

|| 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 >>>](#)

2023年7月18日(火)

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. 2023年3月期業績	01
2. 2024年3月期業績予想	01
3. グループビジョン 2030 及び中期計画 2025	02
■ 会社概要	03
■ 事業概要	05
■ 強み	07
■ 業績動向	08
1. 2023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. 2024年3月期業績予想	15
2. グループビジョン 2030 及び中期計画 2025	16
■ 株主還元	20

■ 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、「社会価値」の向上と「経済価値」の創出の両立を図りながら持続的な成長を目指す「CSV (Creating Shared Value = 共通価値創造) 経営」の実践に取り組んでいる。

1. 2023 年 3 月期業績

2023 年 3 月期業績は、売上高 258,107 百万円（前期比 3.3% 増）、営業利益 11,715 百万円（同 12.1% 増）、経常利益 12,440 百万円（同 8.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 6,418 百万円（同 7.5% 減）だった。前期に大型の賃貸資産の売却を計上したリース事業はほぼ横ばいだったが、ファイナンス事業、インベストメント事業、その他の事業が伸長したことから、売上高、売上総利益がともに前期比で増加。与信関連費用が前期比で改善したため販売費及び一般管理費は減少し、営業利益、経常利益も前期を上回った。親会社株主に帰属する当期純利益は、非支配株主に帰属する当期純利益が増加したため前期比で減少した。売上高の 9 割弱を占めるリース事業は、契約実行高が同 1.4% 減となったが、これは前期に大型の GIGA スクール案件の実行があったことによるものであり、その影響を除くと民需が回復し前期を上回る水準となった。

2. 2024 年 3 月期業績予想

2024 年 3 月期の業績は、売上高 260,000 百万円（前期比 0.7% 増）、営業利益 12,000 百万円（同 2.4% 増）、経常利益 12,500 百万円（同 0.5% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 7,500 百万円（同 16.8% 増）を見込んでいる。官民の需要回復を反映した 2023 年 3 月期のリース成約高の伸びを背景に、リース事業の持続的な成長を図るとともに、ファイナンス事業、インベストメント事業等の高収益分野の収益拡大を計画している。国内の景気は緩やかに回復しているものの、ロシアのウクライナ侵攻は長期化の様相を呈し、エネルギーコストや物価の上昇は避けられない見通しである。今後、与信コストの増加、賃貸資産の価格上昇、資金調達コストの増加などが懸念されるが、同社では、コロナ緊急融資が終了し倒産リスクが高まっている中小零細企業との取引は限定的で、経営への影響は小さいとしている。また、金利上昇についても、顧客側においてリース料への転嫁を容認しやすい経済環境が醸成されてきていると考えているものの、日銀の金融政策の微妙なニュアンスが国内金利や為替市場にどのような影響を与えるかを注視していく必要があると弊社では考えている。

要約

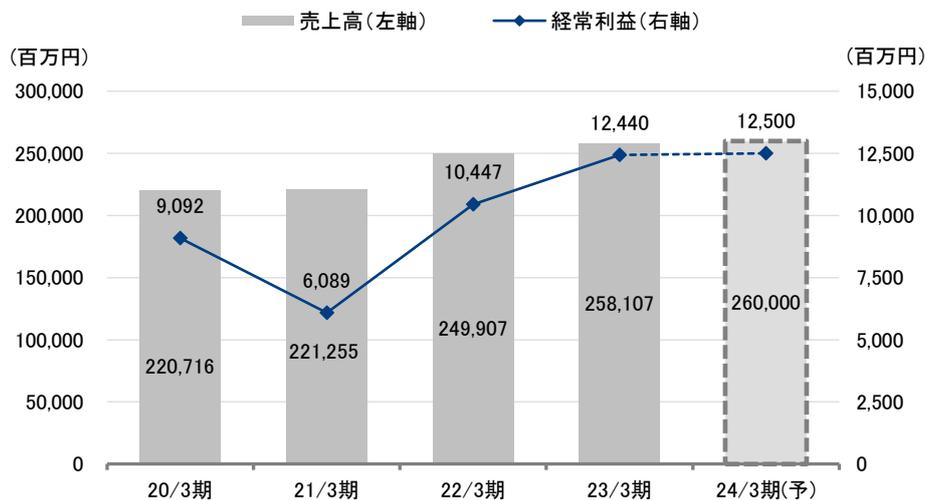
3. グループビジョン 2030 及び中期計画 2025

中期計画 2020 の実践結果を踏まえて、2023 年 4 月に新たなグループビジョン「次世代循環型社会をリードする Solution Company」と中期計画 2025 (2023 ~ 2025 年度) を発表した。これまで掲げてきた CSV 経営 (Creating Shared Value = 共通価値創造) をベースに、SDGs と同期して 2030 年をゴールに据え、今までのリースによる資源の循環利用にとどまらないモノの循環利用に繋がるサービス、地域経済・社会の好循環に繋がるサービス、企業成長の好循環に繋がるサービス等、環境と成長の好循環に繋がるサービスを提供し、2030 年以降を見据えた「次世代循環型社会」の実現を目指す。そのため、同社らしい循環型サービスの創出・発展・収益確立の 3 つのステップを設定しており、第 1 段階として、中期計画 2025 (2023 ~ 2025 年度) においてサービス創出を目指す。3 ヶ年で当期純利益 100 億円、ROA0.9%、ROE8% を達成する財務目標を掲げたほか、カーボンニュートラル実現に向けた CO₂ の削減、社会インフラ整備の推進、ICT ビジネス拡大に伴う循環利用の促進、気候変動対応の推進等のベンチマークとして CO₂ の 2022 年度実績見込み比 20% 削減等の非財務目標も設定した。

Key Points

- ・ NEC と戦略的なパートナーシップで連携を推進
- ・ 2023 年 3 月期決算は、営業利益で 2 ケタ増益を達成するも当期純利益は減益
- ・ 中期計画 2025 目標値は当期純利益 100 億円、ROE8%
- ・ 新たな付加価値を生み出し続ける循環型の経済社会をリードする

