

Shift.



Tokyo Century

Creating new

values from

Finance

nce

×

Services

ices

×

Business
Expertise

ness
rtise



Tokyo Century

「金融×サービス×事業」により
新領域を切り拓くことで、
世界に広がるお客さまの
事業の発展を支え、
豊かな社会を実現していきます。

その挑戦に、力を。

『金融×サービス×事業』の新領域へ。
東京センチュリー

経営理念

東京センチュリーグループは、高い専門性と独自性を持つ金融・サービス企業として、事業の成長に挑戦するお客さまとともに、環境に配慮した循環型経済社会の実現に貢献します。

Contents

2	東京センチュリーの強みとは
8	東京センチュリーの成長の軌跡
10	東京センチュリーの価値創造モデル
12	財務・非財務ハイライト
16	社長メッセージ
22	特集 「金融×サービス×事業」の 新たな価値創造に向けた挑戦
22	特集1 Finance × Technology 現地有力企業とのアライアンス戦略の推進を 基盤とした、新領域の開拓
26	特集2 Service × Business Expertise 循環型経済社会の実現に向けた 東京センチュリーの取り組み
28	事業分野別戦略解説
28	国内リース事業分野
32	スペシャルティ事業分野
36	国内オート事業分野
40	国際事業分野
44	コーポレート・ガバナンス座談会 進化する「金融×サービス×事業」の新領域に向けた コーポレート・ガバナンスの未来
48	コーポレート・ガバナンス
52	役員体制
54	人材
57	社会
58	環境
60	主な関係会社／ジャパンデスク
62	株式の状況／社債の格付
63	会社情報

編集方針：当社は、従来の「アニュアルレポート」と「CSRレポート」を1冊に融合した「統合レポート」を発行しています。株主・投資家の皆さまをはじめとしたあらゆるステークホルダーの皆さまに、当社グループの中長期的な価値創造についてのご理解を深めていただくべく、経営の方向性や戦略、事業概況などの財務情報に加え、環境・社会・ガバナンス（ESG）などの非財務情報の両面について、簡潔に解説しています。

編集にあたっては、国際統合報告評議会（IIRC）の「国際統合報告フレームワーク」などの国際的なガイドラインを参照し、ステークホルダーの視点を取り入れたレポートを目指しました。

将来見通しに関する特記：本統合レポートに記載されている計画、戦略などの将来見通しは、現在入手可能な情報に基づく経営者の仮定や判断を反映しています。しかしながら、実際の業績などは社会情勢や経済状況などの様々な要因により大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

1

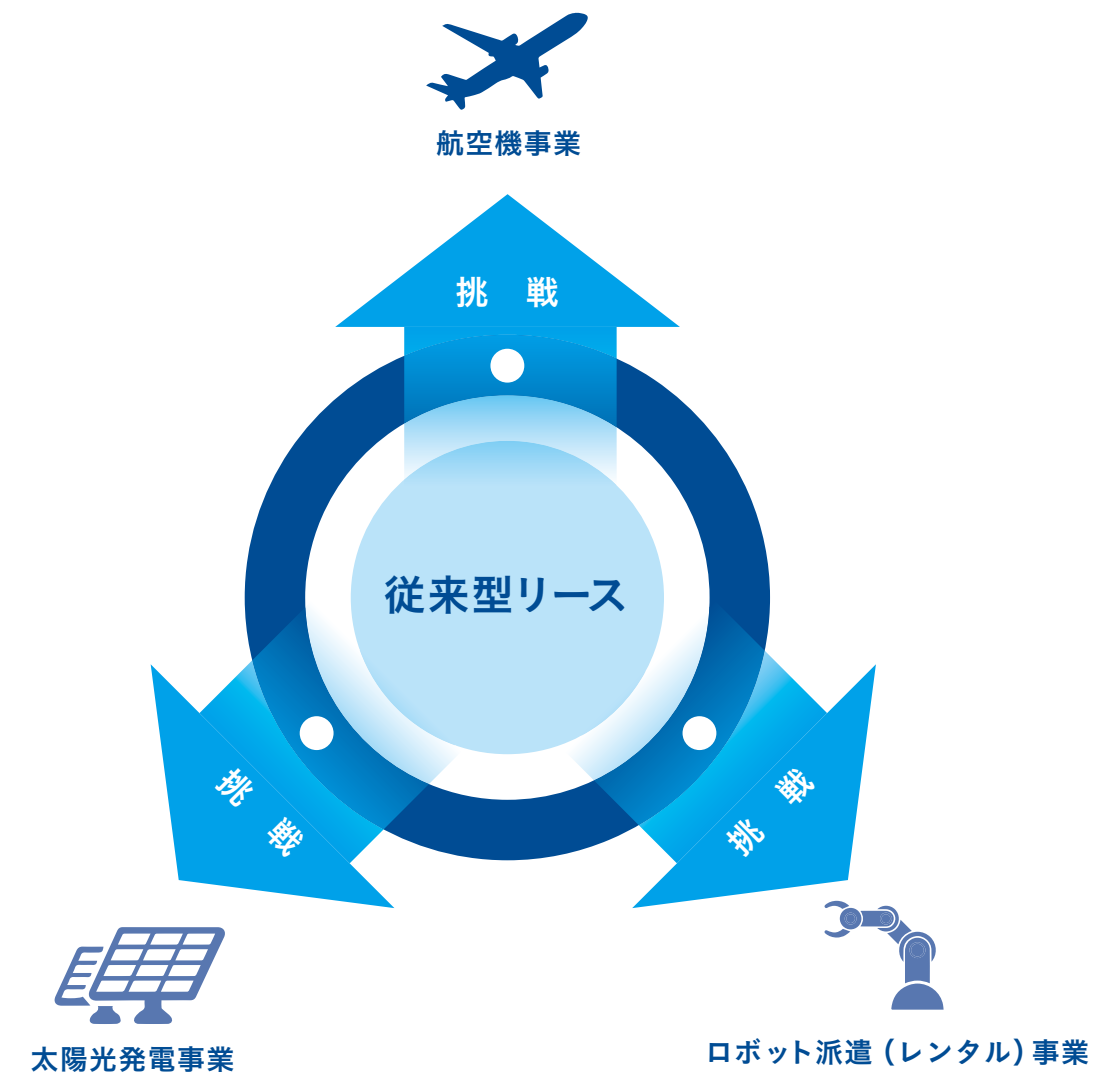
Our Strengths

東京センチュリーの強みとは

規制に縛られない
自由な経営環境を活かし、
自らサービスや
事業を手掛けることが
できること。

東京センチュリーグループは、規制に縛られない自由度の高い有利な経営環境を活かし、航空機事業や太陽光発電事業、ロボット派遣（レンタル）事業といった、リースや金融の枠にとらわれない、成長性の高い分野に注力しています。今後も様々なビジネスに果敢に挑戦することで、更なる成長機会を追求していきます。

未来に向けた新たなフィールドへの挑戦



2 Our Strengths

東京センチュリーの強みとは

リースを超えた新しい
ノンバンク事業会社として、
広範な顧客基盤と
豊富な資金調達力
を有していること。

東京センチュリーグループは、リースを超えた新しいノンバンク事業会社として、広範な顧客基盤と豊富な資金調達力を有し、国内外のパートナー企業との強力なネットワークを構築しています。

業界トップクラスの取扱高を誇る「国内リース事業分野」、成長を牽引する「スペシャルティ事業分野」、法人・個人向けオートリースにレンタカーを加えた「国内オート事業分野」、世界37カ国で展開する「国際事業分野」と、金融の枠を超えた幅広い事業領域で付加価値の高いビジネスを展開しています。

強力なネットワーク



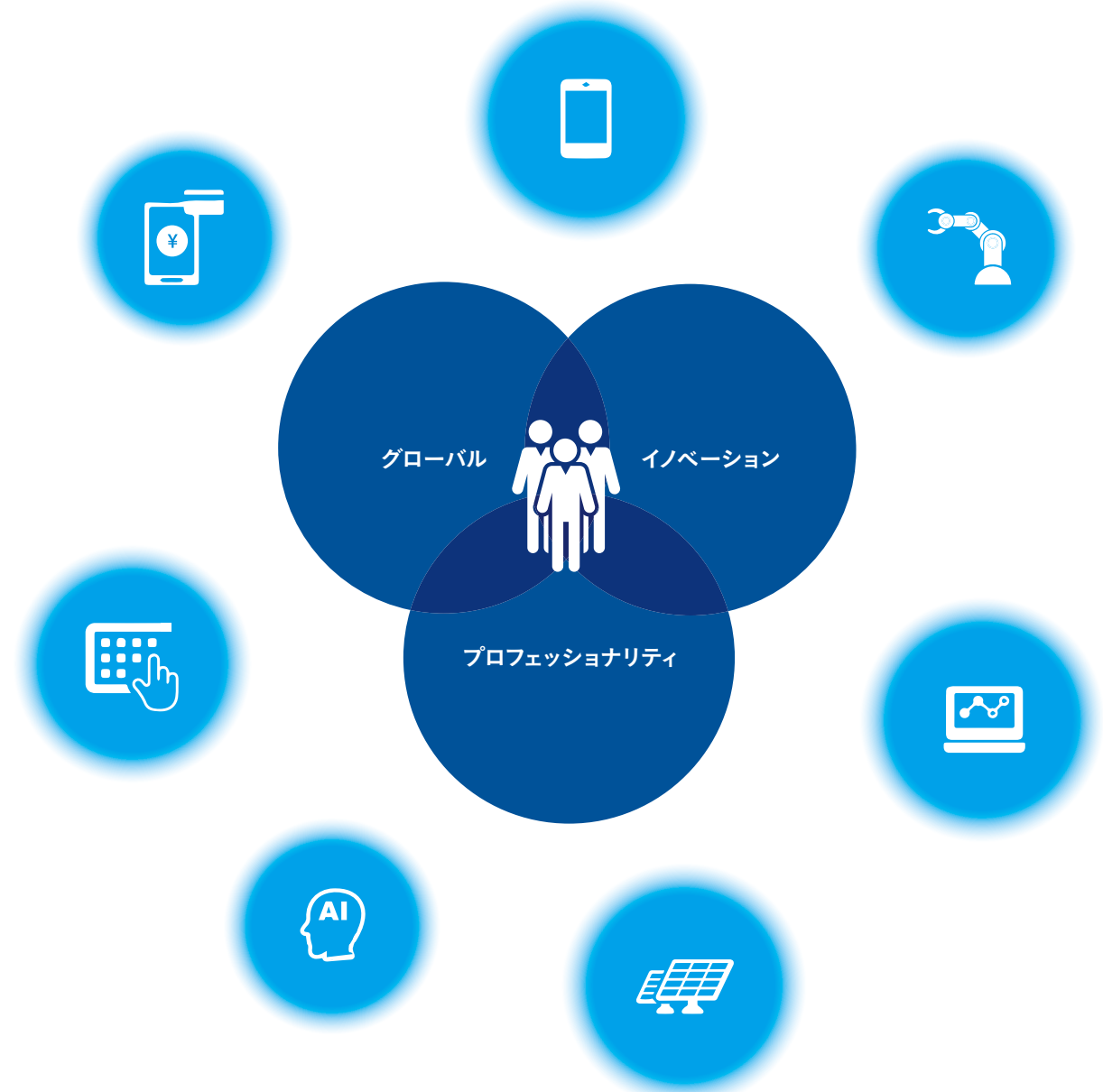
Our Strengths

東京センチュリーの強みとは

世の中の変化に対応し、
新たな事業に挑戦する
改革意識の高い企業
であること。

東京センチュリーグループの成長の源泉は、多様な能力を備えた人材です。お客さまの挑戦をサポートする最良のパートナーであるために、「プロフェッショナルリティ」を発揮できる人材育成・活用に努めています。「プロフェッショナルリティ」とは、高い専門知識と技術・経験、情報力、コミュニケーション力を備えていること。また、変化の激しい時代に対応するための先見性と想像力・創造力も不可欠です。失敗を恐れず、あらゆる枠を超えて思考し、形にしていく。自らの挑戦で新領域を切り拓くため、気概に満ちた組織づくりに注力しています。

新領域を切り拓く東京センチュリーの人材力

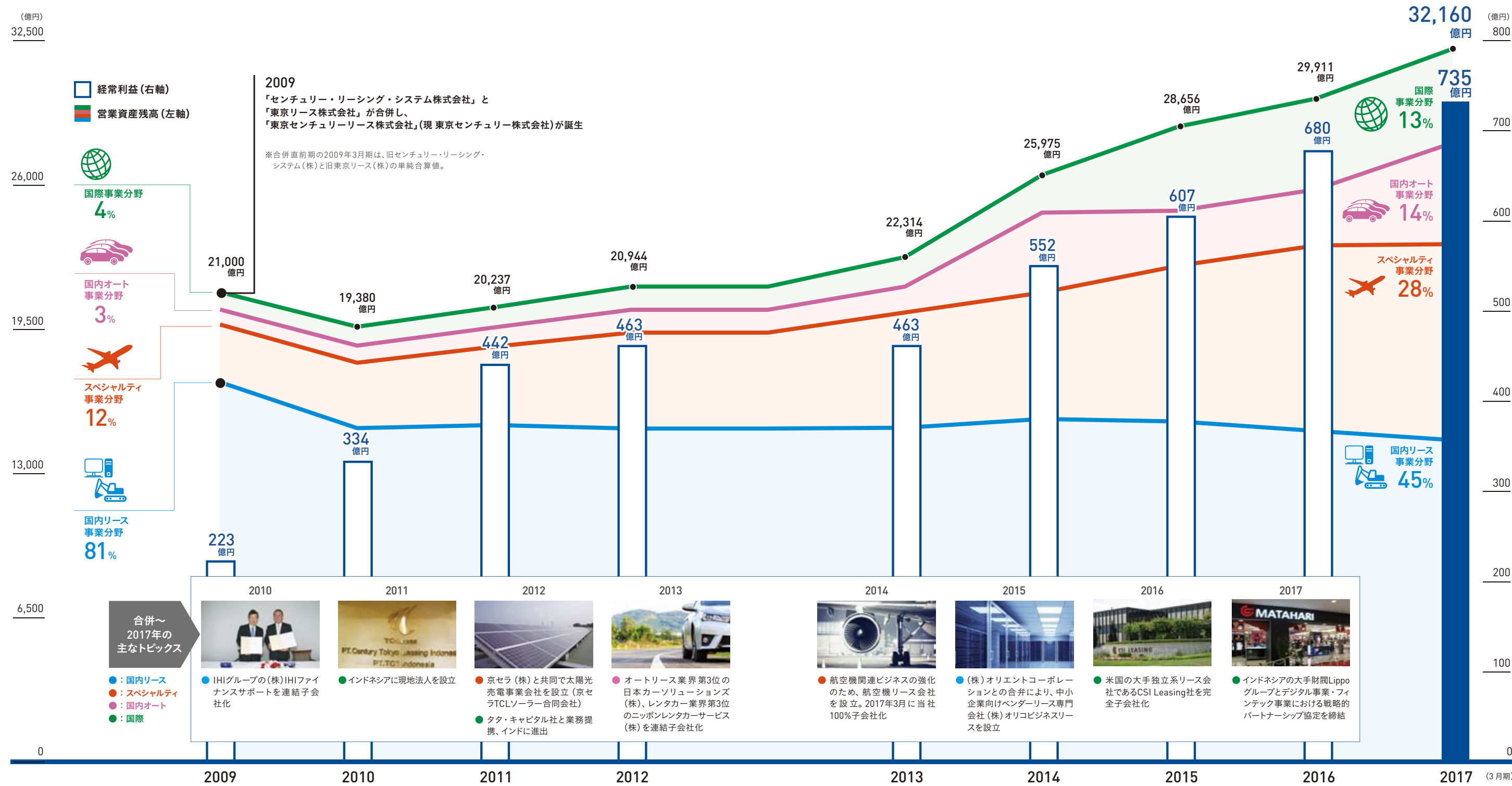


東京センチュリーの成長の軌跡

当社グループはM&Aやパートナー企業との協業などにより、順調に営業資産残高を拡大しています。2017年3月期の営業資産残高は合併直前期末より1.5倍の3兆2,160億円、経常利益は合併直前期より3.3倍の735億円となりました。



※終値で算出



東京センチュリーの価値創造モデル

当社グループは、次の時代を見据えた『金融×サービス×事業』の3つの事業展開により、更なる価値創造を図り、社会の要請に応じていきます。また、お客さまやパートナー企業との連携を深め、資源を効率的に活用しながら経済発展を可能にする「循環型経済社会」の実現に貢献します。



