

2023 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会（11 月 8 日）における主な質疑応答

東京センチュリー株式会社

【事業環境】

Q.

米国を中心とした金利上昇などマクロ環境が変化している状況は、リスクと捉えているのかあるいは事業機会と捉えているのか、今の外部経済環境に対する考え方を教えてほしい。

A.

急激な金利上昇については、リスクとして認識しております。決算 IR 資料の P.58 に記載しておりますように、前年同期比で資金原価が 42 億円増加しており、2023 年度も含めて注意深く見ていく必要があると考えております。

また、サプライチェーン動向の影響も注視しております。当社の事業はモノを扱うビジネスが主軸であり、自動車や航空機など、あらゆる商材が滞りなく世の中に行き渡るという状況が事業拡大の礎となっているため、今後の国際情勢に留意してまいります。

【来年度の業績見通し】

Q.

来年度の業績について、リスク要因となる金利上昇の影響を含め、どのような見通しであるか教えてほしい。

A.

今期に計上する営業投資有価証券の評価損やロシア関連の特別損失は、マクロ環境の変化による一過性の特殊要因であると考えており、来期以降はこのような大きなマイナス要因の懸念はないものと考えております。ただし、直近の米国政策金利は上昇を続けており、ターミナルレートが 5 % を超えるような観測も出ていることから、今後の金利水準が高止まりしていくのか、景気後退懸念から頭打ちになっていくのか、金利動向との兼ね合いになってくると思っております。4 事業分野の中では、米国航空機リース子会社の ACG の調達コストへの影響を注視している状況です。

【次期中期経営計画】

Q.

次期中期経営計画の策定に向けて議論が進んでいると思うが、利益目線や成長期待分野などを可能な範囲で教えてほしい。

A.

現下、第5次中期経営計画については、社外取締役も含めマネジメントレベルで様々な議論を重ねてきております。基本方針として、今後もアセットを拡大していく計画であり、成長投資を続けていくための事業機会も多々あると考えております。定量的な目線として、セグメント資産残高を約6兆円程度に拡大し、ROAは、スペシャルティ事業分野の回復遅れに伴い足元では2%水準に低下してしまったものの、元の成長軌道に戻し、2.5%~3%水準を目指していきたいと考えております。中計期間については3年とするか5年とするかという点も含め、議論を進めているところです。

また、アセットの中身について、国内リース事業分野はNTT・TCリースや日通リース&ファイナンスなど、パートナー企業と共同で取り組む持分法適用関連会社の成長を期待しつつ、単体ベースにおけるリースアセットは資産効率を重視した取り組みを継続し、残り3つの事業分野とともにバランスを取りながら運営していきたいと考えております。

【経営戦略】

1. 全体

Q.

営業投資有価証券の評価損リスクについて、今後、新たな銘柄において損失計上する可能性があるか教えてほしい。

A.

基本的に、今期計上した2銘柄のような規模の損失に繋がるリスクはないものと考えております。

Q.

今後の円貨・外貨の資金調達方針をそれぞれ教えてほしい。

A.

全体方針として、ここ数年は財務安定性と流動性の観点から長期調達比率の向上に取り組んでおり、9月末時点では85.6%にまで上昇しております。円貨の調達方針については、仮に円金利が引き上げられるタイミングがあったとしても、若干の遅効性は想定されますが、リースの事業特性上、平行にリース料へ転嫁していくこととなります。外貨の調達方針ですが、短期の資金調達では逆にコストアップすることが想定され、現状の金利水準で固定化した場合における今後の利下げ局面でのマイナス面も考慮しつつ、バランスを見ながら、適時適切な調達方法を検討していく方針です。

Q.

NTTグループとの協業状況について、パイプラインが積み上がった場合の利益規模と、この先の新たな取り組みについてアップデートがあれば教えてほしい。

A.

今後のパイプラインですが、環境・エネルギー事業は共同で投資ファンドを設立しており、その枠組みの中でポートフォリオを積み上げていく計画です。データセンター事業はインドで2件の投資を実行済みですが、現時点でお客様の誘致にも成功しており、想定より早く利益貢献が見込めるのではないかと考えております。今後もNTTグループとの協議を進めつつという形となりますが、他地域への進出なども含め様々な検討を進めております。不動産事業については、具体的には申し上げられないもののパイプラインが相応にあり、今後の実績化を期待できると思っております。海外事業は、CSIのICT機器取

り扱いにおけるコンサル・マネージドサービスの提供面での強みを大いに活かせる領域であると思っており、肌感覚としてもこの半年間で急速に協業が進んでいると見ております。

2. 国内リース事業分野

Q.

