TOKYO CENTURY

第53期

Tokyo Century 東京センチュリー株式会社

株主通信

2021年4月1日 ▶ 2022年3月31日

FEATURE

5　新たな独自の
オートサービスを築く

証券コード:8439

不確実性を超える、変化を創造する企業グループへ

代表取締役社長
馬場 高一

社長就任の決意

2022年4月に当社代表取締役社長に就任いたしました馬場高一です。最初に、当社が目指すべき方向性を含めまして、私の考え・決意について述べさせていただきます。デジタル技術の革新や自動車産業のCASEに代表される市場や競争環境の劇的な変化など、企業経営における不確実性が高まる中、変化に対応する金融・サービス企業であることから更に進めて、「変化を自ら創造する企業グループ」に進化していく必要があると考えております。その進化に向けては、役職員のクリエイティブな発想を促す職場環境を整備するとともに、お客さまのために真に役立つ金融・サービスを創造し続ける取り組みが必要です。経営トップとして、これらの課題に向き合い、全力で取り組んでいくことをステークホルダーの皆さまにお約束いたします。

当社は、「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」することを経営理念に掲げております。10年後の未来を想定し、必要とされる金融・サービスの創出を目指すバックキャスティングの発想

に基づいて、サステナビリティ経営を推進すべく、「金融×サービス×事業」を融合した独自のビジネスモデルを展開することにより、事業領域を着実に拡大してまいりました。

こうした中で、新型コロナウイルス感染症の拡大は、当社グループの事業（主として航空機リース事業やレンタカー事業）にも大きな影響を及ぼし、直近では、ロシア・ウクライナ情勢による不透明な状況から、資源価格の高騰やサプライチェーンの混乱など、コロナ禍から回復基調にあった世界経済に深刻な影響を及ぼすのではないかとの警戒感も高まっています。

視点を未来に移しますと、今後10年は脱炭素社会の実現に向けたエネルギー問題や5G・6Gといった通信技術の高度化に代表されるように、これまでの経験や価値観すら通用しない変化とスピードが要求される経営環境が想起されます。このため、今までのように変化に対応していくだけでは不十分であり、それを進化させて、足元の動きを見ながら常に変化を創造する企業グループを目指していく必要があると考えております。

各事業分野における当期の取り組みについて

国内リース事業分野におきましては、伊藤忠商事やJFEエンジニアリングとの協業による環境・エネルギー関連事業を推進したほか、新たにふくおかフィナンシャルグループとリース事業における共創ビジネスがスタートいたしました。今後もグループ会社との連結一体経営を更に強化し、国内リース事業分野全体での資本効率と収益力の最大化を図ってまいります。

国内オート事業分野では、「デジタル」「モビリティ」「EV」をキーワードに、脱炭素社会の実現に向けた取り組みの強化、顧客ニーズの変化に対応したクオリティの高いサービスの展開、デジタルを活用した新たなモビリティサービスの創造や顧客満足度向上への取り組みを深化させております。長引くコロナ禍における環境変化に対しましても、ソリューション営業の高度化、業務効率化やコストコントロールの最適化など適切に対応してまいりました。

スペシャルティ事業分野では、アドバンテッジパートナーズ（AP）および当社は、昭和電工マテリアルズが営む蓄電デバイス・システム事業を譲り受けました。対象事業への投資をAPとの戦略的提携における共同事業投資案件に位置付けるとともに、オート事業をはじめとした当社の既存事業とのシナジー創出を目的としております。不動産事業では、内幸町一丁目街区（東京都千代田区）における次世代スマートシティプロジェクト「TOKYO CROSS PARK 構想」に参画するなど、様々な成果をあげております。

国際事業分野では、米国子会社のCSI Leasingが、米州・欧州はもとより、成長余地の大きいアジア・アセアン地域を含めて、積極的に拠点を拡大しております。コロナ禍の影響によるIT機器の需要増加を背景に、リース期間満了後の物件売却益および再リース収益などが堅調に推移し、経常利益は過去最高を更新しております。

2022年3月期の業績について

「新・第四次中期経営計画」（3ヵ年）の2年目となる2022年3月期におきましては、当社グループとして、このような各事業分野における取り組みを中心に、「金融機能を持つ事業会社」として、次の10年に向けた強固な事業基盤を確立すべく、

「営業基盤の強化」と「経営基盤の強化」に向けた取り組みを更に推進いたしました。

その結果、2022年3月期の当社連結業績は、売上高が前期比6.5%増の1兆2,780億円、営業利益が同7.2%増の827億円、経常利益が同15.9%増の905億円、親会社株主に帰属する当期純利益が同2.3%増の503億円となりました。

