



SBIリーシングサービス株式会社 事業計画及び成長可能性に関する事項

2022年10月



革新へ挑戦し続ける オペレーティング・リースのプロフェッショナル集団として お客さまと共に歩む「100年企業」を目指す

—— 経営理念「100年企業への挑戦」の持つ意味 ——

投資家

情報をオープンにし透明性を高めることで、お客さまとの信頼関係構築に努めるとともに、当社商品を通してタックスマネジメント、財務体質の強化、事業承継に貢献します。

お客さまの継続的成長を支えることを当社の使命としています。

借り手（レシー）

多様な資金調達手段の提供で企業体質強化に寄与し、さらに脱炭素社会に向けた機材導入をサポートすることにより、サステイナブルな社会の実現に貢献します。

パートナー

税務や法務の専門家、金融機関などのパートナーの持つ専門性と当社独自の付加価値の高い商品を活用したソリューションを提供し、総合力でお客さまの課題に応えます。

当社・従業員

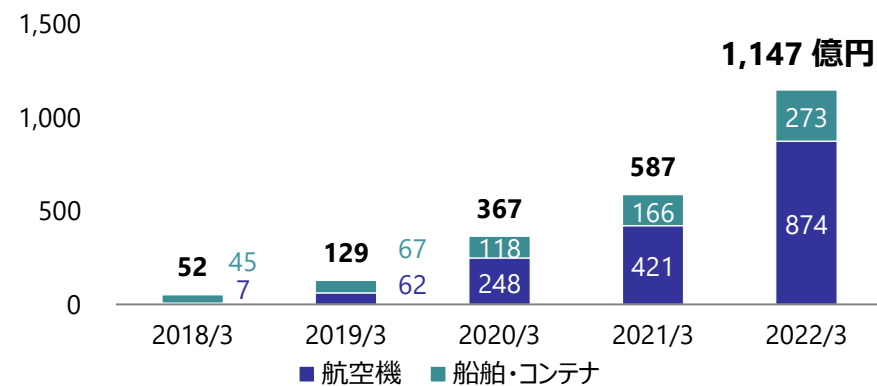
プロフェッショナルとして自己研鑽に励み挑戦を繰り返す事で、より魅力的な商品の提供と同時に商品提供者としての説明責任を果たします。

常にお客さまに選ばれるリーシングカンパニーであり続けます。

会社概要

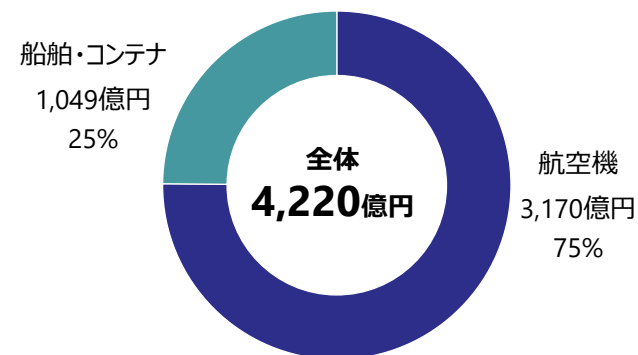
会社名	SBIリーシングサービス株式会社 (東証グロス、5834)
代表者	久保田 光男
設立	2017年4月3日
事業内容	航空機・船舶等の日本型オペレーティング・リース事業ファンド (JOL・JOLCO ^{*1}) の組成・販売等
拠点	東京、名古屋、大阪、高松、福岡
主要株主	SBIホールディングス株式会社

<出資金等販売金額（累計）推移>



<設立来累計組成金額（案件総額）>

(2017/4～2022/3末時点)



組成金額

1,571億円
(2022/3期)

経常利益

28億円
(2022/3期)

従業員数^{*2}

49人
(2022/3期)

*1 JOL : Japanese Operating Leaseの略、JOLCO : Japanese Operating Lease with Call Optionの略
*2 契約社員含む期末時点従業員数。派遣社員等は含まない

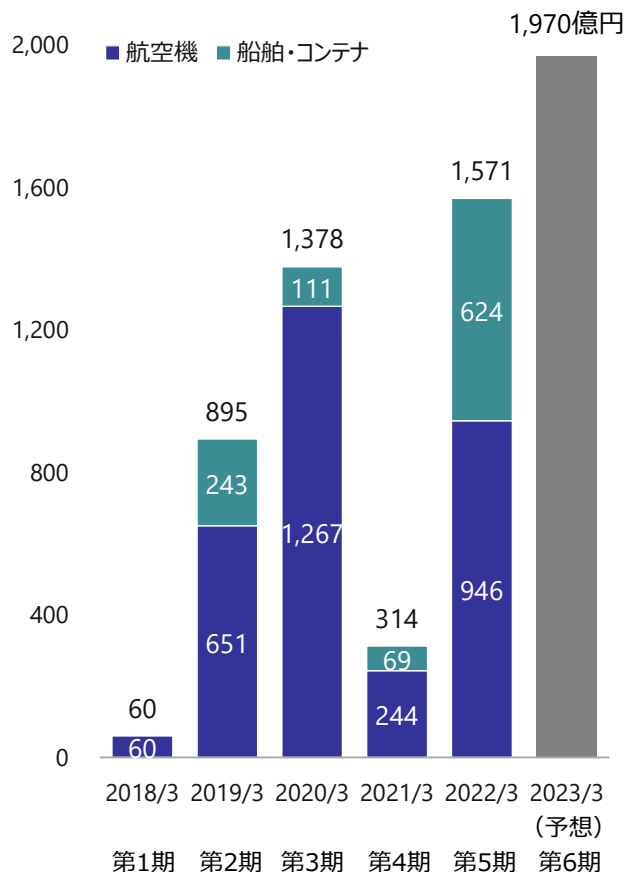
➤ オペレーティング・リース業界の経験と深い知見を持つマネジメント・主要メンバー

氏名	役職	略歴
久保田 光男	代表取締役社長	<ul style="list-style-type: none"> 野村証券執行役員首都圏地区担当兼本店長を経て、野村バブcockアンドブラウン専務取締役に着任 航空機オペレーティング・リース案件の獲得交渉、営業活動等に従事
階戸 雅博	取締役副社長	<ul style="list-style-type: none"> 現三菱UFJ銀行にて法人営業、SBI証券にて執行役員経営企画部長等に従事 SBIマネープラザ常務取締役として、オペレーティング・リースファンド事業の立ち上げを行う
吉原 寛	取締役 管理本部長	<ul style="list-style-type: none"> 野村証券にて公開引受部長等に従事後、野村バブcockアンドブラウン コーポレート統括部長に着任 オペレーティング・リースファンドの業務管理体制構築に従事
真鍋 修平	取締役	<ul style="list-style-type: none"> 芙蓉総合リースを経て、SBIグループのリース会社代表取締役に着任 長らく総合リース業に従事
中村 圭造	執行役員 兼 営業本部管掌 兼 営業本部長	<ul style="list-style-type: none"> 野村証券にて支店長等従事後、野村バブcockアンドブラウンにて名古屋支店長に着任 長らくオペレーティング・リースファンドの営業に従事
須田 淳	執行役員 兼 営業本部 大阪支店担当	<ul style="list-style-type: none"> 野村証券にて支店長等従事後、野村バブcockアンドブラウンにて福岡支店長に着任 長らくオペレーティング・リースファンドの営業に従事
吉賀 貴弘	執行役員 兼 航空機事業部長	<ul style="list-style-type: none"> 現三菱UFJ銀行、東京スター銀行にて航空機案件等のストラクチャードファイナンス、FPGにて航空機オペレーティング・リースの営業、組成等に従事
川崎 聡	執行役員 兼 船舶事業部長	<ul style="list-style-type: none"> 現徳島大正銀行、オリックス、東京スター銀行等にて長らく船舶ファイナンス、リースファンド組成に従事

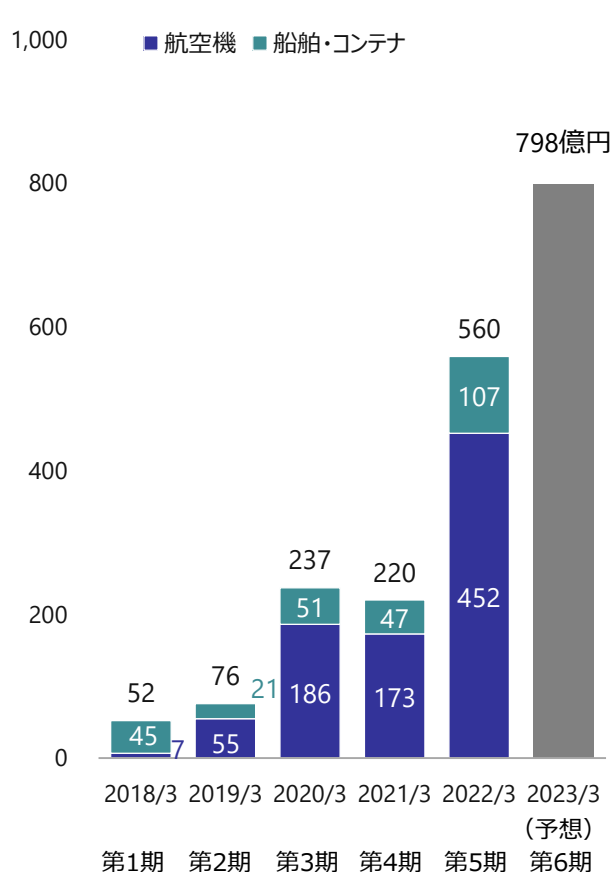
決算報告

- 新型コロナウイルス感染症の影響を見極めるべく2021年3月期は新たな商品組成・販売を抑制したものの、航空業界等のコロナ禍からの回復を見越し、2022年3月期は積極的な組成・販売を展開。結果、コロナ禍の影響が続く中、過去最高業績を達成
- 2023年3月期は、船舶JOLCO・航空機JOLの組成・販売強化等により、販売金額798億円、経常利益38億円（前期比+35%）を予想

