

統合レポート2017

2017年3月期

統合レポート2017

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
2017年8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



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CO₂ (2トン) は、「長野県木質ペレットストーブの使用によるJ-VERプロジェクト」でCO₂の発生を削減することにより、オフセット (相殺) されています。
(J-VER識別番号 JP-200-000-000-011-207-208)

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) に関わる様々な課題に対して、
解決策 (Solution) を提供しています。

当社は、NEC製品の販売金融を担う会社として1978年に設立されて以来、ICT※製品のリースを中心とした事業を展開することでお客様の経営課題にお応えしてまいりました。

経営課題解決のためには、お客様の人材、資産、資金等の経営資源をいかに効果的・効率的に活用するかが問われます。私たちNECキャピタルソリューションは、これら経営資源に関わる課題解決を支援することで、お客様の事業の発展に貢献すると共に、お客様と共に豊かな社会の実現を目指しています。

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

NECキャピタルソリューション企業理念

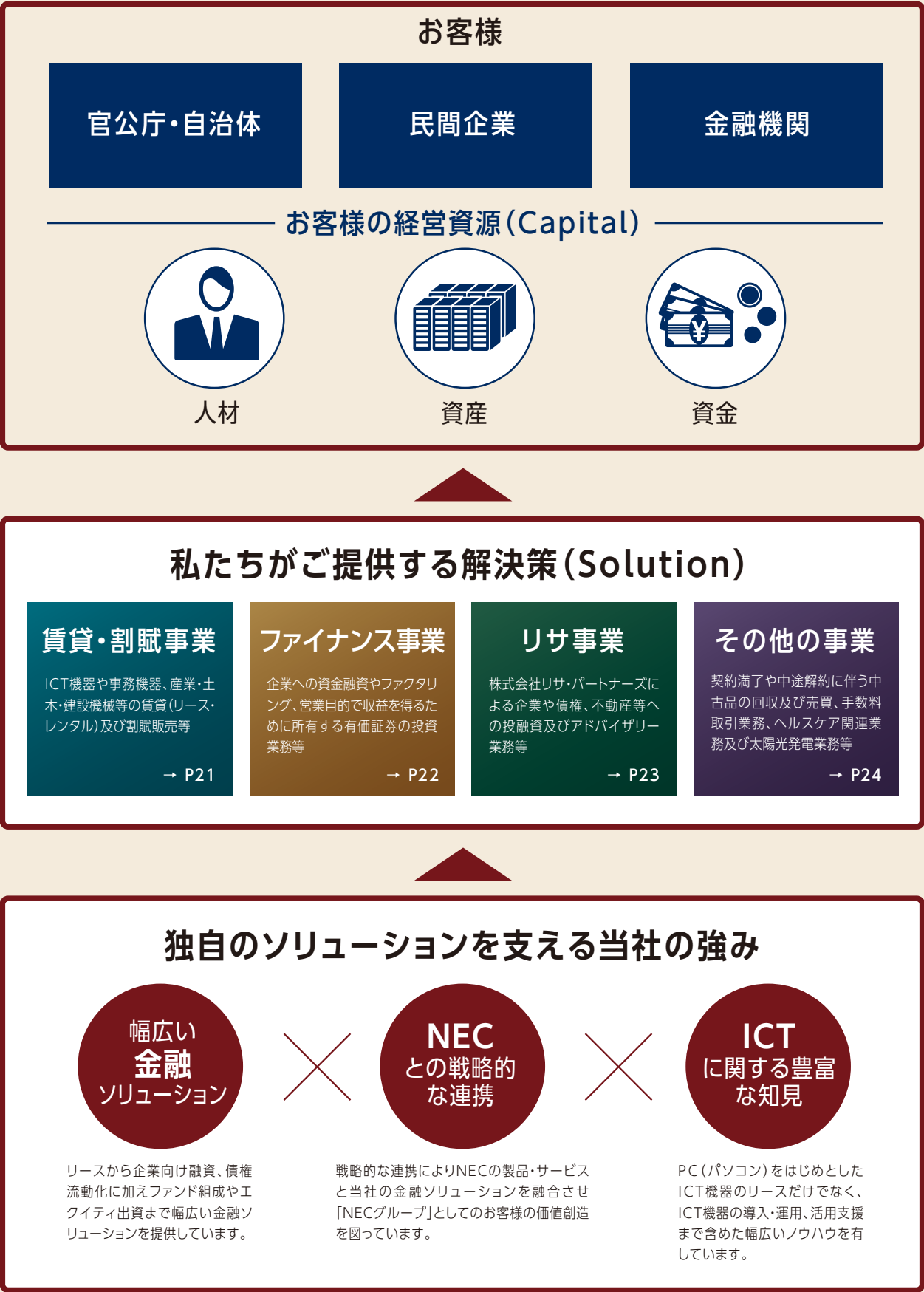
私たちは「Capital Solution※」を通して
より豊かな社会の実現に貢献します。

※ 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。

CONTENTS

私たちの存在意義	01	財務・非財務ハイライト	18
私たちのあゆみ	03	財務担当執行役員から	19
私たちの目指す姿	05	事業セグメント別の概要	21
トップメッセージ	07	CSV経営を支えるチカラ	25
ステークホルダーダイアログ	12	CSV経営実現を支える人材	27
特集 CSV経営実現に向けて		コーポレートガバナンス	29
事例1 香港とグアムを結ぶ光海底ケーブルシステム		CSRマネジメント	31
建設プロジェクトにおけるシンジケート		リスクマネジメント／コンプライアンス	32
ローンのリードアレンジャーに	15	役員一覧	34
事例2 おもてなし山形への資本参加を通じた		財務セクション	35
地域の活性化をサポート	16	会社概要／株式情報	41
事例3 ベンチャー投資事業への取り組み	17		

当社のビジネス



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」という当社独自の強みです。今後も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。

Phase 1 (1978年11月～)

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。



Phase 2 (2000年頃～)

金融サービス市場への進出

多様なリース業務を通じて培った金融ノウハウを活かして、ファイナンス事業へ進出。リース会計基準の変更やリース市場における競争激化等、事業環境が変化の中でサービスの拡充によってソリューションの幅を広げ、継続的な成長を果たしました。2005年2月には東京証券取引所第二部に上場※を果たし、それからわずか1年後の2006年3月には第一部銘柄指定となりました。



※ 上場当時の社名は「NECリース株式会社」。

Phase 3 (2008年11月～)

業容拡大を背景に社名を変更

更なる発展を遂げるため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新しい手法のこと。
※3 REIT (Real Estate Investment Trust) : 不動産投資信託のこと。

Phase 4 (2013年10月～)

CSV経営実現を目指して

当社グループは、グループビジョンとして10年後のありたい姿を制定しました。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。

- 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

- 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(エネルギー関連、ヘルスケア、農業、観光)に向けた取り組みを開始

- 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

- 2008年**
- リース会計基準変更
 - リーマンショック

- 2012年**
- 「環境・復興支援シンジケートローン」開始

- 2011年**
- 東日本大震災発生

- 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)

- 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

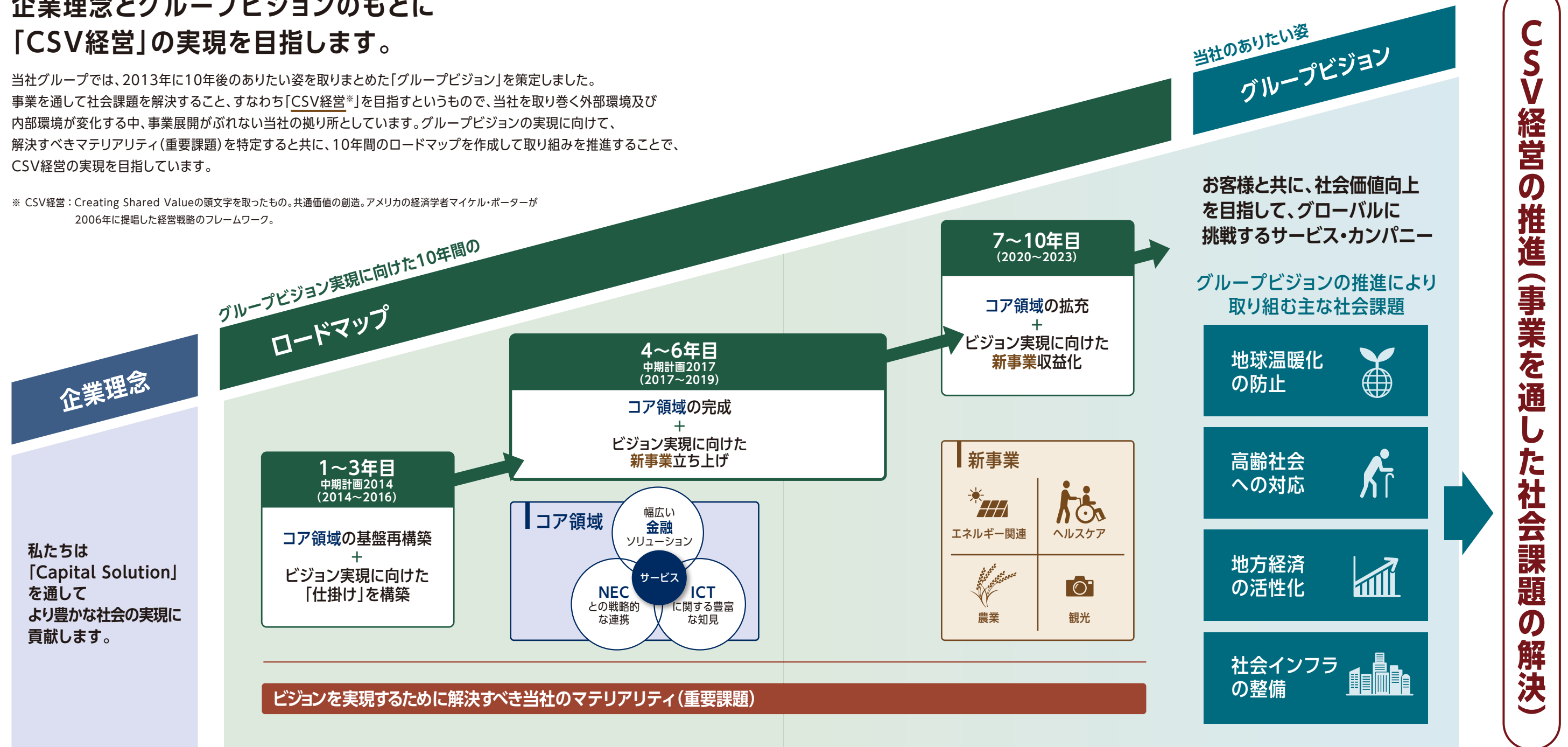
- 1990年代**
- バブル崩壊

- 1999年**
- 日銀がゼロ金利政策導入

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年後のありたい姿を取りまとめた「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、当社を取り巻く外部環境及び内部環境が変化する中、事業展開がぶれない当社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)を特定すると共に、10年間のロードマップを作成して取り組みを推進することで、CSV経営の実現を目指しています。

※ CSV経営：Creating Shared Valueの頭文字を取ったもの。共通価値の創造。アメリカの経済学者マイケル・ポーターが2006年に提唱した経営戦略のフレームワーク。



当社のマテリアリティ

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

持続的に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めます。

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む、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※を回すと共に、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P31「当社の考えるPDCAマネジメント」をご覧ください。

