

# オリックスグループの自動車ビジネス戦略

オリックス株式会社 取締役兼専務執行役  
法人金融サービス・メンテナンスリースセグメント担当  
オリックス自動車株式会社 取締役社長  
亀井 克信

2015年11月30日

- I. 自動車ビジネスの概要**
- II. 自動車ビジネスの特徴**
- III. 自動車ビジネスの成長戦略**
- IV. まとめ**

---

# I. 自動車ビジネスの概要

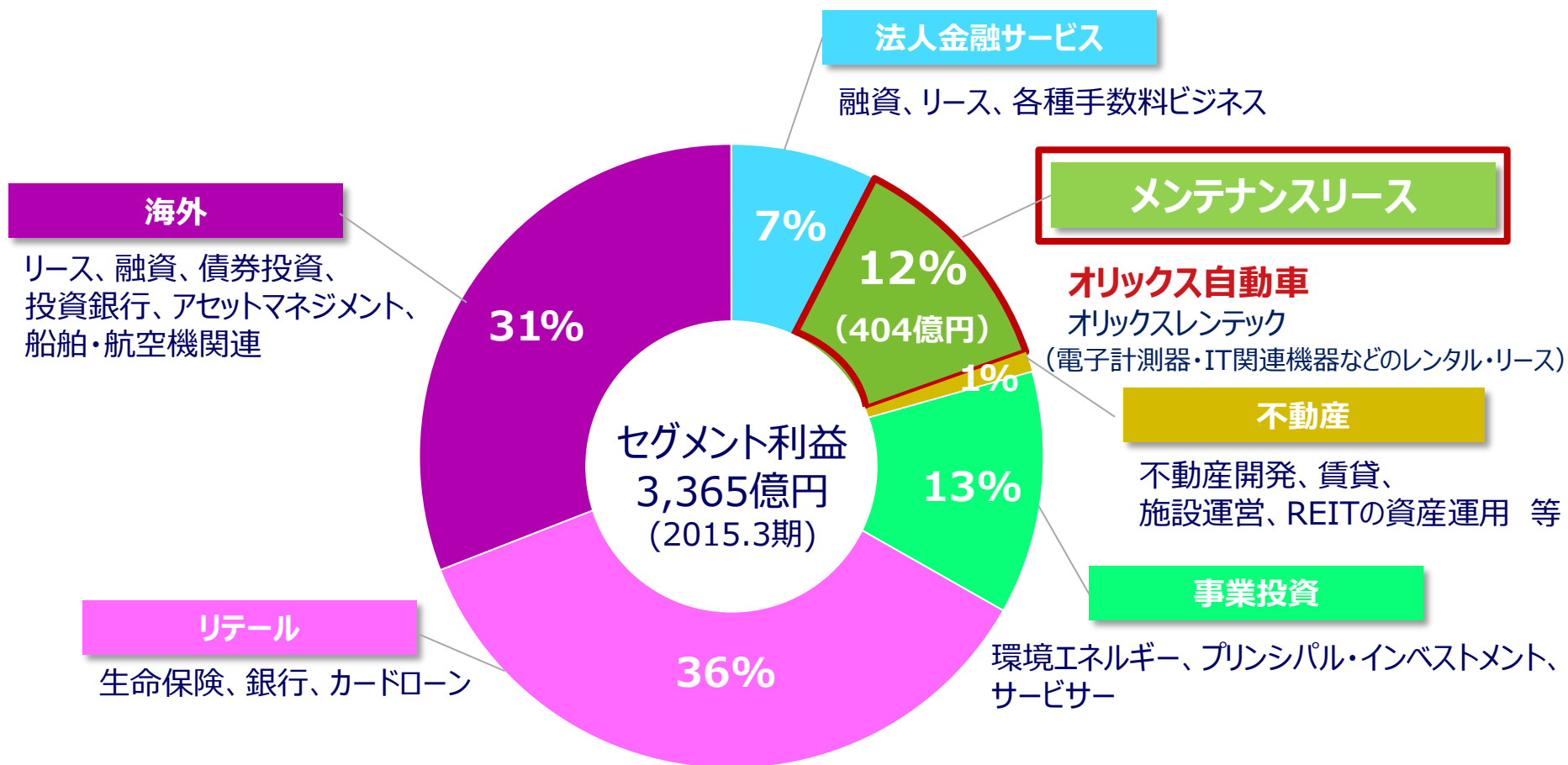
# I. 自動車ビジネスの概要 — 沿革 —

|          |                                                   |
|----------|---------------------------------------------------|
| 1973年6月  | <b>オリント・オート・リース（1989年4月オリックス・オート・リースに社名変更） 設立</b> |
| 1985年2月  | <b>レンタカー事業開始</b>                                  |
| 1997年2月  | 燃料給油カード「AMSカード」発行開始                               |
| 1999年10月 | エックスレンタカーがオリックスグループ入り                             |
| 2001年7月  | センコーリースがオリックスグループ入り                               |
| 2001年9月  | イフコ、イフコレンタカーがオリックスグループ入り                          |
| 2002年4月  | <b>日本初のカーシェアリング事業開始</b>                           |
| 2002年7月  | 日鐵リースオートがオリックスグループ入り                              |
| 2003年10月 | ジャパレンがオリックスグループ入り                                 |
| 2004年7月  | ETCカード「ORIX ETCカード」発行開始                           |
| 2005年1月  | <b>自動車関連ビジネスのグループ7社*を統合し「オリックス自動車」発足</b>          |
| 2005年12月 | レックスリースがオリックスグループ入り                               |
| 2006年4月  | 「オリックス テレマティクスサービス（e-テレマ）」提供開始                    |
| 2013年4月  | レンタカーの3ブランドを「オリックスレンタカー」に統合                       |

\* オリックス・オート・リース(株)、センコーリース(株)、(株)イフコ、日鐵リースオート(株)、オリックス・レンタカー(株)、オリックス・レンタカー北海道(株)、(株)ジャパレンの7社

