

|| 企業調査レポート ||

NEC キャピタルソリューション

8793 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 10 月 21 日 (水)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2021 年 3 月期業績予想	01
2. 「中期計画 2020」 経営目標	01
3. CSV 経営の実現を目指して	01
■ 会社概要	02
■ 事業概要	04
■ 強み	07
■ 業績動向	08
1. 2021 年 3 月期第 1 四半期業績	08
2. セグメント業績	08
3. 営業資産残高の状況	10
■ 今後の見通し	11
1. 2021 年 3 月期業績予想	11
2. 中期計画	12
■ CSV 経営の実現を目指して	14
■ 株主還元	15

■ 要約

NEC 製品の販売金融から投融資やファンド組成等金融サービスを多角化。社会課題の解決と企業の利益創出が両立する CSV 経営を目指す

NEC キャピタルソリューション<8793>は、NEC<6701>の持分法適用会社、NEC 製品を含む情報通信機器、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（売上債権買取）、融資、集金代行業務等を展開する。ICT 製品以外の取り扱いを徐々に増やし、サービス領域を拡大してきた。さらに、高付加価値な事業への転換を目指し、投融資やファンド組成等の金融サービスに取り組む等、多角化を図っている。社会課題の解決と企業の利益創出が両立する CSV 経営（Creating Shared Value = 共通価値創造）を目指している。

1. 2021 年 3 月期業績予想

2021 年 3 月期業績予想については、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）に伴う影響等によるファンドのイグジット収益の減少や与信コストの増加等を織り込み、売上高 220,000 百万円（前期比 0.3% 減）、営業利益 6,500 百万円（同 21.6% 減）、経常利益 6,500 百万円（同 28.5% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 4,000 百万円（同 21.8% 減）を見込んでいる。

2. 「中期計画 2020」経営目標

同社はグループビジョンとして、「お客様と共に、社会価値向上を目指して、グローバルに挑戦するサービス・カンパニー」を掲げている。このグループビジョンは、目の前の変化に対応するだけでなく、中長期的に目指す揺るぎない方向性を定め、全社員が心を一つにして経営を進めていくために、2013 年 10 月に策定されたものである。10 年後の「ありたい姿」を明確に描き、その達成に向け 3 段階に分けたロードマップを作成した。

2020 年 3 月期で第 2 段階である「中期計画 2017」が終了した。「中期計画 2020」はグループビジョンを実現していくという壮大な流れの中の最終段階と言える。「中期計画 2020」では、With/After コロナ時代において、ビジネスチャンスとして事業機会を確実に捉え、金融と ICT で社会の変革を先導する。収益性を重視しながら各種取り組みの推進により、2023 年 3 月期には、営業利益 11,000 百万円（2020 年 3 月期実績比 32.7% 増）、経常利益 12,000 百万円（同 32.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 7,500 百万円（同 46.6% 増）と過去最高益を目指す。

3. CSV 経営の実現を目指して

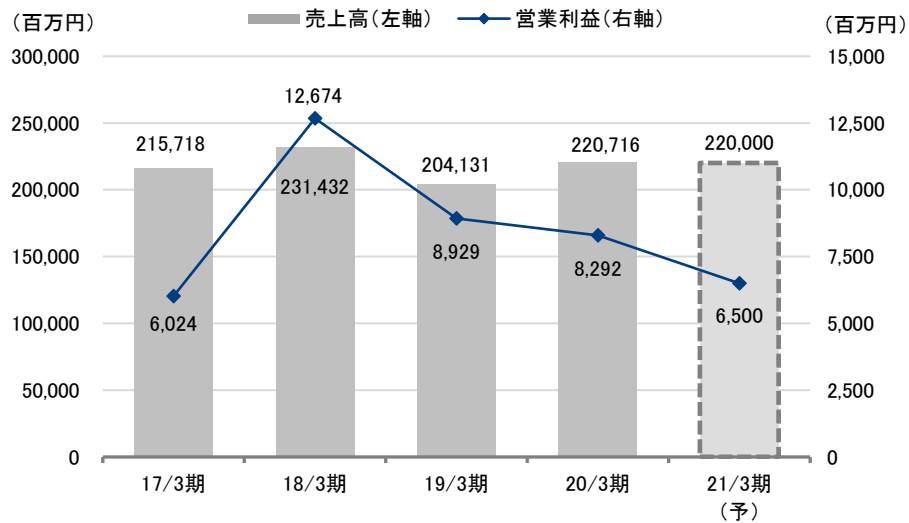
2013 年 10 月に策定された同社のグループビジョンは、社会課題の解決と企業の利益創出が両立する CSV 経営の考え方を採用している。それまでも、環境に配慮した事業活動を推進し、社会課題の解決を推進してきたが、社会と企業双方に共通の価値を生み出す CSV 経営という考え方を根底に置き、事業そのものが社会課題の解決につながる取り組みを加速していく考えだ。既存事業であるコア領域と新事業の両輪で、社会・ICT インフラの整備、地域社会・経済の活性化、地球温暖化の防止、高齢社会への対応等に取り組んでいる。

要約

Key Points

- ・ NEC との戦略的なパートナーシップで連携
- ・ 10 年間のロードマップの最終段階「中期計画 2020」を策定
- ・ 新事業において、4 つの領域（エネルギー、観光、農業、ヘルスケア）への取り組みを進める

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

NEC 製品のリース事業から投融資・ファンド組成等金融サービスを多角化

同社は、NEC の持分法適用会社として、NEC 製品をはじめとする情報通信機器のリースのほか、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、集金代行業務等を展開する。ICT 製品以外の取り扱いを徐々に増やすとともに、投融資やファンド組成等に取り組む等サービス領域を拡大し、高付加価値な事業への転換を目指している。

