

各事業分野の成長戦略

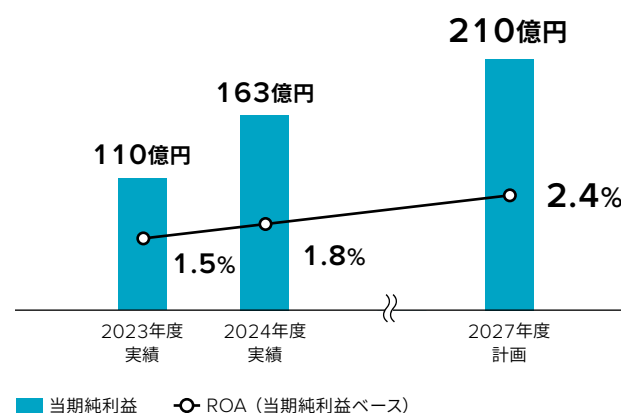
INTERNATIONAL
BUSINESS

国際事業分野



専務執行役員
国際営業推進部門長
北村 登志夫

「中期経営計画2027」利益計画



IT機器リース事業 (CSI)



データセンター事業



Transportation事業 (ZAXIS Finance)

国際事業分野の強みと機会・リスク、成長戦略

強み

- ➡ 世界30カ国以上の国と地域に広がるネットワーク
- ➡ 株主および日系パートナーとの共同事業 (伊藤忠商事、NTT、日立建機、いすゞ自動車など)
- ➡ 各国の地場優良企業およびグローバル企業とのパートナーシップ
- ➡ IT機器のFMVリース、グローバル標準のITAD (IT資産処分サービス)

機会

- ➡ AIの普及に伴うデータセンター需要の拡大
- ➡ デジタル化の進展によるIoTデバイス数の増加
- ➡ ITセキュリティ需要の高まり
- ➡ 有力パートナーとの連携による案件創出
- ➡ 未参入国におけるビジネス創出

リスク

- ➡ 世界経済の不確実性と地政学リスクの顕在化
- ➡ 金利や為替の急激な変動
- ➡ 事業や人材確保における競争の激化

成長戦略

- ➡ IT事業のバリューチェーン深化・強化
FMVリース・ITAD事業のグローバル標準化とドミナント戦略の推進
NTTグループとの連携推進によるデータセンター事業・マネージドサービスの拡大
- ➡ Transportation事業強化
メーカー・パートナーとの協業推進による乗用車・商用車・建機などのグローバル展開
- ➡ 戦略的パートナーシップと積極的なM&Aの活用

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

- ➡ 積極的なM&Aによる事業拡大
- ➡ パートナーとの協業加速
- ➡ 付加価値の高いサービス商品の拡充

資産入れ替え・EXIT

- ➡ 高スプレッド資産への入れ替え
- ➡ 資産回転による収益性向上
- ➡ 拠点事業の見直しと非連結化による資産効率の向上

人材および組織の強化

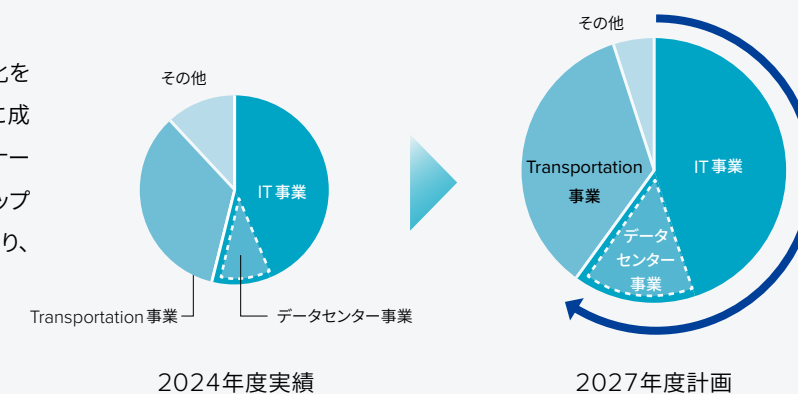
- ➡ 現地従業員の人材確保と経営幹部登用
- ➡ 業績連動報酬制度の高度化
- ➡ タウンホールミーティングなどを通じたエンゲージメントの向上

ポートフォリオのイメージ

選択と集中により、
注力事業の収益力を強化

- ➡ 成長事業への取り組みに注力し、差別化を推進することで高い収益性を確保。特に成長著しいIT事業においては、優良パートナーと連携しながら、既存事業のバリューアップおよび新規投資を進め、資産回転により、ROA向上・収益拡大を図る

ポートフォリオ (セグメント資産) 構成比



注力領域

パートナー連携やM&A活用を通じたIT事業、Transportation事業の強化

- ➡ IT事業はCSIのFMVリース・ITAD事業、NTT連携によるデータセンター事業・マネージドサービスの拡大に注力
- ➡ Transportation事業はオート領域のDX推進・サービス拡充に加え、建機のほか、フォークリフト・特殊車両など対象領域を拡大

CSI	NTT	いすゞ自動車	日立建機	伊藤忠商事
未参入国への進出、世界的IT企業との連携などにより事業の多角化を進め、ビジネス拡大を目指す。	米国・インドにおけるデータセンター事業、マネージドサービスの拡大に注力。ハイパースケーラーとの取引も推進し、収益強化を進める。	米国でのキャプティブファイナンス事業を拡大。2025年8月には豪州で合併キャプティブ会社を設立。	北米の合併会社ZAXIS Financeにてキャプティブファイナンス事業を強化。アセアンを含めグローバルに展開。	共同投資案を発掘。