

経営戦略

中期的な方向性と2019年3月期の実績

中期的な方向性

2017年10月に発表した2019年3月期から2021年3月期までの3年間の「中期的な方向性」は、2018年3月期の当期純利益に対して年間4%から8%の成長、ROE11%以上、

信用格付A格の維持です。利益成長、資本効率、健全性の3つを軸に、バランスを取りながら経営していくことを重視してこれらの目標を設定しています。

中長期的な方向性(2019年3月期~2021年3月期)

利益成長	当期純利益 年間成長率4~8%
資本効率	ROE11%以上
健全性	信用格付A格
グローバル企業としてのERM強化	

株主還元の方針

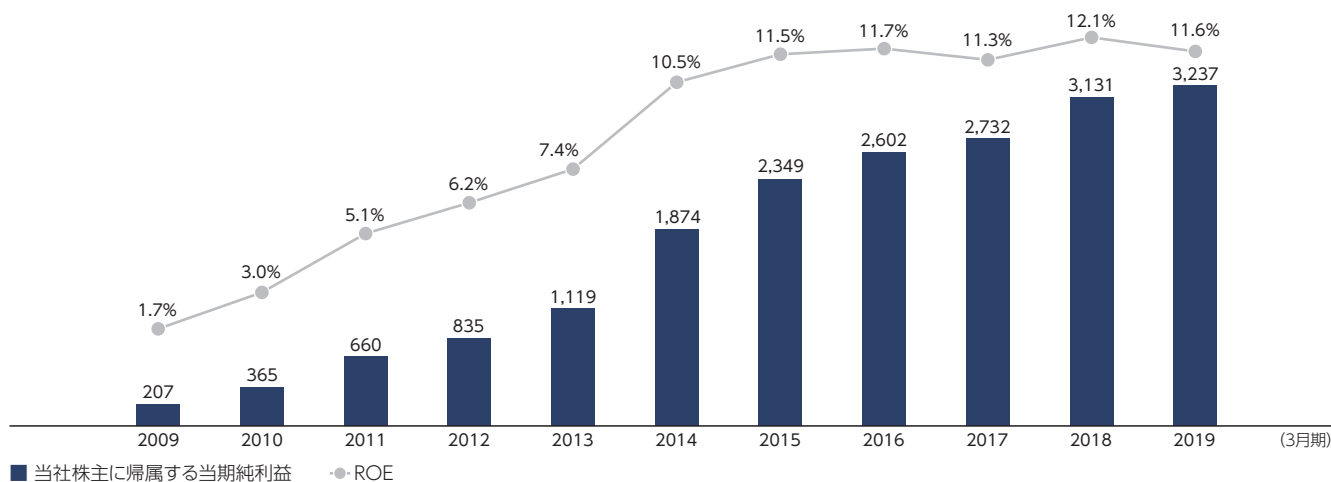
- 配当性向は30%
- 自社株買いを機動的な株主還元として位置づける

2019年3月期実績

中期的な方向性で掲げる目標に対して、2019年3月期の当期純利益は3,237億円と前期比3.4%増となりました。利益成長目標4~8%は3年間での年平均成長率であり、毎年の利益成長には一定の変動があることを前提としています。したがって、利益成長目標の達成は単年度ではなく、3年間で評価するものと考えています。なお、ROEは11.6%を達成、信用格付もA格を維持しています。

2019年3月期の当期純利益は、5期連続で過去最高益を更新し、10期連続で増益を達成しました。利益構成としては、インドの持分法適用関連会社での損失計上や、運用資産の減少に伴うORIX Corporation Europe N.V.のアセットマネジメント事業の減益がありましたが、航空機事業や、リテールセグメント(生命保険や銀行事業など)といった既存事業が堅調に推移しました。

当社株主に帰属する当期純利益(億円)とROE(%)



新規投資の実行とポートフォリオの入れ替え

2019年3月期の実績

2019年3月期における新規投資額は1兆200億円となりました。大型新規投資としては、航空機リース会社のAvolon Holdings Limited (Avolon)への30%の出資(詳細はP.26-27)、米国のローン・アセットマネジメント会社NXT Capital, Inc. (NXT Capital)の買収がありました。Avolonは、オリックスの出資が、財務基盤の強化や信用力の向上につながりました。同社の社債格付けが向上したことで、今後の資金調達コストの削減が見込まれます。NXT Capitalは、オリジネートしたローンを自社が運用するファンドへ売却し、当該ローンファンドの資産管理手数料を得ています。今後はオリックスグループの国内外の販売ネットワークを最大限活用してファンド投資家を開拓し、手数料収入の拡大を目指します。

