

NECキャピタルソリューション株式会社

統合レポート 2022

INTEGRATED REPORT 2022
2022年 3月期

NECキャピタルソリューション株式会社

<https://www.necap.co.jp/>

発行

2022年12月（年1回発行）

本誌に関するお問い合わせ先
コミュニケーション部

本誌のライフサイクル全体で排出されるCO₂ (3トン) は、「長野県木質ペレットストーブの使用によるJ-VER プロジェクト」でCO₂の発生を削減することにより、オフセット(相殺)されています。
(J-VER識別番号 JP-200-000-000-011-222~JP-200-000-000-011-224)



本冊子は、環境保全のため
植物油インキで印刷しています。



作家名 You-ki 「スカイツリー」

当社は、障がい者がアートで夢を叶える世界を作る「パラリンアート」に協賛しています。本作は、多様性や社会貢献、社会価値向上に向けた思いを込めて、国内グループの社員投票で選出しました。当社の主な社会価値向上の取り組みの一つである「社会・ICTインフラの整備」のイメージを託しています。



障がい者アートを応援しています
一般社団法人障がい者自立推進機構
パラリンアート事務局

企業理念

私たちは「Capital Solution※1」を通して
より豊かな社会の実現に貢献します。

グループビジョン

お客様と共に、社会価値向上を目指して、
グローバルに挑戦するサービス・カンパニー

中期計画2020 目指す姿

withコロナ & afterコロナにおいて、
新たなニーズを捉え“金融とICT※2”で
社会の変革を先導していく

編集方針・対象範囲

編集方針

当社は2014年から「統合レポート(本誌)」を発行しています。
本誌は、当社の現在の姿や経営課題、将来に向けた中長期的な
戦略と共に、当社の目指す「CSV※3経営」をご理解いただくことを
目指しています。
当社についてより一層ご理解いただくために、WEBサイトも併せ
てご覧ください。

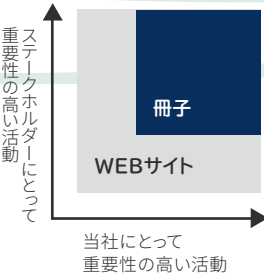
- 株主・投資家情報
<https://www.necap.co.jp/ir/index.html>
主な掲載コンテンツ
決算短信(PDF)、決算説明資料(PDF・動画)、株主通信(PDF)、
有価証券報告書(PDF)

- サステナビリティの取り組み
<https://www.necap.co.jp/csv/report/index.html>
主な掲載コンテンツ
サステナビリティの取り組み、統合レポートバックナンバー(PDF)、
コーポレート・ガバナンス報告書(PDF)

対象範囲
組織：NECキャピタルソリューション株式会社及び連結子会社、
持分法適用関連会社
期間：データは2021年4月1日～2022年3月31日の実績
(活動については直近のものを含みます)

- メディアの考え方
- WEBサイト
冊子のPDFファイルを掲載するとともに、さらに詳しい情報を掲
載しています。
<https://www.necap.co.jp/csv/report/index.html>

- 冊子
重要性の高い情報にフォーカスし、かつ2022年3月期に進捗
の大きかったものを優先して報告しています。



※1 Capital Solution：「お客様の経営資源(Capital)を中心とする幅広い経営課題に対して解決策(Solution)を提供すること」を意味する、当社独自の表現。
※2 ICT：Information and Communication Technology、情報通信技術のこと。
※3 CSV：Creating Shared Value、共通価値の創造。社会価値の創出(=社会課題の解決)と経済利益活動を両立させること。アメリカの経営学者マイケル・ポーターが2006年に提唱した経営戦略のフレームワーク。当社は2013年にCSVの考え方に基づいたグループビジョンを策定した。

CONTENTS

イントロダクション

目指す姿	01
あゆみ	03
数字で見る当社グループ	05
CSV経営実現に向けたプロセス	07

トップメッセージ

トップメッセージ	09
----------	----

中期計画進捗

中期計画2020の概要と当期の取り組み	13
トピックス	15

CSV経営の基盤

担当役員から	17
サステナビリティ	20
環境・社会	21
人材戦略	23
コンプライアンス	25
リスクマネジメント	26

マネジメント

コーポレートガバナンス	27
独立役員メッセージ	30

実績報告

財務状況報告	32
事業セグメント	35

データ

財務・非財務ハイライト	37
財務諸表	39
会社概要・株式情報	44

時代の変化に応じて、
お客様の経営資源に
関わるサービスを
拡大しています。

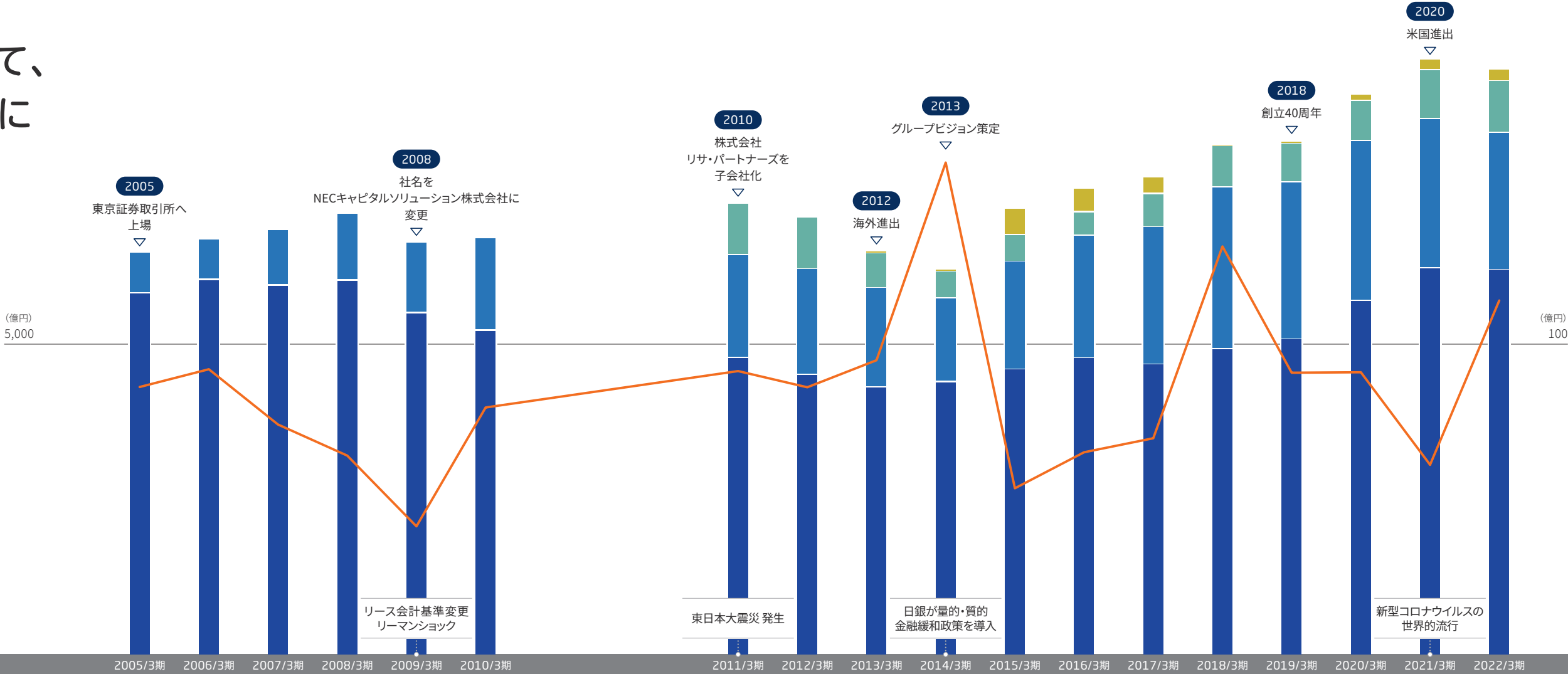
営業資産残高・経常利益 推移
(東京証券取引所上場以降)

営業資産残高推移 (左軸)

- リース事業 (旧賃貸・割賦事業)
- ファイナンス事業 (旧営業貸付事業)
- インベストメント事業 (旧リサ事業)
- その他の事業

経常利益 (右軸)

※報告セグメントの変更に伴い2017年3月期～2021年3月期は遡及修正したデータを表示しています。



事業の成長

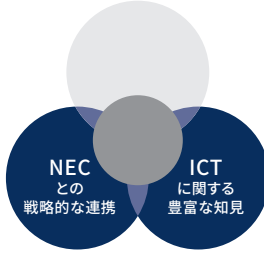
1978.11～ リース業界でのプレゼンス確立

1978年にNEC製品の販売金融機能を担う会社としてスタート。NEC製品のリースを中心に取扱高を伸ばし、メーカー系リース会社として足もとを固めました。



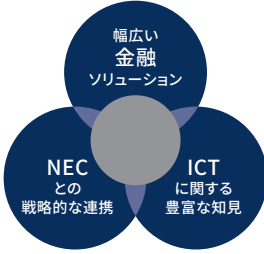
2003頃～ ICTサービスへ事業領域を拡大

東京証券取引所への上場を機に成長性や独自性を推進。取扱製品の多様化やICT機器のライフサイクルマネジメントサービス等、当社独自の取り組みを進展させ、ICTに関する知見を蓄積しました。



2008.4～ 金融サービスへ事業領域を拡大

より高付加価値な事業への転換を目指して金融サービスの取り組みを拡大し、社名をNECキャピタルソリューション株式会社に变更。株式会社リサ・パートナーズを子会社化する等、事業の多角化を推進し、幅広い高度な金融に関するソリューションを拡充しました。



2013.10～ グループビジョン達成を目指して

10年後にありたい姿をグループビジョンとして策定。当社グループの3つの強みが一体となった「サービス」の提供により、事業を通じて社会課題を解決する「CSV経営」の実現を目指しています。



ESGアセスメント

1999 環境マネジメントシステム (EMS)「ISO14001」認証取得



2004 三重県「第2回日本環境経営大賞」環境経営優秀賞受賞

2006 情報セキュリティ・マネジメント・システム (ISMS)「ISO/IEC27001」認証取得



2007 ビオトープ造成社会貢献活動「わくわく子どもの池プロジェクト」開始



詳しくはこちらへ
<https://www.necap.co.jp/company/biotop/index.html>



2010 独立役員選任

2011 BCP (Business Continuity Plan: 事業継続計画) 策定

2012 「環境・復興支援シンジケートローン」開始 (2018年に終了)

詳しくはこちらへ
<https://www.necap.co.jp/csv/customer/earthquake.html>



2013 「第15回グリーン購入大賞」大賞・環境大臣賞 (最高賞) 受賞
グループ会社と共に本社を移転

2018 品質マネジメントシステム (QMS)「ISO9001」認証取得



東日本官公社会システム営業本部
西日本官公社会システム営業本部

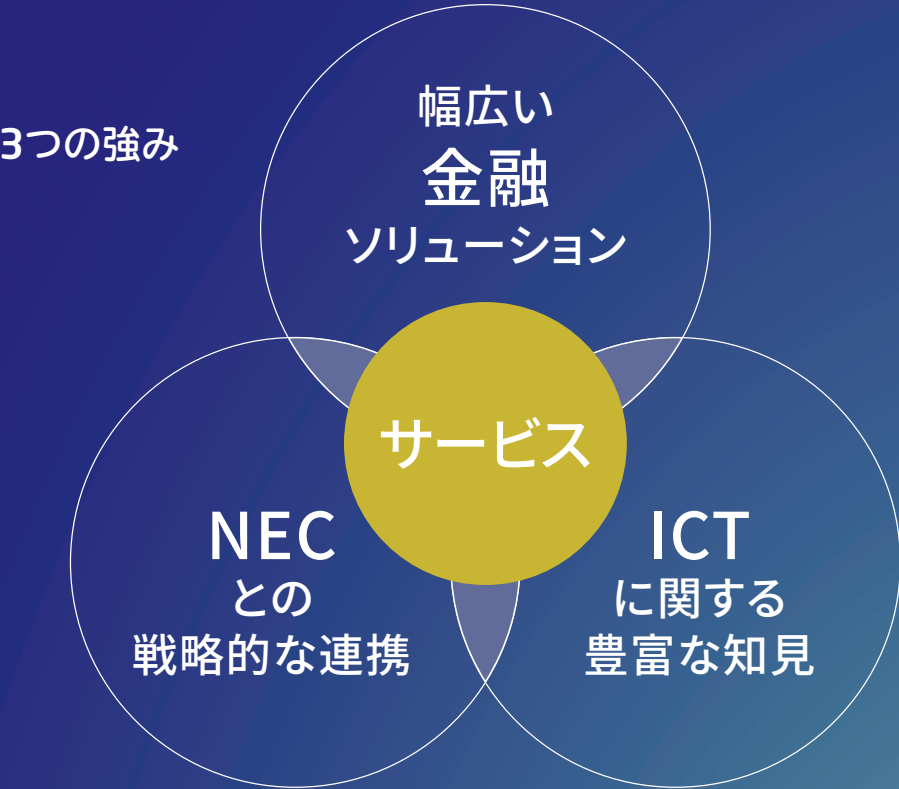
2020 プライバシーマーク取得

2021 えるぼし認定取得 (3段階目)

2022 サステナビリティボンド発行
DX認定事業者認定取得
TCFD (気候関連財務情報開示タスクフォース) 賛同表明



これまでに培った
3つの強みを活かしたサービスを
提供しています。



- NECとの
戦略的な連携

戦略的な連携によりNECの製品・サービスと
当社の金融ソリューションを融合させ、
「NECグループ」としてさまざまな価値創造を目指しています。
- ICTに関する
豊富な知見

PC（パソコン）をはじめとしたICT機器のリースだけでなく、
ICT機器の調達・導入・運用管理まで含めた、
豊富なノウハウを有しています。
- 幅広い
金融ソリューション

