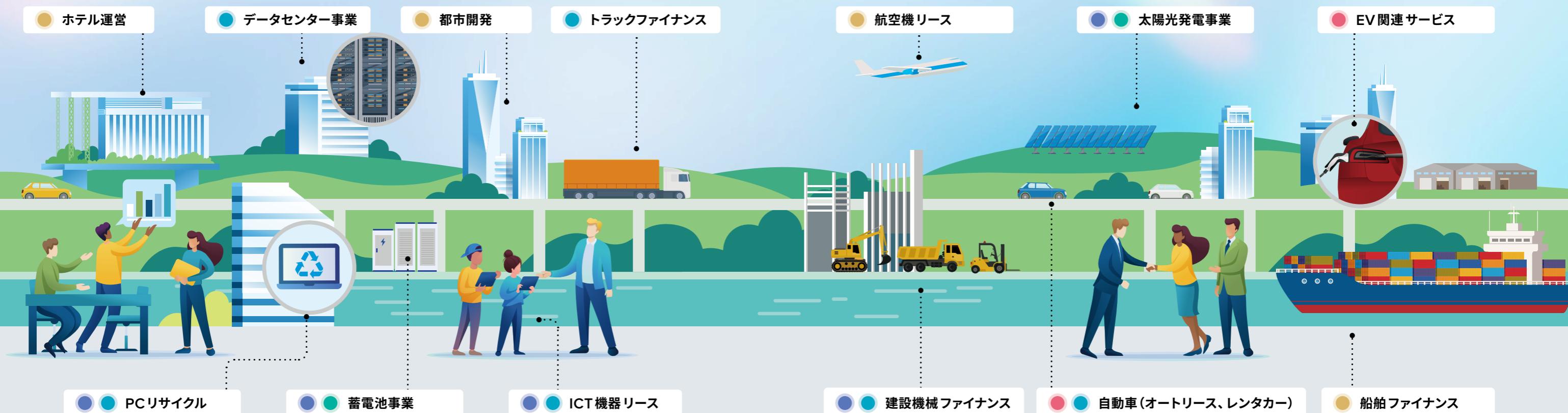
## 東京センチュリーが実現したい社会

### 東京センチュリーが提供する主なインパクト

	関連する主要事業・サービス	関連するマテリアリティ
気候変動・環境への取り組みを通じた脱炭素社会への貢献	<ul style="list-style-type: none"> <li>太陽光発電所事業</li> <li>蓄電池事業</li> <li>EV関連サービス</li> <li>航空機リース</li> </ul>	脱炭素社会への貢献 7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに 13 気候変動に具体的な対策を
モノ価値に着目した サーキュラー・エコノミー拡大への貢献	<ul style="list-style-type: none"> <li>ICT機器のリース</li> <li>ICT機器リサイクル</li> <li>オートリース</li> <li>レンタカー</li> </ul>	持続可能な 資源利用への対応 9 産業と技術革新の基盤をつくろう 12 つくる責任つかう責任
強靭かつ安心・安全な社会インフラの構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>不動産 (都市開発、ホテル運営、物流センターなど)</li> <li>データセンター事業</li> <li>トラック、建設機械ファイナンス</li> <li>船舶ファイナンス</li> <li>航空機リース</li> </ul>	社会インフラ 整備への貢献 3 すべての人に働きと就職を 11 住み続けられるまちづくり

※その他のマテリアリティについてはP.35をご参照ください。

### 当社グループの事業活動において提供している“モノ・サービス”



東京センチュリー独自の強みで目指す

# 地球規模の社会課題を 解決に導く 永遠のベンチャー企業

グローバルで顕在化するさまざまな社会課題に、東京センチュリーが持つコアコンピタンスにより、最適なソリューションを提供することで、解決に導くことを目指す。



1

## モノ価値の見極め (知見)

- 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

Core  
Competence

2

## パートナーシップ (実績)

- 豊富な顧客基盤
- パートナー企業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企業をつなぎ合わせ、新たな座組みを創出する役割

