



事業別戦略

このパートでは、各事業の戦略について、それぞれの機会、リスク、強みを踏まえ、ご説明しています。
また、サステナビリティへの取り組み方針についてもご紹介しています。

セグメント	ユニット	事業の特徴	ページ
法人営業・メンテナンスリース	法人営業	日本全国に営業ネットワークを有す。グループ営業の中核的なプラットフォームとして法人のお客さまに最適なソリューションを提供。	▶ P.66
	自動車	自動車に関するあらゆるサービスをワンストップで提供。車両管理台数は世界トップクラス。	▶ P.67
	レンタル	国内最大規模の機器レンタル会社。「機器」だけでなく「技術」と「ノウハウ」もあわせて提供。	▶ P.68
不動産	投資・運営	不動産に関する幅広い専門性を保有。開発・投資、アセットマネジメント、施設運営と多角的に展開。	▶ P.69
	大京	分譲マンションを中心とした不動産の開発、流通、建物の維持管理を展開。分譲マンション累計供給戸数は国内第1位*1。	▶ P.70
事業投資・コンセッション	事業投資	グループの専門性とネットワークを活用したハンズオン経営で投資先の企業価値向上を追求。	▶ P.71
	コンセッション	所有権を公的機関に残したまま、公共施設などを運営。関西エアポートは関西3空港*2を運営。	▶ P.72
環境エネルギー	環境エネルギー	グローバルに再生可能エネルギー事業を展開。国内では廃棄物の収集・運搬、中間処理、再資源化のバリューチェーンを構築。バイオガス発電施設や最終処分場運営も手がける。	▶ P.73
保険	生命保険	死亡保険・医療保険などニーズに応える商品を提供。お客さまおよび外部から高い評価。	▶ P.74
銀行・クレジット	銀行	投資用不動産ローンにおいて長年の実績。店舗網やATMなどを持たず、インターネットを通じた取引が中心。	▶ P.75
	クレジット	ローン事業、信用保証事業、モーゲージバンク事業を展開。個人向け無担保ローンで40年以上の実績。	▶ P.76
輸送機器	輸送機器	航空機および船舶のリースやアセットマネジメントに関するノウハウを保有。航空機リースでは世界有数の規模。	▶ P.77
ORIX USA	ORIX USA	金融から事業投資まで、第三者の資金も活用し、米国企業に資金調達ソリューションを提供。	▶ P.78
ORIX Europe	ORIX Europe	ROBECOのほか複数のブランドで資産運用事業を展開。ROBECOはESG投資の分野で高い専門性を有す。	▶ P.79
アジア・豪州	アジア・豪州	アジア各国で主に金融サービスを現地のお客さまに提供。中華圏・韓国ではPE投資も展開。	▶ P.80

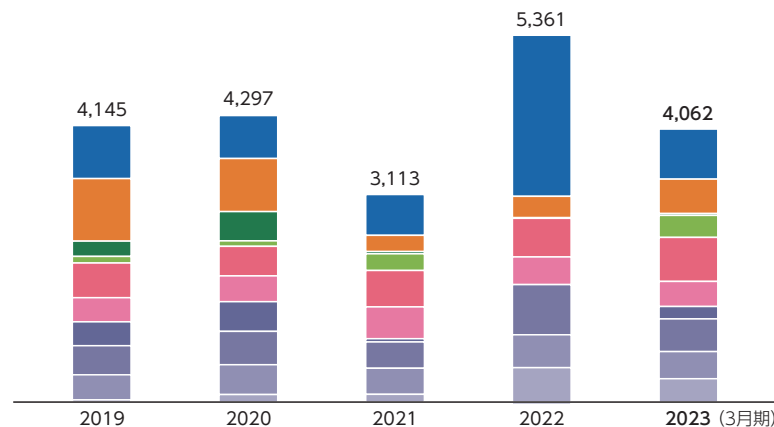
*1 株式会社不動産経済研究所調べのデータをもとに算出(2022年12月現在)。

*2 関西国際空港、大阪国際空港、神戸空港。

セグメント概要 (利益・資産・ROA・社員数)

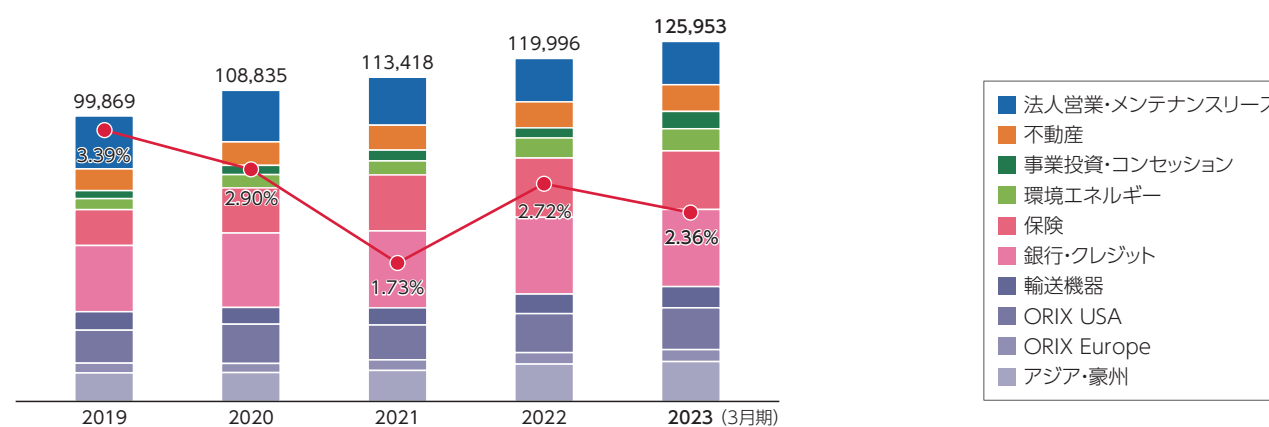
5年間の推移

セグメント利益 (億円)



2021年3月期はコロナ禍の影響で不動産、コンセッション、輸送機器(航空機)を中心に減益となった。2022年3月期は法人営業で弥生売却益1,630億円を計上。2023年3月期は主に保険、ORIX USAが減益となったが、リオープンに進展に加え、不動産、環境エネルギーの売却益が寄与した。弥生の売却による影響を除けば、前期比で増益。

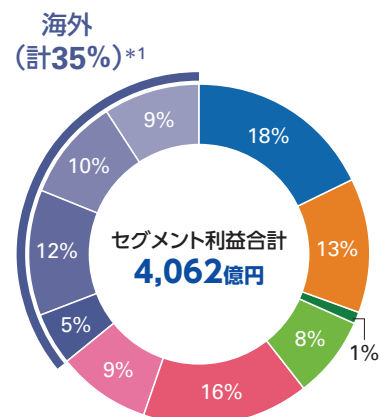
セグメント資産 (億円) / セグメント資産当期純利益率 (ROA) (%)



