



インバスターズガイド

2025年12月

東京センチュリー株式会社(証券コード:8439)



当社は、社会・生活を支えているあらゆる“モノ”の提供を軸に事業活動を行っています。
モノ価値を見極めるノウハウの活用や、使用後の“モノ”のライフサイクルマネジメントを通じ、
人々の生活を豊かにしていくことに貢献しています。

当社の事業活動において提供しているモノ・サービス

風力発電

データセンター

不動産

トラック

航空機

太陽光発電

EV関連サービス

PCリサイクル

蓄電池

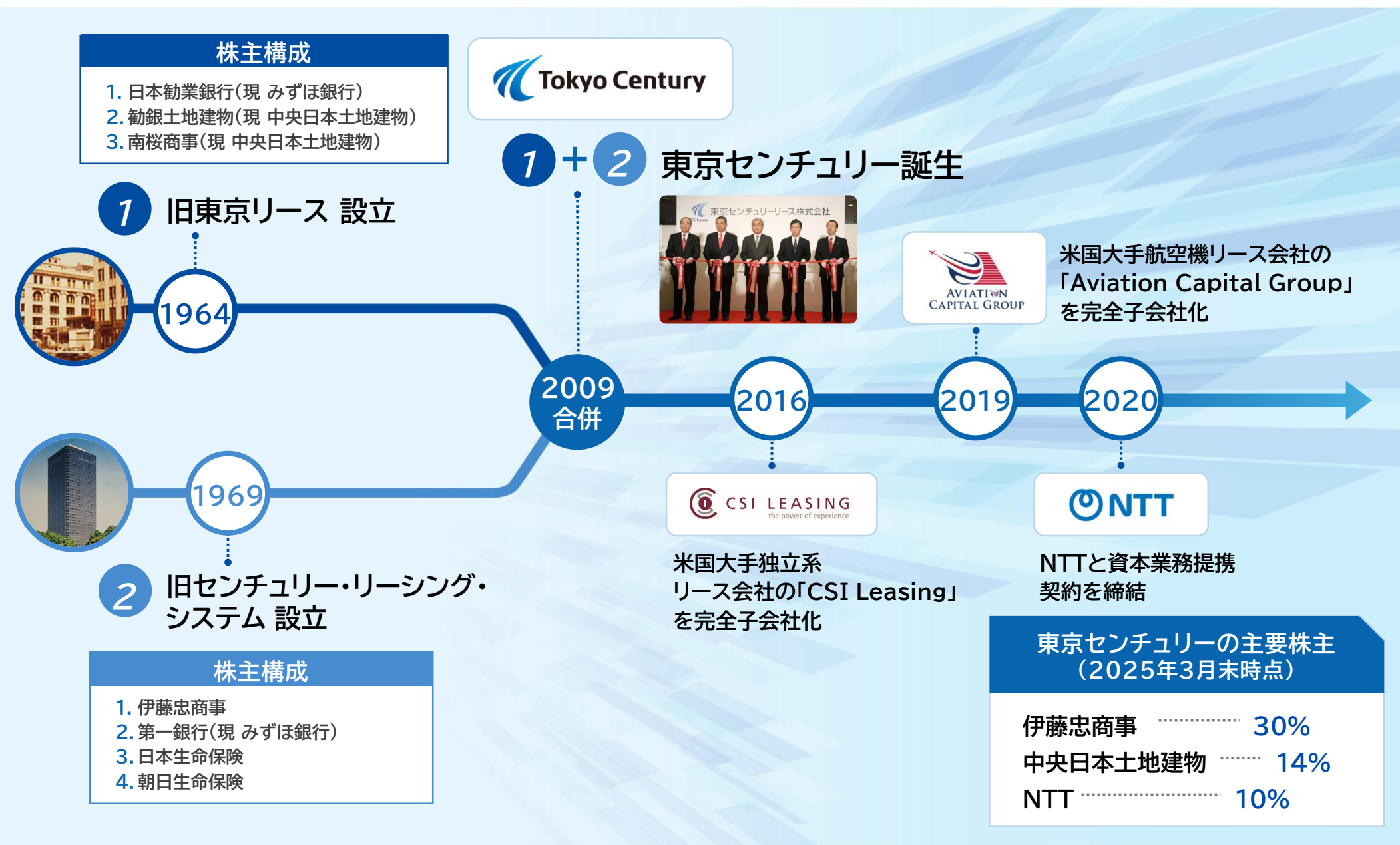
ICT機器

建設機械

自動車

船舶

