



法人営業・メンテナンスリース

法人営業

事業内容 ▶ 中堅・中小企業向けリース・融資・ソリューション(各種商品・サービス)

機会

- 採算性、与信レベルを維持したままでのアセット拡大・手数料収益の拡大
- 後継者難による中堅・中小企業の事業承継ニーズ
- DX・ESG・サプライチェーンをテーマとした設備投資ニーズ

リスク

- 円安・原価高・人手不足による顧客業績への悪影響
- 金利上昇局面における法人向け貸出競争の激化

強み

- 国内各地域に根差した営業ネットワーク
- 中堅・中小企業向け金融サービスでの実績に基づく強固な顧客基盤

成長戦略

ベース利益を生み出す金融資産の拡大と手数料収益のさらなる積み上げ

2024年3月期のレビュー

厳しい事業環境のもとで案件を厳選して取り組み、資産残高は前期並みを維持。サービス収益は、本業補完、資産運用、事業承継といったお客さまのニーズを的確に捉えて伸長。ベンチャー投資先のIPOに伴い利益を計上。

- 金融収益については、デジタルシフトやカーボンニュートラル対応といった、お客さまが環境変化に対応する上で必要なファイナンスを提供することで、マーケットでの存在価値を高めます。また、金利上昇局面において市場環境の変化を捉えたファイナンス取り組みにより、資産残高の積み上げを進めます。
- サービス収益については、お客さまが抱える各種課題を多面的に捉え、複合的なサービスの提案を行います。本業補完、資産運用、事業承継といった多様な課題への解決手段として、M&A仲介、不動産仲介、生命保険販売など、さまざまな領域に及ぶサービスをワンストップで提供していきます。

▶▶▶ 事業活動を通じた社会課題への貢献は[こちら](#)をご参照ください。

サステナビリティへの取り組み方針

2024年3月期のレビュー

主に脱炭素化支援、事業承継支援、予防医療事業、オンラインストレージ事業に注力。脱炭素化支援では、補助金を活用した省エネ設備の導入支援や太陽光発電投資の支援を行い、お客さまの脱炭素化の推進に貢献。事業承継支援においては、さまざまな事業承継課題に対して一気通貫でサービスを提供する体制を整備し取り組みを推進。予防医療事業では、会員制メディカルクラブによる予防医療サービスを軸に中小企業の健康経営を支援。オンラインストレージ事業では業務文書をクラウド上で保管するストレージサービスを開始し企業のデジタル化を支援。

グループ営業の中核として、お客さまのニーズに合わせた新たなESG関連サービスを生み出していきます。そして、国内ネットワークを駆使して、社会課題の解決に取り組みます。

- 中小企業の事業承継支援に取り組み、地域経済の発展や雇用の維持・創出を支援します。引き続き、M&A仲介、不動産仲介、株式の譲り受け、相続税対策などをワンストップで提供する体制を強化します。
- 予防医療事業を通じて、健康寿命の伸長や、医療費削減と医療保険制度の維持・継続に貢献します。健診センターで提供する予防医療サービスを軸に中小企業の健康経営を支援します。
- 補助金を活用した省エネ設備の導入支援や太陽光発電投資の支援により、お客さまの脱炭素化を支援します。
- DXやESG関連などのベンチャー企業に投資し、成長支援と協業を通じた新サービスの創出を目指します。

Focus ▶

ストレージ事業と予防医療事業

企業のデジタル化と健康経営を支援



お客さまのニーズを捉えたサービスを通じて、社会課題の解決に取り組んでいます。

(写真上)オリックスは独自のAI-OCR技術を活用し、クラウド上に書類を保管できるストレージサービス「[PATPOST](#)」の提供を通じて、企業のデジタル化を後押ししています。

(写真下)資本業務提携先の株式会社CMCでは、2023年3月から会員制医療サービス「[セントラルメディカルクラブ世田谷](#)」の運営を行っており、高精度の画像診断機器を揃えるクリニックと提携し、人間ドックなどの三大疾病に関わる検査や日常の健康相談等の予防医療サービスを通じて、中小企業の経営を健康面からサポートしています。

上記の取り組みについては詳しくは[こちら](#)をご参照ください。



法人営業・メンテナンスリース

自動車

事業内容 ▶ 自動車リース・レンタカー・カーシェアリング、
中古車販売・売却サポート

機会

- 経済活動の再開、インバウンド需要の復活に伴う移動・輸送需要の拡大
- 脱炭素社会実現に向けた次世代車両*1への切り替えニーズ
- 自動車におけるDX・ESG対応

*1 ハイブリッド車(HV)、プラグインハイブリッド車(PHV)、電気自動車(EV)、燃料電池自動車(FCV)

リスク

- 円安や地政学リスク台頭によるエネルギー・資源価格の高騰、また物流の2024年問題への対応による部材・物流コストの上昇
- 生産人口減少や法人の車両保有適正化に伴う国内車両台数の縮小

強み

- 車両提供にとどまらず自動車を起点とした総合的かつ最適なサービスのラインアップ
- 世界トップクラスの車両管理台数と膨大な車両データ

成長戦略 顧客基盤強化と社会ニーズへの対応

2024年3月期のレビュー

リースでは、新車需要に対し供給不足が継続していたが再リース・中古車需要を取り込み好調維持。レンタカーは、円安を背景としたインバウンドの急回復と国内旅行需要の高まりを取り込み、同様に好調維持。社会ニーズへの対応として脱炭素社会に資するサービスラインアップの充実を推進。

- 既存ビジネスの成長に加え、法令を含む事業環境および顧客ニーズの変化に対応し、車両管理、EV導入支援、シェアリングに関連するサービスを拡大します。整備工場やレンタカーFCなど各種パートナーとの関係を強化し、事業基盤の安定を図ります。こうした施策によりお客さまへのワンストップサービスを向上させ顧客基盤の強化を進めます。
- リースでは、収益性を意識して良質な資産を積み上げます。脱炭素社会・法令対応・働き方改革など、新たな需要に対応する新サービスを追加して顧客ニーズに対応します。他にリテールマーケットの取り込みを強化します。
- レンタカー・カーシェアリングでは、デジタル技術の活用による店舗の省人化・無人化やオペレーションの効率化、フレキシブルな価格設定による収益性の強化に取り組めます。
- 次世代車両のラインアップ拡充、それに伴うエネルギー・マネジメントサービスの提供を検討し、脱炭素社会のニーズに対応します。

サステナビリティへの取り組み方針

2024年3月期のレビュー

燃料価格の高騰と脱炭素指向の高まりにより、リース取り扱いにおける次世代車両の台数が増加。あわせて長期的なCO₂排出量削減に貢献するため、レンタカー・カーシェアリング事業においても積極的に次世代車両への入れ替えを進めた結果、その比率が上昇した。また乗用レンタカー全店舗*2の電力グリーン化を完了した。

