



2023年3月期 第3四半期決算説明資料

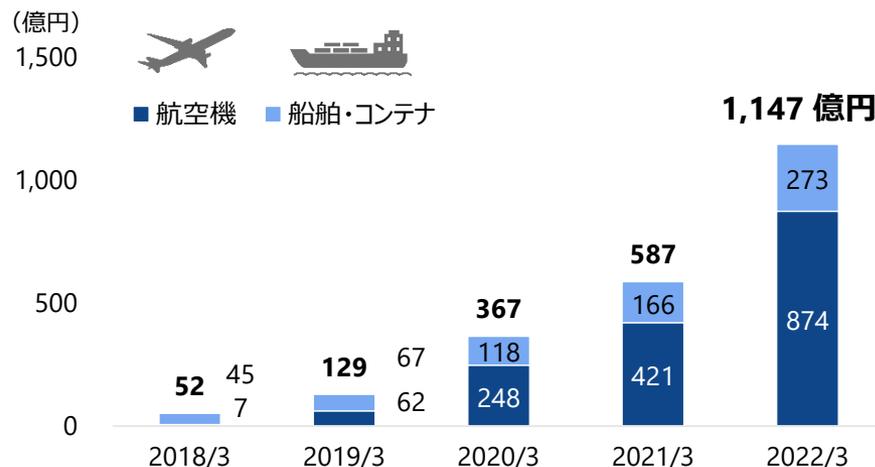
2023年1月30日



当社の概要

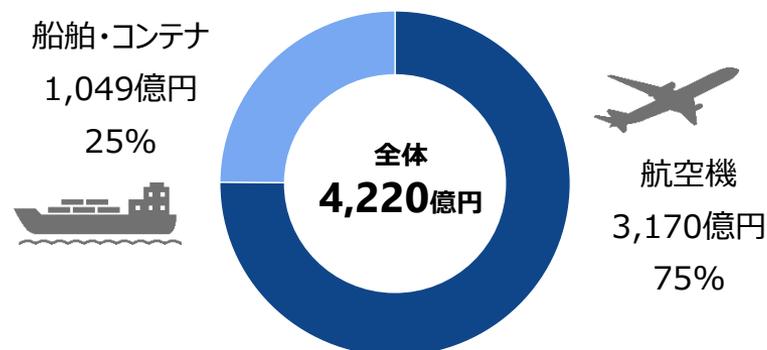
| | |
|------|--|
| 会社名 | SBIリーシングサービス株式会社 (東証グロス、5834) |
| 代表者 | 久保田 光男 |
| 設立 | 2017年4月3日 |
| 事業内容 | 航空機・船舶等の日本型オペレーティング・リース事業 ファンド (JOL・JOLCO ^{※1}) の組成・販売等 |
| 拠点 | 東京、名古屋、大阪、高松、福岡 |
| 主要株主 | SBIホールディングス株式会社 |

出資金等販売金額 (累計)



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}

56 人

(2022/12末時点)

※1 : JOL : Japanese Operating Leaseの略、JOLCO : Japanese Operating Lease with Call Optionの略
 ※2 : 従業員数は、契約社員を含み、派遣社員等は含まない

- 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

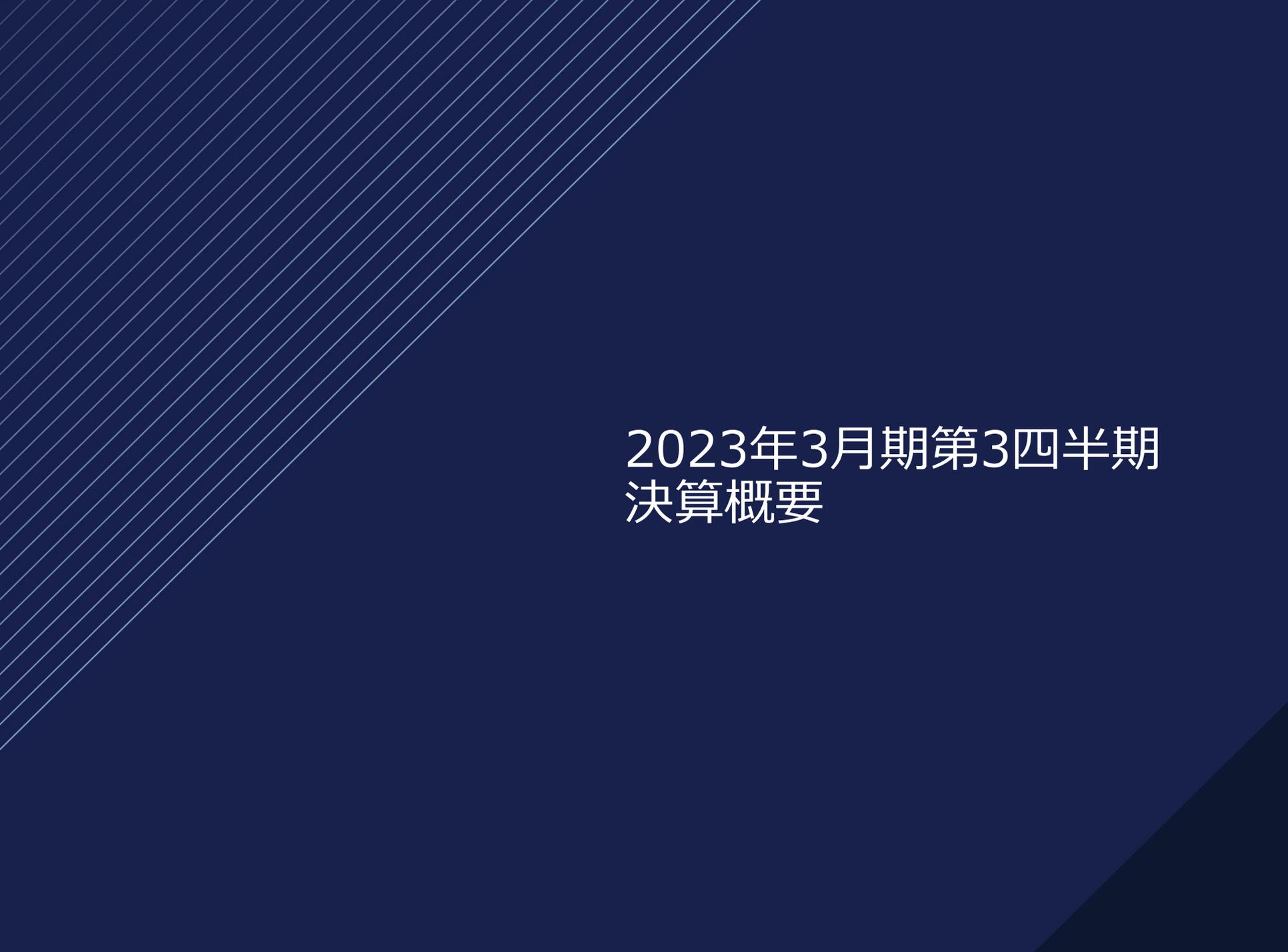


日本型オペレーティング・リース商品について

JOLCOは主に法人税の繰延を目的とした金融商品、
 JOLは主にリース料収益とリース物件売却によるキャピタルゲインの獲得を目指す実物資産投資

| | 船舶・コンテナ | 航空機 | 小型機 | |
|----------------|-----------------------------------|------------------------------------|----------------------------------|-----------------------|
| | JOLCO | JOL | 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、もしくは市場売却等 | 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 |

※JOL : Japanese Operating Leaseの略、 JOLCO : Japanese Operating Lease with Call Optionの略



2023年3月期第3四半期 決算概要

ポイント

- 第3四半期に販売を計画していたJOL商品2案件が機材の引渡し遅延等により第4四半期に期ズレ。また、150円超から、130円への急激な円高進行で投資家心理が冷え込み、JOLCO商品（ドル建て）の販売が軟調
- JOLCO商品（ドル建て）の一部において投資家紹介手数料の引き上げや値引き販売等の販売促進施策を実行。係る費用の増加に伴い、第3四半期の経常損益は138百万円の赤字

(百万円)

| | 2023年3月期 第3四半期 | | | | 2023年3月期 通期予想 | 進捗率 |
|--------------------------|----------------|--------|---------------|-------|------------------|-------|
| | 10-12月 | 構成比 | 4-12月 累計 | 構成比 | | |
| 売上高 ※ | 1,692 | — | 19,726 | — | 37,169 | 53.1% |
| 売上原価 ※ | 614 | 36.3% | 15,564 | 78.9% | 29,999 | 51.9% |
| 売上総利益 | 1,078 | 63.7% | 4,162 | 21.1% | 7,170 | 58.0% |
| 営業利益 | 149 | 8.8% | 1,872 | 9.5% | 4,290 | 43.7% |
| 経常利益 | △ 138 | — | 1,482 | 7.5% | 3,817 | 38.8% |
| 親会社株主に帰属する 四半期（当期）純利益 | 21 | 1.3% | 1,020 | 5.2% | 2,608 | 39.1% |
| 出資金等販売金額 | 10,659 | — | 46,297 | — | 79,803 | 58.0% |
| うち、JOL商品 | — | — | 15,587 | 33.7% | 30,502 | 51.1% |
| JOLCO商品 | 10,659 | 100.0% | 30,710 | 66.3% | 49,301 | 62.3% |

