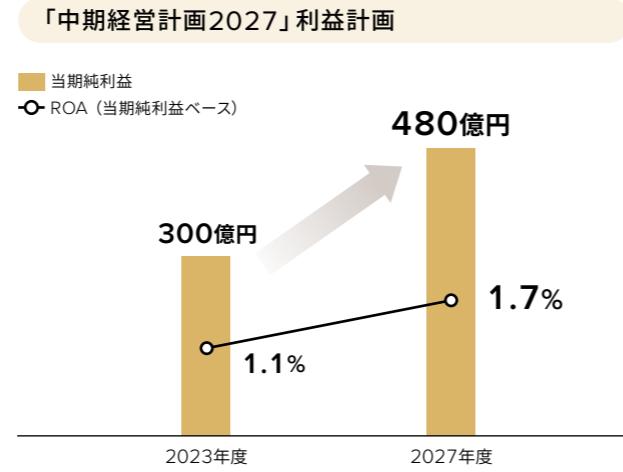
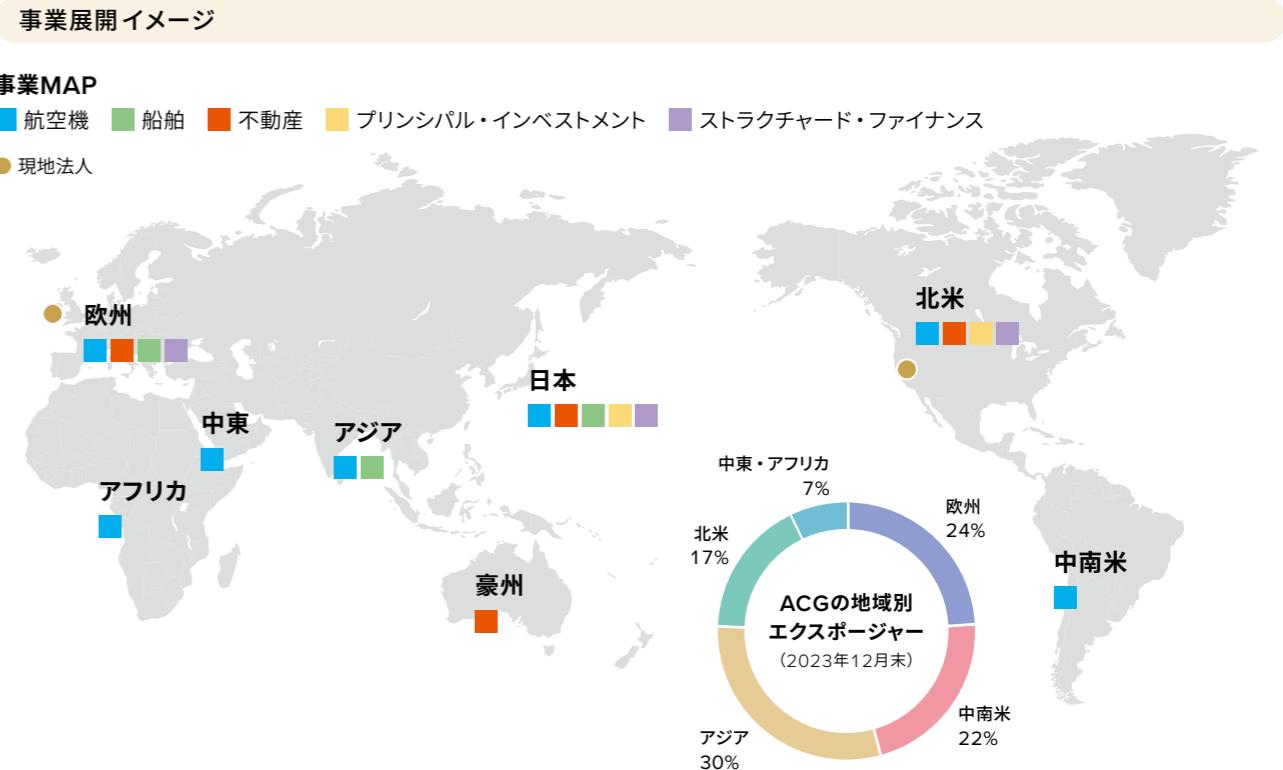


各事業分野の成長戦略



- 「中期経営計画2027」の達成に向けた課題
- 航空機・船舶・不動産を中心とするアセット回転型ビジネスの強化
 - 新たな事業領域創出に向けたノンオーガニックグロースの追求



成長戦略

- 航空機**
優良エアラインとの取引拡充、トレーディングの活発化(市況を捉えた機体の仕入れならびに売却)によるポートフォリオ最適化および収益力増強。
- 船舶**
ハイブリッド型ポートフォリオの構築(ベース収益資産+回転型資産)。
撤積船を中心に長期保有と資産回転で安定的な収益獲得。
- 不動産**
国内
NTT・TCリース、NX・TCリース&ファイナンスなど関係会社との連携強化。
海外
成長アセット(物流施設、データセンター)への厳選投資。
TC神鋼不動産
金融環境変化を受け、資本増強ニーズが強まる不動産デベロッパーとの業務提携強化。
- プリンシパル・インベストメント**
アドバンテッジパートナーズとの連携を主体とする収益基盤の拡充。
ファンドLP出資、デット案件への取り組みなどによるポートフォリオ分散。
投資先と当社各事業とのシナジー創出。
- 新規事業**
モノ価値のノウハウを活用した新規事業の創出、ノンオーガニックグロースの追求。
アセットを使わないフィービジネスの強化。

MESSAGE



取締役 専務執行役員
スペシャルティ営業推進部門長
原 真帆子

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年度のスペシャルティ事業分野は、Aviation Capital Groupを中心とした航空機リース事業の回復や、中古機体・中古エンジンに強みを持つGA Telesisの躍進、不動産・船舶事業における市況を捉えた資産売却益の実現など、各事業がさまざまな努力を重ねることで多くの成果を得た1年であったと感じています。

一方、国内外の金利や為替の変動、世界情勢の変化など依然としてボラティリティの高い環境下にあり、アセット回転型ビジネスを加速させることで資産効率を高めていくことが一層重要であると認識しています。当事業分野の持つ「高度な専門性」「モノに対する目利き力」や「金融ノウハウ」を駆使し、優良案件に取り組むとともに、好機を捉えた資産売却を進めることで収益力強化を目指します。

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 各事業における優良資産の積み上げ、低収益案件の見直し、資産売却などをバランスよく推進し、ROA向上に資するポートフォリオ形成に注力します。
既存ビジネス領域においては、ファイナンスアレンジ機能の高度化やフィービジネスの拡大によるベース収益の積み上げ、コアパートナーとの協業促進による安定的な収益基盤の構築に取り組みます。また、従前より注力しているSDGs(特に脱炭素化)に資する各種プロジェクトへの取り組みも加速します。さらに、新たな事業領域創出によるノンオーガニックグロースを指向した戦略投資機会の発掘にも努めます。

当事業分野は異なるプロダクトの集合体であり、各々が専門性や独自性を有しています。強みである専門性と機動力をさらに高め、多彩な事業パートナーとの連携を深化させることにより、新たなビジネス創出の好循環を生み出していくたいと考えています。