*2 空港等の店舗で電力会社と直接契約をしていない店舗は除く。

環境負荷低減や法令遵守につながるサービスの提供を推進します。また、自社施設・事業における脱炭素化についても推進・強化を継続します。

- EV取り扱い車種を増やすとともに、充電設備の設置提案も行うことで、お客さまがリースでEVを導入しやすい環境を提供します。
- レンタカーおよびカーシェア車両についても引き続き次世代車両化を進めます。
- トラックレンタル店舗、U-Car 店舗および入札会場での使用電力グリーン化を実施します。
- 車両メンテナンスで必要となる部材・部品についてリビルト部品・中古部品の使用率を向上させ、サーキュラーエコノミーの推進および環境負荷の低減を実現します。
- 運転前アルコールチェック義務化を受け、それに対応したサービスを開発します。これにより酒気帯び運転等危険運転の撲滅とともに企業の車両管理DXを推進します。

▶▶▶ 事業活動を通じた社会課題への貢献は[こちら](#)をご参照ください。

Focus ▶

店舗対応と法人事業の強化

リテールと法人向けの両面でサービスを拡充



訪日外国人のレンタカー利用急増に対応するため、外国語専用カウンターを設置し、13言語に対応する翻訳ディスプレイを導入しました。専用カウンターを設置することで店舗の混雑を緩和し、国内・海外双方のお客さま満足度向上を図ります。



法改正に伴い、社用車の運転前後にアルコール検知器の使用と記録の保管が義務化され、企業に厳格な管理が求められています。企業の管理業務を支援するため、オリックスグループのユビテック社が開発した、アルコールチェックをクリアすると車のエンジンロックを解除するサービスのご案内を開始しました。コンプライアンス強化と業務効率化を両立した支援を行います。

法人営業・メンテナンスリース レンテック

事業内容 ▶ 電子計測器・ICT関連機器などのレンタル
およびリース

機会

- Windows11への移行に伴う入れ替え需要の本格化
- 国際情勢を背景にした防衛・宇宙関連の国家予算の拡大、関連するニーズの増加
- 脱炭素社会の実現に向けGX*1関連の技術開発が加速

*1 グリーントランスフォーメーション。化石燃料をできるだけ使わず、クリーンなエネルギーを活用していくための変革やその実現に向けた活動のこと。

リスク

- 物価上昇による諸原価の高騰
- 機器のダウンサイジングや技術革新によるハードウェアの必要性の低下

強み

- マルチベンダー・多種多様なレンタル商材の取り揃え
- レンタル機器の品質を維持・管理する技術力
- 翌日納品を可能にする物流サービス力
- 大手製造業をはじめとする広範な顧客ネットワーク

成長戦略 シェアリングサービスのプラットフォーマーへ

2024年3月期のレビュー

Windows11への入れ替え需要獲得拡大を目指し、メンテナンスやキittingなどが不要になるクラウドサービスの取り扱いを拡充。市場の入れ替え需要獲得に向けて活動を推進。3D プリンター事業では日本で初めてBLT社*2製3D プリンターの国内販売権を取得、さらに実機検証用装置を常設し、お客さまの抱える課題解決に向けたサポート体制を構築。淀川変圧器は大阪・関西万博や社会インフラ更新に伴う需要(リニア新幹線敷設など)の受注が好調。

*2 Xi'an Bright Laser Technologies Co., Ltd.

- ICT分野では、Windows11への移行に伴う入れ替え需要が2025年3月期から本格化し2026年3月期にピークを迎える見込みです。これに向け、ハードウェアとともに付加価値の高いサービスを提供することで資産の積み上げを図ります。
- 測定器分野では、GXや原発再稼働に関連するニーズの取り込み、通信測定器の防衛・宇宙分野での活用を引き続き推進します。
- 3D プリンター事業では新たにBLT社製品の販売・レンタルに加え、販売後の保守サポートを行います。また、操作方法のトレーニングや造形手法のレクチャーを行いながら、企業の3D プリンター導入をトータルでサポートしていきます。
- 淀川変圧器は新商品の投入でシェア拡大を図ります。高い技術力を要するフルオーダーメイドキュービクルの生産体制を構築し、競合他社との差別化を進めます。

サステナビリティへの取り組み方針

2024年3月期のレビュー

CO₂排出量可視化クラウドサービス「Zero Board」の紹介を開始。風況測定関連では、風況ドップラーライダーの提供に加え、燃料電池等の周辺機器や洋上の風況測定機へのラインアップ拡張を検討開始。「カーボン・クレジット付きレンタルサービス」を開発(2025年3月期にリリース予定)。ESGの観点を取り入れた調達体制の構築に向け、仕入先・委託先へのアンケート調査を実施。また、自社の調達方針公開に向けた準備を進めた。

技術的知見とレンタル機能の提供により、お客さまのサステナビリティ推進に貢献します。

- 循環型経済、気候変動の緩和、技術革新を促進する商材・サービスの開発を継続します。CO₂排出量の可視化クラウドサービスとオリックスグループ内外の削減ソリューションとの連携を検討します。また、GXに向けた新技術研究開発プロジェクトで使用される装置についてレンタル導入の促進を検討します。
- ESGの観点を取り入れた調達実現に向けて、調達方針を策定・リリースします。仕入先・委託先へのアンケート調査を定期的実施します。健康・安全、人権などのテーマごとに社内委員会を設置し、サステナビリティ推進のPDCAを実践します。

▶▶▶ 事業活動を通じた社会課題への貢献は[こちら](#)をご参照ください。

Focus ▶ 3Dプリンター事業

先進分野におけるお客さまの製品開発を支援



オリックス・レンテックでは、自動車や航空・宇宙、医療をはじめ、さまざまな先進分野でものづくりへの応用が期待される3Dプリンター技術を通じ、お客さまの製品開発を支援しています。3Dプリントの無料オンラインサイト「3D-FABs」は、お客さまが3D CADデータをアップロードし、条件を選択すると、プリントの可否判定やNGの場合のアドバイス、料金の試算が、AIを利用し自動回答されるシミュレーションツールです。本サービスでは短期間で結論にたどり着くことができ、お客さまのアイデアの具現化、開発納期の短縮に貢献します。

不動産 投資・運営

事業内容 ▶ オフィスビル・商業施設・物流施設などの開発・賃貸、アセットマネジメント、旅館・ホテル・水族館などの施設運営

機会

- コロナ禍収束に伴う国内外の観光需要の回復
- 相対的な低金利や円安を背景とした底堅い国内外投資家動向
- 環境価値の高い物件へのニーズの拡大

リスク

- 運営施設における人手不足や運営コストの上昇
- 建築・設備コストの上昇
- 急激な金利上昇によるマーケットの混乱

強み

- 不動産ビジネスにおける幅広い専門性
- グループネットワークを最大限活用した情報量と提案力

成長戦略

ストック（運営事業・アセットマネジメント事業）とフロー（回転型の物流・賃貸マンション事業）の両輪で収益基盤を拡大

2024年3月期のレビュー

開発・賃貸事業では物流施設や賃貸マンションへの投資を実行しつつ、売却も行い資産の回転を進めた。施設運営事業はコロナの収束でインバウンド宿泊需要が大きく回復し利益貢献、またラグジュアリー旅館ブランド2軒目となる「熱海・伊豆山 佳ら久」を開業。アセットマネジメント事業では、AUM(受託資産)が増加し、またタイムリーな売却により運用報酬も増加。

