



株主・投資家の皆さまへ

2015年 3月期 | No.49



**01** 特別対談「潮流」  
福島 敦子 × 井上 亮 今ある成長のその先へ。時代に先駆けるイノベーションで新しい価値を提供し続ける。

**07** CFOメッセージ  
非金融事業の拡大を通じ、中長期的な安定成長を実現する。

**09** オリックスReview  
業績推移・セグメント情報・事業活動トピックス

**13** おしえて！オリックスVol.9  
新しい介護の常識を創造する「オリックス・リビング」

**15** 世界に広がるオリックスグループ  
経済動向が大きく変化する韓国

**16** キーパーソンが語る「未来を創るオリックス」  
新たな価値を創造する総合エネルギーサービス事業者を目指して

**17** 企業情報  
会社概要・株式情報・IRスケジュール

**18** シニア・チェアマンズ・トーク  
新たな視点で見るオリックス

裏  
表紙

オリックス・パファローズ ニュース  
スタジアムイベントが大盛況



ORIX

証券コード:8591



今ある成長のその先へ。  
時代に先駆けるイノベーションで  
新しい価値を提供し続ける。

**福島 敦子** × **井上 亮**

ジャーナリスト

取締役 兼 代表執行役社長・グループCEO

創業50周年を経て、次の50年、そしてその先に向けて、新たな一步を踏み出したオリックス。その初年度は、当期純利益2,349億円となり6期連続で増益を達成。2007年3月期以来8年ぶりに過去最高益を更新した。国内経済、海外経済ともに先行き不透明な状況が続く中でも持続的な成長を志し、実現するオリックスの秘訣に迫る。

## 2015年3月期は当期純利益2,349億円 6期連続、8年ぶりに過去最高益を更新

### オリックスの成長を導く 事業の実行基準とスピード判断

**福島** 2015年3月期は当期純利益が2,349億円と6期連続の増益となりましたが、この結果をどのように評価されますか。

**井上** これまでは、2007年の1,965億円が過去最高益でしたので、最高益を更新したことになります。2007年当時のD/Eレシオは4倍程度で、現在は2倍程度です。ALMの高度化により、資金調達が多様化や調達期間の長期化、適切な手元流動性の確保等の施策を実施し、財務体質を強化しています。また、既存事業の成長と、市場の好機を捉えた資産売却益が増益に貢献しました。

**福島** 特にリテール事業、海外事業の伸びが大きいですね。

**井上** リテール事業は、ハートフォード生命の買収により資産が増加するとともに、バーゲン・パーチェス益の計上があり、大きく増益となりました。海外事業は投資先の売却益に加え、資産運用会社のロベコや米州の手数料ビジネスが貢献し、収益を牽引しました。

**福島** 井上社長としても十分に満足のいく1年だったということになりますか。

**井上** 満足はしていませんが、各事業セグメントで安定的な利益成長を示しており、持続的な成長を実現できるポートフォリオを構築しつつあります。

**福島** これまでのオリックスの歩みを見ると、M&Aの成功が成長を後押しする大きな要素になっていますね。攻めの経営に打って出ても、成果を上げられないケースも少なからずあると思いますが、M&Aにふさわしい

企業の見極め方や、M&Aを成功させる要因をどのようにお考えですか。

**井上** オリックスは基本的に、IRR(内部収益率)、ROA、ROE等を重視しており、ROEは10%以上の目標に対してサポートするようなM&Aしか実行しない方針です。

**福島** 客観的でクールな投資判断ですね。近年は、環境エネルギー分野、医療や介護の分野、それから人工光で野菜を栽培する植物工場の運営など農業の分野にも注力されていますが、このような成長ポテンシャルの高い事業には、さまざまな業界・業種の企業の参入が続き、競争も厳しくなっています。オリックスならではの強みをいかに発揮し、どのように他社との差別化を図っていくのでしょうか。

**井上** オリックスならではの強みは、大胆かつ慎重にグッドリスクを選別して実行するスピード感でしょうね。事業の可能性があると判断したら、素早くリソースを振り向けます。太陽光発電事業はまさにその典型です。他社が本格的に動き始める前に全国の営業マンが動き、事業に適した用地を確保しました。2018年3月期までに930MWまで事業化する計画です。進行中の案件が全て完成し、稼働するまでには2-3年かかりますが、すべて完成すると相当の収益貢献が見込まれます。エネルギー関連では、地熱や風力発電に加えて、2016年から始まる低圧電力の販売自由化を見据えて準備をしています。また、電源確保のため、最新鋭の石炭・バイオマス混焼発電所を、福島県相馬市と福岡県北九州市の2カ所で建設中です。



**福島** 一般的に、日本の企業は意思決定やスピードが遅いと、よく海外の企業の方から指摘を受けます。オリックスのスピーディーな意思決定力は、どこから生まれてくるのでしょうか。

**井上** オリックスでは原則月3回実施している「投・融資等委員会」で、個別の案件を審議していますが、小額の案件から経営レベルで議論しているのが大きな特徴です。それぞれの本部に決裁権限がある形態とは異なり、この分野に偏重しすぎているから少し抑えてこちらをやりましょうと、その場で議論して決められるのでバランスの良いポートフォリオを構築するには、良い仕組みだと思っています。

**福島** オリックスは現場の社員の方々がさまざまなアイデアを出し、自らの力で創意工夫して新しいビジネスを生み出していくボトムアップ型で、現場主体というイメージ

があるのですが。

**井上** その通りです。現場主体で生み出された案件を「投・融資等委員会」で議論するので、ボトムアップとトップダウンがうまく組み合わさっているといえます。

**福島** そこで最後に決めると。

**井上** はい。長い審査プロセスを経てから「投・融資等委員会」で議論するのではなく、現場レベルで方向性が纏まったら「投・融資等委員会」で議論するカルチャーがありません。それゆえ、案件の実行判断は、非常にスピーディーだと思います。

### 失敗の経験で得たノウハウは 他セグメントでも大いに活用する

**福島** オリックス創業50周年の歴史を拝見して改めて驚いたのは、当時、リースがまだ日本にはなかった時代に新しい事業として展開し

### 福島 敦子 氏

津田塾大学文学部卒。中部日本放送を経て、1988年独立。NHK、TBSなどで報道番組のキャスターを担当。テレビ東京の経済番組のキャスターや週刊誌「サンデー毎日」での5年間に及ぶ連載対談をはじめ、日本経済新聞、経済誌など、これまでに700人を超える企業経営者を取材。経済・経営をはじめ、環境、コミュニケーション、農業・食、地域再生などをテーマとした講演やフォーラムでも活躍。上場企業の社外取締役や経営アドバイザーも務める。島根大学経営協議会委員。



