

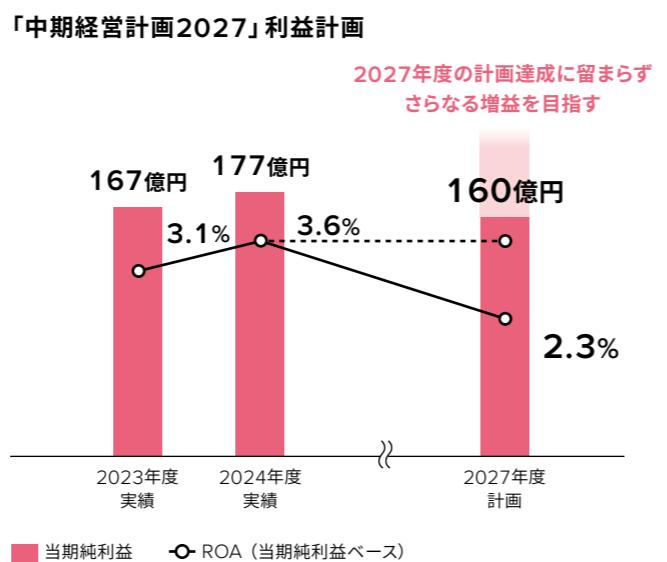
各事業分野の成長戦略

## AUTOMOBILITY

## オートモビリティ事業分野



執行役員  
オートモビリティ営業推進部門長  
寺上 政明



日本カーソリューションズ(NCS)



ニッポンレンタカーサービス(NRS)



オリコオートリース(OAL)

## オートモビリティ事業分野の強みと機会・リスク、成長戦略

## 強み

- 法人・個人向けオートリース、レンタカーの豊富なポートフォリオ
- 業界トップクラスの管理台数
- NTT・みずほ・伊藤忠商事などの多彩なチャネル
- 次世代関連ビジネスにおける有力企業とのパートナーシップ

## 機会

- ビジネスモデルの拡大(自動運転・EVなど、新技術の進展)
- 顧客価値創造を可能とするデジタル技術の進展
- 「所有」から「利用」への使用形態の変化
- 個人向けオートリース市場の伸長
- インバウンドなど移動需要の高まりと多角化

## 成長戦略

- 既存領域のさらなる深化と磨き
  - 日本カーソリューションズ(NCS)：脱炭素商材の拡充・チャネル活用による営業力強化、M&Aなどによる戦略的ビジネス拡大
  - ニッポンレンタカーサービス(NRS)：EH(Employee Happiness)・CH(Customer Happiness)による持続的成長を目指し、店舗・車両・価格の最適運用およびデジタルを駆使した顧客サービス拡充・業務効率化を推進
  - オリコオートリース(OAL)：オリエントコーポレーションとのさらなる連携による営業力強化
- 次世代・新たな領域の推進と創造
  - M&Aを含めた既存事業の機能補完となる新サービスの発掘と、新規事業創造に向けた取り組みを推進
  - 注力分野(EV・自動運転・整備をはじめとするアフターマーケットなど)における新規投資、パートナーとの連携強化

## リスク

- モビリティ分野への新規参入増など、業態を超えた競争激化
- 人件費・物件費・資金原価・部材価格などの上昇
- 人口減による働き手不足(整備士・販売員・運転手など)
- 地政学リスク増大などによるサプライチェーンの混乱
- 中古車市況の変動

## 収益性改善へ向けた主な課題と取り組み

## 既存事業のバリューアップ

- NCS：新サービス開発、M&Aなどノンオーガニックによる成長、デジタルを駆使した営業の高度化
- NRS：店舗リニューアル推進、インバウンド強化、アプリチェックインなどの顧客サービス拡充
- OAL：新商品開発、ペーパーレス化などによる代理店サービス拡充

## 新たな事業領域創出(GX・DX含む)

- 注力分野(EV・自動運転・整備をはじめとするアフターマーケットなど)における新事業の創造(M&A含む)

## 人材および組織の強化

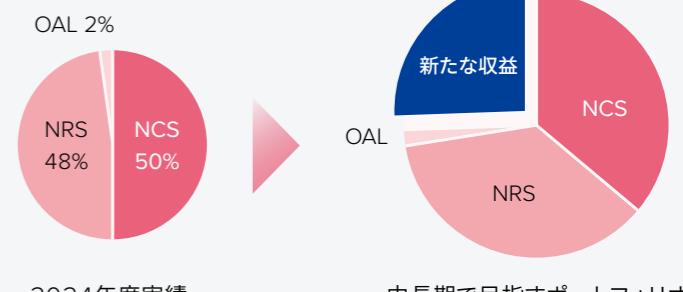
- ブランディング強化、働き方改革などによる従業員エンゲージメント向上
- 研修の充実化や教育投資の積極化による人材育成

## ポートフォリオのイメージ

## 既存事業(NCS、NRS、OAL)の拡大と、新事業の創造により「No.1モビリティサービスカンパニー」を目指す

- 各社成長戦略推進により、NCS・NRS・OALすべての事業において増益を目指し、注力分野(EV・自動運転・整備をはじめとするアフターマーケットなど)における新事業の創造や、M&Aなどによる新たな収益を獲得

## ポートフォリオ(経常利益)構成比



中長期で目指すポートフォリオ

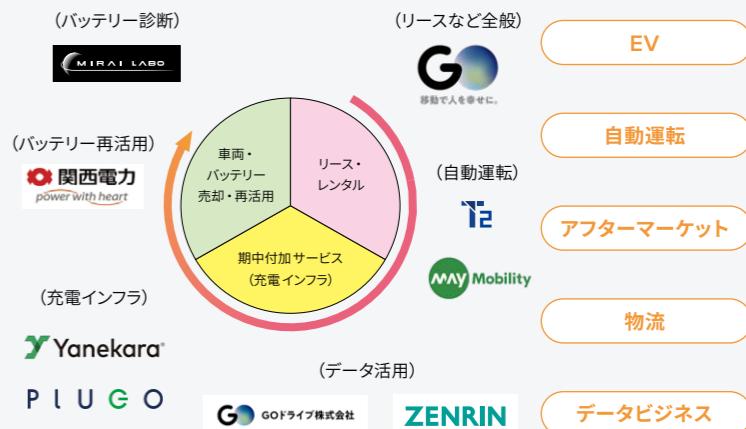
## 注力領域

## 次世代・新しい領域において、モビリティサービスのバリューチェーン強化を推進

- EV・自動運転関連の分野において、リース領域に留まらず、充電・運行管理・エネルギー管理・バッテリーリユースなど、業務提携先との連携による機能強化を継続推進

- 次世代AIドライバーサービスを提供する「GO Drive」へ出資するなど、データビジネスの創出を通じ、SDV化\*するモビリティの中でお客さまの課題解決に資する革新的な付加価値サービスの共創を目指す

## モビリティサービスのバリューチェーンを強化



\* SDV化: Software Defined Vehicle (ソフトウェア定義型車両)。車両の機能や性能をソフトウェアで制御・更新すること。