

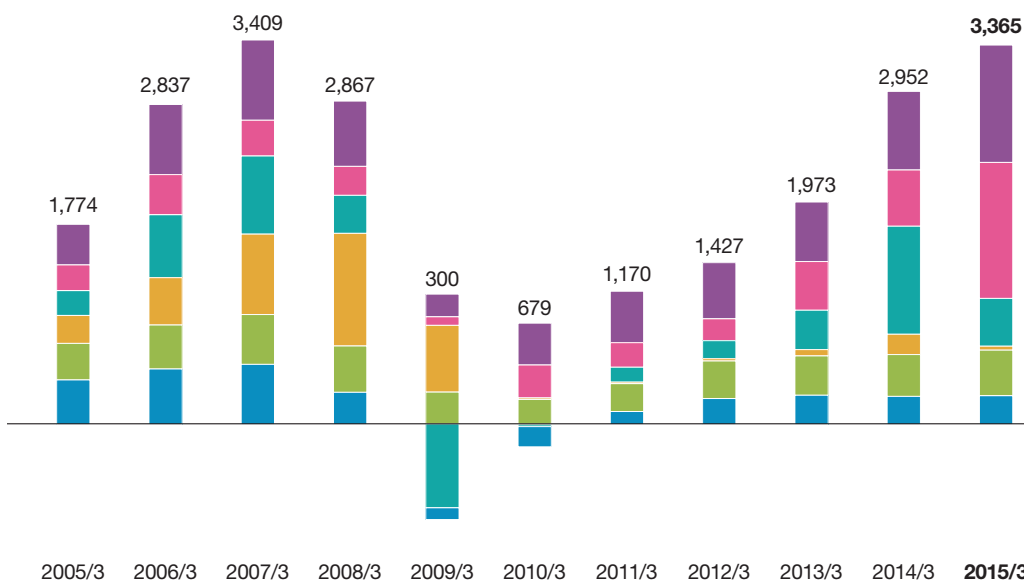
セグメント別の概況

資産・収益のセグメント別内訳はp.77~78、セグメント別のグループ会社一覧はp.81~82をご覧ください。

事業部門	法人金融サービス	メンテナンスリース	不動産
事業概要	融資、リース、各種手数料ビジネス	自動車リース、レンタカー、カーシェアリング、電子計測器・IT関連機器などのレンタルおよびリース	不動産開発・賃貸・ファイナンス、施設運営、不動産投資法人(REIT)の資産運用・管理、不動産投資顧問
セグメント利益	255億円	404億円	35億円
セグメント資産	11,325億円	6,629億円	8,354億円
セグメント資産ROA	1.5%	4.0%	0.2%
従業員数	2,567名	2,642名	4,359名
2015年3月期業績のポイント	<ul style="list-style-type: none"> ● 手数料ビジネスが順調、サービス収入を中心に収益・利益が増加 ● 弥生のグループ入りにより顧客基盤が拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ● 自動車関連事業の拡大に伴い利益が増加 ● 付加価値サービスによる利益も増加 ● 高いROAを維持 	<ul style="list-style-type: none"> ● 資産売却に伴い収益が減少した他、減損を計上 ● 賃貸不動産売却益が増加 ● 資産の入れ替えを継続し前期比で資産残高が13%減少

セグメント利益 (億円)

- 海外
- リテール
- 事業投資
- 不動産
- メンテナンスリース
- 法人金融サービス





事業投資

環境エネルギー関連、プリンシパル・インベストメント、サービサー(債権回収)

424億円

6,600億円

4.5%

11,402名

- 新たに投資した連結子会社と環境エネルギー関連事業により資産と利益が増加
- 主な減益要因は2014年3月期に大京の株式評価益を計上したため



リテール

生命保険、銀行、カードローン

1,206億円

37,006億円

2.6%

2,163名

- 生命保険事業の契約伸長により利益が拡大
- ハートフォード生命買収に伴いバーゲン・パーチェス益を計上
- 銀行事業の拡大とハートフォード生命買収により資産が大幅増加



海外

リース、融資、債券投資、投資銀行、アセットマネジメント、船舶・航空機関連

1,041億円

21,789億円

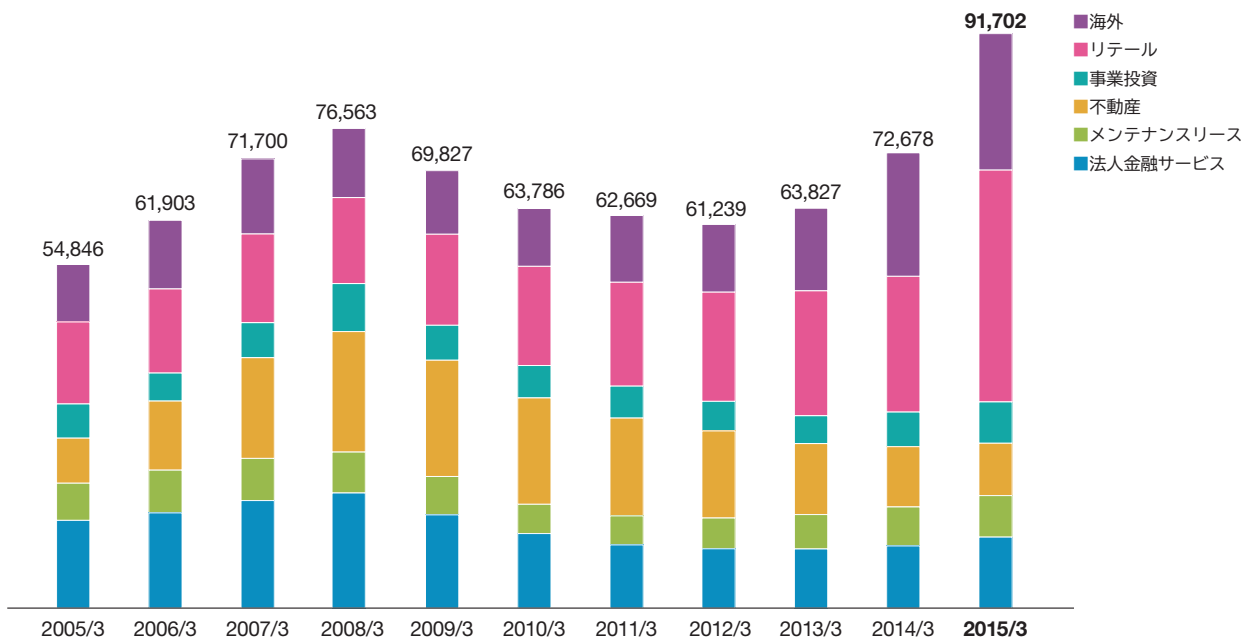
3.2%

6,727名

- ロパコや米州の手数料ビジネスが貢献し利益が増加
- STX Energy株式の売却益を計上
- 為替の影響を除いても新規投資実行により資産が増加

セグメント別の概況

セグメント資産 (億円)





法人金融サービス事業部門

資産構成比

12%

事業概要

オリックスグループの営業プラットフォーム

法人金融サービス事業部門は、1964年の会社設立時から展開してきたリース業に原点があり、グループ営業の中核的なプラットフォームとなっています。

全国の営業ネットワークを通じて、主要なお客さまである国内の中堅・中小企業向けにリースや融資を行っています。また、グループの顧客情報や商品・サービス情報を集約し、グループの相談窓口として事業承継や海外進出などお客さまのあらゆるニーズに対応するサービスを提供する手数料ビジネスも行っています。

2014年12月には、小規模事業者を主要なお客さまとする業務ソフトウェアサービス会社の弥生を買収しました。

サービス収入の拡大と顧客基盤の拡充を推進

自動車、生命保険、航空機リースなどの手数料ビジネスが順調に増加し、サービス収入が拡大しています。新たな商品・サービスの開発を進め、引き続きサービス収入の拡大を目指します。

国内外の事業部門、グループ会社との連携を強化し、一体的な営業を通じて、顧客基盤の強化とグループ取引の拡大を図ります。また、新たに獲得した弥生のお客さまへのサービス提供を通じて、グループの収益基盤を強化します。