2023年3月末の資産は前期末比5,958億円増加。主な増加要因は、事業投資部門での新規投資や為替の影響(+3,687億円)。

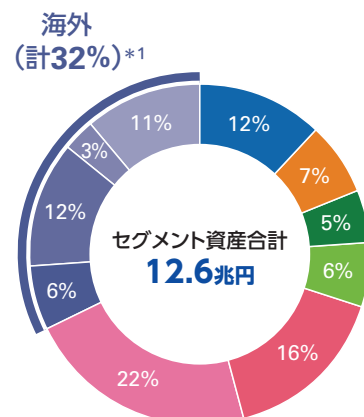
2023年3月期

セグメント別利益構成

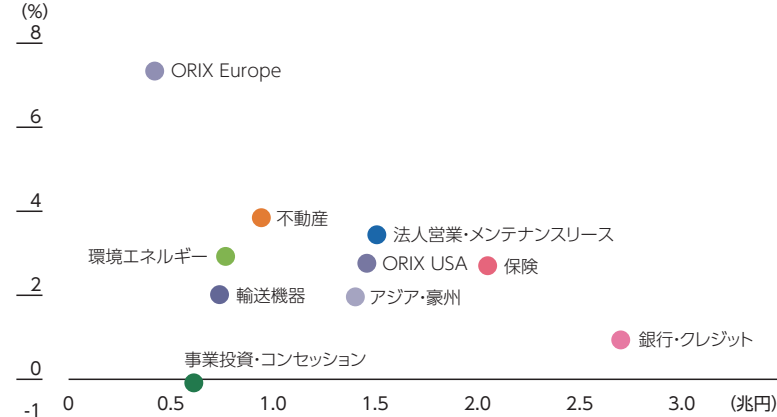


*1 環境エネルギー(海外)を含まない。

セグメント別資産構成

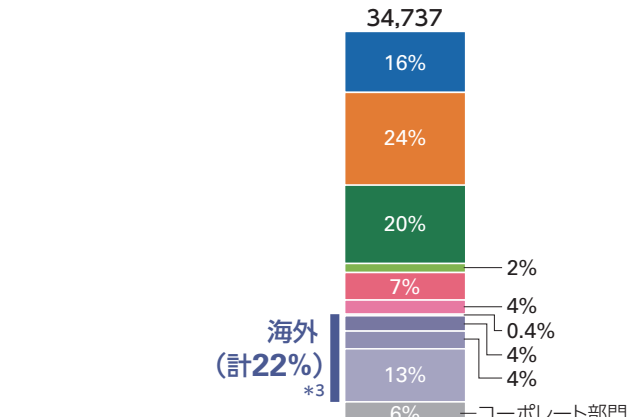


セグメント資産 (兆円) / ROA (%) *2



*2 セグメント資産ROAは、ユニットごとの税引後利益を用いて算出。

社員数 (名) / 社員構成 (%)



*3 輸送機器、ORIX USA、ORIX Europe、アジア・豪州の4セグメントの合計。コーポレート部門は含まない。



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やESGをテーマとした設備投資ニーズ

リスク

- 法人向け貸出競争の激化
- 世界的な高インフレによる顧客業績への悪影響

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 収益源の一層の拡大

2023年3月期のレビュー

金融収益は、従前から取り組んでいる中堅・中小企業向け事業性融資が堅調に推移したことに加え、金融機関向けの事業性融資保証取り組みの取り扱いが増加。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た結果、順調に拡大。

- 金融収益については、専門性が必要な各種ファイナンスプロダクトの展開を進めます。不動産ノンリコースローンを代表とするストラクチャードファイナンスによるアセットの積み上げを図るとともに、カーボンニュートラル対応やデジタルシフトといった、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。
- 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、太陽光発電システムの第三者所有モデル(PPAモデル)、不動産仲介、M&A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

2023年3月期のレビュー

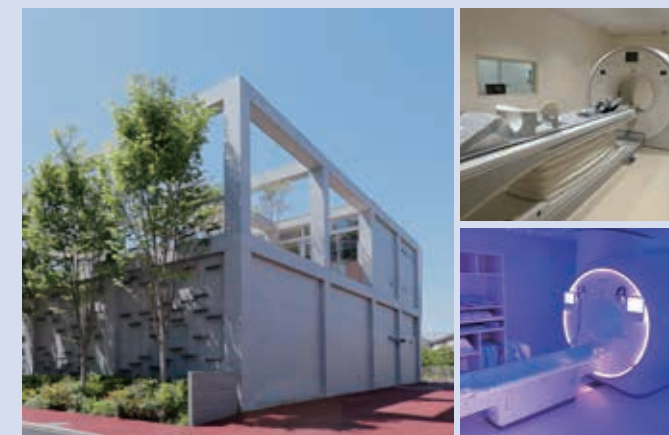
主に脱炭素化支援、事業承継支援、予防医療事業に注力。脱炭素化支援では、PPAモデルや太陽光パネル販売が堅調。事業承継支援においては、M&A仲介が本格稼働し、さまざまな事業承継課題を解決する体制が整った。また、予防医療事業では、中小企業の健康経営を支援する目的で、東京都内に新たな会員制メディカルクラブを開設。

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めます。

- 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。
- PPAモデルに代表される環境対応型電力供給サービスの提供により、お客さまの脱炭素化を支援します。
- 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。新設した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。
- 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。



「PATPOST」は、独自のAI-OCR技術により、文字をテキストデータに変換し、クラウド上に書類を保管できるサービスです。また、請求書などのビジネス書類をシステム上にアップロードするだけで、取引先などの項目を自動でデータ化できます。11D当たり月額980円から提供することで顧客企業のデジタル化、データ活用を裾野広く支援するもので、2024年1月に施行予定の改正電子帳簿保存法の対応に必要な書類の仕分けや保管もこのサービスで簡単に完結できます。



資本業務提携先の株式会社CMCでは中小企業のオーナーや経営者に高精度の検査機器を使用した人間ドックや経年での健康管理などを提供する会員制メディカルクラブの運営を行っています。2023年3月に設立したセントラルメディカルクラブ世田谷では、PET-CTやMRIなど先進的な画像診断機器を揃えるクリニックと提携し、三大疾病(がん・心疾患・脳血管疾患)に関わる検査のほか、日常の健康相談サービスなどを通じ、中小企業の経営を健康面からサポートしています。



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

- シェアリングエコノミーやMaaSの浸透によるレンタカー、カーシェアリングを含むモビリティサービス市場の成長
- 電気自動車(EV)へのニーズ

リスク

- 自動車業界の構造変化による既存事業・サービスからの収益や車両残存価値の低下

強み

- 総合的かつ最適なサービスの提案が可能な多様なサービスメニュー
- 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

利便性の追求と電気自動車(EV)ニーズの取り込み

2023年3月期のレビュー

EV充電サービスの法人向け利用拡大に関しユビ電株式会社と業務提携。リースやレンタルでの車両調達やEV充電設備の導入を提案するとともに、導入後の充電利用の分析や車両メンテナンスなどの一元管理をワンストップで提供。