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

金融と最新の ICT（情報通信技術）を融合させたサービスを提供

同社は、生体認証や AI など最先端の技術を有する NEC の持分法適用会社として、ICT（情報通信技術）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、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している。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付加価値の高い「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」の創出の両立を図りながら持続的な成長を目指す CSV 経営の実践を通して、環境と成長の好循環に繋がるサービスを提供し、「次世代循環型社会」の実現を目指している。

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・設備のリースを主軸に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 月に新市場区分の見直しにより「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*と業務資本提携を行うなど、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

8793 東証プライム市場

2023年7月18日(火)

<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 「イノベティブ・ベンチャー投資事業有限責任組合」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
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

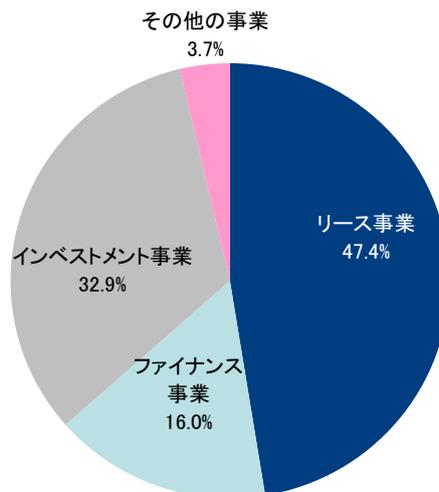
出所：ホームページよりフィスコ作成

■ 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が多く、
 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（2023年3月期実績ベース）の過半を占める官公庁・自治体向けを例に挙げると、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。同社はそれらのソリューションを、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。長年にわたる取引経験から、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、それらを強みとして 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 とともに成長してきた経緯から ICT 機器の取扱にも強みを持ち、2023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 取扱経験を活かした ICT 機器と金融ソリューション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。

セグメント別営業利益構成比
 2023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。「リサ事業」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、営業利益（2023年3月期実績ベース）による構成比は、リース事業47.4%、ファイナンス事業16.0%、インベストメント事業32.9%、その他の事業3.7%となる。

(1) 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。

(2) 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。

(3) 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ー業務等の各ビジネスを展開する。

(4) その他の事業

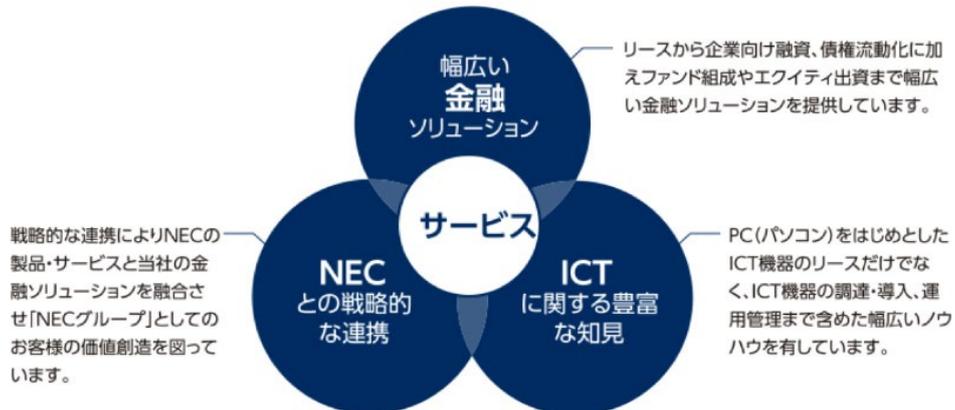
エネルギー・観光・農業・ヘルスケアを領域とする新事業。リース事業で培った官公庁・自治体の顧客基盤を背景に、PFI・PPP（公共サービスの提供に民間が参画する手法）事業を推進しており、主に事業に最適なストラクチャーの構築や、低利な資金調達への支援、官公庁・自治体への提案書の作成等を行う形でプロジェクトに参画している。

■ 強み

NEC と戦略的なパートナーシップで連携を推進。 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、これは NEC ととも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。また、リース契約実行高の 8 割弱（2023 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、運用管理までを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、ほかの設備に比べ最新機種への更新頻度が高く、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）やリース満了後の 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に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 私たちがご提供する解決策 (Capital Solution)



出所：同社ホームページより掲載

強み

さらに、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。複数のIPOやM&AによるEXIT(案件売却)が実現した。また、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、2022年2月に設立したNVC1号ファンドでは、社会課題の解決に主眼を置いたソリューション・サービス領域、先端技術領域に資する材料・デバイス等のテクノロジー領域に加え、デジタルトランスフォーメーション(DX)や気候変動への対応等に資する新領域のスタートアップにも注力している。

業績動向

2023年3月期はインベストメント事業の伸長等により売上高および経常利益は増加

1. 2023年3月期業績

2023年3月期業績は、売上高258,107百万円(前期比3.3%増)、営業利益11,715百万円(同12.1%増)、経常利益12,440百万円(同8.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益6,418百万円(同7.5%減)だった。2023年1月にリース事業、ファイナンス事業の売上総利益、及びインベストメント事業における収益が想定を上回る見込みとなったことから予想を上方修正したが、公表後、リース事業及びインベストメント事業において与信コストの発生があったため、最終予想に対し、売上高は0.7%減、営業利益は9.9%減、経常利益は7.8%減、親会社株主に帰属する当期純利益は14.4%減で着地した。

2022年度は、ロシアによるウクライナ侵攻に伴うエネルギー・食料価格の高騰や世界経済の減速など不透明感が増すなか、国内では新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)に係る行動制限が緩和され社会経済活動の正常化が進み、緩やかな景気回復が続いた。(公社)リース事業協会が発表した2022年度の業界全体のリース取扱高は、前年度比2.2%増の4兆3,106億円と3年ぶりに増加に転じた。