- 開発・賃貸事業では、物流施設や賃貸マンションなど物件を厳選して回転型ビジネスを継続します。物流施設に対するテナント需要は堅調なため、立地・コスト・プランを見極め慎重に開発に取り組みます。保有物件では適切な設備投資で環境面の付加価値向上を図りつつ、マーケットを見ながら入れ替えを進めます。
- 施設運営事業では、稼働率を維持しつつ単価重視の営業戦略を継続します。地域共創取り組みの推進を継続し、施設の付加価値、ブランド認知の向上を目指します。
- アセットマネジメント事業では、新ファンドの組成などを通じて継続的なAUM拡大を進めます。

▶▶▶ 事業活動を通じた社会課題への貢献は[こちら](#)をご参照ください。

サステナビリティへの取り組み方針

2024年3月期のレビュー

省エネ設備への更新実施、物流施設への太陽光発電パネルの設置、電力の再生エネ化により保有物件からのCO₂排出量削減を推進。施設運営事業の食品廃棄物削減は対象の15施設で前期比約27%減少。食品廃棄物リサイクルは、「別府温泉 杉乃井ホテル」で100%を達成、「箱根・芦ノ湖 はなをり」ではごみ処理機の導入を進めた。16の運営施設で、日本初*1のサステナブル・シーフード*2の提供を開始。

*1 国内の複数の宿泊施設において「サステナブル・シーフード」を提供する取り組みは、日本初。一般社団法人 MSC ジャパン調べ。

*2 水産資源や環境に配慮した、持続可能な漁業や養殖業により生産・流通される国際認証の水産物。国際認証は海洋管理協議会(MSC)または水産養殖管理協議会(ASC)の認証制度によるもの。

安全・安心・快適性を第一に、環境に配慮して脱炭素化を実現すること、地域と共生することを事業推進における方針とします。サステナビリティの観点を取り入れた商品やサービスを提供し、サステナブルな社会の実現を目指します。

- 新規開発物件においては、原則、環境性能や安全・安心を第三者に明示できる外部認証を取得します。また、保有物件からのCO₂排出量の削減計画に則り、省エネルギー設備への入れ替えや再生可能エネルギーの導入を進めます。
- 施設運営事業では、環境に配慮した備品を提供し、食品廃棄物や食品ロスの削減に取り組みます。地域の食材利用や地域からの雇用に加えて、地域の魅力を発信する取り組みを観光関連団体や地元企業などと協業して進めます。旅館・ホテルではお客さまの安全・安心を第一として、衛生維持管理の行き届いた運営に努めます。
- サプライチェーン管理体制の構築に着手します。

Focus ▶

「熱海・伊豆山 佳ら久」を開業

直営施設でサステナブル・ツーリズムを推進



2023年12月に開業した「熱海・伊豆山 佳ら久」では、建物の品質を総合的に評価するシステムCASBEE*3のB+ランク取得や、お客さま駐車場に電気自動車(EV)充電設備を設置するなど、環境に配慮した施設として開発をしています。また、サステナブル・ツーリズム(持続可能な観光)*4の推進に向け、直営の旅館・ホテル、研修施設を対象に「つながる観光」*4の推進に向け、直営の旅館・ホテル、研修施設を対象に「つながる観光」プロジェクトを始動、SDGsの目標達成につながる体験を、宿泊プランやお食事、展示などさまざまな形でお客さまに提供します。

*3 省エネや環境負荷の少ない資機材の使用といった環境配慮や、室内の快適性や景観への配慮なども含めた建築物の品質を総合的に評価するシステム。

*4 サステナブル・ツーリズムとは、「訪問客、業界、環境および訪問客を受け入れるコミュニティのニーズに対応しつつ、現在および将来の経済、社会、環境への影響を十分に考慮する観光」を意味する。引用：国連世界観光機関(UNWTO)。



不動産
大京

事業内容 ▶ 分譲マンションを中心とした不動産の開発、
流通、建物の維持管理

機会

- 新築マンション市況は販売価格が上昇する中でも堅調な需要が継続
- 中古マンション市況は価格上昇と成約件数増加が継続

リスク

- 仕入競争激化による土地価格の上昇
- 建築・設備コストの上昇

強み

- マンションブランド（THE LIONS、サーパス）の認知度と開発ノウハウ
- 分譲マンション事業を起点とする建物管理、賃貸管理、売買仲介、修繕工事、リフォームなどの安定収益

成長戦略

ストック（マンション・ビルの管理や工事事業）とフロー（マンション開発や流通事業）の両輪で収益基盤を拡大

2024年3月期のレビュー

不動産開発事業は、好立地の大型物件の販売等もあり好調に推移。用地仕入の競争環境が継続する中でも都心・好立地を中心に厳選した投資を継続。不動産管理事業では、戦略的な解約を行いつつ管理体制を強化。不動産流通事業では、中古マンションの買取再販の仕入れを推進。

- 不動産開発事業では、都心・好立地を中心に、厳選して分譲マンション開発に取り組めます。
- 不動産管理事業では、管理戸数拡大に向けて、管理員省人化や業務の効率化を進め、競争力の向上を図ります。工事事業では、技術系人材の確保・育成で受注を強化します。
- 不動産流通事業では、店舗統合で営業効率を改善します。首都圏高額物件の買取再販の仕入れ・販売ルートを拡大し、収益向上を図ります。
- ビル管理事業では、注力アセット（病院・ホテル・物流施設・官公庁施設）と既存顧客を軸とした年間契約の増額・派生工事の受注を拡大します。

サステナビリティへの取り組み方針

2024年3月期のレビュー

ZEH-M Oriented（ゼッチ・エム・オリエンテッド）*1を採用した分譲マンション開発を推進。環境省の「高層 ZEH-M（ゼッチ・マンション）支援事業」には令和5年度まで6年連続で採択。大京と穴吹工務店が手がけた ZEH-M（ゼッチ・マンション）竣工物件が2024年3月末で全国51棟となった。大京と穴吹工務店は、電気自動車を活用してマンションギャラリーを防災拠点化する連携協定を日産自動車株式会社等と締結。

*1 ZEHとは、“Net Zero Energy House”の略。高い断熱性能やエネルギーを効率良く使う機器の導入による「省エネルギー」と、太陽光発電などにより電力を創り出す「創エネルギー」で、年間エネルギー消費量の収支をゼロ以下にすることを目指した住宅を意味します。ZEH-M Orientedは、一次エネルギー消費量を基準値から20%以上削減した集合住宅です。

安全・安心・快適性を第一に、環境に配慮して脱炭素化を実現すること、地域と共生することを事業推進における方針とします。サステナビリティの観点を取り入れた商品やサービスを提供し、サステナブルな社会の実現を目指します。

- 分譲マンションの開発では、ZEH-M Oriented仕様を基本とし、物件のエネルギー消費量の削減を進めます。

▶▶▶ 事業活動を通じた社会課題への貢献は[こちら](#)をご参照ください。

Focus ▶

「ザ・ライオンズ世田谷八幡山」

日本初の『ZEH-M』認定分譲マンション



「ザ・ライオンズ世田谷八幡山」は、分譲マンションとして日本初*2、ZEH区分最高ランクの『ZEH-M』および全住戸『ZEH』を取得しました。高断熱・高効率設備などの導入による省エネと太陽光発電設備の創エネにより、一次エネルギー消費量を全住戸で120%以上、住棟で110%以上削減。加えて、災害時にも生活を維持できる創蓄連携エネルギーシステムを採用、緑化計画では地域との共生・生物多様性に配慮。リブランドした「THE LIONS」は、一歩先の“暮らし”を実現するために、お客さまの人生に新たな価値を創造します。

