

2026年3月期 第1四半期決算説明会における主な質疑応答

(Q) [2026年3月期 第1四半期決算概要資料](#) (以下、「決算概要資料」)の25ページを見ているが、専門事業セグメントの決算期変更による影響を除いた進捗率は右側のグラフに記載のある通期予想903億円と1Q実績の249億円で計算すれば良いか。

(A) その通り。

(Q) 期初の計画に決算期の変更による影響が織り込まれているので、第1四半期では計画比の進捗率が高水準だが、第2四半期以降は決算期の変更による影響が発生しないことから、以降の進捗率の推移は緩やかなものとなり、通期では計画通りに着地する想定をされている、という理解で良いか。

(A) その通り。

(Q) カスタマーソリューションのセグメント利益の通期計画(437億円)の達成に向けて、足元で取り組んでいること、第1四半期までに出てきている成果、および第2四半期以降に見込んでいる成果などを教えて欲しい。

(A) 3つの大きな戦略によりカスタマーソリューションの通期計画の達成をめざしている。
1つ目が「ベース収益」と呼んでいるもので、通常のリース取引の資産残高を増やすこと、その中でもより収益性の高いものを増やしていくこと。
2つ目が「高付加価値ビジネス」を伸ばしていくこと。例えば、半導体製造装置のリファービッシュビジネスや、ヘルスケア領域での課題解決型のビジネス、パソコンのライフサイクルマネジメントという導入から廃棄までをサブスクで提供していくビジネスなどがあげられる。
3つ目は、チャレンジングな取り組みではあるが、外部のパートナー企業と新しいサービスを構築して導入していくこと。

カスタマーソリューションのセグメント利益は通期で前期比69億円の増益となる計画だが、その増益額の中で1つ目の「ベース収益」が約6割、2つ目の「高付加価値ビジネス」が約2割、3つ目の「新サービス」が約2割を占めるイメージ。

第1四半期の進捗に関しては、1つ目の「ベース収益」は良い進捗となっており、収益性の高い不動産リースやベンダーとのビジネスを着実に伸ばしている。カスタマーソリューションの第1四半期のインカムゲインは前年同期比で16億円増益となっており、積水リースの売却による減収影響も打ち返す形で伸びている。増益額としてはまだ小さいが、この「ベース収益」を中心に結果が出始めており、第2四半期以降さらに実現していくと考えている。

2つ目の「高付加価値ビジネス」については、半導体製造装置のリファービッシュビジネスが一部開始しており、また、パソコンのライフサイクルマネジメントも進捗している。「高付加

価値ビジネス」全体では、第 1 四半期の進捗はまだら模様だが、通期では十分達成できると考えている。

3 つ目の「新サービス」は、パートナー企業と様々な PoC に取り組んでいるところ。例えば、ロボティクスのサブスクリプションサービスや、IoT 付きフォークリフトのサービスなどを新しいサービスとして投入していくもの。これはややチャレンジ目標で第 1 四半期では具体的な収益の実現に至っていないが、今後伸ばしていきたい。

(Q) 3 つ目の「新サービス」については、来期以降も継続して取り組んでいくような課題と考えて良いか。

(A) 今期の目標は今期に達成したいが、来期以降も続けていくことでさらに伸ばしていく考え。

(Q) [決算概要資料](#)の 14 ページの左下「現状・見通し」で『期初見通しを上回るペースで費用が減少』と記載されているが、この費用とは貸倒関連費用を意味しているのか。

(A) その通り。

(Q) [決算概要資料](#)の 14 ページの右上にあるグラフを見ると、米州の第 1 四半期の貸倒関連費用は 36 億円。仮に今期中はこの水準が継続すると考えた場合、通期の貸倒関連費用は 150 億円弱。前期の貸倒関連費用は 300 億円弱なので、今期は通期で前期比 150 億円程度減少する計算となる。期初見通しを上回るペースで費用が減少しているということは、通期ではその 150 億円程度の減少を超える水準で費用が減少しそうということか。

(A) 米州の貸倒関連費用が前期と比べて半分程度になったら良いというのが期初の計画で、第 1 四半期ではその計画より多少改善している状況。ただし、期初の計画よりも改善している状況が今後も続くかどうか、かなり慎重に見ている。とはいえ、貸倒関連費用が前期から改善傾向にあるということは間違いない。

(Q) 昨年度末くらいから貸倒関連費用を抑制するための施策を実行しているか。

(A) その通り、昨年度から実行している。

(Q) [決算概要資料](#)の 13 ページを見ると、欧州のインカムゲインが前期の 181 億円に比べて今期は 195 億円。欧州のインカムゲインの回復、伸びをマネジメントはどう評価しているのか。

