事業戦略

カスタマーソリューション

**盤石な顧客基盤を生かし、
新たな事業の創出に挑戦**

取締役 副社長執行役員
カスタマーソリューションユニット担当
安栄 香純

カスタマーソリューションユニットは、これまで50年以上にわたり日本国内においてファイナンスを中心にビジネスを展開してきました。足元では約57万社の顧客基盤を有し、セグメント利益は連結の約3分の1を占めており、当社グループにおける基盤事業として安定成長を続けています。

しかしながら国内リース業界の取扱高は、リース会計基準の変更や長期にわたる低金利、新型コロナウイルス感染症拡大の影響などにより、ここ十数年は停滞しているのが現状です。このような環境下で「10年後のありたい姿」の実現に向けて、カスタマーソリューションユニットはファイナンスを超えた「ビジネスモデルの進化・積層化」を推進しています。

当社グループはこれまでのお客さまとの取引を通じて、多種多量のアセットを所有しています。お客さまとの協働で、これらアセットの稼働データを分析することにより、今後は、IoT（Internet of Things）やDXの活用による、最適なアセットのオペレーションをサポートするなど、より付加価値の高いサービスを提供していきます。単なるファイナンス提供だけではなく、アセットの調達から処分までをトータルにサービス提供できるビジネスモデルへの転換を図り、さらにはサーキュラーエコノミーの実現にも貢献します。

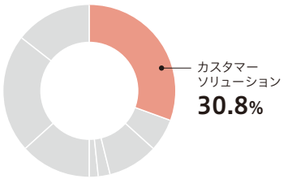
そのためにも、当社の主要株主である、三菱ＵＦＪフィナンシャル・グループや三菱商事、重要なパートナーである日立製作所といった業界のリーディングカンパニーとの連携を背景に、お客さまとのコミュニケーションをさらに強化し、ともにお客さまの課題解決に向けて協働することで、ファイナンスカンパニーからサービスカンパニーへの変革を強力に推し進めていきます。

今後もカスタマーソリューションユニットは、お客さまへ三菱ＨＣキャピタルにしかできないサービスの提供を実現し、「お客さまの頼れるパートナー」としてあり続けるよう努めてまいります。

**セグメント利益
（2023年度）**

381億円

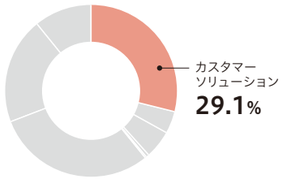
グループ全体
1,238億円



**セグメント資産残高
（2024年3月末現在）**

2兆9,665億円

グループ全体
10兆1,794億円



主な事業内容

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

2025中計における主要戦略

- 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

2025中計の進捗

カスタマーソリューションユニットでは、「ビジネスモデルの進化・積層化」に向け、パートナーとの連携による新たな「ファイナンス+サービス」の構築に取り組んでいます。

2023年度は、ビジネスパートナーとの協働によるPoC※1を複数実施しているほか、イノベーション投資ファンド※2を活用し、DX化促進に資するスタートアップ企業への出資を7件実行しました。

このような取り組みを通じて、子会社MHCリニューアブルネットワークス※3を活用したPPA（電力販売契約）事業等脱炭素分野でのサービス提供、中古半導体製造装置のリファービッシュサービス提供等、新たなサービスの創出を実現しました。引き続き、実証中案件の見極めも行いつつ、有望な案件にリソースを集中させることで、早期のサービス開始につなげていきます。

※1 Proof of Conceptの略。新しいアイデアや技術の実現可能性を検証すること。
※2 投資を起点としたスタートアップ企業とのオープンイノベーションを通じた新サービスの創出、新事業の開発の促進を目的に当社が2023年4月に運用開始したファンド。
※3 レジル（旧 中央電力）との共同出資により2021年10月28日に設立したリネッツの全持分を2024年3月26日に取得、完全子会社化し、社名を変更。

今後の取り組み

全社戦略である「ビジネスモデルの進化・積層化」への取り組みをさらにスピードアップさせるため、従来以上にお客さまとのリレーションや経営層へのアプローチを強化することで、お客さまの経営課題を把握し、その解決に向けた新たな切り口やサービスを開発・提供していきます。カスタマーソリューションユニットの全社員が変革の意識を強く持ち、事業ポートフォリオの変革を進めていきます。

また、リース・割賦などの既存業務における営業プロセスは、デジタルマーケティング※4やインサイドセールス※5、電子契約など、DXを駆使した分業モデル※6への変革を行い、効率的な営業体制の確立を図っていきます。

※4 電子メールやネットで、当社グループのサービス・ソリューションやセミナーをご案内して、見込顧客の母集団を形成すること。
※5 インサイドセールス：コールセンターからのメール・電話による営業手法分業モデル。
※6 デジタルマーケティング、インサイドセールス、フィールドセールス（外訪型営業）の各業務をシームレスに連携可能な体制。

Topics　ロボティクスソリューションによる労働力不足解消への貢献

当社グループは、社会的課題である少子高齢化にともなう労働力不足の解消に向け、先端技術を有するパートナー等とエコシステムの構築をめざしています。ロボットを活用した自動化により生産性を高める革新的サービス※7を実現することを企図し、2024年4月に専門組織として「ロボティクス事業開発部」を新設しました。

近年の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て実現されるため、多様なプレーヤーが関与します。そのなかで、当社グループは保有する顧客基盤やファイナンス機能のみならず、システムインテグレートや運用サポート、業務設計などを組み合わせるコーディネート機能を発揮し、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、ビジネスを拡大していきます。

将来的には、「ロボティクスといえば三菱ＨＣキャピタル」とイメージしていただけるような、当社グループにおける主力事業の1つとなることをめざします。

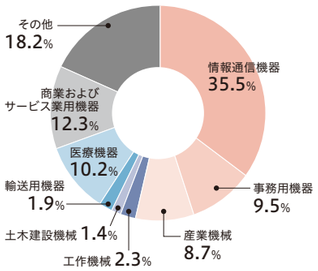
ロボット導入のイメージ

※7（株）MUSEが開発中のロボットにより、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。さらに、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。

事業戦略

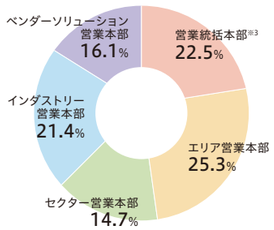
カスタマーソリューション部門別の取り組み

カスタマーソリューションの物件種類別リース取扱高内訳※1（2023年度）



※1 カスタマーソリューションセグメントに属する営業部署・主要子会社等におけるリース取扱高です。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となります。

カスタマーソリューションの営業本部取扱高内訳※2（2023年度）



※2 カスタマーソリューション内の連結調整額は含めていません。
※3 営業統括本部には、2024年1月に売却したディー・エフ・エル・リースおよび首都圏リース、2024年6月に売却した積水リースの取扱高が含まれています。