大手リース2社の合併により、東京センチュリーが誕生



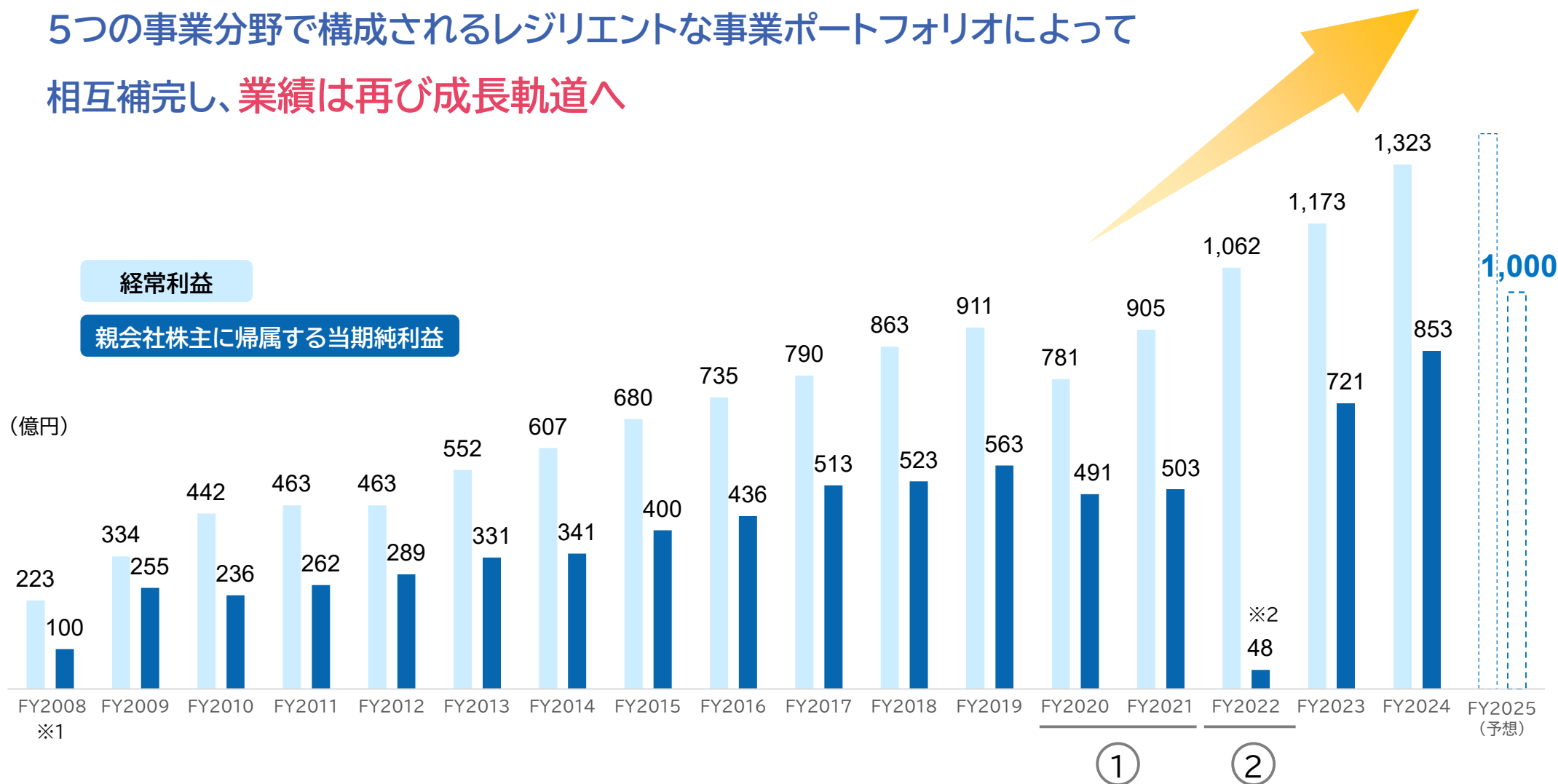
業績推移

航空機事業・レンタカー事業・海外におけるIT機器リース事業などが成長を牽引

2つのリスクイベント(①新型コロナウイルス ②ロシアによるウクライナ侵攻)による影響を受けるも、

5つの事業分野で構成されるレジリエントな事業ポートフォリオによって

相互補完し、業績は再び成長軌道へ



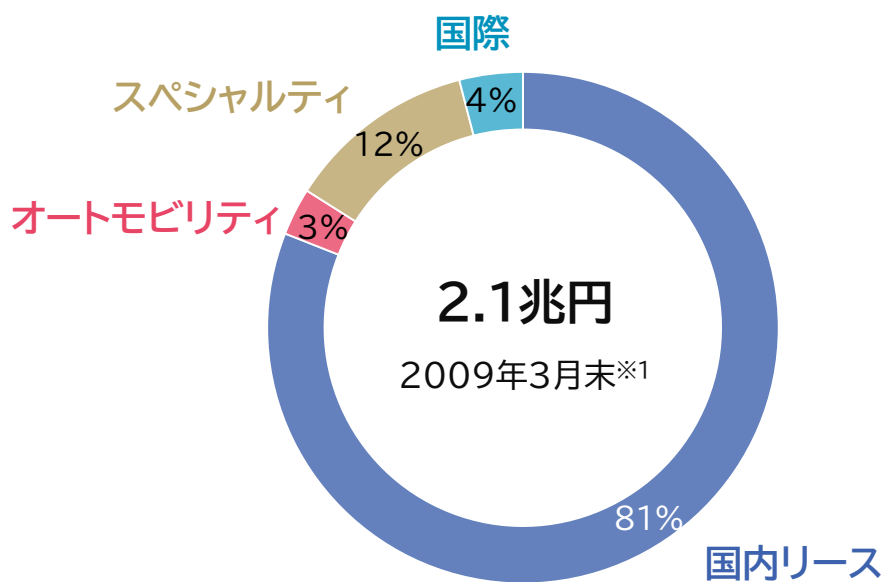
※1 2008年度は合併前の旧2社単純合算ベース

※2 ロシア関連の特別損失(税後・580億円)を計上