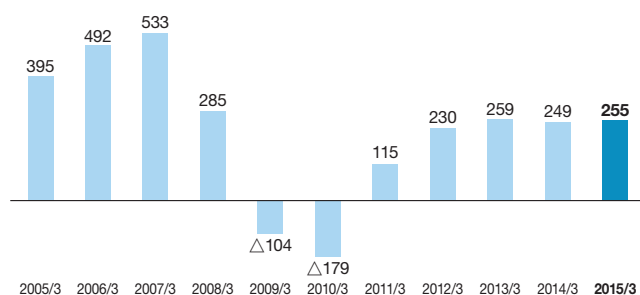
国内のネットワークからの情報収集力を活用し、オリックスグループの成長機会の発掘と取り込みを推進します。

利益と資産の推移

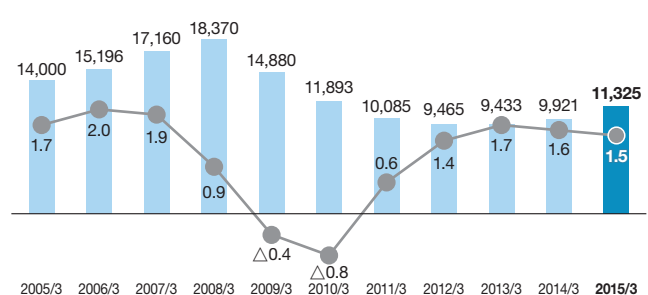
	2011年3月期	2015年3月期
セグメント収益	852億円	855億円
うちサービス収入の比率	15%	26%
セグメント資産	1.01兆円	1.13兆円

- 2015年3月期のROAは1.5%となり、2011年3月期の0.6%から大きく向上しています。
- 手数料ビジネスをはじめとしたサービス収入の増加により、ROAが大きく上昇しました。セグメント収益に対するサービス収入の比率は、2011年3月期の15%から2015年3月期は26%まで上昇しています。

セグメント利益(億円)



セグメント資産(億円)/セグメント資産ROA(%)



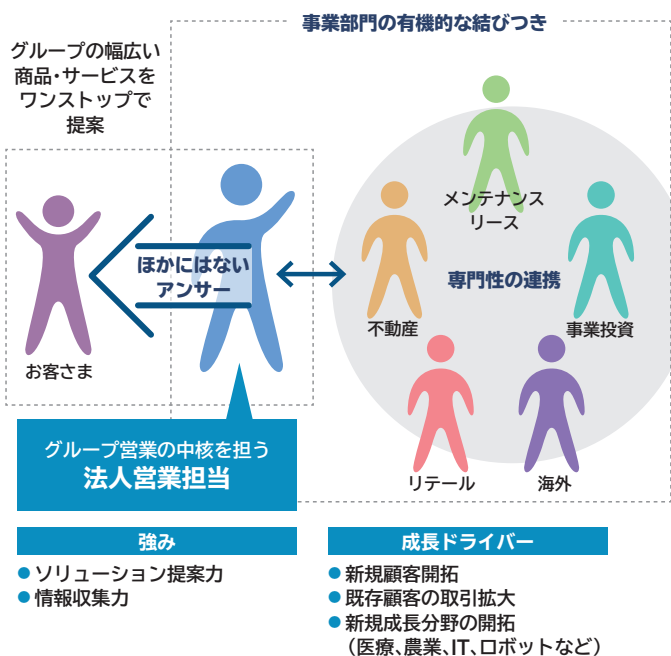


Overview

成長戦略

1

グループ営業の中核としてオリックスの成長機会を獲得



- 法人営業担当は、グループ営業の中核として、各事業部門と連携をとりながら、地域特性を意識した営業活動を展開しています。
- 営業担当者は、取引を通じてお客さまに対する理解を深めながら、具体的なニーズや経営課題を引き出し、それらに対して、グループのさまざまな商品やサービスをワンストップで提供しています。
- このようにしてお客さまとの信頼関係を深め、ビジネスパートナーとしてのオリックスのプレゼンスを高めることで、取引の拡大を図っています。
- また、オリックスでは規制緩和や事業環境の変化が見込まれる医療、農業、ITやロボットなどのベンチャー分野を長期的な成長分野と捉えています。
- これらの分野では、国内営業ネットワークを活用した情報収集力を発揮し、他のセグメントとも連携して、グループの成長機会を積極的に獲得していきます。

セグメント別の概況

2

弥生とともに小規模事業者向けサービス事業を拡大

大企業/中規模企業
約52万社(13%)
従業員数:3,422万人

小規模事業者*1
約334万社(87%)
従業員数:1,192万人

毎年
20万社超が
起業

国内事業者の
87%を占める
顧客層への
アクセスが可能に

弥生

登録
ユーザー

130万社以上

サポートサービス
会員*2

43万社

- 弥生は小規模事業者向けの業務ソフトウェアサービス会社です。全国130万社以上の登録ユーザーを有し、ソフトウェア販売に加え43万社にサポートサービスも提供することで、強固な顧客基盤と安定したストック型サービス収益基盤を構築しています。
- 弥生が2014年12月にグループ入りしたことで、オリックスの従来の顧客基盤である大企業から中小企業に小規模事業者が加わり、新たな顧客層と事業機会を獲得しました。
- オリックスの金融サービスと弥生のサービスを融合し、小規模事業者のニーズに応えるサービスを強化していくことで、小規模事業者の成長や業務効率化に貢献し、オリックスグループの顧客基盤および収益基盤のさらなる強化を図ります。

*1 小規模事業者:従業員数20名以下(卸業・小売業・サービス業では5名以下)の企業。
*2 サポートサービス会員:年間契約で、ソフトウェアアップデートや操作サポートなどのサポートサービスを提供しているお客さま。
出所: 中小企業白書(2015年版)



資産構成比

7%

メンテナンスリース事業部門

事業概要

高い専門性に基づく付加価値サービスを提供

メンテナンスリース事業部門は、自動車関連事業とレンタル事業から構成され、高い専門性に基づく付加価値サービスを提供しています。

自動車関連事業では、自動車リース、レンタカー、カーシェアリングを行っています。自動車リースでは、法人向けのメンテナンスリース、コンプライアンス・環境対応・安全管理の各ニーズに対応するソリューション、車両管理全般のアウトソーシングサービスを提供しています。

レンタル事業では、電子計測器・IT関連機器などのレンタルの他に、校正受託サービス、3Dプリンターによる造形受託サービス、資産管理サービス、買取サービスなど、幅広いサービスを提供しています。

高い収益性を維持しながら事業を拡大

高い専門性と多様な付加価値サービスメニューという競争優位性を生かし、シェアの拡大を目指します。また、提供するサービスの拡大も進め、手数料ビジネスを伸ばします。これにより、高い収益性を維持しながら、事業を拡大します。

自動車関連事業では、顧客基盤の強化に注力します。また、お客さまに最適なサービスを提案するコンサルティング能力を強化し、他社との差別化を進めます。

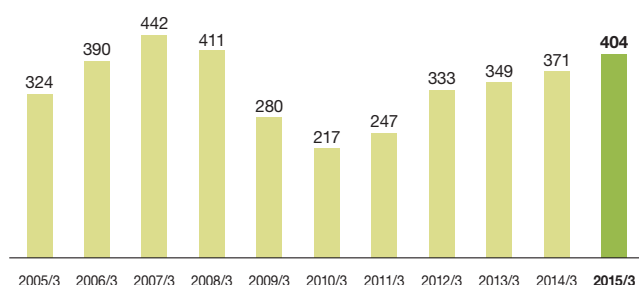
レンタル事業では、ロボットなど成長分野の需要を取り込んだ新規顧客の開拓や、高収益商品のレンタル強化、新材材の投入を行います。

利益と資産の推移

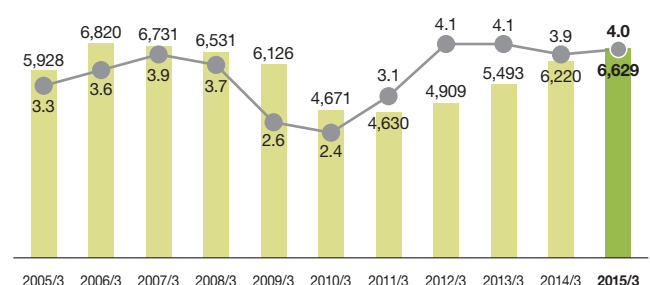
	2011年3月期	2015年3月期
セグメント収益	2,217億円	2,635億円
うちサービス収入の金額	564億円	625億円
セグメント資産	4,630億円	6,629億円