ながら、創業第1期を除き、50年間一度も赤字にならずに成長を続けてきたということです。その間、オイルショックがあり、バブル崩壊、リーマンショック、それから20年以上続いたデフレと、厳しい局面が多々あった中で、50年間持続的な成長を続けてこられた要因をどのように見ていらっしゃいますか。

**井上** もしリース業だけで事業展開を行っていたら、このような結果にはなっていなかったでしょう。オリックスは創業後、早い時期から従来の一般的なリースに加えて船舶、航空機、不動産などの大型物件のリースを始めました。例えば、不動産のファイナンスを手がける中で、ホテルやゴルフ場などの施設の運営事業も自ら手がけてみるなど、隣へ隣へと事業を広げてきました。1つの事業で止まっていたら50年間黒字は維持できなかったでしょうね。日本のバブル崩壊、アジア危機、ロシア危機、それからITバブルの崩壊など、危機は必ず訪れます。そして、その危機により大きな痛手を負うと、事業を諦めて売却してしまうのですが、オリックスはノウハウ

を得られたのだからもう一回チャレンジするなど、失敗をしても諦めないのです。

**福島** 自社で運営して改善させ、利益が出始めてから売却する。そのような事例を、最初に成功体験として得られたのはいつのことですか。

**井上** 1983年の船舶不況の時です。約70隻の船のリース先が全て倒産してしまったことから、全隻を引き取り、自社で運行を始めました。そのうちマーケットが良くなってきたので売却し、利益を出したのです。

**福島** 通常は「船舶運行のノウハウがないから無理だ」となりそうですが、そこでやってみようと思えるのがオリックスだと。

**井上** 船舶での経験を生かし、航空機も不動産も手がけているうちに事業再生のノウハウが蓄積され、そのノウハウが他の領域でも生かされるようになりました。旅館の再生においても、1つの成功例をきっかけに多くの旅館・ホテルから依頼をいただくことになり、旅館の活性化事業や運営事業が拡大しました。失敗をしても失敗と考えずにチャレンジし、粘り強く続



ける。そのDNAは脈々と続いています。

**福島** 新しいことにチャレンジしようとするれば、当然リスクや失敗と隣り合わせになります。人事評価も独特なのでしょうか。

**井上** オリックスでは減点評価は行わず、加点評価です。チャレンジした結果、たとえ失敗しても、失敗を通してノウハウが残ります。その後、同じような案件が出てきた際に気をつけるポイントなどが伝承され、失敗の経験を生かしていけるのです。

### 株主優待制度を通じて オリックスらしさを表現する

**福島** 株主還元の一環として、今回新たに「ふるさと優待」を導入されました。オリックスのお取引先が扱っている商品の中から選りすぐった商品をカタログギフトに仕立てて、好きなものを選んでもらうという取り組みで、お取引先・株主さまの双方にとってwin-winの良い制度だと感じました。

**井上** オリックスは、日本全国のお客さまとお取引があり、お客さまが取り扱っている名産品を株主優待品として提供させていただくことで、オリックスを通じてお客さまも株主さまもwin-winの関係になれる。良い制度を実現できたと思っています。

**福島** オリックスは、リース業から培ったモノを見る目と与信能力をベースにして、隣の分野、隣の分野へと、事業を拡大されながら、特異な発展を遂げてきた会社ですね。現在は、本当に幅広い事業を展開されていますので、それだけに株主さまや投資家の皆さまから見ると、オリックスはどのような会社なのか分かりづらいというご意見もあると思います。このような制度を通じてお取引先の商品に接していただくことで、株主の皆さまの事業に対する理解促進へ

とつながる機会にもなりますね。

**井上** おっしゃる通りです。オリックスが日本全国で展開している事業の中で、例えば不動産投資、住宅開発、ゴルフ場、ホテルや旅館の運営、そして太陽光発電をはじめとするエネルギー関連事業など、各事業を見ても地元企業の活性化や地域雇用、さらにその地域の発展に結びついています。そのオリックスの姿を垣間見ていただく機会になればと考えています。

**福島** 昨年の50周年記念パーティでは、井上社長は2,000枚以上の名刺を交換されたと言いました。

**井上** リース会社だった当時とは比較にならないほど、あらゆる業態の皆さまにお会いすることができました。例えば、運営施設に納入していただいているリネン、お酒、野菜や、太陽光パネルを納入していただい



いる方など、おそらく何百という業種にわたるお客さまに来ていただきました。これだけ異なる業種のお客さまが、1つの会社のパーティに集まることは例がないという声をいただきましたが、私も本当に驚きました。

**福島** 株主還元としての配当性向は、2014年3月期の16%から2015年3月期は20%と上昇していますが、業績も好調で、やはり一流企業の証として30%は目指してほしいという株主の方の声も多いのではないのでしょうか。

**井上** そのようなお声があることは承知していますが、当社としては利益成長に向けた積極的な投資機会の獲得と配当との最適なバランスを重視しています。株主の皆さまへの安定した還元にも努めてまいりますので、ご理解いただければと思います。

**福島** 2016年3月期からは、中間配当の実施も発表されました。

**井上** 個人投資家の皆さまを中心とした中間配当に対するご期待にお応えし、当社としては初めて中間配当を実施いたします。

### 安定の中に成長戦略を描き、 世界を舞台にユニークな金融サービス会社へ

**福島** 今後のさらなる成長への意気込みをお聞かせください。特に力を入れていく事業をどのようにお考えですか。

**井上** 現在、6つのセグメントの全てが黒字化していますので、それぞれのセグメントを拡大させ、さらに新たな事業が7つ目のセグメントとなるように育てていきたいですね。それぞれのセグメント収益が数百億円レベルとなり、一定の事業規模まで成長すれば、経済環境に大きな変化が起きて1つの事業の収益が低下しても補完関係が築けるポートフォリオとなり、さらに安全性が高まると思います。また、国内外のネットワークなどの強みを生かして、非金融事業の収益をさらに拡大していきます。

