



悠



株主・投資家の皆さまへ
2016年3月期 | No.51



ORIX

証券コード:8591

お客さまのニーズに対して柔軟に変化し続ける。それが、オリックスという「産業」のあり方。

入山 章栄

早稲田大学 大学院経営管理研究科 准教授



井上 亮

取締役 兼 代表執行役社長・グループCEO

事業ポートフォリオの分散による事業展開を軸とし、「既存事業の成長」と「重点分野への新規投資」という方針のもと、「非金融事業の拡大」による継続的な利益成長を続けるオリックス。今期も既存事業・新規事業の着実な成長が業績を牽引し、当期純利益は2,600億円を超え、7期連続の増益と最高益更新を達成した。好調を維持するオリックスの源泉とは。



多彩な事業展開も歴史をたどれば納得がいく。

入山 私は、経営学者として2年前にアメリカから日本に拠点を移したばかりで、まだ日本企業にはそれほど詳しくないのですが、「オリックス」という社名はよく存じ上げています。しかし、何をしている会社なのか、つかみどころがないのが正直な感想です。井上CEOは、普段どのように説明されているのですか。

井上 格付機関などにも、オリックスはもうノンバンクではないので「その他金融」のカテゴリから外して、他のカテゴリにしてほしいと伝えています。

入山 実際に、金融事業よりサービス事業の比率の方が高くなっていますよね。

井上 その通りです。では、どのカテゴリに当てはまるのかというと、どこにも当てはまらないのです。カテゴリでは説明できずに困ってしまっていて、オリックスという新たなカテゴリを特別に作ってほしいぐらいです。

入山 “オリックス”という産業と言えるほど事業の多角化が進んでいるのですね。経営学的には多角化戦略がある程度まで進むと、必ずコングロマリット・ディスカウントが出るので、ある程度の多角化が一番良いと言われていました。オリックスはその最果てにしながら成長を続けている、学術を覆す会社です。

井上 これまで、事業フィールドごとに隣へ隣へと領域を拡大してきました。リース会社として創業してから52年が経ち、今では関西・大阪(伊丹)両空港のコンセッション(公共施設等運営権制度)にまで広がっています。コンセッション事業だけを見ると脈絡がないように見えますが、ファイナンスからPPP*1、PFI*2といった民間資金等活用事業に進出してきた結果、コンセッション事業へと結びついているんです。

入山 なるほど。まさにビジネスの仕組みそのものをうまく転用させていった結果ということですね。非常に興味深いです。世界を見回しても、オ



入山 章栄 氏

早稲田大学 大学院経営管理研究科 准教授
慶應義塾大学経済学部卒業、同大学院経済学研究科修士課程修了。三菱総合研究所で主に自動車メーカーや国内外政府機関へのコンサルティング業務に従事した後、2008年に米ピッツバーグ大学経営大学院よりPh.D.を取得。同年より米ニューヨーク州立大学バッファロー校ビジネススクール助教授。2013年から現職。国際的な主要経営学術誌に論文を発表している。

井上 リックスのようなビジネスを展開されている会社はあるのでしょうか。
ないと思います。「資源投資のない商社」という言い方を時々耳にしますが、根本的にオリックスは商社と異なります。商社は、投資そのもので稼ぐというより、その商流でマージンを稼ぐことを主としていることに対して、オリックスは一つ一つの案件の採算を重視しています。金融からスタートした会社らしく、これまでに培ってきた金融知識を生かして、全ての事業をその取引が終わるまで厳しくチェックしています。

金融の発想や思考を原点に 経験と勘による目利きの両輪で 高収益を生む。

入山 実に多様な事業を展開されながら、事業ポートフォリオをうまく入れ替えて高い収益性を維持されていますが、どのような視点や基準、考え方で意思決定されているのでしょうか。
井上 ファイナンス、特にエクイティ投資などは資金を投入した翌日から回収のことを考えています。「タイミングを逸すると腐る」。これが私の基本的な考え方です。今、オリックスには約11兆円の資産がありますが、実際に売却するかしないかは別の話として、全てのセグメントについて今どのくらいの市場価値があるのかということに常に想定しています。
入山 なるほど。金融の発想や思考が原点にあるのですね。ただ一方で、新規事業や新しいことを始める際には忍耐も必要だと思うのですが、このバランスはどう考えていますか。
井上 基本的に、2年から5年の間に事業として成り立たない案件は行うべきではないと思っています。
入山 私はよく経営者の方に、どのくらいの時間軸で物事を見ているのが質問させていただくのですが、皆さん回答が異なります。ベンチャー企業の経営者は、大体1年から2年。業種によっては30年という方もいます。井上CEOは、5年くらいで物事を判断されるんですね。
井上 世界的にマーケットサイクルが短くなってきているので、今はもっと短いかもしれません。