- (A) 欧州、特に英国の経済が低下傾向にあり、マーケット環境自体は非常に厳しいと認識している。その中でも、インカムゲインが前年同期比で増益しており、手堅く商売を増やしていると理解している。これは英国子会社 MHCUK の良さが出た結果である。単なる金利勝負だけではなく、クイックな与信判断やアフターフォローも含めた質の高いサービス(カスタマー・エクスペリエンス)をお客様に提供していることで、厳しい環境でも収益を少しずつ増やせており、堅調だと認識している。
- (Q) 英国以外の欧州大陸での業況は。
- (A) 欧州は英国でのビジネスが大半で、欧州大陸の方はモビリティビジネスを展開しているが、比率としては非常に少ない。欧州全体の経済が低迷しているが、その中でも英国が利益を引っ張って利益を伸ばしている状況。
- (Q) 英国のマーケット環境が厳しいのであれば、欧州大陸のビジネスを拡大していくという手もあると思ったが、現状ではそういう状況にはないということか。
- (A) 次の中期経営計画(以下、「中計」)での戦略は今後議論していくが、欧州大陸での車両管理台数は現状少なく、すぐに 2 倍、3 倍の規模に拡大できるような状況にはない、というのが実態。
- (Q) [決算概要資料](#)の 25 ページを見ると、決算期の変更による影響額が期初計画と比べて上振れているようだが、その要因を教えて欲しい。
- (A) 航空機エンジンリース子会社 **elfc** でエンジンの稼働率が計画よりも良かったことが上振れた主な要因。
- (Q) 決算期の変更による影響が計画比で上振れている中で通期計画の進捗に対してインラインということは、決算期の変更による影響以外で下振れている要素があるのか。
- (A) 期初計画と比べるとどのセグメントも概ね計画通りに進捗していると認識している。仮に進捗率 25%を基準に進捗を考えた場合、多少下振れているセグメントもある。例えば、海外カスタマーは貸倒関連費用が先行して発生したことで進捗率は 10.5%と 25%から下振れている。また、カスタマーソリューションも若干ではあるが 25%から下振れている。その一方で、決算期の変更による影響の上振れやロジスティクスと航空が好調に推移しているので、それらが相殺されてインラインという認識をしている。

(Q) 通期計画から上振れるポテンシャルの方が大きいと感じている。一方で、少し気になるセグメントもあるかと思うので、来期以降の新中計を見据える中で今期のうちに手当てしておきたいセグメントなどがあれば教えて欲しい。

(A) 通期計画を上振れるのではというお話があったが、私としては達成の自信はあるものの、そこまで大きく上振れるとはまだ言えないと考えている。決算期の変更による影響だけ見れば多少上振れている状況ではあるが、最終的には通期決算を締めてみないと分からない。また、不透明性の高い経済状況が続いており、このままの経済状況が本当に続いていくかまだまだ安心できないという感覚を持っている。

それを前提に次の中計に向けた手当てについて言うと、1 つは海外カスタマーの米州。今期の貸倒関連費用は前期と比べて減少するとは認識しているが、完全に正常化するわけではないので、いち早く正常化させることが次の中計に向けた1つの大きな宿題だと思っている。2 つ目はカスタマーソリューション。先ほど「チャレンジングなところもある」と申し上げたが、当社の基盤事業であるこのセグメントを伸ばしていかないと足元がぐらついてしまうので、先ほど回答したとおり、次の中計でも新しい商売を入れていくことをやっていかなければいけない。それから、もう1つは環境エネルギー。Europea Energy は買収当時の想定でも、買収から数年はのれん相当の償却もあり大きな収益貢献は見込まれていないが、実態としても European Energy からの取り込み収益がまだまだ少ない状況が続いている。次の中計でさらに多くの利益をピックアップできるように改善していく必要がある。

(Q) 航空セグメントへの評価を JSA と elfc とに分けて教えて欲しい。

(A) まず航空セグメント全体では、マーケット環境が非常に良い状況にある。コロナ禍前の旅客数に戻ってきており需要は強い状況が続いている。一方で、バリューチェーンの中での滞りや一部の航空機メーカーが抱える問題などにより、航空機やエンジンの供給が以前と比べてやや戻ってきていない。それにより、どちらのビジネスにおいてもマーケットが非常にタイトで、リース料の水準や売却価格の面で良い状況が続いている。

その上で航空機とエンジンとに分けてお話しすると、航空機の方は、今年3月に発表したとおり機体50機の発注を行っている。発注した機体のデリバリーは少し先になるものの、今後も緩やかに保有機数を拡大させていく考え。ただし、資産残高が非常に大きくなってきているため、これをさらに2倍、3倍に拡大するというよりも、いかに安定的に収益性を高めていくかが課題だと考えている。

