\Orchestrating a brighter world

NEC

統合レポート2018

2018年3月期

統合レポート2018

NECキャピタルソリューション株式会社
TEL: 03-6720-8400 (代)
URL: http://www.necap.co.jp/

● 発行
2018年9月 (年1回発行)
● この冊子に関するお問い合わせ先
コミュニケーション部

860g CO_2
CO_2の「見える化」
カーボンフットプリント
https://www.cfp-japan.jp/
CR-BS05-18016

GPN Green Purchasing Network
印刷サービス
印刷サービスのグリーン購入に取り組んでいます
PS18-0013

FSC www.fsc.org
ミックス
責任ある木質資源を使用した紙
FSC® C014687

VEGETABLE OIL INK
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。

本冊子のライフサイクル全体で排出されるCO_2 (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CO_2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-200-000-000-011-213、JP-200-000-000-011-214、JP-200-000-000-011-215)

NECキャピタルソリューション株式会社

NECキャピタルソリューション株式会社

私たちは、NECグループの一員として お客様の経営資源（Capital）に関わるさまざまな課題に対して、解決策（Solution）を提供しています。

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。

※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

当社は、お客様の課題を解決するために高い次元のサービス（金融サービス・ICT※2周辺サービス等）を生み出せる企業を目指すと同時に、お客様と共にCSV※3経営を行うことによりお互いの社会価値向上を目指しています。また日本のみならずアジア地域を中心に、海外進出するお客様、現地のお客様に対し、サービスを提供してまいります。

※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」。経済利益活動と社会的価値の創出（＝社会課題の解決）を両立させること。

CONTENTS

私たちの存在意義 …… 1
私たちのあゆみ …… 3
私たちの目指す姿 …… 5
トップメッセージ …… 7
財務担当執行役員から …… 11
ステークホルダーダイアログ …… 13
取り組み事例紹介 …… 16
事例1 エコ資金を利用したメガソーラー発電所の開発支援

事例2 リサ・コーポレート・ソリューション・ファンドの取り組み

事例3 農業課題の解決から地方創生に貢献

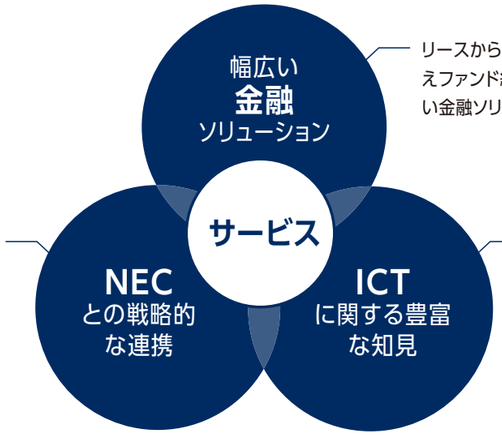
事業セグメント別の概要 …… 19
CSV経営を支えるチカラ …… 23
財務・非財務ハイライト …… 24
リース事業を通じた「環境」と「社会」への取り組み …… 25
コーポレートガバナンス …… 29
CSRマネジメント …… 31
リスクマネジメント／コンプライアンス …… 32
役員一覧 …… 34
財務セクション …… 35
会社概要／株式情報 …… 41

当社のビジネス

お客様

官公庁・自治体 / 民間企業 / 金融機関

私たちがご提供する解決策（Capital Solution）



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。

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」としてのお客様の価値創造を図っています。

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幅広いノウハウを有しています。

創業以来の3つの強みが三位一体となった当社ならではのサービスを通じて、お客様の経営資源に関わる課題に対する解決策を提供してまいります。

賃貸・割賦事業 → P19
ファイナンス事業 → P20
リサ事業 → P21
その他の事業 → P22

CSV経営を支えるチカラ

環境 × 社会 × 企業統治

Capital Solutionのご提供には、環境問題への取り組みのみならず、お客様の幅広い経営課題に解決策を提供できる人材育成や、適切な企業統治といった「ESG」※4面での課題への取り組みが重要と考えています。

※4 ESG：環境（Environment）、社会（Social）、ガバナンス（Governance）の頭文字を取ったもの。企業の持続的な成長のために必要な非財務領域の要素と考えられている。

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。

当社はNECのICT機器を中心としたリース事業を起点として、高度化・多様化するお客様の課題解決に寄与するために、サービス領域を拡大し続けてきました。そうした歩みの中で培われたのが「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」という当社の強みです。これらが三位一体となった価値ある「サービス」の創出・提供に努めることで、お客様と共に社会的な価値を生み出す「CSV経営」の実践に挑戦していきます。

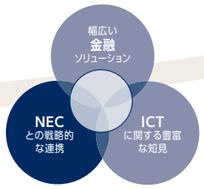
リース業界でのプレゼンス確立
（1978年11月～）

1978年にNEC製品の販売金融機能を担う会社として誕生しました。メーカー系リース会社の強みを活かして、ICT機器の保守サービスをパック化したリース商品である「メンテナンスリース」を展開することで、収益力を強化すると共に、お客様との接点を広げ、「サービス・カンパニー」としての足元を固めていきました。

金融・ICT分野への業容拡大
（2003年頃～）

リース業務を通じて培った金融ノウハウを活かして、徐々に取扱メニューを増やし、2005年2月に東京証券取引所第2部上場※、1年後の2006年3月には第1部指定銘柄となりました。その後、ICT機器のライフ・サイクル・マネジメントをサービス化する等、ICTの知見を活かした取り組みが進展しました。リース会計基準変更前からのリース市場における競争激化等、事業環境が変化する中で、継続的な成長を果たしました。

※ 上場当時の社名は「NECリース株式会社」。



（2008年11月～）

業容の拡大に合わせ2008年11月に社名を「NECキャピタルソリューション株式会社」に変更。その翌月、企業・債権・資産という幅広い領域で投融資からアドバイザリーまで横断的な事業を展開する株式会社リサ・パートナーズと提携※1しました。同社の豊富な金融ノウハウや金融機関とのネットワークと、当社が培った強みとの融合により、PFI※2やヘルスケアREIT※3等、新規分野への進出につながりました。

※1 株式会社リサ・パートナーズは2010年に完全子会社化。
※2 PFI (Private Finance Initiative)：公共施設等の建設、維持管理、運営等を民間の資金、経営能力及び技術的能力を活用して行う手法のこと。
※3 REIT (Real Estate Investment Trust)：不動産投資信託のこと。

CSV経営実現を目指して
（2013年10月～）

10年後のありたい姿を当社グループビジョンとして策定しました。社会課題を事業を通じて解決する、すなわちCSV経営の実現を目指し、お客様と共に社会課題への取り組みを進めています。

→ 詳しくはP5「私たちの目指す姿」をご覧ください。

事業トピックス

- NEC製品のリース事業を開始
- メンテナンスリースを開始

- リース対象を産業機械等非NEC製品に拡大
- 営業貸付サービスを開始
- ICT機器のライフ・サイクル・マネジメント・サービスを開始

- 投融資やファンド組成等金融サービスを拡大
- 海外事業を開始

- 新事業（エネルギー、ヘルスケア、農業、観光）に向けた取り組みを開始

ESGトピックス

1999年
- 環境マネジメントシステム(EMS)「ISO14001」認証取得

2004年
- 三重県「日本環境経営大賞」環境経営優秀賞受賞

2006年
- 情報セキュリティ・マネジメント・システム(ISMS)「ISO27001」認証取得

2007年
- 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

2012年
- 「環境・復興支援シンジケートローン」開始

2013年
- 「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年
- えるぼし認定取得（2段階目）

主な経済トピックス

1990年代
- バブル崩壊

1999年
- 日銀がゼロ金利政策導入

2008年
- リース会計基準変更
- リーマンショック

2011年
- 東日本大震災発生

2013年
- 日銀が量的・質的金融緩和政策を導入

2016年
- 日銀がマイナス金利政策を導入

企業理念とグループビジョンのもとに「CSV経営」の実現を目指します。

当社グループでは、2013年に10年後のありたい姿として「グループビジョン」を策定しました。
事業を通して社会課題を解決すること、すなわち「CSV経営」を目指すというもので、
当社グループを取り巻く環境が変化する中、事業展開がぶれないための、拠り所としています。
グループビジョンの実現に向けて、解決すべきマテリアリティ（重要課題）を特定するとともに、
10年間のロードマップを作成して取り組むことで、CSV経営の実現を目指しています。

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。

グループビジョン実現に向けた10年間のロードマップ

1～3年目
中期計画2014
（2014～2016）

コア領域の基盤再構築
＋
ビジョン実現に向けた
「仕掛け」を構築

4～6年目
中期計画2017
（2017～2019）

コア領域の完成
＋
ビジョン実現に向けた
新事業立ち上げ

7～10年目
（2020～2023）

コア領域の拡充
＋
ビジョン実現に向けた
新事業収益化

コア領域

幅広い金融ソリューション
サービス
NECとの戦略的な連携
ICTに関する豊富な知見

新事業

エネルギー
ヘルスケア
農業
観光

ビジョンを実現するために解決すべき当社のマテリアリティ（重要課題）

当社のありたい姿

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

グループビジョンの実現に向け取り組む主な社会課題

- 地球温暖化の防止
- 高齢社会への対応
- 地方経済の活性化
- 社会インフラの整備

CSV経営の推進（事業を通した社会課題の解決）

当社のマテリアリティ

CSV経営実現を目指す当社は、マテリアリティ特定のプロセスの中で、一般的なCSR課題だけでなく、当社の経営課題も含めて抽出し、ステークホルダーが当社に対して求める姿を設定して整理しました。複数ある詳細課題の中から選んだ最優先課題は8つあり、3つに分類しました。

→ マテリアリティ特定の経緯等の詳細は、WEB版統合レポートをご覧ください。

■ 収益基盤の拡充

ステークホルダーから求められる企業になるため、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社員が最大限に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

最優先課題については、中期計画に織り込むことはもちろんのこと、部門目標に落とし込み、KPI（重要指標）を設定し、毎月進捗状況を報告する仕組みになっています。今後はこれらKPIのPDCAサイクル※を回すとともに、ステークホルダーとの対話を積極的に行うことにより、マテリアリティの精度を高めCSV経営実現に向けて着実に歩みを進めていきます。

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

→ 詳しくはP13「ステークホルダーダイアログ」をご覧ください。
→ 詳しくはP31「当社の考えるPDCAマネジメント」をご覧ください。

CSV経営実現に向けた取り組みが着実に進展

代表取締役社長

今関 智雄

ご挨拶

当社は、2013年10月に策定したグループビジョンにおいて、CSV経営の実現を目指す方向性を示しました。事業を通して社会課題を解決することにより、社会価値の向上と共に企業としての収益も実現するべく取り組みを進めています。2018年3月期は、グループビジョン達成に向けた取り組みを開始して4年目にあたります。

2018年3月期の事業環境や経営成績を振り返って

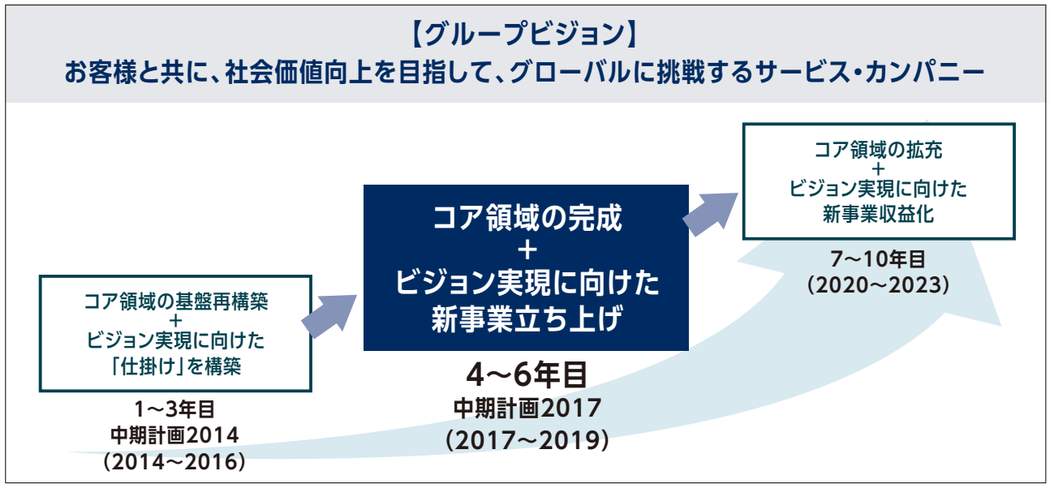
日銀の異次元金融緩和政策の下、事業環境は依然厳しい状況にあり、銀行をはじめとした国内金融機関の競争が激化しています。また国内のリース取扱高は前年比3.9%の減少となりました。