それぞれの国の文化、人種、法律、 全てを理解し、そのカルチャーに合った 仕事ができる企業、それがグローバル企業。

入山 会社として1つの方向に進んでいく際はビジョンが必要だと思いますが、井上CEOの中ではこういった方向に進んでいこうという将来像はありますか。
井上 あえて言うなら、5年経ったら全く別の業態になっているということでしょうか。マーケットサイクルはどんどん短縮され、日本の社会や経済が変わっていくのにビジネスの方向性を決め付けても納得感がありません。さらに、海外に目を向ければ、アメリカ、中国、ロシア、ヨーロッパ、アフリカなど、どこでもビジネスを行えます。それぞれの国の文化や人種、法律など全てを理解した上で、その国の文化に合った仕事ができる企業が真のグローバル企業だと思っています。現地の慣習に則って仕事ができる社員であれば、日本人である必要はありません。お客さまのニーズに沿って動く柔軟性がオリックスの特徴だと思っていますので、こちらがその国に合わせて変えていくべきだという思いがあります。
入山 言うは易しですが、なかなかできることではありません。オリックスが、そのように変化しながら成長していく中で、核となっているものは何でしょうか。顧客に合わせて柔軟に動ける力なのでしょうか。
井上 そう思います。たとえば「何が必要ですか？ 資金、人材、営業上の業務提携ですか？ では中東にいる人たちを紹介しましょう。資金を出しましょう。」と臨機応変に対応しながら、お客さまに喜んでいただけることに取り組むのがオリックスのビジネスです。
入山 顧客に寄り添い、できるビジネスを行い、価値を高める。究極のよろずやですね。
井上 資金調達や事業運営も可能で、人材も派遣でき、経営に参画して事業再生もできる企業はなかなかないと思います。
入山 確かに聞いたことがありません。
井上 その替わり、オリックスが新たなビジネスに参入すると他社がすぐに真似して参入してく





るんですよ。

入山 そしてまた、新天地を求めてグローバルレベルの究極のよろずやになっていくのですね。

井上 そのためには、常にアイデアを考えていかないといけません。金融はもちろん法律や会計、税務の知識を使えばアイデアはいろいろ出てきます。それが金融からスタートしたオリックスの強みですね。

入山 今後、海外展開はどの地域を重視されていくのですか。

井上 為替動向やソブリンリスクを考慮することが大切であって、重点エリアは常に変わっています。先進国では非金融事業、新興国では金融事業を中心に拡大していきます。

オリックスへの理解を深めてもらうために。

入山 最後にコーポレートガバナンスについてお聞きします。2015年6月から適用されているコーポレートガバナンス・コードにおいて、「株主との建設的な対話」というものが規定されています。井上CEOは対話についてどのようにお考えですか？

井上 持続的な成長という共通の利益のための株主との建設的な対話をはじめ、ステークホルダーとの対話はとても大切です。オリックスは成長を継続しており、成長戦略の旗を掲げ続けています。そこで、今後の道筋をよりご理解いただけるように、今期から、オリックスの事業ポートフォリオを「ファイナンス」「事業」「投資」という3つのカテゴリに分けて説明させていただいています。株主の皆さまやお客さまに、オリックスについて、さらにご理解いただきたいという思いは変わりません。

入山 日本で一番説明が大変な会社かもしれませんね。まだ資本市場の理解が足りないの、やはり「オリックス」という一つの産業だということがもう少し理解されないといけません。本日は、本当に勉強になりました。ありがとうございました。

用語解説

- *1 PPP: パブリック・プライベート・パートナーシップ
官と民がパートナーを組み、従来公営で行ってきた事業を民間に任せ、公共サービスの効率化を図る官民協力の手法。
- *2 PFI: プライベート・ファイナンス・イニシアティブ
PFIは、PPPの代表的な手法の一つ。公共施設等に民間の資金やノウハウを活用して、民間主導で運営を行う手法。

対談を終えて

「オリックスは、一つの産業だ」

入山 章栄 氏



対談終了後、入山章栄氏より対談の内容や当社についての率直なご意見・ご感想を伺いました。

オリックスのユニークさ

「オリックスは企業ではなく、一つの産業だ」 — これが井上CEOと対談させていただいた直後の、率直な印象です。祖業のリース業に加えて、法人向け金融サービス・リテール・不動産関連サービス・事業投資と、オリックスの事業は実に多岐にわたり発展してきました。ここで重要なのは、このモデルは「ビジネスの収益サイクルがどんどん短くなっている」時代背景に適ったものだ、ということです。

経営学では統計分析の結果、例えばアメリカで10年以上安定して収益を上げられる企業や業界はもはや3%程度しかない、という研究成果があがっています。実際、井上CEOが事業をご覧になる「時間軸」は「長くて5年」です。ビジネス環境の変化はスピードが増しており、その変化に合わせて事業をどんどん展開・変化できるのが、オリックスの強さなのです。

これは、一般の事業会社に簡単にできるものではありません。オリックスの根底には、他社よりも遥かにスピード感のある意思決定の仕組みや、顧客ニーズの変化にいち早く対応できる強い人材があるからこそ、可能なのでしょう。

こう考えると、オリックスを「金融業」「不動産業」などの特定業種の枠組みで捉える限り、なかなかその強さの本質はわかりません。株主の皆さまは、まさに「オリックスという産業」として評価されてみてはいかがでしょうか。そうすることで、「なぜこれほど多分野に展開しながら、成長できるのか」という内面の強さが見えてくるはずですよ。

これからのオリックス

対談にもあるように、井上CEOは「当社には、特定業界に絞った長期ビジョンはありません」と言い切ります。代わりに「お客さまのニーズに答え、お客さまのためになることなら何でもやる」というのがオリックスの姿勢です。したがって、オリックスが10年後に何をしているかの明確な像は、私にもなかなか想像が付きません。ただ確実に言えることは、「これほど変化の早い時代に、これほど顧客ニーズに合わせて事業をどんどん展開できる企業は、他にほとんど存在しないだろう」ということです。