**福島** 「ほかにはないアンサーを。」という独自性をもった価値の提供を通じて成長を維持しながら、さらに盤石な体制を目指していくということですね。それでは、最後に株主の皆さまへメッセージをお願いします。

**井上** オリックスは今後も成長を維持し、2018年3月期には当期純利益3,000億円を創出できるポートフォリオの構築を目指します。世界に類のない企業体として、「オリックス」という独自のビジネスモデルで、新しい価値を社会や経済に提供するために、変化を続けてまいります。今後の成長に期待いただくとともに、ご支援をお願いいたします。

# 非金融事業の拡大を通じ、 中長期的な安定成長を実現する。

オリックスは、金融危機からの6年間で財務体質の改善を進め、金融から非金融事業へ軸足を移しながら、利益の急回復を達成しました。今後は、非金融事業をさらに拡大し、中長期的な安定成長の実現を目指してまいります。

## 2015年3月期の当期純利益は過去最高益を更新

2015年3月期の当期純利益は、2,349億円と前期比25%の増益となりました。6期連続で増益となり、過去最高益を更新することができました。ROEは、前期の10.5%から11.5%となり、さらに改善しています。

今期は、環境エネルギー事業、事業投資、海外を中心とした利益成長のための新規投資や、既存事業の売却、市場の好機を捉えた不動産、航空機、船舶などの資産の入れ替えのいずれにおいても、成果をあげることができました。各事業セグメントも安定的な利益成長を示しており、持続的な成長を実現できるポートフォリオを構築しつつあると考えています。

## 非金融事業の拡大で中長期的な安定成長を達成する

これまで、次期の利益目標を発表してまいりましたが、2016年3月期からは株主・投資家の皆さまにオリックスの中長期的な成長について理解を深めていただけるように、中期的な目標をご説明します。

2009年の金融危機以降、オリックスは財務体質の改善を進め、事業主体を金融事業から非金融事業へと移しながら、2015年3月期までの6年間で着実な利益回復を果たすことができました。今後は、利益成長、資本効率、健全性の3つを重視し、安定成長を実現する経営を進めてまいります。利益成長では、「2018年3月期に当期純利益3,000億円の達成」を目指します。また、資本効率では「ROE11~12%」を目指し、健全性の目標として「信用格付A格を維持」します。

今後、オリックスの成長を牽引するのは非金融事業の拡大です。さらなる成長に向けて、「既存事業の成長」と「重点分野への新規投資」により、非金融事業の拡大を実現します。

「既存事業の成長」では、車両管理台数が国内自動車リース業界でナンバーワンのオリックス自動車のサービスやノウハウを生かし、アジア各国で自動車事業の拡大を進めます。海外では、この他にも国内事業のノウハウを投入することで、事業を多角化する余地が多くあると考えています。また、生命保険事

取締役 兼 代表執行役副社長・グループCFO  
グローバル事業本部長

小島 一雄

業は、オリックス生命の保有契約件数が順調に伸びていることから、さらに商品や販売チャネルを拡充することで、成長のスピードを加速してまいります。

「重点分野への新規投資」では、環境エネルギー事業、アジア地域、アセットマネジメント事業、事業投資を重点分野として注力してまいります。環境エネルギー事業は、今後5年で国内最大級の再生エネルギー発電事業者を目指します。また、アジアでは事業領域の拡大に資する投資を通じ、提供する商品やサービスの充実を図ります。アセットマネジメント事業では、オランダの資産運用会社であるロベコの運用資産規模を、M&Aなども行いながら飛躍的に拡大させてまいります。さらに事業投資では、国内外でのさまざまな投資機会を生かし、良質な案件を厳選しながら、今後のオリックスのコアになるビジネスとなるように、育ててまいりたいと思います。

## 株主配当を増配

2015年3月期の配当は配当性向を20%へと引き上げ、前期の1株当たり23円から13円増配の36円としました。内部留保は、引き続き成長に

向けた投資に使わせていただくと同時に、株主の皆さまへの安定した還元にも努めてまいります。2016年3月期からは中間配当を実施し、中間配当額は22円とします。

## 「オリックス」という独自のビジネスモデルの確立へ

オリックスはリース事業から始まり、銀行、保険、不動産などへ事業を展開し、今も変化を続けています。現在、オリックスのような規模で、金融を中心としながら多岐にわたる事業を手がけている企業は世界に例がなく、完成形のない変化を続ける独自のビジネスモデルを確立したいと考えています。オリックスは、変わり続ける事業環境やお客さまのニーズを捉えて変化を続け、新しい価値を社会や経済に提供することを目指してまいります。