こうした事業環境の中、当社の2018年3月期の経営成績は、リサ事業やファイナンス事業が大きく貢献し、売上高、利益共に当初の計画を大きく上回る結果となりました。

また、2017年3月期末においては足踏みしていたリース関連の営業資産残高についても反転し、資産を積み増すことができました。リースは安定的なアセットビジネスですが、一方で短期的な売上の積み増しが難しいビジネスでもあります。今後の収益につながる良質な資産を積み上げたことは、これまでの取り組み成果の表れであると認識しています。

→ 詳しくはP11「財務担当執行役員から」をご覧ください。

グループビジョン実現に向けたロードマップ



中期計画2017の取り組み状況について

2018年3月期は、既存事業である「コア領域の完成」に加え、「新事業立ち上げ」に取り組む中期計画2017の初年度であり、着実に歩みを進めることができたと感じています。

「コア領域の完成」に向けた取り組み

「コア領域の完成」では、3つの戦略を掲げ取り組んでいます。第1の戦略は、NECとの戦略的なパートナーシップの確立です。2008年のリース会計基準変更後、NEC商流を中心としたお客様が減少し、当社の民需向けリースビジネスは激減しました。リース利用によるオフバランスメリットの享受を目的とする大企業のお客様が多かったためです。当社は、事業の維持・拡大を図るべく金融サービスメニューの強化等に取り組み、ビジネス領域を広げ、社員の多様化も進めました。そうした多様性を一つに束ねるため、策定したのがグループビジョンです。策定の過程において、当社の強みを見つめ直し、再整理した結果、DNAであるNECとのビジネスの育成に注力しております。

ICTを活用した社会ソリューションを提供するNECと、金融サービスを提供する当社がパートナーシップを強化することで、お客様により高い付加価値のサービスを提供することが可能だと考えています。

例えば海外事業です。NECの海外ビジネスを拡大する目的で、2012年に初めて海外法人を香港に設立しました。その後も、シンガポール、マレーシア、タイに海外法人を立ち上げ、早期収益化を実現しました。そうした取り組みの中、NECの強みである海底ケーブル分野でプロジェクトの資金調達におけるリードアレンジャーを務める等、NECとの協力関係を深め、プロジェクトを強力にサポートすることができました。

→ 詳しくはP20「ファイナンス事業 TOPICS」をご覧ください。

第2の戦略として独自商流の拡大に取り組んでおります。こちらはベンダーファイナンスを中心に取り組みが進展しました。NEC製品の販売金融会社として創業した経緯から、当社には製品・サービスに対して販売プログラムを提供するベンダーファイナンスに関するノウハウの蓄積があります。こうした強みを、NEC以外のベンダー様へ横展開することに注力し、取り組みを拡大させました。

第3の戦略は、高い利益成長の源泉の確保です。航空機リースや建物リース等の取り組みが伸長したことに加え、2018年3月期は株式会社リサ・パートナーズの収益貢献が顕著でした。これは、リサの運営するファンドにおいて、東証1部への株式公開による投資先のイグジット(株式の売却)があったためです。完全子会社化して7年が経過する中で、リスク管理を強化し、安定的に収益を実現できる状況となっています。当社の主力事業のリースビジネスが比較的安定的な収益基盤となっている中、当社業績に大きな利益貢献ができる事業体に育ってきたと理解しています。

リサの提供するサービスは、地域金融機関からご評価いただいており、全国180以上の地域金融機関とネットワークを構築しています。

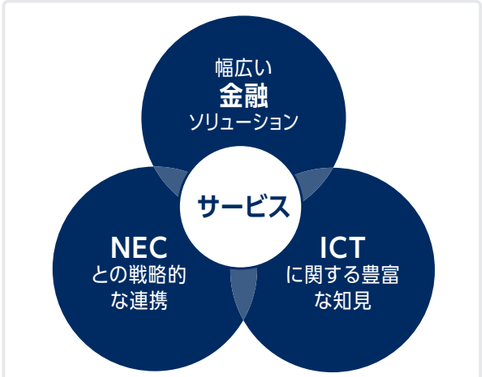
→ 詳しくはP17「リサ・コーポレート・ソリューション・ファンドの取り組み」をご覧ください。

中期計画2017の戦略概要と主な取り組み

戦略1 「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	● **NECとの戦略的なパートナーシップの確立と深耕** ➤ 既存のリース、ファイナンスに加え、当社が取り組む新事業におけるNEC関連ビジネスの着実な遂行 ● **独自商流における顧客基盤の拡充** ➤ ベンダーファイナンス及び顧客深耕・新規開拓を通じて中堅・中小企業向け営業を強化 ● **高い利益成長の源泉を確保** ➤ グローバル事業の加速、多様なアセットにおける成長分野での専門営業の強化、及び金融法人営業の強化	● ICTに関する複合提案を通したNECグループ営業との連携強化 ● 海底ケーブルプロジェクトでプロジェクトファイナンスのアレンジを実行(香港-グアム間、日本-グアム-オーストラリア間) ● ベンダー・ファイナンス・プログラムのNECグループ横展開推進 ● 環境・建機・外資系ベンダーとの連携強化・開拓進展 ● リサ事業におけるファンドの大型売却による収益獲得 ● グローバル事業の拡大
戦略2 「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	● **新事業(エネルギー関連・ヘルスケア・農業・観光)における新ビジネスモデルの確立、及び投融資に留まらない新事業の立ち上げ** ● **ICT/IoT※、非ICT商材を対象とするレンタル事業の展開**	● 新電力会社「Cocoテラスたがわ株式会社」への出資参画 ● バイオマス発電への参画 ● 秋田県でのタマネギ生産の取り組み推進 ● 日本水素ステーションネットワーク合同会社(JHyM)への出資参画
戦略3 事業戦略を支える 経営基盤の強化	● **経営、営業現場双方に対する強力なサポート体制の構築** ➤ 営業企画機能の強化 ➤ 営業業務の支援体制強化(法務、審査、会計等) ➤ 予算策定やPDCA等の経営管理機能の強化、高度化 ● **コンプライアンス体制の更なる強化、業務品質・効率の向上、及び事業戦略の実行に伴う各種リスク管理レベルの向上** ● **管理会計の高度化をはじめとした、適切な意思決定に資する経営管理機能の強化** ➤ データ活用等による事業・営業面の情報提供 ● **従業員満足度向上に向けた人事諸制度の改革** ➤ 働き方変革、育成体制、評価制度の見直し	● 商品開発を専門とする部門を組織化、提案活動を開始 ● 業務品質向上を含めたコンプライアンス体制強化 ● 経営管理機能強化の取り組み進展 ● 働き方改革や女性活躍推進活動が始動 ● 「えるぼし(2段階目)」認定取得

※ IoT:Internet of Thingsの略。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新たなビジネス価値の創造が期待されている。

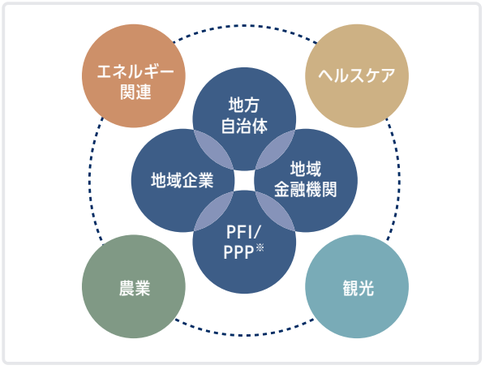
コア領域:強みを活かした当社らしい“サービス”



「新事業立ち上げ」に向けた取り組みについて

中期計画2014の期間に種まきを行ってきた新事業は、深耕の段階にあります。足元では、エネルギー分野で取り組み多様化が進展しました。これまでは太陽光発電を利用した地域新電力会社の設立や太陽光発電プロジェクトへの出資等、太陽光関連領域が中心でしたが、バイオマス発電等の新たな領域にも取り組み始めました。さらに2018年2月には、水素社会の実現に向けて、日本水素ステーションネットワークへ出資参画しました。大手自動車会社をはじめとする複数の大企業が参画する本プロジェクトは大きな可能性を秘めている領域と考えています。当社は、数年前にNECと共に電気自動車向けの充電インフラプロジェクトに関わり、日本全国に4千台超の充電設備を設置しています。水素自動車・水素ステーションの普及に向け、こうした取り組みで得たノウハウが活かせるものと考えています。

非金融を含む当社ならではの“新事業”イメージ



※ PPP(Public Private Partnership):
官公庁と民間事業者がパートナーを組んで事業を行うこと。

2019年3月期に向けた課題

2018年3月期は、今まで述べた通り一定の成果を得ることができました。2019年3月期以降は、新事業の収益化に向けた道筋をつけることが課題です。地域活性化の観点でさらなる掘り下げを行い、ビジョン実現につなげていきます。

CSV経営実現に向けた経営基盤の強化について

CSV経営の実現に向け、創意工夫のある提案力が不可欠です。そこで大きな役割を果たすのは人材、つまり社員です。社員がいかにCSVを理解し、実践するかが非常に重要だと考えています。

2018年3月期は、私自身が社長就任1年目であり、また中期計画2017の初年度であったことから、全ての部門や拠点を訪問して全社員と意見交換をする対話会を実施し、社員のCSVに対する意識や中期計画達成に向けた理解浸透を図りました。中期計画2017では、社員が働きやすい環境を実現するべく、働き方改革や女性活躍推進活動も始動しています。事業の側面のみならず経営基盤の側面からもグループビジョンの実現に向け、着実に取り組みを進めてまいります。

上場来最高益を更新し、年間配当を50円に増配しました。

2018年3月期の業績を振り返って

日銀の異次元金融緩和政策の下、銀行をはじめとする金融機関の国内における競合は、激しさを増しています。また、国内のリース市場全体の取扱高は前年比で減少する等、事業環境は依然厳しい状況にあります。このような事業環境の中、当期の業績は、売上高は前期比7.3%増の2,314億円、経常利益は前期比105.8%増の135億円、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比70.8%増の60億円と、前期実績及び期初計画を大きく上回る結果となりました。親会社に帰属する当期純利益については、上場来最高益を更新しました。(図表1)

売上高は、ヘルスケア関連の不動産の売却やリサ事業のファンド事業における営業投資有価証券売却等により前期を上回りました。また経常利益においては、リサ事業の大型売却益に加え、ファイナンス事業の伸長、与信関連費用の戻入、為替差益の計上等の要因により、大幅増益となりました。なお、株式会社リサ・パートナーズのファンド利益の伸長により、リサ事業で50億円の収益増となっていますが、これはファンド全体の収益が計上された結果であり、リサ以外の出資者の持分利益が含まれています。この非支配株主に帰属する利益は、親会社株主に帰属する当期純利益の手前で控除されます。(図表2)

セグメント別の状況

賃貸・割賦事業は、資産利回りの低下傾向や前期の大型解約売上の反動減により、売上高、売上総利益は、わずかに前期を割り込みましたが、与信関連費用の戻入益等により営業利益は前期を大幅に上回りました。なお、営業状況を示す契約実行高に関しては、官公庁、民需共前期を上回る水準を達成しております。ファイナンス事業は、配当収入や金利収入が増加し、増収増益となりました。また、短期ファクタリングの大型案件を複数獲得する等で契約実行高も伸長しました。リサ事業は前述の通り、ファンドにおける大型売却益等により、大幅な増益となりました。なお、営業利益には非支配株主持分利益が44億円含まれています。
その他の事業は、ヘルスケア関連の売却等で売上高は伸長したものの、営業投資有価証券の減損処理により営業利益は減益となりました。(図表3)

営業資産残高の状況

営業資産残高は、前期末比7.0%(540億円)増加の8,220億円となりました。官公庁、民需共に順調に推移した賃貸・割賦事業に加え、個別ファクタリングや割賦バックの大型受注があったファイナンス事業やファンドビジネスが順調に進捗しているリサ事業が残高を増やした一方で、その他事業においてはヘルスケア関連の売却により減少となりました。(図表4)

資金調達の状況

資金原価率は前期比0.05パーセンテージポイント減の0.63%、直接調達比率は前期比5.1パーセンテージポイント増の39.0%となりました。資金調達環境は、日銀のマイナス金利政策を背景に低位安定の状態を維持しました。資金調達コストの低減を図るため、流動性リスクを慎重に勘案しながらコマーシャル・ペーパーによる調達比率を上げるとともに、定期的な社債発行を継続する等、安定性と低コストの両面に配慮した調達を行いました。資本の財源及び資金の流動性についてキャッシュ・フローは安定しており、特筆すべき大規模の資本的支出はありません。キャッシュ・フローについても正常であります。

