



# 1 効率を伴うさらなる拡大

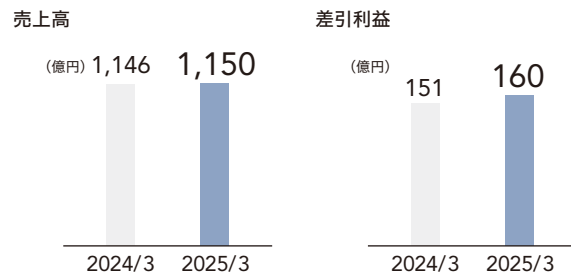
## オフィス分野

- 強み**
- 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

- リスク**
- 「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

- 機会**
- 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

コロナ禍による在宅勤務から出社回帰に伴い、オフィス周辺への設備投資が再び活発になりました。加えて、情報漏洩やサイバーセキュリティ対策への関心の高まりにより、情報セキュリティ関連機器の需要も伸長しました。さらに、Windows 10のサポート終了に向けて、パソコンを中心とした情報関連機器の需要が増加したことも、業績に大きく寄与しました。



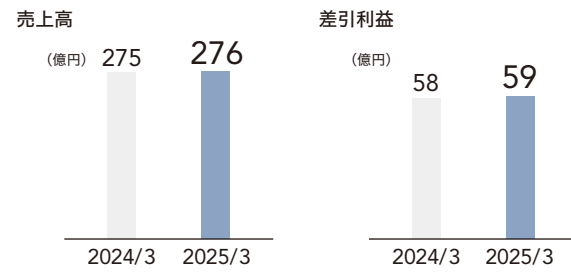
## 医療・ヘルスケア分野

- 強み**
- 医薬品卸や医療機器メーカー、販売会社など、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

- リスク**
- 物価・賃金の上昇、医師・看護師不足など、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

- 機会**
- 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など、新たな医療への対応

政府主導の医療DX 電子カルテの標準化を背景に、リース・割賦の契約実行高が増加しました。また、医院の新規開業をはじめ、移転、分院開業ニーズが堅調であり、当社グループが有する高い専門性とあわせて、開業前後をサポートするファイナンスサービス「ドクターサポートローン」が大きく伸長し、医療・ヘルスケア分野の推進力となっています。



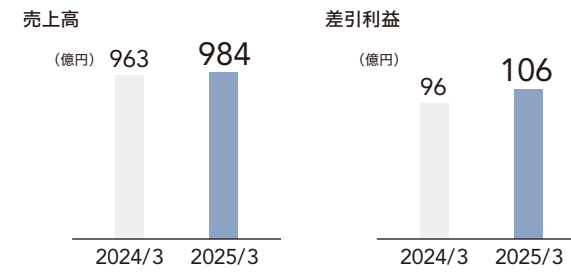
## 設備投資分野

- 強み**
- 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

- リスク**
- 「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

- 機会**
- 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
  - 脱炭素など、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

設備投資分野では、建設機械、車両、農業の3つを重点分野として設定しています。建設機械分野では、主にショベル市場での販路拡大に努め、車両分野については、大型トラックなど物流市場を中心に注力し、大きな成果を得ることができました。また、農業分野においても前年実行高比二桁伸長となるなど、重点3分野すべてで好調な伸びを示しました。



## 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



## 今後の成長戦略

オフィス、医療・ヘルスケア、設備投資分野を担うエリア営業本部の役割は、リコーリースグループの成長を支える最重要基盤として、着実な成長を実現し、効率性を高めながら事業を拡大していくことです。この役割を果たすべく、経営理念から紐づくミッションを「地域に根を張り当社らしい金融・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」としています。特に中小企業にいかに関与できるかは大きなテーマです。常に歩みをともにしているベンダーの皆様との協業のなかで、ファイナンス領域から中小企業の実業性向上に寄与することを目指しています。

一方、市場環境に目を向けると、オフィス分野等のリース市場はすでに成熟期にあり、そのなかで持続的成長を遂げるには、“選ばれ続ける”リコーリースグループを確立しなければならないと考えています。当社グループとして唯一無二の強みをつくり、それを磨くことで、事業成長を図っていきます。

その礎となるものが、高い専門性と経験を有する人財のさらなる強化です。これによりベンダーからの確固たる信頼を得ながら、ともに顧客価値を創造していきます。

加えて、ベンダーの販売支援にも注力していきます。商談から販売代金の回収まで、ベンダーの販売プロセスを効率化・最短化するべく、与信回答の迅速化や契約書類の電子化など、当社グループとして新たな体制やシステムを実装することで差別化を図っていきます。すでに当社グループはリース市場全体のうちのベンダーリースにおいては、トップポジションにあると自負していますが、さらに高みを目指していくには、ベンダーのビジネスに欠かせない存在になることが不可欠です。特に、金利のある世界となった今、ベンダーへの販売支援の提供だけでなく、資金繰りなど経営改善の支援も重要な要素になるものと考えています。

拠点戦略については、従来の考え方を変えることはありません。「地域のお客様に貢献する」というミッションを実現するには、その地に根を張ることが重要だと考えます。地域が違えば、人口動態や産業特性などの「経済資源」、教育や医療福祉などの「社会資源」、地形や気候などの「自然資源」の状況は大きく変わります。そのため、日本全国画一的なマーケティングではなく、地域特性に合わせた地

域ごとの最適解を見極めながら、ベンダーやお客様の支援をしていきます。

当本部のあるべき姿とは、変化が激しい事業環境下で生じる中小企業の経営課題を、パートナーであるベンダーと協働しながら解決すること、そして、生産性向上などの経済的価値や、環境課題解決などの社会的価値の創出に貢献することです。今後も、地域とともに、ベンダーとともに、日本の中小企業にとって、なくてはならない存在を目指していきます。

### ベンダーの販売プロセス効率化・最短化に向けた取り組み



## 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





## 2 事業&サービス付加による多様化

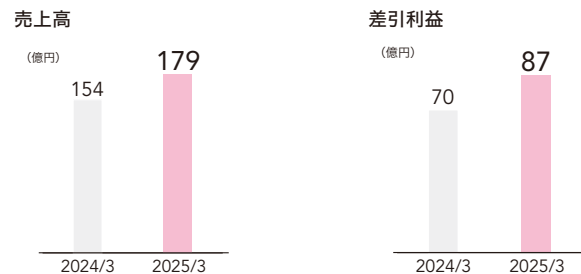
### 不動産分野

強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>不動産向けファイナンスにより得られたレジデンス・物流倉庫などに関する知見</li> <li>大手デベロッパーとの長年の提携関係</li> <li>レジデンスの目利き力を活かした賃貸事業展開</li> </ul>
リスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>不動産マーケットや需給バランスの変動</li> <li>金利上昇による不動産マーケットの縮小</li> </ul>
機会	<ul style="list-style-type: none"> <li>レジデンスや物流倉庫開発などの法人向け融資、REIT組み入れまでのブリッジファイナンスなど、特化した市場や機能での機会追求</li> <li>医療・ヘルスケア市場における供給不足の建物に対する資金需要の高まり</li> </ul>

2024年度の不動産分野は、好調に推移しました。信託受益権の安定獲得に向けたお取引先との関係構築に加え、メザニンローン<sup>※</sup>においても安定取引が可能な基盤を築いています。2024年度の特筆すべき成果としては、主として物流施設向けの信託受益権への投資が大きく伸長し、契約実行高が増加しました。これらを背景に、差引利益も増加しています。

近年の不動産価格の上昇は機会にもリスクにもなりうることから、引き続き市場の動向を注視するとともに、ニーズの高まりを実感しているシニア向け不動産に注力することで、社会課題解決と事業成長を両輪で実現していきます。

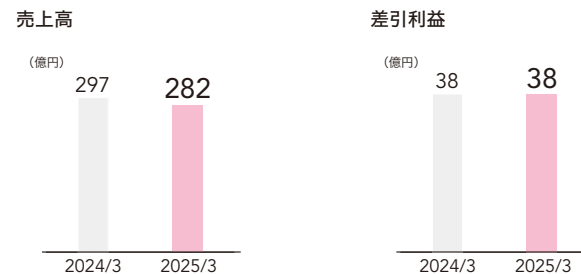
<sup>※</sup>通常借入であるシニアローンより劣後する（返済順位が後になる）借入れのこと



### 環境分野

強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>自社事業により得られた発電所運営ノウハウ</li> </ul>
リスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>FIT制度終了による発電設備投資減少に伴う競争激化</li> <li>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</li> </ul>
機会	<ul style="list-style-type: none"> <li>カーボンニュートラルの実現に向けた再エネ市場(PPA、自家消費など)の拡大</li> <li>太陽光発電から他電源(洋上風力、蓄電所案件など)への拡大</li> <li>オペレーション&amp;メンテナンス(O&amp;M)市場の拡大</li> </ul>

環境分野は、前年度と比較して新規契約実行高が減少しました。要因としては、太陽光発電事業の適地不足やFIT関連の商談機会の減少などが挙げられます。加えて、銅線の盗難が社会問題化するなかで、盗難被害を考慮し、発電事業用地選定の条件を厳格化したことなどが、事業資産の積み上げに影響しました。これらの要因を背景に、環境分野の既存事業は厳しい状況下にあるとらえており、2024年度は新しい市場開拓に向けた種まきの期間と位置づけ、着実な準備を進めました。なお、2024年度の売上高は減少したものの、利益率の向上に努めたことで差引利益は微増しています。



## 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



不動産

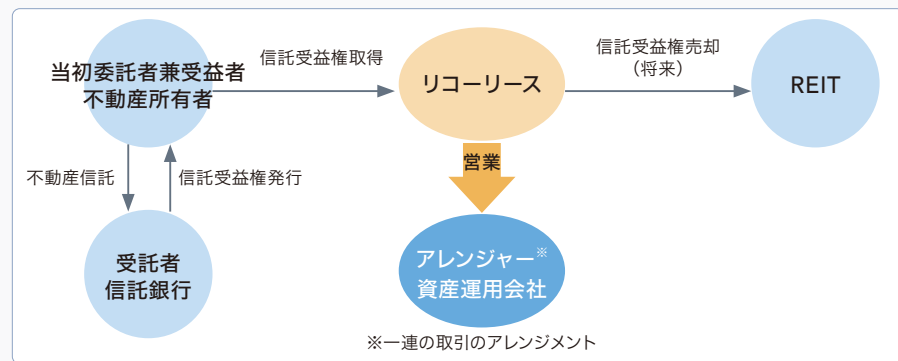
不動産分野では、当社が約30年前から取り扱ってきた投資用ワンルームマンションローンを通じて、現在に至るまで多様な案件や商品に対応するなかで、経験と知見を積み重ねてきました。こうした知見に支えられた目利き力が、不動産分野における当社の一つの強みとなっています。

今後は、この目利き力を活かしながら、不動産のライフサイクル全体に関与できる商品・サービスの開発を進めていくとともに、新たな取り組みとして、ノンアセット型のビジネスへの展開も視野に入れています。

TOPICS 信託受益権取引が拡大

2024年度は、信託受益権取引の取り扱いを大きく伸ばすことができました。これまで数年にわたり商流の開拓に取り組んできた結果が、具体的な成果として表れたものと考えています。特に、資産運用会社向けのチャネル開拓が進展しており、REITへの売却を前提とした不動産信託受益権については、2〜3年の短期保有を想定した投資として取り組んでいます。対象不動産については厳格な審査を行った上で、売却時の多様な選択肢を考慮しつつ対応しています。

2024年度時点の信託受益権の資産残高は708億円、差引利益は11億円となり、前期（資産残高248億円、差引利益5億円）と比較して、資産残高・収益ともに大きく拡大しました。



環境

環境分野においては、当社が太陽光発電事業を運営してきた経験を活かし、内製化した評価モデルに基づく投融資を展開しています。この評価モデルを用いることで迅速な対応が可能となり、また全国625サイト・224.4MWに及ぶ事業データや運営事例を反映した分析精度の高さが当社の強みとなっています。

今後も、ノンバンクとしての柔軟性を活かし、大手金融機関では取り扱いが難しい低圧や屋根置き太陽光発電案件にも積極的に取り組むことで、中小企業を中心としたお客様の脱炭素経営の支援を継続していきます。



千葉県太陽光発電所



宮城県プロジェクトファイナンス案件

TOPICS 蓄電池市場への参入

我が国のエネルギー政策により、太陽光発電をはじめとする再生可能エネルギーが普及してきました。一方で、再生可能エネルギー、特に太陽光発電は発電量が不規則であるため、電力の需要と供給の一致が難しく、出力抑制を実施するなど発電した電力が利用されない課題があります。その解決策の一つとなりうる蓄電池は、今後、需要が高まっていくことが予想されています。当社でも新たな成長機会とするため、これまでの知見をベースに研究を重ね、蓄電池の事業性評価手法を確立しました。現在、すでに複数の案件が進行しており、リスクコントロールを含めた体制のもと、スピード感を持って実績の積み上げを進めています。今後は、太陽光発電に続く事業として確立を目指していきます。

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





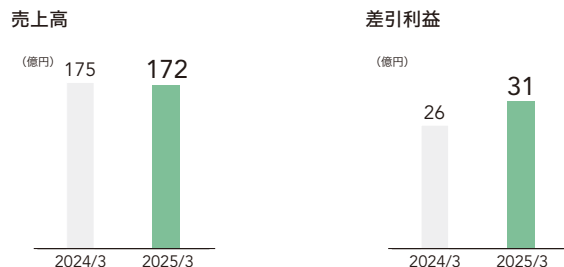
### 3 新たなビジネスモデルへの挑戦

#### as a Service

強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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・資源循環など）</li> </ul>
リスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>リース会計基準変更によるレンタル需要の低下</li> <li>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</li> <li>BYOD<sup>※</sup>によるデバイス量の減少</li> </ul>
機会	<ul style="list-style-type: none"> <li>「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</li> <li>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</li> <li>生成AI搭載パソコンの普及</li> </ul>

2024年度の as a Service分野は、Windows10のマイグレーションに伴うパソコン入替の需要を的確にとらえたことなどで、差引利益が前期比18.5%増となりました。既存顧客におけるパソコンの更新需要に加え、新規顧客の獲得にも成功したことで、収益の伸長につながりました。

売上高は微減しましたが、契約実行高については、当社グループによる積極的な営業活動が奏功し、前期比35.3%増と大きく成長しました。

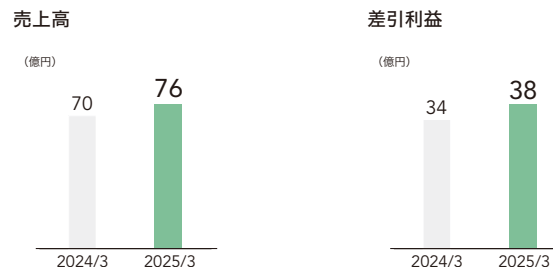


#### BPO

強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>効率的なシステムと業務体制による小口案件対応力</li> <li>Webマーケティングと業種別営業チャネル</li> </ul>
リスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>システムトラブルや人為的ミスによる遅延、エラーによる信頼性低下や顧客離れ</li> <li>圧倒的な技術力を持ったフィンテック企業などによる革新的な競合サービスの登場</li> </ul>
機会	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>社会環境、制度変更による新たなBPOニーズの出現</li> <li>BtoB領域における新たな決済スキームの登場</li> </ul>

2024年度のBPO分野は、売上高、差引利益とも堅調に推移しました。集金代行サービスでは、取扱件数が前年比7.5%増の3,266万件となり、安定した成長を維持しています。

介護報酬ファクタリングにおいては、取扱高が前年比4.7%増の936億円となりました。コロナ禍における金融機関の関連融資の影響で一時的に取扱高が減少したものの、融資の新規取扱終了を契機に商談件数が回復したことで、2024年度は大きく巻き返しました。



※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

## 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



as a Service

### as a Service 分野について

as a Service分野では、従来の「モノ」の提供に加え、「コト(=機能・サービス)」を組み合わせた「モノ+コト」の提供を行っています。当社グループでは、「レンタル」を当分野の基本機能と位置づけており、その中核を担っているのが、グループ会社のテクノレント株式会社です。たとえば、オフィス環境におけるas a Serviceでは、パソコンのレンタルに、導入時のキッティングや配送、不具合時のサポートデスク対応、返却時のデータ消去など、「モノ」の利用に伴うさまざまな課題に対応する機能を提供しています。このようなサービスを通じ、快適な職場環境の構築や、働く人々の生産性向上、多様なライフスタイルの実現への貢献を目指します。

パソコンのレンタル



#### レンタルとは

as a Service分野の基本機能である「レンタル」と、当社グループが広く提供している「リース」は、類似して見えるものの、ビジネススキームとしてはまったく異なる仕組みです。リース、レンタルの一般的な違いについては以下の表の通りです。リースは、お客様のご指定の製品を扱うことから、在庫管理などオペレーションが不要ですが、レンタルは在庫を保有し、活用するビジネスであり、在庫管理や配送等のオペレーション、バックヤードが必要です。在庫を保有することにより、お客様への機器の納期短縮や、市況による機器の調達価格変動の影響を緩和し、レンタル料金の平準化を図ることが可能です。

	リース	レンタル
物件の選択	使用者がメーカー、ベンダー会社と商談のうえ決定	使用者がレンタル会社の在庫機から選択
契約期間	長期	短期、長期
中途解約	×	○

### 市場動向

パソコンのレンタル市場では、Windows10のマイグレーションに伴い、保守期限が切れる2025年10月をターゲットとして、需要の拡大が見込まれています。2024年度当社グループでは、大手企業の入替ニーズを的確にとらえ、成果につなげることができました。

一方で、中小企業における入替需要は今後も継続すると見込まれています。また、過去にリモート需要で導入した機器の入替などが想定されており、2025年度の市場は、2024年度を上回る販売台数が期待されています。

また、AIの台頭・普及を背景とする生成AI搭載パソコンについて、パソコンメーカーは積極的に製品を市場に投入していますが、それを使用する企業側の動きは現段階では限定的です。海外と比べ日本国内はAIの業務への活用が遅れている状況もあり、活用方法の具体化や活用する際のセキュリティポリシーの構築など、検討すべき課題はあるものの、今後の拡大の可能性について注視していきます。

### 今後の成長戦略

今後は、顧客基盤の拡充に注力していきます。as a Service分野は主に従業員100名以上の企業を顧客としていますが、そのうち当社グループのシェアは数%程度にとどまっていると思われます。これに対し、新規顧客獲得に向けたベンダーとのパートナーシップや、当社グループ内シナジーを強化することで、シェア拡大を図っていきます。

また、昨今の人材不足や人件費の上昇を受け、パソコンというハード面に加え、役務などのソフト面のアウトソーシングや、PCLCM (PC Life Cycle Management : パソコンのライフサイクル管理) へのニーズは高まっていると認識しています。これに対し、より高いレベルで顧客満足を実現するLCMを提供するべく、多様なパートナー企業との連携により、提供できるサービス・機能の増加、質の向上を図ることで、パソコン以外の市場にも事業を拡大していく考えです。

## 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

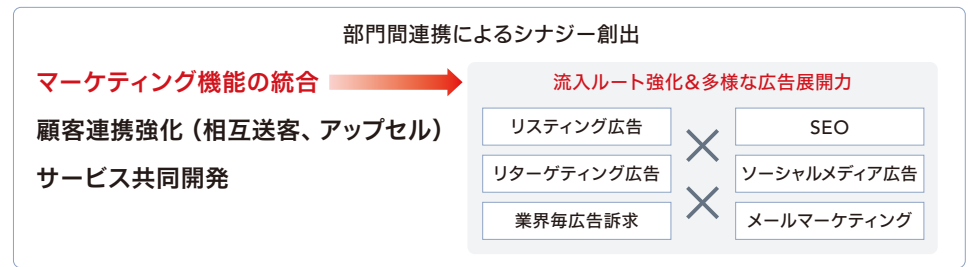
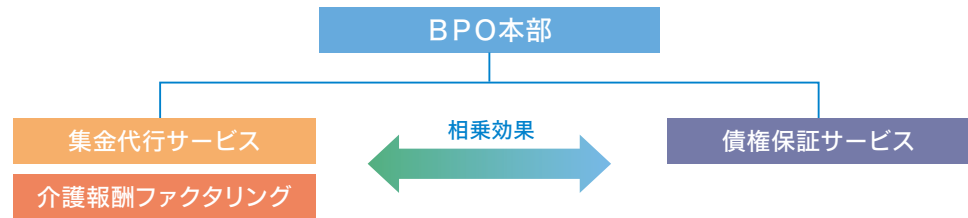
データ



BPO

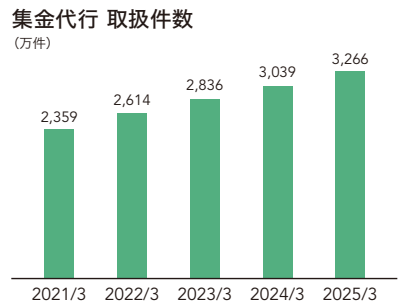
BPOのビジネス領域

2025年度より、債権保証サービスを提供する「保証ビジネス推進部」をBPO本部内に新設しました。今後は、集金代行、介護報酬ファクタリング、債権保証の3つのサービスを軸に事業を成長させていきます。

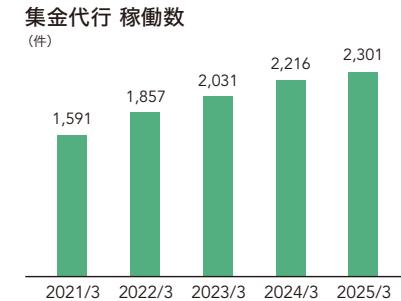


集金代行サービス

口座振替やコンビニ決済を通じて、お客様の売掛債権の代行回収を行っています。集金代行市場は成熟期を迎えつつありますが、当社では請求件数1件からの取り扱いでも可能としており、導入費用の無償化、回収のない月は基本料金無料など、中小企業や個人事業主の方にもご利用いただきやすい環境を整え、市場での優位性を確保しています。また、専用Webサイト「コレクト!」上で、回収結果や各種手数料の確認ができるよう

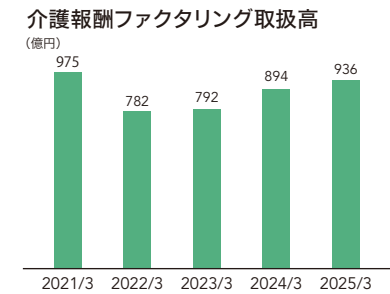


にするなど、20年以上にわたり蓄積してきた集金代行のノウハウを活かしたサポートも充実させています。現在は「コレクト!」の機能拡充に向けた新サービスの開発・導入を推進しています。これにより、決済関連業務の生産性向上・資金繰りの改善など、お客様のさらなる利便性向上に努めていきます。



介護報酬ファクタリング

介護事業者が国民健康保険団体連合会（国保連）に請求する介護保険給付金について、請求額の80%を上限に、当社が介護事業者に前払いするサービスを展開しています。新規開業と開業後の運転資金確保に課題があり、当社はその課題を解決すべく、介護報酬ファクタリングサービスを通じて、介護事業者のキャッシュ・フローを改善させるとともに、新たな資金需要への備えをサポートしています。また、より多くの事業者にとって利用しやすくするために、初期審査費用や更新料無料、連帯保証人や担保不要など、事業者の立場に立ったサービス提供を心掛けています。



債権保証サービス

当社の安定した財務基盤と、約40万社に及ぶお客様との取引によって蓄積したトランザクションデータを活用した債権保証サービス「Mamotte」を展開しています。これは、お取引先の倒産など、法人間取引で発生する売掛金の未回収リスクに対し、保証限度額の範囲内で実損失分を保証するサービスです。国内の売掛債権規模は約215兆円とされていますが、そのうち保証・保険の対象となっているものは約2.8兆円（売掛債権総額の約1.3%）にとどまっている現状にあります。一方、与信管理業務の負荷軽減や未回収リスク低減に向けたニーズが高まりを見せていることから、当社の成長に資する事業として注力していきます。