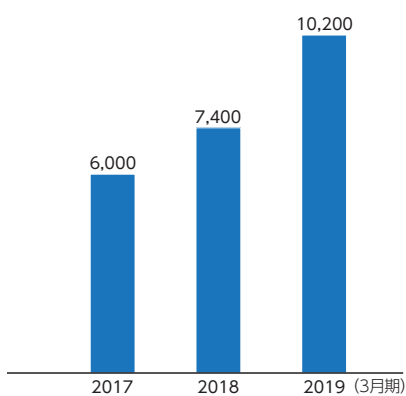
そのほか、マンションを中心とした不動産の開発・管理・流通を行う大京の完全子会社化、酪農機械輸入販売・サービスを手がけるコーンズ・エージーへの出資、米国や中国でプライベートエクイティ投資を進めるなど、将来の成長が見込まれる分野に対して積極的に投資を実行しました。

今後について

2020年3月期は2019年3月期に投資した大型案件の利益寄与も見込まれます。今後も分野を問わず、収益性と成長性を分析しながら、将来の成長に資する案件を厳選し、さまざまな規模での投資を実行していきます。

年間4%から8%の利益成長とROE11%以上の目標に対して信用格付A格維持という目標は、相反する経営指標ともなりえます。大型の新規投資を判断する際には、A格維持というハードルを、どのようにクリアするかがテーマとなってきます。オリックスにとっての格付の意味合いを、合理的に見極めなければならない局面が来ることも想定されます。そのため新規投資の実行と合わせて、ポートフォリオの入れ替えは継続して行う必要があります。その一環として、2019年3月にオリックス・ゴルフ・マネジメントを売却しました。また2019年8月にはオリックス・リビングを売却しました。今後も既存事業も含めて売却することを視野に入れ、中長期的な方向性の達成に注力していきます。

新規投資額の推移(億円)



2019年3月期 主な投資案件

企業名	国	事業分野
Avolon	アイルランド	航空機リース (投資額約2,500億円)
NXT Capital	米国	ローン組成、資産運用 (投資額約1,000億円)
大京	日本	マンションを中心とした不動産の開発・管理・流通
コーンズ・エージー	日本	酪農機械サービス
NTI Connect	米国	通信インフラの設置・保守サービス
Peak Utility	米国	公共インフラの設置・保守サービス
首長国際	中国	駐車場運営・管理

経営戦略

各事業の成長戦略

今後の成長戦略として、社会で起きているさまざまな事業機会や収益機会に取り組む方針です。

不動産事業においては、2020年の東京オリンピック・パラリンピックや、2025年の大阪・関西万博という世界中の注目を集める大イベントを控え、訪日外国人のさらなる増加が見込まれる中、新ブランド「ORIX HOTELS & RESORTS」のもとでホテルや旅館の新規開業にも取り組んでいきます。また、2019年1月に完全子会社化した大京とオリックスの不動産事業部門の一体運営による相互補完を進め、総合不動産グループとして、大規模な不動産開発プロジェクトへの参画など新たな取り組みを推進し、中長期的な成長を目指します。

再生可能エネルギー事業では、日本国内で太陽光発電、地熱発電、バイオマス発電を推進するほか、欧州やアジアでも事業の拡大を目指します。

事業投資事業では、これまで蓄積してきたノウハウを活用し、単一の企業に対する投資にとどまらず、ターゲットとする業界全体を俯瞰的に捉え、複数の投資先間でのシナジーを追求することで、投資先企業のシェア拡大や隣接領域への進出につなげます。

自動車事業とレンタル事業は、国内では業界大手として事業基盤を確立していますが、事業環境の急速な変化への対応が急務となっています。自動車事業では、国内外のスタートアップ企業とタイアップして、次世代の自動車業界に存在感を確保することを目指します。レンタル事業では、ハードウェアの提供だけでなく、さまざまなサービスを組み合わせる付加価値を提供するサービスプロバイダーへの変革を進めます。

事業ポートフォリオ

リスク量をコントロールしながら、事業領域を拡大



事業機会・収益機会

再生可能エネルギー	再開発・大型改修
自動運転・EV	AI・IoT
事業承継	ロボット・ドローン

各事業の成長戦略

アセットマネジメント AUMのグローバルでの拡大 各拠点における機能の融合	不動産 大京との統合、 運営事業拡大、 大規模プロジェクト推進
環境エネルギー(国内) 太陽光発電事業は O&Mフェーズへ 地熱・バイオマス発電の拡大	環境エネルギー(海外) インド風力、欧州・ 東南アジアの 再エネ事業開拓
事業投資 既存注力領域の深掘り、 同業種ロールアップ、 隣接領域拡張	法人金融 事業承継ニーズに対する エクイティソリューション 提供
自動車 自動運転・EVの利用拡大 などを既存ビジネスに 組み込む	レンタル ハードウェアの提供から サービスプロバイダーへの 変革

