

|| 企業調査レポート ||

芙蓉総合リース

8424 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 7 月 1 日 (水)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 中期経営計画	01
3. 2020年3月期決算の概要	01
4. 2021年3月期の業績見通し	02
■ 会社概要	03
1. 事業概要	03
2. 沿革	05
■ 決算動向	06
1. 業績を見るポイント	06
2. 過去の業績推移	07
3. 2020年3月期決算の概要	08
■ 業績見通し	13
1. 2021年3月期の業績予想	13
2. コロナ禍により想定される主な影響	14
3. 弊社アナリストによる見方	14
■ 成長戦略	15
1. 中期経営計画	15
2. これまでの進捗	16
3. 各戦略分野の方向性	16
■ 社会的課題への対応	19
■ 株主還元	20

■ 要約

**前期業績も順調に拡大（過去最高を連続更新）。
 2021年3月期はコロナ禍の影響により緩やかな業績の伸びを見込む。
 ただ、中期経営計画達成に向けては計画線を確認。
 大幅な増配も継続実施予定**

1. 会社概要

芙蓉総合リース<8424>は、1969年に（株）富士銀行（現 みずほフィナンシャルグループ<8411>）や丸紅飯田（株）（現 丸紅<8002>）など芙蓉グループ6社にて設立された総合リース会社である。情報関連や事務機器、不動産リースなどに強みがあり、年間の契約実行高1兆3,597億円、営業資産残高2兆3,839億円に上る。資産管理やコストコントロール、専門性を生かしたノウハウなど、顧客の課題に対する高度なソリューション力を発揮することで営業資産を積み上げ、業績は順調に拡大している。

2. 中期経営計画

同社は2022年3月期を最終年度とする中期経営計画「Frontier Expansion 2021」（5ヶ年）を推進している。「前例のない場所へ。」をスローガンに掲げ、新しいビジネス領域やビジネスモデルへ挑戦することにより、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するなかでも持続的に成長する企業グループを目指している。最終年度の目標は、営業資産残高2兆5,000億円、ROA（営業資産経常利益率）2.0%、経常利益500億円である。特に、経常利益目標のハードルが高いが、営業資産残高の積み上げとROA向上の両方（掛け合わせ）により実現するシナリオとなっている。

3. 2020年3月期決算の概要

2020年3月期の業績は、売上高が前期比15.2%増の7,123億円、営業利益が同16.1%増の414億円、経常利益が同12.6%増の440億円と大幅な増収増益となり、過去最高を連続更新した。また、中期経営計画に対しても順調に進捗している。「不動産」や「航空機」など戦略分野における「営業資産」の積み上げに加え、インボイス（株）及びNOCアウトソーシング&コンサルティング（株）（以下、NOC）の連結効果を含む、BPO※サービスの伸びが業績の底上げに大きく寄与した。ROAも良質な営業資産の積み上げやノンアセット収益の拡大により大きく良化している。戦略面においても、幅広いアウトソーシングサービスを展開しているNOCの連結化によりBPOサービス事業の強化を図ったほか、ヤマトホールディングス（株）<9064>の子会社であるヤマトリース（株）の連結化（2020年4月より）を実施し、モビリティビジネスの推進を進めている。

※ ビジネス・プロセス・アウトソーシングの略。顧客企業の業務プロセスの一部を受託することで、業務改善や効率化に貢献するサービスのこと。

要約

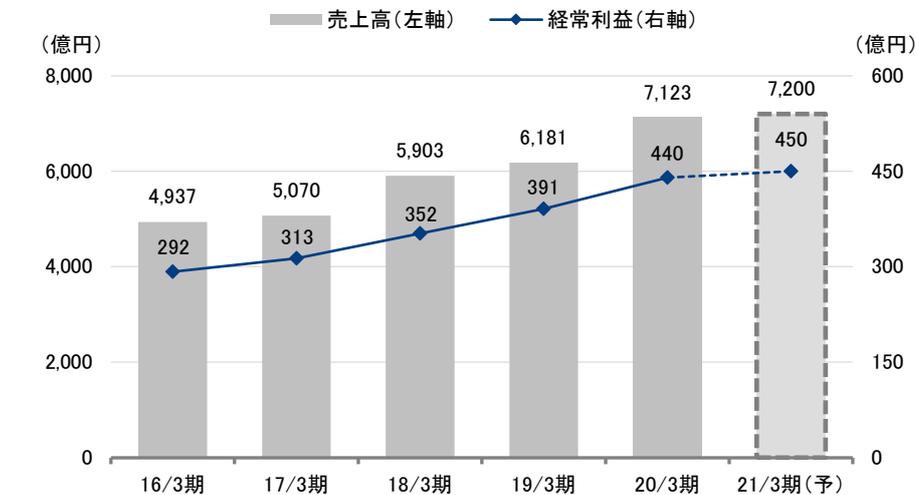
4. 2021年3月期の業績見通し

2021年3月期の業績予想について同社は、売上高を前期比1.1%増の7,200億円、営業利益を同1.4%増の420億円、経常利益を同2.2%増の450億円と見込んでいる。引き続き、各戦略分野の「営業資産」の積み上げやノンアセット収益の拡大、ヤマトリースの連結効果が業績の伸びをけん引する想定である。業績の伸びがこれまでと比べて緩やかになっているのは、コロナ禍による影響を一定程度見積もっていることが理由である。ただ、中期経営計画の達成に向けては計画線を確認する見通し。配当についても、前期比15円増配の1株当たり220円を予定しており、大幅な増配を継続実施していく方針である。

Key Points

- ・2020年3月期業績は大幅な増収増益となり、過去最高を連続更新
- ・資産の積み上げとBPOサービスなどによる収益性向上の両面でベース利益の底上げを実現
- ・ヤマトリースの連結化によりモビリティビジネスにも取り組む
- ・2021年3月期はコロナ禍の影響により業績の伸びは緩やかとなる見通し
- ・ただ、中期経営計画達成に向けては計画線を確認するとともに、増配も継続実施予定

売上高及び経常利益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

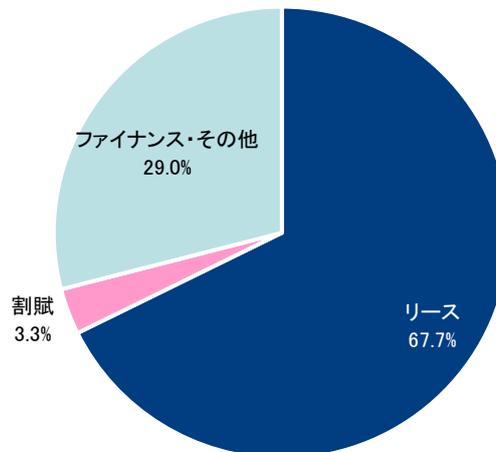
「不動産」「航空機」などに強みを有する総合リース会社。
 「BPO サービス」や「モビリティビジネス」など新領域も順調に拡大

