

事業別戦略

65

セグメント概要

66

法人営業

67

自動車

68

レンテック

69

投資・運営

70

大京

71

事業投資

72

コンセッション

73

環境エネルギー

74

生命保険

75

銀行

76

輸送機器

77

ORIX USA

78

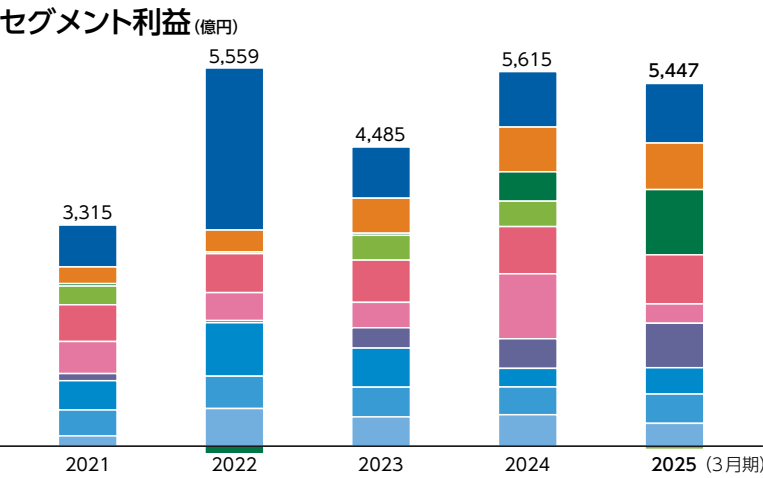
ORIX Europe

79

アジア・豪州

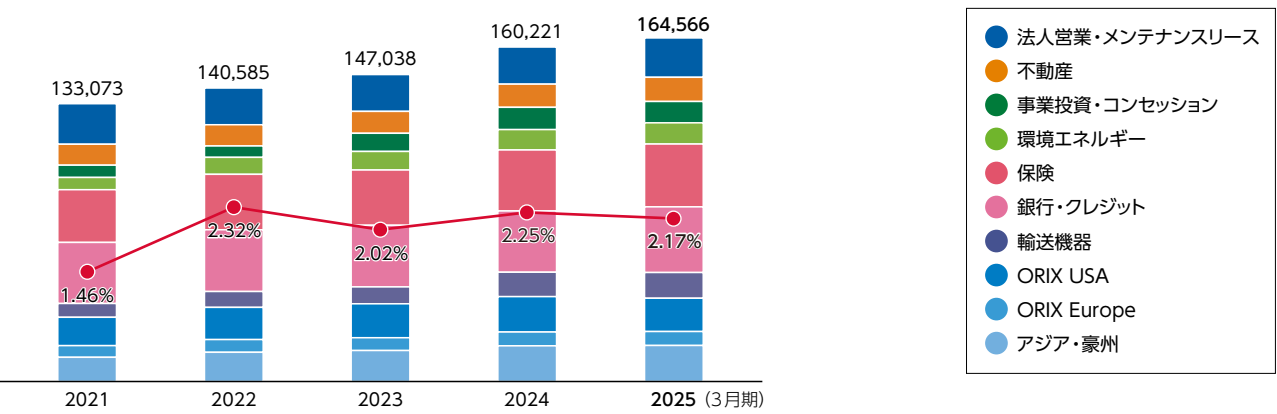
セグメント概要 (利益・資産・ROA・社員数)

5年間の推移



セグメント利益は、2022年3月期の弥生売却益、2024年3月期のオリックス・クレジット社株式譲渡益の影響を除くと、コロナ禍からのリオープン進展などにより一貫して増益傾向。2025年3月期は不動産・事業投資で複数案件を売却し、前期に買収した三徳船舶の利益貢献や、DHC・東芝など投資先からの取込利益の伸長も寄与。

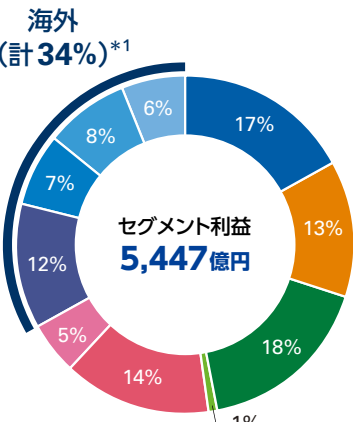
セグメント資産 (億円) / セグメント資産当期純利益率 (ROA) (%)



セグメント資産は為替変動の影響もあり過去5年間継続して増加。2025年3月末のセグメント資産は前期末比4,345億円増加。銀行・法人営業での新規実行拡大、保険の運用資産増、航空機保有数増が寄与。