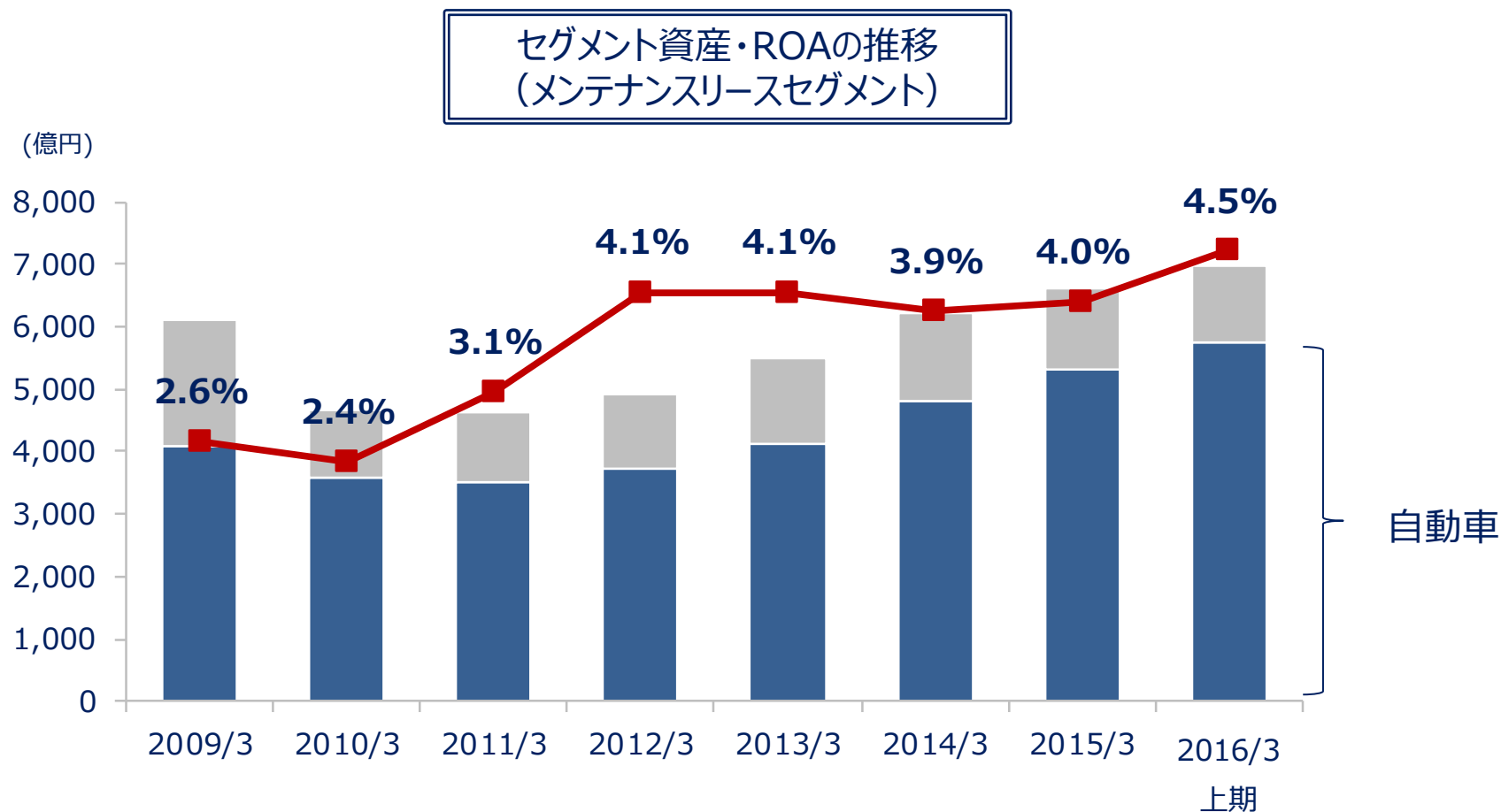
# I. 自動車ビジネスの概要 — オリックスグループにおける存在 —

- ✓ オリックス自動車はメンテナンスリースセグメントに属し、  
2015年3月期のセグメント利益は404億円、全体の12%を占める



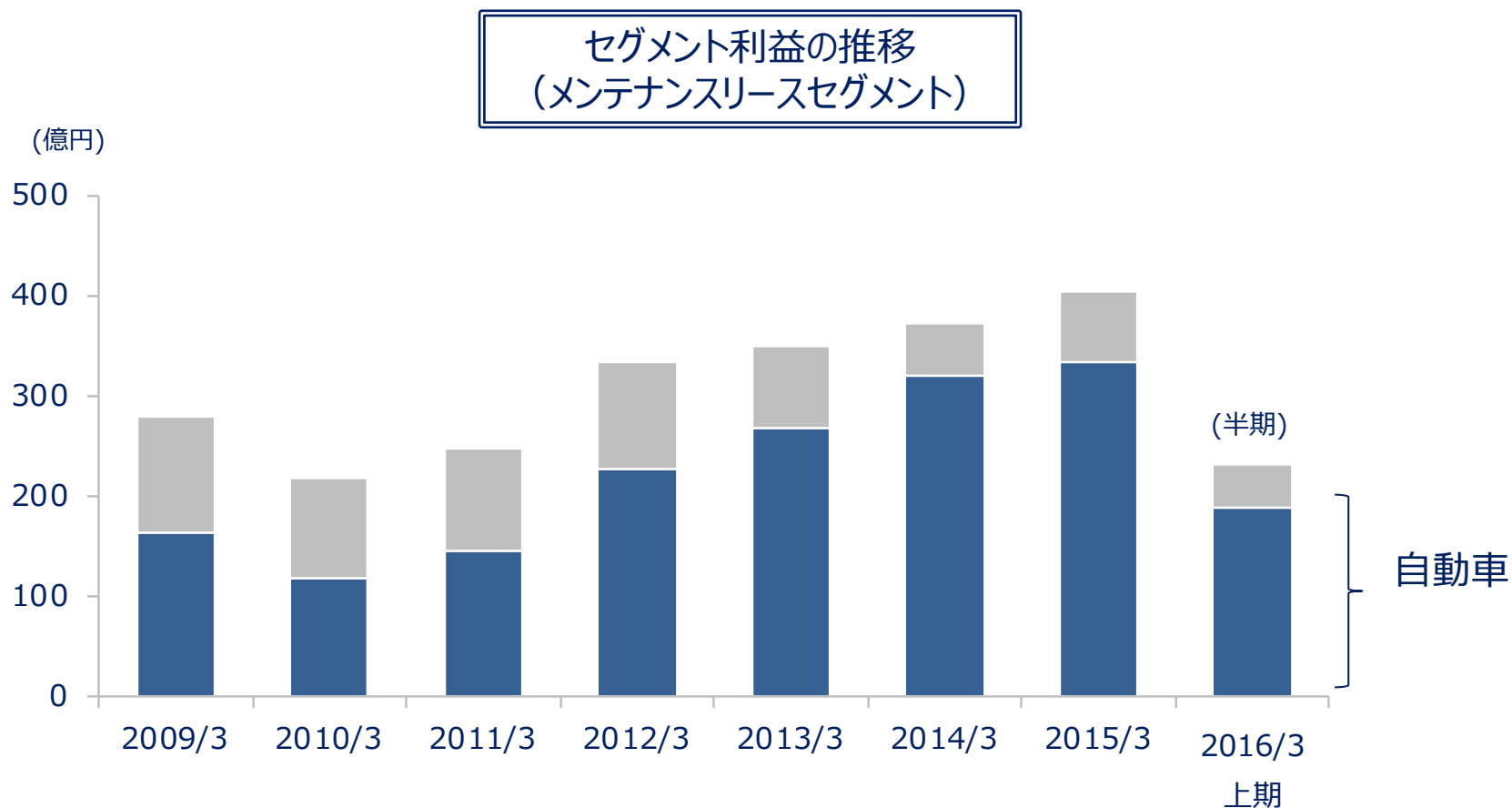
# I. 自動車ビジネスの概要 — セグメント資産・ROA —

✓ セグメント資産の積上げとコストの最適化を推し進め、高いROAを継続



# I. 自動車ビジネスの概要 — セグメント利益 —

- ✓ リーマンショック・東日本大震災による影響があったものの、多角的な事業展開により安定的な利益を実現

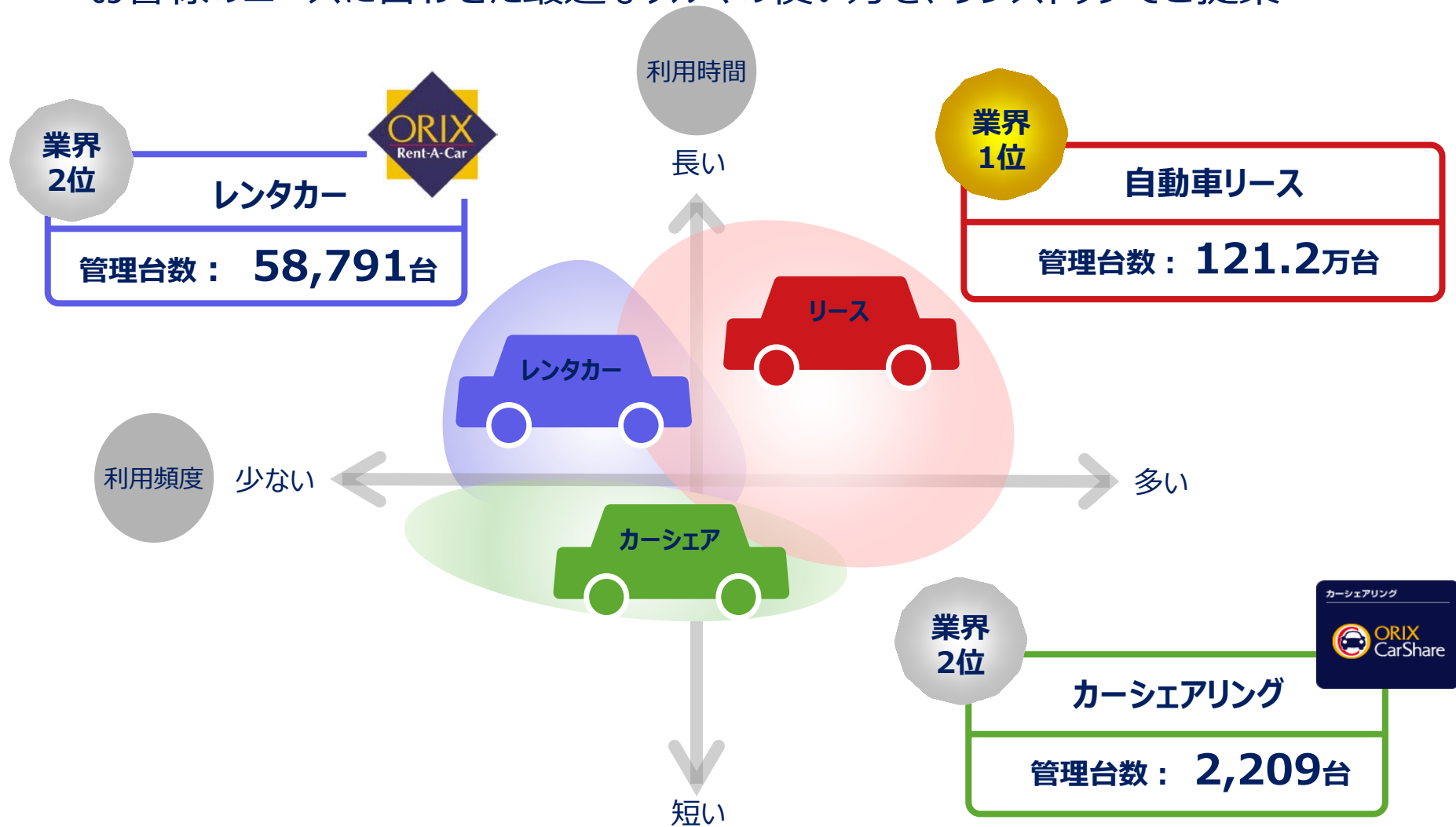


---

## Ⅱ. 自動車ビジネスの特徴

## Ⅱ. 自動車ビジネスの特徴

✓ お客様のニーズに合わせた最適なクルマの使い方を、ワンストップでご提案



(2015年9月末時点)

## Ⅱ. 自動車ビジネスの特徴 — 自動車リース —

- ✓ 自動車リース業界のリーディングカンパニー
- ✓ 業界No.1の車両管理台数を誇る

|                   |            |
|-------------------|------------|
| 営業拠点数：            | 50拠点       |
| 管理台数：             | 1,212,000台 |
| 提携工場：             | 9,000以上    |
| リース販売代理店：         | 700社以上     |