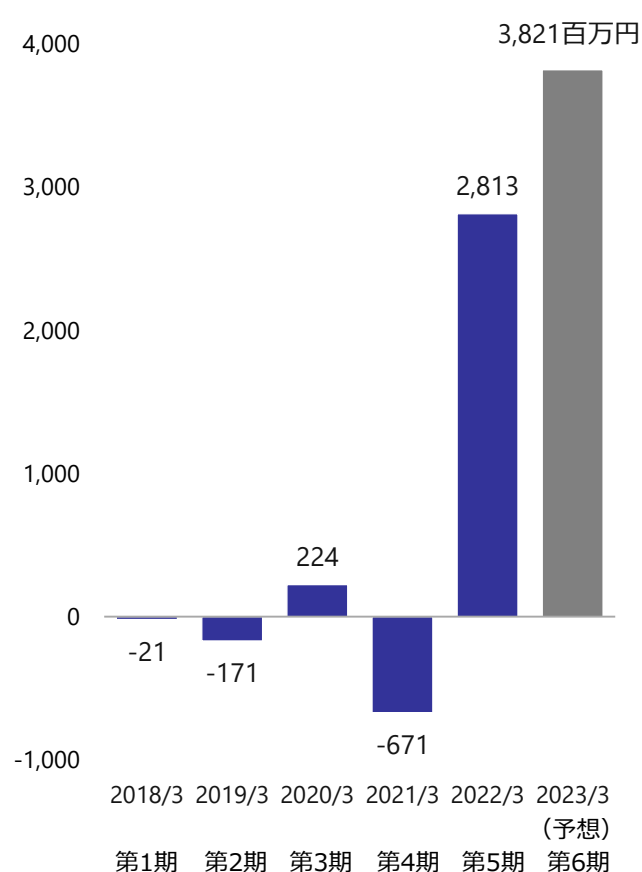
<組成金額推移*1>



<販売金額推移*1>



<経常利益額推移>



*1: JOL及びJOLCOの合計値

連結損益計算書サマリー

百万円	2021年3月期	2022年3月期
売上高*1	11,998	29,556
売上原価*1	8,646	24,017
売上総利益 (成長率)	3,352 (-)	5,538 (65.2%)
販売費及び一般管理費*2 (対売上総利益比率)	2,955 (88.2%)	2,258 (40.8%)
営業利益	396	3,280
営業外収益*3	200	225
営業外費用*4	1,268	692
経常利益 (成長率)	△ 671 (赤字転落)	2,813 (黒字転換)
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 7,646	10,363

*1 売上高、売上原価：JOL商品はグロス計上。機体販売額を売上高に計上するため、機体の仕入額を売上原価に計上

*2 販売費及び一般管理費：顧客紹介者への支払手数料を含む

*3 営業外収益：一時的に立て替えた出資金を投資家に販売する際に徴収する立替利息を受取利息として含む

*4 営業外費用：資金調達に伴う支払利息を含む

連結貸借対照表サマリー

百万円	2021年3月期	2022年3月期
流動資産	20,539	28,036
商品出資金 ^{*1}	3,736	11,626
販売用航空機等 ^{*2}	10,380	6,674
固定資産	20,314	1,759
賃貸資産 ^{*3}	19,753	1,117
資産合計	40,853	29,795
流動負債	23,179	16,478
短期借入金	18,809	15,119
固定負債	15,290	157
繰延税金負債	32	130
負債合計	38,470	16,636
純資産合計	2,383	13,158
負債純資産合計	40,853	29,795

*1 商品出資金：オペレーティング・リース事業で当社が投資家に販売するまで一時的に立て替えている出資金

*2 販売用航空機等：JOL商品において任意組合に譲渡を予定している航空機

*3 賃貸資産：販売目的で取得した航空機のうち、販売時までオペレーティング・リース契約の貸し手としてリース料を一時的に収受しているもの

目次

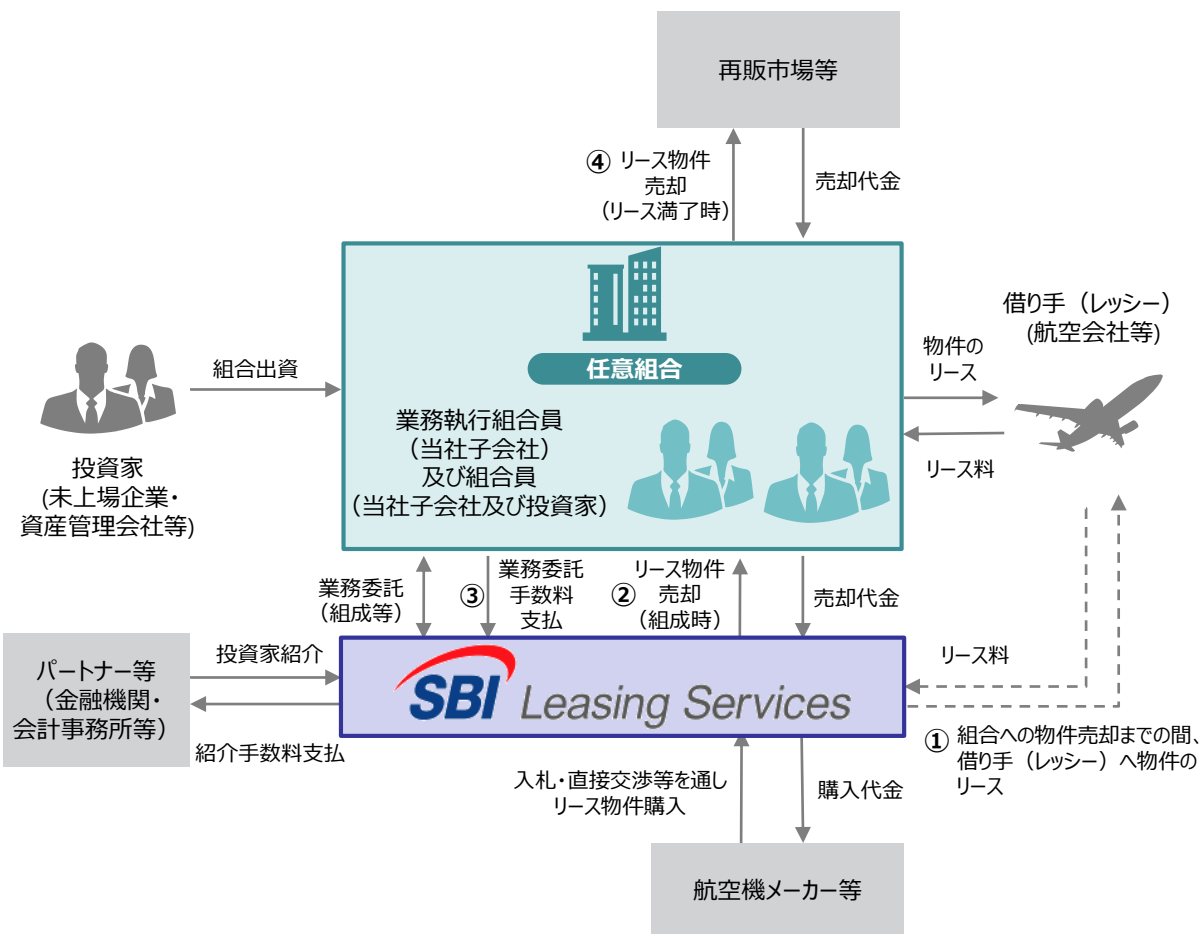
1. ビジネスモデル
2. 市場環境
3. 競争力の源泉
4. 成長戦略
5. リスク情報

- 当社は、航空機・船舶等のオペレーティング・リースファンド（JOL・JOLCO）を主力事業とし、航空会社等から入札及び個別交渉により案件を獲得・組成。地域金融機関、税理士・会計士等のパートナーと連携し、税の繰延ニーズや実物資産投資のニーズを持つ投資家へ販売
- 当社ビジネスは、航空・海運業界及び金融商品化に対する高い知識、リースアレンジ力、パートナーとの高度な信頼関係の構築が必要であり、高い専門性が求められる