課題

社会的課題

- 地球温暖化
- 自然災害
- 資源エネルギー
- 所得格差
- 少子高齢化

企業の課題

- ビジネスの革新継続
- 資金計画
- 設備計画
- 利益成長シナリオ

東京センチュリーの価値創造

『金融×サービス×事業』の新領域へ。

強み 1
自由な経営環境のもと
パートナー企業との
協業推進

強み 2
顧客基盤と
資金調達力

強み 3
改革意識を持ち
挑戦する風土

国内リース事業分野

情報通信機器・
工場内の設備・
建設機械・商業用機器
などに対応した
金融・サービスを提供



国内オート事業分野

国内屈指の
ラインナップを持つ
法人・個人向け
オートリース、レンタカー



スペシャルティ事業分野

船舶、航空機、
環境・エネルギー、
不動産など
専門性を追求した
多様なプロダクトを提供



国際事業分野

現地ニーズに即した
サービス拡充
戦略的パートナーとの
ビジネス展開



支える仕組み

人材育成

コーポレート・ガバナンス

リスクマネジメント

創出価値



お客さまに
新しいノンバンク事業会社
ならではの提案により、
お客さまのビジネスに貢献



株主・投資家に
成長投資と株主還元の
バランスに配慮し、
企業価値を拡大



人材に
プロフェッショナル人材の
育成、ダイバーシティ、
「働き方」多様化への
対応を実践



社会・地域に
良き企業市民として
事業活動に取り組み、
地域社会、国際社会の
発展に貢献



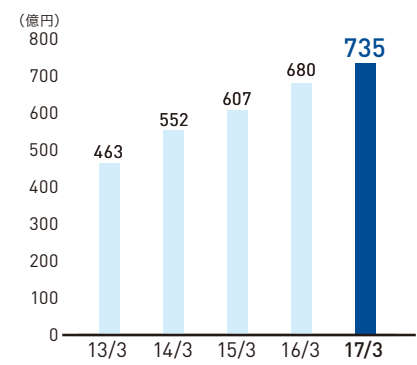
地球・環境に
地球環境保全への
取り組みを推進し、
持続的な未来を創造

財務・非財務ハイライト

財務情報

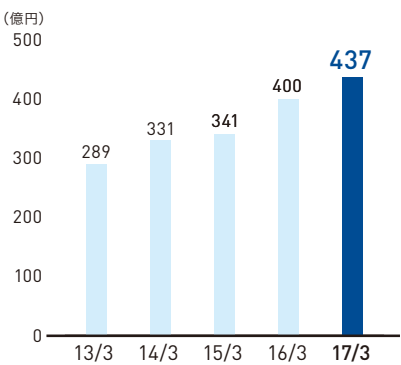
経常利益

735億円
(前期比+55億円)



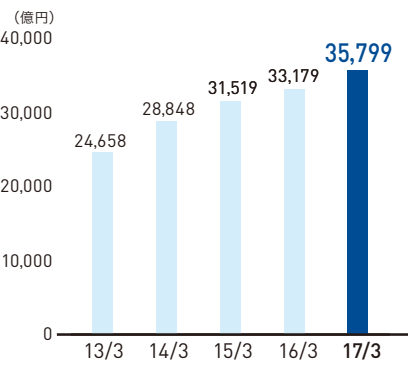
親会社株主に帰属する当期純利益

437億円
(前期比+37億円)



総資産

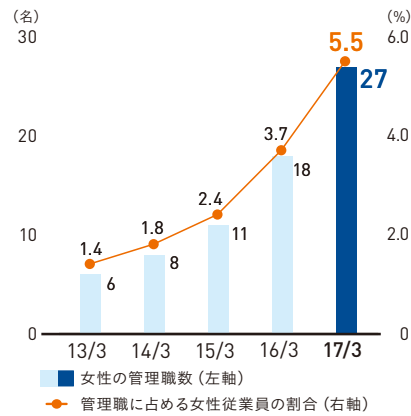
35,799億円
(前期末比+2,620億円)



非財務情報

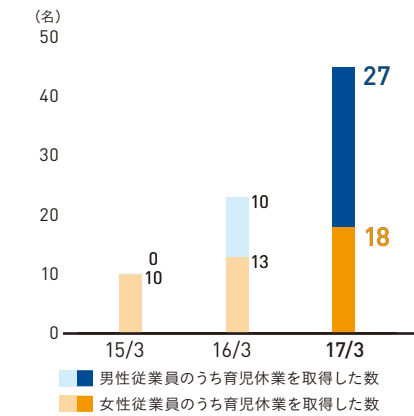
女性管理職比率 (単体)

5.5%
(前期比+1.8pt)



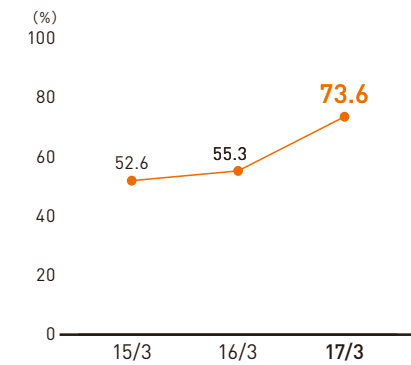
育児休業取得者数 (単体・男女別)

女性取得者数 18名 / 18名 (100%)
男性取得者数 27名 / 29名 (93%)



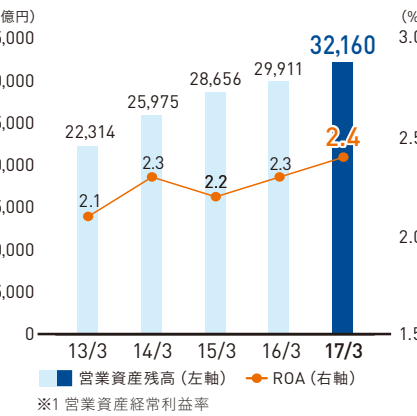
年次有給休暇取得率

73.6%
(前期比+18.3pt)



営業資産残高／ROA※1

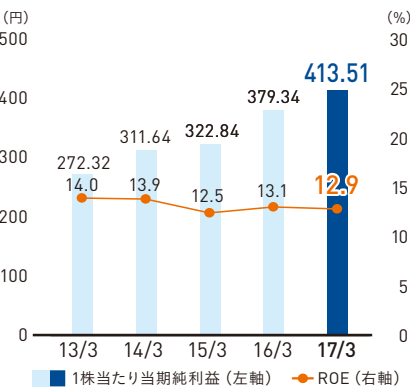
32,160億円 / 2.4%
(前期末比+2,249億円) (前期比+0.1pt)



※1 営業資産経常利益率

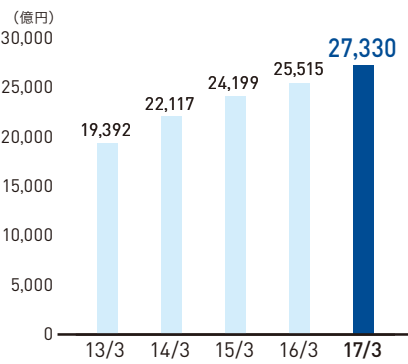
1株当たり当期純利益／ROE

413.51円 / 12.9%
(前期比+34.17円) (前期比-0.2pt)



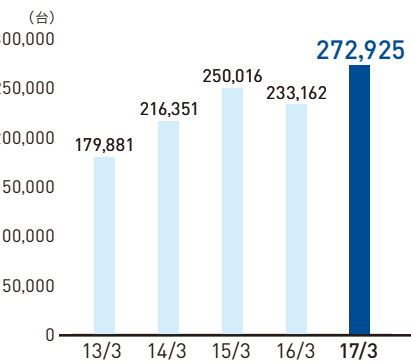
有利子負債

27,330億円
(前期末比1,816億円)



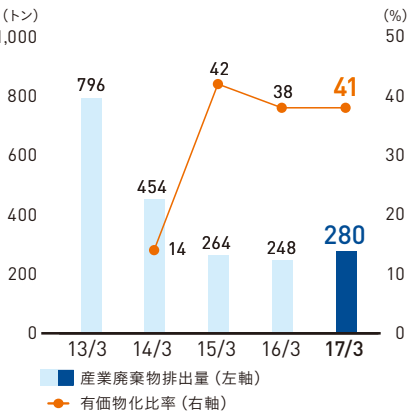
中古パソコン販売台数

272,925台
(前期比+39,763台)



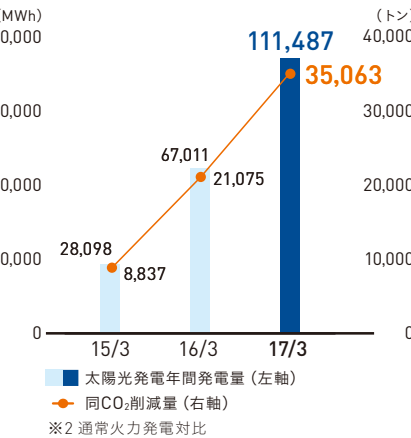
産業廃棄物排出量

280トン
(前期比+32トン)



京セラTCLソーラー合同会社の
太陽光発電によるCO2削減量※2

35,063トン
(前期比+13,988トン)



※2 通常火力発電対比

■ 財務サマリー

(単位：百万円)

	2010/03	2011/03	2012/03		2013/03	2014/03	2015/03	2016/03	2017/03
経営成績									
売上高	758,674	713,182	716,342		691,128	828,558	882,976	940,460	976,107
賃貸事業	635,808	598,925	603,767		584,636	707,483	758,749	808,458	850,607
割賦事業	105,412	94,114	88,955		81,898	86,768	81,841	81,481	73,639
ファイナンス事業	11,764	13,210	14,030		16,934	19,938	22,921	29,266	24,211
その他の事業	5,688	6,932	9,588		7,658	14,368	19,464	21,254	27,649
売上原価	693,569	641,589	643,684		620,245	731,229	759,298	803,645	823,295
賃貸事業	567,883	531,387	538,691		525,372	628,745	656,537	698,358	716,850
割賦事業	98,377	88,442	84,156		77,265	81,773	76,513	75,806	68,294
ファイナンス事業	2,476	1,687	1,148		1,705	1,046	1,704	1,262	897
その他の事業	4,830	5,584	8,129		6,036	10,481	14,111	14,880	19,753
資金原価	20,000	14,487	11,558		9,864	9,183	10,431	13,336	17,500
売上総利益	65,105	71,593	72,657		70,882	97,329	123,678	136,815	152,811
売上収益（資金原価控除前売上総利益）	85,105	86,080	84,215		80,747	106,513	134,109	150,152	170,311
販売費及び一般管理費	34,809	30,559	30,780		28,909	45,912	65,235	70,910	80,811
人件費・物件費	29,152	29,420	30,767		29,838	45,986	66,299	69,693	79,605
貸倒費用	5,656	1,138	12		△ 929	△ 73	△ 1,064	1,217	1,206
営業利益	30,295	41,034	41,877		41,973	51,416	58,443	65,904	71,999
経常利益	33,414	44,170	46,252		46,292	55,167	60,668	68,008	73,511
特別損益	△ 249	△ 3,465	△ 2,170		△ 103	△ 96	△ 960	450	229
親会社株主に帰属する当期純利益	25,541	23,646	26,194		28,934	33,050	34,132	40,033	43,648
財政状態									
総資産	2,132,892	2,184,599	2,260,389		2,465,817	2,884,773	3,151,871	3,317,862	3,579,882
営業資産	1,937,955	2,023,722	2,094,402		2,231,363	2,597,476	2,865,593	2,991,141	3,215,995
賃貸事業	1,410,109	1,383,695	1,375,761		1,473,866	1,783,880	1,914,950	2,026,907	2,237,715
割賦事業	200,539	191,836	187,986		201,559	213,719	239,390	214,441	201,490
ファイナンス事業	327,306	448,190	530,655		555,938	593,105	699,232	724,350	749,965
その他の事業	—	—	—		—	6,770	12,019	25,442	26,823
有利子負債	1,749,775	1,741,897	1,783,173		1,939,219	2,211,673	2,419,856	2,551,491	2,733,044
純資産	158,115	178,752	201,272		233,668	285,484	336,537	374,872	404,818
キャッシュ・フロー									
営業活動によるキャッシュ・フロー	194,308	48,551	△ 26,425		△ 89,711	△ 28,314	△ 171,023	△ 136,618	△ 670
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 8,948	23,191	△ 515		△ 5,592	9,994	△ 18,682	△ 3,072	△ 30,071
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 306,146	△ 89,762	38,289		135,868	54,486	156,885	155,770	27,500
現金及び現金同等物の期末残高	50,947	32,793	44,530		83,122	115,841	71,864	91,762	85,730
1株当たり指標(円)									
当期純利益	239.57	221.80	245.82		272.32	311.64	322.84	379.34	413.51
純資産	1,410.61	1,594.57	1,796.62		2,092.46	2,386.02	2,776.37	3,033.61	3,360.27
配当金	32.00	40.00	44.00		48.00	52.00	65.00	80.00	100.00
主な経営指標(%)									
自己資本当期純利益率 (ROE) ※3	18.5	14.8	14.5		14.0	13.9	12.5	13.1	12.9
総資産経常利益率 (ROA) ※4	1.5	2.0	2.1		2.0	2.1	2.0	2.1	2.1
自己資本比率	7.1	7.8	8.4		9.0	8.8	9.3	9.6	9.9
オーバーヘッドレシオ (OHR) ※5	44.8	41.1	42.3		42.1	47.2	53.6	50.9	52.1
その他(名)									
従業員（連結）	1,732	1,715	1,722		1,676	3,309	4,113	4,124	5,430

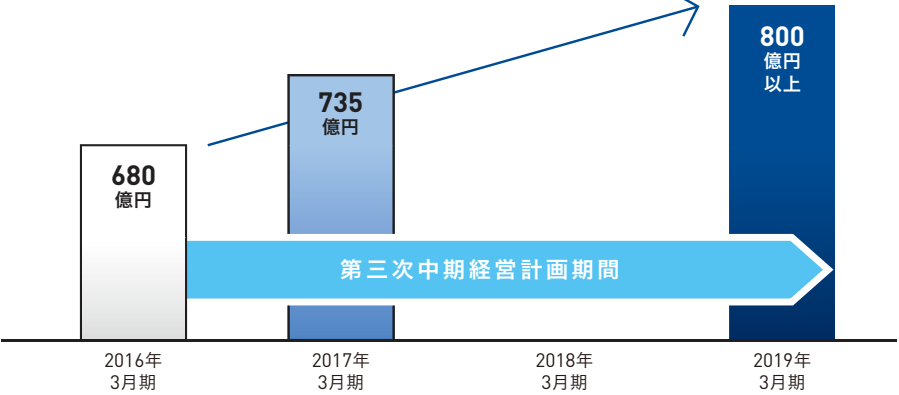
※1 百万円未満を切り捨てて表示しています。
※2 各事業の売上高には、セグメント間の内部売上高または振替高は含まれていません。
※3 ROE＝親会社株主に帰属する当期純利益÷自己資本(期首・期末平均)×100
※4 ROA＝経常利益÷総資産(期首・期末平均)×100
※5 OHR＝(人件費＋物件費)÷売上総利益×100

「業態を変えていく」強い決意のもと、リース会社や銀行でもない、
金融・商社・メーカーの中間点に位置する、「新しい金融業」の確立を目指す。

第三次中期経営計画 2016～2018年度 サマリー

基本方針	資産効率を重視した「高収益ビジネスモデル」への変革を推進し、 更なる持続的成長の礎を築く																														
経営戦略 【営業基盤強化】	1. リースの概念を超えた新たなビジネス領域への変革 2. 「ファイナンス」と「事業」の融合による新たな価値創造 3. グループ力を結集したオート事業総合No.1への挑戦 4. アライアンス戦略の推進による海外ビジネスの拡大 5. 永続的な企業発展に向けた事業企画・開発																														
経営戦略 【経営基盤強化】	1. 連結経営の強化 2. 財務基盤の充実と強化 3. リスクコントロールの高度化 4. 人材開発の強化 5. コーポレート・ガバナンスの充実																														
経営目標	<table><tr><th colspan="5">第三次中期経営計画期間</th></tr><tr><th></th><th>1年目</th><th>2年目</th><th colspan="2">最終年度</th></tr><tr><th></th><th>2016年3月期 実績</th><th>2017年3月期 実績</th><th>2018年3月期 計画</th><th>2019年3月期 計画</th></tr><tr><td>連結経常利益</td><td>680億円</td><td>735億円</td><td>760億円</td><td>800億円 以上</td></tr><tr><td>連結ROA (経常利益／営業資産)</td><td>2.3%</td><td>2.4%</td><td>－</td><td>2.3% 以上</td></tr><tr><td>連結自己資本比率</td><td>9.6%</td><td>9.9%</td><td>－</td><td>11.0%</td></tr></table>	第三次中期経営計画期間						1年目	2年目	最終年度			2016年3月期 実績	2017年3月期 実績	2018年3月期 計画	2019年3月期 計画	連結経常利益	680億円	735億円	760億円	800億円 以上	連結ROA (経常利益／営業資産)	2.3%	2.4%	－	2.3% 以上	連結自己資本比率	9.6%	9.9%	－	11.0%
第三次中期経営計画期間																															
	1年目	2年目	最終年度																												
	2016年3月期 実績	2017年3月期 実績	2018年3月期 計画	2019年3月期 計画																											
連結経常利益	680億円	735億円	760億円	800億円 以上																											
連結ROA (経常利益／営業資産)	2.3%	2.4%	－	2.3% 以上																											
連結自己資本比率	9.6%	9.9%	－	11.0%																											

第三次中期経営計画における連結経常利益目標のイメージ



代表取締役社長

浅田 俊一

東京センチュリー の目指す姿

第三次 中期経営計画の レビュー

高い専門性と独自性を持つ金融・サービス企業

2016年度は、一つの節目を迎えた意義深い年でした。10月1日に社名を変更し、「東京センチュリー」として気持ちも新たに更なる成長へと踏み出しました。社名から「リース」という名称を外したことは、当社グループの成長可能性に制約を設けず、「リース」という枠を超えて幅広い事業領域へ挑戦するという決意が込められています。

新社名の下、企業理念体系を再構築し、東京センチュリーの目指す姿や経営方針を明示。高い専門性と独自性を発揮する「金融・サービス企業」を標榜し、「金融」「サービス」「事業」の3つの事業展開を推進することにより、「リース」の概念を超えた新しい業態へと変革していく考えです。また、ITに強い金融・サービス企業として、企業価値の向上や競争力の強化に結びつく戦略的な「攻めのIT経営」も継続していきます。

さらに、当社がリース事業で培ってきた物件に関わる様々なノウハウと、価値のある資産化に向けた高い知見を有するパートナー企業と協働することで、環境に配慮した循環型経済社会の実現に貢献していきます。

