

NECキャピタルソリューション株式会社
統合レポート 2020

INTEGRATED REPORT 2020
2020年3月期

NECキャピタルソリューション株式会社

TEL 03-6720-8400(代)

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

発行 本誌に関するお問い合わせ先
2020年12月(年1回発行) コミュニケーション部



この印刷物は、石油系溶剤ゼロのインキを使用し環境にやさしい水なし印刷で印刷しています。

統合レポート 2020

NECキャピタルソリューション株式会社



企業理念

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

※ 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、当社独自の表現です。

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[※]”で社会の変革を先導していく

※ ICT (Information and Communication Technology): 情報通信技術のこと。

編集方針・対象範囲

■ 編集方針

当社は2014年より「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等をご理解いただき、当社の目指す「CSV経営像」を共有して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)、決算説明会資料(PDF・動画)、株主通信(PDF)、有価証券報告書(PDF)、コーポレート・ガバナンス報告書(PDF)

■ CSRへの取り組み

<https://www.necap.co.jp/csv/report/index.html>

● 主な掲載コンテンツ

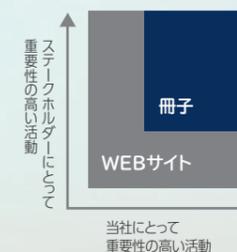
CSRの取り組み、統合レポートバックナンバー(PDF)

■ 対象範囲

組織: NECキャピタルソリューション及び連結子会社、持分法適用関連会社
 期間: データは2019年4月1日~2020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報告しています。
<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2020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。



CONTENTS

イントロダクション

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

メッセージ

- 09 トップメッセージ
- 13 中期計画2020
- 15 ステークホルダーダイアログ

CSV経営の基盤

- 19 CSV経営を支えるチカラ
- 21 環境・社会のために
- 23 社員のために
- 25 マネジメント体制
- 27 コーポレートガバナンス

財務情報

- 31 財務戦略
- 35 事業セグメント
- 37 財務セクション
- 42 会社概要・株式情報

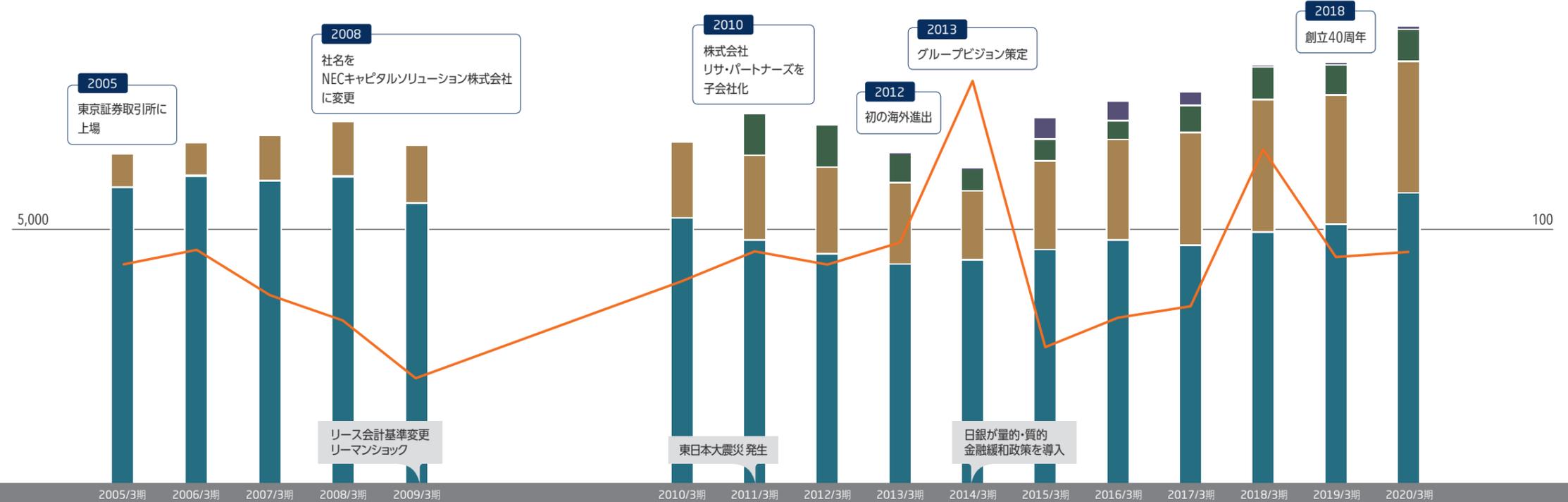
時代の変化に応じて、お客様の経営資源に関わるサービスを拡大してきました。

(億円)
10,000

(億円)
200

営業資産残高・経常利益 推移 (2005年東京証券取引所上場以降)

営業資産残高(左軸)
■ 賃貸・割賦事業 ■ ファイナンス事業 ■ リサ事業 ■ その他の事業
— 経常利益(右軸)



※ 上場当時の社名は「NECリース株式会社」

事業トピックス

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に変更。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~ CSV経営実現を目指して

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トピックス

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



JQA-IM0333

2007 ピオトッ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



わくわく子どもの池プロジェクトの様子

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

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

2017 えるばし認定取得(2段階目)

2018 品質マネジメントシステム(QMS)「ISO9001」認証取得

2020 プライバシーマーク取得



JQA-QMA15688
東日本官社会システム営業本部
西日本官社会システム営業本部

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。

創立

1978年

従業員数

784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。

NECによる当社株式所有比率

37.66%

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。

NEC商流比率
(賃貸・割賦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

営業資産残高

8,983億円

上場来最高を更新しました。

3つの強み

幅広い金融ソリューション

NECとの戦略的な連携

ICTに関する豊富な知見

サービス

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。

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。

ISO14001
(認証取得以降の維持期間)

20年

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。

**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。

ICT製品取扱比率
(賃貸・割賦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。

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。

2020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。

※Creating Shared Valueの頭文字を取ったもの。共通価値の創造。社会価値の創出(=社会課題の解決)と経済活動を両立させること。

当社グループが主に取り組む社会課題



マテリアリティ



マテリアリティの詳細・特定経緯はこちらへ
<https://www.necap.co.jp/csv/management.html>

事業活動



CSV経営の実現





グループビジョン 実現に向けた 最終ステージへ。 そしてその先へ。

代表取締役社長 今関 智雄

グループビジョン実現に向けた ロードマップの第2段階を終えて

当社グループビジョンである「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」は、事業活動そのものが社会価値を創造すると同時に、企業として求めるべき経済価値を創出し、社会と企業双方に共通の価値を生み出すCSV(Creating Shared Value=共通価値の創造)経営を目指すものです。絶えず変化する事業環境の中で持続的に成長していくためには、目先の変化に対応するだけでなく、中長期的に目指す揺るぎない方向性を定め、全社員が心をひとつにして事業を進めていくことが重要であると考え、2013年10月に策定しました。当社は、グループビジョン実現に向けて中期計画を3回積み重ねるロードマップを設定し、取り組みを推進していま

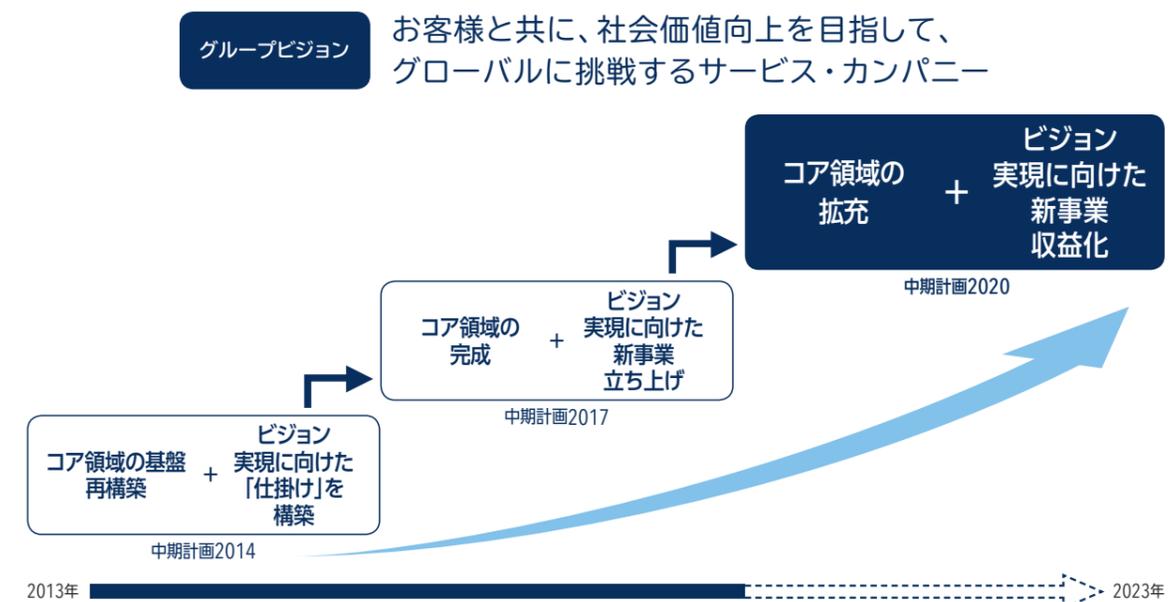
す。また社会価値向上に向けて、「社会・ICTインフラの整備」、「地域社会・経済の活性化」、「地球温暖化の防止」、「高齢社会への対応」の4つを主に取り組むべき社会課題として定義し、社会価値の向上と経済価値の創出の両立を目指しています。2020年3月期は第2段階にあたる「中期計画2017」の最終年度でした。

中期計画2017における3つの成果

中期計画2017では、「コア領域の完成」と「ビジョン実現に向けた新事業立ち上げ」を目指し、各種施策を着実に推進しました。その結果として3年間の利益計画を大幅に達成し、グループビジョン実現に向け着実に歩みを進められたと考えています。主な成果は3点あります。

1つ目は、積年の課題であった賃貸・割賦事業における売

グループビジョン実現に向けた10年間のロードマップ



グループビジョン実現に向け主に取り組む4つの社会課題とSDGs



上総利益の減少を食い止め、反転を実現したことです。2008年4月のリース会計基準改正により、リースの事業環境は大きく変化しました。その後、リーマンショックの影響を受け、リース業界全体における営業資産残高は長く減少傾向が続きました。営業資産残高の減少傾向が継続することはリース会社にとって先々のビジネスが先細ることを意味します。このためファイナンスリースの取扱高増加に向けた営業を強化し、2014年3月期末を底に営業資産残高を反転させました。その後もさまざまな施策によって営業資産を積み上げた結果、2019年3月期からは再リース収益も含めた賃貸・割賦事業の売上総利益を前年比増加に反転させることができました。これが中期計画2017の第一の成果であります。