事業ポートフォリオの変遷

成長領域であるスペシャルティ事業分野・国際事業分野の比率を拡大

セグメント資産残高



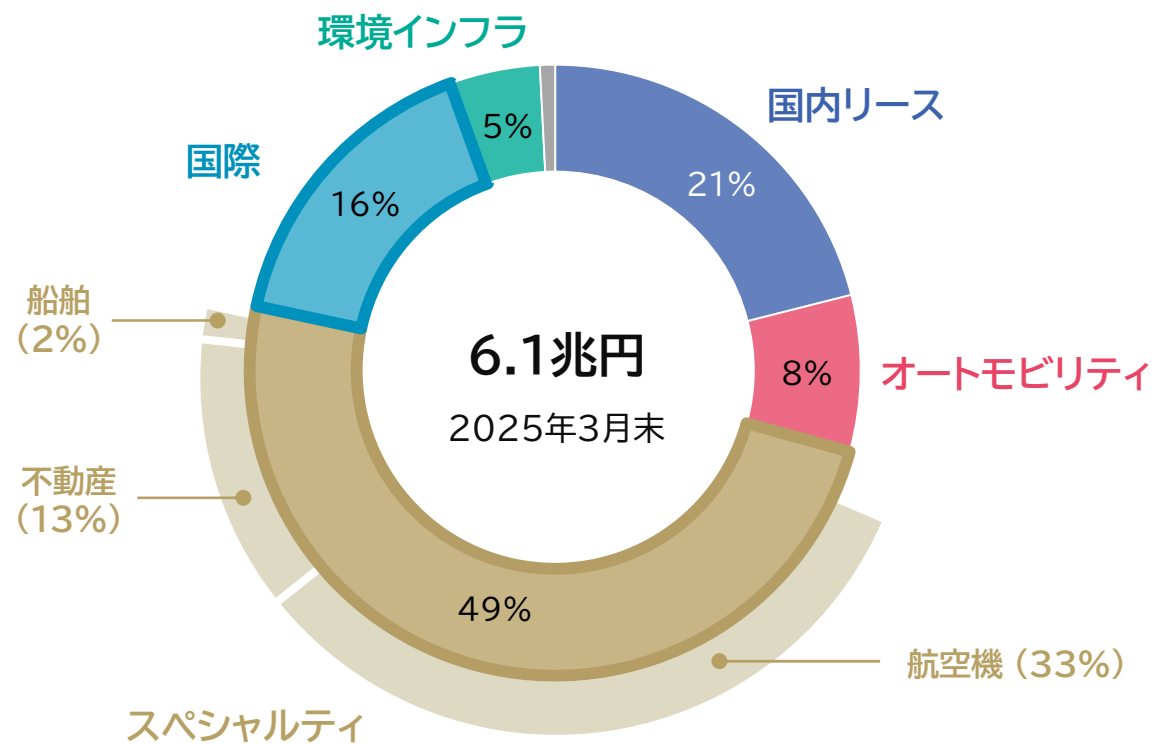
当社合併スタート時

2008年度 実績※1

経常利益 223億円

親会社株主に帰属する当期純利益 100億円

※1 当社合併前の旧2社単純合算ベース



2025年度 予想

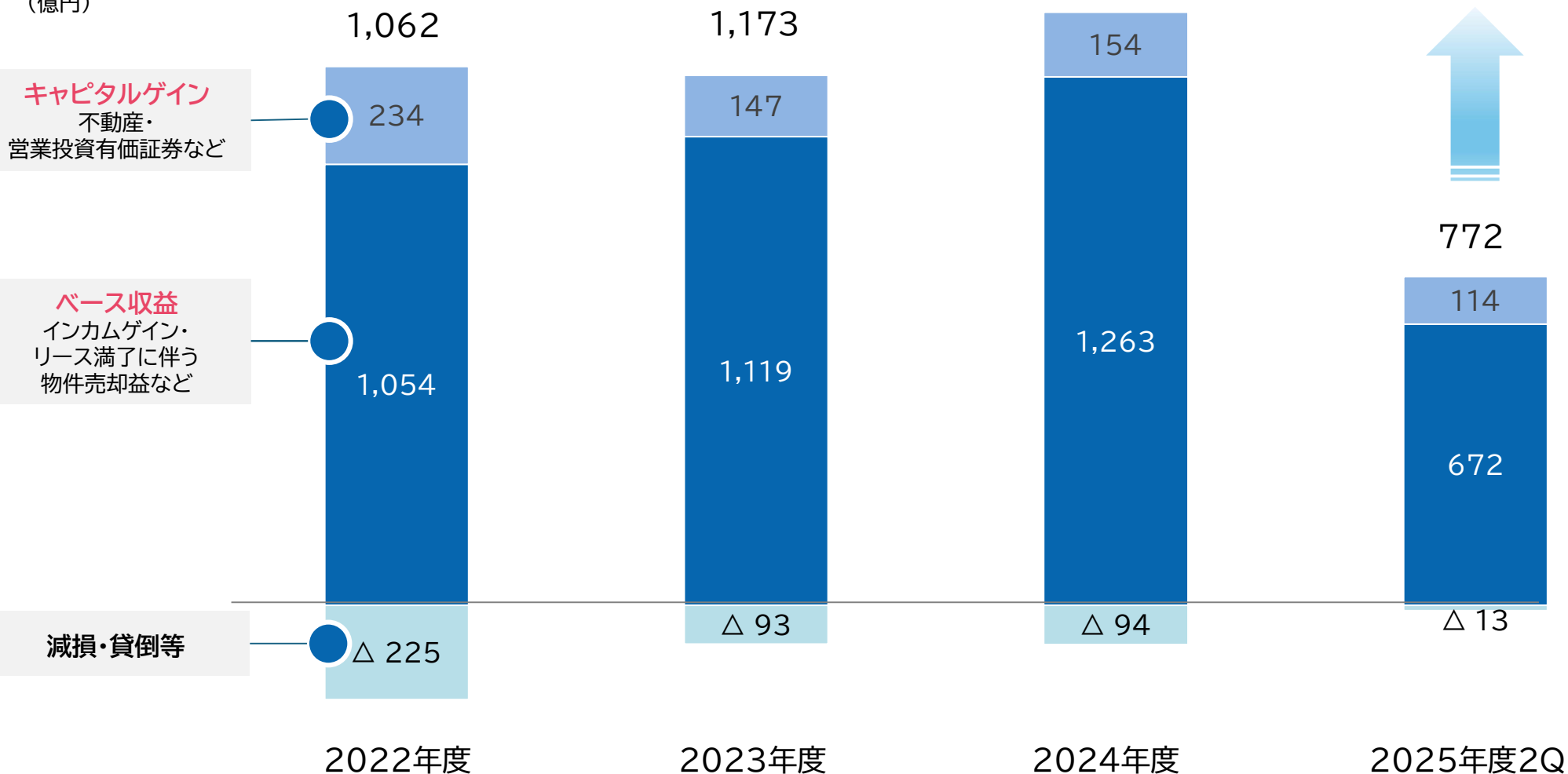
親会社株主に帰属する当期純利益 1,000億円

利益構造

リース・事業等の安定したインカムゲインと、資産売却によるキャピタルゲインが主な収益源

経常利益

(億円)