井上CEOの印象

対談では、ところどころ冗談をとぼして場を盛り上げてくださりながら、真摯にお話をいただきました。井上CEOの特徴は、会社全体をご覧になる大局観を持ちながら、一方でいまだに現場の情報や感覚を大事にされる、「大局観と小局観」を併せ持った経営者ということです。一見矛盾しているようですが、私は学者として、優れた経営者の条件はまさにこの両立にあると考えています。井上CEOの下で、さらにオリックスが成長することを祈念しています。

持続的成長に向けて安定収益の割合を高め 2018年3月期に当期純利益3,000億円を目指す

2016年3月期は最高益の更新とともに7期連続の増益を達成。
「既存事業の成長」と「重点分野への新規投資」により、さらなる成長を目指します。

2016年3月期の当期純利益は 過去最高益を更新

2016年3月期は、上半期は日経平均株価が15年ぶりに2万円台を回復するなど、相対的に好調に推移しましたが、下半期には、原油価格の下落、チャイナショックからの世界同時株安、世界経

済成長率の見直し引き下げなど、先行きの不透明感が増大しました。日本においては、格付機関による国債の格下げやマイナス金利の導入決定がなされるなど、外部環境が目まぐるしく変化した1年となりました。

このような環境のもと、2016年3月

期の当期純利益は2,602億円と、前期比10.8%の増益となりました。前期に引き続き、過去最高益を更新するとともに、7期連続の増益を達成しました。ROEは、11.7%と、前期の11.5%から0.2%上昇し、前期に続き11%以上を維持しました。また、1株当たり年間配当金は、前期の36円から45.75円へと27%増配いたしました。

2016年3月期は、前期と同水準の売却益を計上したことに加え、既存事業と新規事業の着実な成長が増益を牽引し、2018年3月期の当期純利益目標3,000億円に向けて、順調な進捗となりました。

セグメント別の概況

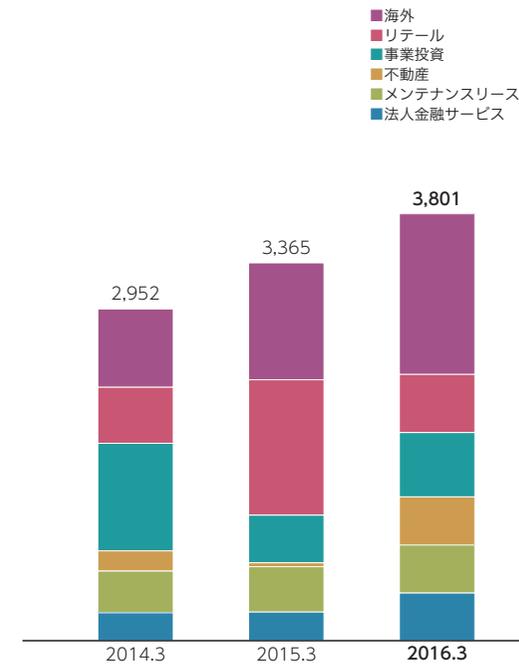
2016年3月期のセグメント利益合計は、前期比13%増の3,801億円となりました。2015年3月期に旧ハートフォード生命の買収に伴うパーゲン・パーチェス益を計上したリテール事業部門が減益となりましたが、これを除く全事業部門がいずれも堅調に推移し、増益に寄与しました。

法人金融サービス事業部門は、主に営業貸付金の平均残高減少に伴い金融

2018年3月期当期純利益目標3,000億円に向け、順調な進捗



セグメント利益(億円)

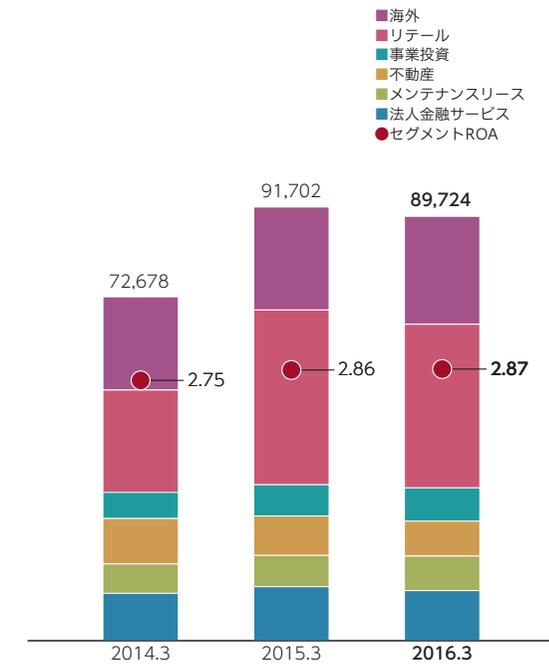


収益が減少しましたが、国内の中堅・中小企業に対する各種手数料ビジネスが堅調なこと、ならびに業務用ソフトウェアサービス会社の弥生の収益貢献により、サービス収入および商品売上高が増加しました。加えて、有価証券売却益を計上したことにより、セグメント利益は、前期の255億円から66%増の424億円となりました。

メンテナンスリース事業部門は、自動車事業が順調に拡大し、オペレーティング・リース収益などが増加したことに加え、付加価値サービスからのサービス収入も増加したことから、セグメント利益は前期の404億円から6%増の429億円になりました。

不動産事業部門は、訪日観光客の増加により運営事業などからの収入などが増加しました。加えて、資産残高の減少に伴い支払利息やオペレーティング・リース原価、長期性資産評価損が減

セグメント資産(億円)・ROA(%)



