



株主・投資家の皆さまへ

2018年 3月期 | No.55



ほかにはない
アンサーを。

CONTENTS

特 別 対 談 潮 流

琴坂将広

慶應義塾大学総合政策学部
准教授

井 上 亮

取締役 兼 代表執行役社長・
グループCEO

オリックスレビュー

トピックス

オリックスの新たな取り組み

社会貢献活動

オリックス・バファローズ
ニュース



琴坂 将広

慶應義塾大学総合政策学部准教授

井上 亮

取締役 兼 代表執行役社長・グループCEO

9期連続で増益を達成するなど、安定した成長を続けるオリックスグループ。1964年に日本にリースという新たな産業を普及させるために創業し、今では38カ国・地域で多角的に事業を展開しています。社会の変化に応じてビジネスチャンス世界各地を見いだす柔軟性、専門性と高いリスク管理能力、外部の事業パートナーとのネットワークなど、さまざまな強みを武器に、オリックスは次世代における真のグローバル企業を目指し挑戦を続けています。

世界を舞台とするビジネス創造企業として、 社会のニーズに応え続けます。

オリックスは巨大な スタートアップ企業

琴坂 グローバル市場で新しいビジネスモデルを開発するスタートアップ企業が注目されていますが、オリックスはまさに起業家の集合体であり、巨大なスタートアップ企業といえるのではないかと感じています。

井上 創業時から手掛けるリース事業のイメージもいまだに強いようですが、現在のオリックスは、さまざまなノウハウを積み重ねながら「ファイナンス」から「投資」、「事業」へと事業領域を拡大してきています。

琴坂 本来、金融の役割は、単なるレンディング(融資)ではなく、まさにオリックスのように事業の成長性や将来性を見極めて投資することです。ダイナミックに事業を創造し続けるオリックス独自のビジネスモデルを、正しく投資家に伝えていく必要があります。

オリックスの 競争力の源泉とは

琴坂 新しい事業領域への投資基準をどのようにお考えですか。

井上 中期的な経営目標で掲げている「ROE11%以上」を達成できる案件かどうかを一つの指標にしています。この指標がマイナスからのスタートでも良いのですが、この目標を達成できる見通しがなければ事業投資を行いません。

琴坂 将来の成功を見込みやすい案件は多くの投資家との競争となり、オリックスが案件を獲得し

にくくなるという懸念はないのでしょうか。

井上 確かに良い案件ほど競争も激しくなり、決断にスピードが求められます。そのため、現場には自ら判断し交渉できるプレイヤーが求められます。事業投資をトップダウンで指示しても概してうまくいきません。決裁権限はトップにあっても、案件は常にボトムアップ型で社員から醸成される仕組みであることが重要です。

琴坂 多様な領域での事業投資を成功させる力の源泉として、創業時から培われてきた専門的な金融知識が基盤になっていると感じます。

井上 投資する事業の将来性を見極め、リスクをコントロールするためには、金融に加えて会計、法務、税務などの専門知識が不可欠です。事業の将来性を見極める役割は主に営業部門が担いますが、一方で会計、法務、税務などの専門チームを設け、案件を精査できる体制を築いています。

琴坂 満期があるリースや融資などの取引に比べて、投資には常に詳細なモニタリングが必要になります。

井上 オリックスにも失敗事例はありますが、失敗があるからこそ次の成功につながると考えています。失敗から学ぶノウハウは100件の成功に匹敵するとの思いから、担当者にペナルティーを科すことはありません。

現場で培われた オリックスへの信頼

琴坂 優れた経営資源をお持ちだということは理解しましたが、その上で比較的に有利な条件で投資案件を成立させることができていのはなぜ

井上 ですか。

井上 これまでに培ってきた知見や専門知識をもとに案件を検討し、投資価格を間違えなければ大きな失敗はありません。商社をはじめとしたさまざまな業種の企業と競合しますが、他の企業では既存事業との相乗効果を目的とするケースも多いと思います。しかしオリックスは常に当該案件単体の採算から判断して投資しますので、案件のデューデリジェンス(査定)と投資価格の妥当性を見極めを非常に慎重に行います。

琴坂 安くて良い案件には競合も多いはずです。オリックスの場合は入札ではなく相対取引が多いそうですが、なぜオリックスが投資先企業からパートナーとして選ばれるのでしょうか。

井上 短期的な視点で収益を追い求める投資家の場合、長期的に見れば投資先の企業価値を損なってしまうケースも多いと思います。一方でオリックスは、投資先企業の長期的な成長をサポートし、企業価値を向上させることを重視しています。例えば、オリックスグループの日本全国の営業ネットワークを活用して投資先企業の商品販売を支援し、オーナー経営者には事業承継のサポートを行うこともあります。また一定のレベルまで企業価値が向上した時点で

次の株主に売却するケースもありますが、投資先の経営陣の意向を尊重して売却先を選定します。このような実績からご信頼をいただき、ビジネスパートナーに選んでいただけるケースが多くあります。

琴坂 たとえ短期間で利益を上げることができるとしても、その基本方針は変わらないのでしょうか。

井上 自己資金で投資しているから何をしても良いなどと思ったら、その案件は必ず失敗します。オリックスの株主やお客さま、そして当社社員の全員がハッピーになることが重要です。さらに、格付機関の向こう側にいる債券投資家のことも考慮しなければなりません。完全にバランスをとることは容易ではないですが、この四者の利益を意識して事業を遂行すれば、自ずとオリックスの社会的責任が果たせると考えています。

琴坂 オリックスは、事業を通じて社会に貢献する、いわばサーバント(召使い)として存在しているわけですね。

グローバル人材とは

琴坂 世界中で多角的に事業を展開するには、金融・会計・法務・税務の各専門家はもちろん、多様な

琴坂 将広 氏

慶應義塾大学総合政策学部准教授
博士(経済学・オックスフォード大学)
マッキンゼー・アンド・カンパニー、英オックスフォード大学などを経て2016年から現職。専門は国際化戦略および制度と市場。