集計対象

※ 売却益: 不動産売却損益、営業投資有価証券の売却損益

※ 減損・貸倒等: 減損・貸倒・営業投資有価証券の評価損益等

アセットバリューに着目した金融・サービス事業を幅広い分野で展開

5つの事業分野



国内リース
事業分野
(日本国内)



オートモビリティ
事業分野
(日本国内)



スペシャルティ
事業分野



国際事業分野



環境インフラ
事業分野

主な事業内容

- 情報通信機器、製造設備などのリース・割賦・各種ファイナンス
- ITソリューションやサブスクリプションサービスの提供
- パートナー企業との共創事業

業界トップクラスの車両管理台数を持ち、広範なオートサービスを提供

- 法人向けオートリース
- レンタカー事業
- 個人向けオートリース

- 航空機(世界約50カ国、約90社のエアラインにリース・ファイナンス)
- 不動産(海外を含むリース・ファイナンス・投資)
- 船舶(リース・ファイナンス)
- 事業投資

- IT機器リース(世界50カ国以上)
- 海外におけるオートリース・ファイナンス事業
- データセンター事業(米国・インド)

- 国内事業:
太陽光発電、バイオマス発電、蓄電池事業
- 海外事業:
米国・欧州における再生可能エネルギー事業

当社グループが目指す姿とコアコンピタンス

独自の強みで目指す「地球規模の社会課題を解決に導く永遠のベンチャー企業」

1 モノ価値の見極め (知見)

- モノ価値を見極めるノウハウ
- お客さまの資金負担を軽減する金融機能の提供
- 付加価値となるサービスの提供

2 パートナーシップ (実績)

- 豊富な顧客基盤
- パートナー企業との共同事業を通じた事業領域の拡大
- さまざまなパートナー企業をつなぎ合わせ、新たな座組みを創出する役割

地球規模の
社会課題への
挑戦

Core
Competence



3 専門性の高い人材 (基盤)

- 専門性の高いアセットを扱う人材
- モノ価値を見極めるノウハウを持った人材
- パートナー企業との共同事業の推進力



気候変動・環境への
取り組みを通じた
脱炭素経済への貢献



モノ価値に着目した
サーキュラー・
エコノミー拡大への貢献



強靱かつ安心・
安全な
社会インフラの構築

モノ価値に着目した事業

東京センチュリー独自の強みを活かしたビジネスモデル①

「モノ価値の目利き力」を強みとした価値創造

モノ価値に着目した事業

1 営業活動

- ▶ 情報通信機器・自動車・航空機・船舶・不動産・トラック・太陽光パネルなど
- ▶ お客さまの利用したいモノ・サービスの把握

2 モノ価値の目利き

✓ 当社が発揮する強み

お客さまの利用目的に合わせた柔軟な提供方法・価格設定が可能。

- ▶ モノ価値を見極め、想定利用期間から算出した再販価値に基づき適正価値を算出
- ▶ モノを利用するために必要な費用負担を軽減

一次収益 お客さまが利用したいモノを提供することにより得る収益(リース・レンタル・ファイナンスなど)

3 付加価値となるサービスの創出

- ▶ モノの提供に加え、お客さまが利便性を感じられるサービスをモノとともにワンストップで提供
(資産管理サービス・ITADサービス・車両管理サービス・航空機管理サービス・アセットマネジメント・テクニカルマネジメントなど)

4 再リース・中古マーケットへの売却

- ▶ お客さまから返還されたモノの再リース、もしくは二次マーケットにおいて売却を行う
- ▶ 中古マーケットにおいて、長年蓄積したノウハウにより売却価格の最大化が可能

二次収益 お客さまから返還されたモノの、利用期間延長または二次マーケットにおける売却によって得る収益(再リース・売却など)

社会への 価値創出

- お客さまが使いたいときに使いたいモノを提供
- 当社がモノの管理を代行することで、お客さまの事務負担などを軽減
- 中古のモノを流通させることで、モノの二次利用を促進



