



 **三菱HCキャピタル**

インベスターズガイド2024

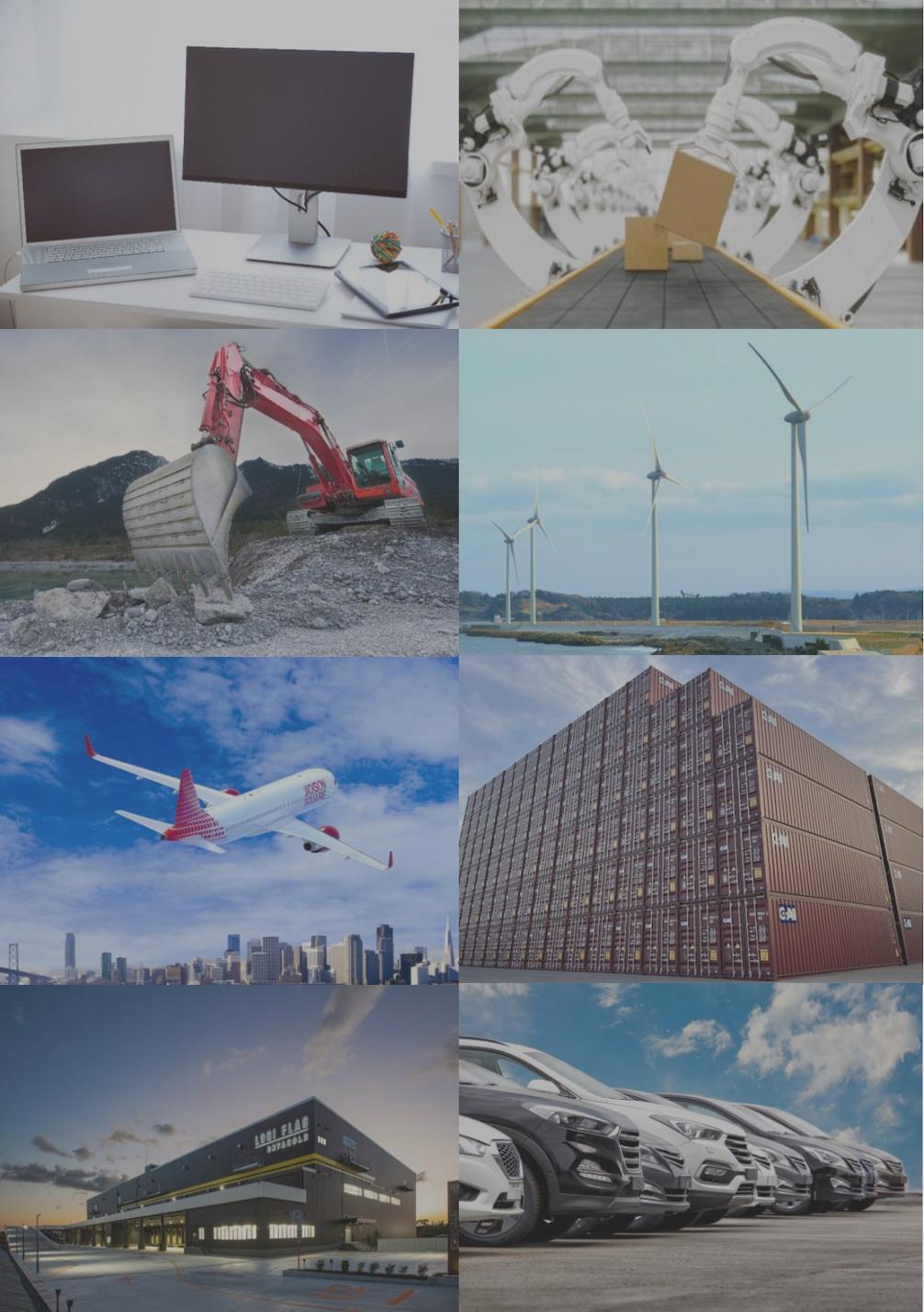
東証プライム(証券コード8593)
2024年12月

本資料は主に機関投資家・アナリストの皆さまを対象に
当社グループへの理解をより深めていただけるよう、
その基本情報やセグメントごとの事業内容などを簡潔に纏めたものです。

- 本資料には、当社または当社グループの業績、財政状態、その他経営全般に関する予想、見通し、計画、目標等の将来に関する記述が含まれています。
- これらの記述は、本資料作成時点で入手可能な情報から得られた当社の仮定や判断に基づくものであり、その性質上、一定のリスクや不確実性等が内在しており、将来に実現する保証はなく、実際の結果と大きく異なる可能性があります。このような事態の原因となりえる不確実性やリスクの要因は多数あります。
- 本資料に記載された計数は、それぞれに切り捨てて表示しており、端数において合計と合致しないものがあります。当社は、本資料に記載された情報を最新のものに随時更新する義務も方針も有しておらず、今後、予告なく変更されることがあります。
- 本資料は、日本国内外を問わず、投資誘導を目的としたものではありません。投資に関する最終的な決定は利用者ご自身の判断と責任において行われますようお願いいたします。
- 本資料をご利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負うものではありません。

本資料における表記・計数の定義

■ 純利益	: 親会社株主に帰属する当期純利益	■ セグメント利益	: セグメント別の純利益
■ ROA	: $\frac{\text{純利益}}{(\text{前期末総資産額} + \text{当期末総資産額}) \div 2}$	■ セグメント資産残高	: 「営業資産残高」+「持分法投資残高」+「のれん」+「投資有価証券等」
■ ROE	: $\frac{\text{純利益}}{(\text{前期末自己資本} + \text{当期末自己資本}) \div 2}$	■ セグメントROA	: $\frac{\text{セグメント利益}}{(\text{前期末セグメント資産残高} + \text{当期末セグメント資産残高}) \div 2}$



CONTENTS

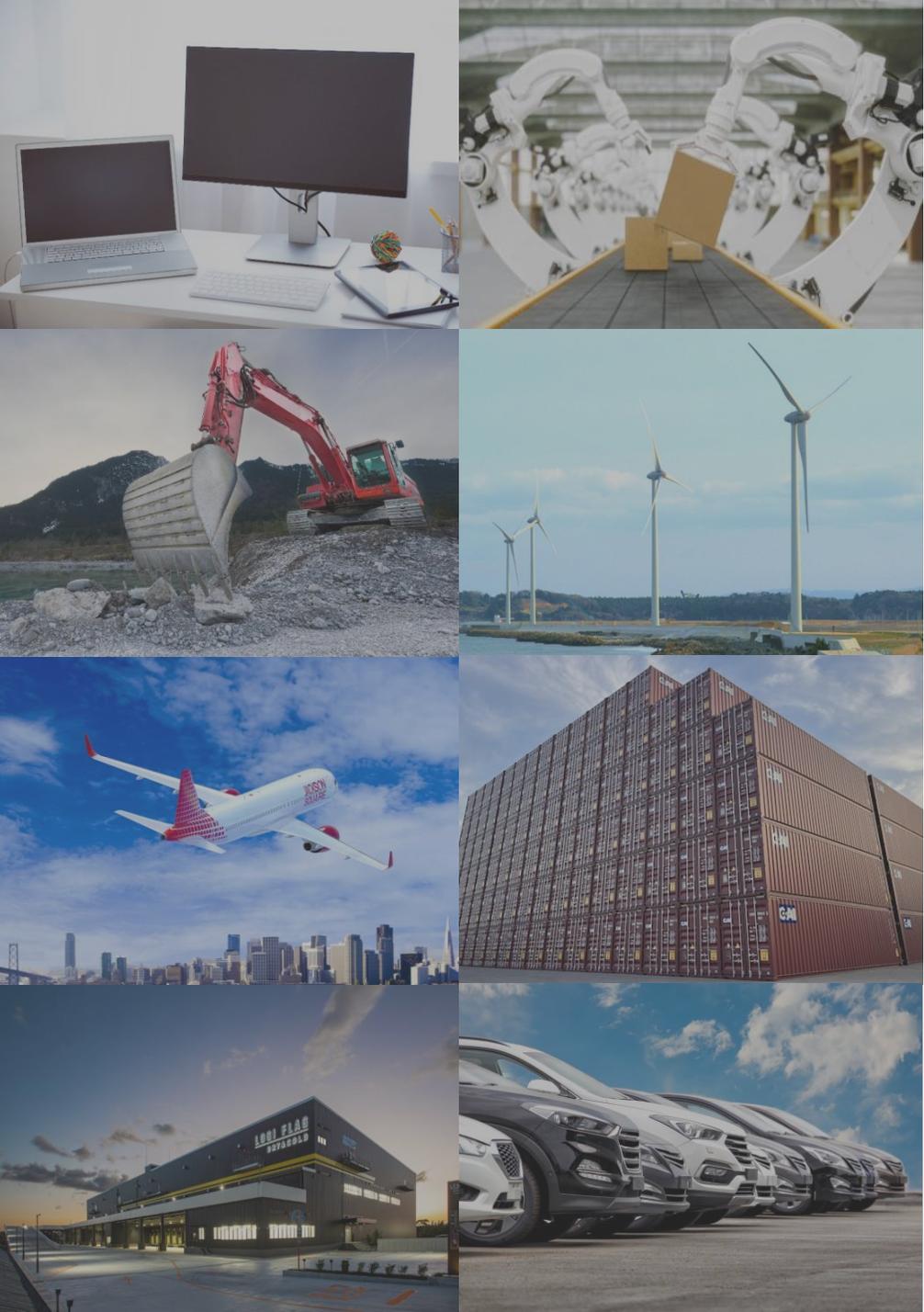
- 01 三菱HCキャピタルグループの概要 P.3

- 02 経営の基本方針 P.16

- 03 2023～2025年度中期経営計画(「2025中計」) P.26

- 04 事業(セグメント)紹介 P.34

- 05 主要財務情報 P.56



CONTENTS

- 01 三菱HCキャピタルグループの概要 P.3
- 02 経営の基本方針 P.16
- 03 2023～2025年度中期経営計画(「2025中計」) P.26
- 04 事業(セグメント)紹介 P.34
- 05 主要財務情報 P.56

- 三菱HCキャピタルは2021年4月、三菱UFJリースと日立キャピタルの経営統合により誕生。
- 前身のダイヤモンドリースが創業してから50年余り、リース・ファイナンスを通して“アセット”に対する豊富な知見を蓄積。経営理念に「わたしたちは、アセットの潜在力を最大限に引き出し社会価値を創出することで、持続可能で豊かな未来に貢献します。」を掲げ、お客さまやパートナー企業の経営課題をともに解決するために、従来のリース・ファイナンスの枠を超えて、有形・無形のアセットの潜在価値を最大限に活用したサービスや事業経営を推進。

グローバルネットワーク



20以上の国・地域

従業員数



連結 **8,424**名
(2024年3月末時点)

時価総額



約 **1.5**兆円
(2024年11月末時点)

総資産



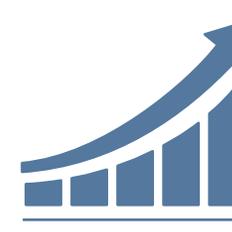
11.1兆円
(2024年3月期末)

純利益



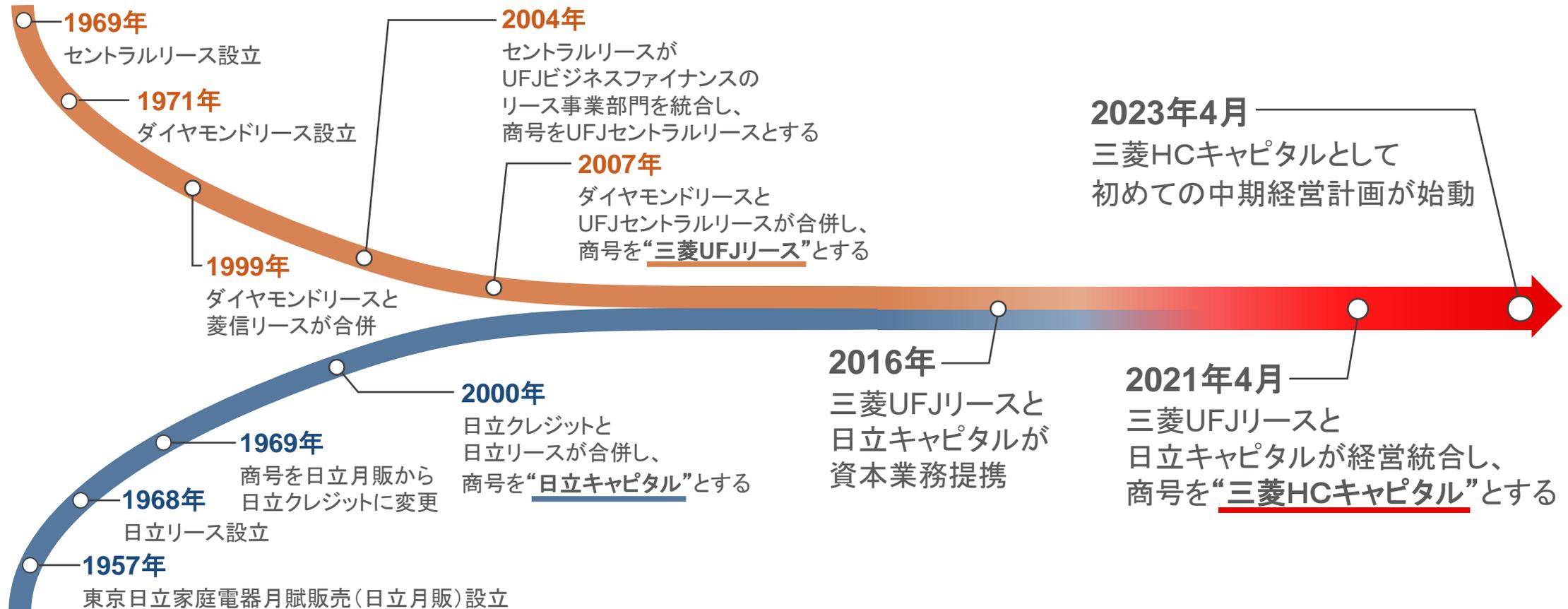
1,238億円
(2024年3月期)

株主還元



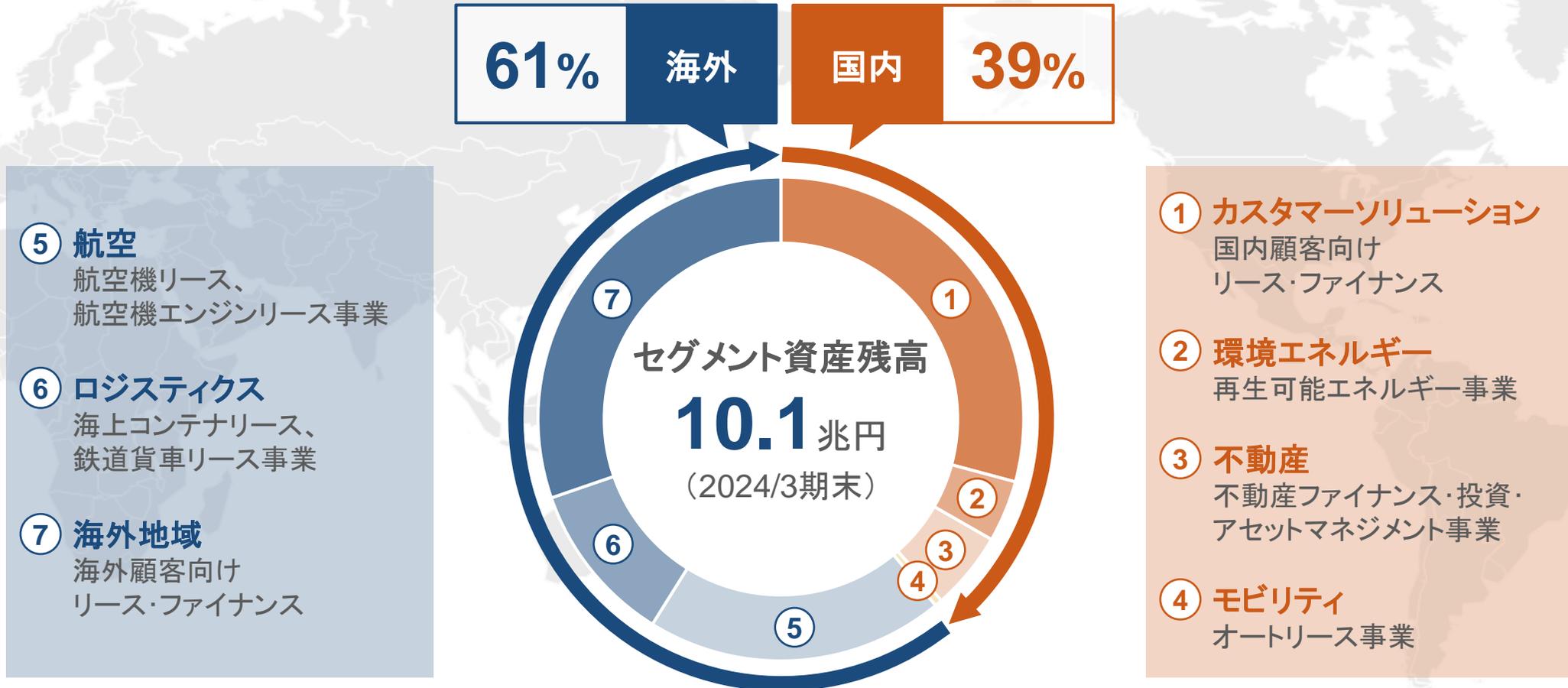
25期連続増配
(2024年3月期までの実績)

- 経営統合前から、三菱UFJリースは銀行・商社系、日立キャピタルはメーカー系のリース会社として、グローバルに事業活動を展開し、独自の強みを築いてきた。
- その両社が三菱HCキャピタルとして一つの会社となり、各々に築いてきた強みを掛け合わせることで新たな価値を生み出し、お客さまや社会におけるさまざまな課題の解決に取り組む。



強み①-1 収益性・成長性・安定性を兼ね備えたポートフォリオ（地域）

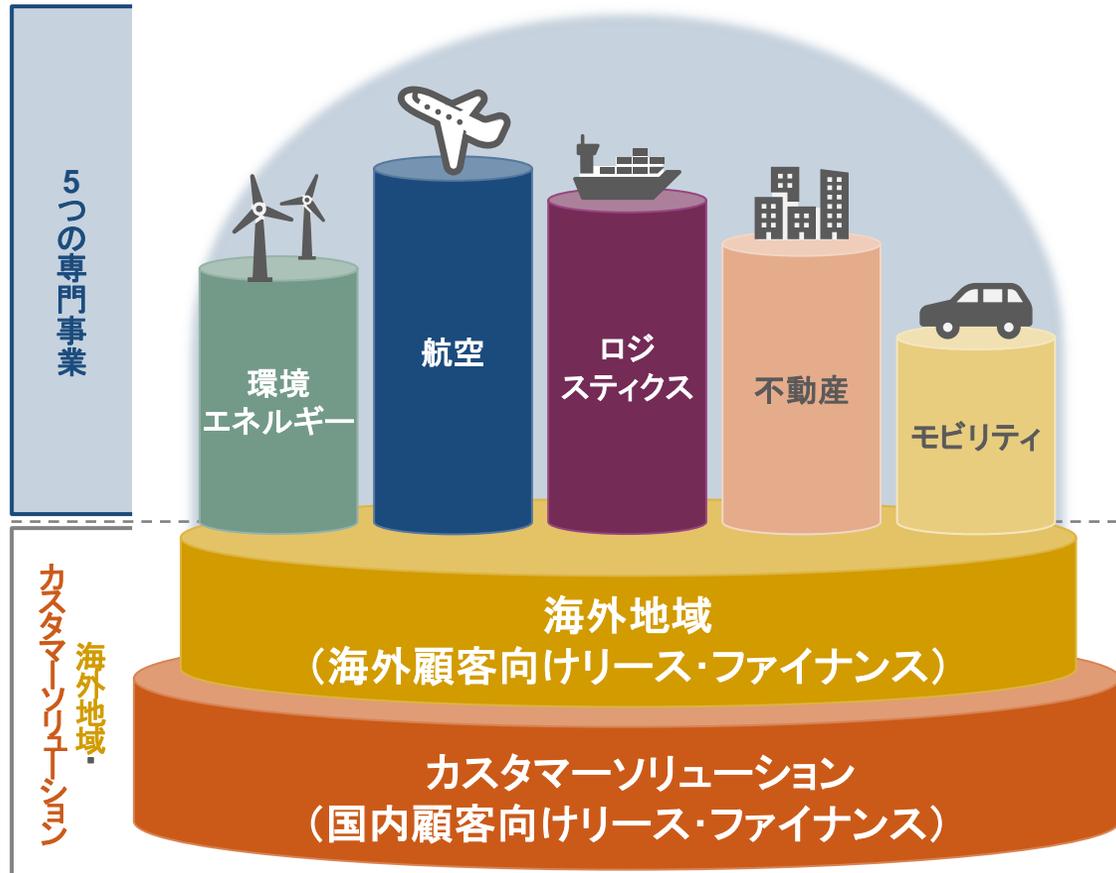
- 国内外に分散の効いたポートフォリオを構築。
- カントリーリスクの分散効果に加え、マザーマーケットである国内を基盤としつつ海外の成長を取り込むことができる点に強み。



(注) 一部のセグメントでは国内、海外の双方で事業を行っているものの、便宜上、本資料では構成比の高い地域に分類

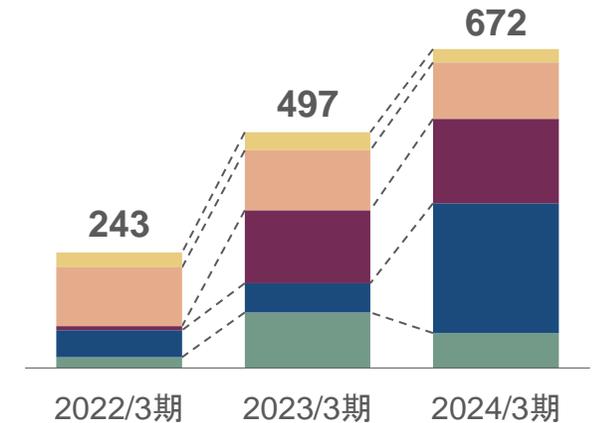
強み①-2 収益性・成長性・安定性を兼ね備えたポートフォリオ（事業）

- 安定収益源のカスタマーソリューションと海外地域を土台に、リスク・リターンが相対的に高い5つの専門事業を運営。
5つの専門事業の市況変動のタイミングや大きさは必ずしも同じではないため、お互いのボラティリティを打ち消し合うことができる。
- 結果として、当社全体では収益のボラティリティが低く、安定成長が可能である点に強み。