期初計画の目標値はすべて達成

金融における第4次産業革命

IoT、ビッグデータ、AI、ロボットといったデジタル革命の到来によって、経済社会は劇的なスピードで変化を遂げています。日本政府がSociety 5.0（超スマート社会）や第4次産業革命といったコンセプトを打ち出すなど、オリンピックイヤーである2020年まで残すところ3年となった2017年は、「時代の節目」になるのではないかと見ています。

メーカーに限らず、デジタルテクノロジーの急速な進歩と事業モデルの変化のスピードに追いつけるか、日本企業は試練の時を迎えているといえます。金融業界も例外ではなく、第4次産業革命の波をどのように迎え撃つか、また一方で、東南アジアにおけるフィンテック事業（スマートフォン決済）のように、新たなビジネスチャンスが広がっている面もあります。

資産効率を重視した「高収益ビジネスモデル」への変革

第4次産業革命による価値創出と同時に、真っ向から取り組まなくてはならないこ

2017年度の 重点施策

とが生産性（稼ぐ力）の向上です。2016年度からスタートした第三次中期経営計画（以下、第三次中計）は、量的拡大を指向するビジネスモデルから採算性の高い資産を積み上げる「高収益ビジネスモデル」への変革を目指したものです。

第三次中計の経営戦略（営業基盤強化）については、4事業分野それぞれが第三次中計におけるテーマを掲げ、新領域の開拓に向け果敢に取り組み、着実に成果を上げています（詳細はP28～P43「事業分野別戦略解説」をご参照）。特に国際事業分野では、CSI Leasing社の完全子会社化を皮切りに、インドネシアの大手財閥であるLippoグループのデジタル事業・フィンテック事業における提携のほか、東南アジア地域における配車サービス最大手Grabとの協定締結、中国を代表するカード決済サービス最大手、銀聯グループ・銀聯商務有限公司との協定締結など、アライアンス戦略が進展しています。

これらの提携は、利益の寄与までに少し時間を要するものの、将来における当社の経常利益を構成する主力事業に育っていくことを期待しています。

過去最高益を更新

第三次中計の経営目標については、資産効率重視の観点から、連結経常利益800億円以上、社内で活用している連結ROA（営業資産経常利益率）2.3%以上を安定的に計上できる体制の構築、財務レバレッジに関しては、連結自己資本比率11.0%を掲げています。

2016年度は、期初予想の目標値をすべて達成するとともに、連結経常利益は735億円と8期連続、親会社株主に帰属する当期純利益は6期連続で過去最高益を更新しました。連結ROAはすでに2.4%になるなど、第三次中計は概ね順調に推移しています。また、連結自己資本比率は前期末比0.3ポイント上昇の9.9%となりました。

「高収益ビジネスモデルへの変革」を加速

引き続き、バランスよく4事業分野の事業領域を拡大させるとともに、資産効率および採算性を意識した取り組みを進めることで、過去最高益更新を継続する計画です。2017年度の方針については、国内リース事業分野は営業資産残高の安定的な維持、スペシャルティ・国内オート・国際3事業分野は営業資産残高の拡大に取り組んでいく方針です。

コーポレートスローガン

その挑戦に、力を。

『金融×サービス×事業』の新領域へ。
東京センチュリー

経営方針

1. お客さまとの連携や、グループの総力の結集をもって、あらゆる可能性を追求しながら、グローバルに最良の商品・サービスを提供し、お客さまの事業発展に貢献します。
2. 新しい事業領域を切り拓きつつ、持続的成長を実現することにより、中長期的な企業価値の向上に努めます。
3. 多様な人材の能力と個性の積極的な発揮を促す風土を醸成し、すべての役職員が専門性を高め、成長と誇りを実感できる企業を目指します。
4. 企業の社会的責任を常に意識し、循環型経済社会づくりを担う存在として、積極的かつ誠実に事業活動を行います。

「高収益ビジネスモデル」への変革に向けて

リースを超えた新しいノンバンク事業会社を目指す

金融のほか、サービス、事業を手掛けるなど、
『金融×サービス×事業』の推進により、
新たな事業領域を切り拓く

金融・商社・メーカーの3つの
業態の中間点にある会社を目指す

持続的な
成長に向けて

お客さまの事業変革をサポートできる会社を目指す

循環型経済社会の実現

当社は企業としての社会的責任を常に意識し、「事業の成長に挑戦するお客さまとともに、環境に配慮した循環型経済社会の実現に貢献します。」を経営理念に掲げています。資源を効率的に活用しながら経済発展を可能にすることは、お客さまにとっても喫緊の課題と捉えています。

当社は、上下水道プラント関連の水環境事業等を展開する月島機械（株）と業務提携を行い、下水処理場におけるバイオマス混合消化など、新しい再生可能エネルギー事業について協働していく考えです。今後とも、循環型経済社会の実現に向けた取り組みを進めていきます。

株主還元

2017年3月期の年間配当金は、親会社株主に帰属する当期純利益が437億円と、期初予想を上回ったことから、期初予定より5円増配の100円（配当性向24.2%）とさせていただきます。2018年3月期は、親会社株主に帰属する当期純利益の増予想と配当性向の前期比0.4ポイント上昇により、更に5円増配の105円（配当性向24.6%）を予定しています。

今後も当社は、成長事業への投資と配当金還元のバランスに配慮するとともに、第三次中計目標の達成による着実な収益拡大を目指していきます。

リースを超えた新しいノンバンク事業会社

当社は、各種メーカーをはじめとする多様で優良なお客さまに恵まれるなか、銀行法の規制に縛られない、銀行・商社・メーカーの中間領域で自由に事業展開できる存在です。時代の変化に合わせて、経営の軸足を「金融」から「事業」へと徐々にシフトしながら成長領域を広げ、リース会社の発展型である「リースを超えた新しいノンバンク事業会社」を目指しています。

今後も当社グループは、自ら切り拓く強い気構えと互いの知恵の結集の下、お客さまのビジネスへの挑戦を力強くサポートできる高い専門性とグローバルな視点を更に発展させることで、当社自身の持続的成長にもつなげていく考えです。

国内リース事業分野

リース・ファイナンス機能に加え、国内のパートナー企業とともに事業性ビジネスを推進することで、引き続き採算性を引き上げるべく取り組んでいきます。また、日本の労働力減少の解決に伴うロボットニーズへの対応、環境に配慮した循環型経済社会の実現に向けた取り組みなど、社会的課題の解決をビジネスチャンスと捉えて、様々な事業に注力していきます。

スペシャルティ事業分野

環境・エネルギー事業は、京セラTCLソーラー合同会社における太陽光発電事業を中心に、事業規模が拡大する見込みです。今後は営業資産残高の伸長とともに、収益貢献度が高まることを期待しています。

航空機事業については、今後も、持続的成長が見込める有望事業と捉え、中核となる航空機リース、ファイナンスに加えて、航空機エンジンをはじめとするパーツビジネスなど、先端的な航空機関連ビジネスに注力していきます。さらに、航空機事業における営業資産残高の拡大は、当社独自での推進に加えて、アライアンス・パートナーなどを戦略的に活用しながら、成長スピードを加速させていく方針です。

国内オート事業分野

当社グループ[※]の車両管理台数が約60万台までに増加した国内オート事業分野では、「所有から使用へ」という社会全体の自動車へのニーズやインバウンド需要を追い風に、競合各社にも勝ち抜ける当社ならではの強みや新たなスキームを展開し、オート事業総合No.1への挑戦を続けていきます。

※ 法人オート主体の日本カーソリューションズ（株）、個人オート主体の（株）オリコオートリース、法人・個人レンタカーを営むニッポンレンタカーサービス（株）の3社。

国際事業分野

大きく進展した2016年度の実績を踏まえ、引き続き海外地場有力企業・金融機関などを事業パートナーとするアライアンス戦略を推進することで、既存ビジネスの深化と更なる事業領域の拡大を図り、当社の海外ビジネスを大きく成長させていきます。

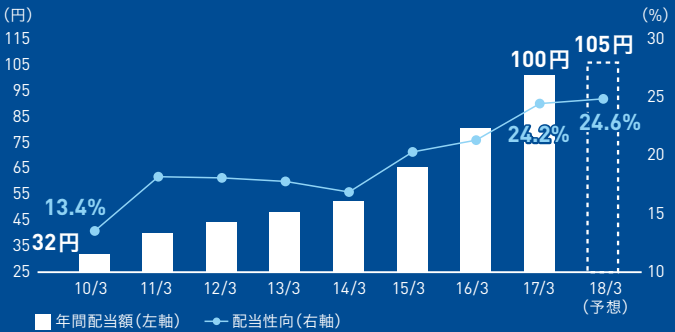
2018年3月期 通期業績予想

（単位：億円）

	2017年3月期 実績	2018年3月期 予想		
			前期比（額）	前期比（率）
売上高	9,761	9,800	39	0.4%
営業利益	720	740	20	2.8%
経常利益	735	760	25	3.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	437	450	13	3.1%

配当金・配当性向の推移

成長事業への投資と
配当金のバランスに配慮しつつ、
着実な収益拡大を目指す



「金融×サービス×事業」の 新たな価値創造に 向けた挑戦

- P.22 特集1：Finance×Technology
現地有力企業との
アライアンス戦略の推進を
基盤とした、新領域の開拓
- P.23 Lippoグループとの協定
P.24 Grabとの協定
P.25 銀聯商務との協定
- P.26 特集2：Service×Business Expertise
循環型経済社会の実現に向けた
東京センチュリーの取り組み

1 特集 Finance × Technology

現地有力企業との アライアンス戦略の推進を 基盤とした、新領域の開拓

当社グループは、第三次中期経営計画における経営戦略（営業基盤強化）の一つに、
「アライアンス戦略の推進による海外ビジネスの拡大」を掲げています。
今後は、フィンテック分野も積極的に展開し、成長市場の捕捉に取り組んでいきます。

Lippoグループとの 協定の目的

P.23

- デジタル事業における協働
- ビッグデータを活用したファイナンスサービスなどフィンテック事業における協働

Grabとの 協定の目的

P.24

- 配車サービス、ライドシェアの新しい市場での自動車リース・レンタル事業を共同で推進
- 東南アジア地域におけるオートファイナンス関連事業の拡大に注力

銀聯商務有限公司との 協定の目的

P.25

- 銀聯商務加盟店向けにインターネットを活用した「Eコマースリース」を共同展開

MATAHARI

インドネシア大手財閥

Lippoグループとの協定

Lippoグループは、インドネシア最大の百貨店「Matahari（マタハリ）」を展開するほか、不動産、リテール、IT・メディア、病院、金融を主要事業とするインドネシアの大手財閥です。インドネシア国内外で400社以上の関連会社があり、そのうち20社以上が上場しています。グループ上場企業の総売上高は約7,500億円（2016年度実績）、時価総額は約1兆5,000億円（2017年4月時点）に上ります。2015年にはB to CのEコマース事業「Matahari Mall（マタハリモール）」、B to B、B to G[※]のEコマース事業「Mbiz（エムビズ）」をそれぞれ立ち上げています。

※ 電子商取引（EC）の形態の一つで、企業が政府や自治体と行う電子商取引のこと。

Eコマースをはじめとするデジタル事業における 協働を推進。ビッグデータを活用した 金融サービスを計画

2016年11月、Lippoグループとデジタル事業・フィンテック事業における包括的提携に合意し、戦略的パートナーシップ協定を締結しました。当社はLippoグループが推進するEコマース、電子マネーサービス、ポイントサービス、ビッグデータを活用したファイナンスサービスなどのデジタル事業・フィンテック事業に総額US1億ドル程度の出資を行うことを検討し、同事業で協働していく予定です。

第1弾として、B to B、B to GのEコマース事業会社の持株会社であるPT. Big Ecommerce Bersamaに約US17百万ドル出資し、株式の2割を取得、同社は持分法適用関連会社となりました。

また、第2弾として出資する電子マネー・ポイントサービス事業会社は、スマートフォンを使った決済サービスを展開しており、同社が有するビッグデータを活用したファイナンスビジネスなどフィンテック事業での協働も視野に入れています。

スマートフォンを活用したリアルとネットの融合

これまでB to Bビジネスが中心の当社にとって、B to Cビジネスを手掛けるLippoグループとの提携は非常に意義があり、リースという枠にこだわらない、新たなビジネスチャンスの創出が期待できます。

インドネシアは、人口約2.6億人を有し、かつ若年層の比率が高い一方で、15歳以上の国民の約4割しか銀行口座を保有しておらず、電子マネーの利用拡大が期待できるマーケットといわれています。Lippoグループは百貨店、ショッピングモール、総合スーパー、映画チェーンなどリアル店舗のインフラや顧客基盤を有していますが、スマートフォンを活用し、電子マネーやEコマース関連事業を通じて顧客を囲い込むことにより、その強みが更に発揮できると考えています。

当社はLippoグループと、ファイナンスを中心としたノウハウ提供を通じて新しい事業に携わり、フィンテック事業を推し進めていく計画です。

Lippoグループとの協業により目指すもの

デジタル事業

- Eコマース
- 電子マネーサービス
- ポイントサービス

フィンテック事業

- ファイナンスサービス

Lippoグループの持つインフラ、顧客基盤と、
東京センチュリーの持つファイナンスノウハウを融合し、
ビッグデータを活用した新たなファイナンスサービスの提供を目指す。



東南アジア配車サービス最大手

Grabとの協定

Grabおよびそのグループ会社は、東南アジア7カ国（シンガポール、マレーシア、フィリピン、インドネシア、タイ、ベトナム、ミャンマー）、55都市において、スマートフォンのモバイルアプリケーションとデジタルプラットフォームを活用したドライバーと乗客のマッチングによるライドシェア事業を展開しています。現状、アプリダウンロード数4,500万人超、ドライバー 93万人超と順調に数字を伸ばしており、同地域における業界最大手グループ企業です。

※数字は、2017年6月6日のGrabのプレスリリースに基づく情報です。

マーケットリーダーであるGrabとともに、急拡大するライドシェアビジネスに参入

東南アジア地域においては、公共交通機関の普及率および自動車保有率が低いことから、配車サービスを主としたライドシェア市場が大きく拡大することが見込まれています。Grabは、同地域で一般自動車・タクシー・バイクの配車サービス・ライドシェアサービスに加え、デパート、ショッピングモールやEコマースの商品、有名レストランの料理の配送サービスを展開しています。また、シンガポールを除く東南アジア地域は個人の銀行口座およびクレジットカードの保有率が低いため、Grabのサービス料金の決済システム開発・運営事業なども手掛けています。更に、交通渋滞の激しいインドネシアなどの政府に対して、渋滞情報など道路交通情報の提供や法人顧客向けサービス「Grab for Work」の展開など、地域とそのニーズに適応したサービスを提供しています。当社は、Grabとの戦略的パートナーシップ協定を通じて、国内外で培ってきたノウハウを提供することにより、自動車リース・レンタル事業における協働を推進していきます。

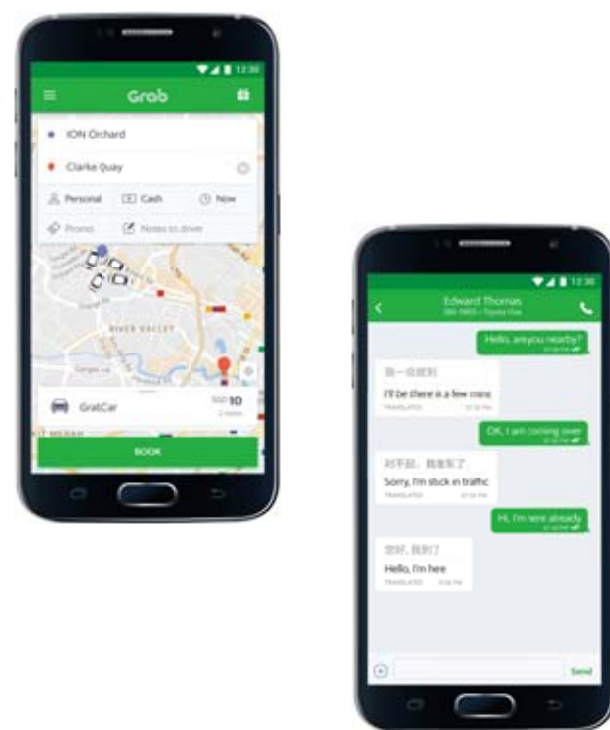
B to Cの自動車リース・レンタル事業の協働を推進。更に、オートファイナンス関連事業の拡大に注力

今回の提携においては、まず、Grabの一般自動車の配車サービス「Grab Car」のドライバーを対象としたB to Cの自動車リース・レンタル事業の協働を推進します。

交通インフラが未整備であり、個人の自動車の保有率が低い東南アジア地域において、配車サービスやライドシェアといった新たな自動車の利用形態は更に拡大する見込みです。

当社は、Grabのデジタルプラットフォームで提供される先進技術を用いたファイナンス事業への取り組みを強化し、同地域におけるオートファイナンス関連事業の拡大に注力していきます。