2つ目は、ファイナンス事業の着実な取り組み拡大です。これまでリース以外のファイナンスサービスの幅を広げるため、企業融資やエクイティファイナンス等に取り組んできました。日銀の金融緩和策のもとにおいても、着実に積み上げた点が成果として挙げられます。

3つ目は、リサ事業における持続的な高収益の獲得です。当社グループの金融機能を拡充するために、2010年にTOBを実施した株式会社リサ・パートナーズについては、保有アセットの入れ替えを図りながら、着実に利益を生み出せる体質へと変革を行いました。中期計画2017の期間では、運営するファンドにおける投資案件の売却等により、計画を上回る高収益を毎年確保することができました。

以上のとおり、当社グループの基盤となる賃貸・割賦事業の底上げを果たし、ファイナンス事業を拡大し、リサ事業による高収益の確保を実現したことが中期計画2017における成果と考えています。

→営業資産残高の推移はP03をご覧ください。セグメント別の状況はP35をご覧ください。

中期計画2020では、“金融とICT”で社会の変革を先導していく

2020年1月下旬以降、全世界に感染が拡大した新型コロナウイルスは、ビジネスや日常生活の在り方に大きな影響を与えました。当社グループは、新型コロナウイルス感染拡大

を踏まえた事業環境の変化を見極めるため、中期計画2020の公表時期を当初予定の4月から延期しました。こうした環境下で事業環境を予測していくことは非常に困難であります。7月時点で予測可能な業績見通しと共に、中期計画2020を公表いたしました。コロナ禍の事業環境はさまざまなリスクが想定される一方、感染症拡大防止に向け、ビジネスや日常生活において、デジタル化、リモート化、オンライン化、省人化、タッチレス化等のICTを活用した「ニューノーマル」が急速に進展しています。国内有数のICT企業であるNECグループの一員として、またICTに関連したファイナンスやサービスに長年取り組んできた当社グループとして、こうした社会の新たなニーズを捉え、“金融とICT”で社会の変革を先導することを目指していく所存です。

また、コロナ禍において、中央官庁や地方自治体のICTの脆弱さが露見しました。デジタル庁の創設が計画される等、地方自治体のICT活用の高度化は待たなしの状況です。中期計画2020の3年間ではこういったニーズについても確実に捉えて、従来のリース・ファイナンス事業の収益拡大を図るとともに、新たに取り組んできたベンチャーファンドやPFI・PPP^{*}、エネルギー・観光・農業・ヘルスケア等の地域活性化領域の収益化を図ることで中期計画2020の経営目標を達成します。

^{*}PPP(Public Private Partnership):官公庁と民間事業者がパートナーを組み事業を行うこと。PFIはPPPの手法のひとつ。

グループビジョン実現に向け、「サービス」の強化を図る

グループビジョンで掲げているとおり、当社グループは「サービス・カンパニー」を目指しています。中期計画2020においては、パートナーとの共同サービスの創出に注力していきたいと考えています。国内のみならず、世界でも金融緩和が続き、金融業界の競争はさらに激しさが増えています。本中期計画においては、感染症対策やデジタルトランスフォーメーション(DX)を通じて社会が大きく変わり、あらゆる産業のサービス化が進展することを想定しています。当社グループは、長年のICT機器取り扱いを経て、ICT機器の

リース・レンタルに各種設定やソフトウェアをインストールして、すぐに利用可能な状態でお客様に提供することや、リース期間中の資産の保守・管理・情報セキュリティといったサービスを提供してきました。当社のこのような幅広い周辺サービスは、購入するよりも大きなメリットをお客様に提供することが可能です。with/afterコロナにおいて、こうしたサービスニーズは一層高まると考えており、モノそのものの価値やサービス付加価値を持つパートナーと共に、質の高い新たなソリューションをリースやファイナンスと一体で提供する「サービス」の創出に注力してまいります。

グローバルへの挑戦を目指して

グループビジョンでは、「グローバルへの挑戦」についてもテーマに掲げてまいりました。当社グループは、創業以来、国内を中心に事業を展開してきました。人口減少等により継続的に高いGDPの成長を描きにくい日本国内に限った事業活動では、企業としての成長は限定的となるため、2012年からアジアを中心に海外展開を開始し、足もとでは、米国においてもプロジェクトファイナンス等に取り組んできました。この9月には米国においてNECの販売金融を担うNEC

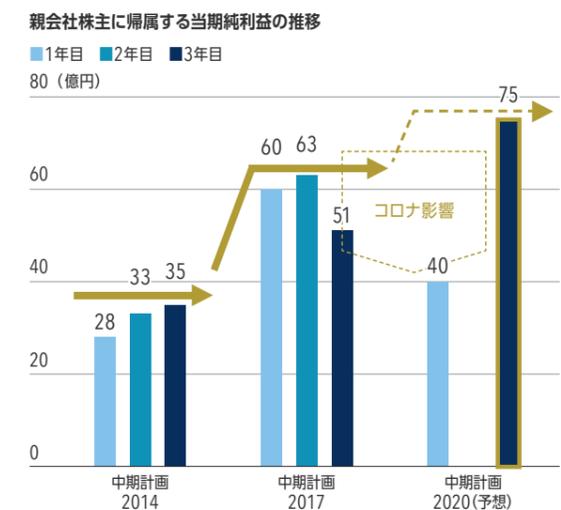
Financial Services, LLCの子会社化を公表しました。米国におけるNECグループの金融機能を当社に集約することで、海外におけるNECグループとの戦略的なパートナーシップをさらに強化してまいります。

グループビジョン実現に向けて

グループビジョン実現に向け策定した10年間のロードマップがいよいよ最終段階を迎えています。金融サービスを提供する当社において、持続的な成長に向けたビジネスモデルの構築に取り組む3年間と言えます。ビジネスパートナーでもあるお客様と共に社会課題を解決し、社会価値の向上を実現しながら同時に企業としての収益を確保するCSV経営実現を目指します。社会が大きなパラダイムシフトを迎えている今、社員一人ひとりが改めて社会的な意義を認識しながら取り組みを進めていくことで、企業体質の強化を図ることができると考えています。グループビジョン実現に向けて、お客様と共に、真の「サービス・カンパニー」となるべく、着実に歩みを進めていく所存です。

■ 中期計画2020における目標

経営目標(単位:億円)	2020/3期 (実績)	2023/3期 (中期計画目標)
営業利益	83	110
経常利益	91	120
親会社株主に帰属する 当期純利益	51	75
ROA	1.1%	1.3%



中期計画2020

中期計画2017は各種施策が着実に進捗し、利益目標も大きく上回り達成しました。掲げていた3つの戦略全てにおいても一定の成果を得ています。

中期計画2020は中期計画2017の成果と課題、及び新型コロナウイルスが与える影響を踏まえ策定しました。

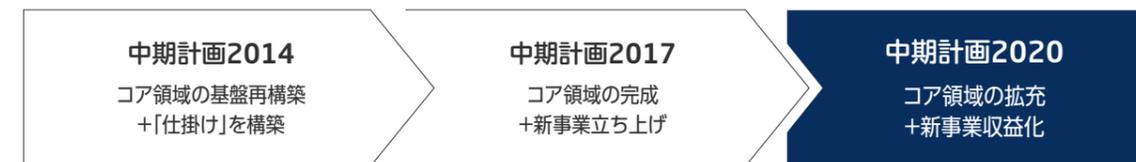
中期計画2017振り返り 戦略概要と主な取り組み実績

概要	取り組み実績
<p>戦略1</p> <p>「コア領域の完成」：強みを活かした当社らしい“サービス”の確立</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 官公庁・自治体向けに戦略的な営業活動を着実に実施 ● ベンダーファイナンスソリューションの促進 ● NEC海底ケーブルプロジェクトへファイナンスアレンジャー/ファイナンサーとして参画 ● 外資系ICT・環境系ベンダーとの連携強化 ● 法人営業部門における“基盤顧客”増加 高い利益成長の源泉を確保 ● Windows10への更新需要等を取り込みICTレンタルサービス大幅伸長 ● リサ事業における企業投資等の高収益確保により中期計画目標大幅過達 ● PFI・PPP事業において代表企業案件獲得を含め事業を拡大
<p>戦略2</p> <p>「新事業の立ち上げ」：非金融を含め当社ならではの持続可能な“新事業”の確立</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 複数地域において、エネルギー、観光、農業領域での取り組みに参画、知見やビジネスパートナーとの連携確立、プレゼンス向上 <ul style="list-style-type: none"> ■ エネルギー：各地域資源を有効活用した再生可能エネルギーの発電事業への取り組み推進 ■ 観光：複数地域において、観光地としての魅力を総合的に高める取り組みを推進 ■ 農業：農業収入の安定化や高収益化につながる取り組みを推進 ■ ヘルスケア：ヘルスケア施設のウエアハウジング事業の取り組み拡大 ● NEC商材を活用した新たなレンタルサービスの試行開始
<p>戦略3</p> <p>事業戦略を支える経営基盤の強化</p>	<p>多様化する事業を支えるための社内体制や機能のさらなる強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ● リスク管理・経営管理機能強化 ● プライバシーマーク認証取得をはじめとしたコンプライアンス態勢強化 ● RPA等ITツール活用による業務品質・効率向上 ● 人事諸制度改革

※ IoT (Internet of Things) :あらゆる全てのものが通信機能を持ち、ネットワークにつながることを指す。インターネット経由で情報収集することを可能にし、収集したデータをもとにした新たなビジネス価値の創造が期待されている。

※ RPA (Robotic Process Automation) :ロボットにより事務的業務を自動化する技術。ロボットが代行することで人件費と労働時間の削減につながる。