- 海上コンテナや航空機などのリース事業、発電事業、不動産事業と幅広い事業をグローバルに展開
- リース収入など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の両輪
- 5つの事業がボラティリティを打ち消し合いつつ利益成長を牽引

セグメント利益の推移(億円)



- リース・ファイナンスを中心としたビジネス
- リース収入などの安定したインカムゲインが中心で、ボラティリティが低く、安定した収益を稼ぐ基盤事業

強み②-1 強固なパートナー関係

- 当社は、三菱UFJフィナンシャル・グループ（以下、MUFG）と三菱商事の持分法適用関連会社であり、両社とは戦略的に重要なパートナー関係にある。また、日立グループとは資本関係は無くなったものの、重要な金融パートナーとしての関係を継続。
- これらを背景に、銀行系、商社系、メーカー系という異なるバックグラウンドを生かした、強固なネットワーク・事業基盤・ブランド力を有する点が強み。
- 3社のみならず幅広い業種における国内外のパートナー企業との協業により、専門性の高い事業をグローバルに展開。



*1 2024年3月末時点
*2 間接所有株式を含む

Point 01 顧客基盤の活用

- 国内**約100万社の顧客基盤**を有するMUFYGと連携しつつ、当社ならではのソリューションをお客さまに提供。MUFYGとの連携による年間の契約実行は当社連結全体の契約実行高に対して2割弱を占める。
- MUFYGには無いソリューションを当社がお客さまに提供することで補完関係を構築。今後もお互いの注力分野を中心に連携することによりさらなるシナジーを創出。



Point 02 安定した資金調達

- 資金調達力はノンバンクにとっての生命線かつ競争力の源泉。当社は日本最大のメガバンクである三菱UFJ銀行との関係を軸に、国内外で**安定的で強固かつ価格競争力のある資金調達力**を有する。
- 三菱UFJ銀行からは外貨を中心に調達しており、同行からの借入残高は全有利子負債の1~2割程度で推移。



Point 01 事業基盤の活用

- 過去より、国内モビリティや海外インフラなどの分野において三菱商事との共同事業を運営。今後も三菱商事のグローバルな顧客・情報ネットワークを活用したパートナー連携を含め、様々な分野で協業を拡大する方針。
- 三菱商事との協業や人材交流を通じて、**事業投資・運営のノウハウ**を獲得・蓄積。

トピックス

- 1 2022年7月に、三菱商事が設立した倉庫産業DX事業を推進するGaussyに出資参画。倉庫産業が抱える人手不足や属人化などの課題に対する解決策の共創をめざす。
- 2 2023年8月に、イノベーションに関するインテリジェンス機能の強化に向けて米国シリコンバレーに拠点を設置。現地で三菱商事などと連携しつつ、スタートアップ企業への出資や事業共創の検討、また、大学やアクセラレーター*、日系企業をはじめとするさまざまパートナーとの連携をめざす。

* アクセラレーター: スタートアップや起業家をサポートし、事業成長を促進する人材・団体・プログラム

Point 02 三菱商事グループとの取引拡大

- 幅広い分野でグローバルに事業を展開する三菱商事グループや出資先向けに当社が多様なソリューションを提供。
- また、三菱商事を起点に関係を強化した各社との協業を通じた価値創造にも取り組む。

三菱商事

- 三菱商事は8グループ体制で多角的に事業を展開
- 当社はS.L.C.グループを通じて、全8グループとの連携を推進



Point 01 事業基盤の活用

- 日立グループが推進する**社会イノベーション事業**において、**お客さまや社会の課題を解決**するため、日立の「デジタルシステム&サービス」「グリーンエネルギー&モビリティ」「コネクティビティインダストリーズ」の全セクターと様々な協業を推進。

Point 02 日立グループとの取引拡大

- 日立グループをベンダーとした**販売金融**を国内外で展開。日立グループとの連携により、法人に加え、官公庁向け取引も強化。
- また、日立グループをお客さまとして当社が様々なソリューションを提供し、日立グループのビジネスを支援。

Point 03 DX推進体制

- 日立製作所との人材交流などを通じて、当社の**DX体制の基盤構築**を推進。
- 営業・事務の効率化に加え、**データを活用した新事業**の構築においても日立製作所の人材・ノウハウを積極的に活用。

トピックス01

- 日立製作所、福島県玉川村とともに、日立独自の生体認証統合基盤サービスを活用した「手ぶらキャッシュレス実証事業」を推進。
- 本実証で当社は、ファイナンスの提供に加え、3社間調整やビジネスモデルの構築、地域創生に関する知見の提供を担当。

トピックス02

- 日立パワーソリューションズ向けに日立グループ国内初のオフサイトフィジカルコーポレートPPAを導入。
- 日立パワーソリューションズ勝田事業所におけるCO₂排出量の年間約1,100トン削減と、追加性がある再生可能エネルギー由来の電力比率 50%以上の達成に向けた取り組みに着手。

トピックス03

- 日立製作所の生成 AIスペシャリストを集結したGenerative AIセンターと協働で、当社内における生成 AI の利用を開始。
- 業務ナレッジの蓄積による社内業務の自動化、効率化を図るだけでなく、社外サービスの情報を含めたシステムなどとの連携による新事業創出もめざす。

強み③ 強固な資金調達基盤

- 業界トップクラスの外部信用格付を国内外で獲得、競争力の源泉となる強固な資金調達力を有する。
- ESG面で優れた企業として複数のSRI(社会的責任投資)指標銘柄に選定。

外部信用格付(長期)*		
海外	Moody's	A3
	S&P	A-
国内	日本格付研究所 (JCR)	AA
	格付投資情報センター (R&I)	AA

SRIにおける指標銘柄

当社が組み込まれている主なESG指数

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

2024 CONSTITUENT MSCI日本株 ESGセレクト・リーダーズ指数

FTSE Blossom Japan

2024 CONSTITUENT MSCI日本株 女性活躍指数 (WIN)

Morningstar

日本株式ジェンダー・ダイバーシティ・ティルト指数 (除くREIT)

S&P/JPX
カーボン
エフィシエント
指数

GPIF採用の全ESG指数に選定

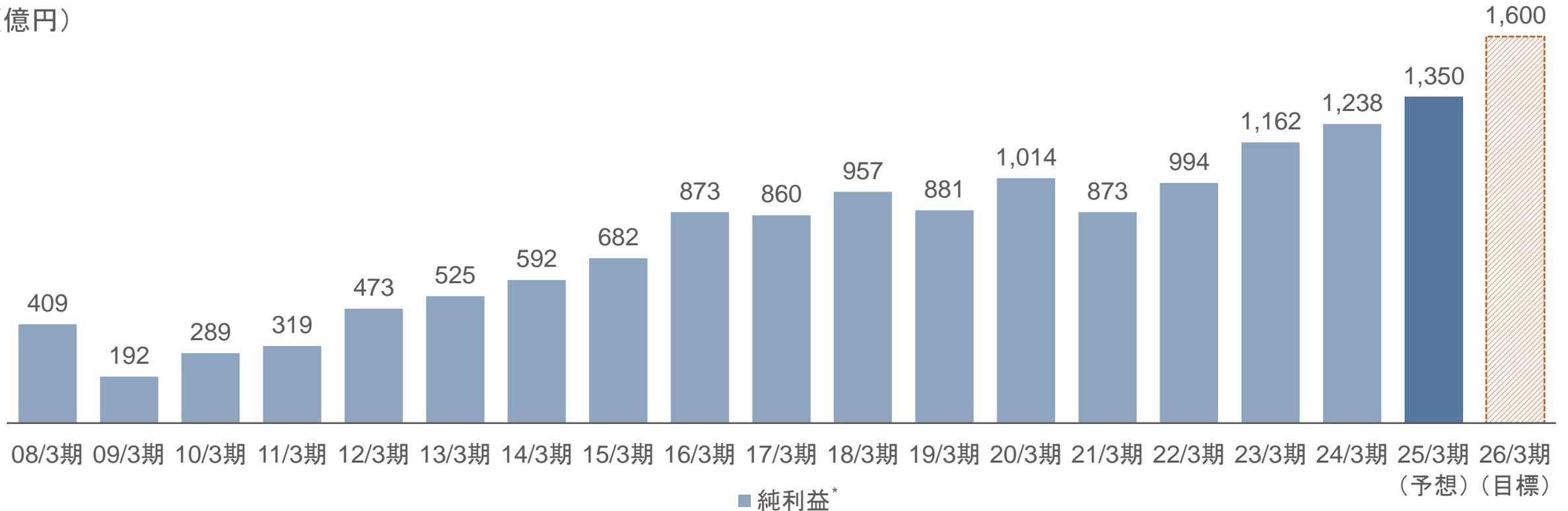
* 2024年11月末現在

(注) 当社のMSCI指数への組み入れ、およびMSCIのロゴ、商標、サービスマークまたは指数の名称の使用は、MSCIまたはその関係会社による当社への後援、保証、販促には該当しません。MSCI指数はMSCIの独占的財産です。MSCIならびにMSCI指数の名称およびロゴはMSCIまたはその関係会社の商標またはサービスマークです。

純利益の推移

- リーマンショックや新型コロナウイルス感染拡大など厳しい事業環境を経ても、中長期的に安定した利益成長を実現。過去17期における純利益の年平均成長率は7.2%。
- 現・中期経営計画(以下、2025中計)の最終年度にあたる2025年度(2026年3月期)の純利益目標は1,600億円。

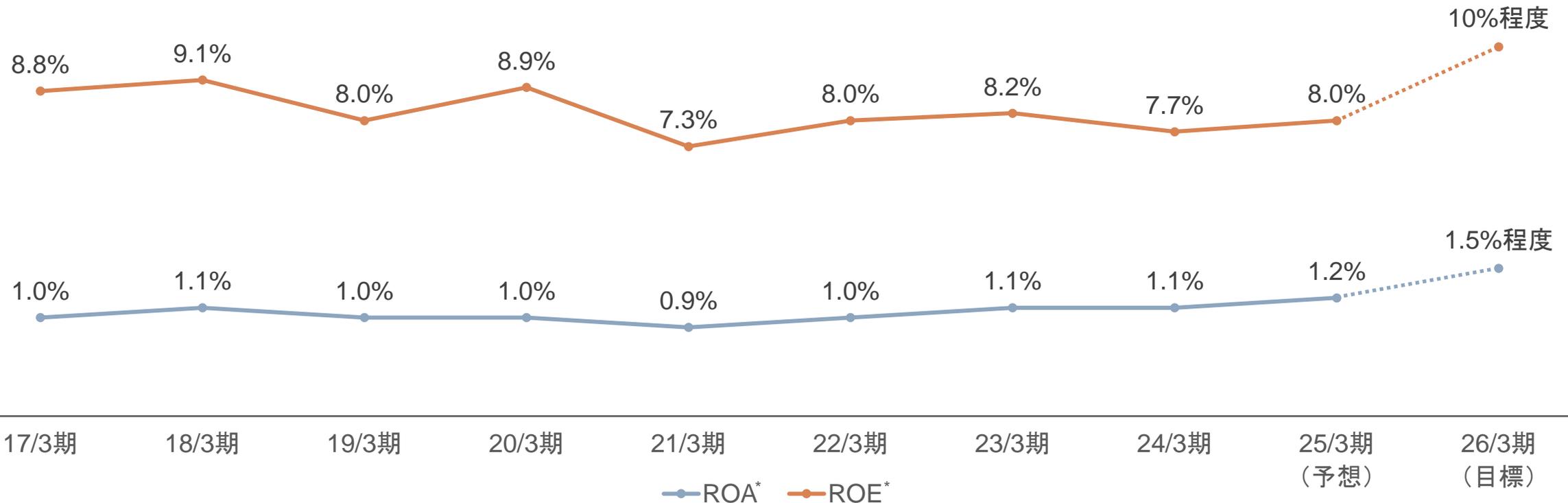
(億円)



* 08/3期~21/3期は三菱UFJリースと日立キャピタルの単純合算値

収益性の推移

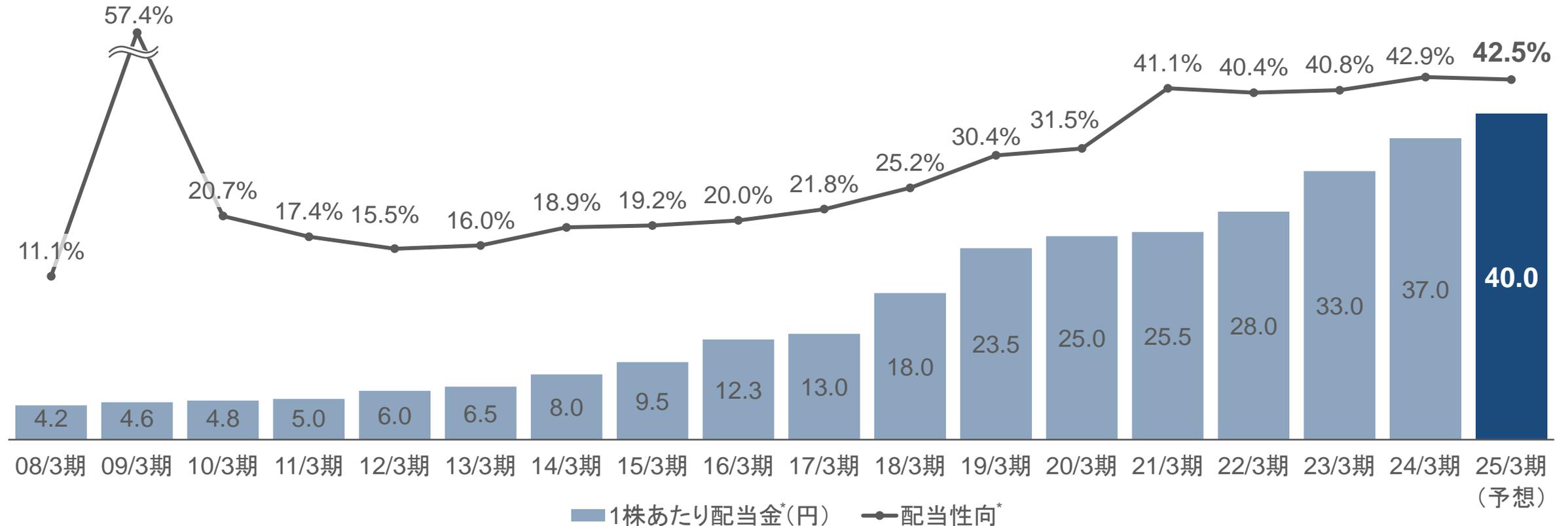
- 近年の収益性はROA1%程度、ROE8%程度で推移。
2025中計最終年度(2026年3月期)にROA1.5%程度、ROE10%程度への向上をめざす。
- 収益性を向上させるために、ポートフォリオマネジメント(P.25参照)やビジネスモデルの進化・積層化(P.30,31参照)を推進。



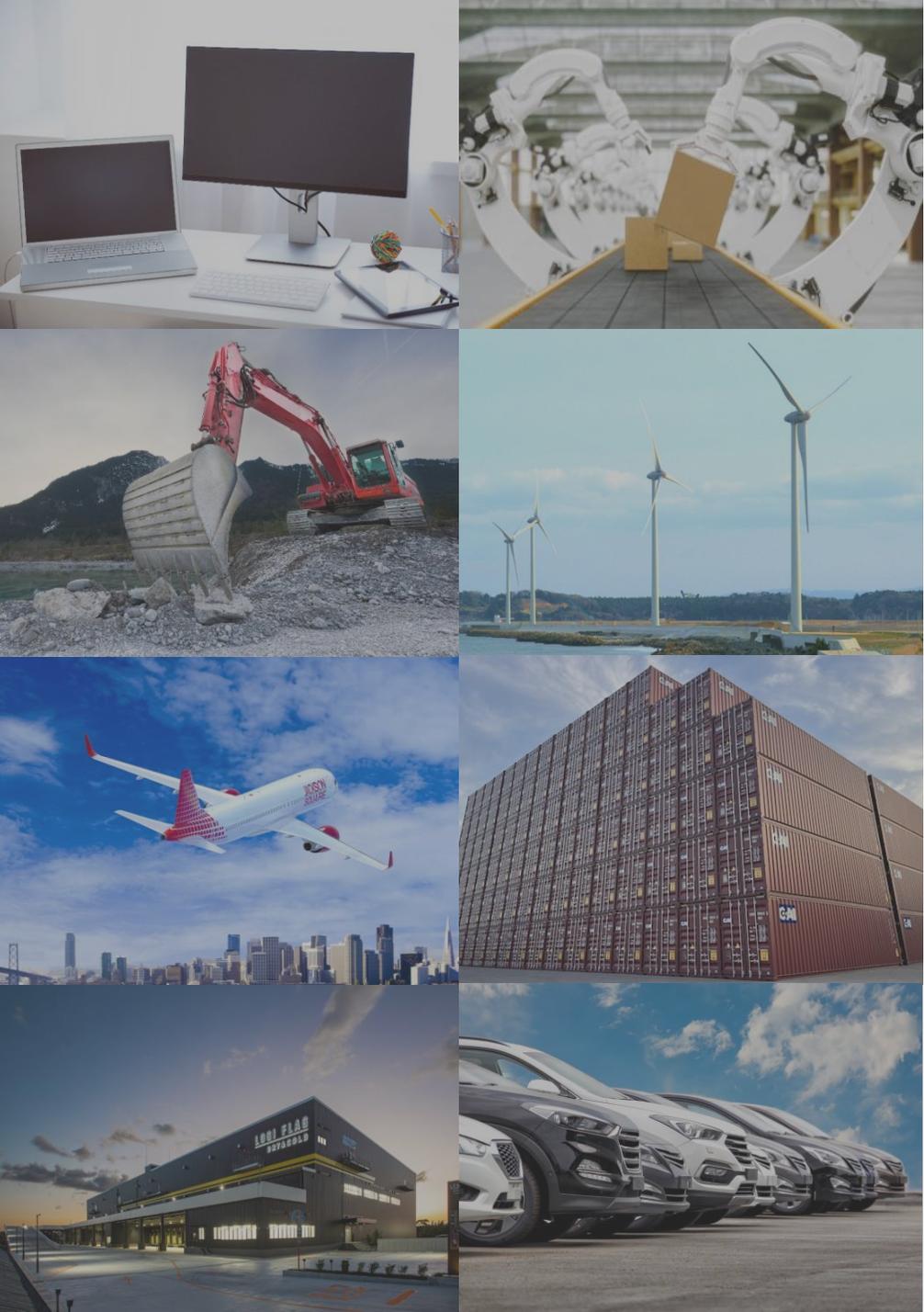
* 17/3期から21/3期は三菱UFJリースの実績

配当の推移

- 2024年3月期まで25期連続の増配を実施。
- 株主還元は配当によって行うことを基本としており、利益成長を通じて配当総額を高めていく方針。
- 2025中計期間中(2024年3月期～2026年3月期)の配当性向は40%以上を計画。



* 08/3期から21/3期は三菱UFJリースの実績



CONTENTS

01 三菱HCキャピタルグループの概要 P.3

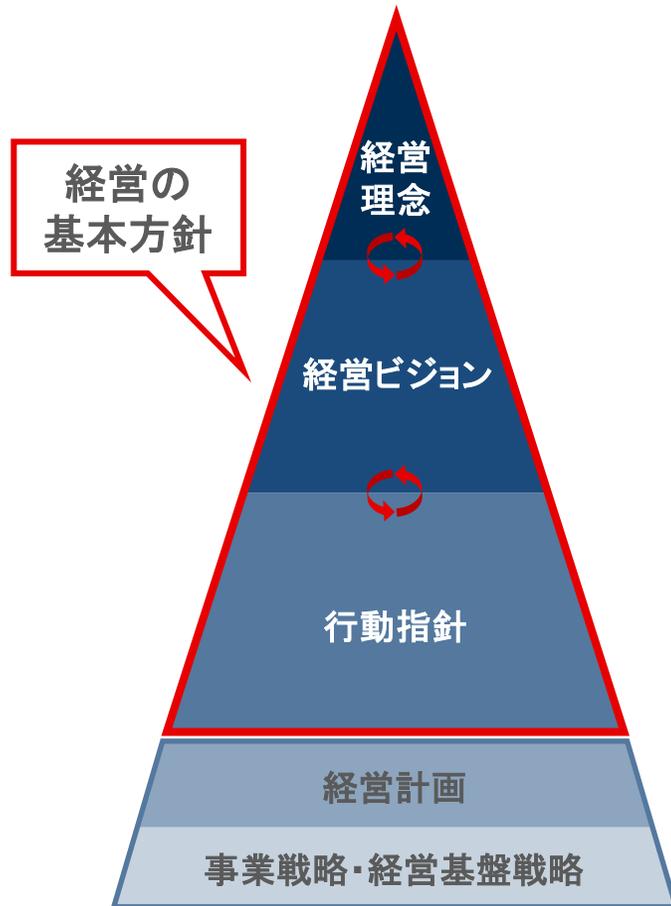
02 経営の基本方針 P.16

03 2023～2025年度中期経営計画(「2025中計」) P.26

04 事業(セグメント)紹介 P.34

05 主要財務情報 P.56

- 当社の経営の基本方針は、「経営理念」「経営ビジョン」「行動指針」で構成。
- 経営理念は「長期的な視点でめざすありたい姿」、経営ビジョンは「ありたい姿を実現するためにめざすべきもの」、行動指針は「社員一人ひとりが“持つべき価値観・心構え”“取るべき行動”」を定めたもの。



経営理念

わたしたちは、アセットの潜在力を最大限に引き出し社会価値を創出することで、持続可能で豊かな未来に貢献します

経営ビジョン

- 地球環境に配慮し、独自性と進取性のある事業を展開することで、社会的課題を解決します
- 世界各地の多様なステークホルダーとの価値共創を通じて、持続可能な成長をめざします
- デジタル技術とデータの活用によりビジネスモデルを進化させ、企業価値の向上を図ります
- 社員一人ひとりが働きがいと誇りを持ち、自由闊達で魅力ある企業文化を醸成します
- 法令等を遵守し、健全な企業経営を実践することで、社会で信頼される企業をめざします