Grabのアプリ画面の一例



中国カード決済サービス最大手

銀聯商務との協定

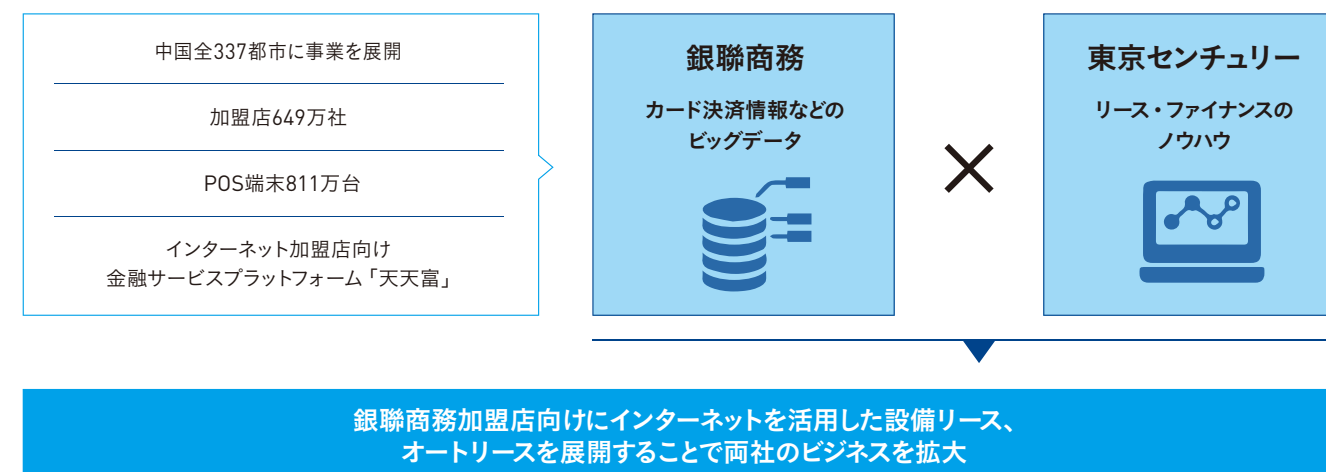
銀聯商務有限公司（以下、銀聯商務）は、銀行カード連合組織中国銀聯股份有限公司の子会社で中国最大手のカード決済サービス企業です。中国の全337都市に事業を展開しており、加盟店（銀聯カードが使用可能な小売店・飲食店など）649万社、POS端末811万台を保有するほか、2012年より、インターネット加盟店向け金融サービスプラットフォーム「天天富（てんてんふ）」を運営。近年、子会社のファクタリング業務や提携銀行によるローンなどの加盟店支援策を幅広く手掛けています。

銀聯商務が運営する「天天富」で当社の中国現地法人がリース・サービスを展開

当社グループは、銀行カード連合組織中国銀聯股份有限公司の子会社で中国最大手のカード決済サービス企業である銀聯商務と、戦略的な業務協定を締結しました。

当社グループが国内外において長年培ってきたリース・ファイナンスのノウハウと、銀聯商務が保有するカード決済情報などのビッグデータを活用し、共同で銀聯商務加盟店向けにインターネットを活用した設備リース、オートリースなどを展開する計画です。具体的には、銀聯商務が運営するインターネットの加盟店舗向け金融サービスプラットフォーム「天天富」で、当社の中国現地法人である東瑞盛世利融資租賃有限公司のリース・サービスを展開し、銀聯商務が有する649万社の加盟店に対する金融サービス「Eコマースリース」を展開します。そして、両社が持つ強みを活用することにより、ビジネスの更なる拡大を図っていきます。

銀聯商務とのシナジー効果



特集
Service ×
Business Expertise
2

循環型経済社会の実現に向けた 東京センチュリーの取り組み

東京センチュリーグループは、経営理念の一つに「環境に配慮した循環型経済社会の実現への貢献」を掲げています。この取り組みは4つの事業分野に共通するテーマであり、従来の取り組みに加えて、循環型経済社会の実現に貢献する新たな事業が次々と生まれています。

東京センチュリー
グループが
「循環型経済社会」の
実現に取り組む意義

当社は、更なる事業領域の拡大・開拓に挑戦することで、「リース」を超えた新しいノンバンク事業会社を目指し、中長期にわたる持続的成長を果たしていく考えです。

また、資源を効率的に活用しながら経済発展も可能にする「循環型経済社会」の実現に貢献することは、企業の社会的責任を果たすことに加えて、当社の新事業創出にもつながるなど、重要なテーマであると捉えています。

当社はリース業を中心に、資産管理、モノの使用価値・処分価値の査定などの「資源の効率的活用」に関連する様々なノウハウを蓄積してきました。特にモノのリユース・リサイクル業務への注力は、「循環型経済社会」の実現に向けた重要な取り組みであると考えています。また、限りある資源を有効に活用する点において、当社グループが提供できるサービスは多岐にわたります。

近年、環境への配慮、人手不足という社会的課題に対する、企業の意識が急速に高まっています。

当社では、有力なパートナー企業と協働し、モノのリユース・リサイクルに限らず、温室効果ガス削減に貢献する再生可能エネルギー事業や企業の人手不足に対応するロボット派遣（レンタル）事業など、「循環型経済社会」の実現に向けた多様な取り組みを加速させています。

「循環型経済社会への貢献」関連事業	
現在取り組んでいる事業	
 国内リース 事業分野	・リユース・リサイクル事業 ・IT-LCM事業 ・グリーンビジネス ・ロボット派遣（レンタル）事業 ・バイオマス発電事業
 スペシャルティ 事業分野	・太陽光発電事業（京セラTCLソーラー合同会社） ・ファイナンス（水力・風力）
 国内オート 事業分野	・レンタカー事業
 国際 事業分野	・CSI Leasing社のIT-LCM事業

具体的な取り組み



再生可能エネルギー事業

京セラ（株）と共同出資で設立した「京セラTCLソーラー合同会社」は、太陽光発電事業を手掛けており、2017年3月末までに全国で52カ所、合計約101.1MWの発電所を運営しています。

更に、（株）IHIなどと協働し、木質バイオマス発電事業の運転開始に向けて始動しました。当社は再生可能エネルギー事業を拡大させることで、温室効果ガス削減およびエネルギー自給率向上という社会的意義の高い取り組みを進めていく考えです。



ロボット派遣（レンタル）事業

川崎重工業（株）と連携し、同社が開発した双腕型ロボット「duAro（デュアロ）」を労働力不足に悩む企業を対象にロボットを派遣（レンタル）する事業を2016年4月より開始しました。初期投資を大幅に抑え、必要な時にだけ導入できることから、「人材派遣に代わるロボット派遣」として、中小企業の生産ライン確保など、社会的課題の解決に力を発揮しています。



LCM事業、グリーンビジネス事業

当社グループは、お客さま所有のICT機器をお引き取りからデータ消去まで行い、リユース（再販売）するサービス（グリーンビジネス）を開始しています。このサービスは、情報通信機器リースの取り扱いにおいてトップシェアを誇る当社グループのノウハウを活用したものであり、有力パートナーとともに注力しています。また、連結子会社のCSI Leasing社（本社：米国セントルイス市）は、ICT機器の「リファービッシュ」「物件再販」「データ消去」などに強みを持ち、良質なサービスを提供しています。当社グループは、IT機器のセカンダリーマーケットを活用したビジネスをグローバルベースで積極的に取り組んでいきます。

今後の展望

「循環型経済社会」というキーワードは、当社事業との親和性も高く、多くの関連事業が育っています。当社は経済産業省などが進める施策を通じ、太陽光発電システムなどが飛躍的に普及することを予想しています。環境意識の高い企業・個人の動向を把握することで、ビジネスチャンスが一層拡大していくものと期待しています。

更に、太陽光発電事業、木質バイオマス発電事業に加えて、月島機械（株）との業務提携の下、新しい再生可能

エネルギー事業にも挑戦していく考えです。また、モノの価値に着目したビジネスを追求し、中古市場を創設することや再資源化を進めるためのリユース・リサイクル事業の高度化を進めるなど、価値のある資源の事業化に向けて注力していきます。

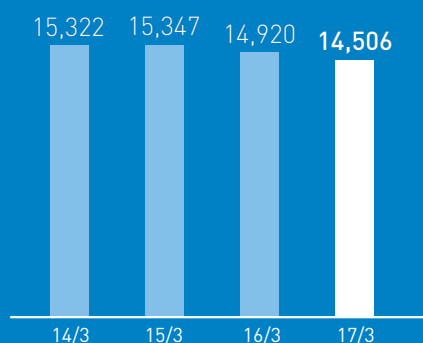
当社は、社会的課題に真摯に向き合うとともに、お客さまやパートナー企業と同じ志を持った協業を進め、循環型経済社会の実現に向けて邁進していきます。

国内リース事業分野

リースの概念を超えた
新たなビジネス領域への変革を目指し、
グループの総合力と肥沃な顧客基盤を活用した
ビジネスを拡大

営業資産残高の推移

(億円)



事業概要

情報通信機器をはじめとして、工場設備、医療機器、建機、商業用機器など、あらゆる設備・機器に対応した金融・サービスを提供することにより、幅広くお客さまのニーズに応えています。

リース・金融といった分野に 安住しない当社ならではの 事業を創出

私たち国内リース事業分野は、当社の祖業であり、国内をマザーマーケットとして、リース・割賦を中心に安定的な業績を上げてまいりました。この分野においては、業界のなかでもトップクラスに位置しており、これからも他社をリードし続けてまいります。

一方、社名からリースという文字を外したことにあり、リースを核にしつつも、「サービス」「事業」といった新たな分野への挑戦も開始しており、有力パートナーとの共同事業という形での新しいビジネスが数多く動き出しています。キーワードとしては、IoT、ロボット、環境エネルギー（太陽光・バイオマス発電、ZEH[※]）などが挙げられます。

最近、「ディスラプション（＝創造に向けた破壊）」という概念が注目されているとおり、モノや商品は当然に、マーケット自体にもディスラプションが起こっています。移り変わりのスピードはますます速まっており、既存のマーケットが

Shift.

変化するお客さまのニーズ・期待に対応し
先進的ビジネスに挑戦することで、
更なる成長を目指していきます。

取締役 執行役員
リース営業推進部門長
成瀬 明弘

破壊され、新たなマーケットに置き換わっていく、そんなことが当たり前のようになっています。

私たちもリースや金融といった分野だけに安住することなく、変化するお客さまのニーズ・期待に対応し、先進的なビジネスに挑戦してまいります。

他方、当社における国内リース事業分野の大きな役割として、スペシャルティ、オート、国際といった、当社において飛躍的な成長が期待されている他の事業分野のプラットフォームになることがあります。

現在、国内リース事業分野は約25,000社のお客さまとのお取引があり、これらのお客さまが他の3事業分野のビジネス展開において良きパートナーとなったというケースは枚挙にいとまがありません。

これからの国内リース事業分野は、当社の礎として、リース・割賦で築いてきたお客さまとの関係をより強固なものとしつつ、そのお客さまと一体となって先進的なビジネスに挑戦していくという役割と、当社の成長期待分野を支えていくという2つの役割を担い、更なる成長を目指してまいります。

[※]ZEH（ゼッチ）：ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス

事業の強み

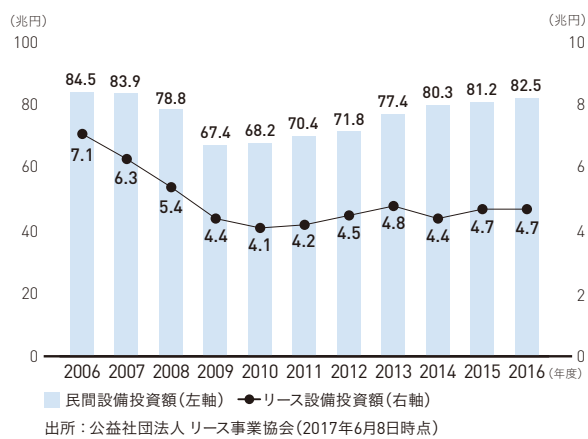
設立時から展開してきた国内のリース事業は、他の事業分野を含む当社ビジネスのプラットフォームとなっており、国内の取引社数は約25,000社に上ります。主要株主の持つネットワークをベースに、情報通信機器の取り扱いでトップシェアを保持。また、富士通（株）、（株）IHIのファイナンス子会社を傘下に置くほか、多くのメーカー・ディーラーさまと協業することにより、お客さまの多様なニーズに柔軟に対応するファイナンスプログラムを組成・提供しています。

国内リース市場シェア

	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期
1位	三井住友ファイナンス &リース 12.4%	三井住友ファイナンス &リース 12.8%	三井住友ファイナンス &リース 13.8%
2位	東京センチュリー 11.9%	オリックス 12.1%	東京センチュリー 12.7%
3位	三菱UFJリース 11.5%	東京センチュリー 11.8%	三菱UFJリース 11.8%

出所：日本経済新聞社発表数値より当社推計

民間設備投資額とリース設備投資額の推移

第三次
中期経営計画
の推進

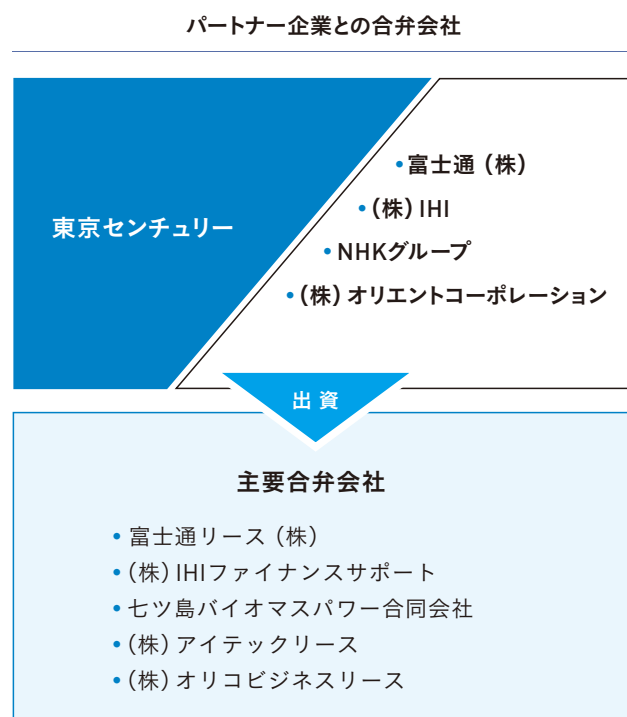
国内リース事業分野「第三次中期経営計画」のテーマ

リースの概念を超えた新たなビジネス領域への変革

新たなビジネス領域に挑戦するための重点項目として、「リース取引の高度化」「有力パートナーとの共創ビジネスの推進」「循環型経済社会への取り組み」「資産効率の向上」「環境変化への対応」の5つを掲げて取り組んでいます。

1. リース取引の高度化と、顧客基盤を活用したビジネスの拡大を通じて、「サービス」をキーワードとする競争優位なビジネスを拡大し、グローバルベースでの顧客ニーズを発掘します。
2. 第二次中期経営計画に引き続き、有力パートナーとの互いの強みを活かした共同事業の推進と、金融機関をパートナーとした新たなビジネスモデルの創出などに取り組んでいます。
3. 循環型経済社会へ向けた取り組みを強化していくため、モノの価値に着目したビジネスへの徹底追求ならびに再資源化を進めるためのリユース・リサイクル事業を推進していきます。
4. これまで以上に資産効率の向上を意識した、流動化案件の発掘・推進にも注力します。
5. 環境変化に適応した組織体制の最適化・効率化のため、不断的努力を行っていきます。

国内リース事業の協業体制

次年度の方針と
取り組み

2017年度は、以下の営業戦略を推進します。

変革への挑戦をテーマに、既存の考え方や従来のビジネススタイルにとらわれず、マーケット環境の変化や多様化するお客さまのニーズに対応した、当社ならではの事業を創出していきます。

また、これまで築いてきたお客さまとの関係をより強固なものとし、スペシャルティ・オート・国際といった、他の事業分野のプラットフォームとしての役割を果たしていきます。

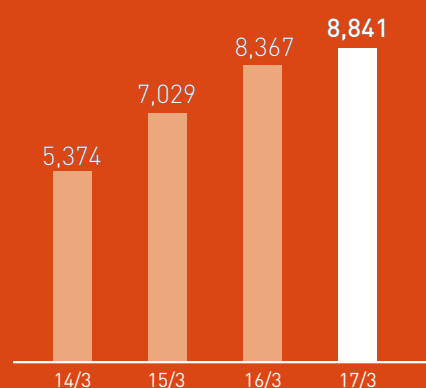
1. **リース取引の高度化**：モノ価値や長期使用価値に着目したオペレーティング・リースや、リース・割賦にサービスを組み合わせた商品・サービスを提供することでの付加価値の向上
2. **有力パートナーとの共創ビジネスの推進**：有力パートナーとの共同事業によるIoT、ロボット、環境エネルギーなどをキーワードとした先進的ビジネスへの挑戦など、将来収益の柱となる新たなビジネスの推進
3. **循環型経済社会への取り組み**：モノ価値に着目したリユース・リサイクル事業の拡大、セカンダリーマーケットの創造
4. **資産効率の向上**：資産流動化、フィービジネスなど、ノンアセットビジネスの拡大

スペシャルティ事業分野

航空機、船舶、環境・エネルギー、
不動産などのプロダクツを柱に
「金融×サービス×事業」を実践

営業資産残高の推移

(億円)



事業概要

様々なプロダクツの専門性を追求することにより、リースやファイナンスといった金融サービスに限らない新たな成長領域の創出に取り組みながら、「航空機」「船舶」「環境・エネルギー」「不動産」の4分野に注力。

Beyond Expectations!

スペシャルティ事業分野は航空機、船舶、不動産、環境・エネルギーなどのプロダクツを柱に『金融×サービス×事業』のビジネスモデルを作り上げ、当社グループの高い成長を牽引してまいりました。その成長の原動力は、ビジネスに対するパッションとプロダクツに関わる人材の同業他社を凌駕する高い専門性と、グローバル市場へのアクセスです。

我々の本業はリースですが、事業への出資、ファイナンス、リース、アセットマネジメントと、プロダクツに立脚し、無限に広がるビジネスチャンスにチャレンジし続けています。金融会社なのか事業会社なのか、銀行と商社をバックボーンとする当社ならではの新しいビジネスポジションが、お客さまの課題解決のお役に立てていると思っています。

これからのスペシャルティ事業分野ですが、プロダクツによってマーケットの環境がかなり違います。それぞれの環境を緻密に分析しながらベストなポートフォリオをつくっていきます。引き続き高い成長が期待できる航空機ビジネス、

Shift.