「NEC との戦略的な連携」「ICT に関する豊富な知見」「幅広い金融ソリューション」という 3 つの強みが培われ、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、「社会価値」の向上と「経済価値」の創出の両方を図りながら持続的な成長を目指す CSV 経営の実現に向けて取り組みを進めている。

NEC キャピタルソリューション

8793 東証 1 部

2020 年 10 月 21 日 (水)

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

会社概要

同社の沿革は、NEC 製品の販売金融機能を担う会社として 1978 年に創立したところから始まる。創立以来、リースを中心とする賃貸・割賦事業において ICT をはじめとした各種機器・設備のリースに加え、ファイナンスメニューを提供してきた。2005 年に東証 2 部に上場、2006 年に東証 1 部に指定変更されている。金融ソリューションの幅を広げ、2008 年に社名を「NEC キャピタルソリューション株式会社」に変更。2009 年には (株) リサ・パートナーズ*と資本業務提携を行う等、より高付加価値な事業への転換に取り組んでいる。リーマンショックや東日本大震災といった経済の停滞期にも積極的に事業の多角化を推進してきた。

* リサ・パートナーズ：2010 年 12 月に同社が完全子会社化した。

沿革表

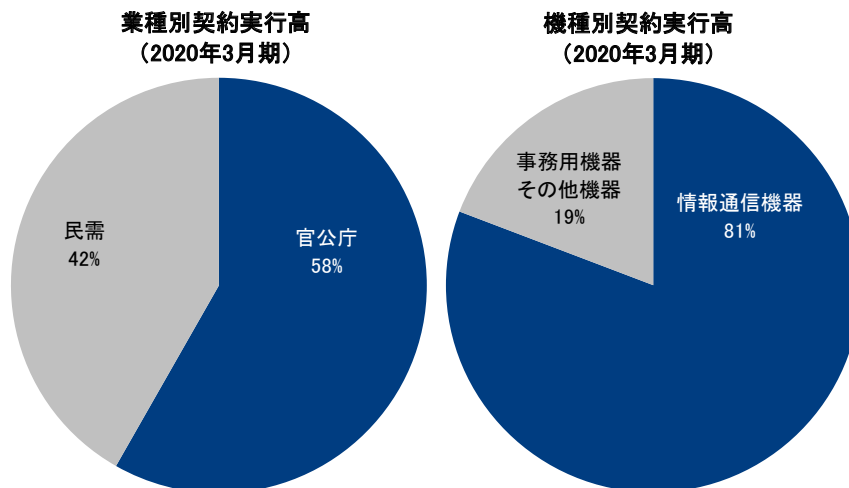
年月	沿革
1978年11月	「日本電気リース株式会社」として東京・大阪で営業開始（資本金 72 百万円）
1979年 3月	リース事業協会 賛助会員入会
1979年 9月	資本金 100 百万円に増資
1987年 9月	リース事業協会 普通会員入会
1989年 4月	資本金 400 百万円に増資
1996年 3月	稼働資産残高（購入価格ベース）1 兆円突破
1999年 5月	資本金 800 百万円に増資
1999年12月	「ISO14001」の認証取得
2002年 2月	社名を「エヌイーシーリース株式会社」に変更
2004年 6月	社名を「NEC リース株式会社」に変更
2004年 7月	資本金 1,041 百万円に増資
2005年 2月	資本金 3,776 百万円に増資 東京証券取引所市場第 2 部に上場
2006年 3月	東京証券取引所市場第 1 部銘柄指定 「ISO27001」の認証取得
2007年10月	「NL アセットサービス株式会社」を設立
2008年 4月	「リポートテクノロジーサービス株式会社」を設立
2008年11月	社名を「NEC キャピタルソリューション株式会社」に変更
2010年12月	(株) リサ・パートナーズを子会社化
2012年 4月	NL アセットサービスを「キャピテック株式会社」に社名変更 「イノベーター・ベンチャー投資事業有限責任組合」を設立
2012年10月	香港に「日本電気租賃香港有限公司」を設立
2012年12月	シンガポールに「NEC Capital Solutions Singapore Pte. Limited」を設立
2013年12月	マレーシアに「NEC Capital Solutions Malaysia Sdn. Bhd.」を設立
2015年10月	リポートテクノロジーサービス (株) がキャピテック (株) を吸収合併し、 社名を「キャピテック&リポートテクノロジーサービス株式会社」に変更
2016年 5月	タイに「NEC Capital Solutions (Thailand) Ltd.」を設立
2018年 9月	「ISO9001」の認証取得（官公社会システム営業本部）