2019年3月期の見通しと利益還元

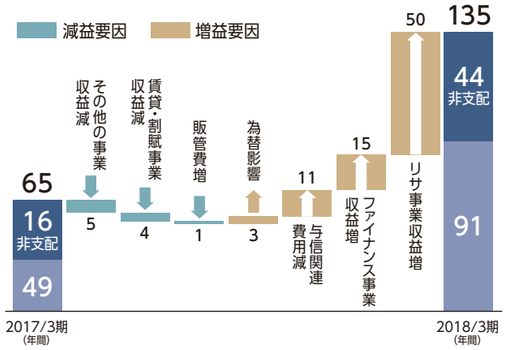
2019年3月期の計画値は、下表の通りです。減収減益の計画となっておりますが、リサ事業におけるファンドの大型売却益や与信関連費用の戻入等があった当期に比して中期計画2017で策定した利益水準を満たすものであり、3か年の利益計画は順調に推移していると考えております。(図表5)

期末配当につきましては、従来の1株当たり22円(年間配当44円)を6円増配し、年間配当が50円となるよう、1株当たり28円といたしました。
これまで安定的な配当の継続を方針とし、年間配当44円の安定配当を2007年3月期より継続してまいりました。このたび、上場来最高益を計上したことや、昨今の株式市場における配当性向の動向等を勘案し、増配することといたしました。2019年3月期も安定配当の方針を維持し、年間50円(第2四半期末配当25円、期末配当25円)の配当を予定しています。(図表6)

2018年3月期の業績(連結) 図表1

	当期実績	前期比	期初計画比
売上高	2,314億円	7.3%増	15.7%増
経常利益	135億円	105.8%増	79.4%増
親会社株主に帰属する当期純利益	60億円	70.8%増	71.6%増

経常利益(連結)の主要増減要因(単位:億円) 図表2

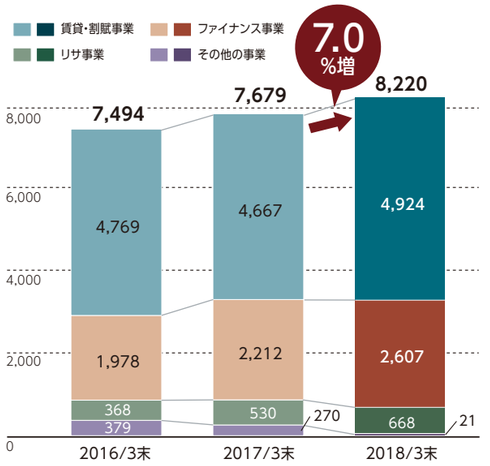


事業別収益(単位:億円) 図表3

		2017/3 年間	2018/3 年間	前年比
賃貸・割賦事業	売上高	1,683	1,640	▲2.5%
	売上総利益	110	108	▲2.1%
	営業利益	32	45	+39.0%
ファイナンス事業	売上高	47	61	+30.4%
	売上総利益	37	49	+34.9%
	営業利益	20	31	+58.3%
リサ事業	売上高	165	174	+5.6%
	売上総利益	59	109	+85.7%
	営業利益	19	66	+244.7%
その他の事業	売上高	263	439	+67.1%
	売上総利益	29	25	▲13.9%
	営業利益	5	1	▲73.5%
計	売上高	2,157	2,314	+7.3%
	売上総利益	233	290	+24.2%
	営業利益	60	127	+110.4%

※短信セグメント情報のうち、「調整額」を除いて表示

営業資産残高の状況(単位:億円) 図表4



2019年3月期の計画値(連結) 図表5

	通期	前期比
売上高	2,000億円	13.6%減
経常利益	80億円	40.5%減
親会社株主に帰属する当期純利益	40億円	33.4%減

(2018年4月26日公表)

1株当たり配当金 図表6

	第2四半期末	期末	年間
2018/3期実績	22.0円	28.0円	**50.0円**
2019/3期計画	25.0円	25.0円	**50.0円**

CSV経営の果たす役割

出席者
司会　コミュニケーション部長　児玉 誠一郎
代表取締役社長　今関 智雄
株式会社日本総合研究所理事　足達 英一郎氏
代表取締役執行役員常務　青木 良三

事業環境が大きく変化していく中、グループビジョンが描く社会価値を生み出すために、当社に期待される役割について、対話を通じて方向性を探りました。

ベンダー様とお客様の架け橋として より高い社会価値を創造していく

司会　当社のお客様は、主として官公庁・自治体、民間企業、金融機関に大別されます。当社はこれらのお客様に対して賃貸・割賦事業、ファイナンス事業、リサ事業、その他の事業といった事業セグメントで金融ソリューションを提供しています。幅広い金融ソリューションに加えて、NECとの戦略的な連携、メーカー系リース会社としてのICTに対する豊富な知見等が強みであると自負しております。

今関　当社は、創業当時は主にNEC製品のリースが中心でしたが、事業内容を拡大し金融サービスの幅も広げました。2008年に現在の社名に変更し、その時から「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」という企業理念を掲げています。その後、さらに取り組みが多様化しソリューション提案やサービス付加価値の提供を目指す中で、社員全員が会社の方向性を共有できるように、グループビジョンを策定しました。「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」です。10年かけて実現を目指している最中です。

足達　いわゆるリース会社から、ソリューションを提供するサービス・カンパニーへの大転換を図ってこられたわけですね。

青木　創業当時のビジネスモデルは、お客様のニーズに合わせてNECが構築したシステムへの支払い手段としてリースを提供するものでした。現在は、ベンダー様とお客様との間を取り持つことで、より高い付加価値を提供する、あるいは、どんなサービスを提供すればお客様と当社によって「社会価値」を創り出せるのかを考える、そうした目線に変化しています。以前はお客様自身が求めているものが明確でしたが、現在は技術や産業が高度化・成熟化する中で、お客様の潜在的な課題やニーズに対するソリューションの提案を求められることが多くなりました。自治体向けビジネスにおいてもこうした傾向が強まっています。

社会の構造変化に対応しつつ あるべき姿を情報発信していく

足達　地方に目を向けると、少子高齢化や地域間格差がもたらす社会の構造変化は、深刻な問題になりつつあります。この先20～30年ほど、自治体は、人口の減少、財源難、税収不足等により、これまでとはまったく異なる様相を呈するようになるでしょう。

そうした際に、キーとなるソリューションは「金融」であろうと思います。民間の資金や創意工夫を、自治体経営なり地域の皆さまのQOL※の維持に活用する仕組みやアイディアがいっそう求められることになります。

青木　それはひしひしと感じています。当社は、日本全国各地の自治体に出入りさせていただいているのですが、最近では、近隣の自治体と同じシステムやサービスを共同で利用したい、あるいは、市町村合併後の資源の再配分や街づくりの再設計が必要だと考えている自治体が多くなりました。でもそれを取り持つ人がいない。これからは、資金調達も含めた取りまとめ能力まで要求されるようになるかもしれません。当社は、そんなお手伝いも可能かもしれない。

足達　そういった問題意識をお持ちの自治体も少しずつ増えてきているように思います。これからは自治体経営、まちづくり、高齢化時代の地方都市のあり方やあるべき姿を描き、民間から情報発信していくことも必要になってくると思います。

青木　そのためにも現場でリーダーシップを取られている首長さんの実際の生の声を聞くことが肝要で、全営業現場がきちんと声を吸い上げた上で、自分達で方向性を考えながら提案するような営業活動を展開できるようになりたいですね。

今関　その解の一つの形としてPFI、PPP等もあると考え、当社では、これらにも注力しています。

足達　従来、パブリックセクターの仕事は、予算に基づき入札等を経て最適なものが選ばれるというのがいわば“常識”でしたが、PFIを活用することでクリエイティブな世界がどんどん広がっています。財政や税金では支えきれなくなった公共サービスを“共助”の観点から支えるという意味でも、今までの行政が果たしてきた役割を転換すべき時代に来ていると思います。

※ QOL：クオリティ・オブ・ライフの略で、「人生の質」または「生活の質」という意味合いを持つ。人々の生活や人生を物質的な面から数量的にのみとらえるのではなく、精神的な豊かさや満足度も含めて、質的にとらえる考え方。

リース案件に加えて 他の金融のスキームでも勝負できる

司会　当社の民間企業向けビジネスでは、近年、顧客基盤の拡充を目指して中堅・中小企業に向けたサービスにも力を注いでいます。この分野での注目点やヒント等をご教示ください。

足達　ファブレス化という言葉に象徴されるように、現在、会社の機能のすべてを自社で持つのではなく、設備も人もできるだけ外部化し、自社ではコア業務に特化したいという流れにあります。こうしたアウトソーシングニーズを考慮せず、リースビジネスを展開してもミスマッチが生じてしまいます。このミスマッチを解消していくことが民間ビジネスを展開する上での鍵となるのではないでしょうか。

青木　おっしゃる通りで、当社は単なるリースではないベンダー・ファイナンス・プログラムにも注力しております。設備とリースといった1対1のビジネスではなく、設備等を販売するベンダー様に対し金融スキームや代金回収のスキームを提供するもので、1対nのビジネスになります。ベンダー様にとっては販売力強化、その先のお客様にとっては利便性の向上と、両者に役立つソリューションです。

今関　NECグループの金融サービス会社として事業を展開する中で、培ってきたノウハウの一つでもあります。

→ 詳しくはP19「賃貸・割賦事業 TOPICS」をご覧ください。

足達　一方で、設備投資を前提としたビジネスもないがしろにできません。近年の傾向として、お客様サイドの意思決定が金融やリースのビッグチャンスになる場面も見受けられます。例えばCO^2排出量を抑制する調達に切り替えるという意思決定がされると、一連の商流（サプライチェーン）の中で、大規模な設備投資が発生します。さらにその設備投資に対応する資金をグリーンボンド※で調達するといったようなお話も聞きます。お金に色はないと言われてきましたが、お金の借り手も、その使用目的を明確にしてお金を借りる流れができつつあります。何に使うお金なのか、何を運用するために必要なお金なのか、ということを明確にした金融です。こうした金融には、商業銀行よりもリース会社のソリューションの方が適合しやすい。加えて、これにSDGs（持続可能な開発目標）の達成という社会的な目標を考え合わせると、リース会社のポジションの優位性が見えてくるし、CSV経営そのものが評価されるきっかけになるだろうと思います。

今関　当社の「環境・復興支援シンジケートローン」がそういうコンセプトで、そのCSV側面をご評価いただいてきました。

※ グリーンボンド：地球温暖化対策や再生可能エネルギー事業等のグリーンプロジェクトに要する資金を調達するために発行される債券。発行体は国際機関から国・地方公共団体・民間企業まで多岐にわたる。

→ 詳しくはP16、26、27をご覧ください。

最新のテクノロジーを研究する中から
新たな社会システムをソリューションとして提案していく

司会　CSV経営とSDGsというのは非常に密接につながっているかなと思います。

足達　CSV経営が追求する社会価値を、グローバルな観点で具体的な項目に分類したものがSDGsの考え方だということができるでしょう。

今関　4年ほど前から、社会課題の解決を通して自らの企業価値を高めるという経営に踏み出しましたが、そうした意識が社員の間に定着しつつある反面、経営としての難しさを日々痛感しております。

青木　新事業領域では、エネルギー、ヘルスケア、農業、観光とさまざまな挑戦を行うことで、確かに社会的に価値のある取り組みを増やしてまいりましたが、その取り組みが直接的な利益としてお客様や当社にすぐに見えないため、評価がなかなか難しい。評価が難しい中でどこまでできるのか自問自答しながら根気強く取り組んでいます。

司会　最後に、金融サービス会社としての当社に求められる役割についてアドバイスをお願いいたします。

足達　ICTが金融や環境にもたらすインパクトを研究する中から、新たな社会システムをソリューションとして提案していただきたいと思います。例えば、ブロックチェーン、金融、地球環境という三つのキーワードについて、掛け算でソリューションを考えている企業はまだないわけで、御社が一番いい立ち位置にあるのではないかと期待しております。