グループビジョン実現に向けたロードマップ



中期計画2020 戦略概要

概要	戦略概要
<p>戦略1</p> <p>「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</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● ベンダーとの新たなサービスの確立 <ul style="list-style-type: none"> ▷ NECグループとの戦略的パートナーシップやベンダーとの連携を強化し、ベンダーファイナンスを進化 ▷ 新たな収益機会の獲得に向け、ベンダーと協業し、販売金融機能の提供やサービス基盤の共同開発等を通じた共同サービスの確立 ● 成長分野における専門事業の加速 <ul style="list-style-type: none"> ▷ ビジネスパートナーとの連携強化を通じて高付加価値なサービスを提供し、ICTサービス事業、PFI・PPP事業、ベンチャーファンド事業、リサ事業等の専門事業の収益力強化 ● 顧客基盤の拡充と営業企画・推進機能の活用 <ul style="list-style-type: none"> ▷ 営業企画機能の強化 ▷ ソリューションの提供を通じた潜在顧客の開拓及び既存顧客の深耕
<p>戦略2</p> <p>「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</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 <ul style="list-style-type: none"> ■ 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事業の収益拡大 <ul style="list-style-type: none"> ▷ 新電源・熱利用向け投資 ▷ PPA (電力販売契約) 向け投資またはサービスの展開推進 ▷ 地域PPS (新電力会社) への参画及び関連サービスへの参入 ■ 観光：地域の観光資源を活用した地域活性化推進及び当社観光事業の収益拡大 <ul style="list-style-type: none"> ▷ 観光関連施設・設備及び事業者向け投資 ▷ 観光ファンドの立ち上げによる管理報酬の獲得 ▷ 観光関連オペレータ事業への参入 ■ 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 <ul style="list-style-type: none"> ▷ 農業関連アセット及び農業関連法人への投資の継続 ▷ 農業バリューチェーンに対する投資やサービスの提供 ■ ヘルスケア：ヘルスケア施設のウエアハウジング事業の推進による関連施設の充実及び当社ヘルスケア事業の収益拡大
<p>戦略3</p> <p>事業戦略を支える経営基盤の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 <ul style="list-style-type: none"> ■ 業務プロセス <ul style="list-style-type: none"> ▷ 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 ■ ITインフラ <ul style="list-style-type: none"> ▷ 最先端ICTを有効活用し業務プロセスの高度化を加速 ▷ 基幹システム刷新に向けた検討及び計画の策定 ■ 人材開発 <ul style="list-style-type: none"> ▷ 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 ■ スタッフ機能 <ul style="list-style-type: none"> ▷ 全社最適な専門機能の強化及び営業サポート力の向上

強いパートナーシップで 急加速するデジタルトランス フォーメーションを先導する。

新型コロナウイルス感染症の拡大により社会が急激に変化する中、当社が取り組むべき社会課題とCSV経営について、国内を代表するICT企業であるNECの永井氏（当社社外取締役）を交え、主に官公領域における今後の方向性を探りました。
（対談実施日：2020年9月25日）



日本電気株式会社 社会公共企画本部長
NECキャピタルソリューション株式会社
社外取締役
永井 孝典

NECキャピタルソリューション株式会社
執行役員
柳沢 美介

NECキャピタルソリューション株式会社
代表取締役社長
今関 智雄

NECから受け継いだ社会への貢献マインドと 当社グループビジョン

今関 NECグループは、1899年の創業時から「ベター・プロダクツ・ベター・サービス」の精神に基づき、価値ある商品やサービスをイノベーションで創造し、お客様と社会に貢献してきました。こうしたマインドは、グループ内に脈々と受け継がれ、NEC製品の販売金融機能のみを担っていた当時は、当社社員は自ずとNECグループの一員として社会の役に立っているという自覚を持ちやすかったと思います。現在は、一上場企業として、ICT製品のリースのみならず金融サービス会社として提供可能なソリューションの幅を広げています。ビジネスの多角化に伴い、会社の進むべき方向性を改めて明確化するためにグループビジョンを制定し、当社グループが社会課題を解決していくことで企業としての利益を獲得していくという意識の共有を図っています。

柳沢 私は官公・自治体領域を担当しています。官公庁や自治体に向けて、ICT等のシステムをNECと一緒にお客様に

リースとして提案する際、直接製品やソリューションを提案しているNECの社員は社会に貢献していることを自分事として実感していると思います。その一方で、目に見えない「金融」を提案している当社の社員は、社会の課題解決につながっているにもかかわらず、NECの社員と同じような実感を持つことが難しい。当社グループビジョンを共有することで、我々の事業活動や自身の仕事が社会の役に立っている自負や誇りにつながっていきたいと思っています。

永井 NECは、NECグループが共通で持つ価値観であり行動の原点である「NEC Way」を定めています。企業としてふるまう姿を示した「Purpose（存在意義）」にあるように、NECグループは、安全・安心・公平・効率という社会価値を創造し、誰もが人間性を十分に発揮できる持続可能な社会の実現を目指しています。社員一人ひとりが「NEC Way」についての理解を深めて行動に結びつけることが、NECグループのさらなる成長への一助となります。

今関 当社でもNECグループの一員として、「NEC Way」を共有しています。NECグループとして同じ方向を向いて事

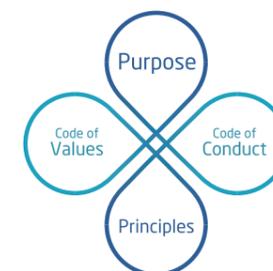
業を推進する一方で、NECと業態が異なる当社グループでは、独自にグループビジョンを掲げ、取り組みを推進しています。「NEC Way」を起点にしたわけではありませんが、当社のグループビジョンは結果的に「NEC Way」を当社の言葉で言い換えたものということもできます。

永井 NECグループには関係会社がたくさんありますが、その中でもNECキャピタルソリューションは上場企業として、他の関係会社とは違った位置づけにあります。NECはグループ企業各社が、それぞれの事業を確立していくことに重きを置い

たグループ経営を進めてきました。NECという共通項を持ちながらも、それぞれの会社が主体性を持ち、個性ある事業を行っていくことが、グループ全体の力につながるからです。

金融サービスを主体とするNECキャピタルソリューションは、NECグループの中で、特殊な位置づけです。お客様が新たにシステム開発等の設備投資をする際に、お客様側では同時に資金面の考慮が必要になります。お客様に、システムだけでなく、ファイナンスを含めてソリューションを提案できることは、他社との差異化を図るための提供価値を高めます。グループ

NEC Way



「NEC Way」は、NECグループが共通で持つ価値観であり行動の原点です。企業としてふるまう姿を示した「Purpose（存在意義）」「Principles（行動原則）」と、一人ひとりの価値観・ふるまいを示した「Code of Values（行動基準）」「Code of Conduct（行動規範）」で構成されています。

私たちはNEC Wayの実践を通して社会価値を創造していきます。

詳しくはこちらへ
<https://jpn.nec.com/profile/corp/necway.html>

内に金融会社であるNECキャピタルソリューションがあることは、NECグループの強みであり、資産だと考えています。

柳 沢 パソコンだったらNEC、という時代もありましたが、今は、ブランド力ではなく、お客様の課題解決に対する貢献度で選ばれる時代です。このような状況下においては、お客様に対して、私たちNECグループが何をどう提案できるかが重要となります。必要なのは、満足していただけるソリューションであり、当社がファイナンス面でのお手伝いができることもまたその要素の一つです。NECの提案に、我々の強みを追加することで、競合他社と差別化できる案件も増え、NECとのパートナーシップは一段と深まったと感じています。

今 関 グループ企業内であっても、無条件で当社にビジネス機会があるわけではありません。NECに対して価値ある提案をし、NECが行うお客様への提案をいかにサポートできるか明確に提示しなければ、NECにビジネスパートナーとして選ばれません。当社は、ここ5年くらいで海外のファイナンスも取り組むようになりました。NECの海外向けのプロジェクトファイナンスでは、海底ケーブル等大きな案件も多く、複数の金融機関を取りまとめ、シンジケートローンアレンジする側として事業に携わる機会を得ました。当社が、一上場企業として独自商流の拡大に取り組み、リース以外の金融サービスの幅を拡大してきた結果と考えています。こうした積み重ねにより、NECとの間により強い信頼感が醸成できているのではないかと感じています。



永 井 同じグループ会社であっても、お互いに切磋琢磨し選ばれ続ける会社で在ることはとても大切なことです。もちろん、「社会に貢献していく」「新しいテクノロジーを生み出し続ける」という、NECグループの共通項がベースにあり、これは変わることはありません。この共通意識があるからこそ、グループ全体で、より大きな価値を創出することができるのだと思います。

「withコロナ&afterコロナ」における新たな社会課題の解決に向けて

永 井 今はまだコロナ禍にあり、環境は不透明ではありませんが、まさにここから社会の在り方や行動様式の大きな変化が起こります。リモート・タッチレスやデジタルトランスフォーメーション(DX)といったキーワードで、ニューノーマルに対応していくためのIT投資が一気に拡大するでしょう。これまで規制や制限の中で、なかなか実現できなかったことも、大きく前進する可能性もあります。我々がこれまで仕込んできたことが、一気にビジネスとして広がる流れを感じています。



柳 沢 デジタルトランスフォーメーション(DX)の流れは変わることなく、今回の新型コロナウイルス感染拡大によってアクセルが踏まれて、なかなか前に進まなかった変化の時間軸が、急に早まったと実感しています。例えば、GIGAスクール構想*もその一つです。現在、政府は、学校の児童・生徒が一人当たり一台のパソコン・タブレットを使える環境を整える取り組みを進めていますが、これも、数年前から言われながら、なかなか普及せず、コロナ禍にあってようやく対応が加速されました。

重要なのは、ただモノを普及させるのではなく、普及した後、それをどう活用していくかです。普及の先にある次のステップに、NECグループとしてどう関わることができるのかをしっかりと考えていかなくてはなりません。我々は、長年、学校向けのパソコン配備に関する案件に携わってきましたが、今後もこの分野に積極的に関わり、社会的な価値を創造しながら、ビジネスチャンスを拡大していきたいと考えています。

今 関 「サービス化」を突き詰めていく先に、当社が目指す「真のサービス・カンパニー」があります。まさに、今期からスタートした「中期計画2020」では、当社がサービスという付加価値をこれまで以上に幅広く、そして深く提供してい

くことを目指しています。高度な専門技術を擁するICTやIT事業者のサービスと、我々のファイナンス+αをコーディネートし、さまざまなサービスをトータルで、しかも、有益でバランスの取れた形で一つのパッケージとして提供できる企業が、我々が目指す「サービス・カンパニー」です。