出所：ホームページよりフィスコ作成

■ 事業概要

**幅広い金融サービスに加え、
 長年の取扱経験から得た ICT の知見を有する。
 日本全国の官公庁・自治体との取引実績を持つ。
 リサ・パートナーズは全国の地域金融機関とのネットワークを持つ。**

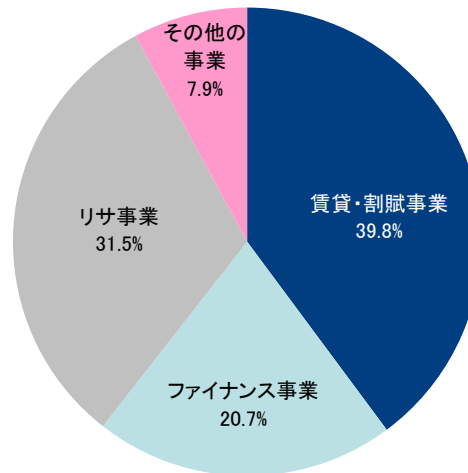
同社のビジネスは、リースから企業向け融資、債権流動化に加えファンド組成やエクイティ出資まで幅広い金融ソリューションを提供する。NEC 製品の販売金融機能を担うために設立された経緯から、NEC と連携しながら成長してきた。業種別契約実行高（2020 年 3 月期実績ベース）の過半を占める官公庁・自治体向けを例にとると、NEC をはじめとしたベンダーが ICT 技術を活用したソリューションを提供し、業務効率化や公共サービスの質の向上に寄与している。同社はそうしたソリューションを、官公庁・自治体の単年度予算に合う契約形態で金融面でサポートしてきた。国内に約 30 ヶ所の拠点、全国約 1,800 の自治体に指名参加申請登録を行うなど、日本全国の官公庁や自治体に取り引実績を持ち同社の顧客基盤を構成している。長年取引を行っている経験から、官公庁や自治体の仕事の進め方や特性などのノウハウを蓄積しており、公共のインフラ整備等、社会基盤構築を金融面からサポートしている。また 2020 年 3 月期の機種別契約実行高では、ICT 機器が 8 割程度を占めており、NEC と共に成長してきた経緯から ICT 機器の取扱に強みを持つ。ICT 機器の導入から管理運用までをサービス料の支払いで提供する「PIT マネージドサービス」等、長年の ICT 取扱の経験と金融サービスを融合させたサービスを提供するなど、顧客の様々な要望に応える体制を整えている。



出所：決算補足資料よりフィスコ作成

同社の事業セグメントは、賃貸・割賦事業を中核に、ファイナンス事業、リサ事業、その他の事業の 4 つに分かれる。売上総利益（2020 年 3 月期実績ベース）による構成比は、賃貸・割賦事業 39.8%、ファイナンス事業 20.7%、リサ事業 31.5%、その他の事業 7.9% であった。

事業概要

 セグメント別売上総利益構成比
 (2020年3月期)


出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 賃貸・割賦事業

情報・事務用機器、産業・土木・建設機械等の賃貸（リース・レンタル）及び割賦販売業務等を手掛ける。メーカー系リース会社として培ってきたノウハウを活かし、機器に保守サービスを組み合わせたメンテナンスリースや、ベンダー向けに商品販売におけるファイナンスサービスの提供を行うベンダー・ファイナンス・プログラム等を展開している。官公庁・自治体と多くの取引実績があり、社会・ICT インフラの整備や地域社会・経済の活性化を金融面から支えている点も特徴となる。また、近年は、太陽光パネル等のエネルギー関連設備、建物等、取り扱う営業資産の多様化を進めているほか、エネルギー会社・省エネ・ESCO（効果保証付き省エネサービス）等の事業者と連携し、資金調達も含めた省エネサービスを工場・商業施設・オフィスビル等を所有または使用している企業向けに提供している。

(2) ファイナンス事業

金銭の貸付（融資）業務、ファクタリング業務及び営業目的の収益を得るために所有する有価証券の投資業務等を行う。ファイナンス事業は金利手数料のみが売上高に計上されるが、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るため、ファイナンス事業と賃貸・割賦事業では売上総利益が同額であっても売上高には大きな差が発生する。

(3) リサ事業

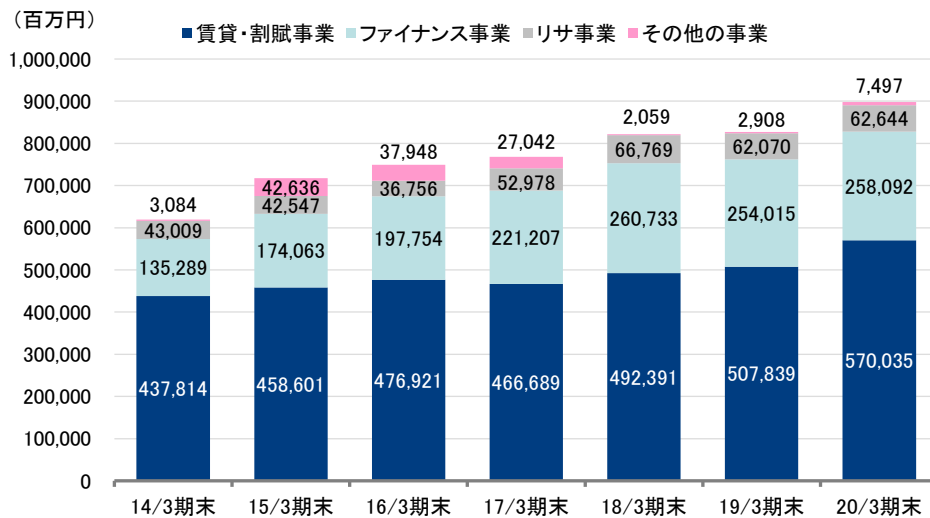
子会社リサ・パートナーズが企業投資、債権投資、不動産、ファイナンス及びアドバイザー業務を展開している。幅広い分野のプロフェッショナルが集結していることから、事業成長支援から資本効率改善、債権の健全化や不動産の有効活用まで、ワンストップで多面的な機能・サービスの提供が可能である。全国的に高まる中小企業の事業承継ニーズに対して、地域金融機関との協業による事業承継支援事業など、中小企業向け事業承継ソリューションを拡充している。また、金融法人向けに軸足をおいて営業活動を展開してきた経緯から、全国 180 を超える地域金融機関とのネットワークといった同社とは異なる顧客基盤を持つ。

事業概要

(4) その他の事業

物品売買、賃貸取引の満了・中途解約に伴う物件売却、手数料取引、ベンチャー企業向け投資、ヘルスケア関連業務（ヘルスケア&メディカル投資法人<3455>）及び太陽光発電売電業務等を行う。100%子会社であるキャピテック&リポートテクノロジーサービス（株）（以下、「CRTS」）を通し、リース契約満了後の中古 ICT 機器を売買する体制を整備している。CRTS は月間数千台規模の中古 ICT 機器を厳格な検査・データ消去作業を施した後、国内外で販売している。また、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・PPP（公共サービスの提供に民間が参画する手法）事業を推進している。

