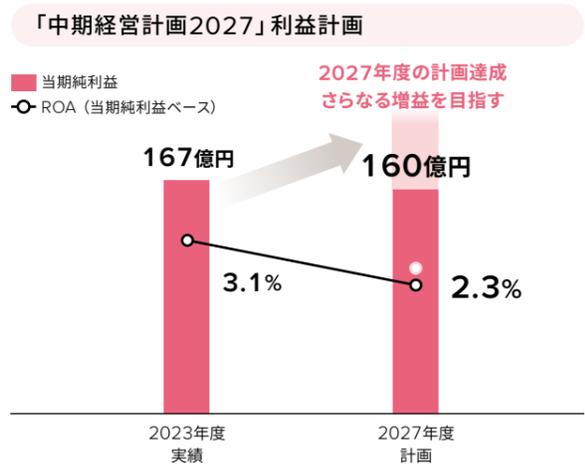


各事業分野の成長戦略

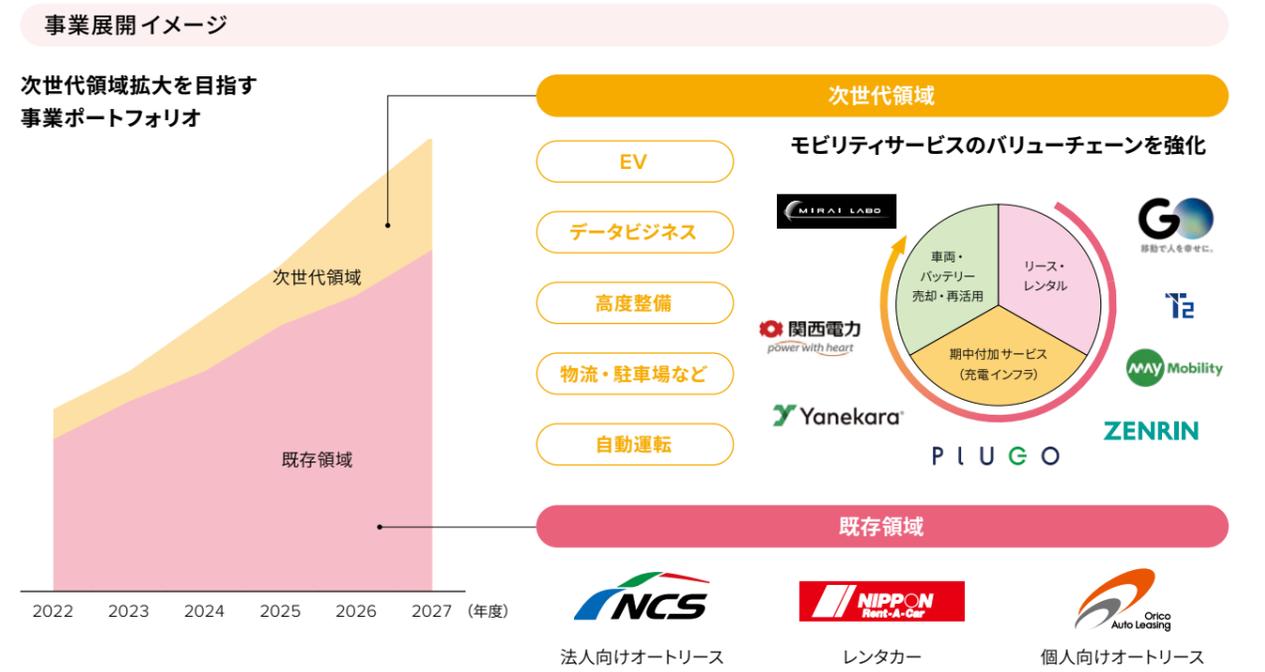


- 「中期経営計画2027」の達成に向けた課題
- ➔ NCS | オーガニック、ノンオーガニックによる優良資産積み上げ
 - ➔ NRS | 収益力強化に資する店舗のパワーアップ戦略の推進
インバウンド需要取り込みに向けた施策強化