1. 事業概要

同社の事業セグメントは、「リース及び割賦」「ファイナンス」「その他」の3つに区分されるが、同社では「リース」と「割賦」をさらに分けて開示している。主力の「リース」が営業資産残高の67.7%、差引利益*の59.9%を占めている（2020年3月期実績）。なお、新たなドメインとして注力しているBPOサービスについては、現状「その他」に含まれている。

※ 売上高からリース物件の取得原価を除いた利益指標。

事業別営業資産残高の構成比(2020年3月期)



出所：決算短信及び決算説明会資料よりフィスコ作成

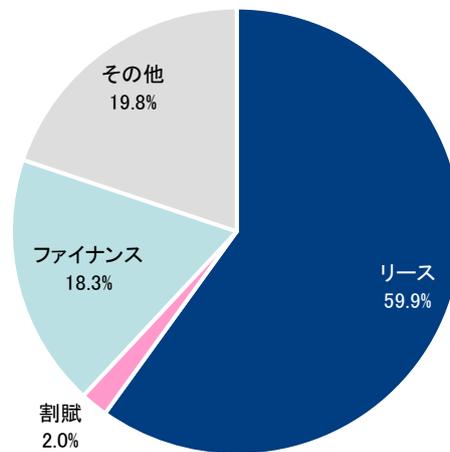
会社概要

各事業の概要は以下のとおりである。

(1) リース及び割賦

情報通信機器・事務用機器、産業工作機械等のリース業務、商業施設、生産設備、病院設備等の割賦販売業務を行っている。リースとは、顧客が選定した機械や設備などを顧客に代わってリース会社が取得し、比較的長期にわたって一定のリース料で賃貸する取引である。設備導入に用途を絞った資金調達手段（金融取引）と言える。顧客にとっては設備を自社購入（所有）するよりも「資金の効率的運用」「事務負担の軽減」「陳腐化リスクの回避」のほか、「コストコントロール機能」の面などでメリットがある。リース会社にとっても、通常の融資取引に比べてリース物件の所有権を自らが持つことになるため回収リスクが小さい。また、税務上、リースに属さない物件や顧客が物件の所有を希望する場合には、割賦販売にて対応している。

物件別のリース契約実行高で、ここ数年、大きく伸びているのは、「建物等」（不動産リース）と「輸送用機器」である。不動産リースは同社の得意とする商業施設（大型ショッピングセンターなど）のほか、ホテル、介護・居住、レジャー・サービス、物流など、アライアンス先の拡大に伴って取扱物件も多様化してきた。法的なハードルの高さや権利関係が複雑であることなどから専門性やノウハウが必要とされる分野であるため、同社の30年以上にわたる経験則やネットワークが生かされている。加えて、「輸送用機器」の伸びは航空機リースによるものであり、こちらも古くからの実績やノウハウなどが強みとなっている。

事業別差引利益の構成比(2020年3月期)


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

会社概要

(2) ファイナンス

設備投資資金などの事業資金のローンや不動産ファイナンスのほか、有価証券の運用業務などを行っている。コーポレート向けの営業貸付（シンジケートローンなど）や連結子会社のシャープファイナンス（株）（以下、SFC）によるリテール向けなども含まれる。また、アクリーティブ（株）を連結子会社化（2017年1月）したことにより、ファクタリング事業※も加わっている。

※主に中小企業向けのFPS（売掛債権早期支払サービス）及び、医療機関向けのFPSメディカル（診療・介護報酬債権早期支払サービス）を展開している。これまで当社にはなかった短期間で実行・回収を繰り返す（回転率の高い）事業特性を有しており、特に「契約実行高」の拡大や「資産粗利率」の改善などに大きく貢献している。

(3) その他

自社事業としてメガソーラーの運営（再生可能エネルギー事業）のほか、航空機リースなどに関わる匿名組合組成業務や生命保険代理店業務などが含まれている。また、2018年10月に連結子会社化した（株）インボイスが提供する一括請求サービス※や、2019年8月に連結子会社化したNOCが展開する幅広いバックオフィスサービス（経理、人事・給与、総務、営業事務など）も加わっており、様々なBPOニーズに対応する体制を構築してきた。

※通信キャリアや各種公共料金など、毎月の請求書に対する煩雑な業務を取りまとめ、支払を代行するサービス。

2. 沿革

同社は、1969年に富士銀行（現みずほフィナンシャルグループ）や丸紅飯田（株）（現丸紅）を中心とする芙蓉グループ6社を株主として設立された。

その後、順調に業容を拡大すると、1988年に米国に現地法人を設立し、1999年には航空機リースのメッカであるアイルランド（ダブリン）に現地法人を設立した。最近、各社が注力している航空機ビジネスへの参入は比較的早いほうであり、レバレッジドリース（投資家募集型の航空機リース）などの実績やノウハウも積み上げてきた。

また、1987年に横河電機<6841>との合併により横河レンタ・リース（株）（計測器で高いシェア）を設立、1999年にはニチイ学館<9792>との合併にて（株）日本信用リース（医療機器・設備や福祉用具で高いシェア）を設立するなど、他社との連携にも取り組んできた。

同社にとって大きなターニングポイントとなったのは、2004年12月の東証1部上場と2008年4月のSFCの連結子会社化（株式の65%を取得）である。特に、SFCはリテール（ペンダーリース）分野で高いシェアを誇っており、事業領域の拡張と規模拡大の両面で同社の業績に大きく貢献してきたと言える。

また、2014年7月には英国の航空機関連サービス会社ALM 2010 Limited（Fuyo Aviation Capital Europe Limitedに商号変更）を連結子会社化（全株式の取得）し、航空機ビジネスの拡大に向けて推進体制を強化した。

会社概要

2017年1月には、(株)ドンキホーテホールディングス(パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス<7532>)の子会社であり、主に中小企業向けにファクタリング(売掛債権の買取り)事業などを展開するアクリーティブを連結子会社とした。同社グループ各社とのクロスセルによるシナジー追求はもちろん、新領域への取り組み強化、海外拠点における連携などを進めている。また、2018年10月に一括請求サービス事業を提供するインボイス、2019年8月には幅広いバックオフィスサービスを展開するNOCを連結子会社とし、BPOサービス事業の強化にも取り組んでいる。2020年4月にはヤマトホールディングスの子会社であるヤマトリースを連結化し、成長性を見込めるモビリティビジネスや物流業界への展開に向けて足掛かりを築いた。