少したことから、セグメント利益は前期の35億円に比べて約12倍の429億円となりました。

事業投資事業部門は、連結子会社株式の売却による売却益の計上や、環境エネルギー事業および大京の貢献により、セグメント利益は前期の424億円から35%増の572億円に増加しました。

リテール事業部門は、銀行事業の個人向け住宅ローンからの収益および生命保険事業の契約数伸長による保険料などの収入が増加いたしました。一方、前述の旧ハートフォード生命の一過性要因の反動により、セグメント利益は前期の1,206億円から57%減の518億円となりました。

非金融事業の拡大

オリックスグループは、事業ポートフォリオの分散による事業展開を軸としながら、中期的な経営目標として「非

金融事業の拡大」による継続的な利益成長を掲げています。2018年3月期の当期純利益目標3,000億円に向けて、「既存事業の成長」と「重点分野への新規投資」という方針のもと、さらなる成長を目指します。

既存事業の成長

既存事業である自動車事業およびレンタル事業は、それぞれ業界No.1の地位を確立しており、付加価値サービスにより高いROAと強固なキャッシュフローを維持しています。オリックス自動車における国内車両管理台数は、前期の117万台から123万台に伸長しています。引き続き、積極的に資産を積み上げるとともに、テレマティクスサービス*などの関連サービスやレンタル事業を拡大してまいります。さらに、日本で培った自動車事業におけるノウハウを、アジアを中心とした海外現地法

中期的な経営目標

資本効率性と健全性を維持しながら、安定的な利益成長の実現を目指します。

| | |
|-------|-------------------------------|
| 利益成長 | 2018年3月期に当期純利益 3,000億円を目指す |
| 資本効率性 | ROE 11~12%を目指す |
| 健全性 | 信用格付A格の維持を目指す |

人で生かし、推進してまいります。

生命保険事業は、個人保険の新規契約件数が3期連続で50万件を突破、保有契約件数も10期連続で2桁成長するなど、引き続き拡大しております。今後、生命保険料の価格競争が激化することが予想されることから、商品競争力に加え、商品提案力による差別化を図るために、自社の営業社員が直接保険を販売する直販チャネルの展開を進めてまいります。

法人金融サービス事業においては、電子決済サービス分野への参画、振込手数料削減サービスなどの中堅・中小企業さま向けの商品ラインナップを拡充し、金融収益からサービス収益へのシフトを図ってまいります。弥生においては、クラウド請求管理サービス*2を開発・運営するMisocaを買収し、クラウド事業の強化を進めています。その他、農業ビジネスへの参入など、国内営業ネットワークを活用した情報収集力を発揮し、グループの成長機会を積極的に獲得してまいります。

重点分野への新規投資

今後の重点分野としては、環境エネルギー事業、アジアのネットワークの拡充、アセットマネジメント事業、プライベート・エクイティ投資に注力してまいります。アセットマネジメント事業を展開するロベコは、2016年3月期においてはマーケット環境の悪化の影響により、預かり運用資産は前期比6.4%減少しましたが、その他の注力分野においては着実に実績を積み上げることができました。

環境エネルギー事業は、太陽光発電事業が順調に進展いたしました。2016年3月末時点で約890MWを確保し、そのうち約410MWが稼働しています。海外展開としては、インドにおける事業パートナーであるIL&FS社と共同で、1,000MW規模のインドの風力発電事業への参画を実現しました。インドの風力発電事業への参画を皮切りに、アジア、米国などにおいても、再生可能エネルギー事業者としての地位を確立してまいります。

アジアのネットワークおよびプライベート・エクイティ投資では、インドネシ

アの自動車ファイナンス会社の買収、カンボジアACLEDA銀行への追加出資に加え、米国においては、ヘッジファンドであるMariner Investment Groupを活用して、プライベート・エクイティ投資の第一号案件を実行しました。国内では、宅配天然水製造・販売大手のコスモライフ、動物用ワクチンの国内最大手メーカー京都微研への出資を行いました。今後、投資先企業と一体となり、企業価値向上に努めてまいります。

また、コンセッション事業の第一号案件として、オリックスとヴァンシ・エアポートを中核企業とする共同事業体による関西国際空港および大阪国際空港(伊丹空港)の運営権譲り受けも完了し、2016年4月1日から予定通り運営を開始しております。

中期的な経営目標

2015年5月に発表した「中期的な経営目標」については、2017年3月期もその目標を継続いたします。利益成長の目標として、2018年3月期の当期純利益3,000億円、資本効率性の目標としてROE11~12%、これらの数値目標の前

提条件として、健全性の観点から、信用格付A格の維持を目指します。

現在の低金利環境では、貸付金およびファイナンスリースでは十分なリターンを得ることは難しいため、ファイナンス事業においては過度な金利競争には参入しない方針です。環境エネルギー関連、不動産施設運営、コンセッションなどの分野での拡大を図るとともに、航空機やプライベート・エクイティ投資などの分野に経営資源を振り向けてまいります。

持続的な成長ステージに向け安定収益の割合を上昇

2016年3月期は、成長のための投資と市況の好機をとらえた資産の入れ替え、また、コンセッション事業に代表される新規ビジネスへの参入、既存事業の成長のいずれにおいても成果を挙げることができました。オリックスの方針は、事業や国に垣根を設けず、新しいフィールドに挑戦していくことです。環境エネルギービジネスにおいては、米国やアジアでの協業が一層増加する

