

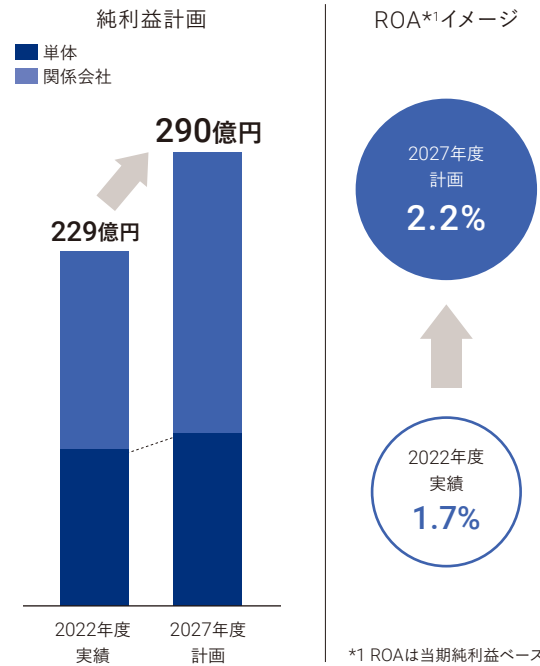
各事業分野の成長戦略

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



*1 ROAは当期純利益ベース

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

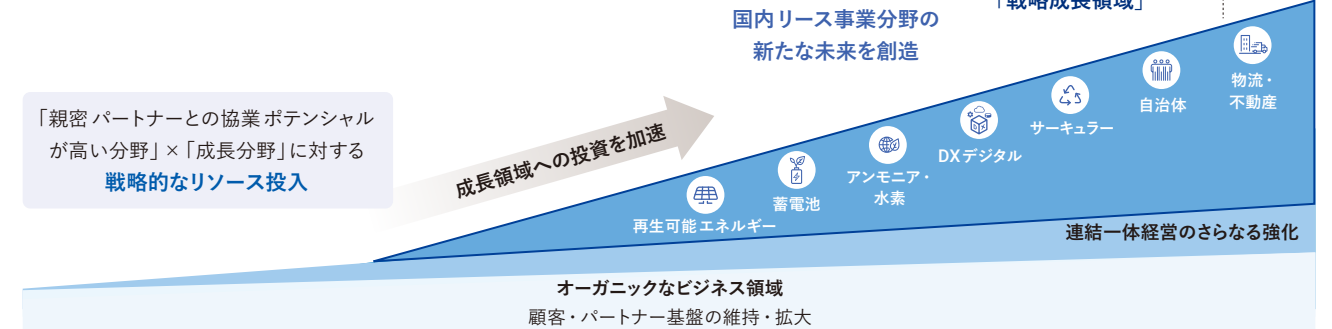
- ➡ **NTT・TCリース**
不動産事業における当社との初の連携事業として、富山市の卸売市場再整備事業における新市場施設を対象とする建物リースを実施。
当社のみならずNTTグループとのビジネスを拡大していく方針。
- ➡ **NX・TCリース&ファイナンス**
物流施設を中心に連携を図り、2023年4月には第一号案件となる「NXLF蒲郡倉庫」が営業を開始。今後もNXグループを中心に不動産・物流ソリューションの拡充に取り組む。

営業推進支援

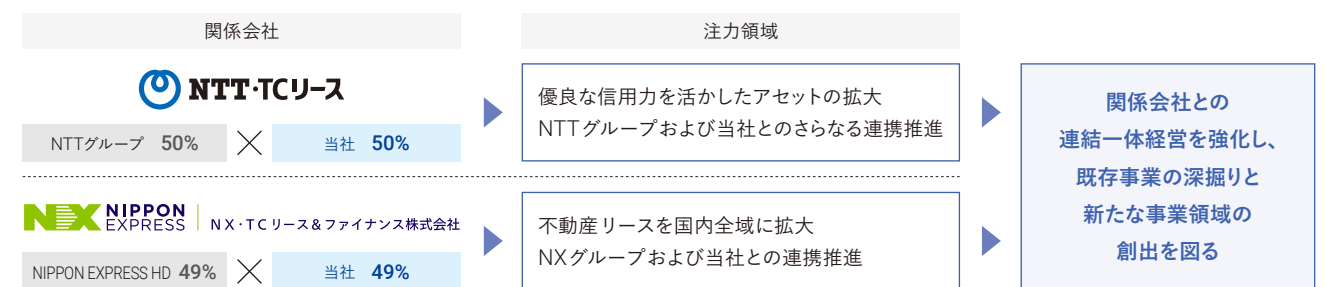
- ➡ 再生可能エネルギー、物流施設、DXなどの成長分野のビジネス拡大を念頭に、組織のレジリエンス強化を図る目的で、2023年4月にミドルバック業務を担うTCビジネスサービスを吸収合併するとともに営業推進支援組織を再編。
- ➡ 営業サポート機能の強化やRPAなどの各種ITツールを活用した業務効率化の推進に一層注力し、お客さまの経営課題解決に貢献。

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



常務執行役員
リース営業推進部門長
佐藤 耕一郎

2020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。