今関　今までにないソリューションをお客様やベンダー様へ提案していく。これは、当社としても注力していきたいと考えています。ご期待に添えるよう取り組んでまいります。

取り組み事例紹介
事例1

エコ資金を利用したメガソーラー発電所の開発支援

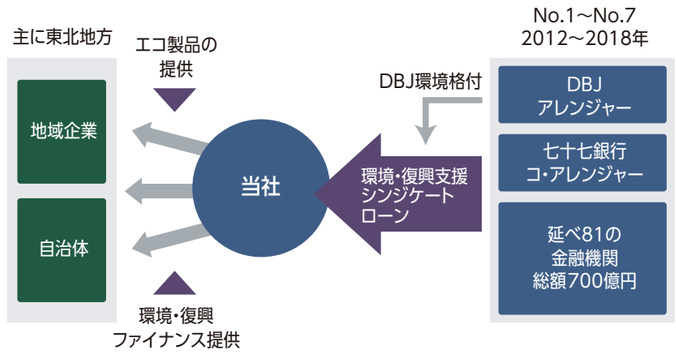
「名取ソーラーウェイ」の完成イメージ

当社は、環境・復興支援シンジケートローンによる資金調達を実行しています。同シンジケートローンは、株式会社日本政策投資銀行（DBJ）と株式会社七十七銀行がアレンジャーとなり、全国の十数の金融機関が貸出人として参加するもので、調達した資金は、環境に配慮した事業経営を志向する企業・公益法人等の取り組みや東日本大震災による被災地復興の支援を目的としたリースやファイナンス案件に使途を限定しています。東日本大震災が発生した翌年の2012年から毎年継続的に実行しており、今回で7年目となっています。環境への影響が少ない商品を優先的に購入する「グリーン調達」の考え方を、金融の切り口で実現させた本取り組みは、2013年にはグリーン購入大賞の最高賞である大賞・環境大臣賞を受賞しています。本資金の一部を原資として組成した案件の一つが、宮城県名取市の名取ソーラーウェイです。名取ソーラーウェイは、東日本大震災で甚大な被害があった宮城県農業高等学校跡地の有効活用を目的に、宮城県が太陽光発電事業者を公募し、選定された日本アジアグループ傘下のJAG国際エナジー株式会社および国際航業株式会社が開発を手掛けたものです。当社はアレンジャーとして、名取ソーラーウェイの開発期間中に発生する事業資金に対するコミットメントライン型シンジケートローンを組成しました。

2018年3月に竣工した本発電所は、出力約26.3MW、一般家庭約7,700世帯の年間電力消費量に相当する発電規模を有し、発電した電力を東北電力に売電しています。東日本大震災後の地域復興や活性化への貢献が期待されており、竣工後の事業資金の一部は、東京都が進めている官民連携再生可能エネルギーファンド事業におけるJAGインベストメントマネジメントが運営するファンドから投融資が実行されています。

当社は、事業を通した社会課題の解決を目指しており、東日本大震災の復興支援の一助となるよう、環境・復興支援シンジケートローンによる資金調達を継続的に実施してまいりました。また地域課題に直接的にアプローチするべく、エネルギーを含む4領域を新事業に据え、新たな取り組みを進めています。引き続き、社会からの要請に応じた適切なソリューションの提供に向け、取り組みを進めてまいります。

【環境・復興支援シンジケートローン概略図】



事業法人第一部
主任
市岡 克之
※所属は2018年3月時点

取り組み事例紹介
事例2

リサ・コーポレート・ソリューション・ファンドの取り組み

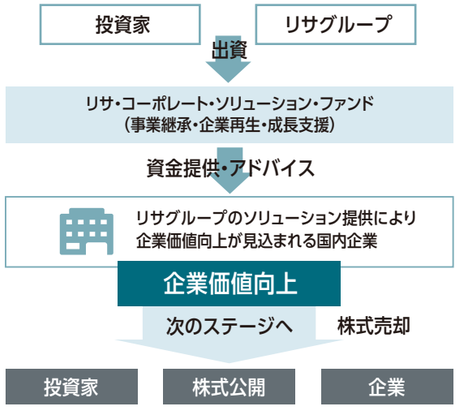
株式会社リサ・パートナーズ（以下「リサ」）が組成・運営する「リサ・コーポレート・ソリューション・ファンド」（以下「RCSF」）は、事業承継や企業再生、成長支援等のニーズに対し、資金提供やアドバイザリー等のソリューションを提供して投資先の企業価値向上を目指すプライベート・エクイティ・ファンドです。ファンド運営資金は、リサや国内機関投資家等が出資しています。創業間もないスタートアップ企業や株式公開が近い企業を中心に投資するベンチャーファンドとは異なり、成長期から成熟期の企業を中心に、株式公開に限らず投資先のニーズを踏まえて企業価値向上を目指すもので、投資期間についても柔軟に対応できることが特徴です。

ファンド運営には、投資案件の検討・調査から投資実行、企業価値向上に向けた各種アドバイザリーや施策実行サポート等のフェーズがあります。この間、金融のみならず、会計、税務、法務、不動産といった多岐にわたる専門知識やノウハウが必要になるため、専門家に部分的に委託するのが一般的です。しかしRCSFでは、これらの専門家が社内に在籍し一気通貫でファンド運営に携わっているため、迅速かつ柔軟な対応が可能です。

2006年に取り組みを開始したRCSFは、時流もあり当初は企業再生案件が中心でしたが、最近では創業社長の高齢化に伴う事業承継のほか、起業家や株式公開を目指す企業からの相談が増加しています。2017年に、株式公開によって大きな収益を上げることができた案件がありましたが、これも当初は起業家からの株式承継に関わる相談案件でした。課題整理を進めていくうちに、投資先社内に広がる「株式公開の夢」が判明し、株式公開に向けた支援となりました。投資先に事業資金を提供するだけでなく、株式公開に向けたロードマップを作成し、成長戦略立案のサポートや株式公開に向けた社内体制の整備・強化を推進し、二人三脚で株式公開を成功させることができました。

これまでRCSFが手掛けた案件は、事業の整理・再生から海外進出を含む成長支援、株式公開支援、MBO※支援等さまざまで、取り組み件数は30件超に上ります。相談案件は、リサが有する全国の180行超の地域金融機関とのネットワークからも持ち込まれます。地元の名門企業であることが多く、課題はあるものの再生や企業価値向上が見込まれる企業を見極めて投資・支援することで、投資先企業のみならず地域に新たな経済の流れを創出することができます。地域経済の活性化に貢献するべく、引き続きRCSFの取り組みを推進してまいります。

※ MBO：Management Buyoutの略で、会社の経営陣が、自社の株式や一事業部門を買収し、会社から独立する手法のこと。



株式会社リサ・パートナーズ（写真左から）
杉山　亮太／ソリューション部 兼 企業投資部 シニア・アソシエイト
飯山　英輝／執行役員 ソリューション部長 兼 企業投資部長
舟山　真之／ソリューション部 兼 企業投資部 ヴァイス・プレジデント

取り組み事例紹介
事例3

農業課題の解決から地方創生に貢献

現在、日本の農業は、働き手の高齢化・後継者不足や減反政策等による耕作放棄地の増加等、深刻な問題を抱えています。当社はこうした社会課題解決の取り組みとして、2016年8月に株式会社大潟村あきたこまち生産者協会、株式会社三井住友銀行等と共同出資による農地所有適格法人「株式会社みらい共創ファーム秋田」を、秋田県大潟村に設立しました。遊休農地や未利用地を活用したコメ作りを行うほか、農作業の受託や農作物の販売等、6次産業化※を視野に入れた効率的で収益性の高い大規模営農モデルの確立を目指しています。

我々は、当社から役員として、また、常勤社員として派遣され、現地で経営戦略の策定・実施支援、NECグループを通したICT活用支援等の役割を担っています。

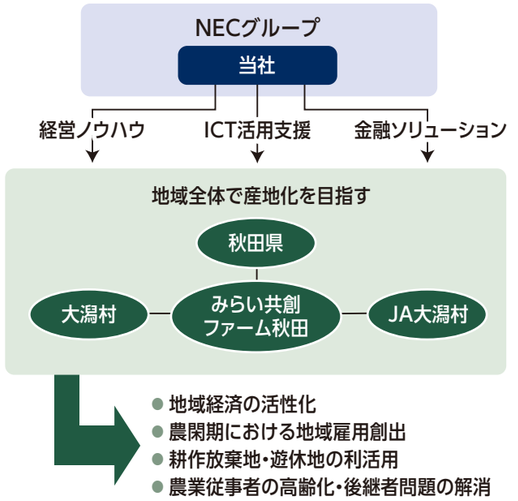
設立以来、地元農家や自治体の方々とのコミュニケーションを密に取りながら、周辺地域の農業が抱える課題の本質やその解決策等の検討を進めてきました。こうした中、現在、タマネギ栽培の事業化に挑戦しています。

タマネギを作物に選んだ理由の一つは出荷時期です。

主要産地である淡路島や九州産タマネギの出荷が終わる6月中旬から、北海道産タマネギが出回る8月下旬までの「端境期」が、ちょうど秋田からの出荷時期にあたるうえ、農作業がコメ作りの繁忙期と重ならず、農業従事者の常時雇用も可能になります。また、種まきから収穫までICTを活用した機械化による一貫作業ができること、単位あたりの収入がコメの数倍になることで、地域農業の発展と後継者問題の解決につながると期待されています。

現在、JA大潟村が主体となり、国の補助金を得て大規模なタマネギの乾燥・調整・貯蔵施設を建設中です。（株）みらい共創ファーム秋田は、JA大潟村、行政とも連携してタマネギの産地化を目指すことで秋田県の農業活性化に貢献してまいります。秋田県で得たノウハウや知見を活かし、日本の他の地域において、さまざまな農業課題を地元の方々と協力して解決することで、地方創生に貢献してまいります。

※6次産業化：農林水産事業者が、農林水産物の生産にとどまらず、それらを原材料とした加工食品の製造や販売等に一体で取り組むこと

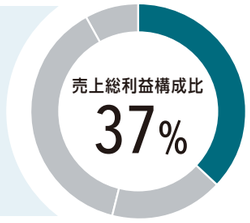


新事業推進部
シニアプロフェッショナル
高橋 義浩

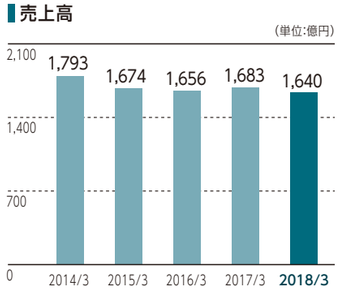
新事業推進部
マネージャー
新美 浩樹

賃貸・割賦事業

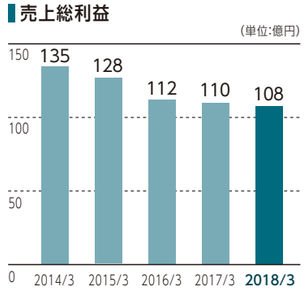
情報・事務用機器、産業・土木・建設機械等の
賃貸(リース・レンタル)及び割賦販売業務等



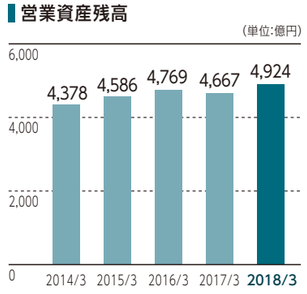
売上高



売上総利益



営業資産残高



事業の概要と特徴

リースは、お客様の設備投資における資金ニーズに対して、リース会社が代わりに設備を購入してお客様に長期間賃貸する事業です。リース活用によって、お客様は設備投資のための資金準備や所有に伴う費用及び事務工数等が軽減され、ビジネス効率の向上が期待できます。また、リースされた製品は必ず返却・3R(リユース、リデュース、リサイクル)処理されることから、資源循環型社会に貢献するサービスであると考えています。

一方、割賦販売はお客様の設備投資における資金ニーズや設備所有ニーズに対して、お客様に代わって当社が設備を購入し、お客様へ販売する事業です。購入代金や金利等は分割で回収します。

当社は、さまざまな種類の設備についてリースを提供していますが、中でもNECの販売促進のための金融会社として歩んできた経緯から、当社のリース契約実行高に占めるICT製品割合は約7~8割と高くなっています。また、3分の2近くはNECやNEC系販社からのものとなっています。NEC製品については、メンテナンスリースやベンダー・ファイナンス・プログラム等、NECの製品・サービスと組み合わせたメーカー系リース会社らしいリースを提供しています。また、6割以上のお客様は官公庁・自治体であり、優良な顧客基盤を有する点も当社の特徴です。

近年は、取り扱う営業資産の多様化を進めており、太陽光パネル等のエネルギー関連設備、建物、航空機等にも取り組んでいます。

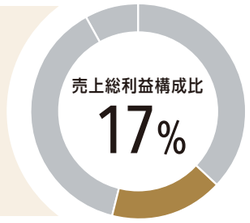
【契約実行高に占める割合イメージ】

TOPICS 防災や環境に対応した製品に向けたベンダーファイナンス

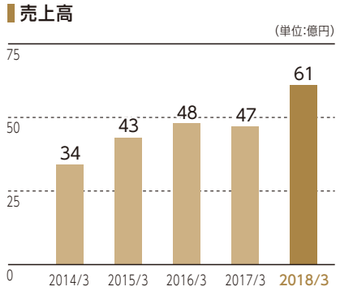
ベンダーファイナンスとは、お客様の支払い方法等を含めた形で製品販売を行う手法のことで、「販売金融」とも言います。NECの販売金融を担ってきた当社は、NECのみならずさまざまなベンダー様にファイナンスプログラムを提供し、販売力強化のサポートをしています。例えば、2006年に業務資本提携した株式会社ウェルシィ。同社の「地下水膜ろ過システム」は地下水を飲料水に変える自家水道システムとして防災対策、環境対応の両面から高い評価を受けています。ベンダー・ファイナンス・プログラムを活用することで、お客様の初期費用を抑えながら防災対策や環境対応商品を導入できるとご評価いただいています。