など、国の垣根を越えつつあります。今後もグッドリスクを見極め、新しいフィールドに挑戦し、社会により高い価値を提供することを目指します。

2018年3月期の経営目標である当期純利益3,000億円の達成に向けては、事業分野を中心に安定収益の割合を高めながら、その次の持続的な成長ステージの足固めをしてまいります。

用語解説

- *1 テレマティクスサービス 通信機能やGPS機能を備えた車載機を車両に搭載することで、走行データを取得し活用する各種サービス。
- *2 クラウド請求管理サービス Web上で見積書・納品書・請求書の作成、配信・発行を行うことができるサービス。

関西国際空港および大阪国際空港のさらなる成長に向けて

オリックス株式会社とVINCI Airports(ヴァンシ・エアポート)を中核とするコンソーシアムにより設立された関西エアポート株式会社は、関西国際空港および大阪国際空港の運営を新関西国際空港株式会社から引継ぎ、2016年4月1日より両空港の運営会社として事業を開始しました。

関西エアポートは、両空港の安全とセキュリティを常に最優先しつつ、適切な投資と効率的な運営によって国内外からの空港利用者へのサービスを強化し、両空港の可能性を最大限に引き出し、地域コミュニティへ貢献することを目標としています。



写真上：左から関西エアポート(株) 山谷佳之社長、エマヌエル・ムノント副社長
写真下：運営開始式の様子



法人金融サービス事業部門

法人金融サービス事業部門の概況

事業内容

融資、リース、各種手数料ビジネス

2016年3月期のポイント

- ▶ 2014年12月に買収した弥生と、太陽光パネルや生命保険販売などの法人向け手数料ビジネスからの利益が増加。
- ▶ 第1四半期および第3四半期に出資先の株式売却益を計上。
- ▶ セグメント利益は、前期比66%増の424億円を計上。

セグメント収益・利益(億円)

■金融収益 ■サービス収入 ■その他
●セグメント利益



セグメント資産(億円)・ROA(%)

■ファイナンス・リース投資 ■営業貸付金
■営業権・その他の無形資産 ■その他
●セグメントROA



メンテナンスリース事業部門

メンテナンスリース事業部門の概況

事業内容

自動車リース、レンタカー、カーシェアリング、電子計測器・IT関連機器などのレンタルおよびリース

2016年3月期のポイント

- ▶ 自動車事業のリース資産が順調に拡大し、リース収益が増加。
- ▶ 車両管理などの付加価値サービスからの収入も増加し、収益性は高水準で推移。
- ▶ セグメント利益は、前期比6%増の429億円を計上。

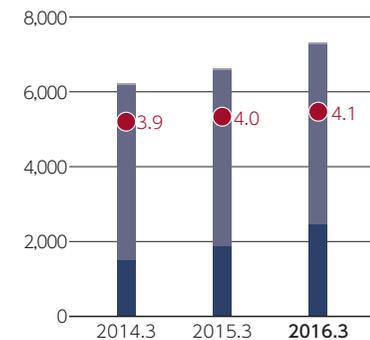
セグメント収益・利益(億円)

■オペレーティング・リース収益 ■サービス収入
■その他
●セグメント利益



セグメント資産(億円)・ROA(%)

■ファイナンス・リース投資
■オペレーティング・リース投資 ■その他
●セグメントROA



不動産事業部門の概況

事業内容

不動産開発・賃貸、施設運営、不動産投資法人(REIT)の資産運用・管理、不動産投資顧問

2016年3月期のポイント

- ▶ 訪日観光客の増加などにより、ホテル・旅館などの運営事業が好調。
- ▶ 活況な不動産市場を背景に、不動産売却益が増加し、保有資産の評価損も減少。
- ▶ セグメント利益は、前期比約12倍の429億円を計上。

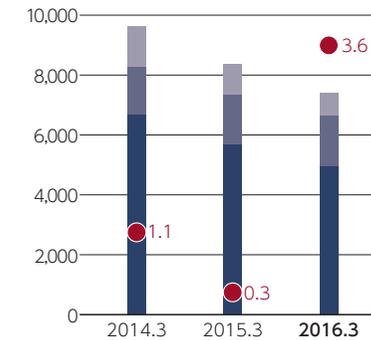
セグメント収益・利益(億円)

■オペレーティング・リース収益(賃貸不動産売却益)
■オペレーティング・リース収益(賃貸不動産売却益以外)
■サービス収入 ■その他 ●セグメント利益



セグメント資産(億円)・ROA(%)

■賃貸不動産 ■運営事業資産 ■その他
●セグメントROA



不動産事業部門

事業投資事業部門の概況

事業内容

環境エネルギー、プリンシパル・インベストメント、サービサー(債権回収)

2016年3月期のポイント

- ▶ 投資先からの収益や投資先の株式売却益、ならびに大京のマンション分譲売上が増加。
- ▶ 開発中のメガソーラーが順次稼動するなど、環境エネルギー事業の収益が順調に増加。
- ▶ セグメント利益は、前期比35%増の572億円を計上。

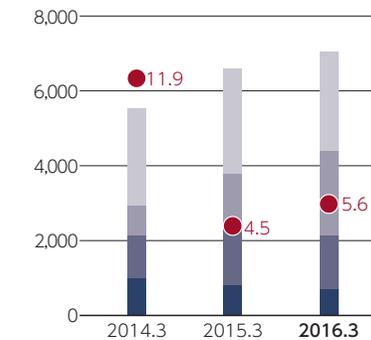
セグメント収益・利益(億円)

■商品および不動産売上高 ■サービス収入 ■その他
●セグメント利益



セグメント資産(億円)・ROA(%)

