

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営理念

100年企業への挑戦のもと、投資家・パートナー・借り手の持続的な成長に貢献

経常利益

7,000百万円

経常利益成長率

10%以上

組成金額

3,175億円

商品出資金等販売金額

1,036億円

② 中長期の経営戦略

1. 顧客ニーズに対応した商品ラインナップ…

JOLCO・JOL・ゼネラルアビエーション等、多種多様かつ広範な顧客ニーズに対応できるラインナップを拡充

3. パートナーネットワークの強化

383社のパートナーとのリレーション構築と新規提携拡大により営業基盤拡大に注力

2. 多様な商品戦略の推進

JOL・JOLCO、航空機・船舶、円建て・ドル建て等を組み合わせた多様な商品を取り揃え安定供給

4. SBIグループとの連携深化

案件組成における協業と投資家紹介を推進し、グループ全体の事業強化を実現

③ 対処すべき課題

① 商品戦略の深化

- ・多様な顧客ニーズに応えるJOLCO・JOL商品の拡充と新規ラインナップ開発
- ・為替変動リスク対応の円建て商品やゼネラルアビエーション事業再強化
- ・経済金融情勢・為引変動・地政学的リスク等の考慮

② 営業基盤と人材課題

- ・新規パートナー提携拡大と既存パートナー関係深化による投資家紹介増加
- ・オペレーティング・リース業界経験者等プロフェッショナル人材の確保と長期定着
- ・継続的な教育研修制度拡充と業務環境整備によるエンゲージメント向上

③ 運営体制の強化

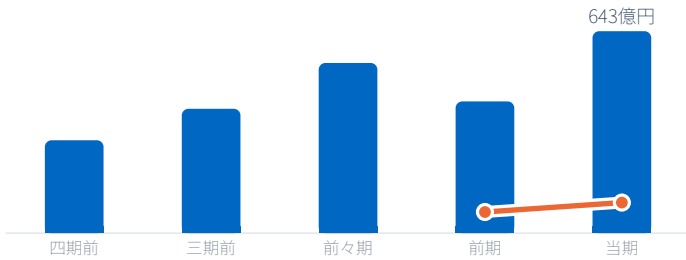
- ・10年程度の長期運用に対応した期中管理業務の効率化とDX推進
- ・事業成長に応じたコーポレート・ガバナンス強化と内部統制システム運用
- ・クレジットモニタリング等リスク管理体制の継続強化

面接で使えるポイント

- ・2026年度JOL・JOLCO市場が1兆円超予測される中、航空機・船舶案件で多様な顧客ニーズに対応する商品戦略
- ・デルタ航空・エールフランス航空向けJOL商品やBNPパリバ協業による船舶JOLCO商品等、国内外大手企業との提携実績
- ・2025年3月期に組成金額3,175億円・販売金額1,036億円達成し…

証券コード 5834

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
643億円営業利益率
15.1%財務健康度
46点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 53.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
1,133万円

証券、商品先物取引業内 8位/36社

平均年齢
41.5歳

証券、商品先物取引業内 25位/36社

平均勤続
3.3年

証券、商品先物取引業内 33位/36社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: SBIリーシングサービス(株)【5834】：決算情報