## 地球規模の 社会課題への 挑戦



気候変動・環境への  
取り組みを通じた  
脱炭素経済への貢献

3

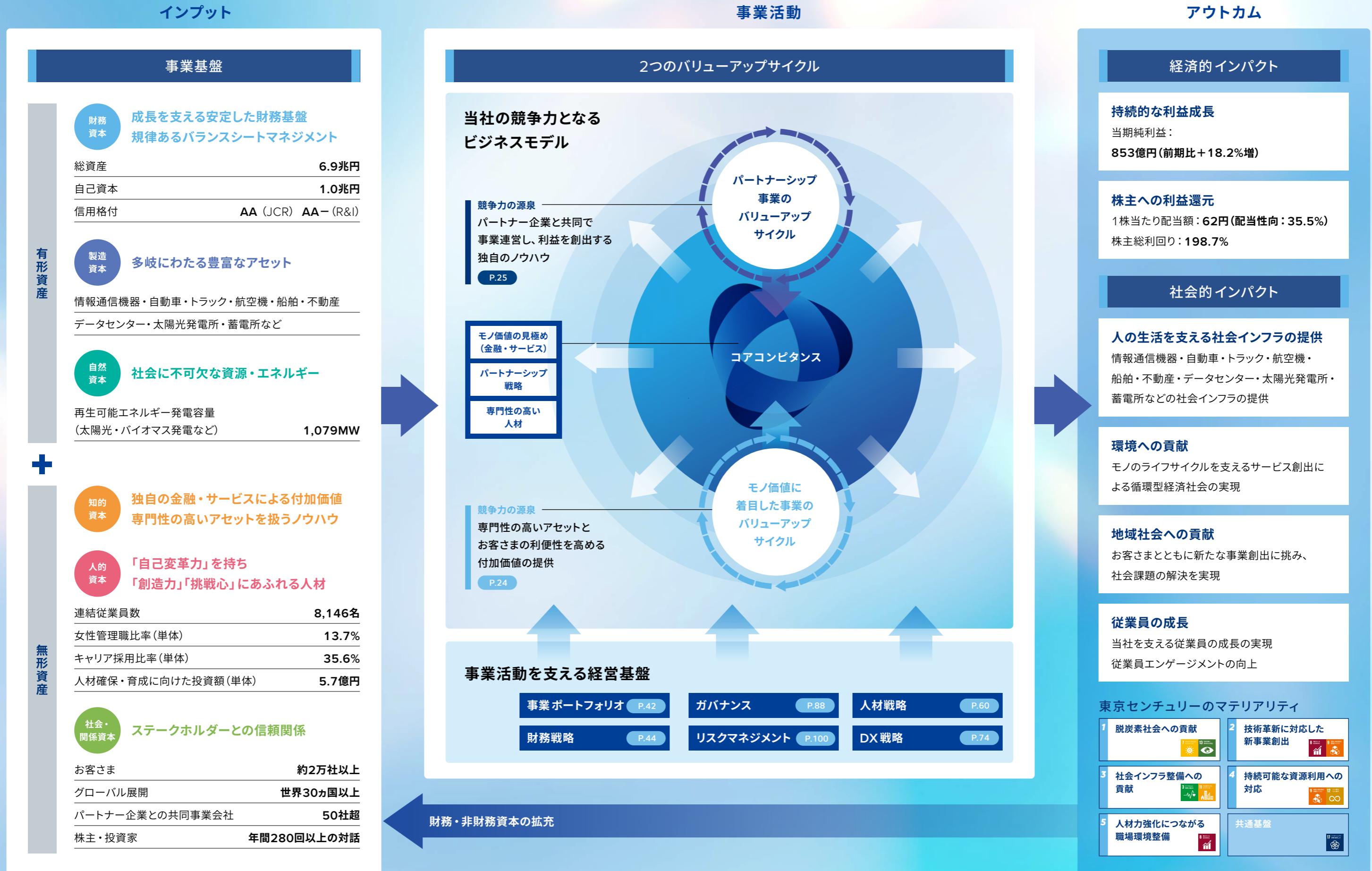
## 専門性の高い人材 (基盤)