アセットマネジメント事業の多面的展開

① ユニークなビジネスモデルを持つ事業を買収

アセットマネジメント事業では、2013年にグループ入りした Robeco Groep N.V. (現在のORIX Corporation Europe N.V.)に加え、米国での新規投資を通して、ビジネスラインの多様化を進めてきました。ORIX Europe、ORIX USA、日本の不動産アセットマネジメント事業を合わせた受託資産残高(AUM)の総額は2019年3月末時点で44.3兆円、税前ベースの利益貢献額552億円まで成長しており、グループ内にお

ける存在感が増えています。近年は特に米国における伸びが顕著となっており、ORIX USAにおいて、2015年3月期対比でAUMは2倍に増加しています。日本の不動産アセットマネジメント事業も、REIT、私募ファンドとも順調に推移し、AUMは2017年3月末の1兆円から2019年3月末は1.2兆円へと拡大しています。

主な子会社		設立(取得)	主な事業内容	19.3期末 AUM*1	19.3期 セグメント利益(税前)*2	
海外セグメント	ORIX Europe (旧Robeco)	Robeco Institutional Asset Management B.V. Boston Partners Global Investors, Inc.、ほか	(2013年7月)	資産運用	37兆円	351億円
	ORIX USA	NXT Capital Group, LLC(NXT)	(2018年8月)	ローン組成、資産運用	6,000億円	43億円*3
		Boston Financial Investment Management, LP (BFIM)	(2016年7月)	ファンド組成、運用	8,000億円	26億円
		ORIX Real Estate Capital Holdings, LLC*4 (OREC)	2013年9月	ローン組成、資産運用	2.7兆円	83億円
		Mariner Investment Group entities	(2010年12月)	ファンド運営・管理	1.2兆円	10億円
	RB Capital S.A.	(2016年12月)	不動産証券化、資産運用、 不動産開発・投資	8,000億円	1億円	
不動産セグメント	オリックス・アセットマネジメント(株) (OAM)	2000年9月	不動産投資運用業 (J-REIT)	6,739億円*5	21億円	
	オリックス不動産投資顧問(株) (ORIA)	2007年9月	不動産投資運用など (私募ファンド)	5,000億円	17億円	
合計				44.3兆円	552億円	

*1 AUMの数値は Servicing Assets などを含む概算値 *2 2019年3月期実績をもとに概算 *3 7カ月分
 *4 2019年1月1日付で、RED Capital Group, LLC(2010年5月取得)、Lancaster Pollard Holdings, LLC(2017年9月取得)をORIX Real Estate Capital Holdings, LLCに統合
 *5 2月末の数値

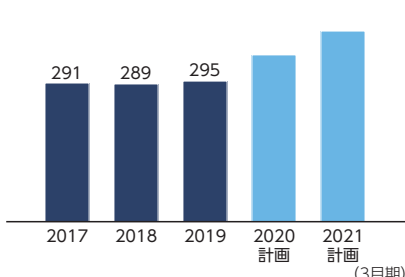
② グローバルでの資産運用ニーズの取り込み

国内外を問わず、AUMを拡大していく方針に変わりはありません。米国では、Boston Financial、Lancaster Pollard (現社名:ORIX Real Estate Capital Holdings, LLC)、NXT Capitalなどで、AIを利用しながらバックオフィスの効率化を図りつつ、利益貢献の拡大を進めています。日本では、ORIA

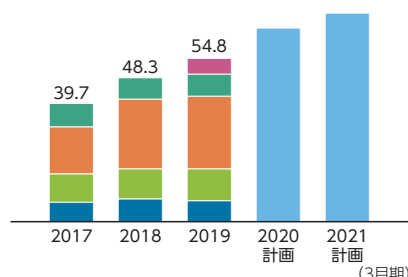
は大型機関投資家との関係強化や海外投資家の新規開拓、開発案件の投資発掘などに注力します。OAMではプロパティ・マネジメントを強化し、物件の競争力向上やテナントとの関係性強化を図ります。

AUMの推移と計画

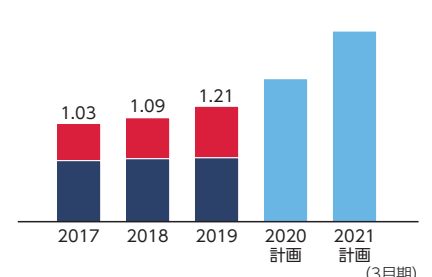
ORIX Europe (10億ユーロ)



ORIX USA (10億米ドル)



不動産 (兆円)



■ RB Capital ■ Mariner ■ OREC
 ■ BFIM ■ NXT

■ OAM ■ ORIA
 (OAMは2月末の値)

