

【2024 年度利益計画】

Q.

政策保有株式の売却益を中心に、特別利益 49 億円（税後ベース）を計上していますが、下期の政策保有株式の売却益の見通しを教えてください。

A.

従前より資本効率改善に向けて政策保有株式は縮減していく方針であり、今期においても積極的に進めております。下期にも一定の売却益が出てくるものとご理解ください。

Q.

政策保有株式の売却益など特殊要因があったことで、今期の利益計画 800 億円（当期純利益）に対して上振れて着地する予定はあるのか現時点の見通しを教えてください。

A.

現時点で 800 億円の利益計画に変更はありません。各事業分野において利益目標を達成しつつ、800 億円ひいてはそれを上回る水準の達成を目指していきたいと考えております。

【事業環境】

Q.

米国大統領選挙の結果などを受け、足元の地政学リスクや事業環境の変化をどのように見えていますか。例えば再生可能エネルギーの価格や米中関係などに影響が出る可能性が高いと言われていますが、こうした変化が事業に及ぼす影響を教えてください。

A.

法人税の減税や規制緩和に伴う米国経済の拡大が一般的には期待されています。当社の米国事業においては、連結子会社の CSI、建機ファイナンス、トラックファイナンスなどインフラに根差した事業展開が多く、米国経済が上向いていくとビジネス機会の増加や収益拡大に繋がります。

一方、インフレによる米国金利の高止まりも想定されますので注視しております。地政学リスクに関しては、米中関係や中東情勢に留意しつつ、特に航空機リースはカントリーリスクを考慮したポートフォリオ運営を行っております。

続く

Q.

国内の金利上昇時において、リース料や与信費用にどのような変化があると想定しているか教えてください。

A.

国内金利については、今期の利益計画において 0.25%の利上げ 2 回分を織り込んでおります。来年度の計画においても今後の動向を注視しつつ、適切な金利水準を織り込んでいく必要があると考えております。

リース料への反映については、お客様のご理解もいただきつつ、当社の提供するサービスの質も高めながら進めてきております。

与信費用については、厳格なリスクマネジメント体制を取っていることもあり、今期の上期業績においてほとんど発生していない状況です。今後も事業環境の変化に機動的に対応し、リスクマネジメントを徹底してまいります。

【ハイブリッド社債の発行】

Q.

既発のハイブリッド社債の期限前償還、およびそのリファイナンス手段としてのハイブリッド社債の新規発行について、決算公表日にプレスリリースされていますが、社債型種類株式発行に対する現時点の考え方を教えてください。また、社債型種類株式の発行と比較して、ハイブリッド社債の場合はどの程度のコストメリットが想定されるのでしょうか。

A.

現時点では、今回プレスリリースしたハイブリッド社債による借り換えをメインシナリオとして考えております。従前のご説明の通り、今年 5 月に行った社債型種類株式の発行登録は、あくまで金融環境が劇的に変化するリスクを想定した場合のバックストップオプションとして設定したものであるとご理解ください。

調達コストについては、前回発行した 2020 年度より金利水準が上昇しておりますので多少のコストアップが想定されますが、前回発行時以降、当社信用格付の格上げもありましたので、影響は一定程度抑えられるのではないかと考えております。社債型種類株式は一般的に、通常の社債に比べてコストが高いため、優先順位としては劣後するもののご認識いただければと思います。

【株主還元】

Q.

政策保有株式の売却益を中心とした特別利益の計上がありますが、これを踏まえた株主還元の考え方について教えてください。

A.

従前の方針から変更なく、配当性向 35%程度を維持し、利益成長による増配を計画しております。詳細は IR 資料 P.35 の記載をご参照ください。

続く

【国内リース】

Q.

低金利の環境下では収益力向上が難しい状況であったと考えられますが、今後は国内金利の上昇など事業環境の変化が想定されます。今後、セグメント資産残高を拡大する計画があるのか方向性を教えてください。

A.

中期経営計画 2027（中計）にも掲げている通り、資産の「量」よりも「質」、資産効率性や収益性を重視していく方針です。国内リース事業分野の関係会社を含め、当社グループ全体で採算性を重視した取り組みを進めてきた結果、IR 資料 P.38 に記載しておりますが、セグメント資産残高は以前に比べて減少したものの収益力は向上しており、ROA の改善につながっています。今後も中計最終年度の目標達成に向けて、稼ぐ力の強化を進めていく方針です。

Q.

NTT・TC リースの ROA 向上にあたって取り組んでいることを教えてください。

A.

NTT・TC リースの営業開始当初からボリューム拡大を重視していたこともあり、約 4 年間でセグメント資産残高も約 8,000 億円増加しております。今後は収益性など資産の「質」を重視した運営の強化を含めて、同社のポートフォリオミックスを議論しながら、ROA 改善に努めてまいります。

【オートモビリティ】

Q.

ニッポンレンタカー（NRS）の今後の成長見通しについて、今期は車両売却益による寄与も一定程度織り込まれていますが、インバウンド需要の取り込みや各店舗の収益力強化など、中長期の成長に資する取り組みの進捗状況を教えてください。

A.