パートナーシップを活用した事業

東京センチュリー独自の強みを活かしたビジネスモデル②

「お客さまとの信頼を築く力」を強みとした価値創造

パートナーシップ事業

1 パートナーとの協業案件の創出

- ▶ パートナーの抱えるアセットに関する課題や、アセットを活用して新たに挑戦したい事業を把握し、協業化に向けた商談を推進

2 金融・サービスの提供

✓ 当社が発揮する強み

- ▶ 協業にあたってファイナンサーとしての資金提供
- ▶ パートナーとの共同出資、事業の共同運営
- ▶ 資産管理の請負
- ▶ 優良パートナーの招聘

資産流動化・効率化の支援

当社がファイナンサーとなって、お客さまの資産や事業を共同保有することで資産流動化・効率化を支援する。

積み上げてきた信頼と実績

お客さまとの長年にわたる信頼関係と優良パートナーとの数多くの協業実績が、お客さまの資産の共同保有者および共同事業のパートナーとして当社が選ばれることにつながる。

インカムゲイン

共同事業の取込収益など

3 シナジー創出による事業成長

- ▶ 共同出資によりリスクをシェアしつつ、事業成長に伴い取込収益の最大化を図る
- ▶ 当社の持つ顧客網の活用、5つの事業分野における相互領域との連携

キャピタルゲイン

主要な事例
プリンシパル・
インベストメント事業など

社会への
価値創出

- 社会的意義のある大型プロジェクトの推進
- お客さまの目指す新たな挑戦の実現
- 日々の経済活動に欠かせない社会インフラの提供



成長戦略① グローバル事業（子会社 CSI Leasing）

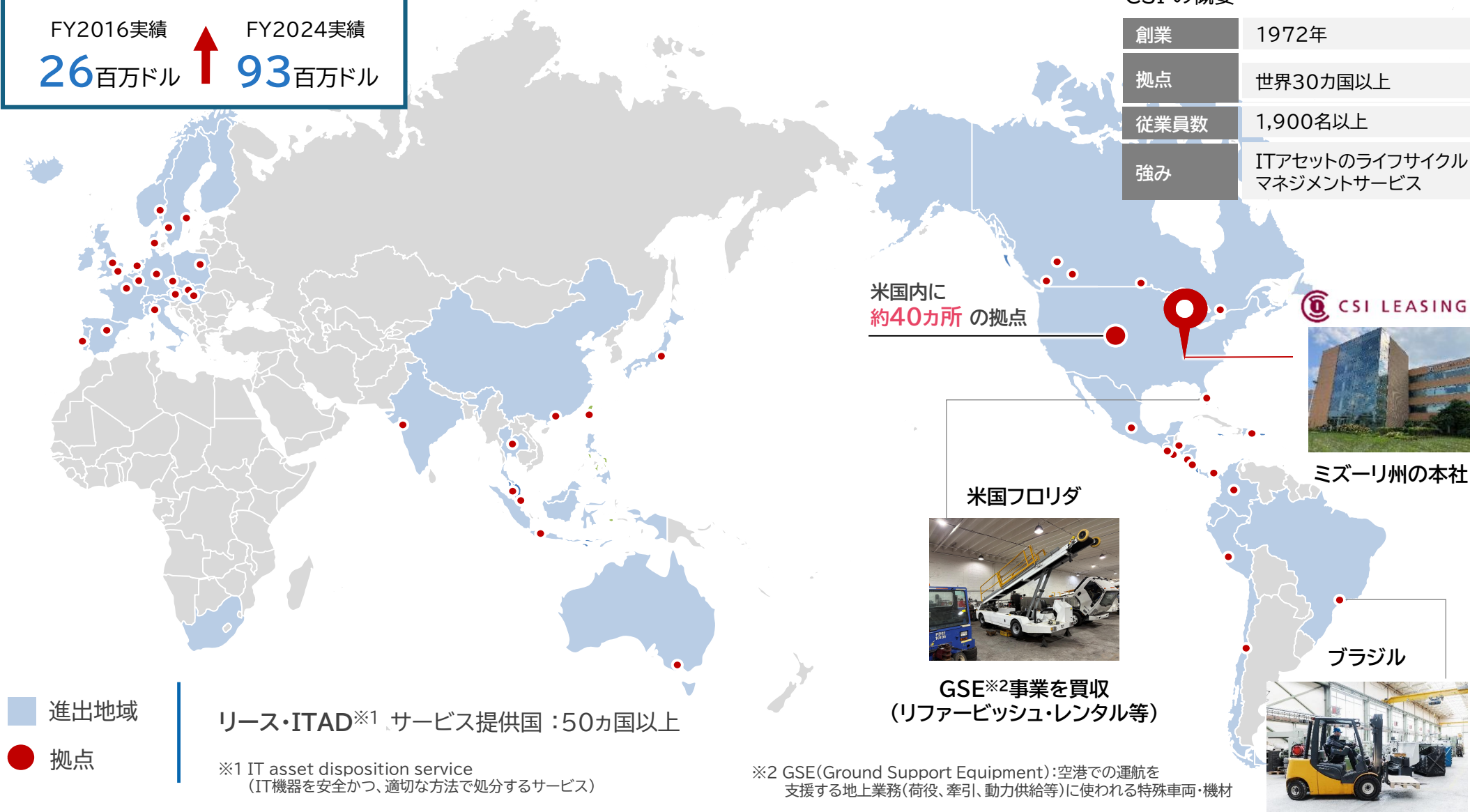
全世界で統一したサービスを強みに、顧客のグローバル展開に応じて拠点ネットワークを拡大

CSI の経常利益推移

FY2016実績 FY2024実績
26百万ドル  93百万ドル

CSI の概要

創業	1972年
拠点	世界30カ国以上
従業員数	1,900名以上
強み	ITアセットのライフサイクル マネジメントサービス



CSI LEASING



ミズーリ州の本社



GSE※2事業を買収
(リファービッシュ・レンタル等)



フォークリフト
レンタル事業を買収

成長戦略② 航空機リース事業（子会社 Aviation Capital Group）

業界トップ10の航空機リース会社・Aviation Capital Group (ACG) が成長を牽引

ACGのポートフォリオの強み（数値は2025年9月末時点）

流動性の高いナローボディ機※が中心

- ・ ナローボディ比率（簿価ベース）：**83** %（機体数ベース：95 %）
- ・ 世界の旅客機および貨物機（運航中）のうち、およそ7割をナローボディ機が占めており、マーケットにおける需要が高い。

※主に短・中距離路線で利用される小型から中型の旅客機



ACGの主力機
A320neoシリーズ

豊富な顧客基盤とマーケティング力

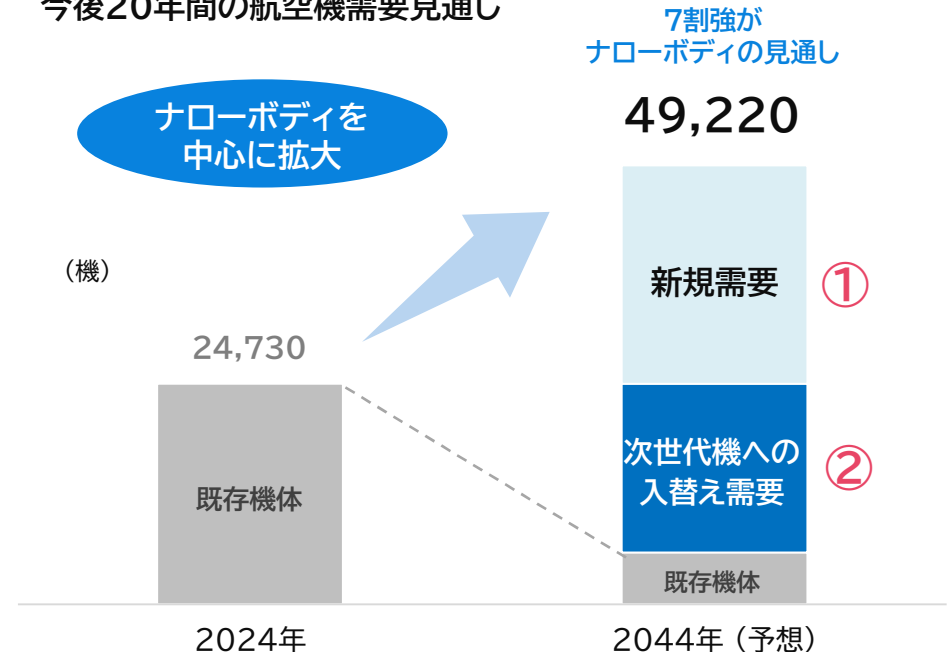
- ・ 約**50**か国、約**90**社のエアラインへ展開。
- ・ 各国のフラッグキャリアからLCCなど、多岐にわたる。
- ・ 豊富な顧客基盤により、機動的なマーケティング活動が可能。

次世代機体のオーダーブック

- ・ 発注を含めた取得予定機体は、**150** 機超と業界トップクラス。
- ・ エアバス、ボーイングとの長期にわたるリレーションシップを活かし、希少な発注スロットを確保。

航空機マーケットの見通し

今後20年間の航空機需要見通し



出所: Airbus (2025年公表)

- ① 中長期的な旅客需要の拡大
アジアを中心とした中間所得層の増加に伴う、レジャー需要の拡大

- ② 環境負荷低減を推進する顧客エアラインが増加し

次世代機への入替え需要が拡大

脱炭素社会への貢献を指向し、
低燃費機体を積極的に導入

成長戦略③ NTTグループとのデータセンター（DC）事業

NTTデータグループと両社の強みを活かしながら、DC事業の拡大を図る

NTTデータグループとの協業と投資実績

NTTデータグループとのDC事業の協業は2021年6月から開始
2024年2月からはマーケット成長が見込まれる米国で共同投資
ポートフォリオの入替(資産回転)によりリスクリターンをマネージ



(第1号案件) (第2号案件
/売却済)



(第3号案件)
TC取得価額:459百万ドル
(出資比率:80%)

2021年

2024年

NTTデータグループの競争力

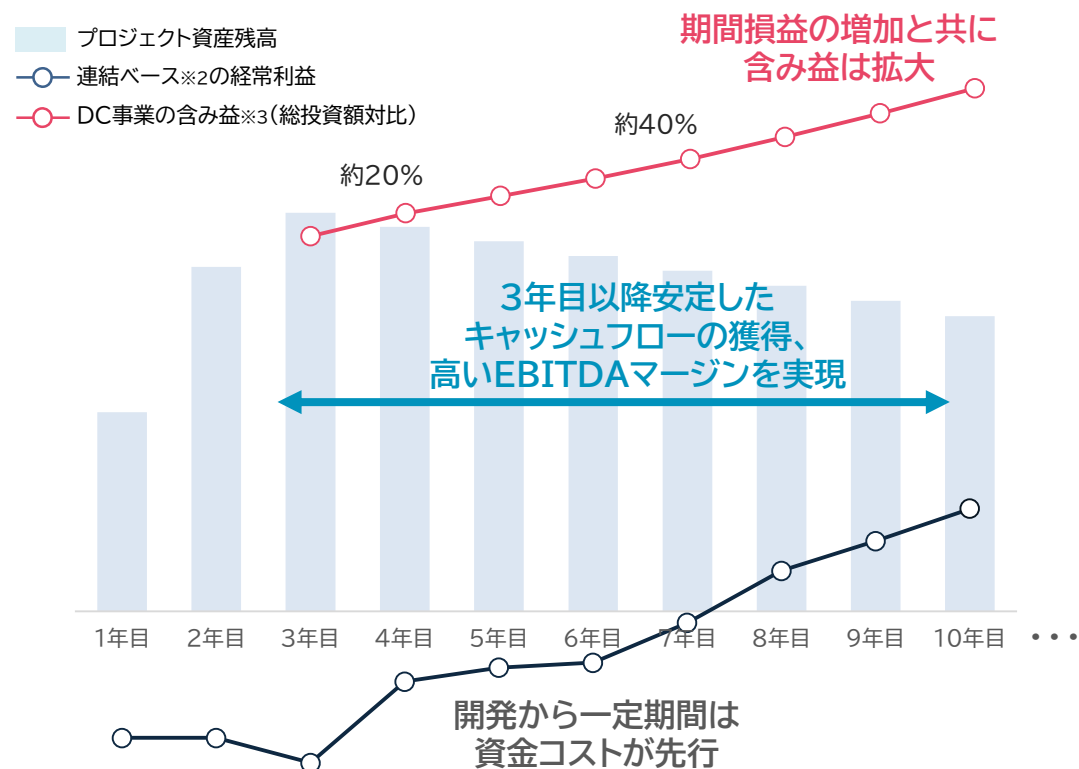
- NTTデータグループは世界で第3位※1のDC事業者
- DC建設の重要な競争要素となっている**広大な開発用地と十分な電力を確保するための事業規模とノウハウ**を有す
- 世界的なネットワークやマネージドサービスの提供に加え、拡大するAI需要に伴い、**高発熱のGPUを搭載したサーバーラック**にも対応する