- 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
- パートナー企業との共同事業の推進力



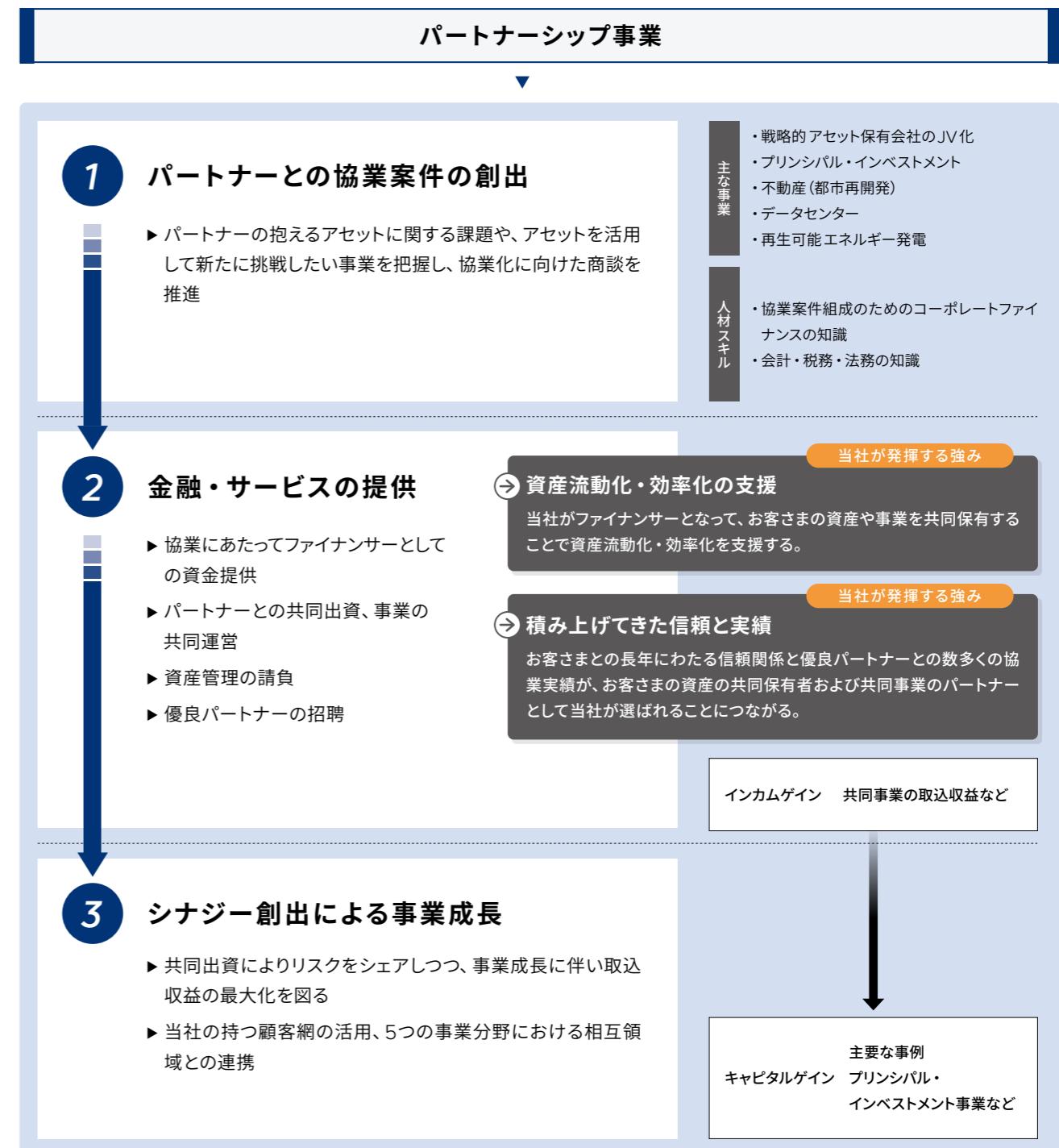
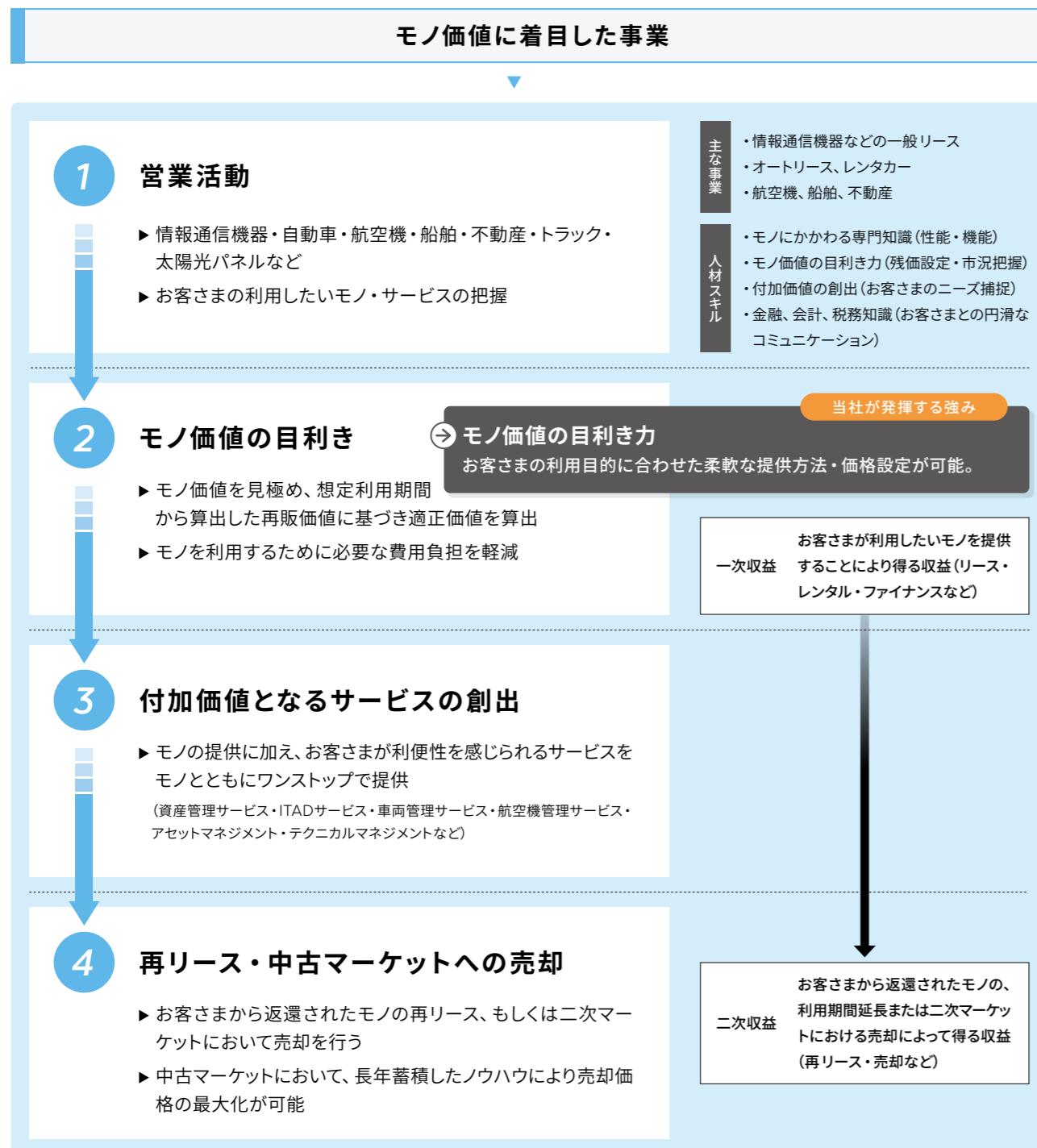
強靭かつ安心・安全な  
社会インフラの構築