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



BPO

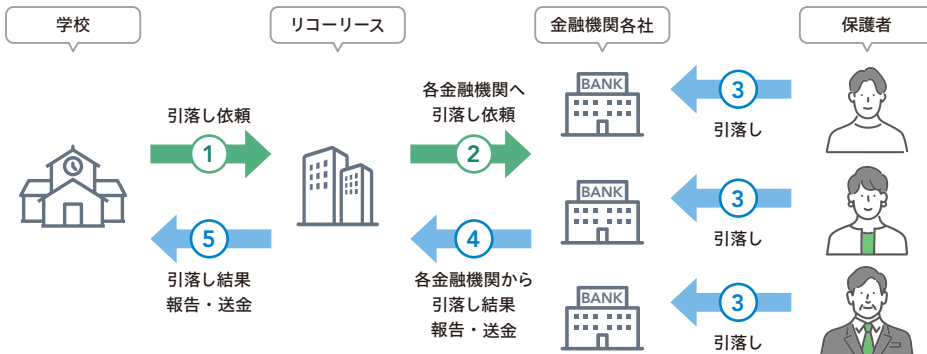
今後の成長戦略

集金代行サービス

コンビニエンスストアなどでの電子バーコード決済が定着するなか、当社でもこの機能を付加するべく、既存のお客様とともに概念実証（PoC）を進めています。2025年度上期中にPoCを終了させ、2026年度には実装する計画です。

新たな成長戦略の一つとして、学校徴収金の集金代行サービス「スクールコレクト」の展開を強化しています。小・中学校の教職員の労働時間が問題視されるなか、給食費の回収などの業務の負担を本サービスを通じて解消し、学校における働き方改革や保護者の利便性向上に寄与しています。「スクールコレクト」は2024年度に211校で導入いただき、累計導入校数は708校となりました。2025年度は新たに500校での導入を目標に、さらなるシェア拡大を図ります。

スクールコレクトの仕組み



介護報酬ファクタリング

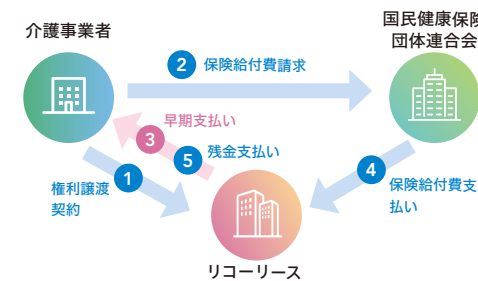
金融機関によるコロナ関連融資の終了を受けた大口案件の獲得とともに、介護ソフトを取り扱うベンダーとの連携など、新たなチャネル開拓に注力していきます。

また、介護報酬ファクタリングのみならず、既存のお客様に対する新たなビジネスの展開も検討しています。具体的には、介護送迎サービスに関わるドライバー不足や高齢化、車両の維持・メンテナンス費用の増大といった課題解決に向け、学童保育をはじめ、子どもを対象とする送迎サービスとの連携

を検討しています。

これまで介護報酬ファクタリングから得た知見に加え、グループ会社の株式会社Welfareすずらんと連携などにより、介護にまつわるビジネス機会を広く捕捉していく考えです。

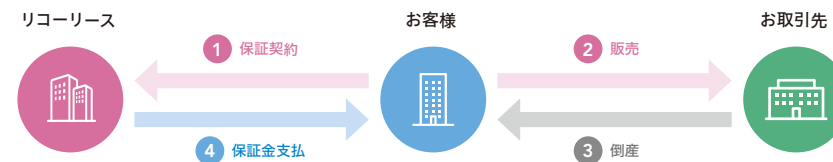
介護報酬ファクタリングの仕組み



債権保証サービス

債権保証サービスはこれまで中堅事業者以上のお客様をターゲットとしてきました。BPO分野の各サービスが、元来の強みとしてきた小規模事業者にも展開するなど、当社らしさをより発揮することで債権保証サービスの拡大を図ります。現在は、集金代行や介護報酬ファクタリングで培ったWebマーケティングのノウハウ活用とともに、債権保証サービス独自のシステムとして、非対面商品向けWebプラットフォームの開発に着手しており、2026年度のリリースを目指しています。これにより、小規模事業者との接点を強化しながら、債権保証サービスを成長させていきます。

債権保証の仕組み



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