営業資産残高の状況



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 強み

NEC との戦略的なパートナーシップで連携。 融資、債権流動化のほかファンド組成やエクイティ出資等 幅広い金融ソリューションを提供

NEC 製品の販売金融機能を担う目的で設立され NEC と連携しながら成長してきた経緯から、NEC との戦略的なパートナーシップにある。同社の顧客基盤の半数以上は官公庁・自治体にあるが、これも NEC と共に成長してきた経緯からであり、同社の特徴のひとつとなっている。リース契約実行高の 8 割程度（2020 年 3 月期実績：機種別契約実行高）を ICT 機器が占めているように、ICT に関する豊富な知見を有している。そのため、ICT 機器のリースにとどまらず、ICT 機器の調達・導入、運用管理まで含めた幅広いノウハウを活かしたサービスを展開できる。技術革新の速い ICT 機器は、他の設備に比べ最新機種への更新頻度が高くなっているため、ライフサイクルマネジメントに対応したサービスを提供している。その他、ICT 機器のキitting（パソコンなどの導入時に実施するセットアップ作業）やリース満了品の ICT 関連機器を販売する CRTS を傘下に持ち、ICT 製品に関する周辺事業をワンストップで対応している（前述の「PIT マネージドサービス」）。

また、幅広い金融ソリューションを展開していることも、同社の強みのひとつである。メーカー・販売会社が顧客の支払い方法等を含めた形で製品販売を行う手法であるベンダーファイナンス等、メーカー・販売会社の立場に立ったファイナンスプログラムの提供等を行っている。その他、金融サービス会社としてサービスメニューを増強しており、企業向け融資、債権流動化に加えファンド組成やエクイティ出資まで幅広い金融ソリューションを提供する。投融資とアドバイザリーのプロフェッショナルであるリサ・パートナーズは、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」の両面からソリューションを提供している。地域金融機関とのネットワークを有するリサ・パートナーズと官公庁・自治体や事業法人を主力とする同社とは異なる顧客基盤を有することから、事業領域の拡大による成長が見込まれると弊社では考えている。

業績動向

第 1 四半期業績は概ね計画線上での進捗。 賃貸・割賦事業の売上高は伸長。 リサ事業の減収減益は前年同期での大型売却益計上の反動減によるもの

1. 2021 年 3 月期第 1 四半期業績

2021 年 3 月期第 1 四半期業績は売上高 52,660 百万円（前年同期比 10.4% 減）、営業利益 862 百万円（同 82.7% 減）、経常利益 924 百万円（同 82.4% 減）、親会社株主に帰属する四半期純利益 592 百万円（同 76.8% 減）だった。事業環境については、公益社団法人リース事業協会の「リース統計」によると、コロナ禍の影響により、リース業界全体の 2020 年 4 月～6 月累計のリース取扱高は、前年同期比 13.1% 減の 1 兆 625 億円となり、同社の主力である情報通信機器は前年同期比 4.0% 減となっている。また、コロナ禍の影響に伴い、資金調達環境や倒産状況は引き続き今後の動向に注視が必要となる。このような環境下であるが、同社の 2021 年 3 月期第 1 四半期の減収減益要因としては、コロナ禍に伴う与信関連費用計上の影響はあるが、前年同期において大型の売却益を計上したリサ事業の反動減の影響が大きく、概ね想定範囲内であると弊社では考えている。

2021 年 3 月期第 1 四半期業績

(単位：百万円)

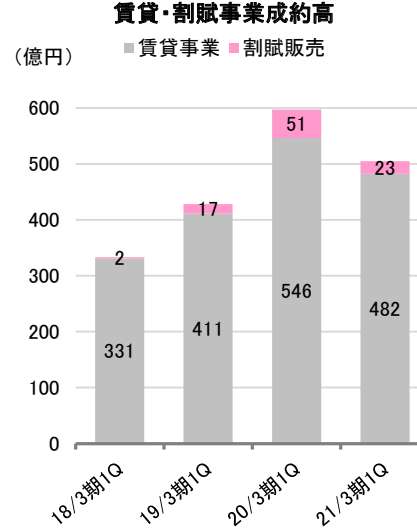
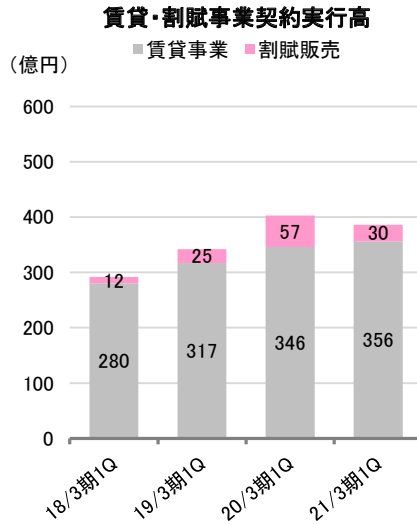
	20/3 期 1Q	21/3 期 1Q	
	実績	実績	前年同期比
売上高	58,796	52,660	-10.4%
営業利益	4,989	862	-82.7%
経常利益	5,243	924	-82.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,551	592	-76.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント業績