営業統括本部	営業推進、バックオフィス業務、業績管理を担当
エリア営業本部	首都圏、中部圏、関西圏等の地場企業・公共団体を担当
セクター営業本部	公共団体、金融、重工業、電力、化学業界等の大手企業を担当
インダストリー営業本部	自動車、通信、電機、物流、不動産、半導体、ヘルスケア等を担当
ベンダーソリューション営業本部	メーカー等と提携した販売金融を担当

営業統括本部

戦略

- カスタマーソリューションの新ビジネス開発推進、ロボティクス分野の事業開発
- リース返却品等の循環型経済促進、デジタル活用での営業・事務プロセス変革

主な取り組み

グループ会社のMHCリニューアブルネットワークスでは、低圧太陽光発電の普及、企業の二酸化炭素排出量削減、ならびにカーボンニュートラルに資するサービスの開発・提供を行っています。

同じくMHC環境ソリューションズでは、PC・情報機器などの使用済み品をリペア・データ消去し、リユース製品として普及させること、廃プラスチック等のリサイクルなどを通じて循環型経済の実現に取り組んでいます。

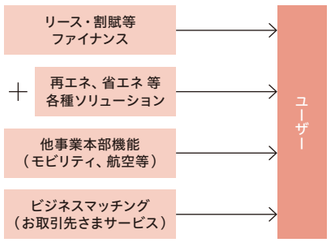
エリア営業本部

戦略

- 組織的なアカウント営業による顧客／社会的課題へのソリューション提供
- 広範囲な営業活動で得られたデータの利活用による効率的な営業体制の構築

主な取り組み

日本全国にわたる営業網と株主チャネル等を活用した組織的なアカウント営業により、取引先の経営課題や社会的課題にアプローチし、当社グループの機能に加え、ビジネスマッチング等を駆使することでソリューションを提供しています。近年は特にお客さまの脱炭素化への取り組みニーズが広がるなか、再生可能エネルギー供給や省エネルギー化投資など多様なサービスをファイナンスとともに提供しています。



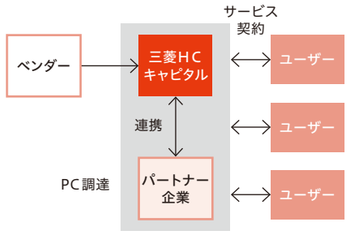
セクター営業本部

戦略

- パートナー企業との連携によるお客さまおよび社会的課題解決への貢献
- 資金提供にとどまらない設備の導入から保守、廃棄までの総合サービスの提供

主な取り組み

パソコンの調達から運用、資産管理、廃棄までのライフサイクルを総合的に管理するLCM（ライフサイクルマネジメント）サービスを提供しています。日本国内ではWindows10の入れ替え需要が高まっているなか、これを事業機会と捉え、営業体制を強化するとともに、パートナー企業との事業連携を通じて、お客さまのPCをフルサポートするレンタルサービスを提供していきます。



インダストリー営業本部

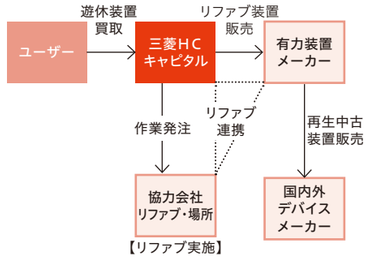
戦略

- 通信、物流、不動産、半導体、ヘルスケア、工作機械等の専門集団としてお客さまに貢献
- 業界に対する高度な知見を生かし社会・業界の課題解決を図り、新たなビジネスモデルを創出

主な取り組み

事業パートナーと協業し、サーキュラーエコノミーに貢献する、中古半導体製造装置のリファービッシュ※4サービスを提供しています。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、リファービッシュ環境の提供、中古装置の販売までの一連の循環型スキームを構築しており、今後さらに取り組みを進めていきます。

※4 中古の装置を整備・再生し、新品に準じる状態に仕上げること。



ベンダーソリューション営業本部

戦略

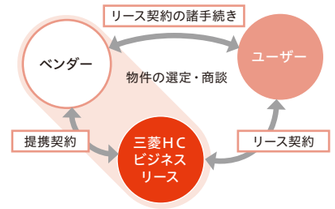
- ベンダーリース市場における最大規模のシェアの維持・拡大
- データ・デジタルを活用した正確で効率的な運営体制の構築

主な取り組み

当社グループでは情報通信機器などさまざまな機器を取り扱い、メーカーさまや商社さまの販売促進をリース・割賦等により支援しています。

業界トップクラスの契約件数に対するリース等審査において、AIを導入した自動審査の実施などベンダーファイナンス業の進化にも取り組んでいます。

ベンダーリース契約の概念図



海外地域

地域特性に合わせた事業展開により各国の社会的課題の解決に貢献

専務執行役員
海外地域ユニット担当 兼 海外地域ユニット 欧州地域本部長
村本 修

当社グループの海外事業は統合前の三菱UFJリース・日立キャピタル、それぞれが成長領域として積極的に強化してきました。現在、当社グループ全体のセグメント資産残高のうち海外比率は約6割を占めるまでに成長しています。

海外拠点は欧州・米州・アジアで20カ国以上と国内リース会社ではトップクラスのネットワークを有し、多種・多様な商品、サービス提供とそれを可能にする多様なスキルを持った人材が事業を展開しています。バランス良く分散した商品・顧客層と豊富な人材が事業基盤を支えていることが大きな特徴・強みの1つです。

そのなかで海外地域ユニットはグローバルな顧客に対して多岐にわたる高付加価値商品・サービスを提供しつつ、事業ポートフォリオの入れ替えを実施することで収益向上につなげています。各国の優良地場企業や海外展開している日系企業にリース・販売金融などを提供するだけではなく事業投資も行い、その成長を支援しています。また、英国ではデジタル技術を活用した個人向け販売金融／ローンで現地の消費活動活性化にも貢献しています。

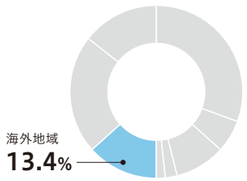
各地域本部はその地域特性に合わせた戦略を企画・立案・実行しています。欧州および米州ではそれぞれの注力分野に加え、脱炭素社会への対応で太陽光発電やEV（電気自動車）用充電施設などのインフラ・ファイナンス、EVリース等に積極的に取り組んでいます。一方、アジアでは各拠点の主力商品・サービスの強化とともに市場環境を踏まえて、拠点網や人材など経営資源の効率的な活用・再配分を進めています。