■ 決算動向

「営業資産残高」の積み上げやノンアセット収益の拡大などにより、事業本来の業績を示す「差引利益」は増益基調で推移

1. 業績を見るポイント

同社の売上高は、全体の70%前後を占めるリース料収入のほか、割賦販売による収入やファイナンスによる受取利息、ノンアセット収益(各種手数料収入など)によって構成されている。売上高(ノンアセット収益を除く)は、基本的には「営業資産残高」に伴って増減することから、売上高の拡大のためには「契約実行高」を増やし、「営業資産」を積み上げることが必要となる。ただ、主力のリース料収入については、売買取引に準じた会計処理となっており、リース物件の価格部分が含まれていることに注意が必要である。したがって、金融としての本来の業績の伸びを判断するためには、売上高からリース物件の取得原価を除いた「差引利益」の動きを見るのが妥当である。

一方、本業における収益性を判断するためには、「差引利益」から「資金原価(資金調達コスト)」のほか、「人件費及び物件費」や「貸倒関連費用(戻入れ益を含む)」※などを除いた「経常利益」の動きを見るのが最も合理的であると考えられる。なお、「経常利益」は「営業資産残高」と「ROA(営業資産経常利益率)」の掛け算となるため、両方の動きによって影響を受ける。また、最近では、ノンアセット収益の拡大にも取り組んでおり、「その他」セグメントの動きにも注目する必要がある。

※ 貸倒引当金繰入額(販管費)と貸倒引当金戻入益(営業外収益)をネットしたものを。

2. 過去の業績推移

過去の業績を振り返ると、売上高は「営業資産」の積み上げに伴って右肩上がりに推移してきた。また、経常利益についても、「営業資産」の積み上げとROA向上の両方により増益基調が続いている。特に、ROAの向上については、比較的利回りの高い「不動産リース」及び「航空機リース」の拡大に加え、最近ではBPOサービスを中心とした新領域のビジネス（ノンアセット収益）の伸びが寄与している。

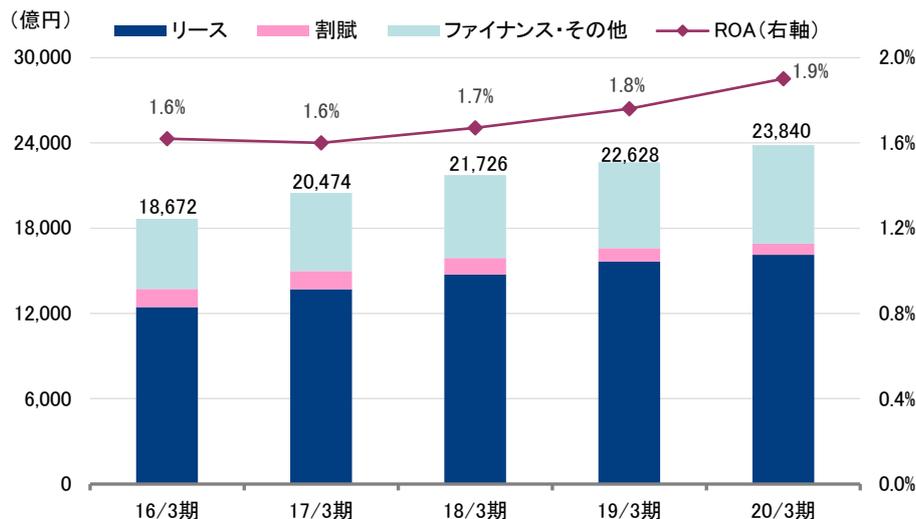
一方、費用面を見ると、「調達原価」はほぼ横ばいで推移してきた。調達総額が増加しているものの、市中金利の影響により調達利回りが低下していることが要因である。また、「人件費及び物件費」を一定水準に抑えるとともに、「貸倒関連費用」も低位にて推移しており、同社の強みであるローコストオペレーションも発揮されている。それらの結果、2020年3月期の経常利益は3期連続で過去最高を更新している。

また、有利子負債は「営業資産」の積み上げに伴い増加してきたが、自己資本比率は10%前後で安定的に推移している。自己資本比率10%の水準は、流動性の高い営業資産を大量に保有するリース業界においては他社と比べて見劣りするものではなく、財務基盤の安定性に懸念を生じさせるものではない。

また、資本効率を示すROEについても、2016年3月期以降、利益水準の底上げとともに上昇し、2019年3月期は10%の水準に到達した。

営業キャッシュ・フローはマイナスの状況が続いており、特に、ここ数年においてマイナス幅が大きくなっている。これは、将来の収益源となる「営業資産」を積極的に積み上げていることが要因であり、同社の成長性を反映したものとするのが妥当である。

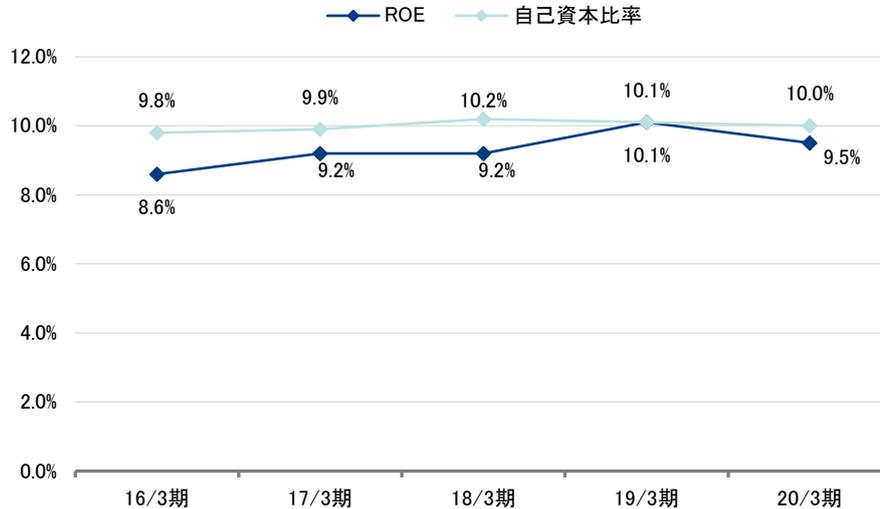
営業資産残高及びROAの推移



注：ROAは経常利益÷営業資産残高（平残）にて計算
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

決算動向

自己資本比率及びROEの推移



出所：決算短信及び決算説明会資料よりフィスコ作成

2020年3月期の業績は大幅な増収増益（過去最高業績を更新） 注力するBPOサービスも順調に拡大。 モビリティビジネス推進に向けて、ヤマトリースの連結化も実施

3. 2020年3月期決算の概要

2020年3月期の業績は、売上高が前期比15.2%増の7,123億円、営業利益が同16.1%増の414億円、経常利益が同12.6%増の440億円、親会社株主に帰属する当期純利益が同2.6%増の261億円と大幅な増収増益となり、過去最高業績を連続更新した（経常利益は3期連続、当期純利益は5期連続）。また、2022年3月期を最終年度とする中期経営計画に対しても順調に進捗している。