| 車両入札会場：<br>（自社運営） | 4拠点        |
| 中古車小売店舗：          | 10店舗       |

（2015年9月末時点）



### 中古車リース

中古車を、より安心に  
リーズナブルにビジネス活用！



2013年～事業開始

オリックス自動車がレンタカーやリースで 使用した車両を中心に、一定基準で厳選した車両を中古車リースとしてご提供

## Ⅱ. 自動車ビジネスの特徴 — レンタカー —

- ✓ 非メーカー系では業界No.1の台数・店舗ネットワークを誇る
- ✓ 乗用車から商用バン・トラックまで、幅広い車種をラインナップ

拠点数： 1,008拠点（内トラックレンタル60拠点）

管理台数： 58,791台

展開エリア： 全国47都道府県



### 管理台数の他社比較

(単位：台)

メーカー系A社



107,076

オリックスレンタカー



58,791

非メーカー系B社



28,211



(オリックス自動車は2015年9月末時点、A社・B社は2015年3月末時点『2015 自動車レンタル年鑑』)

## Ⅱ. 自動車ビジネスの特徴 — カーシェアリング —

- ✓ カーシェア業界のパイオニアとして、都市部を中心に1,300拠点超のステーション、2,000台超の車両を展開

ステーション数： 1,365拠点

管理台数： 2,209台

会員数： 139,092

展開エリア： 【首都圏】東京、神奈川、埼玉、千葉、茨城

【中京圏】愛知、岐阜、三重

【近畿圏】大阪、京都、兵庫、奈良、滋賀

【沖縄】沖縄本島

※お客様はICカード一枚で全ての管理車両の利用が可能



(2015年9月末時点)