- 2015年3月期のセグメント資産は6,629億円となり、2011年3月期の4,630億円から順調に拡大しました。
- セグメント資産の拡大に伴い、メンテナンスサービスをはじめとしたサービス収入も増加し、4%前後の高いROAを維持しています。

セグメント利益(億円)



セグメント資産(億円)／セグメント資産ROA(%)





Overview

成長戦略

1

自動車関連事業：法人・個人市場の開拓を進め資産拡大を目指す

- 日本では、大口法人のリース利用率は比較的高いものの、車両保有台数で非常に大きな割合を占める中小法人や個人のリース利用率はまだ低い状況です。
- オリックス自動車のお客さまの中心は大口法人のため、中小法人や個人市場への注力による事業拡大余地は非常に大きいと考えています。豊富なサービスメニューとそれらを支える国内の営業ネットワークを活用し、法人・個人市

場の開拓を進め、資産の拡大を目指しています。

- 具体的には、運送事業者向けテレマティクスなどの「付加価値サービスの高度化」、ウェブを通じた個人向けリースの企画販売などの「新たなサービス・商品の拡充」、レンタカーやカーシェアリングなどの「拠点の増加」に取り組んでいます。

日本の自動車登録台数と推定リース浸透率

自動車登録台数		リース保有台数 リース浸透率	オリックス自動車の施策	オリックス自動車の強み
法人	約2,000万台	約298万台 約15%	付加価値サービスの高度化	高品質な付加価値サービス
個人	約6,000万台	約14万台 約0.2%	企画商品の拡充	豊富な商品バリエーション

出所：一般社団法人日本自動車リース協会連合会および一般財団法人自動車検査登録情報協会の公表値よりオリックス推定

2

レンタル事業：既存の計測器・IT機器関連の強化と新規レンタル商材やサービスの拡大

レンタル商材の拡大

2011年3月
29,000種
78万台

2015年3月
34,000種
154万台

- オリックス・レンテックは3万4千種、154万台(2015年3月末)のレンタル商材を取り扱い、さまざまな分野のお客さまの研究開発をはじめとする多種多様なニーズにお応えしています。
- 計測器関連では、2020年の東京オリンピック・パラリンピックに向けた社会インフラ整備やセキュリティ強化、防衛・宇宙、車のインテリジェント化など市場の拡大が見込まれる分野の需要を積極的に取り込みます。
- IT機器関連では、2012年6月に開始した法人向けタブレット端末レンタルが順調に伸びており、これを引き続き拡大します。
- また、お客さまのさらに高度化・多様化するニーズに対応して、最新の技術をいち早く取り入れた新規レンタル商材やサービスの拡大を進めます。2015年5月からは、3Dプリンターを活用した造形受託サービスを開始しました。

主要なレンタル商材

計測器・分析機器	IT機器
電子計測器	パソコン・タブレット端末
科学・環境分析機器	サーバ・ワークステーション
ロジック開発機器	ストレージ・ネットワーク



不動産事業部門

資産構成比

9%

事業概要

不動産ビジネスにおける高い専門性を保有

不動産事業部門は、オフィスビル、商業施設、物流施設、住宅などの開発・賃貸・販売から、アセットマネジメント、ファイナンスに至るまで、不動産ビジネスにおける幅広いバリューチェーン機能を備え、それぞれの分野で高い専門性を有しています。

アセットマネジメント事業では、オリックス不動産投資法人の運営をはじめ、大型プロジェクトの共同投資など幅広い投資家を対象にサービスを提供しています。

施設運営事業では、ホテル・旅館、水族館、ゴルフ場、有料老人ホームなどの開発・運営を手がけ、質の高いオペレーションを提供しながら事業を拡大しています。

運営事業の強化と収益力の向上に注力

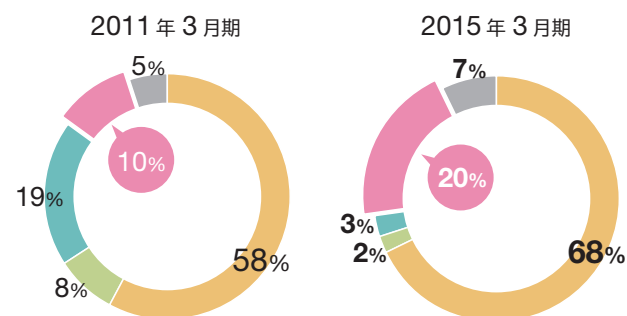
施設運営事業では、お客さまに繰り返し足を運んでいただける施設を目指し、サービスの向上に加え、オリックスの施設ならではの価値創造を追求していきます。また、各種施設運営に関する専門性を生かしたアジアでの事業展開も検討します。

不動産開発・賃貸事業では、良好な市況を捉えて資産売却を推進しながら、グループの顧客基盤やネットワークを活用した共同投資を含めた新規優良投資を行います。加えて、バリューチェーン機能とグループネットワークを最大限に利用し、アセットマネジメント事業など手数料ビジネスを拡大させ、収益性の向上を図ります。

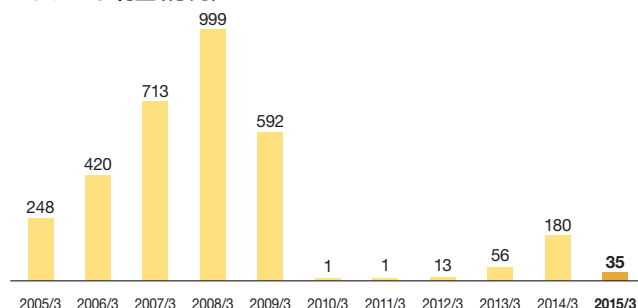
利益と資産の推移

セグメント資産の構成(%)

● 賃貸不動産 ● 分譲マンション ● ノンリコースローン
● 運営事業 ● その他



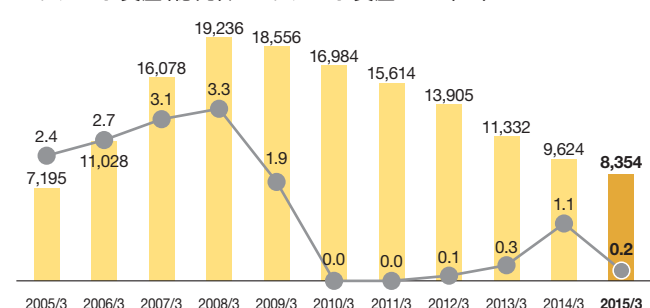
セグメント利益(億円)



■ 2015年3月期のセグメント資産は8,354億円となり、2011年3月期の15,614億円から大きく圧縮しました。

■ 一方で、専門性を生かせる運営事業の資産は拡大し、セグメント資産に対する運営事業資産の比率は、2011年3月期の10%から、2015年3月期には20%と大きく上昇しました。

セグメント資産(億円)／セグメント資産ROA(%)





Overview

成長戦略

1

施設運営事業:「目利き力」を生かした旅館事業の拡大

別府 杉乃井ホテル オリックス投資後の変化

	稼働率	宿泊者数	施策
2003年	52%	251千人	大展望露天風呂「棚湯」
2008年	68%	345千人	バイキングレストラン
2015年	100%	628千人	直接集客

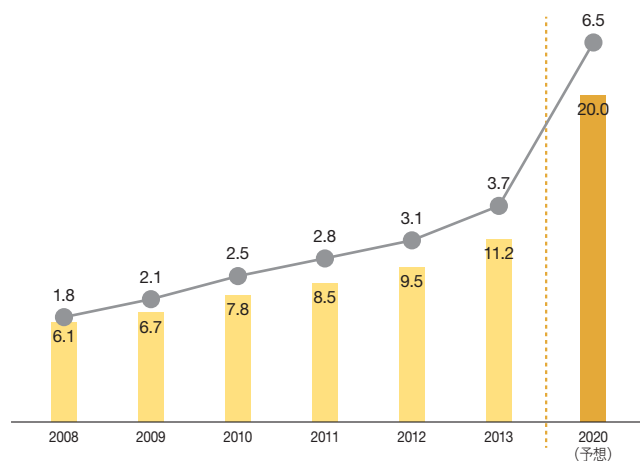
- 2002年に再生事業としてオリックスが投資した別府 杉乃井ホテルは、営業施策をはじめとした経営指導や、新規設備投資の実施などにより、宿泊者数が大きく増加し、高い稼働率を維持するお客さまから選ばれるホテルへと生まれ変わりました。
- 同ホテルへの投資を通じて培った旅館事業に関する目利き力を生かし、以降も複数の旅館に投資を行いました。いずれの旅館もオリックス投資後は、稼働率を順調に上げています。
- 今後は、別府 杉乃井ホテルを中心としたオリックスの旅館事業のブランド力向上や新たな旅館の買収、自社新規開発による事業の拡大を通じて、安定的な収益拡大を目指します。
- さらに、旅館事業の運営ノウハウを活用し、アジアでの事業展開も視野に入れていきます。

