世界に類のない「オリックス」と

ただ新しいことに挑戦するのではなく、時代の先を読み、どこに新しいマーケットがあるかを見極める。
世界に類のない「オリックス」というビジネスモデルに向かって、
創造的破壊を繰り返しながら、私たちは進みます。

企業理念

オリックスは、たえず市場の要請を先取りし、
先進的・国際的な金融サービス事業を通じて、
新しい価値と環境の創造を目指し、
社会に貢献してまいります。

経営方針

1. オリックスは、お客さまの多様な要請に対し、たえず質の高いサービスを提供し、強い信頼関係の確立を目指します。
2. オリックスは、連結経営により、すべての経営資源を結集し、経営基盤の強化と持続的な成長を目指します。
3. オリックスは、人材の育成と役職員の自己研鑽による資質の向上を通じ、働く喜びと誇りを共感できる風土の醸成を目指します。
4. オリックスは、この経営方針の実践を通じて、中長期的な株主価値の増大を目指します。

いうビジネスモデルに向かって

行動指針

Creativity

先進性と柔軟性を持って、
たえず創造力あふれる行動をとろう。

Integration

お互いの英知と情報を結合させ、
人間的なふれあいを通じて、グループ力を高めよう。

ブランドスローガン

ほかにはないアンサーを。

オリックスグループが創業以来大切にしていること。
それは、お客さまのご要望にお応えするために、最後まで考え抜き、
新しいこたえを生み出そうとする姿勢です。
ブランドスローガンにその想いを込め、全てのステークホルダーの皆さまにお約束します。

リースで空の旅を支える。

航空機は1機あたり数十億円から百億円以上するもの。航空会社が増便したり、機体サイズを変更したいと思っても、そう簡単に購入できるものではありません。しかし、リースを利用すれば、リース会社が機体を購入して航空会社へ貸し出すため、航空会社は一度に多額の購入資金を準備する必要はありません。現在、日本の大手航空会社が使用する機体数は約200機ともいわれていますが、私たちは、約130機の機体を保有・管理し、世界中の航空会社にリースしています。

新たな価値提供で水族館を変える。

私たちの水族館事業との関わりは、新江ノ島水族館のPFI*事業に参画したことがきっかけ。プロジェクトファイナンスを通じて経営管理にも加わり、その中で培ったノウハウを京都水族館など、自らの水族館の運営に生かしています。この経験から、「学術的な研究のためだけの水族館である必要はない。新たな価値を生み出せばビジネスチャンスにつながる」との思いが生まれ、「また来たい」と思っていただくにはどうすればよいかを考えました。そのこたえが、コミュニケーションを大切にするすみだ水族館。飼育スタッフ自身の言葉を通じて、いきものを楽しく見るヒントやその魅力をお伝えしています。

100%リサイクルを可能にする。

埼玉県とのPFI事業として運営している廃棄物処理施設は、100%リサイクルできる「資源を生む」ごみ処理施設。私たちの環境ビジネスは、リースや融資などで取引のあるお客さまの廃棄物処理に関するニーズを、同じくお客さまであった廃棄物処理会社に適正な品質とコストで橋渡しする仲介サービスから始まりました。一方で、私たち自身も、リース物件の所有者として、年間数万件のリース終了物件の適正処理を進めてきました。こうして新たなマーケットに一歩深く入り込むことで、知識やノウハウを蓄積し、業界内でのネットワークを構築。一つのチャレンジから新たな事業を生み出しました。

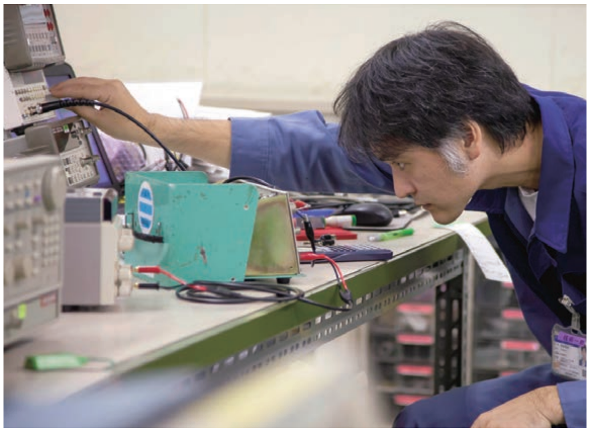
＊PFI：Private Finance Initiative。公共施設等に民間の資金やノウハウを活用して、民間主導で運営を行う手法。

多彩な人材で実現した太陽光発電。

太陽の恵みを人々の生活に欠かせない電力に変える太陽光発電。太陽光発電は、用地を確保して、ソーラーパネルを設置するだけでは実現できません。資金調達、法律、設計・工事、メンテナンスなどさまざまな知見が問われます。しかし、リースを起点に事業フィールドを広げてきた私たちには、金融、不動産、環境エネルギーなどの各分野に専門家がいました。彼らが結集したことで事業化に成功。現在では、国内トップクラスの太陽光発電事業者へと成長しました。