行動指針

- チャレンジ : 未来志向で、責任を持って挑戦する
- デジタル : デジタルリテラシーを高め、変革を創り出す
- コミュニケーション : 対話を通じて相互理解を深め、社内外のステークホルダーと信頼関係を築く
- ダイバーシティ : 多様性を受容し、相互に尊重する
- サステナビリティ : 人・社会・地球と共生し、持続可能な世界を実現する
- インテグリティ : 高い倫理観を持ち、絶えず基本に立ち返る

■ 当社グループが持続的に成長するうえで優先的に取り組むべきテーマとして、6つのマテリアリティを特定。

脱炭素社会の推進

脱炭素社会の実現に向けた取り組みは喫緊の課題として世界的に認知されており、再生可能エネルギー投資、EV化の促進などの成長・有力分野における当社グループの貢献の余地は大きい。



サーキュラーエコノミーの実現

自社ならびに社会における廃棄を減らすこと、アセットの新たな価値を最大限に活用し、循環型社会に貢献することは、リース業界のリーディングカンパニーとしてその重要性が高い。



強靱な社会インフラの構築

国内インフラの整備や再構築、さまざまなパートナーと協業する海外のインフラ支援やスマートシティの構築において、当社グループによる企業間の連携を支援する仕組みづくり、サービスの提供をもってその事業の多様化や高度化、効率化に貢献できる。



健康で豊かな生活の実現

多くのステークホルダーの健康および安全・安心・文化的な生活の保全に関わるサービスの創出と提供は、豊かな未来の実現に向けてその重要性が高い。また、企業活動における価値と信頼の源泉は人材であり、人的資本の確保・活用の観点からも意義は大きい。



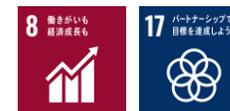
最新技術を駆使した事業の創出

お客様のDX推進におけるファイナンスニーズを捉え、自社のテクノロジーやデジタル技術の利活用により、その解決を図ることは、当社グループの新たな事業モデルの開発を促進するものであり、多様性・新規性を兼ね備えた事業創出の機会として重要性が高い。



世界各地との共生

地域密着で独自のニーズを捉え、各国・地域のパートナーとの協業などをもって、その解決を図ることの意義は大きく、グローバルに事業を展開する当社グループの総合力を発揮することで、ともに成長する社会を実現できる。

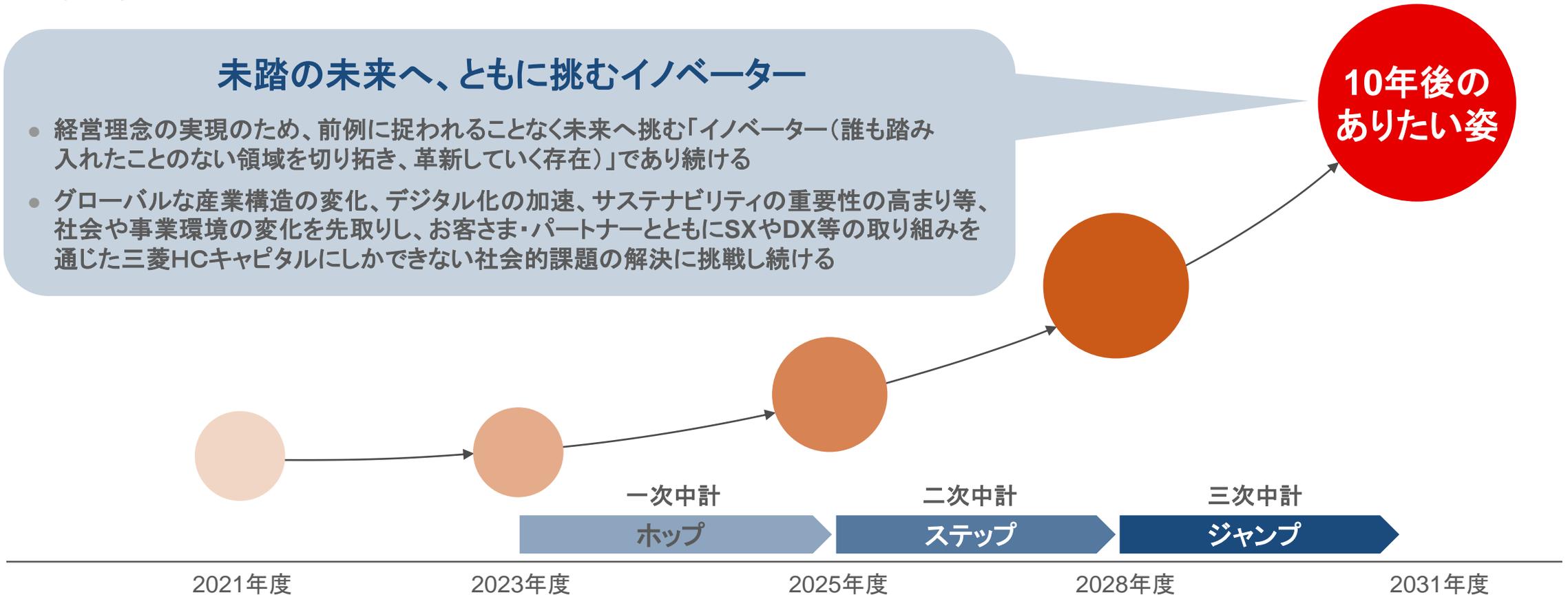


本ページはマテリアリティを簡潔にまとめたものです。詳細な情報は当社のホームページをご覧ください。
[URL] <https://www.mitsubishi-hc-capital.com/sustainability/materiality.html>

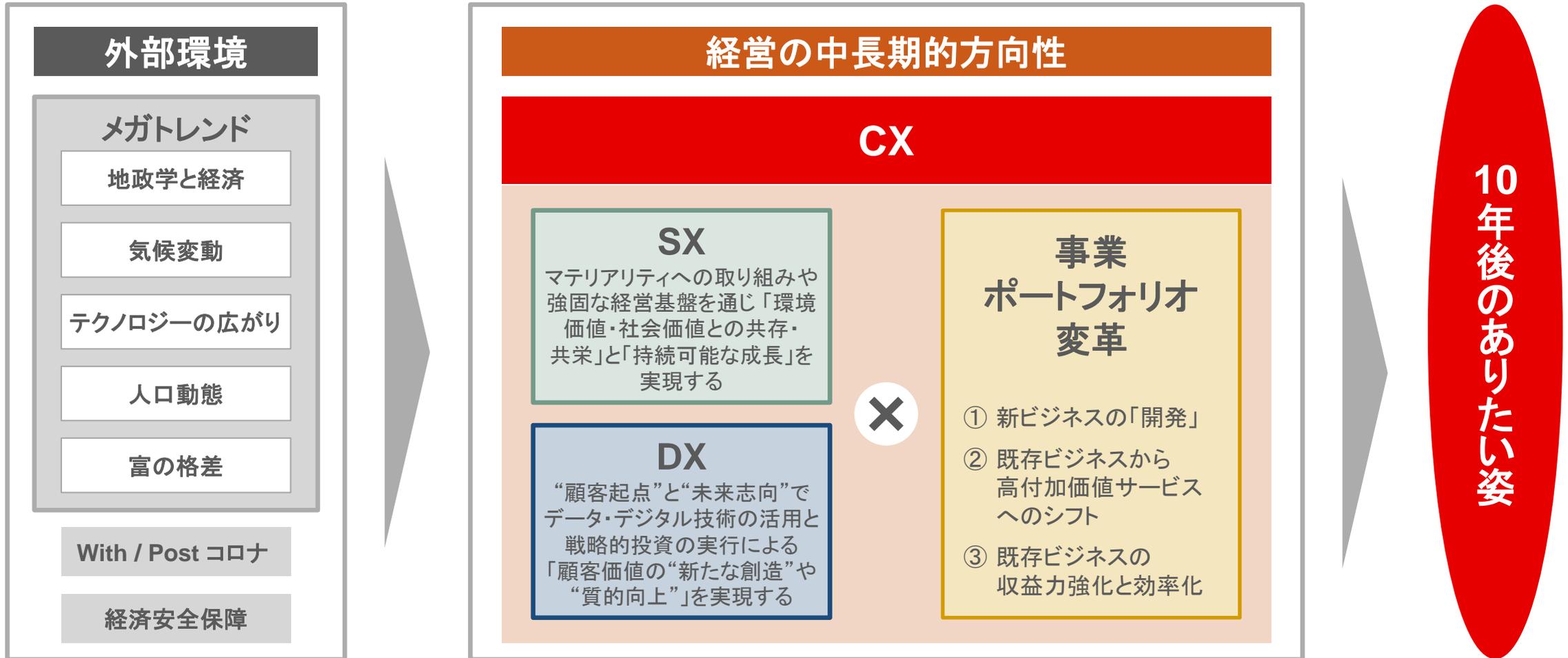
- 経営理念の実現に向けたマイルストーンとして「10年後のありたい姿」を設定。
これは三次(ホップ・ステップ・ジャンプ)の中期経営計画を経て到達をめざす、経営理念の実現のための羅針盤の位置づけ。
- 2023年度に始動した2025中計は「ホップ」の位置づけにあり、今後のステップ、ジャンプの飛躍に繋がる「種まき」と「足場固め」に取り組む。

未踏の未来へ、ともに挑むイノベーター

- 経営理念の実現のため、前例に捉われることなく未来へ挑む「イノベーター(誰も踏み入れたことのない領域を切り拓き、革新していく存在)」であり続ける
- グローバルな産業構造の変化、デジタル化の加速、サステナビリティの重要性の高まり等、社会や事業環境の変化を先取りし、お客さま・パートナーとともにSXやDX等の取り組みを通じた三菱HCキャピタルにしかできない社会的課題の解決に挑戦し続ける



- 「SX^{*1} / DX^{*2}」と「事業ポートフォリオ変革」を通じたCX^{*3}を推進することで、「10年後のありたい姿」の達成を目指す。

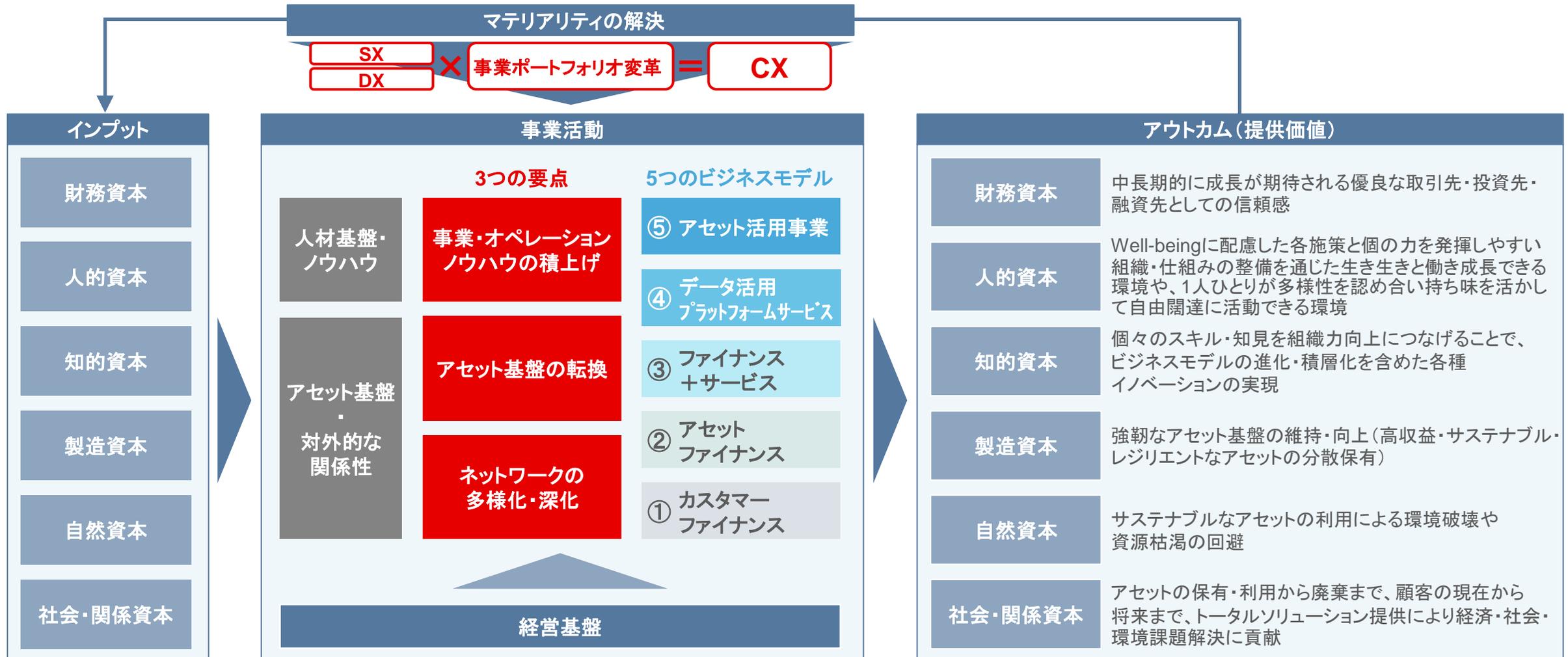


*1 SX: Sustainability Transformation

*2 DX: Digital Transformation

*3 CX: Corporate Transformation

■ 事業活動を通じて財務資本の拡大および非財務資本の蓄積を果たしつつ、CXを実現し、マテリアリティの解決をめざす。



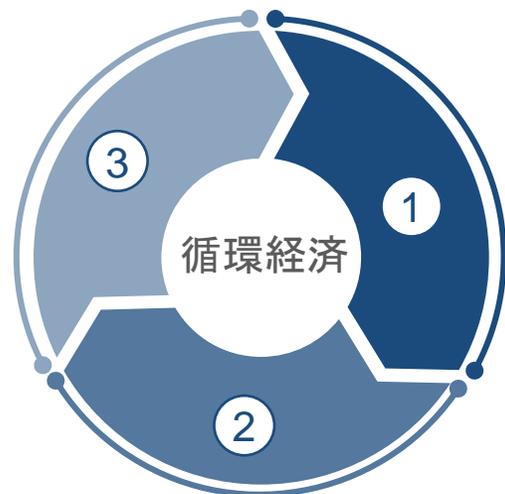
詳細は統合報告書2024のP19,20をご覧ください。

[URL] <https://www.mitsubishi-hc-capital.com/investors2/library/various-reports/index.html>

サーキュラー エコノミーの 実現



- リースはそのビジネスモデルの特性上、サーキュラーエコノミーと親和性が高く、当社グループは契約の対象となる設備・機器の“価値を最大化”するさまざまな提供価値・ソリューションを有する。



当社グループのサーキュラーエコノミー関連ビジネス例

- ① 導入時:モノを使う量を減らすためのソリューション
 - 中古設備のリース、航空機エンジンリース
- ② 使用時:モノを長く使うためのソリューション
 - 再リース、二次リース、不動産再生投資、航空機エンジンリース
- ③ 使用後:モノを再生して使うためのソリューション
 - 中古機械・機器の売買、半導体製造設備のリファービッシュ・売買、情報機器・理化学機器のリファービッシュ・売買、航空機エンジンパーツアウト、中古コンテナの売却

脱炭素社会の 推進



- 気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)の提言に賛同し、TCFD提言が推奨する4つの開示項目「ガバナンス」「リスク管理」「戦略」「指標および目標」に沿った情報を開示。「指標および目標」においては、温室効果ガスの削減目標(Scope1、2)をパリ協定に準じて設定。
- Scope3については、温室効果ガス多排出取引と考えられる建物リース、航空機リース(カテゴリー13(リース資産(下流)))、不動産投資(カテゴリー15(投資))の一部の取引における温室効果ガス排出量を算定し、第三者保証を取得。今後は、算定範囲の拡大や、温室効果ガス多排出セクターに対する取り組み方針および移行計画の策定などを進める。

人権の尊重、 人権に関する 取り組み



- 国連で採択された「ビジネスと人権に関する指導原則」に基づき、「人権方針」を制定。
- 倫理綱領・行動規範では、「人間性の尊重という基本精神に立ち、性別、性的指向、年齢、国籍、人種、民族、思想、信条、宗教、社会的身分、門地、疾病、障がいなどによる差別や人権侵害を行いません。」と宣言。
- 人権デュー・ディリジェンスを運用。「人権侵害懸念の情報にもとづく取引先のスクリーニング」と「取引先との対話(エンゲージメント)による人権侵害リスクの解消」の2点の要素で制度設計。
- 人権に関する教育・啓発を従業員に実施するとともに、担当業務に応じた研修にも取り組む。

人的資本に 関する 取り組み



- 人的資本の確保・活用にあたり、「人材ポートフォリオの充足」と「従業員エンゲージメントの維持・向上」を中長期的に成し遂げたいテーマとして掲げる。
- 人材ポートフォリオの充足のために「階層別」「グローバル」「DX」「ダイバーシティ」の4つを主要テーマに研修・支援内容を構築し、プロフェッショナル人材、グローバル人材、デジタル人材の育成・確保に努める。
- また、従業員エンゲージメントの向上のために、ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョンを推進。女性活躍推進や障がい者の雇用・育成、ワークライフバランスの実現、育児両立支援など、さまざまな取り組みを進める。

- データ・デジタル技術の活用による顧客価値の新たな提供や質的向上をめざし、「人的資本力」「顧客価値提供力」「生産性」の向上を要点に、以下の取り組みを推進。

位置づけ	取り組み	具体例	
土台づくり	① DX人材の養成・獲得	<ul style="list-style-type: none"> ● 全社のDX人材化 (DXリテラシーの底上げ) ● DX推進人材の養成・獲得 	<ul style="list-style-type: none"> ● DX人材の活躍・取り組みの支援、アウトプット機会の提供
	② DX体制の基盤構築	<ul style="list-style-type: none"> ● データドリブン経営を支えるデータマネジメント体制の構築 	<ul style="list-style-type: none"> ● 強靱かつ安定的、効率的なシステム体系の構築 ● 業務効率の飛躍的向上による時間創出
成果創出	③ 攻めのDX体制構築	<ul style="list-style-type: none"> ● 営業効率向上と顧客基盤強化 ● 顧客基盤とデータを活かした新たな顧客価値提供 	<ul style="list-style-type: none"> ● シーズを生み出す・発現させる現場力強化
	④ 新事業開発	<ul style="list-style-type: none"> ● デジタルによる新事業・商品の開発体制強化 ● DXパートナーシップ、ネットワークの強化 	<ul style="list-style-type: none"> ● データ利活用による事業・商品の開発促進

(トピックス) 非財務目標「DXアセスメントレベル」を前倒しで達成

- DX人材の養成に向けて、全社員を対象としたDX アセスメント*を実施。社員に求めるリテラシーレベルを「スタンダード」以上と設定。
- 「スタンダード」以上の人材比率は2022年度に24%だったが、e-ラーニングや研修などのさまざまな施策により、2024年度は85%となり、非財務目標の一つである「DXアセスメント『スタンダード』レベル以上の人材比率80%以上」を前倒しで達成。
- 今後は、社員のDXリテラシーの維持と活用機会の提供を図りつつ、データ・デジタルの活用やデジタルによる新事業開発など、成果創出に向けた取り組みを加速する。

* 外部業者提供のDXリテラシー水準を測るツールで、結果によって「ビギナー」「スタンダード」「エキスパート」の3つのレベルに分類される

ポートフォリオマネジメントの取り組み

- 収益性を高めるために、新規投資を含む資産の入れ替えや事業毎の戦略とリスク特性を踏まえたリスク・リターンの最適化を含む「ポートフォリオマネジメント」を推進。

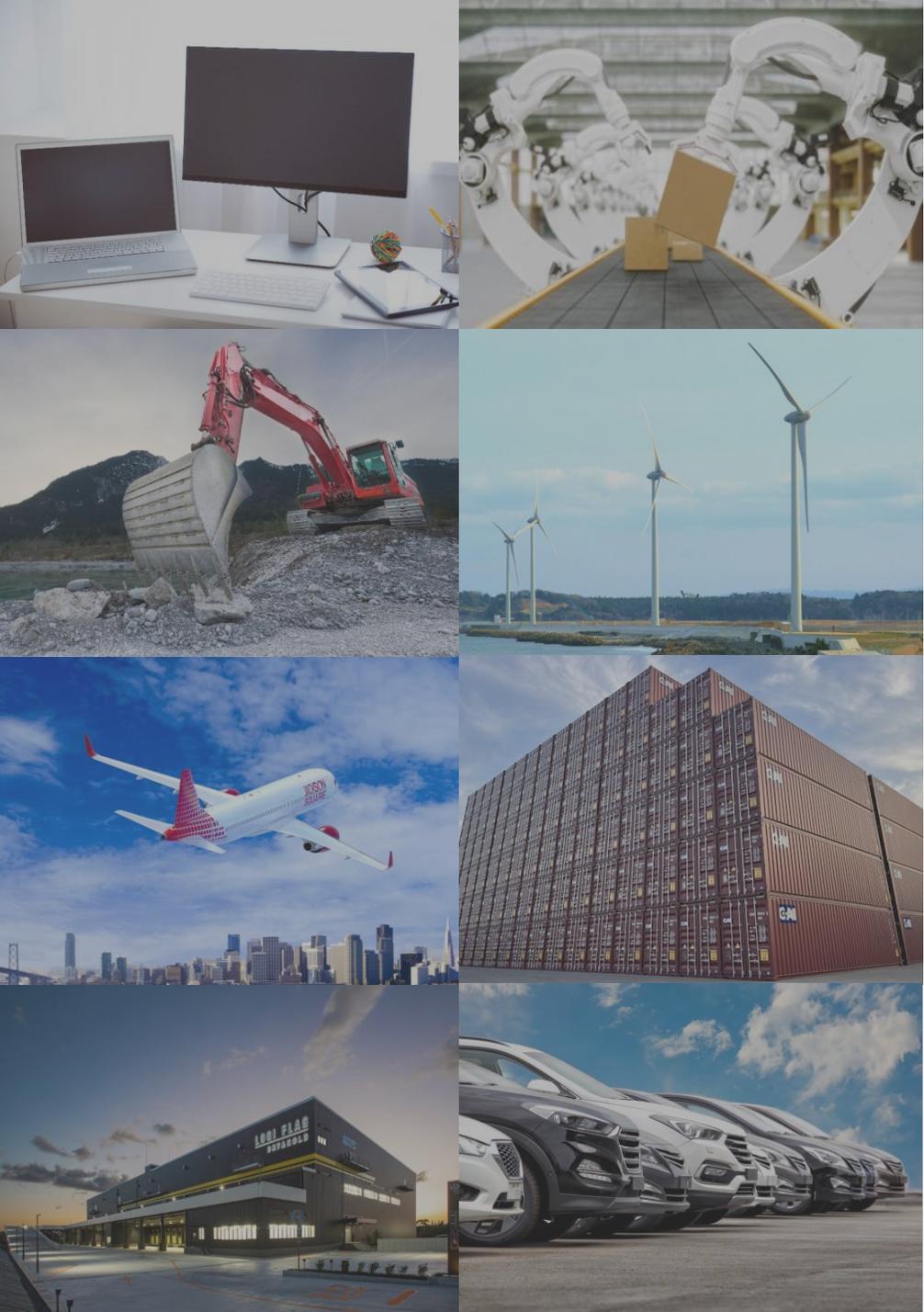
主な売却案件		連結除外影響*1
2018年	メーカー系ファイナンス会社の「MMCダイヤモンドファイナンス」を売却	約2,600億円
2019年	メーカー系リース会社の「神鋼リース」を売却	約970億円
2021年	銀行系リース会社の「ひろぎんリース」を売却	約740億円
2023年	不動産ファイナンス会社の「ダイヤモンドアセットファイナンス」を売却	約2,100億円
2024年	銀行系リース会社の「ディー・エフ・エル・リース」、 「首都圏リース」を売却	約2,200億円
2024年	メーカー系リース会社の「積水リース」を売却	約520億円
2024年	不動産賃貸会社の「御幸ビルディング」を売却	約760億円