## Ⅱ. 自動車ビジネスの特徴 — 付加価値サービスメニュー —

✓ 高い専門性に基づく付加価値サービスを提供

### 車両管理BPO

戦略的パートナーとして、新しい車両管理を実践！  
一歩先のアウトソーシングを。



### テレマティクスサービス

車両運行を可視化する切り札！

**e-テレマ**



### リスクコンサルティングサービス

車両に関わるあらゆるリスクを  
徹底排除。



### WEB情報提供サービス

車両に関するさまざまなデータを  
一元管理。抜群の効率性を実現し  
ます！



### 燃料給油カード

1枚のカードでENEOS、昭和シェル石油、コスモ石油が利用可能。  
燃料コストを一元管理。



### ETCカード

車両ごとの通行料金を把握。管理  
業務の効率化とコンプライアンス  
強化を実現！



### 事故・故障サポート

全国どこからでも24時間365日  
専門スタッフがフルサポート！



### 車両買取・売却代行サービス

社有車の売却を、  
よりお得にスムーズに実現！



## Ⅱ. 自動車ビジネスの特徴 — 燃料給油カード・ETCカード —

✓ 業務の省力化・コストの削減だけでなく、コンプライアンス体制の構築をサポート

### 燃料給油カード「AMSカード」

発行枚数 **582,000枚**



- ・全国SSの65%をカバー
- ・給油価格は全国統一

#### 【効果】

- ✓ コンプライアンスリスクの低減
  - 異常値データから不正利用をチェック
  - クレジット機能を除くことで、油外商品の購入をロック

### ETCカード「ORIX ETCカード」

発行枚数 **363,000枚**



- ・利用金額が高額な場合は、コーポレートカードの提供も可能

#### 【効果】

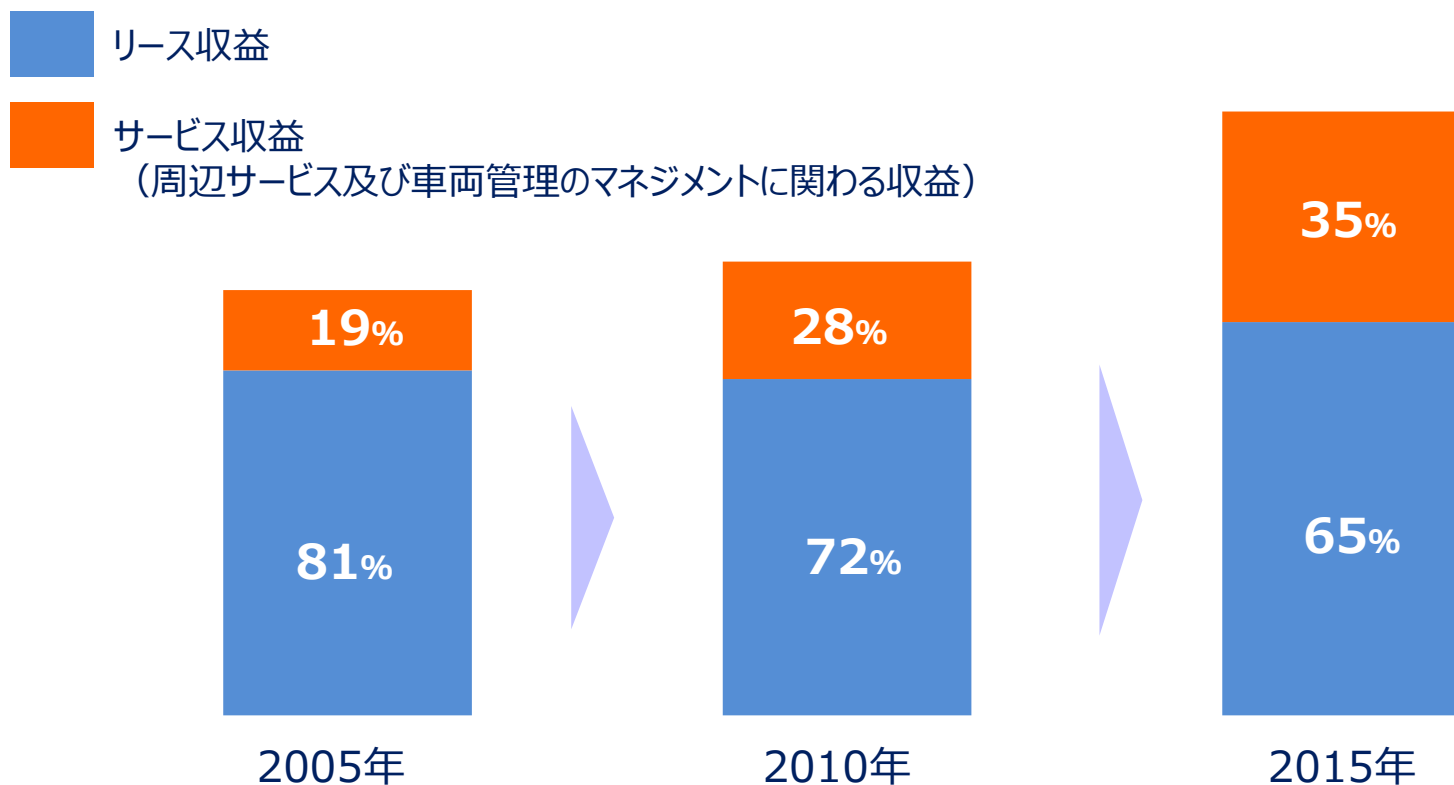
- ✓ 煩雑な管理業務の削減
- ✓ コンプライアンスリスクの低減
  - 車両毎の紐付け管理・各種帳票提供により不正利用をチェック
  - クレジット機能を除くことで、不正利用を防止

(2015年9月末時点)

## Ⅱ. 自動車ビジネスの特徴 — 収益の変遷 —

- ✓ 「金融」と「自動車」の専門性を高め、サービス収益の拡大とともに全体収益の拡大を企図

オリックス自動車の収益内訳と推移



(収益は費用控除後・販管費控除前)