ファイナンス事業

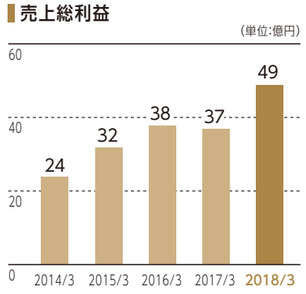
金銭の貸付業務、ファクタリング業務及び
営業目的の収益を得るために所有する有価証券の投資業務等



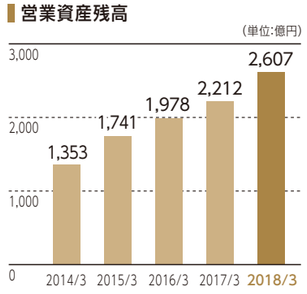
売上高



売上総利益



営業資産残高



事業の概要と特徴

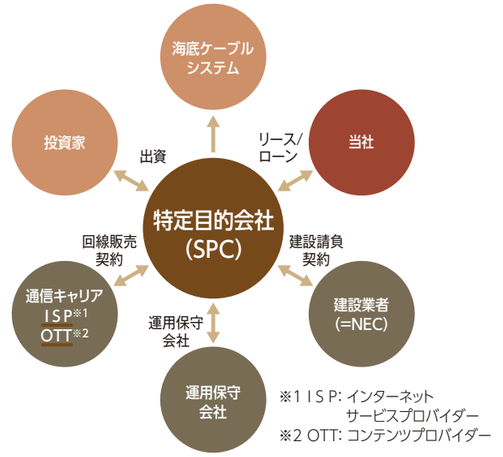
ファイナンス事業には、主に「金銭の貸付」や「ファクタリング」が含まれます。これらは新規のお客様を当社主力の賃貸・割賦事業に結び付けるための“きっかけづくり”としての役割も担っています。

金銭の貸付は、企業のお客様とその取引先に対する「各種債権流動化プログラムの提供」や「設備投資向けストラクチャード・ファイナンス・スキームの組成や提供」等を行う事業です。プロジェクトに対して貸付を行うプロジェクトファイナンスにおいては、プロジェクトのために設立された特別目的会社(SPC)に貸付する他、出資することで資金提供することもあります(後者の場合、会計上は有価証券の投資という表現になります)。

またファクタリングは、売掛金の早期回収を実現することでお客様の資金調達負担を軽減するサービスです。

賃貸・割賦事業では、リース物件代金に金利手数料等を加えた「リース料」が売上高に計上されますが、ファイナンス事業では、金利手数料のみが売上高に計上されます。このため、賃貸・割賦事業とファイナンス事業の売上高には極端な差がありますが、売上総利益ベースでは全体の17%をファイナンス事業が構成しています。

【プロジェクトファイナンス組成例】
-下記TOPICS海底ケーブルプロジェクトの場合



TOPICS 日本・グアム・オーストラリアを結ぶ光海底ケーブルプロジェクト向けシンジケートローンを組成

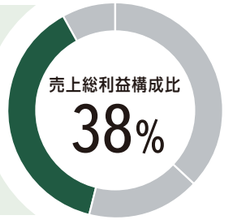
当社は、2018年4月に日本・グアム・オーストラリアを結ぶ大容量光海底ケーブルプロジェクト向けシンジケートローンをリードアレンジャーとして組成しました。JGAは、当該地域を結ぶ海底ケーブルシステムの建設・運用をするもので、株式会社海外通信・放送・郵政事業支援機構(略称、「JICT」)やNEC他が出資しています。

拡大の一途を辿る国際通信は、その大半を海底ケーブルで賄っており、海底ケーブルは今日のデジタル社会に不可欠な通信インフラとなっています。本件は、金融サービスを通して、海外における社会インフラの拡充に貢献するものとして、グループビジョン実現に向けた好事例であると考えています。

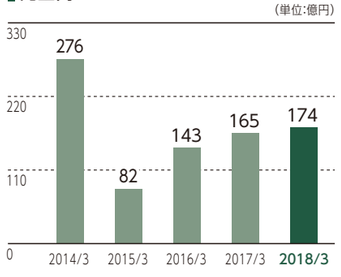
→詳しくは2018年4月4日プレスリリース「日本・グアム・オーストラリアを結ぶ光海底ケーブルプロジェクト向けシンジケートローン組成のお知らせ」をご覧ください。

リサ事業

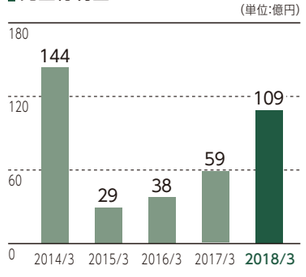
株式会社リサ・パートナーズが行っている企業投資、
債権投資、不動産、ファイナンス及びアドバイザリー業務



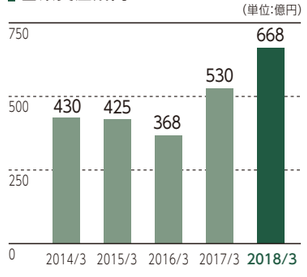
売上高



売上総利益



営業資産残高



事業の概要と特徴

当社は、金融サービスの多様化を目的に、2010年に株式会社リサ・パートナーズ(以下「リサ」)を子会社化しました。リサは、主に金融法人向けに軸足をおいて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・自治体や事業法人サイドからアプローチする当社とは異なる顧客基盤を保有しています。金融法人のお客様の立場から、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「アドバイザリー」の両面から、解決策を提供しています。

リサには、幅広い分野のプロフェッショナルが集結しており、事業成長支援から資本効率改善、債権の健全化や不動産の有効活用まで、お客様のさまざまな経営課題・ニーズに対して、ワンストップで多面的な機能・サービスの提供を可能としています。なお、決算においては、次の3区分で報告しています。

	機能・サービス
アセットビジネス	リサ・コーポレート・ソリューション・ファンド 観光活性化マザーファンド
不動産	企業不動産関連の建て替え支援、有効活用、 出店およびファンド構想のサポート
アドバイザリー	企業再生・成長支援等のアドバイザリー

リサが持つ「機能」と「ノウハウ」

投融資
- 事業活動への投融資
- 債権への投資
- 不動産への投資

アドバイザリー
- 事業成長支援
- 資本効率改善支援
- 債権の評価・回収
- 不動産の鑑定・活用支援

全国に広がるネットワークを駆使して、お客様に最適な解決策を提供

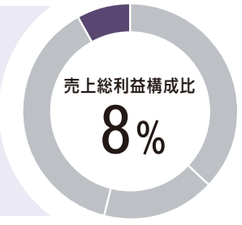
TOPICS 四国4県における官民一体型中小企業再生ファンド組成

リサは、2018年3月に中小企業基盤整備機構、四国4県の地域金融機関、および信用保証協会と共に、四国内の中小企業の再生支援と地域経済活性化や雇用維持の取り組みの一環として、「しこく中小企業支援ファンド」を組成しました。リサは日本各地で同様の取り組みを行っており、今回は18件目の「官民一体型中小企業再生ファンド」となります。

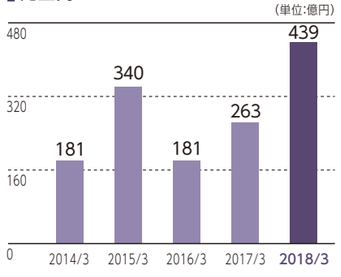
本ファンドは、当該地域の中小企業の再生を支援するため、中小企業の金銭債権や株式等を中長期的に保有し、継続的かつきめ細かい経営支援等を行います。企業再生業務にあたっては、四国内の中小企業再生支援協議会と密接に連携し、四国内の信用保証協会にも協力をいただきながら、的確に進めていきます。

その他の事業

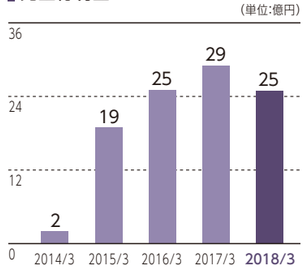
物品売買、賃貸取引の満了・中途解約に伴う物件売却、
手数料取引業務、ヘルスケア関連業務及び太陽光発電売電業務等



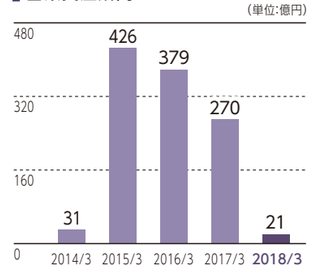
売上高



売上総利益



営業資産残高



事業の概要と特徴

このセグメントには、賃貸・割賦事業、ファイナンス事業、リサ事業に含まれない事業が計上されます。主に、当社が保有するリース満了・中途解約物件を売却する中古品売買やストラクチャードファイナンス組成等の手数料、保守料回収の手数料、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あります。
また、CSV経営実現を推進する中で新たに取り組んでいるヘルスケア事業、エネルギー事業もこのセグメントに含まれます。

■PFI 関連事業

PFI(Private Finance Initiative)は、民間の資金、経営能力及び技術能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です。賃貸・割賦事業で培った官公庁・自治体の顧客基盤を背景に、PFI事業を推進しています。当社は、金融サービス会社としてプロジェクトに参加し、事業に最適なストラクチャーの構築や、低利な資金調達の支援、官公庁・自治体への提案書作成等を行っています。2018年3月期までに、学校施設や文化施設等、累計22件の事業に携わりました。

■ヘルスケア事業

投資家から募った資金をヘルスケア施設に特化して投資する不動産投資信託証券「ヘルスケアREIT」を中心に展開しているものです。出資先からの配当収入の他、ヘルスケア施設からの賃料、ヘルスケア施設の売買収益等が計上されます。

■エネルギー事業

SPC(特定目的会社)を通した太陽光発電事業の他、地域新電力会社の運営、電力の買い取り及び販売を行います。

TOPICS リース満了品の中古販売

当社は、賃貸・割賦事業におけるICT機器の取扱比率が高いことから、「キャピテック&リブートテクノロジーサービス株式会社」を設立し、リース契約終了後のICT機器を中古売買する体制を整備しています。100%子会社である同社では、厳格な検査・データ消去作業を施した後、月間数千台規模で国内外に販売しています。当社からの安定的な中古ICT機器の供給を背景に、国内における豊富な販売チャネルに加え、海外への直接輸出販売を行っています。ISO9001や14001、27001の認証を取得しており、国内最高のICTライフ・サイクル・サービスの提供を目指して取り組んでいます。

→詳しくはこちら
http://www.rebootts.com/index_J.html

CSV経営を支えるチカラ

環境問題への取り組み、お客様の幅広い経営課題に解決策を提供できる人材育成や、適切な企業統治といった「ESG」面での課題取り組みは、CSV経営実現に向けた基盤であると考えています。社員一人ひとりがグループビジョンを理解し、実現に向けたESG課題を抽出し、真摯に向き合うことが必要です。また、実効性を高める仕掛けづくりも欠かせません。