主な投資案件		連結化影響*1
2013年	航空機リース会社の「Jackson Square Aviation」を買収	約2,900億円 
2014年	航空機エンジンリース会社の「Engine Lease Finance」を買収	約1,700億円 
2014年	海上コンテナリース会社の「Beacon Intermodal Leasing」を買収	約1,400億円 
2018年	米国の販売金融事業会社の「ENGS」を買収	約900億円 
2021年	海上コンテナリース会社の「CAI International」を買収	約4,600億円 
2023年	物流不動産分野に特化したアセットマネジメント会社の「センターポイント・ディベロップメント」を完全子会社化	約270億円 
2024年	再生可能・次世代エネルギー会社の「European Energy」に出資	約1,300億円 



*1 貸借対照表(BS)への影響額

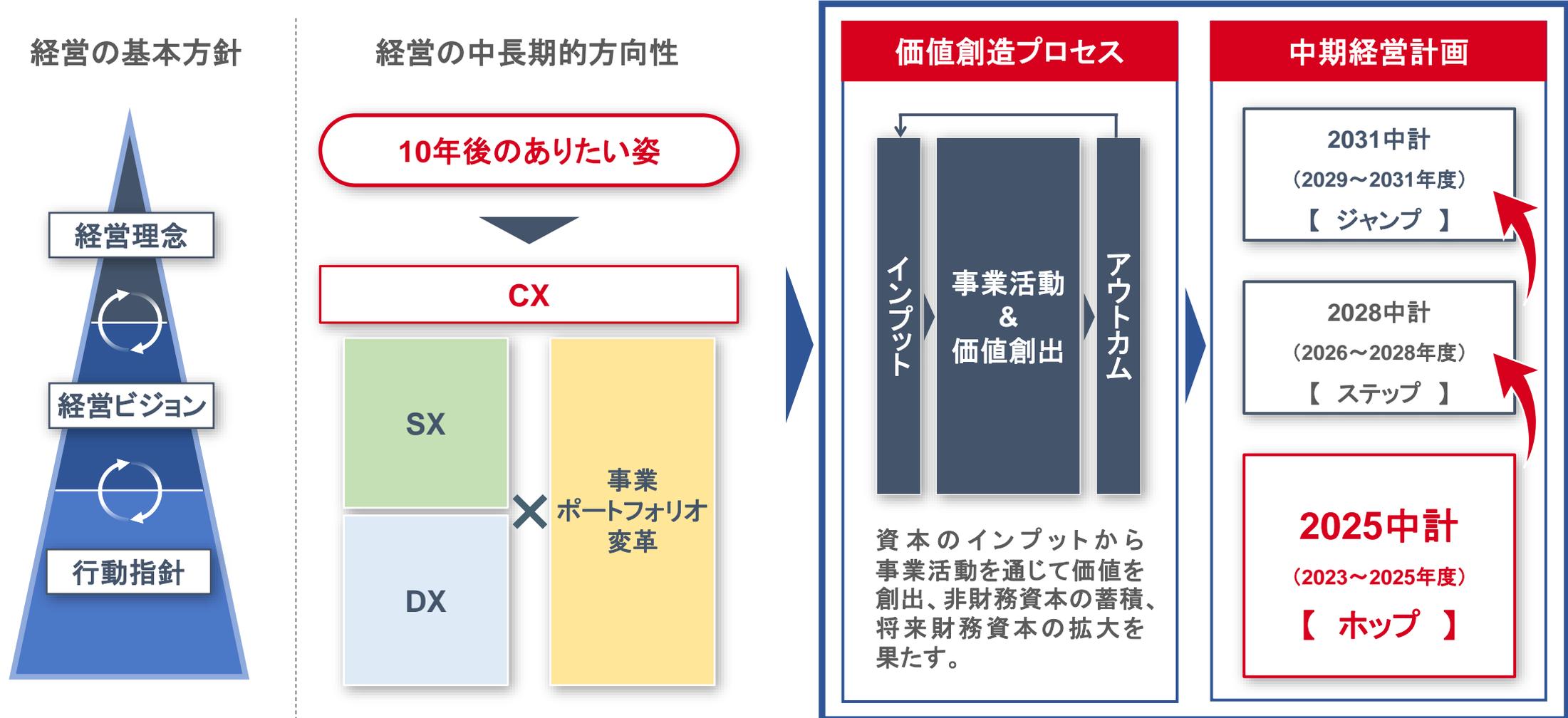
*2 分子(売却または投資時から起算して直近決算の純利益)÷分母(売却または投資時から起算して直近決算期末の総資産)※European Energyは含めていない



CONTENTS

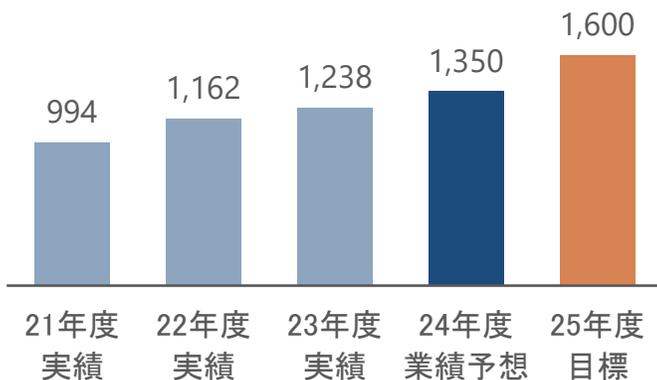
- 01 三菱HCキャピタルグループの概要 P.3
- 02 経営の基本方針 P.16
- 03 2023～2025年度中期経営計画(「2025中計」) P.26
- 04 事業(セグメント)紹介 P.34
- 05 主要財務情報 P.56

- 「経営の基本方針」や「経営の中長期的方向性」を踏まえて「価値創造プロセス」を整理し、本プロセスを指針に「2025中計」を策定。

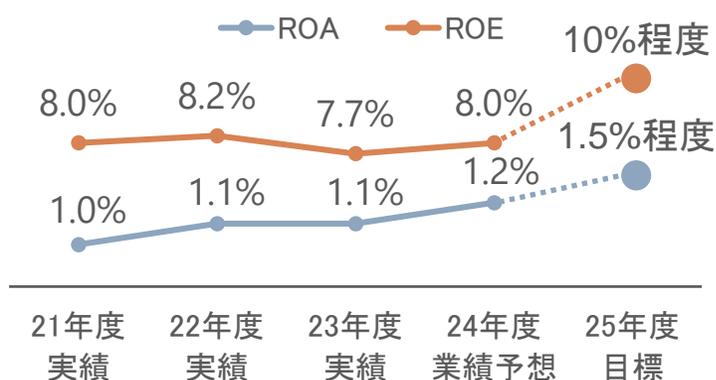


- 2025中計最終年度(2025年度)の財務目標は**純利益1,600億円**、**ROA1.5%程度**、**ROE10%程度**。
- 既存事業の収益力強化や新規事業への投資と低収益事業の売却・撤退により「ビジネスモデルの進化・積層化」を推進し、全セグメントでROAを向上させていく。

純利益(億円)



ROA・ROE



【参考】セグメント別のROA*1

セグメント	22年度(実績)	23年度(実績)	25年度(目標)
カスタマーソリューション	1.1%	1.2%	1.3%
海外地域	1.1%	0.5%	1.3%
5事業本部*2	1.3%	1.6%	1.8%
合計	1.1%	1.1%	1.5%程度

配当性向・財務健全性

	23年度実績	24-25年度目標
配当性向	42.9%	40%以上
格付	A格	A格の維持

PBR(参考)



*1 分子(セグメント利益)÷分母(セグメントごとの期中平均総資産残高)で算出
セグメント資産残高を用いて算出する「セグメントROA」とは一部の数値が異なる

*2 環境エネルギー、航空、ロジスティクス、不動産、モビリティの加重平均値

■ 非財務目標は着実に進捗。DX関連項目の定性目標を定量化。目標達成に向けた施策や定性目標の定量化を継続。

		KPI (斜体括弧:対象範囲(連結or単体))	目標 (2025中計期間)	23年度実績		24-25年度方向性
				内容	評価	
人材基盤・ノウハウ	人的資本	経営戦略に合致した人材ポートフォリオの充足度(単体)	人材ポートフォリオの枠組みを策定、充足度を可視化	約1,200名に対するアセスメント実施	○	職務情報と人材情報の可視化およびマッチング検討(目標定量化は25年度決算発表時想定)
		従業員エンゲージメントサーベイ結果(単体)	サーベイ内容を精緻化し、分析を高度化	エンゲージメントサーベイの設問の抜本的見直し	○	エンゲージメントサーベイの設問のファインチューニング実施(目標定量化は24年度決算発表時想定)
	知的資本	DXアセスメント「スタンダード」レベル以上の人材比率(単体)	80%以上	46.8% (前年度比+22.0pt)	○	24年度計画:70%以上
		月平均残業時間(業務効率)(単体)	14時間以下	18時間47分 (同▲0.6時間)	▲	BPR*導入検討を進め、業務の棚卸・可視化を推進
		有給休暇取得率(単体)	70%以上	74.4% (同+5.7pt)	◎	目標以上の水準を維持
対外的な関係性 アセット基盤	製造資本	GHG排出量(Scope3)(連結)	影響度の高いカテゴリーを主に分析し、Scope3を可視化	アセットおよび取引毎に実態調査、手法を検証	○	23年度実績を集計、第三者保証の取得・実績開示
	自然資本	GHG排出量(Scope1,2)(連結)	2030年度:2019年度対比▲55% 2050年度:ネットゼロ	2019年度対比▲41.8%	○	省エネ、電化(EV化)、再エネ化の継続的推進
	社会・関係資本	エネルギー使用量(国内)(単体+国内グループ会社)	前年度比▲1%を継続	前年度比▲4.1%	◎	省エネや車両台数見直し等の継続的推進

* BPR(Business Process Re-engineering):業務本来の目的に向かって既存組織や制度を抜本的に見直し、プロセス視点で業務フロー、情報システム等をデザインし直すこと

□:新KPI・目標(既存KPI・目標をアップデート)

事業戦略(「ビジネスモデルの進化・積層化」に向けて)

- 資産規模は緩やかな拡大に抑えつつ、その収益性を向上させることで財務目標の達成をめざす。
- そのための事業ポートフォリオ変革に向けて、「ビジネスモデルの進化・積層化」を推進。

ビジネス類型	ビジネスの特徴	方向性	具体例	リスク	リターン
⑤ アセット活用事業	アセットを活用した事業を営し、事業収益の最大化を狙う。	①②と比して、相対的にリスク・リターンが高いため、リスク資本等を意識し、段階的に積み上げ。	<ul style="list-style-type: none"> Non FIT再生可能エネルギー事業 不動産再生・開発投資 	ミドルリスク・ミドルリターン	
④ データ活用プラットフォームサービス	データを活用することで、プラットフォームビジネスを展開し、主にサービス収益を得る。	難易度の高い取り組みであり、収益の実現までには時間がかかるものの、他社との差異化に繋がる取り組みであり、積極的に種まきを実践。	<ul style="list-style-type: none"> データ活用による在庫最適化サービス データ活用によるシェアリングサービス 		
③ ファイナンス+サービス	主に②にメンテナンス、AM*等を付加し、インカムゲインやキャピタルゲインに加えて、サービス収益も得る。	収益力向上のために、主に②からの移行(サービスの付加)を促進。	<ul style="list-style-type: none"> メンテナンス付オペレーティングリース 資産管理等サービスソリューション 	ローリスク・ローリターン	
② アセットファイナンス	市場性のある特定汎用アセット主体に、事業資産の価値を裏付けとした投融資。インカムゲインに加えて、キャピタルゲイン獲得も可能。	安定的キャッシュ・フローを創出する収益基盤。相対的にリスクは低いが、リターンの低い資産もあるため、低収益資産の圧縮や資産回転型への進化により収益力向上を図る。	<ul style="list-style-type: none"> オペレーティングリース 不動産流動化 		
① カスタマーファイナンス	コーポレートファイナンスにより安定的・継続的にインカムゲインを得る。	②同様。但し、②よりもリスクは低いがリターンも低く、収益力向上のための抜本的打ち手(低収益資産の圧縮加速、効率化促進等)を講じる。	<ul style="list-style-type: none"> ファイナンスリース ベンダーリース 割賦 融資 		

ビジネスモデルの進化・積層化

* AM: Asset Management(資産管理業務)

「ビジネスモデルの進化・積層化」のイメージ

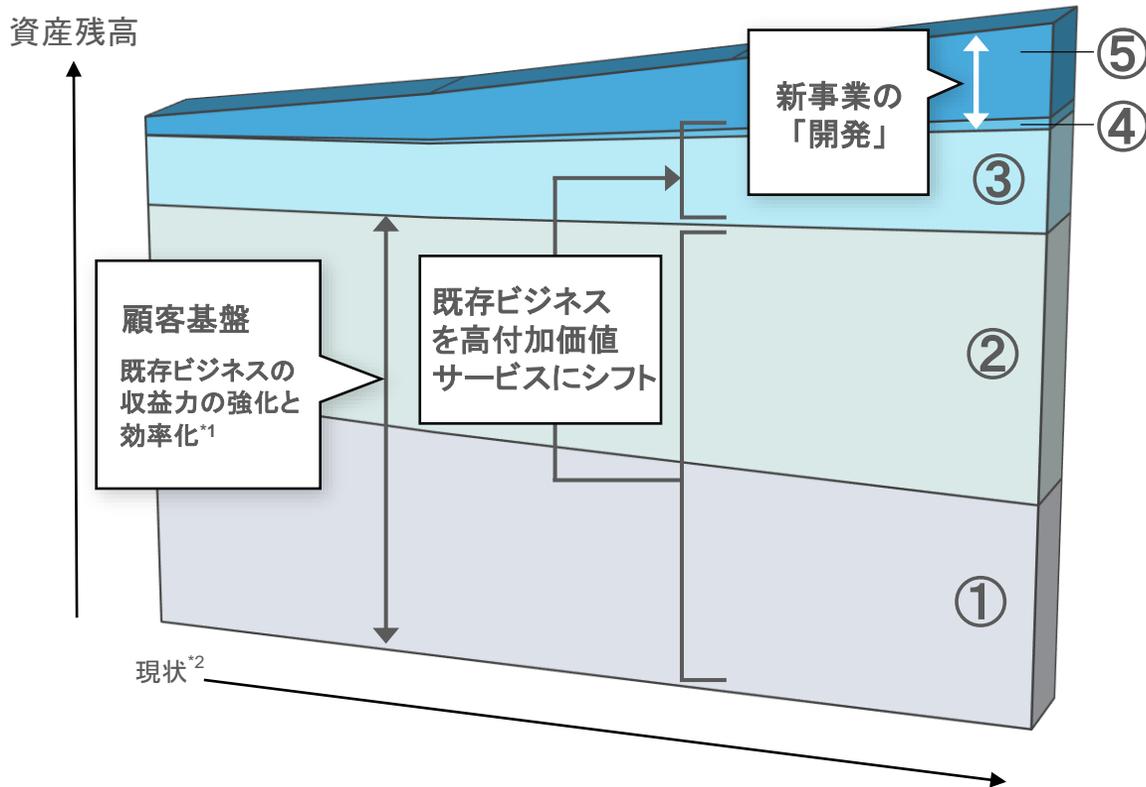
■ ビジネス類型 ① ②

→低収益資産の圧縮と収益性の高いアセットへのシフトに加え、収益性・効率性を向上

■ ビジネス類型 ③ ④ ⑤

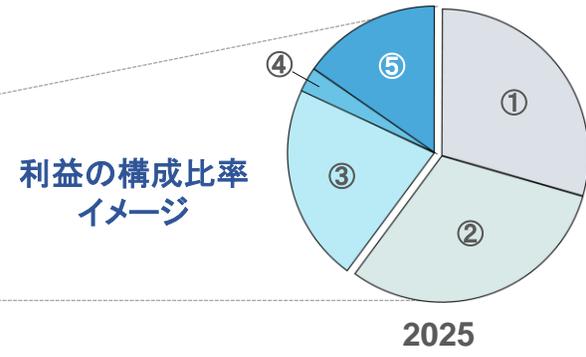
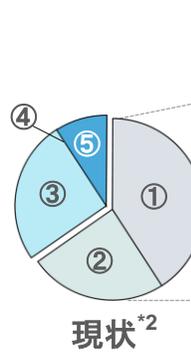
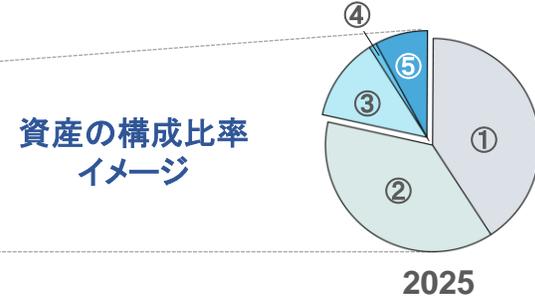
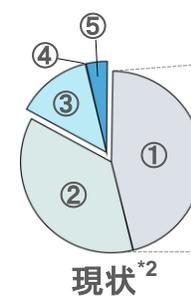
→利益成長の柱として注力

ビジネスモデルの進化・積層化



5つのビジネスモデル

- ⑤ アセット活用事業
- ④ データ活用プラットフォームサービス
- ③ ファイナンス+サービス
- ② アセットファイナンス
- ① カスタマーファイナンス



*1 再構築・撤退を含む。
低収益資産の売却、削減を進める一方で、収益性の高いアセットは積極的に積み上げ、資産回転型に進化

*2 2025中計の公表時点(2023年5月15日)のイメージ

- 中長期的な企業価値向上を実現するために成長性・資本収益性・財務健全性のバランスを重視。それぞれの考え方や取り組み内容は以下のとおり。

成長性



- 「ビジネスモデルの進化・積層化」や資産の入れ替えを通じて、利益成長と資産効率の向上をめざす。
- 各事業領域におけるオーガニック・グロースのみならず、戦略投資によるインオーガニック・グロースも欠かせないピース。資産の入れ替えを行いながら複数の戦略投資を実行していく考え。
- 加えて、将来の成長に向けた取り組みとして、「変革を促す仕組み」や「組織横断での重要テーマ」なども全社を挙げて強かに推進。

資本収益性



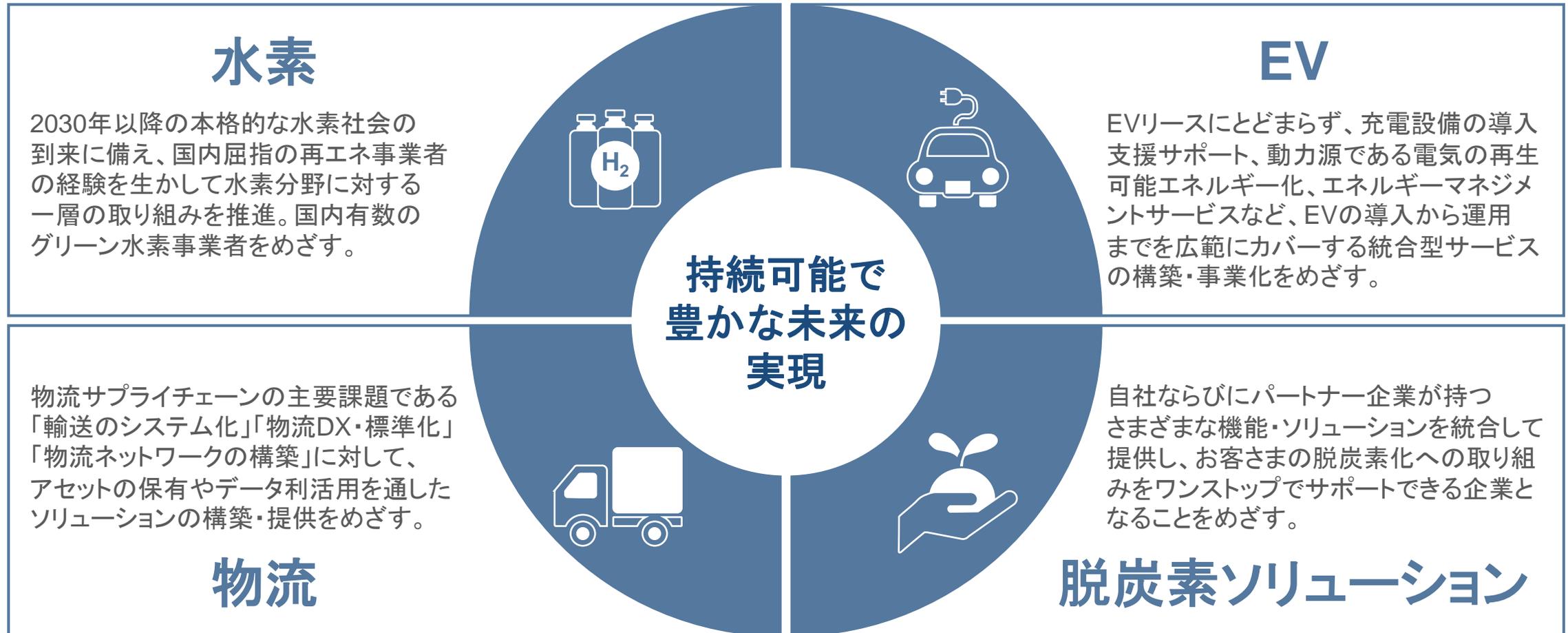
- 「ビジネスモデルの進化・積層化」を通じて資産効率(ROA)を改善し、資本効率(ROE)の向上をめざす。
- 事業別の資本コスト(WACC)を算出し、戦略投資など新規事業の検討におけるリスク・リターンのガイドラインとして活用。
- 既存事業の収益性(ROIC)が当該事業のWACCをカバーできているかという観点でも事業ごとの収益性を分析・可視化。収益性の低い事業に対する再構築プランや撤退方針、資産入れ替えなどの検討に活用。

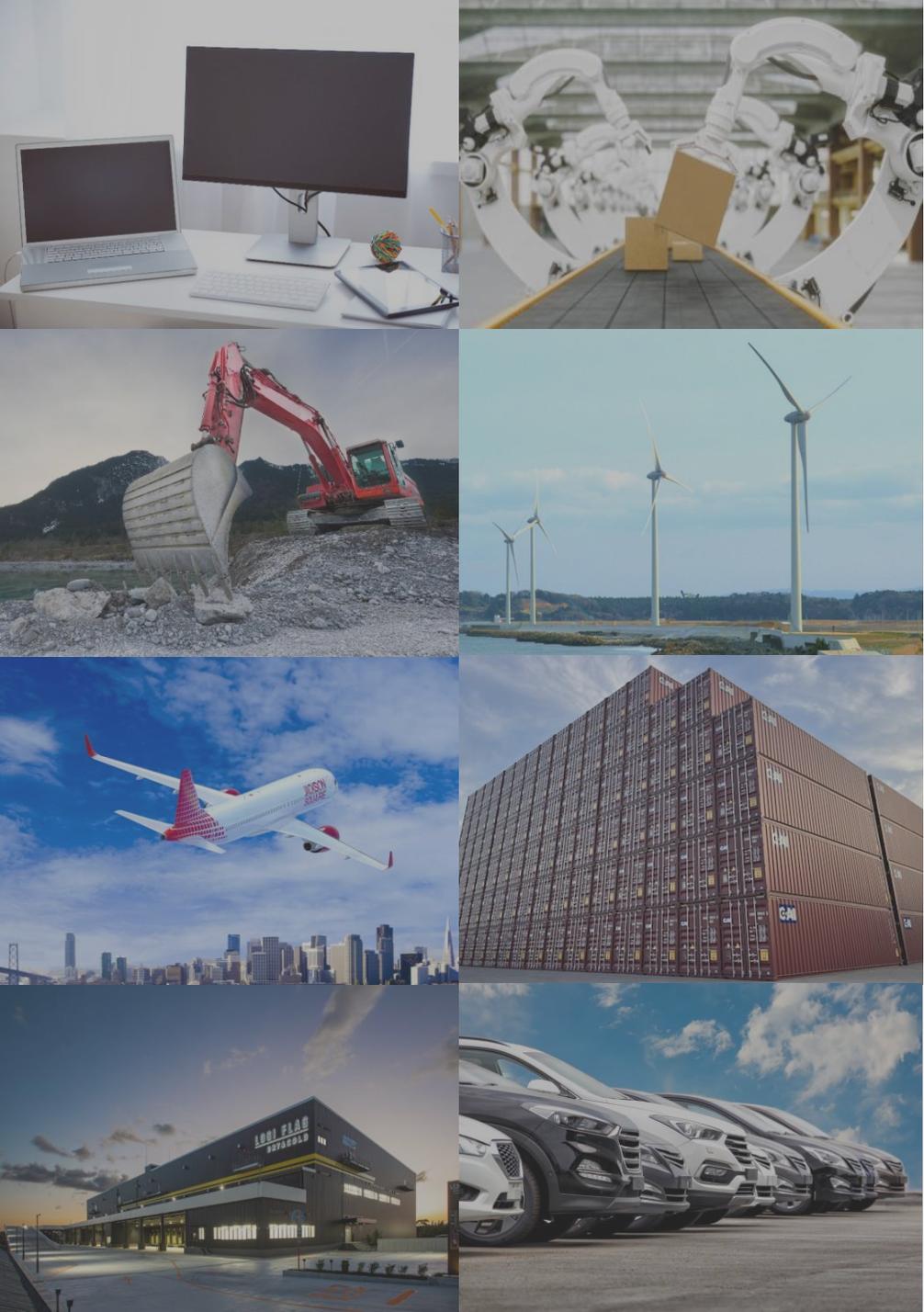
財務健全性



- 大きなバランスシートを抱えるノンバンクにとって、安定的かつ競争力のある資金調達 は生命線。加えて、収益性をさらに高める過程において、相応の自己資本の蓄積を含む「財務健全性」の維持がますます重要。
- そのため、2025中計の財務目標に「A格の維持」を掲げ、過度なレバレッジの追求はせず、格付機関が適正と評価する一定の自己資本水準を維持。安定的かつ強固な財務規律を堅持することで、同業他社比トップクラスの格付維持をめざす。

- 「10年後のありたい姿」の実現に向けて、組織横断的に当社グループの総力をあげて取り組んでいくテーマを設定。
- 具体的には、以下の4分野を取り上げ、当社グループのみならず、パートナー企業と連携し、これらのテーマに起因する社会的課題の解決、社会価値の創出を図ることで、持続可能で豊かな未来の実現に貢献。





CONTENTS

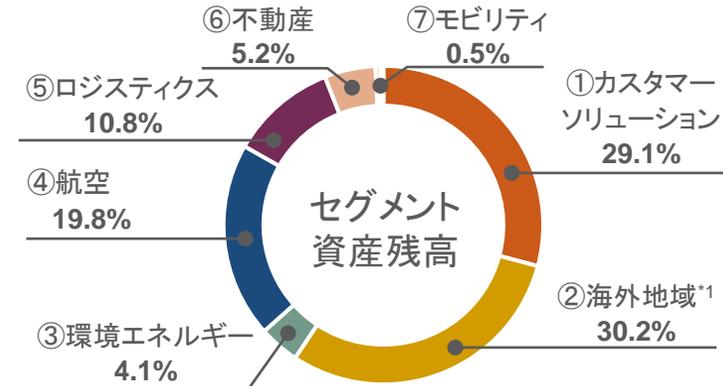
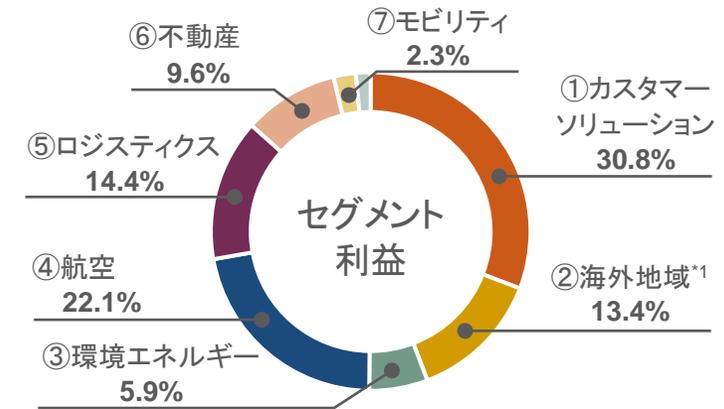
- 01 三菱HCキャピタルグループの概要 P.3
- 02 経営の基本方針 P.16
- 03 2023～2025年度中期経営計画(「2025中計」) P.26
- 04 事業(セグメント)紹介 P.34
- 05 主要財務情報 P.56

事業(セグメント)の概要

- 当社における事業(セグメント)は、顧客・パートナーを起点とした「カスタマーソリューション」、海外の各地域を軸とした「海外地域」、専門事業領域を担う「環境エネルギー」、「航空」、「ロジスティクス」、「不動産」、「モビリティ」の7つにより構成。

セグメント	主な事業内容
① カスタマーソリューション	法人・官公庁向けファイナンスソリューション事業、省エネソリューション事業、ベンダーと提携した販売金融事業、不動産リース事業、金融サービス事業
② 海外地域 ^{*1}	欧州・米州・中国・ASEAN地域におけるファイナンスソリューション事業、ベンダーと提携した販売金融事業
③ 環境エネルギー	再生可能エネルギー事業、環境関連ファイナンスソリューション事業
④ 航空	航空機リース事業、航空機エンジンリース事業
⑤ ロジスティクス	海上コンテナリース事業、鉄道貨車リース事業
⑥ 不動産	不動産ファイナンス事業、不動産投資事業、不動産アセットマネジメント事業
⑦ モビリティ	オートリース事業および付帯サービス

セグメント利益・セグメント資産残高の内訳^{*2}



^{*1} 海外地域セグメントの利益および資産残高には、航空・ロジスティクスなどの他のセグメントに属する海外の利益や資産は含まない

^{*2} セグメント利益は2024/3期、セグメント資産残高は2024/3期末の数値

① カスタマーソリューション(概要)

セグメントの概要

- 国内の法人・官公庁向けにリースをはじめとするファイナンスソリューションを提供するビジネスと、提携ベンダー(メーカーや代理店など)の販売をファイナンス機能で支援するビジネスを中心に展開。
- ファイナンスに留まらない多様なソリューションも提供する、当社グループの基盤事業。

● 主な事業内容

多様なソリューション	ファイナンス	<ol style="list-style-type: none"> ① リース ② 割賦販売、貸付(プロジェクトファイナンス、メザニンローンなど)
	ファイナンス+サービス	<ol style="list-style-type: none"> ③ パソコンのライフサイクル管理サービス*1、レンタル ④ 再エネ・省エネソリューション(GXアセスメントリース*2、ESCO*3、CO₂排出量見える化サービスなど)
	アセット活用事業	<ol style="list-style-type: none"> ⑤ VMI(Vendor Managed Inventory)サービス*4 ⑥ 中古物件の買取・販売(半導体関連設備、工作機械など) ⑦ ロボティクスソリューション

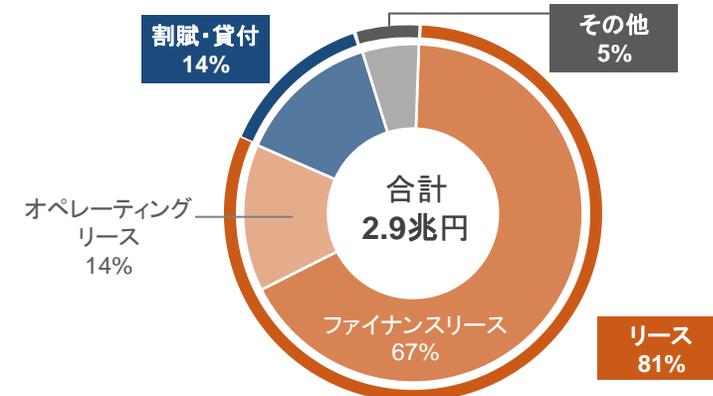
*1 ライフサイクル管理サービス : パソコンの選定・導入から廃棄に至るまでの一連のライフサイクルの管理を行うサービス
 *2 GXアセスメントリース : お客様の低炭素設備の導入を支援する当社独自のリースプログラム
 *3 ESCO : Energy Service Companyの略。工場・ビルを対象に省エネルギー化をプランニングして改修工事を行い、これによるエネルギー削減効果をESCO事業者が保証する事業
 *4 VMIサービス : 売主(ベンダー)の代わりに当社が買主向けの在庫を保有・管理するサービス
 *5 資産割合における取引種類の区分は、本ページ左側の「主な事業内容」における区分とは異なる

2025中計の戦略

- 盤石な顧客基盤をより強固なものとするべく、お客さまへのファイナンスソリューションの提供機能強化に加え、お客さまに認められるビジネスパートナーとして、お客さまのサービスと当社グループの機能を掛け合わせた協働ビジネス創出を加速化
- 「ビジネスモデルの進化・積層化」につながる新サービスの提供
- データ・デジタルを活用した新たな営業プロセス確立による効率性の追求

(億円)	2023/3期実績	2024/3期実績
セグメント利益	381	381
セグメント資産残高	32,277	29,665
セグメントROA	1.2%	1.2%

取引種類別の資産割合(2024/3期末)*5



① カスタマーソリューション(概要)

事業およびポートフォリオの特徴

- 強固な顧客基盤を有し、三菱UFJフィナンシャル・グループや三菱商事、日立製作所など、各業界のリーディングカンパニーと強固なパートナー関係を構築。
- 産業・工作機械や商業用機器、情報通信機器などのリースにおいて高いシェア。
- お客さまとの豊富な接点や深いリレーションに強み。他のセグメントにおける取引拡大や新規ビジネスの創出に生かすなど、当社グループにおけるビジネス全体の基盤となる事業。
- 利益の構成はリース収入などの安定したインカムゲインが中心。大手・中堅企業などを中心とする信用力の高い層との取引が多く、取引先も広く分散。こうした特徴により貸倒関連費用が低位安定し、他の事業と比較して利益が安定的。
- 返却されたリース物件の再利用と収益の最大化を目的に二次リースや販売に注力しており、また、中古物件の仕入れ・整備・販売にも取り組むなど、サーキュラーエコノミーに貢献。

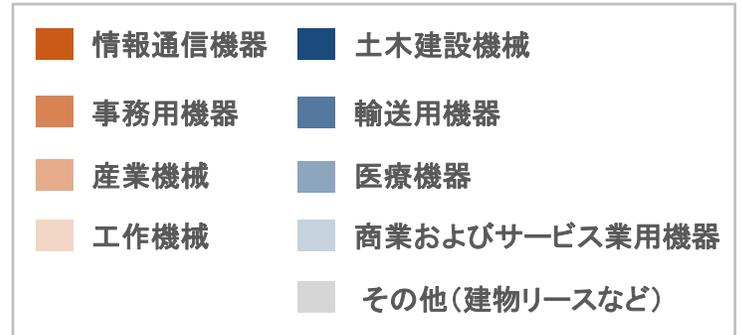
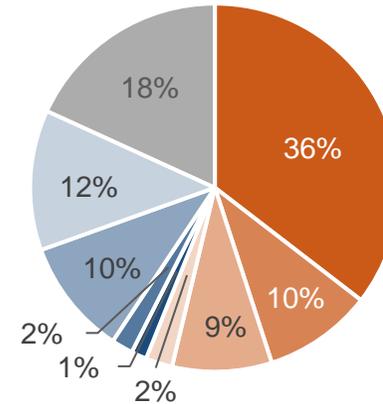
[参考]サーキュラーエコノミーに貢献する事業の事例



▲ 半導体製造装置(イメージ)

- パートナー企業と協業し、中古半導体製造装置のリファービッシュサービスを提供(中古の装置を整備・再生し、新品に準じる状態に仕上げる)。
- 当社グループの顧客基盤を活用し、半導体製造装置のリース・レンタルだけでなく、中古装置の仕入れ、リファービッシュ会社への連携、中古装置の販売までの一連の循環型スキームを構築。

物件種類別リース取扱高内訳(2024/3期)*



▲ 情報通信機器(イメージ)



▲ 事務用機器(イメージ)



▲ 産業機械(イメージ)



▲ 工作機械(イメージ)



▲ 医療機器(イメージ)



▲ 商業およびサービス業用機器(イメージ)

* カスタマーソリューションセグメントに属する営業部・主要子会社等におけるリース取扱高
なお、主に輸送用機器を取り扱う三菱オートリースはモビリティセグメントに含まれているため対象外

① カスタマーソリューション(主な取り組み)

「ビジモデルの進化・積層化」の取り組み事例① パートナー企業との連携によるサービス提供

- 「ビジネスモデルの進化・積層化」に向け、パートナー企業との連携による新たな「ファイナンス+サービス」の事業構築を推進。
- 一例として、アセットに対するファイナンスとアセットの導入・運用などに関するサービスを組み合わせたサブスクリプション型でのサービス提供を展開。

事例1 (セットアップなどのサービス付きPCのサブスクリプション)

Lenovo

- 当社とLenovo・ジャパン合同会社はPCサブスクリプションサービスの提供などを通じてスタートアップ・エコシステムの発展に取り組むべく、業務提携契約を締結。
- PCサブスクリプションサービスを含めたスタートアップ企業支援の包括パッケージの提供をめざす。

〈プレスリリース〉 <https://www.mitsubishi-hc-capital.com/investors/library/pressrelease/pdf/2023110701.pdf>

事例2 (保守・メンテナンスなどのサービス付き顔認証システムのサブスクリプション)

TOPPAN

- 当社とTOPPANホールディングスのグループ会社であるTOPPANエッジ株式会社が、TOPPANエッジによるオフィス向け顔写真収集・認証クラウドサービス「CloakOne® (クロークワン)」のサブスクリプション型での提供を開始。
- 企業・団体は端末を購入・所有することなく、利用開始時には従来の10分の1程の費用で顔認証システムの導入が可能となる。

〈プレスリリース〉 <https://www.mitsubishi-hc-capital.com/investors/library/pressrelease/pdf/2023111601.pdf>

「ビジモデルの進化・積層化」の取り組み事例② ロボティクス分野の取り組み強化

- 2024年4月に専門組織として「ロボティクス事業開発部」を新設。
- 近年のロボットを活用した自動化ソリューションは、ロボットだけでなく、さまざまな技術や機能を複合的に組み合わせるため、多様なプレイヤーが関与。当社は保有する顧客基盤やファイナンス機能のみならず、システム統合や運用サポート、業務設計などを組み合わせるコーディネート機能を担当。
- お客さまに新たな価値を提供するロボットサービスプロバイダーとして、ユーザー目線でのさらなるロボット活用ニーズを掘り起こし、ビジネスの拡大を推進。



▲ 株式会社MUSEが開発中のロボット

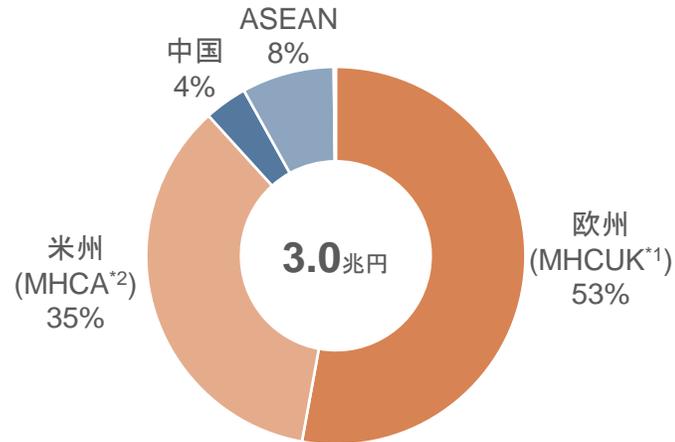
小売店舗が必要とする「商品の搬送」・「売場(陳列棚)管理」・「売場案内」等の機能を提供すると共に、ロボットを活用する際に必要となる周辺機能やデータ提供等をサービスとして取りまとめ、ロボット導入に関するコンサルティング、ロボットフレンドリーな環境整備と合わせ、サブスクリプション型のサービス展開をめざす。

② 海外地域(概要)

セグメントの概要

- 欧州・米州・中国・ASEANにおいて、各国の優良地場企業や現地に進出している日系企業にリース・販売金融などを提供。
- 欧州および米州では既存の主力事業に加え、脱炭素社会への対応で太陽光発電やEV用充電施設などのインフラ・ファイナンス、EVリース等に積極的に取り組む。
- 中国およびASEANでは各国の特性に合わせた事業を展開するとともに、「選択と集中」を推進し低採算事業の縮小を進める。

地域別の資産割合(2024/3期末)



*1 MHCUK : 当社の英国子会社であるMitsubishi HC Capital UK

*2 MHCA : 当社の米国子会社であるMitsubishi HC Capital America

(注)海外地域セグメントの資産残高には、航空・ロジスティクス等の他セグメントに属する海外の資産は含まない

2025中計の主要戦略

- 各国・地域の社会的課題やニーズに現地パートナーとの協業と地域密着で解決
- 業務プロセスのデジタル化、ベンダー・顧客へのデジタルプラットフォームの提供等による付加価値向上
- EV、充電施設、太陽光発電など脱炭素ビジネスの強化による収益性向上

(億円)	2023/3期実績	2024/3期実績
セグメント利益	290	166
セグメント資産残高	26,442	30,708
セグメントROA	1.2%	0.6%



▲ コンシューマーファイナンス(英国)
(イメージ)



▲ EV用充電施設(英国)



▲ 商用トラック(イメージ)

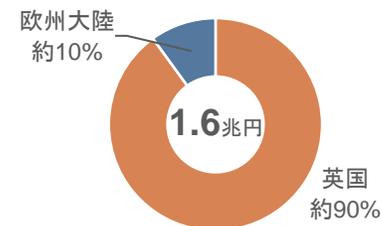
② 海外地域（欧州地域における主な取り組み）

主な取り組み（展開国：英国、ポーランド、オランダ、ドイツ、オーストリア、ベルギー、チェコ、スロバキア、ハンガリー、フィンランド、アイルランド）

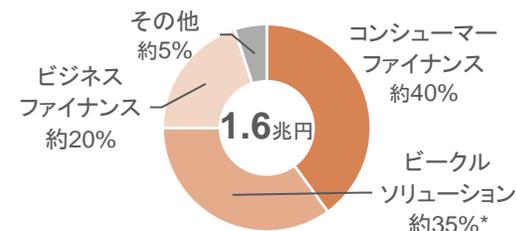
■ 英国子会社のMitsubishi HC Capital UK(MHCUK)グループを通じて5つの事業を展開。