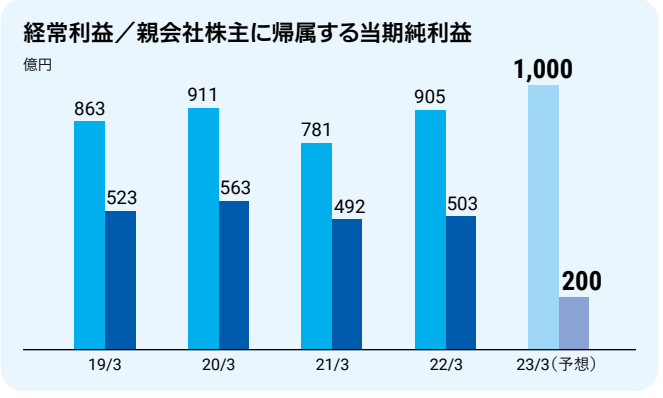
「モノ」を通じたビジネスモデルの多元化により、幅広い価値創造を実現

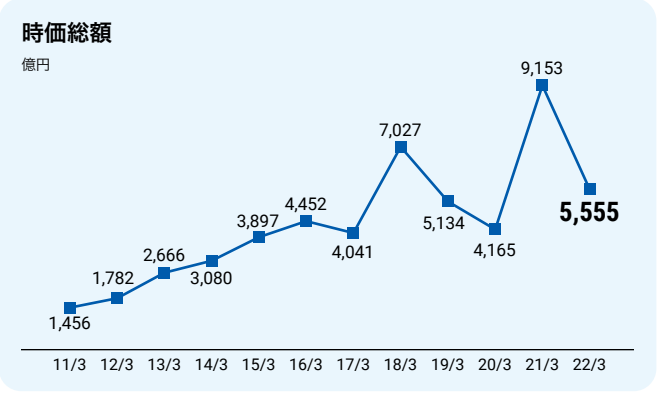
モノの使用価値を通じてお客さまに付加価値を提供していくことが当社のビジネスモデルの原点ですが、今後はそれをベースにして、「金融×サービス×事業」という3次元の観点から更にバージョンアップしていくことを目指しております。

単にリースを通じてモノの使用価値を提供するだけではなく、メンテナンス・サブスクリプションなどの利便性向上のためのサービス機能やお客さまのパートナーとしての共同事業への参画により、高い価値創造の実現に貢献してまいります。例えば、太陽光発電設備を導入予定のお客さまに対しまして、当社は太陽光パネルをリースするだけではなく、その太陽光パネルを活用し、お客さまと共同での発電事業の提案を行うことも可能です。こうした取り組みは、これまでリース事業を通じて培ってきたモノの使用価値や金融に関するノウハウに加えて、共同事業化による事業機会を創出するとともに、お客さまの事業リスクもシェアさせていただく実践事例であり、「金融×サービス×事業」そのものです。

「金融×サービス×事業」による様々な機能提供を通じて、変化を創造する多様な打ち手が可能になると考えております。その中で大切なことは、持続的成長を導く積極的な投資を継続していく一方、ポートフォリオを全体として適正に管理していくことです。ポートフォリオを構成する各種投資活動の状況は常に変動いたします。そのため、当社は全社的な総合リスクの観点から厳格なポートフォリオ管理を徹底しております。

当社グループは、「金融×サービス×事業」のビジネスモデルの進化に加えて、バラエティに富んだ事業ポートフォリオの相乗効果を発現させると同時に、リスクコントロール機能を十分に果たすなど、





ステークホルダーの皆さまにも評価されるサステナブルかつレジリエントな経営を推進してまいります。

2023年3月期の業績見通しと株主還元について

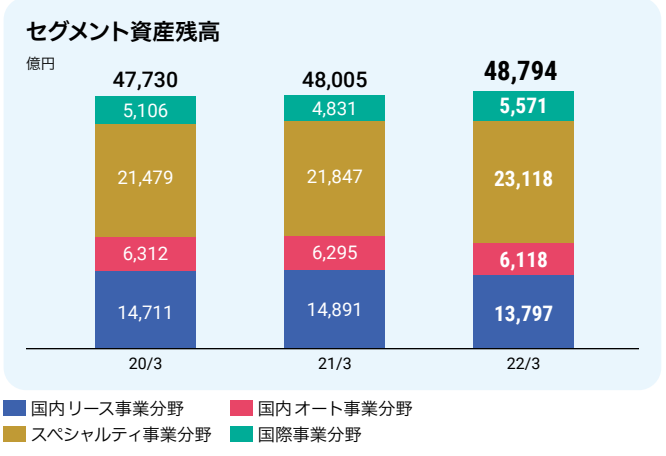
このように最適なポートフォリオを構築していくことにより、2023年3月期の連結業績は、過去最高益となる1,000億円（前期比10.5%増）の経常利益を見込んでおります。親会社株主に帰属する当期純利益についてはロシアの航空会社向けリース機体の減損損失を特別損失として見込むため200億円（同60.2%減）としております。この減損損失については、連結子会社であるAviation Capital Groupがロシアの航空会社向けにリースしているリース機体8機について将来キャッシュ・フローを見積もることが困難になったことによるものです。これらの機体については保険を付保しており、保険会社に請求権を行使済みですが、現時点で保険金回収の見通しが立っていないことから、請求済みの保険金については業績予想には含めておりません。