お客さま、パートナーの皆さまと一緒に
ダイナミックに事業に挑戦。
皆さまの期待を超えるビジネスを
クリエイトしていきます。

取締役 執行役員副社長
スペシャルティ営業推進部門長

中島 弘一

今は知恵と工夫で腕の見せ所の船舶、グローバルに都市開発に関わる不動産ビジネス、今後の成長のエンジンとなる環境・エネルギービジネス、新たなビジネスのインキュベーターとなるストラクチャード・ファイナンスとベンチャーキャピタル。現在、毎日のように、世界中から面白い案件が集まってきています。そして、世界のプロフェッショナルと伍していける専門性の高い人材も増えており、更なる成長の可能性を感じています。

当社の戦略の特徴といえるのは、必ずお客さまである優良なパートナーと一緒に事業に入っていくということです。闇雲に自社単独で事業を展開するのではなく、優良なパートナーと一緒にダイナミックに事業に挑戦していく。そして、期待を超える答えを出す。経験は蓄積され、共同事業の成功体験が積み上がっています。

これからもお客さま、パートナーの皆さまとともに新しい事業分野を開拓し、皆さまの期待を更に上回るビジネスをクリエイトしてまいります。

事業の強み

市場の成長著しい航空機ビジネスや、太陽光発電を主とする環境・エネルギー事業を中心に事業規模を拡大させ、新たな成長機会を取り込んでいます。また、高度な専門知識を駆使し、船舶、不動産、ストラクチャード・ファイナンス、医療・福祉分野で金融・サービスを提供するほか、日土地アセットマネジメント(株)への出資により、アセットマネジメント・ビジネスにも参入し、市況に左右されない安定収益基盤の構築と収益ソースの多様化を図っています。

スペシャルティ事業の各分野における強み

船舶 - ばら積船、自動車船、コンテナ船、タンカー、更には洋上風力発電設備設置船、オフショア船など、エネルギー関係の多様なプロダクツを展開 - コアパートナーとの連携による新たなビジネスを創出	環境・エネルギー - 京セラ(株)とともに太陽光発電事業を展開 - 太陽光発電を含めた環境・エネルギー事業は、将来2,000億円規模まで拡大する見込み
航空機 - 新造機・中古機・エンジン・パーツまで、航空機に関わるライフサイクルマネジメントを実現し、航空機事業を積極的に推進 - 投資家・金融機関と共同で航空機リースアレンジ業務にも注力	不動産 - 優良パートナーとともに良質な資産を積み上げ - 案件出口において、専門知識・ノウハウの活用による収益の極大化を実現

第三次 中期経営計画 の推進と評価

スペシャルティ事業分野「第三次中期経営計画」のテーマ

「ファイナンス」と「事業」の融合による新たな価値創造

新たな価値創造を実現するため、「営業資産の質的向上」「安定した収益基盤の確立」「営業資産の流動化体制構築」に取り組んでいます。

2016年度は、世界的に政治情勢が不透明ななか、営業資産を拡大。安定した収益基盤の確立に向けて、フィービジネス、エクイティ投資によるキャピタルゲインなどの非金利ビジネス分野を伸長させたほか、流動化体制構築については、日土地アセットマネジメント(株)の機能を活用し、収益ソースの多様化を図りました。

各分野の取り組み

船舶：船種ポートフォリオを分散。コアパートナーとの更なるビジネスの創出

航空機：リース保有機体数は約50機まで拡大。機体売却体制の整備や新たなファイナンス分野も展開

環境・エネルギー：京セラTCLソーラー合同会社での太陽光発電事業が着実に進展。そのほか、中長期的な成長が期待できる多様なエネルギー事業にも注力

不動産：長期保有タイプのビジネスモデルから、採算性を重視した資産回転型ビジネスにシフト

次年度の方針と 取り組み

2017年度は、安定的高収益資産の積み上げを図り、スペシャルティ事業分野の営業資産残高の拡大に取り組んでいきます。更に、将来のキャピタルゲイン獲得に向けた優良資産の積み上げ、有望案件の発掘に注力していきます。

重点項目としては、①航空機、不動産、環境・エネルギー分野などでの優良資産の積み上げ、②関連部門と連携した事業展開の加速、③新たなプロダクト発掘の加速に取り組んでいく方針です。

船舶：リスク管理体制の強化・高度化の推進。コアパートナーとのビジネス創出とノンアセットビジネスの強化によるROA向上を推進

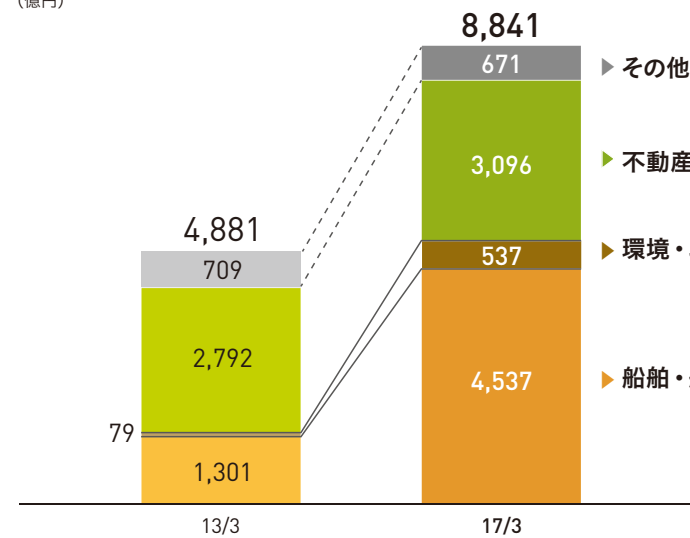
航空機：営業資産残高4,000億円に向けて、新たなパートナー企業の活用も視野に入れた成長戦略の加速

環境・エネルギー：セカンダリー案件を含めた太陽光発電資産の更なる増強。戦略的パートナーとともに新たなエネルギー事業にも注力

不動産：優良パートナーとの良質な資産の積み上げに注力。日土地アセットマネジメント(株)などを活用した、市況に左右されない収益ソースの多様化を図る

プロダクト別 営業資産残高の推移 (2013年3月期～2017年3月期)

(億円)



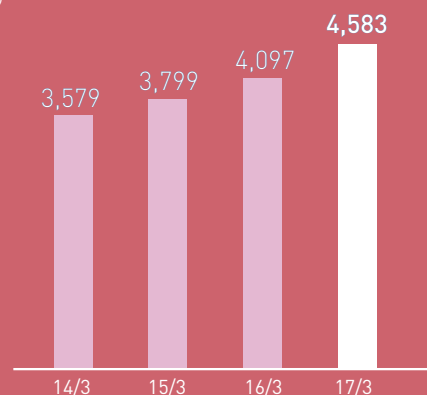
市場の成長著しい航空機ビジネス、太陽光発電を中心とする環境・エネルギー事業が飛躍的に拡大

国内オート事業分野

オートリースからレンタカーまでの
広範なサービスラインナップのもと、
時代の変化に対応する最適な
ソリューションを展開

営業資産残高の推移

(億円)



事業概要

法人・個人向けオートリースとレンタカーを担う、日本カーソリューションズ(株)、ニッポンレンタカーサービス(株)、(株)オリコオートリースと国内屈指の規模を有し、お客さまの利用目的に応じた最適なサービスを提供。

クルマを取り巻く様々な変化に 果敢にチャレンジし、 サービス品質の更なる高度化を実現

クルマを取り巻く環境は、自動運転、IoT、シェアリングエコノミーなど、大きな変化の波が起こっています。クルマの利用形態を含めたパラダイムシフトが見込まれるなか、日本カーソリューションズ(株)(法人オート主体)、ニッポンレンタカーサービス(株)(法人・個人レンタカー)、(株)オリコオートリース(個人オート主体)で構成される国内オート事業分野は、国内屈指の豊富なオートサービスラインナップを活かし、既存ビジネス拡大に注力する一方、クルマを取り巻く様々な変化に果敢にチャレンジしていくことで、新たなビジネスの発掘やサービス品質の高度化に取り組んでいきます。

日本カーソリューションズ(株)は、より専門性の高い顧客サービスを提供することで、価格競争に左右されること

なく優良リース資産の積極的な積み上げを図ります。また、同業他社比優位にあるソリューションビジネスの展開により大口ユーザーからのアウトソーシングニーズを取り込み、圧倒的な支持を得ることを目指します。

ニッポンレンタカーサービス(株)は、圧倒的なブランド力を活かす経営体制の確立に注力していきます。店舗網拡充による売上の拡大、法人営業の強化、今後拡大が見込まれるインバウンド需要の取り込みなどを推進し、飛躍的な成長を目指します。

(株)オリコオートリースは、独自代理店組織「コアクラブ」の基盤強化や大口組織代理店の深耕・活性化に注力していきます。個人オートリース業界のトップランナーとして、更なるサービス品質の向上、業容拡大を目指します。

国内オート事業分野は、「サービス品質の更なる向上と攻めの経営でライバル他社を凌駕する」をスローガンに、グループ力を結集したオート事業総合No.1を確固たるものにすべく、進化し続けます。

Shift.

グループ力を結集した オート事業総合No.1への挑戦

取締役 執行役員副社長
オート営業推進部門長
野上 誠

事業の強み

日本国内では、自動車の普及・発展が進み、「所有から使用へ」と社会全体の自動車に対するニーズが変化しています。当社グループでは、法人・個人向けオートリースからレンタカーまで、広範なサービスラインナップとサービス品質の更なる向上により、車両管理台数は、業界トップクラスの約60万台※にまで拡大しています。また、専門性の高いアウトソーシングサービスや、レンタカーにおけるインバウンド需要への対応など、時代の変化とともに多様化するニーズに対して高品質なサービスを提供することで、更なる営業基盤の拡大を進めています。

※日本カーソリューションズ（株）、ニッポンレンタカーサービス（株）、（株）オリコオートリースの3社合計

当社グループのオート事業会社

（ ）内は当社議決権比率（2017年3月末時点）

オートリース	主に法人向け		日本カーソリューションズ（株）（59.5%）
	主に個人向け		（株）オリコオートリース（50.0%）
レンタカー			ニッポンレンタカーサービス（株）（81.1%）

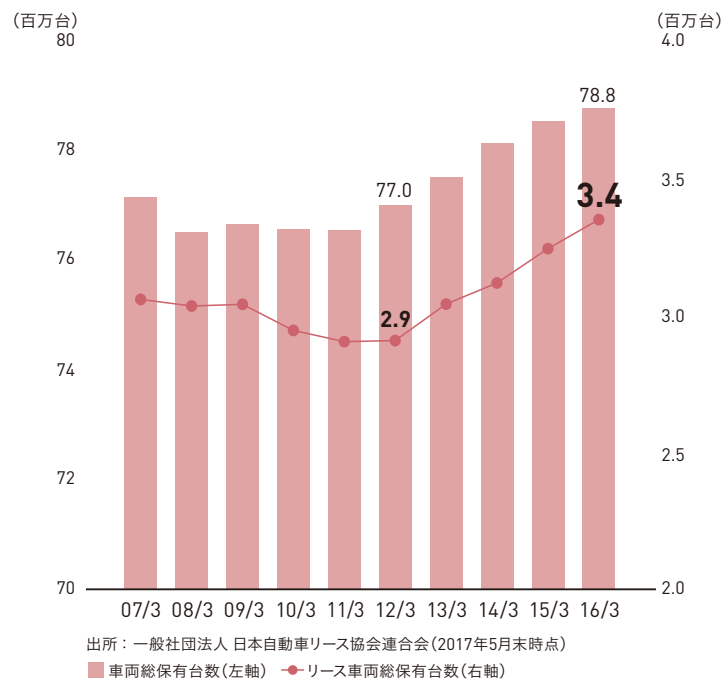
オートリース・レンタカー・所有の主な違い

	オートリース	レンタカー	所有 (オートローン利用を含む)
使用目的	計画的な使用・継続的使用	一時的な使用・短期集中使用	長期に継続的に使用
賃貸借契約期間	長期（年単位） ※中途解約は原則不可	短期 （時間・日・週・月）	オートローン契約は長期 ※繰り上げ返済可能
ユーザー	特定のお客さま	不特定多数のお客さま	特定（所有者）
ナンバープレート	所有車両と区別なし	「わ」または「れ」ナンバー	（通常所有車両）
車種選択	お客さまの希望車種を調達	レンタカー会社の保有車両から選択	希望車種を購入
車検・メンテナンス・諸税・保険手続き費用支払い	原則、リース会社にて対応 契約内容により月額リース料に含まれる	レンタカー会社にて対応 レンタル料に含まれる	購入者自身で対応 都度費用発生

国内オート事業関連データ

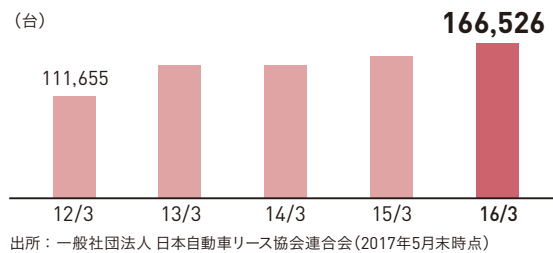
車両総保有台数とリース車両総保有台数の推移

2012～2016年3月末のリース車両総保有台数は年平均4%の増加



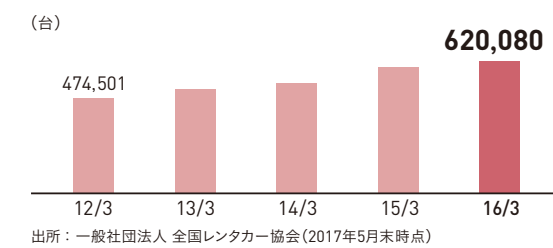
マイカーリース車両保有台数の推移

2012～2016年3月末は年平均11%の増加



国内レンタカー保有台数の推移

2012～2016年3月末は年平均7%の増加



第三次 中期経営計画の 推進

国内オート事業分野「第三次中期経営計画」のテーマ

グループ力を結集したオート事業総合No.1への挑戦

第三次中期経営計画における国内オート事業分野では、国内屈指のオートサービスラインナップを活かし、グループ力を結集したオート事業総合No.1 への挑戦に取り組んでいます。

日本カーソリューションズ（株）

- サービス品質の更なる向上を図り、専門性の高い顧客サービスを提供
- 価格競争に左右されないビジネスモデルの確立により、お客さまの圧倒的な支持獲得を目指す

ニッポンレンタカーサービス（株）

- 圧倒的なブランド力を活かす営業体制の確立に注力
- グループ連携による法人営業の強化、インバウンド需要の取り込みを推進

（株）オリコオートリース

- 800店まで拡大した独自代理店組織「コアクラブ」の基盤強化
- 大口提携代理店の深耕・活性化に注力し、一層の業容拡大を目指す

次年度の方針と 取り組み

オートリースおよびレンタカー事業は順調に事業が拡大しており、当社グループの業績を大きく牽引しています。2017年度はサービス品質の更なる向上と攻めの経営を進めることで、各社一層の経営基盤強化、営業基盤強化に注力し、グループ力を結集したオート事業総合No.1に向け挑戦していきます。

日本カーソリューションズ（株）

- サービス品質の向上により、業界をリードするソリューションビジネスの推進に注力
- 収益の柱であるメンテナンスリースの拡大やチャネル戦略・専門分野の強化を推進

ニッポンレンタカーサービス（株）

- 圧倒的なブランド力を更に活かす組織体制の見直しを推進
- 店舗網の拡充、法人営業やインバウンド需要の取り込み強化、代車分野の積極的な取り組み

（株）オリコオートリース

- 独自代理店組織「コアクラブ」の基盤強化や大口提携代理店との一層の深耕を図る
- 代理店向け支援ツールの拡充を推進し、更なる業容拡大に注力

また、これら既存ビジネスのより一層の拡大とともに、自動運転、IoT、シェアリングエコノミーなど大きな変化が起きているオート関連業界において、新たな事業領域へ挑戦していきます。

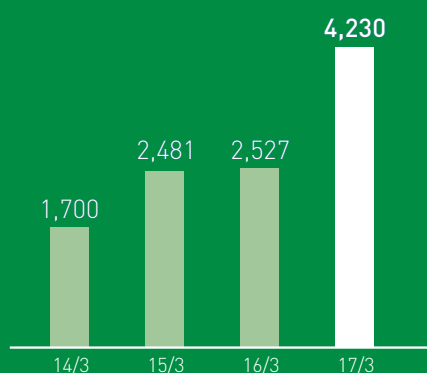
国際事業分野

現地有力企業とのアライアンス戦略により、
非日系ビジネスを拡大。

フィンテック、Eコマースなど新領域の開拓を加速

営業資産残高の推移

(億円)



事業概要

海外地場優良企業、金融機関などを事業パートナーとするアライアンス戦略の推進により、現地固有のニーズに応える専門的なサービスを提供。

現在、世界37カ国で展開し、特に中国・東南アジアにおいて新事業を推進。

アライアンス戦略の拡大

当社の海外ビジネスはこれまでも各国有力パートナーとの協業である「アライアンス戦略」により拡大してまいりました。

アライアンス戦略の核心は「東京センチュリーの強み」と「パートナー企業が持つ強み」のシナジーにあります。パートナーの既存顧客基盤と地域に根差した情報収集力を活用し、そこに当社が長年培ったファイナンスノウハウを融合させることで相乗効果を生み出し、リスクを抑えながら飛躍的な成長を図ること、そしてパートナーとWin-Winの関係を築くことが東京センチュリーのアライアンス戦略です。

2016年度にスタートした第三次中期経営計画でも引き続き「アライアンス戦略による海外ビジネスの拡大」を掲げて取り組んでまいりましたが、1年目から成果が上がっています。2016年6月には情報通信機器の取り扱いに強みを持つ米国・CSI Leasing社の完全子会社化により、今後、IT機器リースにおける世界トップクラスのサービス提供を

Shift.