2

物流施設事業:グループ力を活用し物流に関するソリューションを提供

BtoC EC市場規模とEC化率*

■ 市場規模(兆円) ● EC化率(%)



* EC化率:小売全体の流通のうちEC(ネットショップ)で購入した割合。
出所:経済産業省、2020年度予想・グラフは東洋経済オンライン

- 2002年より開始した物流施設事業では、これまでに35件、約116万㎡の物件を開発しました。
- 2015年3月期には総額約200億円を投資して、国内4カ所で物流施設の建設を始め、2017年3月期中に稼働を開始します。これらはネット通販の需要拡大に伴う物流施設の需要増などに対応するもので、物流会社への貸し出しを想定しています。
- 当事業では、グループのネットワークを活用して、土地情報や、お客さまのニーズを獲得しています。また、物流施設の開発に加え、施設運営に必要なサービスの提供やコスト削減の提案など、グループのさまざまなサービスを活用したソリューション提供を行えることが強みとなっています。
- ドライバー不足や、長距離輸送時の中継物流拠点の必要性など、事業環境の変化や、物流事業者のニーズの変化にいち早く対応し、事業を拡大していきます。



事業投資事業部門

資産構成比

7%

事業概要

国内外で環境エネルギー関連と事業投資に取り組む

事業投資事業部門は、主に2つの事業で構成されています。

環境エネルギー関連事業では、エネルギー分野でメガソーラーなど再生可能エネルギー発電、電力小売、省エネルギーサービス、蓄電システムレンタルサービスを、環境分野では、廃棄物処理、リサイクル、金属資源事業を行っています。海外では、アジアを中心に発電と省エネルギーサービス事業を行っています。

プリンシパル・インベストメント事業では、国内外で投資を行っています。グループのネットワークや専門性を最大限に活用して、投資先の企業価値向上を図るところに強みがあります。

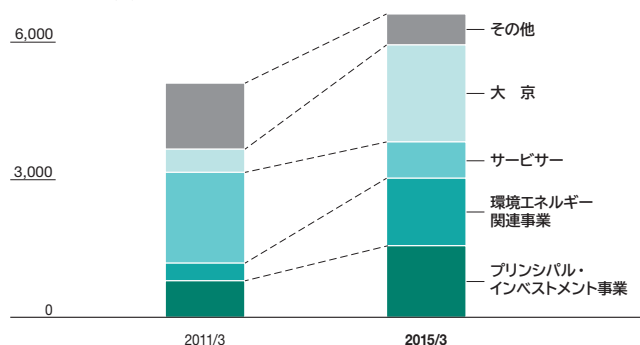
積極的な投資を推進し、安定した利益成長を目指す

環境エネルギー関連事業では、再生可能エネルギー分野への投資を引き続き拡大し、国内最大級の太陽光発電事業者を目指します。また、2016年の電力小売り全面自由化に向けたビジネス展開を進めます。海外では、2014年11月にアジア開発銀行、ロベコと共同設立したプライベート・エクイティ・ファンドを通じ、環境関連投資を拡大します。

プリンシパル・インベストメント事業では、国内外で積極的に投資を実行します。既存の投資についてはマーケットを見ながら売却を検討し、投資と売却による資産の入れ替えと、それによる継続的な利益の獲得を目指します。

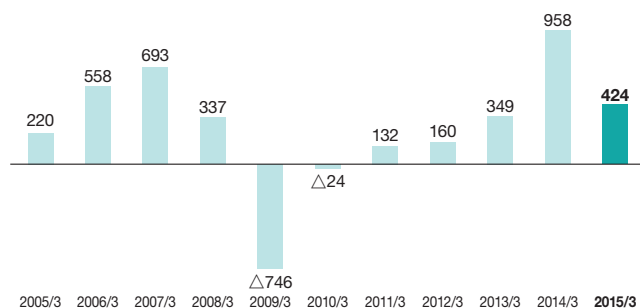
利益と資産の推移

セグメント資産(億円)

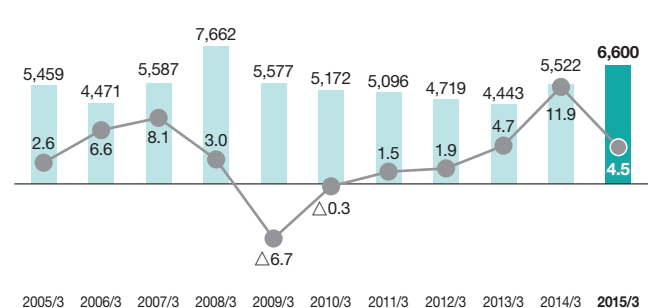


- 2015年3月期のセグメント資産は6,600億円となり、2011年3月期の5,096億円から増加しました。
- サービス事業の資産が減少する一方、環境エネルギー関連事業、プリンシパル・インベストメント事業の資産を拡大しています。
- 環境エネルギー関連事業では、太陽光発電所の建設が進むにつれ、資産増加が見込まれます。

セグメント利益(億円)



セグメント資産(億円)／セグメント資産ROA(%)



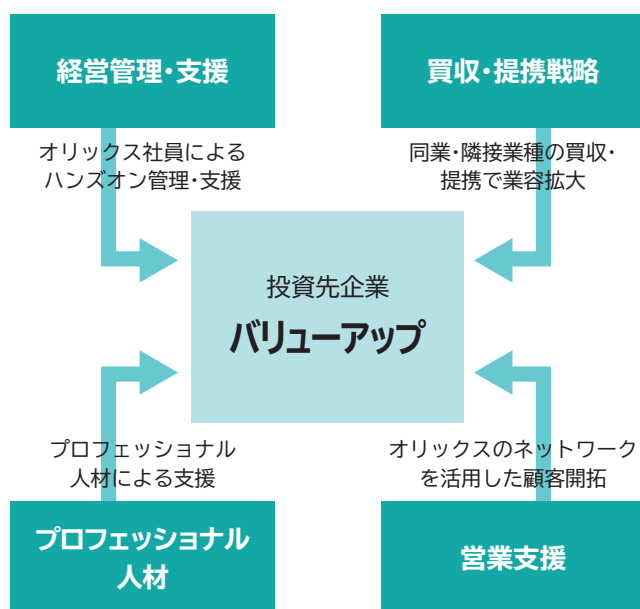


Overview

成長戦略

1 プリンシパル・インベストメント事業:ファンドとは違う強みを生かし国内外で投資を推進

投資先企業のバリューアップ戦略



2012年以降の投資実績:国内

投資先名	投資時期	業種
河内屋	2012/2	業務用酒類販売
KRフードサービス	2012/4	和食レストラン
ネットプロテクションズ	2012/12	後払い決済サービス
旭ファイバークラス	2013/3	グラスウール製品製造販売
ウイングアーク1st	2013/5	業務用ソフトウェアベンダー
ネットジャパン	2014/4	貴金属・宝飾品リサイクル
アーク	2014/9	工業デザインモデルの製造・販売
イノメディックス	2015/1	医療機器販売

2012年以降の投資実績:海外

投資先名	投資時期	業種	国名
Medgulf	2013/6	保険	バーレーン
TenGer	2013/10	銀行	モンゴル
ACLEDA	2014/2	銀行	カンボジア

オリックスの強み

- オリックスの事業投資の特長は、他のプライベート・エクイティ・ファンドと異なり、自己資金で投資を行うため、投資期間の変更や増資に柔軟に対応できる点や、グループネットワークを活用して投資先のバリューアップができる点にあります。
- ハンズオン体制を重視し、投資先企業と一体となって、経営管理や事業支援を行います。専門人材の投入、オリックス各事業部門による顧客開拓や販路拡大支援など、あらゆる側面でのバリューアップを追求します。
- これらに加え、海外での投資では、信頼できるパートナー企業と共同で投資を行うことを重視しています。

投資戦略(国内)