事業の運営を担う人材が必要です。どのように適切な人材を確保されているのでしょうか。

井上 社内での育成だけでなく、必要に応じて専門知識をもつ人材を社外から採用します。国内だけでなく、海外も同様です。

琴坂 社内にこだわらず、常に最適な人材を世界中から採用できるネットワークをお持ちだということでしょうか。

井上 海外でも40年以上にわたりビジネスを展開しているので、オリックスの事業に参画したいと言ってくれる人材を比較的スムーズに見つけることができます。

琴坂 日本のみならず世界中で、事業投資を受け入れる企業からだけでなく、事業を運営する人材からもオリックスが選ばれているということですね。

井上 日本企業は、日本人社員をグローバル化することばかりに注力しがちです。一方でオリックスは、米国市場なら米国人、中国市場なら中国人を採用しています。数年間駐在するだけの日本人社員よりも、ローカルの社員の方が業務をスムーズに進行できるのが現実だからです。

琴坂 現地でパフォーマンスを発揮できる人材を採用しようとしたら、日本人ではなく、現地の人材だったというのは自然ですね。

井上 現在38カ国・地域で事業を展開していますが、日本人駐在員は約60名のみで、主に財務やリスク管理業務を担っています。グローバルに事業を展開する上でガバナンス体制を整えるためには、現状では日本人が経営管理に携わる必要があります。企業統治を全世界でしっかりと行うために、日本人社員を少数精鋭で派遣しています。

琴坂 外部の専門家に現場を任せながらも、本社がきちんと統治するということですね。

では、日本国内での次世代の育成については、どのようにお考えですか。

井上 若手のうちからさまざまな領域の事業を経験させることが重要だと考えています。私が入社したときは、オリックスは社員数約500名の会社だったため、毎日のように違う業務を経験することができました。会社が大規模になっているからこそ、優秀な社員を一つの事業部門で抱え込まないように意識する必要があります。

オリックスから世界に 新しいビジネスモデルを

- 琴坂 現在のところ、オリックスが新たに手掛けるビジネスは日本からスタートしています。日本がいわば「ビジネスの実験場」としてふさわしいということでしょうか。
- 井上 海外と国内に分けて考えることなく、ビジネスチャンスがどこにあるかを重視しています。現時点では日本発の事業が多いのですが、既に投資に関しては米国発の案件も多くあります。まだ実現できていませんが、米国発の事業を日本に持ち込みたいという相談を受けることもあります。
- 琴坂 世界各国から現地発の事業が出てくるようになれば、まさに真のグローバル企業といえると思います。
- 井上 東南アジアでは現在はリースを中心に事業を展開していますが、例えば優秀な社員を多く抱える中国の投資先企業と一緒に、東南アジアでもフィンテック*1やIoT*2を活用したビジネスを展開できないかと模索しています。
- 琴坂 日本で生まれたビジネスモデルが海外に広がり、同時に世界中の拠点からも新しいビジネスモデルが生まれる。それらを世界中から採用した才能ある人材が各地域に広げていく。近未来の理想像への挑戦が既に始まっているということですね。
- 井上 先日、世界から幹部が集まり、グループの経営会議を開催しました。日本を含む各拠点で展開する事業を紹介し、「このビジネスモデルはうちの地域でも展開できるね」と議論しながら、コミュニケーションを深めました。

「白鳥」ではなく まだまだ「アヒル」の自覚

- 琴坂 100年後のオリックスは、どのような会社になっていると想像されますか。
- 井上 全く異なるビジネスモデルの企業になっていると思います。これまでも社会や経済環境の変化に応じて、新たな事業領域へとチャレンジを続けてきました。
- 琴坂 ではそのときに変わらないものとは何でしょうか。
- 井上 お客さまと真摯に向かい合う姿勢です。新たなビジネスチャンスは常に現場にあります。新しい事業の種を見いだすための経験と知識を、常に現場での仕事を通じて蓄積し続けなければなりません。
- 琴坂 100年後も変わらず現場に軸足を置き、お客さまとの対話から時代が必要とする機能を見だし、それを提供する。まさしく社会の潤滑油としての本来の金融機能だと思います。オリックスは大企業でありながら、起業家精神をもった多くの社員が新しい事業を創造し、結果として9期連続で増益を達成している。一見優雅に泳いでいるようで、私たちに見えない水中では足を一生懸命に動かしている「白鳥」のようなイメージが浮かびました。
- 井上 たしかに足はバタバタ動かしていますが、「白鳥」というよりもまだまだ「アヒル」だという自覚をもち、日々真摯に取り組んでいきたいと思っています。

対談を終えて

「真のグローバル企業として さらなる可能性を秘めたビジネスモデル」

琴坂 将広 氏
慶應義塾大学総合政策学部准教授

対談終了後、琴坂 将広氏から対談の内容や当社についてのご意見、ご感想を伺いました。



オリックスならではの 強みを生かした国際化

金融というイメージとは裏腹に、現場でお客さまと密接に関わる中から新しい事業を見だし、専門性の高い金融知識を用いて、しかし現場に軸足を置いた付加価値を実現している企業だとあらためて感じました。

また、オリックスのグローバル化は、単に日本のビジネスモデルを海外に輸出する、いわば旧来型の国際化ではなく、オリックスの強みを生かしながら、現地の人材やネットワークを最大限に活用・連携して展開しています。伝統的な金融の枠や多国籍企業という枠にとらわれない、非常にユニークかつ将来性ある独自の事業と組織形態だと強く感じました。

国内外の専門家との ネットワーク力が競争力の源泉

オリックスが投資先企業から選ばれる理由は、ステークホルダーの長期的な繁栄を念頭に置いた事業価値創造を続けてきたからです。長年の取引を通じたオリックスへの信頼ゆえに、入札取引ではなく相対取引が主体となり、オリックスだから任せたいという案件成立を積み重ねています。こ

れにより、価格競争に陥らず、魅力的な案件に投資できる。さらにオリックスの強みは、投資される側からの信頼に加えて、世界中のさまざまな分野における専門家たちとのネットワーク力でもあります。彼らに「オリックスの案件であれば私もプロフェッショナルとして一緒に働きたい」と言わしめる魅力ある企業であることが、競争力の源泉であり、今のオリックスのパフォーマンスと事業成長を実現しているのだと思います。

これからの オリックスへの期待

これまでは主に日本において新しい事業を創造する、いわば日本を「新規事業の型を創る実験場」として培った事業成果をもとに、海外の各市場に応用し、事業を拡充・展開してきました。しかし、既に新たなステージへの挑戦は始まっているようです。未来のオリックスに期待することは、全世界に広がる拠点から新しい事業の種を見だし、同時多発的に世界で新しい事業を創出・展開していくことです。そうした形に今のビジネスモデルを昇華させることができれば、本来の意味でのグローバル企業として、長期的な事業成長を確実なものとしていくことができると感じています。