# 価値創造モデル



## 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



## モノ価値提供の事例

### IT機器リースのライフサイクルマネジメント

CSIは、IT機器リースにおいて専門性の高いコンサルティングを通じてリース資産の価値(モノ価値)を最大化し、事業の競争力と収益力の強化を推進しています。グローバル企業が求める厳しい要求水準に応える高品質なサービスに加え、子会社EPCとの連携により適切なデータ消去から資産処分までのITADサービスを一貫して提供し、お客様のIT資産ライフサイクル全体を強力にサポートしています。



概要 お客様・社会への創出価値

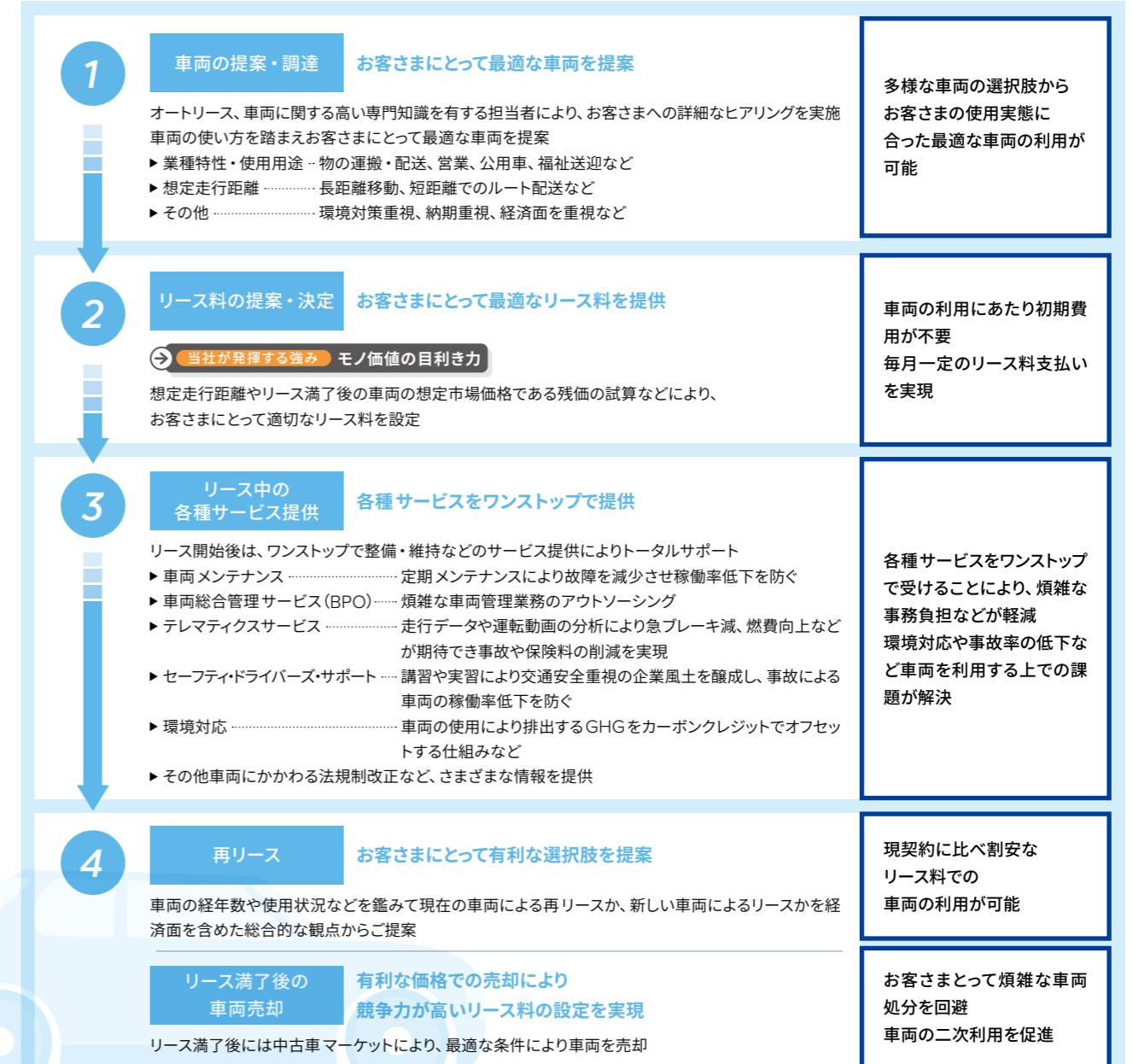


### オートリース事業による自動車のトータルサポート

オートリース事業では、リースによる車両の提供のみならず、車両の利用に必要となる各種サービスの提供によりお客様をトータルでサポートしています。これによりお客様は、リースによる車両利用のメリットに加え、煩雑な事務作業の軽減などさまざまなメリットを受けることができます。リース料については、当社の強みである「モノ価値の目利き力」により車両のリース満了後の想定市場価格である残価を織り込むことにより、競争力が高い水準での設定が可能となります。



概要 お客様・社会への創出価値



④ 当社が発揮する強み モノ価値の目利き力

オートリースの残価設定は、将来の車両価値を予測し、リース料を決定する重要なプロセスです。専門チームが車種、リース期間、想定走行距離に基づいた独自の基準を構築し、残価を計算しています。この計算は過去から蓄積されたビッグデータに加え、中古車市場や為替といった外部環境の変動も総合的に勘案します。また、将来的なリスクを避けるため、市場の一時的な高騰などの「異常値」やトラック、高級車といった個別性の高い車両については、その特性を分析し、緻密な調整を行います。このように、データと市場への深い理解、そして専門的な判断を融合させることで、最適な残価設定を行っています。

## パートナーと共同で展開するビジネス事例 (NTTグループ、伊藤忠商事)

### NTTグループとの戦略的パートナーシップ

NTTグループとの協業は、2005年のオートリース事業統合に始まる戦略的パートナーシップであり、2020年の資本業務提携以降、その関係はより強固なものとなっています。NTTグループとの協業機会の創出は最注力分野の一つであり、協業領域を拡大しています。