<p>コンシューマーファイナンス事業 （英国）</p>	<ul style="list-style-type: none"> 個人向け金融市場の主要プレイヤーで、130万人を超える信用力の高い個人顧客に対して販売金融および無担保ローンを提供 販売金融において提携している小売店・オンラインストアは約3,500社で、対象商品はリフォーム、家具、電子機器、フィットネス機器、宝飾品など幅広く対応
<p>ビークルソリューション事業 （英国・欧州大陸）</p>	<ul style="list-style-type: none"> 英国主要プレイヤーの1社として、地場企業や個人顧客に対して幅広い車種のリースを起点に車両整備、管理を組み合わせた独自のトータルソリューションを提供 ゼロエミッション車両への移行時に必要となる充電設備や管理ツールの提供など、脱炭素に資する提案により差別化を推進
<p>ビジネスファイナンス事業 （英国）</p>	<ul style="list-style-type: none"> 地場企業に対してさまざまなアセットを対象にリース、在庫担保ローンなどを提供 加えて、再生可能エネルギー事業向けのファイナンスなど、脱炭素に資する事業を推進
<p>ベンダーファイナンス事業 （英国・欧州大陸）</p>	<ul style="list-style-type: none"> 日立グループ企業や三菱グループ企業をベンダーとし、その主要顧客に対してファイナンスソリューションを提供
<p>ビジネスキャッシュフロー事業（英国）</p>	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業から大企業まで幅広い企業に対してファクタリングなどを提供

地域別の資産割合（2024/3期末）

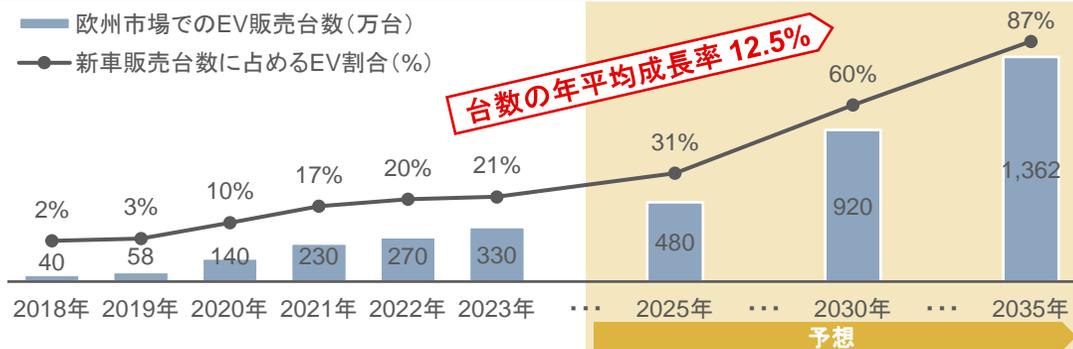


事業別の資産割合（2024/3期末）



* ビークルソリューションにはMHCUK子会社MHC Mobility（欧州大陸で車両関連ビジネスを展開）の資産を含む

【参考】欧州の事業環境（欧州市場でのEVの販売推移および見通し）



(出所) 国際エネルギー機関(IEA)「Global EV Data Explorer」(2024年4月)

- 英国では一部を除くガソリン・ディーゼル車の新車販売を2035年に禁止（英国政府は2030年に前倒しする可能性を示唆）、EUにおいても2035年に禁止するという規制の影響もあり、EVが急速に普及する見通し。
- このようなマクロ環境において、ビークルソリューション事業の取扱車両のEV比率はすでに20%以上に到達。これを、2030年までにリース車両の乗用車・小型商用車は100%、大型商用車は50%をEV化する目標を掲げる。
- EVソリューションに加え、再生可能エネルギーやEV充電施設へのファイナンスなど、脱炭素に関する事業を強化。2023年には「プロジェクトファイナンス」の取り組みを開始するなど、収益性の向上を図る。

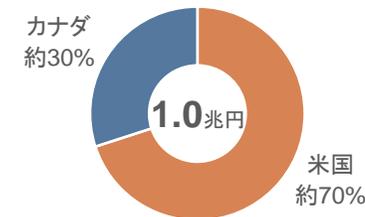
② 海外地域（米州地域における主な取り組み）

主な取り組み（展開国：米国、カナダ）

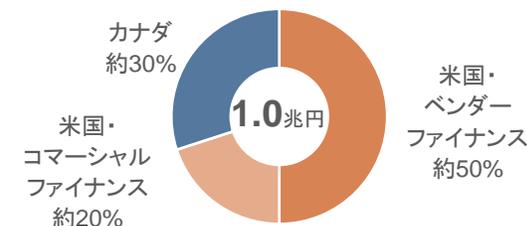
- 米国子会社のMitsubishi HC Capital America(MHCA)グループを通じて3つの事業を展開。

<p>ベンダーファイナンス事業 (米国)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 地場企業（運送業者など）に対して、主に商用トラックの販売金融（担保ローンなど）を展開 ● 全米トラック販売店との幅広いネットワークに強みを有し、小型～大型（クラス1～8）のトラックやトレーラーなどを取り扱う。トラック関連資産はベンダーファイナンス事業の約5割を占める ● トラック以外にも、産業・工作機械や建設機械、医療機器、通信機器などの幅広い商品の販売金融を展開
<p>コマーシャルファイナンス事業 (米国)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 米国で様々な業種の日系企業や地場企業に対してリース、ローンなどに加え、在庫担保ローン、ストラクチャードファイナンス、ファクタリングなど、多様なファイナンスソリューションを提供
<p>カナダ事業 (カナダ)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 地場企業を対象に、小型～大型（クラス1～8）の商用トラックの販売金融（担保ローンなど）を展開。トラック関連資産はカナダ事業の約5割を占める ● トラック以外にも、建設機械などの販売金融や、SDGs関連（EV化、工場自動化、エネルギー効率化など）のファイナンスを提供

地域別の資産割合（2024/3期末）



事業別の資産割合（2024/3期末）



[参考]事業の取り組み状況

商用トラックの販売金融

- トラック輸送業界は米国経済活動を支える重要なセグメントで、今後も輸送総量の拡大が予想される。
- ただし、2023年以降、米国・カナダのトラック運賃急落や燃料費高騰、金利上昇を背景に多くの中小運送業者で財務状況が悪化。2024年年末より市場供給引き締めによりトラック運賃上昇が予想され、市況回復は徐々に進むと見られる。
- 当社の米州地域では、商用トラックの販売金融では新規案件採り上げ基準厳格化やリスク管理体制の強化を進めるとともに、ポートフォリオのさらなる分散を図る。

新規分野での取り組み

- ビジネスモデルの進化・積層化に向けて、as-a-Service*事業を行う企業との業務提携などを通じて事業パートナーと新たな事業やサービスを提供し、収益の積み上げと安定化に取り組む。



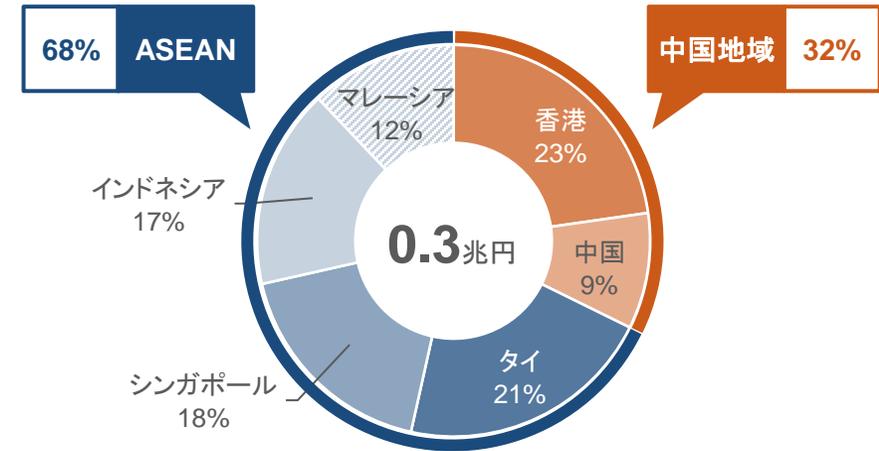
* as-a-Service:従量課金もしくは定額にて製品機能をサービスとして提供するビジネスモデル

② 海外地域（ASEAN・中国地域の概要）

主な取り組み（展開国：タイ、シンガポール、インドネシア、マレーシア、中国）

タイ	地場・日系企業向けに主に産業機械や自動車、建設機械、IT機器などを対象としたリース・割賦販売を提供
シンガポール	地場・日系企業向けに主に自動車やOA機器、建設機械などを対象としたリース・割賦販売を提供
インドネシア	地場企業向けを中心に、主に自動車や建設機械、産業機械などを対象としたリース・割賦販売を提供
マレーシア	地場企業向けを中心に、主に産業機械や自動車などを対象とした割賦販売、IT機器のレンタルなどを提供
中国地域	<ul style="list-style-type: none"> ● 香港では地場企業向けに複写機や自動車の販売金融を展開 ● 中国では日系企業向けに設備のリースを中心に展開

地域別の資産割合（2024/3期末）



[参考]注力分野におけるトピックス

- ASEANでは主力事業の産業機械、自動車、建設機械、IT機器などのアセットファイナンスの強化や、再生可能エネルギーやEV関連などのSDGsニーズをとらえた事業の推進により、収益性の向上と収益規模の拡大をめざす。

トピックス① タイ

- タイでは脱炭素ビジネスとして太陽光発電のPPA*事業に注力しており、今後も事業拡大をめざす。
- 加えて、日系企業や地場企業とのパートナー連携を通じて、ファイナンスにとどまらない高付加価値サービスの提供を推進。その一環として、足元では、工業団地への従業員通勤用送迎バスのEV化と太陽光パネルや蓄電池、充電設備の設置を組み合わせた総合提案を実施。

トピックス② インドネシア

- インドネシアでは2024年に同国の国営電力系列企業との事業提携を締結し、当社グループは同社が顧客へ太陽光発電設備を納入する際にリースなどのファイナンスを支援。
- そのほかには、ジャカルタ公営バスのEV切り替え計画におけるバス運航会社向けファイナンス支援など、同国の脱炭素化に向けた取り組みへの貢献を進める。

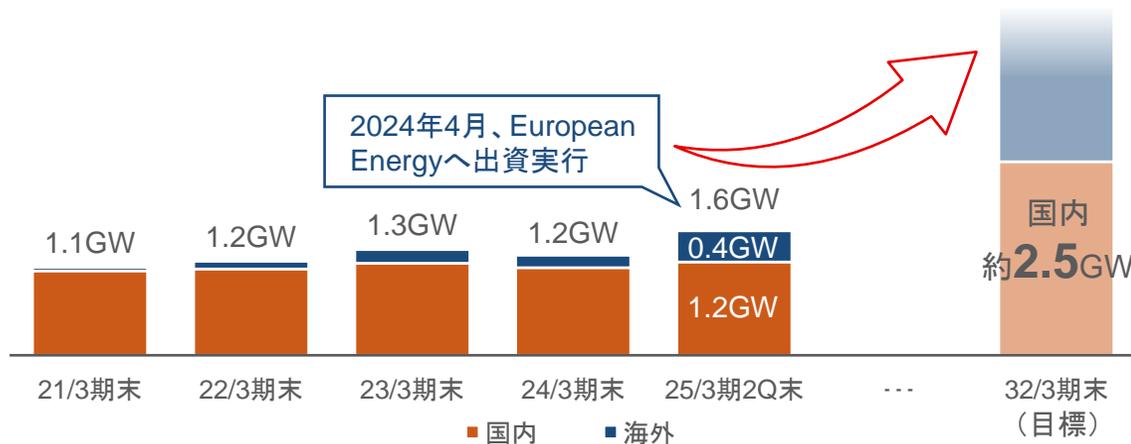
* PPA: 電力購入契約に基づき、電力需要拠点と離れた発電設備から需要拠点に電力を供給する契約形態

③ 環境エネルギー(概要)

セグメントの概要

- 国内外において、太陽光や風力などの再生可能エネルギー発電事業を展開。
- 国内では、太陽光と陸上風力を中心とした発電事業を展開。国内における再生可能エネルギー発電事業の持分容量は1.2GWと国内トップクラスで、今後もこの地位を堅持していく方針。
 その他に、電力系統の安定化につながる蓄電池事業、アグリゲーション事業^{*1}、グリーン電力の導入を希望されるお客さまに直接電力を供給するコーポレートPPA事業^{*2}にも取り組み、保有するアセット価値の向上を図りながら、脱炭素社会の実現に貢献。
- 海外では、欧州と米国を中心に、主に太陽光や陸上風力の発電事業を展開。2024年には欧州を中心に再生可能・次世代エネルギー事業を営むデンマーク企業のEuropean Energyへ出資し、グローバルでの事業展開を加速。

再生可能エネルギー発電事業の持分容量(GW)の推移

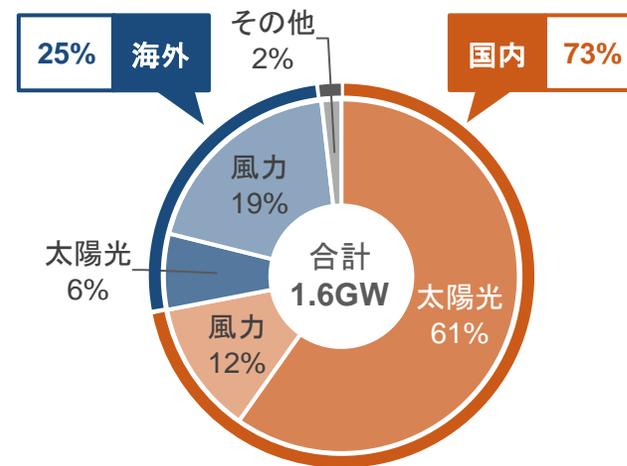


2025中計の主要戦略

- 再生可能エネルギー発電による安定的な電力供給および保有電源量拡大による収益基盤の強化
- 蓄電池ビジネス、再生可能エネルギーによる発電側アグリゲーションなど、新たな事業への取り組みによる自社電源の付加価値向上
- 欧米の再生可能エネルギー発電事業における開発機能の強化等による事業展開の加速

(億円)	2023/3期実績	2024/3期実績
セグメント利益	116	73
セグメント資産残高	4,332	4,166
セグメンROA	2.7%	1.7%

再生可能エネルギー発電事業における持分容量の内訳(2025/3期2Q末時点)



- 国内の太陽光発電事業が持分容量の約6割を占める。
- 今後、国内の風力発電、ならびに海外の風力・太陽光の持分容量を拡大させることにより、持分容量の持続的な拡大をめざす。

^{*1} アグリゲーション事業: 発電所が生み出す電力の供給管理や、電力会社との間に立って需要と供給のバランスをコントロールする事業
^{*2} コーポレートPPA: 小売電気事業者や発電事業者が企業へ再生可能エネルギー発電設備に由来した電力を長期・固定価格で供給する契約形態

③ 環境エネルギー(主な取り組み)

国内

- 太陽光発電では、FIT制度を利用した売電事業に加えて、コーポレートPPAによるお客さまに直接電力を供給する事業も展開。
- 陸上風力発電では、FIT制度やFIP制度^{*1}を利用した売電事業を運営。
- 新規案件の実行による電源拡大と並行し、ポートフォリオ良質化を目的として一部の保有アセットの売却も実施することで、電源基盤を強化。
- 再生可能エネルギーの発電量予測や需給計画の作成、それらを踏まえた電力および非化石価値^{*2}の提供を行う発電側アグリゲーション事業も実施。また、蓄電池や電力小売りなどと組み合わせた新ビジネス開発にも注力。



▲ 浪江町谷津田地区メガソーラー発電所(福島県)



▲ 万葉の里風力発電所(福島県)

海外

- 海外では、脱炭素化が進む欧州と米国を中心に、太陽光や陸上風力などの再生可能エネルギー発電事業を中心に展開。
- 2024年4月に再生可能エネルギー・次世代エネルギー事業を展開するデンマーク企業・European Energyへ出資(詳細は次ページご参照)。同社との戦略的パートナーシップにより、グローバルで本事業のさらなる加速・展開を図る。

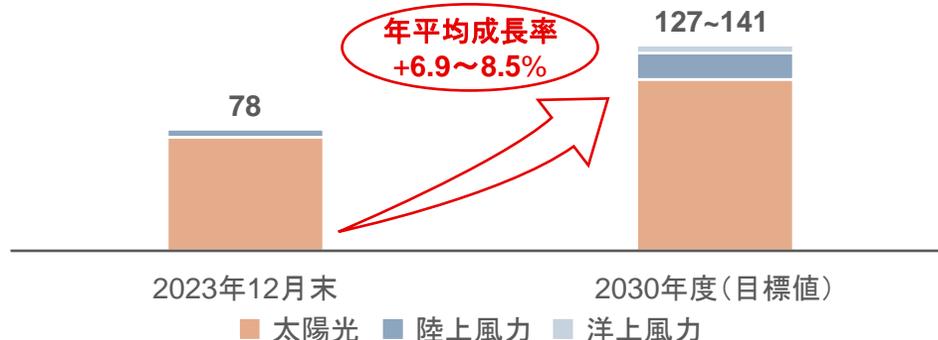


▲ 陸上風力発電所(アイルランド)

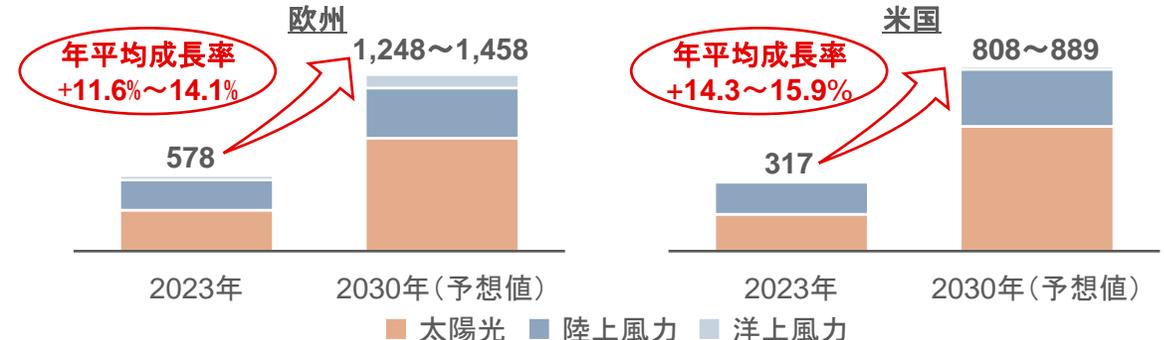


▲ カリフォルニア州太陽光発電所(米国)

[参考]国内の市場規模(再生可能エネルギー導入容量)(GW)



[参考]欧米の市場規模(再生可能エネルギー導入容量)(GW)



(出所) 経済産業省「総合エネルギー調査会 再生可能エネルギー大量導入・次世代電力ネットワーク小委員会(第63回)」

*1 FIP制度: 再生可能エネルギー発電事業者が卸市場などで売電した際、その売電価格に対して一定の補助額を上乗せする制度

*2 非化石価値: 二酸化炭素を排出しない方法で発電された電力の価値

(出所) 国際エネルギー機関(IEA)「Renewables 2024」

③ 環境エネルギー(主な取り組み)

欧州の再生可能・次世代エネルギー事業会社への出資

- 2024年4月に、欧州を中心に再生可能エネルギーおよび次世代エネルギー事業を展開するデンマークのEuropean Energy A/S(以下、EE)に約7億ユーロ(約1,100億円/1ユーロ163.24円換算)を出資。株式の20%を取得し持分法適用関連会社化。
- 環境エネルギー事業の主要戦略の一つに「欧米の再生可能エネルギー発電事業における開発機能の強化等による事業展開の加速」を掲げており、本出資はその柱となる取り組み。また、当社は社会的課題の解決、社会価値の創出に向けて組織横断で取り組む重要テーマの一つに「水素」を掲げており、グローバルで先行するEEの次世代エネルギー事業の取り組みとのシナジー創出をめざす。
- 本パートナーシップにより、両社が有する技術力およびノウハウなどを活用し、グローバルで再エネ事業、次世代エネルギー事業開発のさらなる加速、展開を図る。

EEの概要・強み

- 欧州を中心に太陽光・陸上風力発電事業を展開、累計3GW以上の再エネの開発実績ならびに60GW以上の開発・建設パイプラインを保有。2004年の創業以来、着実に業容を拡大・成長を続ける。
- 再生可能エネルギー由来の電力を活用したグリーン水素やe-メタノール等を製造する次世代エネルギー事業にも積極的に取り組んでおり、すでに欧州では商用運転に向けて準備を進めている。



▲ EE社が開発したデンマーク・ホルメン所在の発電設備



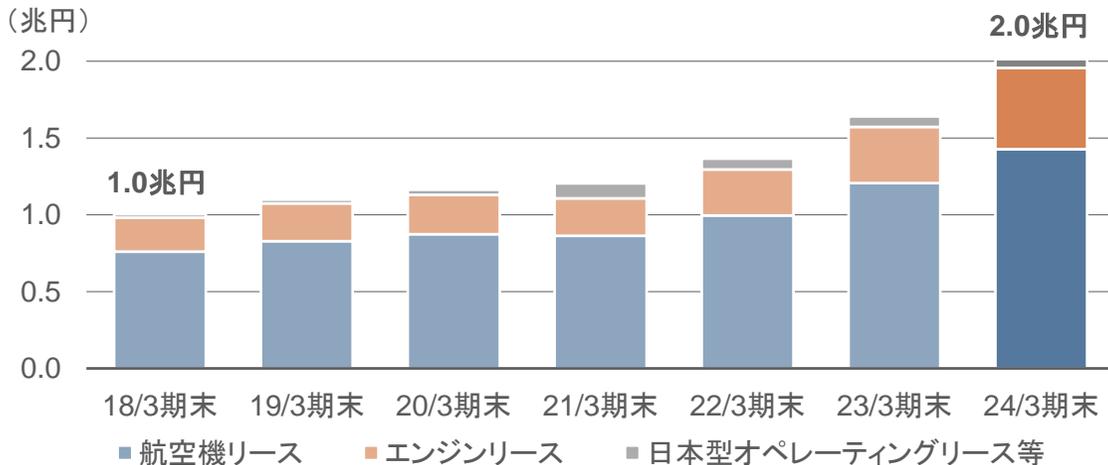
▲ 計画中のe-メタノール製造プラント(完成イメージ)

④ 航空(概要)