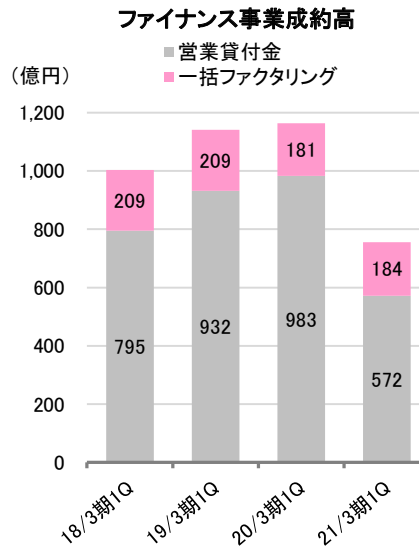
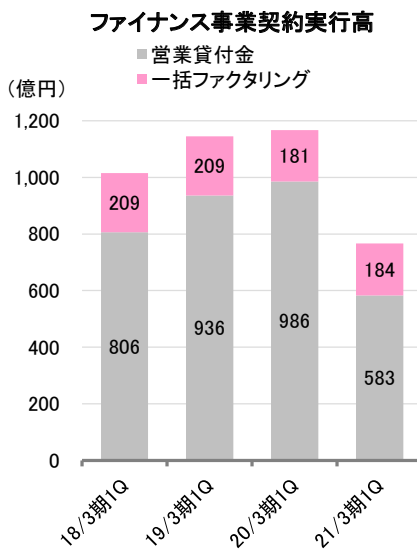
セグメント業績においては、売上総利益としては賃貸・割賦事業、ファイナンス事業ともに前年同期とほぼ変わらず。リサ事業は前年同期比反動から減少しているが、賃貸・割賦事業の売上高は、46,906 百万円（前年同期比 11.6% 増）、営業利益は 870 百万円（同 19.0% 減）だった。契約実行高では前年同期比 4.3% 減、成約高は同 15.3% 減となったが、要因としては前年同期に Windows10 の入替需要を背景とした情報通信機器の大幅な増加のほか、大型のベンダーファイナンス案件の獲得等があった反動減である。一方で、2017 年 3 月期、2018 年 3 月期の第 1 四半期対比では、契約実行高、成約高共に上回る水準であり、前年同期の特需に起因すると考えられる。また、業種別契約実行高においては、Windows10 の入替需要の反動がみられているが、官公庁・自治体は大型案件積み上げにより、前年同期比 0.3% 増とほぼ前年並みを維持している。

業績動向



出所：決算補足資料よりフィスコ作成

ファイナンス事業の売上高は、1,405百万円(前年同期比13.7%減)、営業利益は290百万円(同64.9%減)だった。主に短期の貸付である個別ファクタリング(同54.0%減)の減少により、契約実行高、成約高共に前年同期を下回ったが、主に顧客の売掛債権等の減少に伴い、ファクタリングの対象となる債権残高が減少したことによる。



出所：決算補足資料よりフィスコ作成

業績動向

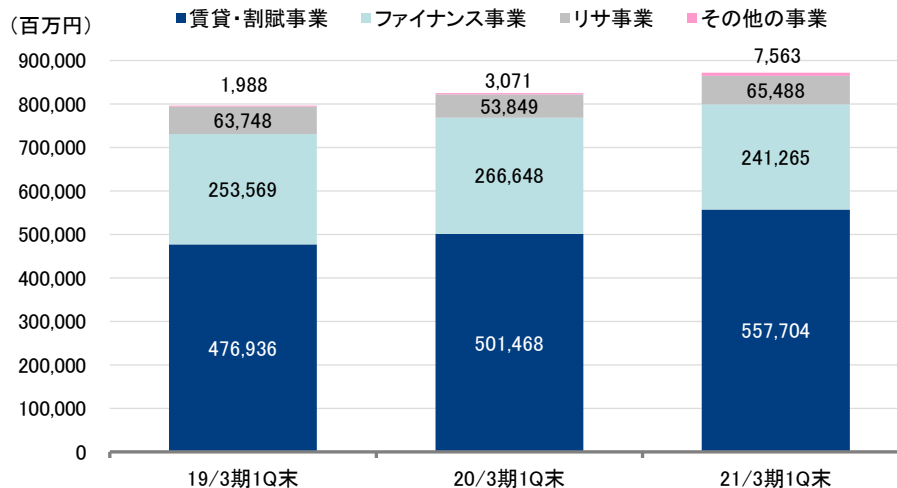
リサ事業の売上高は、1,431百万円（前年同期比87.4%減）、営業利益は263百万円（同92.7%減）だった。前年同期にファンドによる大型の営業投資有価証券や販売用不動産の売却等を計上したことによる反動があった。事業別収益で見ると、前年同期にファンドのEXIT（イグジット）案件が複数あった反動によるアセットビジネス（ファンド事業、債権投資事業）、同じく前年同期に販売用不動産の売却があった反動による不動産が落ち込む形である。一方で、アドバイザーにおいては手数料収入等の増加により売上高及び売上総利益が増加となっている。

その他の事業においては、商品売上の減少等により売上高は2,927百万円（前年同期比23.7%減）、営業損失は110百万円（前年同期は92百万円の損失）となり、前年同期並みである。

3. 営業資産残高の状況

2021年3月期第1四半期末の営業資産残高は872,022百万円となり、前年同期末比で46,983百万円の増加（5.7%増）となった。内訳としては賃貸・割賦事業において官公庁・民需共に伸長し、前年同期比56,235百万円の増加となった。民需ではICTレンタルやベンダーファイナンス等の強化施策が奏功している。賃貸・割賦事業は長期的な安定的な収益を稼げるアセットビジネスであるため、先行きの安定した収益に貢献することになる。ファイナンス事業は企業融資が伸長しているが、個別ファクタリングが減少し同25,382百万円の減少となった。リサ事業においては販売用不動産の取得等により同11,638百万円の増加となった。その他の事業ではヘルスケア施設の取得等で同4,492百万円の増加となった。