成長戦略

既存領域の進化と次世代領域の推進

| 領域 | 事業会社 | 戦略 |
|-------|---------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 既存領域 | NCS (日本カーソリューションズ) | <ul style="list-style-type: none"> ➔ 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、伊藤忠商事、東京ガスなどの多彩な各社グループチャネルを活かした戦略の深化。 ➔ M&Aなどのノンオーガニック成長による、戦略的ビジネスの拡大。 ➔ デジタルの活用による業務改革、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。 |
| | NRS (ニッポンレンタカーサービス) | <ul style="list-style-type: none"> ➔ 好立地・高収益・環境改善・顧客満足度の向上を目指した店舗リニューアルの推進。 ➔ ITを駆使した顧客サービス(会員サービス・インバウンド対応など)の拡充と業務効率化の追求。 ➔ 脱炭素への貢献の一環としてEVレンタカー実証実験の展開など、新規ビジネスの取り組み。 ➔ 人材を大切に作る制度・環境整備による生産性の高い組織体制の構築。 |
| | OAL (オリコオートリース) | <ul style="list-style-type: none"> ➔ オリエン特コーポレーションとのさらなる連携による営業力強化および事業成長。 ➔ 代理店への車両供給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。 ➔ 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。 |
| 次世代領域 | | <ul style="list-style-type: none"> ➔ EV、データビジネス、高度整備、自動運転などを注力分野に設定し活動強化。 ➔ 既存資本・業務提携先との連携強化によるシナジー追求。 ➔ 注力分野における新規投資の推進、新規パートナーとの取り組みによる新規ビジネスの創造。 |



MESSAGE

専務執行役員
オートモビリティ営業推進部門長
大杉 雅人

Q 2023年度の業績を振り返って、ベース収益(稼ぐ力)やROA向上に向けてどのような課題認識を持っているか教えてください。

A 2023年度は、日本カーソリューションズ(NCS)のファイナンス収益増や、ニッポンレンタカーサービス(NRS)のレンタカー収益増に加え、中古車市況の活況もあり、過去最高益を達成することができました。

ただし、対面する市場では、自動車も「保有」から「利用」への移行が進む一方、新車供給の不透明感や、整備工場におけるメカニック不足も看過できません。

足元ではインフレ・円安といった環境変化に伴う資材価格や整備コストなどの原価増、金利上昇に伴う資金調達コスト増を収益性向上の課題と認識しており、課題克服へ向けた新たな施策は待ったなしの状況です。

Q 課題の克服に向けて、特に強化したい取り組みを教えてください。

A 既存領域と次世代領域に分けてお話しします。

まず、既存領域です。我々の強みである業界トップクラスのフルラインナップサービス(法人・個人向けオートリース、

レンタカー)の基盤を活かし、さらなる優良な営業資産を積み上げていきます。NCSではNTT・みずほ・伊藤忠商事・東京ガスなどの多彩なグループチャネルを活用した新たな販売施策構築や、脱炭素社会やサステナブル社会への貢献に向けた総合的な付加価値提案の実施。また、NRSでは増加するインバウンド収益の拡大、店舗環境や機能のさらなる強化を通じた収益性の向上を目指します。

次に、次世代領域です。従来の概念を一旦忘れた上で、10年後を見据えた新規ビジネスの創出を検討します。具体的には各主要事業会社の活動と並行した形で、2023年春、当部門内に創設した「次世代オートモビリティ部」を中心に活動します。まず、「Products-Out」ではなく「Market-In」の視点を持つことを部門内で徹底追求することからスタート。その上で、既存領域の機能を補完する新しい取り組みの発掘とともに、既存重要事業(NCS・NRS・OAL)に加えた、新機能・収益両面を充足する「第4の新たな柱(事業)」の創造に邁進します。特に、新技術領域であるEVや自動運転分野では、リース領域に留まらず、充電・運行管理・エネルギーマネジメント・バッテリーリユースなどの周辺分野も併せた付加価値サービスの提供を目指し、お客さまに寄り添いながら機能強化に取り組めます。