株主・投資家の皆さまの高いご期待に応えられる日本を代表する企業となり、グローバルに経済社会をリードすることを目標に、今後も努力を重ねてまいります。

## 今後の成長戦略

2018年3月期に当期純利益3,000億円、ROE11~12%の実現を目指します。

既存事業の  
成長

重点分野への  
新規投資



非金融事業の  
拡大

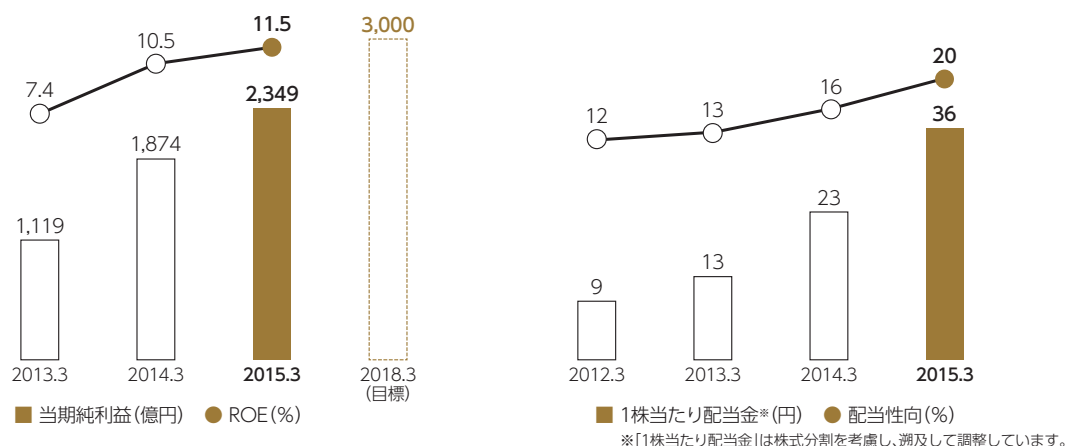


業績推移

当期純利益は前期比25%増の2,349億円。6期連続で増益、8年ぶりに過去最高益を更新しました。2018年3月期の当期純利益は3,000億円を目指します。

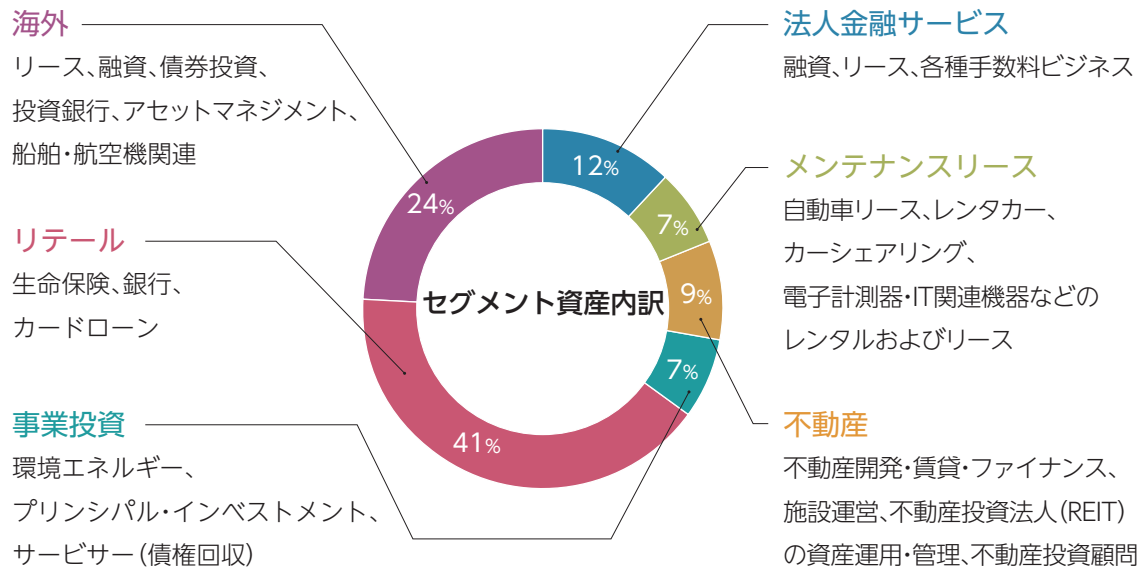
2015年3月期のポイント

- ▶ 当期純利益は2,349億円、最高益更新、6期連続増益
- ▶ ROEは11.5%
- ▶ 既存事業の成長と市場の好機を捉えた資産売却益が増益に貢献
- ▶ 配当は13円増の1株当たり36円に増配、配当性向も上昇



セグメント概要

それぞれの事業が独自の強みを最大限に発揮し、相乗効果を生み出しています。



セグメント情報

法人金融サービス 事業部門

| セグメント利益        | セグメント資産            |
|----------------|--------------------|
| 255 億円 前期比 3%増 | 11,325 億円 前期比 14%増 |



2015年3月期のポイント

- 昨年12月に買収した弥生および太陽光パネルや生命保険などの販売手数料が順調
- 営業貸付金の平均残高減少に伴い、金融収益は減少
- セグメント利益は、前期比3%増の255億円を計上

中期的な方向性

- 金融収益から、よりサービス収益へ
- 弥生とのシナジーを最大化
- 国内ネットワークを駆使し、成長分野を取り込む

メンテナンスリース 事業部門

| セグメント利益        | セグメント資産          |
|----------------|------------------|
| 404 億円 前期比 9%増 | 6,629 億円 前期比 7%増 |



2015年3月期のポイント

- 自動車事業が順調に拡大し、オペレーティング・リース収益と金融収益が増加
- 付加価値サービスからの収入も寄与し、収益性は高水準で推移
- セグメント利益は、前期比9%増の404億円を計上

中期的な方向性

- 高い収益性を維持しつつさらに事業を伸長
- 競争優位性を生かしシェアを拡大
- 専門性を深掘りしソリューション事業を展開

不動産 事業部門

| セグメント利益        | セグメント資産           |
|----------------|-------------------|
| 35 億円 前期比 81%減 | 8,354 億円 前期比 13%減 |



2015年3月期のポイント

- 賃貸不動産売却益と、運営事業や不動産管理事業からのサービス収入が増加
- 賃貸不動産の売却に伴い賃貸収益が減少し、また保有不動産の評価損を計上
- セグメント利益は、前期比81%減の35億円を計上

中期的な方向性

- 安定的高収益事業への転換を継続
- 新たな付加価値サービスを展開
- 運営事業の専門性を海外で生かす

セグメント情報

事業投資 事業部門

| セグメント利益 |          | セグメント資産 |          |
|---------|----------|---------|----------|
| 424億円   | 前期比 56%減 | 6,600億円 | 前期比 20%増 |



2015年3月期のポイント

- 新規投資先や環境エネルギー事業の貢献により、サービス収入が増加
- 2014年3月期は大京の連結子会社化に伴う評価益を計上
- セグメント利益は、前期比56%減の424億円を計上