インボイス及びNOCの連結効果※を含む、BPOサービスの伸びが増収に大きく寄与した。また、事業本来の業績を示す「差引利益」についても前期比13.9%増の858億円と順調に拡大。「不動産」や「航空機」など戦略分野における「営業資産」の積み上げに加え、BPOサービスを中心とする新領域が「差引利益」の伸びに大きく貢献している。「契約実行高」についても、「不動産リース」が順調に拡大したほか、アクリーティブによるファクタリング（売掛債権や診療報酬債権の買取り）が大きく伸長。2020年3月末の営業資産残高は前期末比5.4%増の2兆3,840億円と順調に積み上がっている。

※ 2018年10月から連結化したインボイスが通年寄与（6ヶ月分の上乗せ）したほか、2019年8月より連結化したNOCも6ヶ月分の上乗せとなっている。

決算動向

経常利益についても、外貨借入の増加（航空機事業の拡大に伴うもの）による資金原価増やインボイス及び NOC 連結化（人件費やのれん償却費を含む）などがコスト増加要因となったものの、「差引利益」の伸びで吸収して増益を確保した。

これらの結果、ROA（営業資産経常利益率）については 1.90%（前期は 1.76%）に大きく向上。戦略分野を中心とした良質な営業資産の積み上げに加え、インボイス及び NOC（BPO サービス）を含めた、ノンアセット収益の拡大が ROA の向上につながったと言える。

財政状態については、「営業資産」の積み上げなどにより総資産が前期末比 6.2% 増の 2 兆 7,525 億円に拡大した一方、自己資本も内部留保の積み増しにより同 5.4% 増の 2,758 億円に増加したことから、自己資本比率は 10.0%（前期末は 10.1%）と横ばいで推移した。また、有利子負債（リース債務を除く）も同 6.4% 増の 2 兆 2,310 億円に増加したが、直接調達比率は 33.4%（前期は 34.1%）、長期有利子負債比率は 39.7%（同 37.7%）、短期の支払い能力を示す流動比率も 138.3%（同 133.7%）と安定しており、財務の健全性は維持されている※。

※ 2019 年 11 月 8 日に（株）格付投資情報センター（R&I）により、発行体格付が「A-」（シングル A マイナス）に維持されるとともに、格付の方向性は「ポジティブ」に見直された。同様に、2019 年 11 月 18 日には（株）日本格付研究所（JCR）により、長期発行体格付「A+」（シングル A プラス）に引き上げられている。

芙蓉総合リース | 2020年7月1日(木)
8424 東証1部 | <https://www.fgl.co.jp/index.html>

決算動向

2020年3月期決算の概要

(単位：億円)

	19/3期		20/3期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	増減	増減率
売上高	6,181	100.0%	7,123	100.0%	942	15.2%
リース	4,796	77.6%	4,946	69.4%	151	3.1%
割賦	382	6.2%	342	4.8%	-39	-10.3%
ファイナンス	150	2.4%	160	2.2%	10	6.7%
その他	854	13.8%	1,675	23.5%	821	96.1%
差引利益	753	12.2%	858	12.0%	105	13.9%
リース	467	9.7%	514	10.4%	47	10.0%
割賦	18	4.7%	17	5.0%	-1	-7.9%
ファイナンス	148	98.7%	157	98.1%	9	5.9%
その他	120	14.1%	170	10.1%	50	42.0%
資金原価	86	1.4%	94	1.3%	8	9.2%
売上総利益	667	10.8%	763	10.7%	97	14.5%
販管費	310	5.0%	349	4.9%	39	12.6%
営業利益	356	5.8%	414	5.8%	57	16.1%
経常利益	391	6.3%	440	6.2%	49	12.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	255	4.1%	261	3.7%	6	2.6%
契約実行高	11,872	100.0%	13,597	100.0%	1,725	14.5%
一般リース	4,026	33.9%	4,023	29.6%	-3	-0.1%
不動産リース	1,274	10.7%	1,422	10.5%	148	11.6%
割賦	329	2.8%	358	2.6%	28	8.8%
ファイナンス・その他	2,980	25.1%	3,419	25.1%	439	14.7%
アクリーティブ	3,263	27.5%	4,376	32.2%	1,113	34.1%
物件別リース契約実行高						
情報・事務用機器	1,897		2,072		176	9.2%
産業工作機械	414		442		28	6.8%
土木・建設機械	94		102		8	9.6%
輸送用機器	840		571		-269	-32.0%
医療機器	262		274		12	4.6%
商業・サービス用機器	296		312		16	5.4%
建物等	1,274		1,422		148	11.6%
その他	223		250		27	12.1%
合計	5,300		5,445		145	2.7%

	2019年3月末	2020年3月末	増減	
	実績	実績	増減	増減率
営業資産残高	22,628	23,840	1,212	5.4%
ファイナンス・リース	10,835	11,068	233	2.2%
オペレーティング・リース	4,813	5,068	255	5.3%
割賦	960	784	-176	-18.3%
ファイナンス・その他	6,020	6,919	899	14.9%

出所：決算短信及び決算説明会資料よりフィスコ作成

決算動向

各戦略分野等における業績や活動実績は以下のとおりである。

(1) 不動産

2020年3月末の「営業資産残高」は、前期末比5.4%増の4,447億円と順調に拡大した。大口ブリッジ案件の期中売却があったものの、「契約実行高」を1,422億円（過去2番目の水準）に伸ばしたことで打ち返すことができた。ここ数年、順調に積み上げてきたことから、中期経営計画の中間目途値（3,800億円）に対しても大きく上振れている。特に、アライアンス先の拡大によりブリッジ案件が好調に推移。長期建物リースにおける用途の分散（商業、ホテル・介護、居住、レジャー・サービス、物流、その他）も維持されている。また、ROAについてもブリッジ案件の売却益計上もあり2.2%（前期は2.0%）に向上した。

