

## 本部別事業戦略



取締役副社長  
営業本部長  
阿部 昌彦

### 営業本部

国内リースの安定収益基盤を確保し、お客さまの経営課題解決を支える顧客ゲートキーパーとしての役割を深化

営業スタイルの変革・適正なリスクテイクにより収益拡大を図る

レンタルプラットフォーム、サーキュラーエコノミー等グロース分野におけるアライアンス先との提携深化

〈みずほ〉の顧客基盤、特に「ミドルマーケット」における事業承継支援や投資商品の提供等に取り組み

#### 重点施策

#### 1 〈みずほ〉連携の強化

〈みずほ〉との連携を強化し、成長余地の大きいミドルマーケットへのアプローチを拡大。事業承継、M&A、投資商品提供等により、お客さまの成長戦略に貢献し価値共創を進めます。

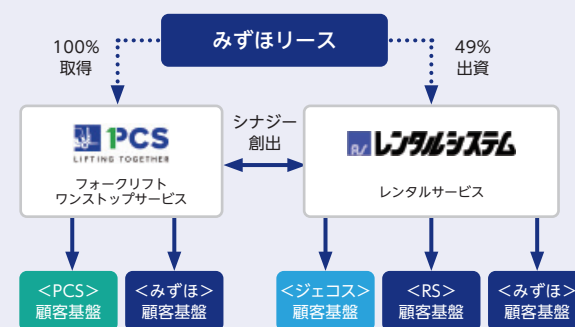
#### 2 モビリティ・レンタル事業の拡充

ピー・シー・エス㈱、レンタルシステム㈱等のアライアンス先との連携を強化。レンタル、保守、リユース、中古流通までを包含するレンタルプラットフォームを構築し、安定的かつ非金利型の収益機会の拡大を図っています。

#### 3 サーキュラーエコノミーの推進

TREホールディングス㈱との戦略的パートナーシップをもとに、エムエル・ITADソリューション㈱やメトレック㈱を活用した循環型ビジネスを展開。IT機器や産業資産の回収、データ消去、リユース、リサイクルまでを一体化したバリューチェーンを構築し、新たな価値創造を推進しています。

#### ④ アライアンスとの連携・シナジーイメージ



#### バリューチェーン拡大の方向性



#### リスク認識と対応

- 足元の外部環境は、金利上昇や人手不足、サプライチェーンの変化、地政学リスク等により不確実性が高まっています。
- こうした環境変化に対応するため、適切なリスクテイクとポートフォリオの分散を図るとともに、アライアンス先との連携を通じた専門性の活用を進めていきます。
- また、生成AI等のデジタル活用や業務プロセス改革による生産性向上を推進し、変化に強い営業基盤の構築に取り組んでいます。

#### ビジネスピックアップ

#### みずほ銀行の使用済みPC約4万台をITADサービスにより国内で再資源化

当社は、IT資産の適正処理を通じた新たな価値提供を目的に、2025年4月にエムエル・ITADソリューション㈱（以下、MLITAD）を設立しました。MLITADは、(株)みずほ銀行（以下、みずほ銀行）のサステナビリティ経営の一環として、同行が保有していた使用済みPC約4万台について、ITAD\*サービスを活用した国内再資源化を実施しました。

本スキームは、MLITADがTREホールディングス㈱の連結子会社であるリバー㈱と連携し、企業から回収した使用済みIT資産を国内で再資源化するスキームです。その第一弾として、みずほ銀行の使用済みIT資産の処理を行いました。本取り組みでは、みずほ銀行が自社管理エリア内でデータ消去を完了した後、MLITADが機器を有価で買取し、輸送費や引取費用も負担することで、情報セキュリティを確保しながら、経済合理性のある処理を実現しています。再資源化工程では、手作業による丁寧な解体作業で基板や筐体等を個別に分解し、素材ごとの選別精度を高めることで、資源回収効率の向上を図りました。

本取り組みにより、使用済みIT資産の処理を「廃棄」から「再資源化」へ転換し、廃棄物削減と国内再資源化の推進に貢献しました。当社グループは今後も、環境配慮と経済合理性を両立する資源循環型モデルの提供を通じて、サーキュラーエコノミーの実現に取り組んでいきます。

※ITAD：IT Asset Dispositionの略。使用済みIT資産を回収・データ消去・リユース・リサイクルすること。

#### ④ 再資源化スキーム