業績動向

2023年3月期業績

(単位：百万円)

	22/3期	23/3期	
	実績	実績	前期比
売上高	249,907	258,107	3.3%
営業利益	10,447	11,715	12.1%
経常利益	11,422	12,440	8.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	6,939	6,418	-7.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

このような環境下において、同社リース事業の契約実行高は前期比 1.4% 減となったが、これは前期に大型の GIGA スクール案件が計上されたことによるものであり、その影響を除くと前期を上回る水準となった。成約高は官公庁、民需がともに伸ばしたことにより、同 8.7% 増と好調に推移した。

事業別収益

(単位：百万円)

		22/3期	23/3期	前期比
リース事業	売上高	224,200	224,307	0.0%
	売上総利益	16,570	16,607	0.2%
	営業利益	7,120	6,368	-10.6%
ファイナンス事業	売上高	5,219	6,569	25.9%
	売上総利益	4,142	4,830	16.6%
	営業利益	-655	2,154	-
インベストメント事業	売上高	16,366	22,813	39.4%
	売上総利益	9,570	8,833	-7.7%
	営業利益	5,395	4,412	-18.2%
その他の事業	売上高	4,180	4,462	6.8%
	売上総利益	1,451	1,677	15.6%
	営業利益	275	493	79.3%
計	売上高	249,907	258,107	3.3%
	売上総利益	31,701	31,920	0.7%
	営業利益	10,447	11,715	12.1%

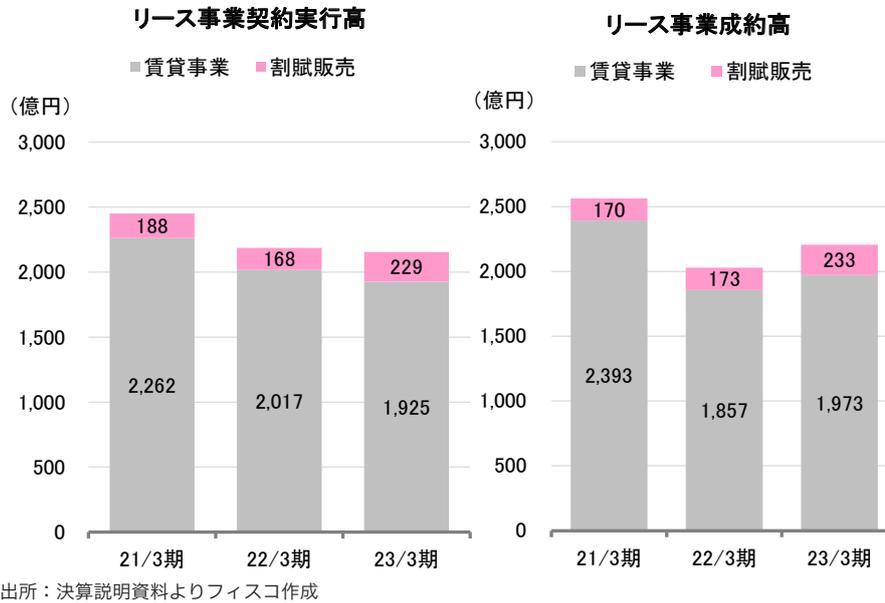
※ 短信セグメント情報のうち、「調整額」を除いて表示

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

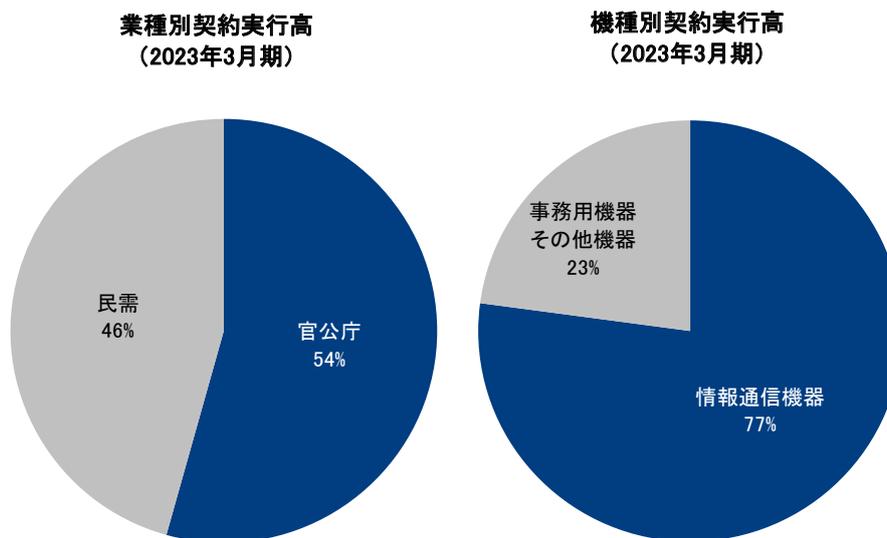
2. 事業別業績動向

リース事業は、前期に大型賃貸資産の売却があったものの、売上高 224,307 百万円（前期比 0.0% 増）、売上総利益 16,607 百万円（同 0.2% 増）と前期並みを確保。一方、与信関連費用や人件費の増加により営業利益は 6,368 百万円（同 10.6% 減）となった。契約実行高は 2,154 億円（同 1.4% 減）、成約高は 2,206 億円（同 8.7% 増）であったが、実行高の減少の要因は、前述のとおり前期に GIGA スクールの特需案件の実行があったことによるものであり、実質的には前期を 5% 程度上回り、順調に推移した。

業績動向



リース事業の業種別契約実行高比率は、官公庁 54%（前期 58%）、民需（サービス業、流通業、製造業、その他）46%（前期 42%）となり、民需の比率が高まった。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%（前期 78%）、事務用機器・その他 23%（前期 22%）となり、情報通信機器の比率が下がった。これは、通信機器及び関連装置の実行高が伸長したものの、ウェイトの高いソフトウェアの実行高が減少したためである。