→ P12「ステークホルダーダイアログ」にてマテリアリティに関する対話を実施しています。



グループビジョンの 実現を目指して、 新たな中期計画により 持続可能な事業基盤を 構築いたします。

代表取締役社長

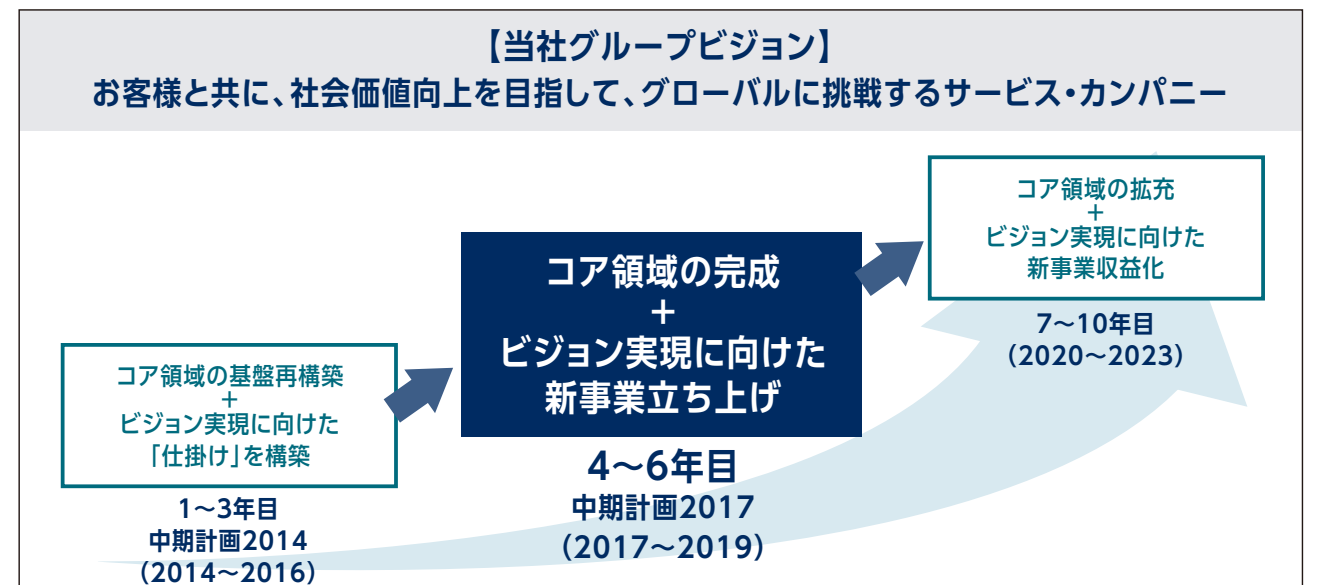
今関 智雄

ご挨拶

2017年6月に代表取締役社長に就任いたしました今関智雄です。当社は、2013年10月に「10年後のありたい姿」をグループビジョンとして制定し、CSV経営の実現を目指す方向性を定めました。当社は、かねてより環境経営をはじめとするCSR活動を推進してきました。グループビジョンはその取り組み範囲を広げ、少子高齢社会への対応や農業の6次産業化推進、地域活性化等の社会的課題の解決に取り組んでいくことを明確化したものです。事業環境変化や経営者交代があった際にも進む道がぶれない道しるべとしています。このグループビジョン実現に向け、「収益基盤の拡充」「経営基盤の強化」「企業風土の変革」をマテリアリティ(重要課題)と位置付けて、10年間のロードマップを作成して取り組みを進めています。その第一段階である「中期計画2014」において、着実に第一歩を踏み出すことができたと感じております。引き続きグループビジョンの実現に向けた取り組みを推進してまいります。

→ 詳しくはP5「私たちの目指す姿」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



■ 厳しい競争環境の中でも、 期初計画を上回る業績を確保

リース事業協会の発表によると、2017年3月期における国内のリース取扱高は、前期比1.3%減少となりました。企業の倒産件数や負債総額は低位水準で推移していますが、日銀のマイナス金利政策により、事業環境の厳しさは継続しています。こうした背景から、2017年3月期の期初の利益目標は「中期計画2014」の計画から下方修正していましたが、**当期の経営成績は修正後の目標値を上回る実績となりました。**これは、従来のリース、ファイナンスが苦戦する一方で、リサ事業や海外事業等が収益に貢献し始めたことによります。

■ グループビジョン実現に向けた 10年間のロードマップ

「中期計画2017」におけるグループビジョン実現に向けた取り組み骨子は、「コア領域の完成」と「新事業立ち上げ」です。コア領域とは、幅広い金融ソリューション、NECとの連携、ICT分野の知見をもとに提供してきたサービスです。例えば、公共サービスを行う官公庁・自治体のお客様

→ 詳しくはP19「財務担当執行役員から」をご覧ください。

2017年3月期の業績(連結)

	当期実績	前期比	期初計画比
売上高	2,157億円	6.5%増	5.2%増
経常利益	65億円	8.4%増	9.0%増
親会社株主に 帰属する 当期純利益	35億円	5.5%増	0.5%増

や社会価値創造を推進するお客様のサポート、ICT分野や金融機関とのパートナー連携によるサービス等の提供を通じて、間接的に社会課題の解決に貢献するものです。グループビジョンの実現のためには、これらの取り組みを深耕・拡大し、収益性を高めていく必要があります。一方、新事業は、社会課題そのものをテーマに取り組むものです。コア領域における当社の強みを活用しながら、直接的な解決手段の提供を目指していきます。グループビジョン実現に向け、上記ロードマップに基づいて取り組みを進めてまいります。

基礎固めと新事業の進展に手ごたえ
―「中期計画2014」を振り返って

2017年3月に終了した中期計画2014はその第一段階であり、主な成果は下表の通りです。コア領域においては、NECの海外事業をサポートするべく、アジア地域に4つの現地法人を設立しました。その推進の中でプロジェクトファイナンスにアレンジャーとして参画する等の成果があり、海外事業の黒字化を果たせました。また、2010年に子会社化した株式会社リサ・パートナーズ(以下「リサ」)もグループ収益に貢献する事業に成長しています。新事業においては、「エネルギー関連」「ヘルスケア」「農業」「観光」の4分野を定義し、それぞれの分野に楔を打つべく新会社の設立や関連企業との業務
→ 詳しくはP15「特集 CSV経営実現に向けて～事例1」をご覧ください。

中期計画2014の戦略概要と主な成果

中期計画2014 概要			取り組み成果
事業戦略 1	NECと共に 社会価値向上を 目指す	●社会価値創造型企業への変革を目指すNECの中期計画と連動して成長を図る ●国内及び海外のNECのお客様に対して、当社の持つノウハウを活用したソリューション営業を強化する	●ベンダーファイナンスプログラム強化を目的としたNEC内組織を設置し、連携の強化が進展 ●NECと連携しEV・PHV向け充電インフラを拡充 ●NECと連携した海底ケーブルプロジェクトにおけるプロジェクトファイナンスをアレンジャーとして組成(海外案件において当社初) → P15へ
事業戦略 2	社会価値を 創造する 顧客基盤の拡充	●CSV経営を目指すお客様に対して、当社グループの持つ金融サービス、ICT資産に関するサービス等を提供する ●国内企業の海外進出、海外現地法人への支援を行う	●民需領域における顧客基盤拡大 ●地域エリア営業の実績拡大 ●中小企業向けの新たなベンダーファイナンスの立ち上げ ●アジア4か国に現地法人を設立し海外事業収益化
事業戦略 3	CSV観点の 新しいニーズの 開拓と事業化 の推進	●社会インフラ等のPFI事業を推進する ●ICT資産における周辺事業を強化する ●地域経済の活性化支援を拡充する ●パートナーシップの強化による新しいニーズへの取り組みを推進する	●PFI事業案件獲得数増加 ●ICT資産周辺におけるLCMやSAM*のサービス提供を実現 ●リサ事業の安定的な収益化 ●ヘルスケアREITの上場実現、ホスピタルファンドへの参画 ●観光活性化ファンドの展開推進 → P23へ ●自治体連携による地域新電力会社「(株)浜松新電力」の立ち上げ、関連分野における業務提携推進 → P24へ ●稲作の6次産業化を目指し秋田県大湯村の法人「(株)みらい共創ファーム秋田」へ参画 ●地域創生コンサルティング会社との提携 ●山形3市の観光地域づくり組織「おもてなし山形(株)」への参画 → P16へ ●ベンチャーファンド事業の取り組み拡大 → P17へ ※ SAM(Software Asset Management): ソフトウェア資産管理のこと。
事業戦略 4	多様なアセット への取り組み	●船舶・航空機・太陽光設備等の多様なアセットを扱い、事業ノウハウを向上させる	●航空機リースへの取り組み ●建物リースの拡大 ●太陽光を始めとした再生可能エネルギーへの取り組み進展

提携を進め、新たなビジネスモデルの構築に取り組む仕掛けづくりが進みました。

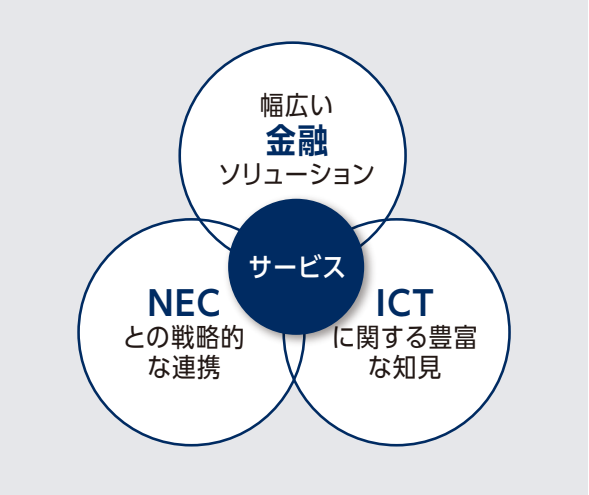
当社らしいサービスの確立や新事業
立ち上げに取り組む「中期計画2017」

2017年4月、CSV経営実現に向けた行程の第二段階にあたる「中期計画2017」を公表しました。詳細はP11下の表の通りです。新計画は、「中期計画2014」の成果をもとに、「コア領域の完成」と「新事業の立ち上げ」に取り組むものです。当社ならではのビジネスモデル確立に向けた取り組みを更に進めると共に、収益性を高めることで、CSV経営実現に向け、中長期的に持続可能な事業基盤の確立を目指してまいります。

コア領域の完成

中期計画2017では、オーガニックグロースを描く中で、当社のベース収益であるリース事業の収益性確保・改善に取り組んでいきます。コア領域における収益性向上施策の要は、「当社らしいサービス」の確立にあります。4月には、当社の強みをお客様に訴求する営業企画部を設立しました。様々な商材の組み合わせや高度なファイナンス手法を駆使した商材づくり等の営業活動のサポートを行うことで、当社らしいサービスを確立し、収益性向上を目指しています。更に、中堅・中小企業向け営業や海外事業の強化により顧客基盤の拡充を図ると共に、専門性の高い高収益分野でのアセット積み上げにより営業資産の質向上にも取り組みます。

強みを活かした当社らしい“サービス”

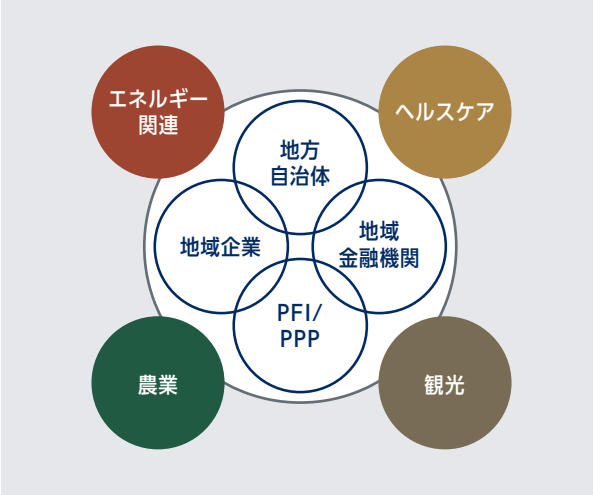


新事業の立ち上げ

国や地方自治体の抱える課題のうち、重要な4分野を定め、その課題解決に尽力したいと考えています。地域再生・地域活性化に貢献しうる機能やサービスを地域に提供するため事業会社を設立し、これらを連携させながら当社ならではの事業として収益化を目指します。2017年3月期に始めた山形3市の観光を中心とした地域づくり組織「おもてなし山形株式会社」のような、地方自治体、地域金融機関及び地域有力企業との連携により、地域活性化を強力に推進する取り組みを全国各地に展開していく計画です。その中では、当社が持つ官公庁・自治体の顧客基盤、リサが持つ地域金融機関のネットワーク、NECのグループ力により、当社ならではのビジネスモデルの確立に取り組めます。グループビジョン実現を目指す2023年には、当社の収益の柱のひとつとするべく、取り組みを進めてまいります。

→ 詳しくはP16「特集 CSV経営実現に向けて～事例2」をご覧ください。

非金融を含む当社ならではの“新事業”イメージ



グループビジョン実現
に向けて

「中期計画2017」の計数目標は右の表の通りです。グループビジョン実現に向けた第二段階という位置づけからも、本中期計画期間は当社にとって極めて重要であると考えています。ひとつひとつの成果を丁寧に積み上げ、事業そのものの質向上に取り組むと共に、事業を支える基盤として会社の仕組みや人財の強化を推進し、グループビジョンを実現してまいります。

- 詳しくはP19「財務担当執行役員から」をご覧ください。
- 詳しくはP27「CSV経営実現を支える人財」をご覧ください。

「中期計画2017」の経営数値目標（連結）

	2017年 3月期実績	2020年 3月期計画	増減
経常利益	65億円	85億円	+20億円
親会社株主に 帰属する 当期純利益	35億円	45億円	+10億円
ROA	0.8%	1.0%	+0.2%

中期計画2017の戦略概要

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
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
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

ステークホルダーダイアログ

マテリアリティ「収益基盤の拡充」に向けた挑戦



出席者 当社側
●経営企画部長 高野 俊一郎 当社側
●執行役員 渡辺 登 当社側
●代表取締役社長 今関 智雄 ●日本電気株式会社経営企画本部部長代理兼 経営企画本部関連企業部長 及び 当社社外監査役 松本 康子様 当社側
●コミュニケーション部長 児玉 誠一郎（司会）

収益基盤の中長期安定化と、
ビジネスチャンス創出のアイデアが必要

司会 まず、当社のマテリアリティについて、簡潔に説明をお願いします。

高野 大きくは三つ。「収益基盤の拡充」「経営基盤の強化」「企業風土の変革」です。「収益基盤の拡充」では、コア領域の完成に向けて、新事業を含めたNEC関連ビジネスを着実に遂行していきます。また、中堅・中小企業へのアプローチを強化して顧客基盤の多様化を図るとともに、グローバル事業の加速、特定領域における専門営業の強化を目指していきます。

司会 本日は、NECと共に取り組む機会が多い「収益基盤の拡充」にフォーカスして、松本さんから忌憚のないご意見を頂戴したいと思います。

松本 NECと御社との関係性には二つの側面があり、スタンスによって求めることは違ってきます。まず御社の株主というスタンスからは、中長期にわたって収益基盤が安定することを強く望んでいます。一方で、ビジネスパートナーとしてのスタンスからは、NECの事業の軸足がハードからソフトやサービスへシフトする中で、金融の視点を取り入れたビジネススキーム等のアイデアを期待してい

ます。リース事業はシェアリングエコノミーの先駆けであり、モノを保有せずに利用するという、メーカーサイドからは出て来にくい発想によって、ハードウェアの普及が進んだ経緯があります。

今後、IoT※やフィンテック※等で変化していく社会のニーズに対して、メーカーであるNECが思いつかないような、ファイナンスを生かしたビジネス創出のアイデアを期待したいところです。

今関 ソフト化、サービス化が進んでもハードウェアやソフトウェアの資産が消えるわけではなく、資産の保有者が、ユーザーからサービスを提供する側になることだと考えています。こうした流れの中、サービスを提供する側である事業者のニーズを把握し、どのようなソリューションを提案できるかがカギとなります。そのために実績とノウハウを蓄積し、それらを新しいアイデアやスキームとして提案・提供できるようにしていきたいと思います。

→ マテリアリティの内容につきましてはP5をご覧ください。

※ IoT：Internet of Thingsの略で、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。

※ フィンテック：金融（Finance）とテクノロジー（Technology）を組み合わせた造語。インターネットやモバイル、IoT、ビッグデータ、人工知能（AI）といった最新技術を駆使した革新的な金融サービスのこと。



日本電気㈱経営企画本部長代理兼
経営企画本部関連企業部長 及び
当社社外監査役
松本 康子様

執行役員
渡辺 登



代表取締役社長
今関 智雄

経営企画部長
高野 俊一郎



コミュニケーション部長
児玉 誠一郎(司会)

■ ニーズの把握と営業支援体制構築で 中堅・中小企業の顧客基盤拡充を

渡辺 独自の顧客基盤拡充については、NEC商流で安定成長の基盤を固めつつ、その上で、中堅・中小企業向けの展開を強化することで収益性の向上に取り組んでいきたいと考えています。当社は従来、官公庁・自治体や大企業を中心とした事業を展開していましたが、事業環境の変化に伴い、継続的かつ安定的な利益成長を実現するには更なる顧客基盤の拡大が必要と痛感しています。

松本 一上場企業として、然るべき収益基盤を築くためにも独自の顧客基盤の拡充は必須ですし、是非とも取り組みを進めていただきたいと思います。金融業は、ネットワーク力が重要であり、そこにきちんとしたノウハウを持って入っていくことができれば、継続的・安定的なビジネス基盤を構築できる可能性があります。たとえば、株式会社リサ・パートナーズが持つ地銀ネットワークを介して、現地の中堅・中小企業と新たな信頼関係を築くような試みは多くの可能性を持つのではないのでしょうか。

今関 営業ノウハウのナレッジ化や営業メニューの開発

を目的に、2017年4月に営業企画部を新設しました。これまでお客様セクターごとの縦割りでした蓄積されていなかったノウハウを全社展開すると共に、提案するサービスやソリューションのコンテンツを準備し、営業マンがフロントの営業活動に専念できるようサポートします。中堅・中小企業のお客様と、従来の当社のお客様とは当社に求めることも違います。お客様ごとのニーズをくみ取り、最適なサービスをご提案したいと考えています。

松本 NECも同じ問題に直面しているのですが、技術やサービスが多様化・高度化する中で、お客様が必ずしも最初からご自身の本当のニーズを把握しているとは限らないケースが増えていると思います。本質的なニーズをすくい上げ、ソリューションを提供するためには、営業企画部のような仕掛けづくりが欠かせません。

渡辺 個々の営業マンの能力に依存するのではなく、ミッションを遂行できる組織や推進体制、ツールを強化することで、営業力の強化を進めていきたいと思っています。

松本 顧客基盤を中堅・中小企業に広げることで、従来にないリスクが出てくると思います。リスク選好度と収益性

は基本的には相関関係にあると思いますので、リスクが比較的安定している従来の顧客基盤と、新たな独自顧客基盤をどうバランスさせていくか、そのあたりに注目して経営を見守っていききたいと思います。その中で、ビジネスパートナーであるNECとノウハウを共有していただき、一緒にビジネスチャンスを創出できたらいいですね。

■ 社会課題解決に向け、新事業を創出 NECと戦略的なパートナーシップを

高野 収益基盤拡充に向け、新事業にも注力しています。「エネルギー関連」「ヘルスケア」「農業」「観光」を注力する領域として掲げ、それぞれの領域で打ってきた仕掛けを活かして当社ならではの新事業を立ち上げていきます。

今関 当社の新事業は、各地域が抱える社会課題の解決に貢献するものと考えています。NECも、社会価値を創造する「社会ソリューション事業」を推進しているので、両社が協働して事業のスキームを創出しようとする動きも始まっています。当社からNECにビジネスチャンスを紹介するケースも出てきており、このような流れを更に強化していきたいと思っています。

松本 NECが社会ソリューション事業を進めていく中で、御社が取り組む新事業領域とはリンクする部分が非常に多く、是非とも連携して取り組みを進めていきたいと思っています。

司会 最後に本日の感想をお願いします。

松本 足元で地銀をはじめ金融業界の再編が進んでいます。様々な取り組みをスタートさせているNECキャピタルソリューションが、今後、金融業界の中で御社ならではの価値を実現できるようなポジションを目指していけることを期待しています。

今関 ビジネスパートナーとして様々な期待をいただき、光栄です。金融サービス会社としての実力を高め、NECと戦略的なパートナーシップを強化し、当社ならではのサービスを提供することで収益基盤を拡充し、社会にとってなくてはならない会社になることを目指しています。



事例1

香港とグアムを結ぶ光海底ケーブルシステム建設プロジェクトにおけるシンジケートローンのリードアレンジャーに

当社は、香港とグアムを結ぶ光海底ケーブルシステム建設プロジェクト向けの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。

このプロジェクトは、香港とグアムを結ぶ総延長約3,900kmの大容量光海底ケーブルシステムの建設・運用を行うもので、建設はNECが請け負います。プロジェクト資金は、専用の特定目的会社を通じて国内金融機関で組成したシンジケートローンで調達し、当社はリードアレンジャー及び貸付人として参加しました。返済原資を海底ケーブルの運用から生じる収入に依拠するノンリコース型プロジェクトファイナンスで、当社の海外プロジェクト向けシンジケートローン組成の第1号案件です。

NECは、社会価値を創造する「社会ソリューション事業」をグローバルに推進しています。海底ケーブルシステム事業にお



グローバル・フィナンシャル・サービス本部
プロジェクト営業部
プロフェッショナル
滝口 猛士

いては、光海底ケーブルや関連装置の製造から調査、設計、工事まですべてを提供しており、過去40年の敷設実績は地球6周分延べ25万kmを超えるトップサプライヤーです。

国際通信の需要は増加の一途で、世界各地で新規海底ケーブルの敷設が計画されているものの、プロジェクト資金の不足で実現に至らないケースが多々あります。従来、お客様（ケーブルオーナー）は、コーポレートファイナンス、ODA（政府開発援助）等の伝統的なファイナンス手法でプロジェクト資金を調達してきましたが、今回、ノンリコース型プロジェクトファイナンスでお客様の調達を支援できたことは、業界に新しい資金調達方法を提供できたという意味で、意義深いと考えます。

組成にあたっては、多岐に渡る分析が必要となりますが、この分析過程でNECと緊密に連携できた事がシンジケートローン組成成功の重要な要因であったと感じています。グローバル事業の拡大は、NECグループの戦略の一つであり、当社もかねてよりNEC海外事業に対し機動的なサポートを行ってきました。本件を契機に、海外事業におけるNECとの連携に弾みがつくことを願うとともに、海外における社会インフラの拡充に貢献していきたいと思ひます。

→ P22にてプロジェクトファイナンスのイメージ図をご紹介します。



事例2

おもてなし山形への資本参加を通じた地域の活性化をサポート

当社は、CSV経営実現に向け、地域経済の活性化等の社会課題を解決するべく、エネルギー関連、ヘルスケア、農業、観光の4分野に取り組んでいます。観光分野においては、2016年10月、地域の観光業を活性化させるコンサルティング事業を手掛ける会社と資本業務提携を締結する等、取り組みを進め、2017年3月、株式会社山形県観光物産会館等が発起人として設立を進めた「おもてなし山形株式会社」に資本参加いたしました。

おもてなし山形は、山形市、天童市、上山市の3市が地方創生事業として取り組む日本版DMO[※]において、中核を担う完全民間資本の事業会社（DMC[※]）です。観光客数の増加と観光消費額の拡大を目指し、地域観光振興策を進めるものです。日本版DMO/DMCは全国各地に設立されておりますが、おもてなし山形が特徴的なのは、設立当初から「自走できる地域づくり」を念頭においているところです。当社の強みは、資金を

提供（出資）するだけでなく、事業に直接参加したり、最適なサービス提供のために最適なプレイヤーと柔軟にチームを組成して対応できる点です。おもてなし山形の関係者からは、長期にわたる安定的な財源確保に向け民間の経営手法を取り入れたいという要望を受けており、当社が果たす役割は大きいと自負しています。

おもてなし山形には、地域有力関係者が多く参加しています。観光起点の団体ですが、取り組みを進める中で、地域の抱える本質的な課題に触れ、根本的な解決につなげられる可能性を秘めており、実際そのような課題もいくつか挙がっています。当社グループが取り組むPFI事業や観光活性化マザーファンドを始め、注力している4分野での新事業は、山形3市のみならず様々な地域が抱える課題の解決に貢献できるものと考えています。当社グループならではの取り組みで、「地域まちづくり」の先行事例作りに邁進してまいります。

※ DMO: Destination Management/Marketing Organizationの略。「観光地経営」の視点に立ち、観光地域づくりの戦略を策定し、その実現のための調整機能を備えた法人。

※ DMC: Destination Management/Marketing Companyの略。日本版DMOにおける収益事業体。



ソリューション本部
環境・エネルギー推進部
事業企画グループ
阪本 多恵



事例3

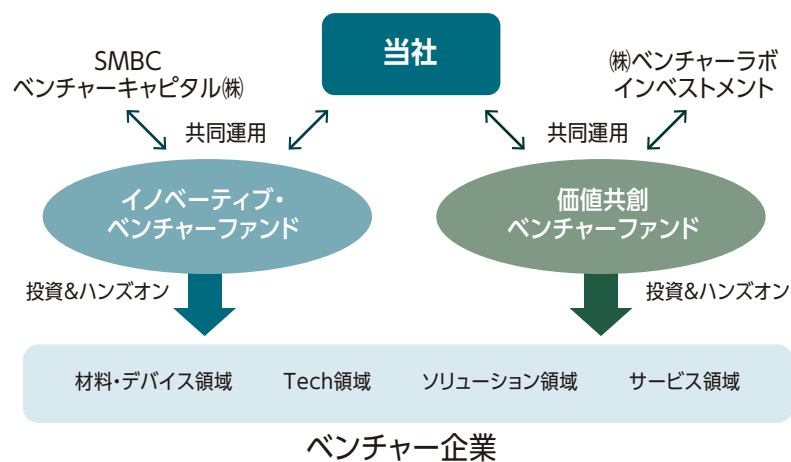
ベンチャー投資事業への取り組み

当社は、2012年4月にSMBCベンチャーキャピタル株式会社と共同運用する「イノベティブ・ベンチャーファンド」(以下「IVF」)を立ち上げ、テクノロジー系ベンチャー企業への投資・支援に取り組んでいます。

本ファンドは、「三井住友銀行グループの金融ソリューション力」と「NECグループの技術目利き力」の融合を特色とし、これまでに先端技術領域のベンチャー企業19社に約25億円(2017年6月現在)の投資を行ってきました。ベンチャー投資事業は当社としては初めての取り組みでしたが、5年間の活動を通じてそのノウハウを蓄積することができました。そこで、当社としてベンチャー投資事業をさらに進める取り組みとして2016年12月に「価値共創ベンチャーファンド」を立ち上げ、先進サービスによって社会課題の解決を担うCSV領域のベンチャー企業支援も開始しました。

さらに、NECが推進するオープンイノベーション活動への連携にも取り組んでいます。具体的には、2016年12月にNECからカーブアウトした免疫治療薬の創業ベンチャー「サイトリミック株式会社」へ出資しました。この会社は、NECが独自AI(人工知能)技術によって発見した物質を、がんの免疫治療薬として実用化することを目指す会社です。

当社は、これまで他社の技術に対して投資を実施してきましたが、本件はNECの研究成果に対して当社が資金づけをすることで事業化できた成果として、大きな意義を感じています。案件の性質上、本件はIVFからではなく当社からの出資という形をとっておりますが、IVFでのベンチャー投資のノウハウがもたれていることは言うまでもありません。新薬実用化にはまだ時間を要しますが、NECの創業事業参入を後方から支援することで社会課題の解決策を世の中に提供できたらと思っています。



ソリューション本部
ベンチャーファンド部長
國枝 和雄

財務・非財務ハイライト

財務(連結)

(単位:百万円)

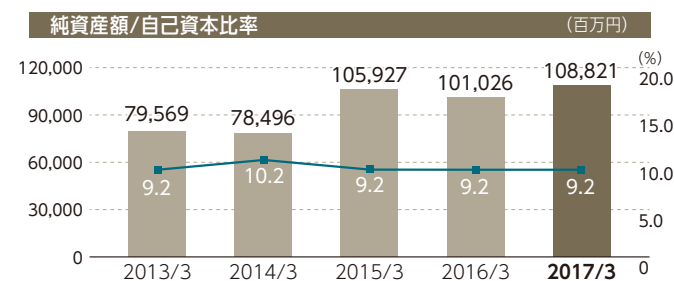
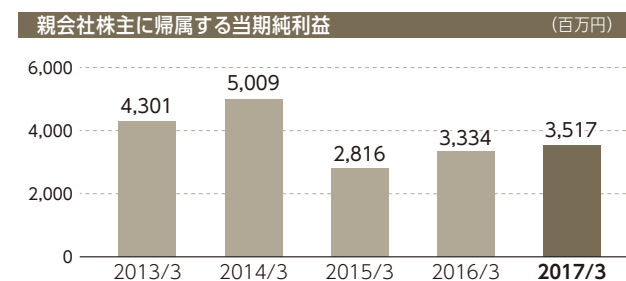
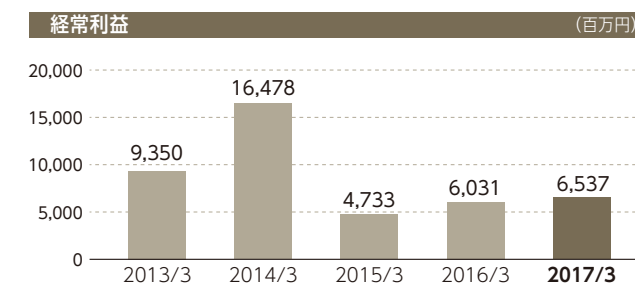
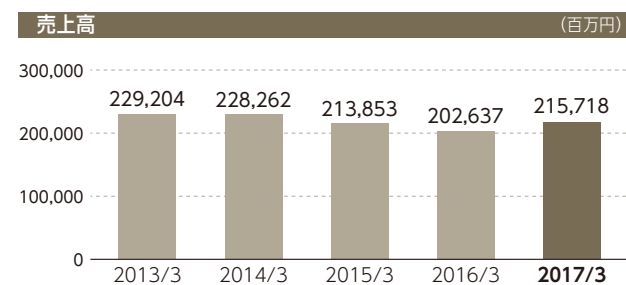
会計年度	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3
売上高	229,204	228,262	213,853	202,637	215,718
営業利益	9,132	16,067	6,043	4,870	6,024
経常利益	9,350	16,478	4,733	6,031	6,537
親会社株主に帰属する当期純利益	4,301	5,009	2,816	3,334	3,517
純資産額	79,569	78,496	105,927	101,026	108,821
総資産額	733,500	703,092	808,732	828,943	860,482
1株当たり純資産額(円)	3,139.91	3,322.57	3,453.70	3,529.64	3,675.84
1株当たり当期純利益金額(円)	199.77	232.63	130.81	154.85	163.35
1株当たり配当金(円)	44.00	44.00	44.00	44.00	44.00
配当性向(%)	22.0	18.9	33.6	28.4	26.9
自己資本比率(%)	9.2	10.2	9.2	9.2	9.2
株価収益率(倍)	11.77	9.25	14.6	10.2	10.5
ROE(%)	6.5	7.2	3.9	4.4	4.5
ROA(%)	1.2	2.3	0.6	0.7	0.8

非財務(個別)

会計年度	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3
CO ₂ 排出量(t-CO ₂) ^{※1}	1,253	908	718	561	322
エネルギー使用量(原油換算kl) ^{※1}	597	421	324	269	150
女性管理職数(人)	2	3	3	5	7
管理職候補者層に占める女性労働者の割合(%) ^{※2}	—	—	—	10.0	10.6
育児休業復職率(%)	100	100	100	100	100
平均残業時間/月	32.8	34.8	30.5	27	25.5
有給休暇取得率(%)	54.6	55.9	58.1	61.1	63.9
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(%)	100	100	100	100	100

※1 連結ベースの実績

※2 女性活躍推進法に基づき、2016/3より開示しています



良質なアセットを積み上げ、
収益性の向上に取り組めます。



2017年3月期の業績を振り返って

当期の業績は、売上高は前期比6.5%増の2,157億円、経常利益は前期比8.4%増の65億円、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比5.5%増の35億円となりました。売上高は、ヘルスケア関連の売却売上やリサ事業の大型売上により前期を上回りました。

経常利益は、①新事業推進に伴う人件費の増加や再リースの収益の減少といったマイナス要因があったものの、②リサ事業や海外事業、また太陽光関連事業における利益が増

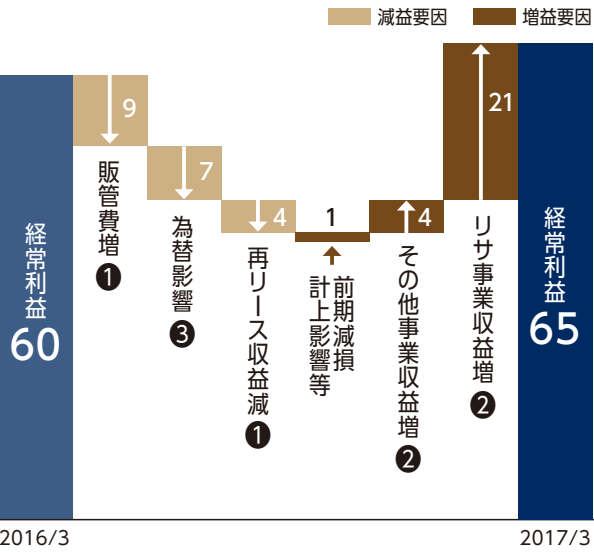
加し、前期及び期初計画値を上回る結果となりました。なお、③外貨建オペレーティング・リース案件の影響で、為替差益が計上されております。ドル建で取得した資産を取得時の為替レートで資産計上する一方、資産取得のための外貨建負債は、決算毎に期末の為替レートで負債計上しますので、キャッシュフロー上の為替リスクは回避していますが、会計上は円高で差益、円安で差損が発生します。当期においては、為替差益幅が減少し、経常利益の減少要因として表れています。

→ 下図「経常利益(連結)の主要増減要因」と併せてご覧ください。

2017年3月期の業績(連結)

	当期実績	前期比	期初計画比
売上高	2,157億円	6.5%増	5.2%増
経常利益	65億円	8.4%増	9.0%増
親会社株主に帰属する当期純利益	35億円	5.5%増	0.5%増

経常利益(連結)の主要増減要因(単位:億円)

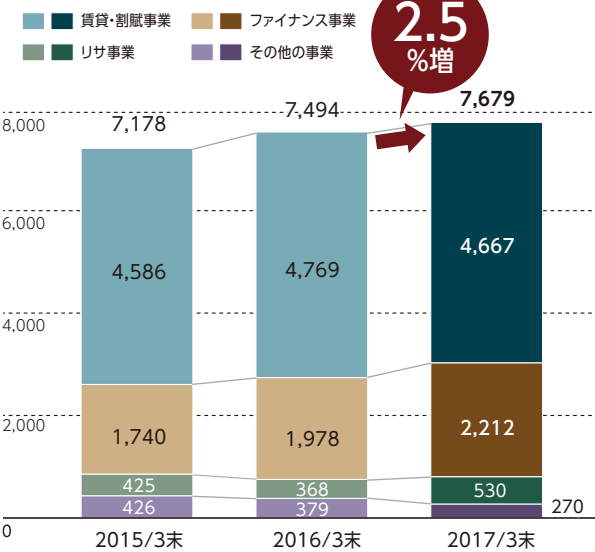


財務戦略について

営業資産残高
前期末比2.5%(185億円)増加の7,679億円となりました。賃貸・割賦事業の落ち込みをカバーすべく海外案件を含むファイナンス事業が取り扱いを伸ばしたことに加え、リサ事業におけるファンドビジネスの伸長により、営業資産を積み上げることができました。なお、賃貸・割賦事業の営業資産残高が減少しておりますが、期末の受注残高の回復や、中堅中小向けリースの強化施策等から、営業資産残高の回復を見込んでおります。

資金調達
資金原価率は前期比0.03パーセンテージポイント減の0.68%、直接調達比率は前期比6.9パーセンテージポイント増の33.9%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。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を活用すると共に、海外事業の展開に伴い外貨建の資金調達を拡大する等、安定性と低コストの両面に配慮した調達を行いました。

営業資産残高(連結)の構成(単位:億円)



2018年3月期の見通しと利益還元

2018年3月期は、前期においてヘルスケア関連の売却やリサ事業における販売用不動産の売却等が計上されたため、減収計画となっています。一方、利益面では、これまでイレギュラーなものとして年間計画や中期計画に織り込んでこなかったリサのファンド事業等の収益について、ここ数年、安定的に実績が計上されるようになったため、計画に織り込むこととしました。現状見込まれるファンド収益等を加味した結果、経常利益は10億円増加の計画といたしました。なお、当期純利益に関しては、ファンド収益比率の拡大や現状の厳しい金融環境から横ばいとしております。

利益還元につきましては、当期は1株当たり44円の配当を実施しました。2018年3月期も安定配当方針を維持し、44円の配当を予定しています。

2018年3月期の計画値(連結)

	上期	通期	前期比
売上高	1,000億円	2,000億円	7.3%減
経常利益	45億円	75億円	14.7%増
親会社株主に帰属する当期純利益	20億円	35億円	0.5%減

(2017年4月27日公表)

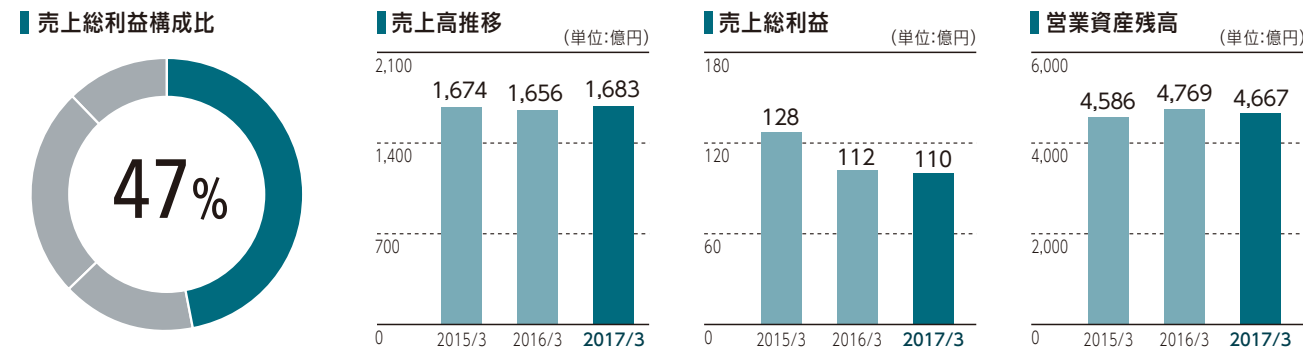
1株当たり配当金(連結)

	上期	下期	年間
2017年3月期実績	22.0円	22.0円	44.0円
2018年3月期計画	22.0円	22.0円	44.0円

事業セグメント別の概要

賃貸・割賦事業

ICT機器や事務機器、産業・土木・建設機械等の賃貸(リース・レンタル)及び割賦販売等



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、当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言われています。

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。

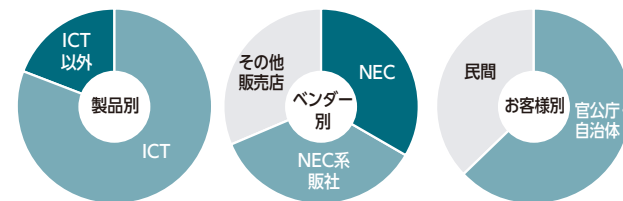
当社は、様々な種類の設備についてリースを提供していますが、中でもNECの販売促進のための金融会社として歩んできた経緯から、ICT製品のリースの取扱割合は約8割と高くなっています。また、契約実行高の3分の2近くがNECやNEC系販社から

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らしいリースも提供しています。更に6割以上のお客様は官公庁・自治体であるという点が当社の特徴といえます。

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。

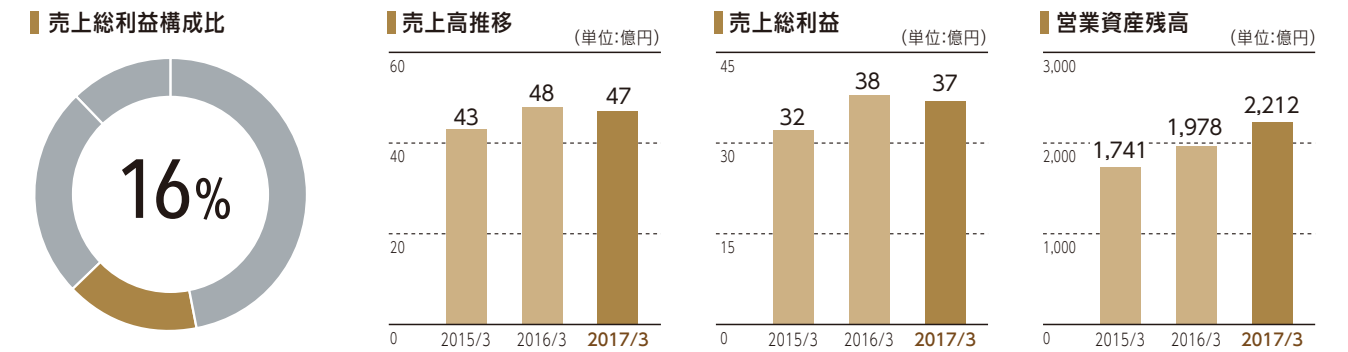
→ 詳しくは下記TOPICSをご覧ください。

契約実行高に占める割合



ファイナンス事業

企業への資金融資やファクタリング、営業目的で収益を得るために所有する有価証券の投資業務等



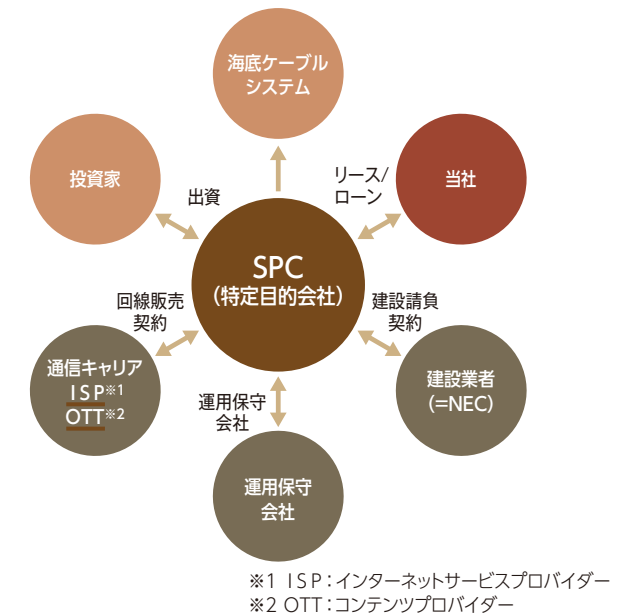
事業の概要と特徴

ファイナンス事業には、主に「企業向け貸付」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。その他、有価証券の投資業務等も行っています。

企業向け貸付は、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。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極端な差がありますが、売上総利益ベースでは全体の16%をファイナンス事業が構成しています。

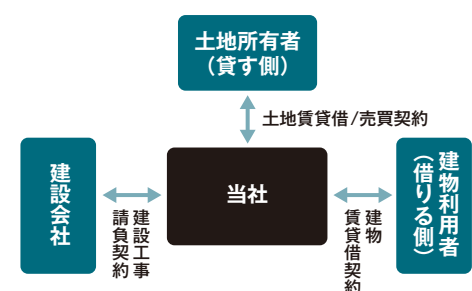
【プロジェクトファイナンス組成例
-P15事例1海底ケーブルプロジェクトの場合】



TOPICS

建物リースへの取り組み

建物リースは、当社が建物を調達し、必要な建設工事を実施した上で、商業施設などとして運用する事業者(=建物利用者)にリースするものです。この仕組みを利用することで、建物の購入や建設に関わる費用をリース期間全体で平準化することができ、少ない初期投資で、かつ財務上の負担なく、新規店舗を展開することができます。当社は、商業施設やホテルといった建物リースの取り組みを強化しており、営業資産の積み上げを図っています。



TOPICS

保有在庫のオフバランス化に向けたサービスメニューの拡充

当社は、サプライチェーンマネジメント分野において、株式会社近鉄エクスプレス販売と業務提携を行いました。近鉄エクスプレス販売が持つ物流機能・購入代行サービス等の商流機能に、当社の金融機能を融合させることで、お客様の部材購入代行から保管管理、代金支払いまでを一括で管理するサービスを提供します。お客様にとっては、戦略的なサプライチェーンマネジメントが可

能となり、事務手続きの軽減、部材購入時期の適正化、過剰在庫の削減、運転資金の効率化が期待されます。また当社においては、かねてよりニーズの高かった保有在庫のオフバランス化に対するサービスメニューの拡充につながります。

→ 詳しくは、2016年11月22日 プレスリリース「サプライチェーンマネジメント分野における近鉄エクスプレス販売との業務提携について」をご覧ください。

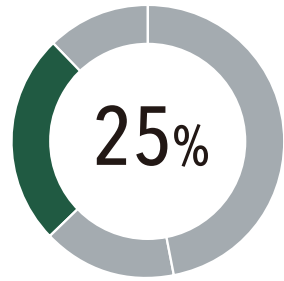
事業セグメント別の概要

リサ事業

株式会社リサ・パートナーズによる
企業や債権、不動産等への投融資及びアドバイザリー業務等

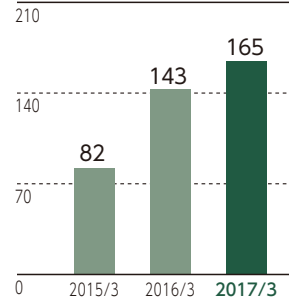


■ 売上総利益構成比



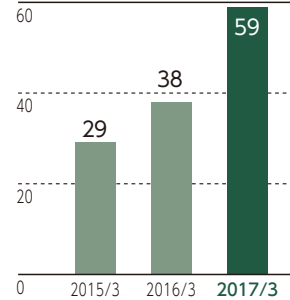
■ 売上高推移

(単位:億円)



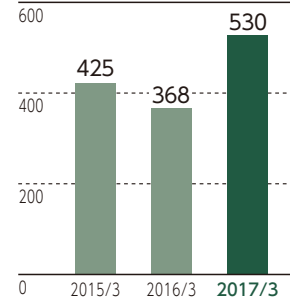
■ 売上総利益

(単位:億円)



■ 営業資産残高

(単位:億円)



事業の概要と特徴

株式会社リサ・パートナーズ(以下「リサ」)は、金融サービスの多様化を目的に、2010年に当社グループに加わりました。リサは、主に金融法人向けに軸足を置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。(下図)

リサには、下記の各専門分野のプロフェッショナルが集結してお

リサが持つ「機能」と「ノウハウ」



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

地域金融機関と取り組む地域活性化ビジネス

リサでは観光活性化マザーファンドをはじめ、地域金融機関とともに数多くの地域活性化ビジネスに取り組んでいます。

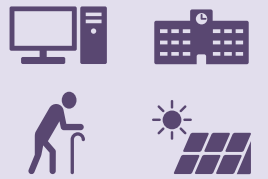
2016年には、熊本地震の被災地域の復興を支援する官民一体型ファンド※「熊本未来創生ファンド」および「熊本地震事業再生支援ファンド」を組成し、これまでの企業再生、成長企業支援、復

興支援等を通じて蓄積したノウハウを最大限活用し、熊本県内金融機関・熊本県中小企業再生支援協議会等と連携し、熊本地震で被災した地域の早期復興の実現に取り組んでいます。

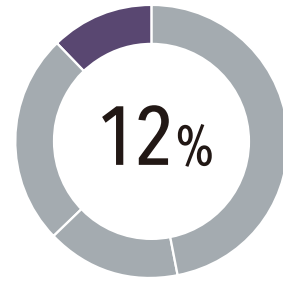
※ 官民一体型ファンド：中小企業基盤整備機構の中小企業再生ファンド制度に基づき、同機構、地域金融機関等と共同で組成したファンド。

その他の事業

契約満了や中途解約に伴う中古品の回収及び売買、
手数料取引業務、ヘルスケア関連業務及び太陽光発電業務等

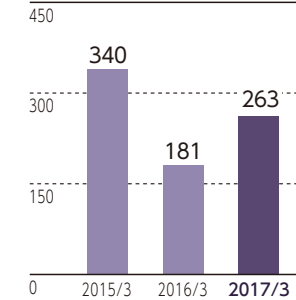


■ 売上総利益構成比



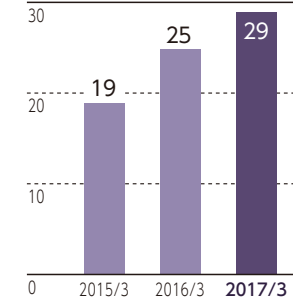
■ 売上高推移

(単位:億円)



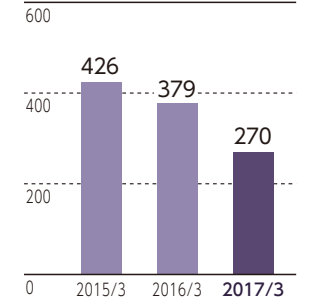
■ 売上総利益

(単位:億円)



■ 営業資産残高

(単位:億円)



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に取り組むこととなったヘルスケア事業、エネルギー関連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。2017年3月期までに、学校施設や文化施設等、累計16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取得等が計上されます。

■エネルギー関連事業

SPC(特定目的会社)を通じ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。

→ 詳しくは下記TOPICSをご覧ください。

TOPICS

浜松新電力で売電がスタート

当社は、浜松市や株式会社NTTファシリティーズ、浜松市内の金融機関や民間企業と共に、2015年10月に地域新電力会社「株式会社浜松新電力」を設立しました。市内の太陽光発電事業者等から電力を買い取り、市内の公共機関を中心に電力を販売する「エネルギーの地消地産」をコンセプトとしています。当社は、

同社において、料金算出業務、各種請求・支払業務、資金管理業務を担っています。2016年4月より、浜松市内の公共施設、民間企業に対し電力供給を開始しています。

CSV経営を支えるチカラ

CSV経営を実現するためには、社員一人ひとりがそれぞれの立場においてグループビジョンを理解し、取り組んでいくことが不可欠です。また、実現に向けた課題を抽出し、真摯に向き合い対応を進めていくとともに、その実効性を高める仕掛け作りも欠かせません。

ここでは、CSV実現に向けた基盤となる、人財およびガバナンスについてご紹介します。



**新卒採用の
定着率良好** → P27

ソリューション部(2016年4月入社)
西岡 航平(左)

人事総務部(新卒採用担当)
浅井 美紀(右)

→詳しくはP27「CSV経営実現を支える人財」
をご覧ください。



**新しいことに
チャレンジできる** → P27

人事総務部 マネージャー(中途採用担当)
中村 哲也(左)

営業企画部長(2015年4月入社)
鈴田 修士(右)

→詳しくはP27「CSV経営実現を支える人財」
をご覧ください。



**小3まで
時短勤務できるのは
スゴイ** → P27

神奈川支店 アシスタントマネージャー(時短勤務取得中)
山村 洋子(左)

業務統括部(時短勤務取得中)
山口 裕子(中)

事業法人第三部(時短勤務取得中)
菅野 彩恵子(右)

→詳しくはP27「CSV経営実現を支える人財」
をご覧ください。



**CSV経営実現に
向けたPDCAを
回しています** → P31

経営企画部 部長(PDCA会議事務局)
大和 直之

→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。



**ユニークなビジネス
ポートフォリオを
支えています** → P32

経営企画部 部長(統合リスク管理担当)
佐藤 弘和

→詳しくはP32「リスクマネジメント」
をご覧ください。



**コンプライアンス
の徹底** → P32

法務部 主任(コンプライアンス担当)
黒田 陽子(左)

法務部長
松田 敦(右)

→詳しくはP32「コンプライアンス」
をご覧ください。



**NECの
ブランド力！** → P23

執行役員
株式会社リサ・パートナーズ 取締役 常務執行役員
(観光活性化マザーファンド立ち上げメンバー)
新井 貴(左)

日本電気株式会社 社会公共ビジネスユニット 未来都市づくり推進本部
シニアマネージャー(観光分野等における新事業企画ご担当)
深澤 克之様(右)

→詳しくはP23「リサ事業～観光活性化に
おけるNECとの協業」をご覧ください。



**CSV経営に環境経営
の基盤あり** → P27
→ P33

コミュニケーション部 主任(CSR担当)
三栖 敏子(左)

コミュニケーション部(CSR担当)
久富 朋子(右)

→詳しくはP27「CSV経営実現を支える人財」
をご覧ください。

→詳しくはP33「環境マネジメント」
をご覧ください。

独立役員からのメッセージ

経験を元にしたCSV経営実現 のサポート

CSV経営実現を掲げて初めての中期計画である「中期計画2014」が終わり、株式会社浜松新電力設立や稲作6次産業化への取り組み、ヘルスケアREIT上場、創薬ベンチャーへの出資、おもてなし山形株式会社への参画など、象徴的な成果が見られました。次の3年(中期計画2017)はそれを定着させる期間です。社会価値創造を目指すNECや地域金融機関とのネットワークを有するリサ・パートナーズ等、グループ会社との連携を深め、象徴的な取り組みを横展開すると共に、新たな取り組みへの挑戦を期待しています。

CSV経営にはエクスターナルとインターナルの両面があります。前者は当社が新事業等で取り組んでいる社会価値の提供、後者は組織の活性度です。社員がイキイキとやりがいを持って働けることが持続成長できる企業の原動力となります。CSV経営の実現には、社員一人ひとりがCSVを自分事と捉えること、つまり自身の仕事と社会課題解決の結びつきを意識できることが必要です。社員の心に火が付けば、CSV経営実現への取り組みは加速します。当社は最重要課題として従業員満足度に取り組んでおり、中期計画2017において、取り組みの進展が期待されます。私自身のCSV経営に関する研究や企業への経営戦略サポートの経験を元に、長期的な視点で事業活動のサポートをしていきます。



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

CSV経営実現を支える人財

金融サービスを営む当社にとって、最大の資産は社員です。CSV経営実現に向けたマテリアリティのひとつに「従業員満足度の向上」を掲げ、当社が持つ可能性を引き出すべく取り組みを進めています。



取締役
手塚 修一

全体が見渡せる規模感、 多様な人財が混在するユニークな組織

当社の特徴の一つは、社員600名弱という企業規模です。全体が見渡せて顔と名前が一致します。NECグループの社風として、フレンドリーで面倒見のいい雰囲気がありますね。

特徴のもう一つは、多様な人財が混在すること。事業環境の変化に伴い、急速に事業の多角化を進めてきました。そのため、経験者の中途採用も進みました。現在、中途採用比率は全体の4割を超えています。多様な人財が

混在する環境で、お互いが磨かれ、アイデアを生み出し、ユニークな事業展開を支える基盤となっています。

社員が満足する仕事内容と福利厚生、 全社員に刷り込まれている社会貢献

新入社員は集合研修の後、現場に配属され、マンツーマンのOJD^{*}へ移行します。面倒見のいい社風もあってか、新卒採用者の定着率も良好です。その後も各種教育体制を整えており、成長したい社員をバックアップする体制が確立されています。→ 関連情報①

一方、中途採用の社員からも、トップマネジメントとの距離が近く、話を通るのが早い、新規分野にチャレンジしやすい環境が好評です。

ユニークなのは入社時の基本研修カリキュラムに「環境教育」があることでしょうか。当社は、主力事業のリースが資源循環型社会に貢献するサービスであるとの考えから、本業において環境社会貢献を推進してきました。現在目指しているCSV経営の前提には、全社員への環境社会貢献のマインドセットがあり、この定着度は高いです。関連して、社員ボランティアが小学校で生徒たちと循環型生態系を体現するビオトープを作りながら、環境教育を行う社会貢献プログラムもあります。→ 関連情報②

福利厚生は、NECグループの会社として制度が充実し

* OJD: On the Job Developmentの略。OJT(On the Job Training)が当面の職務に必要な技術を得得するための教育・訓練であるのに対し、OJDは経営戦略に基づいて、将来求められる能力(マネジメント能力等)の開発・育成を目的とする。

ているので、中途採用の社員に驚かれるポイントのひとつですね。→ 関連情報③

人事施策で可能性を引き出す

当社のマテリアリティのひとつに「従業員満足度の向上」があります。競争力の源泉である社員がイキイキと働き最大限に能力を発揮できる環境を用意しようというものです。

エンゲージメントサーベイ(従業員意識調査)の結果、急激な事業の多角化を背景に、業務プロセスの標準化や、人財の固定化によるノウハウ共有に課題があることが明らかになっています。人財育成の観点からも、リサ・パートナーズ等グループ会社を含めた定期的なジョブローテーションを行い、多様な人財の融合を進め、当社の可能性を引き出したいですね。中期計画で目指す「当社らしさ」につながるものであり、中長期的な目線で取り組んでいきます。

従業員満足度の向上は CSV経営実現に不可欠

働き方改革には生産性向上の観点で取り組んでおり、2017年4月には業務プロセス部や女性活躍推進室を設立しました。業務プロセスの標準化を進め、全社の38%を占める女性社員はもちろんのこと、世代や性別を問わず全社員が活躍できる環境を整備したい。CSV経営の実現には、社員のやる気・能力を引き出す人事施策や、オフィス・モバイル環境等の働く環境整備を含めた生産性向上施策等によって、当社の財産である従業員の満足度を向上させることが不可欠と考えています。

→ 関連情報④

ステークホルダーダイアログこぼれ話

女性をはじめ多様な人財の活躍には、 評価の「フェアネス」が重要

事業の多角化に伴って多様化した人財を統合する人事政策の根幹は、ひとえに「フェアネス」です。活躍してほしいから女性を評価するというのではなく、評価のフェアネスをどのように担保するかが大切だと思います。金融界は女性が活躍しやすい業界と言われています。競争力の源泉である人財に最大限の活躍の場を与えられるよう、ダイバーシティの取り組みを進めてほしいですね。



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 及び
当社社外監査役
松本 康子様

→ P18「財務・非財務ハイライト」も併せてご覧ください。

関連情報

①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。求められる能力向上につながるコースを必修コースとして増やしました。また、若手社員は受講費の補助率を100%にし、若手が負担なく教育を受けられる体制を整えました。

階層別研修

部門長向け研修、新任管理職研修、新任アシスタントマネージャー研修、新任主任研修、担当者研修、金融実務研修等を実施し、計画的なマネジメント強化に努めています。

選抜研修

幹部候補人材選抜研修、女性リーダーシップ開発研修等を実施しています。

新入社員研修

入社後約2ヶ月間、新入社員向けの研修を実施しています。基本的なビジネスマナーや事業について学ぶとともに、営業部門や営業関連部門の現場に入り、現場研修を行います。また、「新入社員問題解決プログラム」と称し、OJDリーダー・責任者からの指導・アドバイスを受けながら、各職場において解決・改善すべきテーマを設定し問題解決に取り組むことでPDCAサイクルを体得する機会を設けています。

②わくわく子どもの池プロジェクト

ビオトープの造成を通じた環境教育プログラムを提供する当社独自の社会貢献プログラムです。

2017年3月期実績：東京都内の小学校3校

参加ボランティア数 26名



③仕事と家庭の両立を支援する制度

産前産後休暇
育児休職・育児短時間勤務制度

その他の制度

介護休暇、介護休職制度、ファミリーフレンドリー休暇、雇用延長制度 等

外部委託カウンセリング

社員メンタル面サポートプログラム「EAPカウンセリング」の導入

④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において、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

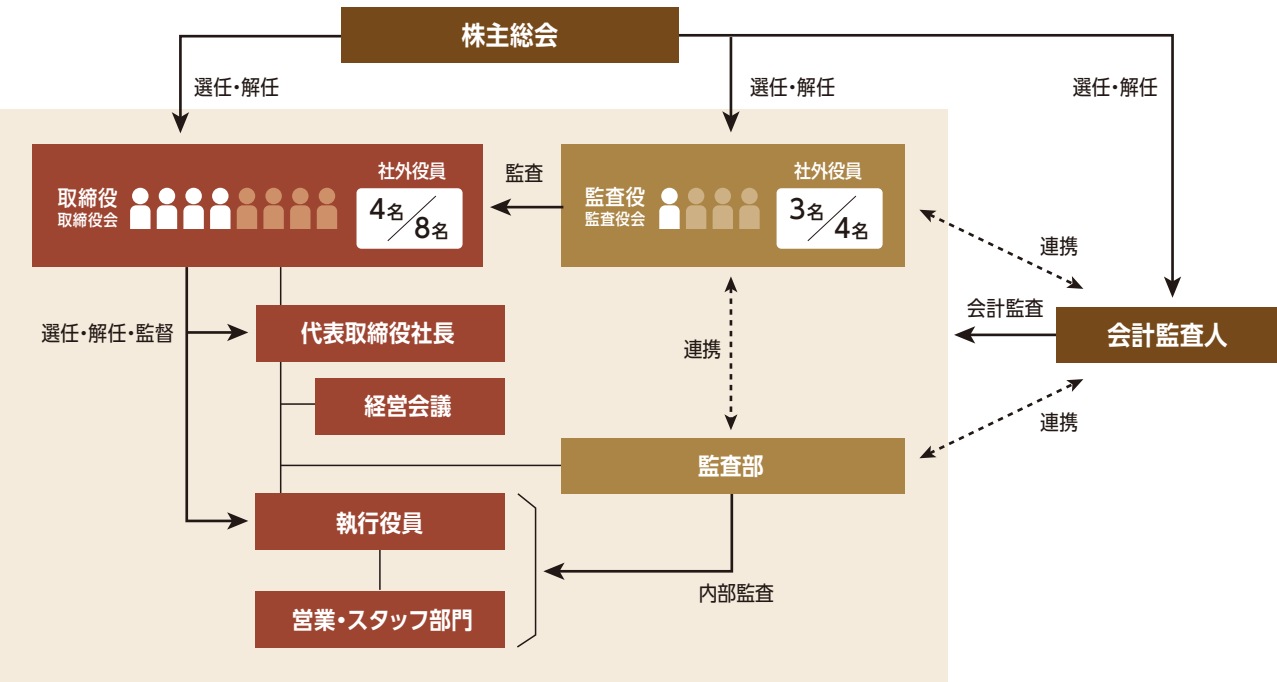
当社は事業活動の基盤として、法規制の遵守はもとより、健全で透明性の高い組織体制の構築と企画運営を推進しています。

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回の定時開催のほか、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。2017年3月期は、取締役会を13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P26及びP30に掲載しています。

取締役会の実効性評価

毎年1回、全取締役及び監査役にて自己評価を実施しており、原則として、以下の視点に基づいて行っています。2017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

ガバナンスの実態と人的資源の充実に向けて

当社経営のベースとなるのは、グループビジョンであり、その基本はCSVの実現といえます。そのために中期計画を準備し、各年度の事業への取り組みが行われます。結果の数字も重要ですが、社外取締役としては、中長期的な観点からその成果や取り組みの実際・内容に注目しています。中期計画2017策定の過程で、ビジョンやCSVにこだわり続けること、課題がある場合にそれを認識し、対応を準備すること、全社的に共有されていること、こうした点について、取締役会、部長会議、役員・幹部職員との議論等により確認しましたが、評価できると考えます。当社のガバナンスは、体制整備は完了しており、実態の充実がテーマです。8名という少人数の取締役会で、社外4名(うち2名の独立役員)が審議に参加

しています。必要に応じて各部門の責任者が説明等を行い、活発な議論や質疑応答が行われ、牽制機能も発揮されています。私も、今後のさらなる充実に貢献したいと考えます。適切な質問をすることが重要です。個別の案件の吟味も必要ですが、専門に深入りするのではなく、その決定が会社全体に意味することや時間軸・プロセスを重視したいと考えます。また、当社がさらに発展していくためには人的資源の充実がテーマです。大きなチャレンジですが、新事業の立ち上げや規模の拡大を伴った収益化の実現には必須です。引き続き、注視していきます。

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

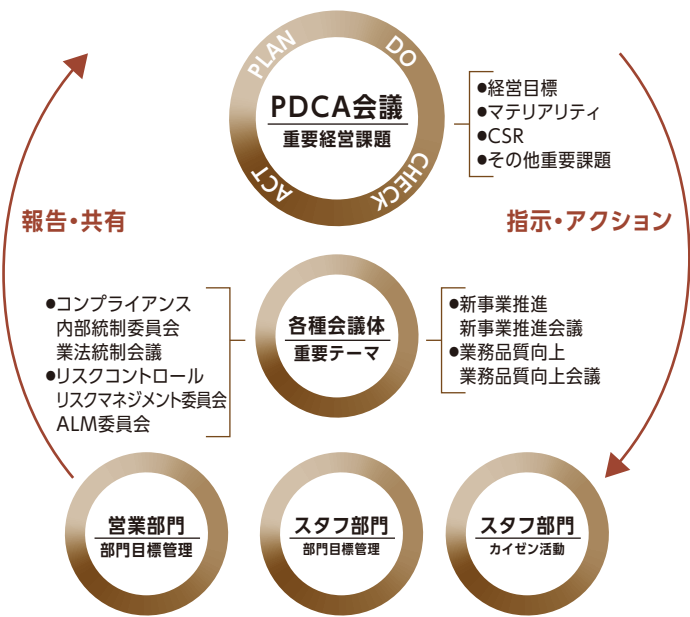
事業活動のモニタリング・見直しを行い、ステークホルダーとの対話を繰り返すことにより、CSV経営の確立を目指します。

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。当社では以前からCSR経営推進委員会でCSRに関する議題のみを取り扱ってきたため、委員会では議論がCSR関連に偏りがちでした。そこで当社は、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実行することとしました。

■ 当社の考えるPDCAマネジメント

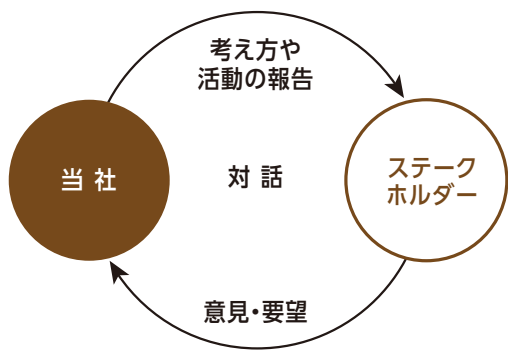
当社では、経営レベルから現場レベルまでPDCAサイクルに基づいて運用しています。PDCA会議での速やかな意思決定が現場レベルのPDCAアクションに繋がっています。各種会議体を含めた現場レベルでも業務のPDCAサイクルをしっかりと回し、重要な経営指標や諸課題を適時適切に報告・共有しています。



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、当社を取り巻く様々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P12「ステークホルダーダイアログ」をご覧ください。



主な対話の方法	
お客様	セミナー・勉強会の開催等
社員	社員と社長との対話会、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、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、企業の持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、リスクの顕在化は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、全社的なリスク管理統括部署として経営企画部統合リスク管理グループを設置し、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、日常のあらゆる事業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「インサイダー取引防止」といった個別テーマを設定して実施しています。

→ 詳しくはP18「財務・非財務ハイライト」をご覧ください。

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、全グループ会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社外に設けています。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ています。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

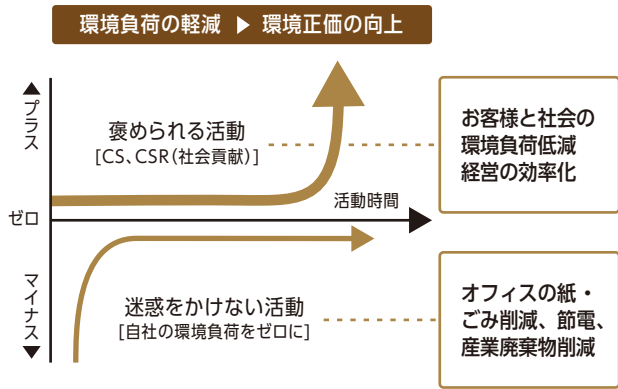
2006年にISO27001の認証を取得し、管理しています。また、「個人情報保護ポリシー」を制定し、お客様の個人情報保護に努めています。



環境マネジメント

当社は業界に先駆けて1999年にISO14001の認証を取得し、環境経営を推進してきました。またリース・レンタルは「所有」によるお客様の負担を軽減し、「機能」のみを使用していただく資源循環に貢献するサービスであることから、「リースは循環型産業である」との考えを早くから示し、事業を通じてお客様や社会の環境正価（成果）向上を目指して活動しています。

環境正価と環境負荷の概念図



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 勤務統括マネージャー
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 ニュース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（2017年6月26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）
	青木 克寿 ^{※1} （日本電気株式会社 理事）
	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）

※1 名和高司氏、青木克寿氏、板谷正徳氏及び諏訪原浩二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に基づく独立役員です。

監査役（2017年6月26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経理部長）
	松本 康子 ^{※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、船津義和氏及び松本康子氏は、社外監査役です。

連結貸借対照表

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2016年3月31日)	当連結会計年度 (2017年3月31日)
■ 資産の部		
流動資産		
現金及び預金	30,254	43,950
割賦債権	17,090	15,891
リース債権及びリース投資資産	413,200	404,535
賃貸料等未収入金	17,633	19,315
営業貸付金	189,265	212,962
買取債権	17,135	20,725
営業投資有価証券	6,399	11,240
販売用不動産	39,698	28,206
前払費用	618	582
未収還付法人税等	174	153
繰延税金資産	4,140	4,091
その他	12,442	12,011
貸倒引当金	△7,601	△7,394
流動資産合計	740,452	766,272
固定資産		
有形固定資産		
賃貸資産		
賃貸資産	46,099	45,593
賃貸資産合計	46,099	45,593
社用資産		
建物(純額)	313	295
機械及び装置(純額)	3,117	3,644
器具備品(純額)	266	202
社用資産合計	3,697	4,141
有形固定資産合計	49,797	49,735
無形固定資産		
賃貸資産		
賃貸資産	939	1,078
賃貸資産合計	939	1,078
その他の無形固定資産		
ソフトウェア	3,341	2,229
ソフトウェア仮勘定	230	181
のれん	5,454	4,377
その他	23	22
その他の無形固定資産合計	9,049	6,811
無形固定資産合計	9,988	7,890
投資その他の資産		
投資有価証券	19,435	27,125
破産更生債権等	6,879	6,528
長期前払費用	607	880
退職給付に係る資産	－	207
繰延税金資産	1,698	1,392
その他	2,468	2,534
貸倒引当金	△2,384	△2,086
投資その他の資産合計	28,704	36,584
固定資産合計	88,490	94,209
資産合計	828,943	860,482

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2016年3月31日)	当連結会計年度 (2017年3月31日)
■ 負債の部		
流動負債		
支払手形	1,123	417
買掛金	12,770	14,273
短期借入金	24,873	49,343
1年内返済予定の長期借入金	154,180	111,602
1年内償還予定の社債	10,000	－
コマーシャル・ペーパー	107,000	152,000
債権流動化に伴う支払債務	9,219	6,399
未払金	1,443	783
未払費用	4,026	4,369
未払法人税等	2,865	197
賃貸料等前受金	9,546	9,526
預り金	3,738	3,613
前受収益	376	530
賞与引当金	617	671
その他	572	591
流動負債合計	342,353	354,321
固定負債		
社債	50,000	70,000
長期借入金	316,739	305,672
債権流動化に伴う長期支払債務	7,184	10,729
退職給付に係る負債	1,975	2,275
その他	9,662	8,662
固定負債合計	385,562	397,339
負債合計	727,916	751,661

■ 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	67,277	69,847
自己株式	△0	△0
株主資本合計	75,701	78,271
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	805	917
繰延ヘッジ損益	△597	△219
為替換算調整勘定	197	199
退職給付に係る調整累計額	△103	△17
その他の包括利益累計額合計	302	880
非支配株主持分	25,023	29,669
純資産合計	101,026	108,821
負債純資産合計	828,943	860,482

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 2015年4月1日 至 2016年3月31日)	当連結会計年度 (自 2016年4月1日 至 2017年3月31日)
売上高	202,637	215,718
売上原価	181,391	192,401
売上総利益	21,245	23,316
販売費及び一般管理費	16,374	17,292
営業利益	4,870	6,024
営業外収益		
受取利息	16	7
受取配当金	38	61
投資有価証券売却益	14	3
持分法による投資利益	43	95
為替差益	897	297
償却債権取立益	－	63
投資事業組合等投資利益	147	50
その他	142	35
営業外収益合計	1,300	615
営業外費用		
支払利息	44	31
投資事業組合等投資損失	49	50
投資有価証券評価損	12	18
その他	32	1
営業外費用合計	139	102
経常利益	6,031	6,537
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	6,031	6,608
法人税、住民税及び事業税	3,014	1,393
法人税等調整額	188	133
法人税等合計	3,203	1,527
当期純利益	2,828	5,080
非支配株主に帰属する当期純利益又は非支配株主に帰属する当期純損失(△)	△505	1,563
親会社株主に帰属する当期純利益	3,334	3,517

連結包括利益計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自 2015年4月1日 至 2016年3月31日)	当連結会計年度 (自 2016年4月1日 至 2017年3月31日)
当期純利益	2,828	5,080
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△320	121
繰延ヘッジ損益	△81	351
為替換算調整勘定	△65	1
退職給付に係る調整額	△170	86
持分法適用会社に対する持分相当額	△116	57
その他の包括利益合計	△754	618
包括利益	2,074	5,699
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	2,582	4,095
非支配株主に係る包括利益	△508	1,603

連結株主資本等変動計算書

当連結会計年度(自 2016年4月1日 至 2017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	67,277	△0	75,701
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			3,517		3,517
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)					
当期変動額合計	－	－	2,570	－	2,570
当期末残高	3,776	4,648	69,847	△0	78,271

(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	805	△597	197	△103	302	25,023	101,026
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							3,517
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	111	378	2	86	578	4,646	5,224
当期変動額合計	111	378	2	86	578	4,646	7,794
当期末残高	917	△219	199	△17	880	29,669	108,821

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 2015年4月1日 至 2016年3月31日)	当連結会計年度 (自 2016年4月1日 至 2017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	6,031	6,608
減価償却費	9,572	9,680
減損損失	717	－
のれん償却額	1,077	1,077
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△2,050	△504
賞与引当金の増減額(△は減少)	9	54
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	14	275
受取利息及び受取配当金	△54	△69
資金原価及び支払利息	4,795	4,728
持分法による投資損益(△は益)	△43	△95
為替差損益(△は益)	△3,444	414
投資有価証券売却損益(△は益)	△14	△3
投資有価証券評価損益(△は益)	12	18
存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)	△1,546	1,199
リース債権及びリース投資資産の増減額(△は増加)	△16,284	8,664
営業貸付金の増減額(△は増加)	△14,999	△23,696
売上債権の増減額(△は増加)	△885	△1,682
買取債権の増減額(△は増加)	3,011	△3,590
営業投資有価証券の増減額(△は増加)	2,768	△4,841
販売用不動産の増減額(△は増加)	5,323	10,226
賃貸資産の取得による支出	△6,126	△5,982
賃貸資産の売却による収入	1,097	2,173
仕入債務の増減額(△は減少)	△2,535	1,232
その他	△816	△3,039
小計	△14,369	2,778
利息及び配当金の受取額	59	69
利息の支払額	△4,898	△4,732
法人税等の支払額	△508	△3,982
法人税等の還付額	1,711	－
営業活動によるキャッシュ・フロー	△18,004	△5,866

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自 2015年4月1日 至 2016年3月31日)	当連結会計年度 (自 2016年4月1日 至 2017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	△3,329	△1,844
投資有価証券の取得による支出	△11,912	△10,445
投資有価証券の売却による収入	176	364
投資有価証券の償還による収入	2,320	2,648
その他	72	150
投資活動によるキャッシュ・フロー	△12,673	△9,127

■ 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)	12,716	24,439
コマーシャル・ペーパーの純増減額(△は減少)	41,000	45,000
長期借入れによる収入	156,862	119,667
長期借入金の返済による支出	△192,753	△173,101
債権流動化による収入	10,133	10,705
債権流動化の返済による支出	△7,502	△9,980
社債の発行による収入	20,000	20,000
社債の償還による支出	△15,000	△10,000
配当金の支払額	△947	△926
非支配株主への配当金の支払額	△8,832	△3,033
非支配株主からの払込みによる収入	2,805	6,069
財務活動によるキャッシュ・フロー	18,482	28,839
現金及び現金同等物に係る換算差額	△428	△591
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△12,623	13,254
現金及び現金同等物の期首残高	43,200	30,577
現金及び現金同等物の期末残高	30,577	43,831

会社概要／株式情報

会社概要 (2017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 (2017年3月末現在)	577名(連結725名)	
主要取引金融機関	三井住友銀行 三井住友信託銀行 三菱東京UFJ銀行 みずほ銀行 日本政策投資銀行 等	
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	
国内拠点網	29拠点	
企業格付	格付投資情報センター(R&I) 長期 BBB+ 短期 a-2 日本格付研究所(JCR) 長期 A- 短期 J-1	

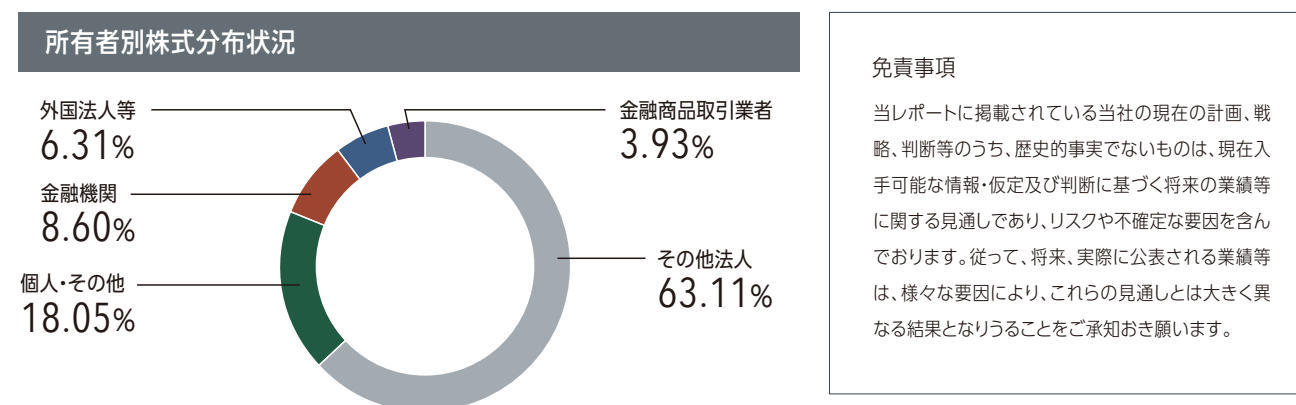
株式情報（2017年3月末現在）

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	17,729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	868,400	4.03
立花証券株式会社	582,600	2.70
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	379,600	1.76
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	215,000	0.99
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
みずほ証券株式会社	143,700	0.66
三井住友海上火災保険株式会社	140,000	0.65



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2016年4月1日～2017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

2017年8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、更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2017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。