営業資産残高の状況

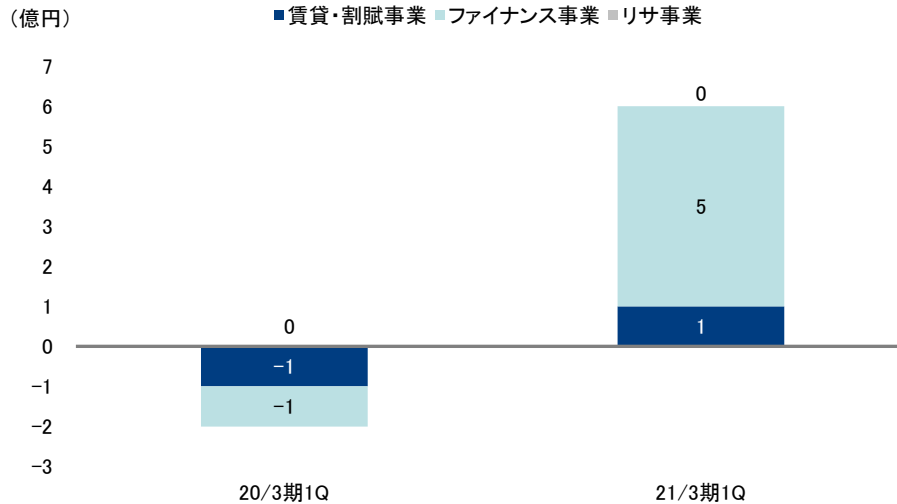


出所：決算短信よりフィスコ作成

与信関連費用については、コロナ禍の影響もあり、5億円の新規引当の計上を行っている。前年同期は貸倒引当金の戻入益があったことで2億円のプラスであったため、実質7億円の悪化となる。コロナ禍の影響を考慮して計上している。

業績動向

与信関連費用



出所：決算補足資料よりフィスコ作成

今後の見通し

1. 2021 年 3 月期業績予想

2021 年 3 月期業績予想については、コロナ禍に伴う影響等によるファンドのイグジット収益の減少や与信コストの増加等を織り込み、売上高 220,000 百万円（前期比 0.3% 減）、営業利益 6,500 百万円（同 21.6% 減）、経常利益 6,500 百万円（同 28.5% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 4,000 百万円（同 21.8% 減）を見込んでいる。コロナ禍に伴う影響により合理的な算定が困難であったため、当初は業績予想を未定としていた。しかしながら、緊急事態宣言が解除されたことや政府や日本銀行の諸施策の継続的な実行が一定程度景気の下支えになると想定されることなどから、現時点で入手可能な情報や予測に基づき、公表している。

2021 年 3 月期業績予想

(単位：百万円)

	20/3 期 実績	21/3 期	
		予想	前期比
売上高	220,716	220,000	-0.3%
営業利益	8,292	6,500	-21.6%
経常利益	9,092	6,500	-28.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,117	4,000	-21.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

グループビジョンのもとに「CSV 経営」の実現を目指す。 10 年間のロードマップの最終段階「中期計画 2020」

2. 中期計画

同社はグループビジョンとして、「お客様と共に、社会価値向上を目指して、グローバルに挑戦するサービス・カンパニー」を掲げている。このグループビジョンは、目の前の変化に対応するだけでなく、中長期的に目指す揺るぎない方向性を定め、全社員が心を一つにして経営を進めていくことが重要であると考え、2013 年 10 月に策定されたものである。10 年後の「ありたい姿」を明確に描き、その達成に向け 3 段階に分けたロードマップを作成した。中期計画を 3 回積み重ねることで、事業活動そのものが社会的価値を創造すると同時に、企業として求めるべき経済的価値を創出し、社会と企業双方に共通の価値を生み出す CSV 経営を目指すものである。同社は、この CSV 経営実現に向けた 10 年間のロードマップを策定し事業を推進しており、グループビジョンは 10 年間で 3 つの中期計画を積み重ねることで実現する。

「中期計画 2014」では「コア領域の基盤再構築」と「仕掛けを構築」、「中期計画 2017」では「コア領域の完成」と「新事業立ち上げ」、そして「中期計画 2020」では、2 つの中期計画で積み重ねてきた取り組みをさらに進化させ、「コア領域の拡充」と「新事業の収益化」を戦略として掲げている。2020 年 3 月期で第 2 段階である「中期計画 2017」が終了し、「中期計画 2020」はグループビジョンを実現していくという壮大な流れの中の最終段階と言える。

(1) 「中期計画 2017」実績

「中期計画 2017」においては、経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益ともに 3 年間の中計目標値を大きく上回っており、中期計画比（3 ヶ年累計）の経常利益が 24,000 百万円の計画に対して 31,447 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 12,000 百万円に対して 17,514 百万円となり、それぞれ目標値を大きく上回る達成となった。

中期計画 2017 計画と実績

(単位：百万円)

	18/3 期 中期計画前提	19/3 期 当初計画	20/3 期 中期計画前提	3 ヶ年累計
経常利益	7,500	8,000	8,500	24,000
親会社株主に帰属する当期純利益	3,500	4,000	4,500	12,000
ROA	-	-	1.0%	-



	18/3 期 実績	19/3 期 実績	20/3 期 実績	3 ヶ年累計	中期計画比 (3 ヶ年累計)
売上高	231,432	204,131	220,716	-	-
経常利益	13,455	8,900	9,092	31,447	7,447
親会社株主に帰属する当期純利益	6,006	6,391	5,117	17,514	5,514
ROA	1.7%	1.1%	1.1%	-	-
1 株当たり年間配当金	50 円	55 円	60 円	-	-

