

各事業分野の成長戦略

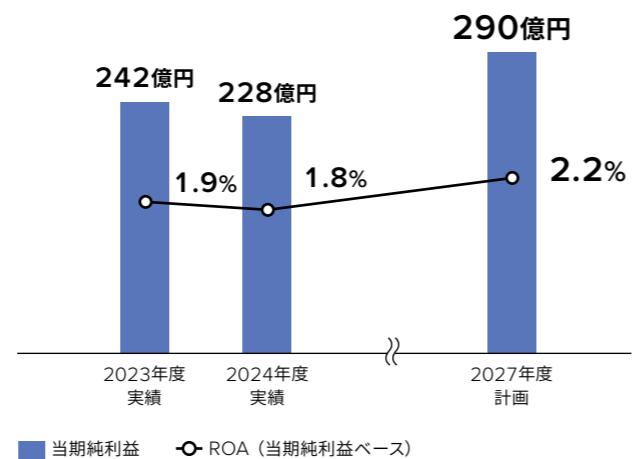
EQUIPMENT LEASING

国内リース事業分野



常務執行役員
国内リース営業推進部門長
佐藤 耕一郎

「中期経営計画2027」利益計画



国内リース事業分野の強みと機会・リスク、成長戦略

強み

- ④ 国内2万社以上の優良な顧客基盤
- ④ リースビジネスにおける多様なソリューションサービス
- ④ 有力なパートナー企業との共創ビジネス(伊藤忠商事、NTT、富士通、NXグループなど)

機会

- ④ AIやDXなど新技術に対応した需要増加
- ④ カーボンニュートラル対応への需要増加
- ④ 自治体を取り巻く環境変化(脱炭素など)
- ④ 人手不足に起因する省力化ニーズ

リスク

- ④ 円金利の上昇、為替変動
- ④ 資源価格高騰、物価高
- ④ 日本国内人口の減少
- ④ リース会計基準の変更(オペレーティングリースのオンバランス化)

成長戦略

- ④ 既存のリースビジネスのバリューアップのため、新しいソリューションを拡充
- ④ 「戦略成長領域」(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
- ④ 関係会社との連結一体経営を強化し、協業案件の増加やリソース共有を行い、グループ全体で事業成長を目指す
- ④ EPC Japanが提供する高品質なITADサービスなどのソリューション提供により社会課題解決に貢献
- ④ 営業体制の強化やより効率的な営業活動を行うための組織改編

* ITADサービス: IT Asset Disposition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)

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

- ④ 顧客・パートナー基盤の維持・拡大
- ④ 多様なソリューション提案による高付加価値案件の増加

新たな事業領域創出 (GX・DX含む)

- ④ 蓄電池、自治体向け環境案件、デジタル領域とPC更新需要をテーマに、優良資産の積み上げを加速
- ④ 親密パートナーとの戦略成長領域における共同ビジネスの開発

人材および組織の強化

- ④ 高効率でレジリエンスな組織の構築確立
- ④ AI活用による営業生産性の向上
- ④ 独自の研修やナレッジ共有による営業スキルの向上

ポートフォリオのイメージ

連結一体経営による関係会社の収益拡大と円金利上昇に伴うコストを上回るスプレッドの向上

- ④ 単体は多様なソリューション提案による高付加価値案件増加により、円金利上昇に伴うコストを上回る水準でのスプレッド*を確保

* スプレッド: 社内コスト(マーケットの金利や諸経費を含むコスト)控除後の利益

単体におけるスプレッド指数(2022年度を100とする)



- ④ 関係会社との連結一体経営を推進し、協業案件やリソース共有により関係会社の営業力強化・業務効率化を行い、収益拡大を目指す

ポートフォリオ(経常利益)構成比



注力領域

パートナーシップ戦略の推進と戦略

成長領域への集中的なリソース投入

- ④ 「親密パートナーとの協業ポテンシャルが高い分野」×「成長領域」を「戦略成長領域」として設定。再生可能エネルギー、自治体、DX、デジタル、セキュラリティ、エコノミー、蓄電池、アンモニア・水素、物流・不動産の計7領域
- ④ 再生可能エネルギーや自治体向け案件、PC更新需要を捉えたデジタル領域の案件などを中心に取り組む
- ④ セキュラリティ・エコノミーではEPC Japanを中心に世界水準のITADサービスの提供を拡大

パートナー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

「戦略成長領域」