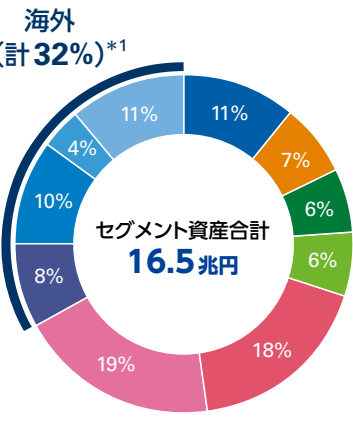
2025年3月期

セグメント別利益構成比

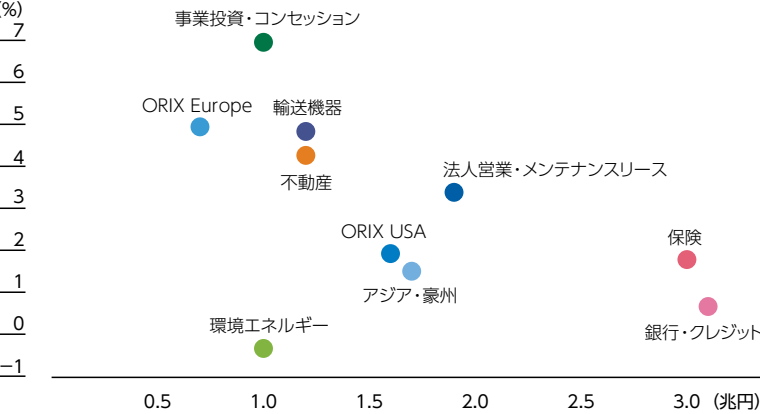


*1 環境エネルギー (海外) を含まない。

セグメント別資産構成比

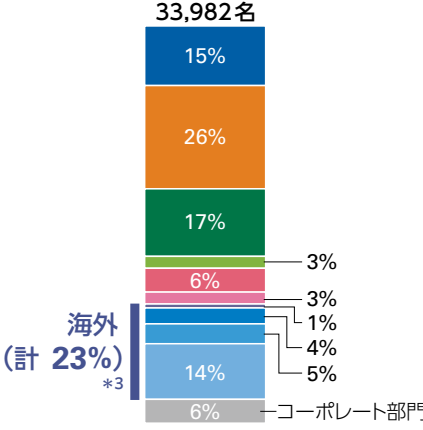


セグメント資産 (兆円) / ROA (%) *2



*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)



*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)

実績

拠点数：全国**59**拠点 (24年7月1日)
(本社・事務所・支店の合計)

部門人員数：約**1,500**名 (25年5月末)
(ミドル部門含む)

機会

- 金利上昇局面でリスク選別力を発揮しつつアセットビジネスを拡大
- 中堅・中小企業の事業承継ニーズ拡大
- DX推進・気候変動対応・労働力不足対策をテーマとした多様なニーズへの提案機会の増加

リスク

- 円安・原価高・人手不足・地政学的要因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

アセットマネジメント化に向けた金融資産の拡大と事業承継テーマにおけるポジションの確立

- 不動産関連ファイナンスを中心として資産を積み上げ、ファイナンス事業のアセットマネジメント化を目指します。また、金融機関のリスクアセット削減ソリューション、環境関連投資支援など、当社の強みを発揮できるビジネスも拡大します。
- 全国の中堅・中小企業の事業承継ニーズの高まりに対し、M&A仲介や事業承継投資の拡大に取り組みます。またウェルスマネジメント領域の専門性をさらに強化し、事業売却後の資金運用から、税務・相続対策まで包括的にサービスを提供していきます。

サステナビリティへの取り組み方針

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。

- PPA(電力購入契約)や自家消費用の太陽光パネルの提供などを通じて、再生可能エネルギーの普及に貢献します。また、補助金を活用した省エネ設備の導入支援により、お客さまの脱炭素化を後押しします。
- 中堅・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。
- 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。

📌 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

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

実績

オリックスグループ車両管理台数：
172万台は世界トップクラス (25年3月末)
 レンタカー台数：**7.8**万台 (25年3月末)

機会

- インバウンド需要の増加に伴う移動・輸送需要の拡大
- 顧客の業務効率化推進による車両管理アウトソーシングニーズの増加
- 脱炭素社会実現に向けた次世代車両*への切り替えニーズ

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

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、また継続的なインフレによる部材・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全国に広がるサプライチェーンネットワーク

成長戦略

サービス強化と顧客基盤の拡大で、 車両アセットマネジメントのリーディングカンパニーへ

- リースでは、車両管理関連の新サービスの提供や自動車保険を切り口としたコンサルティング営業の強化によって収益性を維持しながらシェアの拡大を目指します。
- レンタカー・カーシェアリングでは、新規出店によるネットワーク増強、遠隔接客システム導入、AIを活用した非対面貸渡の推進、インバウンド需要獲得に向けたマーケティング強化などによる収益性向上に取り組めます。
- 中古車買取や車両整備関連といった事業基盤を強化するためサプライチェーン管理に取り組み、サービス品質の向上を目指します。
- EVラインナップの拡充、自動運転物流サービスなど、技術の進化や時代の変化を捉えた新サービスを検討し、事業成長と社会課題の解決に取り組めます。
- 車両管理のペーパーレス化・DXに向けた第一歩として、ドライバー業務アプリをリリース。業務効率化に踏み込めていなかった企業への導入拡大に取り組めます。