各国有力パートナー企業との
Win-Winの関係をつくる
「アライアンス戦略」を進め、
海外ビジネスを大きく成長させていきます。

専務執行役員
国際営業推進部門長

吉野 康司

目指していく考えです。また、インドネシアでは同国の有力財閥であるLippoグループのEマナー・Eコマース事業への出資・提携を行い、更に、アセアンの配車サービス事業最大手Grabへ出資し、オートファイナンス事業における提携を行いました。これらはフィンテックの活用等を視野に入れた新領域のビジネス分野開拓を展望したものです。

2017年に入ってから、中国において2つの新たなアライアンスを発表しています。一つは中国のカード決済サービス最大手、銀聯グループ・銀聯商務有限公司との業務協定締結、もう一つは同じく中国における冷凍空調機器のトップメーカーである冰山集団との合併による販売金融会社設立です。

今後も、成長が期待できるアジア地域を中心に、引き続きアライアンス戦略を進めることで、当社の海外ビジネスを大きく成長させてまいります。

事業の強み

2009年の合併時からの8年間で営業資産残高を約5倍まで積み上げるなど、米国、東アジア・アセアン地域を中心に大きな成果を上げてまいりました。特に、海外地場優良企業・金融機関とのアライアンス戦略の強力な推進の下、非日系ビジネスが急速に拡大しています。2016年6月には、米国独立系大手リース会社のCSI Leasing社を完全子会社化しました。情報通信機器の取り扱いに強みを持つCSI Leasing社のビジネスモデルとそのグローバルネットワークなどを活用することで、世界トップクラスのITソリューションの提供を目指しています。

国際事業分野におけるビジネスモデル



アライアンス戦略の推進による非日系ビジネスの拡大



第三次中期経営計画の推進と評価

国際事業分野「第三次中期経営計画」のテーマ

アライアンス戦略の推進による海外ビジネスの拡大

第三次中期経営計画において国際事業分野では、アライアンス戦略の推進による海外ビジネスの拡大を目指しています。

2016年度は、CSI Leasing社を完全子会社化したことにより、米国でのビジネスが飛躍的に拡大。また、第三次中期経営計画の初年度から有力非日系企業とのアライアンスが大きく進展し、業務協定の締結など、多くの成果を上げることができました。

2016年度の主な実績

- ・インドネシアの大手財閥であるLippoグループと戦略的パートナーシップ協定を締結
- ・東南アジア地域における配車サービス業界最大手であるGrabと、自動車リース・レンタル事業を共同で取り組むことに向けた戦略的パートナーシップ協定を締結
- ・中国・カード決済サービス最大手、銀聯商務有限公司と戦略的な業務協定を締結
- ・タイにおけるオートリース事業の譲受およびオート事業専業会社の設立
- ・マレーシアにおいて「ニッポンレンタカー」ブランドの展開を開始
- ・中国最大手の冷凍空調機器メーカー冰山集団との合併会社設立

※Lippoグループ、Grab、銀聯商務有限公司との協定の詳細は、P22からの特集「『金融×サービス×事業』の新たな価値創造に向けた挑戦」をご参照ください。

次年度の方針と取り組み

第三次中期経営計画の2年目となる2017年度は、最終年度の目標達成に向けて、引き続き海外地場有力企業・金融機関とのアライアンス戦略を加速させていきます。具体的には、パートナー企業とのビジネスの早期立ち上げや協業の深化に注力するとともに、フィンテック、Eコマースなどの新たな事業領域の開拓も進めていきます。また、米国・CSI Leasing社のビジネスモデルやグローバルネットワークを活用することで、各国現地企業との連携拡大や、日系企業との提携推進などによるシナジー創出に注力してまいります。

2017年度の注力分野

- ・現地有力企業との共同事業化、販売金融・ベンダープログラムの拡大
- ・各拠点で展開している既存ビジネスの拡大に加え、新たなビジネス領域の開拓

進化する「金融×サービス×事業」の新領域に向けた コーポレート・ガバナンスの未来

東京センチュリーは、コーポレート・ガバナンスを重要な経営課題と認識し、社外役員や当社顧問弁護士より客観的な視点で経営に係る監督・助言をいただいています。

今回は当社の社外取締役、社外監査役および顧問弁護士にお集まりいただき、当社のガバナンス体制や今後の経営課題などについて語っていただきました。



(以下、敬称略)

取締役(社外取締役)

清水 啓典

当社 顧問弁護士

國廣 正

常勤監査役(社外監査役)

岡田 太

常務執行役員
経営企画部門長 兼 経理部門長

馬場 高一

(ファシリテーター)

企業環境を踏まえて 東京センチュリーが留意すべき点

■ 馬場 当社の経営について日頃からの的確なご助言をいただき、ありがとうございます。本日は、「金融×サービス×事業」の新領域を目指す東京センチュリーにとって、課題となるものは何か、今後のガバナンスの在り方などについて様々なご意見を伺えればと思います。まず、企業を取り巻く環境は従来にない速さで変化していますが、そうしたなかで、当社はコーポレート・ガバナンスの視点からどのようなことに注意を払っていけばよいのでしょうか。

■ 清水 現在は新技術が瞬時に世界やビジネス環境を変化させる第4次産業革命の時代がどのような環境にあるかといった、現状認識が大切です。先日の全社部店長会議で浅田社長がおっしゃっていたとおり、すべての企業が新たな創業期にあるという認識が必要です。今、世界全体で歴史上最速でGDPが拡大し、技術がかつてないスピードで進歩しているなかで、東京センチュリーは何をすべきなのか。「金融×サービス×事業」の新領

域に挑戦していくということは、自社も含めて伝統的企業や考え方とのコンフリクトが起こることが予想され、そこを乗り越えていかなければ新たな分野は拓けないということでもあります。それくらい最先端のことをやっていくには、全社員がそれらのコンフリクトを恐れず前向きに対応できる体制がなくてははいけない。それがコーポレート・ガバナンスであり、適切に枠組みをつくり、全社に浸透させ、全社員が安心して自由に新しい試みに挑戦できる環境を整えておくということです。

■ 國廣 私は、合併前の旧センチュリー・リーシング・システムの上場準備の段階から関わっており、現在は、株主総会の議案関連などのチェックや、指名・報酬委員会の外部委員として参画し、主にリスク管理の面から様々な相談を受けています。

コーポレート・ガバナンスというと、昨今、社外取締役の人数をどうするかなど形式の議論が多く行われていますが、その実態は何かということを考える必要があります。清水さんが指摘されたとおり、世の中が大きく、ものすごい速さで変化するなかで、企業はその変化についていき、新しい変化にチャレンジし企業価値を高めていかなければならない。ところが、足元がしっかりしていないと、不祥事でチャレンジの土台が崩れてしまいます。要するに、スピード感を持って挑むための土台づくりがコーポレート・ガバナンスであると思います。東京センチュリーは、新規分野にスピード感を持ってチャレンジしていますが、これは足元がしっかりとしているからこそできることです。足元とは何かというと、自分たちだけの考えにとらわれるのではなく、外の目に常にさらされることによってリスク管理ができるということだと考えます。リスクはチャンスの裏返しであり、「攻め」か「守り」かの二者択一ではなく、表裏一体のものです。コーポレート・ガバナンスは「攻め」と「守り」という切り口で語られることがありますが、「守り」とは不祥事を起こさない、最低限法律に抵触しないというものでしょう。

東京センチュリーのコーポレート・ガバナンスの 現状評価と課題

■ 馬場 現在、当社の業績は順調ですが、従来の延長線上で仕事を進めると、当社も厳しい経営環境に直面する可能性が高まることを懸念しています。担当部門として、コーポレート・ガバナンスの枠組みや運営をどのように向上させていくか検討を重ねていますが、現在の当社のガバナンス活動についてはどのように評価されているでしょうか。

■ 清水 取締役会の前に事前説明があるので助かっていますが、連結子会社が増加していることもあり、どのような人材が手掛けているのかを見る機会があると、より理解度が増すと感じています。

■ 國廣 先ほど、「攻め」と「守り」という話をしましたが、新しい分野では過去の法令では測りきれないリスクが存在します。では、何で測ればいいのかといえば、それは社会からの信頼です。その意味で、社外取締役や監査役は、ステークホルダーの代表として存在しているのだと思います。東京センチュリーは浅田社長のリーダーシップのもと、非常にチャレンジング



新領域で自由に事業展開を 図るためには、ガバナンスの枠組みを しっかりと構築することが肝要

取締役(社外取締役)

清水 啓典

一橋大学名誉教授。2010年、当社顧問。2011年より当社社外取締役。金融経済の研究者としての知見から、当社の経営全般について助言をいただいている。



リスクはチャンスの裏返し。 経営の土台がしっかりしているからこそ チャレンジできる

当社 顧問弁護士

國廣 正

危機管理や情報管理分野の第一人者であり、当社顧問弁護士として指名・報酬委員会をはじめ様々な助言をいただいている。



来る情報を待つのではなく、 自分から能動的に取りに行くことで 情報の量・質ともに格段に向上

常勤監査役（社外監査役）

岡田 太

2012年より当社常勤監査役（社外監査役）。日本カーソリューションズ（株）、東瑞盛世利融資租賃有限公司など、当社の連結子会社の監査役・監事を兼任。金融機関およびその関係会社の出身であり、金融機関の経営に携わった豊富な経験と幅広い知識を活かし、当社の経営監査を行っていただいている。



これまでの慣習にとらわれず、 執行サイドのガバナンスを 効かせていくことが大切

常務執行役員 経営企画部門長 兼 経理部門長

馬場 高一（ファシリテーター）

2014年、当社執行役員 経営企画部長 兼 事務システム部門長補佐。
2016年、常務執行役員 経営企画部門長 兼 経理部門長 兼 経営企画部長。2017年より現職。

な活動を行いながら、成長を続けていますが、同時にガバナンスを強化しようとしている。コーポレート・ガバナンスは経営陣に対するリスク管理でもあります。浅田社長はそうしたことを十分理解して、社外の視点を入れた経営をしようとしているので、一番大事な方向性は押さえられていると思います。

実務レベルでいえば、社外取締役や監査役に遠慮してしまうことがありますが、それはよくないですね。社外の意見を積極的に社内に取り入れることがコーポレート・ガバナンスであるので、どんどん時間を使って情報を提供し、お互いの心理的なバリアをなくしていくことがコーポレート・ガバナンスの実効性を高めることになります。

■馬場 岡田さんには監査役として子会社も見ていただいているのですが、社外監査役の関わり方についてどのようなご意見をお持ちでしょうか。

■岡田 私は社外監査役でありながら常勤監査役を務めるという、あまり例がない特殊なポジションです。まず、常勤ということで、情報へのアクセス量が圧倒的に違います。常時相談があり、情報はどんどん入ってきますが、入ってくるのを待つだけではなく、データベースへのアクセス権を得て自ら取りに行っています。また、非常勤社外監査役には月1回レポートを提出して情報の共有を図っています。先ほ

ど、清水さんからお話のあった「新領域への進出」という点ではご指摘のとおりで、リース・割賦事業からファイナンス事業へ、そして今では太陽光発電などの事業そのものをも手掛けるようになりました。その過程で起こることは、分社化であり、子会社の地位がどんどん上がってくるということです。東京センチュリーでは、国内主要連結子会社14社のうち、8社を私ともう1人の常勤監査役が兼務しています。それらの会社には別に常勤監査役がいますので、私たちと重なる形にはなりますが、毎月の取締役会や子会社監査役との情報交換などを通じて生の声が聞け、生の原典書類を見られることは有益です。改善の必要がある時には、他社事例を挙げて具体的に提案し、情報を子会社まで広げて吸い上げ、客観的な目で見えていこうとしています。

■國廣 弁護士の観点で申し上げれば、理想的な監査役だと思います。コーポレート・ガバナンスというのはまずは形ですが、肝要なのは情報。情報が入らなければ機能しないわけです。今のお話から、一番大事なポイントが意識的に実行されているように感じました。特に、最近の企業不祥事の多くは子会社が起きていることが多く、それで本体にも甚大な影響が出ています。いかに子会社のリスク管理をしていくかは、監査の視点からも内部統制からも、とても大事だといえます。

■馬場 執行サイドでは、情報が日々自動的に流れているということが当たり前になってしまっている面はあると思います。社外の方々にも、プロアクティブに会社の実態を示していくという姿勢で臨んでいかなければいけないということですね。執行サイド自らがガバナンスを効かせていくことも大切であると感じています。

■清水 悪い情報がどれだけ入ってくるか。何より、悪い情報を先に出

すという姿勢が大事。今後は、海外関連会社のガバナンスをどう整えるかという点が課題となります。

■岡田 海外は監査役制度がないので兼務というのは難しいですが、国内同様に往査に行っています。やはり、2回目、3回目と会う回数が増えることで違う話も出てきます。CSI Leasing社はグループに入ったばかりで規模も大きいので、往査のタイミングを計っていますが、日本人が考えるコーポレート・ガバナンスとはどういうものなのかについても説明する必要があると考えています。これからは、特にジョイントベンチャーで、先方がマジョリティである場合のガバナンス体制についてどのように実現していくのか、これは課題として認識しています。

■國廣 遠くて視察に行くのが面倒な子会社だからこそ行く、ということがリスクベースです。

東京センチュリーに期待すること

■國廣 おもしろい会社だと思います。ぜひ、このスピード感とチャレンジで、そして「攻め」と「守り」が一体という形で成長してほしいと思っています。

■清水 市場の期待も踏まえ、社会的にどの分野で貢献できるのか、新しい分野をつくっていかないといけないだろうと思います。先進的技術によって、次の時代には金融機関の存在意義が問われてくる。担保に制約されないリースというのは非常に特徴があり、当社も新しい金融のモデルをつくっていき、新しい金融分野をリードするというくらいの気概を持って伸ばしていければいいと思います。

■岡田 会社として新しい分野をやっていくのであれば、監査する側も新しい手法などを研究し、執行側にアイデアを持ち込むなど刺激を与える形でやっていきたいと思っています。新たなリスクを取れるよう、足元を固めることにも尽力していきたいと思っています。

■馬場 本日のお話で、いろいろなことが整理できました。今後は、コーポレート・ガバナンスをブラッシュアップさせ、持続的な成長に資するようつなげていきたいと思っています。貴重なお話をありがとうございました。



CSI Leasing社の監査チームとのミーティング



コーポレート・ガバナンス

東京センチュリーは、企業価値の最大化にはコーポレート・ガバナンスを有効に機能することが重要な経営課題であると認識し、企業経営の健全性・透明性の向上を図っています。

経営体制

当社の経営体制は、株主総会で選任される取締役および監査役による取締役会、監査役会を中心に構成されており、株主の意向が十分に反映される体制となっています。また、経営戦略決定の迅速化と監督体制・業務執行体制の更なる強化を目的として執行役員制度を導入しています。なお、執行役員25名のうち、女性1名を登用しています。

取締役会

取締役会は取締役11名で構成され、3名が会社法第2条第15号に定める社外取締役です。取締役会は当社および当社グループの経営に関する重要事項および法令・定款・取締役会規則で定められた事項につき審議、意思決定を行います。また、取締役および執行役員の職務の執行を監督しています。

なお、当社定款の定めにより、取締役の員数は18名以内となっています。

監査役会

当社は、監査役会設置会社です。監査役会は3名（内、常勤監査役2名）で構成され、2名が会社法第2条第16号に定める社外監査役です。監査役会は定期的に開催され監査の独立性を確保のうえ、取締役および執行役員の職務執行をはじめ企業活動の適法・妥当性について公正な監督機能の徹底に努めています。

指名・報酬委員会

当社は、取締役会の諮問機関として、独立取締役を主要な構成員とする指名・報酬委員会を設置しています。当委員会は、取締

役候補・監査役候補・執行役員の指名・選任、役員報酬の制度・方針の決定などに関する事項について協議を行い、取締役会に答申しています。

経営監視体制の独立性について

当社は、社外取締役および社外監査役の選任にあたり、東京証券取引所が定める「独立役員」の独立性基準（東証「上場管理等に関するガイドライン」）に準拠し、専門知識や幅広い見識および企業経営に携わった豊富な経験などに基づき客観的に当社の経営監視を担える方を選任することを基本的な考え方としています。

社外取締役および社外監査役と当社の間には、特別な利害関係はありません。なお、社外取締役3名および社外監査役2名は、50ページに記載のとおり他の役職を兼任しています。

経営会議

当社は、社長および社長の指名する役員を構成員とする経営会議を設置しています。本会議は、社長を議長とし、業務執行に関する特に重要な事項を審議し、当社グループ全体の意思決定を行っています。

案件審査会議

当社は、社長および社長の指名する役員を構成員とする案件審査会議を設置しています。本会議は、審査部担当の役員を議長とし、当社および当社グループ会社における大口の営業取引および複雑なリスク判断が要求される営業取引について審議を行い、当該取引に対する当社の意思決定を行っています。

各種委員会

内部統制委員会

当社は、内部統制を有効に機能させるため、内部統制委員会を設置し、財務報告内部統制の有効性評価や評価範囲など内部統制全般について審議を行い、経営会議に答申しています。

総合リスク管理委員会

当社は、当社の直面するあらゆるリスクに対処するため、総合リスク管理委員会を設置し、リスク管理体制の構築から各種リスクの計量手法などについて審議を行うとともに、当社のリスク状況について定期的に計測し、経営会議に答申しています。