- 用語解説
- *1 **フィンテック**
ファイナンスとテクノロジーを組み合わせた造語。情報技術を活用した金融サービス。
 - *2 **IoT**
あらゆるものをインターネットに接続し、情報を収集・管理する仕組み。

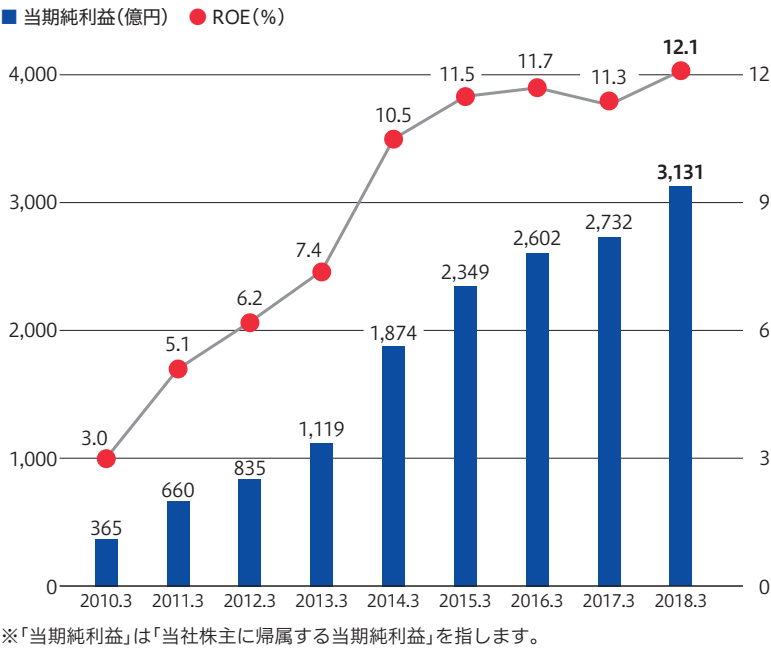
目標としていた当期純利益3,000億円を達成
今後も成長を継続し、より強固な事業基盤を持つ会社へ

2018年3月期は、過去最高益を4期連続で更新し、
2015年に公表した中期的な経営目標は全て達成しました。

中期的な経営目標の振り返り

2018年3月期は、既存事業の成長、新規事業による利益の底上げ、高い水準の売却益を計上したこと、また、米国の税制改正の影響が加わった結果、3年前に立てた中期的な経営目標の当期純利益3,000億円を上回る、3,131億円を達成しました。この3年間の純利益の年平均成長率は10%に達し、過去最高益を4期連続で更新しました。

2018年3月期末のROEは12.1%で、5期連続で2桁以上のROEを達成しています。また健全性についても、信用格付A格を維持しています。

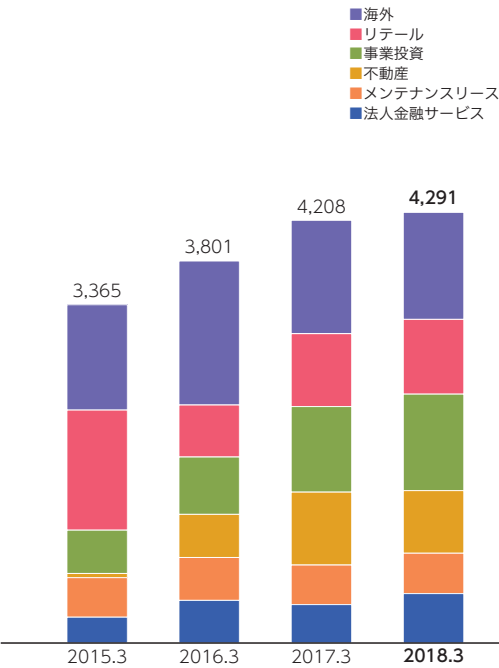


中期的な経営目標の振り返り

		2015.3 実績	2018.3 目標	2018.3 実績	評価
当期純利益		2,349億円	3,000億円	3,131億円	達成
資本効率(ROE)		11.5%	11~12%	12.1%	達成
信用格付	R&I(長期)	A+(安定的)	A格	A+(安定的)	達成
	S&P(長期)	A-(ネガティブ)		A-(安定的)	
	Fitch(長期)	A-(安定的)		A-(安定的)	
	Moody's(長期)	Baa1(安定的)		A3(安定的)※	

※2018年4月16日付

セグメント利益(億円)



したがって、2015年に公表した中期的な経営目標は、「利益成長」「資本効率」「健全性」、いずれの面でも達成することができました。

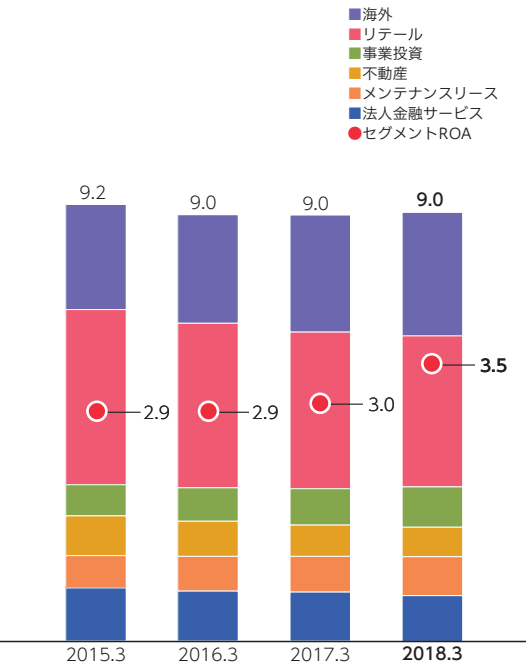
セグメント別の概況

2018年3月期のセグメント利益合計は、前期比2%増の4,291億円となりました。

法人金融サービス事業部門のセグメント利益は、前期比30%増の493億円となりました。有価証券売却益を計上したことに加え、各種手数料ビジネスが安定収益に貢献しています。

メンテナンスリース事業部門のセグメント利益は、前期比1%増の402億円となりました。中古車売却益が前

セグメント資産(兆円)・ROA(%)



期比で減少したため利益の伸びは限定的でしたが、車両管理台数は順調に拡大しています。

不動産事業部門のセグメント利益は、前期比14%減の624億円となりました。前期に大口の売却益を計上していたため減益となりましたが、アセットマネジメント*1事業からの収益は増加し、またホテルや旅館などの運営施設も新規開業しています。