サステナビリティへの取り組み方針

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継続して推進します。

- EVラインナップの拡充とともに、併せて充電設備の設置提案を行うことで、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。
- お客さまの給油量をもとに、社用車利用に伴うCO₂排出量をオフセットする新たなサービスをリリース。企業のCO₂削減ニーズをサポートします。
- 車両メンテナンスで必要となる部材・部品や車両本体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。
- 使用済みタイヤ再利用の実用化に向けメーカーと検証を進めます。
- レンタカーおよびカーシェア車両について引き続き次世代車両化を進めます。
- 自社のみならずサプライヤーを巻き込んだESG推進を通じて、提供サービスの品質維持・向上を図るとともに、格付機関の評価向上に取り組めます。

📌 [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

リテール・法人、各分野で事業強化

レンタカー店舗に外国語専用カウンターを設置



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。

企業のコンプライアンス強化支援サービス



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

実績

保有レンタル機器： 約**4**万種／約**370**万台
(25年3月末)

日本国内営業ネットワーク： **19**拠点 (25年3月末)

技術センター・試験センター： **4**拠点 (25年3月末)

機会

- 生成AI市場の急成長に伴う高性能なITインフラ環境と専門人材の不足
- 人材不足やセキュリティ対策、効率化に向けたIT機器管理アウトソーシングニーズの増加
- 地政学的な課題による宇宙分野等予算の拡大と関連ニーズの増加
- 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

多彩なデバイスと新たなサービスでお客さまに付加価値を提供

- ICT分野では、人材不足などを背景に高まるアウトソーシングニーズに対応するため、クラウド型の業務支援サービスのラインアップを拡充していきます。さらに生成AI市場の急成長を受けて、GPU*2クラウドサービス(インターネットを通じてGPUの計算リソースを提供するサービス)を開始し、お客さまの省人化およびAI活用ニーズに対応します。
- 測定器分野では引き続き、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・宇宙分野での活用促進を推進します。また、スタートアップ企業の増加や、企業の研究開発拠点の再編や他企業との連携の増加などに対応できるシェアリングラボの提供を開始します。
- 淀川変圧器は企業の設備投資や脱炭素対応による電源需要を取り込み、レンタル市場のシェア拡大を図ります。データセンターに必要な無停電電源装置(UPS)や負荷試験サービスにも注力し、さらに分電盤を軽量化して提供することで建設業界の生産性向上に貢献します。

*2 Graphics Processing Unitの略。画像表示、画像処理、データ解析に特化した大容量・高性能な半導体チップで、特定の情報を同時並行で大量に処理可能。

サステナビリティへの取り組み方針

- 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。
- サプライチェーン全体でESGの観点を取り入れた調達実現を推進します。
- 「CSR調達ガイドライン」をコーポレートサイトに掲載するなどサステナビリティ情報の開示強化を進めます。
- 仕入先・委託先へのアンケート調査は範囲を拡大して実施し、またサプライヤーに求める改善施策を検討します。
- スコープ2排出量削減に向けて再エネへの切り替えに着手します。

📄 [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

実績

運営施設： 全国 **44** 施設 (25年3月末)
AUM(受託資産)： **1.7** 兆円 (25年3月末)

機会

- ・訪日観光客の増加と滞在日数の長期化
- ・相対的に高水準なイールドギャップや円安を背景とした国内外投資家の堅調な投資意欲
- ・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・設備事業者の担い手不足および建築・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・アセットマネジメント)とフロー(回転型の物流施設・賃貸マンション)の両輪で安定した収益基盤を構築

- ・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。新規投資は、建築費等のコスト上昇下でも収益性が確保できる、立地良好な物流施設や既存の収益物件(オフィスやホテル)を対象とします。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、ポートフォリオの入れ替えを進めます。新規事業として、グループ内の専門性・ネットワークも活用しながら、新たなアセットクラスへの投資などを検討します。
- ・施設運営事業では、ブランド認知度の向上を進め、稼働率を維持しつつ単価重視の営業戦略を継続します。運営受託も含めた新規出店を推進し、資産の拡大を抑えながら収益性の向上を進めます。
- ・アセットマネジメント事業では、新ファンドの組成・推進と、既存事業のバリューアップ・ポートフォリオ改善を通じて継続的にAUM拡大を進めます。

サステナビリティへの取り組み方針

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。

- ・新規開発物件では、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。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、あらゆるステークホルダーの皆さまから信頼される企業であり続けることを目指し、5つの重点テーマ(①環境へのおもいやり、②心地のよい滞在、③地域との共生、④動きがよいある職場づくり、⑤公正な事業活動)を設定。各取り組みに対して積極的に第三者認証を取得・開示し、より安心して選んでいただける宿泊施設を目指します。
- ・サプライヤーに理解と実践をお願いする事項を記載した「不動産セグメント サプライヤー行動指針」を策定しました。サプライヤーとの対話等を通じて理解を促し、持続可能なサプライチェーンの構築に努めます。