(2) 航空機

2020年3月末の「営業資産残高」は、前期末比10.1%増の1,649億円に大きく拡大した。保有機体数も41機（前期比6機増）に増加している。また、ROAも2.1%（前期は期末に新規実行が重なったことで1.4%に低下していた）に回復していることが確認できた。ただ、ここ数年、競争が激化するなかで、案件の選別を行ってきた結果、中期経営計画の中間目途値（営業資産残高2,100億円、保有機体数49機）に対しては大きく下振れる状況となっている。もっとも、別の見方をすれば、コロナ禍の影響により航空会社の業績に不透明感が広がるなかで、結果的に健全なポートフォリオ※を形成してきたところは評価できる点と言える。

※ポートフォリオの6割は日系エアライン(機体ベース)であるほか、景気変動の影響を受けやすいワイドボディ(大型機)の組み入れはない。

(3) 海外

2020年3月末の「営業資産残高」（海外事業における関連会社への出資額を含む）は、円高の影響もあり前期末比0.7%減の992億円と伸び悩んだ。中期経営計画の中間目途値（1,100億円）に対しても下振れる状況となっている。また、ROAについても0.9%（前期は0.8%）とわずかな改善にとどまった。海外はオーガニックとインオーガニック（M&Aや提携など）の2つの成長軸で進めている。これまでは北米エリアで現地企業2社※を持分法適用会社化するなど、インオーガニック戦略を軸として営業基盤の拡充を図ってきた。ただ、世界的な投資環境の過熱に加え、足元ではコロナ禍の影響により不透明な状況が広がっていることから慎重なスタンスを取っている。今後は同社が強みを持つ分野（不動産、エネルギー・環境等）を中心に、顧客と連携した海外案件の取り組みにより、オーガニックな成長を目指していく方針である。

※TDF Group Inc. (ピックアップトラックのレンタル・リース) 及び Pacific Rim Capital, Inc (マテハン機器のオペレーティング・リース)。

決算動向

(4) エネルギー・環境

2020年3月末の「営業資産残高」（太陽光発電事業）は、連結前の稼働済み発電所を含めると、前期末比35.1%増の377億円※¹と大きく拡大し、中期経営計画の中間目途値（290億円）のみならず、最終目標（340億円）を既に上回っている。総発電容量についても200MW（前期末は140MW）に増え、こちらも中期経営計画の最終目標（200MW）を前倒しで達成。ROAも4.8%（前期は4.4%）に向上している。また、「ポストFIT」や社会的課題の解決に向けた取り組みとして、アグリビジネス※²や気候変動問題に対する新分野（PPAサービス※³、蓄電池※⁴、ファイナンスプログラム※⁵等）にも注力している。

※¹ 2020年2月に稼働を開始した連結前の発電所（117億円）を含む。

※² 2019年4月に東京電力エナジーパートナー及びファームシップとの合併会社の設立により、植物工場（静岡県藤枝市）の運営に参画。単一の植物工場としては国内最大規模の生産能力となる見込みである。

※³ 顧客の施設屋根などに太陽光発電システムを設置し、顧客へ直接、環境価値のあるCO₂フリーのグリーン電力を供給する仕組み。前下期からの本格セールス以降、既に工場を対象とする複数案件の受注が内定している。

※⁴ 蓄電池とは、電気自動車の動力源として、また再生可能エネルギーの出力変動のバッファーとして、輸送、エネルギー分野で重要な役割を担っている。同社では、2021年の国内電力需給調整市場の開設を見据え、先行する英国市場でライアンス先が展開する事業への参画を予定。

※⁵ 消費電力の100%再エネ化を宣言した企業・団体を対象としたプログラム「再エネ100宣言・サポートプログラム」を展開。RE100参加企業を中心に前下期だけで16社の成約実績。

(5) 医療・福祉

プラットフォーム構想による顧客ニーズに応じた幅広いソリューションの提供に取り組んでおり、2020年3月末の「営業資産残高」（他事業分野との重複を含む）は、前期末比8.7%増の810億円に拡大した。また、アクリーティブの診療・介護報酬債権ファクタリング（FPSメディカル）の残高についても、地域金融機関や医療コンサルとの連携強化にあり、前期末比66%増の172億円と大きく伸びている。

(6) BPO サービス事業（新領域）

2018年10月に連結化したインボイスによる一括請求サービスが上乘せ要因（6ヶ月分）となり、グループ連携による成約件数も順調に増えているようだ。さらに、2019年8月からは幅広いバックオフィスサービスや業務コンサルティングを展開しているNOC※の連結化を開始。従来有していた「経理・決済」に加えて、「人事」「総務」「営業事務」「RPA」などへサービス領域を拡大するとともに、顧客ニーズを可視化する「業務コンサル機能」の強化など、取引先の多様な業務効率化ニーズに対応する体制を整えた。なお、BPOサービス事業を担う中核子会社の経常利益は、インボイスが47億円、アクリーティブが15億円、NOCが8億円となっており、単純に足し合わせると70億円の規模に上っている。

※ 30年1,000社の業務改善で積み重ねたノウハウを有しており、小ロット・多品種のBPOサービスの提供や業務コンサルを通じた顧客課題の見える化などに強みがある。

決算動向

(7) モビリティビジネス (新領域)

これまでコア分野として展開してきたオートリース事業を成長性を見込めるモビリティビジネスに再定義。その一環として、2020年4月からはヤマトホールディングスの子会社であるヤマトリースの連結化を開始した※。市場の大きな自動車カーシェア、運輸、倉庫などをターゲットとし、幅広いソリューションの提供により、車両・物流業界の課題解決をサポートしていく戦略である。なお、ヤマトリースは、中古トラックの取扱いや提案型営業、物流業界に特化した約3,000社の顧客基盤などに強みを有しており、同社にとっては新たなマーケットの獲得（裾野の大きな中小運送事業者へのアクセス）とBPOサービスなどクロスセルによるシナジー創出に大きなメリットが期待できる。また、ヤマトホールディングスとの更なる事業連携についても協議中である。

※ 取得価額約36億円で60%の株式を取得。残り40%はヤマトホールディングスが保有する。

業績見通し

2021年3月期はコロナ禍の影響により緩やかな業績の伸びにとどまる見通し。ただ、中期経営計画達成に向けては計画線を確保

1. 2021年3月期の業績予想

2021年3月期の業績予想について同社は、売上高を前期比1.1%増の7,200億円、営業利益を同1.4%増の420億円、経常利益を同2.2%増の450億円、親会社株主に帰属する当期純利益を同3.1%増の270億円と、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）による影響により、緩やかな業績の伸びにとどまる見通しである。