事業投資事業部門のセグメント利益は、前期比13%増の961億円となりました。環境エネルギー事業や、関西国際空港と大阪国際空港(伊丹空港)を運営するコンセッション事業*2からの利益が増益に貢献しました。米国の地熱発電会社

Ormat Technologies, Inc.への出資など、海外展開も加速中です。

リテール事業部門のセグメント利益は、前期比2%増の745億円となりました。生命保険事業における保有契約は順調に増加しています。銀行の住宅ローン・カードローンも増益に貢献しています。

海外事業部門のセグメント利益は、前期比5%減の1,066億円となりました。海外現地法人の株式売却損および投資先の減損損失などを計上したため減益となりましたが、アセットマネジメント事業や航空機・船舶事業は堅調に推移しています。また米国のインフラや中国のフィンテック*3の分野において新規投資を行いました。

中期的な経営目標
(2019年3月期～2021年3月期)

新しい中期的な経営目標については、当期純利益の年4～8%成長、ROE 11%以上、信用格付のA格維持、とします。

目標達成のためには、新規事業分野の開拓、新規投資やM&Aの継続が重要ですが、リスク・リターンの見合わない無理な投資は避け、持続的な成長に寄与する投資を選別していきます。

今後の成長を見込む分野

オリックスは、全事業を6つのセグメントに分けてマネジメントしている一方で、リスクおよび資本負荷の観点から、全ての事業を「ファイナンス」「事業」「投資」の3つに分類し、オリックスの中期的な方向性、成長の道筋、ビジネスの進化を示しています。

「ファイナンス」は、現在の低金利環境下では、金融収益を大きく成長させ

ることは容易ではないと考えています。そのため、引き続き「事業」と「投資」に注力し、安定的に利益を伸ばしていくとともに、積極的に新しい分野を開拓し、次の柱となるビジネスを育てていきます。特に「事業」分野における、環境エネルギー、アセットマネジメント、コンセッション、生命保険、「投資」分野における、PE投資*4、航空機・船舶を今後の成長が見込める分野と位置付けています。

過去3年間、「事業」分野は着実な成長を果たしてきました。今後も、新規投資やM&Aを通じてポートフォリオの拡大を目指していきます。

環境エネルギーは、今後メガソーラーが順次稼働し、利益・資産ともに拡大する見込みです。また自社電源を持つことで電力小売事業でも強みを発揮することができ、海外での投資機会も積極的に探っていきます。

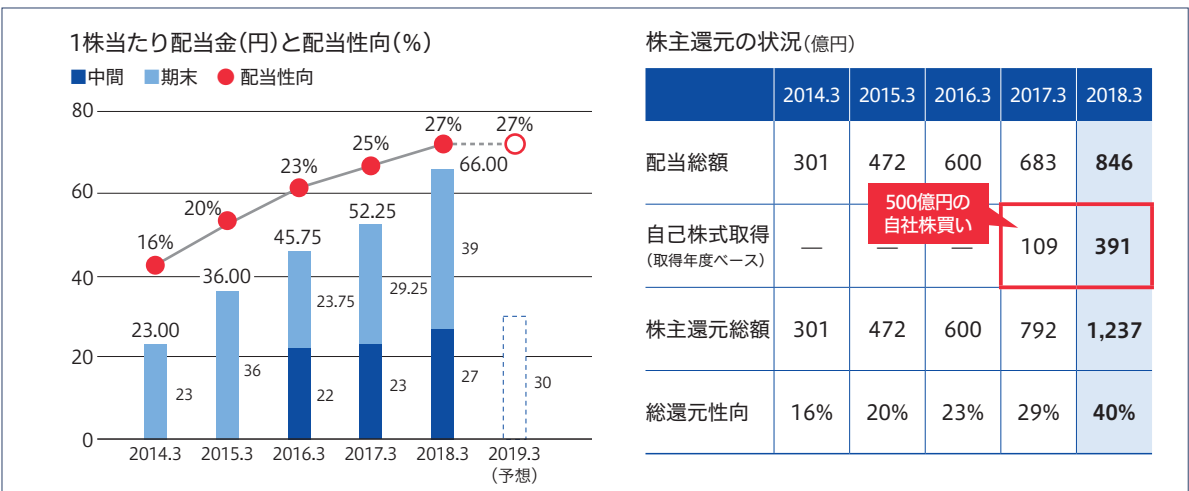
アセットマネジメントは、ビジネスラ

インの多様化、地理的な拡大を進めています。日本での不動産アセットマネジメント事業も好調です。今後、国内外での運用資産の拡大を見込んでいます。コンセッションについては、空港運営に加え、ヴェオリア・ジャパン株式会社などと組み、2018年4月から、静岡県浜松市で下水道処理施設運営を開始しました。対象事業を拡大していくとともに、海外のコンセッション案件も幅広くチャンスを狙っていきます。

生命保険については、保有契約件数が過去3年で1.5倍になりました。今後、販売チャネルや商品を拡充させ、次のステージを目指していきます。

「投資」分野においては、案件ごとに最適な手段を採用しながら、資産拡大を図っていきます。

PE投資については、既存投資先の企業価値を継続して高めつつ、投資手法の多様化や、ターゲット業種の見直しを行いながら新規案件に取り組んでい



きます。米国やアジアなど、海外への投資も積極的に推進します。

航空機・船舶については、資産増加に伴う収益の増加と、売却益や資産管理による手数料収入の拡大を継続していきます。

株主還元について

事業活動で得られた利益を主に内部留保として確保し、事業基盤の強化や成長のための投資に活用することにより株主価値の増大に努めてい

きます。同時に、業績を反映した安定的かつ継続的な配当を実施します。これらの基本方針のもと、2018年3月期の配当性向は、前期比で2%引き上げ27%としました。通期の配当額は1株当たり66.00円で、前期の52.25円と比べ26%の増配となり、配当額はこの3年間で1.8倍に拡大しています。また2017年3月期から2018年3月期初めにかけて約500億円の自己株式を取得しました。2019年3月期につきましても、利

益成長に向けた積極的な投資機会の獲得と安定的かつ継続的な配当との最適なバランスを重視しながら、配当性向は27%を維持し、1株当たりの中間配当金の予想額を、30.00円とします。自己株式取得につきましては、必要な内部留保の水準を考慮しつつ、経営環境の変化、株価の動向、財務状況などを勘案の上、弾力的・機動的に対処していきます。