---

## Ⅲ. 自動車ビジネスの成長戦略

## Ⅲ. 自動車ビジネスの成長戦略 — 自社の強みと方向性 —

---

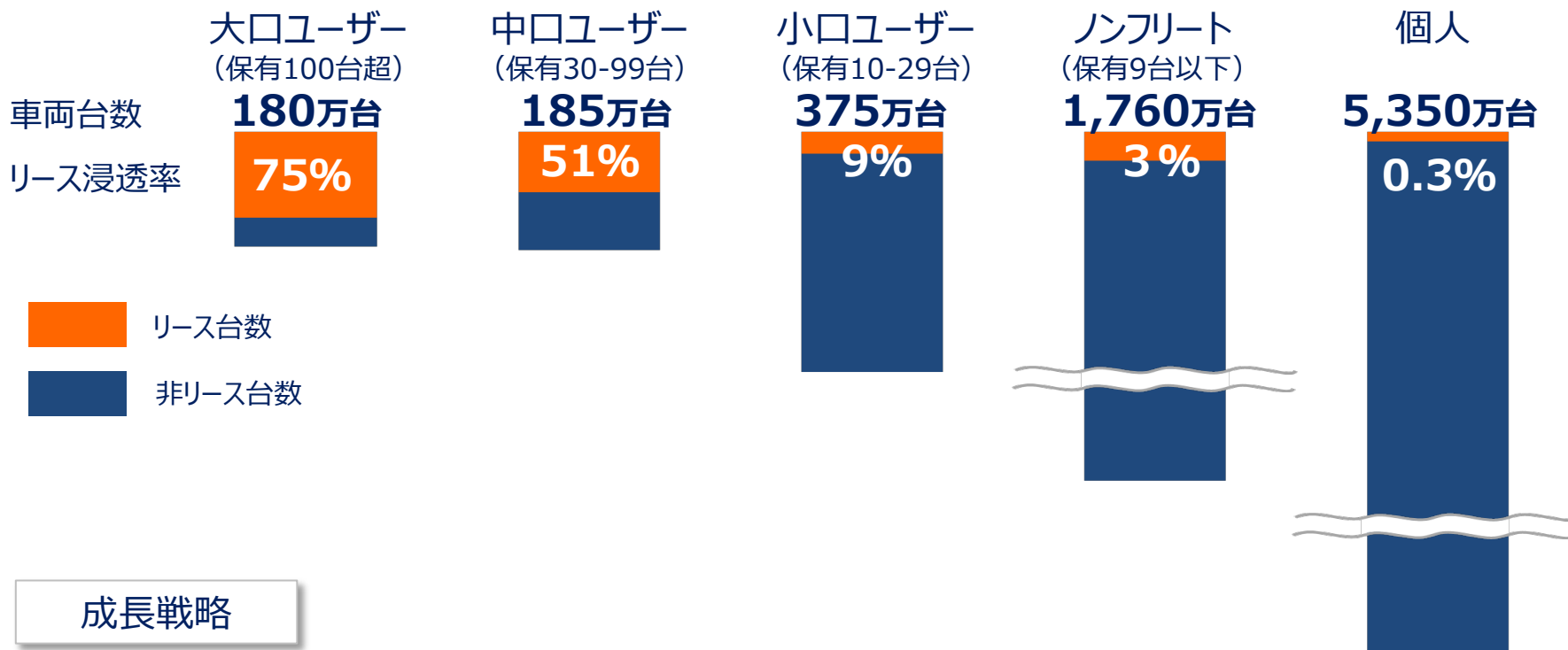
- ✓ オリックス自動車の強みを生かして、規模と収益性の拡大を目指す

### オリックス自動車の強み

- **業界トップクラスのシェア**
  - ・ 資産の積上げとコストの最適化
- **付加価値サービスのラインナップ**
  - ・ サービス収益の増加
  - ・ 資産を使わない高いROAの実現
- **車に関するサービスをトータルで提供**
  - ・ お客様の新しいニーズを捉え、新たな領域への進出
- **先進的な車両管理ノウハウ**
  - ・ 海外現地法人の自動車リース事業の拡大

### Ⅲ. 自動車ビジネスの成長戦略 — マーケット —

- ✓ リースを導入しているユーザーへはレンタカー・カーシェア・付加価値サービスで開拓
- ✓ リースの拡販余地の大きい小口ユーザー・ノンフリート・個人マーケットにも注力



成長戦略

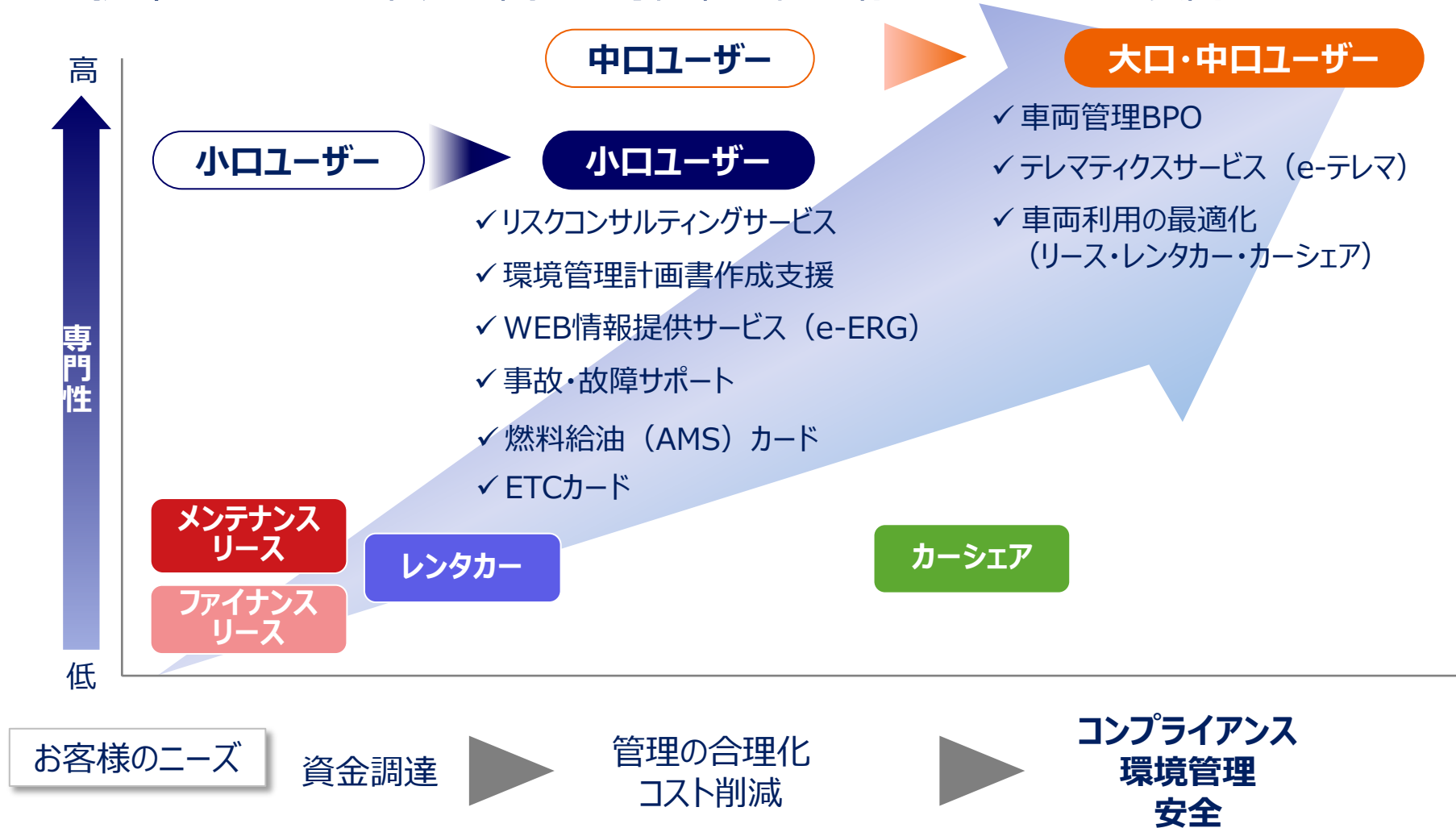
付加価値サービスと車両管理マネジメントを  
中心に開拓

商品ラインナップとチャネルの拡充

(矢野経済研究所『オートリース市場の現状と展望2015年度』より当社推計)

