

2027 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会における主な質疑応答

開催日 : 2026 年 8 月 10 日(月) 11:00-12:00

回答者 : 取締役 常務執行役員 川上和義

(Q) アセット売却益は下期偏重の計画であり、1Q 時点の純利益の進捗は期初計画通りとの説明だったが、2Q 以降どのタイミングで進捗率が高まる見込みか。また、セグメントごとの ROA についても 1Q 時点での進捗状況を教えてほしい。

(A) アセット関連損益は、残りの 3 四半期で均等に積み上がる計画ではなく下期偏重を見込んでいる。インカムゲインについても、大きな影響を与える環境エネルギーセグメントの European Energy からの取り込み利益が 4Q に偏重する見込みである。European Energy は最近の外部環境の影響を受けて案件売却の実行時期が遅れる傾向にあるが、今期は売却対象候補の中で優先順位付けをし、売却を予定している案件が今期内に売却できるよう取り組んでいる。

このように下期偏重の利益見通しであるため、2Q 時点で純利益の進捗率が 50% に満たない可能性はあるが、通期では期初計画の達成を実現できると考えている。

また、ROA の進捗状況については決算概要資料等で開示していないが、総資産が計画比で大きく上振れている状況ではないことから、ROA の進捗率は純利益の進捗率と概ね同水準だと考えている。

引き続き、各セグメントにおいて収益率向上に向けた取り組みを進めていく。例えば、海外カスタマーセグメントの欧州では、資産の積み上げによるインカムゲインの増加に加え、経費削減策にも取り組んでおり、ROA 向上が形として表れてきている。このように ROA についても 2Q 以降、期初計画に沿った着実な改善を報告できるように取り組んでいく。

(Q) 事業ポートフォリオの入替について、現時点で具体化した案件がないように見えるが、何か障壁となっている要因はあるのか。また、2028 中計の目標達成に向けて、来年度には純利益や ROA の水準を引き上げる必要があると考えるが、足元の検討状況を教えてほしい。

(A) 1Q 時点では大規模な資産入替の実績はなかったものの、投資ではブルックフィールドとの再エネ事業を目的としたジョイントベンチャーの設立を公表している。

また、今年度から副社長以下でタスクフォースを立ち上げ、事業ポートフォリオの入れ替えについて 2 週間に 1 回の頻度で議論を行っている。具体的な案件への着手を進めており、徐々にではあるが案件の具体化に向けて取り組みを進めている。

- (Q) 航空セグメントで増加したオフリース機について、すでに再契約の見通しは立ちつつあるのか。仮にそうではない場合、再契約に向けたハードルをどのように考えれば良いか。
- (A) オフリース機については、それぞれの機齢などを踏まえ、再リースまたは売却を行うことを想定している。当社は航空機エンジンのリース子会社を有しており、機体部分(エアフレーム)とエンジンを切り分けることで収益の最大化を図れる点が強みの一つである。今回オフリースとなった機体についても、こうした選択肢を含め、最適な方法を検討し実行していく。
また、オフリース機の収益化に向けた取り組みに加え、今後新たに調達する機体による収入貢献も見込んでいることから、航空機のリース料収入は2Q以降に十分回復が見込める。一方、エンジンリース事業については、引き続き堅調にリース料収入が積み上がっており、航空セグメント全体としても2Q以降はインカムゲインが堅調に推移していく見通し。
- (Q) ロジスティクスセグメントについて、プレゼンテーションでは「足元でコンテナの需要が増えている」という説明があった。これまでロジスティクスセグメントの見通しについては慎重な話を聞くことが多かったが、従前と比較して見通しは改善しつつあると考えて良いのか。
- (A) 足元ではコンテナ需給がやや改善する方向にあると認識している。一方で、その背景には中東情勢の不透明感や米国関税政策といった要因があり、需給の改善がどの程度継続するのかは慎重に見極める必要がある。
足元の中国から米国への物流量増加が、クリスマス商戦を控えた需要の前倒しによる一時的なものなのか、それとも中長期的に影響を伴うものなのかを注視している。
こうした市場動向を見極めながら、既存コンテナの稼働率向上に取り組むとともに、新造コンテナの発注についても適切に対応していく。
- (Q) 今回返却されてオフリースとなった航空機の型式を教えてください。また、パーツアウト等による売却の可能性について説明があったが、当該機体は既に減損していることを踏まえると、大きな売却益が発生する可能性はあるのか。
- (A) 返却された機体はエアバス社の A320 シリーズであり、先ほど申し上げたように、様々な選択肢を検討できる機体である。
売却益については、エアフレームとエンジンを分けて活用・売却することも選択肢であり、収益の最大化に向けて最適な方法を選択していく。
- (Q) 返却された機体に搭載されているエンジンは Pratt & Whitney 製のものが多いのか。また、返却後の機体はメンテナンスが必要だと思うが、再び運航可能な状態になるまでに時間を要する機体なのか教えてください。

