

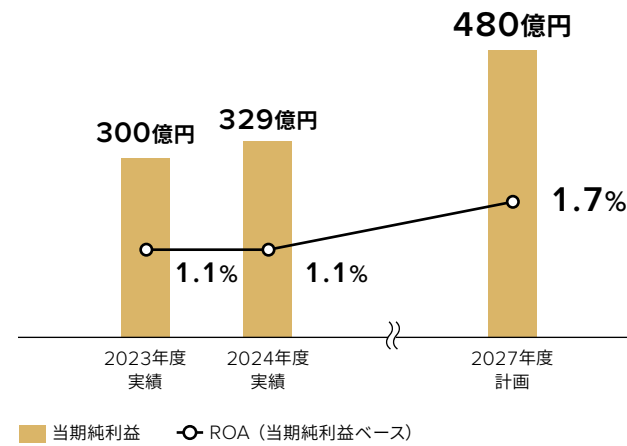
各事業分野の成長戦略

SPECIALTY  
FINANCING

スペシャルティ事業分野

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

## 「中期経営計画2027」利益計画



航空機リース事業



不動産事業 (Hotel Indigo Changi Airport)



船舶事業

## スペシャルティ事業分野の強みと機会・リスク、成長戦略

## 強み

- ➡ アセットの「価値」を見極める高度な専門性
- ➡ 顧客ニーズに合わせた付加価値の高いオーダーメイド型ソリューションの提供
- ➡ 相互補完性の高い事業ポートフォリオと優良パートナーとの強固な関係性

## 機会

- ➡ 企業の再編・カーブアウト潮流に伴うM&A機会の増大
- ➡ 循環型経済への貢献と商機の獲得
- ➡ AI・DX・スマートロボティクスなどの新技術の確立とビジネス領域拡大
- ➡ 人材流動性の高まりを捉えた高度人材の獲得

## リスク

- ➡ 世界情勢の変動と地政学リスクの顕在化
- ➡ 米国金利の高止まりや不安定な為替動向
- ➡ サプライチェーンの混乱による価格高騰

## 成長戦略

- ➡ 積極的なM&A展開や優良パートナー企業との協業による事業領域の拡大
- ➡ アセットのライフサイクルマネジメントに着目した幅広いバリューチェーンの構築
- ➡ 脱炭素社会の実現に向けた環境配慮型の金融／サービスの組成、提供

## 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

- ➡ 効率的な営業を目的とした組織体制の見直し
- ➡ アセットマネジメントビジネスの推進
- ➡ DX活用による業務効率化と競争力の強化

資産回転の加速と  
ポートフォリオ  
マネジメントの進化

- ➡ 未来志向の成長戦略実現に向けた大胆なポートフォリオの見直し
- ➡ 各アセットの市況を捉えた資産価値の実現
- ➡ Jカーブを補完するファイナンス案件への取り組み

## 人材および組織の強化

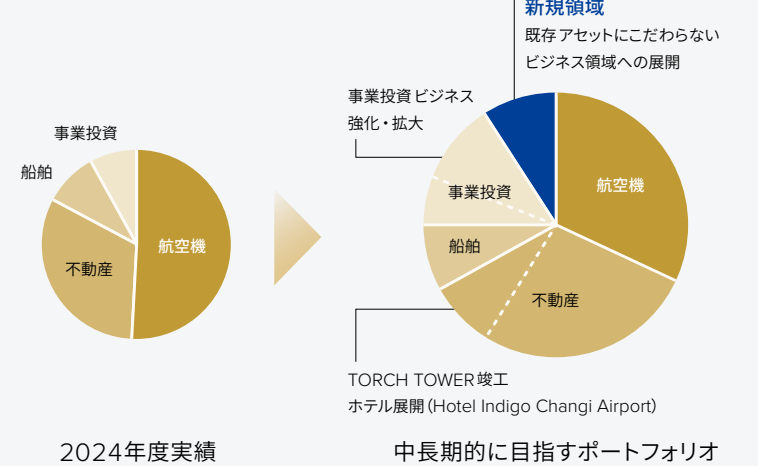
- ➡ 自己変革力・創造力・挑戦心の育成強化
- ➡ 多様な人材が活躍できる職場環境の整備
- ➡ 専門性の強化に向けた学び・学び直し機会の提供

## ポートフォリオのイメージ

## 収益源の多角化

中長期的な安定成長を見据え収益源の多角化を加速。TORCH TOWERの竣工(2028年度予定)など、新たな収益の柱の確立に加え、海外ホテル事業の展開、戦略的な事業投資などにより収益拡大を推進することで、ポートフォリオを拡充。今後はさらにアセットマネジメントで培った知見を活かし新事業領域の開拓に積極的に挑むことで、強固な収益基盤を確立し、持続的な企業価値向上を目指す。

## ポートフォリオ(経常利益)構成比



## 注力領域

## 戦略的パートナーシップとM&amp;Aで非連続な成長を追求

各事業分野のトッププレーヤーとの強固なパートナーシップを基盤とし、国内外における大規模案件への参画や新たな事業機会の創出を加速。NTTグループとの不動産事業、アドバンテッジパートナーズとの共同事業投資などを推進し、企業の再編・カーブアウト潮流を捉えたM&Aを戦略的に実行することで、収益性の高い事業領域へのポートフォリオ転換を推進する。

## 専門性と高付加価値ソリューションで新たな成長を追求

「モノ価値の目利き力」と高度な専門性を活かし、航空機・船舶・不動産などのライフサイクルを通じて高付加価値のソリューションを提供。また、投資家への訴求力強化、ローン・エクイティファンド組成による外部資本活用、M&A機会の創出などにより収益力の強化を図り、持続的成長を加速する。