リースから企業向け融資、債権流動化に加え
ファンド組成やエクイティ出資まで、
幅広い金融ソリューションを提供しています。

創 立

1978年

2018年に創立40周年を迎えました。

営業資産残高

9,434億円

前期に続き最高水準を維持しました。

従業員数

812名

お互いの顔を認識しあえることから生まれる連携や
一体感が当社の強みを支えています。

中途採用者比率／女性従業員比率

約5割／約4割

当社単体

多様性に富んだ組織風土が競争力の源泉です。

ICT製品取扱比率

（リース事業における機種別契約実行高の構成比）

約8割

過去3年平均

ライフサイクルマネジメント等の付加価値の
高いサービスを提供しています。

NEC商流比率

（リース事業における購入先別契約実行高の構成比）

約6割

過去3年平均

NECの持分法適用の関連会社として、
強固なパートナーシップを構築しています。

官公庁・自治体の取引先数

約1,800

官公庁・自治体向けサービスの提供を通して、
社会・ICTインフラの整備に貢献しています。

国内拠点数

30拠点

地域に密着した営業活動を展開しています。

株式会社リサ・パートナーズが保有する
地域金融機関とのネットワーク

約180機関

ネットワークを活かし、地域企業の活性化に向けた
ソリューションを提供しています。

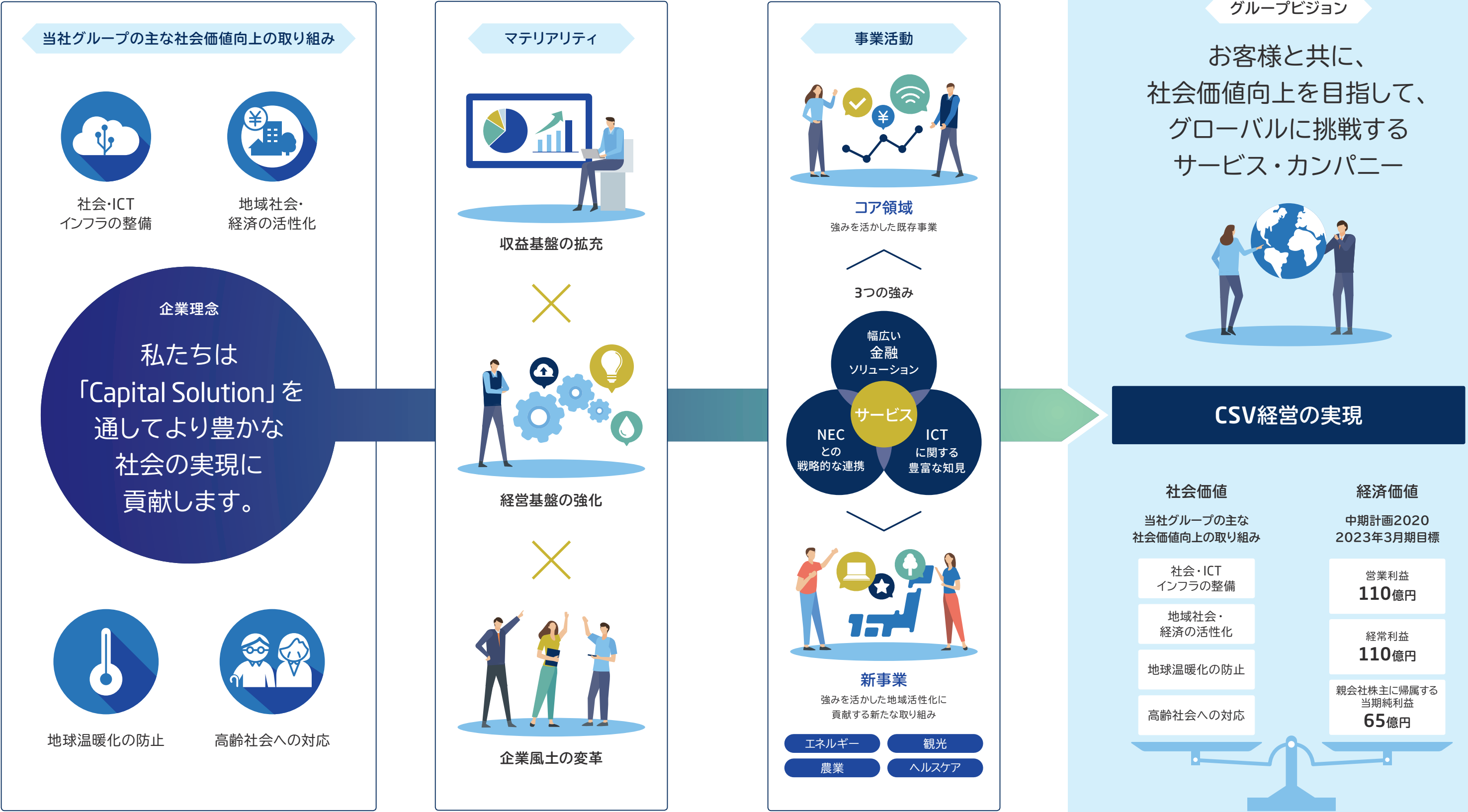
ISO14001認証（環境マネジメントシステム）

20年超

業界に先駆け取得。
国内で最初に「リースは循環型産業」を提唱しました。

2022年3月末現在

グループビジョンの達成により、
CSV経営の実現を目指しています。



→ P17



パートナーシップで 社会課題の解決を 目指す

代表取締役社長 菅沼 正明

当社は、「キャピタルソリューション」を通じた社会課題解決、すなわちCSV経営の実現に取り組んでいます。社名にも含まれる「キャピタルソリューション」は、お客様の経営資源（Capital）を中心とする幅広い経営課題に対して解決策（solution）を提供することを意味し、金融サービスの枠にとらわれないソリューションの提供に取り組んでいます。2013年には、目先の変化に対応するだけでなく中長期的に目指す「10年後のありたい姿」として、グループビジョン「お客様と共に、社会価値向上を目指して、グローバルに挑戦するサービス・カンパニー」を定めました。2022年6月に代表取締役社長に就任した私はグループビジョン策定から3人目の社長となりますが、引き続きCSV経営を軸とした事業運営を推進していく所存です。

足もとの事業環境や業績について どう捉えていますか

足もとの事業環境をみますと、日銀の異次元金融緩和政策を背景に、銀行をはじめとする金融機関の競合激化は続いています。また、新型コロナウイルス感染症拡大は、国内外の経済の停滞や混乱を招き、国内リース市場にも大きな影響を与えています。さらに、2022年2月に勃発したロシアによるウクライナ侵攻を端緒に、商品価格の高騰や為替変動幅の拡大が進む等、当社を取り巻く事業環境は先行きの不透明感が増す状況にあります。しかしながら、こうした厳しい事業環境を乗り越え、2022年3月期は最終利益で過去最高益を更新することができました。

利益伸長の主な要因は、リース事業の収益増加とインベストメント事業による大型売却の実現です。どちらも一朝一夕になしうるものではなく、グループビジョン実現に向け着実に取り組みを推進した結果であると考えています。

前者のリース事業の収益増加は、当社の事業基盤における重要なポイントです。リースは5年程度の契約期間にリース料を月額均等でお支払いいただくものです。このため、基本的にリース事業の収益は急激に下がることはありませんが、急激に上げることも難しいという特徴があります。収益を伸長させるためには、良質かつ収益性が見込まれるアセットを着実に積み上げることが必要です。

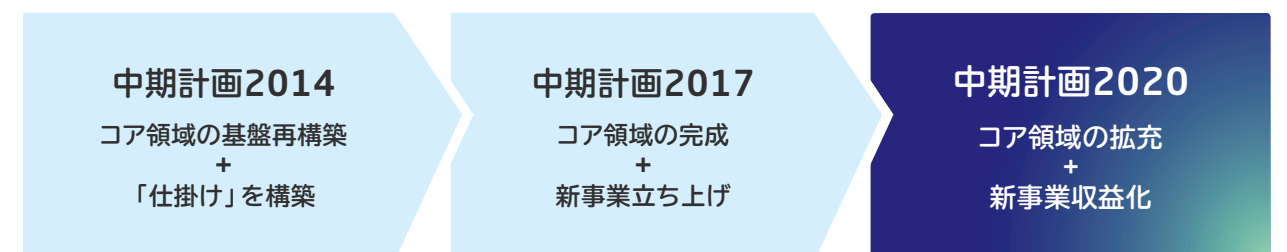
また後者のインベストメント事業では、2010年に子会社化した株式会社リサ・パートナーズ及び、2012年に取り組みを開始したベンチャーファンド事業によるファンドの大型収益を複数計上しました。リサ・パートナーズは子会社化した後、アセットの健全化、高収益化へ転換を図り、この数年で当社グループに大きく利益貢献を果たす事業の柱となっています。またベンチャーファンド事業においても、事業の新規立ち上げから着手し、収益貢献に至っています。このように10年先を見据え、グループ一丸となって取り組んできた成果が着実に実を結びつつあります。

2013年当時見据えていた「10年後」が近づく中で、足もとで次期グループビジョンの検討を進めています。当社のCSV経営を根幹とした方針については、前述のとおり、大きな変更はしない方向で考えています。

中期計画2020の進捗状況は いかがでしょうか

「中期計画2020」は、新型コロナウイルス感染症拡大という、前例のない状況と対峙しながら事業に取り組むスタートとなりました。2022年3月期はその2年目にあたります。「中期計画2020」の2年目という観点から当期を振り返ると、初年度に引き続き、withコロナ&afterコロナにおいて新たなニーズを捉えながら、CSV経営実現に向けた歩みを着実に進めることができたと認識しています。

■ グループビジョン実現に向けた10年間のロードマップ



「コア領域の拡充」の取り組みについて
お聞かせください

「中期計画2020」では「コア領域の拡充」と「新事業の収益化」を目標に掲げています。

「コア領域の拡充」においては、強みを活かした当社らしいサービスの進化に向けて、大きく3つの観点から取り組みを進めています。第1は「ベンダーとの新たなサービスの確立」です。当期においては、2020年11月に買収した米国のNEC Financial Services, LLCへの役員派遣を行い、サービス化において先行が見込まれる北米での新たな事業機会獲得に向けた態勢を強化しました。国内では、NECグループ連携強化による協業パートナーとのサービスモデルを創出するとともに、外資系ICTベンダーとの取引の拡充・拡大を実現しました。これらの取り組みや強固な顧客基盤を活用した営業活動によりGIGAスクール^{※1}特需が一巡した当期末においても、前期末とほぼ同水準の営業資産残高を維持することができました。

第2は「成長分野における専門事業の加速」です。高収益・高採算確保を重視したアセットの積み上げにより、インベストメント事業においてリサ・パートナーズは不動産売却等を通した利益拡大を実現しました。ベンチャー企業向け投資についても大型のIPO（株式公開）によるEXIT（持分売却）を実現するとともに、今後のさらなる収益機会拡大に向け、新ファンドの組成を行いました。またPFI^{※2}事業に関しては、今般新たに葛西臨海水族園（仮称）整備等事業において当社が代表企業を務めているコンソーシアムが優先交渉権者として選定されました。これまで図書館等の複合文化施設や給食センターを中心に市民の文化や学校教育への支援事業を中心に積み上げてきた実績をもとに、新しい分野へと取り組みの幅を広げています。

第3は「顧客基盤の拡充と営業企画・推進機能の

活用」です。全社横断的な役割を担う営業推進本部の機能強化により、基盤顧客の深耕、社内連携・協業活動促進による収益機会共創を推進し新たな収益機会を創出しました。また、デジタルアセット分野におけるプラットフォーム企業への出資参画等、新たな取り組みを推進しました。

※1 GIGAスクール：2019年12月に文部科学省から発表されたプロジェクト。小中学校向けICT端末配備事業のこと。

※2 PFI：Private Finance Initiativeの頭文字を取ったもの。民間資金を活用した社会資本整備、つまり民間の資金、経営能力及び技術力を活用して公共施設等の建設、維持管理、運営等を行う官民連携事業のこと。

「新事業の収益化」については、非金融を含む当社ならではの新事業の収益化に向けて、取り組みを進めています。当社が新事業として取り組みを進めている4つの領域（エネルギー・観光・農業・ヘルスケア）について、金融サービス周辺で着実に収益を獲得するとともに、ノウハウやプレゼンスを向上し、地域活性化につながる当社ならではのサービスの実現を目指しています。観光・農業領域においては、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、収益貢献は限定的となりましたが、ヘルスケア領域ではヘルスケア施設のREIT^{※3}向けウエアハウジング事業の取り組みを着実に進展することで収益拡大を実現し、その他の事業の黒字転換に貢献しました。新事業における収益拡大は課題が残るものの、グループビジョン策定時から種をまいた新事業は着実に進展しています。

当期における取り組みを紹介いたします。エネルギー領域では、従来取り組んでいる太陽光、バイオマス、水力分野等への取り組みを継続するとともに、前期に開始したPPA（電力販売契約）サービスの取り組みが拡大しました。観光領域では、これまで各地でプロジェクトに参画した経験をもとに、一般財団法人民間都市開発推進機構や地域金融機関等と

連携して「アセットリノベーションファンド」を組成しました。これは築20年以上の建造物のリノベーション等を対象とした投資を実行するもので、地域経済活性化に向けた取り組みとなっています。農業領域では、米の生産、加工、販売を主事業としている株式会社みらい共創ファーム秋田において、秋田の気候風土に沿った米と畑作の複合農業への取り組みに加え、当期は、2019年の姫路市等との連携協定に基づき、農業振興による地域活性化等を目指して株式会社シラサギファームを共同設立しました。地域課題である遊休農地等を活用し、生産した農作物を冷凍野菜に加工し販売する一連のバリューチェーンを構築し、地域における課題解決及び活性化を推進する予定です。

※3 REIT：Real Estate Investment Trustの頭文字を取ったもの。不動産投資信託のこと。

今後取り組みたいことについて
お聞かせください

社長就任にあたり、「収益力の向上」と「従業員が誇りに思える会社作り」をこれまで以上に推進したいと社内に伝えました。収益力についてはこれまでも多くのステークホルダーの皆さまからご指摘いただき、過去から継続的に取り組んできたテーマがあります。また、金融サービスを営む当社にとって、その価値の源泉は従業員であり各種施策を推進してまいりました。私はこの2点に特にフォーカスし、こだわって取り組んでいきたいと考えています。働きやすさ、多様性、仕事のやりがい等、従業員のエンゲージメント向上につながる施策に一層取り組むことで、従業員一人ひとりにとって誇りに思える会社に近づくことができるはずです。従業員一人ひとりの思いや意識は、個々の業務品質の向上につながり、ひいては創造性の高い、当社ならではのサービス提供につながると信じています。具体的な目標値や時間軸等は、今後、次期中期計画等を策定する中で議論を

進めていきます。

当社には安定的な収益基盤であるリース事業があり、高収益の専門分野や、新たな価値の創出に取り組む新事業があります。こうした異なる事業を融合させ、またNECグループや他のパートナー様の技術やサービスと協働して、新たな当社らしいサービスの提供につなげることができると考えています。SDGs^{※4}の17番目のゴールはパートナーシップです。当社の金融サービスや社会課題解決に向けた思いは、世の中にある良質な技術やサービスを束ね、時に潤滑油となり、世に送り出す力になることができると考えます。

昨今、サステナビリティを巡る課題は世の中の動きが大変早く、特に気候変動問題については喫緊の課題となっています。サステナビリティ課題は社会課題そのものであり、お客様の経営課題でもあります。当社においても自社のCO₂削減に向けた取り組みはもちろんのこと、お客様のサステナビリティ課題にもこれまで以上に最適なソリューションを提供できるよう、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言の枠組みに基づき対応を進めてまいります。当社グループは引き続き、当社ならではのサービスを提供することで、社会課題の解決と共に着実な成長を実現してまいります。

※4 SDGs：Sustainable Development Goalsの略称。2015年に国連で採択された持続可能な開発目標。



中期計画2020の概要と当期の取り組み

当社は、10年後にありたい姿としてグループビジョンを策定し、その達成に向けロードマップを作成しています。中期計画を3回積み重ねることで、グループビジョンの実現を目指しています。

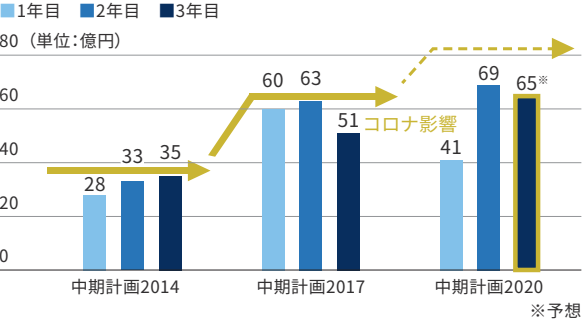
中期計画2020（2021年3月期～2023年3月期）はグループビジョン実現に向けた取り組みの最終段階の位置づけです。

中期計画2020における経営目標

経営数値目標（単位：億円）

	2021/3期 実績	2022/3期 実績	2023/3期 予想
営業利益	60	104	110
経常利益	61	114	110
親会社株主に帰属する 当期純利益	41	69	65
ROA	0.7%	1.2%	1.3%