中期的な方向性

- 収益の変動性を抑えた成長を志向
- 環境エネルギー事業を新たなステージへ
- 新領域での事業投資を展開

リテール 事業部門

| セグメント利益 |           | セグメント資産  |          |
|---------|-----------|----------|----------|
| 1,206億円 | 前期比 142%増 | 37,006億円 | 前期比 71%増 |



2015年3月期のポイント

- ハートフォード生命保険の買収に伴いバーゲン・パーチェス益(負のれん益)を計上
- 銀行事業における金融収益や生命保険事業における保険・運用収益が順調に増加
- セグメント利益は、前期比142%増の1,206億円を計上

中期的な方向性

- 中堅生保から大手生保へ躍進
- 銀行・クレジットの一体運営によりカードローン事業を拡大

海外 事業部門

| セグメント利益 |          | セグメント資産  |          |
|---------|----------|----------|----------|
| 1,041億円 | 前期比 49%増 | 21,789億円 | 前期比 10%増 |



2015年3月期のポイント

- ロベコのアセットマネジメント事業や米州の手数料ビジネスが貢献し、サービス収入が増加
- 韓国の投資先STX Energy(現GS E&R Corp.)の株式売却益を計上
- セグメント利益は、前期比49%増の1,041億円を計上

中期的な方向性

- グループ全体の成長性と収益性を牽引
- アセットマネジメント事業を拡大
- 航空機・船舶事業を積極展開

事業活動トピックス(2014年10月 ▶ 2015年3月)

2014年

11月 業務ソフトウェアサービス会社「弥生」を買収

オリックスは、小規模事業者向けに業務ソフトウェアおよび関連サービスの開発・販売・サポート事業を展開する弥生株式会社を買収することで合意しました。

オリックスは本買収を戦略的投資と位置付け、これまでの顧客基盤に加えて、日本の企業の8割以上を占める小規模事業者という新たな顧客層に向けたサービス事業を展開してまいります。オリックスと弥生のノウハウと専門性を融合し、小規模事業者のニーズにお応えするサービスを強化していくことで、小規模事業者の成長や業務効率化に貢献します。



12月 医療機器販売会社「イノメディックス」へ資本参加

オリックスは、大手医療機器販売会社の株式会社イノメディックス(IMX)の株式の全てを取得することで合意しました。取得後は、IMXの新経営陣に当該株式の一部を譲渡し共同で保有するとともに、IMXの独立性を維持しつつ新しい経営体制を構築します。

オリックスグループが提供する医療機関向け金融サービスやその他事業基盤との連携を図ることで、IMXの医療機関向けのサービス力の強化・拡充をサポートし、IMXの新経営陣や役員とともに企業価値の向上を目指します。

2015年

1月 ハウスプリペイドカード発行システムを活用した販売促進支援サービスを開始

オリックスは、全国の小売業や飲食業などのBtoC事業者向けに、当社が提供するハウスプリペイドカード発行システム「LOOP+(ループプラス)カード」を活用した販売促進支援サービスを開始しました。サービス設計からプロモーション企画、カード発行や残高管理などの運用サポートまで、プリペイドカードを活用した販売促進体制の構築を支援します。

本サービスにより事業者の販売面での成長を支援するとともに、データマーケティングのコンサルティングサービスなどを展開することで、事業者の多様なニーズにお応えしてまいります。

3月 静岡県磐田市でスマートアグリカルチャー事業の立上げ検討で基本合意

富士通、オリックス、増田採種場および静岡県磐田市は、農業を基点とした地方創生の実現に向け、静岡県磐田市におけるICT/テクノロジーを利用した農業技術スマートアグリカルチャー事業の立上げに向けた検討を開始することに基本合意しました。

農業における課題解決は地域活性化につながるものであり、農業を基点とした新たなビジネスモデルの創造が強く求められています。本事業は食・農全体のバリューチェーン(種苗～生産～加工・出荷～販売など)を俯瞰した新たなビジネスモデルを創造するもので、強い日本の農業の実現といきいきとした地域の創生を目指します。





# 新しい介護の常識を創造する「オリックス・リビング」 首都圏・関西圏で新たな有料老人ホームと アクティブシニア向けの住まいが誕生



オリックス・リビングは、首都圏と関西圏で開発・運営を行っている有料老人ホームを新たに2棟開設します。2015年6月1日には「グッドタイム リビング なかもず」(大阪府堺市)がオープンしました。また、2015年7月には「グッドタイム リビング センター南」(神奈川県横浜市)、同建物の上層階に併設しているアクティブシニア向けの住まい「プラテシア センター南」が誕生します。



パファローブル ©ORIX Buffaloes パファローブル

## オリックス・リビングの特徴は？

従来の介護の常識にとられない高齢者の新しいライフスタイルを創造します。

オリックス・リビングは「もうどこにも移り住む必要のない、安心と賑わいのある暮らし」をコンセプトに、「老人ホーム」や「施設」ではなく終の棲家としての「住宅」と考え、有料老人ホーム「グッドタイム リビング」23カ所と、アクティブシニア向けの住まい「プラテシア」2カ所を首都圏と関西圏で運営しています\*。4つの理念として①ご入居者さまの尊厳を守り健康をサポート、②看取りまで寄り添える住まいの提供、③おいしい食事とにぎわいのある暮らし、④医療連携を掲げ、介護リフトの導入など従来の介護の常識にとられない時代の先を見据えた取り組みとともに、高齢者の暮らしとご家族の心を支えるサービスを提供しています。\*2015年6月1日時点