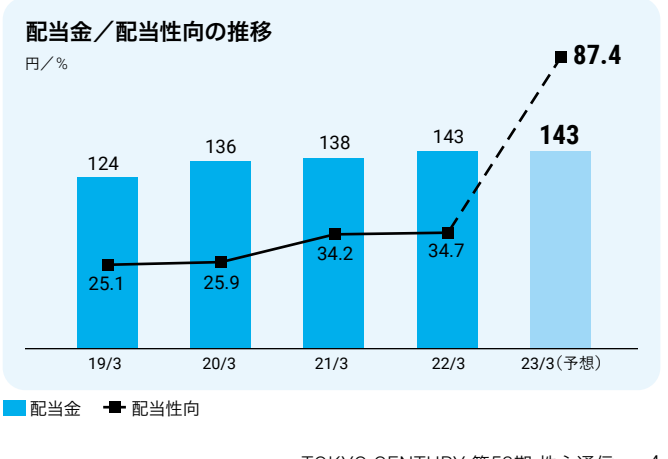
2022年3月期の配当につきましては、長期的かつ安定的な利益還元を行うという基本方針を踏まえ1株当たり72円（年間143円）とさせていただきました。2023年3月期の配当につきましては、1株当たり当期純利益は減少となるものの、特別損失の計上に伴う一過性の減少であり、安定的な利益還元を行うという基本方針を踏まえまして、前期実績と同額の1株当たり年間143円（中間配当71円、期末配当72円）とさせていただく予定です。

株主の皆さまへ

不確実性とともに変化の激しい時代になっていますが、変化に先んじて、目の前で起きることを予見しながら、柔軟に新しい事業領域に果敢に挑戦し、対応力や機動性を常に進化させてまいります。

「信頼されるサービス・事業パートナー」として、「多様な人材が活躍・融合するグローバル・コーポレート・グループ」というビジョンに根差して、役職員が一致団結し、力強く更なる成長を目指してまいります。株主の皆さまにおかれましては、引き続き変わらぬご支援を何卒よろしくお願い申し上げます。





常務執行役員
オート営業推進部門長
大杉 雅人

01 MIRAI-LABOとの連携

当社グループが手掛けるEVのリース・レンタル事業の更なる加速に向けて、2022年にMIRAI-LABOと資本業務提携を締結しました。MIRAI-LABOは使用済み車載バッテリーの診断と評価技術を持っていることに加えて、リユース製品の開発と設計を手掛けています。また、路面太陽光パネル等の様々な省エネ環境製品の開発を行い、サステナブルな社会の構築に向けて取り組んでいる企業

FEATURE
新たな独自のオートサービスを築く

―MIRAI-LABOとの協業によるシナジーの創出―

自動車業界では、CASE(Connected、Autonomous、Shared & Services、Electric)やMaaS(Mobility as a Service)の進展により、パラダイムシフトが起きています。これに対応するため、当社グループもEV(電気自動車)の導入推進などモビリティサービスの変革を進めています。今後のEV戦略のカギとなるMIRAI-LABOとの協業を中心に、常務執行役員オート営業推進部門長の大杉にこれからの展望を伺いました。

です。当社のEV推進戦略のため、MIRAI-LABOのEVバッテリーにおけるノウハウを活かすことで、独自のビジネスモデルを構築できると考えています。

MIRAI-LABOへの出資の決め手は事業内容のほかにも、同社の平塚社長のビジョンも大きな要因でした。社長ご自身は「常識を覆す省エネ技術の開発」を常に念頭に置かれています。この根底にあるのは、パラダイムシフトの時代において、自らパラダイムを創る、すなわち誰も考えたことのないようなものを作り上げていこうという考え方です。この部分に強く共感しました。

02 EV戦略への付加価値

—カギとなるバッテリー評価、本質的な資源再生の道を探る—

2021年3月期からの「新・第四次中期経営計画」では「モビリティ」をテーマとして、マーケットインの発想でお客さまのニーズを捉えた固有のオートサービスを提供するとともに、環境にも貢献する事業の構築を目指しています。

その中心となるEVリースにおいて他社との差別化に繋がるのは「残存価額(残価)」(リース期間満了時における車両の想定時価)の高低です。そして、残価設定でのカギは、リース期間満了時のバッテリーの残性能であり、その際の評価可否で残価も大きく変わります。例えば、リース開始時のEV価格の約10%を残価として設定した場合と、評価経験の実績に基づき30%で設定できた場合では、結果として後者がより安価なリース料を設定することができ、EVリース商機が増大すると考えています。

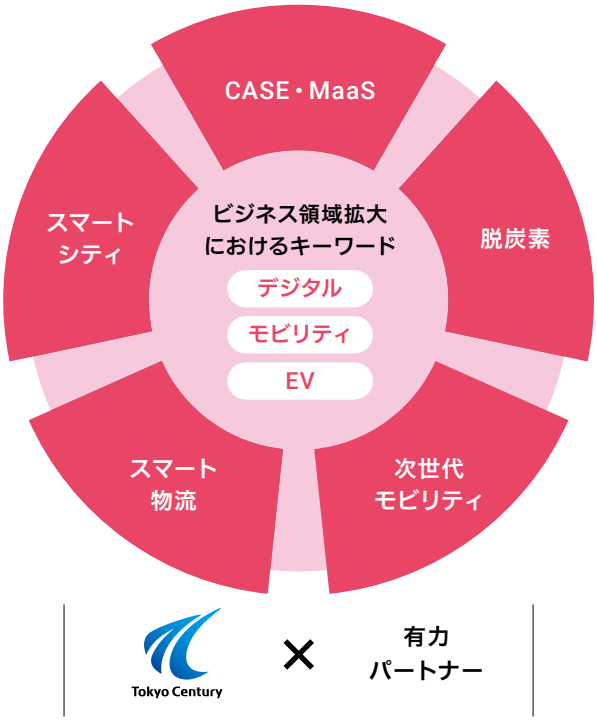
同時に、EVリースではリース期間満了時に回収したバッテリーのリユースが重要な出口戦略になってきます。MIRAI-LABOは、バッテリーを他社より細分化して評価・再製品化ができる企業であり、そのノウハウを活用することで、バッテリーを太陽光や風力発電向け定置型蓄電池に転用できる可能性を精緻に見極めるほか、二次利用できない低性能部分は金属資源としてリサイクルする判断も可能です。