- 国内の投資は、純投資に主眼を置いています。新規投資は、買収価格が高騰する局面にあり、価格競争を回避しながら投資の積み上げを図ります。
- ヘルスケア、食品、IT・情報サービスなどを注力業種と考えており、目利き力を生かして投資先を発掘します。また、事業承継案件や、ファンドでは取り上げにくいストラクチャーの案件にも取り組みます。

投資戦略(海外)

- 海外の投資は、オリックスグループの成長に資する戦略投資先の発掘に主眼を置いています。新規投資は、欧州金融機関の資産売却など投資機会の増加が想定され、選別しながら投資の実行を進めます。
- アジア・中東の新興国の金融セクターを中心に、金融以外の分野や欧州・アフリカ地域へと投資対象も拡大します。
- このように、国内外で積極的に投資を実行し、投資先からの安定した利益の取り込みと、ポートフォリオの入れ替えによる継続的なキャピタルゲインの獲得を図ります。

セグメント別の概況

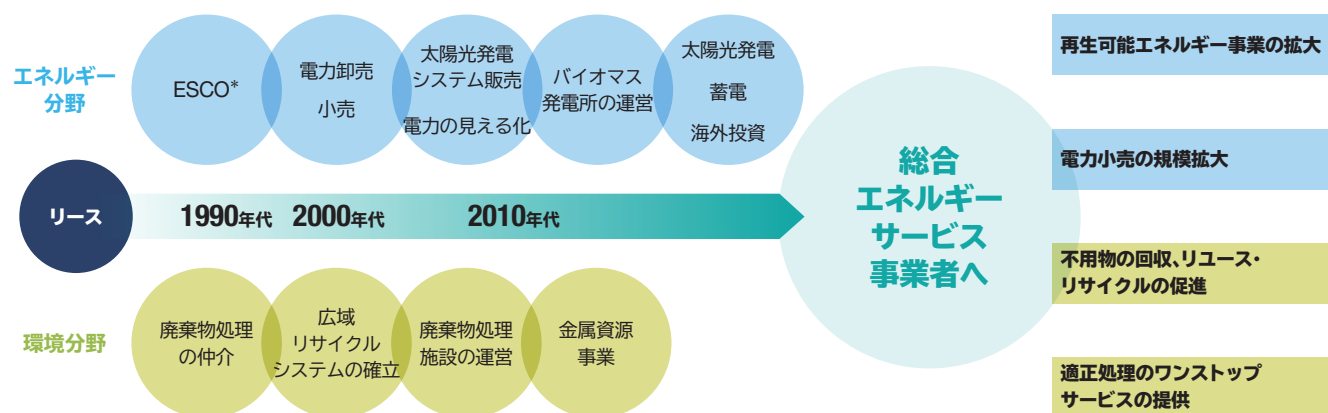
2

環境エネルギー関連事業:総合エネルギーサービス事業者を目指す

- 1990年代に開始した環境エネルギー関連事業では、エネルギー分野と環境分野で事業領域を拡大しています。
- エネルギー分野においては、電力小売によるお客さまへの割安な電力の提供、省エネルギーサービスによるコスト削減の提案に加え、太陽光発電事業をはじめとした再生可能エネルギービジネスへと事業を拡大しています。電力販売では、高圧業務用の電力小売の拡大に加え、2016年4月の電力小売り全面自由化に向けて、低压分野での小売参入も視野に入れるなど規模を拡大していき

ます。また、エネルギー分野の国内での経験を生かし、海外でも積極的に事業展開していきます。

- 環境分野においては、全国に点在するリース終了物件を適正に処理するため、効率的な回収と、リユース・リサイクルの促進を図ってきました。また、廃棄物処理施設等の自社運営も手掛けており、これらのノウハウとネットワークを生かし、お客さまに3R(Reduce, Reuse, Recycle)と適正処理のサービスをワンストップで提供しています。



*ESCO:Energy Service Company。工場・建物の省エネルギーを実現する包括的サービス。

再生可能エネルギー事業の拡大



鹿児島県の枕崎空港跡地を活用したメガソーラー発電所

- 再生可能エネルギー事業は、太陽光発電、地熱発電、風力発電、バイオマス発電など、多様な電源を開発することにより拡大していきます。
- メガソーラーは、案件の獲得ステージがほぼ終了し、今後は建設・稼働ステージに入ることから収益貢献が本格化します。
- 屋根設置型は、お客さまの保有する大型施設等の屋根を賃借し、太陽光発電システムを設置して行う発電事業で、引き続き案件の獲得を進めます。

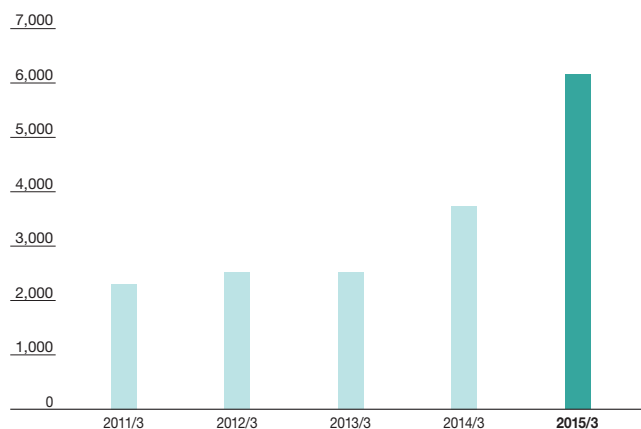
太陽光発電の出力規模* (MW)

	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期
獲得規模累計	170	425	700
うち、稼働中	0	67	184

*メガソーラーと屋根設置型の合計値。

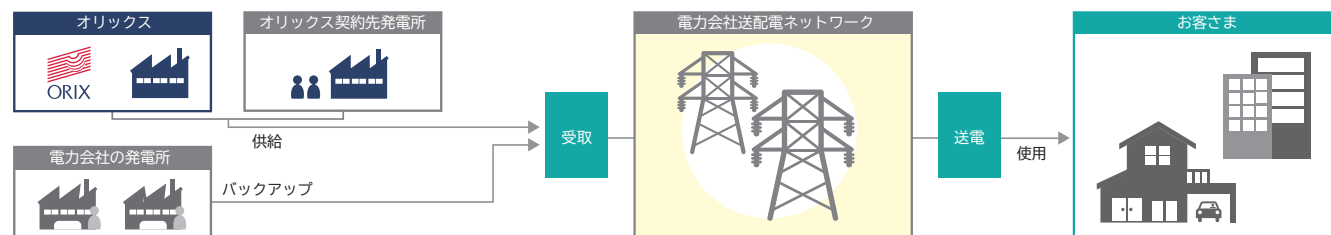
電力小売の規模拡大

取り扱い契約件数(件)



- 2009年5月より、オリックスは新電力(特定規模電気事業者)として一般の需要家に電力供給を始め、現在、東京、関西、中部、東北、中国エリアに供給展開しています。
- 引き続き、国内営業ネットワークを活用して、電力小売の規模を拡大していくとともに、これまで培った電力の需給管理能力を生かし、安定的かつ割安な電力の供給を通じて、お客さまのニーズに応えていきます。
- 同時に安定電源の確保のため、すでに運営している吾妻木質バイオマス発電所(出力規模13.6MW)に加えて、新たに福岡県北九州市、福島県相馬市に、2つの石炭・バイオマス混焼発電所の建設(合計出力規模224MW、2019年3月期までに発電開始予定)を計画しています。

電力事業の概要図



国内での経験を生かし、海外で発電事業および省エネルギーサービスを拡大

香港/Asia Climate Partners

アジアの新興国における環境関連ビジネス(再生可能エネルギー、エネルギーサービス(省エネルギー事業等)、インフラ(水事業等))を対象とするプライベート・エクイティ・ファンド。

韓国/GS E&R(前:STX Energy)

石炭火力コージェネレーションサービス。
1,190MWの超々臨界石炭火力発電所を建設中。

シンガポール/Nature's Energy Solution

パーム油を使用したバイオマス発電所の運営会社等への投資。

フィリピン/Global Business Power

ビサヤ地域の発電事業会社。総設備容量は708.7MW。

- 米国でエネルギーサービス事業を展開するEnovity, Inc. や、フィリピンの発電事業者であるGlobal Business Power Corporationに投資するなど、海外でも積極的な事業展開を行っています。
- 2014年には、オリックス、アジア開発銀行およびロベコの3社にて、アジア地域における環境に優しい低炭素化事業への投資を目的としたプライベート・エクイティ・ファンド「Asia Climate Partners」を設立するなど、アジア地域での環境エネルギー事業も推進しています。