世界情勢や技術革新、各国の政治・経済状況などの外部環境変化の情報収集と迅速な対応はこれまでにも増して重要になっています。海外地域ユニットは海外ネットワーク・人材および外部パートナーとの連携で環境変化に柔軟・迅速に対応し、顧客ニーズに的確に応えていくことで一層の業績伸展を実現していきます。

セグメント利益（2023年度）

166億円

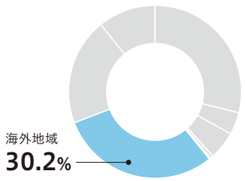
グループ全体
1,238億円



セグメント資産残高（2024年3月末現在）

3兆708億円

グループ全体
10兆1,794億円



主な事業内容

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およびベンダーと提携した販売金融などの提供

2025中計における主要戦略

- 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、充電ステーション、ソーラー発電など脱炭素ビジネス強化による収益性向上

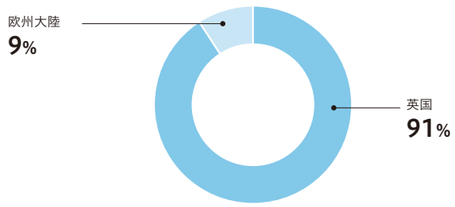
欧州

欧州事業の中核Mitsubishi HC Capital UK（以下、MHCUK）は英国金融行為規制機構（FCA）の認可および規制を受けている英国ノンバンク金融サービス会社で、“Novuna”※ブランドによる事業を行っています。MHCUKグループは40年超の業歴を有し、現在では欧州11カ国でビジネスを展開し、革新的な金融ソリューションを提供しています。従業員数は2,250名を超え、6事業部門の総資産額は約88億ポンド（約1兆6,000億円）、顧客数は法人、個人を合わせ130万近くに上ります。

MHCUKはデジタル技術を活用した高付加価値サービス提供により、高い顧客満足度獲得を実現しています。また、脱炭素社会の実現に向けて持続可能エネルギー（太陽光発電、エネルギー貯蔵システム等）、持続可能輸送（EVやEV用充電施設等）に積極的に取り組んでいます。

※ ラテン語でNovo = NewとUna = Togetherを組み合わせた造語。パートナーと共に革新的な取り組みを行うことを表しています。

地域別資産残高内訳
（2024年3月末現在）



セグメント資産残高：1兆6,217億円

Managing Director,
Novuna Vehicle Solutions
Mitsubishi HC Capital UK
Jon Lawes

Chief Executive Officer
Mitsubishi HC Capital UK
Robert Gordon

2025中計の進捗

デジタル化による付加価値向上

主力事業である個人向け販売金融／ローンを中心にデジタル技術を強化し、お客さまに迅速かつ信頼性の高い審査および融資といった優れたデジタル体験を提供しています。足元の高金利環境下に、安定的な業績と事業の成長を継続しています。

脱炭素ビジネス強化

欧州事業では社会の脱炭素化への取り組みを進めています。具体的にはリース取扱車両のEV比率はすでに20%を上回っています。2030年までにリース車両の乗用車・小型商用車（3.5t以下）は100%、大型商用車（3.5t超）は50%をEV化する目標を掲げています。またMHCUKグループは水素燃料電池大型貨物車の試験を支援しています。

2023年には「プロジェクトファイナンス」の取り組みを開始し、炭素排出量削減につながるプロジェクトへ資金供与しています。MHCUKはEV充電に係るサービスと資金を提供するとともに、英国においてEV充電ネットワークを構築している有力企業であるGRIDSERVEへの投資をしています。

今後の取り組み

欧州事業は非常にリスク分散の効いたポートフォリオを有し、足元の高金利環境下でも業績は安定的に推移しています。今後は外部環境の改善が見込まれていることから、さらなる業績伸長をめざしています。そのなかでも特にMHCUKグループの一員である欧州モビリティ子会社はこれまでの顧客基盤やパートナー企業との関係性を生かし、今後の欧州ビジネスの取り組みを発展させるなかで、非常に大きな役割を担っていきます。私たちは英国および欧州大陸で最も信頼される金融サービスブランドの1つとなるよう、引き続き、付加価値の高い革新的な金融ソリューションを提供していきます。

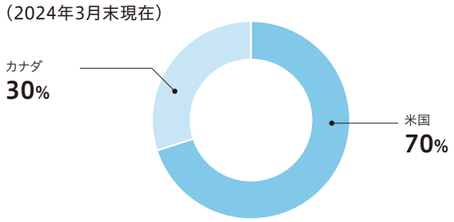
事業戦略

米州

米州事業は2023年4月に在米グループ会社3社の経営統合により設立されたMitsubishi HC Capital America（以下、MHCA）を中核に、北米地域（米国・カナダ）向けに商用トラック等の販売金融やオペレーティングリース、ストラクチャードファイナンスといった幅広いファイナンスソリューションを提供しています。また、「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事業パートナーとともに新たな事業やサービスの提供を行っています。

※ 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。

地域別資産残高内訳
（2024年3月末現在）



セグメント資産残高：1兆867億円

2025中計の進捗

3社統合は順調に進捗

3社統合を通じて、これまで各社が培ってきたノウハウを融合し、北米プレゼンスの向上、商品・サービスの高付加価値化で競争力強化につなげています。また、全米に点在する拠点や複数の社内システム・プラットフォームの整理・集約・統合でコストシナジー実現と業務効率の改善に取り組んでいます。

収益力強化に向けた各種施策への取り組み

米州事業の主力ビジネスである商用トラックの販売金融は中古車市場の動向や貨物輸送の需給・運賃市況変動にともなう債務者信用状況変化などの影響を受けやすく、収益性が大きく変動する傾向があります。MHCAでは市況変動への耐性を強化し、安定的に収益計上できるよう全体ポートフォリオ・マネジメントの強化に取り組んでいます。具体的には積極的な営業活動を通じた事業ポートフォリオの入れ替え・分散の推進、与信判断基準の見直し、担保再販能力の向上により、「攻め」と「守り」の両面でバランス良いポートフォリオ・マネジメントを一層進めていきます。

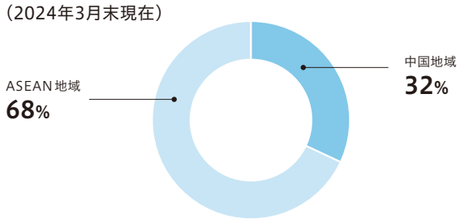
今後の取り組み

足元では適切なリスク・リターンを実現する新規優良案件獲得とリスク管理体制の強化でポートフォリオ転換を図り、収益回復・成長に取り組んでいます。また、2025中計でめざす姿・10年後のありたい姿の達成に向けて、サステナビリティや脱炭素、デジタル・ソリューション等の注力領域に着実に取り組んでいきます。その一環として、Robotics as a Service事業を展開するスタートアップ企業と協業し、新たな事業でのノウハウや知見の獲得に努めています。