このように、リースの残価査定から車両リース期間満了時のリユース・リサイクルに至るまでの様々なマイルストーンでMIRAI-LABOとの協業が重要となり、資本業務提携の締結が、当社のEVを中心とした事業拡大の推進役になると確信しています。

03 広がる事業展開

EVリースを推進するうえで当社の強みとなるのが、豊富なチャネル・顧客 ネットワークを有していることや、約70万台の車両を管理していることです。この管理車両はリースやレンタル等、B to Bに限らずB to Cにわたる様々なポートフォリオの合算です。これらの強みを活かし、お客さまのニーズを把握できることが当社の強みの一つです。

更なる事業展開を進めるうえで期待できる領域の一つは、物流業界におけるEV展開であると考えています。元来、走行距離の制約や充電時間のロスから、短距離物流以外においてEVは馴染まないと考えられてきました。燃料電池車とは別に、バッテリー性能の飛躍的な改善を待たず、この欠点を補う新方式の一つが、カートリッジ式バッテリーを搭載するEVです。各地で実証が進んでいますが、塵芥車(ゴミ収集車)や路線バスのようにルートが定まっている車両では、立ち寄り先でバッテリーを交換しロスタイムを極小化しながらEVを使い続けることができます。当社は、EVリースに加え、バッテリー単品リースやバッテリー交換ステーション運営を通じた事業化を新たなチャンスと捉えています。

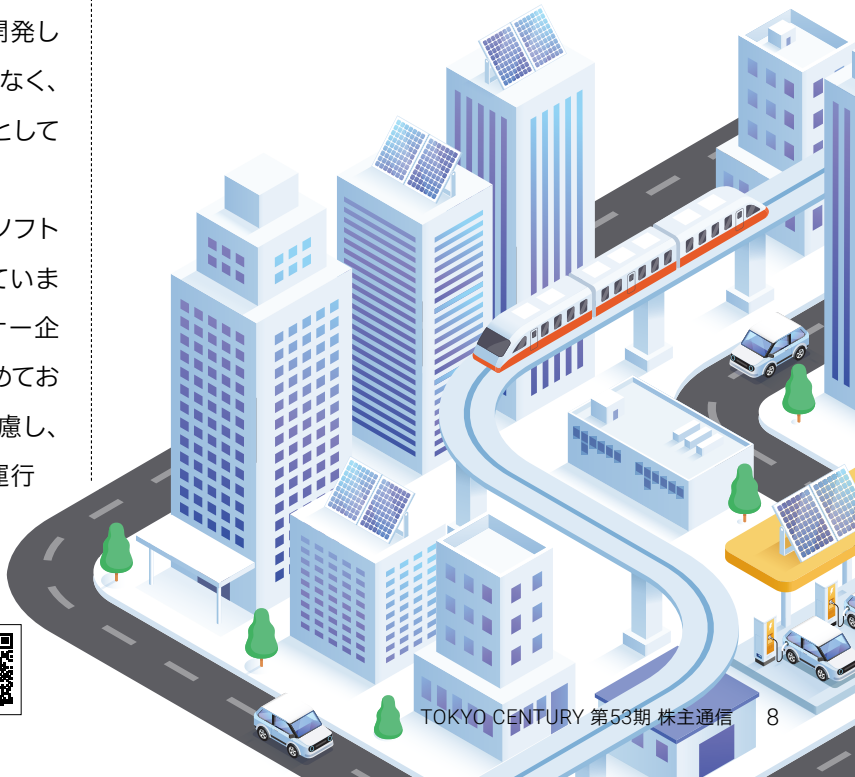


04 未来のモビリティビジネス

モビリティビジネスのあり方は大きく変わろうとしています。その一つはハードからソフトへビジネスの中心が移行している点です。今までのモビリティビジネスは、自動車本体の貸し借りを前提とした「ハード」主体でしたが、今後は「ソフト」が差別化の中心になると考えています。ある中国EVメーカーは、車載されたタッチパネルを通じて、走行時にエンジン音が出るようにしたり、自動車保険の追加・変更も可能となる仕組みを開発していました。EVという商材は、移動手段だけではなく、ソフト（付加価値享受の「場所」）へと変貌しようとしています。