📌 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。

Focus

3棟目の新客室棟「星館」開業

「別府温泉 杉乃井ホテル」大規模リニューアル完了



「別府温泉 杉乃井ホテル」では、3棟目の新客室棟「星館」を2025年1月に開業しました。省エネルギー設備の導入や快適な室内・室外環境の創出などにより、「宙館」に続くCASBEE*建築の最高Sランクを取得。2019年より開始した、客室棟・共用施設・インフラ整備などの大規模リニューアル工事がすべて完了しました。また、人材の育成と別府の新たな観光資源の創出による地域活性化を目的に、2021年より、別府市に所在する立命館アジア太平洋大学(APU)との産学連携を推進。学生が主体となり企画構築・運営するイベントなど、多岐にわたるプログラムを実施。

* 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。



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

実績

マンション管理受託戸数：**53.9**万戸
(25年3月末)

マンション累計供給戸数：**47.2**万戸
(25年3月末)

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販売価格が上昇するも新築マンションとの相対的な割安感から堅調な販売が継続

リスク

- ・仕入競争激化による土地価格の上昇
- ・建築・設備事業者の担い手不足および建築・設備コストの上昇

強み

- ・マンションブランド(THE LIONS、SURPASS)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・工事)とフロー(マンションの開発・流通)の両輪で安定収益基盤を構築

- ・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みます。
- ・マンション管理事業では、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。
- ・不動産流通事業では、高単価エリアにリソースをシフトし生産性を高めるとともに、買取再販のバリューチェーンをブラッシュアップし、意匠性と品質に優れたブランドを確立します。
- ・工事事業では、マンション工事における大京穴吹建設のブランド浸透を図り、利益率向上と受注拡大に注力します。
- ・ビル管理事業では、注力アセット(病院・ホテル・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

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。
- ・サプライヤーに理解と実践をお願いする事項を記載した「不動産セグメント サプライヤー行動指針」を策定しました。サプライヤーとの対話等を通じて理解を促し、持続可能なサプライチェーンの構築に努めます。

📄 [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。](#)

Focus

「ザ・ライオンズ 大岡山」

新開発の宅配ボックスを標準装備



「ザ・ライオンズ 大岡山」は、高断熱・高効率設備などの導入により、基準一次エネルギー消費量と比べて一次エネルギー消費量を20%以上削減する「ZEH-M Oriented」の仕様を採用。杭や一部の基礎に高炉セメントを使用し、CO₂排出量の削減と資源の有効活用を図るとともに、一部躯体への認証型枠の使用や非化石証書付き電力の採用など、環境負荷低減に取り組んでいます。また、各邸の玄関横に設置する専用の宅配ボックス「オーナーズデポ」を大京が開発するマンションとして初めて導入し、再配達削減に取り組みます。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。



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

実績

投資実行件数：2012年以降合計 **31** 件
 投資実行中件数 **17** 件 (いずれも25年3月末)
 投資実績： IRR 約 **25** % MOIC 約 **3.5** 倍
(2012年以降の投資案件13件のExitの平均値、2022年3月末に資産譲渡した小林化工は除く)

機会

- 経営者の高齢化対策や企業の成長戦略の一環としての事業承継M&A 案件の増加
- 上場企業の変革スピードアップに伴う非公開化やカーブアウト案件の増加

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
- M&A 案件に対する当社への期待と信頼

成長戦略

コンスタントな新規投資およびExitの実現

- IT・情報サービス、ヘルスケア、BPO、物流などを注力業種として新規投資を拡大します。投資先を起点としたロールアップも積極的に推進し、バリューアップを図ります。
- 事業承継案件の増加基調は不変と見込まれることから、第二創業を支援するバリューアップスポンサーへの成長を推進します。ハンズオン型の投資モデルを継続し、これまでの成功事例や知見をソーシング活動で活用し、良質案件の獲得に注力します。
- 増加が見込まれる上場企業の非公開化案件やカーブアウト案件は、周知な事前準備を行い過度な競争を回避しつつ、バリューアップ戦略が描ける案件を選別して取り組みます。
- 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

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。オリックスグループの脱炭素目標達成に向け、投資先の排出削減計画を策定します。
- 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

エンタメにイノベーションを

懐かしくも新しいコト消費・トキ消費の場を提供



株式会社ルルアークはカプセルトイ専門店「ガチャガチャの森」を中心に事業展開を行うアミューズメント施設運営事業者です。2025年にオリックスグループ入りしました。創業以来、遊空間にイノベーションを提供し、2014年にカプセルトイ専門店の1号店を出店。カプセルトイ専門店として主要メーカーとのネットワークを背景とした豊富な品揃え、大人が楽しめる空間づくり、POSデータを活用した売り場づくりなど、日々進化を続けています。オリックスグループの支援のもと、業界の先駆者としてこれからもワクワク・ドキドキ感あふれるコト消費・トキ消費を体験できる遊空間を提供していきます。



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

実績

関西エアポート3空港合計：航空機発着回数 **36.9** 万回
 航空旅客数 **5,086** 万人
 関西国際空港：
 国際線貨物便発着回数 **17.9** 千回 貨物量 **761** 千トン
(いずれも24年4月～25年3月)