■サービサー ■プリンシパル・インベストメント
■環境エネルギー ■その他
●セグメントROA



事業投資事業部門

Topics

2016年3月期のトピックス



リテール事業部門

リテール事業部門の概況

事業内容

生命保険、銀行、カードローン

2016年3月期のポイント

- ▶ 2015年3月期は、マネックスグループの株式売却益(約150億円)および旧ハートフォード生命買収に伴うバーゲン・パーチェス益(約360億円)を計上。
- ▶ 生命保険の保有契約件数の増加による保険収益が順調に伸長した一方で、運用収益が減少。
- ▶ セグメント利益は、前期比57%減の518億円を計上。

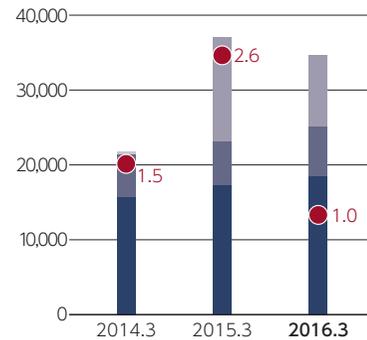
セグメント収益・利益(億円)

■金融収益 ■生命保険料収入および運用益 ■その他
●セグメント利益



セグメント資産(億円)・ROA(%)

■銀行・クレジット ■生命 ■旧ハートフォード生命 ■その他
●セグメントROA



海外事業部門

海外事業部門の概況

事業内容

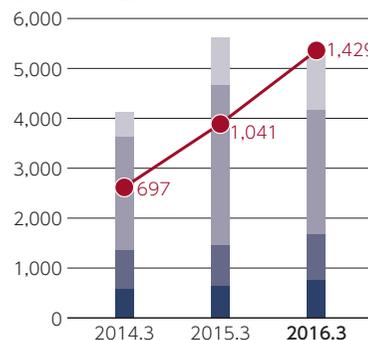
リース、融資、債券投資、アセットマネジメント、船舶・航空機関連

2016年3月期のポイント

- ▶ 米州の投資先からの収益の増加、および航空機リース資産などの拡大による収益が増加。
- ▶ Houlihan Lokeyの新規株式公開に伴う株式売却益と評価益を計上。
- ▶ セグメント利益は、前期比37%増の1,429億円を計上。

セグメント収益・利益(億円)

■金融収益 ■オペレーティング・リース収益 ■サービス収入 ■その他
●セグメント利益



セグメント資産(億円)・ROA(%)

■米州 ■米州以外のリース事業 ■米州以外の投資事業 ■ロベコ
●セグメントROA



2015年
10月

樹脂3Dプリンターを活用した造形受託サービスを開始

オリックス・レンテックは、ストラタシス製の樹脂3Dプリンターを活用した造形受託サービスを開始しました。

家電や自動車部品などに使うプラスチック素材に対応する3Dプリンター「Fortus450mc」を活用し、試作品などの造形を請け負い、高精度な製品テストに貢献します。2015年5月より金属3Dプリンターを活用した造形受託サービスを開始し、6月に東京技術センター(東京都町田市)内に開設した「Tokyo 3D Lab.」には、商談コーナーや3Dプリンターの見学コーナーを設けています。金属から樹脂まで企業のニーズに合わせた造形を受託し、ものづくりの技術革新に貢献してまいります。



2015年
10月

宅配天然水製造・販売大手のコスモライフへ投資

オリックスは、宅配天然水の製造・販売大手の株式会社コスモライフの発行済み全株式を取得しました。

コスモライフは、「コスモウォーター」のブランド名でサービスを展開しており、銘水地より宅配便を利用して使い切り容器で天然水を配送するワンウェイ方式では業界トップクラスである30万件以上(OEMを含む)の顧客数を誇ります。オリックスは、コスモライフの経営全般に参画し、販売代理店ネットワーク構築や海外展開支援など、企業価値向上に向けた施策の立案・実行をサポートします。

2015年
12月

個人向けカーリース、Amazonでネット販売を開始

オリックス自動車は、総合オンラインストアAmazon.co.jpで初となる自動車リース商品の販売を開始しました。

自動車リース商品は、毎月定額のリース料のお支払いだけでマイカー同様にご利用いただけることから、お客さまにご好評を得ています。「いまのりナイン」(9年契約、7年後の乗り換え・返却自由、9年後は自分のものにできる)にて特選新車17車種の取り扱いを開始し、中古車については、当社厳選の5車種にて展開します。今回のAmazonへの出品で、個人向けカーリースのさらなる拡販を図ります。

2015年
12月

東京都立川市に積替中継施設を新設し、市内の事業系一般廃棄物の処理受託事業を開始

オリックス資源循環は、東京都立川市に廃棄物の積替中継施設を新設し、同市内から発生する事業系一般廃棄物の処理サービスを開始しました。

オリックス資源循環は、埼玉県で廃棄物高度処理施設を運営しており、廃棄物を約2,000℃で熔融し、完全に再資源化することができます。本サービスは立川市内の事業者から事業系一般廃棄物の処理を受託し、回収した廃棄物を中継施設で大型トラックに積み替えて効率的に当社施設へ運搬することで、コストを抑えながら遠方からの廃棄物の受け入れを可能にしました。本サービスを通じてごみ処理問題の解決に貢献していきたいと考えています。