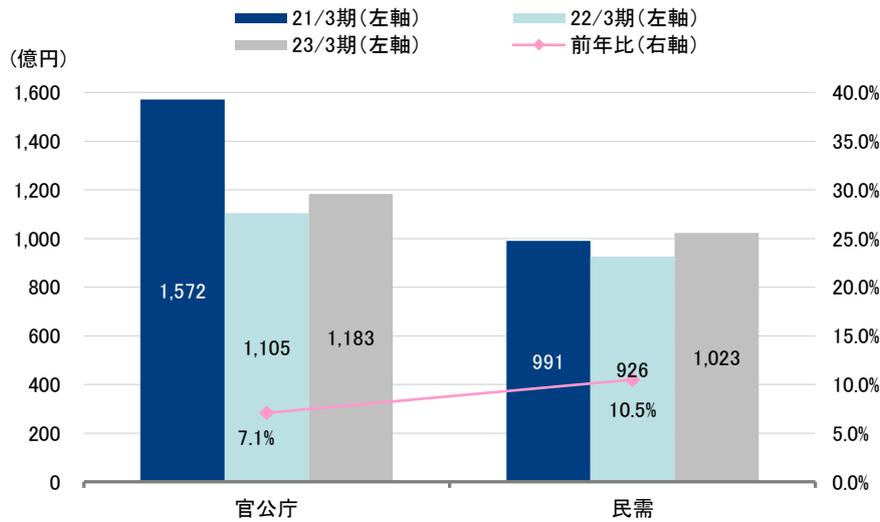


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

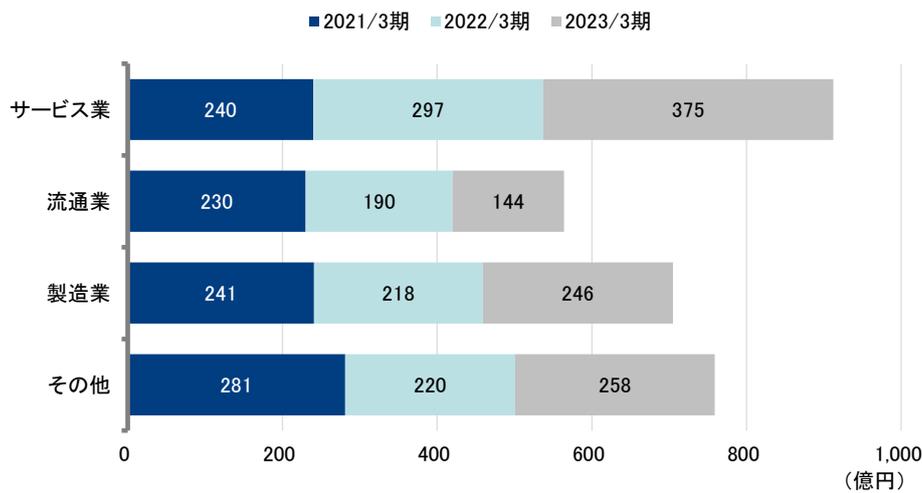
官公庁は前期の GIGA スクール特需の剥落から前期比 8.3% 減少し、民需ではサービス業が同 16.8% 増、製造業が同 16.4% 増、その他が同 14.4% 増と伸長したものの、流通業が同 20.0% 減少した。一方、業種別成約高では、官・民とも前期比で増加となり、民需の業種別成約高では、サービス業が同 26.4% 増、製造業が同 12.5% 増、その他が同 17.1% 増と伸長したものの、流通業は同 24.2% 減少した。

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)

