

## 2024年3月期 第2四半期決算における主な質疑応答

- (Q) 環境エネルギーセグメントにおいて、減損損失が発生した理由を教えてください。
- (A) 一つの太陽光発電案件において、当初の事業計画とは異なる状況となったため、減損損失を計上した。これは、個別のプロジェクトに起因するものであり、他の案件への波及はない。
- (Q) 米国の不動産事業で発生した損失はどのようなアセットによるものか。
- (A) 商業用不動産で、対象は主にオフィス。昨今の米国における急激な利上げ、商業用不動産への金融機関の貸し出し姿勢の厳格化などを背景に、今回、時価評価損を計上した。本件は、個別のプロジェクトにおいて発生したものではあるが、米国の商業用不動産のマーケットは厳しい環境が続いているため、下期以降も注視していく。なお、当社の米国不動産のポートフォリオは、オフィスのみではなく、居住用不動産（いわゆるアパート）を主体に、アセットタイプが分散している。
- (Q) 今回の損失発生を受けて、米国不動産のポートフォリオを見直すことは考えているか。
- (A) ポートフォリオの見直しは時間をかけて徐々に行っていくと思う。まずは、足元のマーケット環境がよくないなかで、債権の回収をしっかりと行っていくことが最優先と考えている。
- (Q) 国内における長期金利の上昇が貴社のビジネスに与える影響はあるか。
- (A) 基本的に、当社は調達におけるミスマッチは取らないことを原則としており、資産サイドと負債サイドの期間はマッチングしている。また、国内金利は今後上昇していく方向性ではあるが、欧米と比べると緩やかに上昇していくとみていることもあり、多少のタイムラグはあっても、調達金利の上昇分は貸し出しへの価格転嫁を行うため、大きな心配はしていない。

- (Q) 通期業績予想を据え置く理由の一つに、アセット売却益の期初計画からの上振れをあげているが、下期において、具体的にどのようなアセットを売却するのか。また、それにより、どの程度の上振れを見込んでいるか。
- (A) 期初からさまざまなアセットを売却しているが、特定の分野において、良好なマーケット環境を背景に、上期のアセット売却益が期初の計画よりも上振れた。具体的な分野はここでは示せないが、下期においても、この良好なマーケット環境により、売却益の上振れを見込んでいる。
- (Q) ディー・エフ・エル・リースや首都圏リースの株式譲渡\*1を発表したが、他にも出資しているリース会社を売却することはあるか。
- (A) 現状、パートナー企業と共同で出資しているリース会社は他にあまりない。過去には、カシオリースや神鋼リースなどがあったが、いずれも当社の持分を売却している。今回は、だれが主体となって事業を推進することが最も望ましいかを考えた結果である。りそなグループが主体となったほうが、りそなグループにとっても、ディー・エフ・エル・リースや首都圏リースにとっても、さらなる成長が見込めると判断し、株式譲渡を行った。
- (Q) 昨今の金融業界は、スタートアップへの支援に力を入れている印象。先日、貴社は、レノボ、三菱UFJ信託銀行とスタートアップ支援の取り組み\*2を発表したが、他にも同様の取り組みを検討しているのか。
- (A) 当社は、「ビジネスモデルの進化・積層化」を進めていくうえで、新しいテクノロジーの活用や、新たなビジネスモデルに食欲に取り組む必要があると考えている。決算概要資料の23ページに記載のとおり、イノベーション投資ファンドを活用し、スタートアップに積極的に投資を行っていく。ただし、それは単なるスタートアップ支援にとどまらず、スタートアップとともに考え、当社もその果実を取り込んでいくことで、当社の「ビジネスモデルの進化・積層化」につなげていく。

---

\*1 2023年11月8日付「連結子会社の異動(株式譲渡)に関するお知らせ」

(<https://www.mitsubishi-hc-capital.com/investors/library/pressrelease/pdf/2023110801.pdf>) ご参照

\*2 2023年11月7日付ニュースリリース

「レノボ、三菱UFJ信託銀行、三菱HCキャピタルがスタートアップ支援に向けた戦略的パートナーシップを締結」

(<https://www.mitsubishi-hc-capital.com/investors/library/pressrelease/pdf/2023110701.pdf>) ご参照