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
- インバウンド需要の継続拡大(空港コンセッション)

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
- 運営コストや工事費の高騰

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提供を通して 国・自治体の財政負担軽減に貢献し、収益拡大

- 関西エアポートでは、拡張した関西国際空港第1ターミナルや神戸空港の国際線ターミナルを着実に運用し、旅客数のさらなる拡大を目指します。また人手不足解消に向けた省力化施策や脱炭素への取り組みにも引き続き注力します。
- 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の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。
- その他では、官民連携分野に関する事業機会(交通、インバウンド、アリーナ、土木インフラなど)の検討を進めます。

サステナビリティへの取り組み方針

- 関西エアポートでは、環境計画「[環境ビジョン2050・環境目標2030](#)」に基づき、温室効果ガスの排出量削減のみならず、資源循環、環境監視および生物多様性にもアプローチしながら、「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年の具体的な目標の達成に向けた取り組みを進めます。
- 上下水道事業では、法令より厳しい自主基準のもとで汚染防止のための厳密な管理を行うとともに、さまざまな環境負荷削減に努めます。具体的には、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

関空T1リノベーションがグランドオープン

将来の航空需要拡大に向けて関西国際空港の機能を拡張



(写真提供：関西エアポート株式会社)

訪日旅行者で賑わう関西国際空港は、関西経済の発展を支える重要な役割を担っています。コロナ禍により需要が大幅に減少していた2021年に、将来の空港利用者増に備えるため、第1ターミナルのリノベーション工事を開始しました。リノベーションはターミナルビルの再設計を目的に「国際線キャパシティの拡大」「エアサイドの充実」「旅客体験の向上」をコンセプトとして実施し、利用者の利便性と空港受け入れ能力が向上しました。これにより関西国際空港は第2ターミナルビルを含む全体で国際線旅客約4,000万人(出入国合計)のキャパシティを創出でき、訪れるすべてのお客さまを快適におもてなしする空港へと生まれ変わりました。



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

実績

再エネ設備容量(稼働中)：全世界合計**4.7**GW
(25年3月末)
再エネ発電所運営・管理・保守事業：
国内**237**カ所で合計**826**MW相当を受託
(25年3月末)

機会

- ・グローバルな再生可能エネルギー導入の加速、2050年ネットゼロに向けたエナジートランジション関連投資の拡大
- ・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

- ・インフレ、人手不足、金利上昇による事業コストの増加
- ・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廃棄物処理、資源リサイクルまでワンストップのサービス提供

成長戦略

再エネ導入の加速やサーキュラーエコノミー転換への潮流を捉え事業規模を拡大

- ・国内のエネルギー分野では、大型蓄電所、オフサイトPPA*など強みを発揮できる分野での事業展開を加速し、再エネ供給で規模・総合力No.1の地位確立を目指します。アセットマネジメント事業を推進し、資産の入れ替えを機動的に実施し、収益性を向上させつつ、規模の成長を実現します。
- ・海外では、開発・発電・アセットマネジメント機能を横断的に統合したグローバルプラットフォームへと進化させ、開発力と資金調達力を両輪に持続的な競争優位を確立します。さらに、英国・ドイツ・イタリアをはじめとする未進出市場への事業展開を加速するとともに、M&Aとポートフォリオの最適ナリバランスを通じて事業規模の一層の拡大を図ります。
- ・国内の環境分野では、蓄電池・太陽光パネルの高度リサイクルに加え、樹脂やガラス、アルミニウムなど多様な再生材供給ビジネスへ本格参入します。また、自治体向けバイオガス発電設備を関東中心に拡充し、一般廃棄物のリサイクルを推進し、新たな付加価値を創出します。

* 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

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。

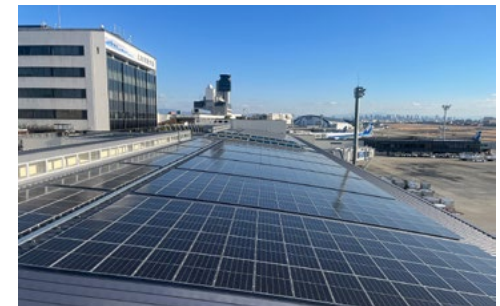
- ・事業の持続的な拡大を通じて再生可能エネルギーのグローバルな普及を促進し、気候変動の緩和への貢献を目指します。
- ・循環型社会に貢献する事業として、廃棄物の再資源化および適正処理事業を拡大します。
- ・2基の石炭・バイオマス混焼発電所については2030年3月までに設備・燃料転換などのCO₂削減策を検討・実施します。削減が困難と判断した場合は施設の廃止を検討します。
- ・自社事業で使用する電力の脱炭素化を継続して進め、2030年よりも早期の完了を目指します。

