



2017年3月30日

各 位

住 所 東京都千代田区三崎町三丁目3番23号
会 社 名 芙蓉総合リース株式会社
代表者の
役職氏名 代表取締役社長 辻田 泰徳
(コード番号：8424 東証第1部)
問合せ先 コーポレートコミュニケーション室長 吉田 哲也
電話番号 03 - 5275 - 8891

新中期経営計画「Frontier Expansion 2021」について

当社グループは、2017年4月から新たに5ヵ年（2017年度～2021年度）の中期経営計画「Frontier Expansion 2021」を策定いたしましたので、その概要をお知らせいたします。

記

新中期経営計画「Frontier Expansion 2021」について

1. ビジョン

Frontier Expansion 2021

『前例のない場所へ。』

～未知なるビジネス領域を切り拓き、フロンティアを拡大し続ける企業グループを目指して

コーポレートスローガンである『前例のない場所へ。』の実践を通じた新しいビジネス領域やビジネスモデルへのたゆまぬ挑戦により事業ポートフォリオのフロンティアを拡大し、国内リース事業を取り巻く環境が大きく変化していく中でも力強く持続的に成長する企業グループを目指します。

2. 3つの戦略軸

「Frontier Expansion 2021」は下記の3つを戦略の軸として策定しております。

(1) 戦略分野の選択と集中

戦略分野

事業の将来性、当社グループの強み、営業基盤などを総合的に評価し、最も成長が期待できる6分野を「戦略分野」に設定しております。この分野に経営資源を集中的に投入し利益成長のドライバーといたします。

(2)フロンティアへの挑戦

フロンティア

新規事業やビジネス領域の拡大については、中計期間中に種蒔き・育成を行い成果として結実させることが中核テーマのひとつとなります。リース会社独自のノウハウである「物件価値」のリスクテイクに重点をおいたビジネスや、更なるフロンティアの拡大として「事業価値」を抛り所としたビジネスへの取組みにより、コーポレートリスクに依拠する従来の枠組みを超えた競争力の高いビジネスへの進化を図り、収益力の向上及び持続的な成長への基盤作りを行います。

(3)グループシナジーの追求

グループ

グループ各社がグループ他社の機能を自社のお客様の課題解決に活用する、或いは自社の機能をグループ他社のお客様に展開することを一層推進し、効果的かつ効率的な営業活動を徹底していきます。特に、大企業向け取引に強みを持つ芙蓉総合リース、リテール中心のシャープファイナンス、或いはファクタリングのプラットフォームで大企業と中小企業を結ぶアクリーティブなどの「機能」と「顧客基盤」を有機的に結ぶことで、営業のパフォーマンスを飛躍的に向上させていきます。

3. 戦略の概要

「Frontier Expansion 2021」は主に営業面を中心とした「ビジネス戦略」と、ビジネス戦略を支える経営基盤の強化を中心とした「マネジメント戦略」からなります。

A. ビジネス戦略

ビジネス戦略では6つの「戦略分野」と4つの「コア分野」を設定した上で、各々戦略と方針を策定いたしました。

(1)戦略分野

■ 不動産

戦略分野

フロンティア

グループ

大型ショッピングセンターへの取組みやビジネスホテルの需要拡大、介護施設への取組み開始などにより不動産リースは前中計期間で成約高が3倍超に拡大しました。新中計においても土地情報の持込によるニーズの発掘や自らテナント付けを行うなどリスクテイクを拡大することで、現状2000億円程度の営業資産を5年で2倍超に積み上げていく計画です。また、フロンティア拡大として、不動産ファイナンス、REITへの投資、不動産投資にも取組んでいきます。一方で、シャープファイナンスでの不動産リース提案などグループでの取組みを推進していきます。

■ エネルギー・環境

戦略分野

フロンティア

メガソーラー事業は前中計期間に29基の太陽光発電所を稼働させており、約23000世帯分のクリーン電力を供給しています。新中計では案件数は絞り込むものの従来の数倍の規模の大型ソーラーを手掛ける計画としており、5年で現状の2倍の電力供給を目指します。また、ESCO事業（省エネサービス事業）につきましては有力なパートナーとの連携による取組みを強化します。更にフロンティア拡大として新エネルギー事業などへの取組みを推進していきます。

■ 医療・福祉

戦略分野

フロンティア

グループ

医療事業につきましては、病院再生や経営管理などのコンサルタントへの参画、中古医療機器販売会社との提携によるノウハウ活用、アクリーティブの診療・介護報酬ファクタリングなどフロンティア拡大を中心に推進していきます。一方福祉（介護）事業につきましては、前中計期間に業界に先駆けて取組みを始めた老人ホームなど介護施設の建物リースを従来からの強みである介護業界大手企業とのパートナーシップを軸に更に推進していきます。

■ 新領域

戦略分野

フロンティア

「新領域」は新規事業やビジネス領域の拡大など「新しい取組みとなるビジネス」の総称であり、ノンアセットビジネスを中心としたフロンティア拡大を目指します。具体的にはアクリーティブのファクタリングや給与前払いシステムなどの事業、新たなM&Aや資本・事業提携による事業、中古物件販売や中古価値を織り込んだリーススキームの開発、リース資産流動化事業、SAPと共同開発した「FLOW Cube+」を中心とした会計サービス事業等に取り組んでいきます。

■ 航空機

戦略分野

フロンティア

自社保有型リースは前中計期間に 16 機組成し、保有機体数は 19 機に拡大しました。新中計では更に組成ペースを年 10 機程度に伸ばすことで、5 年後保有機体数 70 機を目指します。複数機体をパッケージ型でリース組成する取組みの開始、対象エアライン・機材の拡大、社内体制の強化を通じて営業資産積上げペースの加速を図ります。

■ 海外

戦略分野

フロンティア

前中計期間で営業資産残高が約 2 倍に伸長した海外事業は更に資産の積上げを加速させていきます。前中計の延長である北米とアジアを中心とした非日系ビジネスの拡大を更に推進し、中期的にはM&Aや資本提携を軸としたインオーガニックでの事業拡大に取り組むことで、5 年後の営業資産残高を更に 1.5 倍に拡大する計画です。

(2)コア分野

■ オートリース

グループ

芙蓉オートリースが担うオートリースは、主にグループシナジーを軸に拡大していきます。特にシャープファイナンスの持つリテールの顧客基盤への展開や芙蓉総合リースとの連携を更に強化していきます。

■ ベンダーリース

グループ

シャープファイナンスが担うベンダーリースは、提携先の拡大、首都圏への戦力シフトなどを中心に拡大を図ります。また、不動産リースやファクタリングなどグループ会社の商品・ノウハウをシャープファイナンスの顧客基盤に展開するなどグループ力の活用に注力いたします。

■ 国内コーポレート

グループ

グループ各社の法人を中心としたお客様には、我々の強みであるソリューション提案を強化していきます。一方で組織の整理・縮小や人員の戦略分野へのシフトによる戦力配分の最適化を図ります。具体的にはベンダーリースや小口ファクタリングの子会社への集中化や一部専門部の廃止を実施いたします。

■ ファイナンス

フロンティア

ファンドへの投資や事業関連投資、バランスシートソリューションに位置付けられる投融資を中心に、適切なリスク・リターンを確保しつつより収益性の高い分野にシフトしていきます。

B. マネジメント戦略

ビジネス戦略の推進を支える経営基盤の強化戦略として下記などを設定しています。

- フロンティア拡大に伴う新たなリスクへの対応力強化
- コーポレート機能強化及び生産性向上
- FGLグループ力発揮のためのガバナンス体制の強化

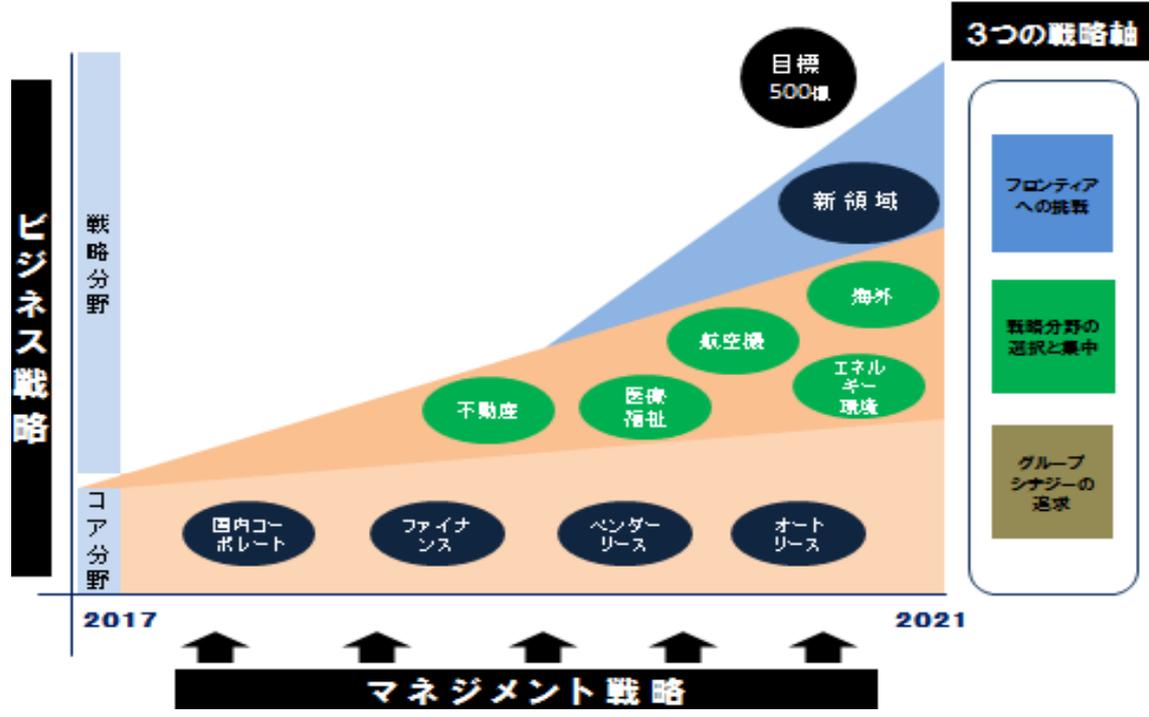
4. 目指す姿(目標とする経営指標)

新中期経営計画「Frontier Expansion 2021」の経営目標値は以下の通りとなります。

目標項目	目標値 (2022年3月期)	中間目途値 (2020年3月期)
営業資産残高	25,000 億円	23,000～24,000 億円
経常利益	500 億円	380～420 億円
ROA	2.0 %	1.7～1.8%

* ROA = 経常利益 / 営業資産残高

新中期経営計画「 Frontier Expansion 2021 」 ～全体イメージ



以上