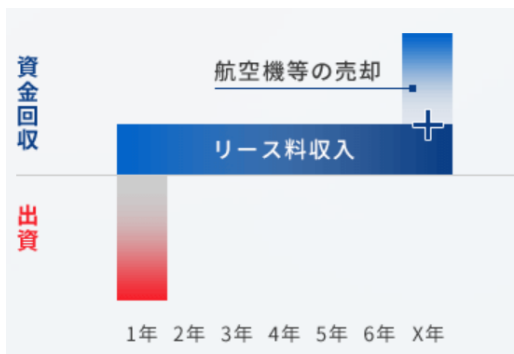


➤ JOL投資：リース料及びリース満了時のリース物件売却によるキャピタルゲインの獲得を図る実物資産投資商品

＜JOLスキーム概要＞



＜投資家の経済効果 (イメージ)＞



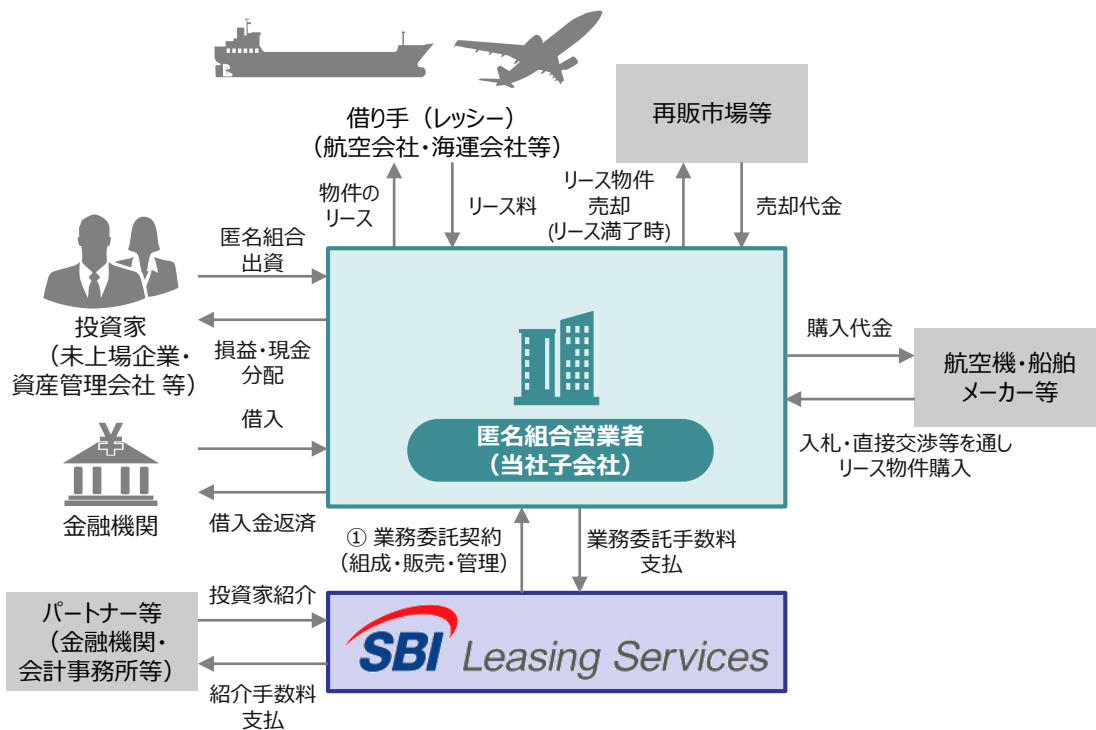
- 投資家は出資割合に応じ、自社のバランスシートにリース物件を資産計上
- リース料収入及びリース物件の減価償却費を取り込むと共に、リース満了時の物件売却等によるキャピタルゲインの獲得を図る

＜当社の収益計上について＞

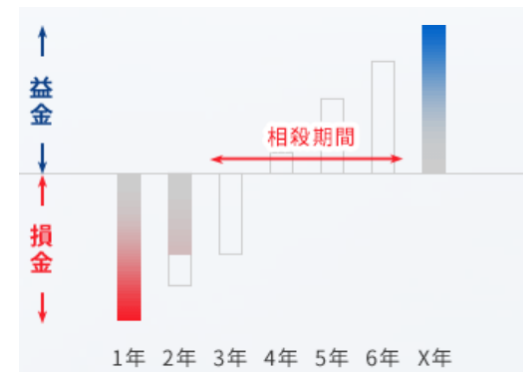
- 主な売上高は以下を計上
- ① 当社がリース物件を所有し、組合へ売却するまでの間の受取リース料
 - ② 任意組合が当社から航空機を購入した際の航空機販売額
 - ③ リース事業組成に係る手数料・期中管理料
 - ④ リース物件売却時のリマーケティングフィー

➤ JOLCO投資：主に法人税の繰延効果及びリース満了時のリース物件売却によるキャピタルゲインの獲得を図る小口化商品

<JOLCOスキーム概要>



<投資家の経済効果 (イメージ) >



- ・ 組合に出資する投資家の出資持分に応じ、事業損益を分配
- ・ リース物件の減価償却は定率法を採用することで、リース期間前半は減価償却費等の費用が収益よりも先行して発生するため事業損益は赤字となる傾向
- ・ 最終的にはリース満了時の物件売却等によるキャピタルゲインの獲得を図る

<当社の収益計上について>

主な売上高は以下を計上
 ① ファンド組成・管理に係る手数料及び、投資家への販売手数料

日本型オペレーティング・リース商品について

➤ JOLは主にリース料収益の獲得を目指す実物資産投資、JOLCOは主に法人税の繰延を目的とした金融商品

	船舶・コンテナ	航空機	小型機	
	JOLCO*1	JOL*2	ゼネラルアビエーション	(ご参考) 不動産
投資家の購入目的	主にタックスマネジメント (法人税繰延)	利回り等事業投資		
		タックスマネジメント (法人税繰延)		
出資金額 (取引形態)	0.5億円程度～ (匿名組合 (商法))	3～70億円程度/300万米ドル～ (任意組合 (民法) 等)	～10億円程度 (直接保有、信託等)	～10億円程度 (直接保有、信託等)
リターン	年率換算 ～1%程度	リース料収益 年6～8%程度 +リース物件売却損益	リース料収益 年4～5%程度 +リース物件売却損益	年3～5%程度 +物件売却損益
期間	中期 (8～13年程度) (5～10年目に購入選択権)	長期 (10年程度～)	短期～中期 (3～7年程度)	中期～長期
出口	借り手 (レシー) による 購入選択権行使がメイン	市場売却・再リース	市場売却・再リース、 借り手 (レシー) による購入選 択権行使	市場売却
販売対象先	原則、法人			法人・個人

*1 Japanese Operating Lease with Call Optionの略

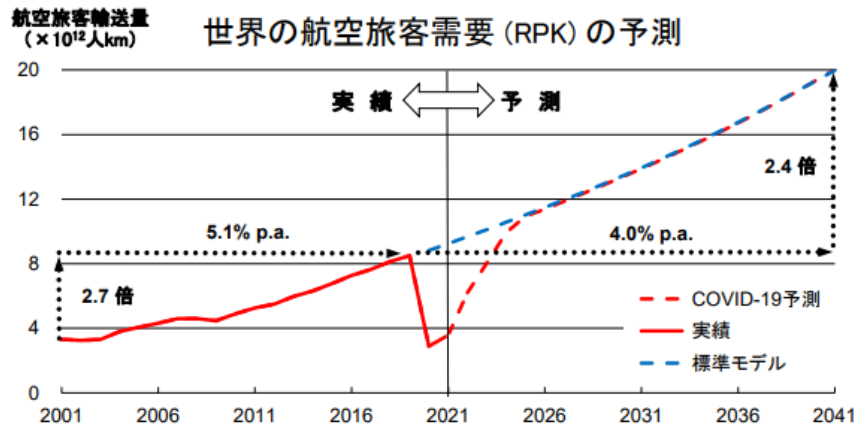
*2 Japanese Operating Leaseの略

目次

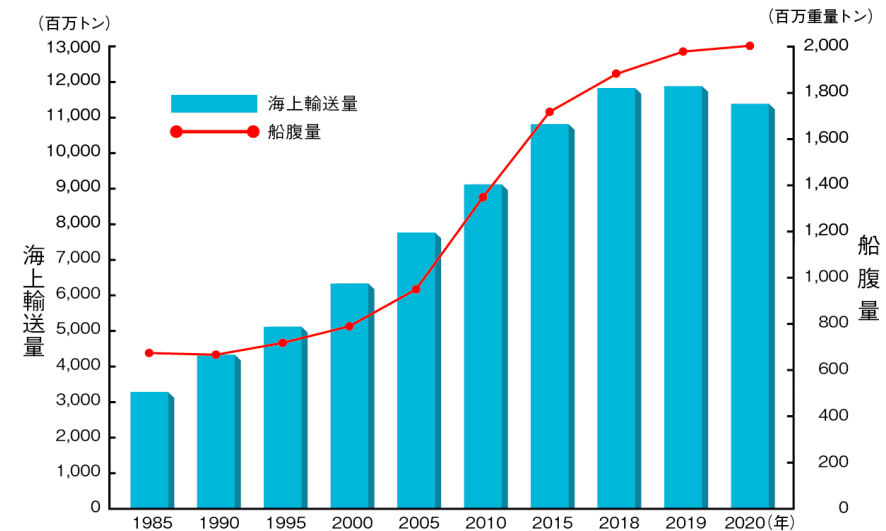
1. ビジネスモデル
- 2. 市場環境**
3. 競争力の源泉
4. 成長戦略
5. リスク情報

- 航空業界はコロナ禍の影響により、旅客需要が一時的に落ち込んだものの、渡航規制の緩和等に伴い再び拡大傾向となり、コロナ禍以前の水準及び成長路線への回復が見込まれる
- 海運業界も2020年はコロナ禍の影響を受け、海上輸送量は一時的に減少したものの、世界人口の増加並びに経済成長を背景に、海上輸送需要は今後も増大することが予測されている

<航空旅客需要の推移*1>



<海運需要の推移*2>



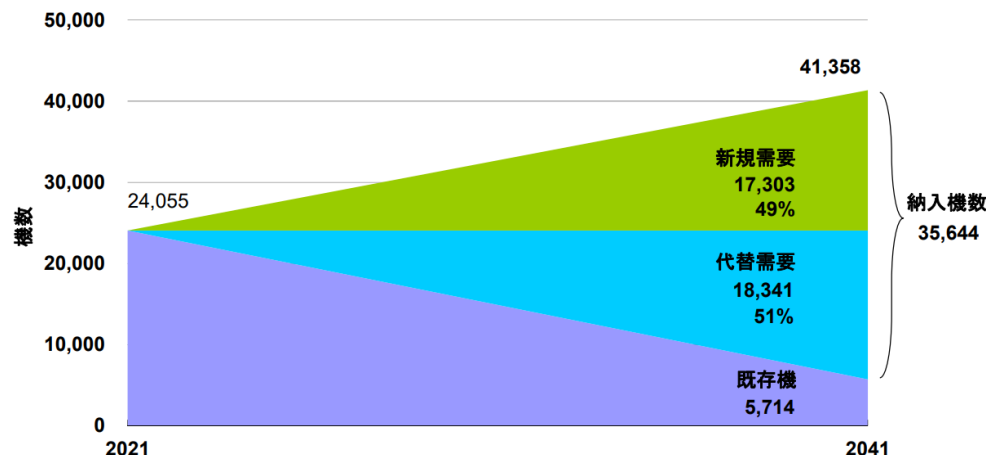
出所 *1 一般社団法人 日本航空機開発協会「民間航空機に関する市場予測 2022-2041」より
 *2 公益財団法人 日本海事広報協会「日本の海運 SHIPPING NOW2021-2022」より

- 航空業界及び海運業界は、それぞれ世界的な業界団体がけん引し脱炭素化への取り組みを推進
- 旅客需要・海運需要の拡大並びに脱炭素化への取り組みにより機材の新規発注・リプレイスが進む見込み
- 機材計画の柔軟性、財務基盤の安定性を図るべく、航空機材の調達におけるリース活用が拡大する中、当社にとって案件の獲得機会が広がるものと推察

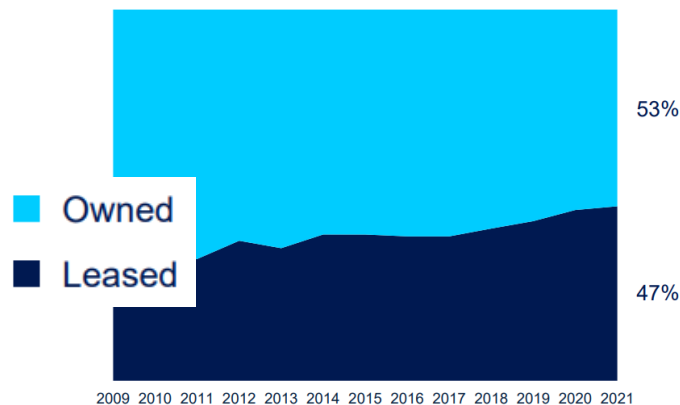
<航空業界・海運業界の脱炭素化目標*1>

	航空業界 ICAO (国際民間航空機関) IATA (国際航空運送協会)	海運業界 IMO (国際海事機関)
~ 2020	燃料効率を 毎年2%改善	
~ 2030	2020年以降 CO2総排出量を 増加させない	GHG (温室効果ガス) 排出量基準年 (2008年) より 平均燃費40%削減
~ 2050	CO2排出量 実質ゼロ (IATA)	基準年より 総排出量50%削減
~ 今世紀中		GHG ゼロ排出

<世界のエアラインによるジェット旅客機の需要予測*2>



<航空機材におけるリース割合*3>

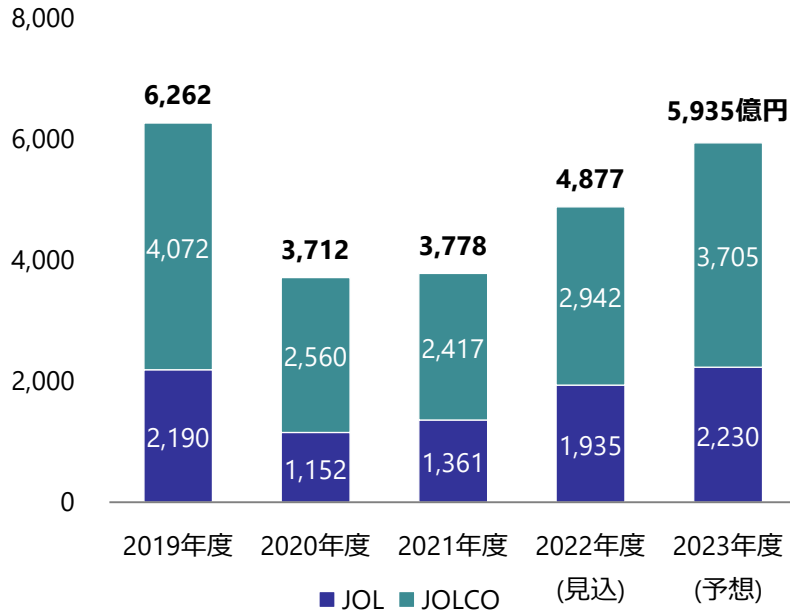


出所 *1: 国土交通省「航空分野におけるCO2削減の取組状況」、「国際海運分野におけるGHG削減対策」及び、国土交通省・経済産業省「航空機の脱炭素化に向けた新技術官民協議会の設置について」を基に当社作成

*2: 一般社団法人 日本航空機開発協会「民間航空機に関する市場予測 2022-2041」より *3: Boeing社「COMMERCIAL AIRCRAFT FINANCE MARKET OUTLOOK 2022」を基に当社作成

- 航空業界のコロナ禍からの回復や、経済活動再開による投資家需要の増加により、JOL・JOLCOマーケットはコロナ禍前の水準に回復が見込まれる
- 一方で、当社の主な潜在顧客は、利益を計上している未上場法人であり、「投資家市場」の拡大余地は非常に大きいと推察

<JOL・JOLCOマーケット規模*1>



<ターゲット投資家と潜在顧客市場*2>



※潜在顧客市場は、当社が想定する最大の潜在的な市場規模を意味する用語であり、当社が現在営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。潜在顧客市場は下記の計算方法により、当社が推計したものであり、実際の市場規模はかかる推計値と異なる可能性があります。

	2019年度	2020年度	2021年度
当社販売金額 及び シェア推移	237億円 (3.8%)	220億円 (5.9%)	560億円 (14.8%)

目次

1. ビジネスモデル
2. 市場環境
- 3. 競争力の源泉**
4. 成長戦略
5. リスク情報

- 借り手（レシー）との直接交渉による提案力や案件組成メンバーの高いノウハウを武器に、世界を代表する大手エアラインや海運グループの優良案件を多数獲得
- 船舶・コンテナ案件の組成体制の強化により、様々な投資家ニーズに対応するバランスの取れた商品提供体制を実現

