

中期経営計画

「Real Change 2025」



未来へつなぐ Real Change

経営理念に「Real Challenge, Real Change」を掲げ、
「お客様の思い描くビジネスの将来」へ向けて、
挑戦し続ける私たち JA 三井リース。

2020年4月よりスタートする中期経営計画
「Real Change 2025」では、5つの Change を通して、
私たちがもつ社内外のリソースをつなぎ、
組織力の極大化を目指します。



Change 01 意識を変える

ビジネスモデルの転換

部門損益等から一人ひとりが経営実態を捉え、収益を追求していくためのビジネスモデルへの転換を加速していきます。

連結収益の拡大

既成概念や部門・関係会社間の枠を飛び越え、仕事に対する健全な野心と大きな展望を持つことで、グループ全体の連結収益を拡大していきます。



Change 02 戦い方を変える

情報のグループ間共有

顧客の経営課題や社会的な潮流を素早く捉え、グループで共有・連携していきます。

不断の業務見直し・棚卸しによる生産性向上

継続的に業務の見直し・棚卸しを行うことで、生産性向上を図りながら、マンパワーを捻出していきます。

Change 03 ターゲットを変える

守るもの・攻めるものを見極め

将来の展望を見据え、「守るもの」「攻めるもの」を見極め、注力する分野を選別していきます。

顧客の経営課題に対するソリューション提供

顧客のマネジメント層とのコミュニケーションを強化することで、経営課題を早期に解決します。



Change 04 フィールドを変える

新しい事業領域を志向

営業部門の担当分野・地域の特性と、社会的潮流を捉えた新しい事業領域への取り組みを志向していきます。

海外ビジネスの拡大

前中計で培った「モノ・事業・金融を起点としたビジネスモデル」を、グループ一体となって展開することで海外ビジネスを拡大していきます。



Change 05

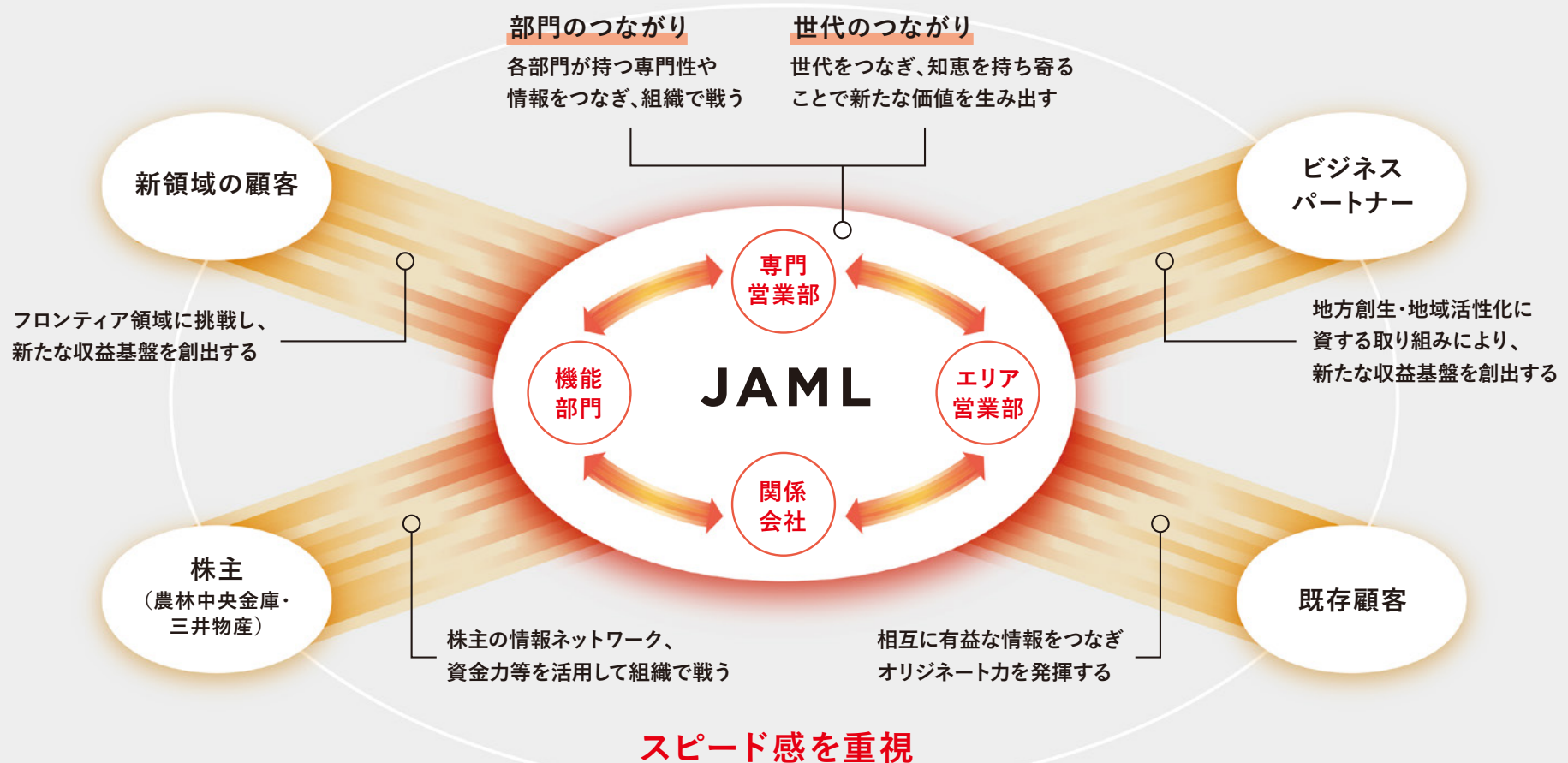
組織で戦う / つながる組織へ

JAMLグループのこだわり・独自性を発揮
組織力の極大化をはかる

あらゆる領域において、グループ内の情報、ノウハウ、ネットワーク、人材などを「つなぐ・つなげる」ことで、JAMLグループのこだわりや独自性を最大限発揮し、組織力を極大化させていきます。