米国/Enovity

エネルギー使用量の削減と最適化サービス。
顧客は連邦・州政府、電力・ガス会社、グローバル企業高度施設等。



リテール事業部門

資産構成比

41%

事業概要

特長をもった3つのリテール事業を展開

リテール事業部門は、生命保険事業、銀行事業、カードローン事業で構成されています。

生命保険事業では、オリックス生命が代理店販売と通信販売を中心に、シンプルでわかりやすい商品を提供しています。オリックス生命は、2014年7月に買収したハートフォード生命と、2015年7月に合併しました。

銀行事業では、無店舗型の銀行として、住宅ローンなど得意分野に特化した商品・サービスを提供しています。

カードローン事業では、オリックス・クレジットのノウハウと人材を生かし、オリックス銀行でカードローン事業を、オリックス・クレジットで他の金融機関へのカードローン保証事業を行っています。

生命保険事業とカードローン事業の拡大を加速

各事業の持つ専門性を高めつつ、顧客満足度の高い商品を提供することで資産を拡大し、安定した利益成長を図ります。中でも、生命保険事業とカードローン事業の拡大を加速します。

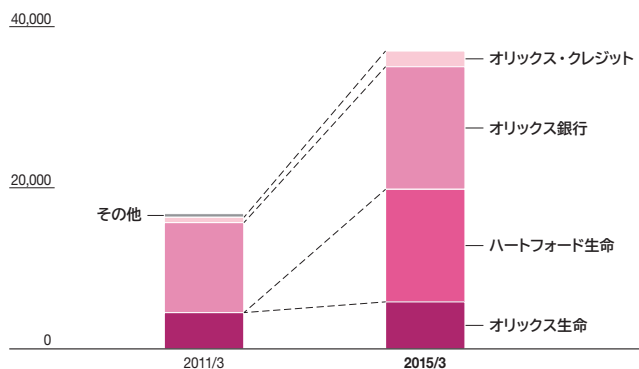
生命保険事業では、顧客ニーズに合わせた新商品の開発と販売チャネルの拡大による、保険契約の獲得を目指します。

銀行事業では、得意分野の強化とともに効率的な運用を進め、収益力の向上を図ります。

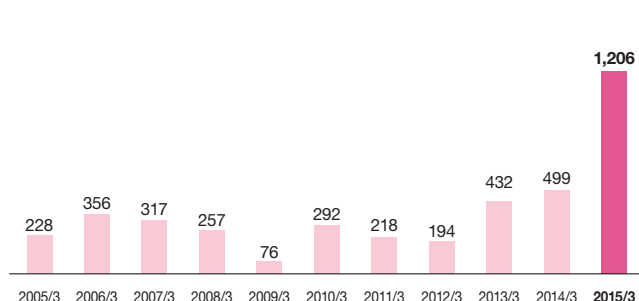
カードローン事業では、オリックス銀行とオリックス・クレジットの一体運営を強化して事業拡大を進めます。

利益と資産の推移

セグメント資産(億円)

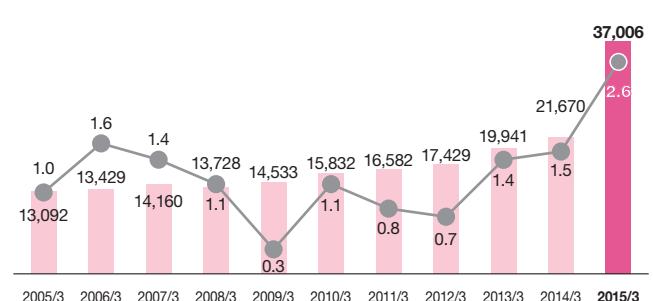


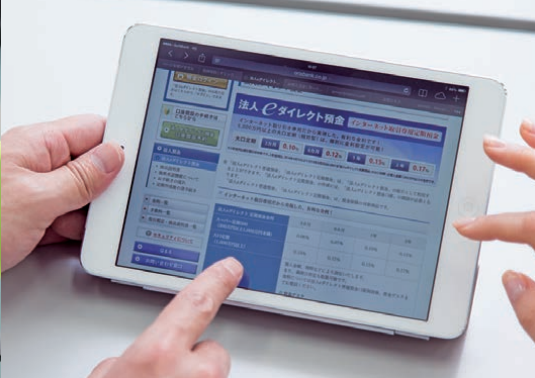
セグメント利益(億円)



- 2015年3月期のセグメント資産は3.7兆円となり、2011年3月期の1.7兆円から大きく増加しました。
- セグメント資産の拡大は、2015年3月期のハートフォード生命の買収が大きな要因ですが、オリックス生命、オリックス銀行も順調に伸びています。
- 2015年3月期は、ハートフォード生命買収に伴うバーゲン・パーチェス益や、マネックスグループの株式売却益を計上したため、ROAが2.6%へと上昇しました。これらの影響を控除した場合でもROAは1.7%程度であり、前期から引き続き上昇しています。

セグメント資産(億円)／セグメント資産ROA(%)





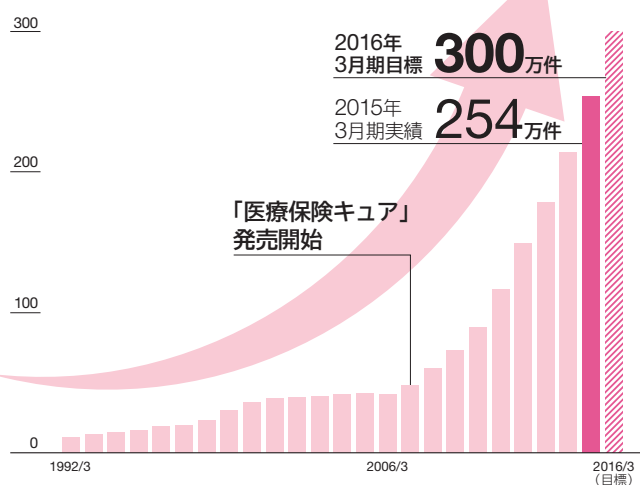
Overview

成長戦略

1

生命保険事業:成長スピードを加速し、規模の拡大を目指す

オリックス生命の保有契約件数の推移(万件)

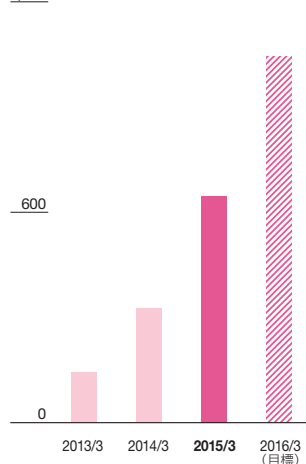


- 第三分野商品と代理店チャネルの組み合わせで順調に事業を拡大しています。保有契約件数は2015年3月末時点で250万件を超え、契約件数の伸び率は9期連続で2桁を達成しました。
- 第三分野商品に加え、第一分野商品の開発にも注力し、商品力を強化するとともに、コンサルティングによる提案力も高め、お客さま満足度の向上を図ります。
- 販売においては、マルチチャネル戦略を推進し、代理店の新規開拓や稼働率向上、通販チャネルの活用、銀行窓販チャネルの強化を行います。
- 2016年3月期は、保有契約件数300万件突破と、10期連続の2桁成長を目標としています。

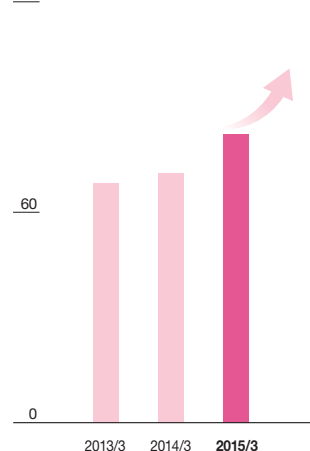
2

カードローン事業:銀行・クレジットの一体運営を加速し残高を拡大する

オリックス銀行
カードローン残高(億円)