このような変化の中で、当社のリース提案は、ソフトや付加価値での勝負を優先していきたいと考えています。そのための具体的な取り組みとして、パートナー企業とともに車両に付随したソフトの開発協議を進めており、将来は、車両利用時の気象条件や曜日等を考慮し、AIを駆使しながら、渋滞予測や物流最適ルート、運行最適時間帯を提案できるシステムの提供も目指しています。

当社がモビリティ領域で成長を続けていくためには、「誰も考えたことがないサービスの創造。既存のものを変えてやるぞ。」という発想が不可欠です。国内オート事業分野では、次期中期経営計画に向け、人材育成や組織、資産保有のあり方をさらに進化させていきます。現在の事業基盤を大切にしながら、ソフトを中心としたマーケットイン発想の事業体制を構築していきます。



本インタビュー内容の詳細は下記よりご確認ください。
https://www.tokyocentury.co.jp/jp/challenge/future/11.html

4事業分野の概況

国内リース事業分野

- 連結子会社であるFLCS(旧 富士通リース)が、富士通とデジタルトランスフォーメーション(DX)やモダナイゼーションを主とするデジタル領域におけるビジネス拡大に向けた協業を開始
- JFEエンジニアリングとの共同投資ビークルであるJ&TC Frontierを通じ、ライフサイエンス・防災・減災分野におけるスタートアップ企業への投資を実行
- ふくおかフィナンシャルグループ(FFG)の子会社であるFFGリース(旧 十八総合リース)の株式の一部取得(持分法適用関連会社化)および、リース事業拡大へ向けた資本業務提携を締結

国内オート事業分野

- MIRAI-LABOと使用済みバッテリー診断評価技術を活かしたEVのリース・レンタルビジネスの強化を目指し、資本業務提携を開始
- 当社、九州電力、ニッポンレンタカーサービス(ニッポンレンタカー)、日本カーソリューションズの4社で、EVレンタカーを平日は九州電力向け業務用車両、土日祝日はニッポンレンタカーの営業所においてレンタカーとして一般のお客さまに提供する新たな取り組みを開始
- 当社、ゼンリン、ニッポンレンタカーにより、長崎県長崎市での観光型MaaS実証実験においてレンタカーを活用した協業を開始

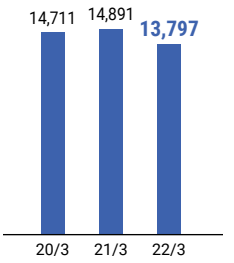
スペシャルティ事業分野

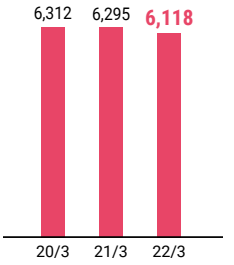
- 連結子会社であるAviation Capital Group(ACG)が、アーバンエアモビリティスタートアップ企業である独Volocopterと業務提携
- 水上太陽光発電事業のパイオニアであるシエル・テールグループと、水上太陽光発電事業における協業の拡大を決定
- 内幸町一丁目街区の開発を推進する事業者10社と、事業構想である「TOKYO CROSS PARK構想」を発表

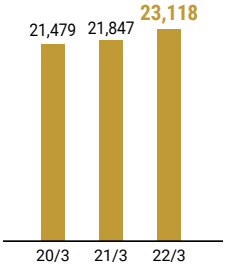
国際事業分野

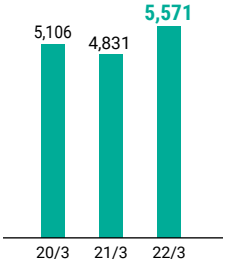
- 連結子会社であるCSI Leasingが、ノルウェーを拠点にリースの取次や物件売買等を手掛けるLeasepartner ASおよびLeasemaker ASの全株式を取得
- 2021年度(令和3年度)「二国間クレジット制度(JCM)」において、タイにおける2案件が採択
- 連結子会社であるBPI Century Tokyo Rental Corporationが、フィリピンにおけるいすゞ製トラックを対象としたレンタルプログラムを開始
- 連結子会社であるTokyo Century (USA)が、米国の専門機器ディーラーであるFiber Marketing Internationalの株式100%を取得し、完全子会社化

セグメント資産残高(億円)

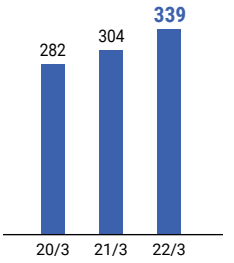


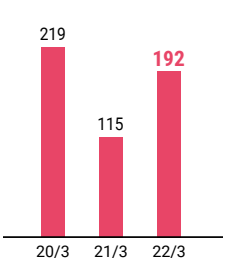


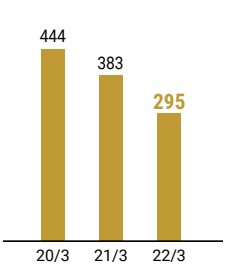


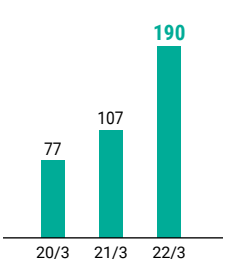


経常利益(億円)