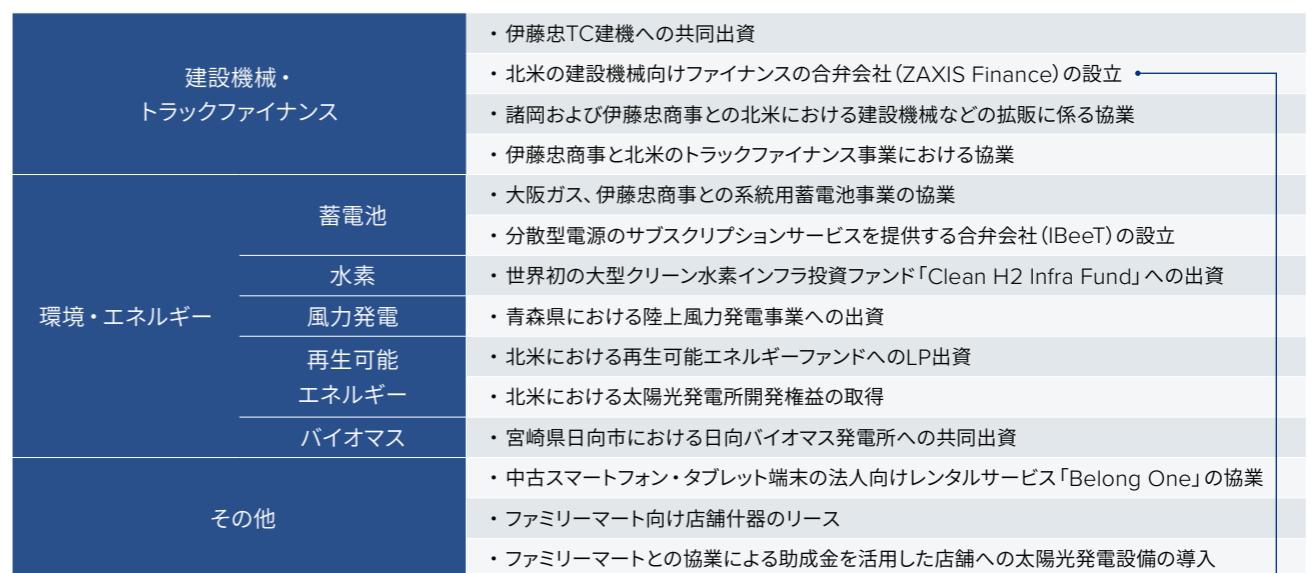
#### 1 パートナーとの協業案件の創出



### 伊藤忠商事との戦略的パートナーシップ

伊藤忠商事の幅広い事業ポートフォリオと当社の専門性を組み合わせ、国内外で新たな価値創造に取り組んでいます。伊藤忠商事とは成長が期待される幅広い分野において協業を実施しています。

#### 1 パートナーとの協業案件の創出



#### データセンター事業

2021年からデータセンター事業におけるNTTデータグループとの協業を開始しています。データセンター事業は、大規模な初期投資と長期的な視点が必要となるアセットビジネスです。単なる資金提供者に留まらず、事業をともに創造し、その価値を最大化させる「事業パートナー」として、金融や各種プロジェクトで培った専門性を活かし、本事業を支えています。



#### 2 金融・サービスの提供

##### 最適なファイナンス組成力

リース・ファイナンスで培った高度な金融ノウハウを活かし、プロジェクトの特性に応じた最適な資金調達を実行します。これにより、大規模な事業でありながらも、機動的かつ安定的な事業展開を可能にしています。

##### ファイナンサーとしてのプロジェクト管理

単に資金を投じるだけでなく、データセンター事業の将来性や収益性を的確に評価、プロジェクト全体を管理・監督し、その価値を最大化する役割を担っています。

##### 役割分担によるシナジーの最大化

世界トップクラスの技術力と顧客基盤を持つNTTグループが「技術開発・オペレーション」に専念できるよう、当社は「金融・事業経営」の側面から事業全体を支えています。この明確な役割分担と相互補完の関係性が、他社にはない競争優位性を生み出しています。

#### 3 シナジー創出による事業成長



国際事業分野  
グローバル営業第二部長  
西村 貴行