＜大手エアライン・海運グループ組成実績＞

大手エアライン



(米) デルタ航空



(仏) エールフランス航空



(米) アメリカン航空



(独) ルフトハンザ航空

海運グループ



(デンマーク) APモラー・マースク
※転用船社
コンテナ船社世界最大手



(独) ハパグ・ロイド
コンテナ船社大手

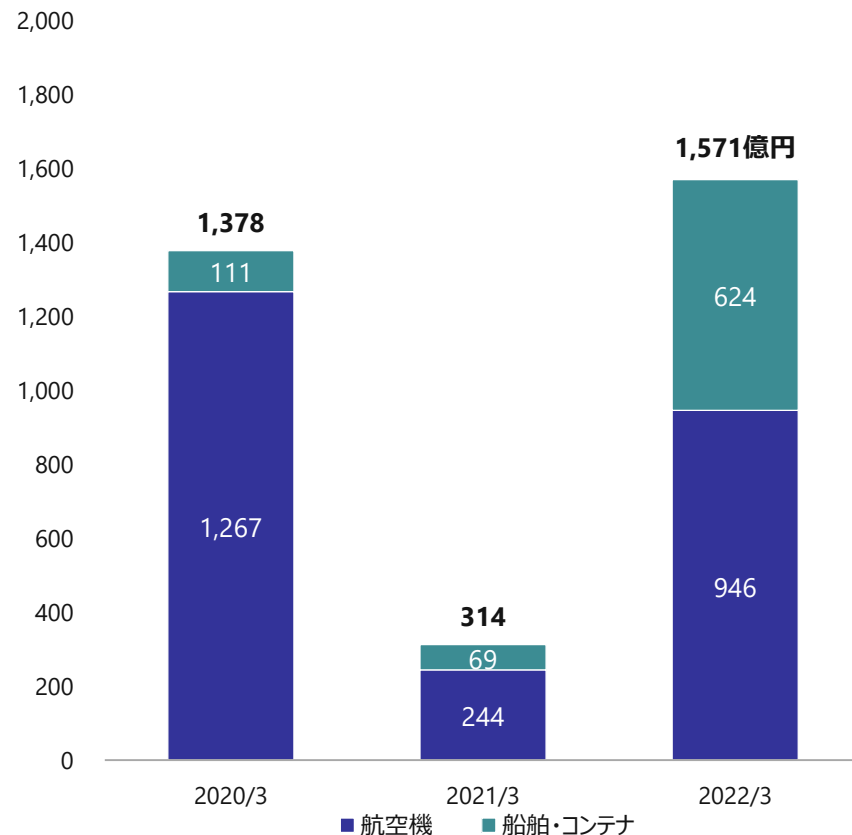


(仏) CMA CGM
コンテナ船社大手



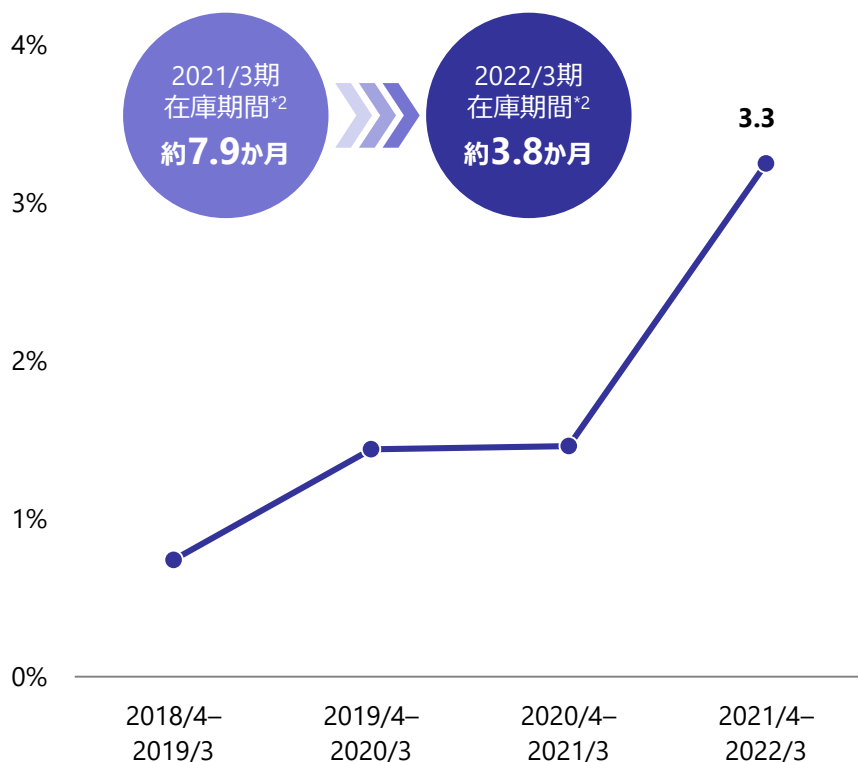
(日) 商船三井
国内海運会社大手
※プリンシパルインベストメント事業

＜当社商品構成の推移＞

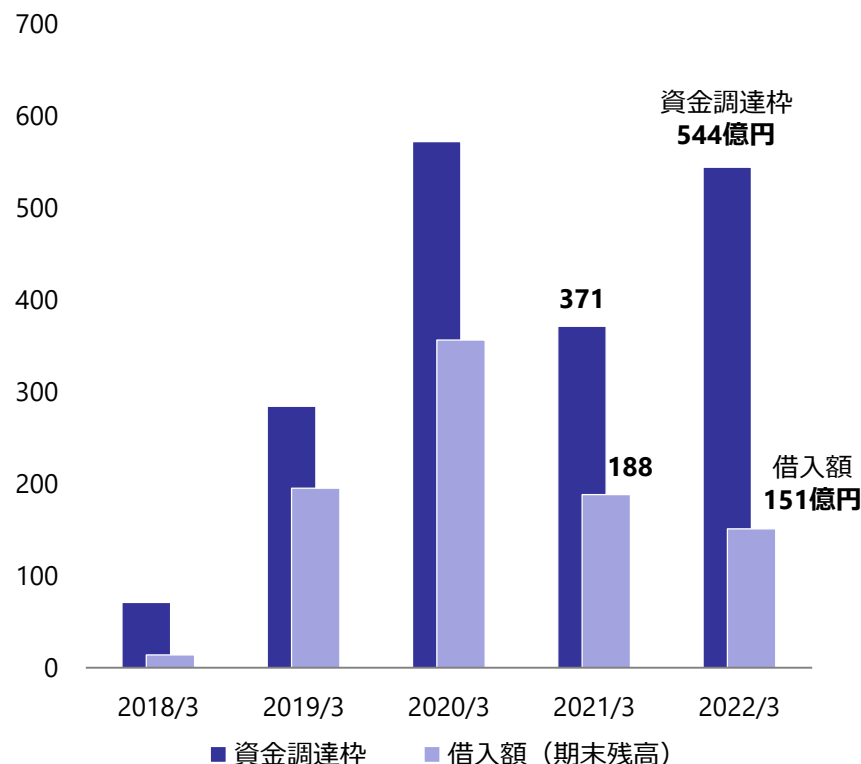


- 優良案件に対する投資家の旺盛な需要及びプレマーケティングの活用等による販売期間の短縮により商品在庫期間を大幅に短縮
- ファンド組成やリース物件の仕入れ等で必要となる資金調達枠は、当社の好調な事業状況や成長性、SBIグループの信用力等を背景にコロナ禍前の水準に回復