- (A) 返却された機体に搭載されているエンジンの基種は IAE 製と Pratt & Whitney 製である。
また、航空機の状態については、減損処理を行っている機体が一定数あることから分かるように、直ちに運航可能な状態の機体はそれほど多くなく、エンジンをはじめ、必要な修繕を実施し、機体を本来の状態に戻すための整備を行っている。一部には、すぐに運航可能な機体もあるものの、全体としては修理や整備が必要な機体を中心となっている。
- (Q) 国内リース案件のスプレッドについて、新規契約と既存契約それぞれの水準を教えてください。
- (A) スプレッドの水準については具体的な数値は開示していないが、[2027 年 3 月期 第 1 四半期決算概要資料](#) (以下、決算概要資料) の 28 ページに金利上昇による業績影響をまとめている。
カスタマーソリューションセグメントにおいては、お客さまとの契約に市場金利上昇分を適切に反映できており、金利上昇による影響への対応は着実に進んでいる。
また、低収益ビジネスの縮減にも継続的に取り組んでおり、その結果として収益率の改善が進んでいることを確認している。
今後こうした個々の取り組みの成果として、カスタマーソリューションセグメント全体としての ROA 改善が小数点第 1 位の水準においても確認していただけるようになってくると考えている。
- (Q) 海外カスタマーセグメントのアジア・オセアニアは比較的順調にスタートを切ったように見えるが、この地域の業績をどう評価しているか。また、2Q 以降に事業構造改革費用の計上を予定しているのか。
- (A) 当 1Q は前年同期に計上した事業構造改革費用の剥落が主な増益要因になったが、経費削減も順調に進んでいる。
主な展開国であるマレーシア、タイ、シンガポール、インドネシアのうち、インドネシアとシンガポールは期初計画に対して順調、あるいは計画を上回る水準で進捗している。これらの国では新規案件の実行が順調に積み上がっている。
一方、マレーシアとタイについては、エネルギー価格や資材価格の高騰などを背景に、現地製造業の投資意欲がやや低下しており、期初計画に対して若干のビハインドでスタートしている。
ただし、アジア・オセアニア全体としては、期初計画の達成に向けて順調に進捗している。
また、事業構造改革費用については、今年度、海外カスタマーセグメント全体で 35 億円の計上を見込んでいる。アジア・オセアニアの内訳は開示していないが、セグメント全体で想定している費用はすでに期初計画に織り込んでいる。

- (Q) 海外カスタマーセグメントの米州では、貸倒関連費用の減少ペースが落ち着いてきているように見える。通期で 80～100 億円程度の水準に安定してきたと考えて良いのか。また、今後は何をドライバーとして米州の利益成長を目指していくのか。
- (A) 非常に厳しい状況であった時期と比べると問題債権は大幅に減少しており、貸倒関連費用の減少幅も徐々に縮小している。底打ちからの改善は進んでおり、回復は最終局面に入っていると認識している。
- 今後の利益成長に向けては、リスクマネジメントに十分留意しながら、引き続きポートフォリオの質の改善に取り組んでいく。具体的には、ポートフォリオの分散を進めるとともに、データ利活用やデジタル化による業務効率化、リスク管理の高度化を通じて収益性の向上を図っていく。
- なお、トラック関連資産は、2026 年 6 月末時点で米州ポートフォリオ全体の 34%を占めているが、ポートフォリオのリスク耐性を高めるために、この比率をさらに一定程度まで引き下げていく考え。
- (Q) 今期に売却を予定しているアセットについて、現時点でどの程度売却先や案件が固まっているのか。また、それは過去 1～2 年の同時期と比べてどのような状況か。加えて、来期以降のアセット売却の見通しについても教えてほしい。
- (A) 今期の売却対象となるアセットについては、対象資産の絞り込みはかなり進んでいるが、契約締結や買い手との具体的な交渉はこれから本格化する案件が大半である。
- ただし、売却を見込んでいるアセットの多くは流動性の高いアセットであり、市況に大きな変化がなければ、売却プロセスに入った段階で当社が想定するタイミングに沿って売却できる可能性は高いと考えている。これまでの経験や季節要因なども踏まえながら、今期に計画しているアセット売却の実現に向けて着実に取り組んでいく。
- 来期以降についても、特に専門事業においては資産回転を成長戦略の重要な柱の一つに位置付けている。2028 中計では各セグメントにおいて、アセット関連損益とインカムゲインの双方を拡大していく方針を掲げている。
- 例えば、不動産セグメントについては、これまでアセット関連損益が収益の大半を占めていたが、今後はインカムゲインの拡大を通じて、収益の安定性を高めていく考えである。
- 足元では、不動産セグメントのインカムゲインとアセット関連損益の割合は概ね 2 対 8 となっているが、2031 中計までには 4 対 6 程度とすることをめざしている。
- (Q) 大口の売却案件については現時点である程度具体化していても良いのではとないかと推測している。大口売却があった過去 1,2 年と比べると、今期の売却案件の進捗は遅れているのではないかと。

- (A) 今期の売却案件の進捗が過去と比較して遅れているという認識はない。
前年同期に計上した大口の売却案件についても、売却に至るまでには相応のリードタイムを要しており、今年度の案件が特に遅れているわけではない。
規模の大小に関わらず、計画で織り込んでいる売却案件については、実行を見込んでいるタイミングに向けて着実に準備を進めている。
- (Q) 海外カスタマーセグメントの欧州では、貸倒関連費用は QoQ で増加しているが、何か特筆すべき要因があれば教えてほしい。
- (A) 資産の増加にともなう費用の増加の範囲内と認識している。引当率については、欧州の厳しいマクロ経済環境を踏まえ、慎重な前提のもとで算定している。
なお、[決算概要資料](#)の 12 ページに記載している為替影響を除いたベースで見ると、欧州の貸倒関連費用は前年同期比で横ばいの水準であり、増加しているわけではない。
- (Q) 令和 8 年熊本地震による貴社アセットへの被害状況について教えてほしい。
- (A) 当社アセットへの影響は限定的と認識している。このたびの地震により被災された皆さまに心よりお見舞いを申し上げます。

以 上