*2 一般社団法人住宅性能評価・表示協会公式ウェブサイトより算出。鉄筋コンクリート造の分譲マンションにおいて、本物件が最も早くBELS評価書を取得しているため。

事業投資・コンセッション 事業投資

事業内容 ▶ プライベートエクイティ投資

機会

- 事業承継ニーズのほか、カーブアウトや非公開化案件などパブリックディールの増加
- 生産性向上や人材獲得を目的としたM&Aや業界再編の加速に伴う投資機会の増加

リスク

- 競争環境の激化による買収価格の高騰や相対案件の獲得の困難化
- デューデリジェンス不足によるリスクの発現や投資先の業績不振、それらによる想定を下回る価格でのExit

強み

- ハンズオンによる経営管理体制強化、オリックスグループの営業ネットワーク・商材とのシナジーを生かすバリューアップ力
- 自己資金投資による柔軟な投資形態

成長戦略 コンスタントな新規投資およびExitの実現

2024年3月期のレビュー

株式会社天光社(葬祭業)と株式会社プリマジェスト(企業のDX支援、業務受託)のExitを実現。ホワイトエッセンス(歯のホワイトニング事業)と株式会社東芝への投資を実行。

- ヘルスケア、BPO、IT・情報サービス、物流・レンタルなどの注力業種における新規投資を拡大します。これらの分野はオリックスグループの既存事業と親和性が高く、シナジーが期待できるため、オリックスと投資先が連携しながら、相互発展を目指していきます。投資先を起点としたロールアップも積極的に推進し、マーケットシェアの拡大や提供サービスの付加価値向上に努めます。
- 競争環境の激化による買収価格の高騰に対抗すべく、バリューアップ戦略が明確な案件を厳選して検討します。
- EV(企業価値)が500億円以下の中小型の事業承継案件に加え、カーブアウトや非公開化などのパブリックディールの獲得にも注力し、EV500億円以上の大型案件の獲得も目指していきます。
- キャピタルリサイクリングを念頭に優良なアセットへの入れ替えを積極的に推進しつつ、さらなる投資拡大に向けて、外部資本の活用も視野に共同投資やファンドスキームの検討も推進します。

サステナビリティへの取り組み方針

2024年3月期のレビュー

投資先のCO₂排出量のモニタリングを継続して実施。投資先のCO₂排出削減に取り組み、老朽設備の更新、空調のエネルギー効率化、低CO₂排出電力プランへの切り替えなどを実施。

- 投資先に対しサステナビリティを意識した経営を求め、それによる企業価値向上に努めます。
- 投資先のCO₂排出削減を重要な課題と認識し、設備の入れ替え、使用電力の再生可能エネルギー化などの削減取り組みを投資先とともに進めます。
 - 投資先による中・長期的なESG課題の設定やサプライチェーン管理に対応するために、投資先各社のリスク分析に着手します。
 - 投資先のコンプライアンスやガバナンスの強化に優先して取り組みます。労務管理の適正化や、不正防止・安全管理の徹底に注力します。
 - 投資実行においては、社会課題の解決に資する産業を注力分野とします。投資先の事業を通じたSDGsへの貢献を目指します。

▶▶▶ 事業活動を通じた社会課題への貢献は[こちら](#)をご参照ください。

Focus ▶ 建設現場の次世代化

現場の安全と作業効率の向上に貢献



(左)
株式会社杉孝
代表取締役
社長執行役員
杉山 亮氏

(右)
同取締役
鎌田 憲太郎氏
(オリックス株式会社
事業投資本部事業
投資第一グループ
シニアヴァイスプレ
ジデント)

株式会社杉孝は足場などの仮設機材を建設現場に供給する大手レンタル会社です。2020年にオリックスグループ入りして以降、新型足場への入替投資を加速することで事業規模を大きく拡大しました。また、デジタル技術を活用して、足場の数量算出からWEB発注までの自動化や、メタバースを活用した組立技術教育、危険体験などの教育ツールを開発し、大手建設会社から高い評価を得ています。オリックスグループは建設関連サービスを提供する企業への出資を通して、建設現場の生産性向上と、安心・安全な社会インフラづくりに貢献しています。

事業投資・コンセッション コンセッション

事業内容 ▶ 空港や水事業の運営

機会

- 社会課題の解決や債務削減を目的としたコンセッションは国の注力政策
- コンセッション対象分野の潜在的な大きさ

リスク

- 感染症による旅客数低下など、不可抗力の発生
- コンセッション推進に関する政策の転換や法令の変更

強み

- 事業運営に関する幅広い専門性と運営実績
- 国内外の有力企業との豊富なネットワーク

成長戦略

質の高い公共サービスを提供しながら国・自治体の財政負担軽減に貢献

2024年3月期のレビュー

関西エアポートはコロナ禍から国際線が本格的に回復し4期ぶりの黒字決算となった。2023年12月には関西国際空港の国際線免税店エリアをリニューアルオープン。上下水道分野では、年間を通じて、法令を遵守した運営を実施。昨今の物価上昇の影響を抑えるべく、外注業務の内製化など費用削減に努め、安定的な収益基盤を構築。スタジアム・アリーナ分野では、川崎とどろきパーク株式会社が2023年4月より「等々力緑地再編整備・運営等事業」の運営権者として事業運営を開始。

- 関西エアポートでは、2025年大阪・関西万博開催に向けて、関西国際空港第1ターミナルビルのリノベーションを始め、空港のさらなる機能強化に関係者と連携して取り組みます。
- 日本政府は「ウォーターPPP」という、より民間の資金やノウハウを活用する形で水道施設の設備更新・維持管理を目指しています。こうした動きをビジネスチャンスと捉え、水道事業のより一層の拡大を進めます。
- その他の公共インフラの新規案件についても、国や自治体の課題解決に向け関係当事者と協議をしながら、最適なスキーム構築を検討します。

サステナビリティへの取り組み方針

2024年3月期のレビュー

関西エアポートでは、環境負荷低減に向け積極的な取り組みを推進。詳細を[環境レポート2023](#)（2023年9月発行）で公開。宮城の上下水道分野では、省庁が主催する第7回[インフラメンテナンス大賞](#)においてコンセッション導入が「国土交通大臣賞（メンテナンス実施現場における工夫部門）」を受賞。

- 関西エアポートでは、2023年4月にスタートした環境計画「[環境ビジョン2050・環境目標2030](#)」に継続して取り組みます。温室効果ガスの排出量削減に加え、資源循環、環境監視および生物多様性にもアプローチします。「脱炭素」「循環経済」「環境共生」を軸として、長期的に目指す姿と2030年の具体的な目標を設定しており、達成に向けた取り組みを進めます。
- 浜松・宮城の上下水道分野では、法令より厳しい自主基準などを含む管理のもとで、水質保全、大気汚染の防止や臭気の抑制、省エネルギー化、汚泥の減量化やリサイクルに努め、循環型社会の形成と持続可能な地域社会の実現に積極的に取り組みます。

▶▶▶ 事業活動を通じた社会課題への貢献は[こちら](#)をご参照ください。

Focus ▶ 「浜松国際下水道セミナー」を開催

下水道関係者の知識・技術力向上に貢献



(写真提供：浜松ウォーターシンフォニー株式会社)



(写真提供：ヴェオリア・ジャパン合同会社)

上下水道分野では、下水道事業における国内外の先進的な取り組みを紹介する「浜松国際下水道セミナー」を開催（写真上）。「脱炭素」をテーマとし、下水道コンセッション事業（浜松、写真下）における脱炭素の取り組みや、海外の下水処理場における脱炭素事例など、脱炭素社会の実現に向けた取り組みを紹介しました。



環境エネルギー

事業内容 ▶ 国内外の再生可能エネルギー、電力小売、省エネルギーサービス、ソーラーパネル販売、廃棄物処理、資源リサイクル

機会

- グローバルな再生可能エネルギー市場の拡大
- 脱炭素化や循環型社会への移行など、顧客における環境価値意識の向上
- 高度な廃棄物処理やリサイクル、自治体による廃棄物処理のニーズ

リスク

- サプライチェーンの混乱、資材価格上昇
- 電力市場価格のボラティリティ上昇
- 大規模施設における事故や自然災害の発生による操業停止
- 環境エネルギーに関する政策転換や法令変更

強み

- 多様な国内エネルギーサービス事業を展開する総合力
- グローバルにビジネスを展開
- 廃棄物の収集運搬から最終処分までワンストップのサービス提供

成長戦略 国内外での新潮流を捉えた事業規模の拡大

2024年3月期のレビュー

再生可能エネルギー事業では、国内では関西エアポートと国内最大級のコーポレートPPA(電力購入契約)を締結。海外ではスペインでElawan EnergyがAmazon向けのコーポレートPPAを締結。太陽光発電所のO&M(運営・維持管理)サービス事業では新たに蓄電所向けのO&Mサービスを開始。

- 国内のエネルギー分野では、大型蓄電所、オフサイトPPA*1、アセットマネジメント事業など強みを発揮できる分野での事業展開を加速していきます。
- 海外では、戦略的プラットフォームであるElawan Energyを活用し、欧州・北米などにおける未進出地域への事業拡大、蓄電所・洋上風力など電源の多様化、グリーン水素等、次世代エネルギーへの展開など、ポートフォリオ拡大と多様化を図ります。
- 国内の環境分野では、従来型の事業に固執せず、循環型社会への移行に伴う新しいビジネスモデルの確立を急ぎ、M&Aや他社との事業提携等も視野に入れ、事業規模の拡大を目指します。

*1 発電事業者が一般送電網を介して、特定の一般需要家に電気を提供する仕組み。

サステナビリティへの取り組み方針

2024年3月期のレビュー

石炭・バイオマス混焼発電所の脱炭素化に向けて、燃料転換の検討を継続した。国内外で再生可能エネルギー事業の拡大を推進し、2024年3月末の稼働中の設備容量*2は4.3GWに拡大(2023年3月末は3.7GW)。

オリックス環境では、空調設備のフロン回収・再生取り組みを開始。フロンの循環利用によりCO₂排出量を削減し環境負荷低減に貢献する取り組みを推進。オリックス資源循環では、自治体との可燃ごみ処理に関する協定の締結数が増加。自治体のごみ処理が不能となる事態に備えたバックアップ機能を提供している。

*2 オリックスの持分比率など考慮後(国内+海外)。

持続可能な社会の実現に向けて、脱炭素社会と循環型社会の形成に貢献する事業を推進します。

- 脱炭素社会に貢献する事業として、グローバルに再生可能エネルギー事業を拡大します。海外では、Elawan Energyを戦略的プラットフォームとして事業を拡大します。日本では、太陽光発電システムの第三者所有モデル(PPAモデル)の導入を全国で推進します。
- 循環型社会に貢献する事業として、廃棄物の再資源化および適正処理事業を拡大します。オリックス環境では中古太陽光パネルの買い取りと再販を行い、パネルの再利用促進と廃棄物削減につなげます。
- 2基の石炭・バイオマス混焼発電所については2030年3月までに設備・燃料転換などのCO₂削減策を検討・実施します。削減が困難と判断した場合は施設の廃止を検討します。

▶▶▶ 事業活動を通じた社会課題への貢献は[こちら](#)をご参照ください。

Focus ▶

南茅部地熱発電所の運転開始

バイナリー方式では国内最大規模



北海道函館市南茅部地域に、地熱発電所「南茅部地熱発電所」を開発し、2024年5月1日から商業運転を開始しました。設備容量6,500kW(6.5MW)で、バイナリー方式では国内最大規模の地熱発電所となります。バイナリー方式とは、地下から取り出した熱水の熱で水より沸点が低い媒体を沸騰させ、その蒸気でタービンを回し発電する方法で、低温度(主に200度以下)の地熱資源でも発電が可能になっています。グループで運営している温泉旅館「別府温泉 杉乃井ホテル」(大分県別府市)にて自家用の発電所を保有・運営するほか、八丈島で公募採択された地熱発電事業で発電所の建設に向けた調査を進めるなど、国内複数箇所で開発を推進しています。



保険

生命保険

事業内容 ▶ 医療保険や死亡保険などの生命保険

機会

- 人生100年時代の到来に伴う、資産形成ニーズ・資産運用ニーズ・生前保障ニーズの高まり
- AI等、デジタル技術の進歩

リスク

- 人口減少による国内生命保険マーケットの縮小
- 生命保険業界における競争環境の激化

強み

- お客さまニーズに応える高い商品開発力
- オムニチャネルを生かした事業展開
- 高品質のコールセンター(高い外部評価)

成長戦略 価格競争力と商品開発力のより一層の強化

2024年3月期のレビュー

第一分野(死亡保険・貯蓄性保険)の販売を強化し、新契約高が前期に比べて増加した。特に、料率改定を行った米ドル建終身保険「キャンドル」、円建終身保険「ライズ」が販売を牽引した。事務部門におけるデジタル化等を含む業務効率化の取り組みにより、事業費率は低下した。

- 高齢者の相続ニーズや資産運用ニーズ、働き世代の老後に向けた資産形成ニーズ、経営者の事業保障ニーズ等に応える商品を提供します。
- 代理店チャネルにおいては、ハイブリッド営業(対面×電話サポート)による代理店のサポート体制を強化します。
- お客さまのロイヤルティを高めるべく、真に必要と感じるサービスを提供することで、CX(お客さま体験価値)向上に取り組めます。

サステナビリティへの取り組み方針

2024年3月期のレビュー

「[グループのESG関連の重要課題](#)」のうち「オリックス生命の重要課題」と関連するものを特定し、それらへの取り組み状況について現状評価を実施。座礁資産リスクが高いアセットのダイベストメントを規程化。

オリックス生命は、[サステナビリティ方針](#)を制定し、優先的に取り組むべき5つの重要課題(マテリアリティ)を特定しています。この方針に基づきこれらの重要課題の解決に取り組んでいくことで、将来世代が生きる地球環境・社会のサステナビリティの実現に貢献していきます。