経営戦略

特集1 大型投資案件 ～Avolonへの投資～

投資概要

2018年11月、オリックスは、世界第3位の規模を誇る大手航空機リース会社のAvolon Holdings Limited(本社:アイルランド・ダブリン、以下「Avolon」)の発行済株式の30%を取得しました。投資額は約2,500億円と、オリックスにとっては、2013年のRobeco Groep N.V.(現ORIX Corporation Europe N.V.)に並ぶ過去最大規模の投資です。

近年のLCC(格安航空会社)の台頭や、新興国をはじめとした経済成長に伴う旅客輸送量の増加を背景に、世界の航空機需要はますます拡大しています。旅客輸送量は年平均

で4.4%成長し、今後15年間の運航機数は2018年の21,450機から2037年には47,990機まで伸長すると予測されています*。

航空会社では、柔軟な機材計画や資金手当ての実現を目的としてリース需要が高まっており、現在世界で運航する航空機のうち約4割がオペレーティング・リースを活用しています。将来的には、当該リース比率が5割に達する予測もあるなど、今後もさらなる成長が見込まれている市場です。

* 出典: Airbus GMF 2018

オリックスの航空機リース事業とAvolon

	オリックス 航空機リース事業	Avolon (オリックスの持分は30%)	見込まれる シナジー
税前提利益	358億円* (2019年3月期)	800億円 (2018年12月期)	
資産	6,463億円* (2019年3月末)	3兆円 (2018年12月末)	
保有・管理・発注 機体数	保有・管理 213機 (2019年3月末)	保有・管理 553機 発注済 398機 (2019年3月末)	・バリューチェーンの 大幅な拡大 ・日本の投資家層への 供給量の増加 ・Avolonの資金調達力の 向上による利益増加
強み	・セカンダリーマーケットでのプレゼンス ・アセットマネジメントのノウハウ ・日本の投資家層へのリーチ	・プライマリーマーケットでのプレゼンス ・航空機メーカーへの発注ノウハウ	

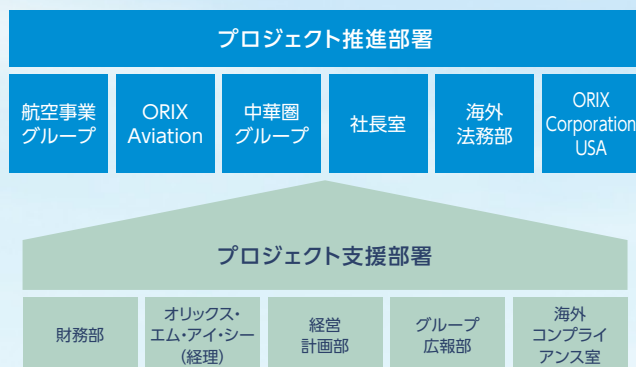
* 船舶事業を含む

投資実現の背景

オリックスが、業界大手であるAvolonへの投資を実現できた背景には、いくつかの要因がありました。オリックスには40年にわたる航空機リース事業の経験・ノウハウがあり、今回の投資のリスク・リターンを的確に判断することが可能でした。また、Avolonとは従来から取引があり、投資実行以前から確かな信頼関係を構築していました。加えて、オリックスの中国拠点を通じて、Avolonの親会社である中国の複合企業・海航集団(HNAグループ)ともコネクションを有していました。

案件の検討に際しては、部門同士が有機的に横連携するオリックス独自の強みが発揮され、航空事業グループ、

社内プロジェクト体制(国内外6部門:35名)



* 部署名は当時のもの

ORIX Aviationに加えて、中華圏グループ、社長室、海外法務部、ORIX Corporation USAと、国内外の6つの部門から専門性を持ったメンバーが集まり、総勢35名にも上るプロジェクトチームが結成されました。日本、中国、香港、アイルランド、アメリカと、さまざまなバックグラウンド・専門知識を

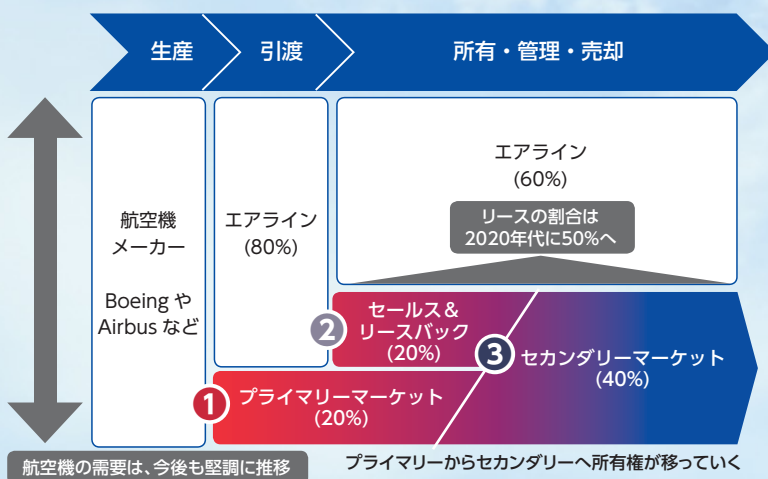
持つメンバーが活発な議論を交わしながら、バリュエーション、デューデリジェンス、条件交渉、規制対応などの投資実務を遂行しました。財務、経理、経営計画などの管理部門もバックアップした結果、案件の引き合いから契約締結まで約半年という短期間で大型投資を実現できました。