柳 沢 当社が目指すサービス・カンパニーの在り方を考えた時、メーカーが提供するテクノロジーをベースとしたさまざまなソリューションを縦糸に、保守や運用、サービス等の専門的な役割を持つ企業を横糸として金融をベースに紡いでまとめ提供し、その仕組みの中心的位置づけにならなければいけないと思います。もちろん、NECが独自に展開するサービス事業には、積極的に協力・支援を行いますが、NECから見てコア領域でない分野では当社がまとめ役となって全体をコーディネートする役割を目指すべきだと考えています。



永 井 NECキャピタルソリューションから見てNECのサービスが一つの選択肢として見られることもありうるでしょう。NECグループ全体で見た時に、個々の会社が強みを培うことで、グループとしての変動対応力が生まれます。NECグループは社会にどう貢献していくかを常に考えてきた会社です。こうした共通項を携えながら、お互いが選ばれ続ける会社であり続けることで、NECグループ全体の発展につながります。

不透明な時代をチャンスにできる、信頼できるビジネスパートナーに

今 関 国内では、テレワークや非接触システム向けのICTの需要が急激に高まっており、当社も従来以上のメニューを、サービス型で提供する機会が増えることを期待しています。中期計画2020では、金融とICTで社会の変革を先導することを目指しています。NECをはじめ、多くのパートナー

企業と協力して、価値ある提案をしていきます。

永 井 NECにおいても、新型コロナウイルス感染拡大によってもたらされた社会のニーズの変化をビジネスチャンスと捉え、デジタル化、リモート化、オンライン化、省人化、タッチレス化等の最新技術を活かして顧客価値創造につながる事業開発力を強化しています。ただサービス型となると、代金をどのように回収するのかといった金融実務の難しさもあり、専門的なノウハウが必要となります。これまでNECキャピタルソリューションが培ってきた金融のノウハウが生きてくると考えています。

今回の新型コロナウイルス感染拡大では、東京の一極集中も大きな問題となりました。これからの日本を作っていく上で、地方をどのように活性化していくかというのも大きなテーマです。どういった事業を作り、どう活性化していくのか。これまで全国の自治体や病院、企業と関係を構築してきたNECの強みと、NECキャピタルソリューションの金融の知識を掛け合わせて、地域の活力を上げるための施策を行っていきたくと思っています。

今 関 地方には、観光や農業等、貴重な資源が豊富にあります。そこに、NECのICT技術と我々の金融のノウハウを加えれば、地域の活性化に結び付けられるだけでなく、利益を創出できる事業へと価値を顕在化させることができるはずです。

当社の中長期計画の戦略施策の一つにNECとの戦略的なパートナーシップの強化があります。パートナーは共通項を持ちながらも、完全に一体化するのではなく、各々別の事業領域も併せ持つべきだと考えています。金融やICT等、他に強みがあるからこそ、1+1を2ではなく、3にも4にもすることができるはずです。そのために、我々自身が開拓者となり、新しい事業機会を見つけて取り組みの幅をさらに広げ、今後のNECとの戦略的なパートナーシップをさらに強化したいと思っています。

永 井 当社グループ社員全員が同じマインドを持って仕事を進めることで、本物の活力になりますし、自力で開拓した事業は、自社のクオリティに直結します。それこそが、会社の価値向上になるでしょう。

新型コロナウイルス感染拡大による社会の大きな変化は、我々にとって強力な追い風であり、また時として、向い風になる可能性もあります。NECとNECキャピタルソリューションは、これからも単なるグループ企業以上のパートナーシップを築きながら、多くのお客様のお役に立てるようなアイデアを出し合い、不透明な時代であっても、社会の課題を解決できる存在であり続けたいと思っています。

* GIGAスクール構想：2019年12月に文部科学省から発表されたプロジェクト。GIGAはGlobal and Innovation Gateway for Allの略。



CSV経営を支えるチカラ

高い志と金融サービス力で、 CSV経営の実現を目指します。

2013年10月に策定したグループビジョンには、お客様と共に社会価値向上を目指すCSV経営の考え方を取り入れています。当社グループは、社員の意識と金融サービス力を高めることで、グループビジョンの実現を目指しています。

取締役 手塚 修一

社員のやりがいこそが創出する社会価値を向上させる

当社グループは、金融サービスの提供を通してお客様のビジネス環境を整えることで社会課題解決への貢献を目指しています。単に利益だけを追求するファイナンスの提供ではなく、そのファイナンスがどのように社会に役立っているのか、或いは社会価値を生み出しているのか、そうした視点を持つことは、目に見える製品を持たない当社において、社員のやりがいの醸成に非常に大切だと考えます。金融サービスの質を向上させるのは、人材。つまり当社の社員です。社員一人ひとりが高い志と使命感を持つことは、企業体質の強化につながるだけでなく、創出する社会価値の質の向上につながるものと考えます。

当社の魅力はやりがいと達成感

当社は、単体でおよそ600名強という決して多くない社員数で、多様な事業を展開しています。社員は、若いうちから裁量権を持ち、プロジェクトの最初から最後まで関わることで、経験を積んでいきます。また、経営陣とも距離が近いことから、経営感覚も兼ね備えた、スピード感ある“少数精鋭”企業だと評価をいただいております。

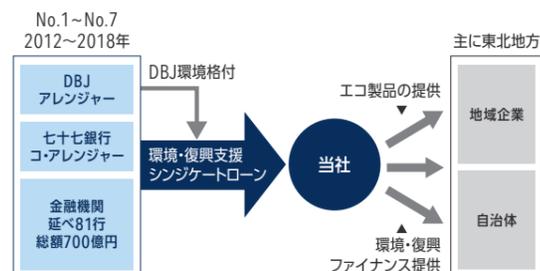
実際に、社員自身も力が身につけていることを実感し、やりがいと達成感を感じているように思います。他社で経験を積んだ中途入社の方も、当社の魅力を肌で感じ、即戦力として働いています。社員一人ひとりの成長意欲が、当社の価値向上につながっています。

当社ならではのサービスの創出

少し前になりますが、2012年、東日本大震災後の復興支援を目的に「環境・復興支援シンジケートローン」に取り組みました。株式会社日本政策投資銀行(DBJ)と協働で東北の地域金融機関と連携し、資金調達を行い、復興支援や環境に配慮した製品のリースやファイナンスに活用しました。昨今ではグリーンボンドやポジティブ・インパクト・ファイナンス等、環境や社会へ好影響を与えようとする金融商品が多くありますが、本取り組みはその先駆けとも言える取り組みで、当時グリーン購入大賞において最高賞をいただきました。内容もさることながら、本件は当社らしさを体現する良い例だと感じています。



環境・復興支援シンジケートローン概略図



本取り組みは、20代~30代の若手担当者たちが発案し、銀行の担当者や、社内関係者と連携しスピーディに制度を確立しました。リースは、対象物件が明確なため資金用途の特定が比較的容易であること、以前から会社として環境に配慮した取り組みを推進しており、類似する社内制度があったことも後押し

となりました。社会価値創出へのこだわりに加え、若手でも新しいことに挑戦できる風土、そうした若手に対し協力を惜しまない先輩社員、スピーディな経営判断等の総合力は、当社ならではのものだったと思います。

当社グループがCSV経営実現に向けた取り組みを始めた2013年以降、新卒の採用活動を行う中で、「やりがい」に加えて、当社のCSV経営に共感し当社を志望する例が増加しています。CSV経営実現への挑戦は道半ばですが、自身の仕事を通じて社会価値を創出したいという志の高い人材を多く採用できていることは今後の当社グループの底力につながると考えています。

収益を創出する取り組みがCSV

CSV経営実現に向けた10年間のロードマップもいよいよ最終段階を迎えています。取り組みを開始した当初の2013年頃から、当社グループが主に取り組む社会課題として、「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つを挙げています。世界的な動きとして、2015年に国連サミットでSDGsという世界共通のゴールが提唱され、多くの企業がSDGs達成や社会課題に向かって取り組みを進めています。切り口や目線の違いはありますが、最終的に目指すものに違いはないと認識しています。

当社グループはマテリアリティの一つに「収益基盤の拡充」を挙げています。社会的に意義のあることでも、収益を生まなければ持続的に取り組むことができず、慈善事業の域を超えません。金融サービス会社である当社グループが社会的に価値を創出し続けるためには、持続的に取り組むための経済合理性が必要となります。高い志で知恵を絞りその両立を図るのがCSV経営であり、社員の高い志と共に収益性へのこだわりを高めるべく、中期計画2020を策定しました。

当社のマテリアリティ

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。 具体的なマテリアリティ ● NECとの連携強化 ● 資金調達基盤の強化 ● 独自の顧客基盤の拡充 ● グローバルビジネスの推進 ● 新規事業の創出	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。 具体的なマテリアリティ ● 業務品質の向上 ● コンプライアンスの徹底	企業風土の变革 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社員が活躍できるよう取り組みます。 具体的なマテリアリティ ● 従業員満足度の向上
---	---	---

マテリアリティの詳細・特定経緯はこちらへ
<https://www.necap.co.jp/csv/csrmanagement.html>

ビジョン実現の最終段階となる中期計画2020

当社グループはこれまで官公庁・自治体向けのサービス等を通して長年、社会・ICTインフラの整備に貢献してきました。こうした当社グループの強みと言える基幹領域においてCSV経営は確実に実現が図れているものと考えています。さらに近年は、新事業として「エネルギー」、「観光」、「農業」、「ヘルスケア」に取り組んでいます。まさに収益化に向けて日々努力している最中ではありますが、高い志と当社らしさや強みを活かして社会や地域の課題に真摯に向き合い、事業化・収益化に取り組んでいます。

コロナ禍で起こった社会の変化

2020年1月下旬から急激に拡大した新型コロナウイルスは、社会に大きな変化をもたらしました。働き方の変革に加え、価値観やビジネス形態も変容しています。2013年のグループビジョン策定時には想定していなかった大きな社会の変革期に遭遇し、当社らしさ、当社ならではの、が試されています。事業戦略面はもちろんのこと、それを実行する社員と意識を合わせるため、中期計画2020についてオンラインも併用して社長対話会を行いました。社長自らが全社員と対話をし、中期計画への理解を図るもので、当社の規模感だからできることの一つでしょう。地道な取り組みを積み重ね、CSV実現への歩みを進めてまいります。