新任取締役のご紹介

2022年6月27日に行われた第53回定時株主総会において選任された、新任取締役をご紹介します。

社外取締役
沼上 幹
ぬまがみ つよし
（1960年3月27日生）

経歴、地位、担当

2000年 4月 一橋大学大学院商学研究科教授
2011年 1月 一橋大学大学院商学研究科研究科長
2014年12月 一橋大学理事・副学長
2018年 4月 一橋大学大学院経営管理研究科教授
2022年 6月 当社社外取締役

重要な兼職の状況

JFEホールディングス株式会社社外監査役
公益財団法人日本生産性本部経営アカデミー学長
東京工業大学 エネルギー・情報卓越教育院教授

取締役
北村 登志夫
きたむら としお
（1963年4月6日生）

経歴、地位、担当

1986年 4月 株式会社第一勧業銀行入行
2011年 4月 株式会社みずほコーポレート銀行欧州営業第一部長
2013年 5月 当社東アジア・アセアン営業部門付部長
2016年 4月 当社執行役員
2019年 4月 当社常務執行役員国際営業第二部門長
2020年 4月 当社常務執行役員国際営業推進部門長（兼）国際営業部門長
2022年 4月 当社専務執行役員国際営業推進部門長（兼）国際営業部門長
2022年 6月 当社取締役専務執行役員国際営業推進部門長
（兼）国際営業部門長

重要な兼職の状況

CSI Leasing,Inc. Director and Vice Chairman
BPI Century Tokyo Lease & Finance Corporation Director and Chairman
Tokyo Century (USA) Inc. Director and Chairman

取締役
佐藤 浩
さとう ひろし
（1960年5月1日生）

経歴、地位、担当

1984年 4月 伊藤忠商事株式会社入社
2009年 4月 同社船舶海洋部長
2015年 4月 同社執行役員 プラント・船舶・航空機部門長
2018年 4月 同社常務執行役員 プラント・船舶・航空機部門長
2019年 4月 同社常務執行役員欧州総支配人
2021年 6月 当社専務執行役員リース営業推進部門、
スペシャルティ営業第一部門管掌
2022年 6月 当社取締役執行役員副社長国内リース事業分野担当
スペシャルティ営業第一部門長補佐

取締役
原 真帆子
はら まほこ
（1965年1月23日生）

経歴、地位、担当

1987年 4月 株式会社第一勧業銀行入行
2007年11月 株式会社新生銀行市場商品開発部長
2011年 3月 当社ファイナンス営業部門 シニアマネージャー
2013年 4月 当社執行役員ファイナンス営業開発室長
2016年 4月 当社常務執行役員スペシャルティ営業第一部門長補佐
（兼）グローバル営業部門長補佐
2020年 4月 当社専務執行役員スペシャルティ営業推進部門長補佐
（兼）スペシャルティ営業第一部門長補佐
2022年 6月 当社取締役専務執行役員スペシャルティ営業推進部門管掌
スペシャルティ営業第一部門長補佐

重要な兼職の状況

Aviation Capital Group LLC Director and Executive Chairperson

国内リース事業分野

中古スマートフォン・タブレット端末の法人向けレンタルサービス「Belong One」を開始

当社は、伊藤忠商事株式会社（伊藤忠商事）が100%出資（間接保有含む）する株式会社Belongと、法人向け中古スマートフォン・タブレット端末のレンタルサービス「Belong One」の提供を開始しました。

近年、あらゆる場面でスマートフォン・タブレット端末の利用意向が高まっており、特に法人市場においては、情報セキュリティ対応や端末の初期設定など、各法人における業務負荷を改善しながら、コストコントロールも実現できるサービスが求められています。「Belong One」は、このような市場のニーズに対応すべく、法人のお客さま向けに高品質な中古スマートフォン・タブレット端末を提供するレンタルサービスです。

中古スマートフォンを中心に国内外で数多くの仕入・販売実績を有する伊藤忠商事グループのネットワークと当社の多様な金融・サービス機能を融合させることにより、法人のお客さまに対して競争力の高いレンタルサービスの提供が可能となります。また、本サービス終了後も端末の整備を実施し、再利用が可能となるため、スマートフォン・タブレットのリユースの更なる拡大に繋がるなど、サーキュラーエコノミーの実現にも貢献する社会的意義の高い取り組みです。

中古スマートフォン検品の様子

国内オート事業分野

ゼンリンと長崎県長崎市における観光型MaaSの実証実験において協業を開始

当社、ニッポンレンタカーサービス株式会社（ニッポンレンタカー）と株式会社ゼンリン（ゼンリン）は、長崎県長崎市における観光型MaaSの実証実験において、協業を開始しました。

ゼンリンは、2021年12月より長崎市で観光型MaaSの実証実験を開始し、2022年3月より長崎市が持つ歴史・文化等の観光情報と、公共交通サービスをデジタル化し、スマートフォンひとつで長崎市の街歩きを体験できるアプリケーション「STLOCAL（ストローカル）」の提供を始めました。この「STLOCAL」を通じて、ニッポンレンタカーが提供する特設プランでレンタカーの予約が可能となります。同プランでは、ニッポンレンタカーの高品質なレンタカーを利用できることに加え、長崎市野母崎の飲食店・小売店で利用できるクーポンも提供します。「STLOCAL」にレンタカー予約の機能が付加されることにより、市街の各観光スポットから、郊外地域への周遊の活性化に寄与することを目指します。

今回の長崎市での観光型MaaSの実証実験における協業を皮切りに、ゼンリングループが取り組む地図ナビゲーションやデジタルサイネージといったソリューションと当社グループが有する多様な金融・サービス機能、オートリース・レンタカーを中心とするモビリティサービスなどを掛け合わせ、人々の新たな移動の創出・最適化を実現させます。

スペシャルティ事業分野

「ホテルインディゴ軽井沢」が2022年2月に開業

当社とIHG ホテルズ＆リゾーツ(IHG)は、「ホテルインディゴ軽井沢」(本ホテル)を、2022年2月に開業しました。2019年に開業した「ANAインターコンチネンタル別府リゾート＆スパ」に続く、IHGとの協業第二段となります。

ロビー棟の暖炉

IHGが展開するホテルインディゴは、その土地ならではの文化や歴史を取り入れた特別なネイバーフッドストーリーを提供するライフスタイル・ブティックホテルで、本ホテルでは、浅間山の雄大な自然と文化や芸術が満ち溢れた軽井沢を舞台に、軽井沢ならではのストーリーをサービスの細部にまで表現し、宿泊者のあこがれと好奇心を満たす豊かな別荘時間を提供しています。

開業日のオープニングセレモニーには、ホテルオーナーである当社執行役員副社長中居をはじめ、IHG・ANA・ホテルズグループジャパンCOO、本ホテル総支配人、軽井沢観光協会長、軽井沢町商工会長、軽井沢旅館組合長が参加し、開業を記念したテープカットが執り行われました。

本ホテルではIHGと運営委託契約を締結し、当社初のホテル経営を担うこととなります。事業を通じた社会貢献による地方創生を目指し、取り組んでいきます。

開業日に行われたオープニングセレモニー

国際事業分野

タイ王国における日立建機との金融・サービスの取り組みと、当社グループ初となる海外女性拠点長の就任

HTC Leasing Co., Ltd.(HTC)は、タイ王国(タイ)バンコクにおける日立建機株式会社(日立建機)と当社との合弁による建設機械のベンダーファイナンス会社であり、2015年3月に当社の連結子会社(出資比率70%)となりました。

お客さまは、すべてタイ現地の企業・個人であり、業種は建設、砕石、物流、農業など多岐にわたります。HTCは、地場企業・個人のニーズを的確に捉えたソリューションや建設機械のモノ価値に依拠した競争力の高い金融・サービスを提供することにより、ファイナンス面から日立建機の販売促進機能を担っています。今後とも、建機ファイナンス固有の知見・ノウハウに磨きをかけることで、当社の海外ビジネスの拡大にも貢献していきます。

また、2021年10月にはHTCのManaging Directorに当社グループ初の海外女性拠点長として古谷が就任しました。古谷は当社入社後、国際部門を主体に、国内営業、人事、国内関係会社出向などを経て、今回の就任へ至りました。

今後ともダイバーシティ＆インクルージョンの浸透や多様性を取り入れた企業風土の醸成に注力することにより、管理職に女性を積極的に登用するなど、女性活躍の推進を更に加速していきます。

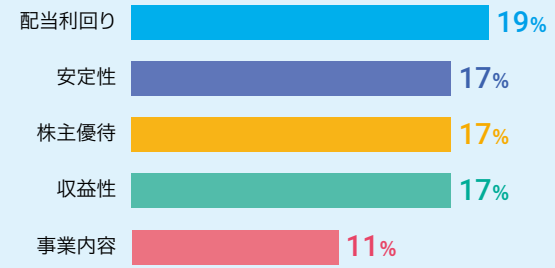
古谷(写真中央)とHTCのメンバー

アンケート結果のご報告

調査実施期間：2021年12月7日(火)～12月31日(金)

第53期第2四半期株主通信で行ったアンケートについて結果をご報告いたします。株主の皆さまにおかれましては、たくさんのご協力をいただき誠にありがとうございました。いただきましたご意見を参考に、より一層充実した情報をご提供できますよう努力してまいります。

当社の株式を購入された理由は何ですか(いくつでも)



充実を希望する情報

1. 次期の業績見通しについての説明
2. 業績(実績)に関する説明
3. 事業の内容や特徴

株主さまの声

コロナ禍ではありますが、御社の4事業分野を引き続き応援していきます。

配当、株主優待の継続、拡充を期待します。

時代の変化への迅速な対応を感じます。期待しています。

株主アンケートご協力のお願い

株主の皆さまからのご意見・ご要望を今後の活動の参考とさせていただくため、アンケートを実施しております。下記、アンケートサイトにてご回答ください。ご回答いただいた方の中から**100名さまに抽選で、「500円相当の謝礼」を進呈**させていただきます。

締切：2022年7月31日

PCから

下記のURLからアクセスしていただけます。
https://form.run/@tokyo-century-corporation-7n3eqfnh-202204