オリックス生命の重要課題(マテリアリティ)

- 人生100年時代を生きるあらゆる世代の人々に向けて保険事業を通じた「安心」の提供
- 機関投資家として責任投資の推進による持続可能な社会の実現
- ビジネスパートナーとの共存共栄関係の構築
- 社員一人ひとりがさまざまな状況に応じて能力を最大限に発揮できる環境の実現
- 持続的な成長を支えるコーポレート・ガバナンスの強化

各重要課題における取り組みについて詳しくは[こちら](#)をご参照ください。

▶▶▶ 事業活動を通じた社会課題への貢献は[こちら](#)をご参照ください。

Focus ▶

保険事業を通じた安心の提供

割安な保険料による保障と高い貯蓄性を実現



「人生100年時代を生きるあらゆる世代の人々に向けて保険事業を通じた『安心』の提供」へ向けた取り組みとして、米ドル建終身保険「キャンドル」と円建終身保険「ライズ」の保険料率を改定し、保険料を引き下げました。米ドル建資産の運用環境の好転や円の長期金利が上昇していることを踏まえた保険料率に見直すことで、これまでより割安な保険料による保障のご提供と高い貯蓄性を実現しました。

銀行・クレジット 銀行

事業内容 ▶ 投資用不動産ローン、法人融資、
カードローン、信託業務

機会

- 企業のサステナビリティへの取り組みに係る資金需要の高まり
- 投資用不動産市場における投資家の高い投資意欲
- 顧客の資産運用・管理ニーズの多様化

リスク

- 他金融機関のサステナビリティ関連投融资の積極化
- 不動産価格・建築価格上昇による主力の投資用不動産ローン市場の縮小
- 金利・物価上昇や金融政策動向などに伴う、市場のボラティリティ上昇や信用リスク顕在化

強み

- 特定分野で強みを発揮する効率運営による高い収益性
- 信託機能を活用した多様な商品・サービスの提供

成長戦略

サステナビリティを基軸とした、新たな戦略分野への挑戦

2024年3月期のレビュー

投資用不動産ローン部門は、引き続き個人投資家の不動産投資ニーズは強く、マーケットは堅調。競合厳しい中、堅実な融資基準を維持しつつ新規貸出を推進した。法人部門では、再生可能エネルギーや物流関連施設などサステナビリティ分野のプロジェクトファイナンスを中心に新規貸出を実施した。また、貸出債権を金融商品化して機関投資家向けに販売し、資産回転型ビジネスを推進した。新たな取り組みとして、認知症に備えた財産管理をサポートする「eダイレクト家族信託」の取り扱いを開始した。

- 投資用不動産ローンは案件を選別して健全性を確保しながら一定のマーケットシェアを維持します。また、環境配慮型不動産の普及促進にも取り組みます。
- 再生可能エネルギー、グリーンビルディングなどの環境分野へのファイナンスに引き続き注力するとともに、新たな戦略分野へ挑戦します。また、投資家の運用ニーズを捉えた資産回転型ビジネスの強化を図ります。
- 資産の質・量を適切にコントロールしつつ、持続的な成長と収益性（ROA・ROE）の向上を目指します。

サステナビリティへの取り組み方針

2024年3月期のレビュー

サステナビリティを基軸とする経営を推進。主力分野の投資用不動産ローン事業に加え、再生可能エネルギー事業や物流施設関連事業などへの融資実行に注力。新たな取り組みとして2023年7月に初のサステナビリティ・リンク・ローン*1を、同年12月に初のポジティブ・インパクト・ファイナンス*2を実行した。

*1 持続可能な社会実現につながる経済活動を借り手に促進することを目的に、その達成状況に応じて、金利などの条件を優遇する融資手法。

*2 企業活動が経済・環境・社会の3つの側面にもたらすインパクトを包括的に分析・評価し、ポジティブな影響の増大およびネガティブな影響の低減を支援する融資手法。

オリックス銀行の重要課題(マテリアリティ)に則り、社会課題の解決に資する商品やサービスを提供し、当社自身もサステナブルな企業となるよう取り組みを推進します。

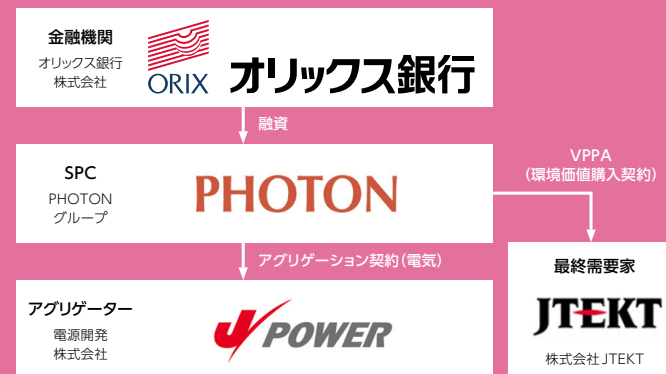
- 重要課題(マテリアリティ)に対する取り組みを継続します。
- サステナブルファイナンスの推進を軸に、再生可能エネルギー、グリーンビルディングなどの環境分野については、取引先のトランジションを含むサステナビリティ経営の支援機能を強化します。
- DE&I推進を継続し、人的資本関連ではIT人材の戦略的育成を図るなど、サステナビリティ推進にかかる体制と開示の充実を図ります。

▶▶▶ 事業活動を通じた社会課題への貢献は[こちら](#)をご参照ください。

Focus ▶

持続可能な社会の形成に貢献

先進的な取り組みをファイナンス面から支援



2023年11月、バーチャルPPAの太陽光発電プロジェクトに対し、ノンリコースのプロジェクトファイナンスを実行しました。この取り組みは、中部・四国エリアの遊休地に開発した高圧太陽光発電所から生み出される再生可能エネルギー電力の環境価値を需要家が受領するもので、バーチャルPPAと呼ばれます。

オリックス銀行は、これまで太陽光発電所向けファイナンスを推進してきましたが、バーチャルPPAのように、再エネマーケットの拡大につながる先進的な取り組みをファイナンス面から支援し、気候変動対策などの社会課題の解決に貢献していきます。



輸送機器

事業内容 ▶ 航空機および船舶のリースや
アセットマネジメントサービス

機会

航空機

- 航空会社によるリース活用の増加、LCCの増加
- 機体のリマーケティングやアセットマネジメントの需要増加

船舶

- 世界的な物流需要の増加
- 海運の脱炭素、DXに関連する投資

リスク

航空機

- 世界経済の減速、戦争・テロ、感染症などによる旅客需要の低下
- 航空会社の倒産

船舶

- 地政学リスクに伴う保護主義の加速による貿易量の減少(海上荷動き量の減少)
- 世界経済の減速に伴う投資家需要の減退

強み

航空機

- 航空機のソーシング能力と高品質なアセットマネジメントサービス
- Avolonによる航空機メーカーへの発注ビジネスモデル

船舶

- 船舶管理業務を行う機能(三徳船舶、オリックス・マリタイム)
- 社船事業、ファイナンス事業、フィー事業など、多様化されたポートフォリオ

成長戦略 ポートフォリオの質の向上と規模の拡大

2024年3月期のレビュー

航空事業：旅客需要の回復を捉え、資産の入れ替えを推進し、ポートフォリオの質の向上と事業拡大を実現。

船舶事業：国内船主大手である三徳船舶株式会社の事業承継に伴い、株式を譲り受け。保有船種の多角化と船舶アセットマネジメントビジネスへの事業拡大を実現。

航空事業

- 引き続き、資産の入れ替えを積極的に行いながら、ポートフォリオの質の向上とさらなる事業拡大を図ります。
- ノウハウと高い専門性を生かし、国内外の投資家向けの機体のアセットマネジメントサービスを拡大します。

船舶事業

- 三徳船舶のPMI*を進め、事業領域の拡大と収益性向上を図ります。また、新たなM&A機会の発掘を目指します。
- 既存事業の3本柱(社船、ファイナンス、フィービジネス)に加え、船種のさらなる多角化や包括的な船舶運航管理に取り組み、事業領域を拡大します。

*M&A後の統合プロセス。経営統合(理念・戦略、マネジメントフレームの統合)、業務統合(業務・インフラや人材・組織・拠点の統合)、意識統合(企業風土や文化の統合)からなる。

サステナビリティへの取り組み方針

2024年3月期のレビュー

航空事業：保有する燃費効率の良い新型機種比率(簿価ベース)は、オリックスは2024年3月末で78%(2023年3月末64%)、Avolonは2023年12月末で60%(2022年12月末55%)となった。

船舶事業：三徳船舶のM&Aに伴い、同社発注済みのLNGと重油のDual Fuel船(最新鋭の環境低負荷船)を6隻獲得した(引き渡しは2025年~2027年)。

航空事業

- 航空業界のCO₂排出削減に対する社会からの強い要請を認識し、オペレーティング・リース会社として航空会社の排出削減目標を補完します。そのためにも、燃費効率の良い新型機種の保有比率の向上を目指します。Avolonでは2025年までに新型機種比率を75%とします。
- SAF(Sustainable Aviation Fuel：持続可能な航空燃料)分野への投融資を継続して検討します。

船舶事業

- 自社で所有する船舶は、燃費の改善や環境負荷の低減ができる仕様を基本とします。燃費効率の悪い老齢船の売却とともに、LNG Dual Fuel船やメタノール、アンモニア燃料船など次世代燃料船の導入を検討します。バイオ燃料や省エネ技術の実証実験や試験航行に向けた協議・検討を進めます。
- サステナブル・リンク・ローンの取り組みを拡大します。

▶▶▶ 事業活動を通じた社会課題への貢献は[こちら](#)をご参照ください。

Focus ▶

三徳船舶の事業承継

船種の多角化と事業領域の拡大を実現



2024年2月、オリックスは三徳船舶の株式を譲り受けました。三徳船舶は1972年に設立され、創業社長が一代で築き上げた船舶保有・管理・船員配乗を営む海運会社です。ばら積み船をはじめ、自動車船、コンテナ船など多種にわたる船舶を67隻保有し(2024年3月末時点、うち6隻は発注残)、国内外の大手資源会社や穀物会社などへ貸し出しを行う、国内トップクラスの船主です。船員の育成・派遣や船舶の保守管理を自社で手がけるほか、他社保有船の船舶管理業務も受託するなど、国際的かつ多角的な船舶事業を展開しています。



ORIX USA

事業内容 ▶ 米国における金融、投資、
アセットマネジメント

機会

- 銀行の投融资基準引き締めによるファイナンス機会の増加
- プライベートクレジットに対する需要の高まりに応じた運用資産の拡大

リスク

- 高金利・高インフレ環境の長期化
- 顧客企業や取引先の事業活動に悪影響をもたらすマクロ環境
- M&A活動の低下による投融资機会の減少

強み

- プライベート市場に関する幅広いノウハウと投資プラットフォーム
- 顧客企業との長期的パートナーシップを重視した取引推進および各事業分野における豊富な専門知識

成長戦略

ORIX Corporation USA (OCU) の強みや
豊富な専門知識を活かした新たな成長機会の創出

2024年3月期のレビュー

米国の不透明な金融・経済環境を踏まえて、リスク管理、ポートフォリオ管理およびガバナンス体制を強化。案件を厳選しながら、新規投資を行いつつ、将来の成長を見据えてアセットマネジメント・プラットフォームを拡大。

- 自己資金（バランスシート）および第三者資金（外部投資家）を活用したハイブリッドなアセットマネジメント事業をプライベートクレジット・不動産事業においてさらに拡大していきます。
- 新たなプロダクトやサービスの提供により、事業の強化および多様化を目指します。例えば、Boston Financialは、米国最大手のLIHTC（低所得者用住宅税額控除）シンジケートーターとして有する税額控除に関する専門性を活用し、従来とは異なる領域におけるプロダクトの開発にも取り組みます。
- 長期にわたる高金利環境下において、ダウンスайдリスクを管理しつつ、創造的かつオポチュニスティックな姿勢を保ちながら良質な資産に投資を行っていきます。

サステナビリティへの取り組み方針

2024年3月期のレビュー

OCU独自のESGスコアカード*1の改善、720件を超える投資案件のESGスコアの評価・モニタリングおよび年次レビューを実施。投資活動におけるサステナビリティへの取り組みも考慮する形へOCUグループのサステナビリティポリシーを更新。UN PRI署名者として最初の年次報告を提出。TCFDに関連する指標を定期的な内部報告用のダッシュボードに組み入れた。将来のサステナブル投資ファンド組成に備え、OCUのサステナビリティの取り組み状況について外部の投資機関によるレビューを実施。サステナブル投資商品の開発を進めた。OCUの社員にトレーニングを実施し、意識改善を行った。

*1 米国サステナビリティ会計基準審議会 (Sustainability Accounting Standards Board, SASB) のフレームワークを取り入れて作成したものです。OCUではバランスシート上のすべての保有目的資産にESGスコアを付与しています。

社会に貢献し、持続可能な成長を生み出し、リスクを管理し、そしてステークホルダーの信頼と尊敬を維持するためには、サステナビリティを意識した投資判断が不可欠であると考えています。OCUは進化を続けながら以下を推進していきます。

- ESGスコアの評価・モニタリングおよび年次レビューを継続して行います。
- スチュワードシップとエンゲージメントに関する新たなポリシーを策定します。
- 気候変動に関する研修をOCUグループ社員全員に対して実施します。
- サステナブル投資商品のローンチを進めます。

▶▶▶ 事業活動を通じた社会課題への貢献は[こちら](#)をご参照ください。

Focus ▶

低所得者向け住宅の開発

環境への配慮を重視した開発物件



カリフォルニア州サンノゼ市にあるVitalia ApartmentsはOCU子会社のBoston FinancialがAffirmed Housing Groupと共同で開発した低所得者向け住宅 (Affordable Housing) です。この住宅はソーラーパネルを多用し、約14.6トンの二酸化炭素を削減するよう設計されており、GreenPoint Platinum認定*2を受けています。Vitaliaはオール電化を採用、また、水使用効率を優先した設計がされる等、持続可能エネルギーに重点を置いた開発物件です。