社長対話会の様子

環境・社会のために

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

製造業や流通業等に比べて事業活動に伴う環境負荷が少ない当社では、自社の事業活動から生じる環境負荷は限定的です。そこで、自社の環境負荷を軽減するだけでなく、お客様や社会の環境価値を向上させる「環境正価(成果)」という考えに基づき、環境活動を推進してきました。

2013年のグループビジョン制定後は、2014年に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の中で、今後も「NECキャピタルソリューショングループビジョン」の実現を環境から支える活動を行ってまいります。

環境中長期計画『CSV by Eco』

環境目的	2017~2019年度計画 コア領域の完成+新事業立ち上げ	2020~2022年度計画 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	お客様・パートナーと共にエコビジネスモデルを構築	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	新たな3R(リデュース・リユース・リサイクル)関連ビジネスモデルの構築	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構築と拡大	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	わくわく子どもの池プロジェクトの自治体・NECグループとの連携強化	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	環境変化・事業拡大に対応可能な体制作り	業務改善による収益率向上

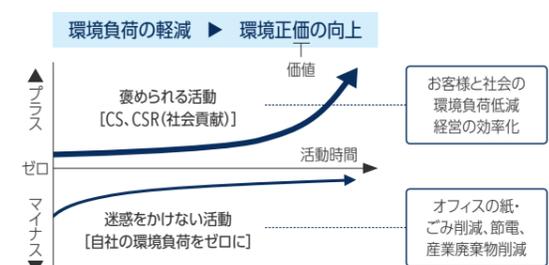
* PDCAサイクル: 事業活動における「Plan(計画)」、「Do(実施)」、「Check(監視)」、「Action(改善)」サイクルのこと。

環境経営

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。このシステムのもと、お客様や社会の「環境正価(成果)」を向上させることを目指し、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。

また、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、事業の中で積極的な取り組みを推進しています。

環境正価と環境負荷の概念図



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

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、社員が気軽に参加できる活動を行っています。

2019年3月期からはNECスポーツ協賛を開始し、NECレッドロケッツ(Vリーグ所属女子バレーボールチーム)の山田二千華(やまだにちか)選手が当社に所属しています。



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

CSVプロジェクト紹介

学校のICT環境整備に向けた取り組み

政府は、学校の児童・生徒が1人当たり1台のパソコンを使える環境を整える「GIGAスクール構想」を進めています。新型コロナウイルスの感染拡大を機に、学校のICT環境整備は急務となり、GIGAスクール構想の早期実現に向け対応を加速させています。官公庁・自治体との取引経験の多い当社は、長年、公立の学校向けのパソコン配備に関する案件に携わってきました。学校のICT環境整備に関する当社の契約実行高は、ここ数年で大幅に増加しています。今後もこれまでの経験や実績を活かしながら、新たな教育環境の整備に貢献していきます。



株式会社富士薬品様向けPC-LCMサービス

PC-LCMサービスは、機器の調達から、運用・管理までIT機器をワンストップで提供するサービスです。ドラッグストアを全国展開する富士薬品様の課題は、PCからタブレットまで複数種類にわたるIT資産の導入や管理が煩雑となっている点でした。そこで、当社のPC-LCMサービスを利用いただき、まずは調達の一本化を確認しました。今後はソフトウェアのライセンス管理やセキュリティ対策、PCに関連する作業までをまとめてアウトソーシングすることでIT資産管理の業務効率化や社内管理体制の強化を実施する予定です。



北米における蓄電池向けファイナンスの取り組み

当社は北米における蓄電池プロジェクトにファイナンスを提供しております。地球温暖化の防止に向け、再生可能エネルギーの活用が世界的に拡大していますが、太陽光発電等の自然エネルギーを利用した発電は、発電量が天候に左右されるため、需給調整が難しいといった問題があります。蓄電池を用いて需給バランスを調整、コントロールすることで電力が安定供給され、安心して再生可能エネルギーを活用できます。今後、市場拡大が見込まれる蓄電池案件の知見を蓄積するとともに、取り組みを拡大し地球温暖化防止に向け金融面からサポートしていきます。

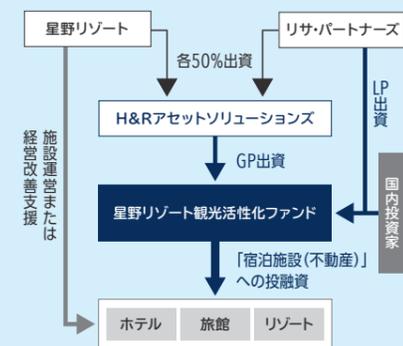


観光活性化ファンド組成(リサ&星野リゾート)

株式会社リサ・パートナーズは、株式会社星野リゾートと、日本国内の宿泊施設を対象とした「星野リゾート観光活性化ファンド」を組成、また、その運営会社として株式会社H&Rアセットソリューションズを共同で設立いたしました。

星野リゾート及びリサ・パートナーズは、本ファンドの効果的な活用を通じて、新型コロナウイルスによる需要喪失に直面する日本国内の優良なホテル・旅館の事業継続をサポートし、新型コロナウイルス収束後の観光・宿泊産業の早期回復に貢献することを目指します。

詳しくはこちらへ https://www.risa-p.com/news/news-release_20201030_hrlps/



社員のために

製造業のように製品を持たない金融サービス会社にとって、競争力の源泉となるのは“人”、すなわち、お客様へのサービス提供を担う「社員」です。こうした認識のもと、当社は社員一人ひとりの個性や人権を尊重し、創造性を発揮できる人材育成に努めており、「中期計画2020」においても、経営基盤強化戦略の一つに人事戦略を掲げています。



“強い個”のサポート強化を目指して、第2次人事制度改革を進める。

人事総務部長 小川 善大

大きく変わるきっかけとなった2012年の人事制度改革

NEC製品の販売金融機能を担うリース会社として誕生した当社は、製品のみならず、組織風土や企業文化等、多くのものをNECから受け継いできました。しかし、時代の移り変わりと共に当社にもサービスの多角化等の独自性が求められるようになりました。今では、NEC製品という武器を持ちつつも、リース対象を医療機器や産業用機械設備等に拡大させ、また投融資やファンド組成等の金融サービスを開始する等、幅広い分野に事業を拡大しています。

会社が変われば、人にも変化が求められます。そこで、2012年に“チャレンジ・挑戦・変革”をキーワードとする人事制度に刷新し、社員がチャレンジしやすい環境づくりを進めながら、挑戦する社員を評価する制度の構築を目指しました。この人事制度改革も後押しとなり、社員個々人がさらに力をつけたと一定の手ごたえを感じています。

2020年から始める新たな人事制度改革に向けて

前回の人事制度改革から8年が経過し、事業の多角化は一段と進み、社内人材の多様性も増しました。また、

人事制度改革の推移



少子化の影響で、採用が難しくなっていること等から、これまでの制度に若干の修正が必要になりました。さらに、新型コロナウイルスの感染拡大によりテレワークが急速に推進される等、働き方への意識変革が早急に求められる状況となりました。

そこで、専門性を持つ“強い個”を育成するため、人事制度を見直すことになりました。マネジメント強化を図りながら、RPAをはじめとしたITのさらなる活用、それによる業務プロセス再構築等も併せて、社内人材の能率的かつ効率的な活用を進めます。

私は、社員に、どこにいても活躍できる専門性を身につけて欲しいと思っています。そのためには、社員を枠にはめるのではなく、一人ひとりの“個”に対して柔軟性のある制度を作り、やりたいと思うことを実現できる環境を整えることが私の使命であると考えています。成長意欲を持つ社員を一人でも多く育て、その社員の人生を応援できる人事担当者でありたいと思っています。

人材育成

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、社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必要があります。当社では制度的確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。

当社ではさまざまな教育施策の中でも、特に社員個人の能力開発にフォーカスしています。7つの価値観を体現する人材を育成するために、社員に求める能力を明確にし、各種教育施策によって社員の気付き・動機づけを促し、自主的に学習する風土を醸成しています。



社員研修の様子

働き方変革に向けた取り組みとワークライフバランス

業務の生産性を高めるために、モバイルパソコンやスマートフォンを貸与し、在宅やサテライトオフィスを設置する等、いつでもどこでも業務が行えるようIT環境整備を進めています。また、社員のワークライフバランスを支援するために、フレックス制度やノー残業DAY等の制度の導入に加え、長時間労働を防止するための取り組みも行っています。また、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。



ダイバーシティ

管理職に女性が少ない状況にある当社では、「女性の活躍」を最優先で取り組むべき経営課題と認識し、2017年4月に「女性活躍推進室」を立ち上げました。具体的なアクションとして、より幅広く高度な職務へのチャレンジを希望する社員に対する職掌転換の推進、外部教育機関への派遣、アンケートの結果を反映した専門知識習得支援、自分らしさや働くための軸を探求することを目的としたワークショップの開催等、女性の活躍につながる施策を実行し、現在は管理職候補層の女性人数を充実させることを目標に取り組んでいます。

労働安全衛生

当社では、「作業環境整備、健康管理推進、防災対策推進、自動車事故撲滅を労働安全衛生上の課題とし、健康安全な職場を形成する」という基本方針のもと、人事総務部及び健康管理センターが中心となって、従業員の労働安全衛生に関する諸活動に取り組んでいます。



監査役(常勤) 村井 克行 | 取締役 手塚 修一 | 代表取締役社長 今関 智雄 | 代表取締役 永井 克紀 | 取締役 夏目 範夫 | 監査役(常勤) 音田 亘

取締役 (2020年6月22日現在)