用語解説

- *1 **アセットマネジメント**
金融資産や不動産など、さまざまな投資用資産の管理・運用を代行する業務。
- *2 **コンセッション事業**
公共施設等運営権制度を活用したPFI事業。利用料金の徴収を行う公共施設について、施設の所有権を公共主体が有したまま、施設の運営権を民間事業者に設定する方式。(出典:内閣府ホームページ)
- *3 **フィンテック**
ファイナンスとテクノロジーを組み合わせた造語。情報技術を活用した金融サービス。
- *4 **PE投資**
プライベート・エクイティ投資の略。未上場企業などの株式を取得し、経営をサポートすることで企業価値の向上に貢献し、株式公開や第三者への譲渡など株式を売却することで利益を得る投資手法。
- *5 **ERM**
エンタープライズ・リスクマネジメントの略。企業において発生するさまざまなリスクを全社的に管理する体制。

法人金融サービス 事業部門の概況

セグメント利益
493 億円
前期比 30% 



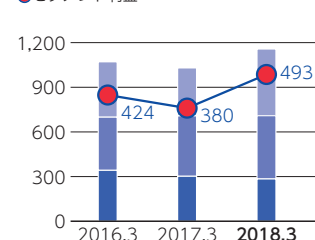
事業内容

融資、リース、各種手数料ビジネス

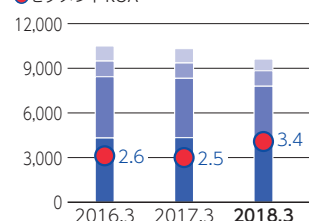
2018年3月期のポイント

- ▶ リース資産や営業貸付金の減少に伴い金融収益が低下したものの、有価証券売却益や生命保険販売手数料などのサービス収入が増加。
- ▶ 弥生が手掛ける業務用ソフトの保守サポートなどによるサービス収入が伸長。

セグメント収益・利益(億円)



セグメント資産(億円)・ROA(%)



メンテナンスリース 事業部門の概況

セグメント利益
402 億円
前期比 1% 



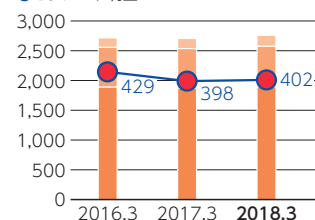
事業内容

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

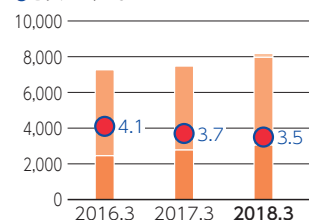
2018年3月期のポイント

- ▶ 自動車事業のリース資産が順調に拡大。
- ▶ 前期と比較し、中古車売却益が減少。

セグメント収益・利益(億円)



セグメント資産(億円)・ROA(%)



不動産事業部門 の概況

セグメント利益
624 億円
前期比 14% 



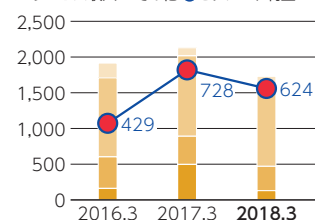
事業内容

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

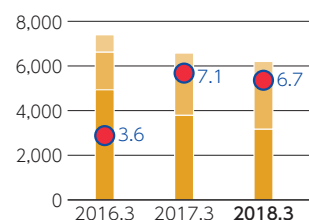
2018年3月期のポイント

- ▶ ホテル・旅館など施設運営事業やアセットマネジメント事業からのサービス収入が増加。
- ▶ 前期と比較して不動産売却益が減少。

セグメント収益・利益(億円)



セグメント資産(億円)・ROA(%)



事業投資事業部門 の概況

セグメント利益
961 億円
前期比 13% 



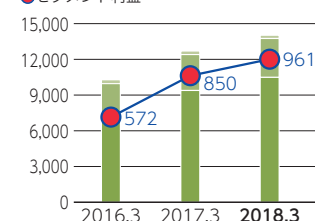
事業内容

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)、コンセッション

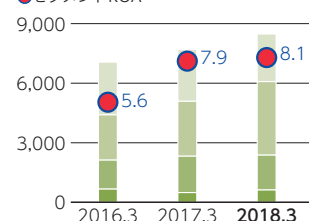
2018年3月期のポイント

- ▶ 投資先の売上高が増加したことに伴い、収益が増加。
- ▶ 太陽光発電など環境エネルギー事業の拡大によるサービス収入の増加や、コンセッション事業からの利益が貢献。

セグメント収益・利益(億円)



セグメント資産(億円)・ROA(%)



リテール事業部門 の概況

セグメント利益
745 億円
前期比 2% 



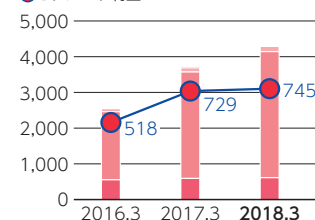
事業内容

生命保険、銀行、カードローン

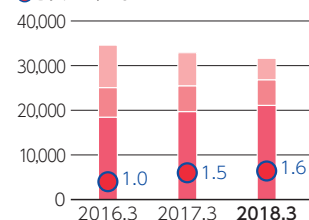
2018年3月期のポイント

- ▶ 生命保険事業において、保有契約の増加に伴い生命保険料収入が伸長。
- ▶ 銀行事業は、住宅ローンなど営業貸付金の増加に伴い金融収益が増加。

セグメント収益・利益(億円)



セグメント資産(億円)・ROA(%)



海外事業部門 の概況

セグメント利益
1,066 億円
前期比 5% 



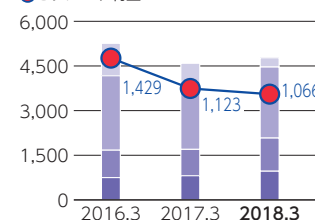
事業内容

リース、融資、債券投資、アセットマネジメント、航空機・船舶関連

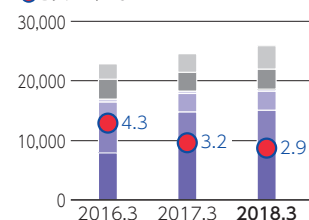
2018年3月期のポイント

- ▶ 欧州や米州の資産運用事業や、航空機・船舶事業において、収益が増加。
- ▶ 前期に米州子会社の株式売却益を計上した影響もあり減益。

セグメント収益・利益(億円)



