

営業担当役員メッセージ



ベンダーリース事業で
培った強みを基盤に、
事業領域を拡大させます

取締役 専務執行役員
佐野 弘純

2024年度は、マイナス金利政策の解除後、二度の政策金利引き上げがあり、想定以上のスピードで資金原価が増加しました。しかし、これを営業資産の増加と資産利回りの向上による事業収益性の向上で吸収し、各利益はいずれも過去最高を更新することができ、筋肉質な収益基盤が整ってきていると分析しています。

2025年度以降もさらなる金利上昇を見据え営業努力を継続してまいります。

各事業分野においては、ベンダーリースの要であるオフィス分野および設備投資分野が堅調に推移しました。

また、不動産分野は、REITに組み入れるまでの短期保有を目的とした信託受益権取引の大幅な伸長が成長要因となりました。住宅賃貸においては、単身高齢者向けの賃貸住宅企画の遂行などにより、集合住宅というプラットフォームを活用した社会課題の解決や保有資産の価値向上への取り組みの強化を図っています。

環境分野では、FIT制度に依拠したビジネスモデルは減少傾向にあることから、今後主流になると見込まれるPPAモデル^{*}や電力の地産地消、蓄電池を組み合わせた提案などへの取り組みを引き続き強化してまいります。

他方、中期経営計画での注力分野であるas a Service分野では、Windows10のサポート終了に伴う需要を着実に取り込み成果に結びつけました。BPO分野では、集金代行サービスと介護報酬ファクタリングが好調で、新規の案件獲得も進み、今後も大きな成長を見込んでいます。

※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

トランザクションデータの活用、高品質・高効率なオペレーション ノウハウ、低事故率などが強み

リコーリースグループの強みは、長年にわたり蓄積・管理してきたトランザクションデータ、そして、非効率な小口案件を高品質・高効率に大量処理するオペレーションノウハウにあります。トランザクションデータの活用による審査精度の向上、並びに小口大量の案件を受け入れることで、リスク分散を可能とし低い事故率を実現しています。両者は当社の競争優位性にもつながっており、バックヤードの品質・効率の向上に加え、インフラ・セキュリティ体制の強化に注力し、今後の事業展開の強い推進力にしたいと考えています。一方、強みを軸に収益機会の拡大を図るとともに、各事業や収益機会に対するリスクとリターンの分析力を一層高めていく必要があると考えています。

また、当社グループ内に点在している有益な情報を集約し、活用を進めることで、さらなる効率化が可能になります。そのためにも情報管理体制の再構築に注力してまいります。

提案力を支える人財が成長のカギ

当社は従来、リース機能などの提供により設備投資のハードルを下げ、また、販売に役立つ仕組みの提供でベンダーの販売支援を行ってきました。一方、近年、ベンダーは「モノ」の提供から、「コト(=サービス)」の提供に変化してきていると実感しており、当社が提供すべき価値もベンダーのバリューチェーンに沿ったサービスや付加価値を加えていく必要があると考えております。

そのためリース機能の提供のみならず、レンタル機能や決済サービスなどのシナジーにより新たなサービスを生み出し、ベンダーをはじめビジネスパートナーに選ばれ続けるためにサービスラインアップを充実してまいります。それに加えて、環境・不動産・介護分野の成長により事業の多様化を進めております。この動きを加速させるためにも、その原動力となる「人財」の育成に尽力いたします。

また、ROICによる事業評価を継続し、事業成長と組織力の強化を着実に推進し、資本収益性を伴う成長を果たすことで企業価値の向上を実現してまいります。

Index

Section 1

イントロダクション

Section 2

持続的な価値創造への原動力

Section 3

価値創造を推進する重点戦略

中期経営計画進捗

財務戦略

システム戦略

人事戦略

● 営業担当役員メッセージ

事業分野と社会の接点

事業分野別戦略

効率を伴うさらなる拡大

事業&サービス付加による多様化

新たなビジネスモデルへの挑戦

Section 4

サステナビリティへの取り組み

Section 5

企業価値向上を支える経営基盤

Section 6

データ