［担当者名は写真左から表示］

リースは循環型産業

環境
Environment

ICT製品の2R率 **99%** →P26

グリーン購入のお手伝い

官公庁比率 **57%**※1 →P26

女性の活躍を推進

社会
Social

育休復職率 **100%**※1 →P28

多様な人材

社員に占める中途採用者比率 **約4割**※1 →P27

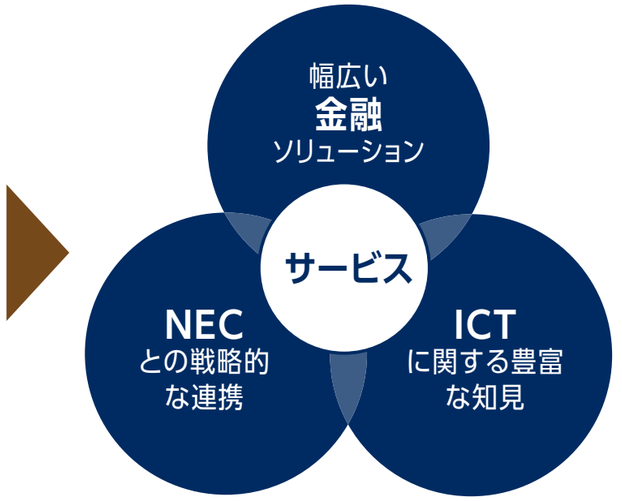
取締役会の活性化に向けて

企業統治
Governance

社外取締役の取締役会出席率 **93%** →P29

コンプライアンスの徹底

コンプライアンス教育受講率 **100%** →P33

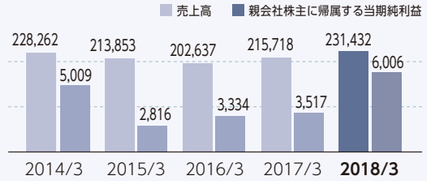


当社における重要なESG項目

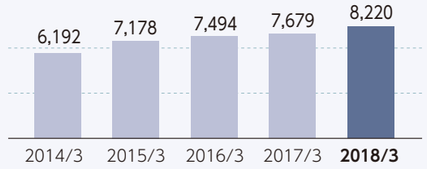
当社は、グループビジョン実現に向けた重要課題（マテリアリティ）を「収益基盤の拡充」「経営基盤の強化」「企業風土の変革」と特定し、中期計画等に各種施策を織り込み、取り組みを進めています。金融サービス業を営む当社事業の環境負荷は限定的であり、お客様の「環境」対応を事業機会と捉え、環境への配慮につながるエコビジネスを推進し、「収益基盤の拡充」を進めています。また当社の最大の資産である人材が最大限の能力を発揮できる基盤づくりとして「企業風土の変革」を推進するとともに、コンプライアンスから取締役会の実効性まで企業統治の仕掛けづくりを強化することで「経営基盤の強化」を進めています。

財務・非財務ハイライト

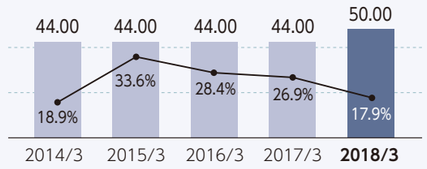
売上高・親会社株主に帰属する当期純利益（百万円）



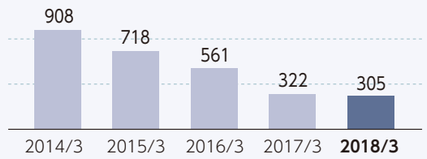
営業資産残高（億円）



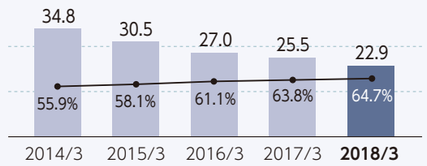
1株当たり配当金（円）・配当性向（%）



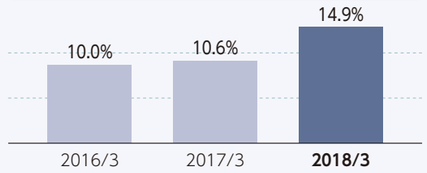
CO_2排出量（t-CO_2）



平均残業時間／月・有給休暇取得率（%）※1



管理職候補者層に占める女性労働者の割合（%）※1 ※2



※1　個別ベースの実績
※2　女性活躍推進法に基づき、2016/3から開示しています

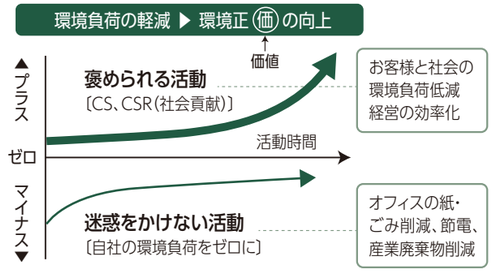
リース事業を通じた「環境」と「社会」への取り組み

当社は、NECグループと顧客基盤を共有してきた背景から、リース取扱の半数以上は官公庁自治体のお客様向けとなっており、取扱内容も中央官庁や警察、消防のシステムや住民基本台帳をはじめとする地方自治体向けシステム、教育機関向け等と、社会インフラそのものを支えてまいりました。こうした事業基盤をもとに、当社ではCSV経営実現に取り組んでおります。ここでは、CSV経営実現を支える基盤として、長期的な視点での投資判断に機関投資家が注目しているESG投資にも深く関連する環境(E)・社会(S)・企業統治(G)の側面からの取り組みをご紹介いたします。

環境経営の始まり

当社は1999年に環境に関する国際規格ISO14001認証を取得しました。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。そこで当社は、お客様や社会の環境価値を向上させる「環境正価」の考え方に基づいて環境活動を推進してきました。

環境正価と環境負荷



取締役
手塚 修一

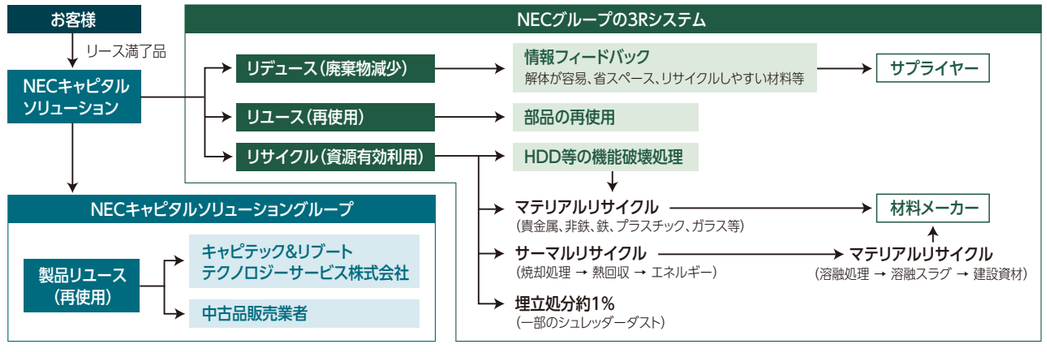
リースは循環型産業

リースは循環型産業だと言われています。リースは、お客様が希望する機器・設備を、お客様の代わりに買い取って貸し出すことにより、機器・設備の所有や廃棄に伴う事務負担を軽減するサービスです。機器・設備の所有権がリース会社にあるため、リース後は再利用可能な資源をリース会社に集約することができます。お客様が機器・設備を買い取った場合、使用後の処理に濃淡が生じますが、リース会社に集約することで高度な3R処理が可能になり、多くの資源を循環させることが可能になります。

NECグループでは早くから環境経営を推進しており、3Rシステムを整備していました。当社では、リース満了品をNECグループの3Rシステムで処理することで、リースされた機器・設備を資源として再利用しています。さらに、2008年にはリース後のICT機器を国内外に再販する子会社リブートテクノロジーサービス(株)(現キャピテック&リブートテクノロジーサービス(株))を設立することで、再使用可能なICT機器を有効に活用するルートを整備し、資源の循環だけでなくリースに付随する二次収益を確実に獲得できる体制を確立しました。

→ 関連情報①

当社の3Rの仕組み



ICTの知見を活かしたサービス

こうしたノウハウを高度化しサービス化したものが「PITマネージドサービス」です。通常、ICT機器を利用する際には、調達から初期設定、資産管理や運用サポート等、さまざまな手間を要します。本サービスは、ICT機器の調達から廃棄までのライフサイクル全体でお客様をサポートするもので、ICT機器利用に関する利便性だけでなく、環境負荷の軽減までを提供しています。その手軽さから年々取扱台数を増やしており、ICTに強みを持つ当社ならではのサービスであると自負しています。

→ 関連情報②

エコビジネスへの積極的な取り組み

グリーン購入という考え方があります。製品やサービスを購入する際に、環境への負荷ができるだけ少ないものを選んで購入するというもので、グリーン購入法において官公庁に対してはグリーン購入が義務付けられており、また地方自治体においても努力義務が課せられています。

当社では、お客様や社会の環境正価を向上させる取り組みとして、環境課題の解決に役立つ機器・設備を当社独自のアセスメント基準に基づき認定し取り扱いを推奨する「エコリース・エコファイナンス」という社内制度があります。リースやファイナンスといった手法を活用し、環境に配慮した機器・設備を販売している企業の拡販をお手伝いするものです。

→ 関連情報③

グリーン購入が前提となっている官公庁自治体との取引はもとより、当社では、民間のお客様にも「エコリース・エコファイナンス」を通じて、環境に配慮した事業活動のお手伝いをしています。

東北地域復興への取り組み

「エコリース・エコファイナンス」の一部は、環境に紐づいた資金『環境・復興支援シンジケートローン』を活用しています。日本政策投資銀行(以下「DBJ」)と七十七銀行を主幹事としたシンジケート・ローンにより、通常よりも

関連情報

①NECグループの3Rシステム

部品を取り外して保守部品としてリユースする、素材ごとに分別して資源としてリサイクルする等、99%がリユース・リサイクルされる仕組みです。

②PITマネージドサービス専用サイト(PIT-NAVI)

https://www.pit-navi.jp/
「調達・導入」「セキュリティ」「契約・資産管理」「運用管理」のフェーズでさまざまなサービスを取り揃えています。

③エコリース・エコファイナンス

2018年8月現在200件以上が登録されており、毎年約500億円以上の実績を計上しています。事例:ウェルシィ地下水膜ろ過システム、NECエコサーバ、再生可能エネルギー関連、蓄電・充電システム、等。

安価に当社に資金を提供していただき、当社から東北地域のお客様にエコリース・エコファイナンスを提供する仕組みです。震災からの復興と併せて地域の環境配慮を進める取り組みとして、2013年にはグリーン購入大賞において最高賞を受賞しています。東日本大震災の翌年から今まで毎年組成しており、累計700億円を調達しています。

CSV経営実現に欠かせない基盤は社員

社会課題の解決を意識する人材は、当社の大切な財産であり事業存続の基盤です。当社は、官公庁自治体との取引がリース事業の半分以上を占めていることもあり、お客様から少子高齢化による人口減少やエネルギー問題等といった地域特有の社会課題に関する相談を頂戴する機会が増えています。リース、ファイナンスはもちろんのこと、その他のさまざまな手法や知恵を絞って、地域の活性化や持続可能なまちづくり等に貢献していくことこそが事業を通した社会課題の解決となります。
これら社会課題に対する意識を向上させる教育に加え、社員一人ひとりが高い専門性と自律的な行動、さらに市場環境変化に対応できる能力を身に付けることができるよう、教育体系を構築しています。 → 関連情報④

環境教育も充実

先ほどご紹介した環境に関する取り組みは、社員が自発的に考え、社内外の関係者の意見を取り入れながら始めたものばかりです。当社では、新卒採用者も中途採用者も全員最初に環境に関する教育を受講し、その後も毎年2回、全社員を対象に環境教育を実施しています。また、循環型社会形成に貢献するリースへの理解を深めるために、子どもたちに自然循環の大切さを学ぶ場を提供する社会貢献活動「わくわく子どもの池プロジェクト」を年に2〜3校で行っており、社員ボランティアの参加も推奨しています。当社では中途採用社員が約4割にのぼり、異なる企業文化を身に付けた多様な人材が多いのですが、こうした教育やボランティア活動の場を用意することで、環境正価の考え方やCSV経営実現に向けた社員の意識づけができるのだと考えています。

わくわく子どもの池プロジェクト専用サイト
http://www.necap.co.jp/company/biotop/index.html

社員が最大のパフォーマンスを発揮するために

福利厚生制度の充実や働く環境整備を含めた生産性向上施策に取り組むことで、社員が最大のパフォーマンスを発揮できると考えています。例えば、社員のワーク・ライフ・バランスを実現するための制度の例として、ファミリーフレンドリー休暇があります。これは有給休暇とは別に年5日付与される有給の休暇で、ボランティアへの参加や、本人や家族が病気やけがをした時の通院や介護、また学校行事への参加等、さまざまな用途で利用することができます。当社は、社員が多様で柔軟な働き方を実現し、存分に能力を発揮できる環境を実現することがCSV経営につながるものであると考えています。

→ 関連情報⑤

独立役員からのメッセージ

事業環境の変化を機会と捉え挑戦してほしい

グループビジョン実現に向けた10年のロードマップも中盤に差し掛かってきました。CSV実現に向けた取り組みは一定の成果を上げてきたわけですが、直接的でわかりやすい新事業を推進することとともに、収益基盤である既存事業における取り組みが重要です。一般論として、新事業の収益化や利益貢献には時間を要します。その間も企業が絶えず利益成長を実現するためには、既存事業を深化・発展させた新しい取り組みも必要になってきます。政府が進める働き方改革の進展やAI（人工知能）、RPA※等の導入が進み、労働の在り方が大きく変わろうとしています。当社の主力事業であるリースは、環境に配慮したサービスであるだけでなく、シェアリングエコノミーの考えに即したサービスです。人の働き方が変わればオフィス環境も変わります。モノを所有せず機能だけを利用する流れの中で、資産管理ノウハウのあるリース会社は、重要な役割を果たすことができるでしょう。こうした事業環境の変化を機会と捉え、他社とのパートナー連携も含め、リースで培ったノウハウを深化・発展させてほしいと思います。
事業機会という意味では、国連の提唱するSDGs等も活用するといいでしょう。CSV経営を補完するツールとして、次期中期計画の立案に役立つと思います。こうした国際標準のツールを活用することで、当社の取り組みが分かりやすくなるだけでなく、社員の士気向上にもつながります。

※ RPA：Robotic Process Automationの頭文字を取ったもので、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。

社外取締役
一橋大学大学院
国際企業戦略研究科 教授
名和 高司

④主な教育例

チャレンジ制度
社員を対象とした自己啓発制度です。職責に応じて求められる能力の向上につながるコースを必修コースとして受講費を全額補助しています。若手社員に対しては推奨コースも費用を全額補助しており、会社としてチャレンジすることへの後押しを積極的に行っています。

階層別研修
管理職向け研修、新任管理職・アシスタントマネージャー・主任向け研修、担当者向け研修等を実施し、計画的なマネジメント強化に努めています。

選抜研修
幹部候補人材育成として、次世代リーダー・女性リーダー育成プログラム等を実施し、キャリア形成を支援しています。

新卒新入社員研修
入社後約1か月かけて、ビジネスマナーや事業について学ぶとともに、配属後には他の営業部門や営業関連部門を回り、現場研修を行います。また入社後1年間はOJD制度を通じて、OJDリーダー・責任者が当社の定めるコンピテンシー（求められる10の能力）を軸とした指導育成を行い一人前のビジネスパーソンへと育てます。その他にも年2回フォローアップ研修を実施し、経験の棚卸や課題設定を行う等、年間を通じてPDCAサイクルを回しながら独り立ちに向けた支援を行う機会を設けています。

⑤仕事と家庭の両立を支援する制度・施策

- 育児休職・育児短時間勤務制度
- 介護休職・介護短時間勤務制度
- ファミリーフレンドリー休暇
- フレックス制度
- 雇用延長制度　等

■ 社員へのトータルサポート
外部専門家を活用し、社員とご家族を対象とした、メンタルヘルス対策を含めたトータル・サポート・プログラム「EAPカウンセリング」を導入しています。

■ 女性活躍推進に向けた取り組み
当社は、女性活躍推進法に基づく「えるぼし認定（2段階目）」を取得しています。女性活躍推進法に基づく行動計画では、管理職候補者層の女性比率を2020年3月31日までに15%とすることを目標とし、女性活躍推進室を設置する等して取り組みを推進しています。

コーポレートガバナンス

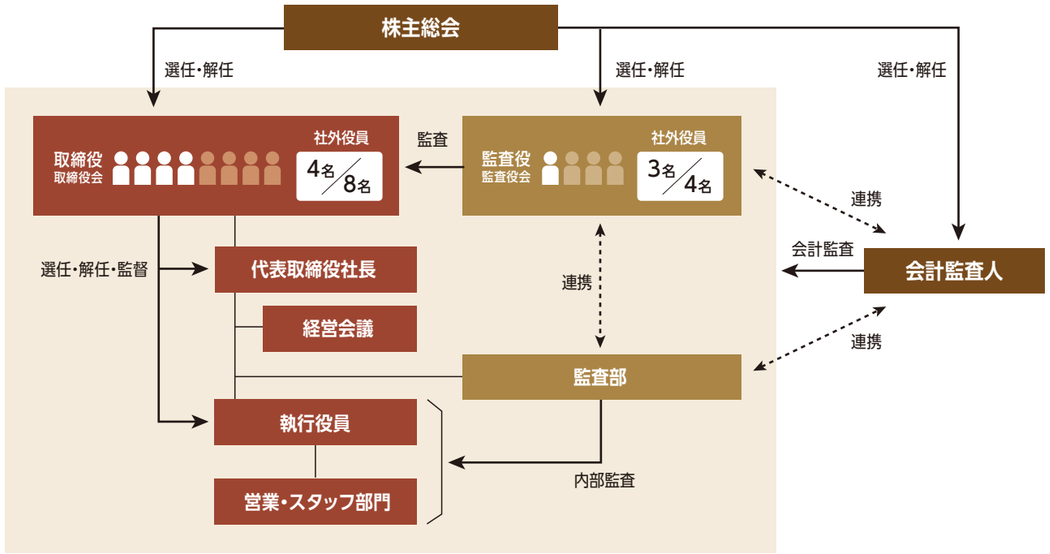
当社は事業活動の基盤として、法規制の順守はもとより、健全で透明性の高い組織体制の構築と企画運営を推進しています。

企業統治体制

当社はCSV経営実現に向け、株主をはじめ、地域社会、取引先、従業員といった多様な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おります。

ガバナンス強化のあゆみ	
2004年6月	執行役員制度を導入
2010年3月	独立役員（社外取締役）の選任（1名）
2011年7月	独立役員（社外取締役）を2名体制に
2012年4月	任意の報酬委員会の設置

コーポレートガバナンス体制図



取締役会

当社の取締役は8名であり、このうち4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。2018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2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得ることです。

→ 独立役員からのメッセージをP28及びP30に掲載しています。

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・評価を行っております。2018年2月に全取締役および監査役を対象に、外部に委託してアンケートを実施しました。アンケートの集計結果を踏まえた上で、全取締役およ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、2018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. 取締役会による経営の戦略的な方向付け
2. 適切な役員構成
3. 取締役会による経営の監督
4. 取締役会における充実した議論の確保

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、取締役及び社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。

独立役員からのメッセージ

会社の進化に向けた バランスの取れたリスク・テイク

当社のガバナンスの体制は、本文でも整理されているように形式面において十分に整備されたものである。そして、何よりも重要な運営面についても、執行からの十分な説明等に基づき、出席者の積極的な参加、活発な議論や質疑応答が行われている。さらにいえば、取締役会を実効性のあるものにするため、その時々の審議の過程において、取締役会の在り様について提案もされ、改善が図られており、進化を続けている、と評価している。

当社の経営の根本は、ビジョンであり、CSVにある。ビジョンにある当社の将来像の実現に向かって進んでいるのか、問題意識として常に持っていたい。個別の事業内容については環境変化に伴い、変えていくものである。取締役会としては、会社全体のリスクやバランスを考えるが、個別の案件の成否については、その経験が次のビジネスの実現や事業領域の拡充につながれば構わないくらいの姿勢で現場の活動を見ていきたい。

ビジョンに描いた将来像を実現していく原動力となるのは、現場である。伝統的な業務であっても、新規分野であっても、ビジネスには変化が求められている。現場が変化し、新しい活動に取り組めるかどうか、そのためのリスク・テイクをしているか、会社全体としてのバランスをどう取るか、が課題である。

そのために肝要なのは、人的資源の強化である。老壮青の社員の活躍に期待したい。

社外取締役
元野村ホールディングス株式会社
取締役
板谷 正徳

CSRマネジメント

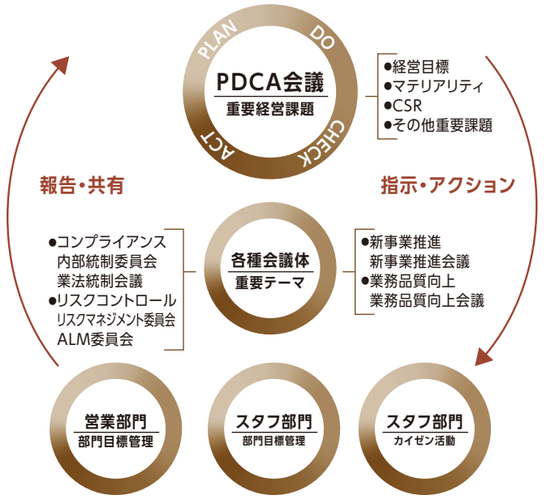
事業活動のモニタリング・見直しを行い、ステークホルダーとの対話を繰り返すことにより、CSV経営の確立を目指します。

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しています。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CSRに係る重要課題の議論を行っております。

■ 当社の考えるPDCAマネジメント

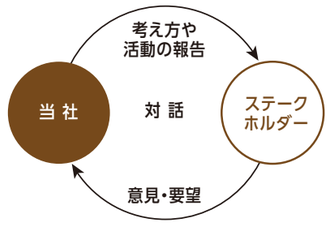
当社では、経営レベルから現場レベルまでPDCAサイクルに基づいて運用しています。
PDCA会議での速やかな意思決定が現場レベルのPDCAアクションにつながっています。各種会議体を含めた現場レベルでも業務のPDCAサイクルをしっかりと回し、重要な経営指標や諸課題を適時適切に報告・共有しています。



ステークホルダーとの対話

当社は事業活動にあたって、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な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のご期待やご意見、ご要望にしっかりと耳を傾け、自らの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、これらの結果を適宜フィードバックしていくことで、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P13「ステークホルダーダイアログ」をご覧ください。



社員との対話

当社では、社長と社員との直接対話を通じて、グループビジョンや経営陣の意思を積極的に共有し、相互理解を深めております。
2018年3月期は「中期計画2017」の活動促進を目的に、現状課題や進捗状況を社長と社員が意見交換する会を計38回開催しました。これは目標達成に向けた多くの気づきと改善を促す機会となりました。

主な対話の方法	
お客様	セミナー・勉強会の開催等
社員	社長との対話会、従業員意識調査等
株主・投資家	会社説明会・株主総会の開催、個別面談、環境情報開示基盤整備事業への参加、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等
環境	21世紀金融行動原則・港区環境美化推進協議会での活動等

リスクマネジメント

グループビジョン実現のため、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。
一定のリスクを引き受けることは当社のビジネスには必要ですが、リスクの顕在化による会計上の損失や補償や賠償等の発生、信用の失墜を招きそれらの影響により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、不測の事態発生のリスクを回避、極小化するとともに、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、経営企画部統合リスク管理グループにおいて、連結レベル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、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きました。
大規模震災等が発生した場合には、早期復旧及び事業継続を目指し、実行指針に基づき業務に取り組みます。

コンプライアンス

当社グループ各社の役員および社員の企業倫理、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順守徹底と、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。

CSV経営を支えるチカラ

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。

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、諸規程等の順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及び当社のお客様、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ISO27001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、「個人情報保護ポリシー」を制定し、お客様の個人情報の適切な保護に努めています。

JQA-IMO333

環境マネジメント

当社は、環境マネジメント推進の一環として国際的な環境マネジメント規格であるISO14001の認証をリース業界の先駆けとして1999年に本社地区、翌2000年に全国で取得しました。
また、株式会社リサ・パートナーズ本社も2013年に追加認証を取得しています。

JIS Q 14001
JSAE192

役員一覧

代表取締役社長
今関 智雄

1981年4月　日本電気株式会社 入社
2003年7月　NECパーソナルプロダクツ株式会社 経営企画部長
2007年5月　日本電気株式会社 財務部IR室長
2009年4月　NECインフロンティア株式会社 執行役員
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）

代表取締役
青木 良三

1981年4月　日本電気株式会社 入社
2006年4月　同社 東北支社長
2012年4月　当社 執行役員常務付営業主幹
2013年4月　当社 執行役員
6月　当社 取締役、執行役員
2014年4月　当社 取締役、執行役員常務
2017年6月　当社 代表取締役、執行役員常務（現任）

取締役
手塚 修一

1983年4月　日本電気株式会社 入社
2009年4月　同社 事業支援部 勤労統括マネージャー
2011年4月　NEC Asia Pacific Pte.Ltd.
Vice President RHR
2014年4月　日本電気株式会社
ビジネスイノベーション企画本部
シニアエキスパート
2015年4月　当社 人事総務部長
2016年4月　当社 執行役員兼人事総務部長
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
6月　当社 取締役、執行役員常務（現任）

取締役
夏目 範夫

1984年4月　日本電気株式会社 入社
2007年4月　同社 ニューソリューション開発本部長
2010年4月　同社 ITプラットフォームソリューション事業部長
2014年4月　同社 ビジネスイノベーション企画本部長
2015年4月　同社 経営企画本部 主席主幹
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
6月　当社 取締役、執行役員（現任）

取締役 （2018年6月25日現在）

代表取締役社長	今関 智雄
代表取締役	青木 良三
取締役	手塚 修一
	夏目 範夫
	名和 高司※1、2 （一橋大学大学院 国際企業戦略研究科 教授）
	板谷 正徳※1、2 （元野村ホールディングス株式会社 取締役）
	諏訪原 浩二※1 （日本電気株式会社 財務部長）
	福田 克巳※1 （日本電気株式会社 社会公共企画本部長）

※1 名和高司氏、板谷正徳氏、諏訪原浩二氏、福田克巳氏は社外取締役です。
※2 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。

監査役 （2018年6月25日現在）

監査役（常勤）	本間 郁夫
	音田 亘※3
監査役	船津 義和※3 （日本電気株式会社 エンタープライズ企画本部長代理）
	大久保 智史※3 （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）

※3 音田亘氏、船津義和氏及び大久保智史氏は、社外監査役です。

執行役員 （2018年4月2日現在）

社長	今関 智雄	
常務	青木 良三	村井 克行
	手塚 修一	
	夏目 範夫	岡田 篤
	渡辺 登	小泉 吉之
	新井 貴	竹下 惣一
	志村 知重	藤田 直人
	柳沢 美介	林 隆志

連結貸借対照表

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2017年3月31日)	当連結会計年度 (2018年3月31日)
■ 資産の部		
流動資産		
現金及び預金	43,950	35,036
割賦債権	15,891	18,706
リース債権及びリース投資資産	404,535	422,720
賃貸料等未収入金	19,315	20,010
営業貸付金	212,962	250,715
買取債権	20,725	18,471
営業投資有価証券	11,240	13,332
販売用不動産	28,206	6,453
有価証券	–	1,710
前払費用	582	647
未収還付法人税等	153	131
繰延税金資産	4,091	3,587
その他	12,011	12,244
貸倒引当金	△7,394	△5,182
流動資産合計	**766,272**	**798,585**
固定資産		
有形固定資産		
賃貸資産		
賃貸資産	45,593	50,282
賃貸資産合計	**45,593**	**50,282**
社用資産		
建物(純額)	295	280
機械及び装置(純額)	3,644	4,109
器具備品(純額)	202	137
社用資産合計	**4,141**	**4,528**
有形固定資産合計	**49,735**	**54,810**
無形固定資産		
賃貸資産		
賃貸資産	1,078	1,092
賃貸資産合計	**1,078**	**1,092**
その他の無形固定資産		
ソフトウエア	2,229	1,591
ソフトウエア仮勘定	181	113
のれん	4,377	3,450
その他	22	22
その他の無形固定資産合計	**6,811**	**5,177**
無形固定資産合計	**7,890**	**6,269**
投資その他の資産		
投資有価証券	27,125	38,054
破産更生債権等	6,528	4,979
長期前払費用	880	762
退職給付に係る資産	207	252
繰延税金資産	1,392	1,365
その他	2,534	3,535
貸倒引当金	△2,086	△2,121
投資その他の資産合計	**36,584**	**46,828**
固定資産合計	**94,209**	**107,909**
資産合計	**860,482**	**906,495**

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2017年3月31日)	当連結会計年度 (2018年3月31日)
■ 負債の部		
流動負債		
支払手形	417	369
買掛金	14,273	17,210
短期借入金	49,343	41,676
1年内返済予定の長期借入金	111,602	117,714
1年内償還予定の社債	–	30,000
コマーシャル・ペーパー	152,000	183,000
債権流動化に伴う支払債務	6,399	5,920
未払金	783	882
未払費用	4,369	4,645
未払法人税等	197	1,370
賃貸料等前受金	9,526	9,248
預り金	3,613	1,943
前受収益	530	284
賞与引当金	671	776
その他	591	1,364
流動負債合計	**354,321**	**416,407**
固定負債		
社債	70,000	60,000
長期借入金	305,672	296,683
債権流動化に伴う長期支払債務	10,729	12,758
退職給付に係る負債	2,275	2,090
その他	8,662	7,565
固定負債合計	**397,339**	**379,097**
負債合計	**751,661**	**795,505**
■ 純資産の部		
株主資本		
資本金	3,776	3,776
資本剰余金	4,648	4,648
利益剰余金	69,847	74,906
自己株式	△0	△0
株主資本合計	**78,271**	**83,330**
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	917	912
繰延ヘッジ損益	△219	△11
為替換算調整勘定	199	157
退職給付に係る調整累計額	△17	175
その他の包括利益累計額合計	**880**	**1,234**
非支配株主持分	**29,669**	**26,425**
純資産合計	**108,821**	**110,989**
負債純資産合計	**860,482**	**906,495**

こちらから 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。
http://www.necap.co.jp/ir/financial/index.html

連結損益計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自 2016年4月1日 至 2017年3月31日)	当連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)
売上高	215,718	231,432
売上原価	192,401	202,474
売上総利益	**23,316**	**28,957**
販売費及び一般管理費	**17,292**	**16,283**
営業利益	**6,024**	**12,674**
営業外収益		
受取利息	7	6
受取配当金	61	61
持分法による投資利益	95	–
為替差益	297	640
投資事業組合等投資利益	50	131
投資有価証券売却益	3	7
償却債権取立益	63	–
その他	35	112
営業外収益合計	**615**	**959**
営業外費用		
支払利息	31	22
持分法による投資損失	–	69
投資事業組合等投資損失	50	54
投資有価証券評価損	18	13
その他	1	17
営業外費用合計	**102**	**178**
経常利益	**6,537**	**13,455**
特別利益		
在外子会社清算に伴う為替換算調整勘定取崩益	70	–
特別利益合計	**70**	**–**
税金等調整前当期純利益	**6,608**	**13,455**
法人税、住民税及び事業税	1,393	2,693
法人税等調整額	133	339
法人税等合計	**1,527**	**3,033**
当期純利益	**5,080**	**10,422**
非支配株主に帰属する当期純利益	**1,563**	**4,416**
親会社株主に帰属する当期純利益	**3,517**	**6,006**

連結包括利益計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自 2016年4月1日 至 2017年3月31日)	当連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)
当期純利益	5,080	10,422
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	121	△51
繰延ヘッジ損益	351	200
為替換算調整勘定	1	△42
退職給付に係る調整額	86	193
持分法適用会社に対する持分相当額	57	△29
その他の包括利益合計	**618**	**269**
包括利益	**5,699**	**10,692**
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	4,095	6,360
非支配株主に係る包括利益	1,603	4,331

連結株主資本等変動計算書

当連結会計年度(自 2017年4月1日　至 2018年3月31日)

(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	4,648	69,847	△0	78,271
当期変動額					
剰余金の配当			△947		△947
親会社株主に帰属する当期純利益			6,006		6,006
自己株式の取得				△0	△0
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)					
当期変動額合計	**–**	**–**	**5,058**	**△0**	**5,058**
当期末残高	3,776	4,648	74,906	△0	83,330

(単位:百万円)

	その他の包括利益累計額					非支配株主持分	純資産合計
	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		
当期首残高	917	△219	199	△17	880	29,669	108,821
当期変動額							
剰余金の配当							△947
親会社株主に帰属する当期純利益							6,006
自己株式の取得							△0
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	△4	208	△42	193	354	△3,244	△2,890
当期変動額合計	**△4**	**208**	**△42**	**193**	**354**	**△3,244**	**2,168**
当期末残高	912	△11	157	175	1,234	26,425	110,989

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 2016年4月1日 至 2017年3月31日)	当連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018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	6,608	13,455
減価償却費	9,680	10,476
のれん償却額	1,077	1,085
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△504	△2,177
賞与引当金の増減額(△は減少)	54	104
退職給付に係る資産及び負債の増減額(△は減少)	275	22
受取利息及び受取配当金	△69	△67
資金原価及び支払利息	4,728	4,626
持分法による投資損益(△は益)	△95	69
為替差損益(△は益)	414	△1,817
投資有価証券売却損益(△は益)	△3	△93
投資有価証券評価損益(△は益)	18	39
在外子会社清算に伴う為替換算調整勘定取崩益	△70	–
割賦債権の増減額(△は増加)	1,199	△2,814
リース債権及びリース投資資産の増減額(△は増加)	8,664	△18,184
営業貸付金の増減額(△は増加)	△23,696	△38,960
売上債権の増減額(△は増加)	△1,682	△692
買取債権の増減額(△は増加)	△3,590	2,253
営業投資有価証券の増減額(△は増加)	△4,841	△2,092
販売用不動産の増減額(△は増加)	10,226	20,987
賃貸資産の取得による支出	△5,982	△9,620
賃貸資産の売却による収入	2,173	1,122
仕入債務の増減額(△は減少)	1,232	1,803
その他	△3,039	△5,153
小計	2,778	△25,624
利息及び配当金の受取額	69	125
利息の支払額	△4,732	△4,554
法人税等の支払額	△3,982	△1,543
営業活動によるキャッシュ・フロー	△5,866	△31,596

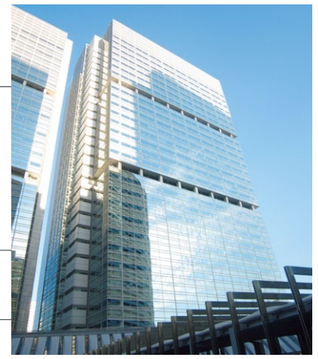
(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自 2016年4月1日 至 2017年3月31日)	当連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)
■ 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	△1,844	△527
投資有価証券の取得による支出	△10,445	△22,815
投資有価証券の売却による収入	364	2,489
投資有価証券の償還による収入	2,648	7,804
その他	150	127
投資活動によるキャッシュ・フロー	△9,127	△12,922
■ 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)	24,439	△5,746
コマーシャル・ペーパーの純増減額(△は減少)	45,000	31,000
長期借入れによる収入	119,667	109,977
長期借入金の返済による支出	△173,101	△112,042
債権流動化による収入	10,705	8,467
債権流動化の返済による支出	△9,980	△6,916
社債の発行による収入	20,000	20,000
社債の償還による支出	△10,000	–
配当金の支払額	△926	△948
非支配株主への配当金の支払額	△3,033	△13,791
非支配株主からの払込みによる収入	6,069	6,196
財務活動によるキャッシュ・フロー	28,839	36,196
現金及び現金同等物に係る換算差額	△591	△384
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	13,254	△8,706
現金及び現金同等物の期首残高	30,577	43,831
現金及び現金同等物の期末残高	43,831	35,124

会社概要／株式情報

会社概要（2018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)
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)
創業	1978年11月30日
代表者	代表取締役社長　今関 智雄
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 (2018年3月末現在)	583名(連結755名)
主要取引金融機関	三井住友銀行　みずほ銀行 三井住友信託銀行　日本政策投資銀行 等 三菱UFJ銀行
関連会社等	株式会社リサ・パートナーズ キャピテック&リブートテクノロジーサービス株式会社 イノベーティブ・ベンチャー投資事業有限責任組合 NEC Capital Solutions Singapore Pte. Limited 日本電氣租賃香港有限公司 NEC Capital Solutions Malaysia Sdn. Bhd. NEC Capital Solutions (Thailand) Ltd. 等
国内拠点網	30拠点
企業格付	格付投資情報センター(R&I)　日本格付研究所(JCR) 長期　BBB+　長期　A- 短期　a-2　短期　J-1



株式情報（2018年3月末現在）

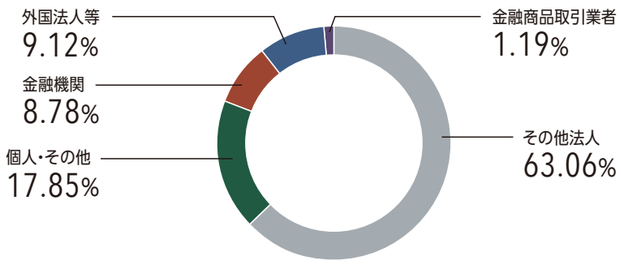
株式の状況

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	18,680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	5,390,000	25.03
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	897,900	4.16
ECM MF	544,500	2.52
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	395,700	1.83
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	237,500	1.10
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
みずほ証券株式会社	134,800	0.62

所有者別株式分布状況(1単元の株式数100株)



免責事項

当レポート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。

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。このレポートは、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、一部の記事をより詳細にお伝えしているWEBサイトや、株主・投資家情報等も併せてご覧ください。

株主・投資家情報

http://www.necap.co.jp/ir/

●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

http://www.necap.co.jp/company/csr/index.html

●主な掲載コンテンツ

CSR・CSVの取り組み、統合レポート及びCSRレポートバックナンバー(PDF)

対象範囲

対象組織: 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
対象期間: データは2017年4月1日～2018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)

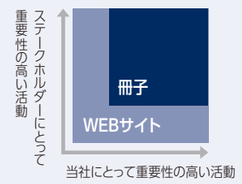
発行

2018年9月(年1回発行)

メディアの考え方

●WEBサイト

WEBサイトでは、冊子のPDFファイルを掲載しつつ、さらに詳しい情報を別途報告しています。

●冊子

冊子では、重要性の高い情報にフォーカスし、かつ2018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。