

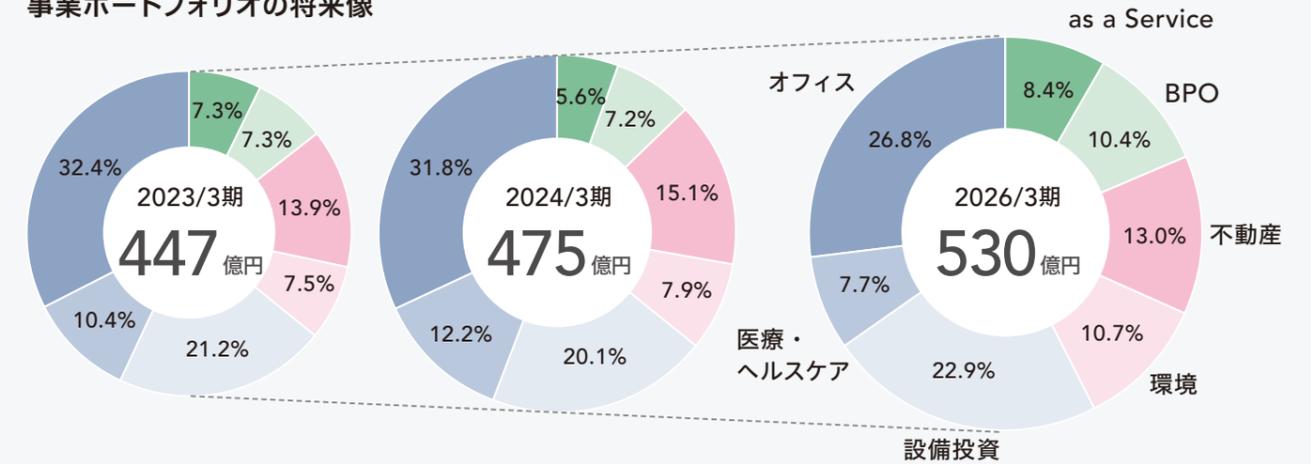
# 事業分野別戦略

リコーリースグループは、事業分野ごとにそれぞれの市場を意識した戦略を立案し、各分野における事業の拡大に取り組んでいきます。

具体的には、差引利益<sup>※1</sup>で2023年3月期の447億円から、2026年3月期には530億円に成長させることを目標としています。2024年3月期は医療・ヘルスケア分野や不動産分野などの伸長により、475億円に増加しています。

※1 差引利益：売上高より資金原価を除く売上原価を差し引いた額

## 事業ポートフォリオの将来像



## 本部長メッセージ



執行役員  
エリア営業本部長  
井野 昇一

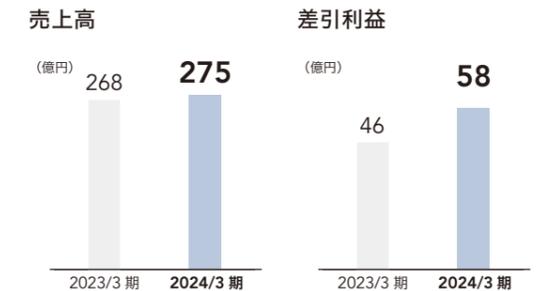
エリア営業本部は、当社グループの経営理念から紐づくミッションとして、「地域に根を張りわれわれの本部らしい金融・サービスで、その地域の顧客にとっての付加価値や生産性向上に貢献すること」を掲げています。担当する領域は当社グループの成長を支える最重要基盤であり、効率性を高めながら各分野の事業を拡大すべく、営業プロセスの継続的な改善・強化のほか、組織の枠を超えた連携や地域ごとのマーケティング活動を通じ、顧客への提供価値を増大させていきます。

そのための成長戦略として以下の3つを掲げていますが、その実行には、高いモチベーションと自主性を持って仕事に取り組む社員の存在が不可欠です。「自部門の3年後のあるべき姿の実現に向け(Will)、なすべきことを着実に遂行しながら(Must)、価値や強みを磨いていく(Can)」というストーリーをメンバーと共有し、働きがいの向上につなげていきます。



### 医療・ヘルスケア分野戦略

医療・ヘルスケア分野は、2026年3月期までの非財務目標である「医療関連施設 新規開業支援件数200件」達成を射程にとらえています。今後は、従来の「医療」（医療機器リース、開業医向け融資など）に加え、「介護・予防」や「住まい・生活支援」（介護事業者向け建物リースなど）まで事業フィールドを拡張していきます。また、高い専門性に基づく「コンサルティング力」を軸に、他分野との連携によって「ヒト・モノ・カネ」という経営資源全体への提案力を強化することで、地域包括ケアシステムの構築に貢献していきます。



2022年12月に子会社化したWelfareすずらの業績が過期で連結業績に反映されたことにより、増収増益



### オフィス分野戦略

2024年度後半から始まるWindowsのマイグレーションによるパソコンの入替需要を確実にとらえるべく、エリア営業本部が担当する各地域における営業を強化します。新たなパソコンの導入時には、故障対応やキitting、データ消去、代替機レンタルなど、各種サービスを含めたトータルな提案に対するニーズが高まります。それに対し、グループ会社のテクノレントとも協業し、リースやレンタル等、それぞれのお客様に合わせた最適な提案を行い、他社との差別化を図ることで収益を拡大させていきます。