航空機エンジンリースの方は、エンジンメーカー系のリース会社以外、いわゆる独立系のリース会社としては業界トップの地位を確立している。本日発表したエンジン50基のまとめ発注により、その地位をさらに強化できる。このビジネスはさらに拡大していける余地があると考えている。また、他社ではあまり取り組まれていない事業なので、当社としての強みが活かせる分野だとも思っている。

ただし、これはあくまで私の現時点での認識を申し上げているが、次の中計に向けて日々

議論しているところなので、来年の春以降に解像度を上げてお示ししたいと考えている。

(Q) ロジスティクスセグメントについても、CAIとPNW それぞれの評価を教えてください。

(A) まずマーケット環境について、海上コンテナの方は安定的に伸びている。もちろん、米国の関税政策による影響はゼロではないが、グローバルでは物流量が好調に伸びており、マーケットは安定していると認識している。鉄道貨車の方も、米国の物流が活況なため、非常に高い稼働率で運営ができています。

今後について、海上コンテナの方は3年前にCAIを買収して拡大してきたことで、全社のポートフォリオの中でそれなりの割合を占めるようになってきた。海上コンテナはインカムゲインを中心に、リース満了時にコンテナを売却することで、インカムゲインだけでなく売却益も得ていく収益性の高い事業なので、今後も緩やかに残高を拡大していく考え。

鉄道貨車については、今後も議論が必要な分野だと思っている。鉄道貨車リース業界は、トップ10社でマーケットシェアの約8割を占めている業界であるが、PNWのマーケットシェアは相対的に低いので、この事業を今後どうしていくのかという点が次の中計のテーマだと考えている。鉄道貨車は海上コンテナ以上に息の長いアセットであり、簿価が下がってきたタイミングでマーケット価格が高いうちに売却することで売却益を得る資産回転型ビジネス。PNWは業歴が浅いため、売却に適した簿価が低下した貨車がようやく出てきたところ。前期から本格的な売却を開始しており、今期は結構な収益貢献が期待できる。次の中計では、資産回転型ビジネスを進めながら、どこまで収益貢献できる事業かを見定めていくステージだと考えている。

(Q) PNWは、前期までは収益貢献が限定的だったと思うが、この第1四半期から少しずつ収益貢献が出てきているのか。

(A) その通り。

(Q) [決算概要資料](#)の39ページに記載されている今期の資金原価が前年同期比で減少している要因を教えてください。

(A) 今期の資金原価は前年同期比で28億円減少している。コロナ禍明け以降、特に外貨の金利上昇により資金原価は増加傾向にあったが、今回、金利要因は減少に転じた。要因別に分けて説明すると、まず金利要因では8億円の改善(減少)。これを通貨別に分けると、円貨は徐々に金利が上がってきているため16億円の悪化(増加)。一方で、米ドル、ポンド、その他通貨は改善(減少)しており、ネットで8億円の改善(減少)。それから、金利以外の要因としては平均残高の増加により14億円の悪化(増加)。為替要因はほぼフラット。残

りが決算期の変更による影響となっている。

(Q) 外貨の金利が下がったことが資金原価減少の一番大きな要因という理解で良いか。

(A) 金利要因としては、外貨の金利が下がったことが一番大きい。

(Q) 本日リリースされた航空機エンジン 50 基のまとめ発注に関して、日経新聞では投資額が 1,700 億円と報じられている。この数字は実際の購入金額と概ね近いのか。

(A) 1,700 億円はカタログ価格として記載されていたと思う。実際に発注先の CFM 社といくらかで契約したかという点については、回答を差し控えさせていただきたい。

(Q) elfc のアセットの水準を考えると今回の投資はかなり大きな投資だと理解して良いか。

(A) ご理解のとおり。elfc も購入と売却によるアセットの入れ替えを行っているため、必ずしも発注する 50 基分が純増になるとは限らないが、現在保有しているエンジン数は約 400 基なので、それなりのインパクトがある投資と言える。

(Q) 今回発注を決めたエンジンは何年後くらいにデリバリーされるのか。

(A) 今後 3~4 年間でデリバリーが完了する想定。

(Q) 主要子会社の決算期の変更はもう大体片付いたか。

(A) 主要子会社という観点では大体片付いたとご理解いただいで問題ない。

(Q) 仮に来期に決算期の変更による取り込み調整が発生しないと、今期に生じた決算期の変更による影響が来期には減益要因になるという理解で良いか。

(A) その通り。

以 上