※1 コロケーション市場における売上ベース。中国事業者を含まず

米国DC事業の収益性(調査機関調べ)

開発から一定期間は資金コスト負担が先行するものの、稼働後のキャッシュフローは安定しており、高いEBITDAマージンを実現、事業経過と共に含み益は拡大し、7年目には総投資額対比40%水準に達する

DC事業の収益イメージ



(米国DC調査機関データから当社作成)

※2 DCプロジェクト利益に、投下資本にかかる金利コスト及びのれんが付加された後の損益

※3 米国DCのキャップレート実績(調査機関調べ)を参考に算出

成長戦略④ アドバンテッジ・パートナーズとの協業

アドバンテッジ・パートナーズ(AP)グループを中核に企業投資事業の大幅な拡大を目指す

APとのパートナーシップ強化を目指す未来

APがもつ企業のバリューアップや経営支援のノウハウとTCのネットワークを掛け合わせることで、構造的な社会課題を解決に導く



様々な社会課題

事業承継

労働力不足

企業再生

生産性の低迷

海外展開

地方創生

...etc.

2025年9月、APグループ統括会社株式の追加取得(完全希薄化ベース33.3%)と持分法適用関連会社化を発表
APの独立性は維持しつつ、協業を一層深化させ、企業投資事業の拡大を目指す

セグメント資産残高の推移と見通し ※ AP本体への出資額除く

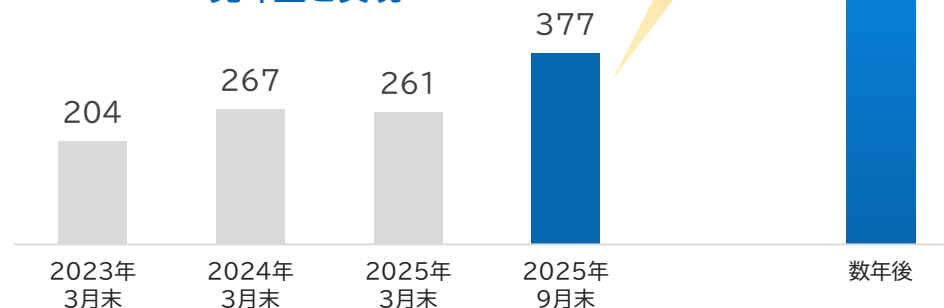
投資イメージ

- 投資期間:5年程度
- 1件あたり投資額:50~100億円程度
- ターゲットROA:10%以上
(経常利益ベース)

1,000億円程度を目指す

(億円)

投資・回収サイクル推進による
売却益を実現



FY2025実績

8月:アクトワンやマイチの株式取得
9月:マフテックの株式取得
9月:古河電池 TOB完了 など

計100億円程度

今後の見通し

カーブアウト、事業承継、株式非公開化など相談件数が拡大中



株主還元（配当）方針

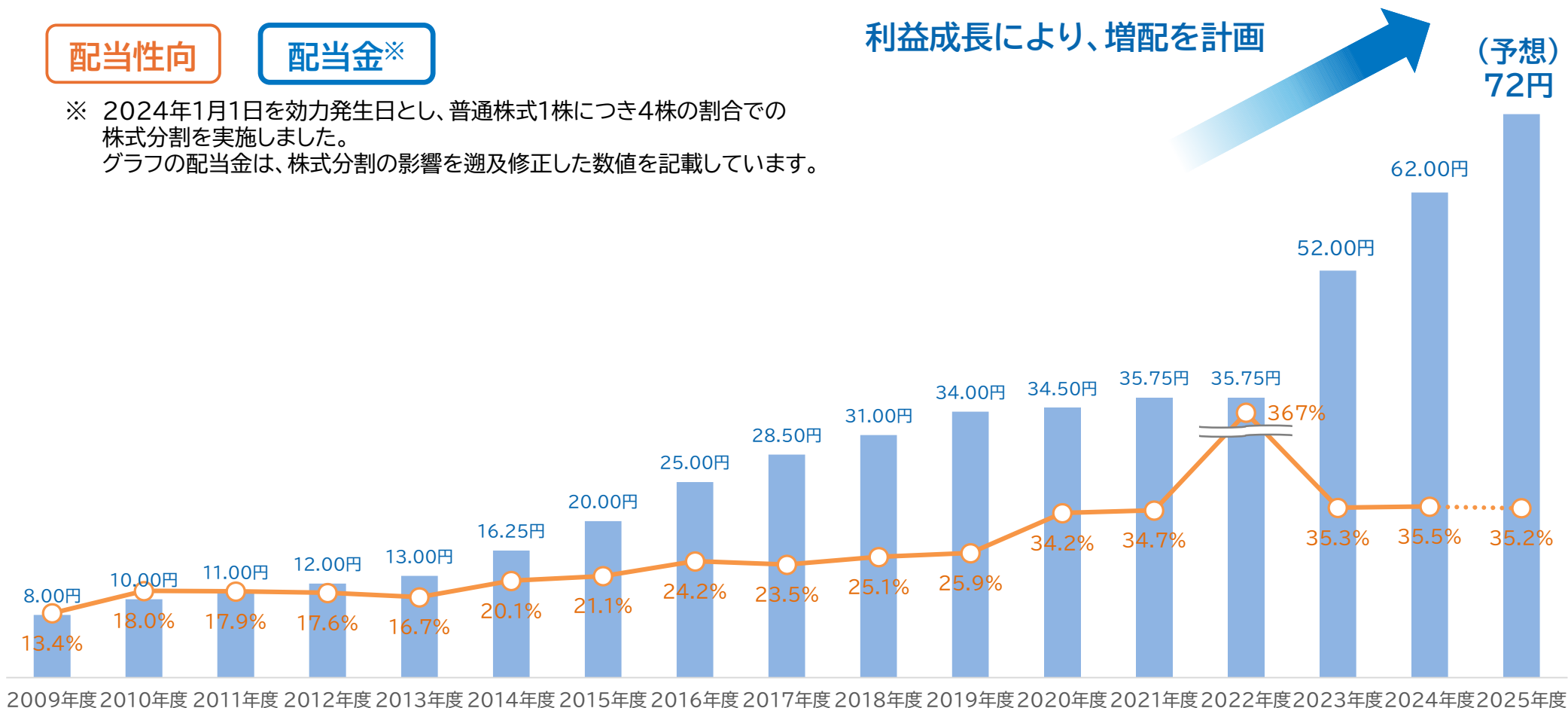
- 長期的かつ安定的に利益還元を行うことを基本方針とする
- 中期経営計画2027においても、成長投資、財務基盤とのバランスを確保しつつ、安定的な株主還元を実施
累進配当を基本としつつ、利益成長による増配を目指し、配当性向は35%程度とする
- 株主の平等性確保の観点から、2025年3月31日の基準日を以て株主優待制度を廃止