セグメント資産(億円)・ROA(%)



オリックス銀行が個人向け投資信託の販売を開始



ORIX BANK GINZA PLAZA

- *1 環境 (Environment)、社会 (Social)、ガバナンス (Governance) のこと。長期的に高い投資リターンとプラスの社会的影響を目指すサステナビリティ投資において、国や企業の環境・社会・ガバナンスに関する情報が投資判断に組み入れられる。
- *2 市場平均を上回る投資パフォーマンスを目標とするファンド。

2018年5月28日より、オリックス銀行が個人向け投資信託の販売を開始しました。

2013年にオリックスグループ入りし、欧州の機関投資家を中心に高い評価を受ける資産運用会社Robeco Institutional Asset Management B.V.の運用戦略やESG^{*1}リサーチを取り入れ、アクティブファンド^{*2}でありながら1%前後の低水準の運用管理費用と購入手数料の無料化を実現。預金から投資に一步踏み出したいというニーズに応えた「オリックス 世界国債ファンド」、リスクを軽減しながら積極的な運用をしたいという方に向けた「オリックス 世界社債アクティブファンド」、インデックスプラスアルファを目指す「オリックス 先進国株式マーケット・プラス・ファンド」の3本の投資信託を取り扱っています。購入はインターネット限定で、原則24時間申し込みを受け付けています。商品の詳細については、インターネットや電話のほか、2018年4月に商業施設GINZA SIX内にオープンした初のコンサルティング型店舗「ORIX BANK GINZA PLAZA」でもご案内しています。

マイナス金利などを背景に個人投資家の資産運用ニーズが高まりを見せる中で、定期預金などに加えて、安定的な中長期の資産形成に活用いただける商品・サービスの提供にも注力していきます。

西日本有数の葉物野菜生産量を誇る水耕栽培施設が竣工



やぶファーム

オリックスグループが出資する農業生産法人やぶファームが兵庫県養父市で建設を進めていた太陽光利用型の水耕栽培施設が、2018年4月に竣工しました。

やぶファームは、2015年からピーマンや大豆などの露地栽培を行ってきました。このたび新たに竣工した水耕栽培施設では、温度や湿度などの栽培環境を制御することで、1年を通して安定した品質の野菜を安定的に供給することができます。葉物野菜を年間155トン生産し、近畿圏を中心に西日本全域に出荷する予定です。

オリックスグループは、2004年に農事業に参入しました。廃校になった小学校の体育館を活用した完全人工光型栽培施設で無農薬野菜を安定的に生産するオリックス農業や、太陽光利用型の水耕栽培施設で年間300トンの葉物野菜を生産するオリックスハヶ岳農園など、現在では国内5カ所で野菜を生産しています。

2016年にはオリックス・フードサプライを設立し、これまで野菜を生産する中で培ったノウハウを生かして青果流通事業に参入しました。2017年には株式会社ファーマインドと資本業務提携し、適切な温度管理のもとで、新鮮な野菜を全国各地に供給する仕組みを整えているところです。次世代の担い手不足や気候変動による生産量の増減など、日本の農業が多くの課題を抱える中で、オリックスグループは生産と流通が一体となった事業体制を確立し、農事業を拡大していきます。

関西国際空港・大阪国際空港に続き、神戸空港のコンセッション事業を開始



記念セレモニーの様子

- *3 公共施設等運営権制度を活用したPFI事業。利用料金の徴収を行う公共施設について、施設の所有権を公共主体が有したまま、施設の運営権を民間事業者に設定する方式。(出典:内閣府ホームページ)

関西エアポート株式会社の100%子会社として設立された関西エアポート神戸株式会社が、2018年4月1日より神戸空港の運営を開始しました。

オリックスとVINCI Airports S.A.S.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は、日本初の民間による本格的な空港運営事業として、2016年4月から関西国際空港と大阪国際空港を運営してきました。このたび新たに神戸空港のコンセッション事業^{*3}を開始し、3空港一体の空港システムを構築することで、関西全体の航空輸送需要の拡大、関西経済の発展に貢献していきます。また、民間ならではの知恵とノウハウを生かした運営により、空港を利用する方へのサービスをさらに強化していきます。

オリックスは、2018年4月1日から浜松市公共下水道終末処理場(西遠処理区)の運営を開始した浜松ウォーターシンフォニー株式会社にも参画しています。同事業は、上下水道分野におけるコンセッション事業の国内第1号案件で、将来につながる持続可能な下水道事業運営を実現することを目指しています。

これからも、さまざまな公共インフラに対する民間の経営力とノウハウが期待される中で、新規案件の検討を積極的に進めていきます。

その他のトピックス(2017年10月～2018年5月の主なプレスリリース)

2017年			
10月	● 埼玉県で大規模マルチテナント型物流施設「松伏口ジスティクスセンター」を開発	12月	● 会計ビッグデータとAI技術による事業者向けオンラインレンディングサービスを開始 ● 受変電設備レンタルの最大手 淀川変圧器株式会社を買収
11月	● マレーシアでイスラム金融事業に参入		
2018年			
1月	● 「ハイアット セントリック 銀座 東京」1月22日開業 ● 中国の大手P2P金融「点融(ディエンロン)」に出資		● オリックスカーシェア、東北4県に初進出 ● 「旅ナカ」にフォーカスした訪日外国人向け多言語による観光情報案内サービスを開始 ● あんしん運転見守りサービス「Ever Drive」が日本マーケティング大賞「奨励賞」を受賞 ● ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの7棟目のオフィシャルホテル「ホテル ユニバーサル ポート ヴィータ」7月15日開業決定
2月	● ドローン操縦士養成の「ドローンスクール」4月開校決定		
3月	● 中国のフィンテック・スタートアップ 個人信用情報サービス会社「閃銀奇異(Wecash)」に投資		
4月	● 青森県七戸町で最大出力19.6MWのメガソーラー建設に着手	5月	● 「ダブルツリーbyヒルトン沖縄北谷リゾート」6月1日開業

オリックスグループが展開する不動産アセットマネジメント事業

私募ファンド*1を運営するオリックス不動産投資顧問と、J-REIT*2の運営を行うオリックス・アセットマネジメントは、オリックスグループが多様な事業を手掛ける中で培ったノウハウとネットワークを生かした不動産アセットマネジメント*3事業を展開しています。