- 「顧客基盤の拡大」と「収益力の強化」の二軸で成長を継続します。事業環境およびお客さまのニーズの変化に対応して、車両管理、EV、シェアリングに関連する新たなサービスを追加し、収益機会を増やします。またお客さまへワンストップでサービスを提供できる体制を強化し、顧客基盤のさらなる拡大を目指します。
- リースでは脱炭素社会・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の追加を検討します。また、EV普及を踏まえた新たなバリューチェーンの確立(EV導入、充電サービス、中古車両・バッテリーのリユース・リサイクル)にも取り組みます。
- レンタカーでは安心・安全の強化、脱炭素への貢献、デジタル技術の活用によって「選ばれるレンタカー会社」を目指します。
- カーシェアリングではステーション開拓、会員獲得、サービス向上を進めると同時に、新たなシェアリングサービスの開発を検討します。

サステナビリティへの取り組み方針

2023年3月期のレビュー

ユビ電と提携してお客さまへのEV導入を提案。給油量などのデータを活用してお客さまのCO₂排出量を算出し、データとして提供できるサービスの開発はシステム開発が視野に入るまでに進展。レンタカー店舗の電力グリーン化率が20%に向上。

環境負荷低減や交通事故の削減につながるサービスの提供を進めます。そして、自社施設・事業における脱炭素化も推進・強化します。

- お客さまがEVを導入しやすい環境を整備し、管理台数の拡大につなげます。
- リース・レンタカー・カーシェアリング事業における次世代車両(HV^{*1}、EV、FCV^{*2})の導入比率をモニタリングし、積極的な車種提案でその比率向上を目指します。
- 自社所有車の段階的なEV化や、直営レンタカーおよびカーシェア車両の次世代車両化率向上を進めます。
- 車両運行データを活用した車両管理レポートを開発し、環境関連や安全運転に関する情報サービスとして提供します。
- レンタカー店舗で使用する電力のグリーン化に取り組み、CO₂排出量の削減を実現します。

*1 ハイブリッド車

*2 燃料電池自動車

▶▶▶ 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。



EV車両の導入だけでは実質的なカーボンフリーとは言えません。オリックス自動車では自動車ライフサイクルのすべての面でお客さまを支援できる体制を目指しています。必要とする次世代車両を幅広いラインアップから提供する車両導入支援に始まり、十分な充電インフラの整備、電力使用におけるエネルギーマネジメントや再生可能エネルギーへの転換支援、車両利用後の中古車としての流通、バッテリーの二次利用などに取り組んでいます。



お客さま支援の取り組みの一環として、EV充電サービス「WeCharge」のユビ電株式会社と資本業務提携しました。「WeCharge」はすべてのEVやプラグインハイブリッド車に対応し、利用手続きから料金精算までをアプリで完結できる充電サービスです。オリックス自動車は、EV導入を検討するすべてのお客さまへ、EV充電設備の導入から導入後の充電利用の分析までをワンストップで提供し、EVにおいても車両管理業務の効率化をサポートします。今後もこうした事業提携などにより、お客さまの課題解決を支援していきます。



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

- 顧客基盤を生かした協業による新たなビジネスの創出
- 労働力不足対策、働き方改革、セキュリティ対策におけるテクノロジー活用加速
- デジタル分野を中心とした、企業による活発な設備投資

リスク

- 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
- 物価上昇による諸原価の高騰

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

2023年3月期のレビュー

国内3カ所目となる技術センターを神奈川県相模原市に開設し、デジタル分野における活発な設備需要や、人材の流動に合わせたフレキシブルなPCの導入ニーズにお応えすべく、保管・メンテナンス能力を大幅に拡大。

- ICT分野ではサブスクリプションモデルを強化し、入れ替えの自由度を高めることでレンタルユーザーの拡大を図ります。またPCベンダー、Sler*1、代理店との協業により中堅企業層のレンタル利用を推進します。
- 測定器分野では通信機器メーカーとのリレーションを強化し、通信分野における次世代規格(Beyond 5G)の研究開発関連需要にお応えします。
- 3Dプリンター事業ではサブスク3Dプリントに加え、3Dプリントの造形シミュレーション[3D-FABs]の提供を通じて、お客さまのDX推進もサポートします。
- メーカー・ベンダーとユーザーをつなぐコミュニティの提供、ユーザーとベンダーのビジネスマッチング、顧客データを利活用したコンサルティングサービスやデータ販売事業の展開といった、顧客基盤を生かしたプラットフォームサービスの展開を検討します。

*1 システムインテグレーター(Sler)はクライアントのシステム開発や運用などを請け負うサービス事業者を指す。

サステナビリティへの取り組み方針

2023年3月期のレビュー

CO₂排出量の可視化クラウドサービスのほか、風力発電事業者向けの計測器や燃料電池の開発用装置といった、循環型経済、気候変動の緩和、技術革新を促進する商材・サービスを開発し提供を開始。

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*2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、調達方針の策定を進めます。

*2 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。

▶▶▶ 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。



2023年4月にオープンした相模原技術センターは、東京ドーム約15個分の広さを誇る国内最大級の最先端物流拠点[GLP ALFALINK相模原]にあり、ICT機器の保管・運用に特化した技術センターです。世界最高レベルの保管効率機能を持つ高密度ロボットストレージシステム「オートストア」や、無人搬送車(AGV)の導入により、東京技術センターの約2倍の処理能力を有します。



2023年5月に3Dプリントのシミュレーションを自動化するサービスとして、「3D-FABs」を開始しました。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

- コロナ禍で落ち込んだ宿泊需要の回復
- EC市場の拡大に伴う物流施設ニーズ
- 投資への資金流入拡大の流れを受け、活発に行われる不動産売買

リスク

- 運営施設の人材不足、エネルギー・人件費などのコスト上昇
- 国内人口の減少に伴う不動産投資マーケットの縮小
- 建築・設備コストの上昇

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 グループネットワークを最大限活用

2023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促進。施設運営事業のコロナ禍の影響は収束傾向。日本人需要が先行回復し、2022年10月以降は入国制限の大幅緩和に伴いインバウンドも回復傾向。安定収益基盤となるアセットマネジメント事業の運用資産は順調に拡大。

- 開発・賃貸事業では、需要の高い物流施設や賃貸マンションへの投資を積極的に行います。特に、物流施設は、首都圏を中心に開発を継続しており、2023年3月末時点で1,000億円以上のパイプラインを確保しています。開発・賃貸・売却を一連とする回転型ビジネスを基本としながら、将来的には中長期保有も視野に入れています。
- 施設運営事業では、立地や体験などで差別化できる良質案件に投資します。ブランド認知の向上を進め、集客機能、顧客基盤を強化します。地域共創取り組みをさらに推進し、施設の付加価値向上を目指します。
- アセットマネジメント事業では、継続的に運用資産残高の拡大を進めます。

サステナビリティへの取り組み方針

2023年3月期のレビュー

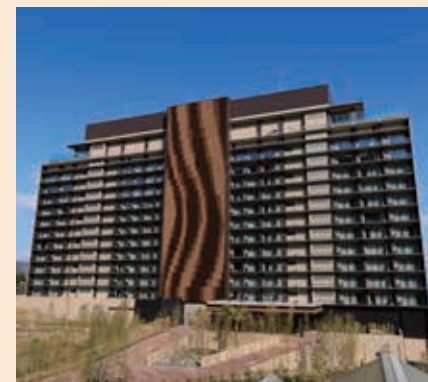
オリックスグループのカーボンニュートラル目標に合わせた保有物件からのCO₂排出量の削減計画に則り、省エネルギー設備への入れ替えや再生可能エネルギーの導入を実施。施設運営事業では特定シングルユースプラスチック製品の撤去完了*1、客室の提供飲料水をペットボトルからアルミ缶へ切り替え完了*2、食品廃棄物・食品ロス削減目標（ビュッフェ10%、コース3%）を達成*3。

*1 全18の運営施設にて完了 *2 17の施設にて完了 *3 ホテル事業全14施設にて達成

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めます。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。

▶▶▶ 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。



リサイクル堆肥により
収穫された有機野菜

「別府温泉 杉乃井ホテル」(大分県別府市)では、2棟目の新客室棟「宙館(そらんかん)」を2023年1月に開業しました。当館は、省エネルギー設備の導入や地熱エネルギー*4の有効活用などにより、CASBEE*5建築の最高SランクおよびZEB Oriented*6を取得しています。また当ホテルでは、ビュッフェの調理過程で生じた不可食部分やお客さまの食べ残しなどを含む食品残渣を堆肥化し、その堆肥を使用して育てた有機野菜をレストランにて提供する「食品リサイクルプロジェクト」を構築。地域と連携しながら食品廃棄物の削減・リサイクルを推進しています。

*4 地熱発電所は設備改修工事中。2024年10月運転開始予定。

*5 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。

*6 外皮の高性能化および高効率な省エネルギー設備に加え、さらなる省エネルギーの実現に向けた措置を講じた、延べ面積が1万㎡以上の建築物を対象とした認証制度。



神奈川県愛甲郡において、オリックス不動産最大の延床面積(55,464.63坪)を有する大型マルチテナント型物流施設「厚木Ⅲロジスティクスセンター」の開発に着手しました。屋上には太陽光発電設備を設置し、再生可能エネルギー由来の電力を施設全体に供給するほか、年間の一次エネルギー消費を実質的にゼロとするZEB*7認証を取得しています。

*7 高効率な設備システムの導入などにより一次エネルギー消費量を基準一次エネルギー消費量から50%以上削減し、かつ、再生可能エネルギーの創エネルギー分を含めて一次エネルギー消費量が100%以上削減された建築物。



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

- 大規模再開発案件を含めた老朽化マンションの改修・建て替えニーズ
- グループネットワークを活用した事業機会の増加

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

各事業の強化とデジタルトランスフォーメーション（DX）による業務変革と効率化の推進

2023年3月期のレビュー

不動産開発事業では、新築マンション価格が上昇する中、底堅い需要を捉え堅調に推移。2023年4月には「THE LIONS」へのリブランドを発表。不動産管理事業では管理体制を強化しながら管理施設数を維持。不動産流通事業では、中古マンション価格の上昇と高額物件の取り扱い強化により取引単価が上昇。

- 不動産開発事業では、マンション事業で都心好立地を中心に仕入れを厳選し、またリブランドにふさわしい価値を提供する取り組みを進めます。再開発事業へも積極的に参画します。
- 不動産管理事業では、管理施設数の受託拡大を図りつつ、受託施設からの改修工事受注およびオプションや派生工事受注の拡大を図ります。また、DXによる業務の変革と効率化を推進します。
- 不動産流通事業では、買取再販およびリテール向け仲介において高額物件の取り扱いも強化し、収益向上を図ります。

サステナビリティへの取り組み方針

2023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「令和4年度 中高層 ZEH-M（ゼッチ・マンション）支援事業」にも3事業が採択。今後開発する分譲マンションの駐車場にEV充電コンセントを標準仕様として設置することを決定。大京および穴吹工務店では、すべてのマンションギャラリー *2の電力を実質再エネ化。大京、穴吹工務店の本社、オリックス・ファシリティーズの京都本店を実質再エネ化。

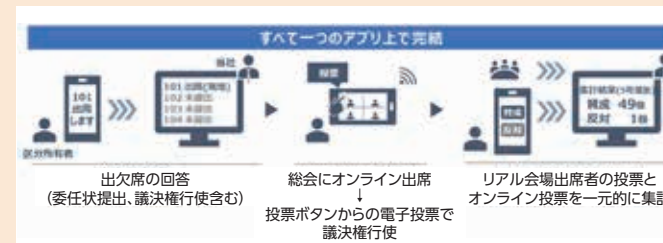
*1 ZEHとは、“Net Zero Energy House”の略。高い断熱性能やエネルギーを効率良く使う機器の導入による「省エネルギー」と、太陽光発電などにより電力を創り出す「創エネルギー」で、年間エネルギー消費量の収支をゼロ以下にすることを目指した住宅を意味します。ZEH-M Orientedは、一次エネルギー消費量を基準値から20%以上削減した集合住宅です。

*2 ビル内マンションギャラリーやJV事業など大京および穴吹工務店が電力需給契約者にならないものを除く。

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。



マンション居住者サービス「POCKET HOME」は、業界初 *3 の「マンションの総会支援システム」です。マンション管理組合の総会を、アプリを利用してオンライン形式で開催できる「マンションWEB会議」のほか、「AI自宅査定」「LINEからお問い合わせ」「よくあるご質問」「各種お手続き」「お知らせ」など、6つのコンテンツの利用が可能なマンション居住者向けサービスとなっています。大京アステージ・穴吹コミュニティが全国で管理受託する約54万戸のマンションを対象に無料で提供しています。

*3 大京アステージ・穴吹コミュニティ調べ。



「ライオンズ千林大宮レジデンス」（大阪府大阪市）は、関西の分譲マンション初 *4 の「高層 ZEH-M Ready」 *5 を取得しました。高断熱・高効率設備などを導入することに加え、太陽光発電によりエネルギーを創出し、住棟全体で一次エネルギー消費量を56%削減しています。

*4 大京調べ。

*5 強化外皮基準や、再生可能エネルギーを含め一次エネルギー消費量を50%以上75%未満削減するなどの要件を満たした集合住宅のこと。



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、カープアウトや非公開化案件などパブリックディールの増加
- デジタル化などによる業界構造の大幅な変化や、業界再編の加速に伴う投資機会の増加

リスク

- 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など
- 競争環境による買収価格の高騰

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 注力業種における拡張と既存事業とのシナジー

2023年3月期のレビュー

株式会社ネットジャパン(貴金属リサイクル最大手、2014年買収)のExitを実現。株式会社HEXEL Works(集合住宅向け総合電気設備工事業)、DHC(化粧品・健康食品の大手メーカー)への投資を実行。日本産業パートナーズ株式会社(JIP)が主導する東芝買収案件も検討。

- 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。
- これまではEV(企業価値)が500億円以下の中小型の事業承継案件が中心でしたが、今後はカープアウトや非公開化などのパブリックディールの獲得に向けても注力し、EV500億円以上といった案件の大型化を目指していきます。
- 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ます。

サステナビリティへの取り組み方針

2023年3月期のレビュー

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の取り組みを投資先とともに進めます。
- 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。



HCNET

(左)
代表取締役社長
大江 慎一氏

(右)
取締役 安久津 好雅氏
(オリックス株式会社
事業投資本部事業投資
グループ シニア
ヴァイスプレジデント)



エイチ・シー・ネットワークス株式会社(HCNET)は、ネットワークに関する設計・構築・保守などのサービスを統合的に提供するインテグレーターです。2020年の出資後、多様な領域で事業展開するオリックスグループの特色を生かし、システム改革プロジェクトへの招聘、新サービスの共同開発、サービス拡張のための子会社買収など、HCNETに新たな成長機会を提供してきました。事業投資セグメントでは、テクノロジーと現場ノウハウの融合を狙い、IT業界を注力テーマの一つにしています。



(左)
代表取締役会長・
CEO 高谷 成夫氏

(中央)
代表取締役社長・
COO 宮崎 緑氏

(右)
代表取締役副社長
小高 弘行氏(オリックス株式会社 事業投資本部事業投資グループ ディレクター)



オリックスは事業承継ニーズに対応し、大手化粧品・健康食品メーカーであるDHCの全株式を創業者から譲り受けました。DHCは「ウェルネス(Wellness)」に資する「美」と「健康」の事業を併せ持ち、国内では高い知名度を有しています。トップダウン経営からボトムアップ経営への組織・意識改革を行いながら新体制への移行を進め、海外を含めた事業戦略の立案・実行や、ヘルスケア領域での他の投資先とのシナジーを追求することで、さらなる成長を支援していきます。



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

- 潜在的に大きい国内老朽インフラの更新・維持管理マーケット
- グローバルでのインフラ案件

リスク

- 国内コンセッション案件における競争激化
- コンセッション推進に関する政策の転換や法令の変更
- 感染症拡大による旅客数低下など、不可抗力の発生

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 中長期的視野に立って市場を開拓

2023年3月期のレビュー

関西エアポートは、新型コロナウイルス感染症の水際対策緩和による国際線の需要回復を着実に取り込むために、航空会社との関係性維持と就航環境整備を図った。お客さま体験の向上やキャパシティ拡大を目的とした関西国際空港第1ターミナルビルの大規模改修の第一弾として、新国内線エリアの供用を開始。上下水道分野では、株式会社みずむすびマネジメントみやぎが、2022年4月より「宮城県上工下水一体官民連携運営事業」の運営権者として事業運営を開始。新規コンセッションとして川崎市の「等々力緑地再編整備・運営等事業」へ参画。

- 既存コンセッション案件：関西エアポートは国際線回復や大阪・関西万博開催に備え、関西国際空港の改修やDX（デジタルトランスフォーメーション）推進に取り組めます。浜松・宮城の上下水道分野ではエネルギーコスト高騰への対処に取り組む、等々力緑地の整備・運営事業では運営体制の構築に注力します。
- 新規コンセッション案件：これまで多くの入札に参加した経験に基づくノウハウと、国内外パートナー企業との良好な関係をもとに、将来有望な新規エリアおよび新規事業に対するアプローチを続け、事業化に取り組んでいきます。
- インフラ運営に必要な専門性を有す企業の買収を検討します。

サステナビリティへの取り組み方針

2023年3月期のレビュー

関西エアポートでは、再生可能エネルギー・水素の利活用、空調や照明設備の省エネルギー推進、環境負荷の低い車両の導入推進など温室効果ガス排出削減への取り組みを実施。浜松・宮城の上下水道分野では、維持管理の工夫を通じたエネルギー消費量・薬品使用量の削減や、環境負荷低減に係るKPI管理などの取り組みを実施。

- 関西エアポートでは、2023年4月より新たな環境計画「[環境ビジョン2050・環境目標2030](#)」をスタートしました。新計画では、温室効果ガスの排出量削減だけでなく、資源循環、環境監視および生物多様性にもアプローチしています。「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目標達成のためのマイルストーンとしての2030年の具体的な目標を設定しています。
- 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んでいます。

▶▶▶ 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。



関西エアポートでは、将来の成長に向け、国際線キャパシティ拡大のための関西国際空港の大規模改修をはじめとする必要な投資を着実に実施し、3空港*の運営を通じて関西経済の発展に貢献すべく全社一丸となって取り組んでいます。

*関西国際空港、大阪国際空港、神戸空港



浜松・宮城の上下水道分野では、下水道の仕組み・役割や地域課題を知るための活動として、小学生向けの「下水道教室」（浜松）や地域イベント「みずむすびフェス」（宮城）を実施。地域の一員として、地域社会の発展に資する取り組みを継続しています。



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・蓄電池販売、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

- 金利上昇の継続と高止まり
- サプライチェーン混乱や資材価格の高騰
- 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

- さまざま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 バリューチェーンの拡大とグローバル展開

2023年3月期のレビュー

オリックスがグローバルに再生可能エネルギー事業を展開する戦略的プラットフォームであるElawan Energy(スペイン)は、2023年2月に持分80%から完全子会社化し、海外の再生可能エネルギー事業基盤をより強化。

大型蓄電池を設置し電力系統に接続することで、電力系統の安定化に貢献する「蓄電所」の開発を推進。経済産業省が所管する「令和3年度補正再生可能エネルギー導入加速化に向けた系統用蓄電池導入支援事業(執行団体:一般社団法人環境共創イニシアチブ)」に関西電力株式会社と共同で参画。

- 国内のエネルギー分野では、電力小売、省エネルギー、再生可能エネルギーなどの複数サービスを組み合わせ、電源の開発・運営・販売に至るバリューチェーンを構築することで、「再エネワンストップサービスプロバイダー」として、付加価値の高いサービスの提供を目指していきます。
- 海外では、戦略的プラットフォームを活用し、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、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、資産の一部売却などキャピタルリサイクリングも推進していきます。
- 国内の環境分野では、リサイクル品目の拡充やネットワークの構築、高付加価値の処理能力が強みとなっており、循環型社会に向け、バリューチェーンのさらなる拡大を加速していきます。

サステナビリティへの取り組み方針

2023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つつ、国内外で再生可能エネルギー事業の拡大を推進し、稼働中の設備容量*は2022年3月期の3.3GWから3.7GWに拡大。

オリックス環境では、循環型社会の実現に向け、錠剤の包装などに使用される「PTPシート」のマテリアルリサイクル事業、太陽光パネルのリユース・リサイクル事業など、付加価値の高い事業領域を新規事業として開拓・推進。

*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。
- 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。



スペインを本拠とするグローバルな再生可能エネルギー事業会社Elawan Energyの発行済み株式の100%を保有しています。同社は、欧州や北米・南米を中心に、14カ国において風力および太陽光発電所の開発・運営を行っており、設備容量合計1,360MW(2023年3月末時点)の稼働済発電施設を運営し、合計11GWの稼働中・建設中・開発中のプロジェクトを有しています。開発から運営まで一貫して手がける専門性と機能に強みを持っており、今後、オリックスがグローバルに再生可能エネルギー事業を拡大する上での戦略的プラットフォームと位置づけています。



オリックス資源循環は、2021年6月に埼玉県寄居町で一般廃棄物を活用した国内最大規模となる設備容量1.6MWの乾式バイオガス発電施設「寄居バイオガスプラント」を竣工しました。2022年4月に商業運転を開始し、年間の想定発電量は980万kWhです。本施設は、食品廃棄物や紙ごみなどの一般廃棄物をメタン菌により発酵させることで生成したバイオガスを、発電燃料として活用するWaste to Energyの再生可能エネルギー発電施設です。本施設の稼働により、食品産業の中でも川下にあたる事業者の食品リサイクル率の向上に貢献します。



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、資産形成ニーズや生前保障ニーズの高まり
- オムニチャネルの活用によるお客さまとの接点増加、契約獲得機会の拡大

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
- 外部評価機関からの高い評価
- オムニチャネルを生かした事業展開

成長戦略

顧客層の拡大とオムニチャネル戦略の高度化

2023年3月期のレビュー

高齢化する企業経営者のニーズに応える生前給付保険を新たに発売。オムニチャネルの充実を進め、直営の来店型保険ショップや、オンライン対面による販売など、新たなお客さま接点の創出を推進。

- 高齢者の相続ニーズや老後のための資金形成ニーズに応える商品、法人マーケットをターゲットにした商品を提供し、顧客層の拡大を図っています。
- 商品競争力、商品供給力を強化するために商品開発を複線に進め、開発期間も短縮していきます。
- 4つの販売チャネル(代理店販売・金融機関による販売・通信販売・社員による対面販売)の特性を生かした営業戦略を通じて、新たなお客さま接点を創出していきます。
- オペレーションの効率化、デジタル化によりCX(お客さま体験価値)向上を図り、契約獲得機会の拡大を進めていきます。

サステナビリティへの取り組み方針

2023年3月期のレビュー

2022年12月にサステナビリティ方針を制定し、5つの重要課題(マテリアリティ)を特定。資産運用におけるESGを考慮したスクリーニング基準を策定。運用ポートフォリオのGHG排出量の算定を実施。

オリックス生命は、[オリックス生命理念](#)に基づき、生命保険事業を通じて社会課題の解決に貢献するための基本的な考え方を明文化した[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。



「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、当社主力商品の「医療保険 新キュア」「医療保険 新キュア・レディ」をリニューアルし、2022年4月2日より「医療保険キュア・ネクスト」「医療保険キュア・レディ・ネクスト」の販売を開始しました。保険料はお手頃なまま三大疾病(がん・心疾患・脳血管疾患)の保障をより充実した内容となっています。



「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」へ向けて、環境(Environment)、社会(Social)、ガバナンス(Governance)の課題を反映した「ESG投資」に取り組んでいます。主な取り組みの一つとして、リスク・リターンを考慮した上で、再生可能エネルギー資産、グリーンボンド、サステナブルボンドなどへの投資を通じて、持続可能な社会の実現に貢献する「テーマ型投資」を行っています。



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
- 顧客の資産運用・管理ニーズの多様化、ESG投資ニーズの高まり
- 多様なニーズを捉えた戦略的な資産活用

リスク

- 不動産価格高止まりなど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

新たな戦略分野への展開と資産回転型ビジネスの強化

2023年3月期のレビュー

主力の投資用不動産ローンはマーケットが活況で堅調推移する中、融資を通じて環境配慮型不動産の普及を促進した。また、再生可能エネルギー、物流などの戦略分野へのファイナンスを推進。加えて保有するローン債権の流動化商品への投資ニーズを捉え資産回転型のビジネスを推進した。デジタル証券準備株式会社への出資や全自動の資産運用サービスの開始を通じ、機関投資家のみならず、個人のお客さまの資産運用手段の選択肢の拡充にも取り組んだ。

- 投資用不動産ローンでは、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。
- 持続可能な社会の基盤となる戦略セクターを設定して融資の実行を進めるとともに、信託機能を活用して商品化し、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ROA向上を目指します。

サステナビリティへの取り組み方針

2023年3月期のレビュー

サステナビリティを経営の基軸とし、社会課題の解決に資する取り組みを推進した。投資用不動産ローンでは、ZEH*1仕様の投資用マンション開発融資を拡大するとともに、ZEH仕様のアパートへの融資を実行。再生可能エネルギー向け融資では太陽光発電から新分野に取り組みを拡大。2022年11月にはこれらのプロジェクトを対象とする当社初のサステナビリティ・ボンドを発行。また、業務のデジタルイゼーションを進めるとともに、働き方改革に向けて新人事制度を導入した。

*1 ZEH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。

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ご提供し、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。

オリックス銀行の重要課題(マテリアリティ)

- | | |
|----------------------|---|
| 1. 持続可能な経済・社会の創造 | 「高齢化社会対策」「地域活性化」
「スマートでレジリエントな社会の実現」 |
| 2. 安心・安全な住まいと暮らし | 「住み続けられるまちづくり」
「都市問題の解消」 |
| 3. 自然共生社会の実現 | 「気候変動対策」「循環型社会の形成」 |
| 4. 誰もががのびのびと働ける職場づくり | 「ダイバーシティとインクルージョン」
「人材育成と自己実現」 |



当社ではサステナビリティ方針で「住み続けられるまちづくり」を重要課題(マテリアリティ)と定めています。環境配慮型建物の開発事業者向けの融資に続いて、2022年9月に当社として初めてNearly ZEH-M*2の投資用アパートを購入する個人投資家向けに購入資金を融資しました。今後も、当社は環境に配慮された不動産の普及を促進し、持続可能な社会を実現していきます。

*2 Nearly ZEH-M(Nearly Zero Energy Mansion)。Nearly ZEH-Mの規定に準拠し、省エネルギーと創エネルギーにより基準一次エネルギー消費量を75%以上削減した集合住宅。



当社では、サステナビリティを基軸とした経営を行っており、働き方改革やデジタルイゼーションを推進しています。従来、社員の柔軟な働き方を実現する人事制度などの拡充を図りつつ、デジタル化やペーパーレス化の推進により、在宅勤務をしやすいハード面の環境も整えてきました。本社ビルのすべてのフロアのリノベーションを行い、テレワークとリアルワークが融合可能なオフィス環境を実現することで、社員の生産性向上と働きがいを醸成し、新たな価値の創造を目指しています。



銀行・クレジット クレジット

事業内容 ▶ 無担保ローン、ほかの金融機関が取り扱う無担保ローンの保証、
住宅ローン(フラット35)

機会

- コロナ禍で悪化した消費者マインドの回復
- 提携先とのコラボレーションによる集客機会の増加

リスク

- 経済環境の悪化(不良債権の増加)
- FinTech企業など他業種からの参入による消費者ローン市場のさらなる競争激化
- 長短金利差の拡大による事業環境の変化

強み

- 商品展開や営業活動におけるブランド力
- 長年培った審査力

成長戦略 次世代に向けた事業成長

2023年3月期のレビュー

消費性ローン事業では、2022年2月に提供開始した「ORIX MONEY」の積極的な推進により、営業債権残高が反転。信用保証事業では、全国営業所を拠点とした地域金融機関への営業活動により、提携金融機関数が増加。モーゲージバンク事業は金利環境の変化の影響で【フラット35】業界全体の取り扱いが低迷する中、安定した取り扱いにより当社のマーケットシェアは拡大。

- 消費性ローン事業では「ORIX MONEY」の認知向上や営業債権残高の伸長に加え、ブランド力を生かした独自の新規顧客獲得や既存活性化手法の確立を図っていきます。
- モーゲージバンク事業では全国営業所を拠点とした積極的な営業展開により【フラット35】取り扱いにおいて、早期に業界1位のポジションを目指すとともに、住宅ローン関連商品を拡大し、さらなる収益機会の獲得を目指します。

サステナビリティへの取り組み方針

2023年3月期のレビュー

環境に配慮したカードレス商品やデジタルサービスの提供開始に加え、多重債務や自己破産の防止などに貢献する取り組みの検討を開始。

常に個人のお客さまの視点に立った商品やサービスのご提案ができる金融サービス会社を目指します。

- 既存の金融サービスではニーズが充足されていないお客さま(例えば、フリーランス、外国籍、シニア層、専業主婦など)が利用できる商品の開発に取り組みます。
- 過剰貸付の抑止や若年層への金融教育などにより、多重債務や自己破産の防止に貢献します。

▶▶▶ 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。



オリックス・クレジットでは、「ORIX MONEY」の推進およびプロモーション活動に積極的に取り組んでいます。デジタル技術の活用やUI/UX*の改善によるお客さまの利便性向上に努め、これまでのアプリ型に加え、お客さまのニーズに対応したカード型の商品提供も開始しました。またテレビCMなどのプロモーション展開による認知向上と消費者ローン市場内での独自のポジショニング確立を目指しています。
*使いやすいインターフェースと満足度の高い体験を提供すること。



【フラット35】の推進では営業強化に加え、業務フロー改善や審査スピード向上などの業務効率化にも取り組んでいます。また、代理店との関係性やガバナンスを強化しながら、取り扱いの拡大を図っています。さらに住宅ローン市場の環境やニーズの変化に対応した幅広いサービスを提供すべく、商品企画・開発にも注力しています。



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(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 マーケットの状況を踏まえた収益の確保

2023年3月期のレビュー

航空事業：旅客需要の回復を捉え、積極的な資産の入れ替えを推進。事業領域の拡大に向け複数の投資案件の検討を実施。

船舶事業：市況下落前に社船売却を推進。案件を厳選しつつ**サステナブル・リンク・ローン**を含むファイナンスを実行。海事セクター専門のベンチャーキャピタルファンドに出資。

航空事業

- コロナ禍による影響は回復基調であり、引き続き旅客マーケットの将来性が期待できます。持続的な成長を目指し、航空会社やリース市場の動向、投資家需要をみながら、資産の入れ替えを行い、保有ポートフォリオの質の向上と保有・管理機数拡大を目指します。
- Avolonとの高い親和性を生かし、航空機リースにおける事業領域を拡大していきます。

船舶事業

- マーケットを適切に見極めながら、社船事業のキャピタルリサイクリングをさらに推進します。
- 既存事業の3本柱(社船、ファイナンス、フィービジネス)をベースとした事業展開に加えて、50年にわたる海運事業の経験を生かして「海運×サステナビリティ」、「海運×DX」などの成長分野への投資を加速します。

サステナビリティへの取り組み方針

2023年3月期のレビュー

航空事業：2022年12月現在でAvolonの保有する燃費効率の良い新型機種は全体の55%(2021年12月は50%)。これを2025年までに75%まで引き上げる目標を設定。発注済みの258機はすべてが新型機種。

船舶事業：保有していた非環境対応船舶8隻すべての売却を完了。国際環境規制*発効前(2013年より前)に建造された船舶を新規投資対象から除外。

*新造船に対する燃費性能規制。

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。
- SAF(Sustainable Aviation Fuel：持続可能な航空燃料)分野への投融資を検討します。

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。今後の新造船発注では、原則として国際環境規制に準拠する船舶を対象とし、国際環境規制発効前(2013年より前)に建造された船舶は投資対象から除外します。
- 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。



1970年代後半に航空機ファイナンスリースに参入し、1991年にORIX Aviation Systems Limitedを設立して航空機オペレーティングリース事業を拡大しました。国内外の投資家へのアセットマネジメントサービスも提供しており、192機の航空機を保有・管理しています。また、2018年に世界第3位の航空機リース会社Avolonに30%出資しました。Avolonでは531機の航空機を保有しています(2023年3月現在)。



1960年代後半に国内で中古船リースの取り扱いを始め、1970年代前半からは船舶ファイナンス事業を国際的に展開しています。1977年には船舶のマネジメントおよび保守・管理を行うパールサス・ SHIPPING株式会社(現オリックス・マリタイム)を設立しました。社船として主にハンディサイズバルカー(ばら積み船)を保有し、国内外の穀物商社や電力会社などの大手企業へ提供しています。2023年3月現在はバルカー10隻を保有しています。



事業内容 ▶ 米州における金融、投資、
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
- 銀行の融資引き締めによるファイナンス機会の増加

リスク

- 金利上昇の継続と高止まり
- 顧客企業の業績悪化による信用損失の発生
- M&A活動の低下による投融資機会の減少

強み

- ミドルマーケットに特化したさまざまなキャピタルソリューションの提供力
- 各分野のビジネスに精通したスペシャリスト人材の活用

成長戦略

オンバランス資産に加えオフバランス資産も活用

2023年3月期のレビュー

米州における不透明な金融経済見通しを踏まえ、リスク管理態勢を厳格化。アセットマネジメント事業を成長させるため、内部規定やコミットティを変更。

- ORIX Corporation USA (OCU) は、自身のバランスシートを通じて投融資を行うとともに、外部投資家の資金を活用したアセットマネジメント事業を展開します。バランスシートをコントロールしながら、運用資産残高の拡大、フィービジネスの拡大を進めます。
- プライベートクレジット、プライベートエクイティ、不動産の各ビジネスでは、米国のミドルマーケット企業に資金調達のソリューションを提供します。そして、資産管理・運用機能を持つ会社の買収も織り交ぜながら、アセットマネジメントサービスの拡大を目指します。

サステナビリティへの取り組み方針

2023年3月期のレビュー

OCU 独自の ESG スコアカード*1 を使用して、自己保有を前提とした全資産に ESG スコアを付与。スコアカードの情報をダッシュボード化し、ポートフォリオ全体の ESG リスクを可視化し、管理することが可能に。個別の投融資案件に関する ESG の観点からの助言や OCU の ESG 戦略に対する助言を行う社内アドバイザリー機関*2 を設立。インパクト投資商品の開発に向けフレームワークを作成。

- *1 ESG スコアカードは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おり、また、業種セクターに応じてリスクウェートを調整しています。
- *2 名称は ESG アドバイザリーグループ。

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、ESG に基づく投資判断が不可欠であると考えています。

- ESG スコアの評価・モニタリングおよび年次レビューを行います。
- ESG スコアカードを改善し、ESG デューデリジェンスとエンゲージメントにより資するものとします。
- TCFD 提言に基づく情報開示に関連する指標とエクスポージャーを特定し、これをリスク管理の対象としてモニタリングします。

▶▶▶ 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。



テキサス州ガーランド市の Lakeview Pointe は、OCU 子会社の Boston Financial Investment Management, L.P. が運用ファンドを通じて投資する中低所得者向け住宅 (Affordable Housing) です。132 戸を擁する同物件は、同市初の National Green Building Standard 認証プロジェクト*3 です。

*3 NAHB (全米ホームビルダー協会) などが定める基準を満たし、設計、建設、運営において持続可能で環境に配慮した施設が認証対象。



OCU グループの社員は、NGO 団体 Habitat for Humanity と共同で、ニューヨークにおける賃貸住宅の塗装を手伝うなどボランティア活動を実施しています。この活動は恵まれない地域における住宅建設を支援する取り組みの一つです。OCU グループは、CSR の一環として Habitat for Humanity に 10 万ドルを寄付し、米国で安全な中低所得者向けの住宅・コミュニティを作るという使命を支援しています。



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

- 国際的なESG投資への資金流入
- 資産運用業界の再編に伴うM&A機会の増加

リスク

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

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 営業の強化とプロダクトラインの拡充

2023年3月期のレビュー

ROBECO：市場下落の影響で運用資産残高が減少。プライベートデットビジネスの拡充に注力。

Boston Partners：市場低迷に関わらずパフォーマンスは堅調。ディストリビューションの強化に着手。

Harbor Capital：市場下落の影響で運用資産残高が減少。ディストリビューションの強化に着手。

Transtrend：株式市場と相関性が低く、パフォーマンスは好調。

- 営業・ディストリビューションを強化し、各エリアでの預かり資産拡大を図ります。また、M&Aも含めてプロダクトラインを拡充していきます。オルタナティブ投資といわれる、不動産やインフラ、プライベートデット、それに加え、現在のROBECOの強みである、クオンツ、サステナビリティの分野も拡大の余地があります。
- 伝統的な株式・債券を対象とした運用商品は、運用手数料が減少傾向にあることから、比較的フィーマージンが高いオルタナティブ系のラインアップ拡大で収益性を確保していきます。

サステナビリティへの取り組み方針

2023年3月期のレビュー

ROBECO：Net Zeroロードマップ*1に従い、投資活動および事業活動の炭素排出量を2022年12月末時点で45.1%削減達成。生物多様性ロードマップ*2に従い、生物多様性への貢献を評価するフレームワークを作成し、生物多様性株式戦略を設定。

*1 2021年に公表。 *2 2022年に公表。

ROBECO

- 運用では、ESG要素を統合した戦略(①ESG情報を投資判断に活用する戦略、②サステナビリティに焦点を当てた戦略、③インパクト投資戦略)をとります。特に、③インパクト投資戦略に関する運用資産残高の拡大に注力します。
- エンゲージメントポリシーを作成し、専門家を配置して国・国営企業に対するエンゲージメントを強化します。
- Net Zeroロードマップに従い、投資活動および事業活動の炭素排出量を毎年7%削減し、2050年にネットゼロの実現を目指します。
- 生物多様性ロードマップに従い、TNFD*3のテストや生物多様性に関するアセットマネジメント業界のスタンダードづくりに取り組みます。

Boston Partners Global Investors、Harbor Capital Advisors、Transtrend、Gravis Capital Managementのサステナビリティへの取り組み方針は[こちら](#)をご参照ください。

*3 Taskforce on Nature-related Financial Disclosures：自然関連財務情報開示タスクフォースとは、組織が自身の経済活動における自然環境や生物多様性に関するリスクと機会を評価し報告することを促す、2021年6月に設立されたイニシアチブ。



ROBECOは、2022年に自社のSDGスコアリング・生物多様性フレームワークなどを投資家や学者に公開する取り組み(Sustainable Investment Open Access)を開始しました。今後はフィードバックを受領し改良していくことでROBECOのサステナビリティフレームワークがグローバルスタンダードになることを目指しています。



ROBECOは、1995年に当社初のサステナブル投資商品を設定し、それ以来、サステナブル投資を最前線でリードしています。[\[サステナビリティレポート2022\]](#)では、ROBECOがサステナビリティを投資や事業活動にどのように統合し、お客さまにどのようなサステナブル投資ソリューションを提供し、アクティブオーナーシップ活動をどのように実現しているかをまとめています。

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
- EVなどを含めた、次世代テクノロジーに対する新たな投融資オポチュニティ

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

2023年3月期のレビュー

コロナ禍前の資産規模を回復、特に自動車リース事業は中古車価格高騰により好調。事業の多角化に向かって現地法人の間で情報やノウハウの連携を強化。既存プライベートエクイティ投資案件ではバリューアップに注力し、売却可能性も模索。

- 国の人口や経済などの市場規模、市場の成長性、競合状況を踏まえた戦略を進めていきます。引き続きファイナンスと投資、両輪にてビジネスラインを拡大して、事業の多角化を目指します。
- 多角化推進にあたっては、現地人材のノウハウや専門性を生かしたネットワークを活用して投資機会や事業機会の創出を進め、アジア・豪州地域でのより一層のプレゼンス向上を図っていきます。

サステナビリティへの取り組み方針

2023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。マレーシアではパーム油プランテーション事業者への与信残高に対する認証(RSPOおよびMSPO)*2取得企業の比率目標を設定。審査体制を確立し、全案件をレビュー。中華圏ではグリーンファイナンス(太陽光発電、電動自動車、電動フォークリフト、環境資源リサイクル設備などに対するリース)を推進。投資先のGHG排出量算定方法の検討を開始。

- *1 化石燃料採掘業、パーム油プランテーション、林業。
- *2 RSPOは持続可能なパーム油のための国際認証、MSPOはマレーシア政府認証。

- 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%削減します。
- 中華圏で行っているプライベートエクイティ投資では、既存投資先のESG推進をサポートしていきます。

▶▶▶ 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。


上海海昌海洋公園は、中華圏グループの戦略投資先である海昌グループが運営しています。海昌グループは中国で水族館やシーパラダイスといったテーマパークを開発・運営しています。2009年にオリックスが出資後、2014年に香港市場に上場しました。



ORIX Australiaは2020年にニュージーランド最大手企業(道路・空港インフラ工事およびメンテナンス事業)に向けて、SEA Electric*3製の二酸化炭素排出量ゼロ電動トラック(車種:SEA日野917EV)のリース取り組みを開始しました。この世界初の電動トラックは、100kWhのバッテリー容量を備えた電源システムを搭載しており、1回の充電で275km(空車時)までの連続走行が可能です。リース先企業もサステナブルなインフラ整備を提供するという経営理念に沿うものとして、本取り組みを重視しています。

*3 SEA Electricは、化石燃料に頼らない、100%電気動力の自動車の組み立てを専門とする世界的な自動車技術会社です。