オリックス・リビング 代表取締役社長 森川 悦明



学生マンションを併設。  
さまざまな世代が共に暮らし交流する新たな地域。

2015年6月オープン ▶ グッドタイム リビング なかもず

「グッドタイム リビング なかもず」は大阪府堺市に立地し、7棟(626戸)のマンションが立ち並び大型複合開発エリア内に位置します。建物内には初の試みとして、近隣の大学などの学生が入居する学生マンション(管理会社:株式会社コープリビングサービス)を併設します。本物件ではオリックス・リビングの職員、学生、管理会社の職員を構成員とするコミュニティサークルを形成し、学生と高齢者の交流を図る活動を行います。学生は「グッドタイム リビング なかもず」で行われるアクティビティの企画・実践を学びます。また、オリックス・リビングは学生に対してアルバイトの紹介、食事提供、介護関連資格の取得時の助言や、就職活動時のインターンシップの受け入れなどを行います。



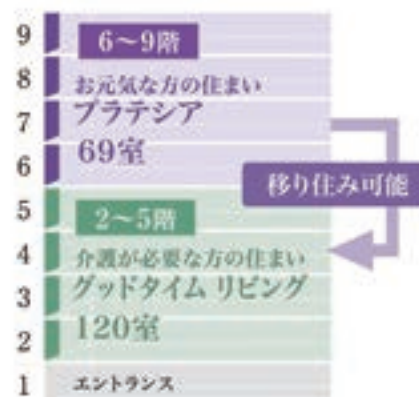
学生との交流イメージ



「グッドタイム リビング なかもず」公式ホームページ  
<http://www.orixliving.jp/guesthouse/project24/>

介護補助機器などの最新技術を導入。  
アクティブシニアから介護が必要な方まで。

2015年7月オープン予定 ▶ グッドタイム リビング センター南/プラテシア センター南



有料老人ホーム「グッドタイム リビング センター南」と、同建物内の上層階に併設するアクティブシニア向けの住まい「プラテシア センター南」は神奈川県横浜市に立地し、商業施設や公共施設がそろう利便性と緑豊かな自然を備えた港北ニュータウンに位置します。「グッドタイム リビング センター南」は、介護補助機器の研究・開発拠点「オリックス・リビング イノベーションセンター」において開発を進めている最新テクノロジーを利用した最新技術を導入します。「プラテシア センター南」は、居室内に緊急呼出付ボタンなど、暮らしを安全にサポートする機能を設けます。介護が必要になった場合は、下層階の「グッドタイム リビング センター南」に移り住むことができ、アクティブシニアから介護が必要になっても安心して暮らすことができる住まいです。

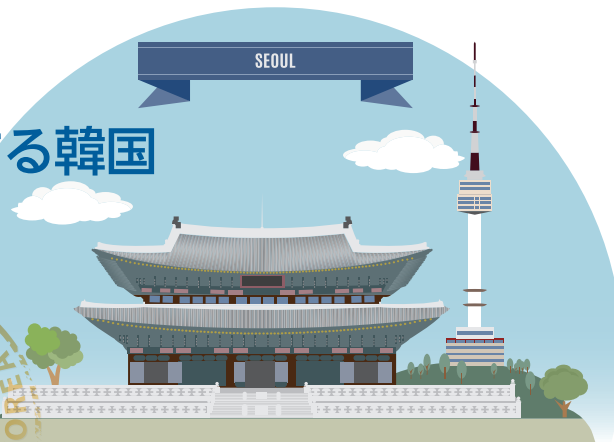
「グッドタイム リビング センター南」公式ホームページ  
<http://www.orixliving.jp/guesthouse/project25/>  
「プラテシア センター南」公式ホームページ  
<http://www.orixliving.jp/platesia/center-minami/>



## 経済動向が大きく変化する韓国

～オリックスの強みを発揮しながら  
新たなビジネスを提供～

オリックスグループの海外現地法人から、  
事業活動をはじめ、さまざまな情報をお届けします。  
今回は韓国の現地法人についてご紹介します。



オリックスグループの韓国での事業は、1975年に合併事業としてリース会社を設立したことから始まり、海外では7番目に長い歴史があります。2001年には、計測機器やIT機器のレンタル業を行うORIX Rentec (Korea) Corporationを設立しました。2004年には、自動車や一般設備機器のリースなどのファイナンス事業を行うORIX Capital Korea Corporationを設立し、韓国内の企業や個人向けに設備の導入や賃貸を行ってきました。韓国では生活の多様化が進み、欧州各国の輸入車の販売が非常に好調なため、輸入車のリースの取り扱いが急成長しています。また、2010年にはORIX Private Equity Korea Corporationを設立し、韓国の経済動向の変化に先駆けて企業再編をサポートする企業投資事業に進出しました。オリックスグループは、優れた経営力や事業価値を向上させるノウハウのある企業として、韓国においても注目される存在となっています。近年は、多くの財閥系企業からグループ会社を譲受する機会を得ており、企業価値の向上に努めています。

最近、韓国にも長期的な低成長時代が到来したのではないかという意見を耳にしますが、経済成長率は依然3%台を保っており、お客さまとの商談の場では、強い競争意識や旺盛な成長意欲を感じます。また、不動産市場に関しては、史上最低水準となった金利の影響から、長期運用を目的とした投資家も増加しています。このような不動産の長期運用ニーズの高まりを捉え、日本で取り組んできた建物賃貸借ビジネスを韓国で開始しました。第1号案件は日系企業のテナントを誘致し、5月末に釜山近郊に竣工しました。



今後、韓国経済は大きな戦略の転換が予想されます。経済が大きく変化する時こそ、ほかにはない課題解決力を持つオリックスグループの強みが発揮できる環境です。オリックスの強みを発揮しながら、韓国の経済事情に適したソリューションを今後も提供していきたいと思えます。

### 韓国 ひとくち情報

韓国では身近な暮らしやビジネスにおいて、想像以上にITが活用されています。社員同士の連絡はSNSメールで行うのが常識で、電車やバスの中ではダウンロードしたドラマの再放送を見ている人も、よく目にします。ケーブルテレビにはほぼ全世帯が加入しており、月々の利用料を払えば国内外のほとんどの映画を視聴できます！そのため、韓国ではレンタルDVDショップという業態はあまり存在しません。



