

|| 企業調査レポート ||

## NEC キャピタルソリューション

8793 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年7月1日(金)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2022年3月期業績	01
2. 2023年3月期業績予想	01
3. 中期計画2020進捗状況	01
■ 会社概要	03
■ 事業概要	05
■ 強み	07
■ 業績動向	08
1. 2022年3月期業績	08
2. 事業別業績動向	09
3. 営業資産残高の状況	14
■ 今後の見通し	15
1. 2023年3月期業績予想	15
2. 中期計画	16
3. 中期計画2020進捗状況	17
■ CSV 経営の実現を目指す	18
■ 株主還元	19

## ■ 要約

### NEC グループの金融サービス会社として新たな社会価値を創出

NEC キャピタルソリューション <8793> は、NEC<6701> の持分法適用会社で、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。これまで ICT 製品以外の取扱を徐々に増やし、サービス領域を拡大。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といった金融サービスに取り組むなど、多角化を図っている。また、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）を目指しており、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、社会課題を解決するべく取り組んでいる。

#### 1. 2022年3月期業績

2022年3月期業績は売上高 249,907 百万円（前期比 12.9% 増）、営業利益 10,447 百万円（同 75.1% 増）、経常利益 11,422 百万円（同 87.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 6,939 百万円（同 68.5% 増）だった。セグメント業績においては、ファイナンス事業が前期比減収となるものの、リース事業、インベストメント事業を中心に伸ばしたことから、増収増益での着地だった。リース事業は営業資産残高の増加に加えて大型資産売却に伴う売上総利益の増加、及び与信関連費用の改善により、売上高は 224,200 百万円（前期比 8.8% 増）、売上総利益は 16,570 百万円（同 16.8% 増）、営業利益 7,120 百万円（同 59.0% 増）だった。

#### 2. 2023年3月期業績予想

2023年3月期業績予想については、リース事業の持続的な成長と新事業の収益化を図るものの、インベストメント事業における収益計上が一部 2022年3月期に前倒しとなったことにより、売上高 250,000 百万円（前期比 0.0% 増）、営業利益 11,000 百万円（同 5.3% 増）、経常利益 11,000 百万円（同 3.7% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 6,500 百万円（同 6.3% 減）を見込んでいる。ただし、非接触、非対面、三密回避など、ウィズコロナ、アフターコロナにおける社会課題の解決には、NEC グループの金融サービス会社として同社がこれまでに蓄積してきたノウハウが、大きな力を発揮できるものと考えている。

#### 3. 中期計画 2020 進捗状況

「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して、サービス化で先行することが見込まれる米国の NECFS 社を買収、北米における新たな事業機会を獲得した。北米拠点を確保することで今後の事業成長に向けた取り組みが期待される。インベストメント事業における高収益の実現として、リサ事業において、IPO を含む大型 EXIT を複数行ったほか、ベンチャーファンドにおいて、複数の IPO による EXIT を実現し、新たなファンドを組成している。なお、2012 年から取り組んできたベンチャーファンド事業は、投資回収フェーズを迎え新たなファンドを設立している。

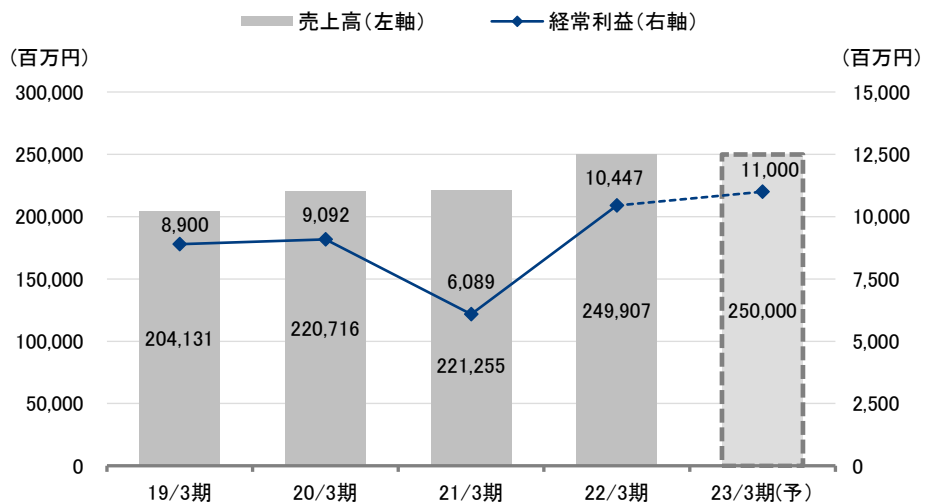
要約

「新事業の収益化」の領域では、ヘルスケア分野で REIT への物件売却を実行するなど、ウエアハウジング事業が着実に進展しており、収益に貢献している。エネルギー分野では PPA サービスの取り組みを拡大しており、NEC プラットフォームズ(株)と契約を締結。収益化に向け 2022 年 4 月より再生可能エネルギー本部を設置した。「事業戦略を支える経営基盤の強化」としては、全従業員へのテレワーク環境の整備、働き方の見直しを実施。ウィズコロナにおける業務環境のさらなる整備を進めている。

Key Points

- ・ NEC と戦略的なパートナーシップで連携を推進
- ・ヘルスケア分野においては、REIT への物件売却を実行するなど、ウエアハウジング事業が着実に進展
- ・ベンチャーファンド事業は、投資回収フェーズを迎え新たなファンドを設立

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### リース事業に加え、サービス領域を拡大し高付加価値な事業へ転換

同社は、NECの持分法適用会社として、ICT機器を中心とした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しており、企業の経営課題の解決に役立つファイナンスメニューを拡充。ICT製品以外の取扱を徐々に増やすとともに、長年強みとして取り組んでいる官公庁・自治体との取引において社会インフラ整備を推進しているほか、投融資やファンド組成等に取り組み、サービス領域を拡大することによって、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。

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、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部に指定変更し、2022年4月に新市場区分「プライム市場」に移行した。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など、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。

※(株)リサ・パートナーズ：2010年12月に同社が完全子会社化した。

NEC キャピタルソリューション

2022年7月1日(金)

8793 東証プライム市場

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

## 会社概要

## 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（株）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（東日本官公社会システム営業本部、西日本官公社会システム営業本部）
2020年 4月	プライバシーマーク取得
2020年11月	米国の NEC Financial Services, LLC を連結子会社化
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分見直しに伴いプライム市場に移行

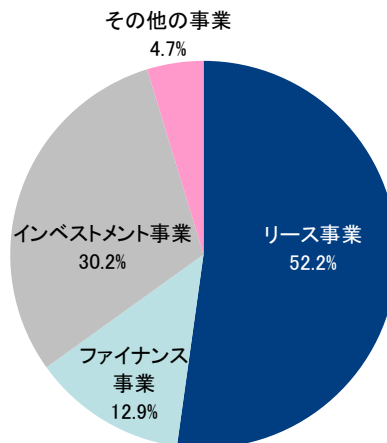
出所：ホームページよりフィスコ作成

## ■ 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創立された経緯から、NEC と連携しながら成長してきた。業種別契約実行高(2022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 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。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からサポートしてきた。国内に約 30 ヶ所の拠点を構え、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取引実績を持ち、官公庁・自治体は同社の強固な顧客基盤となっている。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、その強みを PFI・PPP(公共サービスの提供に民間が参画する手法)事業にも活かしている。また 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ち、2022年3月期の機種別契約実行高では、ICT 機器が 8 割近くを占めている。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。

セグメント別売上総利益構成比  
 2022年3月期実績



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 事業概要

同社はこれまでの事業領域の拡大を踏まえ、事業の実態をより正確に反映するべく、2022年3月期第1四半期より報告セグメントの変更を行った。「賃貸・割賦事業」は「リース事業」に変更しており、「その他事業」に区分されていたリースに関わる損益項目を集約することで、リース事業の損益を的確に見せる。「リース事業」はリサ・パートナーズ以外の投資ビジネスを集約し「インベストメント事業」とした。連結経営におけるセグメント損益状況を精緻に把握する狙いだ。なお、売上総利益（2022年3月期実績ベース）による構成比は、リース事業 52.2%、ファイナンス事業 12.9%、インベストメント事業 30.2%、その他の事業 4.7%となる。

## 報告セグメント変更の概要

従来セグメント	主な事業内容	新セグメント	主な事業内容
賃貸・割賦事業	情報通信機器、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。	リース事業	情報通信機器、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。 リースに関連する物品売買、満了・中途解約に伴う物件売却及びリース機器の保守サービス等も行う。
ファイナンス事業	金銭の貸付業務、ファクタリング業務及び営業目的の収益を得るために所有する有価証券の投資業務等を行う。プロジェクト向けでは、設立された特別目的会社（SPC）への資金の貸付けに加え、SPCへの出資という形で資金提供する。	ファイナンス事業	金銭の貸付業務、ファクタリング業務及び営業目的の収益を得るために所有する有価証券の投資業務等を行う。プロジェクト向けでは、設立された特別目的会社（SPC）への資金の貸付けに加え、SPCへの出資という形で資金提供する。
リサ事業	子会社であるリサ・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リ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・サービスの提供を行う。	インベストメント事業	有価証券の売却益の収受を目的とするベンチャー企業向け投資等。 子会社であるリサ・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リー業務等の各ビジネスを展開する。
その他事業	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>）及び太陽光発電電業業務等を行う。	その他事業	エネルギー・観光・農業・ヘルスケアを領域とする新事業。 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）事業を推進しており、主に事業に最適なストラクチャーの構築や、低利な資金調達支援、官公庁・自治体への提案書の作成等を行う形でプロジェクトに参画している。

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

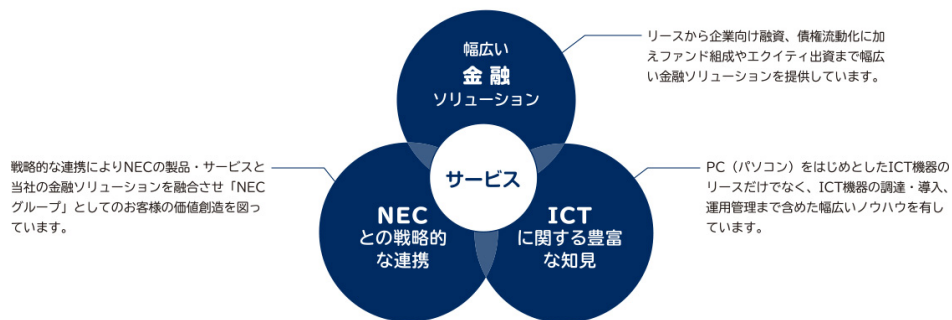


## ■ 強み

### NEC と戦略的なパートナーシップで連携推進。 顧客基盤の半数は官公庁・自治体であり、 ICT に関する豊富な知見を有している

「NEC との戦略的なパートナーシップ」「ICT に関する豊富な知見」「幅広い金融ソリューション」の3つの強みを融合させたサービスを提供している。同社は 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を推進している。同社の顧客基盤の半数は官公庁・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1つとなっている。リース契約実行高の8割程度（2022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、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。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おり、ライフサイクルマネジメントに対応したサービスのニーズは高まっている。その他、ICT機器のキッティング（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キャピテック & リポートテクノロジーサービス（株）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」）。

ビジネスモデルのイメージ図  
私たちが提供する解決策（Capital Solution）



出所：同社ホームページより掲載

## 強み

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1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等に取り組む。また、投融資とアドバイザ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「アドバイザー」の両面からソリューションを提供。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で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可能と弊社では考えている。

なお、同社では2012年からベンチャー企業を投資対象とするベンチャーファンド事業に取り組んでいる。2012年にテクノロジーに強みを持つベンチャー企業を投資対象とする「イノベティブ・ベンチャー投資事業有限責任組合」を設立し、2016年、2018年には社会課題解決型のベンチャー企業を投資対象とする「価値共創ベンチャー有限責任事業組合」、「価値共創ベンチャー2号有限責任事業組合」を設立。事業立ち上げから約10年が経過し、投資実行した企業数は50社、運用総額は96億円に上り、複数のIPOやM&AによるEXIT（案件売却）が実現した。ベンチャー投資によって知見や実績を着実に蓄積するなかで、新たにNVC1号ファンドを設立し、ファンドの運営を開始した。

## 業績動向

### 2022年3月期は2ケタ増収増益での着地。 ファイナンス事業が前期比減収となるものの、リース事業、 インベストメント事業を中心に伸長

#### 1. 2022年3月期業績

2022年3月期業績は売上高249,907百万円（前期比12.9%増）、営業利益10,447百万円（同75.1%増）、経常利益11,422百万円（同87.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益6,939百万円（同68.5%増）だった。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）を背景としたサプライチェーンの混乱に伴う産業界全体への影響のほか、2022年2月に勃発したロシアによるウクライナ侵攻は、原油や穀物などの商品価格の高騰、さらにインフレ抑制に向けた世界の中央銀行による金融引き締め政策など、グローバルにおける経済状況は不透明感が高まっている。ちなみにリース業界の事業環境については、（公社）リース事業協会の「リース統計」によると、業界全体の2021年度のリース取扱高は、前年度比8.1%減の4兆2,186億円だった。コロナ禍によるサービス業や流通業などリース顧客の設備投資抑制の動きや、前年度GIGAスクール案件の特需剥落など、同統計の数値はこれらの影響を反映している面もある。

## 業績動向

## 2022年3月期業績

(単位：百万円)

	21/3 期 実績	22/3 期	
		実績	前期比
売上高	221,255	249,907	12.9%
営業利益	5,965	10,447	75.1%
経常利益	6,089	11,422	87.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,118	6,939	68.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、このような状況下において、同社リース事業の契約実行高は前期比 10.8% 減、成約高は同 20.8% 減となった。これは前期にコロナ禍における GIGA スクール案件特需（政府関連予算は「1 人 1 台端末」の整備費用を中心に 4,600 億円超）があったことによるものであり、GIGA スクール以外での特筆すべきマイナス要因はなく、期初計画にも織り込み済みの水準であるため、ニュートラルな評価となろう。

## 事業別収益

(単位：百万円)

		21/3 期	22/3 期	前期比
リース事業	売上高	206,097	224,200	8.8%
	売上総利益	14,190	16,570	16.8%
	営業利益	4,478	7,120	59.0%
ファイナンス事業	売上高	6,659	5,219	-21.6%
	売上総利益	5,430	4,142	-23.7%
	営業利益	2,399	-655	-
インベストメント事業	売上高	6,801	16,366	140.6%
	売上総利益	5,183	9,570	84.6%
	営業利益	734	5,395	634.9%
その他の事業	売上高	1,746	4,180	139.4%
	売上総利益	1,056	1,451	37.4%
	営業利益	-29	275	-

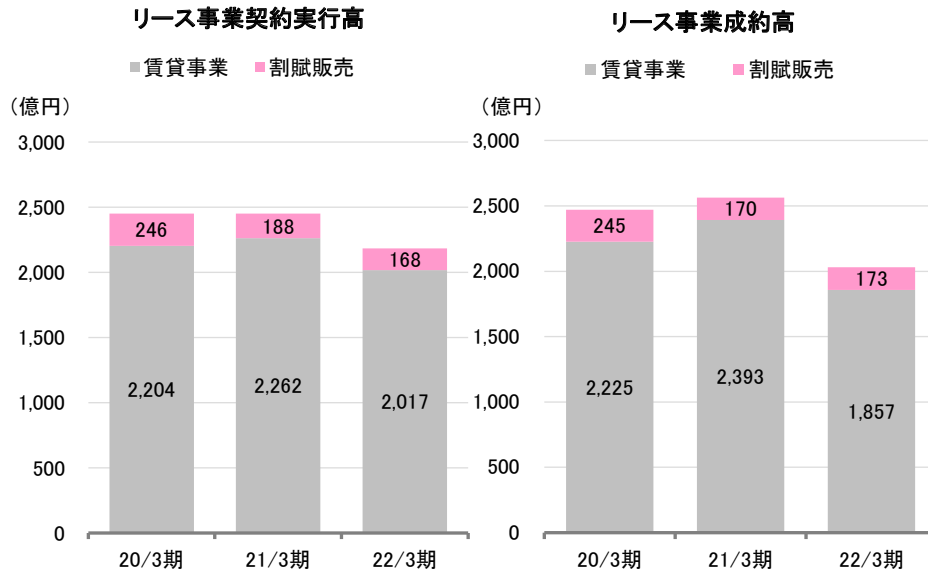
※短信セグメント情報のうち、「調整額」を除いて表示

出所：決算説明資料、決算短信よりフィスコ作成

## 2. 事業別業績動向

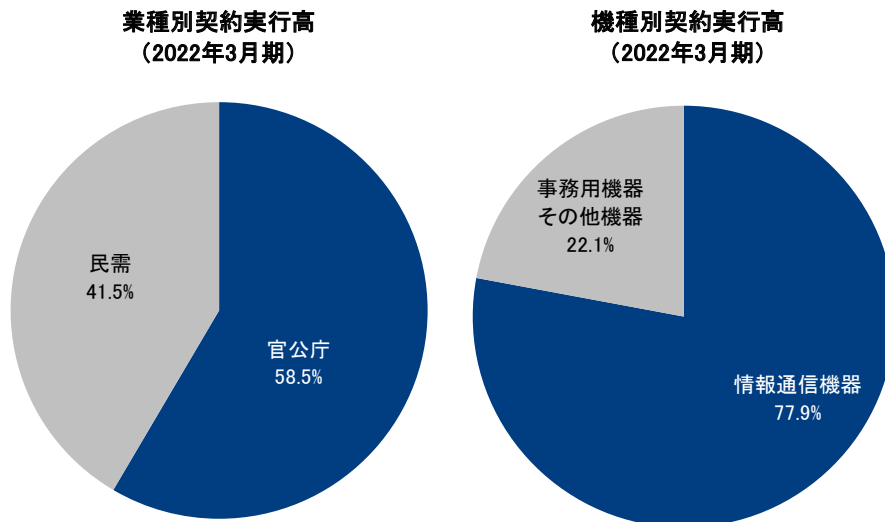
セグメント業績においては、ファイナンス事業が前期比減収減益となるものの、リース事業、インベストメント事業を中心に伸長したことから、増収増益での着地だった。リース事業は、営業資産残高の増加に加えて大型資産売却に伴う売上総利益の増加、及び与信関連費用の改善により、売上高は 224,200 百万円（前期比 8.8% 増）、売上総利益は 16,570 百万円（同 16.8% 増）、営業利益 7,120 百万円（同 59.0% 増）だった。契約実行高では 2,184 億円（同 10.8% 減）、成約高は 2,030 億円（同 20.8% 減）であり、要因としては前述のとおり前年の GIGA スクール案件特需に伴う需要の一巡が影響した格好である。

## 業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

リース事業の業種別契約実行高比率は、官公庁 58.5%、民需（サービス業、流通業、製造業、その他） 41.5% となり、機種別契約実行高比率においては、情報通信機器（電子計算機及び関連装置、ソフトウェア、通信機器及び関連装置） 77.9%、事務用機器・その他 22.1% となる。なお、リース事業契約実行高を見ても GIGA スクール案件の特需を考慮した場合、2019年3月期を上回っての順調な着地だったことが窺えるだろう。

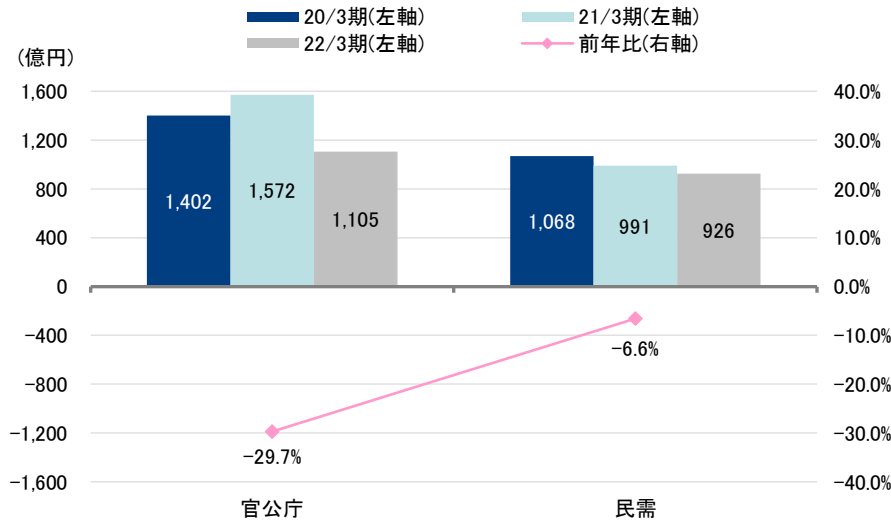


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

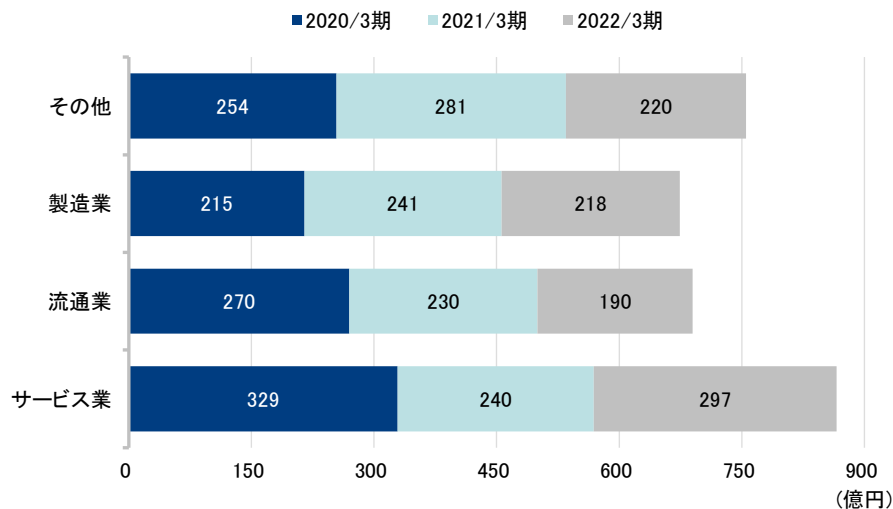
官公庁は GIGA スクール需要の一巡から前期比 9.9% 減少し、民需はサービス業が 17.9% 増と伸長したものの、流通業が 22.4% 減、製造業が 14.9% 減少した。民需の業種別成約高では、サービス業が 23.7% 増と伸長したものの、流通業、製造業の減少に伴い前期比減少。

## リース事業の業種別成約高



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## リース事業の業種別成約高詳細(民需)

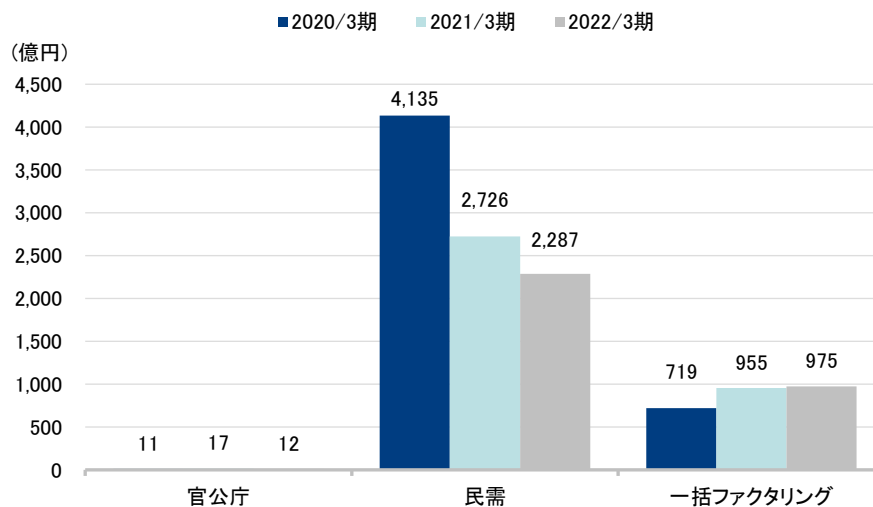


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

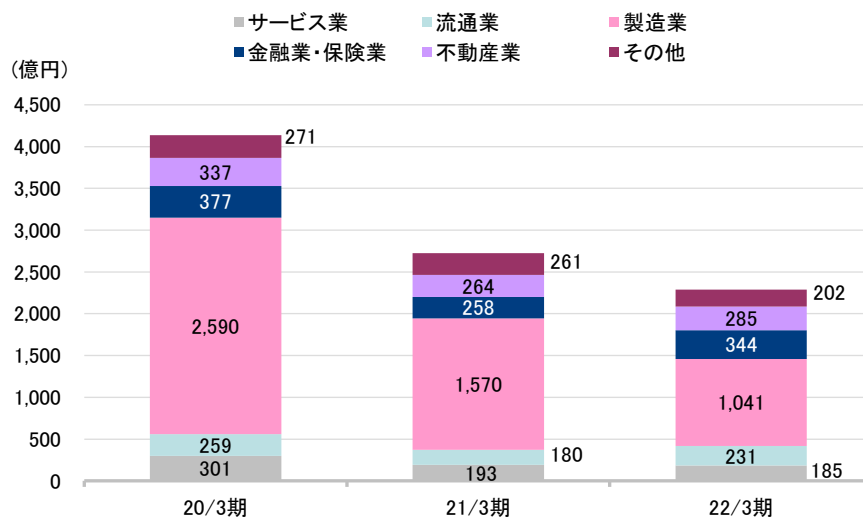
ファイナンス事業においては、金利収入等の減少に伴い、売上高は5,219百万円（前期比21.6%減）、売上総利益は4,142百万円（同23.7%減）となった。営業損益は貸倒引当金繰入額の計上等により、前期比3,054百万円減少し655百万円の損失となった。これは主に、個別ファクタリングを中心に債権残高が減少したことや、与信関連費用の計上によるもの。なお、民需における業種別では、個別ファクタリングの多い製造業を中心に減少が目立った。

## ファイナンス事業の業種別契約実行高



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## ファイナンス事業の業種別契約実行高(詳細)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

インベストメント事業においては、売上高が16,366百万円（前期比140.6%増）、売上総利益の増加により営業利益は5,395百万円（同635.0%増）だった。大型の営業投資有価証券のEXIT案件等を複数計上したことにより、売上高、営業利益ともに前期を大幅に上回る結果だった。

## インベストメント事業の収益推移

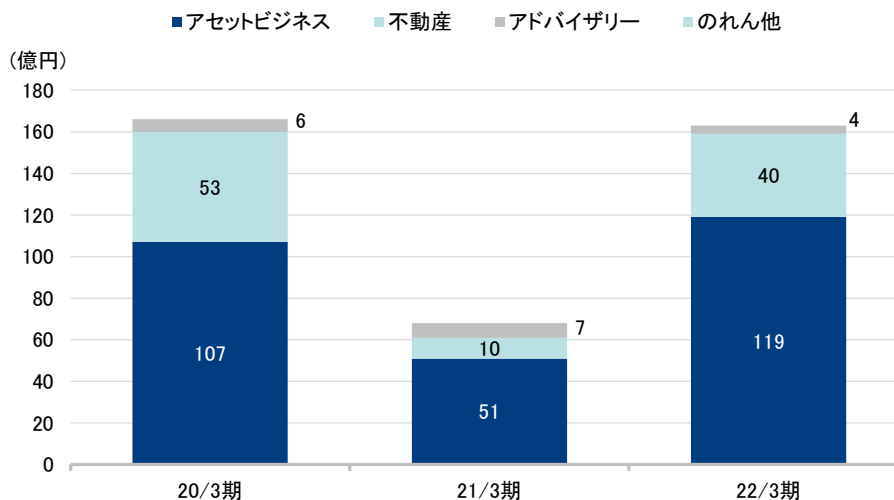
(単位：億円)

	20/3期	21/3期	22/3期	前期比	
アセットビジネス	売上高	107	51	119	133.3%
	売上総利益	49	37	67	81.1%
	営業利益	22	12	36	200.0%
不動産	売上高	53	10	40	300.0%
	売上総利益	29	8	25	212.5%
	営業利益	23	4	20	400.0%
アドバイザー	売上高	6	7	4	-42.9%
	売上総利益	6	7	4	-42.9%
	営業利益	0	2	-1	-
のれん他	売上高	0	0	0	-
	売上総利益	0	0	0	-
	営業利益	-10	-11	-1	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

内訳は、アセットビジネスについては、ファンドのEXIT案件を複数計上したことにより、売上高119億円（前期比133.3%増）営業利益36億円（同200.0%増）と大きく伸びた。不動産については、海外案件を含む売却収入や賃料収入が増加したことから、売上高は40億円（同300.0%増）、営業利益20億円（同400%増）と大幅な増収増益で着地。アドバイザーは、前期に成功報酬が計上された影響もあり、売上高は4億円（42.9%減）、営業利益は1億円の損失（前期は200百万円の黒字）。のれん他は、のれん償却が第1四半期期間において終了している。

## インベストメント事業の推移(詳細)



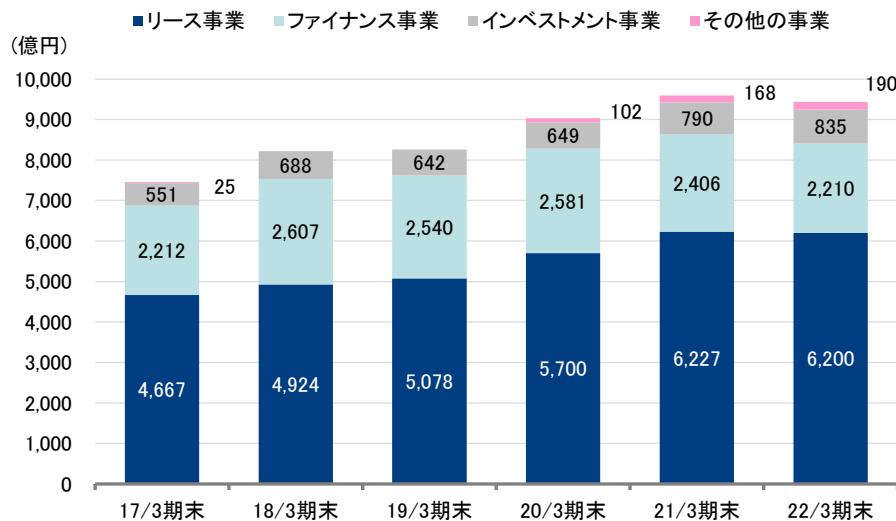
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

## 3. 営業資産残高の状況

2022年3月期の営業資産残高は9,434億円となり、前期比で157億円の減少となった。内訳としては、リース事業は6,200億円だった。GIGAスクール案件やテレワーク需要を取り込んだ前期の反動から減少したものの、前期比27億円減と、前期並みを確保した。ファイナンス事業は主にファクタリングが減少したことから前期比196億円減少の2,210億円。インベストメント事業は投資有価証券等の増加に伴い前年比45億円増の835億円だった。その他事業はヘルスケア施設の取得等に伴い21億円増の190億円だった。

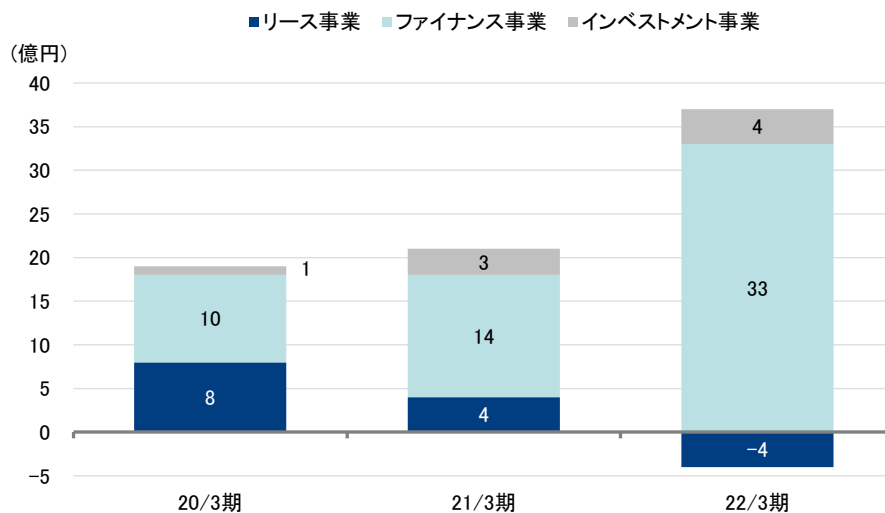
## 営業資産残高の状況



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、ファイナンス事業において与信コストを計上したことなどから12億円の増加。

## 与信関連費用



出所：決算説明資料よりフィスコ作成



## ■ 今後の見通し

### ウィズコロナ、アフターコロナにおける社会課題の解決は、 これまでに蓄積してきたノウハウが、大きな力を発揮する

#### 1. 2023年3月期業績予想

2023年3月期業績予想については、リース事業の持続的な成長と新事業の収益化を図るものの、インベストメント事業における収益計上が一部2022年3月期に前倒しとなったことにより、売上高250,000百万円（前期比0.0%増）、営業利益11,000百万円（同5.3%増）、経常利益11,000百万円（同3.7%減）、親会社株主に帰属する当期純利益6,500百万円（同6.3%減）を見込んでいる。コロナ禍は、ビジネスや日常生活の在り方に大きな影響を与え、且つ、今後もその影響は継続していくものと想定されているなか、同社の事業活動においては、新たな社会価値を創出する機会とすることも可能と考えている。非接触、非対面、三密回避など、ウィズコロナ、アフターコロナにおける社会課題の解決には、NECグループの金融サービス会社として同社がこれまでに蓄積してきたノウハウが、大きな力を発揮できるものと考えている。

リース事業においてGIGAスクール構想による特需は一巡したものの、経済活動が正常化に向かうなかにおいてもテレワーク需要は引き続き伸びが見込まれると弊社では考えている。また、非接触技術で強みを持つNECとの連携により、ニューノーマルでの社会ニーズを取り込むことが見込まれる。さらに2021年9月1日に創設されたデジタル庁については、デジタル庁発足時から事務方トップのデジタル監を務めていた石倉洋子氏が22年4月に退任するなど、主だった成果よりは様々な問題点が指摘されるなど混乱している状況が窺える。もっとも、日本の成長戦略の柱となる省庁としての位置付けとして体制強化が期待されるほか、政府と民間が共同してデジタルトランスフォーメーション（DX）についても本格的に動き出すと見られ、官公庁向けに強みを持つ同社の活躍の場も出てくることになるかと弊社では考えている。

#### 2023年3月期業績予想

（単位：百万円）

	22/3期 実績	23/3期	
		予想	前期比
売上高	249,907	250,000	0.0%
営業利益	10,447	11,000	5.3%
経常利益	11,422	11,000	-3.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	6,939	6,500	-6.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 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価値を創造すると同時に、企業として求めるべき経済価値を創出し、社会と企業双方に共通の価値を生み出すCSV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。2023年3月期の会社計画は中期計画2020の計画には届かないように見えるが、これは当初2023年3月期に収益計上を計画していたファンドのEXIT等が2022年3月期に前倒し計上されたためであり、3ヶ年の利益水準は、中期計画2020における累計当期純利益計画値の累計(17,000百万円)を上回る17,500百万円となる。

### 中期計画 2020 経営目標

(単位：百万円)

	21/3期 実績	22/3期 実績	23/3期 予想	23/3期 中計目標
営業利益	5,965	10,447	11,000	11,000
経常利益	6,089	11,422	11,000	12,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,118	6,939	6,500	7,500

出所：中期計画資料よりフィスコ作成

### 中期計画 2020 累計期間

(単位：百万円)

	2021/3期	2022/3期	2023/3期 予想	3カ年 累計
中期計画 2020 経営目標	4,000	5,500	7,500	17,000
実績及び今期計画	4,118	6,939	6,500	17,557

出所：中期計画資料よりフィスコ作成

「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。

「中期計画 2020」では、ウィズコロナ、アフターコロナ時代における新たな社会課題の解決をビジネスチャンスとして確実に捉え、金融とICTで社会の変革を先導する企業を目指す。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、経常利益11,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益6,500百万円を目指す。

### 3. 中期計画 2020 進捗状況

「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して、サービス化で先行することが見込まれる米国の NECFS 社を買収、北米における新たな事業機会を獲得した。北米拠点を確保することで今後の事業成長に向けた取り組みが期待される。NEC グループの連携強化による GIGA スクール、消防案件の取り組みが大幅に伸長。GIGA スクール案件はピークアウトするも、消防分野においては新規取引の横展開が見込まれる。その他、外資系 ICT ベンダーと新規取り組み開始による取引を拡充・拡大し、医療向けや ICT 機器におけるサービスモデル確立に向けた取り組みが進展。さらに、官公庁や自治体向けのサービス案件の取り組みが具体的に進展しているほか、デジタルアセット分野におけるプラットフォーム企業への出資参画。インベストメント事業における高収益の実現として、リサ事業において、IPO を含む大型 EXIT を複数行ったほか、ベンチャーファンドにおいて、複数の IPO による EXIT を実現し、新たなファンドを組成している。なお、2012 年から取り組んできた先のベンチャーファンドは、投資回収フェーズを迎え新たなファンドを設立している。

「新事業の収益化」の領域では、ヘルスケア分野で、REIT への物件売却を実行するなど、ウエアハウジング事業が着実に進展しており、収益に貢献している。エネルギー分野では収益化に向け PPA サービスの取り組みを拡大しており、NEC プラットフォームズと契約を締結。2022 年 4 月より再生可能エネルギー本部を設置した。「事業戦略を支える経営基盤の強化」としては、全従業員へのテレワーク環境の整備、働き方の見直しを実施。ウィズコロナにおける業務環境のさらなる整備を進めている。また、(株)日本政策投資銀行の DBJ 環境格付融資で 18 年連続最高ランクを獲得。これは DBJ が独自に開発したスクリーニングシステムにより企業の非財務情報を評価して優れた企業を選定し融資するものである。また(株)三井住友銀行 ESG/SDGs (ポジティブ・インパクト金融原則適合型) 評価融資 AAA を獲得。これは国連環境計画・金融イニシアティブ (UNEP FI) により策定されたポジティブ・インパクト金融原則に適合した融資商品である。観光について、(一財)民間都市開発推進機構や地域金融機関等と連携して「アセットリノベーションファンド」を組成。奈良県御所市において銭湯事業及び古民家(複数棟)を活用した宿泊事業・飲食事業である「GOSE SENTO HOTEL プロジェクト」を運営する(株)御所まちづくりに対する投資をはじめ、複数の投資を実行している。

「事業戦略を支える経営基盤の強化」においては、総合マネジメントコンサルティングファームであるアビームコンサルティング(株)が、2022 年 2 月にリース業界全体のビジネス変革を支援する共同利用型ビジネスプラットフォーム「ABeam Cloud Asset & Finance Platform」を発表。本取り組みの最初の導入予定先である同社と協同で開発に着手。2022 年 4 月には経済産業省が定める DX 認定制度における「DX 認定事業者」に認定された。DX を推進し、社会課題の解決を図りながら着実な成長を推進させている。また、調達資金全てがグリーンプロジェクトやソーシャルプロジェクトの初期投資またはリファイナンスのみに充当される「サステナビリティボンド」を発行しており、資金調達手段の多様化を進めるとともに、社会・ICT インフラ整備、地域社会・経済の活性化、地球温暖化の防止、高齢化社会への対応等、社会課題の解決に貢献する。また、同社の CSV 経営の実現に向けた取り組みの 1 つに、従業員満足度の向上があり、従業員がイキイキとやりがいを持って働くことのできる環境づくりを推進している。女性活躍推進法に基づく認定制度で、行動計画の策定及び届出、申請をした企業のうち、取り組み状況等が優良な企業を厚生労働大臣が認定する「えるぼし」認定について、2017 年に 2 段階目の認定を取得し、2021 年 10 月には 5 つの基準(「採用」「継続就業」「労働時間」「管理職比率」「多様なキャリアコース」)を満たし、上位認定の 3 段階目を取得している。

## ■ CSV 経営の実現を目指す

### 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

同社は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、地球温暖化の防止、高齢社会への対応、地方経済の活性化等に取り組むことで、CSV 経営の実現を目指している。以前から、環境に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。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であり、同社では代表取締役社長が議長を務め、全執行役員を構成員とした「PDCA 会議」の中で、毎月マテリアリティ施策（収益基盤の拡充、経営基盤の強化、企業風土の変革）の進捗や CSR に関わる重要課題の議論を行っている。これらの取り組みは、国連の持続可能な開発目標（SDGs）の実現につながるものと認識している。

#### (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。文部科学省が先導した小中学校に一人一台の端末を配備する GIGA スクール構想においては、従来からの官公庁自治体に強い顧客基盤を活かし、NEC グループ各社と連携し OneNEC として取扱高を増やした。今後は、NEC の強みである通信技術の面からも、お客様企業における 5G 対応について NEC や NEC グループ各社との協業が期待される。

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、株式公開支援、MBO 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。

#### (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。

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。

CSV 経営の実現を目指す

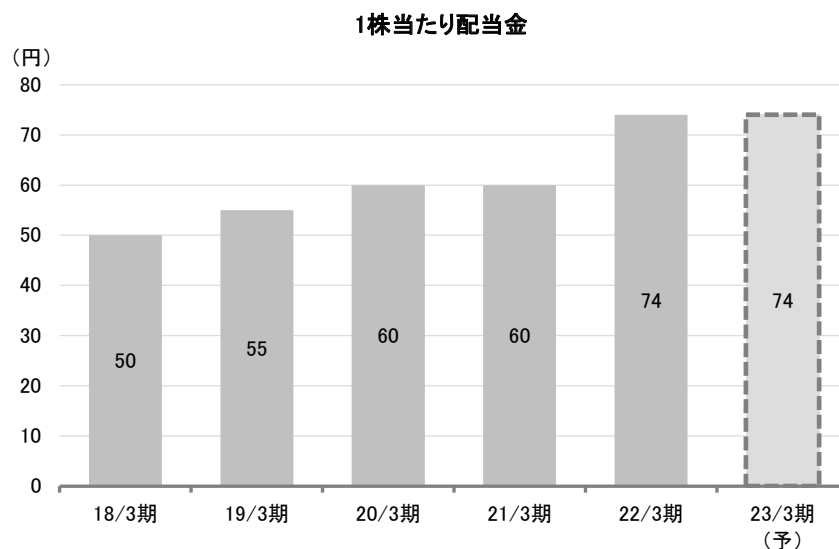
農業については、働き手の高齢化・後継者不足や減反政策等による耕作放棄地の増加といった農業を取り巻く社会課題解決の取り組みを実施している。2016年8月、共同出資による農地所有適格法人「(株)みらい共創ファーム秋田」を、秋田県の大潟村に設立した。遊休農地や未利用地を活用したコメ作りを行うほか、農作業の受託や農作物の販売等、6次産業化（農林水産物の生産にとどまらず、それらを原材料とした加工食品の製造や販売等に一体で取り組むこと）を視野に入れた効率的で収益性の高い大規模営農モデルの確立を目指す。

ヘルスケアについては、三井住友銀行及びシップヘルスケアホールディングス(株)<3360>と共同でヘルスケアアセットマネジメント(株)を設立。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。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（ウエアハウジング）等を通じて REIT の成長を支援している。

## 株主還元

### 2023年3月期は前期の配当水準を維持し 1株当たり年74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。2022年3月期の配当は、前期比14円増配となる1株当たり年74円の配当（うち中間配当32円）を実施。2023年3月期の配当については、前期と同額の1株当たり年74円の配当（うち中間配当37円）を計画している。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 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。なお、事前に優待品の辞退を申し出た場合は、同社より優待品相当額を寄付する。2020年3月期は、(公社)日本ユネスコ協会連盟「東日本大震災子ども支援募金 ユネスコ協会就学支援奨学金」へ寄付している。

## 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※ <sup>1</sup>
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※ <sup>2</sup>
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・表示したのですが、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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp