

2016年3月31日

各位

昭和リース株式会社

中期経営計画(2016年度～2018年度)について

昭和リース株式会社は、2016年度から2018年度までの3年間を計画期間とする中期経営計画を策定いたしましたので、概要をお知らせいたします。

記

1. 環境認識

リース業界においては、現在非常に厳しい競争状態が続いており、また日銀による量的・質的金融緩和に加えたマイナス金利政策の導入によって低金利環境は今後とも継続すると見られ、顧客の設備投資資金ニーズに対する競争はさらに厳しさを増すものと考えられます。

このような環境下において、当社は強みである中小企業マーケットでのビジネスに注力し、存在感を一層高めるため、以下の中期経営計画を策定し、推進してまいります。

2. 基本方針

「中小企業のよきパートナーとなる」

当社は設立時から現在に至るまで、中小企業を中心にリース・割賦、ファイナンス等のサービスを提供してまいりました。

2016年度から開始する中期経営計画においては、「中小企業のよきパートナーとなる」を基本方針として、引き続き中小企業のニーズに応じてまいります。そのために、新生銀行グループとの協働や外部パートナーとのアライアンスを促進し、金利競争に巻き込まれ難い差別化されたサービスを提供してまいります。

3. ビジネス戦略

具体的には以下収益性と成長性が見込まれる4つの戦略分野を設定し、経営資源を集中してまいります。また、安定した財務基盤を活かし、戦略分野のビジネス開発につながるM&Aを戦略的に行ってまいります。

① アセットビジネス(物件価値に着目したビジネス)

- ・物件査定に関する専門性を高め、オペレーティングリース、動産一括処分、動産中古売買等付加価値の高いサービスを提供
- ・海外展開による中小企業の事業拡大の支援

②サプライヤー提携ビジネス

- ・サプライヤーの販売拡大に資する提携プログラムを提供し、排他的な関係を実現
- ・新システムを活用した効率的なベンダーファイナンスの提供

③財務提案ビジネス

- ・中小企業の財務に精通したコンサルタント機能により顧客の財務基盤強化を支援
- ・新生銀行グループとの協働により事業再生、事業承継等を支援

④新分野・成長産業ビジネス

- ・東京オリンピックやインバウンド需要等により、成長が見込まれる国内サービス業への取組を拡大
- ・新生銀行が培ってきたノウハウの活用やパートナー企業との提携による新たなリスクテイク手法の構築

4. 体制整備

上記ビジネス戦略を推進するために、以下の体制整備を進めてまいります。

- ・連結経営高度化のための子会社管理体制および収益指標・経営情報の整備
- ・マーケティング戦略に基づいた新商品開発
- ・戦略的な出資、M&A を可能とする推進体制の整備
- ・業務集約・アウトソース等の活用による効率的なオペレーション体制の整備
- ・自律型人材育成とメリハリある人事政策
- ・新たな IT インフラの活用拡大による営業効率引き上げと競争力強化

5. 計数目標

中期経営計画の最終年度(2018 年度)に以下の計数目標を目指します。

連結売上総利益(粗利益) 175 億円

以上

【本件に関するお問い合わせ】 経営管理部 電話:03-4284-1180