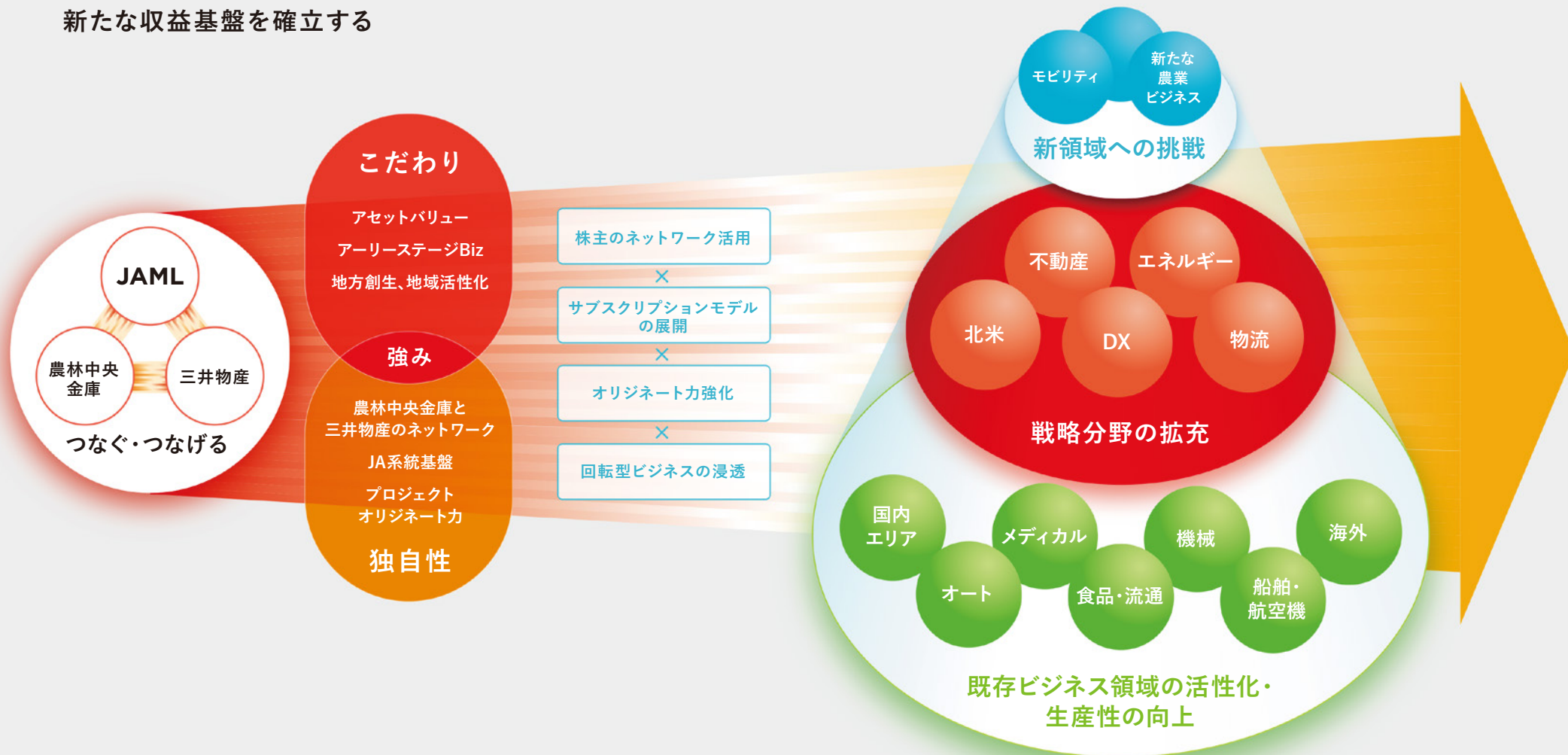
つなぐ・つなげる

JAMLグループ全役職員がグループの「こだわり」「独自性」を最大限発揮するために
スピード感をもって『つなぐ・つなげる』ことを志向する



ビジネスモデルの転換

組織で戦いリソースを最大限活用することで、ビジネスモデルの転換を進め、新たな収益基盤を確立する



未来へつなぐ

Real Change **2025**

—つなぐ・つなげる力で社会に貢献する—

主な取組実績

① 専門性を極めたユニークな営業の柱の構築による収益の多様化

- ▶ 不動産領域における回転型ビジネスモデルの成長
- ▶ 環境分野等、出口収益獲得に向けた対象商材拡大

② 戦略的アライアンス・買収を通じた事業推進力の強化

- ▶ 海外プラットフォームを活用した新領域の拡充
- ▶ ICT分野のスタートアップ企業等への純投資加速

③ 経営資源の戦略的配分と成長を後押しする多様な人材力の強化

- ▶ 経営の効率化等を目的とした国内関係会社の再編
- ▶ 海外現法への役員派遣による営業・経営管理強化

④ 企業成長の基礎となる「規律あるマネジメント態勢の確立」

- ▶ オペレーショナル・リスク管理体制の整備
- ▶ 事業計画進捗管理体制の高度化(部門別損益の確立)

⑤ 過年度業績推移

	18/3 実績	19/3 実績	20/3 実績
税引前利益(単位:億円)	244	240	234
ROA(基礎収益÷営業資産)	1.48%	1.56%	1.51%