技術もレンタルします。

テレビやスマートフォンなど、さまざまな電子機器が基準をクリアしているかを測定する電子計測器。1台数千万円することもあり、一定期間しか使用しない電子機器メーカーにとっては大きな負担。そこで、レンタルのニーズが生まれました。さらに、私たちは、機器をレンタルするだけでなく、自社で「校正」してからお渡ししています。「校正」とは、計測器の精度を確認するとても重要な作業。私たちは機器だけでなく、安心してお使いいただくための「技術」も合わせたサービスを提供しています。



「所有する」から「利用する」時代へ。

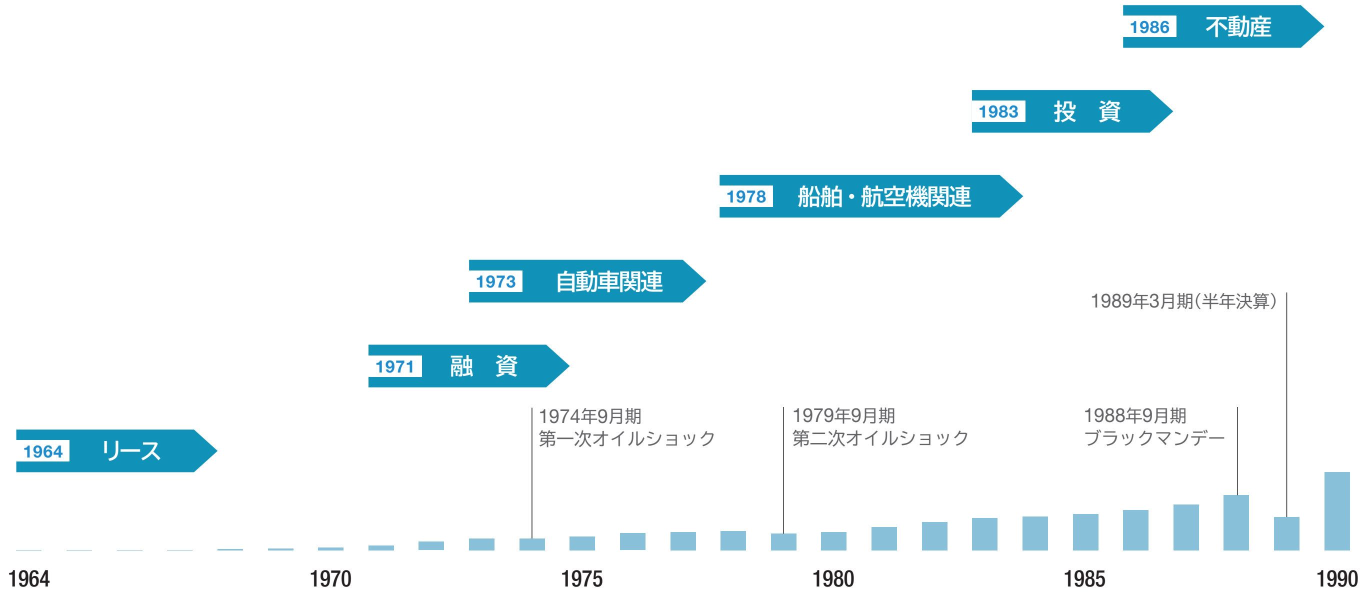
「リース」から始まった私たちの自動車関連事業。自動車リースのノウハウを蓄積する中で、必要な時だけクルマを使いたいというお客さまのニーズにお応えするため、リースの隣接分野であるレンタカー事業を1985年にスタート。現在では、レンタカーよりさらに短時間利用が可能なカーシェアリング事業も展開しています。クルマを単にお貸しすることは、私たちでなくてもできること。私たちにしかできないことは何か。それは、既存の発想にとらわれることなく、お客さまが求めているものにフィットする新しいサービスを創造し、提案すること。クルマの利用に関わるあらゆるサービスの専門家として、これからも新たな挑戦を続けていきます。

