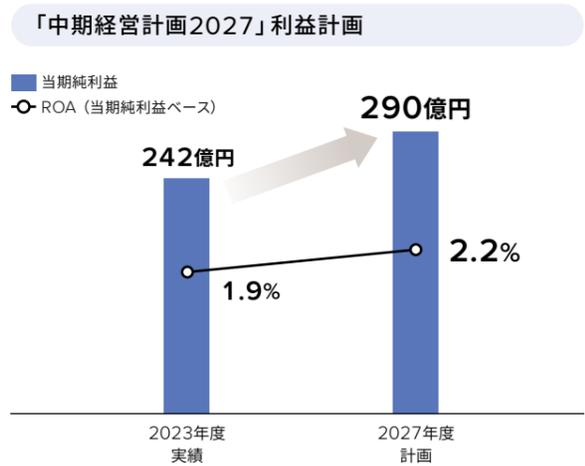


# 各事業分野の成長戦略



- 「中期経営計画2027」の達成に向けた課題
- ➔ リースビジネスのバリューアップ
  - ➔ 連結一体経営の推進
  - ➔ 戦略成長領域の取り組み拡大

## 成長戦略

|                 |  |
|-----------------|--|
| リースビジネスのバリューアップ | <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ カーボンプレジットやEV充電設備における親密パートナーやスタートアップとの新サービスリリース、自治体民間提案制度におけるESCO事業採択など、脱炭素社会の実現に資するソリューションを拡充。</li> <li>➔ 2023年4月に新設したリース営業支援部門を中心に、営業サポート体制の強化、事務オペレーションの改善などに不断に取り組み、生産性と組織レジリエンスの向上を図る。</li> </ul>   |
| 連結一体経営          | <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ NTT・TCリース、FLCS、NX・TCリース&amp;ファイナンスなど関係会社との協業案件は年々増加。リソースやナレッジの共有、共同出資パートナーとの連携深化により、連結一体で事業成長を図る。</li> <li>➔ FFGリースへの追加出資を通じ、ふくおかフィナンシャルグループとの協業体制を強化。九州のお客さまに対し、多様な資金調達手段を提供することで、地域経済の活性化・発展に貢献することを目指す。</li> </ul>   |
| 戦略成長領域          | <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ 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、DX、サーキュラーエコノミーなどの取り組みに注力。</li> <li>➔ 伊藤忠商事、日立造船(現カナデビア)が青森県上北郡六ヶ所村において共同開発を進める陸上風力発電事業へ出資参画。多様な事業パートナーとともにさらなる再生可能エネルギー事業の拡大を目指す。</li> <li>➔ 2023年12月に連結子会社であるTRYの資本構成を当社グループ100%に変更し、EPC Japanに社名変更。グローバル標準かつ高品質なITAD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)の提供を開始。</li> </ul> |

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

「親密パートナーとの協業ポテンシャルが高い分野」×「成長分野」に対する **戦略的なリソース投入**

成長領域への投資を加速

国内リース事業分野の新たな未来を創造

「戦略成長領域」

- 再生可能エネルギー
- 蓄電池
- アンモニア・水素
- DXデジタル
- サーキュラーエコノミー
- 自治体
- 物流・不動産

連結一体経営のさらなる強化

オーガニックなビジネス領域  
顧客・パートナー基盤の維持・拡大

➔ 連結一体経営のさらなる推進

| 関係会社  | 注力領域   |
|---|--|
| <b>NTT・TCリース</b><br>NTTグループ 50% × 当社 50%  | 優良な信用力を活かしたアセットの拡大<br>NTTグループおよび当社とのさらなる連携推進 |
| <b>NEX NIPPON EXPRESS</b>   NX・TCリース&ファイナンス株式会社<br>NIPPON EXPRESS HD 49% × 当社 49% | 不動産リースを国内全域に拡大<br>NXグループおよび当社との連携推進          |

関係会社との連結一体経営を強化し、既存事業の深掘りと新たな事業領域の創出を図る

## MESSAGE

常務執行役員  
リース営業推進部門長  
佐藤 耕一郎

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、国内の設備投資がコロナ前の水準へと緩やかに回復する一方で、急速な円安の進行や資源価格の高騰、物価高、金利上昇など事業環境が大きく変化した1年となりました。このような状況下、顧客ニーズの高いGX関連ソリューションの拡充などによるリースビジネスのバリューアップや、関係会社との連結一体経営の推進など、事業分野一丸となり収益力向上に取り組んだ結果、2023年度業績は当期純利益で計画を超過達成、ROAも前期比+0.2ptの改善と一定の成果を収めることができました。

2024年度は、「中期経営計画2027」の達成に向けた成長を確たるものとする重要な年であり、そのためにTC Transformation (TCX) による事業変革をさらに推し進めていく必要があります。戦略成長領域の取り組みに注力して良質な資産を積み上げ、併せて、ソリューション営業力

の拡充、外部環境の変化を見越した適切な価格戦略を展開し、「稼ぐ力」の強化を図ります。

また、持続的な事業成長に向けて、営業支援体制の強化・オペレーション改善などによる効率的な体制の整備、関係会社とのリソース共有などによる分野全体の生産性向上などの施策を着実に推進し、競争力の源泉となる人材育成についても組織全体で取り組む方針です。

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 当事業分野の注力分野として7つの戦略成長領域「再生可能エネルギー」「蓄電池」「アンモニア・水素」「DXデジタル」「サーキュラーエコノミー」「自治体」「物流・不動産」を定めており、これらの分野を中心に親密パートナーとの共創ビジネスを積極的に進めています。社会的ニーズの高い再生可能エネルギー・省エネルギーなどのエネルギー関連事業やEPC Japanを通じたアセットの多段階利用・再資源化などの取り組みを一層加速させるとともに、注力領域を限定的に捉えることなく、新たな潮流である半導体やGPU関連の設備投資需要にも、機能提供の範囲を広げていきます。