現状の課題

① ビジネスモデルの転換と新たな収益基盤の創出

- ▶ 銀行、異業種との競争激化と超金融緩和により、ボリューム追及の延長線だけでは、持続的な成長が見込めない状況にある。

➡ 基本方針Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ

② 経営資源の戦略的配分と成長を後押しする多様な人材力の強化

- ▶ グループ経営資源(人的、物的、資本)の戦略的配分の徹底や働き方改革の推進による労働生産性の改善が必要である。

➡ 基本方針Ⅳ

③ 企業成長を支える業務基盤およびマネジメント態勢の最適化・高度化

- ▶ 業務プロセスの最適化、無駄の排除による生産性の向上を目指し、最新のIT技術を積極的に活用する等、不断の取り組みを行っていく必要がある。

➡ 基本方針Ⅴ

方向性

- 業界大手の一角を担う、特徴あるユニークな企業として成長していく。
- 収益性と成長性を追求しつつ、外部評価の向上と役職員の幸福感を増大させる。

5つの基本方針

基本方針 I	ボーダーレス化が進む 社会への対応	基本方針 II	地方創生、地域活性化に 資する取り組み	基本方針 III	ビジネスモデル転換による 専門領域の事業拡大
基本方針 IV	経営資源の戦略的配分と成長を 後押しする多様な人材力の強化		基本方針 V	企業成長を支える業務基盤および マネジメント態勢の最適化・高度化	

定量目標





重点施策 北米を中心とした海外事業展開の強化

米国における総合リース会社としての事業展開

- FFCSIをプラットフォームとしたベンダーファイナンスの取り組み
- 新たなリージョンへの進出による事業拡大
- 株主機能(農林中央金庫、三井物産のネットワーク)をフル活用した事業展開
- 流動性ある物件の取り組み拡大、残価設定・回収ノウハウの蓄積・横展開

重点施策 DX分野への取組

DX関連案件の取り組み加速

- 業界プレイヤーとのパートナーシップ拡大とアライアンス体制構築
- スタートアップ企業への投資拡大

モビリティ関連事業への進出

- MaaS、CASE関連ファイナンスの推進
- グループの総合力をフル活用した新事業創出



重点施策 地方が抱える社会課題の解決に向けた
ビジネスの強化

再生可能エネルギーや自家消費型エネルギー関連ビジネスの加速

- 地産地消型電力自給ビジネスへの参入
- バイオマス発電等の取り組みによる地方創生・雇用促進への貢献
- JA系統をはじめとする有力パートナーとの連携による地方創生ビジネスの開発・推進
- SDGsに資する取り組みの推進

地域の農林水産業の成長に資するビジネスの加速

- JA系統の組織・経営課題へのソリューション提供
- 担い手、産地づくり等、地域営農の面的な展開



重点施策 **オリジネーション機能を発揮した アセットビジネスの拡大**

不動産収益の安定的な確保と新たな収益基盤の創出

- アセットバリューに依拠した回転型ビジネスによる収益安定化
- JAグループとの連携によるビジネス展開

物流革新・再編に伴うビジネス拡大

- 物流施設保有や他社とのアライアンスによる新事業創出
- 流通バリューチェーンにおけるプレゼンス向上

重点施策 **既存営業基盤の活性化と生産性向上**

- 専門分野のノウハウ、知見等の活用による既存営業基盤の活性化と生産性向上
- 競争優位の源泉となるパートナー戦略を推進



基本方針Ⅳ

経営資源の戦略的配分と成長を後押しする 多様な人材力の強化

重点施策

経営資源の戦略的配分、人材力の底上げや
役職員のモチベーションを高める施策の推進

- グループ経営資源の戦略的配分
- 役職員のモチベーションを高める人事施策やワークライフバランスの推進
- 働き方改革の推進による労働生産性の向上



基本方針Ⅴ

企業成長を支える業務基盤およびマネジメント態勢の最適化・高度化

重点施策

業務プロセス改革を通じた生産性の向上と業務全体の最適化、
環境変化に対応したマネジメント態勢の高度化

- グループガバナンスの高度化
- 業務プロセスの最適化、IT活用による経営管理高度化、営業支援体制強化による生産性の向上
- 事業領域拡大、変化に対応したコンプライアンス態勢、リスク管理態勢の高度化
- 持続可能な社会の実現に貢献する経営体制の整備