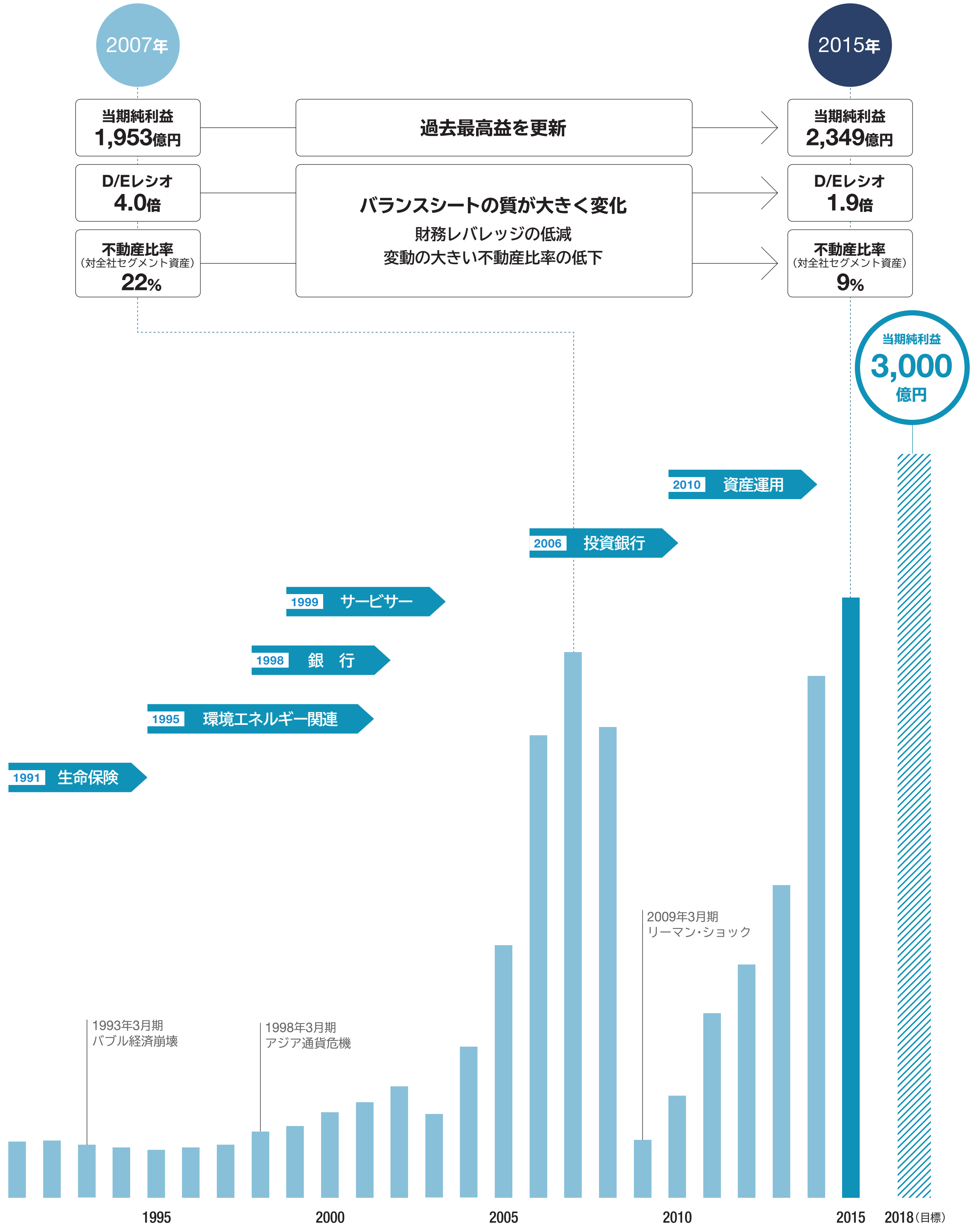
オリックスグループサイトでは、オリックスらしいユニークな事業やサービスを取り上げ、そこに込められている想いや挑戦した理由などを紹介しています。オリックスストーリー（http://www.orix.co.jp/grp/story/）からご覧ください。

当期純利益の推移と「変わらないこと」「変えてきたこと」

1964年にリース会社として誕生して以来、
多様化するニーズや環境の変化に対応しながら、チャレンジとイノベーションを積み重ね、
オリックスの事業ポートフォリオは進化し続けてきました。
一方、創業以来変わることのないオリックスのDNAは、
持続的な成長の源泉となり、今後も受け継がれていきます。

創業以来変わらないこと	時代に合わせて変えてきたこと
●**オリックスのDNA** 「新しい価値を創造する」 「自分の足で立つ」	●**ビジネスモデル** ●**事業ポートフォリオ** ●**コーポレート・ガバナンス**




2007年
当期純利益
1,953億円
D/Eレシオ
4.0倍
不動産比率
（対全社セグメント資産）
22%
過去最高益を更新
バランスシートの質が大きく変化
財務レバレッジの低減
変動の大きい不動産比率の低下
2015年
当期純利益
2,349億円
D/Eレシオ
1.9倍
不動産比率
（対全社セグメント資産）
9%
当期純利益
3,000
億円
2010 資産運用
2006 投資銀行
1999 サービサー
1998 銀 行
1995 環境エネルギー関連
1991 生命保険
1993年3月期
バブル経済崩壊
1998年3月期
アジア通貨危機
2009年3月期
リーマン・ショック
1995
2000
2005
2010
2015
2018（目標）