※ 売上高、売上原価：JOL商品はグロス計上。販売用航空機の譲渡金額を売上高に計上し、同購入金額（諸費用を含む）を売上原価に計上（APPENDIX参照）
（なお、2022年3月期第3四半期においては、四半期財務諸表を作成しておりませんので、前年同期比は掲載しておりません。）

● 急激な円高・円安の進行

JOLCO商品（ドル建て）は、組成時点での為替レートで投資家の商品購入レートが確定。当第3四半期においては、デメリットが顕在化

当社事業へのメリット 円高タイミングで組成したJOLCO商品（ドル建て）は、円安期待の醸成時には販売が進展する可能性

当社事業へのデメリット 円安タイミングで組成したJOLCO商品（ドル建て）への出資を検討する投資家において、出資意欲が減退する傾向あり

<主な対応策>

- ・JOLCO商品（ドル建て）の組成時期分散による為替変動リスクの低減
- ・JOLCO商品（円建て）の投入 <為替変動リスクに慎重な投資家需要の取り込み>
- ・パートナーへの紹介手数料の引き上げや、値引き販売等の販売促進施策の積極的な実施
- ・円安局面でのJOLCO商品（ドル建て）組成は、通貨オプション等の活用により当社収益への影響を軽減

上記施策の実行により為替変動による販売影響並びに収益へのマイナス影響の低減を目指す
なお、緩やかな円高・円安の継続については、相対的に当社事業への影響は軽微

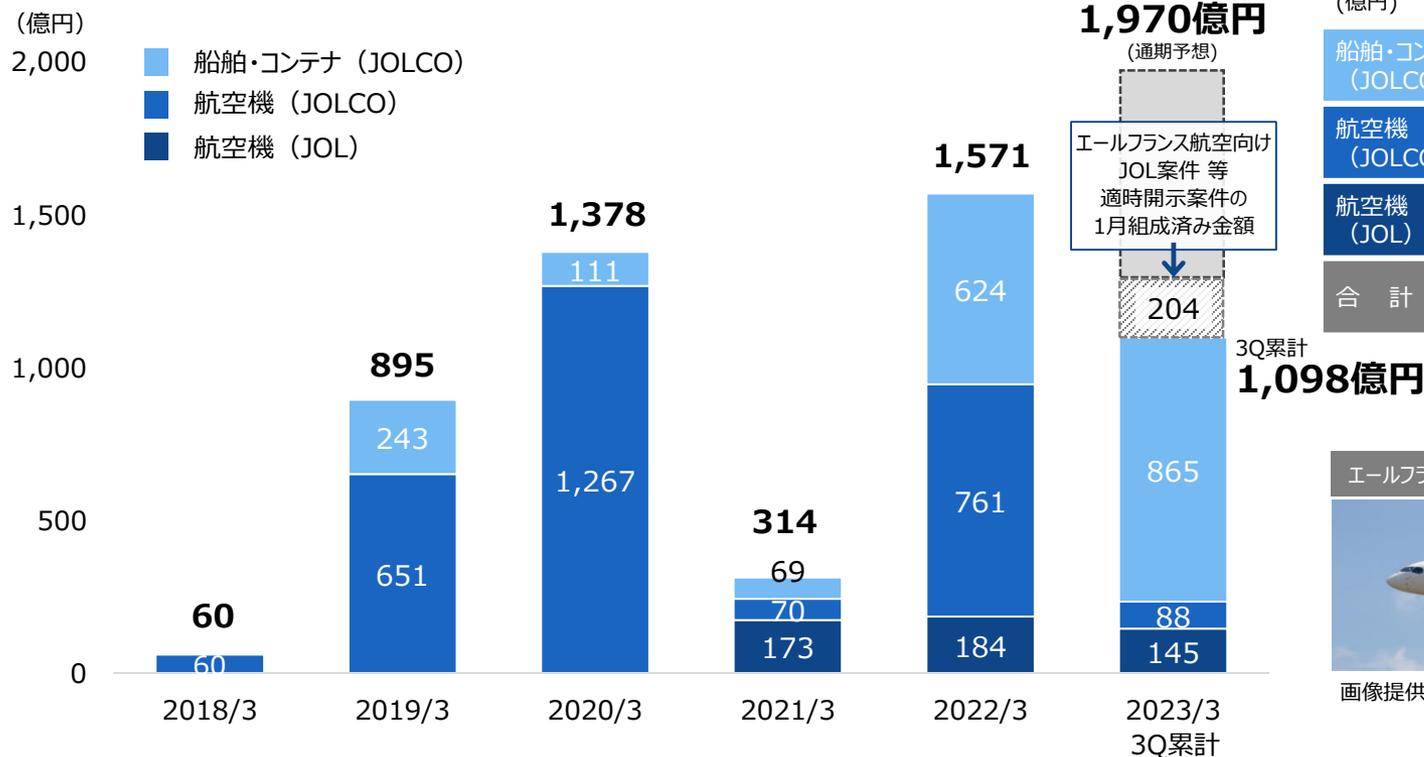
● 日本、欧米の長期金利上昇

日本の金利上昇 当社の資金調達、短期金利連動が主であるため長期金利上昇の影響はほぼ受けない

欧米の金利上昇 米国の長期金利上昇に伴うリース料の上昇局面では、新たに組成するJOL商品の経済性向上が期待される。調達金利の高い欧米から、相対的に金利の低い日本のJOL・JOLCOを活用した借り手（レシー）の機材調達ニーズが増加する

- BNPパリバ社との協業が奏功し、船舶JOLCO商品の組成が堅調に推移。また、為替変動による投資意欲の減退に対応すべく、JOLCO商品（円建て）の組成に引き続き注力
- 今期販売予定案件は確保済み。来期販売予定案件についても順調に獲得が進む

組成金額の推移



2023/3期 四半期別データ

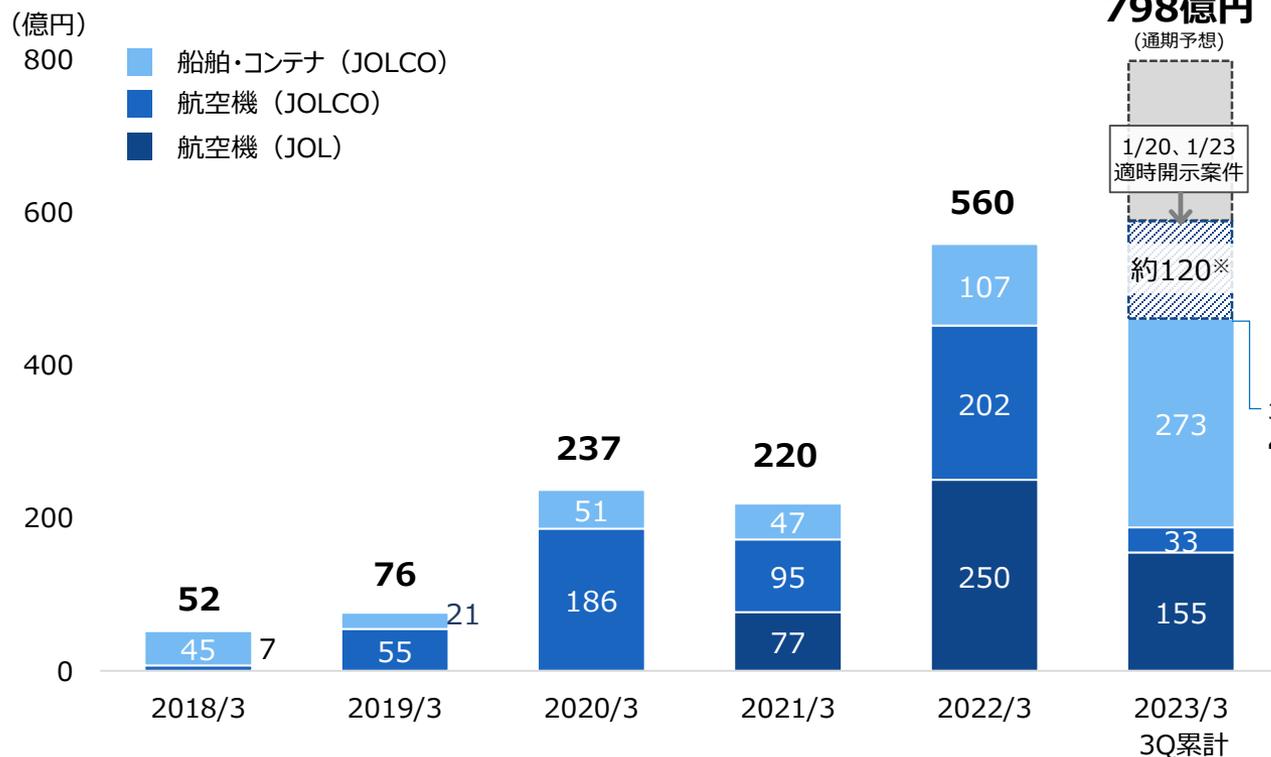
| (億円) | 1Q | 2Q | 3Q |
|-----------------|----|-----|-----|
| 船舶・コンテナ (JOLCO) | 60 | 331 | 473 |
| 航空機 (JOLCO) | - | - | 88 |
| 航空機 (JOL) | - | 145 | - |
| 合計 | 60 | 476 | 562 |