出所：中期経営計画資料、決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

「コア領域の完成」においては、官公・民需ともに国内における NEC 商流が拡大している。ベンダーとの協業や連携が進展し、事業法人営業においても深耕・開拓が奏功し、顧客基盤拡充が進展した。また、Windows10 への移行需要を取り込み ICT サービスが大幅伸長したほか、リサ事業において計画を上回る高収益を確保している。

「新事業の立ち上げ」においては、複数地域においてエネルギー、観光、農業領域での取り組みに参画し、知見やビジネスパートナーとの連携確立によりプレゼンス向上。ヘルスケア施設のウエアハウジング事業の取り組みを拡大。その他、事業戦略を支える経営基盤の強化として、多様化する事業を支えるための社内体制や機能が強化された。

(2) 「中期計画 2020」経営目標

「中期計画 2020」では、With/After コロナ時代において、ビジネスチャンスとして事業機会を確実に捉え、金融と ICT で社会の変革を先導する。収益性を重視しながら各種取り組みの推進により、2023 年 3 月期には、営業利益 11,000 百万円（2020 年 3 月期実績比 32.7% 増）、経常利益 12,000 百万円（同 32.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 7,500 百万円（同 46.6% 増）と過去最高益を目指す。

中期計画 2020 経営目標

(単位：百万円)

	20/3 期実績	21/3 期予想	23/3 期中計目標
営業利益	8,292	6,500	11,000
経常利益	9,092	6,500	12,000
親会社株主に帰属する当期純利益	5,117	4,000	7,500
ROA	1.1%	0.7%	1.3%

出所：中期経営計画資料、決算短信よりフィスコ作成

1 つめの事業戦略である「コア領域の拡充」においては、ベンダーとの新たなサービスの確立と成長分野における専門事業の加速、顧客基盤の拡充と営業企画・推進機能の活用を掲げる。ベンダーとの新たなサービスの確立として、NEC グループとの戦略的パートナーシップやベンダーとの連携を強化し、ベンダーファイナンスを進化させる。また、ベンダーと協業し、販売金融機能の提供やサービス基盤の共同開発等を通じて、共同サービスを確立させる。成長分野における専門事業の加速としては、ビジネスパートナーとの連携強化を通じて高付加価値なサービスを提供すると共に、ICT サービス事業、PFI・PPP 事業、ベンチャーファンド事業、リサ事業などの専門事業の収益力を強化する。顧客基盤の拡充と営業企画・推進機能の活用としては、営業企画機能の強化及びソリューションの提供を通じた潜在顧客の開拓及び既存顧客の深耕を図る。

2 つめの事業戦略である「新事業の収益化」においては、取り組みを進めている 4 つの領域（エネルギー、観光、農業、ヘルスケア）について、金融サービス周辺で着実に収益を獲得する。さらに、地域活性化につながる同社ならではのサービス実現を目指す。エネルギーは、再生可能エネルギーの普及によるエネルギーの地産地消の推進や地球温暖化の防止を推進することによるエネルギー事業の収益拡大。観光は、地域の観光資源を活用した地域活性化推進及び観光事業の収益拡大。農業は、6 次産業化やバリューチェーン最適化の推進による農業収入の安定化・高収益化及び農業ビジネスの収益拡大。ヘルスケアは、ヘルスケア施設のウエアハウジング事業の推進による関連施設の充実及びヘルスケア事業の収益拡大を目指す。

これら 2 つの事業戦略を支えるための経営基盤の強化として、業務プロセスにおいてテレワークとオフィスワークを組み合わせたハイブリッドな働き方を前提とした全社的な業務プロセスを確立させる。また、最先端 ICT を有効活用し業務プロセスの高度化を加速させるほか、基幹システム刷新に向けた検討及び計画を策定する。人材開発におけるマネジメント態勢の最適化、専門人材の確保・育成、人材の適正配分、及び働き方改革の実現に取り組む。

■ CSV 経営の実現を目指して

コア領域と新事業（エネルギー、観光、農業、ヘルスケアの 4 分野）の両輪で社会課題の解決に取り組む

同社は社会課題の解決と企業の利益創出が両立する CSV 経営を目指している。以前から、環境を配慮した事業活動を推進してきたが、2013 年にグループビジョンを策定して以来、社会と企業双方に共通の価値を生み出す CSV 経営という考え方を根底に置き、グループビジョン実現に向けた取り組みを推進している。既存事業であるコア領域と新事業の両輪で、社会・ICT インフラの整備、地域社会・経済の活性化、地球温暖化の防止、高齢社会への対応等に取り組んでいる。

(1) コア領域

コア領域の主な取り組みとしては、NEC や NEC グループ各社と協業し、最適な提案活動を行うことで、公共のインフラ整備等、社会基盤構築につながる取り組みを進めているほか、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（幹事金融機関）として組成するなど、各種取り組みをファイナンス面からサポートしている。ICT 資産を運用・管理する労力・コストの削減に寄与する「PIT マネージドサービス」やベンダーファイナンスの取り組みを実施し、NEC との戦略的なパートナーシップの推進や、ICT の取扱に知見のある同社ならではのサービスを展開している。

また、リサ・パートナーズが組成・運営する「リサ・コーポレート・ソリューション・ファンド」は、事業承継や企業再生、成長支援等のニーズに対してソリューションを提供し、投資先の企業価値向上を目指すプライベート・エクイティ・ファンド（PE ファンド）の取り組みを行っている。これまで事業の整理・再生から海外進出を含む成長支援、株式公開支援、MBO 支援等、取り組み件数は 30 件超に上る。その他、SMBC ベンチャーキャピタル（株）と共同運用する「イノベティブ・ベンチャーファンド」や（株）ベンチャーラボインベストメントの協力を得て「価値共創ベンチャーファンド」を立ち上げており、テクノロジー系ベンチャー企業等への投資・支援に取り組んでいる。ファンドサイズは計 60 億円超、投資先は 50 社以上に上る。