オリックス・クレジット
保証提携金融機関数

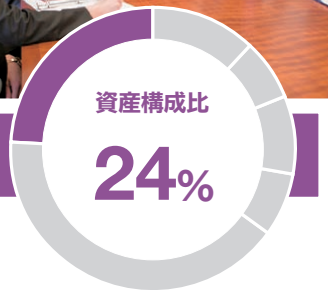


- オリックス銀行は、カードローン事業で長年の経験を有するオリックス・クレジットとのオペレーションノウハウの共有等一体運営の加速により、2013年3月期にカードローン事業をスタートして以降、順調に残高を拡大しています。
- 2016年3月期には、オリックス銀行のブランディングをさらに強化し、2015年3月期比約60%増となる残高1,000億円を目指します。
- オリックス・クレジットは、オリックス銀行カードローンの保証を引き受けることにより、オリックス銀行の拡大戦略を与信管理面からサポートします。
- また、VIPローンカード発売以来培った審査ノウハウを生かし、オリックス銀行以外の金融機関との提携も大きく増加させ、保証事業を拡大していきます。

セグメント別の概況



海外事業部門



事業概要

35カ国・地域で多様な事業を行う海外ネットワーク

海外事業部門は、1971年の香港進出以降、現在では35カ国・地域に554拠点の海外ネットワークを構築し、多様な事業を展開しています。

米州では、法人向けファイナンス、有価証券投資に加え、アドバイザリー、ファンドマネジメント、ローン・サービシングなど手数料ビジネスを拡大しています。

アジアでは、リース、自動車リース、法人向けファイナンスを中心とした事業を行っています。

船舶・航空機関連事業では、自社保有の船舶・航空機のリースや、他社保有機体の資産管理サービスなどを行っています。

ロベコでは、個人・法人向けのアセットマネジメント事業を行っています。

グループ全体の成長性と収益性を牽引する

数多くのグローバルな投資機会に対し厳選して取り組みと同時に、アジアの現地法人を中心としたリース事業では、引き続き資産を伸ばし、グループ全体の成長性と収益性を牽引していきます。

米州では、エクイティ投資を強化します。米州全体での投資機会を発掘し、事業基盤を強化します。

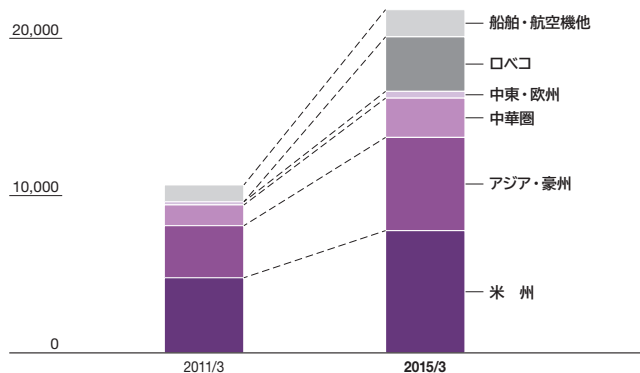
アジアでは、国内事業のノウハウを投入した事業の多角化を図ります。

船舶・航空機関連事業では、マーケットを見ながら積極的に投資と売却を行います。

アセットマネジメント事業では、M&Aも視野に入れてロベコの運用資産規模の拡大を目指します。

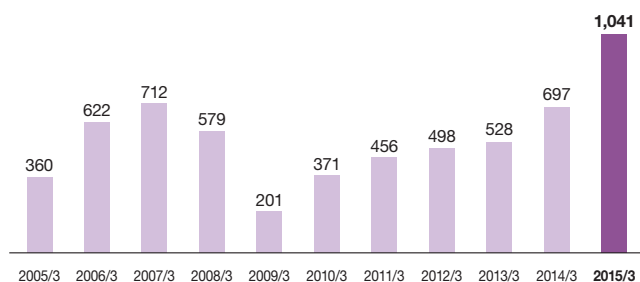
利益と資産の推移

セグメント資産(億円)

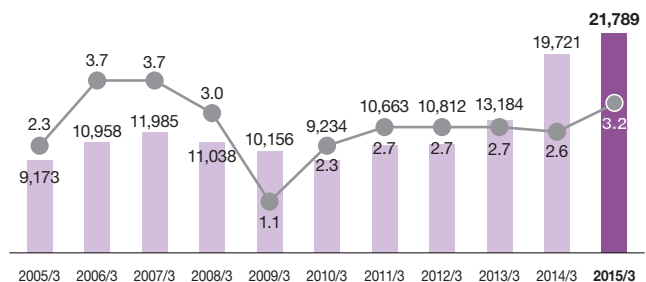


- 2015年3月期のセグメント資産は2.2兆円となり、2011年3月期の1.1兆円から大きく増加しました。
- 米州や、アジア・豪州の現地法人の伸びが大きく、船舶・航空機も拡大しています。
- 2014年3月期にはロベコを買収し、アセットマネジメント事業が拡大しました。

セグメント利益(億円)



セグメント資産(億円)／セグメント資産ROA(%)





成長戦略

1

米州事業:事業基盤拡充に向けたエクイティ投資の強化

アセットビジネス

- ・貸付金
- ・有価証券投資 (CMBS、地方債)

エクイティ投資

- | | |
|--------------|------|
| 対象分野 | 対象地域 |
| ・ヘルスケア | ・北米 |
| ・ベンチャー
など | ・南米 |

手数料ビジネス

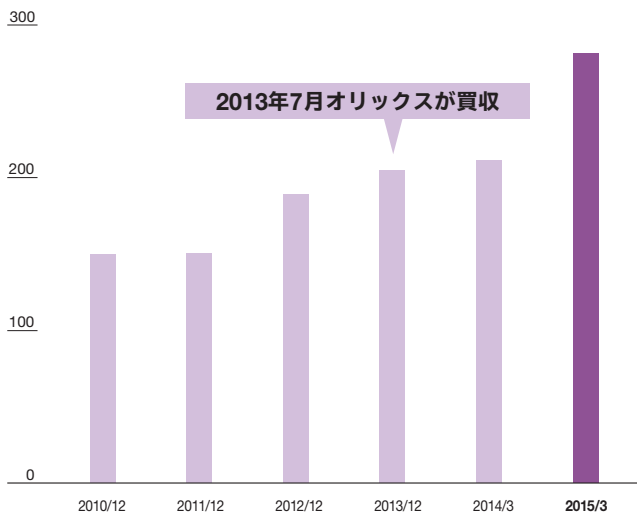
- ・アドバイザー/Houlihan Lokey
- ・ファンドマネジメント/Mariner Investment Group
- ・ローン・サービシング/RED Capital Group

- 米州のアセットビジネスでは、金利動向を見ながら残高をコントロールしています。また、資産の流動性を重視しながら、安定した金利収益の確保を図っています。
- 手数料ビジネスでは、既存の事業を強化しながら規模拡大も検討し、安定した手数料収入の拡大を目指します。
- また、エクイティ投資を強化して米州の事業基盤拡充を推進します。現在は、主に米国でヘルスケア、ベンチャー分野を対象とした投資を行っていますが、ブラジル現地法人も活用して、南米を含む米州全体において対象分野も拡大します。積極的に投資機会を発掘することで、米州の収益多様化と収益性の向上を進めます。

2

アセットマネジメント事業:M&Aも視野に入れながら運用資産規模を拡大

ロベコの運用資産残高の推移(10億ユーロ)



買収以前の残高にはRobeco Direct(オリックスの買収対象外の会社)を含む。

- 設立以来85年超の伝統を誇るロベコは、現在では欧州、米国、アジアに主な拠点を有し、グローバルに事業を展開しています。
- 顧客は、機関投資家から個人まで幅広くカバーし、提供する運用商品は、株式、債券、オルタナティブ投資、クオンツとさまざまです。このような運用の多様化を通じて、リスクを低減しながら高いパフォーマンスを継続しています。
- 運用資産残高は順調に伸長しており、2015年3月末は2,806億ユーロとなりました。これは世界の資産運用会社で54位*の規模です。
- 今後は、M&Aも視野に入れながらロベコの運用資産規模を拡大し、安定した運用手数料収入の拡大を目指します。