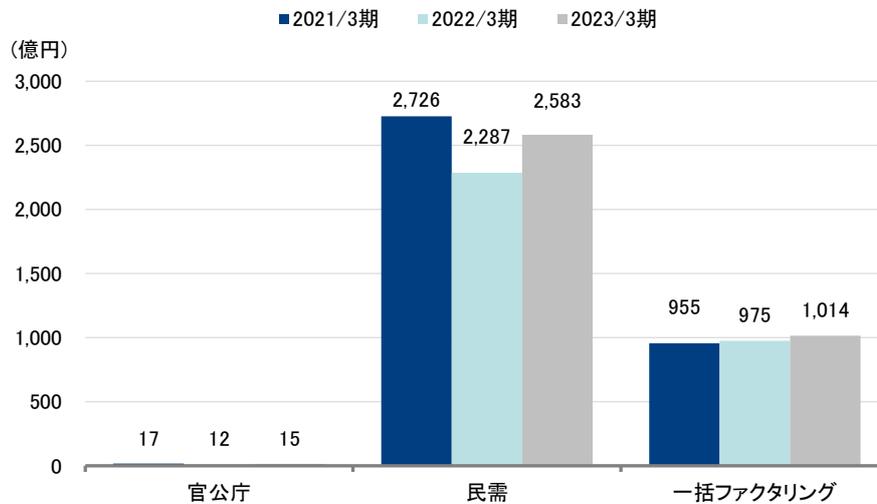


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

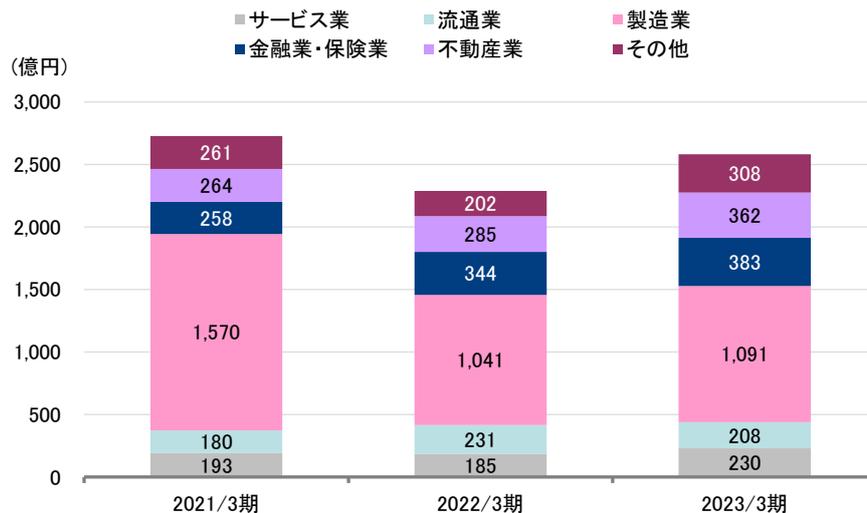
ファイナンス事業においては、金利収入の増加に伴い、売上高は6,569百万円（前期比25.9%増）、売上総利益は4,830百万円（同16.6%増）となった。営業損益は、損失を計上した前期より2,809百万円増加し、2,154百万円の利益を計上した。これは主に、ファクタリングや企業融資を中心に契約実行高、アセットが増加したことに加え、与信関連費用が減少したことによるものである。なお、民需における業種別では、海外案件が減少している流通業を除くすべての業種で増加した。

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(民需)



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、大型の販売用不動産売却により売上高が 22,813 百万円（前期比 39.4% 増）となったが、前期に計上した不動産の大型配当収益やベンチャー投資の EXIT 益の減少が影響し、さらに与信関連費用が増加したことから、営業利益は 4,412 百万円（同 18.2% 減）となった。

インベストメント事業の推移

(単位：億円)

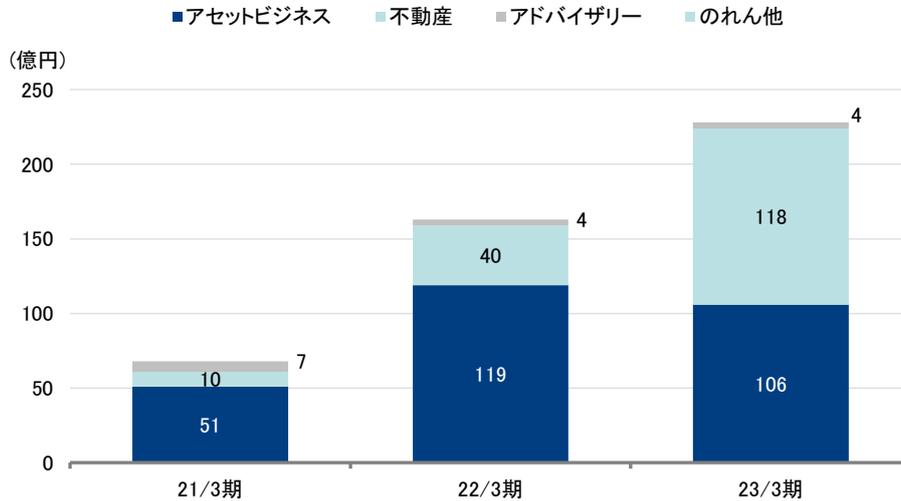
	21/3 期	22/3 期	23/3 期	前期比	
アセットビジネス	売上高	51	119	106	-10.9%
	売上総利益	37	67	65	-3.0%
	営業利益	12	36	32	-11.1%
不動産	売上高	10	40	118	195.0%
	売上総利益	8	25	20	-20.0%
	営業利益	4	20	14	-30.0%
アドバイザー	売上高	7	4	4	0.0%
	売上総利益	7	4	4	0.0%
	営業利益	2	-1	-1	-
のれん他	売上高	0	0	0	-
	売上総利益	0	0	0	-
	営業利益	-11	-1	-0	-
連結ベース 計	売上高	68	164	228	39.4%
	売上総利益	52	96	88	-7.7%
	営業利益	7	54	44	-18.2%

出所：決算短信、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、前期に複数計上したベンチャー投資の EXIT 益が減少したこと等により、売上高 106 億円（前期比 10.9% 減）営業利益 32 億円（同 11.1% 減）と減収、減益。不動産については、大型の販売用不動産の売却があったことから、売上高は 118 億円（同 195.0% 増）と大幅に増加したが、前期に大型の配当収益を計上していたため、営業利益は 14 億円（同 30.0% 減）となった。アドバイザーは、売上高は 4 億円、営業損失 1 億円と前期並みとなった。のれん他に関しては、のれん償却が前期で終了している。

業績動向

インvestment事業の売上高推移

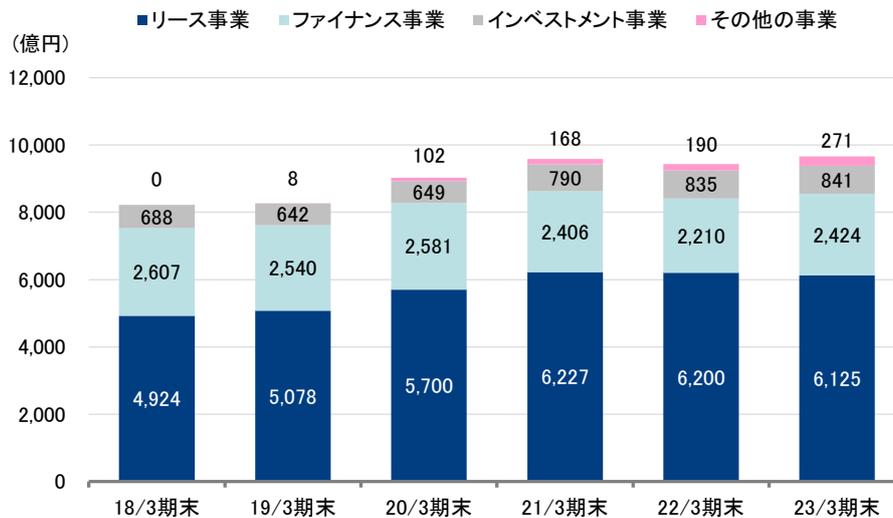


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 営業資産残高の状況

2023年3月期の営業資産残高は9,661億円となり、前期比で227億円の増加となった。内訳としては、リース事業は6,125億円と同75億円減となっているが、前期に大型の賃貸資産売却があったため、実質的には前期並みを確保した。ファイナンス事業はファクタリングや企業融資を中心に資産を積み上げ、同214億円増加の2,424億円。Investment事業は大型の不動産売却があったが、投資有価証券等の増加により前期並みの841億円だった。その他の事業はヘルスケア施設の取得等に伴い81億円増の271億円だった。