航空機リース事業のバリューチェーンにおけるAvolonとオリックスの位置づけ

オリックスの航空機リース事業が、主にセカンダリーマーケットに強みを持つ一方、Avolonは、主に航空機メーカーに直接発注して完成後の新造機を受け取り、航空会社にリースするプライマリーマーケットに強みを有します。両社の事業には重複

分野が少ないため、相互補完によるビジネスの拡大が可能となります。オリックスは、今回の株式取得により、プライマリーマーケットへのアクセスを強化し、航空機リース事業のスケールアップを図ることで、中長期的な事業成長を目指します。

航空機マーケットとリース割合



Avolonとオリックス航空機リース事業の事業分野比較

特徴	売主	機体	Avolon	オリックス
① プライマリーマーケット メーカーから直接購入しリース。財務体力とマーケティング体制が必要	メーカー	新造	◎	×
② セールス&リースバック エアラインから機体を購入。昨今、新規参入が相次いでおり競争激化	エアライン	新造	○	△
③ セカンダリーマーケット プライマリーマーケットのプレイヤーからリース付き機体を購入	航空機リース会社	中古	△	◎

出典：Ascend "Fleet Analyzer"、CAPA "Fleet Database"、Frighth Global "Fleet Watch 2018"より当社作成。括弧内の数値は航空機全体に占める割合



輸送機器事業本部副本部長
航空事業グループ長

北川 慶

投資実行後の評価

Avolonへの投資を実行して2019年7月で約8カ月が経ち、数々のシナジー効果が芽生えてきています。例えば、オリックスが新たな株主として加わったことでAvolonの信用力が補完され、邦銀を含む多くの金融機関との新規借入取引が実現しました。2019年4月には同社の格付が投資適格へと引き上げられており、今後さらにAvolonの資金調達力は向上することが見込まれます。

また、Avolonは航空機メーカーへの発注を伴うプライマリーマーケットに強みを持ち、リース機体数は世界有数の規模を誇りますので、オリックスが有する日本の航空機投資家層に対してこれまで以上に多くの機体を供給することが可能になります。オリックスとAvolon、両社が有する航空機リース事業に関する高度なノウハウや専門性を掛け合わせることで、さらなるシナジーを創出し、拡大を続ける世界の航空機リースマーケットでのプレゼンス向上を図っていきます。

経営戦略

特集2 新規取り組み ～オリックスのデジタルトランスフォー

組織体制

オリックスでは、これまでも各部門が主体となり、デジタル技術やデータを活用して多くの業務改善を行ってきましたが、2018年6月に、CEO直轄の新たな部門が設立され、既存の業務プロセスを前提にしない形でデジタル技術やデータ活用を推進する業務改革を開始しました。2019年8月からは、データ改革部と、デジタルイノベーション促進部という2つの部がオリックスグループのデジタルトランスフォーメーション

オリックスのデジタルトランスフォーメーションの推進・支援を行う各部のミッション

データ改革部

グループ横断的にデータ・AIの有効活用を促進
会社全体の収益性向上に貢献

デジタルイノベーション促進部

グループ横断的にデジタル技術を有効活用
事業変革の加速化とイノベーション促進

の推進・支援を行っています。在籍している社員には、データ分析やAIの専門家、デザイン思考の手法を活用できるデジタル・ビジネス・コンサルタント、最新技術や革新的なビジネスモデルを持つベンチャー企業をスクリーニングするアナリストなどがいます。

データ改革部は、これまでのビジネスや業務を通してオリックスグループが蓄積してきた情報と、社外情報をもとに、デジタルトランスフォーメーションの支援を行います。例えば、これまで人手で実施してきた審査業務の判断を、過去の実績データを用いてAIが模倣することなどが挙げられます。

デジタルイノベーション促進部は、新しいデジタル技術を駆使して、あるいはスタートアップ企業などと提携して、業務課題の克服や新規サービス提供の企画支援を行い、イノベーションを加速することを主眼に置いています。