* Investment & Pensions Europe June 2015
"Top 400 Asset Managers 31/12/2014"より

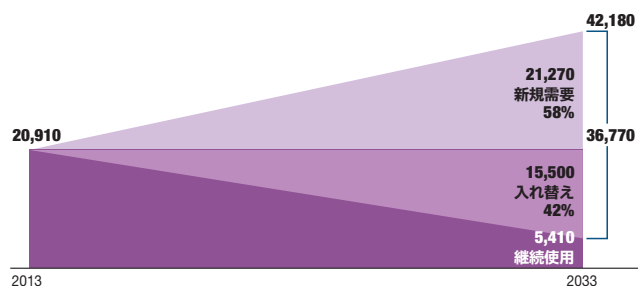
3

航空事業:高い専門性に基づく収益機会の獲得

	航空事業の収益機会	リース収益	売却益	手数料収益
自社保有	保有機体を航空会社にリース	○	○	
共同投資	共同投資家と機体を保有し航空会社にリース	○	○	
	機体管理を共同投資家から受託			○
航空機投資 アレンジ	投資家に航空機投資をアレンジ			○
	機体管理を投資家から受託			○

航空機需要の予測(機)

新規および入れ替え需要は、2013-2033年の20年間で36,770機



出所:Boeing Current Market Outlook 2014

- 1978年にスタートした航空機リース事業を通じて、航空マーケットや機体に関する専門性を蓄積しました。その後、自社保有機のオペレーティング・リース事業に加え、第三者から機体の管理を受託し、売買、リース先の斡旋、機体整備状況の検査やモニタリングなどを提供するアセットマネジメントサービスへと事業を拡大しています。
- 2015年3月末時点で保有および管理を受託している機体は合計130機で、世界60社の航空会社にリースしています。
- 自社保有機については安定したリース収益の獲得とともに、マーケットを見ながら入れ替えを行い、売却益の実現を目指します。
- また、第三者との共同投資、国内法人投資家向けの航空機投資アレンジ*では、ニーズに沿った案件のアレンジや、幅広い専門性を生かしたアセットマネジメントサービスの提供で、安定した手数料収益の獲得を図ります。

*航空機投資アレンジ:投資家が、航空会社から支払われるリース料と、数年後の航空機売却により、投下資本の回収とキャピタルゲインの獲得を狙う投資取組のアレンジ。

4

船舶事業:保有船舶の拡大で収益とビジネス機会を拡大

	船舶事業の収益機会	傭船料	売却益	手数料収益
自社保有	保有船舶を海運会社に傭船	○	○	
船舶投資 アレンジ	投資家に船舶投資をアレンジ			○
	運航管理を投資家から受託			○

バルチック海運指数*の推移



*バルチック海運指数:石炭、鉄鉱石、穀物などドライカーゴを運ぶ積荷船運賃の国際市況を示す指標。

- 1971年から船舶リース事業を開始し、海運不況で返船されたリース船を自社で運航・管理したことからノウハウを蓄積しました。
- 1980年代からは自社で船舶を保有し、国内外の海運会社に傭船する船舶投資事業へとビジネスモデルを変え、海運マーケットにおいて広い人脈と深い知見を有しています。
- また、国内法人投資家向けの船舶投資アレンジ*取組のパイオニアでもあります。
- 2015年3月末時点で新造船の発注残4隻を含めて11隻を保有しています。2015年3月にはマーケットが底値付近と判断して、バルカー21隻を発注しました。総投資額は約600億円で、2018~2020年にかけて竣工予定です。
- 既存保有船舶と合わせて、マーケットの状況を見ながら運航益による収益の最大化を追求します。また、保有船舶の拡大で既存のお客さまとのビジネス機会を深め、新たなお客さまとのパートナーシップ構築にも努めます。

*船舶投資アレンジ:投資家が、海運会社から支払われる傭船料と、数年後の船舶売却により、投下資本の回収とキャピタルゲインの獲得を狙う投資取組のアレンジ。

5

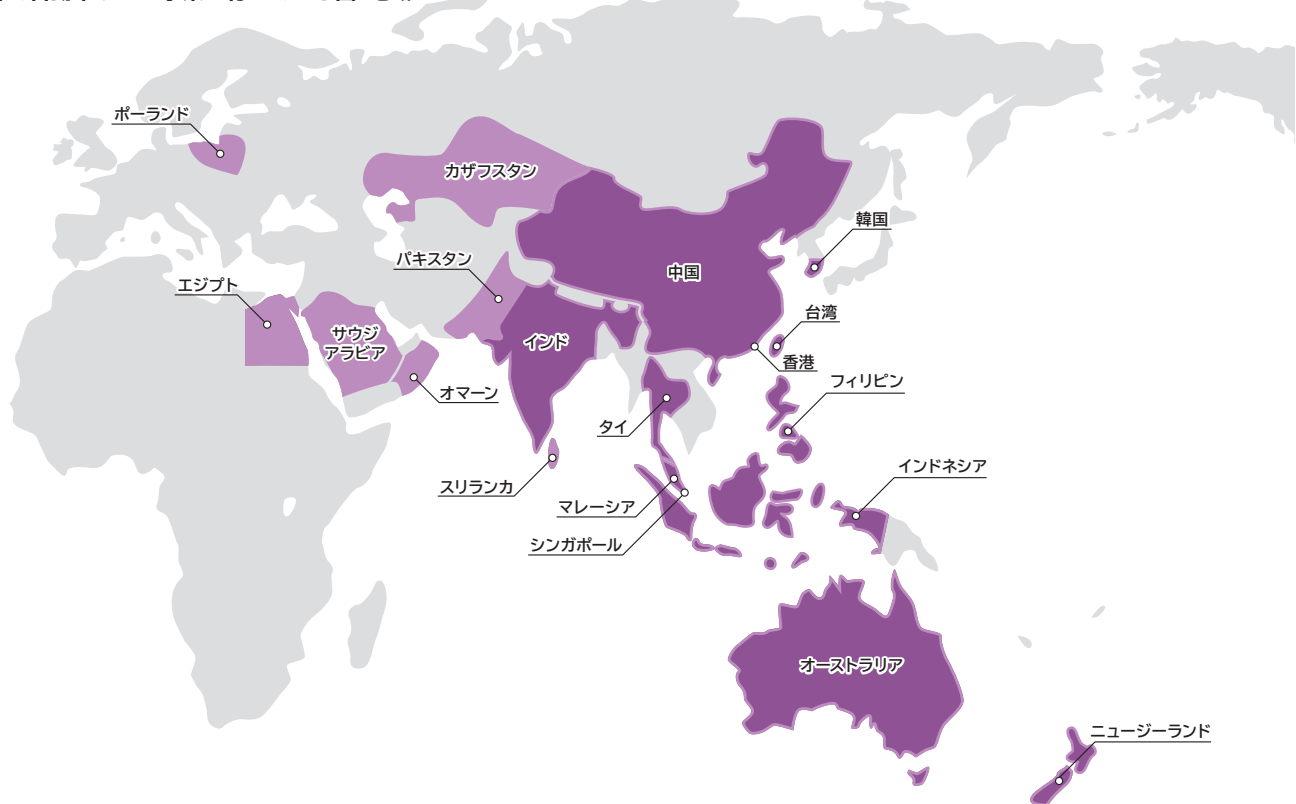
アジアの現地法人:成長が見込まれる自動車リース事業の拡大

- アジアの現地法人は、主に現地のお客さまを対象としたファイナンス・リースを中心に成長してきました。現在は、オリックスの国内事業で培ったノウハウを活用し、各国で事業の多角化を図っています。
- 今後、特に自動車リース事業に注力します。アジアの自動車登録台数は、国によって異なるものの全体で2020年までに1億台以上の増加が見込まれており、この成長を取り込むべく、各国で必要な施策を推進していきます。
- 各現地法人は、すでにファイナンス・リースでは確固たる地位を築いていますが、自動車リース事業において多様な

サービスを提供することにより、さらなる事業の拡大を目指します。

- 具体的には、車の使用期間中の保守運行管理、車に関するリスクマネジメント、各種レポート作成のサポートなど、日本の自動車リース業界ナンバーワンであるオリックス自動車の先進的なノウハウの提供を加速させ、より良いサービスを実現して他社との差別化を図ります。
- アジアの現地法人の自動車リース事業拡大により、日本でナンバーワンの自動車リース事業を、アジアでもナンバーワンとすることを目指しています。

海外で自動車リース事業を行っている国・地域



■ 自動車リース事業を行っている国と地域

■ 自動車リースを行っており、さらに事業拡大に注力する国と地域(韓国、台湾、中国、タイ、インドネシア、マレーシア、インド、フィリピン、オーストラリア、ニュージーランド)

海外の合計車両管理台数

約**30**万台(2015年3月末)



修理の様子(インド)



メンテナンスの様子(マレーシア)