生成AIの社会実装が加速し、データセンターは今やデジタル社会の根幹を成すインフラであり、その重要性は一層高まっています。私たちは金融のプロフェッショナルとして資金を提供することに留まらず、自らリスクを取り、事業をともに創造するパートナーとしてコミットしています。「その挑戦に、力を。」の当社コーポレートスローガンのもと、多くのパートナー企業との共同事業によって培ってきたノウハウを最大限に発揮し、事業価値の最大化に貢献します。今後もデータセンター事業における協業拡大に加えて、ITサービスのバリューチェーンの中で、NTTグループとのさらなる連携を深め、両社の企業価値向上と社会課題の解決に貢献していきます。

#### ZAXIS Finance

2022年度に伊藤忠商事、日立建機とともに北米において建設機械向けのファイナンスを行うZAXIS Financeを設立しました。建設機械を購入するお客様は、機械代金を長期・分割で支払うケースが多く、特に北米では、メーカーが代理店やお客様に、迅速な審査とニーズに沿った競争力のあるファイナンスメニューを提供することが求められています。

#### 伊藤忠商事、日立建機との3社による合弁事業



#### 2 金融・サービスの提供

##### 金融プログラムの設計・提供

お客様の多様なニーズに応えるため、リースや割賦販売といった柔軟な金融商品を設計・提供します。これにより、お客様は初期投資を抑え、計画的に最新の建設機械を導入することができるになります。

##### 与信審査・リスク管理機能

長年の金融事業で培った与信ノウハウを活かし、お客様の審査を迅速かつ的確に実行します。また、事業全体の金融資産(債権)を管理し、リスクを適切にコントロールすることで、プログラムの健全な運営を支えています。

#### 3 シナジー創出による事業成長

北米の建設機械市場は世界有数の規模を誇り、今後も住宅建設・インフラ分野などで安定した需要が期待されます。2022年度の設立以来、順調に営業資産を積み増し、2023年度に黒字化、2024年度には増益を達成しました。2025年度以降もさらなる成長を見込んでいます。

##### 営業資産残高の推移