車両売却益を除く、本業のレンタカー収益の向上を目的に様々な施策に取り組んでおります。例えば、NRS は全国におよそ 500 店舗ありますが、運営の効率化を企図した店舗のリニューアルを順次行っており、売上・収益の向上に寄与してきております。さらに、インバウンドのお客様に向けたサービス向上も積極的に行うなど、車両稼働率を高める取り組みも強化しております。

【スペシャルティ（ACG）】

Q.

IR 資料 P.17 に記載のある ACG のオペリ収入の推移について、2024 年度の直近の数値が、前年度より低下しているように見えますが背景を教えてください。

A.

前年度の下期から今期 1Q にかけてのオペリ収入には、コロナ禍に発生した延滞リース料の回収を主因とする一過性要

因が含まれているため数値が増加しております。直近の数値は、通常レベルのオペリ収入の水準に戻っているものとご理解ください。

Q.

ボーイングのストライキが長引いたことにより、機体の供給遅延が想定されますが、ACGの機体取得計画への影響を教えてください。

A.

ボーイングを中心にオーダー機体の受領に一定程度、遅延が発生する可能性もありますが、セールアンドリースバックやセカンダリーマーケットも活用して機体取得を進めていく方針です。今期は通常より機体売却を増やす計画ですが、今後の成長に向けた機体取得も積極的に行い、売却・取得のバランスを取る形でのポートフォリオ運営を計画しております。

【スペシャルティ（その他）】

Q.

スペシャルティ事業分野全体の ROA を引き上げていく上で、現時点の進捗状況をどう評価していますか。中計最終年度である 2027 年度の目標 ROA（当期純利益ベース）を 1.7%としており、これをどのように達成していく計画でしょうか。

A.

航空機リースの ACG を中心に資産回転型ビジネスの強化を図り、ROA 改善に向けた取り組みが進捗しているものと考えております。ACG はこれまでリース収益を中心に成長してきましたが、一定程度の機体売却も行いながら売却益も見込める運営にシフトすべく、トレーディングチームの人員を強化してきております。

さらに不動産事業においては、今後成長の見込めるデータセンターアセットへの投資を強化しており、投資・回収のサイクルを軸にキャピタルゲインも確保しながら、ROA 向上を図っていく計画です。

Q.

PE ファンドのアドバンテッジパートナーズ社との協業状況について、IR 資料 P.21 に記載のあるセグメント資産残高の数年後のイメージを見ると、さらに投資を拡大していくように見えます。今後の成長戦略について考え方を教えてください。

A.

アドバンテッジパートナーズ社との協業を中心にプリンシパル・インベストメント事業は順調に進捗し、今後のパイプラインやイグジットによる回収も考慮すると、セグメント資産残高は 400~500 億円規模に近づいていく見込みです。事業環境を注視しつつ、今後も投資・回収サイクルを軸にキャピタルゲインを実現しながら、拡大を目指していきたいと考えております。

【環境インフラ】

Q.

下期は売却益や既存事業の収益性向上などにより、純利益計画に対する進捗率の遅れをキャッチアップしていくとのこと

ですが、どのような施策を想定しているか教えてください。また、ROA など収益性が低下していますが、立て直す策として想定しているものはあるのでしょうか。

A.

今期の利益計画達成に向けて、売却益などを中心に想定している施策はありますが、ハードルは相応に高いものと認識しております。一方で、環境インフラ事業分野は「脱炭素」を見据えた社会的意義の高い領域であり、収益化については中長期的な目線を持って取り組んでおります。具体的には、蓄電池・太陽光のアセットおよびテクニカルマネジメント・コーポレート PPA など既存アセットの基盤を活用した「質」を高める施策に加え、海外の太陽光発電事業など投資先の裾野拡大にも注力しており、ROA 向上に資する取り組みも推進しております。

【代表取締役社長の人事】

Q.

次期社長に選任された藤原氏は、東京センチュリー社内の人材ではないという観点でこれまでの人事と違いが見られますが、どのようなことに期待しているのでしょうか。

A.

海外経験や豊富なキャリア・能力・人間性に加えて、藤原取締役がこれまでのキャリアで築いてきた人脈などは、東京センチュリーの強みであるパートナーシップ戦略の幅を広げ、経営基盤をより強固にすることができるとの判断に至りました。中計最終年度の当期純利益目標 1,000 億円を達成し、当社がその先の更なる飛躍を果たすには、藤原取締役が最も相応しいと考えており、TCX（TC トランスフォーメーション）を中心とした各種施策を実現していくことに期待しております。

Q.

代表取締役の選任にあたり、指名委員会においてどのような議論があったのかを教えてください。

A.

当社のメインバンクであるみずほ銀行在籍時より当社とのリレーションがあったこと、2 年前より当社の顧問となり、今年度からは社外取締役に就任するなど当社のビジネスに精通していること、CEO の候補として海外経験や豊富なキャリア・能力・人間性を有しているとの判断に至りました。

以 上