幅広いネットワークを生かし付加価値の高い物件の運用を多数受託

オリックス不動産投資顧問

オリックス不動産投資顧問は、機関投資家や事業会社などのお客さまから出資いただいた資金をもとに、私募ファンドの運営を行っています。

オリックスグループは、1980年代よりさまざまなタイプの不動産の開発・投資に取り組んできました。2007年を起点とした世界金融危機*4により事業環境が大きく変化する中で、高い専門性をもって不動産を運用し付加価値を高めるアセットマネジメント事業を強化する目的で、オリックス不動産投資顧問を設立しました。現在では、国内のみ

ならず、海外の投資家の資産運用ニーズにもお応えしています。

2018年3月期末の受託資産残高は約4,300億円で、ホテルやオフィスビル、物流施設など、その種類は多岐にわたります。東京ディズニーリゾート・オフィシャルホテルであるシェラトン・グランデ・トーキョーベイ・ホテル(千葉県浦安市)や、2017年に新たなランドマークとして誕生した複合施設グローバルゲート(愛知県名古屋市)など、大規模な不動産のアセットマネジメント業務を多数受託し、お客さまの利益の最大化に貢献しています。



オリックス不動産投資顧問 代表取締役 北村 達也

受託資産の用途は、オフィス・商業施設・住宅・物流施設など多岐にわたりますが、オペレーショナル・アセット*5であるホテルなどにも積極的にチャレンジしてきました。今後は、中期目標として2022年に受託資産残高6,500億円を目指します。オリックスグループの知見を活用し、受託資産のパフォーマンスを最大化させて運用するとともに、大型オフィスや開発案件の投資など、目利き力が生かせる案件の発掘に注力します。また、訪日観光客の増加が期待される地域の宿泊施設や、人口流入が見込まれる大都市の不動産などへの投資も拡大していきます。

用語解説

***1 私募ファンド**
専門知識をもつ特定の機関投資家から資金を集めるファンド。
***2 J-REIT**
投資家から集めた資金をもとに不動産を運用し、賃料収入などの収益を投資家に分配する金融商品。REITはReal Estate Investment Trustの略で、日本の法律に基づいたものをJ-REITと呼ぶ。

***3 アセットマネジメント**
金融資産や不動産など、さまざまな投資用資産の管理・運用を代行する業務。不動産に関しては、物件の改修やテナントの誘致をはじめとした付加価値向上のための戦略の検討や、資金計画の策定なども行う。
***4 世界金融危機**
サブプライムローン問題による米国の住宅バブル崩壊を始まりとして、連鎖的に世界各国で発生した金融危機。
***5 オペレーショナル・アセット**
管理・運営に高い専門性やノウハウが求められる物件。
***6 総合型REIT**
投資対象物件の種類を限定せず、さまざまな物件を保有するREIT。

総合型REITであるオリックス不動産投資法人を運営

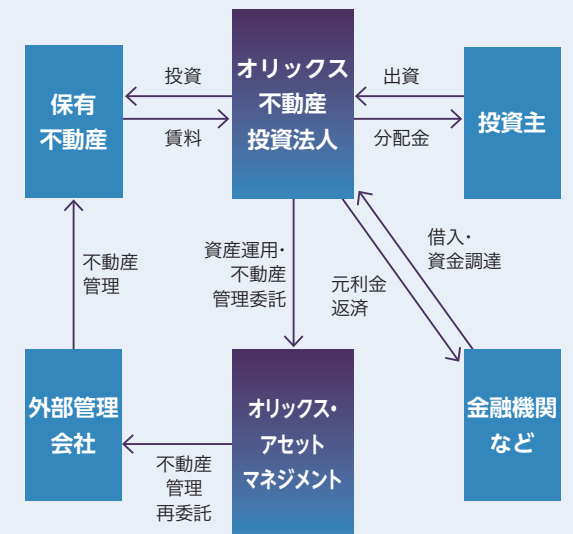
オリックス・アセットマネジメント

オリックス・アセットマネジメントは、J-REITであるオリックス不動産投資法人の資産運用会社です。オリックス不動産投資法人は、2002年に初の総合型REIT*6として東京証券取引所に上場し、現在の資産規模は6,689億円と、J-REITの全59社中6番目の規模を誇ります。(2018年5月2日現在)

オリックス不動産投資法人の運用資産は、オリックスグループの豊富な保有物件やその専門性・ネットワークを活用し、オフィスビルを中心に、商業施設、住宅、物流施設、ホテルなど、さまざまな用途で構成されています。投資対象となる物件の用途や地域を限定せず厳選して物件を取得する一方、将来の物件の競争力などを鑑みて機動的に物件を売却することで、運用資産全体の質の向上も図っています。

また、オリックス不動産投資法人の不動産管理においては、オリックス・アセットマネジメントが外部の不動産管理

オリックス不動産投資法人の仕組み



会社と連携しながら直接テナントとコミュニケーションや交渉を行っています。これにより、テナントとの関係性が強化でき、テナントのニーズを的確にくみ取って、物件の競争力や価値の向上につながっています。

オリックス不動産投資法人が保有する物件のご案内



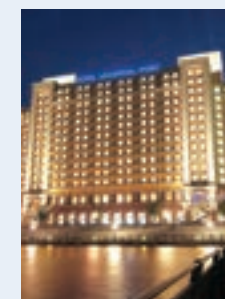
アークヒルズサウスタワー

東京メトロ南北線「六本木一丁目」駅に直結し、高度な耐震性能や非常用発電機を有する最新鋭のオフィス。



クロスアベニュー原宿

日本有数の流行の発信地であり、外国人旅行者にも人気の観光・ショッピングエリア、JR「原宿」駅前に立地する都市型商業施設。



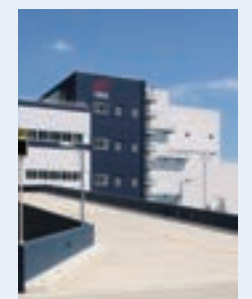
ホテルユニバーサルポート

「ユニバーサル・スタジオ・ジャパン®」のオフィシャルホテル。オリックスグループが長年にわたる運営実績をもつ。



ウエストパークタワー池袋

日本有数の巨大ターミナル駅である「池袋」駅から徒歩約2分に立地する高層マンション。



岩槻ロジスティクスセンター

首都圏全域や北関東、東北方面へのアクセスに優れた希少性の高い立地の物流施設。

Social Contribution Activities

社会貢献活動



事業を通じた社会貢献に加え、事業活動だけではカバーしきれない社会課題や環境課題に対して、オリックスグループ各社がさまざまな取り組みを行っています。ここでは、オリックス宮内財団の最近の活動について、ご紹介します。