配当性向

配当金※

利益成長により、増配を計画

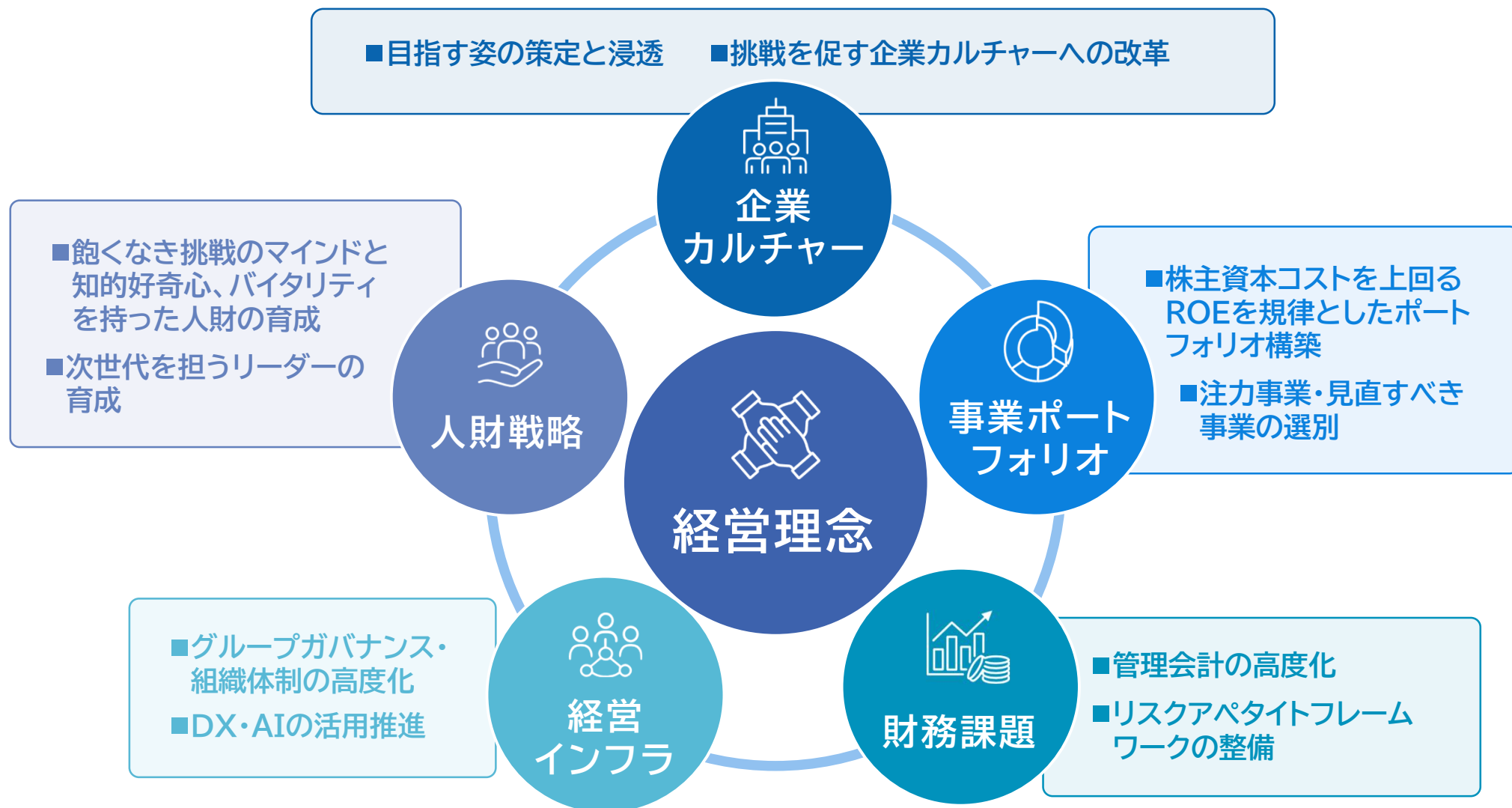
※ 2024年1月1日を効力発生日とし、普通株式1株につき4株の割合での株式分割を実施しました。
グラフの配当金は、株式分割の影響を遡及修正した数値を記載しています。



社長直轄の「改革プロジェクト」の進捗サマリー

当社のありたい姿に向け、10年後を展望した改革プログラムを策定中

✓ 企業価値向上を目的に、経営理念に基づく一貫性あるストーリーのもと企業変革を推進



- 本資料には、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した将来予測数値が含まれていますが、実際の業績は様々な要因により変動することがありますのでご注意ください。
- 投資に関する最終的な決定は、ご自身の判断と責任において行われるようお願いいたします。

お問い合わせ先



広報IR部

Tel : 03-5209-6710

HPアドレス : <https://www.tokyocentury.co.jp/jp/>