ALM委員会

当社は、当社の資産・負債が金利や為替などの変動により被るリスクを把握し、極小化するため、ALM委員会を設置し、市場リスク、流動性リスクなどの管理に関する事項について審議を行い、経営会議に答申しています。

内部統制

内部統制システムに関する基本的な考え方

当社グループは、すべての役職員が職務を執行するにあたっての基本方針として、経営理念を定めています。

当社は、経営理念の下、適正な業務執行のための体制を整備し、

信用リスク管理委員会

当社は、適切な与信リスクの管理のため、信用リスク管理委員会を設置し、当社グループ全体のクレジットポートフォリオや信用リスクの管理に関する事項について審議を行い、経営会議に答申しています。

IT・事務戦略委員会

当社は、システムリスクおよび事務リスクなどに対処するため、IT・事務戦略委員会を設置し、当社および当社グループのIT戦略、IT投資計画、事務体制の企画などに関する事項について審議を行い、経営会議に答申しています。

運用していくことが重要な経営の責務であると認識し、内部統制システムを構築しています。今後とも内外環境の変化に応じ、これを整備していきます。

コンプライアンス

当社は、企業が存立を継続するためにはコンプライアンスの徹底が必要不可欠であるとの認識の下、すべての役職員が公正で高い倫理観に基づいて行動し、広く社会から信頼される経営体制の確立に努めています。

チーフ・コンプライアンス・オフィサーを中心に、「コンプライアンス・プログラム」に従ったコンプライアンスの推進、教育・研修を実施し、コンプライアンスマインドの向上に努めています。

一方で、コンプライアンスに関する相談や不正行為などの通報のために、社外の法律事務所を含めた複数の窓口を設置し、通報者の保護を徹底した内部通報制度を運用しています。

コンプライアンス教育

当社グループでは、コンプライアンスマインドの徹底を図るため、新入社員から新任管理職までを対象とした階層別研修、全役職員を対象としたeラーニングによる研修、コンプライアンス情

報を教材としたコンプライアンス・オフィサーによる部店内研修などを通じ、計画的かつ継続的にコンプライアンス教育を行っています。

コンプライアンス研修 2016年度実施内容

対象者	テーマ	実施時期
新入社員 (階層別研修)	・コンプライアンスの基本 ・法律や社内ルールに対する心構え ・情報セキュリティルール・対策 など	2016年4月
全役職員 (eラーニング)	・当社グループの内部通報制度 ・個人情報・顧客情報の適正管理 ・反社会的勢力との関係遮断 など	2016年6月
新任管理職 (階層別研修)	・管理職におけるコンプライアンス マネジメント ・コンプライアンスとリスク管理 など	2016年6月
全役職員 (eラーニング)	・不正のトライアングル理論 ・ハラスメント関連 など	2017年2月
コンプライアンス・ オフィサー (情報発信)	・コンプライアンス違反による倒産企業 ・インサイダー情報の管理／ 情報セキュリティルールの徹底 ・税務リスクへの備えと対応 など	年4回 部店内研修を 任意に実施

社外取締役・社外監査役の独立性および選任理由（2017年6月23日現在）

社外取締役					
	独立役員	選任理由	所有 株式数 (千株)	在任年数 (年)	取締役会出席状況
清水 啓典 ・日清紡ホールディングス(株) 社外取締役 ・一橋大学 名誉教授	○	金融経済の研究者として高度な専門知識を有しており、その知見をマクロ的な見地から当社の経営に活かすとともに、独立的な視点で経営監視を実施していただいています。当社の持続的成長と中長期的な企業価値向上に貢献できる人物として選任しています。	2	6	14回／14回
吉田 政雄 ・古河機械金属(株) 社外取締役 ・JFEホールディングス(株) 社外取締役	○	大手電機製造会社の経営者として長く企業経営に携わっており、その経営における豊富な経験と幅広い見識を有しています。当社においては、こうした同氏の深い知見と卓越した見識を当社の経営に反映いただくとともに、社外の客観的視点に立った大所高所からの意見、アドバイスをいただける人物として選任しています。	－	新任	－
檜垣 幸人 ・今治造船(株) 代表取締役社長 ・正栄汽船(株) 代表取締役社長	○	大手造船会社の経営者として長く企業経営に携わっており、その経営における豊富な経験と幅広い見識を有しています。当社においては、こうした同氏の深い知見と卓越した見識を当社の経営に反映いただくとともに、社外の客観的視点に立った大所高所からの意見、アドバイスをいただける人物として選任しています。	－	新任	－

社外監査役						
	独立役員	選任理由	所有 株式数 (千株)	在任年数 (年)	取締役会 出席状況	監査役会 出席状況
岡田 太 ・日本カーソリューションズ(株) 監査役 ・ニッポンレンタカーサービス(株) 監査役 ・TCプロパティソリューションズ(株) 監査役 ・(株) TRY 監査役 ・TCビジネス・エキスパーツ(株) 監査役 ・東瑞盛世利融資租賃有限公司 監事 ・東瑞盛世利(上海)商業保理有限公司 監事	－	金融機関における企業経営と営業、海外などの業務執行に携わった豊富な経験と幅広い知識を活かし、当社の企業活動の適正・妥当性について適切な経営監視機能を担っていただくため選任しています。	0	5	14回／14回	11回／11回
福島 幹雄	○	経営者としての豊富な経験と幅広い知識を活かし、当社の企業活動の適正・妥当性について適切な経営監視機能を担っていただくため選任しています。	0	3	13回／14回	11回／11回

リスク管理

当社は、様々な損失の危険に対して、危険の大小や発生可能性に応じ、事前に適切な対応策を準備するなどにより、損失の危険を最小限にすべく組織的な対応を以下のとおり行っています。

信用リスク

信用リスクについては信用リスク管理委員会を設置し、同委員会規程に基づき、基本方針を定め、信用リスクの計量、管理を行っています。また、大口案件や、新種スキーム案件などの複雑な判断を要する案件については、案件審査会議を設置し、同会議規程に基づき審査・決裁しています。

市場リスク・流動性リスク

金利変動などの市場リスクおよび資金調達に係る流動性リスクについては、ALM委員会を設置し、同委員会規程に基づき、資金の運用と調達の総合的な管理を実施しています。

情報セキュリティリスク

情報セキュリティリスクについては、情報セキュリティ基本方針、個人情報取扱規程、ISO27001などに基づき管理を行っています。



システムリスク・事務リスク

システムリスク、事務リスクについては、IT・事務戦略委員会を設置し、同委員会規程に基づき、当社のIT戦略、IT投資、事務体制などを審議しています。

オペレーショナルリスク全般

オペレーショナルリスク全般については、総合リスク管理部がリスクの抽出・計量化、対応策の見直しなどを行うとともに、総合リスク管理委員会において、同委員会規程に基づき、当社に係わるリスクの全般的なコントロールや、リスク管理に関する体制、方針および施策などを総合的に検討しています。また、大規模災害をはじめとした危機事由が発生した場合も、同委員会において直ちに対応する体制としています。

株主・投資家の皆さまとの対話

当社は、株主・投資家の皆さまをはじめとするステークホルダーに対し、適時適切で公平な情報公開を行い、企業活動の透明性を確保する体制を整備しています。また、当社グループの強みや中期経営計画などの経営戦略について理解を深めていただくため、機関投資家やアナリスト向けに決算説明会や個別ミーティングを行うとともに、個人投資家の皆さま向けには会社説明会などを開催しています。

2016年度の主な説明会開催実績

2016年 5月	2016年3月期 決算説明会
2016年11月	2017年3月期 第2四半期 決算説明会
2016年11月・12月	個人投資家向け会社説明会



個人投資家向け会社説明会の様子



⑨

⑦

⑤

③

①

②

④

⑥

⑧

⑩

⑪

取締役

① 代表取締役会長
丹波 俊人

② 代表取締役社長
浅田 俊一

③ 取締役（社外取締役）※1※3
清水 啓典

④ 取締役（社外取締役）※1※3
吉田 政雄

監査役

常勤監査役（社外監査役）※2
岡田 太

常務監査役
野崎 康嘉

監査役（社外監査役）※2※3
福島 幹雄

⑤ 取締役（社外取締役）※1※3
檜垣 幸人

⑥ 取締役 執行役員副社長
野上 誠

リース営業推進部門、
首都圏営業部門、
エリア営業部門 管掌
オート営業推進部門長
(兼) 日本カーソリューションズ株式会社
代表取締役社長

⑦ 取締役 執行役員副社長
中島 弘一

スペシャルティ営業第二部門 管掌
スペシャルティ営業推進部門長
(兼) スペシャルティ営業第一部門長
(兼) 国際営業第二部門長

⑧ 取締役 専務執行役員
雪矢 正隆

コーポレート営業第一部門、
コーポレート営業第二部門、
コーポレート営業第三部門、
情報機器営業部門 管掌
コーポレート営業第三部門長

執行役員

専務執行役員
池田 裕一郎
本田 健
吉野 康司
中居 陽一郎

常務執行役員
村井 健二
上手 隆志
野村 吉夫
馬場 高一
原 真帆子
高島 俊史

執行役員
柴田 和広
赤松 知之
小澤 秀治
北村 登志夫
山本 達也
中川 耕
荻野 広明
符 祥盛
平崎 達也

⑨ 取締役 執行役員
玉野 治

コーポレート営業第二部門長
(兼) 資産営業部門長
(兼) 事務部門長補佐
(兼) 株式会社TRY 代表取締役社長

⑩ 取締役 執行役員
成瀬 明弘

リース営業推進部門長
(兼) 情報機器営業部門長

⑪ 取締役 執行役員
水野 誠一

監査部担当
リスク管理部門長補佐

※1 会社法第2条第15号に定める社外取締役
※2 会社法第2条第16号に定める社外監査役
※3 東京証券取引所が確保を義務づける独立役員

「人が財産」

人材育成は全社で取り組むべきもの。
多様なバックボーンを持った社員が知識を出し合い、
お互いを受け入れる風土が当社の強み。

人事部長
乙部 俊幸

1987年、当社入社。長年、基幹システムの開発・保守を担当。
経営企画部を経て2012年より現職。

当社グループの人材の強みとこれから大事な4つのこと

当社グループは国内リース事業からスタートし、現在では船舶、航空機、不動産、環境・エネルギーといったスペシャルティ事業、米国・アジアを中心とした国際事業、国内オート事業の4つの事業でグローバルに事業展開を行い、業容を拡大してきました。

当社グループの成長は従業員の活躍に支えられていますが、初めから新分野の事業に精通した人材がそろっていたわけではありません。リース事業しか経験したことがない人が新しい分野の仕事に挑み、プロフェッショナルを目指して努力を重ねてきた結果、幅広い事業領域で活躍できる人材に育ってきたといえます。

加えて、キャリア採用で入社した人たちの活躍です。当初は船舶、航空機、国際などの事業での採用が中心でしたが、業務内

容の高度化に合わせて、高い専門性が求められるIT、経理、内部統制などの分野でも、様々な業種でキャリアを積んだ人を採用してきました。中途入社の従業員の定着率が問われますが、当社では定着率が非常に高く、それぞれの職場で力を発揮しています。彼らからは、社風は「自由」で「責任と権限」が与えられているので、いろいろな経験ができると言われました。

様々な経験を積んできた従業員が知識を出し合い、互いの強みを活かすこと、そして、多様な人を受け入れる風土であることが当社の強みであると捉えています。

また、企業を取り巻く環境変化が激しい中、一層の飛躍を目指す当社グループの社員にとって、大事なことは、次の4つと考えています。

1つ目は「その道のプロになる」こと。担当する分野でプロになれば、他の分野で能力を発揮することはできないでしょう。プロフェッショナルリティは組織の一員として重要な要件です。**2つ目は「柔軟さ」**。変化が激しい環境への適応力であり、自分で自分を変えることができる力です。**3つ目は「楽しく前向きに仕事をする」**こと。「同じやるなら楽しくやろう」と、これが一番大事なことであると思っています。**4つ目は「視野を広く持つて行動する」**こと。縦割の組織だけで完結すると、いずれ会社は衰退してしまいます。「想像力&創造力」は、情報を発信し、他者を受容し、融合することから生まれるものだと考えています。

経営戦略（経営基盤強化）で掲げた「人材開発の強化」における取り組み

当社の教育研修制度は、OJTを中心とした分野別、階層別、自己成長、グローバルの4つに大別されます。階層別は、新入社員から9年次まで毎年実施。早期にトレーニングすることで、意欲があれば主体的に勉強するようになるため、ここ数年は特に新入社員教育に力を入れています。グローバル人材の育成も急務であり、グローバル関連のプログラムを充実させるなど、学びたいと思う人がいつでも学べる環境を整えています。さらに、キャリアデザイン研修も行っており、何歳になっても周りの人や会社から必要とされる人材であり続けるため、過去の成功体験にとらわれず、周囲の変化を認識し受け入れ、自分で自分を変える動機づけとなることを目的としています。当社にとって「人は財産」であり、人材育成は全社で取り組んでいくべきものだと考えています。

私自身は、従業員の皆さんに豊かな人生を歩んでほしいと願っています。健康であることはもちろん、多様な価値観を持った人たちが気持ちよく働ける環境であること、ダイバーシティを意識せずに自然と仕事ができること、そして何より、一人ひとりが自己成長意欲を持てることが大切です。今後も、従業員と対話しながら、一人ひとりが自信と誇りを持って働けるよう、職場環境や制度を整えていきたいと考えています。

■ 人材育成

基本方針

当社グループは、「人材こそが財産であり、企業が持続的に成長する原動力である」と考えています。社員一人ひとりが持つ能力と個性の発揮を促すため、自発的なキャリア形成と能力開発を支援しており、全社をあげて様々な取り組みを行っています。グローバルな視点とプロフェッショナルリティを持ち合わせた、多様な人材が活躍できる企業風土と働きがいのある職場づくりを目指します。



人材育成

人材育成の取り組み

当社グループでは、社員の年次やキャリアプランに合わせて多様な教育プログラムを整えており、年間で総時間約15,000時間の研修を行っています。

入社から9年間は、現場での教育を基礎としながらも、業務上必要となる知識・スキルを体系的に習得することを目的に、各年次に応じた研修を実施しています。管理職には、求められる役割・知識・スキルの明確化、マネジメント能力の向上などを目的とした管理職研修を実施しています。また、自己成長のための能力開発の支援や、グローバル人材の育成などにも力を入れて取り組んでいます。

プロフェッショナルな人材育成を目的とする教育プログラム

入社		成長過程								
階層別	新入研修	新入社員 集中講座	新入社員 中間研修	新入社員 集中講座	新入社員 フォローアップ研修	2年次研修	3年次研修	4～6年次研修	7～9年次研修	管理職研修
	自己成長	資格【簿記・財務・法務】・資格取得推奨【専門スキル】 通信教育【会計・税務・財務・法務・IT・語学・グローバル】 営業スキル・専門スキル能力開発・キャリアデザイン研修・外部セミナー								
グローバル		TOEIC 語学スクール 海外トレーニー								
	新入社員 中間研修のプログラム									
●リース・割賦の基礎知識 ●マクロ・ミクロ経済 マーケット分析 ●法務（民法・会社法）					●財務分析 ●コーポレートファイナンス ●経済動向・税務・新しい金融手法					

■ 多様な働き方

ダイバーシティの取り組み

当社グループでは、多様な人材の能力と個性の発揮を促し、その活躍を支援するとともに、多様な社員が活躍できる企業風土の醸成を図るべく、人事部内にダイバーシティ推進室を設置し、「ダイバーシティ基本方針」に基づいた様々な施策に取り組んでいます。2016年3月には「女性の活躍推進に向けた行動計画」を策定し、2020年3月31日までの定量的目標を掲げています。2016年度の実績は順調に推移しており、引き続き積極的に取り組みます。

2016年度における具体的な取り組みとしては、2017年1月に女性社員を対象に、自らのキャリア形成や働く意味・目的を考えるための「ダイバーシティセミナー」を開催し、1～8年次の女性社員43名が参加しました。また、育児・介護などを含む多様で柔軟な働き方への対応として、男性従業員の育児休業取得の継続的な推奨や、時間休制度（1時間単位で就業時間を調整可能）の導入に加え、毎週金曜日は有給・時間休の取得を奨励する「プレミアムフライデーズ」制度の導入などを進めました。多様な能力と個性を持つ社員が柔軟な発想と行動力を発揮し活躍し続けられるよう、今後も推進していきます。



原常務執行役員による
キャリア形成講話



男性育児休業取得者



ダイバーシティセミナー

「女性の活躍推進に向けた行動計画」定量目標（2020年3月31日達成目標）

① 新卒採用に占める女性比率を
30%以上とする

2017年
4月末実績

32%

② 管理職に占める女性比率を
10%以上とする

2017年
3月末現在

5.5%

③ 男性の育児休業取得率を
100%とする

2016年度
実績

93%

④ 有給休暇取得率を
70%以上とする

2016年度
実績

74%

「なでしこ銘柄2017」に選定

「なでしこ銘柄」の取り組みは、女性活躍推進に優れている企業を選定・発表する事業として、2012年度から経済産業省と東京証券取引所の共同企画として毎年度実施されています。当社は経営方針の一つにダイバーシティを掲げ、女性の活躍推進に向けた各種施策や、情報公開に積極的に取り組んでいることから、今回選定されました。



「健康経営優良法人（ホワイト500）2017」に選定

経済産業省が創設した「健康経営優良法人認定制度[※]」にて、「健康経営優良法人（ホワイト500）2017」に認定されました。当社は、評価項目の一つである従業員の定期健診受診率において、所属上長からの声かけ実施など受診勧奨に取り組んだ結果、2014年度には受診率100%となり、現在も継続中である点などが評価されたものです。