現地リポーター  
ORIX Capital Korea Corporation  
Executive Managing Director 今泉 吉晴



## 新たな価値を創造する 総合エネルギーサービス事業者を 目指して

取締役 兼 常務執行役  
環境エネルギー本部長 錦織 雄一



### 環境エネルギー事業の川上から川下まで

オリックスの環境エネルギー事業は、1995年に風力発電事業へ出資したことを皮切りに、現在では発電、電力供給、省エネルギー、蓄電、廃棄物の適正処理やリサイクル事業など、川上から川下まで幅広い分野で展開しています。2014年1月には環境エネルギー本部を設立し、グループの主要な事業部門となるべく、特に再生可能エネルギーによる発電事業、電力自由化に対応した小売事業の拡大に注力しています。

### エネルギー事業を積極的に展開

再生可能エネルギー分野では、空港やゴルフ場跡地などの遊休地や、工場などの広い屋根を太陽光発電所として有効利用する取り組みを積極的に進めています。設備容量で930MWを目標に、日本最大の太陽光発電事業者としての地位の確立を図っています。さらには地熱発電や洋上風力発電も展開していきます。また、国内で築いた専門性を

生かし、アジアを中心とする海外市場においてもエネルギー事業への投資を進めてまいります。

### 「新電力事業」の推進へ

2016年4月からの電力全面自由化への対応についても積極的に取り組んでいます。2009年より新電力として参入した電力小売事業は、昨年度は業界トップクラスの販売電力量を達成するまでに成長しました。2011年に稼働した木質バイオマス発電所に加え、一層の安定供給を目的とした自社のベースロード電源として、福島県南相馬市と福岡県北九州市で各11万kW規模の最新鋭の石炭・バイオマス混焼発電所の建設を、2018年の稼働を目指して進めています。世界規模で議論が進む温暖化ガス排出削減にも配慮しながら、最適なエネルギーミックスを構築してまいります。

このほかにも、家庭向けの蓄電システムレンタルサービスに注力しています。特に、ハウスメーカー

との協働によりスタートした、太陽光発電と蓄電を組み合わせた新しいサービスでは「電気を創り貯めて使う」新たな付加価値をご提供しており、分散型エネルギー社会に向けて家庭単位での自給自足に貢献しています。

オリックスは、今後も社会のニーズを先読みした新しい事業に取り組み、国内外のエネルギー市場を先導する総合エネルギーサービス事業者を目指します。



枕崎空港跡地に建設したメガソーラー

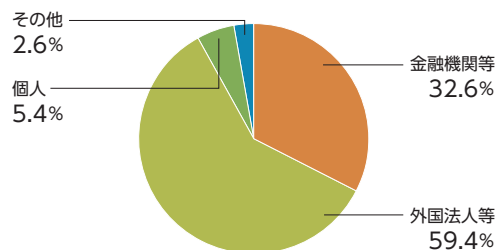
会社概要 (2015年3月31日現在)

|          |                               |                     |         |
|----------|-------------------------------|---------------------|---------|
| 会社名      | オリックス株式会社                     | 拠点数 国内              | 1,358拠点 |
| 設立       | 1964年4月17日                    | 海外                  | 554拠点   |
| 代表者      | 取締役 兼 代表執行役社長・グループCEO<br>井上 亮 | *世界36カ国・地域に展開しています。 |         |
| 従業員数(連結) | 31,035名                       |                     |         |
| 事業内容     | 多角的金融サービス業                    |                     |         |

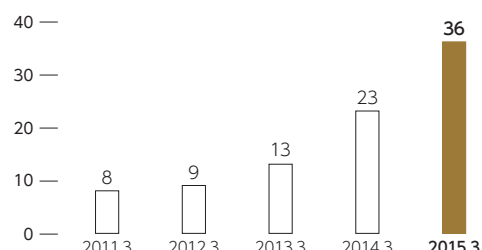
株式情報 (2015年3月31日現在)

|          |                |          |                |
|----------|----------------|----------|----------------|
| 発行会社     | オリックス株式会社      | 発行済株式の総数 | 1,323,644,528株 |
| 発行可能株式総数 | 2,590,000,000株 | 株主数      | 94,244名        |

所有者別株主構成比(株式数)

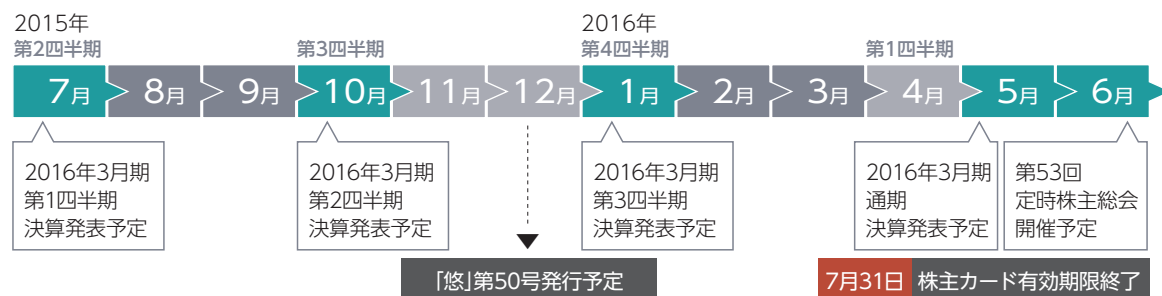


1株当たり配当額の推移(円)



当社は2013年3月31日最終の株主名簿に記載された株主に対して、2013年4月1日付で1株につき10株の割合をもって株式分割を行いました。1株当たり配当額は当該株式分割を考慮し、過年度についても遡及的に調整しています。

IRスケジュール (本スケジュールは予定であり、変更になる可能性があります)



株主メモ

株主名簿管理人

三菱UFJ信託銀行株式会社証券代行部  
〒137-8081 東京都江東区東砂7丁目10番11  
☎0120-232-711 受付時間:9:00~17:00(土・日・祝日休み)

上場金融商品取引所

東京証券取引所市場第1部[8591]  
ニューヨーク証券取引所[IX]