営業資産残高の状況

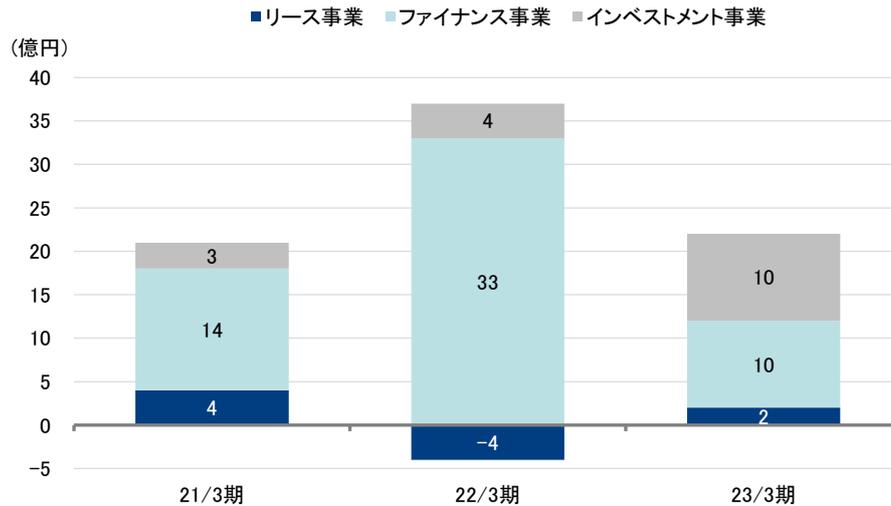


出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

与信関連費用については、リース事業、インベストメント事業で増加するも、ファイナンス事業においては23億円と大幅に減少し、全体で改善した。

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

次世代循環型社会の実現に向けて 収益力向上とサステナビリティ経営の推進を加速

1. 2024年3月期業績予想

2024年3月期の業績は、売上高260,000百万円（前期比0.7%増）、営業利益12,000百万円（同2.4%増）、経常利益12,500百万円（同0.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益7,500百万円（同16.8%増）を見込んでいる。官民の需要回復を反映した2023年3月期のリース成約高の伸びを背景に、リース事業の持続的な成長を図るとともに、ファイナンス事業、インベストメント事業等の高収益分野の収益拡大を計画している。国内の景気は緩やかに回復しているものの、ロシアのウクライナ侵攻は長期化の様相を呈し、エネルギーコストや物価の上昇は避けられない見通しである。今後、与信コストの増加、賃貸資産の価格上昇、資金調達コストの増加などが懸念されるが、同社では、コロナ緊急融資が終了し倒産リスクが高まっている中小零細企業との取引は限定的で、経営への影響は小さいとしている。また、金利上昇についても、顧客側においてリース料への転嫁を容認しやすい経済環境が醸成されてきていると考えているものの、日銀の金融政策の微妙なニュアンスが国内金利や為替市場にどのような影響を与えるかを注視していく必要があるとしている。

今後の見通し

2024年3月期業績予想

(単位：百万円)

	23/3期 実績	24/3期	
		予想	前期比
売上高	258,107	260,000	0.7%
営業利益	11,715	12,000	2.4%
経常利益	12,440	12,500	0.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	6,418	7,500	16.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. グループビジョン 2030 及び中期計画 2025

(1) 中期計画 2020 の総括

同社では 2013 年に、「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」を 10 年後のありたい姿とするグループビジョンを策定し、10 年間で 3 つの中期計画を積み重ねてきた。最終となる中期計画 2020（2020-2022 年度）については、リース事業を中心にコロナ禍の需要を取り込み、定量的には営業利益、経常利益、3 ヶ年累計当期純利益 170 億円以上、ROA1.3% という経営指標の目標を達成。R&I（格付投資情報センター）と JCR（日本格付研究所）の外部格付けもそれぞれ「A-」、「A」と格上げされた。また、事業戦略である「コア領域の拡充」では、NEC グループを中心とした協業パートナーとのサービスモデルの創出、外資系 ICT 企業との取引拡充、米国 NEC Financial Services, LLC 社の子会社化等、ベンダーとの新たなサービス基盤を確立に取り組んだ。その他インベストメント事業において、ベンチャーを含む企業投資で IPO を含む複数の EXIT や販売用不動産の売却益を取り込み、収益に大きく貢献した。「新事業の収益化」では、ヘルスケア領域におけるウェアハウジング事業でアセットを積み上げ、REIT への売却等での収益化を実現。エネルギー領域では、2022 年 4 月より再生可能エネルギー本部を設置し、PPA（電力販売契約）サービスの取り組みを拡充。一方、観光、農業の領域では各種取り組みは推進したものの、収益化には課題を残している状況である。

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 実績	23/3期 中計目標
営業利益	5,965	10,447	11,715	11,000
経常利益	6,089	11,422	12,440	12,000
親会社株主に帰属する当期純利益	4,118	6,939	6,418	7,500

出所：決算短信、決算説明資料、中期計画 2020 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	3 ヶ年累計
中期計画 2020 経営目標	4,000	5,500	7,500	17,000
親会社株主に帰属する 当期純利益実績	4,118	6,939	6,418	17,475