＜商品在庫期間・在庫回転率*1＞



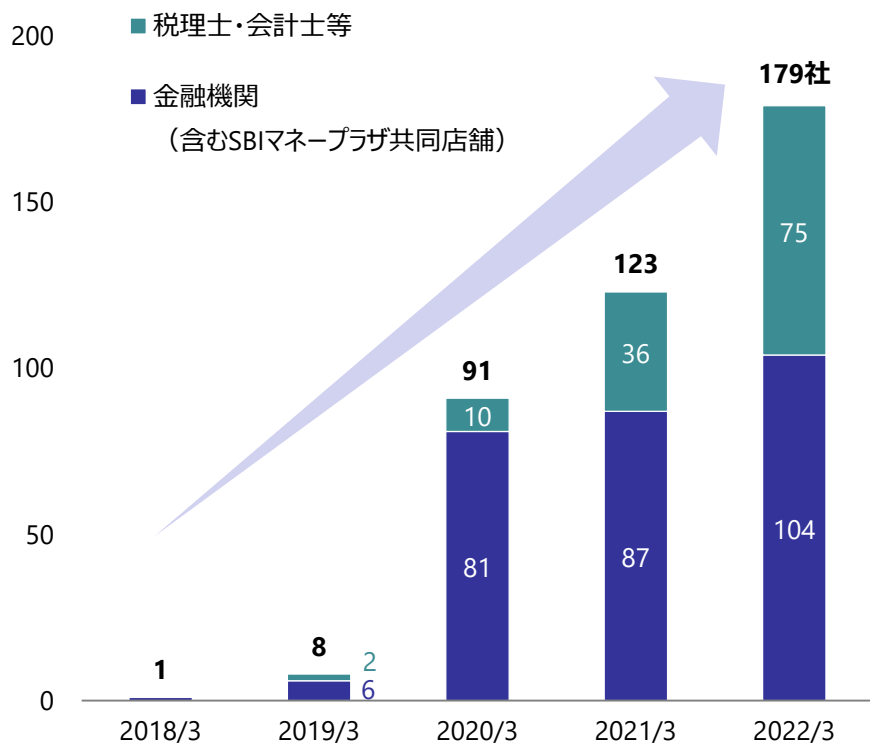
＜資金調達枠推移*3＞



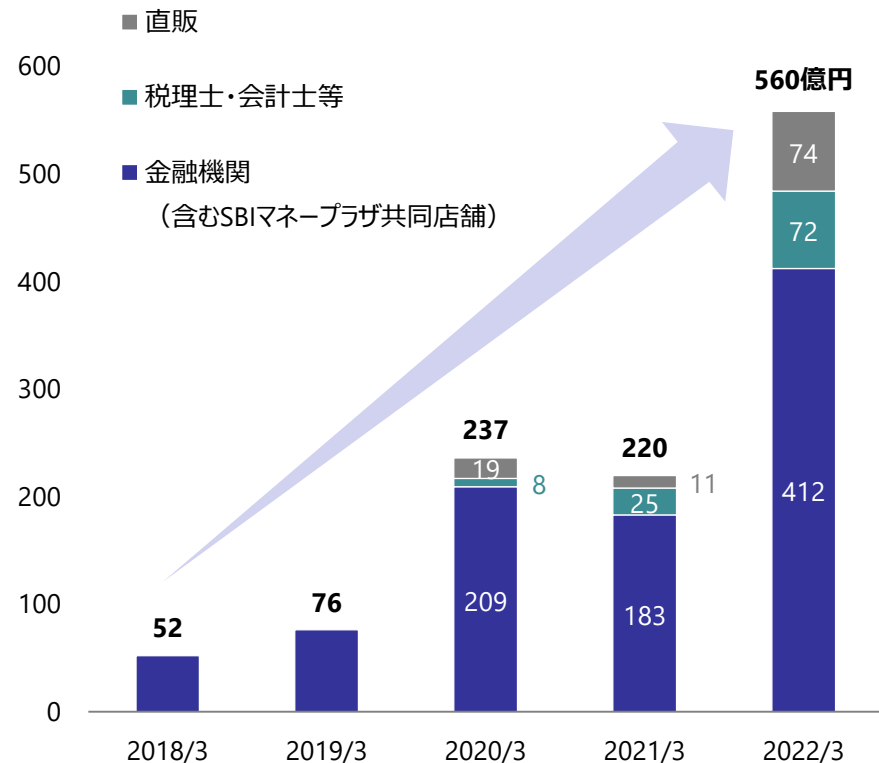
*1 商品在庫回転率：商品出資金等販売金額÷（前期末棚卸資産残高+当期末棚卸資産残高）/2
 *2 在庫期間：JOLCOの組成日から投資家販売完了日までの期間
 *3 資金調達枠＝コミットメントライン契約及び当座貸越契約の総額、借入額＝借入実行残高

- 税の繰延ニーズや、実物資産投資ニーズをお持ちの投資家を当社に紹介いただく地域金融機関や税理士・会計士等のパートナー開拓に注力。有力パートナーの増加に加え、各パートナーとのリレーション強化により出資金等販売金額は大幅に拡大

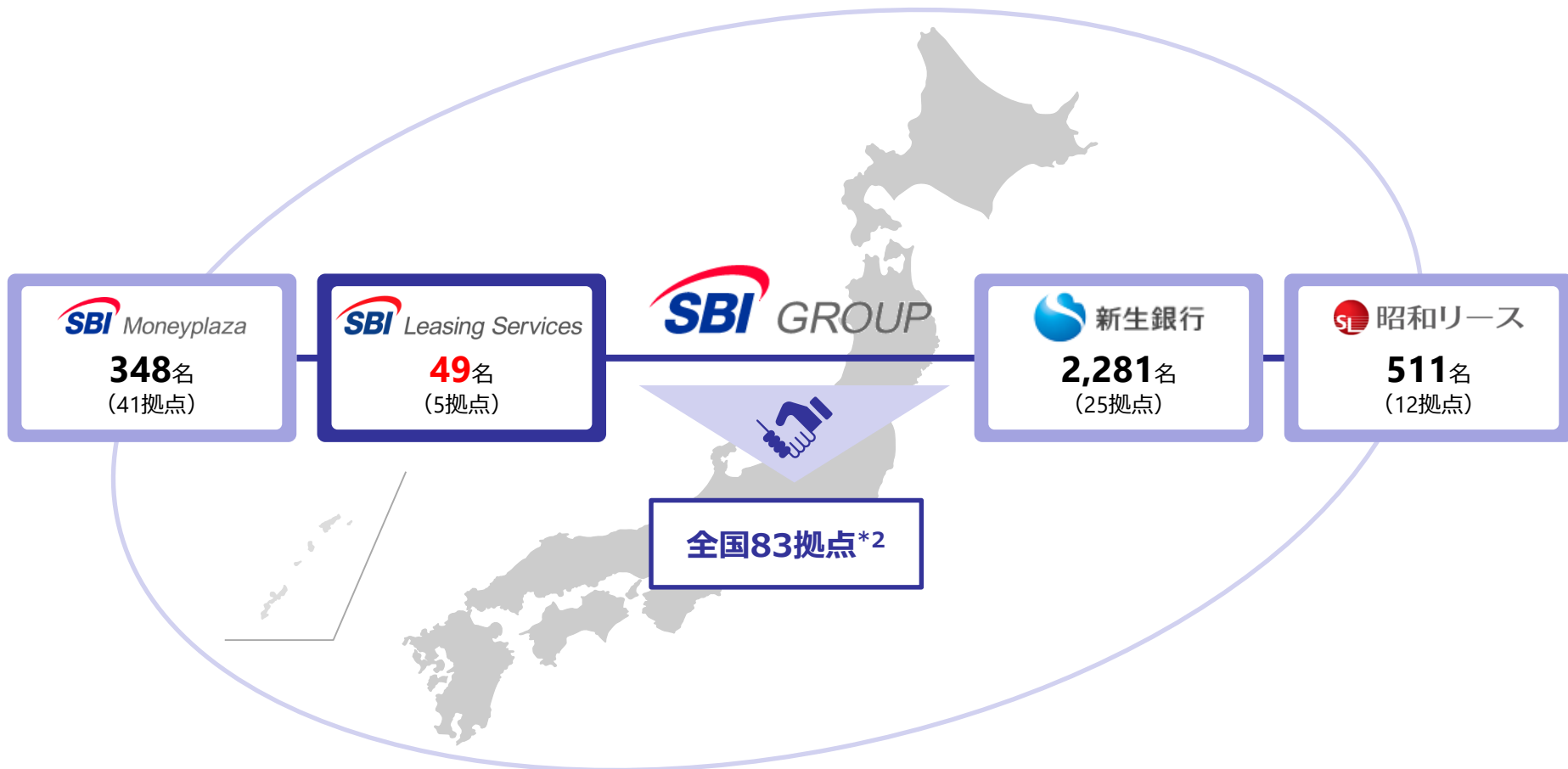
＜パートナー数推移*1＞



＜パートナー別出資金等販売金額推移*1＞

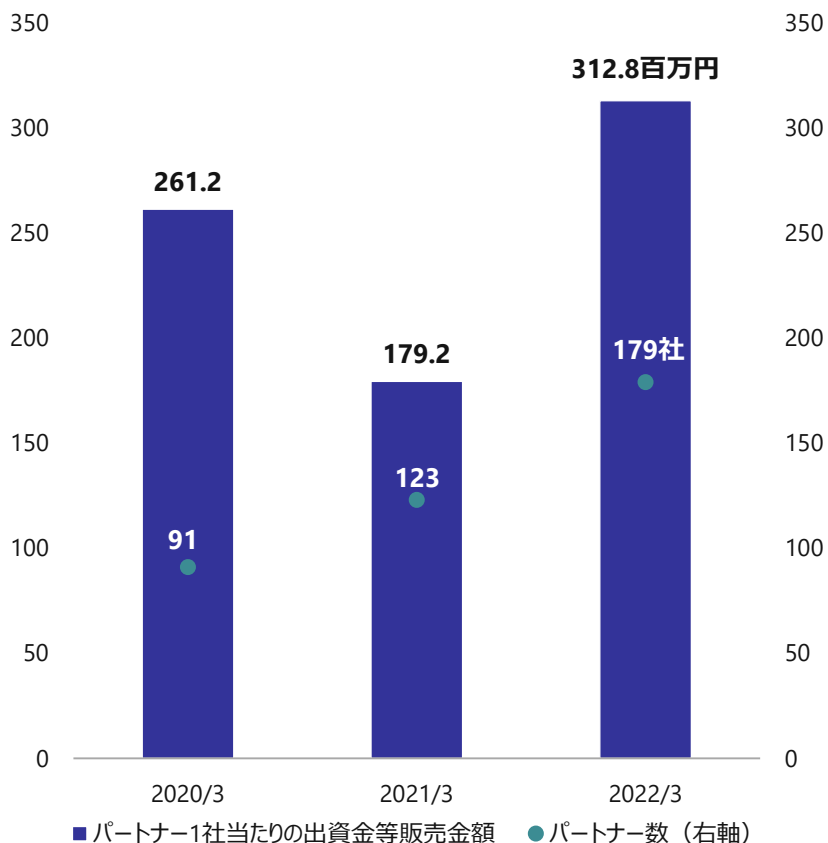


- SBIグループのネットワークを活用し有力地域金融機関との関係を強化。更に各地を代表する税理士・会計士との資本業務提携等、各パートナーとの深く強固なリレーションが当社の強み
- 2022年3月期よりSBIグループに参入した新生銀行グループの各拠点、販売網を活用した更なる成長の加速に向け連携を強化

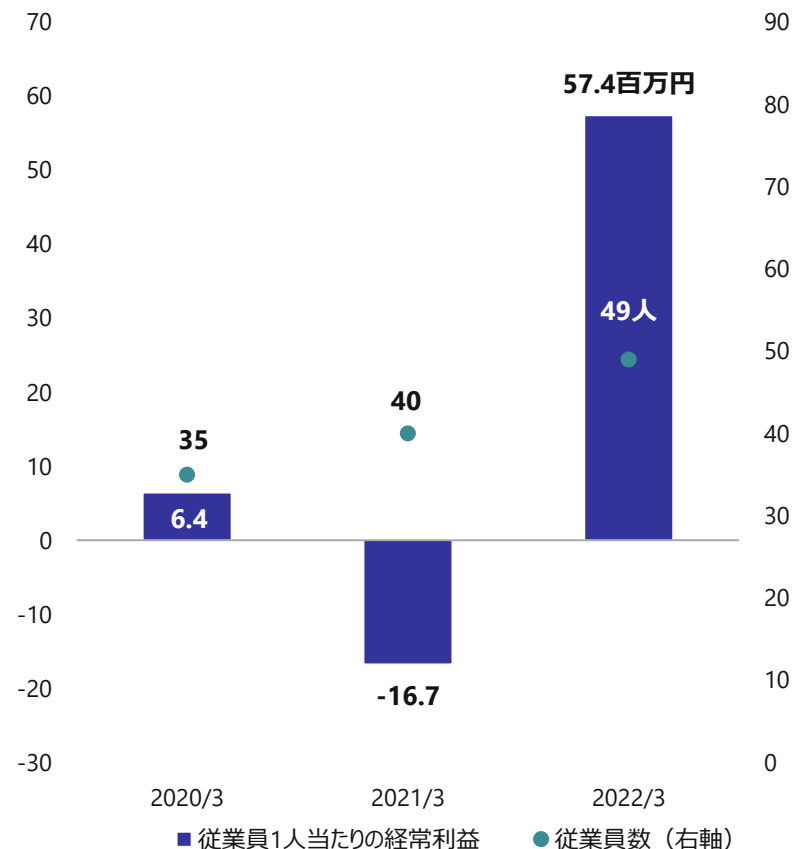


- ▶ 有力顧客を持つパートナーの獲得とリレーション強化が、大口投資家の成約やパートナーの稼働増加に繋がり、1社当たりの出資金等販売金額が拡大。少ない従業員数で効率性の高い事業運営体制を実現

<パートナー1社当たりの出資金等販売金額>



<従業員1人当たりの経常利益*1>



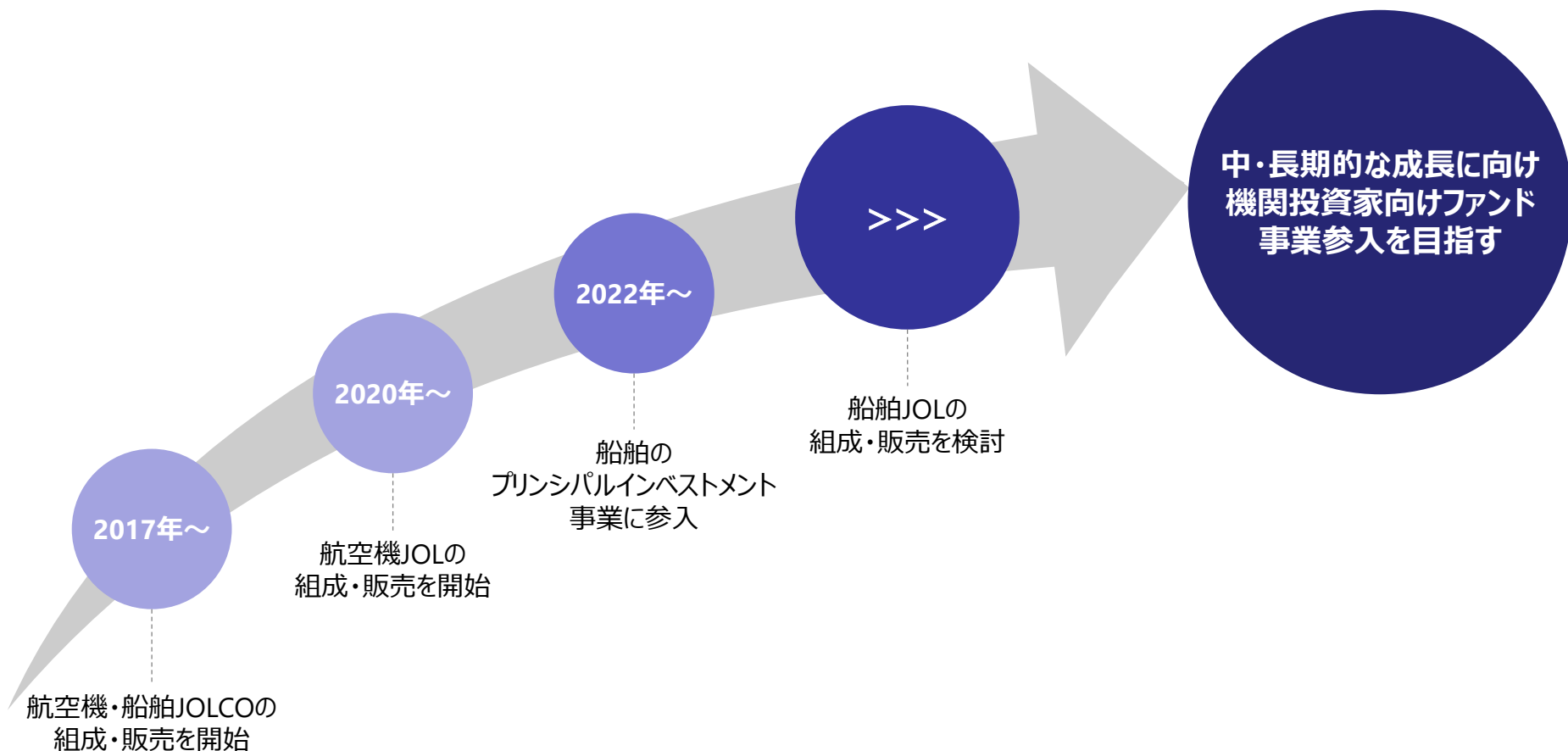
*1 契約社員含む期末時点従業員数。派遣社員等は含まない

目次

1. ビジネスモデル
2. 市場環境
3. 競争力の源泉
- 4. 成長戦略**
5. リスク情報

① 新たな収益源への展開

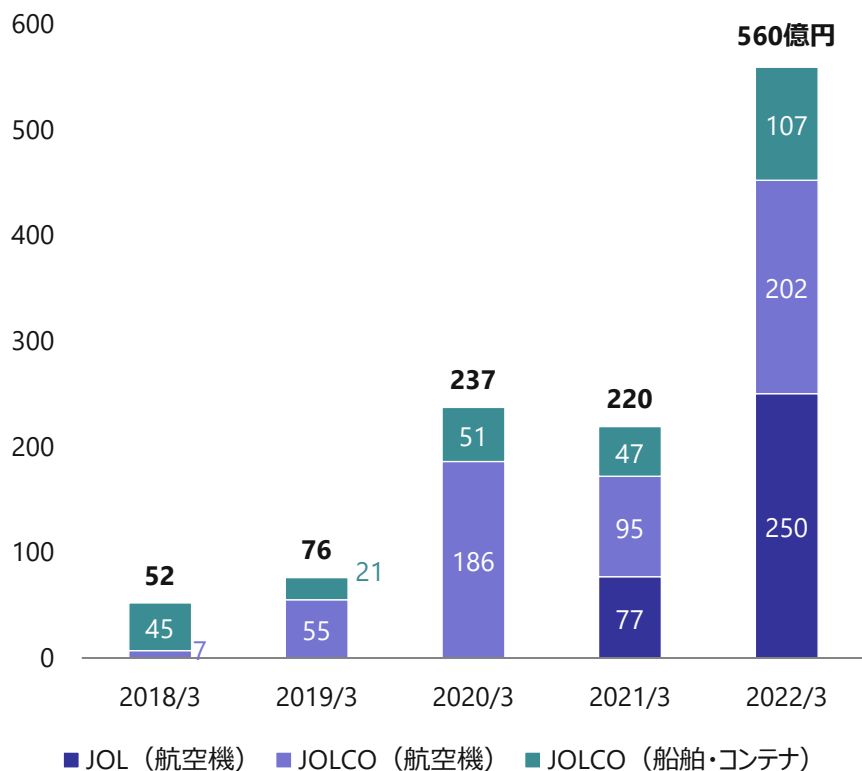
- 更なる収益機会の獲得に向け、商品ラインナップの拡充及び将来的な機関投資家向けファンドへの事業拡大を検討
- 第一歩として当社が船舶を保有し用船事業を行うプリンシパルインベストメント事業を開始。船舶・航空機オペレーティング・リースの専門家として長期的な成長を目指す