- (Q) 航空セグメントの純利益が下期偏重になる理由をもう少し詳しく教えてほしい。
- (A) 航空セグメントは、資産回転型のビジネスモデルであり、経常的にアセットを売却している。今期はその売却益が下期に偏重しているため、純利益も下期偏重となる見込み。なお、このスケジュールは期初から想定していたものである。
- (Q) 昨今、海上コンテナリースや北米鉄道貨車リースにおいて、業界再編の動きがあらわれている。それぞれの事業について、貴社における現状の環境認識や今後の見通しを教えてください。
- (A) 海上コンテナリースについては、昨今、競合他社 2 社の買収案件が発表されたが、それらが当社の事業に与える影響は限定的と考えている。ただし、海上コンテナリース業界は、少数の会社で多くのシェアを占める寡占状態のため、業界再編の動きは今後も起こり得るとみている。当社においても、オーガニックとインオーガニックの両面で成長戦略を練っている。
- また、北米の鉄道貨車リース業界については、先日、他社において事業売却に関する発表があったが、当社としては、CO<sub>2</sub>の排出量が少なく、環境負荷の小さい輸送手段としてマーケットの成長が見込める分野であるため、事業を継続していく。当社では、2025 中計の期間中において、不採算の鉄道貨車を需要の高い貨車に入れ替え、その改修を行うこと、また、脱炭素の観点から、将来的に不採算になることが想定される貨車の売却を行うことで、事業基盤の強化ならびに収益性の向上を図っていく。
- (Q) ポートフォリオの変革について、採算性が低く、シナジーに乏しい事業の売却は進んでいるようにみえる一方、採算性の高いアセットの積み上げはみえてこない。資産の入れ替えのなかで、今後、どのような分野で、どの程度まで採算性の高いアセットを積み上げていくのか。
- (A) 具体的な数値で示すことはできないが、決算概要資料の 27 ページに掲載している、2025 中計で掲げる「ビジネスモデルの進化・積層化」のとおり、「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」などのビジネス類型の取り組みを拡大することで、採算性の高いアセットを積み上げていく。このスライドには、具体例として、不動産分野における再生投資や、環境エネルギー分野におけるアグリゲーション事業のような Non FIT 再生可能エネルギー事業を記載しているが、これらに限らず、さまざまな分野で取り組んでいく。

(Q) 米州で展開している各事業はどのような環境にあるか。

(A) 海外地域セグメントの「米州」では、米国とカナダにおいて、リース・ファイナンスを中心とした事業を行っている。対象物件は、トラックの割合が大きく、そのリース先は中堅・中小のお客が多いこともあり、貸倒関連費用が計画比でやや増加している。今後、その状況を注視する必要はあるものの、期初計画において一定の貸倒関連費用の計上を織り込んでおり、今後、計画外で大幅に計上することは想定していない。

ロジスティクスセグメントの海上コンテナリース事業は、海運業界全体としては昨年までの特需からの正常化局面にあるが、当社グループの CAI の業績は計画以上で推移。その要因は3つあり、同業他社比で高い稼働率の維持、資金原価の低減（市況を踏まえて、新規投資を抑制しているため）、最適なタイミングと価格での資産売却。

航空セグメントは、業績回復が順調に進んでおり、期初計画からの上振れを期待している。当社グループは、航空機リース（JSA）、航空機エンジンリース（ELF）、航空機エンジンのパーツアウト事業（INAV）を展開している。最近、報道されているとおり、メーカー側の問題で、航空会社が航空機の調達に苦労しており、また、エンジンにも一部で問題が発生している。このような状況下では、航空会社はいまある航空機やエンジンを繰り返し回す必要があり、これが当社にとって追い風となってきており、下期業績に期待している一因。

不動産セグメントは、米国の商業用不動産において大変に厳しい状況にあり、先ほどご説明したとおり、主にオフィスを対象に時価評価損を計上した。なお、米国の商業用不動産は当社のポートフォリオ全体から見ると非常に小さい。決算概要資料の15ページの左下の表において、「海外」の資産残高を2024年3月期第2四半期末時点で547億円とお示ししており、そのうちの約9割が米国向け。米国のうち、約6割が居住用不動産（いわゆるアパート）で、これは入居率が高いことから心配しておらず、一方、オフィスは2割強で、ここは注視していく。

- (Q) 環境エネルギーセグメントで計上した減損損失の内容について、もう少し詳細に教えてほしい。
- (A) 減損を計上したのは国内の 1 案件で、収入に関わる前提条件が当初計画から変更となったことにもない減損を計上した。脱炭素社会の推進や地域社会への貢献という観点も踏まえ、この案件は計画を変更して継続する考えだが、当然のことながら、収益性の向上に最大限に取り組んでいく。
- (Q) 海外で展開している事業（おもに海外地域、航空、ロジスティクス）において、調達金利の上昇は価格転嫁できているか。
- (A) 資料をご覧のとおり、資金原価は相応に増加している。当社においては厳格な ALM を運営しており、基本的には資産サイドと負債サイドの通貨や期間をマッチングしている。例えば、航空機や海上コンテナのリースは外貨で取引しているが、これらの長期のアセットについては、同じく長期固定での資金調達を行っているため、足元の調達金利の上昇がただちに当社の収益性に影響を及ぼすものではない。一方、国内・海外において、一部で短期のビジネスを行っており、そこでは多少の影響を受けている。ただし、当社のポートフォリオが分散していることが奏功し、例えば、英国では調達金利の上昇により一時的に新規案件の収益性が低下しているものの、自動車リースでは中古車市況の好調により売却益が増加しており、トータルではカバーできている。
- (Q) 一部の航空機エンジンにおける問題発生により、リース中の航空機の返却なども起こり得ると思うが、貴社の事業への影響を教えてほしい。
- (A) 航空機エンジンは取り外しや交換ができるため、エンジンの問題を理由としてリース中の航空機が返却されることは基本的になく、JSA が保有する 210 機において返却（オフリース）となっている機体はない。むしろ、一部エンジンの問題により、当社が営む航空機エンジンのリース、エンジンのパーツを扱うビジネスにとっては追い風となる。下期にこの状況がどの程度続くかにもよるが、収益の上振れ要因になると考えている。

以上