エールフランス航空向け エアバス社製A220-300
画像提供：エアバス社

- 32年ぶりとなる150円超の円安水準から、130円への急激な円高進行にともなう投資家心理の冷え込みによりJOLCO商品（ドル建て）の販売に苦戦。また、第3四半期に販売を予定していたJOL商品2案件が機材引渡し遅延等により第4四半期に期ズレし、第3四半期の販売金額は軟調に推移
- 第4四半期に期ズレしたJOL商品並びに、収益性の高い船舶JOLCO商品や、航空機JOLCO商品（円建て）の投入により、他社との差別化をはかり、通期予想の達成を目指す

出資金等販売金額の推移



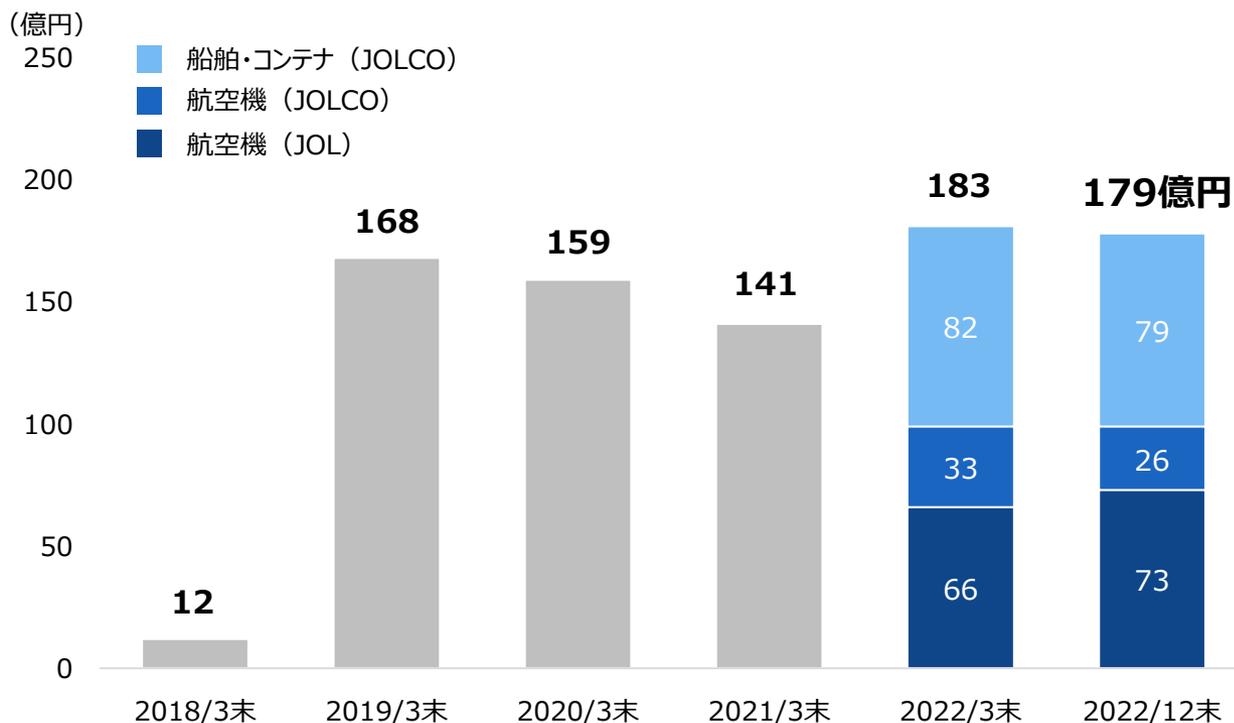
2023/3期 四半期別データ

| (億円) | 1Q | 2Q | 3Q |
|-----------------|-----|-----|-----|
| 船舶・コンテナ (JOLCO) | 99 | 67 | 106 |
| 航空機 (JOLCO) | 33 | — | — |
| 航空機 (JOL) | 77 | 78 | — |
| 合計 | 211 | 145 | 106 |

※ 現時点の概算値であり、実際の金額は変動する可能性があります

- 収益性の高い船舶JOLCO商品や、航空機JOLCO商品（円建て）の組成により2022年12月末時点の商品在庫は179億円
- 引き続きJOLCO商品（円建て）や、優良エアライン向けJOL商品等の組成により、在庫の積み上げをはかる

在庫の推移



- 当社ビジネスの季節性を鑑み、2023年3月期の通期予想は据え置き
- 第4四半期に期ズレしたJOL商品並びに、収益性の高い船舶JOLCO商品や、航空機JOLCO商品（円建て）の投入により、他社との差別化をはかり、通期予想の達成を目指す

(百万円)

| | 2022年3月期 通期実績 | 2023年3月期 通期予想 | 4-12月 累計 | |
|---------------------|------------------|------------------|----------|-------|
| | | | 4-12月 累計 | 進捗率 |
| 売上高 | 29,556 | 37,169 | 19,726 | 53.1% |
| 営業利益 | 3,280 | 4,290 | 1,872 | 43.7% |
| 経常利益 | 2,813 | 3,817 | 1,482 | 38.8% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 10,363 | 2,608 | 1,020 | 39.1% |
| 1株当たり配当金（円） | — | 10 | — | — |
| 出資金等販売金額 | 56,002 | 79,803 | 46,297 | 58.0% |
| うち、JOL商品 | 25,056 | 30,502 | 15,587 | 51.1% |
| JOLCO商品 | 30,946 | 49,301 | 30,710 | 62.3% |

成長戦略



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

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、航空機リース事業ファンドを手掛ける野村バブ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アンドブラウンにて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 |
| 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 |



航空・海運業界

- ① 成長が続く
航空業界・海運業界
- ② 財務基盤の強化が進む航空業界
- ③ 脱炭素化への動き



投資家市場

- ④ 拡大余地の大きい
投資家市場

JOL・JOLCOマーケットは
回復傾向

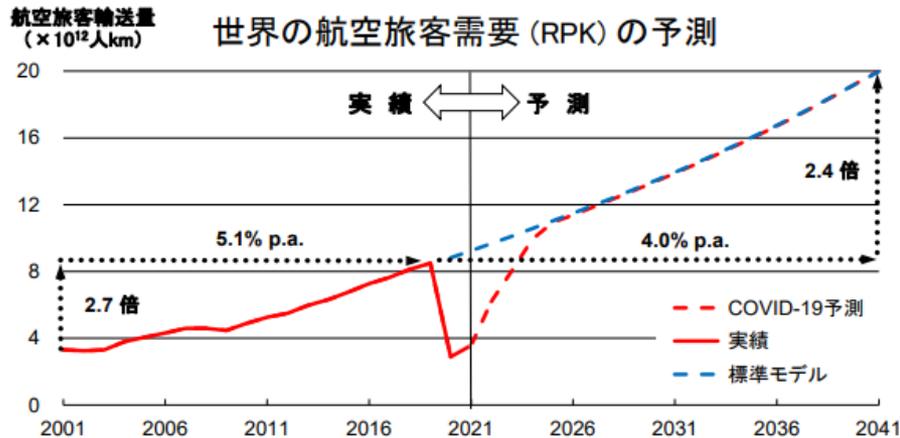
ターゲットとなる
潜在顧客は多数

当社リース事業
の成長性

成長戦略を加速

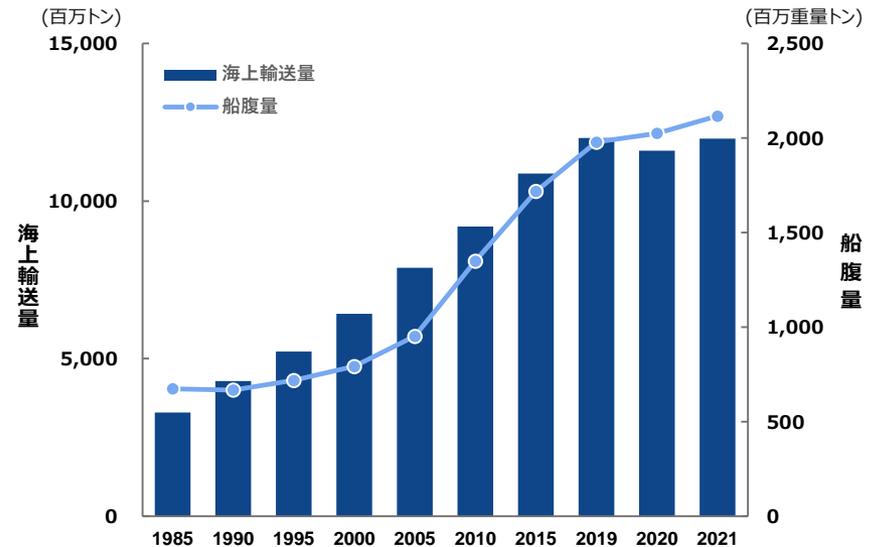
- 航空業界はコロナ禍の影響により、旅客需要が一時的に落ち込んだものの、渡航規制の緩和等に伴い、再び拡大傾向となり、コロナ禍以前の水準及び成長路線への回復が見込まれる
- 海運業界も2020年はコロナ禍の影響を受け、海上輸送量は一時的に減少したものの、世界人口の増加、並びに経済成長を背景に、海上輸送需要は今後も増大することが予測されている

航空旅客需要の推移



出所：一般財団法人 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

海運需要の推移



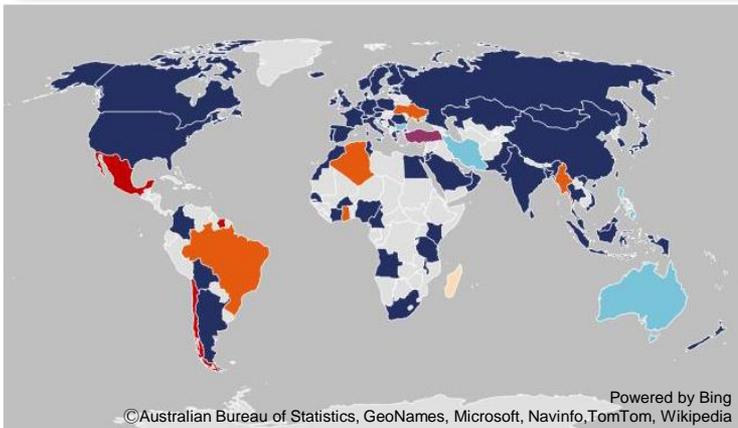
出所：公益財団法人 日本海事広報協会「日本の海運 SHIPPING NOW2022-2023」より

- コロナ禍を受け、エアライン各社は人員削減や古い機材の退役等のリストラクチャリングに取り組む一方、政府や大株主等がエアラインへの資金支援を実施。各社の財務基盤の回復・強化が進む
- 案件のターゲットとなるエアラインは従前より拡大。引き続き組成対象は厳選していくものの、航空機案件における当社のビジネスチャンスはより一層広がるものと想定

主要エアラインのリストラの動き

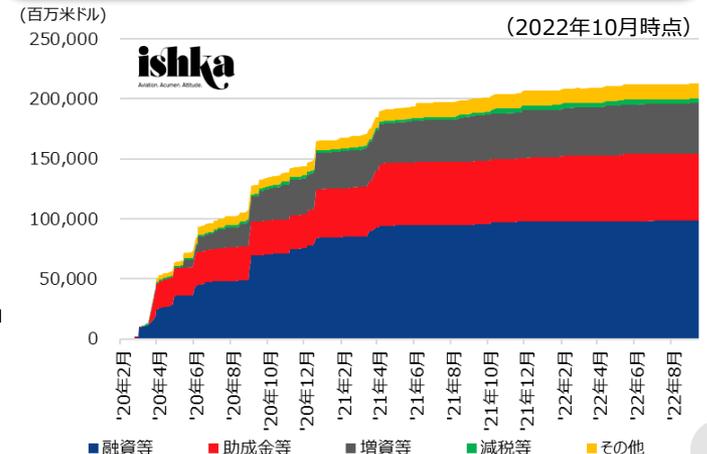
- 2020/4 IAGは、傘下のブリティッシュ・エアウェイズで最大1万2,000人（全従業員の約3割）を削減すると発表
- 2020/7 ユナイテッド航空は3万6,000人（全従業員の約4割）の人員削減を行う可能性について社内通知
- 2020/8 ルフトハンザグループはグループ全体で従業員を2万2,000人削減するなどの再建プログラムを発表
- 2020/8 アメリカン航空は1万9,000人を解雇し、約1万2,500人が自発的に会社を離れた
- 2020/10 KLMは34億ユーロの政府救済を取得するためのリストラ計画提出に同意

航空業界に対する政府支援状況



- State support being considered or under negotiation
- State support including direct financial aid for airlines
- State support for the airline sector
- No state support for airlines
- Unclear or N/A
- Some relief measures introduced

各航空会社に対する政府支援金額



- 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

航空業界

ICAO（国際民間航空機関）、IATA（国際航空運送協会）

- ~2030 ↓
- ✓ 2020年以降CO2総排出量を増加させない
- ~2050 ↓
- ✓ CO2排出量実質ゼロ（ICAO, IATA）

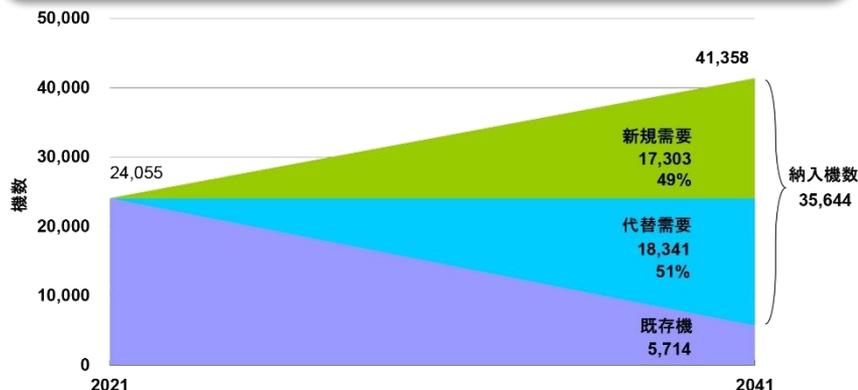
海運業界

IMO（国際海事機関）

- ✓ GHG（温室効果ガス）排出量基準年（2008年）より平均燃費40%削減
- ✓ 基準年より総排出量50%削減

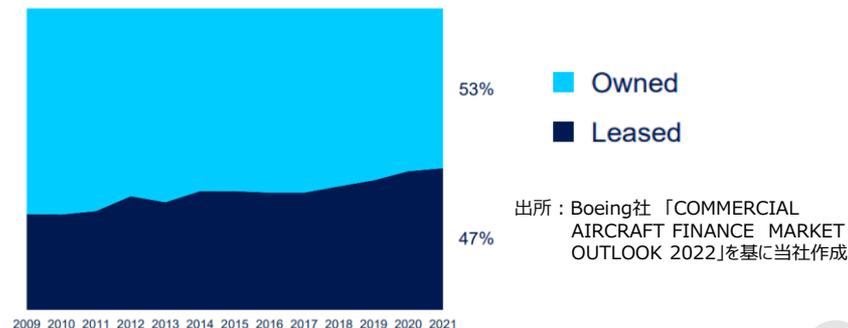
出所：国土交通省「航空分野におけるCO2削減の取組状況」、「国際海運分野におけるGHG削減対策」及び、国土交通省・経済産業省「航空機の脱炭素化に向けた新技術官民協議会の設置について」等を基に当社作成

世界のエアラインによるジェット旅客機の需要予測



出所：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

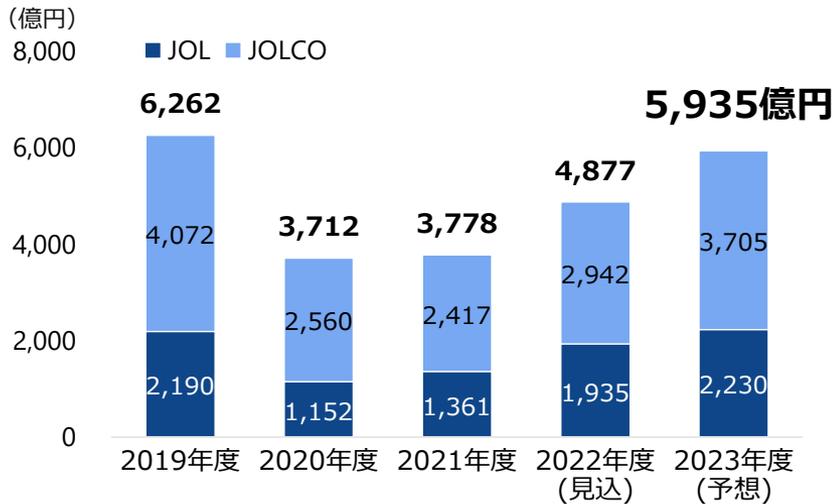
航空機材におけるリース割合



出所：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



| | 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%) |

出所：アंकパートナーズ合同会社「マーケットニュース（ミニレポート）2022年JOLCOマーケットの動向調査「JOLCO+JOLの出資金額」」より当社作成

ターゲット投資家と潜在顧客市場

| | |
|---------------------------|---|
| ターゲット投資家 | 利益計上法人 (特に未上場の中堅～大企業、資産管理会社等) |
| ターゲット投資家数 | 100万社超 |
| 潜在顧客市場※ (対象法人の経常利益計上額) | 25兆円 |

※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

出所：ターゲット投資家数：国税庁「会社基本調査(令和2年度分統計表)」利益計上法人数
 潜在顧客市場：財務省「年次別法人企業統計調査(令和2年度)」
 資本金10億円未満法人の経常利益合計額

基本方針

i

強みを活かした効率性の高い 事業運営体制の実現

P21～26

基本方針

ii

新たな収益源への展開

P27

4つの強みがもたらす効率性の高い事業運営体制



強み ①

商品
組成力



強み ②

高い
資金効率



強み ③

有力
パートナー
の拡充



強み ④

全国
販売網



効率性の高い事業運営体制

- 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



デルタ航空（米）



エールフランス航空（仏）



アメリカン航空（米）



ルフトハンザ航空（独）

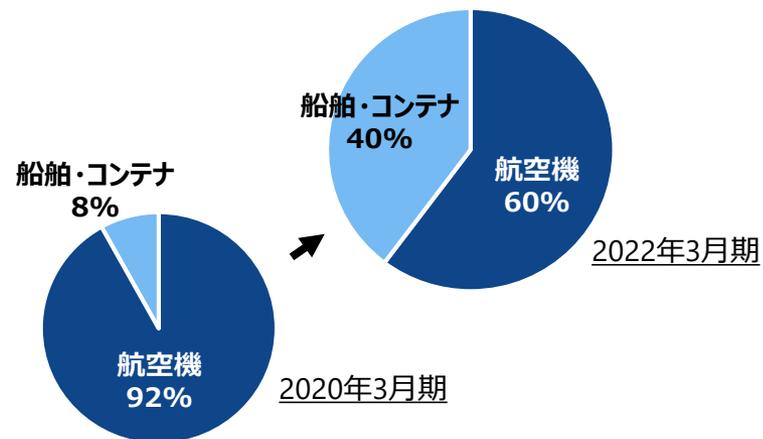


MAERSK

APEラー・マースク（デンマーク）※転用船者
コンテナ船社世界最大手BW LNG（シンガポール）
LNG船社大手CMA CGM（仏）
コンテナ船社大手商船三井（日）
国内海運会社大手
※プリンシパルインベストメント事業

商船三井

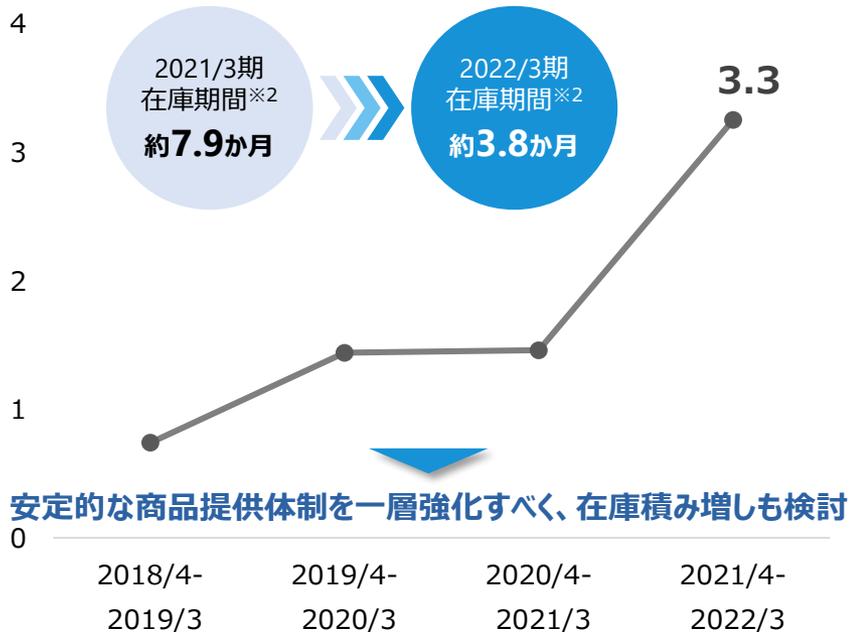
組成商品の構成



市況等に応じて柔軟に商品ポートフォリオを変更する体制を構築

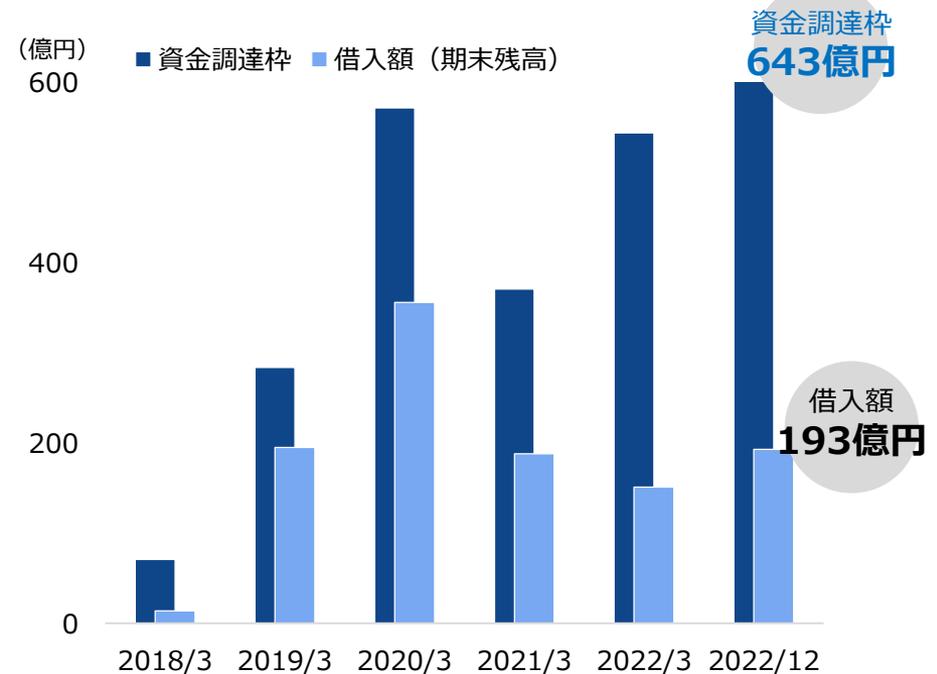
- 優良案件に対する投資家の旺盛な需要及びプレマーケティングの活用等による販売期間の短縮により商品在庫期間を大幅に短縮
- ファンド組成やリース物件の仕入れ等で必要となる資金調達枠は、SBIグループの信用力やグローバル市場への上場等を背景に堅調に拡大

商品在庫期間・在庫回転率※1



※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

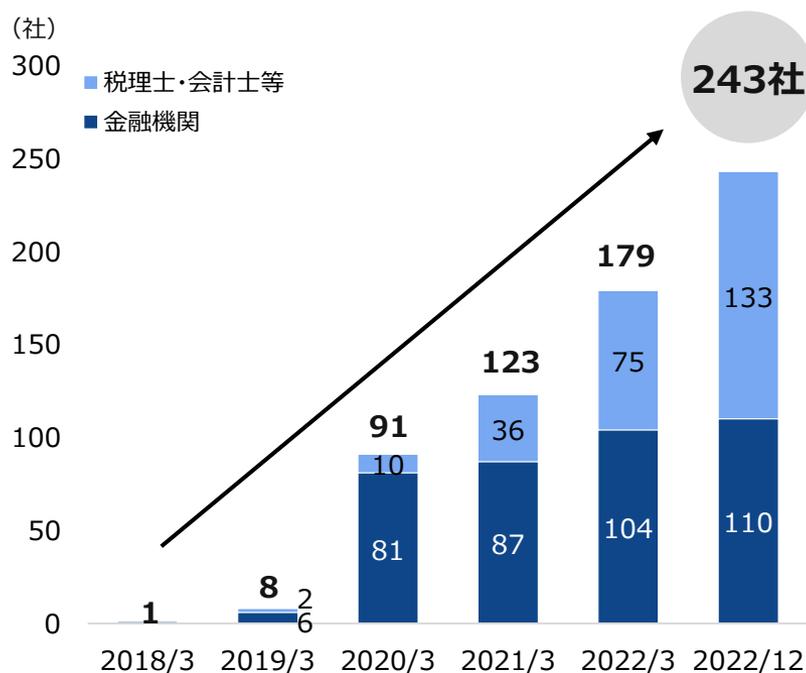
資金調達枠推移※3



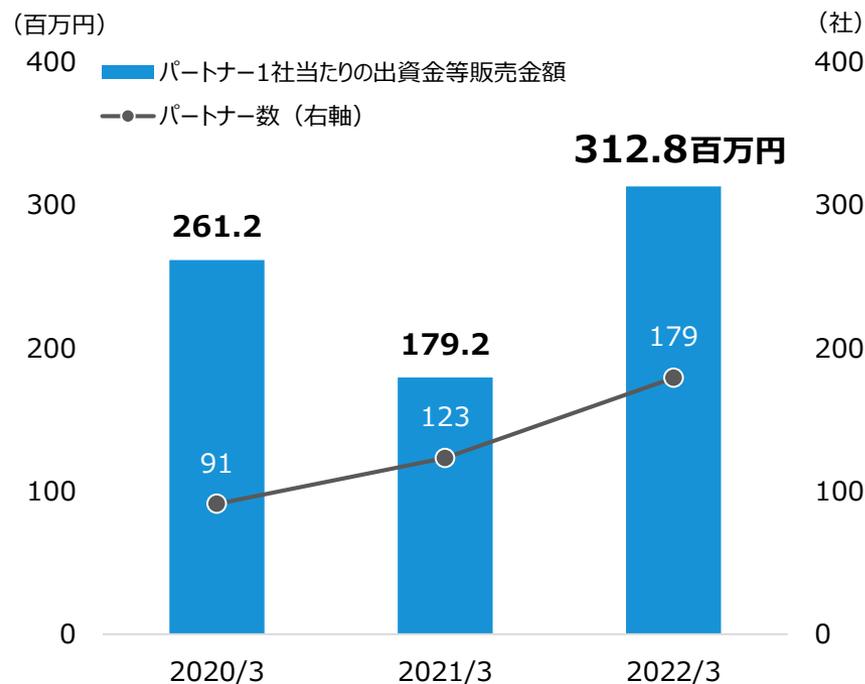
※3：資金調達枠 = コミットメントライン契約及び当座貸越契約、証書貸付契約、シンジケートローンの総額
 借入額 = 借入実行残高 (プリンシパルインベストメント事業の借入額は含まない)

- 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を開拓
- 厳選した有力パートナーの増加に加え、パートナーとの関係強化により優良顧客の紹介が増え、パートナー 1 社当たりの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 1 社当たりの出資金等販売金額



※ 「パートナー数推移」における金融機関には、銀行、信用金庫、証券会社、IFA、SBIマネープラザ等を含む

- 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グループに参画した新生銀行（現 SBI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

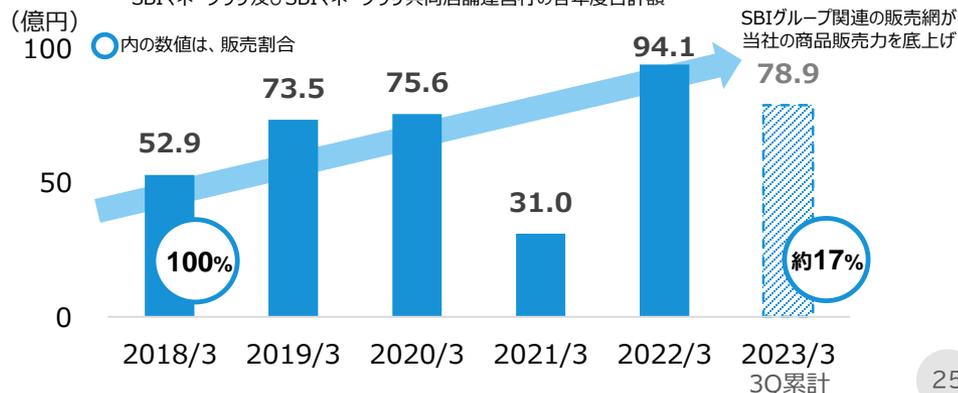


**SBIグループ4社
全国80拠点超*2**

**200社超の
パートナー企業**

<グループ関連各社・共同店舗行*3の販売金額及び販売割合>

※3 2022年12月末時点におけるSBI地銀ホールディングス資本提携行、SBI新生銀行グループ、SBIマネーブラザ及びSBIマネーブラザ共同店舗運営行の各年度合計額



出所：各社HPより

※1 従業員及び拠点数

SBIリーシングサービス：2022年12月31日時点（従業員数は、契約社員を含み、派遣社員等は含まない）／SBIマネーブラザ：従業員数は2022年1月1日時点、拠点数は2022年11月1日時点／SBI新生銀行：2023年1月4日時点
／昭和リース：2022年5月31日時点

※2 SBIマネーブラザ、SBIリーシングサービス、SBI新生銀行、昭和リースの拠点数合計

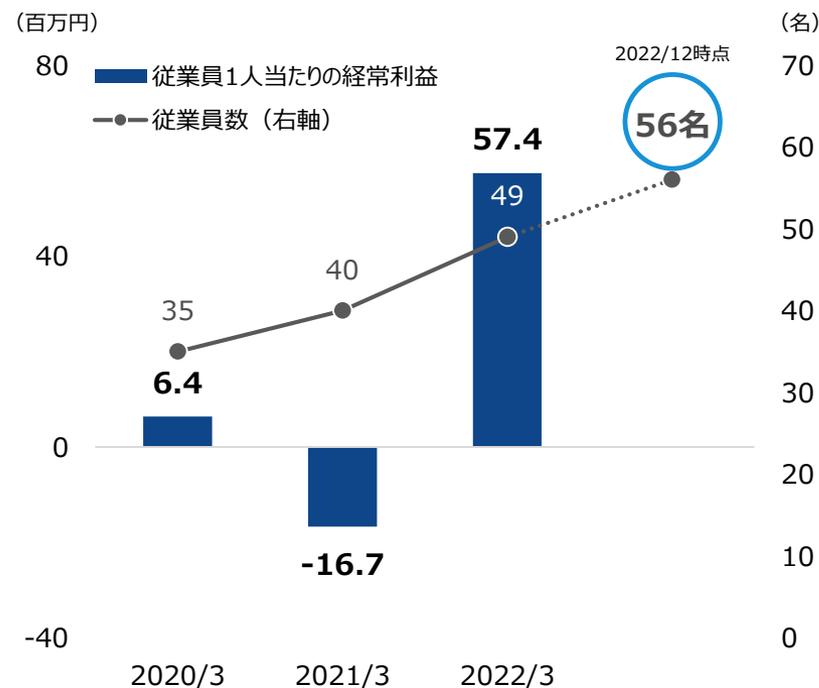
- 多様な事業を展開するSBIグループ各社との協業により、顧客満足度の向上を図るとともに、当社は拡大余地の大きいオペレーティング・リース事業に引き続き経営資源を集中
- ▶▶▶ ローコストオペレーションによる高い「従業員1人当たり経常利益額」を今後も経営上の重要指標として事業推進

多様な事業を展開するSBIグループ



当社は、オペレーティング・リース事業へ経営資源を集中

従業員1人当たりの経常利益



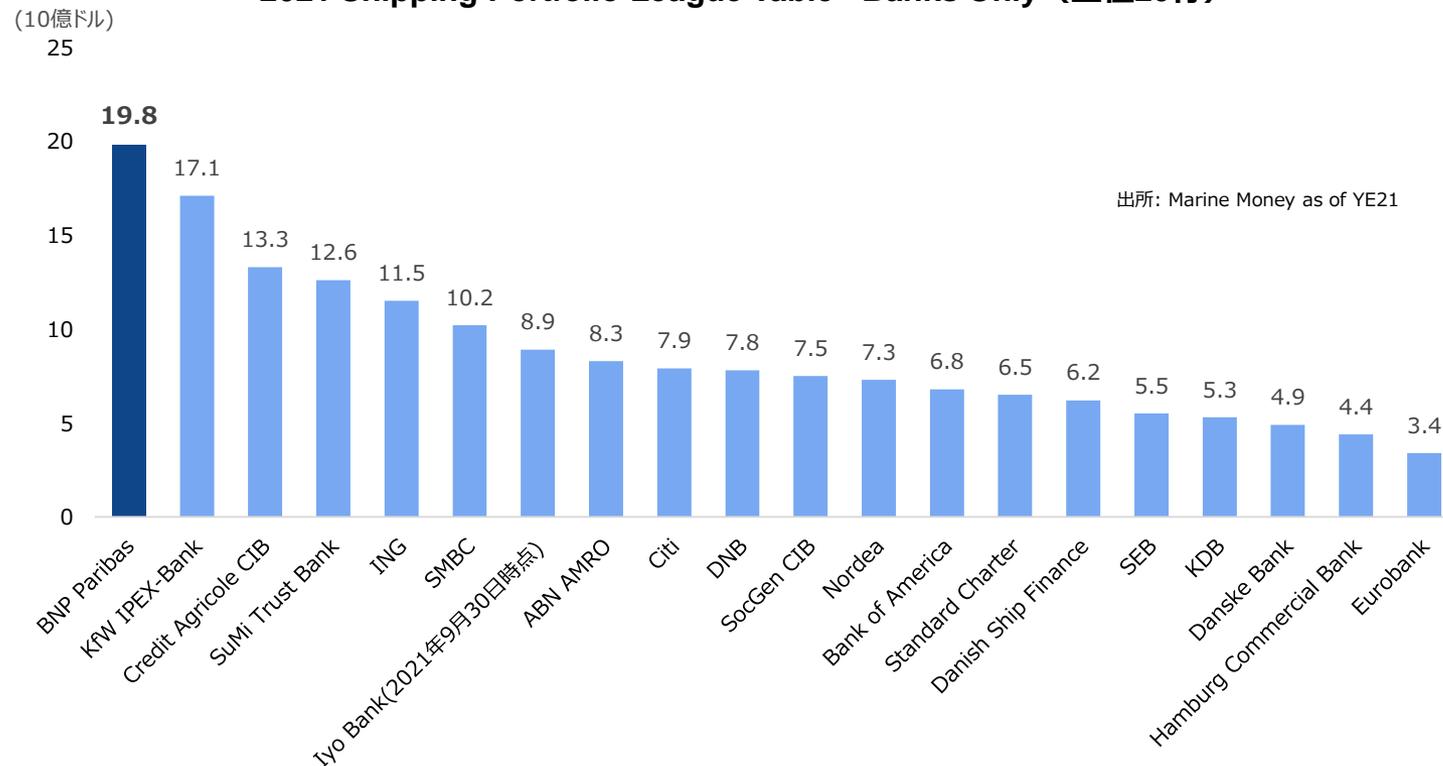
※従業員数は、契約社員を含み、派遣社員等は含まない。

- 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に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。航空機・船舶オペレーティング・リースの専門家として長期的な成長を目指す



- 船舶ファイナンス最大手BNPパリバ銀行と船舶JOLCO案件の新規獲得等に向けた相互協力に関し基本合意
- 同行は、船舶ファイナンスの分野では大手有力海運会社等の顧客を多数確保しており、融資残高は世界1位となる約200億米ドルと世界の海運業界をリード

2021 Shipping Portfolio League Table - Banks Only (上位20行)



- 川崎重工業（株）と、主にドクターヘリで利用される最新型のヘリコプターの販売協力契約を締結
- 当社は引き続き社会的意義のある案件に注力

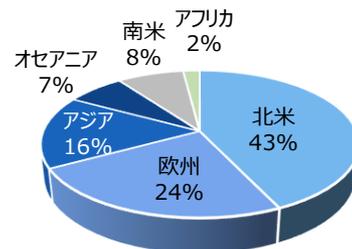
【川崎重工業（株）との業務協定における当社の役割】

BK117-D3/H145の購入候補先（オーストラリア、ニュージーランド、台湾）へのアプローチ、及び営業活動全般（リース等のファイナンスアレンジ）

【主要諸元】

| | |
|--------|--|
| 全長 | 13.54m |
| ローター直径 | 10.80m |
| 全高 | 3.95m |
| 定員 | 10名（標準座席） |
| 最大全備重量 | 3,800kg |
| 最大速度 | 約267km/h |
| 航続距離 | 740km （標準タンク、最大全備重量、 国際標準大気+20℃、5,000ft） |

BK117-D3/H145の運航地域



出所：川崎重工業(株)会社資料等より当社作成





APPENDIX

連結貸借対照表のポイント

(百万円)

| | 2022年3月末 | 2022年12月末 | 増減額 |
|---------|----------|-----------|----------|
| 流動資産 | 28,036 | 35,414 | + 7,378 |
| 商品出資金 | 11,626 | 10,650 | △ 975 |
| 販売用航空機等 | 6,674 | 7,301 | + 627 |
| 固定資産 | 1,759 | 10,381 | + 8,621 |
| 賃貸資産 | 1,117 | 9,059 | + 7,941 |
| 資産合計 | 29,795 | 45,796 | + 16,000 |
| 流動負債 | 16,478 | 15,625 | △ 853 |
| 短期借入金 ※ | 15,119 | 12,202 | △ 2,917 |
| 契約負債 | 759 | 1,182 | + 423 |
| 固定負債 | 157 | 13,557 | + 13,400 |
| 長期借入金 | — | 13,530 | + 13,530 |
| 負債合計 | 16,636 | 29,183 | + 12,546 |
| 純資産合計 | 13,158 | 16,612 | + 3,454 |
| 負債純資産合計 | 29,795 | 45,796 | + 16,000 |

※1年内返済予定の長期借入金を含む

ポイント

- 商品出資金
JOLCO商品において、組成時点から投資家への販売までの間、当社グループが一時的に立替出資を行っている出資金
- 販売用航空機等
JOL商品において、組合に販売を行うまでの間、当社グループが一時的に保有している航空機
- 賃貸資産
主にプリンシパルインベストメント事業において、当社グループが貸し手としてリース中の船舶
- 短期借入金
主に商品出資金の立替出資や販売用航空機等の取得にともなうもの
- 契約負債
主にJOLCO商品において、組合から受領した組成に係る手数料金額であって売上未計上のもの
- 長期借入金
プリンシパルインベストメント事業における船舶（賃貸資産）の取得並びに長期運転資金

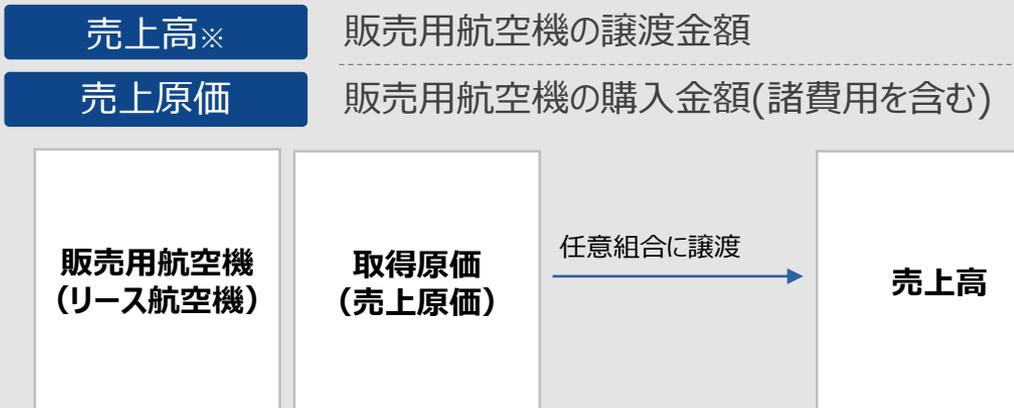
(百万円)

| | 2022年3月期 通期 | 2023年3月期 第3四半期累計 |
|-----------------|----------------|---------------------|
| 売上高 | 29,556 | 19,726 |
| JOL | 25,502 | 15,807 |
| JOLCO | 3,397 | 3,344 |
| 売上原価 | 24,017 | 15,564 |
| 売上総利益 | 5,538 | 4,162 |
| 販売費及び一般管理費 | 2,258 | 2,289 |
| 営業利益 | 3,280 | 1,872 |
| 営業外収益 | 225 | 78 |
| 営業外費用 | 692 | 469 |
| 経常利益 | 2,813 | 1,482 |
| 特別損益 | 7,813 | △ 3 |
| 税金等調整前当期純利益 | 10,627 | 1,479 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 10,363 | 1,020 |

ポイント

- 売上高
JOL商品とJOLCO商品で売上高の計上方法が異なる。詳細はAPPENDIX「オペレーティング・リース事業の売上計上について」を参照
- 売上原価
主にJOL商品において、当社グループが一時的に保有した後、組合に販売を行った航空機の購入金額（諸費用を含む）。2023年3月期は、一部のJOLCO商品（ドル建て）販売における値引き額や評価損相当額を計上
- 販売費及び一般管理費
人件費や事務所賃借料等の他、パートナーに支払った投資家紹介手数料等
- 営業外収益
主にJOLCO商品の販売において投資家から受け取る手数料（当社が立替出資を行っている間の経過利息相当額）
- 営業外費用
主に商品出資金の立替出資や販売用航空機等の取得にともなう借入金支払利息等

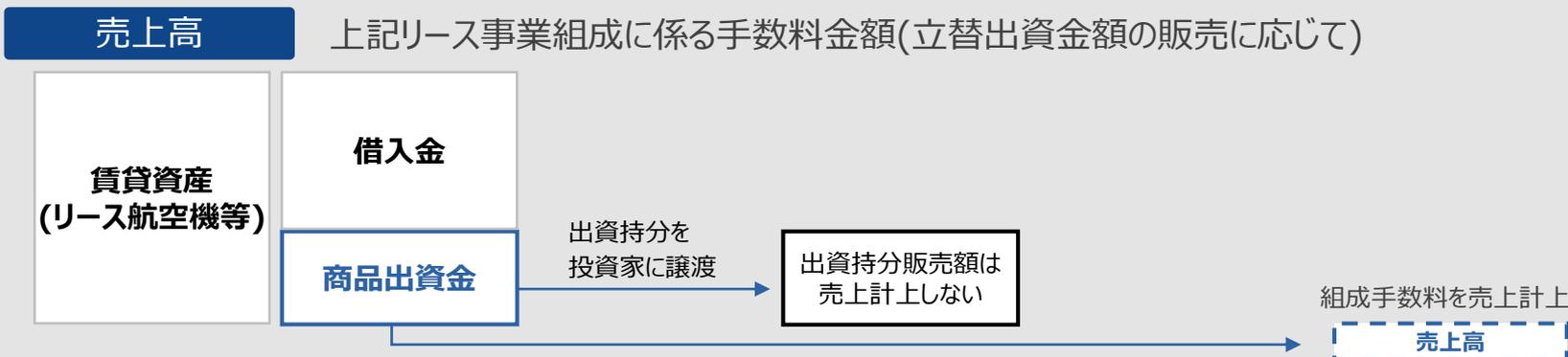
JOL商品・・・当社が販売用航空機を購入した後、当該物件を任意組合へ譲渡



※販売用航空機その他、以下についても売上高に計上

- ・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
- ・リース事業組成に係る手数料・期中管理料
- ・リース物件売却時のマーケティングフィー

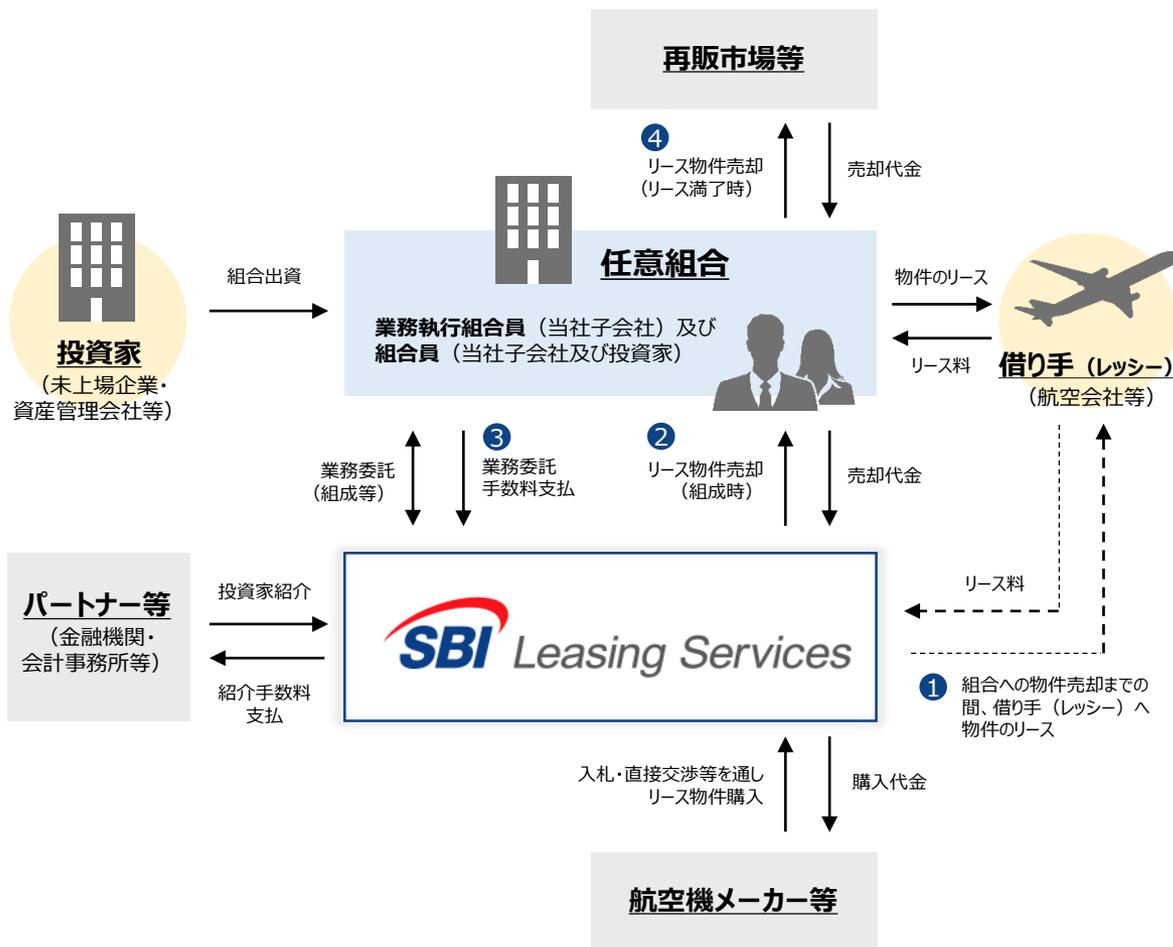
JOLCO商品・・・当社が非連結子会社(SPC)に賃貸資産であるリース航空機等の30%程度の金額を立替出資。同子会社がノンリコースローン調達資金との合算でリース航空機等を購入した後、出資持分を投資家へ譲渡



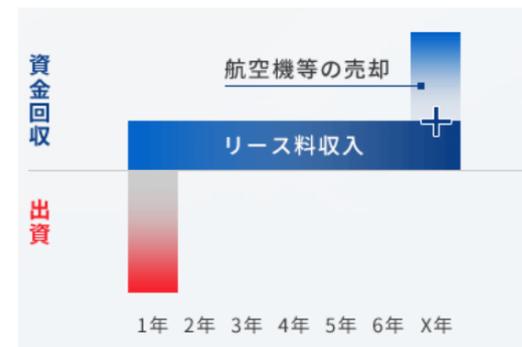
JOL商品

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

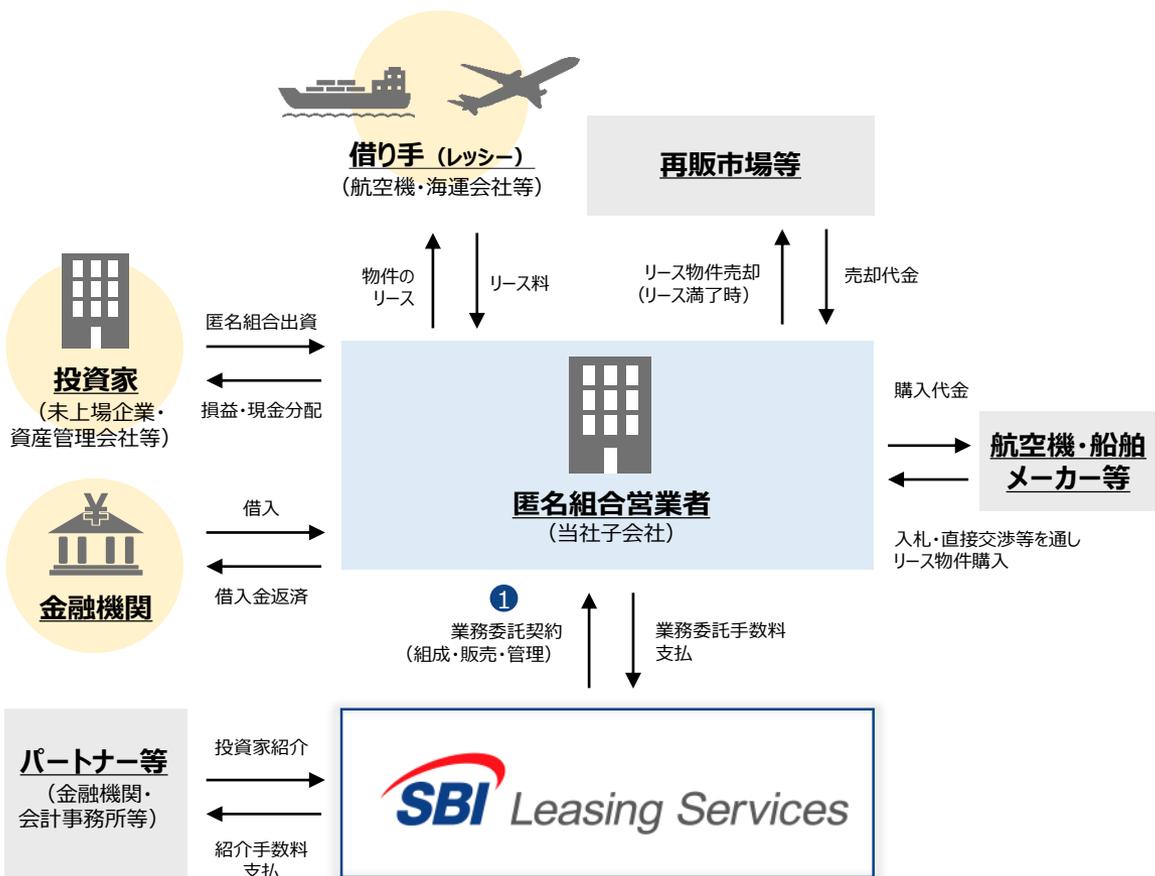
主な売上高は以下を計上

- 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りリース料
- 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

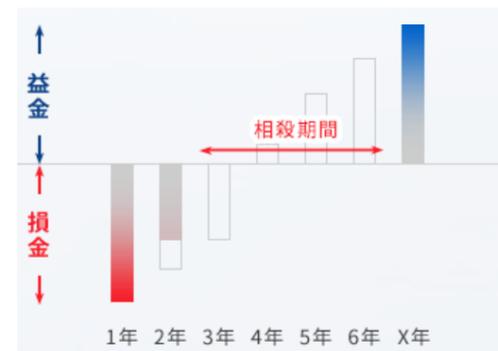
JOLCO商品

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

- 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