セグメントの概要

- 世界各国・地域の航空会社等に対して、航空機リース(含む、日本型オペレーティングリース^{*1})・ファイナンスや航空機エンジンリース、パーツアウト^{*2}などを提供。
- アセットの導入から退役まで、アセットライフサイクル全体に関するフルラインナップのサービスをグループ一体でワンストップに提供することで、多様化する顧客ニーズに対応し事業成長を推進。
- 機齢が若くナローボディ^{*3}を中心とした流動性の高い機体を保有する航空機リース、独立系最大手のエンジンリース、航空機とエンジンへの資産の分散、多数の航空会社への分散などにより、業界トップクラスの優良なポートフォリオを構築。
- 脱炭素社会の実現に向けて、燃費効率の高い航空機・エンジンへの入れ替えの促進、将来的なCO₂排出量削減に繋がる事業分野に対する研究・投資を実施。

セグメント資産残高の推移



*1 日本型オペレーティングリース: 航空会社・海運会社向けの航空機・エンジン・船舶等のオペレーティングリース。組合契約に基づく出資や資産保有等の形態で本邦投資家に販売

*2 パーツアウト: 退役時期が近い航空機エンジンの解体を行い、各部品を整備・修理後に整備会社や航空会社に販売

*3 ナローボディ(機): 主に国内線や近距離線で使用する単通路機。一般に、需要ならびに流動性が高い機体

*4 SAF: 持続可能な航空燃料(Sustainable Aviation Fuel)

2025中計の主要戦略

- グローバル一体運営・グループ総合力発揮による、業界変動・顧客ニーズへの対応力強化、高品質な事業ポートフォリオの持続的成長・拡大およびリスクマネジメント力の強化
- 脱炭素社会を展望したSAF^{*4}・水素等の次世代航空技術への投資検討・事業化推進によるポートフォリオ変革

(億円)	2023/3期実績	2024/3期実績
セグメント利益	62	273
セグメント資産残高	16,402	20,200
セグメントROA	0.4%	1.5%

当社ホームページに「事業別説明会(航空事業)」の資料を掲載していますので、あわせてご参照ください。

[URL] https://www.mitsubishi-hc-capital.com/investors2/library/presentation_materials/index.html

④ 航空（航空機／同エンジンリース事業の主な取り組み）

航空機リース事業の主な取り組み／保有機数の推移

- 米国の航空機リース子会社であるJackson Square Aviation (JSA)を通じて、世界の優良航空会社と新造機のセールス&リースバック取引を中心に事業を展開。
- リース期間は10~12年の長期、オペレーティングリース中心の取引。長期固定リース料を享受しつつ、リース契約付きで保有機の一部を売却することで売却益も得る資産回転型ビジネスを志向。
- ナローボディ機を中心に、航空機の購入と売却をバランスよく組み合わせ、流動性が高く平均機齢の若い、良質なポートフォリオを構築。
- 脱炭素化を見据え、CO₂排出量の少ない新型機を増加させており、その保有比率（機数ベース）は業界トップクラス。

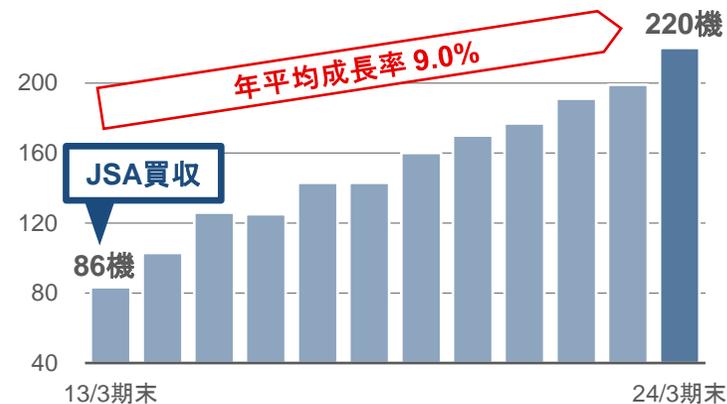
（参考）2024/3期末時点

平均機齢	5.0年	ナローボディ機の割合	88.6%
平均残リース期間	7.2年	新型機の割合	61.8%

航空機エンジンリース事業の主な取り組み／保有基数の推移

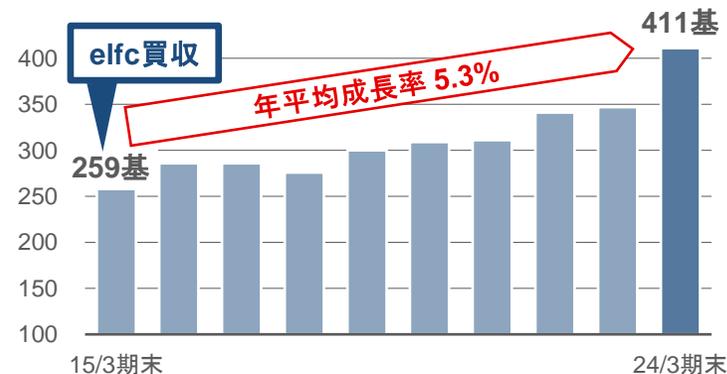
- 独立系最大手のアイルランドの航空機エンジンリース子会社であるEngine Lease Finance (elfc)を通じて、世界の航空会社やエンジン整備会社向けにスペアエンジンのリース取引を展開。
- リース期間は、概ね8~12年の長期に加え、1年未満の短期契約にも対応。オペレーティングリースが中心。
- 航空機と同様、流動性が高いナローボディ機適合エンジンを中心にポートフォリオを構築。足元では、エンジンメーカーと連携し、燃費効率のよい新型航空機搭載エンジンの取り組みを推進中。
- INAV (elfc100%子会社: 本社米国)は、航空機エンジンのパーツアウト事業を展開、elfcとのシナジー効果を発揮。

- JSAの買収後、継続的な購入と売却を実施してきた結果、保有機数は2倍超に増加（年間の目安／購入：20~30機、売却：10~15機）。



▲ 航空機 (イメージ)

- 主に新造エンジンのセールス&リースバック取引により資産を積み上げ。あわせて、中古エンジンを売却し、資産の入れ替えも実施。



▲ 航空機エンジン (イメージ)

* セールス&リースバック取引: 顧客である航空会社から機体を購入し、それらを顧客にリースで貸し戻すという機体調達方式

④ 航空(その他の主な取り組み)

日本型オペレーティングリースの主な取り組み

- 当社にて航空機や航空機エンジンなどを対象資産とする日本型オペレーティングリースを組成・販売。
- MUFGグループのネットワークも活用し、日本国内の投資家顧客基盤1,000社超に対して商品を提供。2024年にはサービス拡充を目的に国内子会社^{*1}を新設。

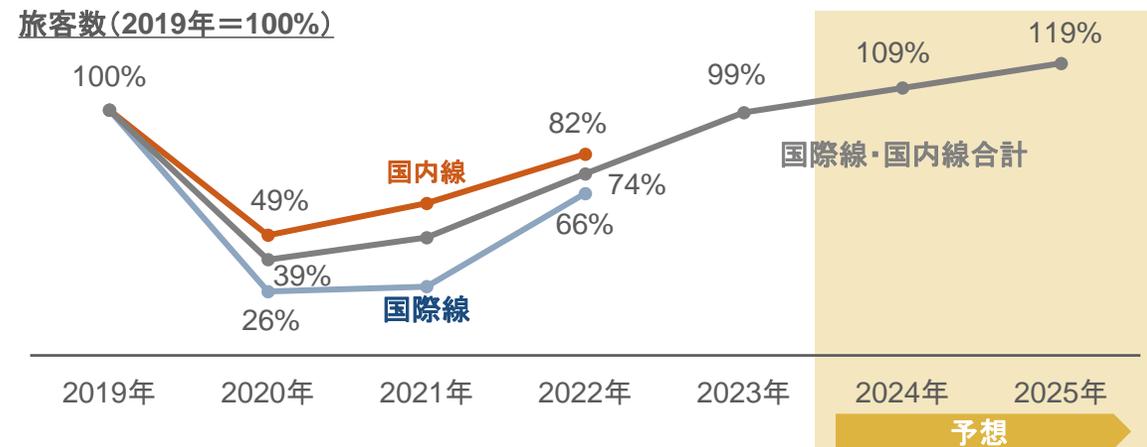
航空分野における脱炭素に向けた主な取り組み

- 燃費効率の良好な航空機・エンジンの新型機(基)比率の向上に注力。航空機の新型機比率(機数ベース)は2020年3月期末:39.5%から2024年3月期末:61.8%へ向上。
- 航空業界の脱炭素手段として期待されているSAF(Sustainable Aviation Fuel)の生産拡大に貢献するべく、SAFFA Fund I, LP(以下、SAFFA)に出資。SAFFAはSAF製造会社等への出資を通じて資金供与することでSAFの供給量増強をめざすファンドで、当社グループは出資を通じて業界の脱炭素化を推進。そのほかにも、出資先パートナー企業と新規事業の検討のための協業契約締結、パートナー企業とともにSAF・水素関連の事業化検討を行うなど、変革への種まきを実施。

[参考]航空の事業環境

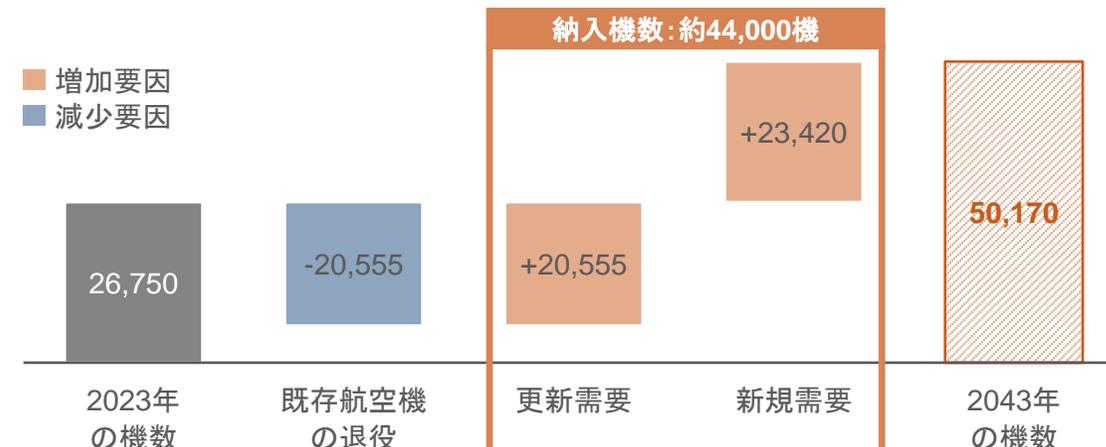
航空旅客需要の推移

- 世界の航空旅客需要は2024年にコロナ禍前の水準を超え、大きく伸長。
- 2020年~42年の航空旅客需要は年平均3%超の成長予測^{*2}



世界の民間航空機需要の予想(機数)

- 中長期的には、世界経済の成長・人口の増加にともない持続的に需要拡大。今後20年間で約2倍となる見込み。



(出所) 国際航空運送協会(IATA)「Global Outlook for Air Transport」(2022年12月版、2023年6月版、2023年12月版、2024年6月版)

*1 MHCアビエーション・サービス株式会社

*2 日本航空機開発協会「民間航空機に関する市場予測 2024-2043」

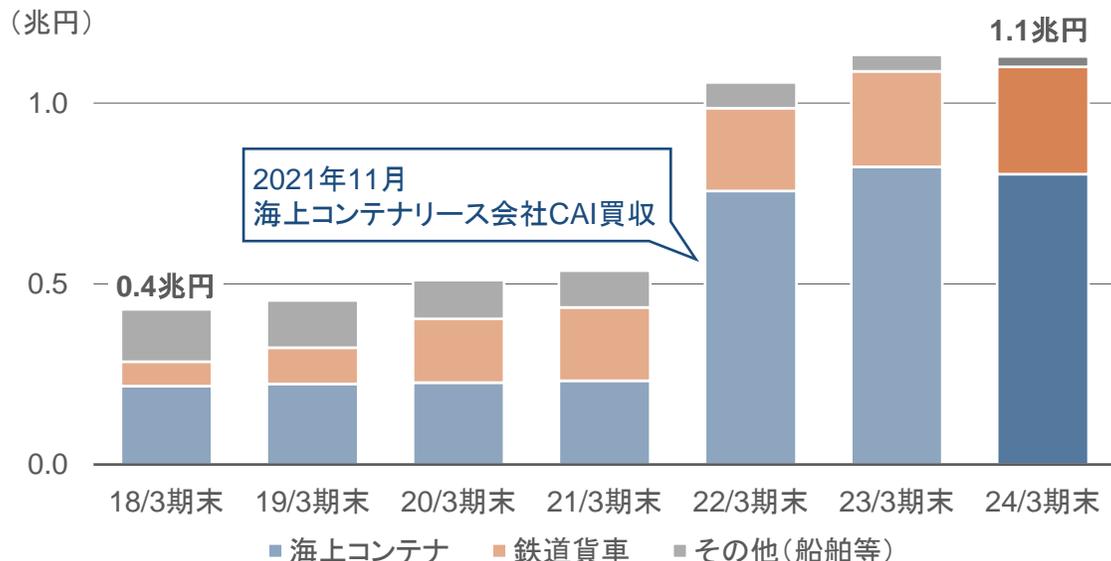
(出所) Boeing「Commercial Market Outlook 2024-2043」

⑤ ロジスティクス(概要)

セグメントの概要

- グローバルに物流を支える「海上コンテナ」「鉄道貨車」などの輸送用機器をリース・ファイナンスを通じてお客さまに提供。
- 米国子会社のCAI International(CAI)を通じて、世界各地の海運・輸送事業者などに海上コンテナをリース。
- 米国子会社のPNW Railcarsを通じて、世界最大の鉄道貨物市場である北米で鉄道会社および荷主向けに鉄道貨車をリース。

資産残高の推移(総資産ベース*)



* セグメント資産残高ではなく総資産を用いた参考情報

2025中計の戦略

- 海上コンテナリース事業における世界トップクラスの業界ポジションを生かし、リースのみならずコンテナの売買機能を強化、デジタルの活用等を通じた事業基盤のさらなる強靱化
- 鉄道貨車リース事業における貨車の車種別保有比率の最適化、保有資産の一部売却、新規投資を組み合わせた資産回転モデルへの移行によるインカムゲイン、キャピタルゲインの創出を通じた収益性の向上
- 脱炭素・循環型社会の実現に資する新たな成長機会の創出

(億円)	2023/3期実績	2024/3期実績
セグメント利益	153	178
セグメント資産残高	10,929	10,990
セグメントROA	1.5%	1.6%

当社ホームページに「事業別説明会(ロジスティクス事業)」の資料を掲載していますので、あわせてご参照ください。

[URL] https://www.mitsubishi-hc-capital.com/investors2/library/presentation_materials/index.html

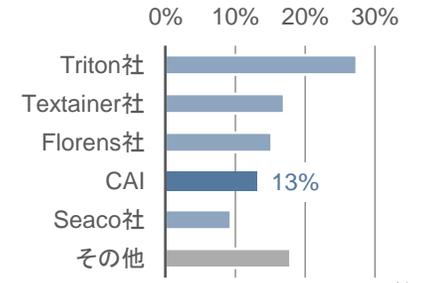
⑤ ロジスティクス（海上コンテナリース事業の主な取り組み）

海上コンテナリースにおける主な取り組み

- 2014年に事業参入。2021年に米国の海上コンテナリース会社CAIを買収し、本事業を強化（2023年にCAIを存続会社として、グループ会社2社を統合）。日本の大手金融機関・事業会社で唯一当社が本事業に取り組んでおり、世界シェアは業界4位。
- 通算13～15年の長期にわたるリースにより、リース料収入を中心に収益を得るビジネス。加えて、リース満了後に海上コンテナを売却する際の売却益も獲得可能。
- コンテナ市況のサイクルを見極めながら投資を行い、高いリース料を長期間にわたり獲得することで、市況変動時に耐性の強い収益基盤を確立。



▲ 海上コンテナ(左:ドライコンテナ、右:リーファー(冷蔵)コンテナ)



▲ 海上コンテナリース市場の世界シェア*1

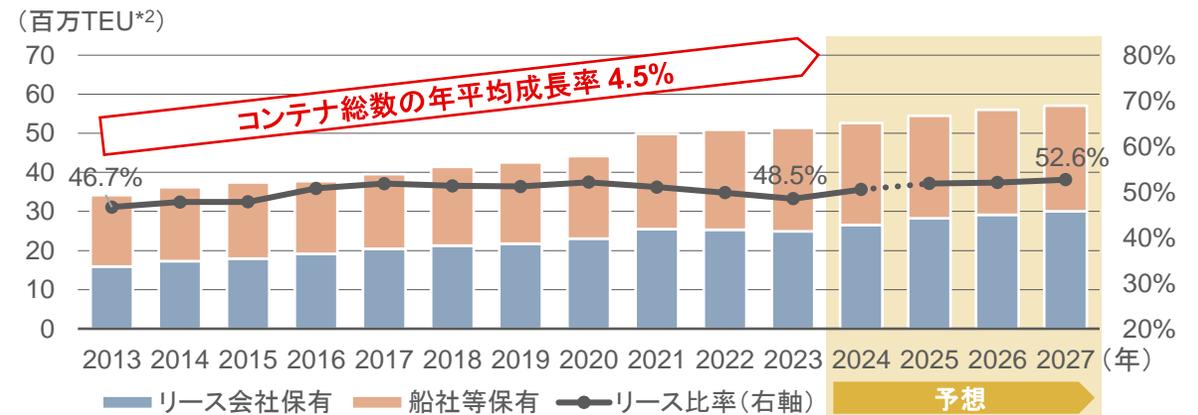
海上コンテナリースビジネスの特徴

- CAIのマーケットインテリジェンスを駆使し、需要変化を敏感に察知のうえ、機動的な新規投資を実施。お客さま（船会社など）が必要とするタイミングで、必要な場所に、必要な量のコンテナを提供することにより高いリース料の獲得を実現。
- 一般的に、コンテナ購入後、5～8年程度の長期リース後、リースの延長、または、他のお客さまにリースされ、通算13～15年後に売却。
- リース期間中のリース料は固定のため、コンテナ市況の変動（市況の循環）にかかわらず、リース期間中のリース料は変動しない。
- リース先は船会社を中心。売却先の用途は陸上用（倉庫、住宅）が中心。
- 海上コンテナは耐用年数が長く陳腐化リスクが低いうえ、倉庫・住宅などの2次利用の需要も高いため、中古価格が安定しており、残価リスクは低い。

【参考】海上コンテナリースの事業環境

- 世界のコンテナ数は、世界経済の成長（≒貿易量の拡大）に呼応し一貫して拡大基調。
- リース会社の保有割合は50%内外で推移しており、総コンテナ数の拡大と連動した市場成長を見込む。

世界全体における海上コンテナ数およびリース比率の推移*1



コンテナリースの流れ(ライフサイクル13～15年)



*1 (出所) Drewry社「Container Census & Leasing Annual Report 2024/25」(TEUベース/2023年12月末時点)

*2 TEU: Twenty-foot Equivalent Unitsの略。20フィートコンテナに換算した容量単位

⑤ ロジスティクス（鉄道貨車リース事業の主な取り組み）

鉄道貨車リースにおける主な取り組み

- 2013年に事業参入。2017年には有人拠点を開設し、北米で事業展開。
保有貨車数は約2.2万両（2024年3月期末時点）で、北米貨車リース業界トップ10に入る規模。
- 北米では、カナダ・メキシコにまたがる鉄道網が形成されており、主要な輸送手段として活用されている。
米国での貨物輸送量に占める鉄道のシェアは3割超。
- 安定したリース料収入と、保有資産の売却による売却益が利益の源泉となるビジネス。
一部の保有貨車売却と新規調達による入れ替えを毎年行い、市場ニーズに応じてポートフォリオを常に最適化。



▲ 鉄道貨車

鉄道貨車リースビジネスの特徴

- 鉄道貨車のライフサイクル40～50年に対し、一般的なリース期間は3～5年程度。
更新によるリース延長、あるいは貸出先を変更しつつリースを複数回更新。
- リース先は鉄道会社や大手の荷主（石油化学・穀物メジャーなど）が中心。
- リース期間中のリース料は固定のため、市況の変動に左右されず、リース期間中は安定したリース料が回収可能。
- 北米鉄道貨車リース市場では、中古売買の市場が形成されており、一定期間保有後にリース付き資産を売却することで、売却益を獲得することが可能。
- 鉄道貨車の中古価格は、輸送対象貨物の需要や鉄道貨車の需給バランス等による価格変動はあるものの、米国の緩やかなインフレが資産価値の維持に寄与している。また、鉄道貨車は技術革新による陳腐化リスクは低く、50年近く使用可能な耐久財である点が特徴。

鉄道貨車リースの流れ（ライフサイクル40～50年）

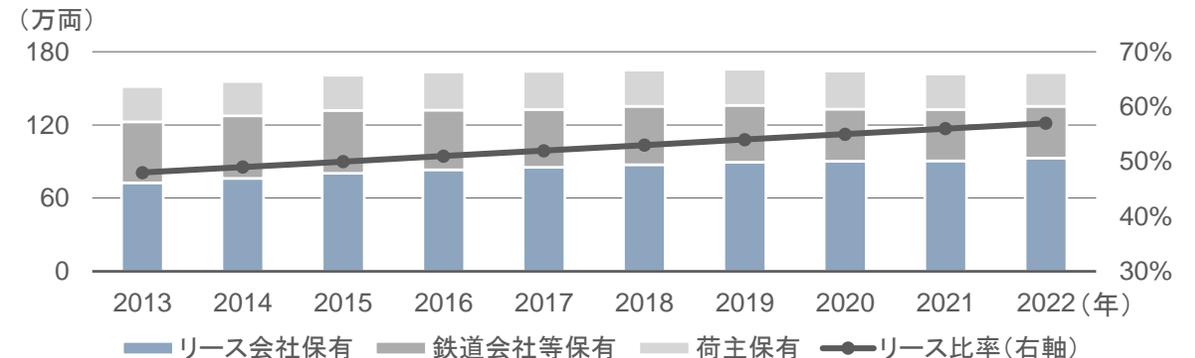


*（出所）GATX

[参考] 鉄道貨車リースの事業環境

- 北米産業を支える基幹的輸送インフラとして鉄道貨車の輸送量は安定的に推移。
- 北米の市場貨車数は160万両前後で安定している一方、リース比率は年1pt程度の成長を継続し、2022年時点のリース比率は57%と過半を占める。
- リース会社の保有数は90万両程度で、上位10社で市場シェアの約9割を構成。
- 鉄道会社と荷主が貨車への投資よりも本業での設備投資を優先していることから、リース比率は上昇傾向にある。