子ども食堂への支援活動

地域の人々が子どもたちに食事の提供や居場所づくりを行う「子ども食堂」への支援を行っています。2016年にオリックスグループ創業の地である大阪府で支援を開始し、現在は京都府、兵庫県でも活動を展開しており、今期は東京地区での支援も検討しています。地域で活動する子ども食堂の運営団体に設備費などの助成を行い、これまでに約70の子ども食堂の立ち上げや運営の安定化をサポートしてきました。食事の提供のみならず、世代を超えた地域住民の交流が生まれる子ども食堂を支援することで、日本の未来を担う子どもたちの育成に貢献していきます。



子ども食堂で食事をする子どもたち

社会・自然体験教室の開催



今治の造船工場見学会

児童養護施設などの子どもたちや職員の方々を招待し、地域の自然や文化に触れる機会を提供する「社会・自然体験教室」を日本各地で開催しています。2018年3月期には、北海道、秋田県、愛媛県、福岡県、沖縄県で、各地の特色を生かした社会・自然体験教室を開催しました。

沖縄県では海洋生物とのふれあいやサンゴ苗の台座づくりを体験するプログラムを、また愛媛県では今治の造船工場の見学やしまなみエリアの自然を学ぶプログラムを開催しました。こうしたプログラムには、地元のオリックスグループの社員がボランティアとして参加し、地域社会との交流を深めています。



オリックス シニア・チェアマン
オリックス宮内財団代表理事

宮内 義彦

オリックス宮内財団代表理事のメッセージ

企業は何のために存在するのでしょうか。私は経済的な富を効率的につくり、社会に奉仕することだと考えています。新しい、珍しい、より安価なモノやサービス、システムなど、社会から評価される経済的な価値を生み出す担い手なのです。オリックスは、社会のニーズを先取りし、さまざまな事業を通して豊かな社会づくりに貢献しようと努力してきました。

一方で、社会には事業活動だけではカバーしきれない領域がたくさん残っています。この部分でも、企業としての役割を果たすため、2006年4月にオリックス社会貢献基金（2010年に公益財団法人へ移行）を設立しました。社会福祉、将来を担う子ども・青少年の支援、環境保全、文化芸術、国際協力などの分野でさまざまな支援活動を続け、2018年にはオリックスグループが設立した企業財団として12年が過ぎました。

2015年の国連サミットでは持続可能な開発目標(SDGs)*1が採択され、ESG*2経営が注目を集めるなど、近年企業に求められる役割はより一層大きくなっています。こうした時代において、真に「豊かな社会」の実現に寄与することを目指し、オリックス宮内財団はこれからも活動を継続してまいります。

- *1 持続可能な開発のために、国連加盟国が2030年までに達成を目指す目標。
- *2 環境(Environment)、社会(Social)、ガバナンス(Governance)の頭文字を合わせたもの。企業が持続的に成長するために考慮すべきだと考えられている要素。



ORIX BUFFALOES News

オリックス・バファローズ ニュース



日頃より、オリックス・バ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。今季のキャッチフレーズは、「BRAVE SPIRIT 勇猛果敢」。選手、スタッフが、ファンの皆さまと一体となり、今シーズン、勇気をもって果敢に挑み、熱く戦います！引き続き変わらぬご声援を、よろしくお願いいたします。



©ORIX Buffaloes



PICK UP NEXT ~今季注目の2選手~

田嶋大樹 投手(写真左) 昨年ドラフト1巡目指名を受け、即戦力左腕として入団。右打者の内角をえぐるキレのある直球を武器に、新人ながら既に5勝*を挙げています。今季、2桁勝利と新人王が期待されます。 *2018年5月27日現在

山本由伸 投手(写真右) 昨年、球団史上39年ぶりの高卒新人先発初勝利を記録。今季中継ぎとして、150キロを超える力強い速球と満点のマウンド度胸で強打者たちを封じ込める姿は、次世代の守護神を予感させる投手です。

10年目を迎える
Bs夏の陣2018

今季の選手着用ユニフォームは「ダイヤモンド」柄。「ダイヤモンド」で輝きを放つ選手たちにご注目ください！
10周年を記念したイベントやグッズを企画中です。お楽しみに！

- 8月7日～9日 vs 埼玉西武 京セラドーム大阪
- 8月10日～12日 vs 千葉ロッテ 京セラドーム大阪



Corporate Information

企業情報

会社情報 (2018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*1	取締役 兼 代表執行役社長・グループCEO 井上 亮
従業員数(連結)	31,890名
事業内容	多角的金融サービス業
拠点数*2	国内 1,468拠点 海外 716拠点

*1 2018年6月26日現在 *2 世界38カ国・地域に展開しています。

株式情報 (2018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	1,324,495,728株
株主数	299,722名

所有者別株主構成比(株式数)



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
東京都府中市日鋼町1-1

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

株主さまの各種お手続き(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
お取引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。

オリックスグループサイトをリニューアルしました。

新たに追加したコンテンツとリニューアルした「個人投資家の皆さまへ」ページについてご紹介します。

ブランドライブラリー「Do you know ORIX?」

「Do you know ORIX?」でお馴染みのCMシリーズや事業紹介動画をご覧いただける「ORIX Channel」、オリックスグループで働く人たちの物語を紹介する「ORIX Stories」、新たな領域へと挑戦をつづけるオリックスグループのビジネスについて紹介する「ORIX Challenge」の3つのコンテンツを公開しました。

<https://www.orix.co.jp/grp/company/brand/doyouknow/>



投資家情報「個人投資家の皆さまへ」

さらに見やすく、わかりやすいウェブサイトを目指して、「個人投資家の皆さまへ」をリニューアルしました。決算情報やIRカレンダー、株主優待に関する情報を掲載していますので、ぜひご覧ください。

株主通信「悠」のバックナンバーも公開中です。

<https://www.orix.co.jp/grp/company/ir/individual/>



オリックス株式会社 経営計画部/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: <https://www.orix.co.jp/grp/company/ir/>