📌 [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

関西国際空港と大阪国際空港で電力供給を開始

国内空港最大のオンサイトPPA



関西国際空港および大阪国際空港において、オンサイト型のPPA(電力購入契約)として国内最大級となる、計約23.4MW(うち、関西国際空港に約22.8MW、大阪国際空港に約0.6MW)の太陽光発電システムの設置工事を完了し、2025年2月1日より各空港へ電力供給を開始しました。発電した電力は各空港内で消費され、初年度の年間発電量は、関西国際空港における年間消費電力の約16.6%に相当する約27,800MWh、大阪国際空港における年間消費電力の約1.3%に相当する約600MWhを見込み、年間CO₂排出量を約12,300t削減する見通しです。オリックスは、企業など電力需要家の敷地や屋根などを借り受けて太陽光発電システムを設置し、発電した電力を長期にわたって電力需要家に供給するコーポレートPPA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

実績 保有契約件数: **475万件** (個人保険のみ)販売チャネル: 保険代理店 国内**5,813**店提携金融機関 (上記保険代理店数に含む) **103**社
(いずれも25年3月末)

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
- 金利上昇に伴う販売面、資産運用面への好影響

リスク

- 人口減少による国内生命保険マーケットの縮小
- 人材獲得競争の激化
- 地域紛争の多発、トランプ関税の導入等の不確定要素

強み

- お客さまニーズに応える高い商品開発力
- マルチチャネルを生かした販売力
- 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をより強化して、お客さまから選ばれ続ける会社へ

- 今後の拡大が見込まれる法人および富裕層マーケットにリソースと新商品を投入し、トップラインの成長を実現します。
- お客さまサービスの品質を維持しつつ、自動化・効率化によるコスト削減に努め、保険料水準に還元することで、お客さまから選ばれ続ける会社を目指します。
- アセットアロケーションの高度化や、アセットマネジメント分野におけるグループ各社との協働を強化し、資産運用の収益力を強化します。

サステナビリティへの取り組み方針

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

まとまった資金を活用し、万一の保障の準備と資産形成を可能に



「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、お客さまの資産運用をサポートする一時払終身保険「ムーンショット」を2024年11月に発売しました。

また、死亡保障のある保険商品の付帯サービスとして、契約者からメッセージ動画をお預かりし、保険金のお支払い時に受取人へお届けする「ココロカプセル」のサービスを2024年10月に開始しました。



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

実績

預金残高： 約**2.44**兆円 (25年3月末)
貸出金残高： 約**2.51**兆円 (25年3月末)
信託財産残高： 約**1.17**兆円 (25年3月末)

機会

- 投資用不動産への安定した需要と投資家の根強い関心
- 顧客の資産運用・管理ニーズの多様化
- 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

リスク

- 不動産価格・建築価格上昇による投資用不動産ローン市場の縮小
- 金利上昇や金融政策動向などに伴う、市場のボラティリティの上昇
- 気候変動の影響による信用リスクの上昇

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
- クラウド活用と内製化による効率的かつ安定的なIT基盤の構築

成長戦略

サステナビリティを基軸とする経営を継続し、IT・デジタル技術で新たな価値を提供

- 投資用不動産ローン事業は、富裕層向けのウェルスマネジメント分野を強化し、収益性とポートフォリオの質を重視した成長を目指します。地域活性化や住宅ストック活用など社会課題解決に向けた新たなファイナンスサービスの開発に取り組んでいきます。
- 再生可能エネルギーなど、持続可能な社会の基盤となる産業へのファイナンス提供に引き続き注力します。
- IT・デジタル技術も活用し、オリックス銀行だからこそ生み出せる新しい価値を提供することで、社会の成長に貢献し、お客さまの期待に応える銀行を目指します。

サステナビリティへの取り組み方針

オリックス銀行は持続可能な社会に貢献していくために、多様なステークホルダー（お客さま、ビジネスパートナー、従業員、株主、社会、行政など）との対話を通じて社会からの要請を的確に把握し、事業を通じて社会課題に取り組んでいきます。

持続可能な社会の基盤となる産業にファイナンスを提供し、お客さまと社会の課題解決に資する商品やサービスを提供していきます。働き方改革やデジタル化の推進などオリックス銀行もサステナブルな企業となり、さらなる成長を目指します。

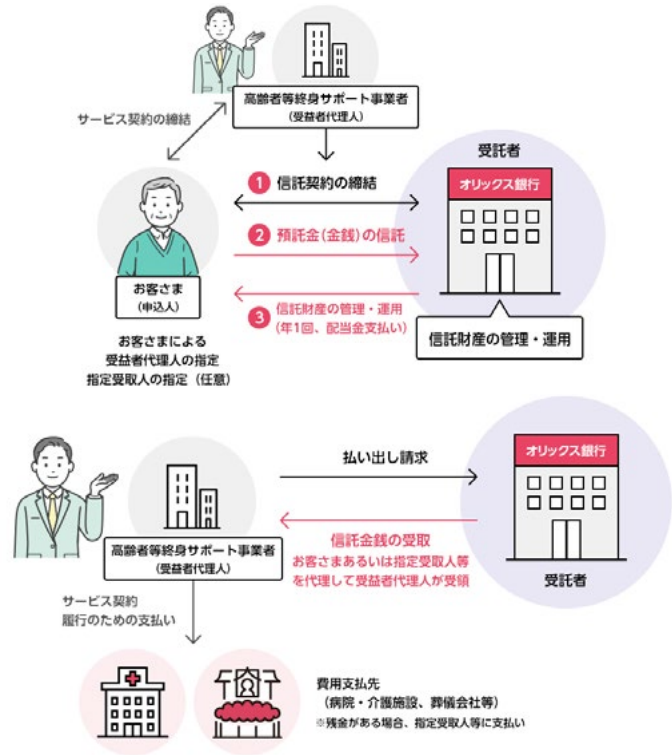
オリックス銀行は事業運営の意思決定にサステナビリティを最大限重視していきます。

■ [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。](#)