引き続き、各戦略分野の「営業資産」の積み上げやノンアセット収益の拡大が業績の伸びをけん引する想定である。ただ、業績の伸びがこれまでと比べて緩やかとなっているのは、コロナ禍による影響を一定程度見積もっていることが理由である。

2021年3月期の業績予想

(単位：億円)

	20/3期		21/3期		増減	
	実績	構成比	予算	構成比	増減	増減率
売上高	7,123		7,200		77	1.1%
営業利益	414	5.8%	420	5.8%	6	1.4%
経常利益	440	6.2%	450	6.3%	10	2.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	262	3.7%	270	3.8%	8	3.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. コロナ禍により想定される主な影響

同社では、コロナ禍の拡大が 2020 年 9 月末（上期末）ごろに収束することを前提として、以下の影響を業績予想に織り込んでいる。

(1) 航空機事業

世界規模での渡航制限などにより、航空会社各社の業績は非常に厳しい状況に陥っており、同社の自社保有型リースにおいても、リース先（航空会社）からのリース料支払猶予要請やそれに伴う債務者格付の低下による影響（与信関連費用の増加）が想定される。ただ、最悪のケース（リース先の経営破綻に伴う不良債権の発生等）に至ったとしても、物件価値にも依拠した取引であることから、影響は限定的と見ている。特に、同社の場合、前述のとおり、市場価値が比較的安定しているナローボディ機であるため、その点でも損失が拡大するリスクは限定的と言える。一方、JOLCO※については、信用リスクはないものの、投資家ニーズの減退によるビジネス機会の減少が懸念される。

※ 購入選択権の付いた日本型オペレーティングリース。主に投資家向けの運用商品として組成されたもの。

(2) 不動産事業

建物リース等については、リース先からのリース料支払猶予や減免要請、それに伴う債務者格付の低下による影響（与信関連費用の増加）が想定されるが、信用力が高い先との取引が大半を占めており、これらの影響は限定的と見ている。ファイナンスについては、商業施設などの物件の稼働率低下によるキャッシュ・フローの減少に伴う配当停止（エクイティ投資の場合）や、元利金遅延（ローンの場合）が想定される。

(3) ベンダーリース、オートリース、その他一般リース

個人消費や企業活動の停滞に伴うデフォルトの増加や、中小企業を中心としたリース料支払猶予要請及びそれに伴う債務者格付の低下による影響（与信関連費用の増加）が想定される。

(4) 資金調達

CP をはじめとする調達金利の上昇が想定されるものの、現在の国内金融市場の状況や同社の財務内容から判断して、大幅な金利上昇の可能性は低い（影響は限定的）と見ている。

3. 弊社アナリストによる見方

弊社でも、コロナ禍による影響については引き続き注意して見守る必要があるものの、同社の業績予想は以下の点で十分に達成可能であると評価している。すなわち、1) これまで順調に積み上げてきた営業資産が業績に寄与すること、2) 引き続き、「不動産」が好調に推移していること、3) BPO サービスの収益基盤が整ってきたこと、4) NOC による連結効果（6 ヶ月分の上乗せ）が残っていること、5) 2020 年 4 月より連結化したヤマトリースの連結効果が通年で寄与することなどを踏まえると、本来であれば、経常利益 470 億円～480 億円（前期比 30 億円～40 億円の増益）への底上げは可能であると見ている。したがって、そこからコロナ禍の影響（マイナス）をどのくらい割り引くかがポイントとなるが、与信関連費用や資金コストなどの増加分を 20 億円と想定しても、同社の経常利益予想 450 億円は達成できるというシナリオが成り立つ。

■ 成長戦略

収益性の高い事業の拡大やフロンティア（新領域）への挑戦により、 営業資産残高の積み上げと ROA の向上を目指す

1. 中期経営計画

同社は、2018年3月期から2022年3月期を最終年度とする中期経営計画「Frontier Expansion 2021」を推進している。「前例のない場所へ。」をスローガンに掲げ、新しいビジネス領域やビジネスモデルへ挑戦することにより、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するなかでも持続的に成長する企業グループを目指している。また、フロンティア（新領域）の拡大に向けて5年間の長期目線で策定している。

目標とする経営指標として、営業資産残高 2兆5,000億円、ROA（営業資産経常利益率）2.0%、経常利益 500億円を掲げており、当初計画からの変更はない。なお、5年間における営業資産残高の伸び率は年率4.1%、経常利益は同9.8%となっている。特に、経常利益目標のハードルが高いが、営業資産残高の拡大と ROA 向上の両方の達成（掛け合わせ）により実現するシナリオとなっている。

中期経営計画の目標数値

(単位：億円)

	17/3期 実績	18/3期 実績	19/3期 実績	20/3期 実績	20/3期 中間目途値	22/3期 目標値
営業資産残高	20,474	21,726	22,628	23,840	23,000～24,000	25,000
ROA	1.60%	1.67%	1.77%	1.90%	1.70%～1.80%	2.00%
経常利益	314	352	391	440	380～420	500

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

また、戦略軸としては、(1) 戦略分野の選択と集中、(2) フロンティアへの挑戦、(3) グループシナジーの追求、の3つを挙げている。

(1) 戦略分野の選択と集中

成長ドライバーとして経営資源を集中する分野（戦略分野）として、1) 不動産、2) 航空機、3) 海外、4) エネルギー・環境、5) 医療・福祉、6) 新領域を選択した。一方、7) ベンダーリース、8) 国内コーポレート、9) ファイナンスについては、グループ連携など効率的な営業でマーケット（顧客基盤）を維持・拡大する分野（コア分野）と位置付けた。なお、従来「コア分野」の一つとしていたオートリースは、新たな成長が見込まれるフロンティア（新領域）として、モビリティビジネスに位置付けを変更している。

成長戦略

(2) フロンティアへの挑戦

他社（銀行系リース会社及び銀行本体）との差別化を明確に打ち出すため、銀行が提供できない付加価値やサービス、ビジネス領域へ軸足をシフトする。特に、モノの価値（事業価値）などに重点を置いた領域への拡大を図る。また、新領域の拡大に当たっては、M&A や資本・業務提携を活用するとともに、資産効率（ROA）向上に貢献するノンアセットビジネス（BPO サービス等）を中心に注力していく。

(3) グループシナジーの追求

グループ各社の商品（サービス）をグループ各社のマーケット（顧客基盤）に展開することで、グループシナジーの最大化を目指す。特に、大企業向けの取引に強みを持つ同社、リテール中心の SFC、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、一括請求サービスの提供により 16,000 社の顧客基盤を有するインボイス、幅広いバックオフィスサービスや業務コンサルに強みを持つ NOC など、グループ各社の持つ「機能」と「顧客基盤」を有機的につなげることで、営業のパフォーマンスを飛躍的に向上させる方針である。