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

事業戦略である「コア領域の拡充」では、NEC グループを中心とした協業パートナーとのサービスモデル創出、外資系 ICT ベンダーとの医療向けや 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、米国 NEC Financial Services, LLC 社の子会社化等ベンダーとの新たなサービス基盤を構築したほか、インベストメント事業においてはベンチャーを含む企業投資で IPO を含む複数の大型 EXIT や販売用不動産の売却益等を取り込み、収益に大きく貢献した。「新事業の収益化」では、ヘルスケア領域におけるウェアハウジング事業でアセットを積み上げ、REIT への売却等で収益化を実現。PFI に関しても、2022 年 12 月に代表企業第 2 号案件となる「葛西臨海水族園（仮称）整備等事業」をコンソーシアムで受注する等収益化は進展している。エネルギー領域では、2022 年 4 月より再生可能エネルギー本部を設置し、PPA（電力販売契約）サービスの取り組みを拡充。一方、観光、農業の領域では、コロナ禍の影響が大きく、各種取り組みの収益化にはなお課題を残している状況にある。

「事業戦略を支える経営基盤の強化」では、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 認定制度において「DX 認定事業者」に認定された。また、従業員満足度の向上や社員のエンゲージメント向上に向けた取り組みとして、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するとともに、厚生労働大臣による「えるぼし」※の認定、経済産業省と日本健康会議が選定する「健康経営優良法人 2023（大規模法人部門）」の認定（2023 年 3 月）を取得している。

※ 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。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。

さらに、サステナビリティへの取り組み強化として、（株）日本政策投資銀行の DBJ 環境格付融資では、19 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）三井住友銀行と（株）日本総合研究所が作成した ESG/SDGs（ポジティブ・インパクト金融原則適合型）評価融資 AAA を獲得し、同評価に基づく資金調達契約を締結。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。こうした取り組みは、資金調達の多様化とともにサステナビリティへの取り組み強化につながっていると弊社では考えている。

(2) グループビジョン 2030 及び中期計画 2025

同社では、中期計画 2020 の実践を踏まえて、2023 年 4 月に新たなグループビジョン「次世代循環型社会をリードする Solution Company」と中期計画 2025（2023-2025 年度）を発表した。グループビジョンは、これまで掲げてきた CSV 経営（Creating Shared Value= 共通価値創造）を継続しながら、SDGs と同期して 2030 年をゴールに据えている。「次世代循環型社会」とは、その 2030 年以降を見据えたもので、資源効率化の向上による環境負荷低減のみならず、資源を循環し続ける世界、その循環利用から新たな価値を生み出し続ける循環型経済社会を想定している。

今後の見通し

「Solution Company」とは、企業理念と社名に掲げる「Capital Solution」を実践している姿を想定しており、国内外においてベンダーファイナンス、ICTサービス、金融プロダクトのソリューションを革新し、既存事業のみならず周辺領域への事業拡大や新たな事業、循環型サービス創出に挑戦していくこととしている。また、Companyには、一般的な会社という意味に加えて、価値観を共有する集団、仲間という意味も込めている。

同社では、今までのリース事業をとおして、環境に配慮した製品の導入や高度な3Rによる資源の循環利用にとどまらず、(1) シェアリングなどモノの循環利用に繋がるサービス、(2) 地域エネルギーの開発等地域経済・社会の好循環に繋がるサービス、(3) 企業価値を共創し企業成長の好循環に繋がるサービス等、環境と成長の好循環に繋がるサービスを提供し、「次世代循環型社会」の実現を目指す。実現に向けたマテリアリティ（重要課題）としては、足元でサステナビリティへの考え方が従来とは変容してきている状況を踏まえ、10年前に策定した事業活動、それを支える経営基盤の内容を再定義した。事業活動については、脱炭素化・循環型経済の推進、社会・ICTインフラ整備の推進、社会課題解決に向けた新たなサービスや事業の創出、経営基盤においては、人的資本への投資、企業価値向上を支えるコーポレート・ガバナンスの追求を掲げている。

グループビジョン 2030 実現に向けたマテリアリティ（重要課題）

これまでのマテリアリティ		マテリアリティ	当社の取り組み
事業活動	収益基盤の拡充 ・ 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	脱炭素社会・循環型経済の推進	・ 気候変動への対応 ・ 循環型サービスの強化・創出
	企業風土の変革 ・ 従業員満足度の向上	社会・ICTインフラ整備の推進	・ 社会・ICTインフラの整備
経営基盤	経営基盤の強化 ・ 業務品質の向上 ・ コンプライアンスの徹底	社会課題解決に向けた 新たなサービスや事業の創出	・ 地域社会・経済の活性化 ・ 高齢社会への対応
		人的資本への投資	・ エンゲージメントの向上 ・ 人材の多様性確保 ・ 健康経営の実現 ・ 持続的成長を実現する人材・組織開発 ・ テクノロジー活用による働き方改革
		企業価値向上を支える コーポレートガバナンスの追求	・ 人権の尊重 ・ コーポレートガバナンスの実効性向上 ・ コンプライアンスの徹底 ・ リスクマネジメントの強化

出所：「グループビジョン 2030 および中期計画 2025」説明資料より掲載

グループビジョン実現に向けたロードマップとしては、同社らしい循環型サービスの創出・発展・収益確立の3つのステップを設定しており、第1段階として、中期計画 2025（2023-2025年度）において、循環型サービスの創出を目指す。3年度の2025年度において当期純利益100億円、ROA0.9%、ROE8%を達成する財務目標を掲げたほか、カーボンニュートラル実現に向けたCO₂の削減、社会インフラ整備の推進、ICTビジネス拡大に伴う循環利用の促進、気候変動対応の推進等のベンチマークとしてCO₂の2022年度実績見込み比20%削減等の非財務目標も設定した。

今後の見通し

経営目標（財務・非財務目標）

■財務目標

	中期計画2025 目標値		
	2023年3月期 実績	2024年3月期 中期計画	2026年3月期 中期計画
当期純利益	64億円	75億円	100億円
ROA*	0.7%	0.7%	0.9%
ROE	6%	7%	8%

*連結当期純利益/連結営業資産平均残高

出所：「グループビジョン 2030 および中期計画 2025」説明資料より掲載

■非財務目標（抜粋）

	目的	目標内容	想定値 23年3月期	目標値 26年3月期
環境・社会課題	カーボンニュートラル実現に向けたCO2の削減	Scope1+2：FY22実績見込み比削減比率	156t-co2	20%削減
	社会インフラ整備の推進	官公庁・自治体の3か年累計成約高	1,220億円	4,000億円
	ICTビジネス拡大に伴う循環利用の促進	リース満了品3か年累計処理台数	20万台	70万台
環境・社会課題	気候変動対応の推進	再エネ発電容量(保有発電所)	43.5MW	100MW
	自然資本を意識した社会貢献活動の推進	学校ビオトープ教育3か年累計延べ校数	3校	10校
人的資本	従業員エンゲージメントの向上	従業員エンゲージメントスコア	21%	34%
	ダイバーシティの推進	女性管理職比率	5.2%	10%

中期計画 2025 の事業戦略は、3 つの事業戦略と経営基盤強化戦略で構成され、中期計画 2020 の「コア領域の拡充」、「新事業の収益化」、「事業戦略を支える経営基盤の強化」の取り組みで残された課題の解決を図りながら、新たな価値を創出していくことを目指している。

中期計画 2025 の事業戦略

事業戦略 (1) サービス事業の拡大、新たな循環型サービスを創出

- 1) 再生可能エネルギー発電、ウェアハウジング、IT アセットマネジメント、観光の各事業におけるサービス拡大
- 2) 新たな循環型サービスを創出
 - ・モノの循環利用に繋がるサービス創出
 - ICT 製品のサブスクリプションサービス、ベンダーとの開発型共同サービスモデルの確立
 - ・不動産の活性化促進
 - ・地域経済・社会の好循環に繋がるサービス創出
 - PFI・PPP 事業の拡大、地域金融の循環モデル構築支援、地域ベンダーが提供する自治体 DX サービスとの連携
 - ・企業成長の好循環に繋がるサービス創出、企業のライフサイクルに応じたサービス、ファンド投資・M&A 等アドバイザー

事業戦略 (2) 注力事業への戦略的投資による成長加速

- 1) ICT 関連サービスの高付加価値化による事業規模拡大
 - ・顧客・ベンダーとのシステム連携や企画機能強化をとおした PC - LCM に関するサービスの拡充、レンタルの強化、BPO・コンサルティングサービス等
- 2) 国内外における金融プロダクトの領域拡大・高度化
 - ・融資やアドバイザーを軸にした金融プロダクト・融資対象を拡大し収益を拡充

事業戦略 (3) ベンダーファイナンスの強化及び顧客基盤拡充

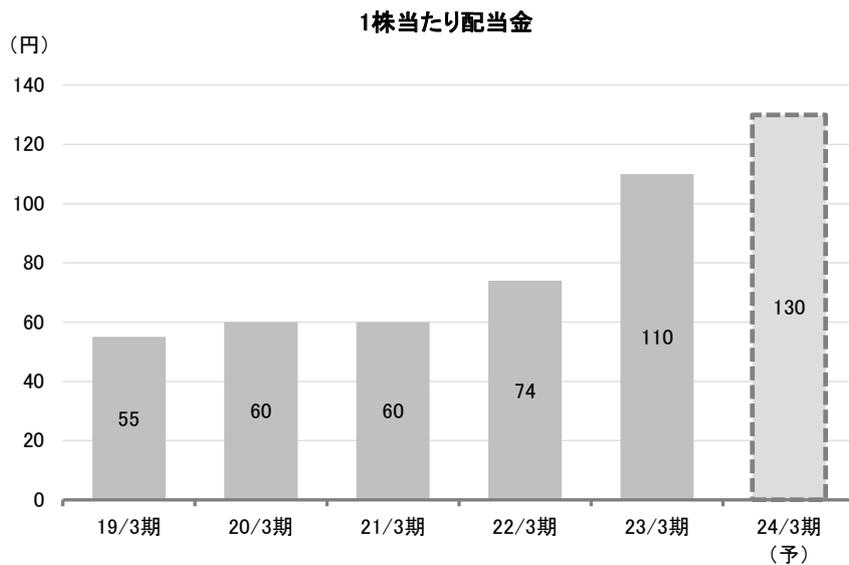
- 1) ベンダー及び顧客に寄り添ったキャピタルソリューションの提供
- 2) ベンダーとの連携強化による収益性向上及び収益機会創出
- 3) 顧客の課題に対するソリューション開発・提供による取引深耕、経営基盤強化戦略
- 4) 業務プロセスのデジタル化とデジタル情報の活用に基づく営業業務の基盤強化
- 5) DX 基盤となるコアシステムの立ち上げ、DX 活動の推進
- 6) 経営戦略に連動した組織づくり・人材マネジメント制度導入、挑戦・革新し続ける風土作り
- 7) コーポレート・ガバナンスの実効性向上
- 8) 気候変動に対応したカーボンニュートラルの実現 (FY2040 までに連結ベースの Scope1+2 を実質ゼロとする) に向けた諸施策の実行

出所：「グループビジョン 2030 および中期計画 2025」説明資料よりフィスコ作成

■ 株主還元

2024年3月期は20円増配、1株当たり年130円の配当を予定。 PBRは東証改善要請のPBR1.0倍を下回り、株主還元を継続

同社の配当方針は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。2023年3月期の配当は、2023年1月業績の上方修正に応じて前期比36円増配とし、1株当たり年110円の配当（うち中間配当37円）を実施。2024年3月期の配当については、業績予想を踏まえ、同20円増配の1株当たり年130円の配当を計画している。実質PBR（株価純資産倍率）は0.5倍台と東証が改善を要請するPBR1.0倍を下回っている状況であるため、今後も利益成長とともに株主還元策を強化する取り組みを積極的に行う可能性が高く、増配傾向は継続すると弊社では考えている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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。2023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。

株主還元

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、前期末並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、前期末並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