NTT・TC リースの取込利益について、今後の定量的な目標値を教えてください。

A.

NTT・TC リースは 2020 年 7 月の営業開始以降、想定以上にセグメント資産・利益ともに拡大してきております。2022 年 3 月末時点でセグメント資産残高が 1.6 兆円ありますが、今後当社との連携等を加速していくことで早期に 2 兆円程度へ拡大し、経常利益ベースで 200 億円超の水準を目指していきたいと思っております。また当社の国内リース事業分野では従前より、採算性・資産効率改善に取り組んできた経緯があり、NTT・TC リースにおいても効率的なアセット運用による高収益を上げられるような体制を構築していきたいと考えております。

3. 国内オート事業分野

Q.

連結子会社ニッポンレンタカーサービスについて、来期以降は中古車価格高騰に伴う売却益の恩恵が徐々になくなるものと推察されるが、今後のどのように利益水準を上げていくのか経営戦略を教えてください。

A.

今後の利益水準の向上策として、1 つはコロナ禍で奏功したローコストオペレーションを今後も徹底していくことと考えております。コロナ前の 2019 年度における費用を 100 と指数化すると、現在はその 86% ぐらいまで下がっており、損益分岐点が低下しております。2 つ目は、ダイナミックプライシングに注力した売上高水準の向上です。従前は年末年始やゴールデンウィーク、お盆といったイベントのみに適用しておりましたが、もう少しきめ細かな価格設定ができるよう対応していきたいと考えております。そして 3 つ目に、直売比率向上による利益率の改善です。お客さまにご利用いただく予約アプリの改善にかなり強力に取り組んできた結果、アプリから直接ご予約いただくお客さまが増加し、利益率の改善に繋がっております。そういったカスタマーサービスの向上が、今後の大きな経営戦略になってくると考えております。今後の利益水準については、現状から一桁上のレベルを目指していきたいと考えております。

4. スペシャルティ事業分野

Q.

ACG の来期（2023 年度）の資金調達コストの上昇と、業績への影響を教えてください。

A.

決算 IR 資料の P.28 ページ「無担保調達の満期スケジュール」にお示ししている通り、来期（2023 年度）は 16 億ドルの借換えが発生いたします。仮に来期の米国政策金利のターミナルレートを 5% と置いた場合、6%～7% の調達レート

となる可能性があるため、その分のコストプッシュは軽くはないと認識しておりますが、金利水準の高止まりが継続するのか現状の水準で頭打ちとなるのか、タイミングによって変化が生じるため注視していく必要があると思っております。

Q.

ACG のリース料回収率や、収益認識していない未収リース料の回収が改善しているが、このような進捗も含め、今後の航空機リース業界の事業環境と ACG 業績の回復見通しを教えてください。

A.

リース料の回収率は 1～6 月時点の平均で 97%と 100%に近い水準まで回復し、収益認識していない未収リース料残高も減少していることから、オペリ収入はコロナ禍を克服して概ね回復してきている状況です。しかし、現在の航空マーケット全体を見た場合、エアラインの業績はまだ回復途上にあり、機体価格も十分に回復しきっていない状況にあるため、コロナ前は数十億円程度の貢献があった ACG の機体売却益の回復にはまだ時間を要すると考えられます。また、今後のリスク要因として、金利上昇に伴う資金調達コストの増加に加え、人手不足やサプライチェーンの問題によって航空機メーカーからの機体納入スケジュールが遅延する可能性もあるため、注視しておく必要があると考えております。

Q.

ロシア向け機体について、保険請求に関する状況に変化があれば教えてください。

A.

既報のとおり ACG は請求権を行使済みであり、状況に変化が生じた場合は速やかにお知らせいたします。

5. 国際事業分野

Q.

米国子会社・CSI の業績について、世界の景気後退に伴い IT 投資需要の減退による影響を受けることが想定されるが、来期はどのような見通しであるか教えてください。

A.

お客さまへの IT 機器のリース期間満了時、もしお客さまが新たな機器への更新を控える場合はリース延長を選択肢としてお選びいただけますが、半導体などのサプライチェーン混乱に伴い、既存 IT 機器の継続使用需要が強い状況が続いていることから、リース延長を希望されるお客さまも多く、業績が大きく落ち込むということは想定しておりません。さらに、過去のトレンドとして、CSI のアセットや契約高は右肩上がりに増加しており、今後の業績を下支えする収益源の確保はできているものと思っております。但し、サプライチェーンの混乱継続により新規の IT 機器の供給が停滞し、機器をお客さまへスムーズに引渡しができないというリスクには引き続き、注視していく必要があると考えております。

以 上