また、オリックスは、2018年9月に、スタートアップ企業に対して成長支援を行うPlug and Play Japan株式会社とエコシステム・パートナーシップ契約を締結しました。これにより国内・海外のスタートアップ企業と連携や協業を図り、当該スタートアップ企業が有する最新技術やノウハウ、ナレッジなどをオリックスグループに取り込むことを目指しています。

データやデジタル技術の活用により改革を加速

ビジネス環境の変化や既存業務モデルへの脅威に対応し、既存の業務プロセスを効率化するだけでなく、デジタル技術やデータの活用による新しい企業価値創出の実現が必要とされています。今後の新規事業開発や収益性向上にはテクノロジーやデータの活用は必須です。

データ改革部とデジタルイノベーション促進部は、データ分析とAIおよびデジタル技術の活用方法の専門家をオリックスグループ横断で利用できる資産とし、オリックスグループの各部門からの要請に基づいて、部門が抱えている経営課題やお客さまのニーズをもとに、データとデジタル技術を活用した改革を加速し、オリックスグループの競争上の優位性を確立するように努めています。



グループ戦略部門管掌付
データ改革部
デジタルイノベーション促進部
担当

Damion Howlett
(デミヨン ハウレット)

デジタルトランスフォーメーション事例

現場ベースでの改革促進

オリックスは、各事業の業務課題に沿ったデジタルトランスフォーメーションを進めています。各事業におけるデジタル技術やデータに対するニーズを特定し、実用性・実行性を重視して、最新技術の実装に向けた取り組みを進めています。

例えば、自動車事業では、自動車入札会の売却判断のAIによる自動化に取り組んでいます。オリックス自動車では、自動車サービスを総合的に手がけており、調達や管理、売却など、車両の取り扱い台数は膨大なものです。売却業務を例に挙げると、中古車などの売却台数は年間約12万台にも上り、売却価格の最大化が大きなテーマとなっています。

中古車の売却は、自社運営会場での入札会などで行われます。車両の売却価格については、今まで「応札額が市場相場と同等であるか」を、担当者が経験により判断しており、利益を最大化しているか客観的に評価しにくい状況でした。そこで、データ改革部が、過去の入札データを分析したところ、入札数や最高入札額などの入札情報に規則性を見出すことができました。一部の入札会で

は、それらのルールに基づいて売却判断を行うという実証実験をすでに行っており、売却価格の改善が図れたという結果も確認されています。現在、入札情報からAIが自動的に「最適な売却判断」を決定するという取り組みを進めており、業務プロセスの効率化および売却価格の最大化を目指しています。

このほかにもオリックス自動車では、車両の調達やメンテナンス、レンタカーやカーシェアにおける需要予測、テレマティクスサービスにおける走行データの活用など、さまざまな分野でのデジタル・データ活用を見込んでおり、データ改革部およびデジタルイノベーション促進部との連携を強めています。

このようなデジタル技術やデータを活用するというプロジェクトは、オリックス自動車だけでなく、オリックス・レンテック、オリックス銀行、不動産事業、環境エネルギー事業などグループの各部門で取り組んでいます。プロジェクトの主体はあくまで各部門ですが、データ改革部とデジタルイノベーション促進部が横断的に見ることによって、オリックスグループ全体でのデジタルトランスフォーメーションに向けた動きを促進させています。

新しいテクノロジーの実装に向けた手順

ヒアリング	各部門から課題やニーズをヒアリング 優先度の高い問題がなにかを部門と共同で分析
ワークショップ	デザイン思考手法やリーンビジネスモデルキャンパスなどを活用し、顧客との接点や業務プロセスにおいて、データと新しい技術による課題克服方法、および新しいビジネスモデルの可能性を特定
企画	グループ経営戦略との適合性、現実性と予想効果の程度などを考慮 優先順位づけされた施策の実証実験を企画
実証実験	実際に新しい技術やデータ活用モデルを用いて現場で検証 効果を把握し、本格導入を企画

経営戦略

財務資本戦略

株主資本の適切なコントロール

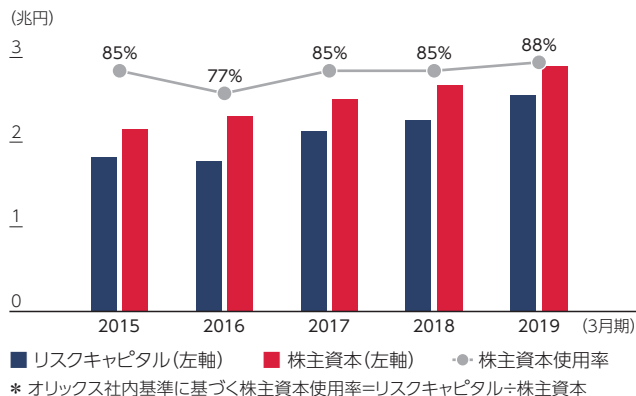
オリックスは、グローバルなベンチマークなどを参考に独自の計測方法で算定した株主資本使用率をもって、リスクに対する資本の充足性を検証し、新規投資の機動性を確保しています。具体的には、マーケット指標を参照の上、すべての資産において過去の最大下落率をもとにリスクキャピタルを算定し、株主資本に占めるリスクキャピタルの割合である株主資本使用率をコントロールする運用を行っています。2019年3月期は複数の大型投資を実行しましたが、過去最高益の更新により株主資本を着実に積み上げ、資産の入れ替えを進めた結果、株主資本使用率は88%となりました。

