



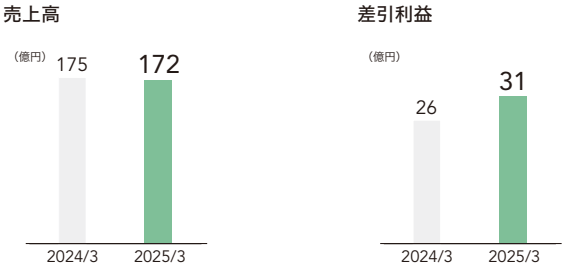
3 新たなビジネスモデルへの挑戦

as a Service

強み	- 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・資源循環など）
リスク	- 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
機会	「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

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。



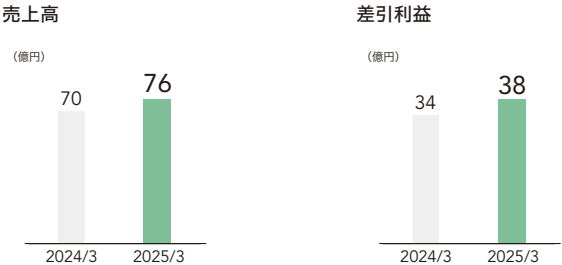
※BYOD：個人が私物として所有しているパソコンやスマートフォンを業務に使う利用形態のこと

BPO

強み	- 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ンネル
リスク	- 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、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などによる革新的な競合サービスの登場
機会	- 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

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。



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。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

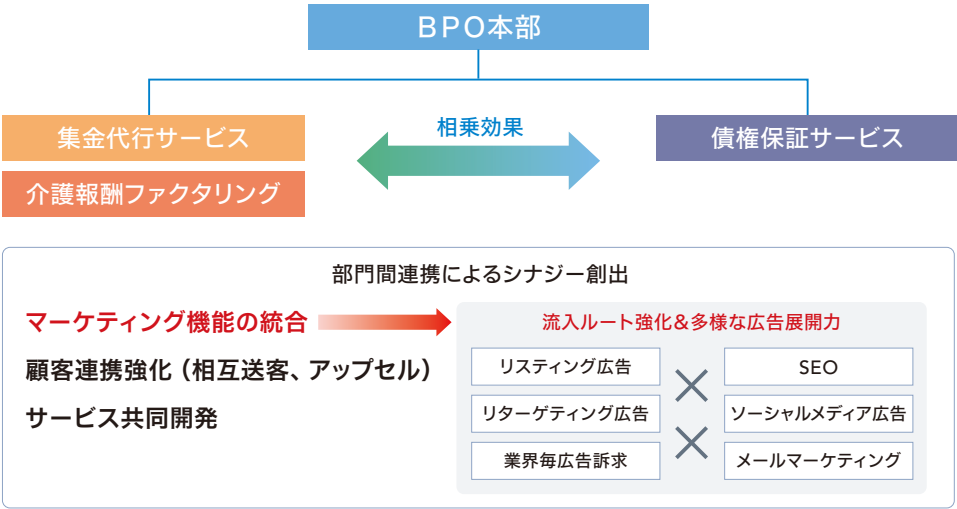
データ



BPO

BPOのビジネス領域

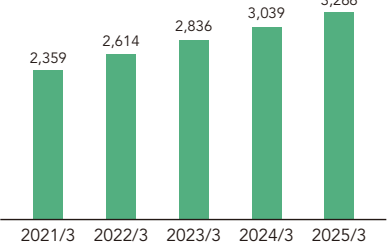
2025年度より、債権保証サービスを提供する「保証ビジネス推進部」をBPO本部内に新設しました。今後は、集金代行、介護報酬ファクタリング、債権保証の3つのサービスを軸に事業を成長させていきます。



集金代行サービス

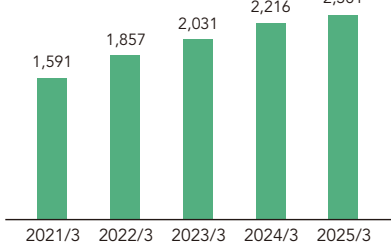
口座振替やコンビニ決済を通じて、お客様の売掛債権の代行回収を行っています。集金代行市場は成熟期を迎えつつありますが、当社では請求件数1件からの取り扱いでも可能としており、導入費用の無償化、回収のない月は基本料金無料など、中小企業や個人事業主の方にもご利用いただきやすい環境を整え、市場での優位性を確保しています。また、専用Webサイト「コレクト!」上で、回収結果や各種手数料の確認ができるよう

集金代行 取扱件数 (万件)



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。

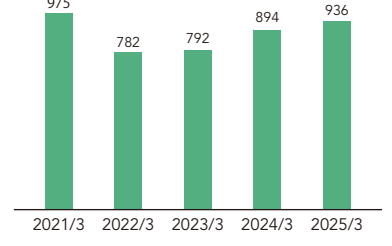
集金代行 稼働数 (件)



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。

介護報酬ファクタリング取扱高 (億円)



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

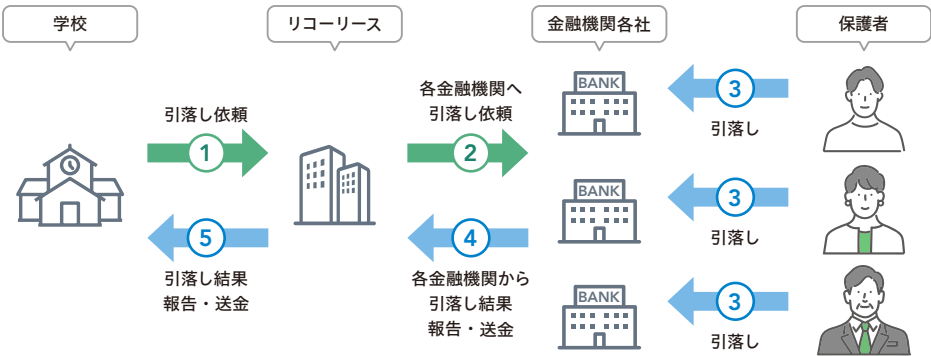
今後の成長戦略

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

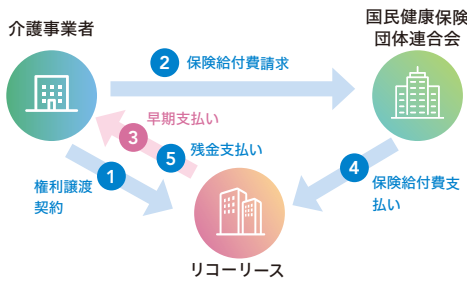
金融機関によるコロナ関連融資の終了を受けた大口案件の獲得とともに、介護ソフトを取り扱うベンダーとの連携など、新たなチャネル開拓に注力していきます。

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。

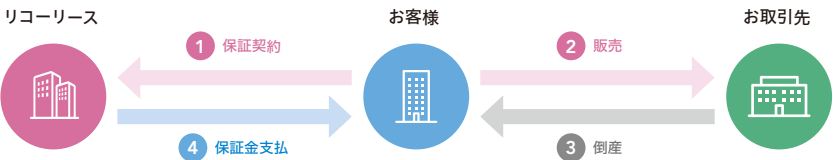
介護報酬ファクタリングの仕組み



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