<p>代表取締役社長 今関 智雄</p> <p>2012年6月 当社 取締役、執行役員 2015年4月 当社 代表取締役、執行役員常務 2017年6月 当社 代表取締役社長(現任)</p>	<p>代表取締役 永井 克紀</p> <p>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)</p>	<p>取締役 手塚 修一</p> <p>2016年6月 当社 取締役、執行役員兼人事総務部長 2017年4月 当社 取締役、執行役員 2017年6月 当社 取締役、執行役員常務(現任)</p>	<p>取締役 夏目 範夫</p> <p>2016年9月 当社 エグゼクティブ コンサルタント 2017年4月 当社 執行役員 2017年6月 当社 取締役、執行役員(現任)</p>
<p>取締役 名和 高司※</p> <p>一橋大学大学院 国際企業戦略研究科 教授</p> <p>2001年6月 マッキンゼー・アンド・カンパニー・インク デイルクター 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)</p>	<p>取締役 板谷 正徳※</p> <p>2007年6月 野村ホールディングス(株) 取締役(監査特命取締役) 2013年6月 同社 顧問 2014年6月 当社 取締役(現任)</p>	<p>取締役 大久保 智史</p> <p>日本電気株式会社 経営企画本部長代理兼 経営企画本部関連企業部長</p> <p>2018年4月 日本電気(株) 経営企画本部長代理兼経営企画 本部関連企業部長(現任) 2018年6月 当社 監査役 2020年6月 当社 取締役(現任)</p>	<p>取締役 永井 孝典</p> <p>日本電気株式会社 社会公共企画本部長</p> <p>2017年4月 日本電気(株) 社会公共企画本部長代理 2019年4月 同社 社会公共企画本部長(現任) 2020年6月 当社 取締役(現任)</p>

監査役 (2020年6月22日現在)

<p>監査役(常勤) 音田 亘</p> <p>2015年6月 NECエンジニアリング(株) 執行役員 2017年4月 NECプラットフォームズ(株) 経理部主席事業主幹 2017年6月 当社 監査役(現任)</p>	<p>監査役(常勤) 村井 克行</p> <p>2011年4月 当社 執行役員 2013年4月 当社 執行役員常務 2020年6月 当社 監査役(現任)</p>	<p>監査役 二瓶 俊哉</p> <p>日本電気株式会社 エンタープライズ企画本部 経理部長</p> <p>2014年5月 日本電気(株) エンタープライズ企画本部 経理部シニアエキスパート 2018年4月 同社 エンタープライズ企画本部 経理部長(現任) 2019年6月 当社 監査役(現任)</p>	<p>監査役 南治 孝司</p> <p>日本電気株式会社 財務部CCC改革推進室長</p> <p>2018年12月 日本電気(株) 財務部シニアマネージャー 2019年2月 同社 財務部 CCC改革推進室長(現任) 2020年6月 当社 監査役(現任)</p>
--	---	--	---

※ 名和高司氏及び板谷正徳氏は、株式会社東京証券取引所の定めに基づく独立役員です。

独立役員からのメッセージ



NECキャピタルソリューション株式会社
社外取締役

名和 高司

一橋大学大学院 国際企業戦略研究科 教授

中期計画2020策定に伴い、CSV経営実現の観点から3点コメントしたい。1点目は本業におけるCSVの加速についてである。新型コロナウイルス感染症の拡大は、世の中に大きな変化をもたらし、感染拡大防止のため非対面、非接触、リモート対応が急拡大した。NECが高い競争力を持つセンシングやセキュリティ、AI(人工知能)等のICTソリューションへの重要度が高まり、NECグループで金融サービスを担う当社としても商機である。サービス料の支払一つによってオールインワンで機能利用できる「サービス」へのニーズが高まる中、当社は、ICT機器の導入から管理までを行うマネージドサービスを提供してきた。NECとのパートナーシップを強化し、NECの技術に当社グループの金融サービスを組み込んだサービス提供等を通じた社会課題解決の取り組みを加速して欲しい。2点目は4つの新事業領域の収益貢献である。これまで地域に密着しながら各領域における知見やノウハウを獲得した。中期計画2020では、その取り組みを集約し、収益貢献できる「仕組み化」に期待したい。3点目は、バックオフィスの在り方だ。CSVの実践におけるメインテーマの一つに、人的資源の生産性向上がある。社会の在り方が変化し働き方を見直す好機を迎えている。リモート対応も含め、効率的な働き方を模索し、生み出された時間を新たな付加価値創出に充てて欲しい。グループビジョンも最終フェーズに入った。ニューノーマルを見据えた新しい働き方・産業の在り方を描き、長期的な指向を描いて欲しい。

新しい中期計画2020が策定され、その実現に向けた取り組みが始まっている。今回の計画は、先行き不透明な中での計画策定であり、実行である。この中期計画への取り組みにより、当社の業容の一層の拡大と社会貢献を果たしていくことができ、と確信している。新規事業への取り組みは大きなチャンスをもたらすであろう。実績のあるコアの事業分野における着実な事業展開や新しいアプローチ等による一層のスケールアップ、そうしたことが期待される。

今回のような環境では、計画の内容や実行について、時間の経過と共に、柔軟に変更することも肝要であり、そのためには、変化に対する感覚を磨くこと、スピーディな対応、コミットメントが不可欠である。こうした観点から計画の策定を見てきたし、今後の実行についても同様である。十分に期待に応えるべく取り組まれている、と評価している。

今回の新常態への対応ということから言えば、取締役会の在り方、社外取締役としての関わり方、についても従来の在り様に拘泥せずに発想し、工夫することが必要である。現時点で確たる考えがあるわけではないが、社外取締役としての役割について本質的には変更はないものの、情報の収集、メッセージの伝え方、コミュニケーション全般、議論の在り方、等々試行錯誤も多いかと思う。我々にとってもチャレンジである、と認識している。



NECキャピタルソリューション株式会社
社外取締役

板谷 正徳

野村ホールディングス株式会社 元取締役

CSRマネジメント

事業活動のモニタリング・見直しを行い、ステークホルダーとの対話を繰り返すことにより、CSV経営の確立を目指します。

当社のCSR経営推進

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すものです。

そのためには、収益向上とCSR向上は車の両輪のように推進することが必要となります。

■ 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は、代表取締役社長が議長を務める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、お客様や株主・投資家、地域社会等、当社を取り巻く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ステークホルダーからのご期待やご意見、ご要望に耳を傾け、事業や経営に的確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。また、これらの活動結果を適宜フィードバックすることで、ステークホルダーとの信頼関係の構築につなげています。

→詳しくはP15「ステークホルダーダイアログ」をご覧ください。



個人投資家向け説明会の様子

リスクマネジメント

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は、企業の存続性の確保とステークホルダーにおける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

当社は、経営に関わるリスク特性ごとに適切な管理をすることで、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、不測の事態発生時のリスクを回避、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、全ての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、審査部において、当社グループ全体でのリスクの把握及び管理を行っています。

また、信用リスク・金利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、計測された各種リスク量を経営体力と対比させてコントロールしています。

コンプライアンス

当社グループ各社の役員及び社員の企業倫理、コンプライアンス意識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、高い道徳観、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、グループ各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。

内部通報制度

不正行為に気づいた社員が、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ような措置を講じています。

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。

情報セキュリティ

当社の情報システムならびに当社が独自に所有する情報、当社のお客さま・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、お客さま・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。

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。

コンプライアンス教育

当社グループ各社の役員及び社員一人ひとりが、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社員(派遣社員含む)全員が受講しています。その他、社外講師による集合セミナーとして「情報セキュリティセミナー」といった個別テーマを設定して実施しています。

財務・非財務ハイライト

■ 財務(連結)

(単位:百万円)

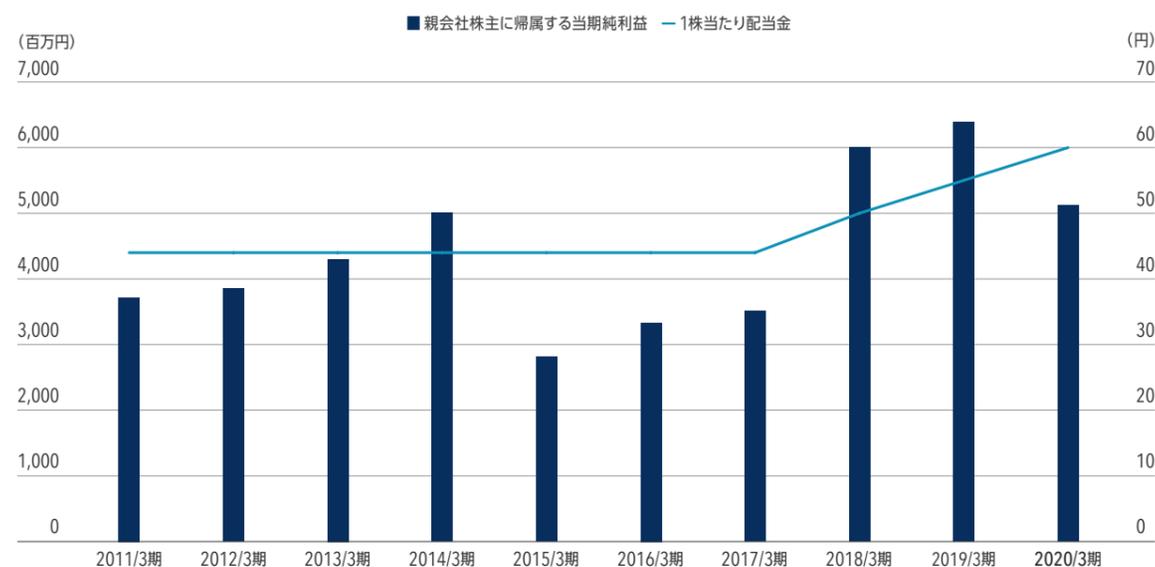
決算期	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3
売上高	202,637	215,718	231,432	204,131	220,716
営業利益	4,870	6,024	12,674	8,929	8,292
経常利益	6,031	6,537	13,455	8,900	9,092
親会社株主に帰属する当期純利益	3,334	3,517	6,006	6,391	5,117
純資産	101,026	108,821	110,989	105,999	105,248
総資産	828,943	860,482	906,495	895,683	997,510
営業資産残高	749,380	767,917	821,954	826,834	898,270
1株当たり純資産額(円)	3,529.64	3,675.84	3,927.22	4,131.64	4,306.21
1株当たり当期純利益(円)	154.85	163.35	278.93	296.81	237.66
配当性向(%)	28.4	26.9	17.9	18.5	25.2
自己資本比率(%)	9.2	9.2	9.3	9.9	9.3
株価収益率(倍)	10.2	10.5	7.4	5.7	7.7
自己資本当期純利益率(%)	4.4	4.5	7.3	7.4	5.6
総資産経常利益率(%)	0.7	0.8	1.5	1.0	1.0

■ 非財務(個別)

決算期	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3
CO ₂ 排出量(t-CO ₂) ^{*1*}	561	389	379	371	366
エネルギー使用量(原油換算kl) ^{*1*}	269	167	163	158	157
女性管理職数(人) ^{*3}	5	7	4	5(19)	7(22)
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	10.0
育児休業復帰率(%)	100	100	100	100	100
平均残業時間/月	27.0	25.5	22.9	21.1	22.1
有給休暇取得率(%)	61.1	63.9	64.7	66.6	68.7
コンプライアンス研修参加率(%) ^{*1}	100	100	100	100	100
情報セキュリティ研修参加率(%) ^{*1}	100	100	100	100	100

*1 連結ベースの実績。 *2 第三者検証実施に伴い、数値を精緻化しています。 *3 ()は連結ベースの実績

■ 親会社株主に帰属する当期純利益(連結)/1株当たり配当金



着実な取り組みで
中期計画の利益目標を
大幅に達成

執行役員
渡辺 登

2020年3月期の業績を振り返って

国内経済は、2020年1月下旬以降全世界に感染が拡大した新型コロナウイルスの影響により景況感は急激に悪化し、それまで続いていた緩やかな景気回復が一転しました。

日本のリース業界全体における2020年3月期のリース取扱高は、前期比6.4%増加となりました。Windows10への入れ替え需要や人手不足による無人POS機器の導入需要、また働き方改革に対応するテレワーク需要の増加等により、情報通信機器が前期比大幅な増加となったことが

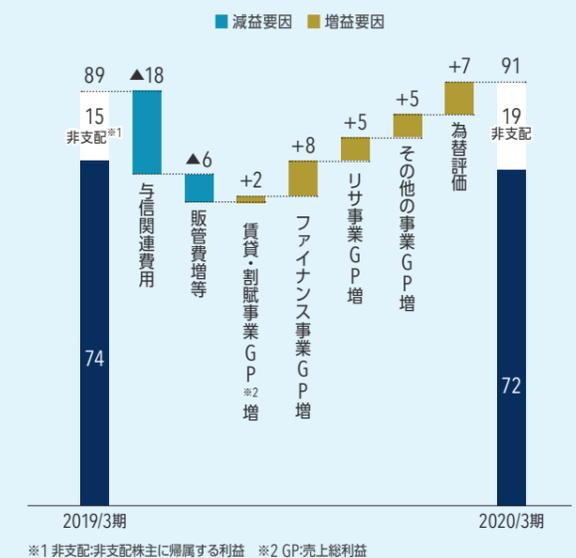
主要因です。企業の倒産状況は、概ね安定的な状況が続いていましたが、期末にかけ新型コロナウイルス感染拡大の影響による変化が現れました。このような中、当期の業績は、売上高、経常利益は前期比増、営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比減となりました。

売上高は、賃貸・割賦事業の営業資産の積み上げやその他の事業の大型案件の売却に加え、リサ事業の増収から前期比8.1%増の2,207億円を計上しました。営業利益は、新型コロナウイルス感染拡大の影響等もあり、与信関連費用を計上したことにより減益となりましたが、経常利益は、

連結業績概要 (単位:億円)

	2019/3期	2020/3期	前期比
売上高	2,041	2,207	+8.1%
営業利益	89	83	▲7.1%
経常利益	89	91	+2.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	64	51	▲19.9%
1株当たり当期純利益	296円81銭	237円66銭	-

連結経常利益の主要増減要因 (単位:億円)



*1 非支配・非支配株主に帰属する利益 *2 GP:売上総利益

全事業セグメントの売上総利益が前期比伸長したことや為替評価の改善により前期比2.2%増の91億円となりました。親会社株主に帰属する当期純利益は、法人税等の増加により前期比19.9%減の51億円となりました。

セグメント別の状況

賃貸・割賦事業は、Windows10更新需要等で情報通信機器を中心に伸長したことに加え各種営業施策も奏功し、売上高、売上総利益は前期を上回りました。一方、与信関連費用を計上したことにより営業利益は減益となりました。営業状況を示す契約実行高は、官公庁・自治体で大型案件を複数獲得したことや民需でベンダーファイナンスやICTレンタル等の強化施策が奏功し、前期比29.9%増加となりました。

ファイナンス事業は、金利収入や配当収入を中心に堅調に推移し、売上高、売上総利益が前期を上回ったものの、与信関連費用の計上により営業利益は減益となりました。契約実行高は、個別ファクタリングや企業融資が増加し、前期比4.3%増加を確保しています。

リサ事業は、ファンドにおける売却収入及び配当収入が伸長し、売上高、売上総利益、営業利益とも前期比で増加しました。その他の事業は、大型の売却売上があったことから、売上高、売上総利益は前期を上回ったものの、新

事業の費用等が先行していることから営業損失を計上しています。

契約実行高 (単位:億円)

	2019/3期	2020/3期	前期比
賃貸・割賦事業	1,836	2,385	+29.9%
ファイナンス事業	4,665	4,865	+4.3%
その他の事業	58	109	+87.0%
計	6,559	7,358	+12.2%

営業資産残高の状況

営業資産残高は、各セグメントで営業資産残高が伸長し前期末比715億円増加の8,983億円となりました。主力の賃貸・割賦事業では、官公庁向けが堅調に推移した他、ICTレンタル等の強化策が奏功し、営業資産残高は前期末比622億円の大幅増加となりました。またファイナンス事業では外貨建てを含む企業融資が伸長しました。リサ事業ではファンドにおける有価証券の売却が進んだ一方、販売用不動産の取得により前期末比増加となりました。

連結事業別収益 (単位:億円)

		2019/3期	2020/3期	前期比
賃貸・割賦事業	売上高	1,668	1,749	+4.8%
	売上総利益	108	110	+2.3%
	営業利益	41	28	▲30.5%
ファイナンス事業	売上高	66	73	+9.7%
	売上総利益	49	57	+16.9%
	営業利益	33	31	▲6.5%
リサ事業	売上高	141	162	+15.1%
	売上総利益	82	87	+5.7%
	営業利益	36	40	+11.3%
その他の事業	売上高	166	224	+34.8%
	売上総利益	17	22	+26.2%
	営業利益	▲4	▲1	-
計	売上高	2,041	2,207	+8.1%
	売上総利益	256	276	+7.8%
	営業利益	89	83	▲7.1%

※ 短債セグメント情報のうち、「調整額」を除いて表示。

連結営業資産残高の状況 (単位:億円)



資金調達状況

日銀のマイナス金利政策を背景に、資金調達環境は低位安定の状態が続いています。新型コロナウイルスの影響により、コマーシャル・ペーパー発行市場が一時的に不安定となりましたが、足元では、市場環境は安定的に推移しています。

当期の有利子負債残高は、営業資産残高の増加に伴い前期比999億円増加の8,413億円となりました。戦略的に低コストのコマーシャル・ペーパーによる調達を増やしたことから、資金原価率は前期比0.06パーセントポイント減の0.60%となりました。また直接調達比率は前期比5.7パーセントポイント増の42.2%となりました。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。

当社は、株式会社格付投資情報センター(R&I)及び株式会社日本格付研究所(JCR)の2社より企業格付を取得し、いずれもA-の格付が付与されています。R&Iからは主力の賃貸・割賦事業において収益力が改善されてきたことやリサ事業が安定的に収益貢献していることを評価され、2020年10月、「BBB+」から「A-」に格上げとなりました。

2021年3月期の見通し

当社グループは、新型コロナウイルスの感染拡大に伴う影響を鑑み、入手可能な情報や予測に基づき、2020年7月に、

2021年3月期の通期の連結業績予想並びに「中期計画2020」を公表しました。

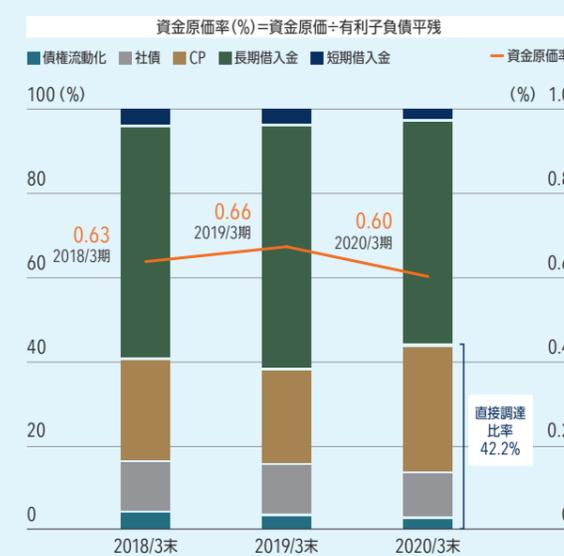
「中期計画2020」の初年度に当たる2021年3月期は、売上高2,200億円(前期比0.3%減)、営業利益65億円(同21.6%減)、経常利益65億円(同28.5%減)、親会社株主に帰属する当期純利益40億円(同21.8%減)を計画しています。この計画は、新型コロナウイルス感染拡大の影響等によるファンドのイグジット収益の減少や与信コストの計上等を織り込んだものです。中期計画2020の最終年度である2023年3月期においては営業利益110億円、経常利益120億円、親会社株主に帰属する当期純利益75億円を計画しています。

→中期計画2020についてはP09トップメッセージ、及びP13中期計画2020をご覧ください。

利益還元について

当社は、事業の見通しや配当性向水準等も勘案し、安定配当を維持することを株主還元の基本方針としています。2020年3月期の期末配当金は1株当たり30円とし、年間60円としました。また、新型コロナウイルスの影響を見込んでいる2021年3月期においても、年間60円を計画し安定配当を維持してまいります。

連結有利子負債構成比(左軸)・資金原価率(右軸)



当期実績と来期予想 (単位:億円)

	2020/3期実績	2021/3期予想
売上高	2,207	2,200
営業利益	83	65
経常利益	91	65
親会社株主に帰属する当期純利益	51	40
1株当たり当期純利益(円)	237円66銭	185円76銭
配当金(円)	60円00銭	60円00銭

※ 予想は2020年7月30日現在。

事業の概要と特徴

貸貸・割賦事業

営業概況

売上高及び売上総利益は営業資産残高の増加に伴い前期比増加しました。営業利益は販売費及び一般管理費の増加、与信関連費用の計上により前期比30.5%減少となりました。

売上総利益
構成比
40%

■ 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

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6割を超えており、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。近年は、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

営業概況

売上高及び売上総利益は配当収入や金利収入の増加に伴い前期比増加しました。営業利益は与信関連費用の計上により前期比6.5%減少となりました。

売上総利益
構成比
21%

■ 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、お客様企業とそのお取引先に対する債権流動化プログラム等を各種提供しています。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資金提供する場合もあります(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ベースでは全体の21%を占めています。

リサ事業

営業概況

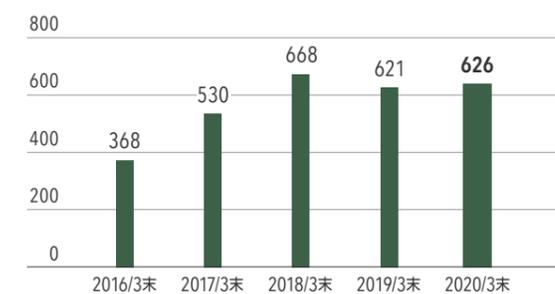
売上高及び売上総利益はファンドによる売却収入及び配当収入の伸長等により前期比増加しました。営業利益は売上総利益の増加に伴い前期比11.3%増加しました。

売上総利益
構成比
32%

■ 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

2010年に当社グループに加わった株式会社リサ・パートナーズが行う全ての事業を区分しています。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・不動産等の専門の見地から助言する「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。主に金融法人向けに営業活動を展開してきた経緯から、全国180を超える地域金融機関とのネットワークを有しており、官公庁・自治体や事業法人をお客様とする当社とは異なる顧客基盤を有しています。

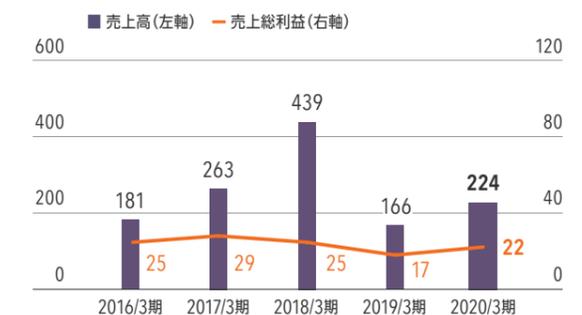
その他の事業

営業概況

売上高は大型案件の売却売上の計上等により、前期比34.8%増加しました。営業損失は売上総利益の増加に伴い前期比改善しました。

売上総利益
構成比
7%

■ 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

このセグメントには、リース満了品の中古販売やリース契約に付随する保守料回収の手数料に加え、ストラクチャードファイナンス組成等の手数料、お客様の債権管理に関する業務効率化やアウトソーシングニーズに対する業務代行サービス等が含まれます。また、PFI・PPP事業(民間の資金やノウハウを活用して公共施設等の建設から運営までを行う官民連携事業)や、ベンチャー企業投資事業、エネルギー事業、ヘルスケア事業も含まれます。エネルギー事業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、ヘルスケア事業ではヘルスケアリート向けのウェア・ハウジング・ビジネスを行っています。

連結貸借対照表 (単位:百万円)

	前連結会計年度 (2019年3月31日)	当連結会計年度 (2020年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	21,041	43,339
割賦債権	20,234	29,545
リース債権及びリース投資資産	431,727	483,505
賃貸料等未収入金	20,201	22,607
営業貸付金	243,682	245,934
買取債権	12,873	10,640
営業投資有価証券	18,392	14,097
販売用不動産	3,740	16,496
仕掛販売用不動産	-	500
前払費用	1,086	1,686
未収還付法人税等	580	542
その他	12,019	16,815
貸倒引当金	△4,950	△6,067
流動資産合計	780,629	879,642
固定資産		
有形固定資産		
賃貸資産		
賃貸資産	54,703	55,673
賃貸資産合計	54,703	55,673
社用資産		
建物(純額)	248	255
機械及び装置(純額)	3,959	4,793
器具備品(純額)	151	139
建設仮勘定	483	10
社用資産合計	4,842	5,199
有形固定資産合計	59,546	60,873
無形固定資産		
賃貸資産		
賃貸資産	1,426	1,311
賃貸資産合計	1,426	1,311
その他の無形固定資産		
ソフトウェア	1,617	1,864
ソフトウェア仮勘定	446	117
のれん	2,364	1,278
その他	55	93
その他の無形固定資産合計	4,484	3,353
無形固定資産合計	5,910	4,664
投資その他の資産		
投資有価証券	39,247	42,480
破産更生債権等	3,338	2,878
長期前払費用	1,143	1,541
退職給付に係る資産	258	231
繰延税金資産	6,088	5,961
その他	1,740	1,762
貸倒引当金	△2,220	△2,526
投資その他の資産合計	49,596	52,330
固定資産合計	115,054	117,868
資産合計	895,683	997,510

	前連結会計年度 (2019年3月31日)	当連結会計年度 (2020年3月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形	1,439	682
買掛金	18,912	15,907
短期借入金	40,492	37,069
1年内返済予定の長期借入金	143,667	105,376
1年内償還予定の社債	20,000	-
コマーシャル・ペーパー	168,000	256,000
債権流動化に伴う支払債務	4,079	3,353
未払金	960	1,013
未払費用	4,930	5,105
未払法人税等	812	955
賃貸料等前受金	9,000	9,780
預り金	1,412	1,810
前受収益	229	1,282
賞与引当金	832	697
その他	1,119	4,529
流動負債合計	415,890	443,565
固定負債		
社債	70,000	90,000
長期借入金	286,421	344,143
債権流動化に伴う長期支払債務	8,679	5,325
退職給付に係る負債	2,139	2,094
その他	6,553	7,134
固定負債合計	373,793	448,697
負債合計	789,684	892,262
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	80,156	83,981
自己株式	△0	△0
株主資本合計	88,577	92,403
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	537	465
繰延ヘッジ損益	△298	△143
為替換算調整勘定	154	54
退職給付に係る調整累計額	△4	△54
その他の包括利益累計額合計	388	321
非支配株主持分	17,032	12,523
純資産合計	105,999	105,248
負債純資産合計	895,683	997,510



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://www.necap.co.jp/ir/financial/index.html>



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 2018年4月1日 至 2019年3月31日)	当連結会計年度 (自 2019年4月1日 至 2020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	8,986	9,092
減価償却費	10,122	13,100
のれん償却額	1,130	1,100
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△132	1,422
賞与引当金の増減額(△は減少)	56	△132
退職給付に係る資産及び負債の増減額(△は減少)	36	△97
受取利息及び受取配当金	△84	△101
資金原価及び支払利息	4,906	4,766
持分法による投資損益(△は益)	△93	74
為替差損益(△は益)	1,131	△1,230
投資有価証券売却損益(△は益)	△15	△64
投資有価証券評価損益(△は益)	398	269
割賦債権の増減額(△は増加)	△1,528	△9,310
リース債権及びリース投資資産の増減額(△は増加)	△9,006	△51,778
営業貸付金の増減額(△は増加)	7,033	△2,612
売上債権の増減額(△は増加)	△188	△2,406
買取債権の増減額(△は増加)	5,192	1,804
営業投資有価証券の増減額(△は増加)	△4,317	2,933
販売用不動産の増減額(△は増加)	3,260	△12,130
仕掛販売用不動産の増減額(△は増加)	-	△500
賃貸資産の取得による支出	△13,073	△26,991
賃貸資産の売却による収入	2,131	10,328
仕入債務の増減額(△は減少)	2,955	3,867
その他	△5,583	△4,879
小計	13,317	△63,475
利息及び配当金の受取額	100	161
利息の支払額	△4,901	△4,792
法人税等の支払額	△2,854	△1,795
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,661	△69,902

投資活動によるキャッシュ・フロー

有価証券の償還による収入	1,700	-
社用資産の取得による支出	△1,652	△1,558
投資有価証券の取得による支出	△12,777	△14,316
投資有価証券の売却による収入	196	359
投資有価証券の償還による収入	13,443	11,863
その他	△1,007	122
投資活動によるキャッシュ・フロー	△97	△3,529

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)	△2,253	△2,433
コマーシャル・ペーパーの純増減額(△は減少)	△15,000	88,000
長期借入れによる収入	134,664	164,579
長期借入金の返済による支出	△119,419	△144,341
債権流動化の返済による支出	△5,920	△4,079
社債の発行による収入	30,000	20,000
社債の償還による支出	△30,000	△20,000
配当金の支払額	△1,141	△1,183
非支配株主への配当金の支払額	△15,027	△6,576
非支配株主からの払込みによる収入	4,088	1,662
その他	10	△0
財務活動によるキャッシュ・フロー	△19,999	95,627
現金及び現金同等物に係る換算差額	△2	139
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△14,437	22,335
現金及び現金同等物の期首残高	35,124	20,686
現金及び現金同等物の期末残高	20,686	43,022

会社概要 (2020年3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 イノベティブ・ベンチャー投資事業有限責任組合 NEC Capital Solutions Singapore Pte. Limited 日本電気租賃香港有限公司 NEC Capital Solutions Malaysia Sdn. Bhd. NEC Capital Solutions (Thailand) Ltd. 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 今関 智雄	企業格付	• 格付投資情報センター (R&I) 長期 A- 短期 a-1 (2020年10月変更) • 日本格付研究所 (JCR) 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 第一部 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	609名(連結784名)		

株式情報 (2020年3月末現在)

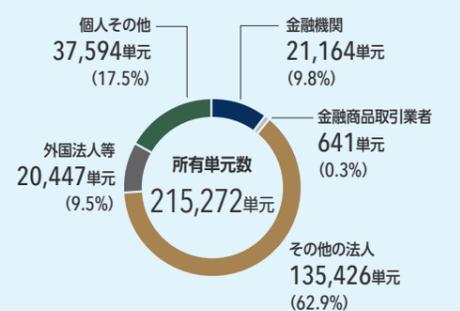
株式の状況	
発行可能株式総数	86,000,000株
発行済株式総数	21,533,400株
1単元の株式数	100株
株主数	19,305名

大株主の状況

株主名	所有株式数(株)	所有比率(%)
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
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社*	876,500	4.07
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	433,000	2.01
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	237,800	1.10
野村信託銀行株式会社	228,500	1.06
三井住友信託銀行株式会社	200,000	0.92
住友生命保険相互会社	200,000	0.92
三井住友海上火災保険株式会社	140,000	0.65
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103	114,147	0.53

* 現在は株式会社日本カストディ銀行

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願います。