2. これまでの進捗

同社では、最終目標の達成に向けて中間目途値を設定しているが、前述のとおり、2020年3月期の実績は、営業資産残高 2 兆 3,840 億円（中間目途値 2 兆 3,000 億円～2 兆 4,000 億円）、経常利益 440 億円（同 380 億円～420 億円）、ROA 1.90%（同 1.70～1.80%）となり、すべての項目で中間目途値をクリア（経常利益及び ROA は超過）することができた。なお、全体的な最終目標に修正はないが、各分野の進捗や足元の状況等を踏まえ、一部の戦略分野（不動産及び海外）で目標値の修正を実施している（詳細は後述）。

また、前述のとおり、コロナ禍の影響を踏まえ、2021年3月期については、現時点で緩やかな業績の伸びを見込んでいるものの、これまでの上振れによるバッファも効いていることから、最終目標の達成に向けては計画線を確認していると判断しても良いだろう。

3. 各戦略分野の方向性**(1) 不動産**

好調な契約実行高の維持・拡大により、2020年3月末の営業資産残高が中間目標値を大きく上回ったことや、足元でも好調に推移していることから、最終年度の営業資産残高の目標値を 5,300 億円（+ 500 億円）に上方修正した。また、ROA は 2.2% の水準を維持していく方針である。引き続き、アライアンス先の拡大を図るほか、豊富な不動産情報（年間 4,000 件）を活用した同社主導型案件を推進していく。また、不動産事業の領域拡大を見据え、保有不動産管理体制の強化（モニタリングを含む）にも取り組む。

成長戦略

(2) 航空機

航空機リースの組成数を増やし、最終年度の自社保有機体数を70機に拡大する方針である。それに伴って営業資産残高を2,800億円に増加させるとともに、ROAも2.3%の水準に引き上げていく。2020年3月末の実績が中間目途値を下回ったものの、最終目標に修正はない。今後は、コロナ禍による影響の収束を前提として、自社保有型リースに加え、JOL^{※1}を始めとした回転型ビジネスの一部取り入れにより収益拡大を図るほか、足元でのマーケットの変化^{※2}を捉えた機体数の積み上げにも取り組む。

※1 日本型オペレーティングリース。投資家向けの運用商品として提供され、同社の営業資産とはならない。

※2 コロナ禍の影響等により、航空会社においては手元流動性の確保を目的として自社保有機をリースへ切り替える動きが出てきている。優良エアラインからの引き合いも増加傾向にあるが、同社では、良質案件を選別し、慎重に対応していく方針である。

(3) 海外

インオーガニック（出資、買収、提携等）戦略を中心に事業拡大を進めてきたが、世界的な投資環境の過熱等を踏まえ、最終年度の営業資産残高の目標値を1,100億円（▲100億円）、ROAを1.6%（▲0.2%）に下方修正した。今後はオーガニックな収益拡大を目指す方針であり、同社が強みを持つ分野（不動産、エネルギー・環境等）を中心として、顧客と連携した海外案件を推進していく。また、タイでのリース事業強化や、台湾拠点設立など、海外ネットワークの更なる拡大にも取り組む。

(4) エネルギー・環境

主力の太陽光発電事業は、最終年度の発電容量を200MW、営業資産残高を340億円に拡大するとともに、ROAも6.0%と高水準を維持していく方針である。前述のとおり、既に発電容量及び営業資産残高は最終目標を前倒して達成している。今後は、前述のとおり、「ポストFIT」に向け、PPA（電力販売契約）サービスの提供や自家消費型発電の取り組みのほか、新たに参画した植物工場の運営などへ展開し、持続可能な社会構築にも貢献していく方針である。

(5) 医療・福祉

最終年度の営業資産残高（他事業分野との重複あり）として950億円を目指していく。引き続き、専門性の高いプレイヤーとの協業による事業領域拡大やアドバイザリー機能の更なる展開に取り組む。また、これとは別に、アクリーティブの診療・介護報酬債権ファクタリング（FPSメディカル）の営業資産残高300億円も目指しており、上流からのアプローチ[※]による差別化や、地域金融機関及び医療コンサルとの連携をさらに深めていく方針である。

※ 具体的な取り組みとして、全国100を超える医療経営支援に特化した会計事務所の会員組織「メディカル・マネジメント・プランニング・グループ」の提携法人会員に加入（リース会社では唯一）している。

(6) 新領域（BPOサービス）

新領域は、新規事業やビジネス領域の拡大など「新しい取り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により、最終年度の経常利益40億円程度を計画している。今後は、幅広いバックオフィスサービスを展開しているNOCとの連携を本格化させ、人手不足によりニーズが拡大しているBPOサービスの更なる強化（ポジション確立）に取り組む。

成長戦略

(7) その他の取り組み (モビリティビジネス)

2020年4月からヤマトリースの連結化により新たな戦略軸として追加された。ヤマトリースとのシナジー創出やヤマトホールディングスとの連携などを通じて、ポテンシャルの大きな車両・物流業界へのソリューション提供により、足元利益水準(約30億円)を将来的には倍増させ、事業ポートフォリオの一角を担う水準にまで成長させる方針である。

戦略分野における目標数値

	17/3期 実績	18/3期 実績	19/3期 実績	20/3期 実績	22/3期 目標値
(単位: 億円)					
不動産					
営業資産残高	2,402	3,620	4,219	4,447	5,300 ^{※3}
ROA	1.9%	1.8%	2.0%	2.2%	2.2%
エネルギー・環境					
営業資産残高	172	197	279	377 ^{※1}	340
ROA	6.1%	5.1%	4.4%	4.8%	6.0%
発電量 (MWdc)	77	102	140	200	200
航空機					
営業資産残高	751	976	1,498	1,649	2,800
ROA	1.9%	1.9%	1.4%	2.1%	2.3%
自社保有機体数	19機	24機	35機	41機	70機
海外					
営業資産残高	841	934	999	992	1,100 ^{※4}
ROA	0.6%	0.6%	0.8%	0.9%	1.6% ^{※5}
医療・福祉					
営業資産残高	669	663	745	810	950
新領域 (BPO サービス等)					
経常利益	17	14	60	70 ^{※2}	40