*2 Fannie Maeのグリーン認証プログラムにより認定されている認証制度で、持続可能で環境に配慮した施設等が認証対象。



事業内容 ▶ グローバル株式・債券の
アセットマネジメント

機会

- アセットマネジメント市場拡大に伴う運用資産の拡大
- ESG投資への資金流入
- オルタナティブ投資商品分野の市場拡大

リスク

- アクティブからパッシブへのトレンド、フィープレッシャー拡大
- 優秀な人材の流出による運用体制の弱体化

強み

- 幅広い商品ラインアップと投資家層
- 長期的なトラックレコードに裏づけられた豊富な経験、卓越したリサーチ体制、ESG投資における高い専門性

成長戦略

欧州・アジア・北米の各地域で存在感のある
アセットマネジメント事業へ発展

2024年3月期のレビュー

株式市場の回復で運用資産残高は前年比で増加。Robecoは大規模な営業組織再編を実施し体制を強化した。Boston Partnersは米国大手保険会社 John Hancockと第1号となるETFをローンチした。Harbor Capitalは事業構造改革を推進し、商品面(アクティブETF)を充実させた。

- M&Aを含めた成長戦略を推進し、運用資産残高を拡大します。欧州・アジア・北米の各地域で存在感のあるアセットマネジメント事業へと発展させます。
- ディストリビューション基盤を強化しながら、同基盤にオリックスならではのオルタナティブ商品をクロスセルする事業モデルの確立を目指します。これにより収益性の向上を図ります。

▶▶▶ 事業活動を通じた社会課題への貢献は[こちら](#)をご参照ください。

サステナビリティへの取り組み方針

2024年3月期のレビュー

Robeco : 2024年3月末のインパクト投資AUMは235億ユーロと、前期末比6%増加。Net Zeroロードマップに従い、2023年12月末の投資活動によるCO₂排出量は2019年12月末比で43.7%削減。生物多様性ロードマップに従い、生物多様性への貢献を評価するフレームワークのパイロット版を運用開始。国・国営企業に対するエンゲージメントを強化。

Robeco : Net Zeroロードマップおよび生物多様性ロードマップに沿った活動を継続します。特に生物多様性フレームワークを拡充する計画です。またさまざまなトランジション投資ファンドの導入に代表されるようにインパクト投資のAUM拡大を目指します。

Transtrend : カーボンフットプリントの測定と報告をさらに改善することを目指します。また、カーボンオフセットイニシアチブの有効性に関する議論をモニターし、できるだけオフセットプログラムを強化していきます。さらに、市場の機能に関する課題へのエンゲージメントを含め、責任ある投資家として役割を果たしていきます。

Harbor Capital : 今後も独自のフレームワークを適用し、さまざまな持続可能な投資オプションをお客さまに提供していきます。

Boston Partners : サステナビリティおよびエンゲージメントチームの専門知識を活用し、持続可能性に基づいた投資判断を行い、変化を推進していきます。

Focus ▶

サステナビリティへの 取り組み方針 2024年3月期のレビュー



Transtrend : 2023年末に初の[サステナビリティレポート](#)を発行。レポートでは、事業からのカーボンフットプリントと、認定カーボンオフセットプロジェクトへの参加を通じたオフセットについて説明しています。また、市場機能の円滑化への貢献を目指す責任ある投資家としての当社の役割や、当社が市場の機能に関する課題について、どのように取引所、規制当局、金融業界団体と関わっているかを説明しています。

Harbor Capital : 投資戦略へのESG要素の統合レベルに基づいて各ファンドを評価する独自のフレームワークを継続、これには5つのカテゴリがあり、各カテゴリでAUMがあります。

Boston Partners : 専任のサステナビリティおよびエンゲージメントチームが、投資判断の参考としてESGに関する独自の調査結果を提供し、また投資先企業の改善のために議決権行使およびエンゲージメント活動を実施、さらに各商品のカーボンフットプリントデータを四半期ごとにポートフォリオマネジャーに共有しました。

アジア・豪州

事業内容 ▶ アジア・豪州における金融、投資

機会

- アジア地域の新興国における中間層増加など、高い潜在成長力
- オーストラリア、インド、インドネシアの高い人口増加見通し

リスク

- 比較的高い金利や為替のボラティリティ
- 各国個別に存在する政治的な不透明要因

強み

- 長期にわたって培ってきた現地での専門性やネットワーク
- オリックスグループの事業多角化ノウハウの活用

成長戦略 事業の多角化の推進

2024年3月期のレビュー

アジア・豪州地域では、良質案件の選別やコスト削減に取り組み、成長を継続。新たな事業の創出、および将来的なマネジメント人材育成を企画し、グローバル研修プログラムを実施。

中華圏では収益性改善に向けた経営体制の見直しや、既存投資案件の棚卸しとExitに向けた優先順位づけを行った。

- アジア・豪州地域では市場機会や経済状況を鑑み、オーストラリアとインドネシアを最重要国として新規投資を推進します。特に不動産分野での投融資機会を模索します。
- 中華圏では、中国での市場ポテンシャルが高い、再エネ、消費者金融、インフラ関連分野での新たな事業機会の発掘に注力します。既存のプライベートエクイティ投資ではキャピタルリサイクリングを推進します。

▶▶▶ 事業活動を通じた社会課題への貢献は[こちら](#)をご参照ください。

サステナビリティへの取り組み方針

2024年3月期のレビュー

マレーシア、インドネシア、オーストラリアの3現地法人において、環境負荷の高い業種*1に対する与信残高が現地通貨ベースで2020年3月期比いずれも減少。

中華圏では、中国の現地法人でグリーンファイナンス*2を推進した。また各投資先がESG取り組みを進めた。

*1 化石燃料採掘業、パーム油プランテーション、林業。
*2 太陽光発電やEV等へのリース取り組み。

- マレーシア、インドネシア、オーストラリアの3現地法人では、環境負荷の高い業種に対する与信残高を縮小し、2030年までに2020年比で50%削減し、2040年3月期までにゼロとします。そのために、環境負荷の高い与信残高の縮小についてモニタリングを継続して、与信先や与信額を精査します。
- 各国の法規制をベースに、人権リスク、サプライヤー管理、コンプライアンス遵守について、各現地法人の課題の棚卸しと状況整理を実施します。
- EV化、サステナブルローンの提供、unbankableな先へのプロダクト提供など、ポジティブインパクトを与える施策について現地法人間で共有し、実現可能性を検討します。
- 中華圏では、主要投資先のGHG排出量計測方法について引き続き検討します。また、ESGレポートを未発行の投資先に対しては発行に向けた働きかけを行います。

Focus ▶ グローバル研修プログラム

グループの理解を深め新規事業の創出へ



海外事業統括グループでは、2024年6月に第3回グローバル研修プログラムを実施しました。2023年1月より開始した本プログラムは、オリックスグループの海外現地法人（アジア・豪州）から幹部を選抜し、日本で約1か月間の研修を行うものです。オリックスの審査部、IR・サステナビリティ推進部等の専門部署や、オリックス自動車、オリックス・レンテックといったグループ会社にて研修を実施し、オリックスグループに対する理解を深め、新たな事業のアイデアを創出、および共有する機会となっています。