過去5年間に於ける3分類ごとのリスクキャピタルの比率は、「ファイナンス」が低下する一方、新規投資と既存ポートフォリオの入れ替えを両立する「投資」が30%程度を維持し、環境エネルギー、アセットマネジメント、コンセッションなど今後の

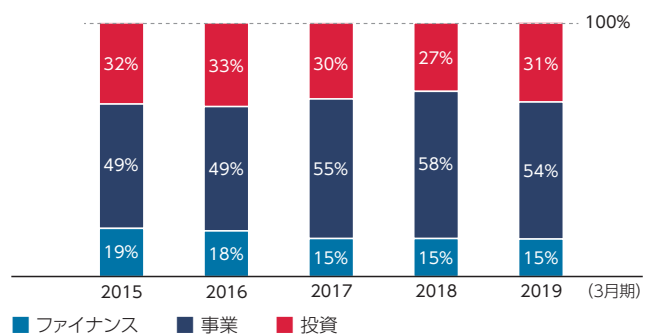
成長が見込まれる分野を中心とする「事業」は50%超にまで上昇しています。長引く低金利環境のもとでは「ファイナンス」で高い利鞘を確保することが難しいため、成長が見込まれる「事業」と「投資」に資本を振り向け、グループ全体で高い収益性を実現する方針です。

また、個別の投資案件を検討する際は、案件ごとのリスクを加味した資本コストを定め、それを上回るリターンを獲得できる案件を厳選して実行することで、資本コストを上回るROEの達成、および、持続的な企業価値の拡大を目指しています。特に、大型の新規投資を検討するにあたっては、必要に応じてシナリオ分析を行い、資本へのインパクトを事前に評価しています。既存事業については、案件レベルおよび事業ポートフォリオレベルのリスク・リターンを継続的にモニタリングし、資産の入れ替えを推進しています。

リスクキャピタル・株主資本・株主資本使用率



リスクキャピタルの内訳



強固な財務基盤

足元の資金調達環境は良好であり、金融機関借入・資本市場調達とも懸念はありませんが、米中貿易戦争などの影響により世界経済の先行き不透明感が高まっています。そのような環境下、オリックスの資金調達は、流動性リスクやマーケットリスクに対処するため、資産・負債管理の方針(ALM方針)を定め、運用しています。

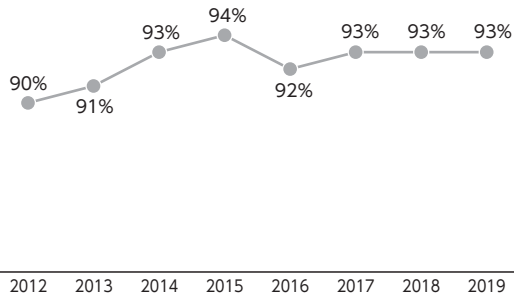
流動性リスクに対しては、調達の多様化、調達期間の長期化と償還時期の分散を進めるとともに、過去の金融危機の経験を踏まえたストレステストを実施し、長期の資金繰りに対応できるだけの手元流動性を確保しています。

金利リスクに対しては、金利変動時の期間損益やバランスシートへの影響、調達環境などを総合的に判断し、リスクコントロールを行っています。資産サイドの固定金利・変動金利の

現状や将来のキャッシュ・フローの見込みに合わせて負債サイドを構成することで、金利変動時における期間損益への影響を抑制しています。

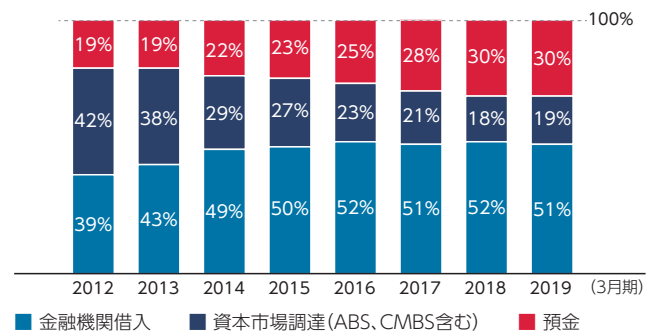
近年、米国や航空機リースなど海外事業の拡大に伴い、外貨での資金調達の割合が高まっています。外貨建ての営業取引や海外投資においては、原則として同通貨で資金を調達することで為替変動リスクに対応しています。外貨の資金調達では、国内外の金融機関から現地通貨建てで借入を行うほか、現地の資本市場で社債を発行するなど、調達方法、調達マーケット、調達エリアを多様化するとともに、調達期間の長期化も推進することで、安定的に調達する仕組みを構築しています。調達コストにも目配りしながら、今後も、グローバルな事業展開を見据えた機動的かつ安定的な資金調達を行います。

長期借入比率

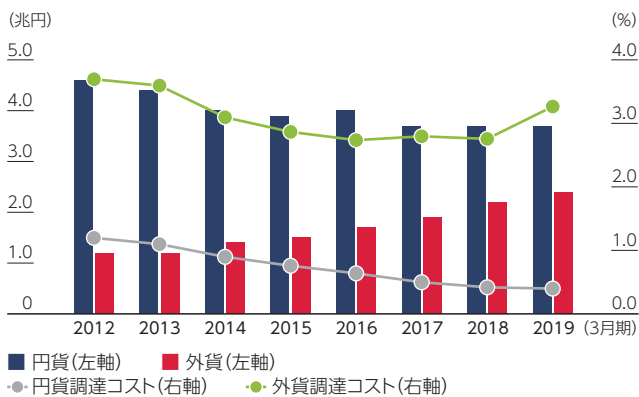


* 長期借入比率：長期借入債務÷(短期借入債務+長期借入債務)

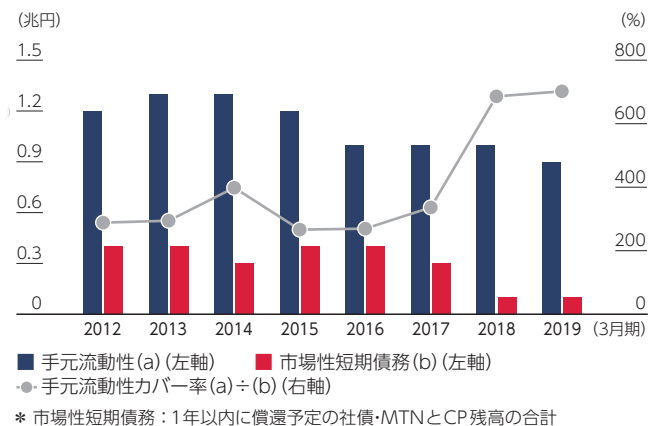
資金調達構成比



長短借入債務および預金の通貨別残高(平残)と調達コスト



手元流動性・市場性短期債務・手元流動性カバー率



* 市場性短期債務：1年以内に償還予定の社債・MTNとCP残高の合計

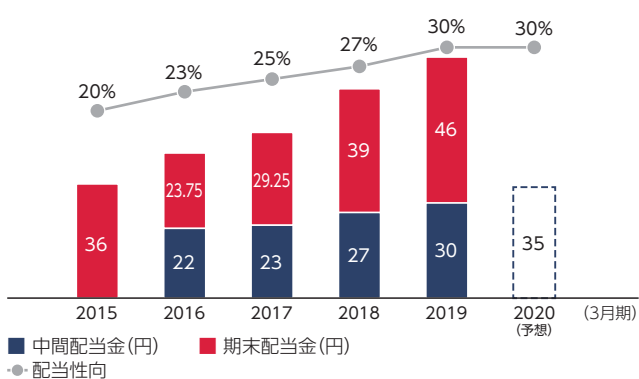
株主還元

オリックスは、事業活動で得られた利益を主に内部留保として確保し、事業基盤の強化や成長のための投資に活用することで、株主価値の増大に努めています。同時に、業績を反映した安定的かつ継続的な配当を実施しています。これらの配当方針のもと、2019年3月期の配当性向は、前期の27%から3%引き上げ、30%としました。通期の配当額は1株当たり76円で、前期の66円と比べ15%の増配となり、配当額はこの3年間で約1.7倍となりました。2020年3月期について

ては、利益成長に向けた積極的な投資機会の獲得と安定的かつ継続的な配当との最適なバランスを重視しながら、配当性向は30%を維持し、1株当たりの中間配当金の予想額は35円としています。

自己株式の取得については、必要な内部留保の水準を考慮しつつ、経営環境の変化、株価の動向、財務状況および目標とする経営指標などを勘案の上、弾力的かつ機動的に対処してまいります。

1株当たり配当金と配当性向



株主還元額と総還元性向