北米市場全体における鉄道貨車の保有状況の推移*

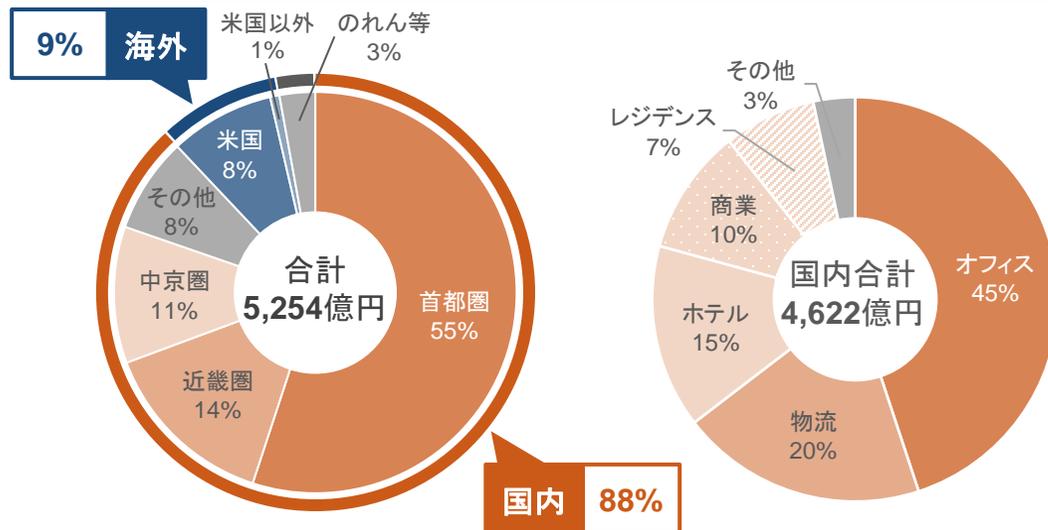


⑥ 不動産(概要)

セグメントの概要

- 不動産を対象とする、ファイナンス事業、投資事業、アセットマネジメント事業の3事業を軸に展開。これらの事業をバランスよく行うことで、あらゆる環境下においても事業を継続・推進できることが強み。
- オフィスや住宅、商業、ホテル、物流施設といった収益不動産を中心に、資産回転型ビジネスを推進。インカムゲインとキャピタルゲインの双方を創出するビジネスモデル。
- 展開地域は主に日本国内(セグメント資産残高の約9割を占める)。
- 環境配慮型不動産や入居企業のBCP*を意識した不動産への取り組みを進めることで、脱炭素社会の推進や強靱な社会インフラの構築にも貢献。

セグメント資産残高の割合(左:地域別、右:国内のアセットタイプ別、2024/3期末)



* BCP: Business Continuity Planの略。テロや災害、システム障害など危機的状況下に置かれた場合でも、重要な業務が継続できる方策を取り決めておく計画

2025中計の戦略

- 環境・社会配慮型アセットへの投融資、開発強化を通じたバリューアップ力の向上による事業機会の創出
- ソーシングやリーシングのパイプライン拡充による物流開発投資の強化
- アセットマネジメント事業の強化・拡大に向けたアセットクラスの差異化・ESG等の投資家ニーズの充足

(億円)	2023/3期実績	2024/3期実績
セグメント利益	126	119
セグメント資産残高	4,472	5,254
セグメントROA	2.2%	2.5%

⑥ 不動産(主な取り組み)

ファイナンス事業の主な取り組み

- メザニンローン・エクイティ投資などの形態で、多くのプロジェクトに対して資金を拠出。
- 対象アセットはオフィスや物流、ホテル、レジデンス、商業施設など幅広く分散。
- アセットに対する目利き力を生かしつつ、プロジェクトの収益性や不動産価格の変動リスクを取ることで、高いリターンを追求する事業モデル。
- ZEH*1住宅や環境認証取得物件など環境・社会配慮型アセットに加え、社会基盤整備のためのラボ付きオフィスやデータセンター等への投融資を実施。
- 高収益案件への取り組みを強化するとともに、O&Dビジネス*2についての検討や案件発掘を実施。

投資事業(不動産開発)の物件事例



▲ マルチテナント型物流施設
「CPD名古屋みなと」



▲ マルチ型冷凍冷蔵倉庫
「LOGI FLAG DRY & COLD 福岡古賀 I」

投資事業の主な取り組み

- 投資事業では不動産開発や再生投資を展開。いずれも開発やバリューアップ後に売却する「資産回転型モデル」。
- 不動産開発では、大型物流施設やマルチ型冷凍冷蔵倉庫のほか、事業パートナーとの協働プロジェクトとして、オフィス・ホテル・商業の大型複合ビルを開発。
- 再生投資では、老朽化などのさまざまな課題を抱える不動産を取得し、エネルギーコスト削減や設備更新、リニューアルなど、ソフト・ハードの両面によるバリューアップ施策により不動産価値を向上したうえで売却。
ホテルを対象とした投資では、既存ホテルのオペレーター・チェンジやリブランドの実施、グローバル・スタンダードのスキーム「Management Contract方式*3」により、オペレーターとの協働で不動産価値を向上。

投資事業(再生投資)の物件事例



▲ ホテル
「ダブルツリーbyヒルトン東京有明」



- 交通利便性良好な立地、希少性のある規模・スペックを生かしてホテルの価値最大化を実現すべく、事業パートナーと連携して、世界的なホテルチェーンHilton(米)をオペレーターとして招聘
- 「ダブルツリーbyヒルトン」にリブランドして、2024年に開業

*1 Net Zero Energy Houseの略。建物の断熱性能を高めて、高効率な設備を導入することで消費するエネルギーを少なくするとともに、太陽光発電などの再生可能エネルギーを創り出すことで、エネルギー収支がゼロになることをめざした住宅

*2 Origination & Distribution ビジネスの略。債権の一部を外部に売却・パートアウトすることで収益性を高めるビジネス

*3 運営委託契約に基づき、物件所有者がオペレーターに総支配人などの幹部の派遣、ブランド管理、ノウハウ提供、販売業務などを委託するスキーム

⑥ 不動産(主な取り組み)

アセットマネジメント事業の主な取り組み

- オフィスや物流、ホテル、レジデンス、商業施設を投資対象とする私募ファンド・私募REITの運用、管理。
- 投資事業(不動産開発・再生投資)で取得した不動産を他の投資家により組成される私募ファンド・私募REITに売却することで、不動産バリューチェーン的ビジネスモデル(物件仕入れから出口戦略まで)を構築。
- ESG配慮を測るベンチマークであるGRESB*の評価を取得。さらなる取り組み強化によりスコアアップをめざす。

アセットマネジメント事業の物件事例



▲ 私募REITへの組み入れ物件
(オフィスビル)



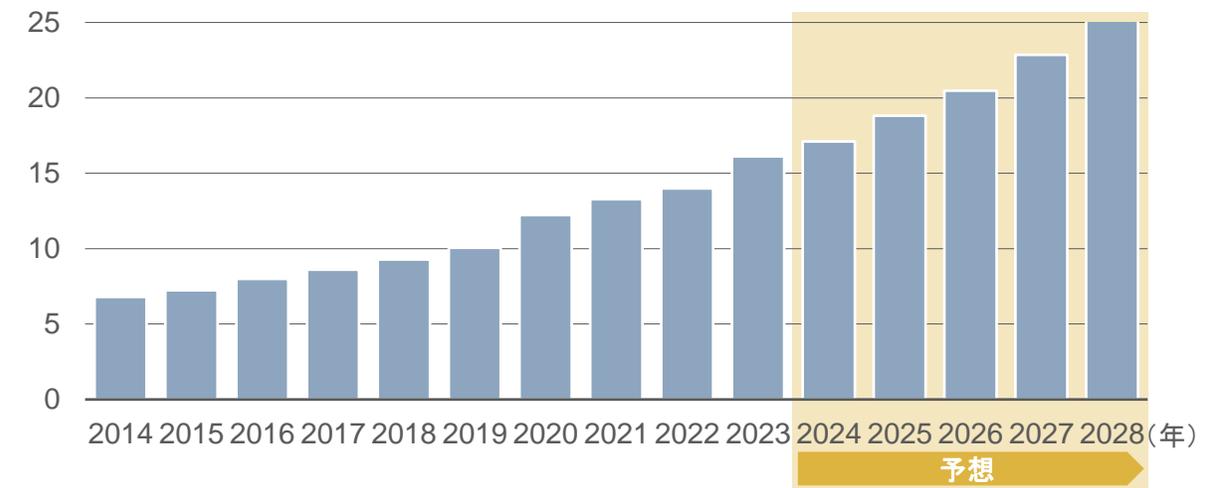
▲ 私募REITへの組み入れ物件
(商業ビル)

* 不動産会社・ファンド等のESGに対する配慮を測るベンチマーク評価、及びそれを運営する組織の名称。責任投資原則(PRI)を主導した欧州の主要年金基金グループを中心に2009年に創設された

[参考]物流施設の潜在的な需要見通し

- 物流市場は国内のEC伸長や製造業の国内回帰によるB2Bの物流量拡大を背景に成長が続いており、物流施設の賃貸市場も堅調に推移。
- 足元では物流施設の開発増加により新規供給が全国で増加し、特に新規供給が集中する大都市圏での空室率上昇が予想されるものの、工事費の高止まりにより、今後の新規供給は減少する見込み。また、下図のとおり、この先もEC市場の需要見通しは堅調なため、需給が安定化する見込み。
- 需要が高まっている物流施設の特徴は、ECの伸長を背景とした大都市圏近郊の好立地大型施設のほか、「物流の2024問題」などを背景とした大都市圏以外の中継拠点や省人化対応の倉庫、フロン規制や環境意識の高まりに応じた環境配慮型の施設など。当社グループはそのような環境・社会配慮型の物流施設に積極的に投資。

国内の小売EC市場規模(兆円)



(出所) 三井住友トラスト基礎研究所
「不動産マーケットリサーチレポート 不動産賃貸市場(物流施設編)」

⑦ モビリティ(概要・主な取り組み)

セグメントの概要

- パートナー企業と連携のうえ、高付加価値なオートリース、モビリティ事業をグローバルに展開。

国内における主な取り組み

- 三菱商事との折半出資会社である三菱オートリースを通じて事業を展開。車両のファイナンスリースやメンテナンスリースのほか、車両管理の最適化や、EV導入にあたってのソリューションサービスも提供。また、近年では個人向けのオートリースを開始するなど、サービスラインアップを拡充。
- 2023年4月の三菱オートリースと三菱HCキャピタルオートリースの合併により、強固な顧客基盤や豊富な経験、ノウハウを融合してシナジーを発揮し、事業のさらなる強化に取り組む。
- ガソリン車やハイブリッド車を利用してきた顧客がスムーズにEVに移行できるよう、EVに関連するサービスをパッケージ化した統合型サービスの提供にも注力。

海外における主な取り組み

- ASEAN地域(インドネシア、マレーシア、タイ)において事業を展開。
- インドネシアでは、オートリース事業のほか、中古車オークション事業も展開。
- マレーシア、タイでは、オートリース業界のグローバルリーディングカンパニーとともにオートリース会社を設立して、事業を展開。

2025中計の主要戦略

- 充電設備網の構築、車載バッテリーの再利用、再生可能エネルギー供給などのEV導入・運用に必要な機能を広範に提供できる統合型サービスの構築・事業化
- 国内オートリース会社2社の合併後のシナジー効果の創出
- ASEANにおける戦略パートナーとの協業によるモビリティ事業の基盤強化・拡大

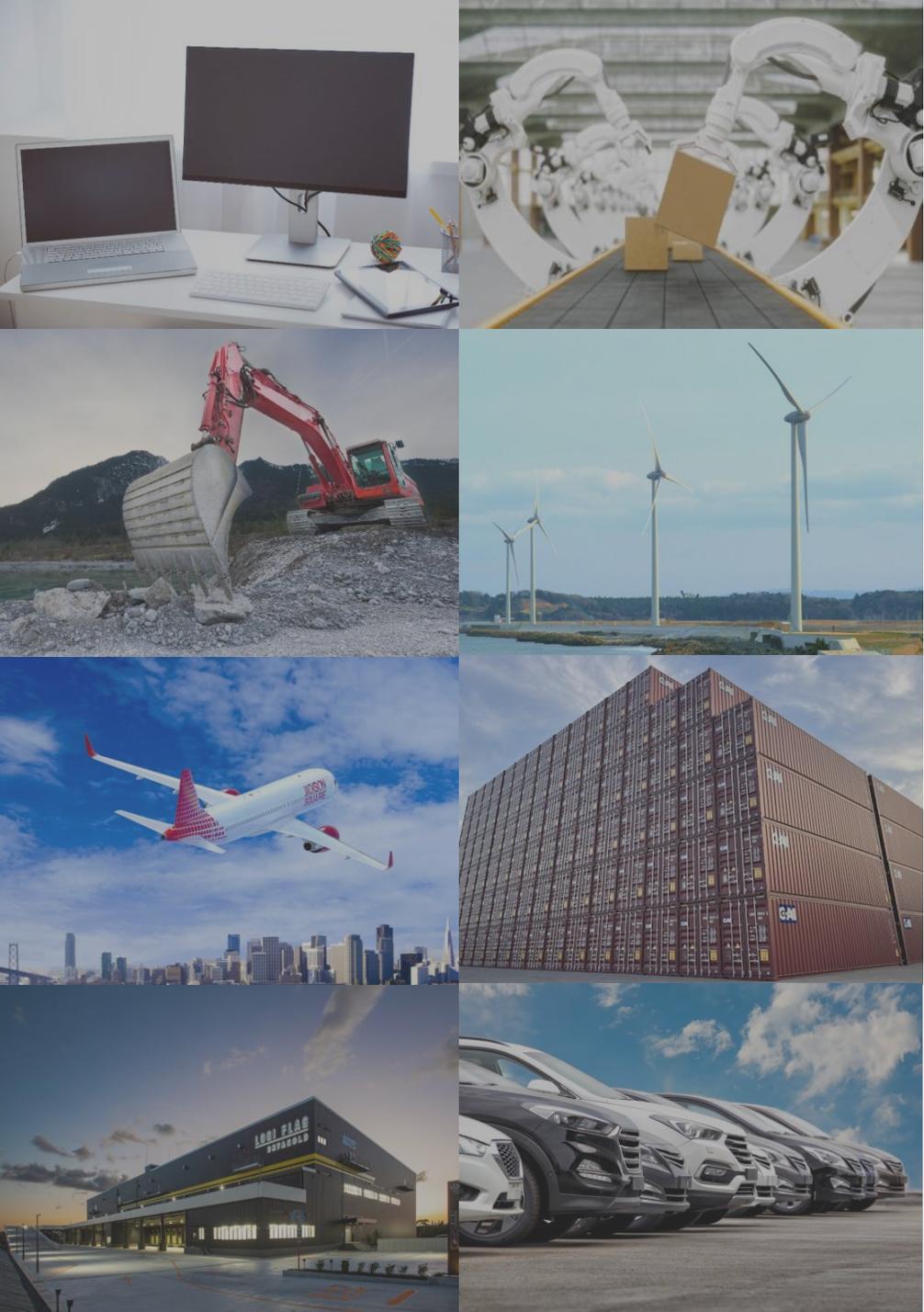
(億円)	2023/3期実績	2024/3期実績
セグメント利益	37	27
セグメント資産残高	414	519
セグメントROA	4.4%	6.0%



▲ 当社(国内)においてEVに関する統合型サービスを活用して導入した営業車(EV)



▲ インドネシア現地のタクシー運営最大手企業との合併で設立した中古車オークション事業会社



CONTENTS

- 01 三菱HCキャピタルグループの概要 P.3

- 02 経営の基本方針 P.16

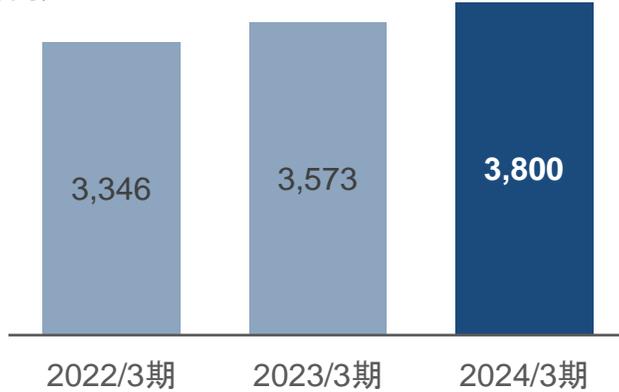
- 03 2023～2025年度中期経営計画(「2025中計」) P.26

- 04 事業(セグメント)紹介 P.34

- 05 主要財務情報 P.56

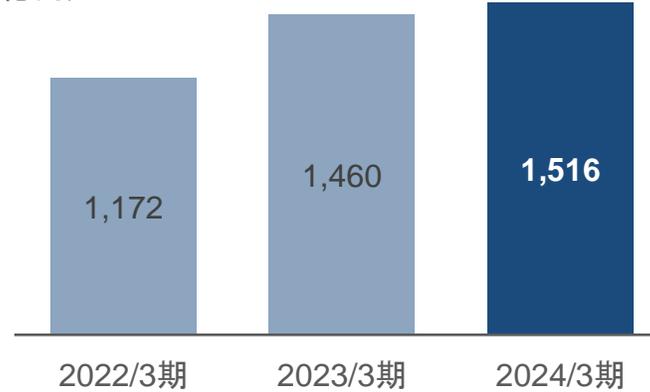
売上総利益

(億円)



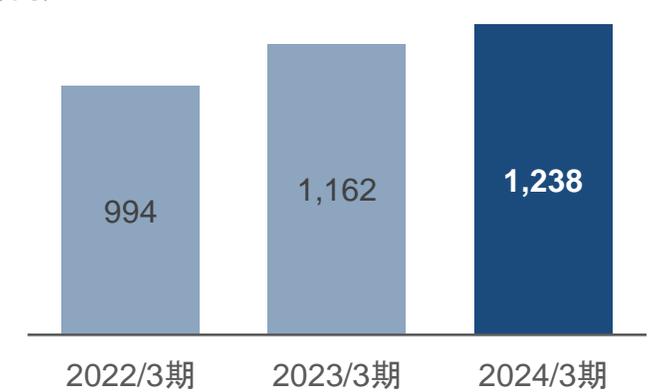
経常利益

(億円)

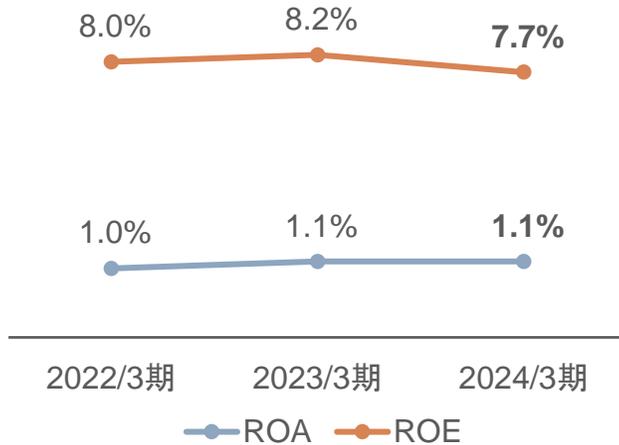


純利益

(億円)

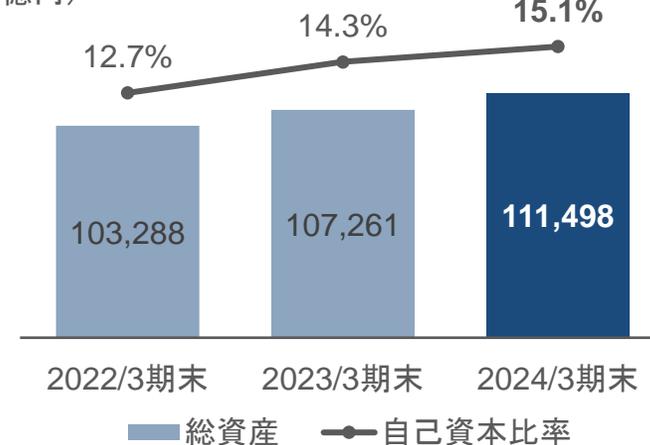


収益性



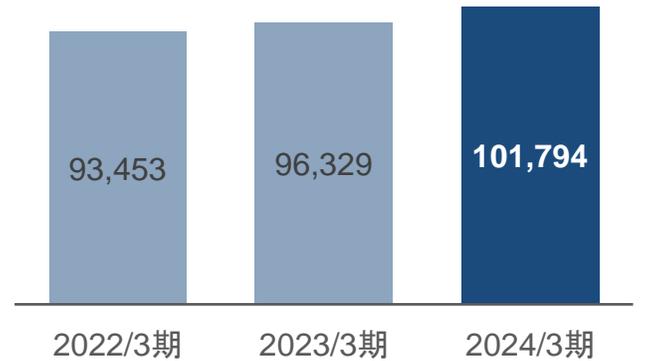
総資産・自己資本比率

(億円)



セグメント資産残高

(億円)



当社ホームページに過年度分を含む詳細な財務情報をまとめた「決算データシート」(Excel)を掲載しています。
 [URL] https://www.mitsubishi-hc-capital.com/investors/library/financial_datasheets/index.html

ホームページ上で掲載している主な当社に関する情報

2025中計進捗 (2024年3月期決算発表時点)



2024年3月期からの
3年間を対象期間とする
中期経営計画「2025中計」
の進捗状況を掲載



統合報告書



中長期的な価値創造
の全体像や経営戦略、
業績、ESG情報など
の財務情報・非財務
情報をあわせて掲載



ESGデータブック



ESG(環境・社会・
ガバナンス)に関する
取り組みやデータを
掲載



決算概要資料



四半期ごとに決算概況等を
掲載



決算データシート



過年度の決算関連
計数をExcel形式で
掲載



説明会資料



過去に実施した事業別説明会
や個人投資家向け説明会の
資料を掲載



お問い合わせ先

コーポレートコミュニケーション部 03-6865-3002



当社ホームページアドレス

<https://www.mitsubishi-hc-capital.com/>



三菱HCキャピタル

検索