Focus

持続可能な経済・社会の創造

「おひとりさまサポート信託」の取り扱い開始



高齢化社会対策として、2024年10月に1人暮らしのお客さまをサポートする金銭信託商品の取り扱いを開始しました。お客さまが身元保証業務委託契約や死後事務委任契約などで高齢者サービス事業者に預ける預託金を、オリックス銀行が受託者として管理します。手続きはすべて非対面で完結しますので、居住地を問わずに申し込みいただけます。オリックス銀行は、サステナビリティ方針の重要課題の一つに「高齢化社会対策」を定めています。今後も時代とともに移り変わるお客さまのニーズにお応えし、日本の課題解決に寄与する新しい商品やサービスの提供に努めていきます。

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

実績

保有機体：**54機** (25年3月末)
管理機体：**154機** (25年3月末)
保有船舶：**70隻** (25年3月末、うち9隻は発注残)

機会

航空機

- 機体の供給不足による中古機を含めた機体需要の増加、および機体価格とリース料の上昇
- 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

- 世界的なインフレ基調継続
- 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
- 機体購入やリースの競合激化

船舶

- 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

- 航空機リース案件および関連投資案件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

航空事業

- 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。
- 引き続き、資産の入れ替えを積極的に行いながら、収益性と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。

船舶事業

- 三徳船舶とソメック(旧 双日船舶)のPMI*を進め、事業領域拡大と収益性向上を図ります。また、さらなるM&A 機会の発掘を目指します。
- 引き続き、社船事業、ファイナンス事業、フィー事業をバランス良く成長させることにより、収益性とポートフォリオの質の向上、および事業の拡大を図ります。

* 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

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。

船舶事業

- 自社所有する船舶は、環境負荷の低減ができる仕様を基本とし、燃費効率が悪い老齢船の売却を推進します。
- 次世代燃料船(重油だけでなく、より環境負荷の低いLNGやメタノールも燃料として使用できるDual Fuel 船)の保有を開始するとともに、保有比率の向上を目指します。
- 保有船舶を活用したGHG削減取り組みを検討・推進します。
- 海運関連のAI/DX 事業への投資を検討します。

📄 [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

双日の船舶トレーディング事業へ出資
船舶仲介業へ本格参入



2025年3月、オリックスは双日の船舶トレーディング事業の会社分割に伴い設立された双日船舶(現：ソメック)に、双日、正栄汽船とともに出資しました。現在オリックスは、ソメックの発行済株式の62.5%を保有し、双日と共同で事業運営を行っています。ソメックは、船舶事業において70年以上の業歴を持ち、現在は用船仲介、新造船・中古船売買仲介をはじめとした幅広い船舶トレーディング事業を展開しています。東京、今治、ロンドン、アテネ、上海の5拠点における国際的な事業ネットワークと、高い専門性を持つ人材に強みを有しています。



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

実績

運用資産残高: \$ **89.8** bil
(内訳: 自己資金+第三者投資家コミットメント額計 \$**39.6** bil、
サービシングおよびその他管理資産 \$**50.2** bil) (25年3月末)
米国マーケットにおける**40**年以上の歴史、**30**以上の拠点、
約**1,300**名の社員、**300**以上の機関投資家ネットワーク

機会

- 銀行の投融資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
- 貿易戦争並びに地政学的リスクによる不確実性の高まりが顧客企業や取引先の事業活動に悪影響をもたらす可能性
- M&A活動の低下による投融資機会の減少

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

アセットマネジメント事業の拡大と新たな事業の柱を構築

- 自己資金(バランスシート)と第三者資金(外部投資家)のハイブリッド戦略を継続します。バランスシートをインキュベーションおよびウェアハウジングに活用し、アセットマネジメント戦略(ファンド、CLO、証券化、その他のストラクチャー)でキャピタルリサイクリングを進め、バランスシートを管理しつつ収益拡大を図ります。
- OCUの既存の事業領域におけるリソース、専門知識、また、プラットフォームを活用し、エクイティ取り組みを含め継続的に安定して収益を生み出せる新たな事業の構築を目指します。
- 長期にわたる高金利環境、および、関税の影響を見極めつつ、ダウンスайдリスクを管理し、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