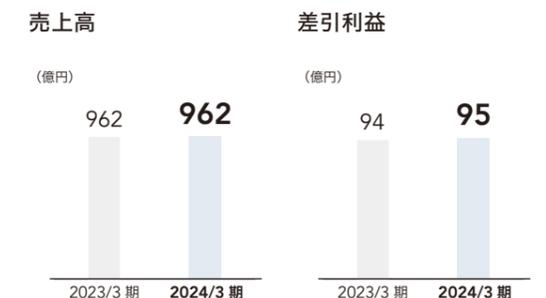


資産残高減少により売上高は減収となったものの、資産利回り改善や再リースの増加等により差引利益は増益



### 設備投資分野戦略

設備投資分野における重点3分野として、建機、車両、農業を設定しています。建機ではショベルやICT建機、車両では大型車両やEV周辺機器について、地域ごとの特色を踏まえて戦略を策定、遂行しています。農業は、本部内の組織をつなぐ企画部門であるエリア推進部が中心となり、畜産ファイナンスの拡大や、農業機械リースの成長シナリオを策定中です。今後はこのシナリオを本部内に展開するとともに、各組織で実行に向けた専門性の獲得・強化に注力していきます。



新規契約利回りが引き続き改善したことにより、資産利回りが向上し、差引利益は増益

## 事業分野別戦略

## 本部長メッセージ



執行役員  
環境・不動産営業本部長

永田 亜衡

環境・不動産分野については、収益額で当社の柱とも言えるまでに成長してきましたが、中期経営計画（2023～2025年度）ではそれぞれを独立した分野としたことで、ターゲット市場をより明確にすることができました。各市場を緻密に、かつ面でとらえることで、収益性をさらに向上させていきます。加えて、不動産分野で取り扱った物流施設に環境分野の太陽光発電設備を設置するなど、両分野の融合による事業機会も顕在化していることから、分野をまたいだ付加価値の創出にも努めていきます。

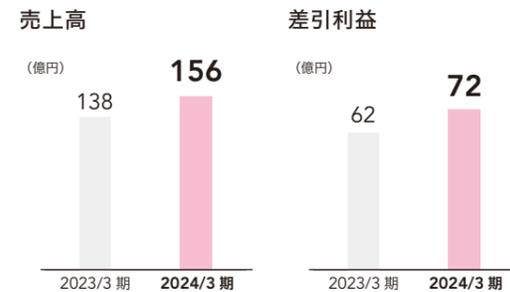
継続する不動産価格の高騰や、FIT制度を背景とした再生可能エネルギービジネスから、PPA<sup>※1</sup>をはじめとするビジネスへの転換が進むなか、当社が堅実な成長を遂げるにはリスクコントロールが非常に重要です。その点においても、各分野が対象となるマーケットの動向をスピーディーに把握するとともに、情報の本質を見定めることで、高度なリスク管理とともに、事業としての成長を実現させていきます。

※1 PPA（Power Purchase Agreement：電力販売契約）：電力需要家が発電事業者から再生可能エネルギー電力を直接購入する契約形態



## 不動産分野戦略

不動産分野では、資産構成の最適化を推進していきます。当社の強みである目利き力を活かし、アセットタイプ・商品ごとにリスクとリターンのバランスを見極めながら、アセット構成の最適化を図ります。また、社会課題の解決と、当社の成長とを両輪に据えた事業展開も加速させていきます。一例として、すでに高齢化を背景としたシニア向けの賃貸不動産の提供や建物リースを開始しており、今後はそれらの商品への付帯サービスを開発するなど、新たなビジネスの探索にも注力していきます。



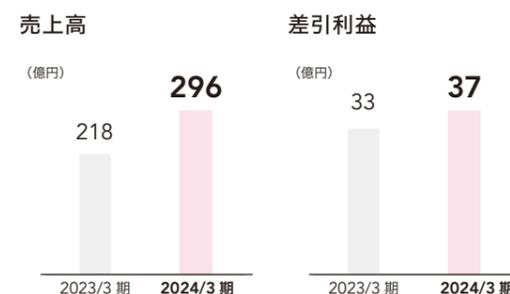
融資や建物リースを中心に資産利回りが改善し、営業資産の積み上げが進んだことで、増収増益



## 環境分野戦略

太陽光発電においては、デューデリジェンスやキャッシュ・フロー管理を自社で実施できるからこそ可能となるスピーディーな対応を強みに、発電所規模として高压クラス（AC<sup>※2</sup> 2MW未満）に優位性を保持しています。再生可能エネルギービジネスは、制度やスキームが複雑ではありますが、そのなかでも着実に事業を遂行すべく、制度やスキームに関する知見・ノウハウを蓄積し、収益性とリスク面への影響を見極め、継続して取り組んでいきます。また今後は、他社の発電所運営を支援するサービス「ソーラーアシスト」に、トラッキング（追跡）付FIT非化石証書代理購入サービスや、他事業者が運営する発電所の管理受託などを有機的に結びつけ、サービスの多様化にも挑戦していきます。