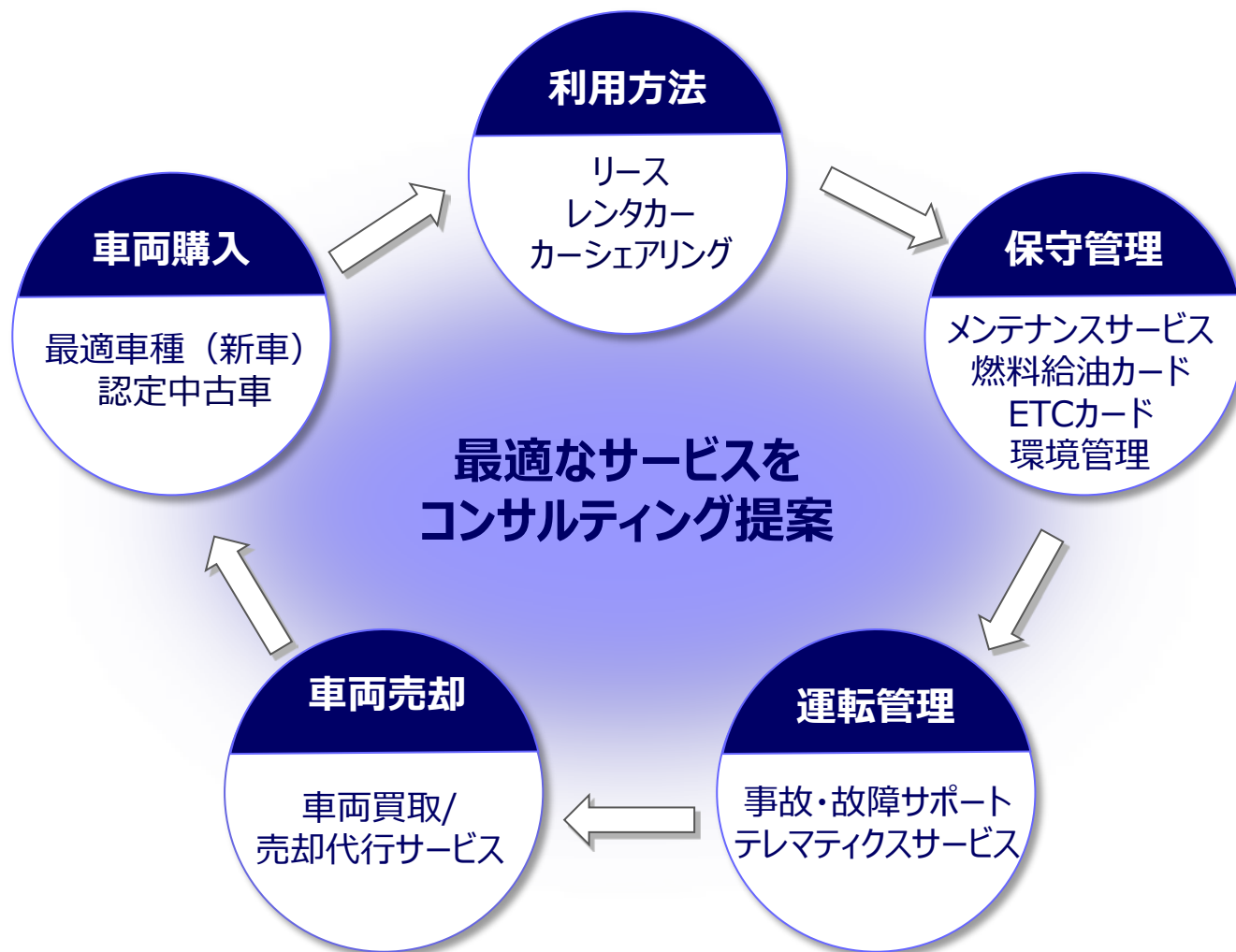
### Ⅲ. 自動車ビジネスの成長戦略－お客様のニーズとビジネス領域の拡大－

- ✓ 多様化するニーズに対応しながら、周辺サービスの提供や車両管理のマネジメント提案までクルマの利用に関する専門性の高い様々なサービスを展開



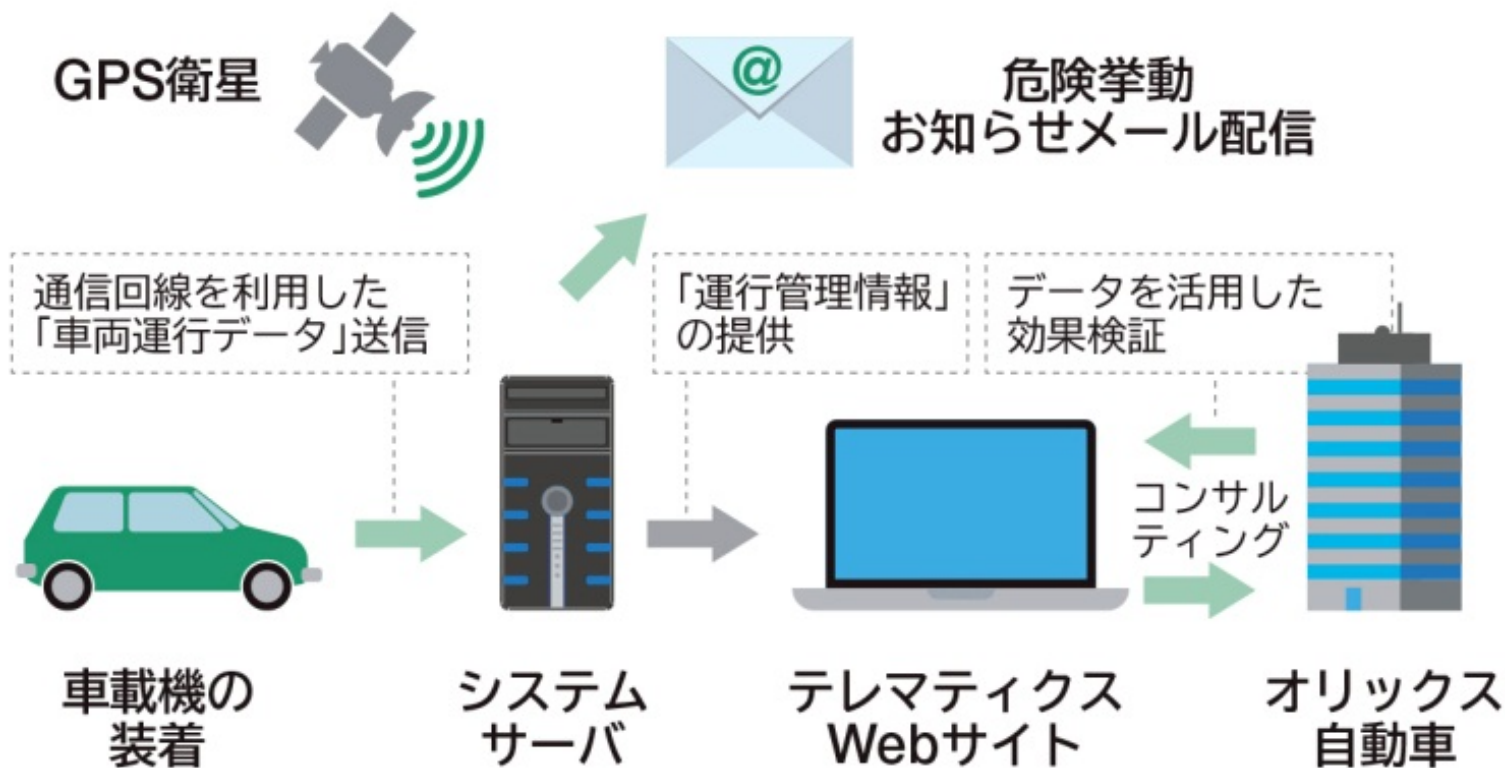
### Ⅲ. 自動車ビジネスの成長戦略 — トータルサービス —

- ✓ 車両購入から保守管理・車両売却までのライフサイクルに応じて、お客様に最適なサービスをご提供し、他社との差別化を推進



### Ⅲ. 自動車ビジネスの成長戦略 — e-テレマ① —

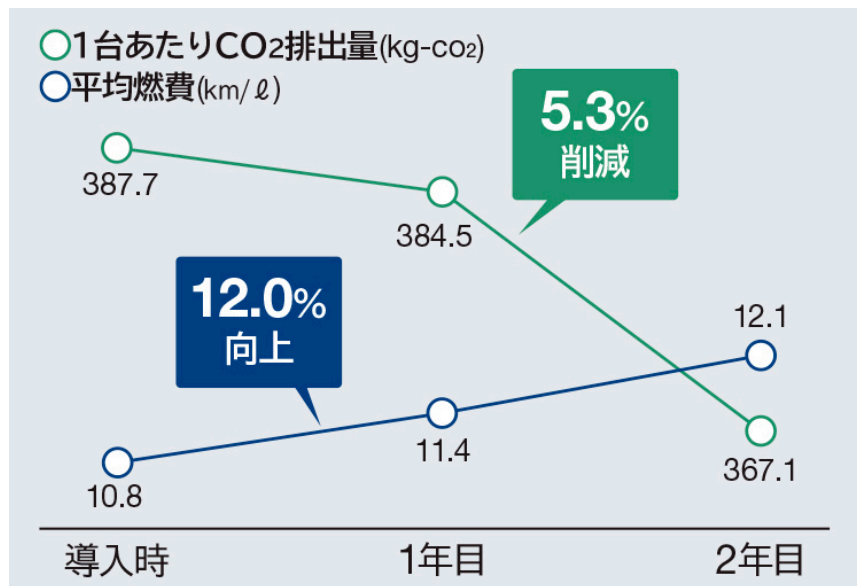
- ✓ 通信モジュールとGPSが内蔵された車載機を自動車に装着し、インターネットに接続（IoT）することで、お客様の環境負荷低減と安全運転を実現
- ✓ 実績台数は60,000台（2013年3月）→121,000台（2015年9月）と2年半で2倍超に拡大



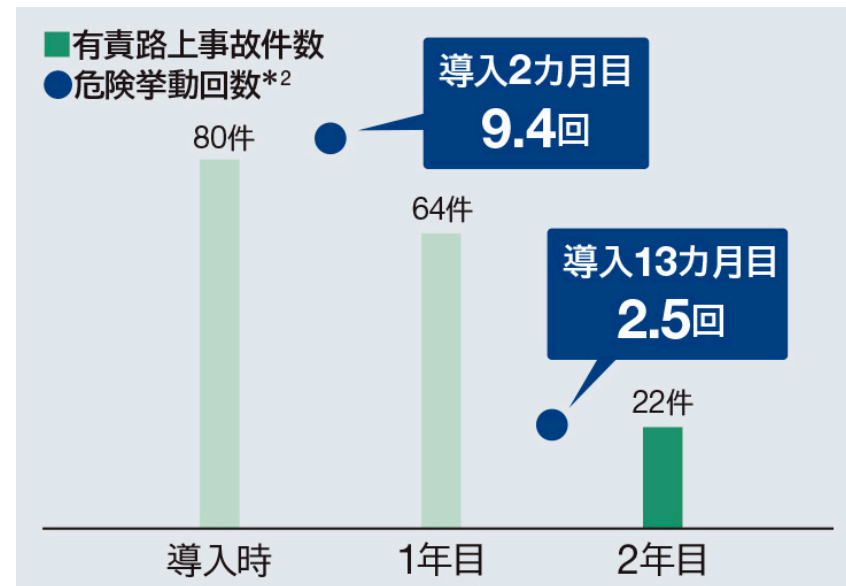
### Ⅲ. 自動車ビジネスの成長戦略 — e-テレマ② —

- ✓ 運転の適正化をコンサルティングし、平均燃費の向上やCO2排出量の削減、有責路上事故件数の削減に寄与

e-テレマの環境効果例



e-テレマの安全運転効果例 \*1



\*1 e-テレマを導入した13,000台の実績

\*2 車両1台あたり1ヶ月間の危険挙動（速度超過、急加速、急減速）の合計回数



### Ⅲ. 自動車ビジネスの成長戦略 — e-テレマ③ —

- ✓ 「e-テレマ」および「e-テレマ PRO」が、第17回グリーン購入大賞にて大賞（大企業部門）受賞（2015年11月4日発表）

【受賞の決め手（評価されたポイント）】

- 「e-テレマ」を通じて得られる具体的なデータを基に、  
**エコドライブと安全運転を実現し、環境負荷を減らす取組**
- 車両装着機の導入によるデータ取得結果を導入企業自身が活用できる設計
- 「見える化」により自然にエコドライブを促す装置にコンサルティングサービスを付加した取組
- エコドライブの広がり的大小と社会的影響の面から考えて有効な取組



- 環境に配慮した製品やサービスを環境負荷低減に努める事業者から優先的に購入する「グリーン購入」の普及・拡大に取り組む団体を表彰する制度
- グリーン購入の普及に関する先進事例を表彰し、一層の取り組みを奨励するとともに、先進事例の紹介を通じてグリーン購入の普及と質的向上を図ることを目的とする
- 主催：グリーン購入ネットワーク（GPN）



## Ⅲ. 自動車ビジネスの成長戦略 — ノンフリート・個人の開拓 —

- ✓ 個人マーケットにおけるリース拡大に向け、様々なニーズを汲み取れる商品群を展開
- ✓ インターネットと対面営業による効率的な顧客開拓

### 商品

- 新車・中古車問わず、  
お客様の多様なご要望に応える商品ラインナップ



### 販売チャネル

- **非対面営業**：カーリースオンライン  
『ネットで新車』 見積から申込までネットで完結



ORIX  
カーリース・オンライン

- **対面営業**：ビジネスパートナー  
営業力・ネットワークを持つ自動車リース販売代理店網  
(全国各地に700社超)

個人マーケット

## Ⅲ. 自動車ビジネスの成長戦略 — 少子高齢化・過疎化・BCP対応 —

- ✓ オリックス自動車の車両調達力・自動車業界におけるネットワークの広さ、ノウハウを活用し特装車両を開発

### 背景

#### ➤ 特装車両に対するニーズ拡大

- 少子高齢化
- 過疎化
- 災害時のBCP対応

### オリックス自動車の強み

- 車両調達力
- トラックリース・トラックレンタルで培った特装ノウハウ



移動ATM車



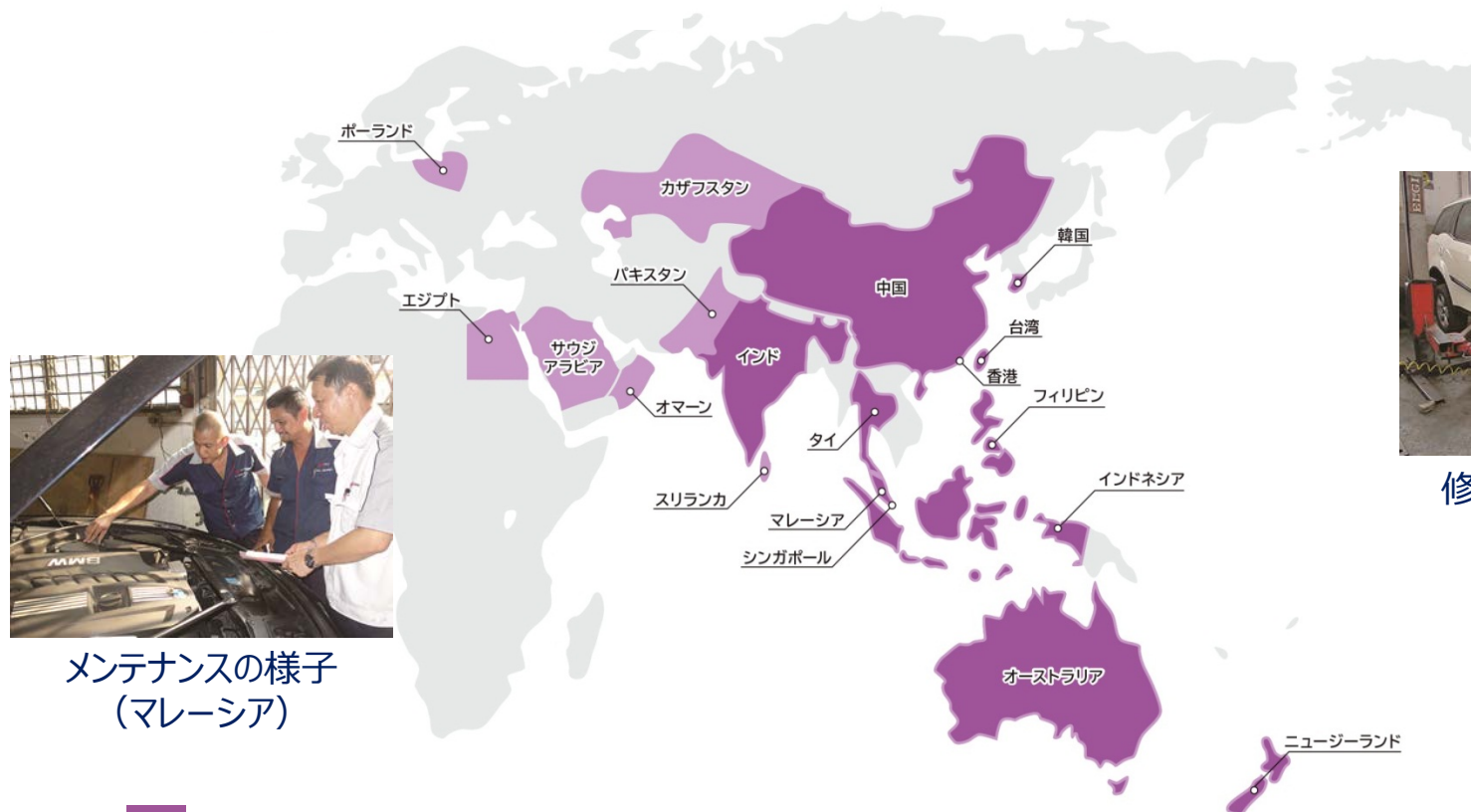
(ATM)



(発電機)

### Ⅲ. 自動車ビジネスの成長戦略 ― 海外市場の開拓 ―

- ✓ オリックスグループは、世界19カ国・地域で自動車リースビジネスを展開
- ✓ 日本で培った先進的な車両管理ノウハウを活用し、さらなる事業の拡大を目指す



メンテナンスの様子  
(マレーシア)



修理の様子 (インド)

- 自動車リース事業を行っており、さらに事業拡大に注力する国と地域
- 自動車リース事業を行っている国

### Ⅲ. 自動車ビジネスの成長戦略 — 海外市場の開拓 —

- ✓ オリックスのオートリース事業は管理台数世界第3位、アジア大洋州では第1位(推定)
- ✓ 今後も成長が期待できるアジア地域が中心

#### 世界の自動車リース会社ランキング

1. GE Capital (米国)
2. Lease Plan (オランダ)
3. オリックス (日本)
4. ARI Fleet (米国)
5. ALD Automotive (フランス)

(『HSBC Report (2014)』)

#### 主な進出国におけるシェア

|          |     |
|----------|-----|
| ◆フィリピン   | 第1位 |
| ◆タイ      | 第2位 |
| ◆マレーシア   | 第2位 |
| ◆インドネシア  | 第4位 |
| ◆オーストラリア | 第5位 |
| ◆台湾      | 第5位 |

(当社調べ)

### Ⅲ. 自動車ビジネスの成長戦略 — 海外市場の開拓 —

- ✓ 海外においても、より高品質かつ高収益のビジネスモデルを確立するため、現地法人への技術支援を推進

#### プラットフォームの強化



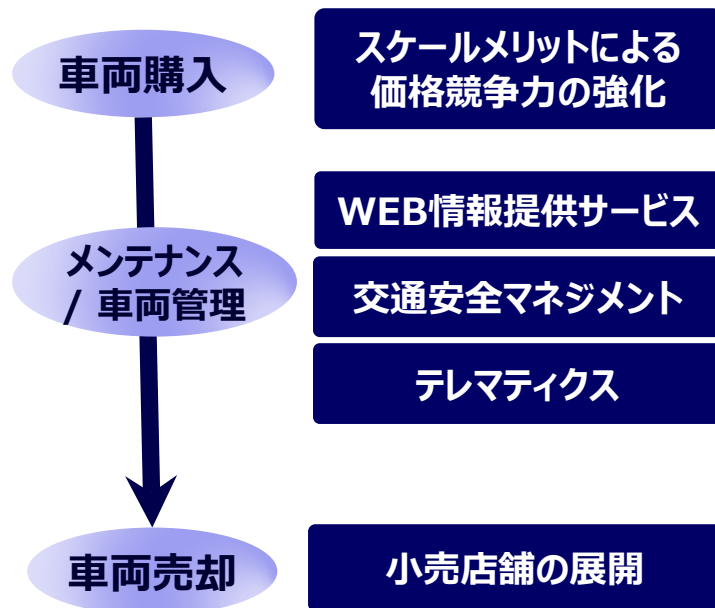
顧客満足度  
向上

付加価値  
サービス開発

データ活用  
収益性向上

システム拡充  
業務効率化

#### 商品力の強化 (例)



日本で培った専門性を、各国の市場特性に合わせ応用

## IV. まとめ

---

- ✓ オリックス自動車の属するメンテナンスセグメントは全体利益の12%を占め、4%台の高いROAを維持  
**今後もグループの安定的な成長と発展に貢献する**
- ✓ 「金融」と「自動車」の専門性を高め、**サービス収益の拡大**とともに、全体収益の拡大を図る
- ✓ 法人マーケットへは**多様な付加価値サービス**で拡大  
リース浸透率の低いノンフリート・個人マーケットへは**多様な商品ラインナップと販売チャネル**で拡大を図る
- ✓ 社会の要請や先端技術への対応について、知見とノウハウを活用し、さまざまな商品を生み出していく
- ✓ 海外現地法人と連携し、さらなる**海外事業の拡大**を目指す

# 本資料に関する注意事項

---

本資料に掲載されている、当社の現在の計画、見通し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に係る見通しであり、これらは、現在入手可能な情報から得られた当社の判断に基づいております。

従いまして、これらの見通しのみに全面的に依拠することはお控えくださるようお願いいたします。実際の業績は、外部環境および内部環境の変化によるさまざまな重要な要素により、これらの見通しとは大きく異なる結果となりうることを、ご承知おきください。

これらの見通しと異なる結果を生じさせる原因となる要素は、当社がアメリカ合衆国証券取引委員会（SEC）に提出しておりますForm20-Fによる報告書の「リスク要因（Risk Factors）」、関東財務局長に提出しております有価証券報告書および東京証券取引所に提出しております決算短信の「事業等のリスク」に記載されておりますが、これらに限られるものではありません。

なお、本資料は情報提供のみを目的としたものであり、当社が発行する有価証券への投資の勧誘・募集を目的としたものではありません。

---

オリックスに関する追加情報については、弊社ホームページをご参照いただくか、  
下記までご連絡下さい。

投資家情報 : URL:<http://www.orix.co.jp/grp/ir/>

IR資料室 : URL:<http://www.orix.co.jp/grp/ir/library/>

オリックス株式会社 経営企画部

〒105-6135 東京都港区浜松町2-4-1

TEL : 03-3435-3121

FAX : 03-3435-3154