ASEAN・中国

アジアではシンガポール、タイ、インドネシア、マレーシア、中国の5カ国で事業を展開しています。各国の地域社会に根差した事業活動を行っており、お客さまのニーズに合ったファイナンスソリューションやベンダーと提携した販売金融を提供しています。

地域別資産残高内訳
（2024年3月末現在）



セグメント資産残高：3,569億円

2025中計の進捗

主力事業の産業設備、自動車、建設機械、IT機器などのアセットファイナンスに加え、再生可能エネルギーやEV関連など、SDGsニーズを捉えた事業に注力しています。

一方、「選択と集中」の推進により、低採算事業の縮小を進め、収益性向上につなげています。

インドネシアでは国営電力系列企業と提携した太陽光関連事業への取り組みの検討を進めており、パートナー連携による脱炭素ビジネスの推進を図っています。

今後の取り組み

これまで培ってきた顧客基盤やパートナー企業とのネットワークを生かしたコーポレートファイナンスや販売金融を引き続き強化していくとともに、当社が掲げるマテリアリティを基軸とした事業を展開していきます。

例えばタイ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、温室効果ガス低減に資する総合提案を始めています。

経営資源の戦略的配分による事業ポートフォリオ変革に向けた取り組みを加速し、引き続きアジアでの収益向上を実現していきます。

Topics　マレーシアにおける社会的課題解決に向けた新たなビジネスへの挑戦

Mitsubishi HC Capital Malaysiaはクアラルンプール本社のほか、ペナン、ジョホールバル、コタキナバル、クチンに営業拠点を配し、マレーシア全土で販売金融やカスタマーファイナンスを展開しています。

2025中計では（1）ベンダーや顧客向けのデジタルプラットフォームの開発などDXの取り組みによるコアビジネスの強化、（2）レンタルやオペレーティングリースといった「ファイナンス+サービス」への事業ポートフォリオ変革による収益力強化、（3）サステナビリティや脱炭素化への社会的ニーズを基軸とした新たなビジネスチャンスの追求、の3つをめざしています。

また、事業モデルの変革に資する知識やノウハウの習得を促す人材開発投資にも、積極的に取り組んでいます。

Managing Director
Mitsubishi HC Capital Malaysia
Lee Boon Cheng

事業戦略

環境エネルギー

日本を代表する再生可能エネルギー事業者として、脱炭素社会を推進

常務執行役員
環境エネルギー事業本部長
成瀬 拓司

世界中が環境への意識を高く持ち、カーボンニュートラルという地球が抱える大きな課題に向かって進む時代になりました。再生可能エネルギー（以下、再エネ）需要の高まりにしっかりと応えて、課題解決に貢献したいとの強い思いを持っています。

当社グループは、国内で太陽光、陸上風力を中心に、1.1GWの発電所を保有しながら発電事業を展開しています。また、発電事業だけではなく、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や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届けるコーポレートPPA※2事業にも取り組み、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向けて歩んでいます。さらに、2030年以降に到来するといわれている水素市場に着目し、太陽光発電を利用したグリーン水素製造の実証事業の実施に向けた検討も開始しました。

一方、海外においては、2024年4月に欧州を中心に世界28カ国で再エネ事業を展開するデンマークのEuropean Energy（以下、EE）に20%出資を行いました。また、EEはグリーン水素やe-メタノール製造といった次世代エネルギー事業にも積極的に取り組んでおり、今後は海外においても同社を通じて環境課題の解決に貢献していきます。

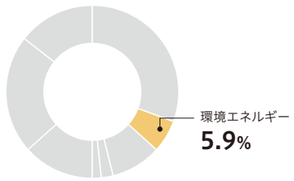
こうした1つひとつの取り組みは、それぞれで完結するものではありません。太陽光発電と蓄電池を組み合わせて日中蓄積した電力を24時間活用する、あるいは次世代エネルギーについては国内外の事業で連携するといったように、個々の事業を通じて培った知見や経験を有機的につなぎます。さらに、シナジーの最大化を図りながら新たな取り組みを積極的に創造し、次世代のグリーンエネルギー供給において確かな役割を担い、社会的な価値を創出していきたいと考えています。

※1 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 企業が小売電気事業者や発電事業者より再エネ発電設備に由来した電力を長期・固定価格で購入できる仕組み。

セグメント利益（2023年度）

73億円

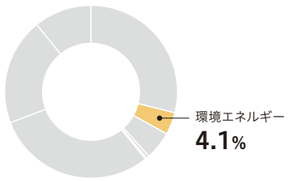
グループ全体
1,238億円



セグメント資産残高（2024年3月末現在）

4,166億円

グループ全体
10兆1,794億円



主な事業内容

再生可能エネルギー事業

2025中計における主要戦略

- 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などによる事業展開の加速

2025中計の進捗

2025中計の方針

再エネの重要性はグローバルで高まると考えており、当事業では保有電源量の拡大、保有するアセットの付加価値を向上するための新事業への取り組み、欧米での事業展開加速を掲げています。一方、足元では再エネの需要の増加が比較的緩やかであること、またインフレや資源高による再エネ開発に関わるコスト増といった逆風もありますが、2025中計で着実な種まきを行っています。

国内事業の進化・積層化

国内では、保有電源量の拡大に向けて案件の開発を着実に実行するとともに、ポートフォリオ良質化のためアセットの一部を売却することで、電源基盤の強化を進めています。また、保有するアセットの価値を最大限活用するためのアグリゲーション事業の取り組みや、地域における脱炭素設備導入支援のスキームを構築するなど、新事業への取り組みも広がりつつあります。

欧州での事業基盤構築

欧州では再生可能・次世代エネルギー事業会社であるEEに出資参画し、事業展開の基盤をつくることができました。EEに人員を派遣し、現地での事業に取り組むことで事業成長を支え、社会価値の創出をめざします。

EEと当社の経営メンバー

今後の取り組み

当事業では「脱炭素社会の実現に継続的に貢献しつつ、持続的な収益基盤を構築する」ことをビジョンに掲げています。

国内では、太陽光と陸上風力を中心に市場成長を取り込み、中長期的に2.5GWの発電容量を保有、業界トップクラスの再エネ発電事業者の地位を維持していきたいと考えています。また、電力制度の変化を的確に捉え、蓄電池・アグリゲーション事業などを通じ、保有するアセットを最大限活用した電力サービス事業を確立し、「ビジネスモデルの進化・積層化」を進めます。

また、水素などの次世代エネルギー事業について、実証を経た上で事業に取り組んでいきます。

海外では、欧米などを中心に開発機能を有する再エネ事業者との協働を通じて、開発から運営までの事業を本格的に展開していきます。欧州ではEEを通じて事業を展開し、今後はグローバルベースで事業を進めていきます。

これらを実現するためには事業を支える人材が不可欠であり、アセット活用事業への変革に向けた意識改革、ならびに人材育成に取り組んでいきます。

Topics　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、当社グループは、欧州を中心に再生可能・次世代エネルギー事業を展開するデンマークのEEに対する出資を完了し、同社の全株式の20%を取得しました。2025中計で中核に掲げる「ビジネスモデルの進化・積層化」における、「アセット活用事業」に関する取り組みの一環となります。

EEは、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・建設中の案件を保有しており、2004年の創業以来、着実に業容を拡大し、成長を続けています。

また、同社は再エネ由来の電力を活用したグリーン水素やe-メタノールなど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ます。

EEが開発したデンマーク・ホルメン所在の発電設備

事業戦略

航空

航空事業ポートフォリオを変革し、航空業界の脱炭素化を推進

常務執行役員
航空事業本部長
兼 JSA International Holdings, L.P. Chairman
草刈 泰之

世界経済の成長、人口増加により、航空旅客数、航空機の需要は中長期的に増加が見込まれ、航空業界は成長市場と位置付けられています。また、世界の脱炭素化の流れのなかで、SAF※や水素等の新型航空機へのシフトが進んでいく大きな変革期でもあります。

業界の「成長と変革」のなかで、航空事業本部は当社グループの事業成長を牽引し、変革に挑んでいく役割を担っています。

当社グループの航空事業の強みは、グローバルワンチームとして、航空機リース会社Jackson Square Aviation(以下、JSA)、スペアエンジンリース会社Engine Lease Finance(以下、elfc)、中古エンジン部品販売会社INAV、日本型オペレーティングリースなどを手掛ける航空事業部が一体となって、世界のお客さまの多様なニーズにお応えできることです。国籍や国内外を問わずグローバル人材が活躍できる舞台と、リスクマネジメントを含むグローバルガバナンス体制も高度化してきました。

航空事業は、旅客需要が景気変動や地政学リスク、パンデミック等の影響を受けやすいことから、短期的には業績のボラティリティが比較的高い事業です。そのなかで私たちは、アセットのライフサイクルに沿って多様なサービスを提供することで、ボラティリティを抑えながら、過去一貫して黒字を確保しつつ、航空機、エンジンへの投資を積極的に行い事業を成長させてきました。

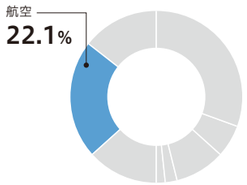
この強い事業基盤をさらに生かして、各種パートナーとともに、SAFや水素等の新しい脱炭素化ビジネスの検討を進めて変革に挑戦し、航空事業の収益性と持続的な企業価値をさらに向上させていきます。

※ SAF：持続可能な航空燃料という意味のSustainable Aviation Fuelの略語。

セグメント利益（2023年度）

273億円

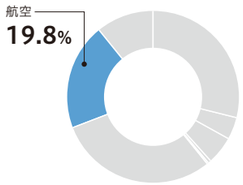
グループ全体
1,238億円



セグメント資産残高（2024年3月末現在）

2兆200億円

グループ全体
10兆1,794億円



主な事業内容

航空機リース事業、航空機エンジンリース事業

2025中計における主要戦略

- 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・水素等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

2025中計の進捗

業界トップクラスのポートフォリオ

2023年度末現在の当社グループが保有する航空機の機数は、新型ナローボディ機に対する投資を積極的に行ったことなどにより、前期末比21機増の220機に増加しました。また、機体の購入と売却をバランスよく実施することで、平均機齢5年、残存リース期間7.2年と、流動性が高く、平均機齢の若い、良質なポートフォリオを引き続き維持しています。エンジンは、各種パートナーとの連携を強めて大口案件を実行したことで、保有基数を前期末比64基増の411基に大きく伸ばし、マーケットリーダーの地位を盤石にしました。

グループ会社のサービスを強化

elfcの完全子会社であるINAVを通じて中古エンジン関連サービスを強化したほか、国内投資家顧客のニーズ対応力強化、航空機・エンジン商品拡充を目的に、2024年6月に新会社MHC アビエーション・サービス株式会社を設立しました。また、グループ会社間の連携を進め、JSA・elfc・INAV 協働で大型リース案件を組成しました。これらの結果、貸倒引当金の大口戻入計上等も寄与して、2023年度のセグメント利益は過去最高の273億円を達成しました。

変革に向けて

脱炭素社会に向けて、JSAにて新型機への入れ替えを促進し、その保有比率を着実に増加させました。また、航空業界の脱炭素手段として期待されているSAFの生産拡大に貢献するべく、SAFFA Fund I, LP（以下、SAFFA）に出資しました。SAFFAはSAF製造等への出資による供給量向上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します。そのほかにも出資先パートナーと新規事業の検討のための協業契約締結、SAF・水素関連の事業化検討をパートナーとともに行い、変革への種まきを行いました。

今後の取り組み

「10年後のありたい姿」の実現に向けた航空事業ビジョン「国内・海外の一体運営と脱炭素社会を展望した高品質な商品・サービス提供による、顧客課題・社会的課題の解決への貢献」を実現すべく、グループ総合力強化と脱炭素を見据えた将来基盤構築を進めていきます。JSA・elfc・INAVを含む当事業部門グローバル一体運営で機体・エンジンライフサイクル全体へのグローバル・ワンストップサービスを提供し、良質なポートフォリオの成長と収益性の向上を図ります。

航空事業の総合力強化のため、国内投資家向け商品の拡充、M&A・ポートフォリオ購入、システム統合によるグローバルIT基盤の構築、グループ会社ガバナンス・リスク管理の高度化を進めていきます。脱炭素化では、JSA・elfcを中心に新型機体・エンジン比率を高めながら、SAF・水素など次世代航空技術分野の事業開発に取り組んでいきます。

Topics　航空業界における脱炭素化推進への取り組み

JSA初の取り組みとして、2023年にエールフランス航空が導入したエアバス社製A350-900型機2機に関し、サステナビリティ・リンク・リースの契約を締結しました。サステナビリティ・リンク・リースは、お客さまのサステナビリティへの取り組みに対する目標の達成度に応じて、リース料が変動するリース契約です。JSAは、エールフランス航空と協議の上で設定したKPI目標の達成度合いに応じて、リース料を低減する仕組みを構築しました。また、elfcの本社への太陽光パネル設置を通じて、elfc本社で使用する約1割強の電力を賄える見込みです。これらの取り組みを通じて、航空業界における脱炭素化推進に寄与することをめざします。

CEO
Jackson Square Aviation
Kevin McDonald

President & CEO
Engine Lease Finance Corporation
Richard Hough

事業戦略

ロジスティクス

新たな発想でグローバル物流を支え、環境負荷低減に貢献

常務執行役員
モビリティ事業本部長 兼 ロジスティクス事業本部長
兼 CAI International, Inc. Chairman
兼 PNW Railcars, Inc. Chairman
石巻 尚

私たちは、「事業基盤のさらなる強化と新規事業開拓を進め、物流分野における社会的課題の解決に貢献」を事業戦略に掲げ、「顧客提供価値を絶えず追求し、グローバルに存在感のある事業会社」となることをめざしています。

ロジスティクス事業本部が取り扱う海上コンテナ・鉄道貨車は、海上物流・鉄道物流にとって不可欠なものです。いずれもほかの輸送手段と比べて二酸化炭素排出量が少なく、各種産業や人々の生活を支える物資を効率的、かつ大量に運ぶことができます。

主力の海上コンテナリース事業では、リース満了後の中古コンテナ売却にも積極的に取り組んでいます。これらは主に陸上で据え置き型倉庫などに二次利用されており、サーキュラーエコノミーの実現にも寄与しています。また、AIを活用した需要予測モデルの開発に取り組むなど、デジタル技術の導入も活発に進めています。

鉄道貨車リース事業では、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することで、お客さまのご要望にお応えするとともに、収益性の向上にも努めています。

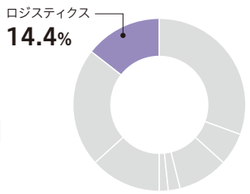
これらの施策を通じて当社グループが掲げるマテリアリティの解決に取り組みながら、物流業界における環境負荷低減や社会的課題の解決に貢献しています。

当本部のリース資産は、いずれも10年以上の長期保有を前提としています。従って、長い保有期間中に起こり得る事業環境変化に対応し、リスクを管理しながら高い収益性を維持するためには、業界に精通した専門人材の育成・確保が重要なカギとなります。また、知識・知見やノウハウの組織知化も大切です。人材育成と組織づくりは私の重要な役割の一つであり、この点を常に意識しながら、日々プロフェッショナル集団による事業経営を進めています。

セグメント利益（2023年度）

178億円

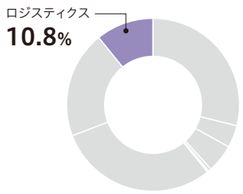
グループ全体
1,238億円



セグメント資産残高（2024年3月末現在）

1兆990億円

グループ全体
10兆1,794億円



主な事業内容

海上コンテナリース事業、鉄道貨車リース事業

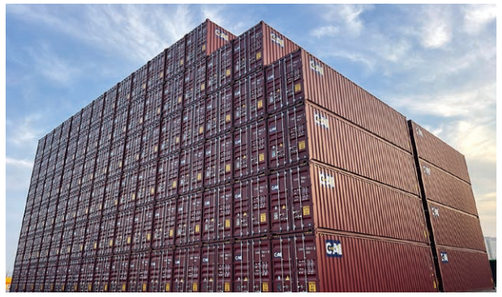
2025中計における主要戦略

- 海上コンテナ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し、デジタルの活用などを通じた事業基盤のさらなる強靭化
- 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型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

2025中計の進捗

収益拡大のため、事業基盤を強化

2023年度の海上コンテナリース市場は、コロナ禍期間中に過熱感があった市況が鎮静化し、需給の調整局面を迎えました。この状況下において、当社グループの海上コンテナリース会社であるCAI International（以下、CAI）は、新規投資を抑制しつつ、既存コンテナフリートの積極的なリース提供や既存契約延長など営業・オペレーションの努力により、1年を通じて約99%の高い稼働率を維持しました。2024年度の市況は、スエズ運河周辺海域の政情不安やパナマ運河の通行量制限などの影響で海上物流が混乱し、必要船舶量が世界的に増加しているため、海上コンテナの需要も回復傾向にあります。こうした市場動向を俯瞰的に注視しつつ、機動的かつ弾力的に新規投資を行うことにより、海上コンテナリース事業では2025中計に掲げた主要戦略である事業基盤の強化を着実に進めています。また、当社グループの鉄道貨車リース会社であるPNW Railcars（以下、PNW）では、好調な鉄道貨車リース市場を捉えた営業活動により、1年を通じて好条件での契約獲得と稼働率改善を進めました。また、お客さまのニーズに合わせた貨車タイプの入れ替えや改修によるポートフォリオ最適化と、保有貨車の一部を売却して新規に購入した貨車と入れ替える資産回転型モデルにより、2025中計に掲げた収益性の向上に取り組んでいます。今後も北米での基幹輸送インフラアセットへの投資を通じ、事業基盤のより一層の強化を図るとともに、社会と経済の発展に貢献していきます。



今後の取り組み

私たちは、社会と経済を支える物流に欠かせない輸送機器を取り扱っており、CAIとPNWが持つ物流関連の知見・機能・ノウハウを最大限に生かしながら、事業活動を通じて物流業界における社会的課題の解決に貢献していきます。

変革への取り組みとして、デジタル技術を活用した業務の合理化・効率化や、新規事業開発のためのR&D（研究開発）活動も積極的に進めています。組織改革やビジネスモデルの進化・積層化についても、活発な議論を行っています。当本部には、物流業界での勤務経験があり専門知識を有したキャリア採用の社員や多様なバックグラウンドを持つ人材が組織内にいることも、変革に挑む上での強みです。

当本部で培った物流関連の知見やノウハウを他部門と共有し、当社グループの総合力を発揮して事業基盤を強化するとともに、国内外の物流効率化や脱炭素・循環型社会の実現に資する新たな成長機会を創出していきます。

Topics　SX・DXの取り組みの強化により、環境負荷低減とコンテナ管理の高度化を実現

CAIは、SX・DXの実現に向けた取り組みを推進しています。現在、私たちが調達するコンテナは水性塗料を使用しており、冷蔵コンテナにおいては地球温暖化係数の低い冷媒を使用することで環境負荷を低減しています。また、各オフィスでは再生可能エネルギーの利用を進めています。

DXにおいては、3百万CEU[※1]以上のコンテナを効率的に管理するため、データ分析と機械学習の組み合わせにより、コンテナ需要や修繕費の予測などの高度化を実現していきます。また、お客さまが導入するテレマティクス[※2]を活用したスマートコンテナ[※3]は、リアルタイムでの追跡が可能で、入港時刻の予測や保管コストの管理の精緻化を図ることができます。このほか、クラウドベースのシステム技術の導入を進めることで、お客さまのシステムとの直接情報のやりとりが可能となり、サービスの向上およびお客さまとの関係の強化につなげていきます。

※1 Cost Equivalent Unitの略。コンテナ数量のコスト換算単位。20ftドライコンテナを1CEUとし、同コンテナ価格を基準に各種コンテナ価格を相対比較して数量を算出。
※2 移動する媒体に通信システムを搭載して双方向で情報を通信することで、新しいサービスを提供することが可能となる技術。
※3 内蔵センサーと通信技術を用いて、位置、温度などのデータをリアルタイムで収集・共有するコンテナ。

President and CEO
CAI International, Inc.
Katherine McCabe

事業戦略

不動産

**不動産が持つ力を最大化し、
サステナブルな社会基盤づくりを推進**

常務執行役員
不動産事業本部長
岡本 勝治

不動産は人々の暮らし（「住宅」や「商業施設」など）や産業活動（「オフィス」や「物流施設」など）の基盤となるものです。当本部の「10年後のありたい姿」として、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の3つの注力事業を通じて「社会・経済的価値を創造・最大化」「サステナブルな社会の基盤づくり」に貢献できるプレイヤーをめざしています。これは当社グループが向き合うマテリアリティの解決につながるものでもあります。

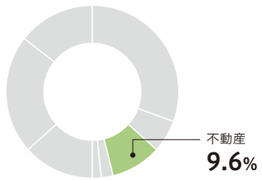
具体的には、不動産投資事業では、開発行為のみならず既存物件を取り壊さずにリノベーションして有効活用するような環境・社会に配慮した再生投資に取り組んでおり、不動産ファイナンス事業でも、ESG観点も重視してファイナンスを提供しています。不動産アセットマネジメント事業では、既存の私募リート事業ならびに投資家ニーズに合わせた新規ファンド組成などで受託資産の拡大を図り、長期的な運用でサステナブルな社会の基盤づくりに貢献していきます。また、事業環境の変化を捉えて、当社グループが持つ安定的かつ強固な顧客・パートナー基盤を有効活用しながら、不動産という生活・産業基盤を、現在の延長線上にない存在に進化させ続けたいと考えています。

このために、住宅金融会社であるダイヤモンドアセットファイナンス（以下、DAF）の売却と、物流開発運営会社のセンターポイント・ディベロップメント（以下、CPD）の完全子会社化などによるポートフォリオの強化・収益性の向上を図りました。そのほか、投資先ホテルの運営効率化を図るホスピタリティ系DX業者との連携（イノベーション投資ファンド活用）や、労働環境が厳しい冷凍冷蔵倉庫の自動オペレーション事業の検討にも積極的に取り組んでおり、当社グループのSXやDXの戦略を推進していきます。

**セグメント利益
（2023年度）**

119億円

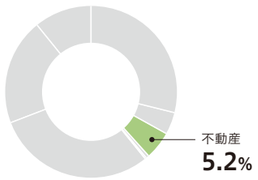
グループ全体
1,238億円



**セグメント資産残高
（2024年3月末現在）**

5,254億円

グループ全体
10兆1,794億円



主な事業内容

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

2025中計における主要戦略

- 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などの投資家ニーズの充足

2025中計の進捗

ビジネスモデルの進化・積層化、事業ポートフォリオ変革

当事業では、ROA向上を目的とした事業ポートフォリオ変革のため、前年度末の2023年3月のDAFの売却に続き、ビジネスモデル進化のため、2023年4月にCPDの100%子会社化を実施し、物流施設の自社開発機能を獲得しました。また、不動産ファイナンス事業においては、高収益案件への取り組みを強化するとともに、O&D※1ビジネスについての検討や案件発掘を行い、実行に向けて取り組みを進めています。

社会的課題を解決するためのSX推進の取り組み

不動産ファイナンス事業においては、ZEH※2住宅や環境認証取得物件など環境・社会配慮型アセットへの投融資に加え、社会基盤整備のためのラボ付きオフィスアセットや環境に対応した冷凍冷蔵倉庫開発等への投融資を積極的に行っています。不動産投資事業においては、リニューアル工事や設備更新等のバリューアップや新規開発により、環境認証取得をめざす取り組みを多数実施しています。不動産アセットマネジメント事業においては、ESG配慮を測るベンチマークであるGRESBの評価を取得し、さらなる取り組み強化によりスコアアップをめざして活動をしています。

全社的変革（CX）を意識した新規事業開発・業務提携

CX施策の取り組みとして、イノベーション投資ファンドを活用したスタートアップ企業への投資・業務提携を強化しています。1社目は宿泊施設のDX推進をサポートするTabist、2社目は民泊事業を手掛けるmatsuri technologiesです。前者は宿泊施設の潜在価値の向上と宿泊業界が抱える課題解決、後者では賃貸住宅の価値向上と省人化モデルによる宿泊・観光産業の人材不足の解消を企図し、当事業のマネジメント高度化や新たな市場の創出等による収益拡大をめざします。

※1 Origination & Distributionの略語。不動産ノンリコースローンにつき、優先部分と劣後部分に分けるなど一部の債権を外部に売却・パートアウトすることで収益性を高めるビジネスモデル。
※2 Net Zero Energy Houseの略語。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。

今後の取り組み

中長期的には投資資産としての不動産の位置付けは不変であり、国内・海外ともに不動産市場は継続的に成長するものとみています。そうしたなか、当事業では3つの注力事業にリソースを集中することで、さらなる事業機会の創出や事業ポートフォリオの変革を実現できる態勢を構築するとともに、不動産市場において高いプレゼンスを発揮、ROAのさらなる向上を牽引していきます。また、オフィス・物流などを中心に、環境・社会配慮型アセットへの投資・開発を強化、ポートフォリオの付加価値向上を実現していきます。

「10年後のありたい姿」の実現に向けて、当事業では、生活・産業の基盤である不動産の有する社会・経済的価値を創造・最大化することで、グローバル、地域社会、人に対する利便性・安全性・快適性を提供し、サステナブルな社会の基盤づくりに貢献していきます。

Topics　水都大阪の新たなランドマークとなる複合ビルにより、賑わいを創出

三菱地所、三菱商事都市開発、積水ハウスと共同で、大阪市北区堂島浜一丁目において開発を進めてきた「大阪堂島浜タワー」（以下、本プロジェクト）が2024年4月に竣工を迎えました。本プロジェクトは、長らく地域のシンボルであった「大阪三菱ビル」の建て替え計画として、その地域性、歴史性を踏まえ、周辺の水辺空間と一体となった水都大阪のシンボルとなる新たなランドマークをめざして開発を進めてきました。地上32階、延床面積約67,000m²のオフィス・ホテル・商業ゾーンからなる複合ビルへと生まれ変わり、新たな働き方や唯一無二の体験を提供することで、周辺エリアの魅力をさらに高めるとともに、大阪の国際競争力強化に貢献していきます。本プロジェクトでは水辺の賑わい創出と防災機能強化のため、堂島公園の再整備および堂島公園につながる船着場の整備も実施しました。

大阪堂島浜タワー

事業戦略

モビリティ

次世代モビリティのエコシステムの拡充により、お客さまの脱炭素化に貢献

常務執行役員
モビリティ事業本部長 兼 ロジスティクス事業本部長
兼 CAI International, Inc. Chairman
兼 PNW Railcars, Inc. Chairman
石巻 尚

自動車産業が100年に一度の大変革期を迎えていると言われる今日において、私たちが営んでいるオートリース事業も変わらなければならないと考えています。モビリティ事業本部では、「社会の脱炭素化ニーズを踏まえた、EV関連事業の強化・開発」を事業戦略に掲げ、「ヒト・モノの移動を支える効率的で環境負荷の低いモビリティ事業により、社会的課題の解決に寄与する」ことをめざしています。

脱炭素社会実現の手段の1つにEV（電気自動車）がありますが、その導入や運用にあたっては、従来からのガソリンエンジン車やディーゼルエンジン車とは異なる対応、すなわち「充電」問題の解決が求められます。私たちは、単にEVの車両本体をリースするだけではなく、お客さまのニーズに合わせて充電設備・再生可能エネルギー電力・電池の劣化診断なども組み合わせたEV統合型サービスを提供しています。また、EVはデジタル技術との親和性が高いため、車両状態や稼働状況に関するさまざまなデータを収集・分析し、安全で効率的な運行を支える新サービスの開発も進めています。

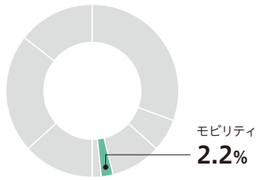
これらの取り組みを通じて当社が掲げるマテリアリティの解決に取り組みながら脱炭素・循環型社会の実現に貢献しています。

また、EVやそれを取り巻く技術は今後ますますの進化が予想されています。当社グループはそれらを組み合わせて、世の中には未だ存在しない新たな事業モデルの創出をめざしていますが、この時に大切なのは、さまざまな意見や考えをぶつけ合う中で生まれるアイデアや発想を育て、従来にはない革新的な価値創造につなげることです。「互いに尊重し合い、誰とでも自由闊達に何でも言い合える、心理的安全性が高くて風通しの良い組織」をつくることが私の重要な役割の1つであり、この点を常に意識しながら、社員とともに日々挑戦を続けています。

セグメント利益（2023年度）

27億円

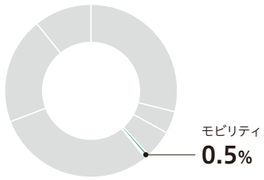
グループ全体
1,238億円



セグメント資産残高（2024年3月末現在）

519億円

グループ全体
10兆1,794億円



主な事業内容

オートリース事業および付帯サービスを中心としたモビリティ関連事業

2025中計における主要戦略

- 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早期創出
- 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

2025中計の進捗

EVの導入・利用に必要な統合型サービスの構築

モビリティ事業本部では、2025中計の事業戦略「組織横断での重要テーマ」の「EV」の取り組みのなかで、社内関係部署や外部パートナー企業と連携し、当社の社有車EV化での実証実験を通じてEV統合型サービスの構築を進めてきました。2023年9月には当社グループの三菱HCキャピタルエナジー、三菱オートリースなどとともに、EVリース、フリートマネジメント、充電設備が設置可能な駐車場、非化石価値のある電力による充電サービスを含むEV統合型サービスの第1弾をリリースしました。

国内オートリース事業の取り組み

2023年4月に三菱オートリースと三菱HCキャピタルオートリースが合併し、旧両社の相互理解や融合ならびにシナジー効果創出に注力するとともに、新会社としてめざす姿や経営の中長期的な方向性について具体的な議論を進めました。また、東京都世田谷区へのEVを中心とするモビリティサービスの提供や、デジタルを活用した業務の効率化に取り組むなど、パートナー企業とともに脱炭素社会を実現するための取り組みを具体化しました。

ASEANにおけるモビリティ事業の強化

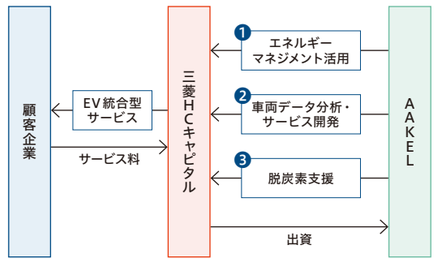
オートリース事業の基盤強化やDXによるビジネスモデルの進化に取り組みました。オートリース業界の世界トッププレイヤーであるAyvensとの合弁会社としてタイで設立したALD MHC Mobility Services（Thailand）では、2023年8月に本格的に事業を開始しました。また、インドネシアでオークション事業を展開するPT. Balai Lelang Caredayは、独自に開発したオークションシステムによりお客さまの利便性を大きく向上させ、現地の監督官庁である財務資産運用総局より、2023年度のベストオークション会社にも選出されました。

今後の取り組み

当社グループの強みである総合力を生かし、再生可能エネルギー事業を推進する環境エネルギー事業本部、充電設備の設置において連携をする不動産事業本部、データの収集や分析の知見を有するデジタル戦略企画部などと協働して、お客さまのEV導入・運用に必要となる機能をさらに拡充します。また、カスタマーソリューションユニットと協力してお客さまの脱炭素への取り組みを支援することで、社会的課題の解決に貢献していきます。さらに、日本国内において三菱オートリースの合併シナジーをより一層創出し、海外地域においてパートナー企業との連携により、EV統合型サービスの開発や顧客基盤のさらなる強化をめざします。

Topics　EV統合型サービスの機能強化を企図した戦略パートナー企業との資本業務提携

当社は2023年度に、温室効果ガス排出量の削減支援サービスやEVエネルギーマネジメントシステムなどを提供するアークエルテクノロジーズ（AAKEL）と資本業務提携契約を締結しました。本提携を通じ、同社のEVエネルギーマネジメント機能およびSoH※データの測定・分析を通じた電池劣化診断等の機能と、当社のEV統合型サービスを融合させた、付加価値の高い新たなサービスをお客さまに提供することをめざし、当社の社有車EV化での実証実験に着手しています。また、同社が広範に有するカーボンニュートラルやデジタルに関する知見や提供機能を、モビリティ分野での協業にとどまらず、「組織横断での重要テーマ」の「脱炭素ソリューション」などの領域でも活用することで、マテリアリティの1つである「脱炭素社会の推進」に貢献します。

※SoH：State of Healthの略語。電池の劣化状態を示す指標。初期の満充電容量を100%とした際の劣化時の満充電容量の割合。

AAKELビジネスモデル