※1 2020年2月に稼働開始した連結前の発電所(117億円)を含む

※2 BPOサービスの中核会社(インボイス、アクリーティブ、NOC等)の経常利益の合計

※3 当初目標4,800億円から5,300億円に上方修正

※4 当初目標1,200億円から1,100億円に下方修正

※5 当初目標1.8%から1.6%に下方修正

出所: 決算説明会資料よりフィスコ作成

弊社でも、コロナ禍による影響は気になるものの、戦略分野における外部環境やこれまでの実績、同社の優位性から判断して、営業資産残高の拡大は残り2年間で十分達成できると評価している。また、最大の注目点であるROAの向上についても、1)「不動産」「航空機」「再生可能エネルギー」などROAの高い事業の拡大や、2) 資産効率の高いBPOサービス事業の伸びにより大きく良化する傾向にあり、ほぼ戦略シナリオどおりに進捗していると評価しても良いだろう。したがって、今後もコロナ禍の影響(ポストコロナ)による環境変化にも柔軟に対応しながら、これまでの戦略をさらに推し進めることが重要となるだろう。また、今回のモビリティビジネスの再定義に見られるように、次の中期経営計画に向けて、新たな戦略軸を仕込んでいくことも重要なテーマと言える。特に、エネルギー・環境分野など、社会的課題の解決に向けた取り組みをいかに特定し、同社自身の持続的な成長に結び付けていくのか、具体的な動きにも注目していきたい。

■ 社会的課題への対応

持続可能な社会の実現と事業機会の創出を目指す。 代表的な ESG インデックスの構成銘柄に採用

同社は、前述のとおり、中期経営計画において、「エネルギー・環境」を戦略分野の1つと定め、持続可能な社会構築のために、太陽光発電事業の拡大や省エネ・脱炭素に資するインフラ・設備のファイナンスなどを推進してきた。特に、再生可能エネルギーの普及をはじめとした気候変動問題への取り組みは喫緊の課題として認識しており、2018年9月には、「RE100」※に日本の総合リース会社として初めて加盟している。同社は、2050年までに事業活動で消費する電力を100%再生可能エネルギーに切り替える（2030年までに少なくとも50%）とともに、ビジネスの分野においても、1) 太陽光発電事業の更なる拡大による地域社会への貢献、2) 再生可能エネルギーの利用及び省エネルギーに資するインフラや設備の導入にあたってのソリューション及びサービスの提供（提案型ソリューションビジネスの展開）、3) 再生可能エネルギー普及に資する新技術を保有するベンチャー企業等への出資・業務提携、商品化した際の販売推進サポートなどを通じ、持続可能な社会の実現と自社自らの事業機会の創出を目指していく方針である。

※「RE100」：事業活動で消費する電力を100%再生可能エネルギーで調達することを目標に掲げる国際的な企業連合。

また、2019年5月には「気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）」※¹ 提言への賛同を表明。さらには、「再エネ100宣言」設立協議会に参画すると、グリーンボンドを活用した独自のサポートプログラムの運用をスタートするなど、様々な取り組みを実施している。また、ESG（環境、社会、ガバナンス）への対応に優れた企業が選定される「FTSE 4Good Index Series」並びに「FTSE Blossom Japan Index」「MSCI ジャパン ESG セレクト・リーダーズ指数」「S&P/JPX カーボン・エフィシエント指数」など、数々の ESG インデックス※² の構成銘柄に採用されている。2020年2月には環境省が主催する「ESG ファイナンス・アワード・ジャパン」※³ のボンド部門において、金賞（環境大臣賞）を受賞した。

※¹ 金融安定理事会により設置されたタスクフォース。2017年6月には気候変動が財務にもたらすリスクと機会についての情報開示の枠組みを示した提言書を公表している。

※² これらの ESG インデックスのうち、「FTSE Blossom Japan Index」「MSCI ジャパン ESG セレクト・リーダーズ指数」「S&P/JPX カーボン・エフィシエント指数」は、世界最大級の年金基金である GPIF（年金積立金管理運用独立行政法人）の ESG パッシブ運用のベンチマークに採用されている。

※³ 2019年度に環境省によって創設された評価・表彰制度。ESG 金融やグリーンプロジェクトに関して積極的に取り組み、環境・社会に優れたインパクトを与えた投資家・金融機関等、また環境関連の重要な機会とリスクを企業価値向上に向け経営戦略に取り込み、企業価値と環境インパクトを生み出している企業の取り組みを社会で共有することが目的である。

株主還元

好調な業績により増配基調が継続。 2021年3月期も前期比15円増配の1株当たり220円を予定

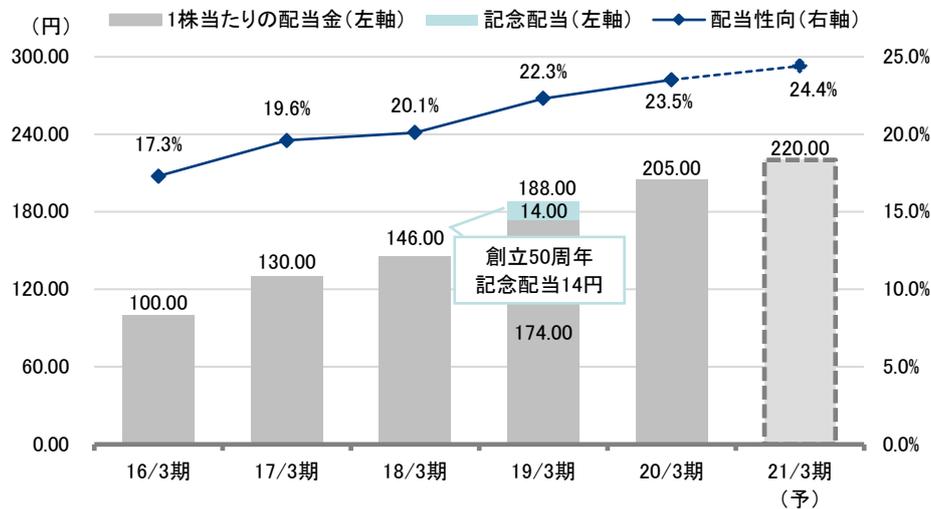
同社は、業績及び目標とする経営指標等を勘案し、確固たる経営基盤及び財務体質の強化を図るべく、株主資本の充実に努めるとともに、長期的かつ安定的な配当の継続により、株主への利益還元を努めることを基本方針としている。

2020年3月期の年間配当額については、前期比17円増配の年間配当額205円（中間配当100円、期末配当105円）を実施した（配当性向23.5%）。

2021年3月期の年間配当額についても、前期比15円増配の年間配当額220円（中間配当110円、期末配当110円）を予定している（配当性向24.4%）。

弊社では、利益成長による増配に加え、配当性向も徐々に引き上げていることから、今後も両方の要因により増配の余地は大きいものと見ている。

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp