

2023年7月31日

各位

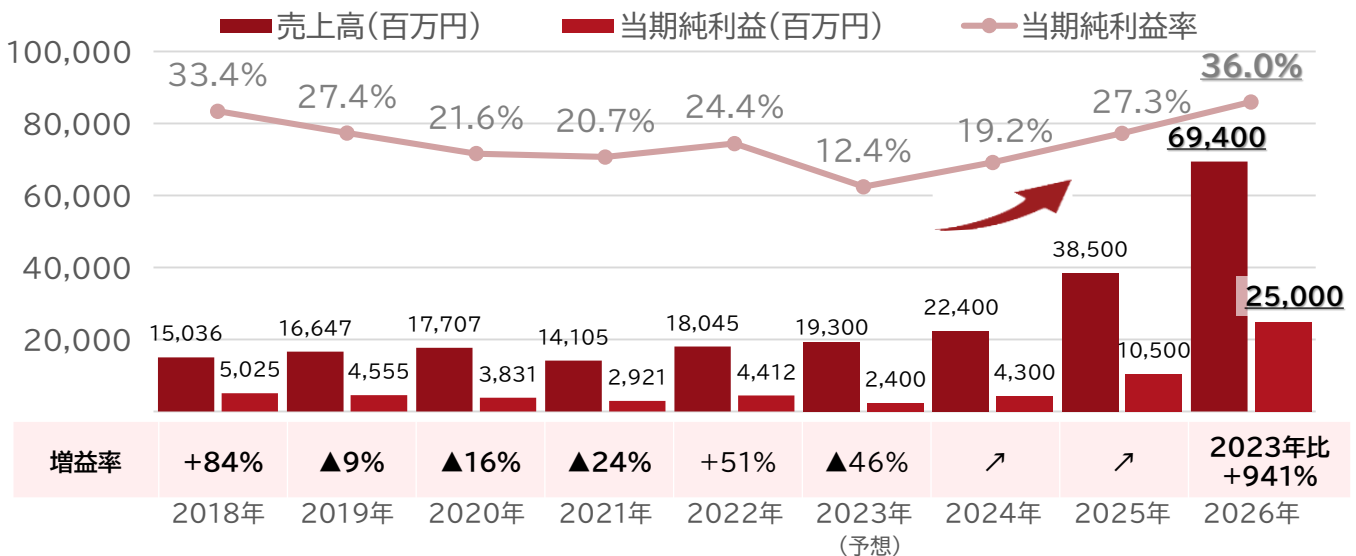
会社名 株式会社ジャパンインベストメントアドバイザー  
 代表者名 代表取締役 白岩直人  
 (東証プライム市場・コード:7172)  
 問合せ先 取締役管理本部長 杉本健  
 (TEL. 03-6550-9307)

## 中期経営計画の策定について

当社は、2024年度から2026年度までの3年間の中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。詳細につきましては、以下ご参照ください

### ① 連結収益計画(単位:百万円)

#### 2026年当期純利益250億円、当期純利益率36%の高収益体質の実現



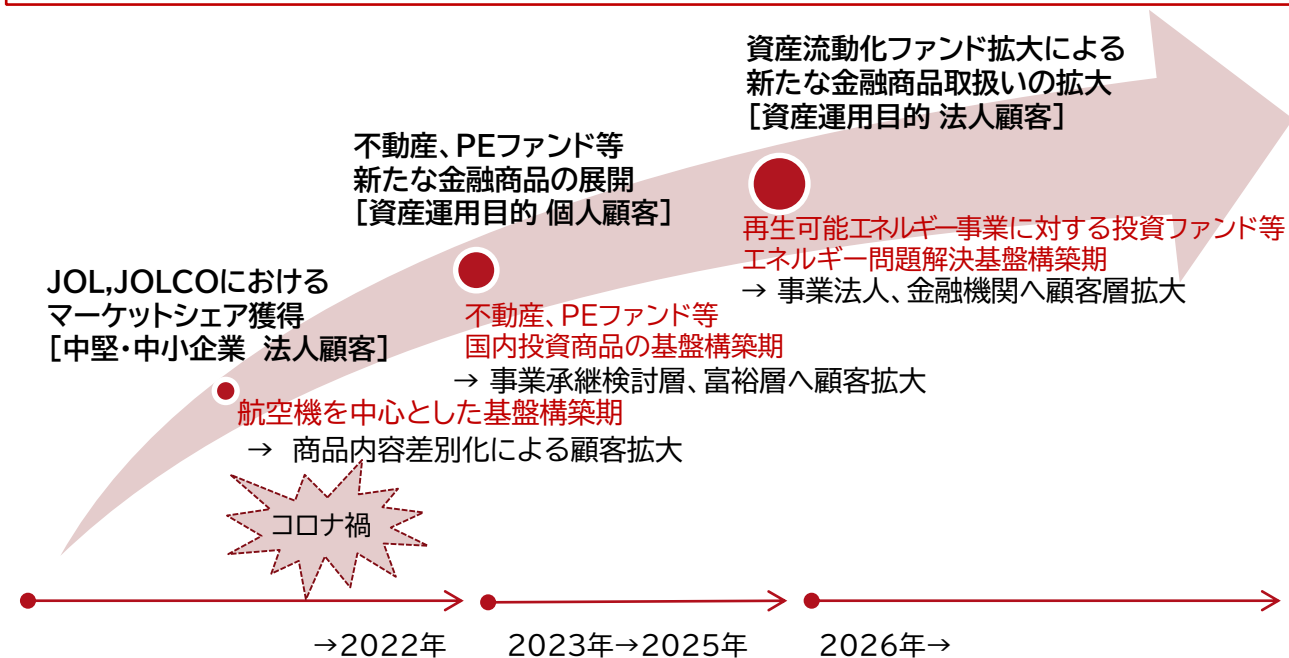
重要な指標	2023年 予想	2024-2025年	2026年
オペレーティング・リース事業以外売上構成比	約10%	↗	約30%
増益率	▲46%	↗	每期利益倍増
ROE	5%	↗	25%以上
配当性向	32円 40%(※)	↗配当額増	20%以上

※業績は停滞したものの、配当額を維持したことにより、配当性向が一時的に上昇した

## ② 中期経営計画で実施すること

コロナ禍で、停滞した事業モデルの進化を、2026年の未来図実現に向けてスピードアップ！  
高水準の増益を達成しつつ、オペレーティング・リース事業以外の売上拡大へ

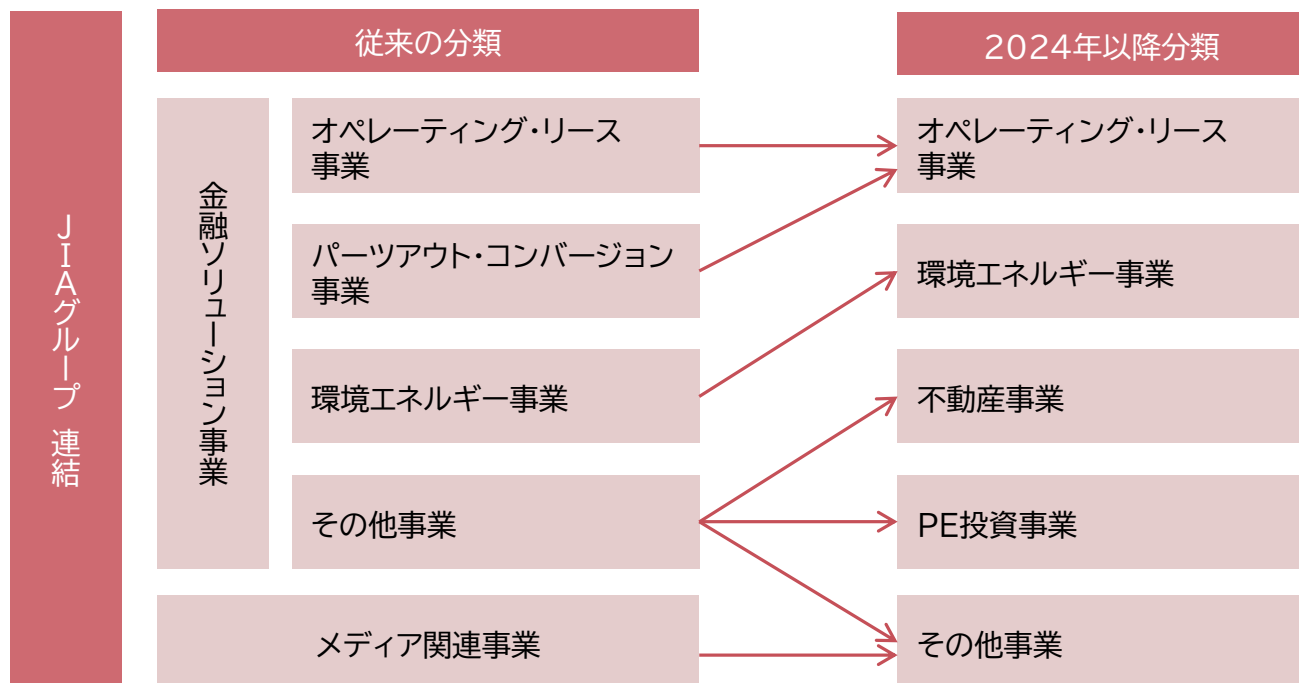
- ① 航空機で培ったファンド管理のリソースを、様々なプロダクトのファンド化に拡大展開
- ② 日本型オペレーティング・リース金融商品(JOL,JOLCO)の投資家を基盤として、資産運用目的の多様な投資家を獲得(個人、事業法人、金融機関)



## ③ 事業ポートフォリオの変化

中期的な重要度を考慮し、セグメント分類を変更

- ✓ 当面はオペレーティング・リース事業の依存度が高いため、セグメント別の開示は売上高のみとし、2025年を目標にセグメント別の営業利益を開示する。



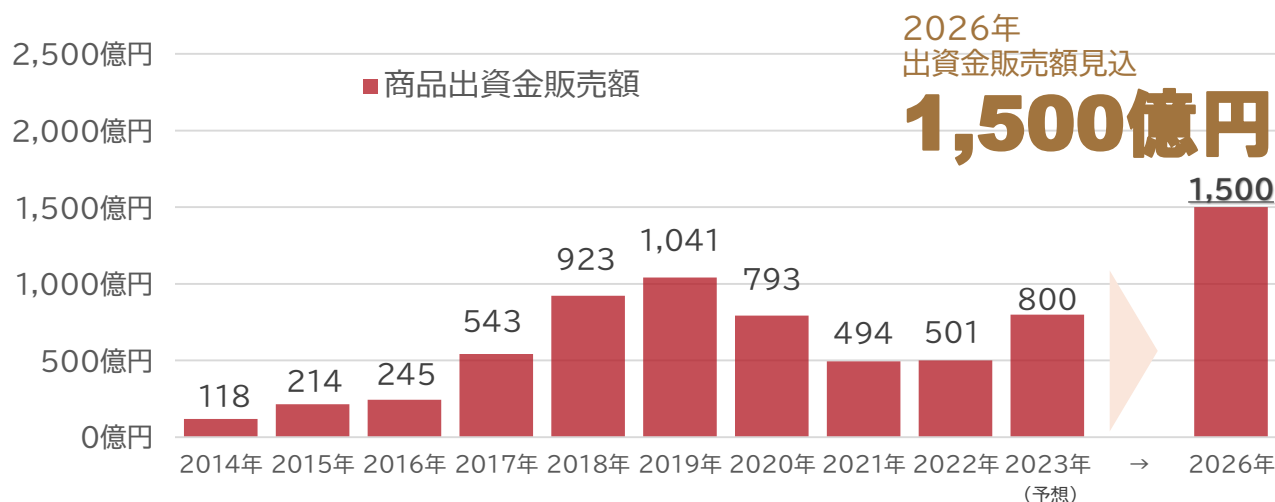
#### ④ オペレーティング・リース事業の主な取組み



##### ◆ 日本型オペレーティング・リース投資商品(JOL、JOLCO)の拡大

- ✓ これまでの航空機への高い依存状態から、船舶、海上輸送用コンテナの比率を高め、バランスを改善。
- ✓ 中古航空機、貨物機など、当社の強みを活用し、航空機案件を多様化。
- ✓ 旅客機を貨物機に改造するコンバージョン案件のオペレーティング・リース投資商品(JOL、JOLCO)化を拡大。
- ✓ リース付航空機や、海上輸送用コンテナのプール機能を強化し、組成機会の柔軟性、スピードアップを向上させる。

#### 【商品出資金販売額の実績と計画】



##### ◆ リース付航空機のトレーディング拡大

- ✓ 中古航空機のオペレーティング・リース投資商品に強みがある当社グループは、JOL(※)の豊富な実績によって、リース期間終了時のトレーディングの知見が蓄積。これらのリソースを活用し、リース付航空機の国内外でのトレーディングを強化。

※ (航空会社に「購入選択権」があるJOLCOに対して、航空会社に「購入選択権」がない日本型オペレーティング・リースの種類)



##### ◆ 新たなリースプロダクトのアレンジ拡大

- ✓ ビジネスジェット、ヘリコプター等のリース需要(医療機関等)と、安定したリース収入を考慮した投資家や金融機関の需要をマッチングし、新たなプロダクトを活用した、オペレーティング・リースをアレンジ。
- ✓ ビジネスジェットの運行サポートも実施。

## ⑤ 環境エネルギー事業の主な取組み



- ◆ 木質バイオマス発電等、新電源投資ファンドを事業化
  - ✓ 産学連携により、新電源の浸透に向けたイノベーションを図る。
  - ✓ 自治体などとも連携し、遊休資源の活用などにより、国産木質バイオマスエネルギーの安定供給を実現し、再生可能エネルギー事業の収益性を図る。
  - ✓ これらにより、安定収益事業としての投資商品の魅力を高める。

## ⑥ 不動産事業の主な取組み



- ◆ 既存顧客のポートフォリオの多様化、新規顧客への入り口商品として強化
  - ✓ ポートフォリオの多様化の観点から、オペレーティング・リース事業で構築した顧客基盤に対して不動産小口化商品を提案。
  - ✓ これまでの、法人顧客中心の顧客基盤から、新たに個人投資家へとチャンネル拡大。
  - ✓ 後発企業として、対象資産の差別化を実現。(例:ラグジュアリーホテルの運営で実績のある、出資先とのホテル開発など)

## ⑤ PE (プライベートエクイティ)投資事業の主な取組み



- ◆ IPO、バイアウトを想定したプライベート・エクイティ投資事業の強化
  - ✓ IPO実現の確度が高い、レイター投資案件のパイプラインを拡大し、積極的に投資。募集ファンド組成により、ファンド規模を拡大する一方、エグジット確度を高めて、安定したリターンを目指す。
  - ✓ 主に自社投資、特定投資家による、ベンチャー投資のバリューアップ施策強化。投資先を厳選し、バリューアップ施策の効果により、高いリターンを目指す。

## ⑥ その他事業の主な取組み



- ◆ 中堅・中小企業の経営課題に寄り添った、コンサル・アドバイザリー事業強化
  - ✓ 人材紹介(経営幹部人材紹介)事業
  - ✓ M&Aアドバイザリー事業
  - ✓ 上場支援事業(一般市場、TOKYO PRO Market)
  - ✓ フィナンシャルアドバイザリー事業(証券事業、保険代理店事業など)
  - ✓ 信託事業
  - ✓ その他、事業承継全般に関するコンサルティング事業

**ご注意** 本資料に掲載されている情報は情報提供を目的とするものであり、投資勧誘を目的にしたものではありません。本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。これらの記述は、将来の業績を 保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は環境の変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることにご留意ください。