(2) 新事業

エネルギー、観光、農業、ヘルスケアの 4 分野で、新たな取り組みを進めている。

エネルギーについては、地域新電力会社の設立や再生可能エネルギーへの投融資を推進している。2015 年に「エネルギーの地産地消」をコンセプトに、静岡県浜松市に官民連携で新電力会社を設立した。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」実現に向けて同事業の構想段階から参画している。このプロジェクトによって地方自治体との連携事業モデルが加わり、様々なエネルギー領域への取り組みを加速させている。

ヘルスケアについては、(株)三井住友銀行及びシップヘルスケアホールディングス <3360> と共同でヘルスケアアセットマネジメント(株)を設立した。高齢社会に不可欠なヘルスケア領域のインフラづくりの一翼を担うことを目的としている。ヘルスケアアセットマネジメントが運用を委託されているヘルスケア&メディカル投資法人は、2015 年 3 月に J-REIT に上場した。ヘルスケア REIT に組み込まれる前のヘルスケア施設を一時保有する(ウェアハウジング)等を通じて REIT の成長を支援している。

農業については、働き手の高齢化・後継者不足や減反政策等による耕作放棄地の増加といった農業を取り巻く社会課題解決の取り組みを実施している。共同出資による農地所有適格法人「(株)みらい共創ファーム秋田」を、秋田県大潟村に設立した。遊休農地や未利用地を活用したコメ作りを行うほか、農作業の受託や農作物の販売等、6 次産業化(農林水産物の生産にとどまらず、それらを原材料とした加工食品の製造や販売等に一体で取り組むこと)を視野に入れた効率的で収益性の高い大規模営農モデルの確立を目指している。

観光については、2017 年 3 月に(株)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)」に資本参加したことをはじめ、複数の地域で取り組みを進めている。資金を提供(出資)するだけでなく、事業に直接参加し、地域の観光資源を活かし観光地としての価値向上を目指して取り組む。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が強みとなる。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おり、「地域まちづくり」の先行事例作りに邁進している。

株主還元

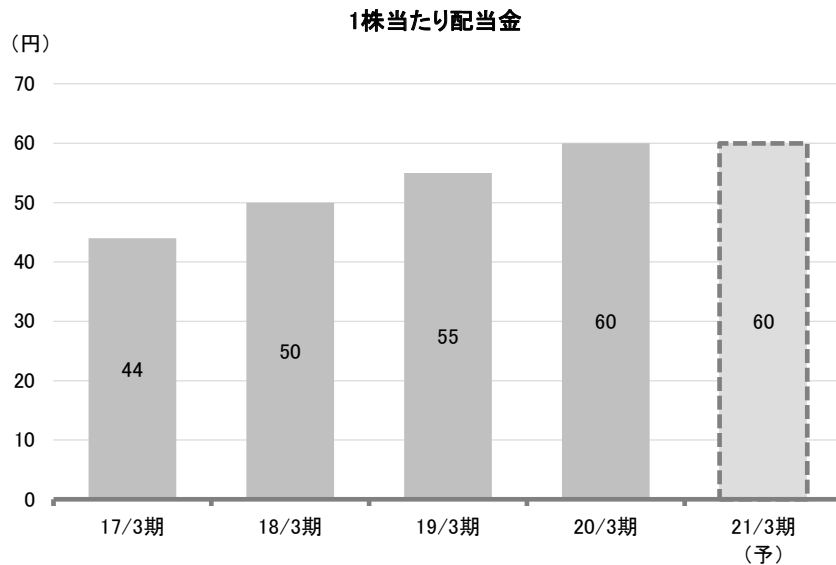
2021 年 3 月期は 1 株当たり年 60 円の配当を予定

同社の配当方針は、まず安定配当の維持を基本方針としており、成長戦略への投資や財務体質の強化等に必要な内部留保を確保しつつ、市場動向や業績変動を勘案した適正な配当水準を検証しながら適宜見直しを行っている。2021 年 3 月期の配当については、1 株当たり年 60 円の配当(うち中間配当 30 円)を予定している。

NEC キャピタルソリューション | 2020年10月21日(水)
 8793 東証1部 | <https://www.necap.co.jp/ir/>

株主還元

同社は株主優待制度として、インターネットを活用した「オンラインカタログギフト」を贈呈している。毎年3月末日の最終株主名簿に記録された100株以上の株式を保有している株主を対象に実施しており、保有株式数と保有期間によって「オンラインカタログギフト」の金額が変わる。100株以上500株未満を保有する株主においては、保有期間1年未満で2,000円相当、1年以上で3,000円相当が贈呈される。また、500株以上を保有する株主においては、保有期間1年未満で10,000円相当、1年以上で15,000円相当の「オンラインカタログギフト」が贈呈される。



出所：決算補足資料よりフィスコ作成

株主優待制度

保有株式数	1 単元 (100 株) 以上 5 単元 (500 株) 未満	
保有期間	1 年未満	1 年以上※ ¹
オンラインカタログギフト	2,000 円相当	3,000 円相当
保有株式数	5 単元 (500 株) 以上	
保有期間	1 年未満	1 年以上※ ²
オンラインカタログギフト	10,000 円相当	15,000 円相当

※1：毎年3月末日の株主名簿に加えて、前期末ならびに当期中間期末の株主名簿においても同一株主番号で100株以上の保有が連続して記録された株主。

※2：毎年3月末日の株主名簿に加えて、前期末ならびに当期中間期末の株主名簿においても同一株主番号で500株以上の保有が連続して記録された株主。

出所：ホームページよりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp