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
2016年7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

VEGETABLE OIL INK
GREEN PRINTING JFPI P-A10004
FSC www.fsc.org ミックス 責任ある木質資源を使用した紙 FSC® C017928
Waterless Printing. Naturally.

本冊子の印刷により発生する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-200-000-000-011-202-204）

統合レポート2016

NECキャピタルソリューション株式会社

Orchestrating a brighter world

統合レポート 2016

NECキャピタルソリューション株式会社

CONTENTS

私たちの存在意義 …… 2
私たちのあゆみ …… 3
私たちの目指すもの …… 5
財務・非財務ハイライト …… 7
トップメッセージ …… 8

代表取締役社長
安中 正弘

有識者との意見交換 …… 11
財務担当役員から …… 12
特集 CSV経営の進展 …… 13
事例1 官民連携による再生可能エネルギーの地産地消

事例2 次世代自動車用充電インフラ整備プロジェクト

TOPICS …… 17
事業セグメント別の概要 …… 19
サステナビリティ …… 23
役員一覧 …… 33
社外取締役メッセージ …… 34
財務セクション …… 35
会社概要／株式情報 …… 41

編集方針・対象範囲

編集方針

当社は2014年度より、「統合レポート（本誌）」を発行しています。このレポートは、財務情報を中心とした株主・投資家向けの「アニュアルレポート」とCSR経営について報告する「CSRレポート」を統合するだけでなく、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グループ及び連結子会社、持分法適用関連会社
対象期間：データは2015年4月1日～2016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）

参考にしたガイドライン

環境報告書ガイドライン 2007年度版（2007年4月環境省）
環境会計ガイドライン 2005年度版（2005年2月環境省）
GRI「G3.1サステナビリティ・レポーティング・ガイドライン」他

重要性の判断について

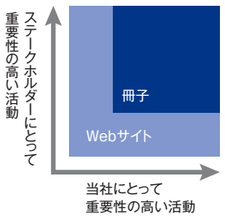
当社はCSR行動指針等を基に重要課題（マテリアリティ）を特定しています。詳しくはP5をご覧ください。

発行

2016年7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2015年度に進捗の大きかったものを優先して報告しています。



私たちの存在意義

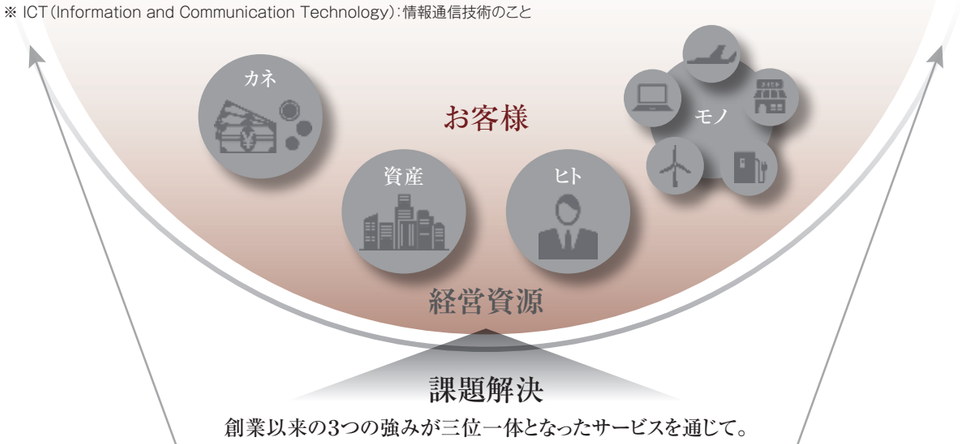
企業理念

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。

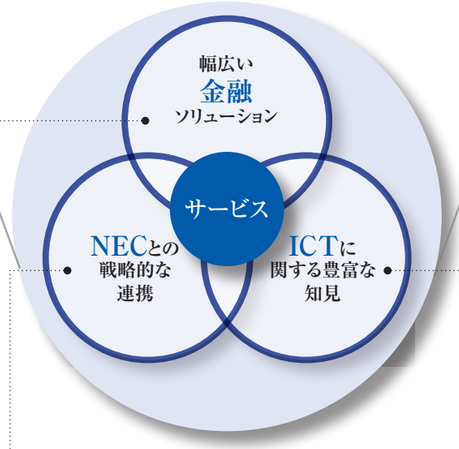
お客様の経営資源（Capital）に関わる様々な課題に対して、解決策（Solution）を提供しています。

お客様の経営を成功に導くためには、ヒト（人材）、モノ（物資）、カネ（資金）、更にはICT※資産等の多様な経営資源を、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、お客様の競争力強化に貢献すると共に、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



課題解決

創業以来の3つの強みが三位一体となったサービスを通じて。



NEC製品をリースで提供するための「販売金融機能」のみならず、企業向け融資や債権流動化等、幅広い金融ソリューションを提供しています。

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機器の導入・運用、活用支援まで含めた幅広いノウハウを有しています。

お客様の要望を実現するために、戦略的なパートナーシップにより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。

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。

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

営業貸付サービスの開始

投融資やファンド組成等
金融サービスの拡大

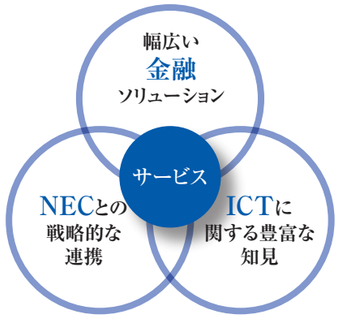
Phase 1（1980年代～）

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。

3つの強みを軸に「サービス」領域を拡大

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」「ICTに関する知見」「NECとの戦略的な連携」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」を実践していきます。



Phase 2（2000年代～）

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、事業環境が変化する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～）

金融サービス事業の業容拡大

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

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

→P19

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

※ファクタリング：お客様が保有する売掛債権を当社に譲渡することで資金の受け取りを早期化するサービス

→P20

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

→P21

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

→P22

強みを活かしたソリューションを通じて社会課題に応え、社会価値を創出していきます。

グループビジョンの実現に向けて重要課題（マテリアリティ）を特定

当社グループでは2013年に10年後のありたい姿をとりまとめた「グループビジョン」を策定・発表しました。これは、お客様の課題を解決するソリューションの強化を図ると同時に、それらを通じてお客様と共に社会価値を創出する「CSV経営」を目指すというものです。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や現地のお客様へのサービスを提供していきます。

このビジョンの実現に向けて、解決すべき重要課題（マテリアリティ）を3つの枠組みで特定しました。同時に、複数ある詳細課題の中から選んだ8つの最優先課題についてはKPI（重要指標）を設定しました。今後はこれらKPIのPDCA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、CSV経営実現に向けて着実に歩みを進めていきます。

当社のマテリアリティ

収益基盤の拡充

持続的な企業成長を図るため、経済的利益活動と社会価値創出を両立するCSV経営を経営方針として推進しており、各種施策の実行による収益性の向上及び顧客深耕によるサービス提供領域の拡大と新規事業の創出による国内にとどまらない収益基盤の拡充を行います。

最優先課題

- 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

企業風土の変革

企業としての競争力を高めていくため、金融サービス業最大の経営資源である「人財」の強化、働きがいのある環境・制度の整備を通じて、人財パフォーマンスを最大限に発揮できる企業風土への変革を行います。

最優先課題

- 従業員満足度の向上

経営基盤の強化

永続的に存続可能な企業であり続けるため、金融サービス会社としてのあるべきガバナンスの強化と、業務効率の向上に継続的に取り組むことで、経営リスクの低減と業務実行力の向上を行い、競争優位性を有する経営基盤を構築します。

最優先課題

- 業務品質の向上
- コンプライアンスの徹底

マテリアリティ特定の経緯

Step 1	Step 2	Step 3	Step 4	Step 5
主要課題の抽出	ISO26000のフレームワークで課題整理	重要度の評価	経営陣とのディスカッション	マテリアリティの決定
CSR行動指針策定時の外部調査や経営陣へのヒアリング結果から135課題を抽出	7つの中核主題をもとに29課題に整理	当社における重要度を設定すると共に、ステークホルダーの重要度を仮設定	経営陣と共に、仮設定したマテリアリティの重要度と妥当性を検証	経営陣承認後、全執行役員と共にKPIを設定し、経営会議にて承認を得、マテリアリティによるPDCA運用を開始

※ 当社が特定したマテリアリティについて、有識者との意見交換を実施しています（→詳細はP11 Column）。

財務・非財務ハイライト

財務（連結）：3月31日に終了した会計年度

（単位:百万円）

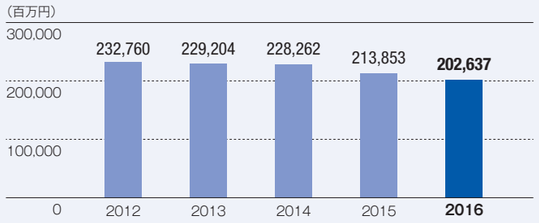
会計年度	2012	2013	2014	2015	2016
売上高	232,760	229,204	228,262	213,853	202,637
営業利益	8,096	9,132	16,067	6,043	4,870
経常利益	8,375	9,350	16,478	4,733	6,031
親会社株主に帰属する当期純利益	3,847	4,301	5,009	2,816	3,334
純資産額	82,240	79,569	78,496	105,927	101,026
総資産額	794,698	733,500	703,092	808,732	828,943
1株当たり純資産額（円）	3,008.24	3,139.91	3,322.57	3,453.70	3,529.64
1株当たり当期純利益金額（円）	178.68	199.77	232.63	130.81	154.85
1株当たり配当金（円）	44.00	44.00	44.00	44.00	44.00
配当性向（%）	24.6	22.0	18.9	33.6	28.4
自己資本比率（%）	8.2	9.2	10.2	9.2	9.2
株価収益率（倍）	7.67	11.77	9.25	14.6	10.2
ROE（%）	6.1	6.5	7.2	3.9	4.4
ROA（%）	1.0	1.2	2.3	0.6	0.7

非財務（個別）：3月31日に終了した会計年度

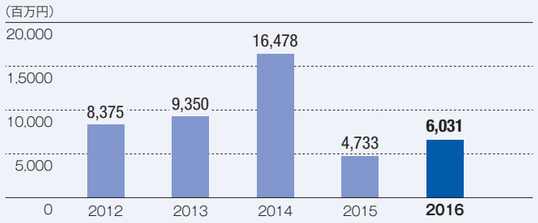
会計年度	2012	2013	2014	2015	2016
環境負荷低減への取り組み※					
・CO_2排出量（t-CO_2）	1,032	1,253	908	718	561
・エネルギー使用量（原油換算kl）	626	597	421	324	269
女性管理職数（人）	1	2	3	3	5
育休取得者数（人）	5	9	14	19	21
育児休業復職率（%）	100	100	100	100	100
新入社員定着率（%）	100	100	–	100	88
社外取締役比率（%）	50	50	50	50	50
コンプライアンス研修参加率（%）	100	100	100	100	100
情報セキュリティ研修参加率（%）	100	100	100	100	100

※は連結ベースの実績

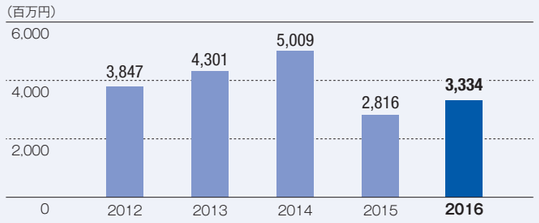
売上高



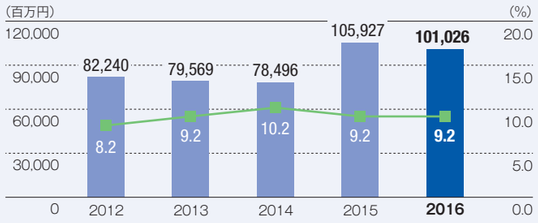
経常利益



親会社株主に帰属する当期純利益



純資産/自己資本比率



トップメッセージ

グループビジョンを実現するために中期計画に加え、マテリアリティを活用してCSV経営を推進していきます。

代表取締役社長 安中正弘

Q 「中期計画2014」についてお聞かせください。

A 10年後のありたい姿に向けたファーストステップが「中期計画2014」です。

当社が2005年2月に東京証券取引所に上場してから10年が経過し、取り巻く事業環境も大きく変化しました。この間、リース会計基準の変更やリーマンショック等が重なり、日本全体のリース取扱高はほぼ半減、また長期にわたる金利の低下傾向は、各社の収益力の低下につながってきています。その中で当社は、特徴であったICT製品のリース事業から、リース対象機器の間口を広げる等、様々なファイナンスサービスの提供に取り組んでまいりました。

そして従来にない取り組みに挑戦する中で、プロパー社員、NEC出身者、中途採用者と、ひとつの会社に様々な背景や文化を持った人財が同居し、お互いに刺激し合いながら力を発揮しています。しかし、より一層その力を結集するためには、我々は何者で何を目指していくのかについて合意形成が必要だという考えに行き着きました。

そこで当社は2013年10月に「お客様と共に、社会価値向上を目指して、グローバルに挑戦するサービス・カンパニー」というグループビジョンを制定しました。このビジョンは、当社グループが持続的な成長を果たしていくために「10年後のありたい姿」を取りまとめたものです。社会価値の向上を言い換えれば、社会的課題を事業を通して解決できる企業となること、すなわちCSVの実現です。例えばヘルスケア領域やエネルギー領域等の社会的課題に対して積極的に関わり、当社ならではの解決策を当社の事業として実施していくというものです。そうした中長期的な視野に立って当社が目指す姿を全社で共有することで、どのような事業環境であろうとも目指す道を見誤ることなく、最善かつ最短でたどり着くことができると考えます。

そのグループビジョンの実現に向けたファーストステップが「中期計画2014」です。3年間の計画で当社の強みを見直し、事業基盤の再構築に取り組むと共に、グループビジョン実現に向けた種まきを行っています。その後もホップ・ステップ・ジャンプの3段階で、3年ごとに中期計画を策定し、グループビジョンの実現に取り組んでいきます。

Q 2015年度はどのような事業年度でしたか?

A コア領域の再構築やグループビジョン実現に向けた仕掛けが着実な進展を見せました。

「中期計画2014」の2年目である2015年度は、以下の事業戦略に基づき、様々な施策を実行しました。

事業戦略1
「NECと共に社会価値向上を目指す」

NECの内部にベンダーファイナンスの専門部署を設置し、上流工程からNECとの連携を強化しました。今後、この部門を通じて積極的にNEC製品拡販に向けたファイナンスプログラムの提案を行っていきます。

また、NECと連携して電気自動車(EV)・プラグインハイブリッド自動車(PHV)向けの充電インフラを拡充したことは、当社のCSV経営の好事例と言えます。近年、資源エネルギーや環境問題への関心の高まりを背景に、EVが注目を集めています。EVの利用拡大にあたっては、充電設備の整備が不可欠ですが、こうした社会的ニーズにファイナンス面から支援することで、インフラ設備の拡充がスピーディに進展しました(→詳細はP16 事例2)。

事業戦略2
「社会価値を創造する顧客基盤の拡充」

当社の顧客基盤の拡充に向けて、中小企業を対象とした新たなベンダーファイナンスプログラム事業を開始しました。また、東南アジア地域に設立した現地法人が順調な滑り出しを見せ、設立から3年で黒字化が見えてきました。更に、当社独自の商流を拡大するべく地道な営業努力を積み重ねた結果、取引社数や成約高が増加し、利益の源泉である営業資産を2年連続で増やすことができたと共に、将来の業績拡大に向けた下準備が整ってきたと感じています。

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」

子会社である株式会社リサ・パートナーズは、完全子会社化から約5年が経過し、グループ業績を支える柱のひとつとなりました。同社が取り組む地域金融機関と連携した観光活性化ファンドは、地域活性化につながるものであり、CSVの実現を目指す当社にとって、新しい観点でニーズの開拓を進めています。

再生可能エネルギーにおいては、浜松市や地元の金融機関、民間企業と連携し、官民連携で地域新電力会社(株式会社浜松新電力)を立ち上げるに至りました。エネルギー資源に乏しい日本において、再生可能エネルギーへの注目は高まっており、政令指定都市として全国初の大規模な取り組みとなった本事例は、今後の当社事業拡大に貢献するものと考えています(→詳細はP13 事例1)。

また直近では、三井住友銀行等と連携し、秋田県において農業ビジネスに参入することを発表いたしました。グループビジョン実現に向けた新規事業を早期に立ち上げられたことに手ごたえを感じています(詳しくは当社ホームページ、2016年6月15日発表のプレスリリース「農地所有適格法人の設立について」等をご覧ください)。

事業戦略4
「多様なアセットへの取り組み」

航空機リースや建物リース、再生可能エネルギー関連事業に積極的に取り組み、着実に営業資産を積み上げています。

これらの施策によってコア領域の再構築やグループビジョン実現に向けた仕組みにおいて着実な進展がみられました。

Q 2016年度の取り組みについてお聞かせください。

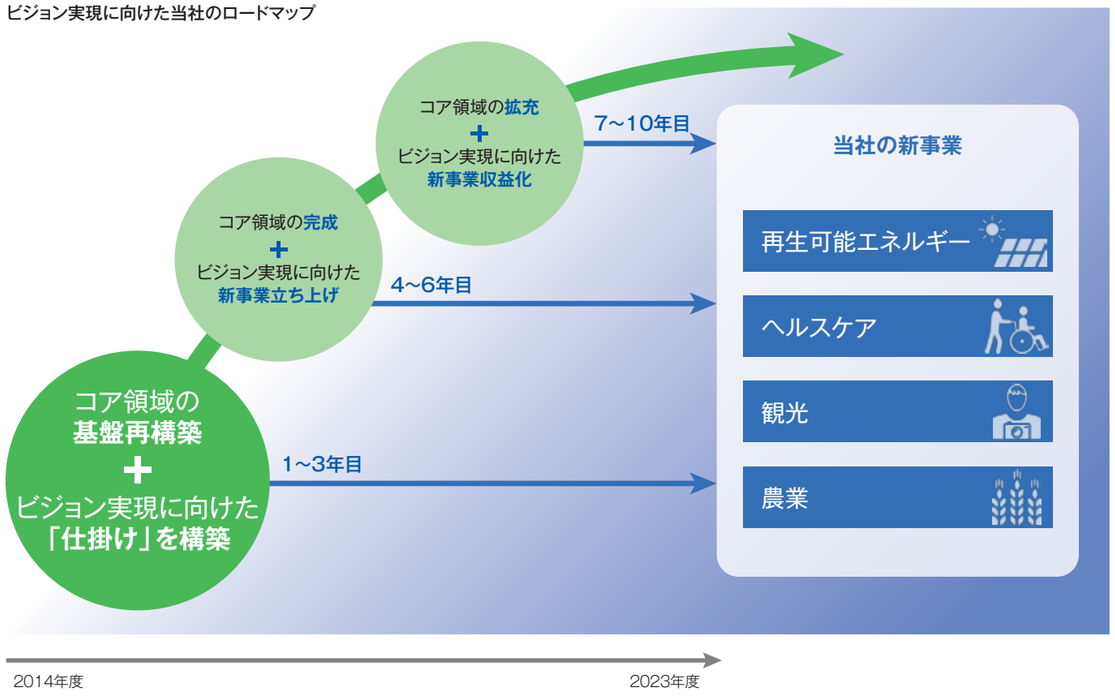
A グループビジョンを実現するツールとして「マテリアリティ」を定めました。

今期は「中期計画2014」の最終年度にあたりますが、世界的な景気減速に加え、急激な円高・株安による企業収益の下振れ懸念による不透明感が増し、お客様企業は投資に対して慎重姿勢となっています。また、日銀のマイナス金利導入による金利低下は、当社の資金調達面でメリットはあるものの、更なる競争激化・収益性の低下を招いています。

このような状況を総合的に勘案し、今般、中期計画2014で掲げた業績目標は下方修正させていただきました。(→詳細はP11下表)2016年度は、こうした想定外の事業環境の変化に対応するべく軌道を修正し、中期計画の最終年度として、当社の事業基盤の再構築と種まきの総仕上げに取り組みます。これまで積極的に取り組んできたPFI事業の深耕を図ると共に、自治体向けにSIサービスの提案・事業化、環境・再生エネルギー事業推進の部門を立ち上げるなど、更なる企業成長に向けた足場を固めていく考えです。

また昨年度中には、グループビジョンを実現するツールとして、

ビジョン実現に向けた当社のロードマップ



「中期計画2014」(2014~2016年度)			2014~2015年度の中計施策における主な成果
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顧客に対して、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内組織の設置 ● NECと連携したEV・PHV向け充電インフラの拡充 ● 海底ケーブルプロジェクトへのファイナンスサポート
事業戦略 2	社会価値を創造する顧客基盤の拡充	● CSV経営を目指す顧客に対して、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 ● グローバル事業の早期立ち上げ
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	● 社会インフラ老朽化対応等のPFI事業を推進する ● ICT資産におけるLCMやSAM※1のサービスを提供することでICT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	● 新規領域におけるPFI事業案件獲得 ● ヘルスケアリートの上場実現 ● 観光活性化ファンドの展開推進 ● 自治体連携による再生可能エネルギービジネスの立ち上げ
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

※ SAM (Software Asset Management):ソフトウェア資産管理のこと

当社の重要課題（マテリアリティ）を特定しました。マテリアリティとは、「事業パフォーマンスや社会、ステークホルダーに大きな影響を与える課題」を意味し、企業における様々な課題を、影響度合いを勘案して整理し、優先的に取り組む課題を明確にしたものを指します。持続可能な企業経営において話題に上がることの多いキーワードで、CSR課題を論じる文脈で用いられることの多い概念ですが、当社では、企業経営そのものの根幹を握るものと捉え、CSR課題だけでなく経営課題の双方を解決する「経営の羅針盤」を作成する位置づけで特定作業を行いました。

取締役、執行役員に対するヒアリングから多岐にわたる課題を一覧にし、グルーピング、優先順位づけ等を経て、抽出された当社のマテリアリティは「収益基盤の拡充」「経営基盤の強化」「企業風土の変革」の3点です。（→詳細はP5～6）

特に「収益基盤の拡充」は、最優先の共通認識であり、当社の喫緊の課題です。また、上場会社として、社会の公器として、その立場を維持するために経営リスクに対する適切な管理を行う「経営基盤の強化」が求められます。これらの課題を解決するためには当社最大の資産である「人財」の強化と活用を図るための「企業風土の変革」が不可欠になります。それらの課題に対して責任者を明確にし、課題解決に向けたアクション管理を行うだけでなく、次期中期計画に織り込んで対応していきます。

Q 最後に株主をはじめとしたステークホルダーへのメッセージをお願いします。

A 10年先を見据えた当社の取り組みにご期待ください。

10年先を見据えたグループビジョンの実現に向けた取り組みは、2年が経過しました。足元の数年は、事業構造そのものを見直し再構築する期間であり、諸施策に関しての実績が経営成績として見えにくく歯がゆく思われるかもしれません。しかしながら強固な事業基盤を構築するためにはしっかりとした基礎工事が必要であり、中長期的な目線で当社の取り組みを見守っていただければと考えています。

当社はこれからも、グループビジョンの実現に向けてグループ全社の社員一人ひとりが一丸となって、CSV経営に取り組んでいきます。今後の成長にご期待いただくと共に、引き続きご支援・ご指導を賜りますよう、お願い申し上げます。

連結業績と経営指標予想

	当初計画		現状予想		
	2014年度計画	2016年度計画	2014年度実績	2016年度予想	2016年度中計差異
経常利益	40億円	70億円	47億円	60億円	▲10億円
親会社株主に帰属する当期純利益	20億円	45億円	28億円	35億円	▲10億円
ROA	0.6%	1.0%	0.6%	0.7%	▲0.3%
自己資本比率	10.5%	11.0%	9.2%	9.0%	▲2.0%

有識者との意見交換 Column

最重要課題を特定するためにステークホルダーとの積極的な対話が必要

2016年7月初旬、株式会社日本政策投資銀行 産業調査部長の竹ケ原啓介氏と当社社長の安中及び経営企画部担当執行役員の渡辺が「CSV経営」と「マテリアリティ」をテーマに意見交換をしました。竹ケ原氏は同行で環境格付融資をご担当され、数々の企業のマテリアリティ策定にアドバイザーとして参加される等、CSR、マテリアリティの分野で高い見識をお持ちの方です。

当社からは、当社の抽出プロセスや特定されたマテリアリティの内容を説明した他、安中から「マテリアリティ」をCSV経営の羅針盤として活用したいという思いをお伝えし、今後のKPI管理の取り組み計画を説明しました。同氏からは、マテリアリティの内容について詳細にわたりご意見を頂戴し、当社としての最重要課題を特定するためにステークホルダーとの積極的な対話についてアドバイスいただきました。

当社では、今回の意見交換を踏まえ、今後もマテリアリティの継続的な見直しを進めていきます。

対談の様子

財務担当役員から

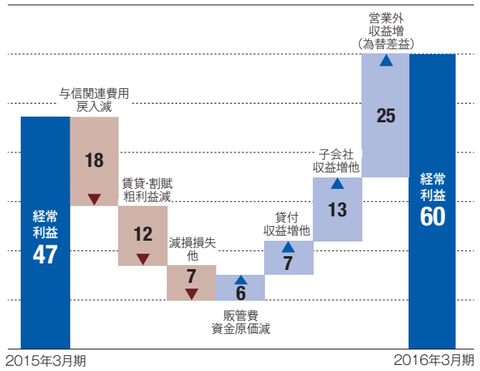
良質なアセットを積み上げ、利益成長につなげていきます。

当期の業績を振り返って

当期の業績は、売上高は前期比5.2%減の2,026億円、経常利益は前期比27.4%増の60億円、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比18.4%増の33億円となりました。

売上高は、前年に大型営業アセットの売却があったため前期割れとなったものの、期初の計画値を上回るものとなりました。また経常利益の前年比増減においては、主力の賃貸・割賦事業でオペ・リース案件の減損損失を計上したことによって売上総利益が減少したものの、海外案件やファンド収益等が順調に推移し、ファイナンス事業、リサ事業、その他の事業で着実に売上総利益を積み上げました。加えて、円高の進行により為替差益が発生したため営業外利益が増加し、前期比及び期初計画値を上回る結果となりました。

経常利益の主要増減要因（単位:億円）



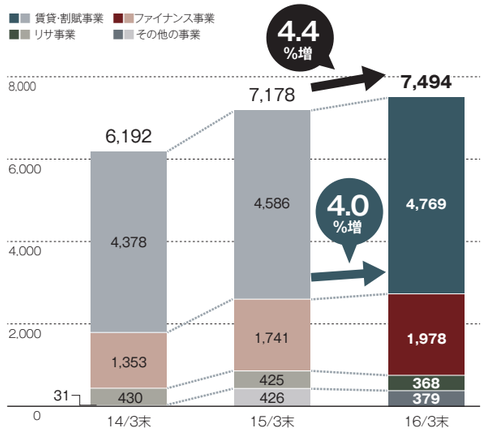
今後の財務戦略について

営業資産残高は、営業の諸施策が奏功し、前期末比4.4%（315億円）増加の7,494億円となりました。取扱アセットの多様化の推進を継続すると共に、良質なアセットを積み上げることで収益力の向上に取り組みました。

多様化する取扱アセットに対しては、ALM（資産負債総合管理）の高度化やリスクマネジメントの強化を推進し、リスクの極小化と収益向上を目指しました。

資金調達面では、日銀のマイナス金利政策を背景に、流動性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ことで、資金調達コストの低減を図りました。

営業資産残高（単位:億円）



配当政策について

株主の皆様への利益還元につきましては、安定した配当の維持を基本としております。当期は、従来通り1株当たり44円の配当を実施し、来期も44円を予定しています。

一株当たり配当金

	第2四半期末	期末	年間
2017年3月期予想	22円00銭	22円00銭	44円00銭
2016年3月期実績	22円00銭	22円00銭	44円00銭

特集 CSV経営の進展

事例1 官民連携による再生可能エネルギーの地産地消

地域新電力会社への参画を通じて、
再生可能エネルギーを活かしたスマートシティの実現に貢献します。

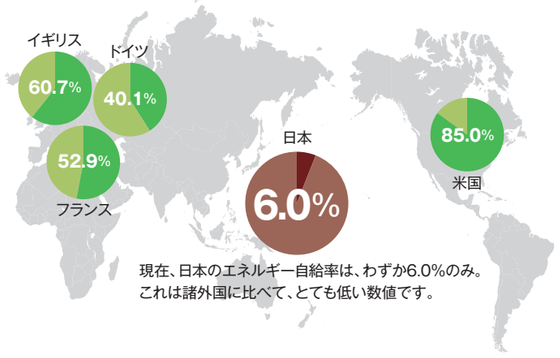
多様な社会課題の解決策として期待される再生可能エネルギーの普及拡大

地球温暖化や資源枯渇への懸念を背景に、太陽光や風力、水力、バイオマス、地熱等、自然の恵みを活かした「再生可能エネルギー」の普及が世界規模で進んでいます。特に日本では、低炭素社会や循環型社会の実現に加えて、エネルギー自給率の向上という側面からも期待を集めています。

エネルギー資源に乏しい日本は、東日本大震災後の原子力発電の停止に伴ってエネルギー自給率が更に低下し（グラフ参照）、経済情勢がエネルギー価格の動向に大きく左右されることからも、海外に頼らない、自国内での発電能力の強化が急務となりました。これらに加え、災害時のライフライン確保や地域経済の活性化への期待もあり、全国各地で再生可能エネルギー発電設備の検討が進められました。

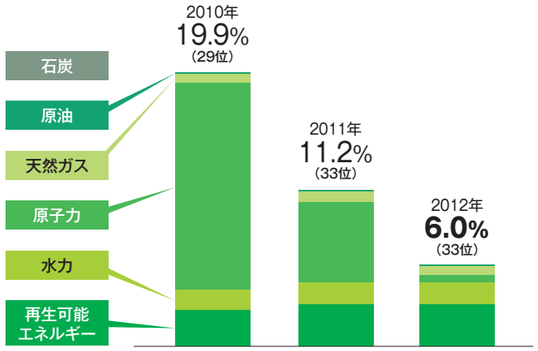
その際に課題となっていたのが、建設費用や維持費用の負担でした。そこで、政府は2012年に「再生可能エネルギー固定価格買取制度（以下FIT制度）」を導入。再生可能エネルギーで発電した電力を、電気事業者に一定価格で買い取ることを義務づけるとともに、買い取り費用は電気利用者から徴収した賦課金で補助することで、コスト負担を社会全体で支える仕組みを築きました。

エネルギー自給率の国際比較



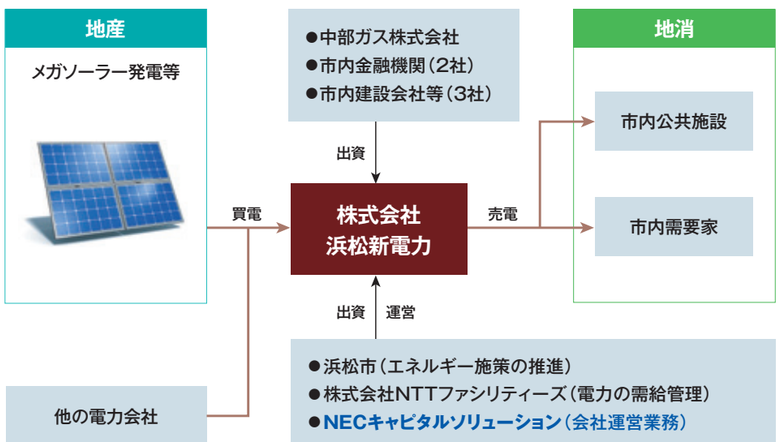
出典：エネルギー白書2014

日本のエネルギー自給率の推移

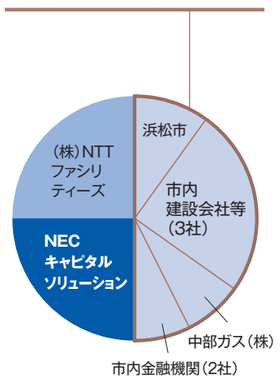


※ 石炭は僅少のため表示されません。
出典：IEA「Energy Balance of OECD Countries 2013」を基に作成

浜松新電力の事業スキーム



浜松新電力への出資割合のうち、50%は地域の自治体や企業・団体等で構成されています。



官民連携のノウハウを活かして浜松市における新電力会社の設立に参加

社会の後押しを受けて、国内各地で再生可能エネルギーの導入が活発化する中、ひときわ大きな注目を集めたのが、当社が浜松市や株式会社NTTファシリティーズ（以下NTTファシリティーズ）、そして浜松市内の金融機関や民間企業と共に、2015年10月に設立した地域新電力会社「株式会社浜松新電力」（以下、浜松新電力）です。

最大の特徴は「エネルギーの地産地消」というコンセプトにあります。浜松市では、全国有数の日照時間の長さを活かして、早くから太陽光発電の導入を進めていました。浜松新電力は、市内の太陽光発電事業者等から電力を買い取り、小中学校をはじめとした市内の公共機関を中心に電力を販売します。地域産のエネルギーを地域内で消費することで、外部からの供給に頼らない電力の安定確保が実現できます。加えて、電力供給に関わる資金や資源を市内で循環させることで、地域経済の活性化にもつながります。

また、浜松新電力では、FIT制度の活用により"電力を高く買い、安く供給する"ことを実現しました。これにより、電力事業者に対しては安定収益を保証して事業の拡大を支え、消費者に対しては再生可能エネルギーの利用を通じて節電・環境意識の醸成を図ります。

まち全体で再生可能エネルギーの普及を促進し、環境に配慮した「スマートシティ」を実現する――このような浜松市の考えに賛同した当社は、CSV経営を実践する格好の取り組みとして、本事業の構想段階から参画。資本参加に加え、PFIを含めた官民連携事業で培ってきたノウハウを活かして、会社組織や事業体制の立ち上げに際して大きな役割を果たしました。

前述のように、今回のプロジェクトでは、浜松市と当社、電力の需給管理を担うNTTファシリティーズに加え、市内の金融機関や企業が多数参加しています。事業の立ち上げにあたっては、これら多くの関係者間の合意をいかに取りまとめるかが大きな課題となりました。当社は自治体、金融機関、民間企業それぞれとの豊富な事業経験を活かして、関係者それぞれの課題や要望に真摯に対応することで、スピーディな会社設立を実現しました。

また、事業開始後も、電力の需給動向を踏まえた最適な買取・販売価格の算定や、支払及び請求、更には補助金の申請といった運営業務をトータルに担っています。

地域エネルギーの トータルインテグレーターとして、持続可能な社会づくりへの貢献を目指す

当社はこれまでも、被災地での太陽光発電プロジェクトに参画する等、再生可能エネルギー事業に積極的に取り組んできました。今回のプロジェクトを通じて、電力購入から供給に至る事業プロセスをトータルに経験できたことで、電力ビジネスに関する知見やノウハウが更に強化されました。加えて、浜松市や現地の金融機関、NTTファシリティーズをはじめとした民間企業との間に、事業を通じて大きな接点が生まれたことも、今後の事業拡大において大きな財産となると考えています。

また、浜松新電力のような官民連携の地域PPS※事業は、政令指定都市としては全国初の大規模な取り組みであり、社会的な注目度も大きなものがあります。実際、他の自治体や地域金融機関、地域企業等からの問い合わせも多く、新たなビジネスチャンスが生まれています。

当社は今回のプロジェクトで得られた財産を活かして、今後も地産地消型の再生可能エネルギー事業に積極的に取り組み、「地域エネルギーのトータルインテグレーター」としての存在感を高めていく考えです。このような事業への取り組みが、当社の中長期的な成長はもちろん、持続可能な社会づくりや、日本のエネルギー供給の安定化にもつながるものと期待しています。

※PPS（Power Producer and Supplier＝特定規模電気事業者）：既存の大手電力会社送電ネットワークを介して電気を供給する新規参入の電気事業者のこと

「浜松版スマートシティ」の実現を目指して

東日本大震災以降、浜松市では、直ちにエネルギーの専門部署を設置し、再生可能エネルギーの導入を中心に、エネルギー政策を積極的に取組んできました。その結果、太陽光発電の導入量日本一を達成する等大きな成果を上げることができました。

昨年度は、(株)浜松新電力やスマートシティ推進協議会を設立する等、民間活力を最大限活かした新たな展開を推進しております。今後は、官民連携によるエネルギー政策を推進することにより浜松版スマートシティの構築を図り、日本をリードしていきたいと考えております。

浜松市長　鈴木 康友 氏

担当者からのコメント　Comment

今回のプロジェクトで非常に多くのものを得ました。

当社としても、私個人としても、今回のプロジェクトに参加したことで非常に多くのものを得たと感じています。ひとつ目は、自治体との関係性です。浜松市がエネルギーを起点に具体的に何を考え、どうしていきたいのかを直接伺える機会を得たことは大きく、今後の横展開を考える上で非常に参考になりました。ふたつ目は、共同出資者との関係を持てたことです。専門領域のノウハウ吸収は従来の当社にない貴重な資産となり、これも今後に役立つものとなると考えます。

ソリューション本部 環境・エネルギー推進部長　黒澤 勝

今後ビジネスを展開していく上での大きな財産となりました。

浜松新電力への参画は、当社のエネルギービジネス全体の方向性やデザインを検討する上で大きなポイントになりました。また、浜松市や様々な業種の事業会社とこの新しい事業を進めることは、地域新電力とは違う新しい取り組みやチャレンジを創出させる力となる可能性もあると考えています。そして本件を機に他の自治体や事業会社とのコミュニケーションが増えたことは、今後のビジネスを展開していく上で大きな財産となることを確信しています。

執行役員　藤田 直人

写真提供:株式会社セブン&アイ・ホールディングス様

事例2 次世代自動車用充電インフラ整備プロジェクト

NECグループが進める次世代自動車用充電インフラ整備プロジェクトにおいて当社は導入時の初期投資を限りなくゼロに抑える仕組みを提案しています。

地球温暖化の抑制に向けて 普及が期待される次世代自動車

近年、地球温暖化が深刻化する中で、自動車によるCO_2排出をいかに削減するかが世界的な課題となっています。その対策として、電気自動車（EV）やプラグインハイブリッド車（PHV）等、環境にやさしい自動車に期待が集まっています。これら次世代自動車の普及拡大には、充電スタンド等のインフラを整備し、利用者に「いつでも、どこでも充電できる安心感」を提供する必要があります。日本でも政府が補助金を交付する等国家レベルでインフラ整備を推進していますが、導入コストや運用時の作業負担等への懸念から、なかなか進んでいないのが現状です。

NECグループの機能を結集して 充電インフラの普及拡大を図る

NECグループは、このような課題の解決に向けて、グループ各社の機能を結集して次世代自動車用充電インフラ整備プロジェクトを推進しています。利用者の利便性向上のため、一箇所あたり数十～百基の導入を前提としており、大型商業施設や公共施設等、大規模導入が可能な施設を運用する企業・自治体への提案を行っています。

当社はこのプロジェクトにおいてファイナンス関係を担当。充電器等の導入にリースを活用するとともに、政府からの補助金を活用することで、導入時の初期投資を限りなくゼロに抑える仕組みを提案しました。大規模導入は国内で前例がないだけに、契約上のリスクが見えないという難しさがありましたが、お客様との対話を通じて個々の契約ごとに最適な手法を導くことで、次第に事業体制が確立しつつあります。

先するからこそ創り出せる価値を 豊かな社会づくりへ

社会に先駆けてスタートしたこのプロジェクトは、環境意識の高まりを背景に注目を集めており、すでに首都圏を中心とした複数の施設で運用が始まっています。今後も積極的な提案により普及を拡大させることで、EV/PHV充電インフラ分野においてNECグループの高い存在感を確立するとともに、この事業が地球にやさしいクルマ社会の実現に寄与することを期待しています。

ソリューションの概要と未来予想図

PFI事業による地方自治体の社会インフラ整備 －東根市公益文化施設整備等事業－

当社は、官公社会システム領域に強みを持つメーカー系のファイナンス会社という特色を生かして、積極的にPFI※事業に参画しています。最近の事例としては、豊富な実績を持つパートナー企業と共に山形県東根市の文化施設の整備に取り組んでいます。本施設は、図書館、市民ギャラリー及び特別展示室からなる美術館、市民活動支援センター、都市公園等から構成され、2016年11月から運営が開始される予定です。

今後も社会インフラの整備や維持管理、運営を担うPFI事業に参画することで、事業主体である地方自治体のコスト削減と環境負荷軽減を積極的に支援していきます。

工事中の建設現場

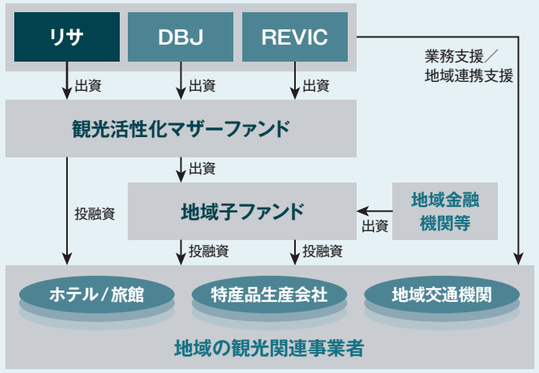
※PFI（Private Finance Initiative）：公共施設等の建設、維持管理、運営等を民間の資金、経営能力及び技術的能力を活用して行う新しい手法のこと

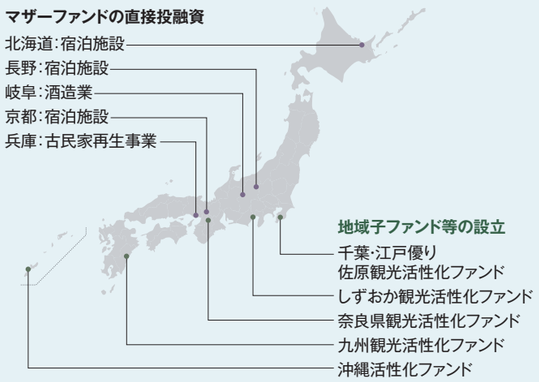
国内観光産業の成長を支援するため観光活性化マザーファンドを設立

近年では、政府が「地方創生」を推し進めているように、地域ごとの魅力を活かした経済活性化が重要な社会課題となっています。そうした中、リサ・パートナーズ（以下「リサ」）は、170を超える地域金融機関とのネットワークを活かして地域企業の活性化支援に取り組んでいます。

2014年3月には、日本政策投資銀行（DBJ）と地域経済の活化に関する業務協力協定を締結。その旗艦ファンドとして、DBJ、リサに加え、地域経済活性化支援機構（REVIC）の3社共同で「観光活性化マザーファンド」を設立しました。

このファンドは全国各地の観光産業の活性化を目的としており、宿泊、飲食、観光物産品の製造・販売、地方交通等、観光関連の事業を幅広く投資対象としています。同ファンドを通じて、国内各地で、地域ごとの豊かな観光資源を活かした経済活性化に貢献することで、観光大国としての日本経済の成長に寄与していきます。





京都茶の宿七十七 二条邸・二条別邸（京都）

知床グランドホテル北こぶし（北海道）

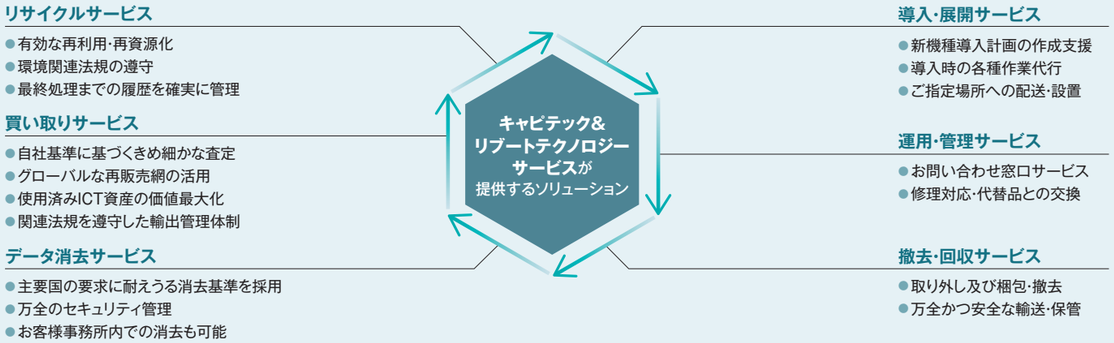
篠山城下町ホテル「NIPPONIA」（兵庫）

ホテル五龍館（長野）

ICT機器のライフサイクル管理をワンストップで支えるグループ会社を設立

ICT機器をリース・所有する多くの企業では、大量のパソコンを導入するための計画作成にはじまり、故障時のサポート、数年ごとの更新等、運営・管理が煩雑になりがちです。また、処分する際には撤去作業やデータ消去、お客様の所有資産の場合には法令に則した廃棄手続きと費用負担が発生します。

当社は、このようなICT資産のライフサイクル全般にわたって求められるサービスを、グループ会社と協力し、総合的に提供しています。2015年10月には、導入・運用支援と再生・中古販売を担っていた2社を統合して「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。多様なサービスをワンストップで提供する体制を整えることで、事業効率とお客様の利便性を更に高めています。



「SMBCサステイナビリティ評価融資」で最高評価である「AAA」を取得

当社は2015年10月、株式会社三井住友銀行の「SMBCサステイナビリティ評価融資」において、最高評価である「AAA」を取得しました。この融資は、財務情報には表れないESG（環境、社会、企業統治）側面から企業を評価し、その結果に応じた融資条件を設定するものです。

今回の評価は「企業理念・サステイナビリティへのコミットメント」「社会的課題への対応と企業価値向上」「事業活動における環境負荷軽減の取り組み」等の点で、当社の取り組みや情報開示が高い水準にあると客観的に認められたものです。

情報セキュリティレベルを向上

事業継続計画／災害復旧対策（BCP/DR対策）を更に推進するため、2015年度にデータセンターを移転しました。移転先のデータセンターは、金融情報システムセンター（FISC）の安全対策基準（設備基準）に準拠した最新設備です。

都内から約1時間というアクセスで、活断層・海岸からも一定距離があるハザードマップ被害想定区域外の安心・便利な立地です。また、耐震構造（官庁施設の総合耐震計画基準I類に準拠）の建屋に加え、床免震のサーバー室等、地震への備えも万全です。更に電気設備の全ての冗長化、最大72時間無給連続運転可能な自家発電装置も備えており、あらゆる電源トラブルにも対応可能な他、ICカード認証・顔認証・金属探知ゲート・アンチパスバック・サークルゲート等のセキュリティ対策も充実しています。

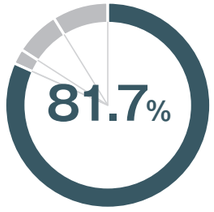
加えて、このデータセンターはBCP/DR対策に優れているだけではなく、環境にも配慮した設備になっています。省電力高集積サーバーを利用し、従来に比べ、消費電力を1／4に大幅削減すると共に、最新の冷却設備により、サーバーラックあたりの空調電力を42%削減するなど、省電力にも大きく貢献しています。

事業セグメント別の概要

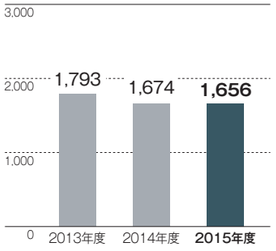
賃貸・割賦事業

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

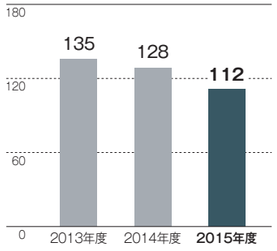
売上構成比



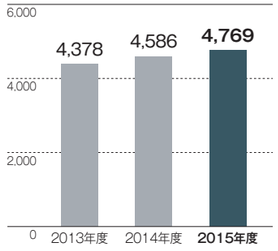
売上高推移（単位：億円）



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

リースは、ユーザーの設備投資における資金ニーズに対して、当社がユーザーの代わりに設備を購入してユーザー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、ビジネス効率が向上します。また、リースされた製品は必ず返却されることから、資源循環型社会に貢献するサービスであると捉え、リース満了品のうち再販可能なICT製品をリユース及び3R処理し、資源循環型社会づくりにつなげています。

一方、割賦販売はユーザー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、ユーザーに代わって当社が設備を購入し、ユーザーへ割賦販売する事業です。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7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（→P20下 Column）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5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。

契約実行高に占める割合

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

■ 当期の概況

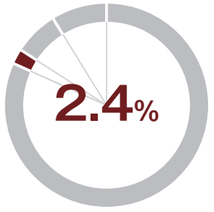
売上高は、再リース料の減少や小口リースからの撤退の影響により前期比1.1%減の1,655億64百万円となり、貸倒引当金の戻入も減少したことから、営業利益は前期比28億80百万円減少し、42億65百万円となりました。

営業資産残高は、主要顧客である官公庁等との良好な取引関係を活かして取引規模の確保に努めると共に、相談型営業の展開強化による民需の掘り起こしに取り組み、前期末比4.0%増の4,769億21百万円となりました。

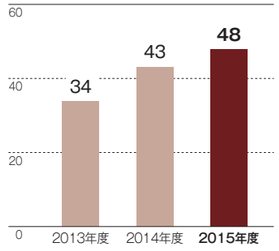
ファイナンス事業

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

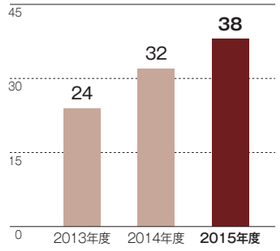
売上構成比



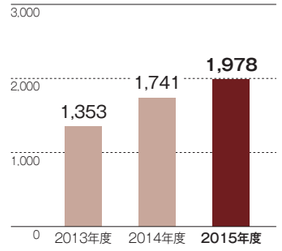
売上高推移（単位：億円）



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

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リース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、主にNECグループ会社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し、企業の資金調達負担を軽減するサービスです。

■ 当期の概況

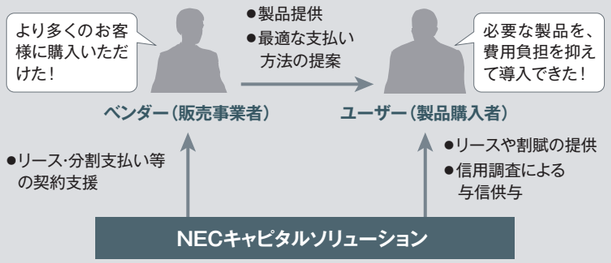
従来のNECグループ商流にとどまらない幅広い顧客に対するファイナンス案件の取り組みや、メガバンクをはじめとした各金融機関とのパートナーシップ強化に努めた結果、売上高は、営業貸付金から得られる収益により前期比11.1%増の47億56百万円となりました。一方、営業利益は貸倒引当金の戻入の減少等によって、前期比3億54百万円減少し19億71百万円となりました。

営業資産残高は、グローバル事業の展開に伴う外貨建融資の増加や製造業を中心としたファクタリングの増加により、前期末比13.6%増の1,977億54百万円となりました。

Column

ベンダーファイナンスとは?

支払い方法の提案も含めた販売手法のことで、「販売金融」とも呼ばれます。当社が金融の専門知識を活かしたファイナンスプログラムを提供することで、ベンダー（販売事業者）の販売力が向上すると共に、ユーザー（製品購入者）にとっても金融面でのメリットがある等、ベンダー、ユーザー双方のお役に立っています。

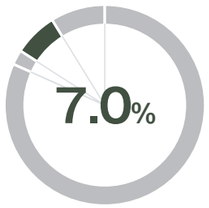


リサ事業

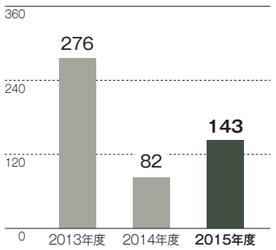
株式会社リサ・パートナーズによる企業や債権、不動産等への投融資
及びアドバイザリー業務等

RISA PARTNERS INC.

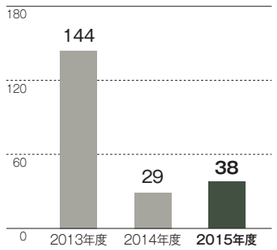
売上構成比



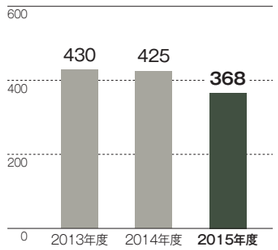
売上高推移（単位：億円）



売上総利益（単位：億円）



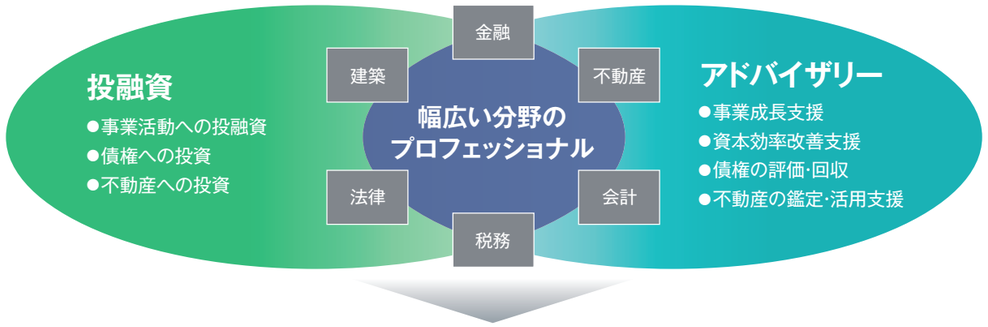
営業資産残高（単位：億円）



■ 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、当社金融サービスの多様化を目的に、2010年に子会社に加わりました。
以来、顧客企業の抱える経営課題に対し、資金面で支援する「投融資」と、金融・不動産を軸に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）。
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、幅広い課題に一社で対応できるのは、各専門分野のプロフェッショナルが多数在籍・活躍するリサならではの強みです。中でもリサが得意としているのが、170を超える地域金融機関とのネットワークを活かした地域企業の活性化支援です。
また、それらを活かして「観光活性化マザーファンド」を設立しています（→P17 TOPICS）。

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

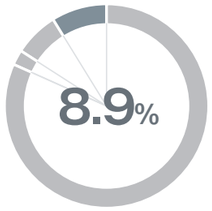
■ 当期の概況

売上高は、販売用不動産及び営業投資有価証券の売却があったことから前期比73.3%増の142億73百万円となりました。営業損益は、前期に営業資産の入れ替えによる売却損及び評価損を計上したことに加えて、当期の販売用不動産の売却等により前期比14億91百万円改善し、88百万円の営業損失となりました。
営業資産残高は、販売用不動産の売却等があり、前期末比13.6%減の367億56百万円となりました。

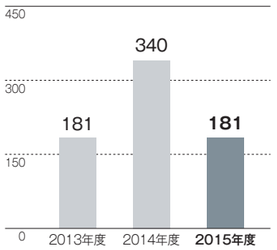
その他の事業

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

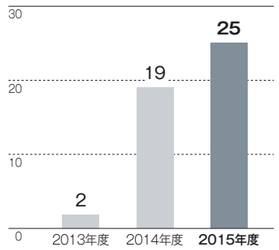
売上構成比



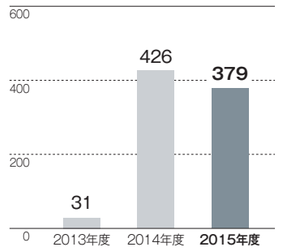
売上高推移（単位：億円）



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、ストラクチャードファイナンスの組成手数料等の様々な手数料収入が計上される他、賃貸事業において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、保守料の回収、主に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し当社が業務を代行するサービスなどがあります。
また、ICT関連事業の他、CSV観点の新しいニーズの開拓と事業化を推進する中で新たに取り組むこととなった太陽光発電事業、PFI事業、ヘルスケア事業の手数料もこのセグメントに含まれます。

ICT関連事業

ICTのライフサイクルである導入、利用、廃棄まですべての領域でお客様のICT資産の運用・管理の最適化をBPO（Business Process　Outsourcing）型クラウドサービスで支援しています。
また契約満了後のICT機器は、子会社のキャピテック&リブートテクノロジーサービス株式会社によって再生し、海外を含む独自のルートで中古販売しています（→P18 TOPICS）。

詳しくはこちら http://www.pit-navi.jp/

PFI事業

PFI（Private Finance Initiative）は、民間資金を活用した社会資本整備、つまり民間の資金、経営能力及び技術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。一般的にはプロジェクト・ファイナンスによる資金調達の組成が必要となるため、専門スタッフが事業に最適なストラクチャーを構築し、低利な資金調達の支援、官公庁への提案書作成等、事業者側に立ったサービス提供を行います（→P17 TOPICS）。

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。

詳しくはこちら http://www.hcam.co.jp/

再生エネルギー関連事業

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（→P13 特集）。

■ 当期の概況

当期は、ICT機器の調達・導入から撤去・売却までのライフサイクルに応じたICT資産の各種運用サービス事業のサービスメニューを増やすと共に、PFI事業やヘルスケアREITの取り組みに加え、太陽光発電事業への参入等、新たな事業機会の拡大を図りました。
売上高は、前期に大型のヘルスケア関連の販売用不動産の売却があったことから前期比46.8%減の180億96百万円となったものの、営業利益は前期比6億19百万円改善し3億11百万円となりました。
営業資産残高はヘルスケア関連の販売用不動産の減少等により前期末比11.0%減の379億48百万円となりました。

Environment 環境側面の取り組み

環境のために

詳しくはこちら http://www.necap.co.jp/company/csr/environment/index.html

当社は業界に先駆けて1999年にISO14001を取得し、環境経営を推進してきました。また「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）並びに業界全体の環境意識向上にも貢献してきました。
これからも「NECキャピタルソリューショングループビジョン」の実現に向けて環境側面から貢献するため、更に高いレベルでの活動を行っていきます。

環境経営

環境方針

- バリューチェーンと共に社会的課題解決と経済価値を創出するエコビジネスを拡大することにより、低炭素・循環型社会構築に貢献します。
- 社会やお客様の視点に立って自らの事業活動を常に見直し、効率的・効果的に業務を遂行することにより、環境負荷軽減を推進します。
- 自然との共生実現に向けて、資源循環可能な社会・環境作りを積極的に推進します。
- 環境関連法規制、及び当社が同意するその他の要求事項を遵守します。

2014年7月1日制定

■ 2015年度の環境経営目標と実績

中期計画2年目の2015年度は、引き続き9つの環境経営目標を設定し、自社の環境負荷低減だけではなく、エコリース・エコファイナンスの推進はもちろん、新たなエコビジネスモデルの構築や環境をテーマにした社会貢献活動の推進等、お客様や社会の環境課題解決に向けた様々な活動を行いました。

■ 環境経営中長期計画「CSV by Eco」について

環境方針を受けて、将来実現すべき環境経営の到達点として環境目的を設定し、環境経営中長期計画「CSV by Eco」を制定しました。この「CSV by Eco」を実行することにより中期経営計画の目標達成を目指しています。また、これらの活動の環境側面だけでなく、活動の収益性や社会性、実行可能性、継続性といった独自の観点を加えて、総合的な手法による評価を行っています。

「CSV by Eco」	中期計画		長期計画
	~2016年度	~2019年度	2023年度
CSVを具現化するエコビジネスの発掘・拡大により低炭素・循環型社会構築に貢献	CSVを具現化するエコビジネス発掘に向けた活動の実践	お客様・パートナーと共にエコビジネスモデルを構築	CSVを具現化するエコビジネスの取り組み拡大
循環型社会構築を支援するリース・レンタル品の適正処理と価値の最大化	満了品3R高度化に向けた体制構築	新たな3R関連ビジネスモデルの構築	3R関連ビジネスモデルの収益率向上
金融エコバリューチェーン構築・拡大	金融機関との新たな協働の仕組みの創造	金融エコバリューチェーン構築と拡大	金融エコバリューチェーンとの協創
自然共生社会構築に向けて子供たちが将来自発的アクションがとれるようになるきっかけ作り	わくわく子どもの池プロジェクトの展開に向けた仕組み作り	わくわく子どもの池プロジェクトの自治体・NECグループとの連携強化	自然共生社会実現に向けた面的活動の拡大
PDCAサイクル※の進化による継続的な業務改善	改善PDCAサイクル構築に向けた意識改革	環境変化・事業拡大に対応可能な体制作り	業務改善による収益率向上

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

Social 社会側面の取り組み

お客様のために

詳しくはこちら http://www.necap.co.jp/company/csr/thinking/index.html

当社は、より良いサービスの提供や適切なコミュニケーションを通じて、日々お客様満足の向上に取り組んでいます。当社が認識する「お客様」は、各種サービスを直接ご利用いただいている企業や団体等のお得意様だけではなく、リース製品の設備機器メーカー・販売店等のパートナーやリース・ファイナンス資金の調達先である金融機関等、幅広いステークホルダーの皆様と考えています。
事業においては、お客様の経営課題に対して柔軟かつスピーディなソリューションをご提供。お客様の事業拡大や業務効率化をお手伝いすることを事業ミッションとし、日々きめ細やかな提案活動を行っています。

お客様の声を事業に反映

■ お客様相談室の運営

お客様相談室は、当社のサービスに関する総合窓口として、お客様から様々なご意見・ご要望・ご質問等をいただいています。皆様からお寄せいただいた「お客様の声」は、お客様相談室で一元管理され、サービスレベルの向上に役立てています。

お客様のご期待にお応えするために

■ 社会課題にチャレンジする革新的ベンチャー企業の支援

近年、国内でもベンチャー企業の活動が活発化していますが、当社はその中でも、先進技術によって大きな社会課題を解き、将来の社会インフラ実現を目指す革新的なベンチャー企業を支援しています。こういったベンチャー企業の取り組みには、5~10年程度の時間が必要となりますが、当社はそういった点を踏まえ、中長期視点でベンチャー企業を金融面・事業面で支援する仕組みとして、イノベーティブ・ベンチャーファンドを2012年度に設立し、これまでに日本国内外15社へ出資（2016年5月末時点）するとともに、ステージに応じた様々な経営支援・事業支援を実施しています。

詳しくはこちら http://www.necap.co.jp/service/innovative/index.html

■ 企業イノベーションセミナー“地方創生時代を拓く”を開催

リサ・パートナーズは、2015年11月20日に企業イノベーションセミナー“地方創生時代を拓く”を開催しました。
このセミナーは、地域金融機関の地域振興や企業支援等のご担当者様を対象に、企業・地域の再生、成長支援等の事例、業界動向等について各界の専門家の方々からご講演いただくもので、今回で第10回目を迎えました。
今年は、観光活性化、アジア戦略、事業再生・承継・転廃業等、地方創生のキーファクターとなる題材をテーマとして取り上げました。
当社グループでは、引き続き、リサ・パートナーズを中心に、多くの関係者様のパートナーとして、地域発、地域主導の地方創生、地域活性化に向け、グループ総力をあげて取り組んでいきます。

セミナー会場の様子

Social 社会側面の取り組み

社員のために

詳しくはこちら http://www.necap.co.jp/company/csr/thinking/staff.html

製造業のように製品を持たない金融サービス会社にとって、競争力の源泉となるのは“人”、すなわち、お客様へのサービス提供を担う「社員」です。こうした認識のもと、当社は社員一人ひとりの個性や人権を尊重し、創造性を発揮できる人材育成に努めており、「中期計画2014」においても、経営基盤強化戦略のひとつに人事戦略を掲げています。

人材育成にあたっては、人事理念に基づき、業務知識と顧客満足の両面で力を発揮できる人材づくりを重視しています。同時に、社員一人ひとりが、その能力を十分に発揮できるよう、明るく、働きやすい職場づくりに努めています。

人事理念

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

7つの価値観

●お客様を起点　●イノベーションの創出
●高き倫理観　●本質の追究
●多様な考えを尊重　●チャレンジスピリット　●やり抜く

人材育成

■ 教育施策

人事理念実現のためには、社員一人ひとりが高い専門性と自律的な行動、更に市場環境変化に対応できる能力を身につけることが必要です。当社では人事理念に基づき、制度の的確な運用や戦略的な人事ローテーション、充実した教育体系の構築に取り組んでいます。当社では様々な教育施策の中でも、特に社員個人の能力開発にフォーカスしています。7つの価値観を体現する人材を育成するために、社員に求める能力を明確にし、各種教育施策によって社員の気づき・動機づけを促し、自主的に学習する風土を醸成しています。

社員コミュニケーション

■「2WAY制度」の運用

年に1回、異動希望を含めたキャリアプランについて自己申告を行い、申告内容について部下と上司が話し合う「2WAY制度」を設けています。更に自らのキャリアプランに強い希望を持つ社員は「人事直行便」制度を活用することで、直属の上司に相談することなく自分の意見を直接人事や経営陣に届けることができます。

ワークライフバランス

■ 仕事と家庭の両立を支援する制度

社員のワークライフバランスを支援するために、育児や介護に関わる各種の休職制度を整えている他、ストレスチェックの実施、外部委託カウンセリングの導入等により、仕事と家庭の両立がしやすい職場環境の整備を進めています。

育児休職・育児短時間勤務制度
その他の制度 介護休職制度、ファミリーフレンドリー休暇制度、雇用延長制度、営業支援制度（60歳を超える方の雇用）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「EPAカウンセリング」の導入

ダイバーシティ

■ 女性の活躍支援

管理職に女性が少ない状況にある当社では、「女性の活躍」を最優先で取り組むべき経営課題と認識しています。この課題解決の第一歩として「女性活躍推進プロジェクト」を立ち上げ、活動しました。プロジェクトでも議論の上、2015年度より「育児短時間勤務制度」の適用期間を子どもが小学校3年生の就学を終えるまでに延長しました。

また、女性活躍推進法に基づく行動計画を策定し、ホームページ上に開示しています。

株主・投資家のために

詳しくはこちら http://www.necap.co.jp/company/csr/thinking/shareholder.html

当社はIR活動の基本方針として、企業価値の向上及び収益の適正な還元により、株主・投資家の皆様からの信頼と期待に応えることを目指しています。

また、情報開示においては「株主・投資家の皆様に当社に対する理解を深めていただき、適正な投資判断をいただくよう、有用な情報を適時、公正、公平に開示する」ことを基本姿勢としています。今後も継続的にIR活動の改善・向上に取り組むとともに説明責任を全うし、より透明性の高い企業経営を行っていきます。

株主・投資家とのコミュニケーション

■ 投資家向けのIR活動

機関投資家やアナリストの方々との個別面談を定期的に実施し、可能な限り、社長あるいは財務担当役員が直接説明するようにしています。更に、年2回実施している決算説明会でも、社長と財務担当役員による報告を行っています。

2015年度は、イギリス、香港、シンガポール等で外国人投資家向けのIR活動を実施しました。

決算説明会の様子

地域社会のために

詳しくはこちら http://www.necap.co.jp/company/csr/thinking/contribution.html

当社は、企業理念に沿った独自の社会貢献活動を展開しています。また、NECグループの一員として、「NEC Make-a-Difference Drive（以下、「MDD活動」）」に賛同し、地域コミュニティの活動に参加しています。MDD活動を通して、震災復興等の地域社会の課題解決に貢献するとともに、社会志向のマインドを育むことで、当社グループの企業理念に示されている「より豊かな社会の実現」を目指しています。

2015年度の活動内容	寄贈・活動実施先
わくわく子どもの池プロジェクト（ビオトープを通した環境教育）	●東京都墨田区立第一寺島小学校 ●東京都墨田区立押上小学校
収集物の寄贈（カレンダー、本等）	●NPO法人日本災害救援ボランティアネットワークの「チャリティーカレンダー市」
ネパール中部地震被災者義援金の実施	●特定非営利活動法人ジャパン・プラットフォーム

主な活動

■ 収集活動

MDD活動に沿って、当社では不要カレンダーの寄贈をはじめ、社員が気軽に参加できる取り組みとして、エコキャップや使用済み切手等の収集活動に協力しています。

当社独自の活動「わくわく子どもの池プロジェクト」の様子

詳しくはこちら http://www.necap.co.jp/company/biotop/index.html

Governance 企業統治

コーポレートガバナンス

詳しくはこちら http://www.necap.co.jp/company/csr/governance/index.html

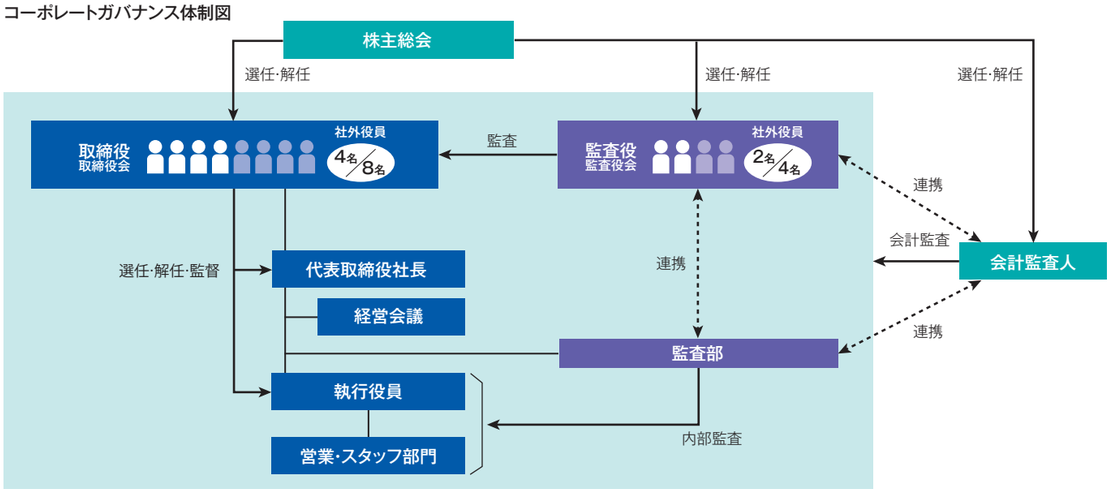
当社は事業活動の基盤として、法規制の遵守はもとより、健全で透明性の高い組織体制の構築と企業運営を推進しています。

当社は、株主をはじめ、地域社会、取引先、社員といった多様なステークホルダーの視点に立って、中長期的観点で経営を監視・監督していくというコーポレート・ガバナンスの強化が、企業の持続的成長を可能にし、企業価値の最大化をもたらすための最重要課題と位置付け、経営の機構改革に取り組んでいます。

ガバナンス一覧表	
定款上の取締役の任期	1年
取締役会の議長	社長
取締役の人数	8名
うち社外取締役の人数	4名
社外取締役のうち独立役員に指定されている人数	2名
2015年度取締役会の開催数	14回
社外取締役の2015年度取締役会への出席率	89%
監査役の人数	4名
うち社外監査役の人数	2名
社外監査役の2015年度取締役会への出席率	96%

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。2015年度は、取締役会を14回開催しました。

取締役会の実効性評価については、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。2016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

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。

監査体制

監査役4名（うち社外監査役2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。

社外役員の登用

社外役員	選任理由
名和 高司 独立役員	企業経営全般に対し、高い見識と豊富な経験をもとに社外の客観的見地から当社に対する経営上の助言を得ること等を目的として当社から要請し、招聘したものであります。 当社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、各種ステークホルダーの利益保護の観点から当社経営に資することができると判断されるため、独立役員に指定しております。
青木 克寿	企業経営全般に対し、高い見識と豊富な経験をもとに社外の客観的見地から当社に対する経営上の助言を得ること等を目的として当社から要請し、招聘したものであります。
板谷 正徳 独立役員	企業経営全般に対し、高い見識と豊富な経験をもとに社外の客観的見地から当社に対する経営上の助言を得ること等を目的として当社から要請し、招聘したものであります。 当社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、各種ステークホルダーの利益保護の観点から当社経営に資することができると判断されるため、独立役員に指定しております。
諏訪原 浩二	企業経営全般に対し、高い見識と豊富な経験をもとに社外の客観的見地から当社に対する経営上の助言を得ること等を目的として当社から要請し、招聘したものであります。
船津 義和	長年にわたり経理部門の業務に従事しており、経理に関する専門的見地から監査体制強化に助言を得ること等を目的として当社から要請し、招聘したものであります。
松本 康子	長年にわたり経営企画部門の業務に従事しており、経営に関する専門的見地から監査体制強化に助言を得ること等を目的として当社から要請し、招聘したものであります。

役員報酬

役員報酬については、取締役会の任意の諮問機関として、過半数が社外取締役で構成される報酬委員会を設置し、報酬に関する方針・水準・制度について審議しています。報酬は、「監督報酬」「執行報酬」「監査報酬」から構成されており、執行報酬については、短期・中長期の経営目標に対する取締役のコミットメントを促すべく、変動部分を含む報酬としています。

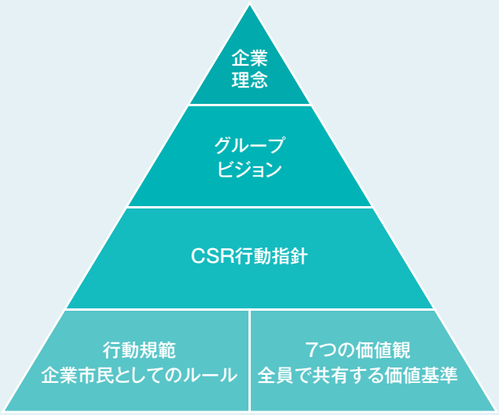
Governance 企業統治

CSRマネジメント

詳しくはこちら http://www.necap.co.jp/company/csr/sustainability/index.html

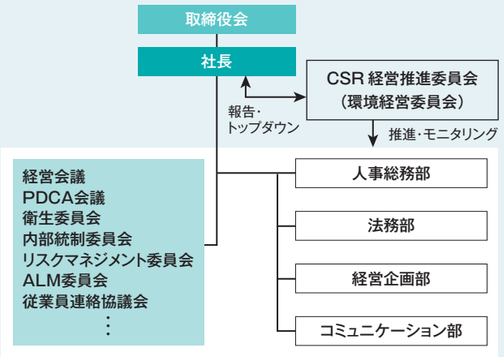
理念体系

当社は企業理念に沿って、事業活動そのものが豊かな社会の実現につながることを目指しています。一人ひとりが「行動規範」「7つの価値観」を常に心にとどめながら活動し、活動の際に指針となるのが「CSR行動指針」です。これによりグループビジョンを実現し、事業継続・サステナビリティの観点から、「事業活動そのものが社会貢献となる経営」、すなわち「CSV経営」を目指します。



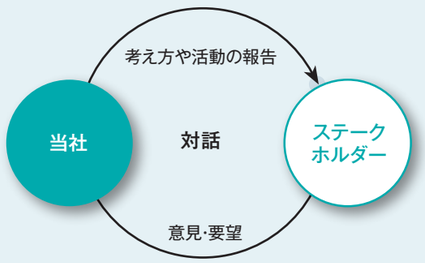
CSR推進体制

当社では、代表取締役社長を委員長、全執行役員を構成員とする「CSR経営推進委員会」を設置し、CSRに関する注力課題や主要施策等について定期的に議論しています。2015年度は、情報セキュリティ対策についての議論やマテリアリティ特定検討等をテーマに計3回開催しました。今年度は、ステークホルダーとの対話やISO14001新規格移行等について重点的に議論を進める計画です。



ステークホルダーとの対話

当社はCSR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。



主な対話の方法

お客様	セミナー・勉強会の開催等
社員	全社員と社長との対話会、職場環境に関するアンケート等
株主・投資家	会社説明会、株主総会開催、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）、各地域イベントへの参加等
環境	NECグループ会社との交流内部監査等

コンプライアンスの考え方と推進体制

当社グループでは、「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、当社グループ各社の役員及び社員が、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。

また、これを確実に実行していくため、当社グループ各社の役員及び社員を対象としたコンプライアンス教育を実施するとともに、社内報等により、コンプライアンスに関する啓発と情報発信を実施しています。

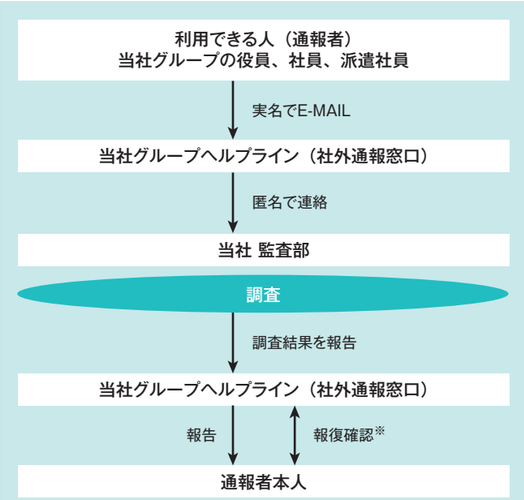
コンプライアンスの推進体制としては、四半期ごとに開催される内部統制委員会において、グループ全社の取り組みを横断的に統括しています。

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

■ 内部通報制度

不正行為に気付いた社員が、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。

内部通報の流れ（ヘルプライン）



※ 報復確認：
調査結果の報告から1ヵ月後、通報者に対し、通報内容に絡んで何らかの不利益取り扱いがなかったか確認を行う。

■ 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、以下の通り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。

反社会的勢力に対する基本方針

1. 反社会的勢力とは一切の関係を遮断します。
2. 不法・不当な要求はこれを拒絶し、裏取引や資金提供を行いません。また、必要に応じ法的対応を行います。
3. 反社会的勢力への対応は、外部専門機関と連携しつつ、組織的かつ法的に対応します。

■ 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」によって、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。

行動規範における基本姿勢

1. 私たちは、あらゆる企業活動の場面において、関係法令及びこの規範をはじめとする社内規程を常に遵守し、すべての企業活動が正常な商習慣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、お客様、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、関係法令及び社内規程に従って、適正に業務を遂行し、不正な会計処理及び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。

Governance 企業統治

■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ています。具体的には、年1回Web研修を実施する他、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。

2015年度実績

研修名	受講者数	対象
コンプライアンス研修（Web）	735名	グループ社員全員
インサイダー取引防止セミナー	約200名	グループ社員
貸金業従事者研修（Web）	228名	当社社員
貸金業法講習	228名	グループ社員

内部統制システム

当社は「内部統制システムの整備に関する基本方針」に基づき、代表取締役社長の指導のもと、取締役及び社員が一丸となって実行するものとし、不断の見直しによってその改善を図ることで、適法かつ効率的な企業体制を整備しています。

■内部統制委員会の設置

代表取締役社長を委員長とする内部統制委員会を設置し、当社グループ全社での内部統制システムの構築、推進、維持、強化に関する方針の協議、内部監査の強化、規程類や諸制度の整備・改善、各種研修の実施等を積極的に推進し、コンプライアンスの徹底及び効率的な職務執行の推進を目指しています。また、金融商品取引法に基づく「財務報告の信頼性確保」の観点からも体制の維持・改善を図り、財務報告の信頼性・適正性の確保に努めています。

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り、会計上の損失ばかりでなく、補償や賠償等の発生、信用の失墜の結果、その後の企業経営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勘案しながらリスクテイキングをコントロールすることを通して、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を認識し、適切に管理することで、経営の健全性と効率性を確保するよう努めています。具体的には、不測の事態発生時のリスクを回避、極小化するため、リスクを想定・分類した形でリスク管理規程を整備するとともに、代表取締役社長を委員長とするリスクマネジメント委員会を設置し、リスク全般の把握、対応策の協議及びリスク発生時の迅速かつ適切な情報伝達、指揮命令の徹底等を行う危機管理体制を整備しています。

リスクマネジメント委員会では定量的なアプローチでのリスクマネジメントも実施しており、信用リスク・金利リスク等各種リスクを統一的な尺度で測り、計測された各種リスク量を合算して、経営体力と対比し、その結果から、バランスシートの健全性が維持されていることの確認を行っています。

また、全社的なリスク管理統括部署として統合リスク管理部を設置し、連結レベルでのリスクの把握及びリスク管理活動の推進を行っております。

■BCP策定

当社は東日本大震災を契機に、経営の最重要課題のひとつとしてBCP（Business Continuity Plan：事業継続計画）を策定し、それを運用・向上させる仕組みの強化に取り組んできました。

当社は大規模震災等が発生した場合には、事業継続及び早期復旧を目指し、次頁の実行指針に基づき業務に取り組みます。

目的	実行指針
社員の安全確保	社員の安全確保を最優先とし、安否状況の確認及び対応策を実施する。また、二次災害の防止に努める。
取引先の信頼確保	業務継続に必要な体制を整備し、災害発生後速やかに復旧活動を行い、取引先への影響を最小限にとどめる。
社員の雇用維持	災害発生後、速やかに復旧対応を行い、事業を継続し、事業規模を維持する。

更に災害等発生時に上記実行指針を達成するため、災害対応本部を設置して一次対応及び早期復旧を実行、事業継続活動が必要となる場合には代表取締役社長を本部長とする緊急事態対策本部を設置し、事業継続計画に沿って事業継続活動を実行していきます。

また、緊急時対応要領にて、各対策本部メンバーの具体的実施事項を定め、上記実行指針に基づいて活動できるよう準備しています。更に、メンバー選任時には、BCPの取り組みや各自の役割等を周知する他、優先継続業務選定及び遂行要員選任を行い、緊急時における事業継続能力の確保を図っています。

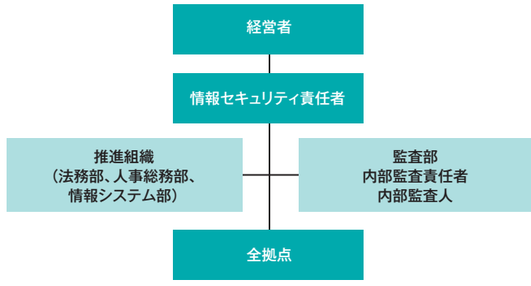
情報セキュリティの考え方

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的として、情報セキュリティに関する基本方針を以下の通り定めます。

情報セキュリティ基本方針

1. 当社は、情報セキュリティ管理体制を確立し、情報資産の適切な管理に努めます。
2. 当社は、情報セキュリティに関する社内規程を整備、実施します。
3. 当社は、情報セキュリティの確保に必要な教育を適宜実施します。
4. 当社は、適切な人的・組織的・技術的施策を講じ、情報システムおよび情報資産に対する不正侵入、情報漏えい、改ざん、紛失・盗難、破壊、利用妨害等が発生しないよう努めます。
5. 当社は、万一情報セキュリティ上の問題が発生した場合には、すみやかにその原因を究明し、その被害を最小限に止めるよう努めます。
6. 当社は、情報セキュリティに関係する法令、その他の社会的規範を遵守します。
7. 当社は、前各号の活動を継続的に見直し、改善に努めます。

情報セキュリティ管理体制図



■ISO27001認証取得

2006年に情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格であるISO27001の認証を取得しています。ISO27001は、組織が保有する情報に関わる様々なリスクを適切に管理し、組織の価値向上をもたらすISMSの国際規格です。

ISO/IEC 27001
JQA-IMO333

■個人情報保護への取り組み

お客様の個人情報を適切に保護するため、「個人情報保護ポリシー」を制定し、このポリシーに従い情報を取り扱っています。

■情報セキュリティ施策

2015年度は、次の施策等を通して、情報セキュリティレベルの向上に努めました。

- BCP/DR対策を更に推進するため、FISC安全対策基準（設備基準）に準拠した、安全・安心な最新のデータセンターへ移転完了
- USBメモリー/CD等の電子記録媒体への書込み禁止等、情報漏洩に繋がる大容量データの持出を物理的に制限
- 役員及び社員に年2回の情報セキュリティ教育を実施し啓発活動を推進
- 中途入社者、及び派遣社員に対し、入社当日に情報セキュリティ教育を実施

役員一覧

代表取締役社長
安中 正弘

1976年4月　日本電気株式会社 入社
2001年4月　同社 ITソリューション
　　マーケティング事業本部
　　パッケージソリューション推進本部長
2007年4月　同社 システム・サービス事業本部
　　副事業本部長
2008年4月　同社 支配人
2009年4月　同社 執行役員
2012年4月　当社 顧問
　　6月　当社 代表取締役社長（現任）

代表取締役
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（現任）

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（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（現任）

取締役（2016年6月27日現在）

代表取締役社長	安中 正弘
代表取締役	今関 智雄
取締役	青木 良三
	手塚 修一
	名和 高司※1、2
	青木 克寿※1
	板谷 正德※1、2
	諏訪原 浩二※1

※1 名和高司氏、青木克寿氏、板谷正德氏、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德氏は、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（2016年6月27日現在）

監査役（常勤）	渋谷 辰興
	本間 郁夫
監査役	船津 義和※3
	松本 康子※3

※3 船津義和氏及び松本康子氏は、社外監査役です。

社外取締役メッセージ

一橋大学大学院
国際企業戦略研究科
国際経営戦略コース　教授
名和 高司

「中期計画2014」の2年目として、海外事業の早期立ち上げ、NECとの事業連携の基礎固め及び太陽光発電事業、電気自動車の充電インフラ整備に代表されるCSVへの取り組み具体化等、アーリーサクセスが見られたことを評価します。今後、こうした取り組みをいかに加速させるかが重要であると考えます。

当社のコーポレートガバナンスは、コーポレートガバナンスコードに真摯に対応しており、大変きちんとした印象を受けます。その中で、私が社外取締役としてできることは、様々な視点を提供し、視野を広げ、CSV経営の推進のお手伝いをすることだと認識しています。日本と海外のビジネスをつなぐ国際経営戦略の教授として、当社のお客様側の立場の社外取締役として、少数株主の代表として、独立した立場で当社の企業活動が一般常識に沿っているかをチェックすると共に、中長期的な目線で会社の目指す方向性について活発な議論を交わしていきたいと思います。

CSV経営の実現には社員一人ひとりが自分事としてCSVをとらえることが必要です。社会課題を解決するだけでなく、相応の収益を伴うことがCSV経営です。これまでのヘルスケア、再生エネルギー、農業分野等、ダイレクトにCSVを想起する案件のみならず、社員一人ひとりが自身の仕事がどう社会課題の解決に結びついているのか、現場レベルで考え、意識改革を進めるよう会社に提言していきたいと考えます。

元野村ホールディングス株式会社
取締役
板谷 正德

経営環境の変化は、特に、当社の提供するサービス分野（金融、ICT関連等）で著しい。企業理念、グループビジョン、中期計画を全社で共有し、実行している当社のアプローチは正鵠を射ているし、その内容も妥当である。また、その実行状況についても違和感はない。激変する環境では、計画を実行する「行動」が重要であり、変化に合わせ柔軟に対応を「変えていくこと」も必要である。役職員の主体的取り組みが鍵となる。執行を担当する取締役、執行役員、幹部職員について、取締役会、部店長会議、諸々の説明、議論の機会を通じて観察しており、満足できる。

当社は、コア領域の完成・拡充に加え、新事業へ取り組んでいる。必要な人材の確保、育成が重要となる。経営が真剣に取り組んでいるが、今後の目標達成に十分か、事業計画と適合しているか、引き続き注視したい。

最近のガバナンス強化の動きについては、当社ではこれまでも積極的に取り組んでおり、新たなコードやルールを遵守しているかの段階はすでに卒業している。実効性があるかを自問し、更なる進化を目指していきたい。ガバナンスの強化は企業行動の能動性を高めることにつながる。金融分野での経営経験を活かした第三者の視点からの監督等を通じて責務を果たしたい。また、当社の場合にも、連結ベースの活動の監督が重要であることはいうまでもない。更に、実際の活動においては、監査役会との連携も不可欠である、と考えている。

連結貸借対照表

（単位:百万円）

	前連結会計年度（平成27年3月31日）	当連結会計年度（平成28年3月31日）
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	43,249	**30,254**
受取手形	21	**–**
割賦債権	15,544	**17,090**
リース債権及びリース投資資産	396,916	**413,200**
賃貸料等未収入金	16,726	**17,633**
営業貸付金	174,265	**189,265**
買取債権	20,146	**17,135**
営業投資有価証券	9,167	**6,399**
販売用不動産	46,605	**39,698**
前払費用	476	**618**
未収還付法人税等	1,805	**174**
繰延税金資産	3,987	**4,140**
その他	11,319	**12,442**
貸倒引当金	△8,591	**△7,601**
流動資産合計	731,642	**740,452**
固定資産		
有形固定資産		
賃貸資産		
賃貸資産	45,359	**46,099**
賃貸資産合計	45,359	**46,099**
社用資産		
建物（純額）	373	**313**
器具備品（純額）	280	**266**
機械及び装置（純額）	234	**3,117**
建設仮勘定	322	**–**
社用資産合計	1,211	**3,697**
有形固定資産合計	46,570	**49,797**
無形固定資産		
賃貸資産		
賃貸資産	1,028	**939**
賃貸資産合計	1,028	**939**
その他の無形固定資産		
ソフトウエア	3,938	**3,341**
ソフトウエア仮勘定	19	**230**
のれん	6,532	**5,454**
その他	23	**23**
その他の無形固定資産合計	10,512	**9,049**
無形固定資産合計	11,540	**9,988**
投資その他の資産		
投資有価証券	11,015	**19,435**
破産更生債権等	7,145	**6,879**
長期前払費用	604	**607**
繰延税金資産	1,750	**1,698**
その他	1,906	**2,468**
貸倒引当金	△3,444	**△2,384**
投資その他の資産合計	18,978	**28,704**
固定資産合計	77,089	**88,490**
資産合計	808,732	**828,943**

（単位:百万円）

	前連結会計年度（平成27年3月31日）	当連結会計年度（平成28年3月31日）
負債の部		
流動負債		
支払手形	3,834	**1,123**
買掛金	12,434	**12,770**
短期借入金	12,832	**24,873**
1年内返済予定の長期借入金	186,424	**154,180**
1年内償還予定の社債	15,000	**10,000**
コマーシャル・ペーパー	66,000	**107,000**
債権流動化に伴う支払債務	5,898	**9,219**
未払金	751	**1,443**
未払費用	4,300	**4,026**
未払法人税等	166	**2,865**
賃貸料等前受金	4,357	**9,546**
預り金	7,988	**3,738**
前受収益	425	**376**
賞与引当金	608	**617**
その他	295	**572**
流動負債合計	321,318	**342,353**
固定負債		
社債	40,000	**50,000**
長期借入金	322,969	**316,739**
債権流動化に伴う長期支払債務	7,874	**7,184**
退職給付に係る負債	1,811	**1,975**
その他	8,830	**9,662**
固定負債合計	381,486	**385,562**
負債合計	702,804	**727,916**
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	64,890	**67,277**
自己株式	△0	**△0**
株主資本合計	73,314	**75,701**
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	1,145	**805**
繰延ヘッジ損益	△420	**△597**
為替換算調整勘定	262	**197**
退職給付に係る調整累計額	66	**△103**
その他の包括利益累計額合計	1,054	**302**
非支配株主持分	31,558	**25,023**
純資産合計	105,927	**101,026**
負債純資産合計	808,732	**828,943**

連結損益計算書

（単位:百万円）

	前連結会計年度 (自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)	**当連結会計年度 (自 平成27年4月1日 至 平成28年3月31日)**
売上高	213,853	**202,637**
売上原価	193,071	**181,391**
売上総利益	20,782	**21,245**
販売費及び一般管理費	14,739	**16,374**
営業利益	6,043	**4,870**
営業外収益		
受取利息	26	**16**
受取配当金	26	**38**
投資有価証券売却益	6	**14**
持分法による投資利益	33	**43**
為替差益	–	**897**
投資事業組合等投資利益	188	**147**
還付加算金	5	**30**
償却債権取立益	83	**–**
その他	37	**112**
営業外収益合計	408	**1,300**
営業外費用		
支払利息	53	**44**
投資事業組合等投資損失	67	**49**
固定資産廃棄損	3	**19**
投資有価証券評価損	16	**12**
為替差損	1,539	**–**
その他	37	**13**
営業外費用合計	1,718	**139**
経常利益	4,733	**6,031**
特別損失		
減損損失	308	**–**
特別損失合計	308	**–**
税金等調整前当期純利益	4,425	**6,031**
法人税、住民税及び事業税	455	**3,014**
法人税等調整額	2,729	**188**
法人税等合計	3,185	**3,203**
当期純利益	1,239	**2,828**
非支配株主に帰属する当期純損失（△）	△1,577	**△505**
親会社株主に帰属する当期純利益	2,816	**3,334**

連結包括利益計算書

（単位:百万円）

	前連結会計年度 (自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)	**当連結会計年度 (自 平成27年4月1日 至 平成28年3月31日)**
当期純利益	1,239	**2,828**
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	887	**△320**
繰延ヘッジ損益	△94	**△81**
為替換算調整勘定	146	**△65**
退職給付に係る調整額	177	**△170**
持分法適用会社に対する持分相当額	60	**△116**
その他の包括利益合計	1,178	**△754**
包括利益	2,418	**2,074**
（内訳）		
親会社株主に係る包括利益	3,988	**2,582**
非支配株主に係る包括利益	△1,569	**△508**

連結株主資本等変動計算書

当連結会計年度(自 平成27年4月1日 至 平成28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	64,890	△0	73,314
会計方針の変更による累積的影響額					–
会計方針の変更を反映した当期首残高	3,776	4,648	64,890	△0	73,314
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			3,334		3,334
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）					
当期変動額合計	–	–	2,386	–	2,386
当期末残高	3,776	4,648	67,277	△0	75,701

（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	1,145	△420	262	66	1,054	31,558	105,927
会計方針の変更による累積的影響額							–
会計方針の変更を反映した当期首残高	1,145	△420	262	66	1,054	31,558	105,927
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							3,334
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	△339	△177	△64	△170	△751	△6,535	△7,287
当期変動額合計	△339	△177	△64	△170	△751	△6,535	△4,900
当期末残高	805	△597	197	△103	302	25,023	101,026

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 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成27年4月1日 至 平成28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	4,425	**6,031**
減価償却費	8,479	**9,572**
減損損失	308	**717**
のれん償却額	1,077	**1,077**
貸倒引当金の増減額（△は減少）	△5,602	**△2,050**
賃貸資産処分損引当金の増減額（△は減少）	△255	**–**
賞与引当金の増減額（△は減少）	△40	**9**
災害損失引当金の増減額（△は減少）	△2	**–**
退職給付に係る負債の増減額（△は減少）	239	**14**
受取利息及び受取配当金	△52	**△54**
資金原価及び支払利息	5,220	**4,795**
持分法による投資損益（△は益）	△33	**△43**
為替差損益（△は益）	5,421	**△3,444**
投資有価証券売却損益（△は益）	△6	**△14**
投資有価証券評価損益（△は益）	16	**12**
割賦債権の増減額（△は増加）	△4,241	**△1,546**
リース債権及びリース投資資産の増減額（△は増加）	2,744	**△16,284**
営業貸付金の増減額（△は増加）	△37,429	**△14,999**
売上債権の増減額（△は増加）	△175	**△885**
買取債権の増減額（△は増加）	528	**3,011**
営業投資有価証券の増減額（△は増加）	△5,384	**2,768**
販売用不動産の増減額（△は増加）	△38,697	**5,323**
賃貸資産の取得による支出	△27,770	**△6,126**
賃貸資産の売却による収入	5,205	**1,097**
仕入債務の増減額（△は減少）	2,460	**△2,535**
その他	3,299	**△816**
小計	△80,264	**△14,369**
利息及び配当金の受取額	51	**59**
利息の支払額	△5,263	**△4,898**
法人税等の支払額	△3,125	**△508**
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	△88,601	**△18,004**

（単位:百万円）

	前連結会計年度 (自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成27年4月1日 至 平成28年3月31日)
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有価証券の償還による収入	1,000	**–**
社用資産の取得による支出	△991	**△3,329**
投資有価証券の取得による支出	△4,528	**△11,912**
投資有価証券の売却による収入	342	**176**
投資有価証券の償還による収入	6,056	**2,320**
貸付けによる支出	–	**△15**
貸付金の回収による収入	49	**49**
その他	550	**38**
投資活動によるキャッシュ・フロー	2,478	**△12,673**
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）	△5,523	**12,716**
コマーシャル・ペーパーの純増減額（△は減少）	29,000	**41,000**
長期借入れによる収入	133,242	**156,862**
長期借入金の返済による支出	△104,751	**△192,753**
債権流動化による収入	1,000	**10,133**
債権流動化の返済による支出	△5,714	**△7,502**
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**
配当金の支払額	△946	**△947**
非支配株主への配当金の支払額	△3,401	**△8,832**
非支配株主からの払込みによる収入	29,575	**2,805**
財務活動によるキャッシュ・フロー	92,480	**18,482**
現金及び現金同等物に係る換算差額	150	**△428**
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	6,507	**△12,623**
現金及び現金同等物の期首残高	36,693	**43,200**
現金及び現金同等物の期末残高	43,200	**30,577**

会社概要／株式情報

会社概要（2016年3月末現在）

商号	NECキャピタルソリューション株式会社 (NEC Capital Solutions Limited)
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　安中 正弘
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	550名（連結686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 （2016年7月末現在）	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	29拠点

株式情報（2016年3月末現在）

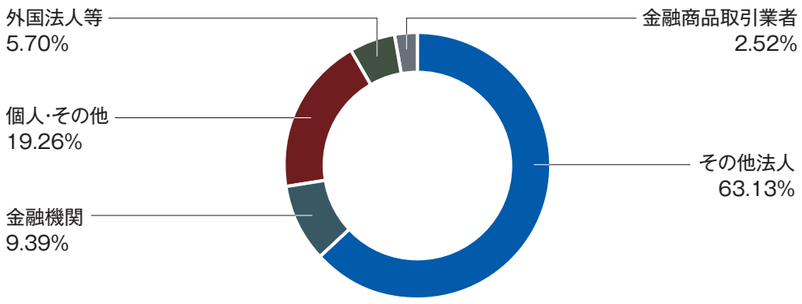
株式の状況

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	17,492名

大株主の状況

株主名	所有株式数（千株）	所有比率（%）
日本電気株式会社	8,110	37.66
三井住友ファイナンス&リース株式会社	5,390	25.03
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	787	3.65
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	406	1.88
立花証券株式会社	371	1.72
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	300	1.39
日本証券金融株式会社	206	0.95
三井住友信託銀行株式会社	200	0.92
住友生命保険相互会社	200	0.92
CBNY DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	177	0.82

所有者別株式分布状況



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、様々な要因により、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。