2016年
2月

動物用ワクチンの国内最大手メーカー「京都微研」へ出資

オリックスは、動物用ワクチンメーカーとして国内最大手の株式会社微生物科学研究所(以下「京都微研」)の発行済みの株式全てを取得しました。

京都微研は、1948年に日本初の民間動物薬メーカーとして創業以来、動物用ワクチンでは国内最大の売上高を維持しています。オリックスは、京都微研の経営の独立性を維持しつつ、財務基盤の強化やアジアを中心とする海外販路の開拓をサポートすることなどで企業価値の向上を支援します。



2016年
3月

インドで合計1,004MWの大型風力発電事業に参入

オリックスは、出資先であるインフラ開発・投資会社INFRASTRUCTURE LEASING & FINANCIAL SERVICE LIMITEDと共同で、インドで発電容量合計1,004MWの風力発電事業を展開します。

インド南西部の合計26カ所に風力発電所を設置し、主に州電力会社へ固定価格買取制度に基づいて売電するとともに、一部は大口需要家へ売電します。これまで国内で培ってきた経験や専門性をもとに、今後もアジアでのエネルギー事業を強化してまいります。

2016年
4月

中国の電子決済サービス大手アリペイと提携

オリックスは、中国・蚂蚁金融服务集团(ANT FINANCIAL)傘下の電子決済サービス大手Alipayと提携し、全国の小売業や飲食業などのBtoC事業者向けに、電子決済サービス「アリペイ」の提供を開始しました。

アリペイは、世界でも有数な決済プラットフォームとして、4.5億人以上の実名認証ユーザーが利用しており、ネット上のオンライン決済の他に、リアル店舗向けの対面決済サービスとしても展開しています。オリックスはアリペイの導入を促進し、訪日中国人客の誘引を図ることで、加盟店の売り上げ拡大を支援します。

2016年
4月

静岡県磐田市でのスマートアグリカルチャー事業の開始について

オリックス、富士通、増田採種場は、「株式会社スマートアグリカルチャー磐田」を設立し、ICT/テクノロジーを利用した農業技術であるスマートアグリカルチャー事業を開始しました。

自然環境や市場変化への適合を支えるインフラアウトソーシング事業や、種苗事業の高付加価値化を実現する種苗ライセンス事業を展開し、強い農業づくりを実現していきます。



Information for Shareholders

株主さま向け情報

オリックスの株主優待

オリックスグループでは、株主カードのご提示により、各種サービスを割引価格でご利用いただける株主優待を実施しております。

また、昨年度より、オリックスグループの全国に広がるネットワークを生かした「ふるさと優待」を開始したところ、大変ご好評をいただきました。今年度は、より長期にわたって当社株式を所有していただくこと、およびオリックスグループの経営理念や多角化した事業内容に対する理解をさらに深めていただくことを目的に、さらに充実したふるさと優待カタログをお届けします。

株主優待対象: 2016年3月末時点の当社株主名簿に記載のある100株以上保有の国内居住の株主の皆さま(第三者への貸与・譲渡は不可)

1 株主カードによる株主優待

株主カードのご提示により、プロ野球観戦やレンタカー、ゴルフ場、水族館をはじめとするオリックスグループのサービスを割引価格でご利用いただけます。



株主カードは、株主通信「悠」に同封しております。

2 ふるさと優待

オリックスグループの全国各地のお取引先が取り扱う商品の中から、名産品を厳選してカタログギフトに仕立てました。今年度より、100株以上を3年以上継続保有していただいている株主の皆さまには、ワンランク上の名産品をお届けします。

| | | | |
|------------------------------|---------------|----------------------------|---------------|
| 保有株式数・保有年数 100株以上3年以上継続保有 | Aコース カタログより1点 | 保有株式数・保有年数 100株以上3年未満保有 | Bコース カタログより1点 |
| Aコース 優待品の 一例 | | Bコース 優待品の 一例 | |

オリックスグループ提供の新番組

BSジャパン「運命の日～ニッポンの挑戦者たち～」放送開始

4月3日(日)より、BSジャパンにてオリックスグループが提供する新番組「運命の日～ニッポンの挑戦者たち～」がスタートしました。新しいステージへチャレンジし続ける人の日常を追い、「運命の日」までの挫折と栄光、その先の未来へエールを送る番組です。番組内のCMでは、イチロー選手、宝塚歌劇団 月組娘役トップの愛希れいかさんを起用した企業CM、およびオリックスグループの事業理解を推進するCMが放送されますので、こちらもぜひご覧ください。



- ▶ 放送局: BSジャパン (BS7チャンネル) ▶ 番組名: 「運命の日～ニッポンの挑戦者たち～」
- ▶ 放映日時: 毎週日曜22:00-22:30 ▶ ナビゲーター: 佐々木 蔵之介

番組内で放送されるCMは、Youtubeオリックス公式チャンネルからご覧いただけます。 <https://www.youtube.com/user/orixcorporation>

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、現在のオリックスをどのように見ているのか。



シニア・チェアマン
宮内 義彦

皆さまは、オリックスをどのような形の企業に見てく
ださっているのでしょうか。オリックスは、創業時新たな
金融手段としてリースを導入することを目的に、1964年
に誕生しました。その後、徐々に隣接する分野に事業範囲
を広げ、次々と変わる周辺環境に応じて柔軟に事業が多
角化してきました。現在、オリックスが行っている事業の
種類は10や20分野にも分類することができます。
その事業の内容を個々にみると、まず第一にいずれも収
益事業として成り立っていることです。しかも性質が異
なる事業が混ざり合っていて出来上がっています。好、不況あ
るいは大きな外的要因が変化しても、この性格の異なる
分野が互いにショックを和らげる作用があります。

オリックスは分かりづらいというご意見もいただきま
すが、私は唯一無二の企業ということがはっきりしてき
たと感じています。ファイナンスやレンタル、環境エネル
ギー、生命保険、自動車リース、航空機リース、不動産投

資、宿泊施設などの運営など、事業内容が幅広く分類され
る企業は恐らく世界を見てもあまり例がありません。こ
れだけ多くの分野で成長するためにはそれぞれ深い専門
性を身に付けねばなりません。私たちはコングロマリッ
トのように単独の事業が独立して存在するのではなく、
各事業間にできる限り横串を刺し、協同ワークをしてい
るのが特徴です。経済環境が変わっても、多岐に渡る事業
を手がけているとリスクは分散され、しかも常にどこか
の分野に大きなチャンスを見出せます。今後とも積極的
にビジネスのチャンスをつかむことが求められます。そ
して、このような基盤事業を30さらには40へと増やすこ
とができればさらに強い企業となっていくはずですよ。

オリックスは一言で説明することが難しいということ
をご理解いただき、ぜひ株主の皆さまには中長期的な視
点でオリックスに寄り添っていただければ幸いです。

ORIX BUFFALOES News

オリックス・パファローズ ニュース



日ごろより、オリックス・パファローズに熱いご声援をいただき、ありがとう
ございます。今年度も、「オリ姫デー」をはじめとする注目イベントを多数開催
いたします。2016年のキャッチフレーズ「俺のオリックス」は、監督、コーチ、選
手はもちろん、スタッフやファンの皆さまと一体となって戦いに挑む姿勢を表
しています。皆さまのご声援、よろしくお願いいたします。

PICK UP NEXT!



山崎 福也 投手

2015年にドラフト1巡目でパ
ファローズへ入団すると、ルー
キーながら開幕ローテーション
入りを果たし、6月5日の中日戦
ではプロ初勝利をあげました。
オフにはプエルトリコで行われ
たウィンターリーグに参加し、心
身ともに鍛え上げ、経験を積み
ました。今季は一軍に定着し、2
桁勝利を狙う貴重な左腕です。

Bsオリ姫&オリ達デー2016

昨年度も好評をいただいたBsオリ
姫デー（女性ファン向けイベント）・オ
リ達デー（男性ファン向けイベント）が
さらにパワーアップしました。8月19日
（金）から京セラドーム大阪で行われる
東北楽天ゴールデンイーグルス戦で
は、「Bsオリ姫&オリ達デー2016」を開
催します。4月と6月に行われた「Bsオ
リ姫デー2016」、「Bsオリ達デー2016」
に続き、選手たちは特別ユニフォーム
を着用します。



Bs夏の陣2016

6月24日（金）からの北海道日本ハム
ファイターズ戦、7月29日（金）からの
埼玉西武ライオンズ戦にて実施する
「Bs夏の陣2016」では、「GET OVER！
～突き抜ける！～」をコンセプトに宇
宙をデザインした特別ユニフォームを
選手たちが着用します。暑い夏を盛り
上げる特別イベントや、前売りチケッ
トご購入者には選手と同じデザインの
オリジナルジャージをプレゼントする
特典も予定しております。



吉田 正尚 外野手

今季入団したドラフト1位の
ルーキーです。豪快なフルス
イングで大学通算17本塁打を放
ち、大学日本代表の4番を務め
ました。

プロ野球界でも、際立つス
イングスピードで開幕スタメンに
抜擢され、2安打デビューを飾り
ました。また史上3人目の新人選
手による開幕6戦連続安打の快
挙も達成しました。



Corporate Information

企業情報

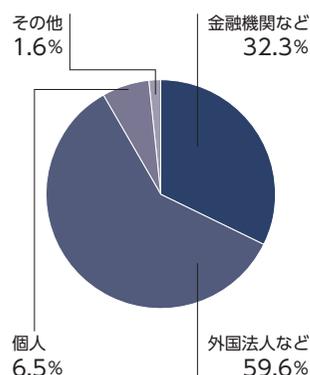
会社情報 (2016年3月31日現在)

| | |
|----------|--|
| 会社名 | オリックス株式会社 |
| 設立 | 1964年4月17日 |
| 代表者 | 取締役 兼 代表執行役社長・グループCEO 井上 亮 取締役 兼 代表執行役副社長・グループCFO 小島 一雄 取締役 兼 代表執行役副社長 馬着 民雄 |
| 従業員数(連結) | 33,333名 |
| 事業内容 | 多角的金融サービス業 |
| 拠点数 | 国内 1,418拠点 海外 672拠点 *世界37カ国・地域に展開しています。 |

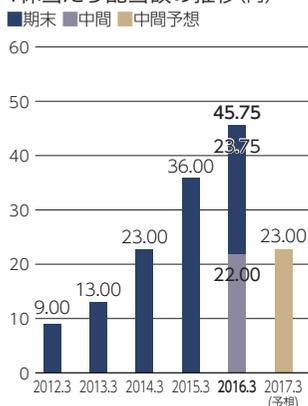
株式情報 (2016年3月31日現在)

| | |
|----------|----------------|
| 発行会社 | オリックス株式会社 |
| 発行可能株式総数 | 2,590,000,000株 |
| 発行済株式の総数 | 1,324,058,828株 |
| 株主数 | 178,573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。

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(上記)にお問い合わせください。

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。)



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

URL: <http://www.orix.co.jp/grp/ir>