スマートフォン・携帯電話から

QRコード読み取り機能のついたスマートフォンまたは携帯電話をお使いの方は、右のQRコードからアンケート画面へアクセスしていただけます。

●本アンケートは株式会社エッジ・インターナショナルおよび株式会社リフレックスが運営し、ご回答いただいた内容は株式会社エッジ・インターナショナルおよび株式会社リフレックスが管理いたします。
●株式会社エッジ・インターナショナルについては、http://www.edge-intl.co.jp/をご参照ください。また、株式会社リフレックスについては、https://reflex.jp/をご参照ください。ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただき、事前の承認なしにこれ以外の目的に使用することはありません。
※ アンケートに関するお問い合わせ先：infomail@reflex.jp　※ 平日17時以降、ならびに土、日、祝日および年末年始等の休業日中のお問い合わせに関しては翌営業日の回答になります。
【個人情報の取り扱いに関して】
お答えいただくアンケートの回答内容・個人情報につきましては、「統計的にデータをまとめたうえで分析し、サービスを改善すること」を目的として利用し、個人が特定できる形で利用されることはありません。その他、個人情報に関する取り扱いに関しての詳細は、株式会社エッジ・インターナショナルの「プライバシー・ポリシー(http://www.edge-intl.co.jp/privacy/index.html)」および株式会社リフレックスの「個人情報の取り扱い」(https://reflex.jp/#section-6/1)のとおりです。

株主メモ

	証券会社等に口座をお持ちの場合	証券会社等に口座をお持ちでない場合（特別口座の場合）
郵送物送付先	お取引の証券会社等	〒168-8507　東京都杉並区和泉2-8-4 みずほ信託銀行　証券代行部
電話お問い合わせ先		フリーダイヤル 0120-288-324（土・日・祝日を除く 9：00～17：00）
各種手続お取扱店 （住所変更、株主配当金受取り方法の変更等）		みずほ信託銀行　本店および全国各支店（トラストラウンジではお取扱いできません。）
未払配当金のお支払	みずほ信託銀行　本店および全国各支店／みずほ銀行　本店および全国各支店（トラストラウンジではお取扱いできません。）	
ご注意	支払明細発行については、右の「特別口座の場合」の郵送物送付先・電話お問い合わせ先・各種手続お取扱店をご利用ください。	特別口座では、単元未満株式の買取・買増以外の株式売買はできません。証券会社等に口座を開設し、株式の振替手続を行っていただく必要があります。

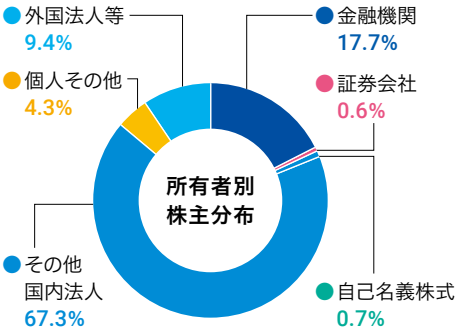
会社情報（2022年3月31日現在）

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塀町3 富士ソフトビル
設立	1969年7月1日
資本金	81,129百万円
従業員数	7,634名（単体 919名）
決算日	3月31日

株式の状況（2022年3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	東証プライム市場*
大株主	伊藤忠商事株式会社 中央日本土地建物株式会社 日本電信電話株式会社 ケイ・エス・オー株式会社 日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）

* 2022年4月4日現在



株主優待制度

オリジナルQUOカード

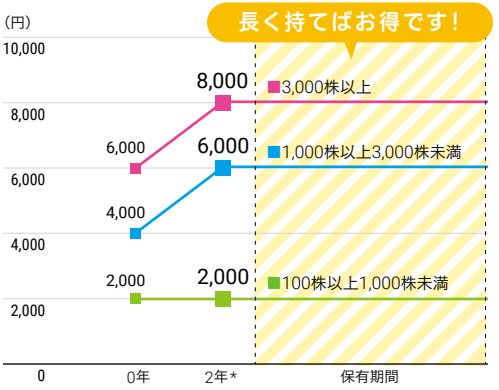
当社オリジナル「QUOカード」を贈呈しております。また、中・長期に保有していただける株主さまへ、より魅力ある株主優待の内容としております。

毎年株主優待（QUOカード）総額の5%相当額を社会貢献活動に取り組んでいる団体に寄付しております。

ニッポンレンタカーご利用優待券

100株以上を保有の株主さまに、全国のニッポンレンタカーで利用できる3,000円分のご利用優待割引券を1枚贈呈しております。

※ ニッポンレンタカーを運営するニッポンレンタカーサービス株式会社は、当社の連結子会社です。



* 保有期間2年以上とは、毎年3月および9月末の当社株主名簿に、同一株主番号で連続5回以上記録された株主さまといたします。

ニッポンレンタカーサービス株式会社では、TBS系列番組『ジョブチューン』(毎週土曜日午後8時より)にて、イメージキャラクター堀田真由さんによる「乗る人のしあわせを想う」篇をCM放送中です。

Tokyo Century

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
https://www.tokyocentury.co.jp

EMS 506044 / ISO 14001

IS91018-ISO27001

UD FONT
見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。

FSC ミックス
紙 | 責任ある森林管理を支えています
FSC® C017928

non VOC ink eco UV

CARBON OFF SET