※2 AC：Alternating Current（交流）の頭文字をとったもの



太陽光発電設備の割賦債権において、複数の大口早期返済が発生したこと等により、増収増益

## 本部長メッセージ



テクノレント株式会社  
代表取締役社長執行役員

黒川 憲司

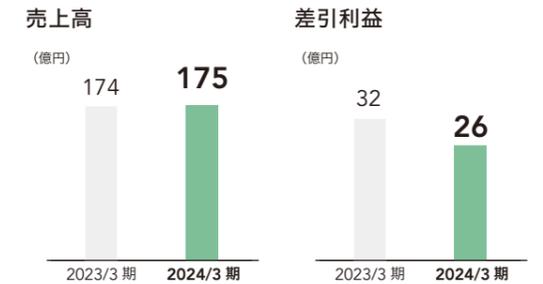
as a Service分野は、従来の「モノ」のリースに、「コト＝機能・サービス」を付加した「モノ＋コトの提供」へと事業変革を図るべく、「Work-Life Integration as a Service」をコンセプトとして掲げました。このコンセプトのもと、商品・機能をサービス化し、機敏かつ継続的に提供することで、働く人々の生産性を向上させる快適な職場や多様なライフスタイルに適応したサービスの事業化を目指します。

昨今のICT市場は、シンクライアントやクラウドサーバーの需要拡大、AIの台頭など、大きな転換点を迎えています。また、ICT以外の市場に目を向ければ、企業が提供を受けるサービスにおいて、「モノ」「コト」の多様化もとどまるところを知りません。これに対し私たちは、当社グループが展開する他事業分野とas a Serviceを掛け合わせ、外部企業との連携によって機能やサービスの付加価値を高め続けることで、中長期的な成長ドライバーとして確立していきます。



## as a Service分野戦略

まずは、当社が強みを有するICT市場でのas a Serviceの実現に注力し、短期的な事業拡大を目指します。特に、2024年度後半から始まるWindowsのマイグレーションによって拡大するICT関連マーケットを的確にとらえるとともに、今後拡大が見込まれるAI搭載パソコンの導入など、生産性向上に向けた企業の新たな投資の増加を事業機会ととらえています。このように、進化・変化の激しいビジネス需要に対し、スピーディーに対応することで得た勝ち筋を、他市場への展開の基盤とし、当社グループならではのas a Serviceを展開していきます。



営業資産の増加等により増収となったものの、前年のコロナ関連レンタル特需（レンタル延長収益+11億円）の剥落により差引利益は減益

## 本部長メッセージ



執行役員  
BPO本部長

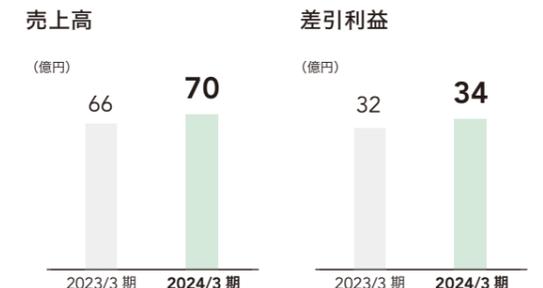
永井 良二

BPO分野では、決済サービスにとどまらず、お客様の経営をサポートできるようサービスレベルを向上させていきます。その一環として、2024年度より、DXを活用した「新コレクト！」の開発を進めています。これは、既存の集金代行システム専用Webサイト「コレクト！」の機能を拡充・強化するとともに、決済まわりの生産性向上・資金繰りの改善につながる新サービスを付加するものです。「新コレクト！」は、まずは集金代行をはじめとしたBPO本部のサービスをご利用いただくお客様に提供していきますが、次のステップとしては、当社のお取引先約40万社への展開も視野に入れています。さまざまな課題を抱えながらも、その課題に対応する十分な経営資源がない中小企業のお客様を支援することは、私たちの使命です。「新コレクト！」はもとより、当社のさまざまなサービスを地続きに提供することで、お客様の事業継続を支えながら、同時に当社の事業領域を拡大させていきます。



## BPO分野戦略

BPO本部では、中小企業を中心とした強固な顧客基盤を有しています。なかでも、介護や教育分野に豊富な知見を持つことが強みの一つです。マーケットへの深い理解をベースに、当社のあらゆる事業分野と連携することで、お客様が真に求めるサービスを提供していきます。例として、不動産分野においては当社出資先である株式会社Casaの家賃保証と、当社集金代行サービスを連携させ展開しており、次なる打ち手として、医療分野やas a Service分野との協働により、今後拡大が見込まれる訪問診療における決済面での貢献を目指します。



集金代行サービス取扱件数、および介護ファクタリングサービス取扱高は順調に増加し、増収増益