親会社株主に帰属する当期純利益の推移



戦略1「コア領域の拡充」：強みを活かした当社らしい“サービス”の進化

概要

ベンダーとの新たなサービスの確立

成長分野における専門事業の加速

顧客基盤の拡充と営業企画・推進機能の活用

取り組み状況

概要

ベンダーとの新たなサービスの確立

成長分野における専門事業の加速

顧客基盤の拡充と営業企画・推進機能の活用

取り組み状況

戦略2「新事業の収益化」：非金融含む当社ならではの“新事業”の収益化

概要

金融サービス周辺で着実に収益を獲得するとともに、ノウハウやプレゼンスを向上し、地域活性化につながる当社ならではのサービスの実現

■エネルギー
再生可能エネルギーの普及によるエネルギーの地産地消の推進や地球温暖化の防止、及び当社エネルギービジネスの収益拡大

■農業
6次産業化やバリューチェーン最適化の推進による農業収入の安定化・高収益化及び当社農業ビジネスの収益拡大

取り組み状況

概要

金融サービス周辺で着実に収益を獲得するとともに、ノウハウやプレゼンスを向上し、地域活性化につながる当社ならではのサービスの実現

■エネルギー
再生可能エネルギーの普及によるエネルギーの地産地消の推進や地球温暖化の防止、及び当社エネルギービジネスの収益拡大

■農業
6次産業化やバリューチェーン最適化の推進による農業収入の安定化・高収益化及び当社農業ビジネスの収益拡大

取り組み状況

戦略3 事業戦略を支える経営基盤の強化

概要

多様な働き方に対応しうる業務フローの確立、及び効率的かつ高品質なオペレーションの実現

■業務プロセス
▷テレワークとオフィスワークを組み合わせたハイブリットな働き方を前提とした全社的な業務プロセスの確立
▷全社的な業務改革の推進や業務品質向上を担保する「三つの防衛線」態勢確立

■人材開発
▷マネジメント態勢の最適化、専門人材の確保・育成、人材の適正配分、及び働き方改革の実現

取り組み状況

概要

多様な働き方に対応しうる業務フローの確立、及び効率的かつ高品質なオペレーションの実現

■業務プロセス
▷テレワークとオフィスワークを組み合わせたハイブリットな働き方を前提とした全社的な業務プロセスの確立
▷全社的な業務改革の推進や業務品質向上を担保する「三つの防衛線」態勢確立

■人材開発
▷マネジメント態勢の最適化、専門人材の確保・育成、人材の適正配分、及び働き方改革の実現

取り組み状況

※1 PPP：Public Private Partnershipの頭文字を取ったもの。PFIはPPPの手法の一つ。

※2 ウェアハウジング事業：物件（不動産）の取得・一時的保有と、その後の投資法人への当該物件の優先的な取得機会の確保までの一連の流れを総称したもの。

トピックス

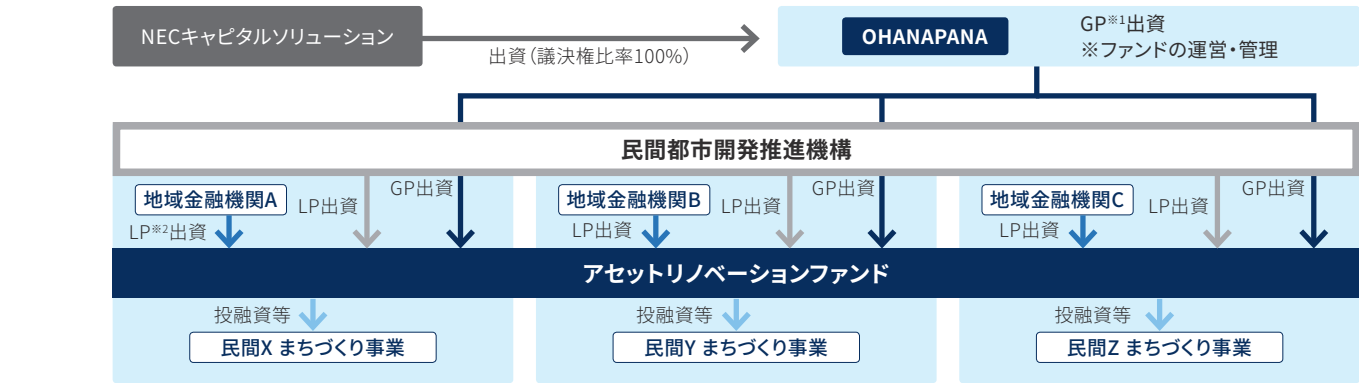
IPOによるキャピタルゲイン獲得と新ファンドの設立

当社は、2012年にベンチャー企業投資事業を開始しました。以来、テクノロジーに強みを持つベンチャー企業や社会課題解決型のベンチャー企業を投資対象とするファンドを複数設立・運営し、ベンチャー企業投資を通じた社会課題の解決と収益獲得の両立に取り組んできました。これまで投資実行した企業数は約50社、運用総額は96億円に上り、M&A等によるEXIT（持分売却）に加え、2022年3月期にはIPO（株式公開）によるEXITを複数実現する

アセットリノベーションファンドを設立

当社は、当社の100%子会社である株式会社OHANAPANAを通じ、一般財団法人民間都市開発推進機構、地域金融機関等と共同でアセットリノベーション投資事業有限責任組合（本ファンド）を設立しました。本ファンドは、国土交通省のまちづくりファンド支援業務に基づくもので、民間都市開発推進機構と地域金融機関等が連携し、築20年以上の建築物を活用して職住が近接・一体となり柔軟な働き方等に対応したまちづくりを推進します。

ファンドスキーム図



※1 GP：ゼネラルパートナー。組合運営に関し全責任を無限に負う無限責任組合員のこと。
※2 LP：リミテッドパートナー。資金出資者であり、その責任が出資した金額のみに制限される有限責任組合員のこと。

外食産業向けポストコロナ事業再生支援ビジネス開始

株式会社リサ・パートナーズは、株式会社U.RAKATAと共同で新型コロナウイルス感染症の感染拡大により大きな影響を受けた外食産業の中小企業向けに、産業特化型の再生支援ビジネスを開始しました。国内の外食産業は、緊急事態宣言の発出や外出自粛等の影響により、経営的に大きな打撃を受けました。この業況に対応するべく政府等が実施した資金繰り支援（コロナ融資）は、既存借入に上乗せされることから、特に、同政策の影響を大きく受けた外食産業においては、今後コロナ融資の返済が大きな課題となる可能性があります。

このような状況に鑑み、リサ・パートナーズは、

当社初のサステナビリティボンド発行

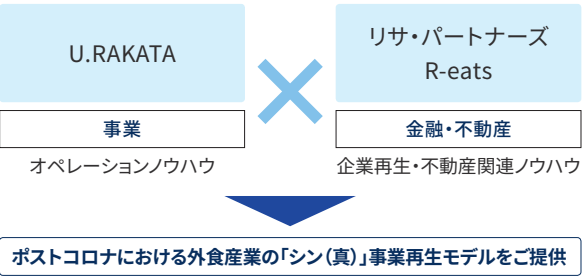
当社は、2022年3月に当社初となるサステナビリティボンドを発行し100億円の資金調達を実施しました。サステナビリティボンドとは、調達資金の使途をグリーンプロジェクト及びソーシャルプロジェクトに限った債券です。当社グループは、CSV経営実現に向けた社会価値向上の取り組みとして「社会・ICTインフラの整備」、「地域社会・経済の活性化」、「地球温暖化の防止」、「高齢社会への対応」を掲げています。サステナビリティボンドで調達した資金は、グリーンプロジェクトとして「地球温暖化の防止」の取り組み、

基幹システムのDX推進

中期計画2020に掲げる「事業戦略を支える経営基盤の強化」の実現には、新たなビジネスモデルに対しスピーディかつ柔軟に対応できる基幹システムが必要不可欠です。

これを実現するため、当社はアビームコンサルティング株式会社が進める共同利用型ビジネスプラットフォームの開発に参画し、基幹システムの

株式会社R-eatsを設立し、U.RAKATAと共に外食産業の再生支援を行います。リサ・パートナーズは、企業再生、成長支援等を通じて蓄積したノウハウと豊富な人材を最大限活用し、コロナ禍において事業活動に多大な影響を受けた企業・地域の再生、そして活性化に向け全力を挙げて取り組んでいきます。



ソーシャルプロジェクトとして「社会・ICTインフラの整備」、「地域社会・経済の活性化」、「高齢社会への対応」の取り組みに充当しました。なお、サステナビリティボンド発行にあたり、国際資本市場協会（ICMA）が公表する「グリーンボンド原則」と「ソーシャルボンド原則」双方への適合を確認しています。

調達資金の充当先	
グリーンプロジェクト（再生可能エネルギー）	10億円
ソーシャルプロジェクト（必要不可欠なサービスへのアクセス）	90億円

デジタル・トランスフォーメーション（DX）に取り組んでいます。

当社は、お客様向けサービス、当社の業務プロセス、及び社内システム等においてDXの取り組みを進め、2022年4月に経済産業省の「DX認定事業者」に認定されました。引き続きDXに関する各種の取り組みをより深化させ、着実な成長を実現してまいります。

CSV経営の基盤

グループビジョンと
当社のサステナビリティ

取締役 木崎 雅満



多様性を束ねるグループビジョン

企業経営において、多様性が一つの重要なキーワードとなっています。変化を続ける世の中に対し、機会を的確に捉えた革新的なサービスを提供するためには、従来の「当たり前」を開くことができる価値観や意見、アイデアがぶつかり合うことが欠かせません。当社は、この十数年で「リース会社」から「キャピタルソリューション会社」に変貌を遂げています。その実現を支えたのは、経験者採用という「多様性」でした。当社の従業員の約半数は経験者採用です。こうした経験者のノウハウを活かし、短い期間に事業の多角化を遂げました。まさにインクルージョン&ダイバーシティ経営を実践していると言えるでしょう。

2013年に掲げたグループビジョンは、この多様な価値観を持つ従業員を束ねるため、「10年後のありたい姿」を描いたものです。そのゴールが目前に迫り、足もとで総仕上げに取り組むとともに、十年の計を振り返り、今後の方向性を改めて検討する時期を迎えています。「お客様と共に、社会価値向上を目指して、グローバルに挑戦するサービス・カンパニー」というグループビジョンには、事業を通した社会課題解決の実現、すなわちCSV経営の実現が根底にあります。この間の社会の変化に目を向けると、2015年には国連が持続可能な開発目標（SDGs）を採択しま

した。かつてはニッチな市場であったエシカル消費やESG投資は徐々に市民権を得、気候変動問題が顕在化し、地球も社会も企業も「サステナブル」であることが強く求められるようになりました。当社が目指してきた、事業を通した社会課題の解決は、この社会の変化の中でより一般的な考え方となりましたが、実践に向けた道のりは途上にあります。

金融サービスの力を従業員のやりがいに

当社が提供する金融サービスは、目に見えるモノではなく、またBtoBであることから、従業員からすると社会の役に立っているという実感が得にくい側面があります。しかし社会課題を解決するためには、優れた技術やサービスを裏側から支える金融がなければ成り立たないことがほとんどです。グループビジョンの理解浸透活動が続けることで、多様性を束ねるだけでなく、金融サービスの力を再認識し従業員の仕事のやりがいにつなげることができると考えています。理解浸透活動では、会社の目指す姿を理解し、従業員一人ひとりの業務と結び付けることに取り組んでいます。

マテリアリティもしっかり定着させる

足もとで、次期グループビジョンの策定と併せて、マテリアリティの見直しや中期計画の策定を予定しています。当社のマテリアリティは、グループビジョン

実現に向けたツールとして策定しているため、経営戦略の色合いが強く出ています。やや抽象的な文言ですが、マテリアリティは当社の重要課題ですから、従業員への理解浸透が必須と考えています。一連の

見直しを行う中で、マテリアリティについても必要に応じて文言や内容を見直し、従業員への定着を図っていきと考えています。

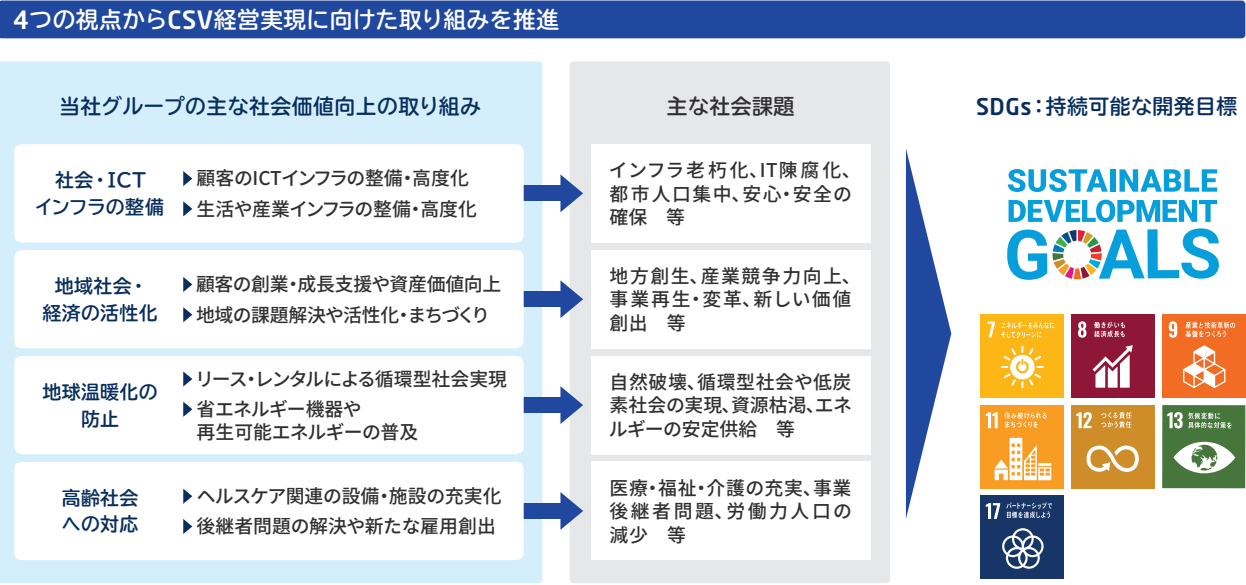
当社のマテリアリティ		
	具体的なマテリアリティ	
収益基盤の 拡充	CSV経営実現に向け、収益性の向上と収益基盤の拡充に取り組みます。	● NECとの連携強化 ● 独自の顧客基盤の拡充 ● 新規事業の創出 ● 資金調達基盤の強化 ● グローバルビジネスの推進
経営基盤の 強化	経営リスクの低減と業務実行力の向上に取り組み、競争優位性を有する経営基盤を確立します。	● 業務品質の向上 ● コンプライアンスの徹底
企業風土の 変革	企業として競争力を高めていくため、当社の最大の経営資源である従業員が活躍できるよう取り組みます。	● 従業員満足度の向上

特定経緯等、詳しくはこちら
<https://www.necap.co.jp/csv/material.html>

喫緊の課題となった気候変動問題

当社グループは、CSV経営実現に向け、主に取り組む社会価値向上の取り組みとして、「社会・ICTインフラの整備」、「地域社会・経済の活性化」、「地球温暖化の防止」、「高齢社会への対応」の4つを挙げ、SDGsにつながるものと整理しています。中でも「地球温暖化の防止」は、今では気候変動問題として顕

在化し、地球規模で喫緊の課題となっています。当社の事業活動は、自社の環境負荷が製造業等に比べて少ないことから、お客様や社会の「環境正価（成果）」を向上させることに重きを置き、事業活動そのものが気候変動問題に対する活動につながる体制を構築し、実効性の高い取り組みを推進しています。



リース物件の所有権はリース会社にあるため、契約期間終了後の物件は必ずリース会社に返却されます。このため、再利用可能な資源がリース会社へ集約されることで高度な3R^{*}処理が可能となり、多くの資源を循環させることが可能です。当社は、「リースは循環型産業である」という考え方のもと、リース満了品の3R処理、環境に配慮した製品をリースするエコリース等に取り組んできました。また、環境経営中長期計画を中期計画と同期させています。各部門は、部門目標の中に環境目標を設定し、毎月全社でモニタリングを実施しています。