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。

- 投資先のサステナビリティスコアの評価・モニタリングおよび年次レビューを継続して行います。
- 気候に関する法案やサステナビリティ関連規制をモニタリングし、事業への影響を確認するとともに、状況に応じて取り組み方針に適切に反映します。
- PRI(責任投資原則)に関する研修をOCUグループの投資に関わる社員向けに実施します。
- 将来の開示に備え、OCUのGHG排出量のトラッキングを開始します。

📄 [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

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*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。環境への配慮に留まらず、本物件は住民からのさまざまな依頼に応えるサービスオフィスや食事を無償で提供するフードパントリーの設置などを行っています。また、UN (国際連合) が定める UN Sustainable Development Goal 11 に則り、サステナブルなコミュニティ運営をサポートしています。

* 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。



ORIX Europe

事業内容

グローバル株式・債券の
アセットマネジメント

実績 資産運用額

Boston Partners \$ **108** bil Robeco EUR **214** bil

Transtrend \$ **4.7** bil Harbor Capital \$ **64** bil

Gravis Capital GBP **2** bil

(いずれも25年4月末時点の各社サイトでの開示情報)

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
- アセットマネジメント会社の合従連衡、統合の加速
- オルタナティブ投資商品分野の市場拡大
- 新技術の活用

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継続
- 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

- 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。

サステナビリティへの取り組み方針

Robeco：地域ごとに異なるSI（サステナブル投資）マーケティングを継続します。RobecoのSIに関する知的財産を収益化できる戦略的パートナーシップを構築します。

ORIX Corporation UK：重点投資分野としてフォーカスする4分野のうち次の2分野でサステナビリティに寄与します。①脱炭素化・再生可能エネルギー事業（特に、バッテリー、スマートメーター、水素、グリッド）、および②廃棄物処理事業（特に、嫌気性消化、Waste-to-energyなど次世代廃棄物処理）

■ [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

Robecoのサステナブル投資

責任ある投資判断を実行する



資産運用会社の影響力行使には責任が伴います。Robecoは、この責任を非常に真剣に受け止めています。投資先企業のアクティブオーナーとして、運用実績と社会への好影響の両面で成果を出すことを目指しています。

エンゲージメントと議決権行使を通じて影響力を行使し、スチュワードシップの責任を果たすことは、当社のサステナブル投資のアプローチにおいて不可欠な要素となっています。

また、投資プロセスにおいては、お客さまにできるだけ優れた長期的リターンを提供するために、調査に基づくクオリティ重視のプロセスを採用。ESG側面も含む豊富な情報に基づいて確実な投資判断を行うよう努めています。



アジア・豪州

事業内容

アジア・豪州における金融、投資

実績

1971年 香港に初の海外現地法人を設立
拠点を設ける国・地域： 東南アジア**5**、東アジア**4**、
南アジア**2**、大洋州**2** (25年3月末)
セグメント社員数：**4,754名** (25年3月末)

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

- インフレの高進、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

ポートフォリオの入れ替えと事業の多角化推進

- アジア・パシフィック地域では、「金融・投資・事業」を柱とする事業ポートフォリオを構築し、持続的な収益拡大を目指します。「金融」では、資産ポートフォリオの入れ替えを計画的に進め、リスクを適切に管理しながら安定したベース収益を確保し、事業全体の成長を支えます。「投資」では、M&A、資産買収、戦略的パートナーシップなどを通じて、中長期的に当社の収益性を高める案件の創出と実行を推進します。特に不動産分野では、ファイナンスを通じて専門的な知見や実績を蓄積し、将来的にはアセットマネジメント(AM)事業への展開を見据えています。「事業」では、投資で得られた知見やネットワークを活かし、アジア・パシフィック地域の特性や成長領域に応じた新規事業を創出します。事業運営や現地市場への関与を通じて、新たなビジネスモデルや収益源を確立し、将来のコア事業へと育成することで、グループ全体の持続的成長につなげます。
- 中華圏では、既存投資案件の売却に取り組みつつ、環境エネルギーやインフラ関連など、安定したキャッシュフローが見込める案件への投資を模索します。また、これまでに蓄積したノウハウを活用し、日本企業や中国企業に対するソリューション提案の強化を図ります。

サステナビリティへの取り組み方針

- マレーシア、インドネシア、オーストラリアでは、環境負荷の高い業種に対する与信残高を縮小するためのモニタリングを実施します。こうした与信残高を2030年までに2020年比で50%削減し、2040年3月期までにゼロとする方針です。
- 各国の法規制をベースに、人権リスク、サプライヤー管理などについて、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、アンバンカブル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、投資先の国・地域ごとにESGに関する法律や規制に関する情報の収集・整理を行います。投資先のESGレポート発行については、発行済みの投資先には内容の充実を、未発行の投資先には発行を働きかけます。

■ [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

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



アジア・パシフィック戦略企画部およびアジア・パシフィック事業統括部では、2025年2月に第4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・パシフィック・中東)から幹部を選抜し、日本で約1カ月間の研修を行うものです。オリックスの国内法人営業部門のみならず、審査部門、輸送機器部門、IR・サステナビリティ推進部門等の専門部署、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。