

事業分野別リスクと機会

現状の3つの開示セグメントから、当社グループが価値提供する先をより明確にし、収益性が高く、より事業機会の大きい分野にリソースを投入することを目的に3つの事業成長戦略に紐づく事業分野を定めました。事業分野別にリスク・機会・強みをとらえた戦略立案により、持続的な成長を目指します。

開示セグメント

リース & ファイナンス事業

- ファイナンス・リース
- オペレーティング・リース
- 割賦
- レンタル
- 融資

サービス事業

- 集金代行サービス
- 医療・介護ファクタリングサービス
- リロケーションマネジメントサービス
- 介護施設・老人ホーム運営

インベストメント事業

- 住宅賃貸・不動産関連
- 太陽光発電

事業分野

事業分野	リスク	機会	強み	
効率を伴うさらなる拡大 オフィス 	<ul style="list-style-type: none"> 「モノ」から「コト」へのニーズ変化に伴う設備投資需要の減退 契約の電子化に伴うベンダーリース・スキームの変化 リースに係る法律、各種制度変更への対応 	<ul style="list-style-type: none"> 人口減少に伴う労働力不足を補うための設備投資・サービス需要 脱炭素等、SDGs対応のための設備導入・入替需要 生成AI活用やDX化の加速に伴う新たな設備投資需要 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業を中心とする約40万社とのトランザクションデータ 取引ベンダー約6,000社の販売支援を行うビジネスモデル ITを活用した高品質、高効率な業務体制 全国をカバーする営業ネットワーク 	
	医療・ヘルスケア 	<ul style="list-style-type: none"> 物価・賃金の上昇、医師・看護師不足等、経営への悪影響 開業支援ノウハウを有する専門人材の流出 	<ul style="list-style-type: none"> 高齢化社会における医療・介護ニーズの増大 医療機関の人的資本投資、医療DX投資の拡大 訪問診療や保険外診療等、新たな医療への対応 	<ul style="list-style-type: none"> 医薬品卸や医療機器メーカー、販売会社等、各種事業者とのネットワーク 豊富な開業支援実績と開業支援ノウハウの蓄積 全国をカバーする営業ネットワーク
	設備投資 	<ul style="list-style-type: none"> 「モノ」から「コト」へのニーズ変化に伴う設備投資需要の減退 契約の電子化に伴うベンダーリース・スキームの変化 リースに係る法律、各種制度変更への対応 	<ul style="list-style-type: none"> 人口減少に伴う労働力不足を補うための設備投資・サービス需要 脱炭素等、SDGs対応のための設備導入・入替需要 ICTを活用した新たな設備投資需要 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業を中心とする約40万社とのトランザクションデータ 取引ベンダー約6,000社の販売支援を行うビジネスモデル ITを活用した高品質、高効率な業務体制 全国をカバーする営業ネットワーク
事業 & サービス付加による多様化 不動産 	<ul style="list-style-type: none"> 不動産マーケットや需給バランスの変動 金利上昇による不動産マーケットの縮小 	<ul style="list-style-type: none"> レジデンスや物流倉庫開発等の法人向け融資、REIT組み入れまでのブリッジファイナンス等、特化した市場や機能での機会追求 医療・ヘルスケア市場における供給不足建物に対する資金需要の高まり 	<ul style="list-style-type: none"> 不動産向けファイナンスにより得られたレジデンス・物流倉庫等に関する知見 大手デベロッパーとの長年の提携関係 レジデンスの目利き力を活かした賃貸事業展開 	
	環境 	<ul style="list-style-type: none"> FIT制度終了による発電設備投資減少に伴う競争激化 制度変更対応によるコスト負担、オペレーションコストの増大 	<ul style="list-style-type: none"> カーボンニュートラルの実現に向けた再エネ市場（PPA、自家消費等）の拡大 太陽光発電から他電源（洋上風力、蓄電所案件等）への拡大 オペレーション&メンテナンス（O&M）市場の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 事業性評価力、ファイナンス提供の自由度とスピーディーな対応力 自社事業により得られた発電所運営ノウハウ
新たなビジネスモデルへの挑戦 as a Service 	<ul style="list-style-type: none"> リース会計基準変更によるレンタル需要の低下 物価上昇による設備投資需要の減退と当社の調達コストの上昇 BYOD*によるデバイス量の減少 	<ul style="list-style-type: none"> 「モノ」から「コト」へのニーズ変化に伴うサービス化ニーズの高まり IT人材不足によるPCLCM（パソコンライフサイクル管理）の需要増大 生成AI搭載パソコンの普及 	<ul style="list-style-type: none"> リース事業により構築されたメーカー、ベンダーとの関係 パートナー企業との連携による「モノ」のライフサイクルへのワンストップサービス提供力（調達・管理・デリバリー・資源循環等） 	
	BPO 	<ul style="list-style-type: none"> オンライン決済やデータ管理におけるセキュリティ対策、個人情報保護対応 システムトラブルや人為的ミスによる遅延やエラーによる信頼性低下や顧客離れ 圧倒的な技術力を持ったフィンテック企業等による革新的な競合サービスの登場 	<ul style="list-style-type: none"> オンライン決済、集金代行、キャッシュレス決済需要の拡大 自前でのDX対応が難しい中小企業へのサービス提供機会 社会環境、制度変更による新たなBPOニーズの出現 BtoB領域における新たな決済スキームの登場 	<ul style="list-style-type: none"> 効率的なシステムと業務体制による小口案件対応力 Webマーケティングと業種別営業チャネル

*BYOD:個人が私物として所有しているパソコンやスマートフォンを業務に使う利用形態のこと