サステナビリティ課題をチャンスに変える

気候変動をはじめとするサステナビリティ課題は、当社の中長期的な成長に向けたリスクであるだけでなく、ビジネスチャンスでもあります。当社は、2022年9月にサステナビリティ委員会を新設しました。これまでの事業活動と一体となった取り組み

を変えものではありませんが、専門的に議論を進める会議体を新設し、より戦略的にサステナビリティ課題についての取り組みを進めていきます。本委員会では気候変動問題はもちろんのこと、マテリアリティに関する事項や人的資本に関する事項、コーポレートガバナンスに関する事項等を議論していきます。気候変動問題については、同じく9月にTCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)に賛同表明しました。今後TCFDの枠組みに準拠した取り組みや情報開示を進めていく予定です。

足もとで、次期グループビジョンと中期計画の検討を進めています。目指すべき姿や重点課題をきちんと議論して取り組みを進め、当社の強みが存分に発揮されたキャピタルソリューションによって人と地球にやさしい社会における存在感のある会社にしていきたいと考えています。

※3R:廃棄物等の発生抑制(Reduce)、再使用(Reuse)、再生利用(Recycle)の頭文字をとったもので、資源の有効活用と廃棄物抑制を通して環境への負荷を軽減する仕組み。

CSV経営に関する講演会を開催

当社では、グループビジョンで目指すCSV経営の実現に向け、CSV経営の理解浸透活動を強化推進しています。その活動の一環として2022年2月、当社社外取締役である一橋大学大学院国際企業戦略研究科教授の名和高司氏による社内講演会「パーパス経営」をオンラインで開催しました。当日は、今なぜパーパス経営なのか、その背景から他社の実践事例、パーパス経営の実践に向けた講話がありました。講演後の従業員とのQ&Aセッションでは、活発な質疑応答が行われました。従業員からの「パーパスとCSV経営の関係は?」という質問に対し、パーパスとは内側から湧き出てくる思い、すなわち「志」であり、従業員一人ひとりの志が当社のグループビジョンと重なり合う部分をより広げ

深めることがCSV経営のさらなる実践につながる、と名和氏からアドバイスがありました。

当社は今後も、従業員一人ひとりがグループビジョンで目指すCSV経営について正しく理解し、全従業員がそれぞれの立場でCSV経営の実践につながる取り組みを推進していきます。



サステナビリティ

ステークホルダーとの対話を繰り返すことにより、CSV経営のさらなる推進を目指します。

サステナビリティ課題への対応

当社がグループビジョンに掲げるCSV経営は、事業活動そのものが社会貢献になる活動を目指しています。そのためには、収益向上とサステナビリティ向上は車の両輪のように推進することが必要と考えています。当社では、代表取締役社長が議長を務め、全執行役員を構成員とした「PDCA会議」の中で、毎月マテリアリティ施策の進捗やサステナビリティに係る重要課題の議論を行います。また、新設した「サステナビリティ委員会」においてサステナビリティ課題について審議を行い、取締役会への報告等を行います。

当社の考えるPDCAマネジメント

当社では、経営レベルから現場レベルまで、事業活動のモニタリング、見直しをPDCAサイクルに基づいて運用しています。

経営目標やマテリアリティ、サステナビリティに関わる重要課題について、PDCA会議において毎月モニタリングを継続し、速やかな意思決定が現場レベルにおけるアクションへつながっています。各種会議体を含めた現場レベルでも業務のPDCAサイクルを

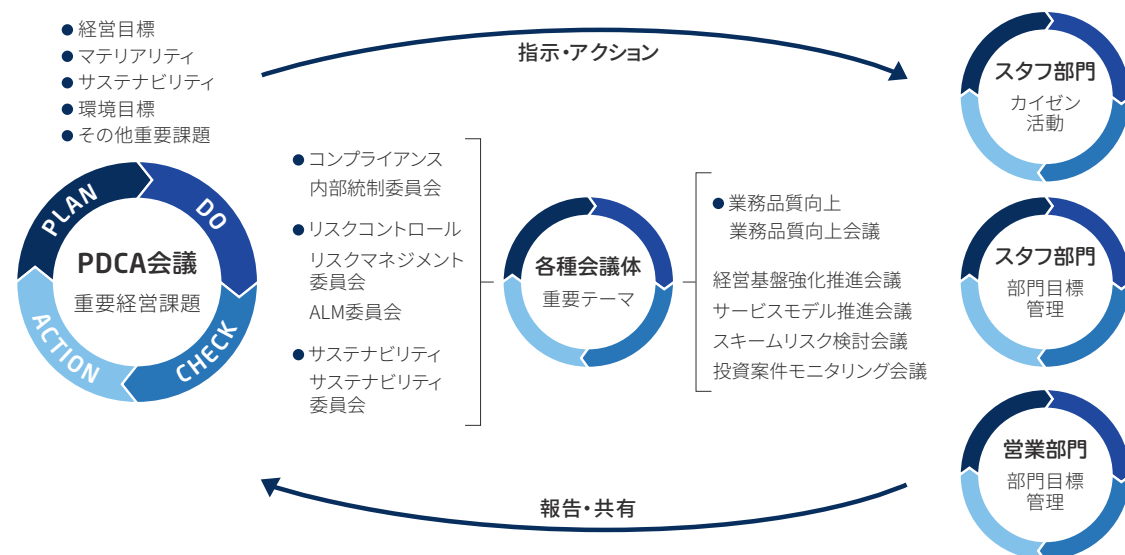
しっかりと回し、重要な経営指標や諸課題を適時適切に報告・共有しています。

また、環境目標に関しても事業年度計画に反映し、定例会議の中で重要課題や実施状況をレビュー、PDCAを基礎としたサイクルの中で継続的に取り組んでいます。

ステークホルダーとの対話

当社は、さまざまなステークホルダーとの対話を重視しており、各ステークホルダーと日常的に対話の機会を設けています。これらの対話から得られたご期待やご意見、ご要望に耳を傾け、事業や経営に反映していくことで、企業価値の向上や競争力の強化に努めています。

主な対話方法	
■お客様・お取引先	セミナー・勉強会の開催
■従業員	エンゲージメントヒアリング、 従業員意識調査、従業員代表委員会等
■株主・投資家	株主総会・会社説明会の実施、アンケート等
■地域社会	みなと環境にやさしい事業者会議（mecc）や 各地域のイベントへの参加、地域社会貢献等
■環境	21世紀金融行動原則に運営委員として参加等
■国際社会	グローバル・コンパクト・ ネットワーク・ジャパンの活動



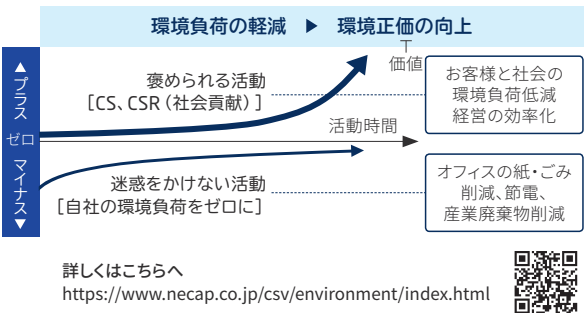
環境・社会

企業理念の実践とグループビジョンの実現に向け、事業と連動させた環境活動と持続的な社会貢献活動を推進しています。

事業を通じて環境・社会に貢献

当社は、自社の環境負荷を軽減するだけでなく、事業を通じてお客様や社会の環境価値を向上させる「環境正価（成果）」という考え方に基づき、環境活動を推進しています。

環境正価と環境負荷の概念図



環境経営

環境経営の仕組みとして、当社及び株式会社リサ・パートナーズ本社は、国際的な環境マネジメント規格であるISO14001の認証を取得しています。また、2014年からは中期計画と同期した環境経営中長期計画「CSV by Eco」を制定し、環境活動と事業活動を連動させています。中期計画2020において、グループビジョン実現を環境から支える活動を推進しています。

地域社会への貢献

企業理念に沿った、さまざまな社会貢献活動を行っています。当社独自の社会貢献活動「わくわく子どもの池プロジェクト」に加え、公益社団法人リース事業協会主催「リース終了パソコン寄贈活動」、日本赤十字社の献血活動への協力、NECグループの地域社会貢献活動「NEC Make-a-Difference Drive」への参加等、従業員が気軽に参加できる活動を行っています。2022年3月期はマッチング募金を実施し、

いずれの活動も、環境課題を解決して社会全体にプラスの影響を与えるエコビジネスを積極的に推進しています。

一例として、環境課題の解決に資する機器・設備を当社独自のアセスメント基準に基づく「エコリース・エコファイナンス物件」として登録し当該物件の契約拡大を目指す取り組みを推進しています。

環境経営中長期計画『CSV by Eco』

環境目的	2021/3～2023/3期計画 コア領域の拡充+新事業収益化
CSVを具現化するエコビジネスの発掘・拡大により低炭素・循環型社会構築に貢献	CSVを具現化するエコビジネスの取り組み拡大
循環型社会構築を支援するリース・レンタル品の適正処理と価値の最大化	3R関連ビジネスモデルの収益率向上
金融エコバリューチェーン構築・拡大	金融エコバリューチェーンとの協創
自然共生社会構築に向けて子どもたちが将来自発的アクションがとれるようになるきっかけづくり	自然共生社会実現に向けた面的活動の拡大
PDCAサイクル*の進化による継続的な業務改善	業務改善による収益率向上

※ PDCAサイクル：事業活動における「Plan（計画）」、「Do（実施）」、「Check（監視）」、「Action（改善）」のサイクルのこと。

令和3年8月大雨災害義援金・新型コロナウイルス感染症拡大に伴う医療従事者向け支援を行いました。
また、女子バレーボールのNECレッドロケッツ、男子ラグビーのNECグリーンロケッツ東葛へ協賛しています。

詳しくはこちらへ
<https://www.necap.co.jp/csv/community.html>



TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言に基づく情報開示



当社は、CSV経営実現に向けた社会価値向上の取り組みのひとつである「地球温暖化の防止」への対応を加速するため、2022年9月にTCFDに賛同しました。今後、TCFD提言に基づき、当社の環境経営情報を適切に把握・開示しCSV経営を推進していきます。

TCFD提言が求める「ガバナンス」「リスク管理」の項目について、次の通り報告します。なお、「戦略」にあたるシナリオ分析、及び「指標と目標」に関しては、2023年3月期有価証券報告書での開示に向けた準備を進めており、その前提としてはパリ協定を参考に長期的な目標を検討しています。

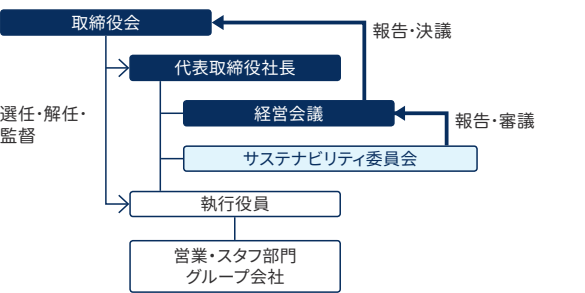
ガバナンス

当社では、当社グループにおけるサステナビリティの審議機関として、「サステナビリティ委員会」を設置しています。同委員会は代表取締役社長を委員長とし、常勤取締役、関連部門の担当執行役員及び部門長を委員として構成しています。

サステナビリティ委員会は、原則として年2回開催し、気候変動対応をはじめとするサステナビリティに関する方針及び計画の策定、並びにPDCAサイクルの運用状況について議論します。

委員会で議論された結果は経営会議で審議の上、都度取締役会へ報告されるとともに、重要事項については取締役会で決議を行い、適宜中期計画や事業戦略に反映します。

サステナビリティ推進体制



足もとの気候変動に対する中期計画として、2031年3月期のCO₂排出量の71%削減（2011年3月期比）を定め順調に推移しています。

➡ P38

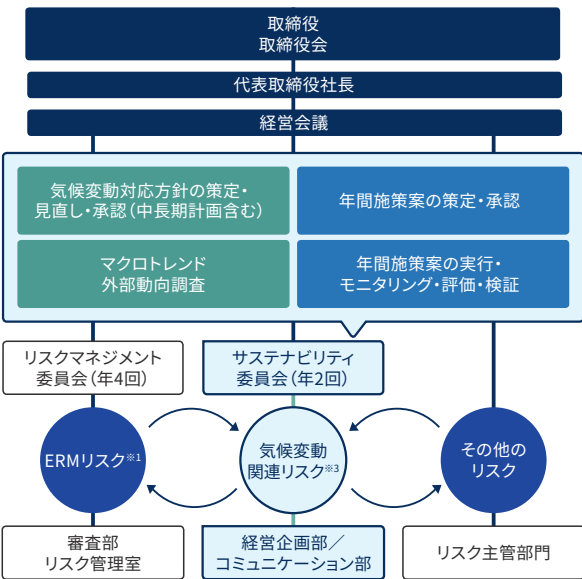
リスク管理

当社は事業活動に影響を与えるリスクを「ERMリスク^{※1}」と「その他のリスク」に区分しています。信用リスク・市場リスク・オペレーショナルリスク等業務に係るERMリスクは、リスクマネジメント委員会で管理します。その他のリスクは、当社グループ事業に重要な影響を及ぼす可能性のあるリスクとして経営会議で管理します。

気候変動関連リスクについては、双方に影響する経営上の重要なリスクと考え、総合的リスク管理の観点から、代表取締役社長を委員長とするサステナビリティ委員会で統合し管理します。具体的には、マクロトレンドや外部動向調査をもとに中長期を含む気候変動対応方針の策定・見直しを行う他、リスク対応を含む年間施策案の策定、その実行・モニタリング・評価・検証といったPDCAを行います。

なお、気候変動関連リスクによる重大な影響^{※2}が想定される場合は、速やかに対応方針を議論し、経営会議で審議の上、取締役会で決議し適宜事業計画に反映します。

リスク管理体制図



※1 ERMリスク ERM（エンタープライズリスクマネジメント）における①信用リスク、②市場リスク、③オペレーショナルリスク（事務リスク、システムリスク等）
※2 重大な影響 東京証券取引所の適時開示基準に準拠
※3 環境関連法に関するリスクはISO14001に基づく環境マネジメントシステムにおいて管理

人材戦略

多様な人材を採用し、従業員一人ひとりが自律的にキャリアを描き、それぞれが専門性を持った強い個になること、及び一人ひとりが健康でやりがいを持って働き、最大限の力を発揮できる職場づくりの実現に向けて施策の立案、制度の整備に取り組んでいます。

専門性を有する人材の育成（強い個の育成）

当社は人事理念に基づき、自らチャレンジすることで会社の変革・成長に貢献し続け、かつ、お客様満足の追求に力を発揮できる人材の育成に取り組んでいます。

人事理念

ICT&金融ソリューション企業への変革を、個人として主導し、組織として具現化できる人材を育て、公正に評価し、報います。

7つの価値観

① お客様を起点

② イノベーションの創出

③ 高き倫理観

④ 本質の追究

⑤ 多様な考えを尊重

⑥ チャレンジスピリット

⑦ やり抜く

育成施策

人事理念実現のためには、従業員一人ひとりが高い専門性と自律的な行動、さらに市場環境の変化に対応できる能力を身につけることが必要です。当社では制度の適切な運用や社外トレーニーを含めた戦略的な人事ローテーション、充実した教育体系の構築に取り組んでいます。また、7つの価値観を体現する人材を育成するために、従業員に求める能力を明確にし、各種教育施策によって従業員の気付き・動機づけを促すとともに、個々人の業務・役割に則した自律的な学習・キャリア形成を支援できるよう、制度面の見直しも随時行っています。

多様性の推進

新たな事業領域への事業拡大を通じてさまざまな分野から専門性・経験を持つ人材を採用しています。2022年3月末では中途採用者が従業員の約半数、

男女比率は男性60%、女性40%です（採用に占める女性の比率は40%）。また、DX、グローバル、地域活性化、ファンド投資等即戦力となる専門人材を採用し、ダイバーシティのある組織風土になっています。

管理職に女性が少ない状況にある当社では、「女性の登用・活躍」を最優先で取り組むべき経営課題と認識し、女性活躍推進室が人事総務部と協働し、女性の活躍につながる施策を実行しています。

こうした取り組みにより女性管理職数は徐々に増えています。今後さらに女性管理職を増やしていくことを目指し、そのパイプラインとなる管理職候補者層の女性比率を2023年4月に20%とすることを目標に、女性がより活躍できる環境整備と共に女性活躍を促進させていきます。2021年10月には、女性の職業生活における活躍の推進に関する法律に基づく「えるぼし」認定（3段階目）を取得しました。

当社は、定年を迎える従業員に対して65歳までの再雇用を行う制度を導入し、本人や上司との事前面談の上、役割と成果に応じて処遇しています。

障がい者にはその状況に合わせてさまざまな配慮を行っています。2021年7月からは「障がい者が安心して長く働ける環境の提供」「障がい者就業機会の創出による地域貢献」を目的としてNECキャピタルソリューション農園を開設し、障がい者の雇用の促進につなげています。



農園視察の様子（写真右から2人目が社長の菅沼、3人目が取締役の木崎）



働き方改革とワークライフバランス

従業員一人ひとりが、自律的に働き方や働く場所を選択できるように、全従業員にモバイルパソコンとスマートフォンを配備し、自宅やサテライトオフィス等、その日の状況に合わせて柔軟に業務が行えるようIT環境を整備しています。また、従業員のワークライフバランスを実現するために、各種制度を整備する他、客観的に労働時間を把握できるシステムの導入等、長時間労働を防止するための取り組みも行っています。さらに育児や介護に関わる各種の休暇・休職制度の充実や、休暇取得の促進にも努めています。

主な制度	
●フレックス制度	●ファミリーフレンドリー休暇制度
●ノー残業DAY	●育児休職制度、育児短時間勤務制度
	●介護休職制度、介護短縮勤務制度

健康増進に向けた取り組み

当社では、従業員の健康保持・増進に向け、各種プログラムを提供する等、積極的に取り組んでいます。

主な取り組み	
●健康セミナー	●衛生委員会（産業医、人事総務部、従業員代表委員で構成）の設置、職場巡回
●卒煙プログラム	●メンタルヘルスに関する取り組み（セルフケア研修・ラインケア研修・EAP相談室等）
●健診結果分析システム	

「自分らしく働くためのセミナー」を開催

女性活躍推進室では、2019年3月期より「自分らしさを発揮しながら働く」をテーマに、集合研修やワークショップを実施しています。2022年3月期は、3月8日の国際女性デーに合わせ、「自分らしく働くためのセミナー」をオンラインで開催し、147名（うち4割超は男性）が参加しました。本セミナーでは、社外取締役である萩原貴子氏（株式会社DDD代表取締役）及び山神麻子氏（ITN法律事務所パートナー）に登壇頂き、取締役の手塚（当時）を交えて、講話とパネルディスカッションを行いました。

冒頭、手塚からは、当社の女性活躍推進活動の現状や会社が期待するダイバーシティ推進について説明があり、従業員一人ひとりが自身のキャリアを考えて自律することの重要性が提起されました。

エンゲージメント※サーベイ及びヒアリングの実施

エンゲージメントサーベイを実施するとともに、定期的に人事部員が全従業員へのヒアリングを実施し、さまざまな意見を収集し、個別課題も含めてその解決につなげています。また、サーベイ結果をもとに、本部ごとにそれぞれの課題に応じた主体的な解決の取り組みを図っています。

※エンゲージメント：組織や仕事に対して自発的な貢献意欲を持ち、主体的に取り組んでいる状態。



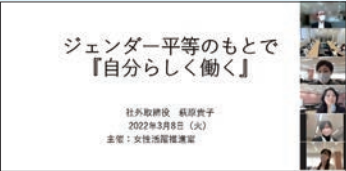
部門長以上を対象としたエンゲージメントサーベイワークショップの様子

詳しくはこちらへ
<https://www.necap.co.jp/csv/employees.html>



Column

続く萩原氏の「ジェンダー平等のもとで『自分らしく働く』」と題した講話では、変化の激しい事業環境の中で企業が自ら変革し、成長し続けるためにダイバーシティの推進が重要であること、また従業員が自分らしく働くためのマインドセットが紹介されました。後半は従業員からの質問をもとに、萩原氏、山神氏の経験談を交えたパネルディスカッションが行われました。参加者が自分らしく働くことを改めて考える、良い機会となりました。



コンプライアンス

当社グループ各社の役員及び従業員の企業倫理、コンプライアンス意識の向上を常に図っています。

行動規範

「NECキャピタルソリューショングループ行動規範」を策定し、日常のあらゆる活動において関係法令の遵守徹底と、社会倫理に適合した行動をとることを明言しています。

基本姿勢

- 1 私たちは、あらゆる企業活動の場面において、関係法令およびこの規範をはじめとする社内規程等を常に遵守し、すべての企業活動が正常な商慣習と社会倫理に適合したものとなるよう努めます。
- 2 私たちは、あらゆる企業活動の場面において、すべての人の基本的人権を尊重します。また、人種、信条、性別、年齢、社会的身分、門地、国籍、民族、宗教または障害の有無等の理由による差別や個人の尊厳を傷つける行為を行いません。
- 3 私たちは、お客さま、取引先、従業員等の個人のプライバシーを尊重します。
- 4 私たちは、NECキャピタルソリューショングループと利害関係をもつすべての者との間で公平・公正かつ透明な関係を維持し、公正な取引を行います。
- 5 私たちは、NECキャピタルソリューショングループの正当な利益に反して、自分や第三者の利益をはかるような行為を行いません。
- 6 私たちは、NECキャピタルソリューショングループの信用、名誉を毀損するような行為を一切行いません。
- 7 私たちは、内部統制が有効に機能する体制を整備し、運用します。
- 8 私たちは、財務・会計関係をはじめとするすべての記録を正確かつ公正に行う等、関係法令および社内規程等に従って、適正に業務を遂行し、不正な会計処理およびNECキャピタルソリューショングループに損害を生じさせる行為等を決して行いません。
- 9 私たちは、常に社会人としての自覚を持ち、高い道德観、倫理観に基づき社会的良識に従って行動します。

コンプライアンス推進体制

四半期ごとに開催される内部統制委員会において、グループ全社の取り組みを横断的に統括しています。

また、日常的なコンプライアンス監査として、監査部が法令、定款、諸規程等の遵守状況に関する内部監査を行っています。

コンプライアンス教育

当社グループ各社の役員及び従業員一人ひとりが、すべての企業活動の根本であるコンプライアンスの必要性や重要性について理解し、「NECキャピタルソリューショングループ行動規範」の各規程に従って、適切に業務を遂行していくために、毎年コンプライアンス教育を実施し、全グループ会社の役員及び従業員（派遣含む）全員が受講しています。

内部通報制度

不正行為に気づいた従業員が、匿名で通報できる内部通報窓口を設けています。また、通報者に対して、不利益な処分等が行われない措置を講じています。

海外を含む当社グループ全役職員が内部通報制度を利用できます。

反社会的勢力排除の基本的な考え方

当社グループは、社会の秩序や安全を脅かす暴力団等の反社会的勢力を社会から排除していくことが社会共通の重要課題であることを認識し、社会的責任のある企業として、反社会的勢力に対する基本方針を定めるとともに、この方針を実現するための体制を整備しています。

詳しくはこちらへ
<https://www.necap.co.jp/csv/governance/compliance.html>



情報セキュリティ

当社グループの情報システム並びに当社グループが独自に所有する情報、当社グループのお客様・取引先等から提供を受けた情報等について適切なセキュリティ対策を講じることにより、正常な企業活動及び組織運営を維持し、お客様・取引先等からの信頼を得ることを目指しています。

情報セキュリティ向上に向けた取り組み

2006年にISO/IEC27001の認証を取得し、情報セキュリティレベルの維持向上に取り組んでいます。

また当社では、毎年当社グループの役員及び従業員（派遣含む）全員に情報セキュリティ教育を実施

しています。中途入社者、及び派遣社員においては、入社後速やかに情報セキュリティ教育を実施し啓蒙活動を推進しています。

個人情報保護への取り組み

お客様の個人情報を適切に保護するため、「個人情報保護方針」を制定し、この方針に従い情報を取り扱っています。2020年に、「JISQ 15001（個人情報保護マネジメントシステム-要求事項）」に準拠した個人情報保護マネジメントシステムを確立し、プライバシーマークを取得しました。

詳しくはこちらへ
<https://www.necap.co.jp/csv/governance/security.html>



リスクマネジメント

さまざまな点からリスクと機会を特定し、多様化する事業展開上のリスクを適切に管理しています。

リスクマネジメントにおける考え方

当社の考えるリスクマネジメントの目的とは、企業の存続性の確保とステークホルダーにとっての企業価値の向上です。

当社のビジネスにおいて一定のリスクを引き受けることは必要ですが、リスクの顕在化による会計上の損失や補償、賠償等の発生は信用の失墜を招き、企業の存続に大きな影響を及ぼす場合があります。当社はリスク許容力を明確化してコントロールするリスクマネジメントを実践し、ステークホルダーとの信頼関係を高めていきます。

リスク管理体制

当社では、経営に関わるリスクを特性ごとに適切に管理することで、事業の持続性と効率性を確保するよう努めています。

リスク管理規程でリスクを想定・分類し、不測の事態発生リスクを回避、極小化するとともに、代

表取締役社長を委員長とするリスクマネジメント委員会を設置し、各種リスク対策や体制の構築、実施状況の監督・協議等を行っています。また、審査部リスク管理室において、連結レベルでの信用リスク・市場リスク・オペレーショナルリスク等、業務に係るリスクの把握及び管理を行っています。

また、信用リスク・市場リスク・オペレーショナルリスク等の各種リスクを統一的な尺度で定量的に計測し、その計測された各種リスク量は経営体力と対比させてコントロールしています。

BCP策定

当社は経営の最重要課題の一つとしてBCP（Business Continuity Plan：事業継続計画）を策定し、それを運用・向上させる仕組みの強化を行っています。

1 従業員・来訪者の生命・安全の確保

2 金融業としての社会的責務の遂行

3 経営ダメージのミニマム化

コーポレートガバナンス

CSV経営実現に向け、株主をはじめ、地域社会・取引先・従業員といった各種ステークホルダーの視点に立ち、対話を重ねながら、中長期的観点で経営を監視・監督し、経営の機構改革に取り組んでいます。



監査役（常勤） 音田 亘	取締役 新井 貴	代表取締役社長 菅沼 正明	代表取締役 永井 克紀	取締役 木崎 雅満	監査役（常勤） 小泉 吉之
-----------------	-------------	------------------	----------------	--------------	------------------

取締役（2022年6月末現在）

代表取締役社長 菅沼 正明	代表取締役 永井 克紀	取締役 新井 貴	取締役 木崎 雅満
1987年4月 日本電気(株) 入社 2011年7月 同社新事業推進本部長 2014年4月 同社執行役員 2022年4月 当社シニアオフィサー 2022年6月 当社代表取締役社長(現任)	1986年4月 日本電気(株) 入社 2015年4月 同社九州支社長 2017年4月 同社関西支社長 2019年4月 当社取締役執行役員常務付主幹 2020年4月 当社執行役員常務 2020年6月 当社代表取締役、執行役員常務(現任)	1988年4月 日本開発銀行(現(株)日本政策投資銀行) 入行 2012年6月 同行中国支店次長 2014年4月 当社執行役員常務付兼(株)リサ・パートナーズ取締役 2017年4月 当社執行役員兼(株)リサ・パートナーズ取締役常務執行役員 2021年6月 当社取締役(現任) 2022年4月 執行役員常務(現任)	1986年4月 日本電気(株) 入社 2014年4月 同社経営企画本部長 2017年4月 NECネットエスアイ(株) 取締役執行役員 2022年4月 当社執行役員 2022年6月 当社取締役、執行役員常務(現任)
取締役 名和 高司※ 一橋大学大学院 国際企業戦略研究科 教授	取締役 萩原 貴子※ 株式会社DDD 代表取締役	取締役 山神 麻子※ ITN法律事務所 パートナー	取締役 大久保 智史 日本電気株式会社 経営企画部門経営企画部 上席プロフェッショナル兼関連企業室長
2010年6月 一橋大学大学院 国際企業戦略研究科 教授(現任) 2011年6月 当社取締役(現任)	2014年4月 独立行政法人国立女性教育会館外部評価委員(現任) 2020年7月 (株)DDD 代表取締役(現任) 2021年6月 当社取締役(現任)	2012年7月 名取法律事務所(現ITN法律事務所) パートナー(現任) 2021年6月 当社取締役(現任)	2020年6月 当社取締役(現任)
取締役 永井 孝典			
日本電気株式会社 社会公共事業支援部門長 2020年6月 当社取締役(現任)			

監査役（2022年6月末現在）

監査役（常勤） 音田 亘	監査役（常勤） 小泉 吉之	監査役 二瓶 俊哉	監査役 南治 孝司
音田 亘	小泉 吉之	二瓶 俊哉	南治 孝司
2017年6月 当社監査役(現任)	2022年6月 当社監査役(現任)	日本電気株式会社 エンタープライズ企画統括部 経理グループ ディレクター 2019年6月 当社監査役(現任)	日本電気株式会社 経理財務部門 CFOオフィス長 2020年6月 当社監査役(現任)

※ 名和高司氏、萩原貴子氏、及び山神麻子氏は、株式会社東京証券取引所の定めに基づく独立役員です。

企業統治体制

当社は株主総会の他、会社法上の機関として、取締役会、監査役会及び会計監査人を設置しています。また、執行役員制度を導入し、意思決定の

迅速化を図るとともに、取締役会において監督・監視機能の強化を図っています。

ガバナンス強化のあゆみ



スキルマトリックス

当社は、経営戦略を踏まえ取締役会が備えておくべきスキルを特定し、知識・経験・能力が全体として

バランスよく備わるよう取締役を構成することとしております。

	知識・経験・能力								
	企業経営	CSV・ESG	財務・会計	法務・リスク マネジメント	人事戦略	金融	ICT	グローバル	事業開発
菅沼 正明	●	●					●		●
永井 克紀	●	●				●	●		
新井 貴		●	●			●		●	●
木崎 雅満	●	●	●	●			●	●	●
名和 高司	●	●			●			●	●
萩原 貴子	●	●			●			●	
山神 麻子		●		●				●	
大久保 智史	●						●		
永井 孝典	●						●		

取締役会

当社の取締役は9名であり、このうち5名は社外取締役です。取締役会は、月1回の定時開催の他、必要に応じて臨時に開催し、法令、定款等で定められた事項や、経営に関する重要事項を決定するとともに、取締役の業務執行の状況を監視しています。2022年3月期は、取締役会を14回開催しました。また、社外取締役のうち3名は、当社グループ及び主要株主との間に利害関係を有しておらず、一般株主と利益相反の生じるおそれのない独立性のある社外取締役を選任し、東京証券取引所の定めに基づき独立役員として届け出ています。当社が社外取締役に期待する役割は、企業経営全般に対し、高い見識と豊富な経験をもとに客観的な見地から経営上の助言を行うことや、取締役会における意思決定への関与を通じて、意思決定の妥当性・適正性を確保することです。

監査体制

監査役4名（うち社外監査役3名）による監査役会を定期的に開催し、監査計画に基づく監査の実施状況や経営情報について意見交換を行っています。監査役は、取締役会をはじめ、経営会議やその他の社内の重要会議に出席する他、代表取締役社長との間で月1回会合を持ち、会社として対処すべき課題、監査役監査の環境整備の状況、監査上の重要課題

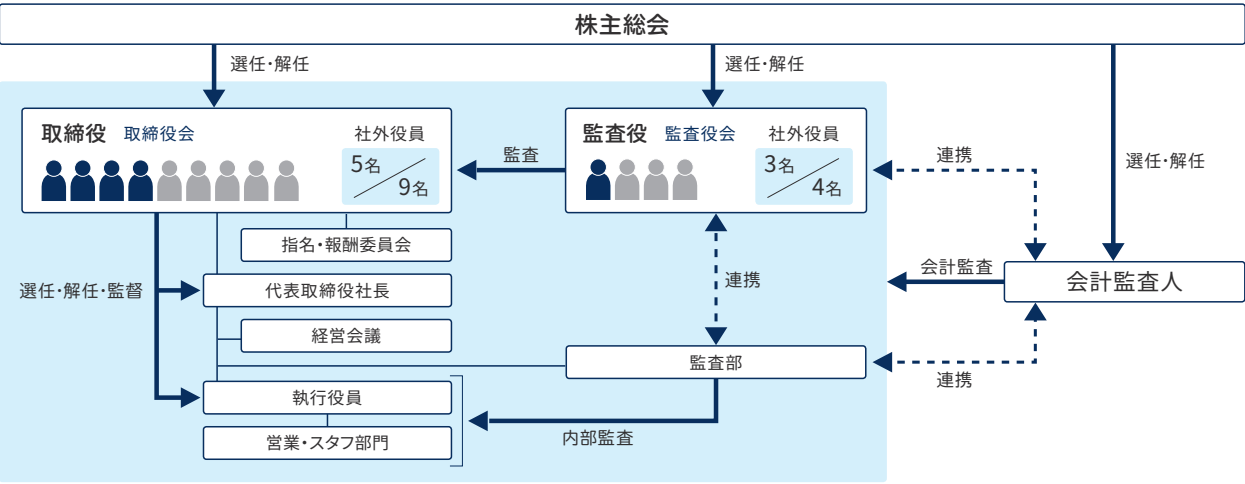
等について意見交換するとともに、取締役及び従業員から業務執行について、直接聴取を行っています。また、監査部は内部監査を通じて業務の改善に向けた具体的な助言・勧告を行うとともに、内部統制の整備、運用に関する助言及び運用状況の評価を行っています。

取締役会の実効性評価

当社は、取締役会の機能向上のため、取締役会において毎年1回、取締役会の実効性について分析・評価を行っています。2022年1月に全取締役及び監査役を対象に、外部に委託してアンケートを実施しました。アンケート結果に基づき、取締役会事務局が独立社外取締役へ個別にインタビューを実施し、各取締役から意見が出されました。これらの結果を踏まえた上で、全取締役及び監査役を構成員とする「経営懇談会」において以下の視点に基づいて意見聴取を行い、2022年3月期における取締役会については、十分な実効性が確保されていると評価しました。

1	取締役による経営の監督
2	適切な役員構成
3	取締役による経営の戦略的な方向付け
4	取締役会における充実した議論の確保

コーポレートガバナンス体制図 (2022年6月末現在)



役員報酬

当社は、取締役の個人別の報酬等の内容に関わる決定方針を、過半数を独立社外取締役に構成する指名・報酬委員会で審議し、取締役会に諮り決定しております。当社の取締役の報酬は、当社の企業理念の実現を实践する優秀な人材を確保・維持し、持続的な企業価値及び株主価値の向上に向けて期待される役割を果たすことへの意欲を引き出すに相応しいものとするとして制度設計を行っています。業務執行の役割を担う取締役の報酬は監督機能に対する監督報酬及び執行機能に対する執行報酬（内訳として、基本報酬、業績報酬及び株式報酬）により構成しており、標準的な業績時における

固定報酬と業績連動報酬の割合は概ね60：40と設定しています。業績連動報酬は、短期及び中長期の経営目標に対する取締役のコミットメントを促すべく、連結当期純利益及び各取締役の管掌範囲の中長期課題解決につながる目標として設定された個人KPI^{*}の達成度に応じて決定しています。

社外取締役及び監査役の報酬は、その役割を踏まえ基本報酬のみとし、監査役の報酬額については監査役の協議により決定しています。

※KPI: Key Performance Indicator、重要業績評価指標のこと。

詳しくはこちらへ
<https://www.necap.co.jp/csv/governance/index.html>



独立役員メッセージ



名和 高司
一橋大学大学院
国際企業戦略研究科 教授

従業員を派遣する等事業に寄り添った取り組みを行い、種まき以上のことができたと言える。現状まだ収益化に課題は残るが、今後、新事業の「テンプレート」を確立し横展開してスケール化を図ってみたい。

事業として社会課題解決に取り組むCSVの実践にイノベーションは欠かせない。高名な経済学者のシュンペーターは、イノベーションを興す「企業家」には、伴走し事業運営や資金提供をする「銀行家」が必要だと指摘する。当社がイノベーションの主体であることも大切だが、事業そのものに寄り添う「銀行家」であることも肝要だろう。当社が新事業で行っている取り組みはまさにそれにあたるのではないかと。今後興るであろうイノベーションを見極め、世に送り出す事業の支援を行う。これは金融機関が取り組むべき最も本質的なソリューションだと考える。菅沼新社長のもと、さらなるCSV経営の推進に期待している。

独立役員メッセージ



萩原 貴子
株式会社DDD 代表取締役

コロナ禍や不安定な国際情勢等、想定外の大きな外部環境変化の中、昨年度はコア領域の拡充と新事業の収益化を目指した「中期計画2020」の2年目として成果を積み上げ、収益基盤の拡充、経営基盤の強化等、組織として成長する力をつけてきました。主に取り組む4つの社会課題である「社会・ICTインフラの整備」「地域社会・経済の活性化」「地球温暖化の防止」「高齢社会への対応」での事業開発と発展は、当社の企業価値向上のみならず社会貢献と



山神 麻子
ITN法律事務所 パートナー

次のグループビジョン策定に向かう重要な時期にあたり、経営基盤強化とガバナンスの点から以下に注目しています。
コア領域では、各事業でサービスの進化が拡充段階に入中、グローバル事業については事業再構築と現地マネジメントの強化やNEC Financial Services, LLC (米国) の買収が2019年以降に相次いで行われました。今後の成長に向けては、海外現地法人の状況を把握してリスクをコントロールしつつ、グループ全体の価値向上を図る観点から戦略を策定・実現していくことが不可欠です。取り組み中の経営管理強化と併せて、当社にふさわしいグ

しても今後の展開が大きく期待されます。当社の強みを生かした地域活性化に貢献する4領域(エネルギー・観光・農業・ヘルスケア)での新事業についても今後の成長を期待したいところです。
多様な能力、経験、経歴をもった従業員の力を活かす組織と企業風土が、当社の今までの成長と発展を可能にできました。グローバルに挑戦するサービス・カンパニーとして挑戦し続けるためには、今後益々多様な人材が集い、それぞれの力を発揮し活躍する組織風土へと変革し続けることが求められます。多くの日本企業同様、当社においてもジェンダー平等の実現は、さらなる企業価値向上のために避けては通れないテーマです。今までの取り組み成果を生かしつつ企業風土変革に寄与する力に結びつける為にも、重要な経営課題として全社を挙げてさらにアクセルを踏んで取り組むべき時だと考えています。

ループガバナンスを構築できるよう議論を重ねられればと思います。
新事業では、グループビジョンの理解浸透と相まって、地域活性化につながるサービスの幅の広がりや質の向上が見られました。事業環境変化の影響で収益化に遅れのある領域もありますが、機会とリスクの評価・管理を進化させる経営基盤強化が着実に進むことで、より機敏な戦略立案と実行が可能になるものと考えています。
人材戦略では、明確な理念のもと、多様な人材の個性・人権が尊重される働きやすい職場環境が実現されてきました。専門性・自律性・変化への対応能力の習得に向けた施策や制度見直しも、課題を拾いながら丁寧に進められています。中核人材の多様性、とりわけ女性の管理職登用にに向けては、世代・性別を問わず全ての層のマインド変革にも注力されており、社外の立場から積極的に関わらせて頂きたい分野です。今後は、次世代のマネジメント・トレーニングも重要課題としてさらに注力されることを期待しています。



不透明な事業環境の中、
日本のリース業界は取扱高が前期比減少

2022年3月期における国内経済は、飲食業や観光業等を中心に新型コロナウイルス感染症の影響を受け、厳しい状況が続きました。またサプライチェーンの混乱に伴う半導体不足は産業界全体に広く影響を及ぼしました。加えて、2022年2月に勃発したロシアによるウクライナ侵攻は、原油や穀物等の商品価格の高騰を招き、各国は利上げを含めた金融引き締め政策で対応に追われる等、先行きの不透明感が増す状況となりました。
このような中、国内のリース業界全体の2022年3月期におけるリース取扱高の累計は、前期比8.1%減少し、4兆2,186億円となりました(2022年5月30日公表の公益社団法人リース事業協会「リース統計」より)。

当社グループの経営成績は増収・増益、
最終利益は過去最高益を更新

このような事業環境のもと、当社グループの2022年3月期における業績は増収・増益となりました。親会社株主に帰属する当期純利益は、2022年1月に上方修正した業績予想値を上回り過去最高益を更新しました。これは、リース事業及びインベストメント事業が伸長したことによります。リース事業は、これまで着実に積み上げてきた営業資産残高に

2022年3月期の
業績振り返りと
2023年3月期の展望

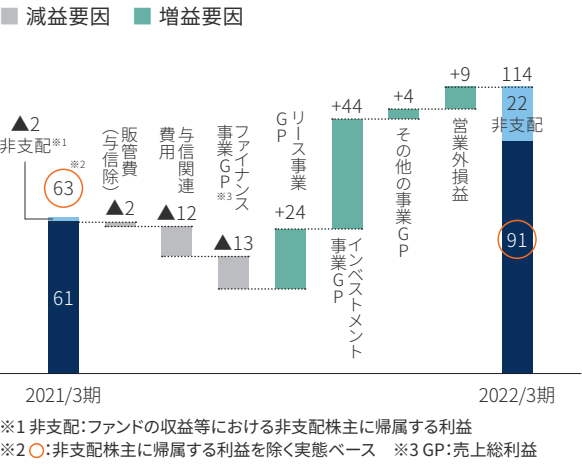
執行役員 渡辺 登

よる売上総利益の増加と大型の資産売却により、売上・利益共に大きく伸長しました。またインベストメント事業は、運営するファンドにおいてIPO(株式公開)を含むEXIT(持分売却)が複数あり、こちらも売上・利益共に拡大することができました。

連結業績概要(単位:億円)

	2021/3期	2022/3期	前期比
売上高	2,213	2,499	+12.9%
営業利益	60	104	+75.1%
経常利益	61	114	+87.6%
親会社株主に 帰属する当期純利益	41	69	+68.5%
1株当たり 当期純利益	191円29銭	322円37銭	—

連結経常利益の主要増減要因(単位:億円)



リース事業及びインベストメント事業が伸長、
その他の事業は黒字化

セグメントごとに見ると、主力のリース事業においては、前述のとおり積み上げた営業資産残高や大型の資産売却から売上高及び売上総利益が伸長し、前期比で営業利益は大幅伸長となりました。

一方ファイナンス事業は、金利収入等の減少に伴い売上高及び売上総利益が減少しました。また、与信関連費用の計上に伴い営業利益は7億円の赤字となりました。与信関連費用は前期比19億円増加の33億円の計上と大幅に増加しておりますが、これは、主に個別の大型案件に関する与信関連費用を計上したことによるものです。

インベストメント事業は、前述のとおりファンドによる大型EXITがあり増収・増益となりました。この中には、株式会社リサ・パートナーズが運営するファンドのEXITに加えて、当社が運営するベンチャーファンドにおけるIPOによる複数のEXITが含まれています。

その他の事業においては、太陽光売電収入やヘルスケア施設の賃料収入等の新規事業の取り組みが進展し、売上高・売上総利益共に前期比で増加し、営業利益は黒字化しました。

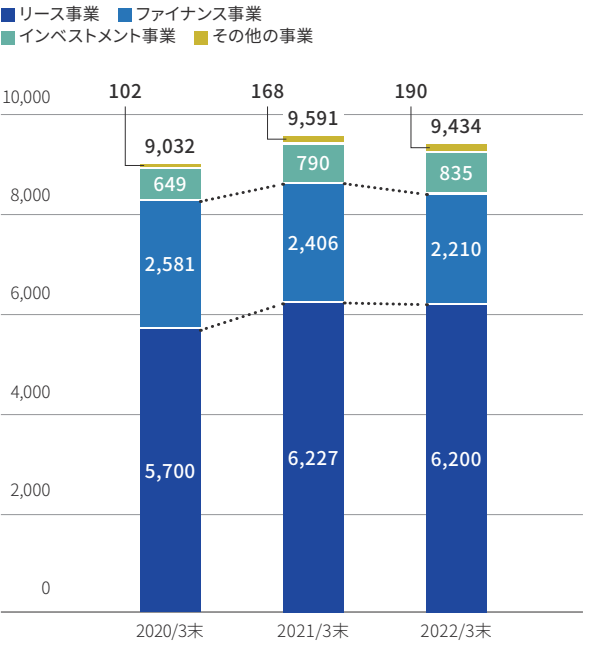
連結事業別収益 (単位:億円)

		2021/3期	2022/3期	前期比
リース事業	売上高	2,061	2,242	+8.8%
	売上総利益	142	166	+16.8%
	営業利益	45	71	+59.0%
ファイナンス事業	売上高	67	52	▲21.6%
	売上総利益	54	41	▲23.7%
	営業利益	24	▲7	—
インベストメント事業	売上高	68	164	+140.6%
	売上総利益	52	96	+84.6%
	営業利益	7	54	+634.9%
その他の事業	売上高	17	42	+139.4%
	売上総利益	11	15	+37.4%
	営業利益	▲0	3	—
計	売上高	2,213	2,499	+12.9%
	売上総利益	258	317	+22.7%
	営業利益	60	104	+75.1%

※ 短信セグメント情報のうち、「調整額」を除いて表示

営業資産残高に関しては、ファイナンス事業で主にファクタリングが減少した影響から前期比減少したものの、全体では過去最高を記録した前期末からわずかの減少に留まりました。

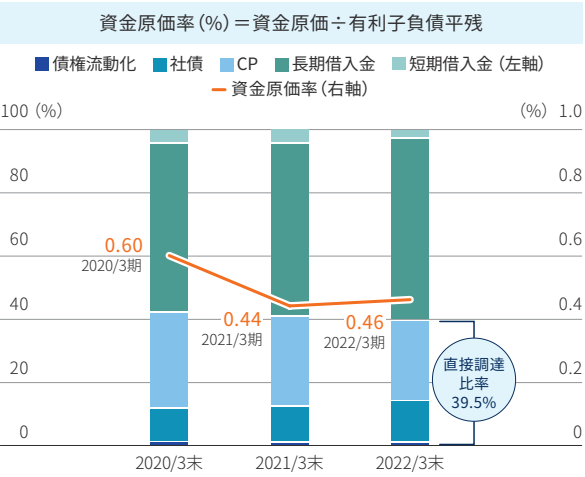
連結営業資産残高の状況 (単位:億円)



有利子負債残高は前期比減少

円貨調達、日銀の異次元金融緩和政策の継続を背景に、低位安定の状態が継続しましたが、2022年3月には米国のFRBによる金融引き締め前倒し観測を受け、長期金利に上昇圧力がかかる状況となりました。外貨に関しては、2022年3月にFRBの金融政策の変更があったものの、2022年3月期は総じて安定した調達を行うことができました。社債については、通常の起債に加えて、当期において当社初のサステナビリティボンドを発行しました。資金原価率は外貨の調達金利上昇の影響を受け前期に比べて上昇しましたが、当社の外貨建アセットは大半が変動金利契約となっているため、金利変動が業績に与える影響は限定的です。なお、資本の財源及び資金の流動性に問題はなく、キャッシュ・フローについても正常です。

連結有利子負債構成比(左軸)・資金原価率(右軸)



重大なリスクの動向は注視を継続

2023年3月期において、当社事業に影響を及ぼす可能性のある重大なリスクは、新型コロナウイルス感染症の拡大とロシアによるウクライナ侵攻の2点と考えています。

1点目の新型コロナウイルス感染症については、政府による対策は進むものの、依然国内外における感染拡大等の影響により不透明な状況が続くものと予測しています。このような状況において、当社グループでは、WEB会議や在宅勤務を活用し事業運営への影響は限定的となっておりますが、一方で、感染症の影響が長期化することによる景況感の悪化等からお客様企業の設備投資の手控えや資金繰りの悪化等には注視が必要と考えています。

2点目のロシアによるウクライナ侵攻については、欧米諸国による経済制裁と相俟って世界経済に大きな影響を及ぼしています。原油をはじめ、資源や食料価格の高騰を引き起こすとともに、当該地域におけるビジネスの信用不安が高まっています。

このような状況において、当社グループの事業が影響を受ける可能性のあるものとして、与信関連費用の増加、資金調達コストの増加及び為替変動幅の拡大等を想定しています。なお、当社グループは、当該地域に直接の関連を持つ資産を保有していないため、与信関連費用の増加についての直接的なリスクは限定的であると考えています。一方で資金調

達コストの増加や為替変動幅の拡大については引き続き注視していきます。

2023年3月期は過去最高となった
当期並みの利益確保を目指す

2023年3月期については、前述の世界的なリスクにより先行きの不透明感が増すものと考えますが、当社グループは、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を踏まえて策定した「中期計画2020」の方針から大きく変わることなく事業を行っていきます。

連結業績は、売上高2,500億円、営業利益及び経常利益110億円、親会社株主に帰属する当期純利益65億円を計画しました。当期において為替評価益や繰延税金資産の計上といった特殊要因があったことから当期の親会社株主に帰属する当期純利益69億円より減益となっておりますが、特殊要因を除いた実質ベースでは過去最高益であった当期並みを維持する計画です。

当期実績と来期予想 (単位:億円)

	2022/3期 実績	2023/3期 予想
売上高	2,499	2,500
営業利益	104	110
経常利益	114	110
親会社株主に帰属する当期純利益	69	65
1株当たり当期純利益	322円37銭	301円91銭
配当金	74円00銭	74円00銭

※ 予想は2022年4月26日現在

2023年3月期の年間配当金は
当期と同額となる74円を計画

2022年3月期の年間配当金については、期初に計画していた1株当たり64円から期末配当金を10円増額し、年間で74円としました。2023年3月期は、安定配当維持の基本方針のもと、当期と同額の年間74円(中間配当37円)を計画しています。

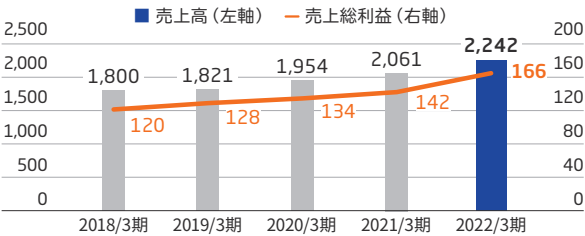
リース事業

売上総利益
構成比
52%

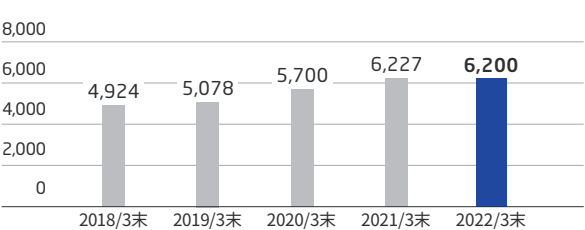
主要
品目

- ・情報通信機器、事務用機器及び
その他各種設備機器等のリース・レンタル・割賦販売
- ・リースに関連する物品売買、満了・中途解約に伴う
物件売却及びリース機器の保守サービス等

売上高・売上総利益 (単位: 億円)



営業資産残高 (単位: 億円)



事業概要

リース事業の契約実行高に占めるICT製品比率はおよそ8割、官公庁・自治体比率はおよそ6割となっており、ICTと金融で社会インフラの整備や地域経済の活性化を支えています。また、メーカー系リース会社として培ってきたノウハウを活かし、機器に保守サービスを組み合わせたメンテナンスリースや、ベンダー様向けのベンダーファイナンスプログラム(商品販売におけるファイナンスサービスの提供)等を展開しています。また、エネルギー関連設備や建物等、取り扱う営業資産の多様化を進めています。

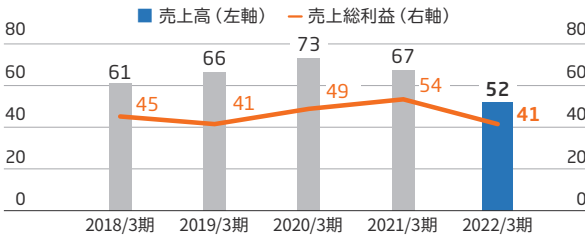
ファイナンス事業

売上総利益
構成比
13%

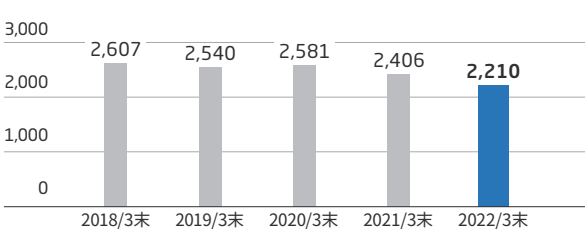
主要
品目

- ・金銭の貸付、ファクタリング及び
配当収益の収受を目的とする有価証券投資等

売上高・売上総利益 (単位: 億円)



営業資産残高 (単位: 億円)



事業概要

企業やプロジェクト向けに融資を行う他、お客様企業とのお取引先に対する債権流動化プログラム等を提供しています。プロジェクト向けには、特定目的会社(SPC)への出資という形での資金提供を行います(会計上は有価証券の投資として計上し、配当として返済を受けます)。お客様の売掛金を早期に資金化するファクタリングには、お客様企業に向けた「個別ファクタリング」と、NECグループに向けた「一括ファクタリング」があります。ファイナンス事業では金利手数料のみが売上として計上されるため、売上高は大きくありませんが売上総利益構成比では全体の13%を占めています。

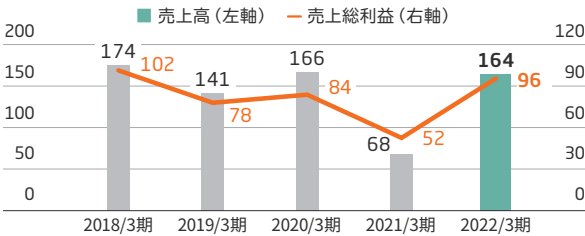
インベストメント事業

売上総利益
構成比
30%

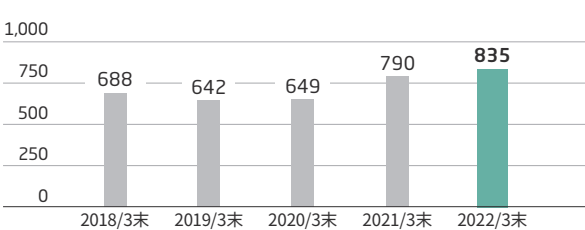
主要
品目

- ・有価証券の売却益の収受を
目的とするベンチャー企業向け投資等
- ・株式会社リサ・パートナーズが行っているアセット、
不動産及びアドバイザーの各ビジネス

売上高・売上総利益 (単位: 億円)



営業資産残高 (単位: 億円)



事業概要

当社のベンチャー企業投資は、2012年に開始して以来、創業期のテクノロジー系ベンチャー企業を発掘・育成するとともに、社会課題解決に資するサービス等を提供するベンチャー企業の成長支援を進めています。また、2010年に当社グループに加わった株式会社リサ・パートナーズは、地域企業等が抱える経営課題に対し、資金面で支援する「投融資」と、金融・不動産等の専門的見地から助言する「アドバイザー」の両面から、お客様に最適な解決策として事業成長支援、資本効率改善、債権の健全化、不動産の有効活用等のサービスを提供しています。

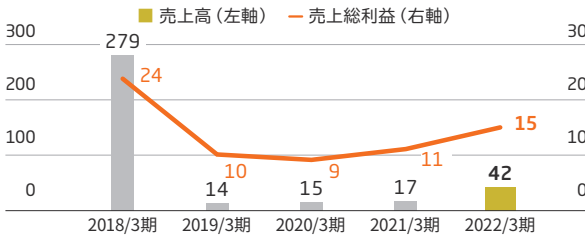
その他の事業

売上総利益
構成比
5%

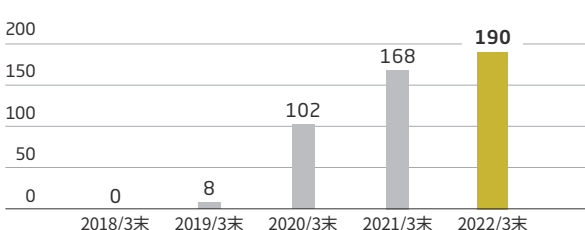
主要
品目

- ・エネルギー・観光・農業・ヘルスケアを領域とする
新事業、PFI・PPP事業及びその他各種サービス等

売上高・売上総利益 (単位: 億円)



営業資産残高 (単位: 億円)



事業概要

本セグメントは主に新規事業として取り組む事業の収益が計上されます。新規事業では、投融資の枠を超え、事業会社の運営に直接加わり事業そのものに参画している取り組みが複数あります。エネルギーでは、太陽光発電事業や地域新電力会社の運営、電力の買い取り及び販売等を、観光においては、地域の観光資源を活用した地域活性化の推進や宿泊・飲食業等への投融資を行っています。農業においては、収益性の高い農業経営モデルの構築等に取り組んでいます。ヘルスケアにおいては、ヘルスケアREIT向けのウエアハウジング事業を行っています。またPFI・PPP事業への参画、事業承継やM&Aに関するサービス等の手数料収入も本セグメントに計上されます。

※ 報告セグメントの変更に伴い、2018年3月期～2021年3月期は遡及修正したデータを表示しています。

セグメント区分を見直し、より事業の動向を適切に報告できる形に

当社は、2022年3月期からセグメント区分を変更しました。これまで、リースに関する物品売買や中途解約、満了売却、保守サービスや、ベンチャー企業向け投資事業等の取り組みは、「その他の事業」に計上していました。今回それらを「リース事業」「インベストメント

事業」に振り分け、「その他の事業」は主に新規事業に関する取り組みを計上することとしました。これにより個々の事業の状況をより適切に報告できる区分となりました。

従来セグメント	賃貸・割賦事業	ファイナンス事業	リサ事業	その他の事業
新セグメント	リース事業	ファイナンス事業	インベストメント事業	その他の事業

11年間の主要データ

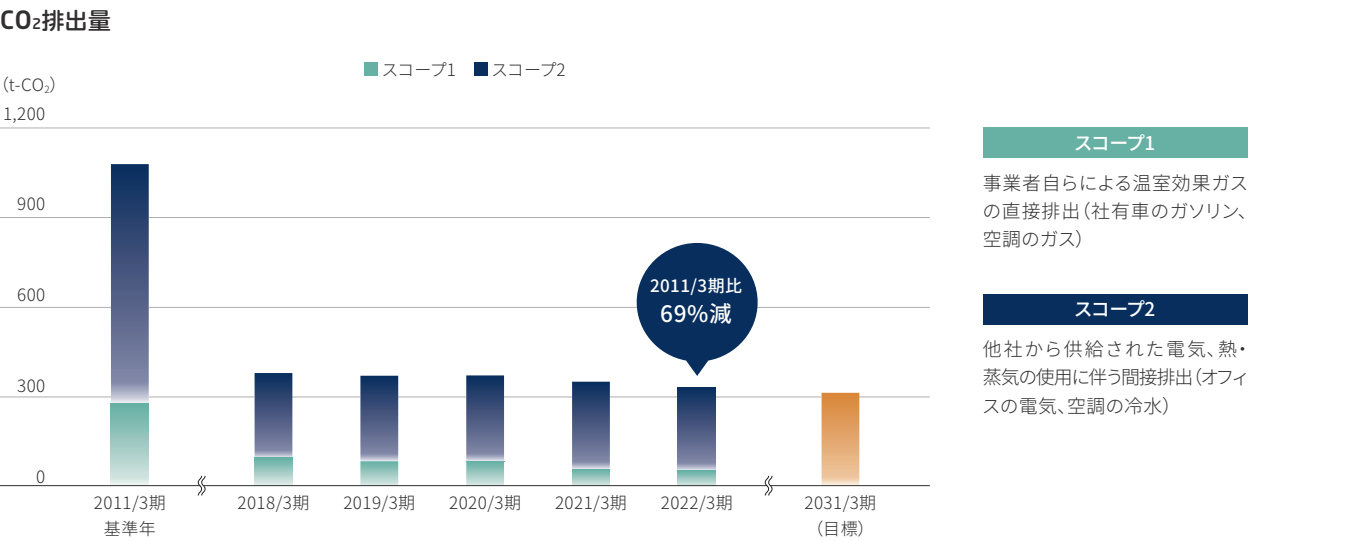
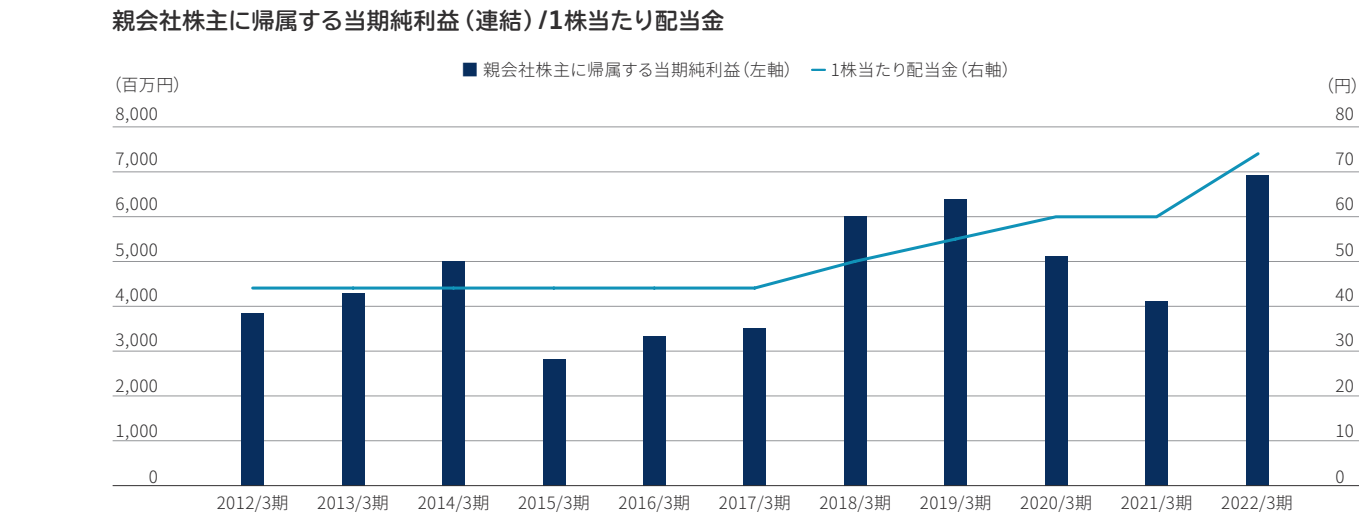
財務データ（連結）

(単位:百万円)

決算期	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3
売上高	232,760	229,204	228,262	213,853	202,637	215,718	231,432	204,131	220,716	221,255	249,907
営業利益	8,096	9,132	16,067	6,043	4,870	6,024	12,674	8,929	8,292	5,965	10,447
経常利益	8,375	9,350	16,478	4,733	6,031	6,537	13,455	8,900	9,092	6,089	11,422
親会社株主に帰属する当期純利益	3,847	4,301	5,009	2,816	3,334	3,517	6,006	6,391	5,117	4,118	6,939
純資産	82,240	79,569	78,496	105,927	101,026	108,821	110,989	105,999	105,248	113,885	121,740
総資産	794,698	733,500	703,092	808,732	828,943	860,482	906,495	895,683	997,510	1,057,653	1,030,617
営業資産残高	703,707	648,845	619,197	717,848	749,380	767,917	821,954	826,834	903,160	959,075	943,408
1株当たり純資産額(円)	3,008.24	3,139.91	3,322.57	3,453.70	3,529.64	3,675.84	3,927.22	4,131.64	4,306.21	4,438.33	4,794.13
1株当たり当期純利益(円)	178.68	199.77	232.63	130.81	154.85	163.35	278.93	296.81	237.66	191.29	322.37
配当性向(%)	24.6	22.0	18.9	33.6	28.4	26.9	17.9	18.5	25.2	31.4	23.0
自己資本比率(%)	8.2	9.2	10.2	9.2	9.2	9.2	9.3	9.9	9.3	9.0	10.0
株価収益率(倍)	7.67	11.77	9.25	14.6	10.2	10.5	7.4	5.7	7.7	10.6	6.4
自己資本当期純利益率(%)	6.1	6.5	7.2	3.9	4.4	4.5	7.3	7.4	5.6	4.4	7.0
総資産経常利益率(%)	1.0	1.2	2.3	0.6	0.7	0.8	1.5	1.0	1.0	0.6	1.1

決算期		2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3
CO ₂ 排出量 (t-CO ₂) ※1	計(スコープ1、2)	1,032	1,253	908	718	561	389	379※2	371※2	371※2	349※2	331
	スコープ1	—	—	—	—	—	—	94※2	83※2	83※2	56※2	52
	スコープ2	—	—	—	—	—	—	285※2	287※2	288※2	294※2	280
エネルギー使用量(原油換算kl) ※1※2		626	597	421	324	269	167	163	158	157	160	160
女性管理職数(名) ※3		1	2	3	3	5	7	4	5 (19)	7 (22)	10 (27)	11 (26)
管理職候補者層に占める 女性労働者の割合(%)		—	—	—	—	10.0	10.6	14.9	18.5	16.9	12.5	11.6
育児休業復職率(%)		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	95.5
平均残業時間／月 ※3		—	—	—	—	27.0	25.5	22.9	21.1	22.1	22.0	22.9 (22.5)
有給休暇取得率(%) ※3		—	—	—	—	61.1	63.9	64.7	66.6	68.7	61.2	66.5 (66.8)
コンプライアンス研修参加率(%) ※1		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
情報セキュリティ研修参加率(%) ※1		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

※1 連結ベースの実績 ※2 第三者検証実施済み ※3 ()は連結ベースの実績



連結貸借対照表 (単位:百万円)

	前連結会計年度 (2021年3月31日)	当連結会計年度 (2022年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	39,032	37,711
割賦債権	31,128	35,341
リース債権及びリース投資資産	529,971	529,610
賃貸料等未収入金	24,671	20,680
営業貸付金	234,141	217,254
買取債権	7,613	8,010
営業投資有価証券	23,465	21,183
販売用不動産	23,230	25,222
前払費用	1,951	2,576
未収還付法人税等	176	370
その他	16,987	11,181
貸倒引当金	△8,008	△10,159
流動資産合計	924,361	898,983
固定資産		
有形固定資産		
賃貸資産	60,951	55,253
その他の営業資産	5,147	5,502
社用資産		
建物(純額)	296	240
器具備品(純額)	191	148
建設仮勘定	14	2
その他(純額)	97	70
社用資産合計	600	460
有形固定資産合計	66,699	61,216
無形固定資産		
賃貸資産	1,216	1,302
その他の無形固定資産		
ソフトウェア	1,617	1,397
ソフトウェア仮勘定	254	1,158
のれん	1,726	1,625
その他	198	384
その他の無形固定資産合計	3,796	4,565
無形固定資産合計	5,013	5,868
投資その他の資産		
投資有価証券	46,806	48,921
破産更生債権等	3,825	1,856
長期前払費用	1,780	1,663
退職給付に係る資産	332	365
繰延税金資産	9,912	11,480
その他	1,887	2,071
貸倒引当金	△2,964	△1,809
投資その他の資産合計	61,579	64,549
固定資産合計	133,292	131,633
資産合計	1,057,653	1,030,617

負債の部

	前連結会計年度 (2021年3月31日)	当連結会計年度 (2022年3月31日)
流動負債		
支払手形	563	855
買掛金	21,008	12,121
短期借入金	41,460	24,581
1年内返済予定の長期借入金	101,896	171,662
1年内償還予定の社債	20,000	30,000
コマーシャル・ペーパー	250,000	216,000
債権流動化に伴う支払債務	2,694	2,384
未払金	639	1,238
未払費用	5,670	5,834
未払法人税等	4,724	267
賃貸料等前受金	11,722	26,310
預り金	3,971	2,203
前受収益	197	203
賞与引当金	618	948
その他	3,026	3,315
流動負債合計	468,192	497,925
固定負債		
社債	80,000	80,150
長期借入金	380,085	313,665
債権流動化に伴う長期支払債務	4,208	3,985
退職給付に係る負債	2,049	2,076
その他	9,232	11,073
固定負債合計	475,576	410,951
負債合計	943,768	908,876

純資産の部

株主資本		
資本金	3,776	3,776
資本剰余金	4,645	4,645
利益剰余金	86,811	92,414
自己株式	△0	△9
株主資本合計	95,232	100,827
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	517	1,383
繰延ヘッジ損益	△263	101
為替換算調整勘定	△51	915
退職給付に係る調整累計額	133	△13
その他の包括利益累計額合計	337	2,386
非支配株主持分	18,315	18,526
純資産合計	113,885	121,740
負債純資産合計	1,057,653	1,030,617



財務情報の詳しい情報は当社のWEBサイトをご覧ください。
<https://pdf.irpocket.com/C8793/efCi/cMtE/Ga7R.pdf>



連結損益計算書（単位：百万円）

	前連結会計年度 （自 2020年4月1日 至2021年3月31日）	当連結会計年度 （自 2021年4月1日 至 2022年3月31日）
売上高	221,255	249,907
売上原価	195,428	218,206
売上総利益	25,827	31,701
販売費及び一般管理費	19,862	21,254
営業利益	5,965	10,447
営業外収益		
受取利息	8	42
受取配当金	58	63
持分法による投資利益	10	—
投資事業組合等投資利益	0	524
為替差益	191	269
受取損害賠償金	—	103
その他	80	62
営業外収益合計	350	1,065
営業外費用		
支払利息	19	22
持分法による投資損失	—	8
投資事業組合等投資損失	112	28
投資有価証券評価損	57	12
その他	37	18
営業外費用合計	226	90
経常利益	6,089	11,422
税金等調整前当期純利益	6,089	11,422
法人税、住民税及び事業税	6,027	3,988
法人税等調整額	△3,889	△1,679
法人税等合計	2,138	2,308
当期純利益	3,951	9,114
非支配株主に帰属する当期純利益又は非支配株主に帰属する当期純損失（△）	△167	2,174
親会社株主に帰属する当期純利益	4,118	6,939

連結包括利益計算書（単位：百万円）

	前連結会計年度 （自 2020年4月1日 至2021年3月31日）	当連結会計年度 （自 2021年4月1日 至 2022年3月31日）
当期純利益	3,951	9,114
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	144	492
繰延ヘッジ損益	△134	352
為替換算調整勘定	△108	951
退職給付に係る調整額	188	△147
持分法適用会社に対する持分相当額	△79	409
その他の包括利益合計	10	2,058
包括利益	3,961	11,172
（内訳）		
親会社株主に係る包括利益	4,134	8,989
非支配株主に係る包括利益	△172	2,182

連結株主資本等変動計算書（単位：百万円）

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	3, 776	4, 645	86, 811	△ 0	95, 232
当期変動額					
剰余金の配当			△ 1, 335		△ 1, 335
親会社株主に帰属する当期純利益			6, 939		6, 939
自己株式の取得				△ 59	△ 59
自己株式の処分		0		41	42
譲渡制限付株式報酬		△ 2		9	7
利益剰余金から資本剰余金への振替		1	△ 1		—
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）					
当期変動額合計	—	—	5, 602	△ 8	5, 594
当期末残高	3, 776	4, 645	92, 414	△ 9	100, 827

	その他の包括利益累計額						
	その他有価証券評価差額金	繰延ヘッジ損益	為替換算調整勘定	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計	非支配株主持分	純資産合計
当期首残高	517	△263	△51	133	337	18,315	113,885
当期変動額							
剰余金の配当							△1,335
親会社株主に帰属する当期純利益							6,939
自己株式の取得							△59
自己株式の処分							42
譲渡制限付株式報酬							7
利益剰余金から資本剰余金への振替							—
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	865	364	966	△147	2,049	211	2,260
当期変動額合計	865	364	966	△147	2,049	211	7,855
当期末残高	1,383	101	915	△13	2,386	18,526	121,740

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自 2020年4月1日 至2021年3月31日)	当連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	6,089	11,422
減価償却費	14,697	14,230
のれん償却額	1,130	238
貸倒引当金の増減額(△は減少)	1,945	1,013
賞与引当金の増減額(△は減少)	△ 79	330
退職給付に係る資産及び負債の増減額(△は減少)	47	△ 26
受取利息及び受取配当金	△ 66	△ 105
資金原価及び支払利息	3,811	3,949
持分法による投資損益(△は益)	△ 10	8
為替差損益(△は益)	54	4,785
投資有価証券売却損益(△は益)	△ 553	△ 100
投資有価証券評価損益(△は益)	59	43
割賦債権の増減額(△は増加)	△ 1,583	△ 4,212
リース債権及びリース投資資産の増減額(△は増加)	△ 34,800	1,851
営業貸付金の増減額(△は増加)	11,910	17,407
売上債権の増減額(△は増加)	△ 1,993	3,991
買取債権の増減額(△は増加)	3,027	△ 397
営業投資有価証券の増減額(△は増加)	△ 9,355	2,639
販売用不動産の増減額(△は増加)	△ 6,325	△ 2,306
仕掛販売用不動産の増減額(△は増加)	△ 102	－
賃貸資産の取得による支出	△ 19,565	△ 11,791
賃貸資産の売却による収入	4,300	8,848
その他の営業資産の取得による支出	△ 4	△ 203
仕入債務の増減額(△は減少)	5,382	△ 10,392
賃貸料等前受金の増減額(△は減少)	1,895	14,587
その他	△ 3,306	2,585
小計	△ 23,393	58,397
利息及び配当金の受取額	149	852
利息の支払額	△ 3,663	△ 3,936
法人税等の支払額	△ 1,862	△ 8,497
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 28,770	46,815

投資活動によるキャッシュ・フロー

社用資産の取得による支出	△ 760	△ 1,137
投資有価証券の取得による支出	△ 13,667	△ 12,449
投資有価証券の売却による収入	1,501	2,220
投資有価証券の償還による収入	9,434	10,874
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△ 3,534	－
その他	326	△ 8
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 6,699	△ 501

財務活動によるキャッシュ・フロー

短期借入金の純増減額(△は減少)	△ 7,171	△ 19,441
コマーシャル・ペーパーの純増減額(△は減少)	△ 6,000	△ 34,000
長期借入れによる収入	138,985	103,298
長期借入金の返済による支出	△ 107,754	△ 102,909
債権流動化による収入	1,577	2,400
債権流動化の返済による支出	△ 3,353	△ 2,932
社債の発行による収入	10,000	30,150
社債の償還による支出	－	△ 20,000
配当金の支払額	△ 1,400	△ 1,175
非支配株主への配当金の支払額	△ 1,110	△ 4,279
非支配株主からの払込みによる収入	7,185	1,966
自己株式の取得による支出	△ 0	△ 59
自己株式の処分による収入	－	50
財務活動によるキャッシュ・フロー	30,956	△ 46,932
現金及び現金同等物に係る換算差額	1,034	△ 438
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△ 3,479	△ 1,057
現金及び現金同等物の期首残高	43,022	38,828
連結除外に伴う現金及び現金同等物の減少額	△ 715	△ 303
現金及び現金同等物の期末残高	38,828	37,467

会社概要

(2022年6月末現在)

商号	NECキャピタルソリューション株式会社 (NEC Capital Solutions Limited)	主要取引 金融機関	三井住友銀行 三井住友信託銀行 三菱UFJ銀行 みずほ銀行 日本政策投資銀行
本社所在地	〒108-6219 東京都港区港南二丁目15番3号 (品川インターシティC棟) TEL. 03-6720-8400 (代)	関連会社等	株式会社リサ・パートナーズ キャピテック&リポートテクノロジーサービス株式会社 イノバーティブ・ベンチャー投資事業有限責任組合 NEC Financial Services, LLC NEC Capital Solutions Singapore Pte. Limited NEC Capital Solutions Malaysia Sdn. Bhd. AIRA Leasing Public Company Limited 等
創立	1978年11月30日	国内拠点網	30拠点
代表者	代表取締役社長 菅沼 正明	企業格付	● 格付投資情報センター (R&I) 長期 A- 短期 a-1 ● 日本格付研究所 (JCR) ※2022年9月末現在 長期 A 短期 J-1
事業内容	情報通信機器、事務用機器、産業用機械設備、その他各種機器設備等のリース・割賦及びファクタリング、融資、集金代行業務 等		
資本金	37億7,688万円		
上場市場	東京証券取引所プライム市場 証券コード:8793 株式略号:NECキャピ		
決算期	3月 (年1回)		
従業員数	641名 (連結812名) ※2022年3月末現在		

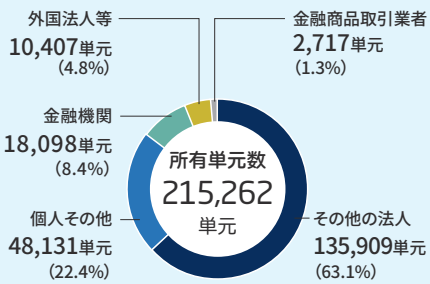
株式情報

(2022年3月末現在)

株式の状況	
発行可能株式総数	86,000,000株
発行済株式総数	21,533,400株
1単元の株式数	100株
株主数	25,220名

大株主の状況		
株主名	所有株式数(株)	持株比率 (%)
日本電気株式会社	8,110,000	37.66
三井住友ファイナンス&リース株式会社	5,380,000	24.98
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,097,600	5.09
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	232,900	1.08
住友生命保険相互会社	200,000	0.92
三井住友信託銀行株式会社	172,400	0.80
株式会社日本カストディ銀行	160,200	0.74
三井住友海上火災保険株式会社	140,000	0.65
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	94,700	0.43
SMBC日興証券株式会社	92,500	0.42

所有者別株式分布状況 (単元未満除く)



免責事項

本誌に掲載されている当社の現在の計画、戦略、判断等のうち、歴史的事実でないものは、現在入手可能な情報・仮定及び判断に基づく将来の業績等に関する見通しであり、リスクや不確定な要因を含んでおります。従って、将来、実際に公表される業績等は、さまざまな要因により、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願います。