株式事務に関するお問い合わせ先

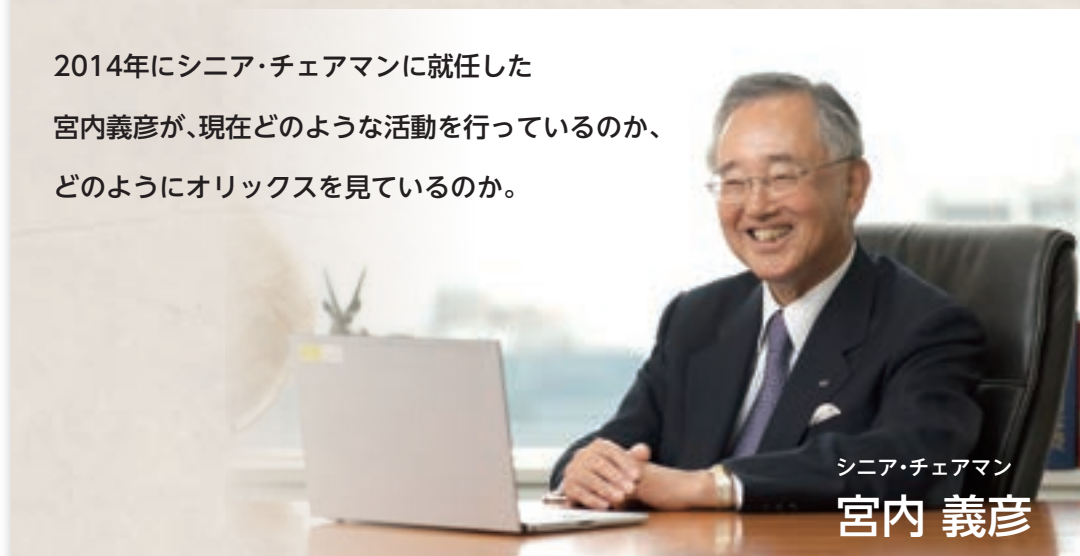
株主さまの各種手続き(住所変更、配当金の振込指定、単元未満株式の買取・買増請求など)の窓口については、ご所有の株式が記録されている口座によって異なりますので、ご注意ください。

- 証券会社に口座を開設されている株主さま  
お取り引き口座のある証券会社にお問い合わせください。
- 「特別口座」に記載されている株主さま  
当社の口座管理機関(兼 株主名簿管理人)である三菱UFJ信託銀行株式会社証券代行部(左記)にお問い合わせください。

Senior Chairman's TALK  
シニア・チェアマンズ・トーク

新たな視点で見る  
オリックス

2014年にシニア・チェアマンに就任した  
宮内義彦が、現在どのような活動を行っているのか、  
どのようにオリックスを見ているのか。



シニア・チェアマン  
宮内 義彦

グループCEOのバトンを井上 亮社長に託し、1年が経過しました。日々のビジネスにタッチしない、シニア・チェアマンとして過ごしたこの1年間は、経営の助言役として新たな視点でオリックスについて考え、オリックスに貢献できる活動に取り組んでいます。

その1つが私のこれまでの経験を後の人に伝えることです。33年余りトップを務めてまいりましたが、自らの経営を体系的に考え、それを誰かに伝えるいとまは正直なかったと思います。その時その時の状況で判断を間違えないよう、会社の舵取りに終始してきました。そして、長期ビジョンも考慮しながら目の前の案件を動かすうちに、自分なりの経営の基本ができてきたのだと思います。

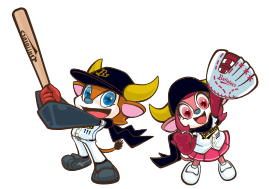
これらの私の経験や知識、オリックスの軌跡を言葉あるいは文章で伝えるのは私

の仕事だと思い、初めてのことでありますが役員向け研修を実施しました。日常から離れ、オリックスが運営している「大月ホテル和風館(熱海)」で、温泉や食事でのコミュニケーションもとりながら、その一端をお話しました。経営者の基本は常に人から学び、人の何倍も考えることで、新しい何かが生まれるものだと思っています。私自身も走りながらこの2つを忘れることなく続けてきたつもりです。今まではこのような研修を行ったことがなく、好評であったのかどうかは分かりませんが、私の話を各自が考え、前進していくための一助にしてください。

今後は、役員以上のメンバーでの研修をさらに深めていくか、あるいはこれからの担う若い幹部候補者に実施しようか、思案しているところです。



# ORIX BUFFALOES NEWS



オリックス・バファローズ ニュース

## スタジアムイベントが大盛況

2015年のオリックス・バファローズ本拠地開幕シリーズ3連戦には、3日間で10万人を超えるファンの皆さまが来場しました。「がんばろうKOBE」や「オリ姫デー」、「OSAKA CLASSIC 2015」などのスタジアムイベントは、おかげさまで大好評となりました。なお、シーズン途中での森脇監督の休養にともない、福良ヘッドコーチが監督代行として、新たにチームの指揮をとることとなりました。今後も、チームの潜在力や選手個々の力を最大限発揮し、チーム一丸となって戦っていきます。皆さまのより一層のご声援をよろしくお願ひします。



Bs夏の陣



がんばろうKOBE



OSAKA CLASSIC 2015



“オリ姫”  
急増中!



昨シーズンの躍進からバファローズの注目度が高まるとともに、バファローズを応援する女性ファン「オリ姫」が急増しています。“推しメン”選手と交流ができる「ハイタッチ」や「写真撮影会」を実施し、ファンクラブの女性会員も大幅に増えています。今後も、女性向けのイベントやグッズを充実させ、女性ファンにも愛されるチームを目指してまいります。

この冊子の内容についての  
ご質問、また補足情報をご  
希望の方は右記まで  
ご連絡ください。

オリックス株式会社 経営企画部 グループ広報部  
〒105-6135 東京都港区浜松町2-4-1 世界貿易センタービル  
TEL: 03-3435-3121 FAX: 03-3435-3154  
URL: <http://www.orix.co.jp/grp/ir>

UD FONT

見やすく読みまちがえにくいユニバーサル  
デザインフォントを採用しています。

IX  
LISTED  
NYSE