②市況に左右されない商品提供体制の構築

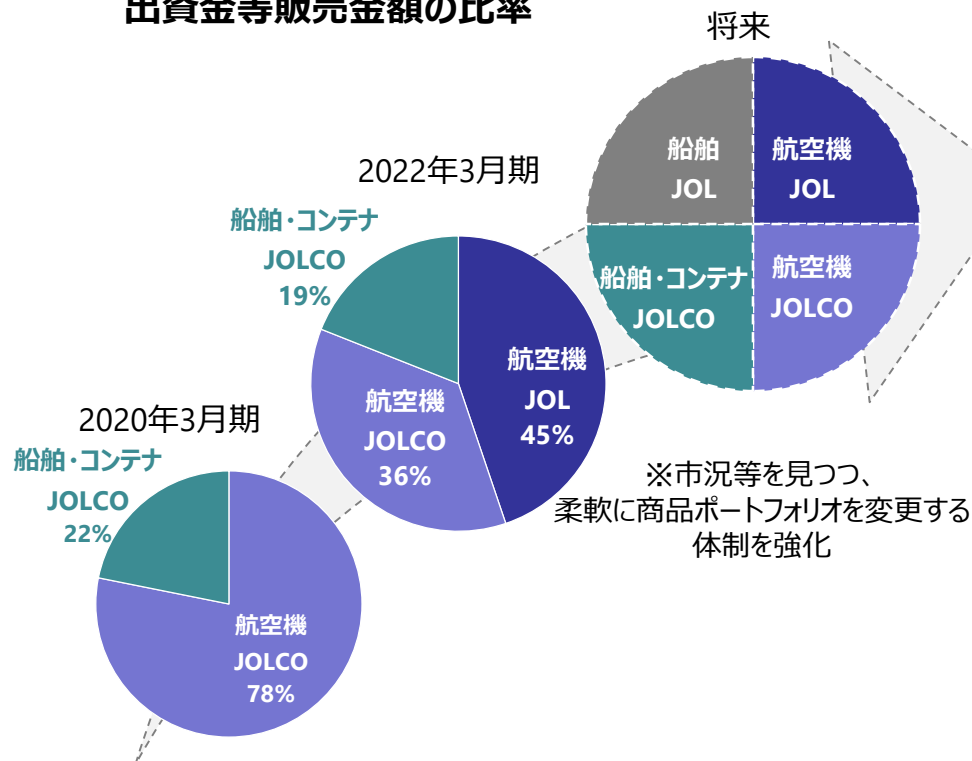
- 2022年3月期は、2021年3月期に開始したJOL商品及び組成体制を強化した船舶・コンテナ案件が寄与し商品出資金等販売金額が大幅に拡大
- 上場により調達した資金や、組成体制の更なる強化により、多様な投資家ニーズに対応しつつ、市況環境に左右されず、安定的に優良案件を提供する体制の強化を目指す

<JOL・JOLCO別出資金等販売金額推移>



<柔軟な商品供給体制の構築>

出資金等販売金額の比率



- ・調達資金は2022年12月を目途に、ファンド組成にかかる販売用航空機の購入資金として全額充当する予定であります。

百万円	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	増減率
売上高*1	11,998	29,556	37,169	25.8%
売上原価*1	8,646	24,017	29,999	24.9%
売上総利益 (成長率)	3,352 (-)	5,538 (65.2%)	7,170 (29.5%)	29.5%
販売費及び一般管理費*2 (対売上総利益比率)	2,955 (88.2%)	2,258 (40.8%)	2,880 (40.2%)	27.6%
営業利益	396	3,280	4,290	30.8%
営業外収益*3	200	225	99	▲55.7%
営業外費用*4	1,268	692	573	▲17.2%
経常利益 (成長率)	△ 671 (赤字転落)	2,813 (黒字転換)	3,817 (35.6%)	35.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 7,646	10,363	2,608	▲74.8%

*1 売上高、売上原価：JOL商品はグロス計上。機体販売額を売上高に計上するため、機体の仕入額を売上原価に計上

*2 販売費及び一般管理費：顧客紹介者への支払手数料を含む

*3 営業外収益：一時的に立て替えた出資金を投資家に販売する際に徴収する立替利息を受取利息として含む

*4 営業外費用：資金調達に伴う支払利息を含む

目次

1. ビジネスモデル
2. 市場環境
3. 競争力の源泉
4. 成長戦略
- 5. リスク情報**

事業遂行上のリスクと対応方針

下記は、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる重要な事項について、有価証券届出書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

リスク	内容	顕在化の可能性/ 時期	影響度	対応策
借り手（レシー）の業績悪化の影響を受けるリスク	借り手（レシー）である航空会社等の業況が悪化し、SPCIに対して契約条件どおりにリース料が支払われない場合には、当該ファンドの収益が悪化して、投資家の出資金元本が毀損する可能性があります。この場合、当社が組成するオペレーティング・リースファンドに対する投資家の投資意欲が低下し、当該ファンド持分等の販売額が減少することで、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低/ 中長期	大	当社は、ファンド事業のリスクを投資家に十分に説明するとともに、借り手（レシー）の選定及びリース物件についてはリスク審査等を慎重に行っております。また、借り手（レシー）の業況悪化による法的倒産手続開始時等においては、借り手（レシー）以外の第三者へのリース物件の販売等を行うことにより、オペレーティング・リースファンドの収益が悪化しないように適切な措置を講じていくこととしております。
特定業種への依存に関するリスク	当社が取り扱うオペレーティング・リースファンドにおけるリース物件は、航空機、船舶及び船舶用コンテナであり、航空業界及び海運業界の設備投資動向にファンドの組成が影響を受ける可能性があります。その場合、組成するファンドの本数が減少するなどして、当初想定していたファンド持分等の販売ができなくなり、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低/ 中期	大	当社は、航空業界・海運業界の動向等を注視し、市況変化に柔軟に対応することでリスク低減に努めつつ、様々な投資家ニーズに向けバランスの取れた商品提供体制の構築を進める措置を講じている他、欧米各国をはじめとする優良エアライン・海運会社等との取引先を広げていくことで設備投資動向の影響を分散する措置を講じております。
人材の確保及び育成に関するリスク	当社は、ファンド事業の拡大に伴い、優れた人材の確保・育成が重要な課題であると考えており、積極的に人材の採用及び育成を進めております。当社の事業においては、高度な専門性が要求されることから、優秀人材の確保及び育成が計画どおりに進捗しない場合には、事業の拡大が困難となり、当社グループの経営成績及び事業展開に影響を及ぼす可能性があります。	中/ 中期	中	優秀な人材の採用に向け多様な採用手法を用いて人材の獲得に努めております。在籍社員については、OJTや教育研修を実施する事で人材育成並びに定着化にも注力しております。
法的規制に関するリスク	当社は、第二種金融商品取引業者であり、法定の要件に抵触することで、当該登録の取消し又は業務停止等が命じられる可能性があります。また、オペレーティング・リースファンドは、組成時点の税務、会計その他関連法令等に基づき組成しますが、将来、当該法令等の改正、若しくは新たに制定されることで課税の取扱いに変更が生じる場合、当該ファンドに対する投資家の投資意欲が低下し、当該ファンド持分等の販売額が減少することで、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低/ 不明	大	当社は、業規制をはじめ各法令等につき、関連する社内規程の制定及び社員教育の徹底、顧問弁護士等外部専門家の活用など、法令、コンプライアンスの遵守体制の措置を講じております。また、税務関連の法令改正等に対しては、税理士をはじめ事業に関する専門家から関係法令等の動向について適宜、情報収集し、法令等の内容及びその法解釈について、必要な検証を行い、当社事業や組成するファンド・商品の多角化に努める等適切な措置を講じていくこととしております。

- 本資料に記載されている計画や見通し、戦略などは資料作成時点において取得可能な情報に基づく将来の業績に関する見通しであり、これらにはリスクや不確実性が内在しております。かかるリスク及び不確実性により、実際の業績等はこれらの見通しや予想とは異なる結果となる可能性があります。新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、当社はこれらの計画や見通しに関する記述を変更または訂正する一切の義務を負いません。
- 本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性について当社は何らの検証も行なっており、またこれを保証するものではありません。
- 本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、記載内容の正確性、完全性、公正性及び確実性について、いかなる表明・保証を行うものではありません。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。
- なお、当資料のアップデートは今後、本決算後の6月頃に開示を行う予定です。