[※]地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みを基に、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業などの法人を顕彰する制度。



社 会

基本方針

当社グループは、高い専門性と独自性を持つ金融・サービスの提供という本業を通じた社会への貢献はもちろん、社会貢献活動の一環として、公共の利益に貢献し、営利を目的としない組織、団体を対象に寄付を行っています。また、事務所周辺の清掃活動のほか、大学で業界セミナーを開催するなど、地域社会とのコミュニケーションを積極的に図っています。

社会貢献活動

タイにおける小学校への訪問と椅子の寄贈

2017年2月、当社のタイ現地法人であるTISCO Tokyo Leasing Co., Ltd.の社員が Suphan Buri県の小学校を訪問し、子どもたちとサッカーや椅子取りゲームなどの交流を図ったほか、子ども用の椅子などを寄贈しました。現地の子どもたちが生き生きと遊びや勉強を楽しめるようなきっかけづくりをサポートしています。



「Timmy's Mountain - Just Because We care」を通じたEPC社の取り組み

CSI Leasing社の100%子会社である米国EPC社は、ホンジュラスで食料・教育などを必要とする子どもたちを援助する非営利団体「Timmy's Mountain - Just Because We Care」とともに、ホンジュラスのグアイマタス山岳部に住む栄養失調や教育を受けられない子どもたちへの支援活動を2003年より継続して行っています。2017年3月に開催されたランニングイベント「Honduran Street Party run for Timmy's Mountain」にもスポンサーとして協賛し、イベントで集めた募金は「Timmy's Mountain」を通じ、150人の子どもの継続的支援に使われています。



外部からの評価

FTSE4Goodインデックス

当社は、世界の代表的な社会的責任投資（SRI）指標の一つである「FTSE4Goodインデックス」の対象銘柄に選定されています。



FTSE Blossom Japan Index

当社は環境、社会、ガバナンス（ESG）について優れた対応を行っている日本企業のパフォーマンスを測定するために設計されたFTSE Blossom Japan Index[※]の構成銘柄です。

[※] GPIF（年金積立金管理運用独立行政法人）のESGバッシュ運用のベンチマークに採用。



攻めのIT経営銘柄2017

ITの活用によるビジネスモデルの変革等を通じて、新たな価値創出や競争力強化に取り組んでいる企業を「攻めのIT経営銘柄」として上場企業約3,500社の中から業種区分ごとに選定。当社は2015年度から3年連続での選定となりました。



JPX日経インデックス400

資本効率を示すROEをはじめ、グローバルな投資基準を満たした「投資者にとって投資魅力の高い会社」で構成される株価指数で、2014年の指数創設以来、当社は銘柄選定されています。



基本方針

当社グループは、環境問題への取り組みが重要な社会的責務の一つであると認識し、事業活動のあらゆる分野において環境汚染の予防、気候変動の緩和、生物多様性の保全など環境問題に配慮し行動することで、持続可能な循環型経済社会の実現に貢献します。また、管理体制としては、社長を最高責任者、リスク管理部門長を環境総括責任者とする体制で、グループ会社も含めて環境マネジメントシステムを構築しています。PDCAサイクルに沿って環境のための取り組みを計画、実施、運用および点検し、取り組み状況について定期的なマネジメント・レビューを行うことで継続的に改善を進めています。

環境パフォーマンス報告

当社グループは、環境負荷低減のために「環境基本方針」に基づき、ISO14001に準じた環境マネジメントシステムを導入しています。年間のCO₂排出量も算出して継続的に管理し、環境経営の実践とともに持続可能な発展を目指しています（下記の数値は当社グループの環境マネジメントシステムにおいて管理している数値です）。

環境パフォーマンス報告

項目	単位	2014年度	2015年度	2016年度	増減	2017年度
		実績	実績	実績		目標値
電気使用量の削減	電気使用量 (kWh)	1,976,525	1,870,991	1,893,603	1.21%	2,000,000
	CO ₂ 排出量 (t-CO ₂)	1,087	1,029	1,096	67	1,158
紙の使用量削減 ^{※1}	OA用紙使用量 (枚)	15,670,500	15,517,125	16,525,469	6.5%	17,700,000
燃費の向上	ガソリン消費量 (L)	112,138 (うちレンタカー 21,945)	106,777 (うちレンタカー 24,477)	96,309 (うちレンタカー 24,471)	-10,468	110,000
	燃費 (km/L)	13.5	13.5	13.5	—	13.5
	CO ₂ 排出量 (t-CO ₂)	258	247	225	-22	256
京セラTCLソーラー 合同会社の太陽光発電 事業によるCO ₂ の削減	年間発電量 (Mw h)	28,098	67,011	111,487	36,331	
	同CO ₂ 削減量 (t) (通常火力発電対比)	8,837	21,075	35,063	11,426	
産業廃棄物の削減	産業廃棄物量 (t)	264	248	280	32	
	有価物化重量 (t)	190	151	197	46	
	有価物化比率 (%)	41.8	37.8	41.3	3.5%	
リファービッシュ事業 の推進	中古PCの年間販売台数 (台)	250,016	233,162	272,925	39,763	

※1 購入枚数をA4用紙に換算（換算倍率：A3は2倍、B5は0.75倍、B4は1.5倍にて算出）。

中長期の取り組み

環境目的	項目（単位）	中期目標 (2019年3月末)	長期目標
電気使用量の削減	電気使用量 (kWh)	2,000,000	2030年度において、本社床面積当たりの電力消費量を基準年度（2009年度）対比20%の削減 ^{※2}
	年間CO ₂ 排出量 (t-CO ₂)	1,158	

※2 当社はリース事業協会のリース業界における低炭素社会実行計画に参加しており、長期目標はその計画に準拠して設定しています。

環境会計

当社は、環境保全のためのコストが事業活動に与える影響を正しく把握し、より効果的・効率的な環境経営に役立てるべく、環境会計を作成しています（下記の数値は当社単体における数値です）。

環境会計（2016年4月1日～2017年3月31日）

分類	取り組み内容	環境保全コスト (百万円)	環境保全効果 (年間CO ₂ 排出削減量) (t-CO ₂)
(1) 事業エリア内コスト		3	3
公害防止コスト 省エネルギーコスト	営業車のエコカーへの入れ替え	(3)	(3)
(2) 上・下流コスト	廃棄物の処理	10	—
(3) 管理活動コスト	ISO14001認証の維持・管理	5	—
	事務局の運営、環境・CSR業務		
合計< (1) + (2) + (3) >		18	3

環境マネジメントシステムISO14001の認証取得

当社は、以下の範囲において環境マネジメントシステムの国際規格であるISO14001の認証を取得しています。

【認証取得範囲】

東京センチュリー（株）（対象事業所：本社、御徒町事業所、秋葉原UDX、東京テクノセンター）、
（株）TRY、TCエージェンシー（株）、富士通リース（株）（対象事業所：本社）
また、連結子会社である以下の1社については、個別に認証を取得しています。
日本カーソリューションズ（株）（本社）

環境への取り組み

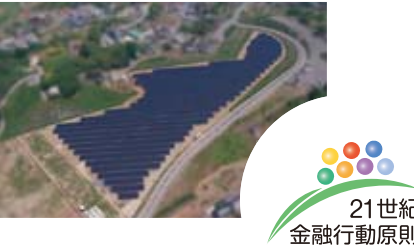
米国現地法人が住宅の修繕・清掃活動ボランティアに参加

当社の米国現地法人Tokyo Century (USA) Inc.は、米国リース事業協会（Equipment Leasing and Finance Association）の年次総会の一環として、カリフォルニア州バームスプリングス近郊の地域住民のための住宅修繕・清掃ボランティア活動に参加しました。



21世紀金融行動原則「グッドプラクティス」（環境省）に選定

「グッドプラクティス」は、本原則に署名している金融機関が行う持続可能な社会の形成に向けた取り組みの中から優良事例を共有することによって、裾野を広げるとともに先進的な取り組みの更なる向上を図る目的で実施されています。今回、当社は再生可能エネルギー分野における取り組みが第5回「グッドプラクティス」に選定されました。



主な関係会社／ジャパンデスク

名称	所在地	主要事業	議決権の所有割合※
連結子会社（国内）			
日本カーソリューションズ株式会社	日本	オートリース事業	60%
株式会社オリコオートリース	日本	オートリース事業	50%
ニッポンレンタカーサービス株式会社	日本	レンタカー事業	81%
富士通リース株式会社	日本	情報通信機器等リース事業	80%
株式会社IHIファイナンスサポート	日本	ファイナンス事業、リース事業	67%
エス・ディー・エル株式会社	日本	リース事業	100%
株式会社アイテックリース	日本	リース事業	85%
株式会社オリコビジネスリース	日本	リース事業	50%
T Cプロパティールソリューションズ株式会社	日本	不動産管理事業	100%
株式会社TRY	日本	情報通信機器等のリファービッシュ事業	100%
T Cエージェンシー株式会社	日本	損害保険代理店事業	100%
T Cビジネスサービス株式会社	日本	当社グループの事務受託	100%
T Cビジネス・エキスパーツ株式会社	日本	当社グループの検査業務受託	100%
京セラTCLソーラー合同会社	日本	太陽光発電による売電事業	81%
持分法適用関連会社（国内）			
日土地アセットマネジメント株式会社	日本	不動産運用事業	30%

名称	所在地	主要事業	議決権の所有割合※
連結子会社（海外）			
東瑞盛世利融資租賃有限公司	中国	リース事業	80%
東瑞盛世利(上海) 商業保理有限公司	中国	ファクタリング事業	100%
Tokyo Century Leasing (Singapore) Pte. Ltd.	シンガポール	リース事業	100%
Tokyo Century Capital (Malaysia) Sdn. Bhd.	マレーシア	リース事業	100%
PT. Century Tokyo Leasing Indonesia	インドネシア	リース事業	85%
PT. TCT Indonesia	インドネシア	原材料・設備の購買・販売代行業	100%
TISCO Tokyo Leasing Co., Ltd.	タイ	リース事業	49%
HTC Leasing Co., Ltd.	タイ	建設機械ファイナンス事業	70%
TC Advanced Solutions Co., Ltd.	タイ	各種サービス提供、買掛金ファクタリング事業	59%
TC Car Solutions(Thailand) Co., Ltd.	タイ	オートリースを中心とする金融・サービス事業	97%
Tokyo Leasing (Hong Kong) Ltd.	香港	リース事業	100%
CSI Leasing, Inc.	米国	情報通信機器等リース事業	100%
Tokyo Century (USA) Inc.	米国	リース事業	100%
TC Skyward Aviation U.S., Inc.	米国	航空機リース・ファイナンス事業	100%
TC Realty Investments Inc.	米国	不動産投資事業	100%
TC Aviation Capital Ireland Ltd.	アイルランド	航空機リース・ファイナンス事業	100%
TC Skyward Aviation Ireland Ltd.	アイルランド	航空機リース・ファイナンス事業	100%
Tokyo Leasing (UK) Plc	英国	リース事業	100%
持分法適用関連会社（海外）			
統一東京股份有限公司	台湾	自動車・各種動産リース事業	49%
統盛融資租賃有限公司	中国	自動車・設備のリース事業	49%
大連冰山集団華慧達融資租賃有限公司	中国	ファイナンス事業、リース事業	40%
蘇州高新福瑞融資租賃有限公司	中国	ファイナンス事業、リース事業	20%
BPI Century Tokyo Lease & Finance Corporation	フィリピン	リース事業	49%
PT. Hexa Finance Indonesia	インドネシア	建設機械ファイナンス事業	20%
PT. Big Ecommerce Bersama	インドネシア	Eコマース事業	20%
GA Telesis, LLC	米国	商業航空機部品・サービス提供事業	20%
ジャパンデスク			
TATA Capital Financial Services Limited	インド	ファイナンス事業、リース事業	－

※ 議決権の所有割合は、小数点第1位を四捨五入しています。

株式の状況（2017年3月31日現在）／社債の格付（2017年5月31日現在）

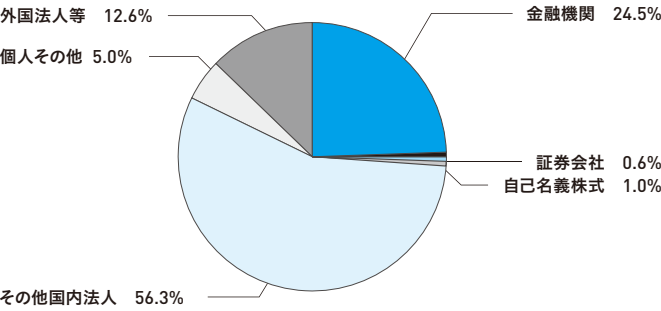
株主名簿管理人	みずほ信託銀行株式会社
上場	東京証券取引所 市場第一部
証券コード	8439
単元株式数	100株

発行可能株式総数	400,000,000株
発行済株式総数	106,624,620株
株主数	10,832名

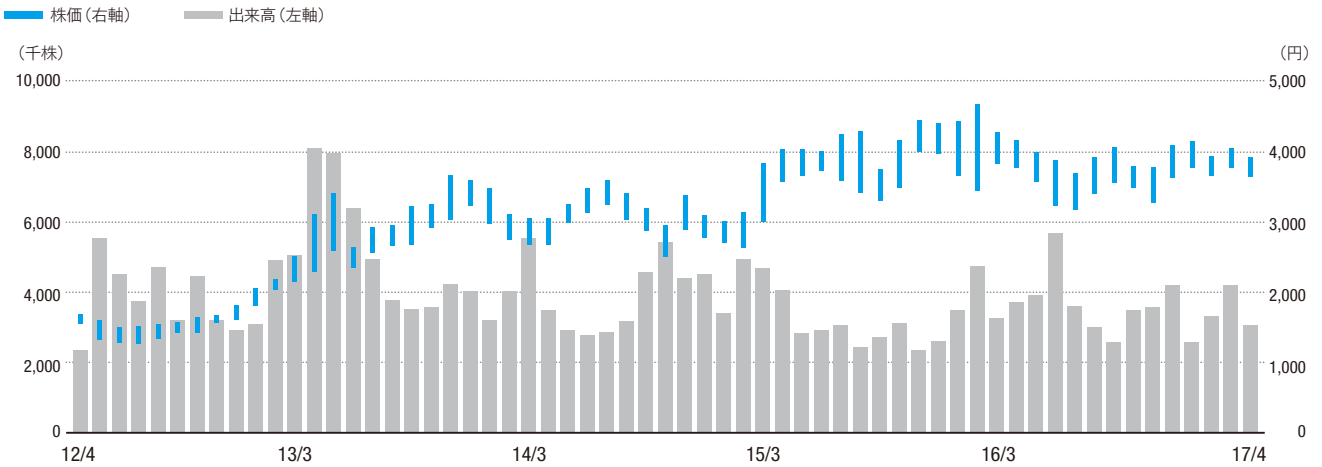
大株主

株主名	所有株式数 (千株)	発行済株式総数に対する 所有株式数の割合 (%)
伊藤忠商事株式会社	26,656	25.0
日本土地建物株式会社	15,369	14.4
ケイ・エス・オー株式会社	9,963	9.3
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社（信託口）	5,537	5.2
株式会社みずほ銀行	4,688	4.4
清和綜合建物株式会社	2,972	2.8
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社（信託口）	2,395	2.3
日本生命保険相互会社	2,228	2.1
みずほ信託銀行株式会社 退職給付 信託 オリエントコーポレーション口 再信託受託者 資産管理サービス信託 銀行株式会社	1,900	1.8
株式会社ユウシュウ建物	1,716	1.6

所有者別株主分布



株価と出来高の推移



社債の格付

発行者 東京センチュリー株式会社（証券コード：8439）

格付機関	株式会社日本格付研究所（JCR）	株式会社格付投資情報センター（R&I）
長期	【長期発行体格付】 格付：A+ 格付の見通し：安定的	【発行体格付】 格付：A 格付の方向性：安定的
	【発行登録債予備格付】※ 格付：A+ 発行予定額：2,000億円 発行予定期間：2016年2月14日から2年間	【発行登録債予備格付】※ 格付：A 発行予定額：2,000億円 発行予定期間：2016年2月14日から2年間
	【ユーロMTNプログラム】 格付：A+ 発行限度額：20億米ドル相当額	【ユーロMTNプログラム】 格付：A 発行限度額：20億米ドル相当額
短期	【コマーシャル・ペーパー】 格付：J-1 発行限度額：6,500億円	【コマーシャル・ペーパー】 格付：a-1 発行限度額：6,500億円

※実際に債券が発行される場合は、その都度個々の債券格付を受けます。

会社情報

商号	東京センチュリー株式会社
本社	〒101-0022 東京都千代田区神田練堀町3 富士ソフトビル
設立	1969年7月1日
資本金	34,231百万円
代表者	代表取締役会長 丹波 俊人 代表取締役社長 浅田 俊一
従業員数	5,430名(単体 1,032名)（2017年3月31日現在）
決算日	3月31日
取引金融機関	(株)みずほ銀行、三井住友信託銀行(株)、三菱UFJ信託銀行(株)、 農林中央金庫、(株)三菱東京UFJ銀行
独立監査人	新日本有限責任監査法人
事業ネットワーク	[国内] 本社、札幌、仙台、さいたま、横浜、静岡、名古屋、金沢、京都、大阪、神戸、岡山、広島、福岡 [海外] アジア、北米、中南米、欧州など世界37カ国で展開

ウェブサイトのご紹介



動画で見る東京センチュリー（社長メッセージ）



www.tokyoCentury.co.jp

東京センチュリー株式会社

〒101-0022

東京都千代田区神田練塀町3番地 富士ソフトビル

www.tokyocentury.co.jp

