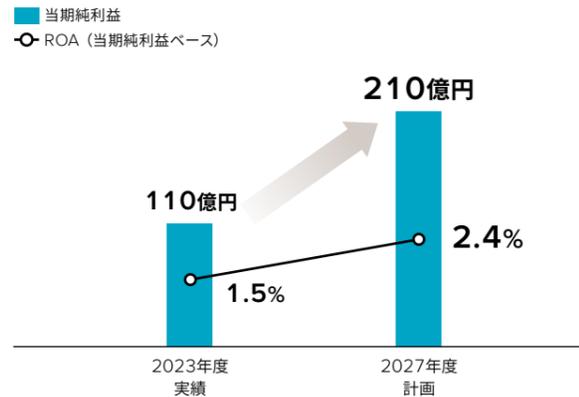


各事業分野の成長戦略



「中期経営計画2027」利益計画



「中期経営計画2027」の達成に向けた課題

- ➔ CSI | M&Aなどを活用したグローバル戦略のさらなる推進
- ➔ その他 | グローバルパートナーシップの強化を含めたビジネスモデルの深化

成長戦略

CSI

- ➔ IT機器のFMVリース*1・ITADサービス*2を中心に順調に事業を拡大し、2016年に連結子会社化して以来、経常利益は7期連続で最高益を更新。
- ➔ 欧州・アジアを中心に事業エリアを拡大しており、2023年度はインドネシア・オーストリア・ハンガリーに進出。ITAD事業ではマレーシア企業を買収したほか、日本・コロンビア・ブラジルに拠点を設立。
- ➔ 今後もITサービスの旺盛な需要を背景に、拠点ネットワークの拡大に加え、NTTグループや既存の海外現地法人との協業シナジーを加速し、収益基盤を強化。

NTT連携

- ➔ 2023年度にインドのデータセンター（DC）事業の持分を一部譲渡し、新たに米国シカゴのDCへの出資を実行。シカゴはDCの集積地であり、ハイパースケーラーからの需要も強く、さらなる事業成長を見込む。
- ➔ マネージドサービスの協働をグローバルに展開し、特に中南米やAPACを中心にCSIとの連携が活性化。NTT・TCリースと相互に強みを活かして連携実績を積み上げ。

パートナーシップ

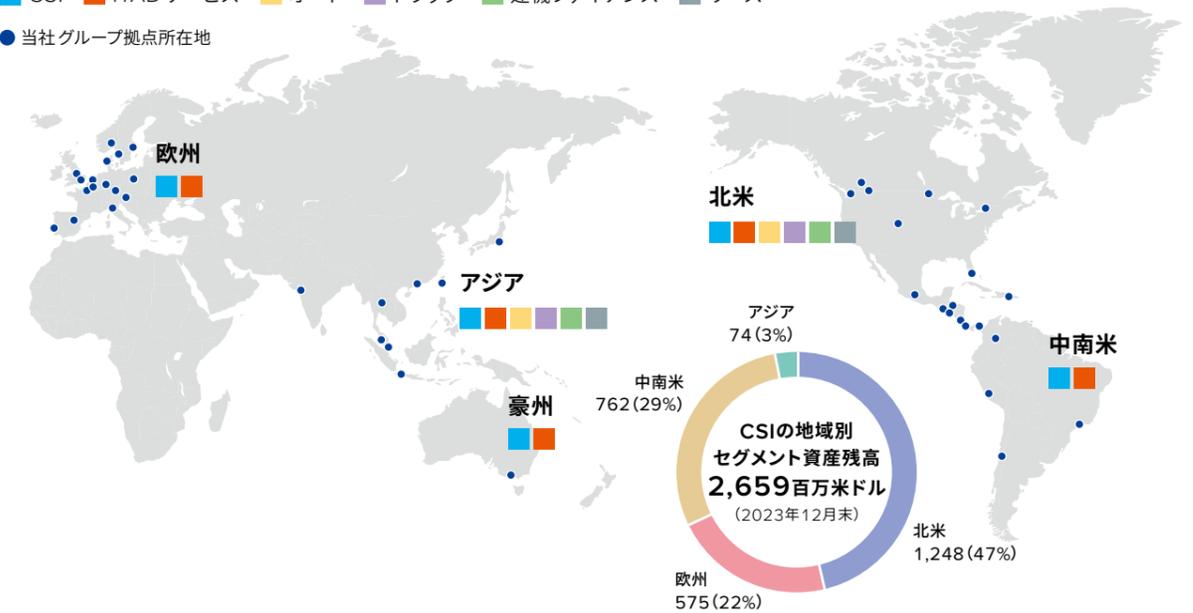
- ➔ 米国で日立建機の販売金融を行うZAXIS Financeが2023年5月に営業を開始し、業績も順調に拡大。タイ・インドネシアでも合併会社を運営し、さらなる連携を強化。
- ➔ いすゞ自動車のキャプティブファイナンス事業は、EVトラックの投入も展望し協力体制を強化、密接に連携。
- ➔ フィリピンBPICT（アヤラグループとの合併会社）が地場大手独立系リース会社Diamond IGBの事業を買収。メンテナンス機能を強化し、新たにレンタカーや運転手付リースなどのサービスを拡充することで、事業拡大を目指す。

*1 IT機器に関する残価付きリース (Fair Market Value)
 *2 安全かつ適切な方法によりIT資産を処分するサービス (IT Asset Disposition)

事業展開イメージ

事業MAP

- CSI ■ ITADサービス ■ オート ■ トラック ■ 建機ファイナンス ■ リース
- 当社グループ拠点所在地



MESSAGE



- 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 収益やROAのさらなる向上は課題であると認識し、商品・サービスの差別化、パートナーとの協業、資産回転型ビジネスを積極的に推進しています。フィリピンでは地場大手独立系リース会社Diamond IGBの事業買収によるサービスの多角化、シンガポールのオンライン自動車プラットフォームMotoristへの出資、そしてカーコーティング・洗車事業者KeePer技研との合併会社の設立など、新たなビジネス機会獲得にも着実に取り組んでいます。米国では日立建機の販売金融を行うZAXIS Financeが2023年5月に営業を開始し、業績も順調に拡大しています。NTTグループとの協業においては、インドのデータセンター（DC）事業の持分を一部譲渡し、米国シカゴのDCへの投資を新たに実施しました。
- 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 「中期経営計画2027」において、TC Transformation (TCX) としてPX・HRX・GX・DXの4つの事業変革を掲げており、国際事業分野でもさまざまな取り組みを行っています。特にPXは最注力分野と考えており、競合先との差別化を図ることができ、かつお客さまに喜ばれる商品・サービスや、収益性の高い資産への入れ替えを積極的に進めています。また、米州・欧州・アジアという地域を超えたグローバルパートナーとのビジネス拡大にも注力するなど、今後もそれぞれの強みを持ち寄って新たな事業の創出に取り組んでいきます。NTTグループとは、引き続きDCの共同プロジェクトを推進するほか、当社の強みを活かしたIT資産のマネージドサービスやFMVリース、ITADサービスの提供などを通じた多様なビジネス協働も展開していきます。