

|| 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 >>>](#)

2026年6月18日(木)

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. 2026年3月期業績	01
2. 2027年3月期業績予想	01
3. 「中期計画2028」の策定	02
■ 会社概要	03
■ 事業概要	05
■ 強み	06
■ 業績動向	07
1. 2026年3月期業績	07
2. 事業別業績動向	09
3. 営業資産残高の状況	13
4. SBI新生銀行グループとの業務提携の状況	13
■ 今後の見通し	14
1. 2027年3月期業績予想	14
2. 「中期計画2028」の策定	15
■ 株主還元	20

要約

2026年3月期は最終利益で過去最高を記録。 「中期計画2028」を策定

NECキャピタルソリューション<8793>は、NEC<6701>の販売金融機能を担う目的で創立された経緯から、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 (Information and Communication Technology) 製品以外の取り扱いを徐々に増やして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。2024年10月の主要株主等の異動に伴いNECの関連会社からSBI新生銀行<8303>の関連会社に移行した。SBI新生銀行グループとの協業は順調に拡大している。

1. 2026年3月期業績

2026年3月期業績は、売上高306,155百万円(前期比20.1%増)、営業利益10,617百万円(同36.4%増)、経常利益11,427百万円(同21.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益9,180百万円(同38.9%増)となり、増収増益、最終利益は過去最高を記録した。期初予想に対する達成率は、売上高103.8%、営業利益68.5%、経常利益71.4%、親会社株主に帰属する当期純利益91.8%となり、利益面は未達となった。リース業界では2025年度の取扱高が、DX投資の活発化や設備投資需要の回復を背景に堅調に推移した。同社でもリース事業において官公庁大型案件や「GIGAスクール※構想第2期」案件(以下GIGA案件)の需要などに恵まれ、契約実行高が前期比22.6%増、成約高も同28.9%増と大きく伸び、売上高は同5.4%増を達成した。またインベストメント事業やその他の事業において不動産売却収入などがあり、インベストメント事業の売上高は同76.4%増、その他の事業は同621.2%増と大きく伸長した。ファイナンス事業は企業向け融資の増加で同14.4%増となった。利益面は営業利益、経常利益とも前期比では伸びたが、一部案件の売上計上のずれ込みや、投資有価証券評価損、非支配株主持分を含むファンド案件の評価損の計上を要因に期初予想を下回った。最終利益はファンド案件において子会社が計上した評価損のうち、非支配株主の持分に対応する部分は親会社への戻入益となる会計ルールにより、乖離幅は縮小した。

※ GIGAスクール：2019年12月に文部科学省から公表された小中学校向けICT端末配備事業のこと。2024年度からの5年間で第2期となる。

2. 2027年3月期業績予想

2027年3月期の業績は、売上高310,000百万円(前期比1.3%増)、営業利益16,500百万円(同55.4%増)、経常利益17,000百万円(同48.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益10,000百万円(同8.9%増)を見込んでいる。2027年3月期より「中期計画2028」を始動、事業セグメントを商品軸から事業軸に基づく事業セグメント構成に変更した。リース事業の大半を引き継ぐ公共・ICTインフラ事業では前期に成約したGIGA案件や、官公庁案件の着実な実行による収益計上が見込まれるほか、コーポレートファイナンス事業、グローバル事業、インベストメント事業では中期計画に掲げる施策を推進し、業績予想の達成を図る。不動産・エネルギー事業では前期の販売用不動産売却等に伴い投資資産の積み上げを優先するため減収減益予想である。利益面では最終利益は過去最高を見込む。

要約

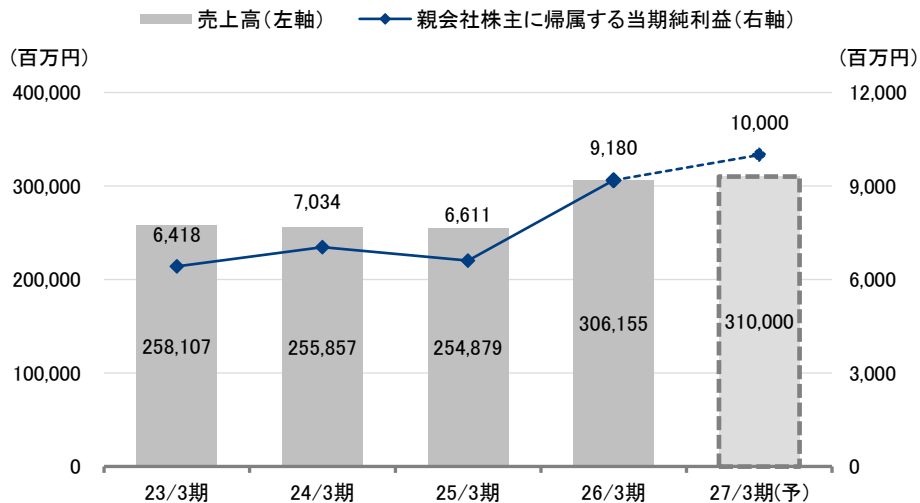
3. 「中期計画2028」の策定

「グループビジョン2030」で掲げる「次世代循環型社会をリードするSolution Company」の実現と、2030年の「ROE10%以上」、「当期純利益150億円」の達成を目指す2ndステップとして「中期計画2028」（2027年3月期～2029年3月期）を策定した。「循環型サービスを創出する期間」であった前中期計画では、財務目標の最終利益100億円、ROA0.9%は未達となったものの、非財務目標はおおむね達成した。「中期計画2028」は「循環型サービスを発展」させるための成長基盤を構築する段階と位置付けて、サステナビリティ経営の深化と、事業基盤の進化、経営基盤の強化を推進し、企業価値の最大化を図る。2028年は同社の創業50周年にも当たり、計画達成の如何は大きな意味を持つ。財務目標として2027年3月期に当期純利益100億円、ROA0.8%、ROE8.2%、2029年3月期に当期純利益120億円、ROA1.0%、ROE8.8%を設定した。また非財務目標は、サステナビリティ経営の深化に向けて掲げる「事業活動を通じた社会課題の解決」と「事業活動を支える経営基盤の強化」に関する14項目を設定した。株主還元については、安定配当の維持を基本方針とする。配当性向に加え、単年度の利益水準に左右されない指標としてDOE（株主資本配当率）も参考指標として活用しながら、持続的成長に見合った利益還元を目指す。

Key Points

- ・ 2026年3月期は増収増益、最終利益は過去最高を記録する好決算
- ・ 2027年3月期は新中期計画の下、新たな事業セグメントで収益性を高める施策を展開
- ・ 「中期計画2028」を策定、創業50周年の2029年3月期に最終利益120億円を目指す

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の提携会社として、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提供している。ICT製品以外の取り扱いを徐々に増やすとともに、長年強みとして取り組む官公庁・自治体取引での公共インフラ整備推進のほか、投融資やファンド組成等に取り組むといったサービス領域の拡大によって、高付加価値な事業への転換を目指している。また、2024年よりSBI新生銀行グループの1社となり、協業を推進している。

同社は、「NECとの強固な関係性」「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つの強みを培い、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遂げてきた。こうしたCSV経営の実践を通して、環境と成長の好循環につな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年に東証第2部に上場、2006年に東証第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)」に変更。2009年には(株)リサ・パートナーズ(2010年12月に同社が完全子会社化)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。

NECキャピタルソリューション

8793 東証プライム市場

2026年6月18日 (木)

<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)」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
1987年 9月	リース事業協会 普通会員入会
1996年 3月	稼働資産残高(購入価格ベース)1兆円突破
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)」に変更
2004年 6月	社名を「NECリース(株)」に変更
2005年 2月	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)」を設立
2008年 4月	「リポートテクノロジーサービス(株)」を設立
2008年11月	社名を「NECキャピタルソリューション(株)」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)」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」が「キャピテック」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)」に変更
2018年 9月	「ISO9001」の認証取得(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
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
2024年 7月	NCSアールイーキャピタル(株)を設立
2024年10月	株式譲渡により主要株主がNECから(株)SBI新生銀行に異動 SBI新生銀行及び昭和リース(株)との間で業務提携契約締結
2025年 1月	(株)キーストーンを子会社化

出所：同社ホームページ、ニュースリリースよりフィスコ作成

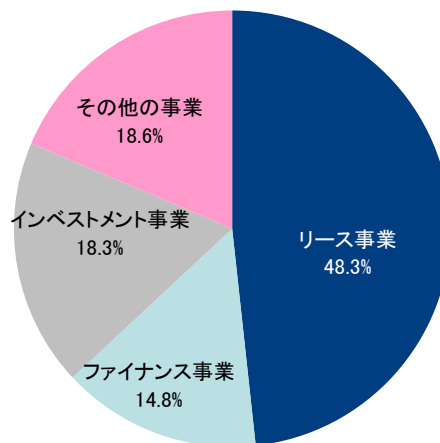
■ 事業概要

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

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。リース事業における業種別契約実行高（2026年3月期実績ベース）の約68%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との取引実績が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）事業にも生かしている。またNECとともに成長してきた経緯からICT機器の取り扱いにも強みを持つ。2026年3月期のリース事業の機種別契約実行高では、ICT機器が約83%を占めている。ICT機器の導入から管理運用まで、ライフサイクルにあわせたサービスを月額サービス料の支払いで提供する「PC-LCM※サービス」等、長年のICT取扱経験を生かしたICT機器と金融ソリューションを融合させたサービスの提供など、顧客の様々な要望に応える態勢を整えている。なお、営業利益（2026年3月期実績ベース）による構成比は、リース事業48.3%、ファイナンス事業14.8%、インベストメント事業18.3%、その他の事業18.6%である。

※ LCM：Life Cycle Managementの頭文字をとったもの。

セグメント別営業利益構成比
2026年3月期実績



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

(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、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リ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・不動産領域における事業。加えて、官公庁・自治体といった顧客基盤を背景に、PFI・PPP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との強固な関係性。SBI新生銀行グループとの協業も進む

「NECとの強固な関係性」「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の重要パートナーとして業務提携契約を結び、事業推進している。同社の顧客基盤の約6割は官公庁・自治体にあるが、これはNECとともに成長してきた経緯によるもので、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割以上（2026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生かしたサービスを展開してきた。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、LCM（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。そのほか、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&リブ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「PC-LCMサービス」）。

強み

さらに、幅広い金融ソリューションを提供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などを含めた形で製品販売を行う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。そのほか、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などに取り組む。また、リサ・パートナーズは、資金面で支援する「投融資」と、金融・不動産等の専門の見地から助言する「アドバイザー」のプロフェッショナルであり、そ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。

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も取り組んでいる。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」、2022年にはDXや気候変動への対応など新領域を含めた「NVC1号ファンド」を設立。これまで複数のIPOやM&AによるEXIT(案件売却)を実現している。また、ベンチャー投資の知見や実績を着実に蓄積するなかで、2026年3月には東京都と連携してWorkforce Innovation Fund1号ファンドを組成し、ベンチャー投資を通じて中小企業の人手不足問題解決を目指している。なお2024年7月、SBI新生銀行及び昭和リースとの3社間で業務提携の基本合意を締結し、2024年10月に筆頭株主がSBI新生銀行となった。SBI新生銀行グループの1社としてグループ企業との協業を推進し、各分野でシナジーが現れている。

業績動向

2026年3月期は増収増益、最終利益は過去最高

1. 2026年3月期業績

2026年3月期業績は、売上高306,155百万円(前期比20.1%増)、営業利益10,617百万円(同36.4%増)、経常利益11,427百万円(同21.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益9,180百万円(同38.9%増)となり、増収増益、最終利益は過去最高を記録した。期初予想に対する達成率は、売上高295,000百万円に対し103.8%、営業利益15,500百万円に対し68.5%、経常利益16,000百万円に対し71.4%、親会社株主に帰属する当期純利益10,000百万円に対し91.8%で、利益面は未達となった。2025年度のリース業界での取扱高が、前期比3.0%増の5兆2,120億円※と、DX投資の活発化や設備投資需要の回復を背景に堅調に推移した。同社のリース事業においても官公庁大型案件やGIGA案件の需要等に恵まれ、契約実行高が前期比22.6%増、成約高も同28.9%増と大きく伸び、売上高は同5.4%増を達成した。またインベストメント事業やその他の事業において不動産売却収入等があり、インベストメント事業の売上高は同76.4%増、その他の事業は同621.2%増と大きく伸長した。ファイナンス事業は企業向け融資の増加で同14.4%増となった。

※(公社)リース事業協会「リース統計(2026年3月)」より引用

業績動向

利益面では営業利益、経常利益とも増収効果などで前期比では伸長したが、期初予想比では一部案件の売上計上のずれ込みや、投資有価証券評価損、非支配株主持分を含むファンド案件の評価損の計上が重なったことで下回った。また、与信関連費用の内訳については、リース事業で減少したものの、ファイナンス事業やインベストメント事業で企業融資の拡大により引当金繰入額が増加したため、全体としては14億円から22億円に増加した。最終利益については、ファンド案件において子会社が計上した評価損のうち、非支配株主の持分に対応する部分は親会社に対する戻入益となるという会計ルールがあるため、乖離幅は縮小した。

2026年3月期業績

(単位：百万円)

	25/3期 実績	26/3期	
		実績	前期比
売上高	254,879	306,155	20.1%
営業利益	7,782	10,617	36.4%
経常利益	9,437	11,427	21.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	6,611	9,180	38.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業別収益

(単位：百万円)

		25/3期	26/3期	前期比
リース事業	売上高	229,195	241,618	5.4%
	売上総利益	15,995	18,146	13.4%
	営業利益	4,366	6,231	42.7%
ファイナンス事業	売上高	7,603	8,701	14.4%
	売上総利益	4,785	5,080	6.2%
	営業利益	2,884	1,907	-33.9%
インベストメント事業	売上高	13,818	24,371	76.4%
	売上総利益	6,915	8,654	25.1%
	営業利益	2,194	2,367	7.9%
その他の事業	売上高	4,378	31,578	621.2%
	売上総利益	2,055	4,791	133.2%
	営業利益	523	2,402	358.6%
計	売上高	254,879	306,155	20.1%
	売上総利益	29,660	36,589	23.4%
	営業利益	7,782	10,617	36.4%

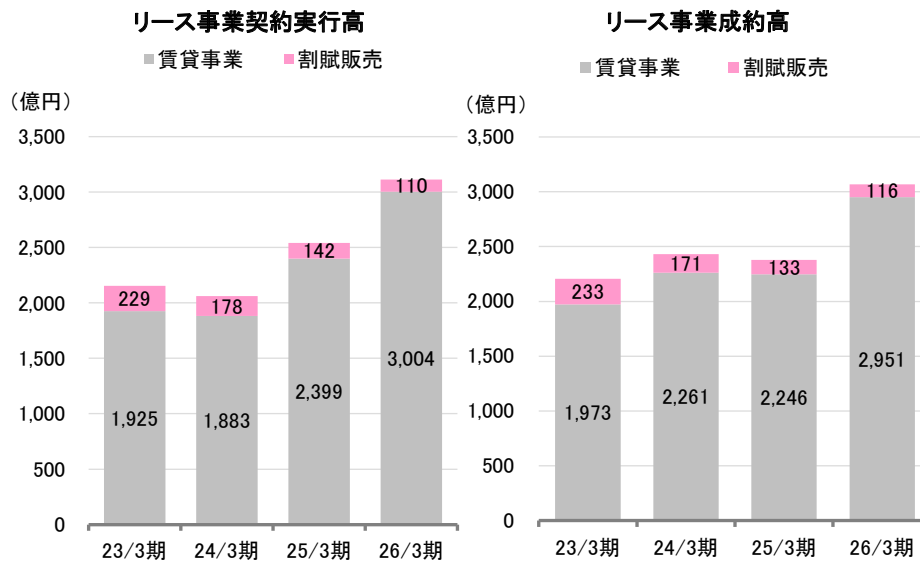
注：セグメント情報のうち、営業利益については「調整額」を除いて表示

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2. 事業別業績動向

リース事業は、売上高241,618百万円(前期比5.4%増)、売上総利益18,146百万円(同13.4%増)、営業利益は6,231百万円(同42.7%増)で増収増益となった。特に営業利益が大きく伸びた。売上面では官公庁・自治体向けDX案件の増加やGIGA案件等の受注のピークが寄与したほか、民需も通期で堅調に推移した。契約実行高は同22.6%増の3,114億円、内訳は主力の賃貸事業で同25.3%増の3,004億円、一方で割賦販売は同22.7%減の110億円となった。成約高は同28.9%増の3,067億円で、賃貸事業が同31.4%増の2,951億円となった一方、割賦販売は同12.7%減の116億円となった。官公庁・自治体向け案件のうち、「GIGAスクール構想第2期」への取り組みは当初計画を上回り、成約高は約750億円に達した。受注のピークは過ぎたものの、2027年3月期においても引き続き案件獲得が見込まれ、2025年からの第2期累計で約900億円規模以上の成約をねらう。また、利ざやの改善に加え、保険事故に関する契約が機器調達とは別契約となることから、採算性の向上が期待される。その他の官公庁・自治体向け案件についても、PCのWindows 11への更新やネットワーク更改、各種DX案件の進展により、成約高は順調に積み上がった。

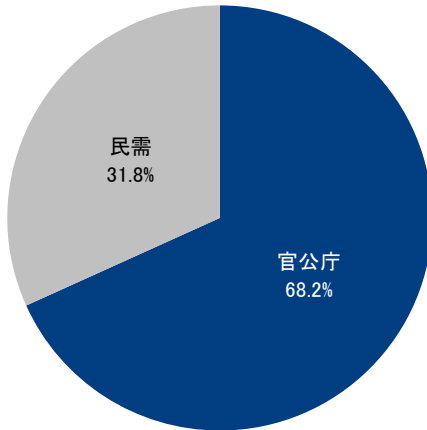


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

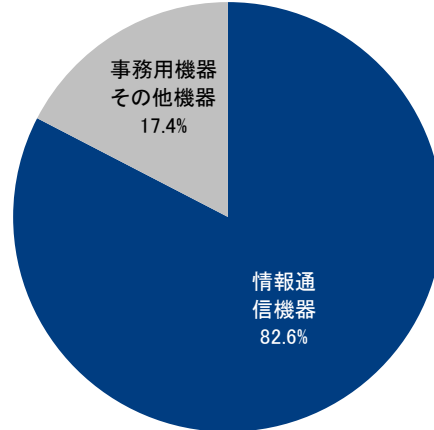
リース事業の業種別契約実行高比率は、官公庁68.2%(前期は62.3%)、民需(サービス業・流通業・製造業・その他)31.8%(前期は37.7%)で、官公庁向け案件はGIGA案件に加えDX等の大型案件が増加し、前期に続き比率が高まった。民需ではサービス業が前期比4.0%増の339億円と堅調で、流通業が同28.0%増の197億円と大きく増加した。一方で製造業は同8.0%減の237億円、その他は同2.0%減の215億円となった。機種別契約実行高比率は、情報通信機器(電子計算機及び関連装置・ソフトウェア・通信機器及び関連装置)が82.6%(前期は83.7%)、事務用機器・その他機器が17.4%(前期は16.3%)となり、情報通信機器の比率がやや低下した。ただし、実行高自体は、情報通信機器が同20.9%増の2,573億円、事務用機器が同10.8%増の173億円、その他機器が同43.3%増の369億円と増加した。情報通信機器については電子計算機及び関連装置の増加が顕著で、同48.5%増の1,471百万円となった。業種別成約高では官公庁向けが同50.5%増の2,167億円と好調であった。民需は全体では同4.1%減の900億円、業種別では製造業のマイナスを除いて微増となった。

業績動向

業種別契約実行高比率
(2026年3月期)

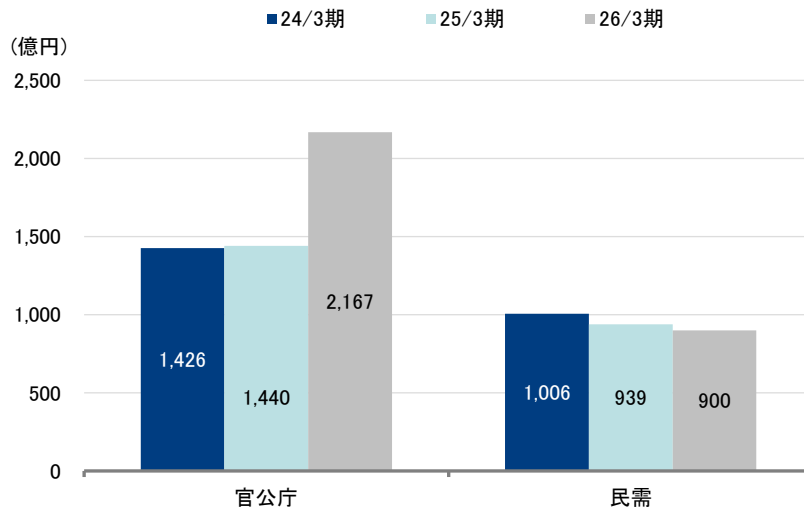


機種別契約実行高比率
(2026年3月期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

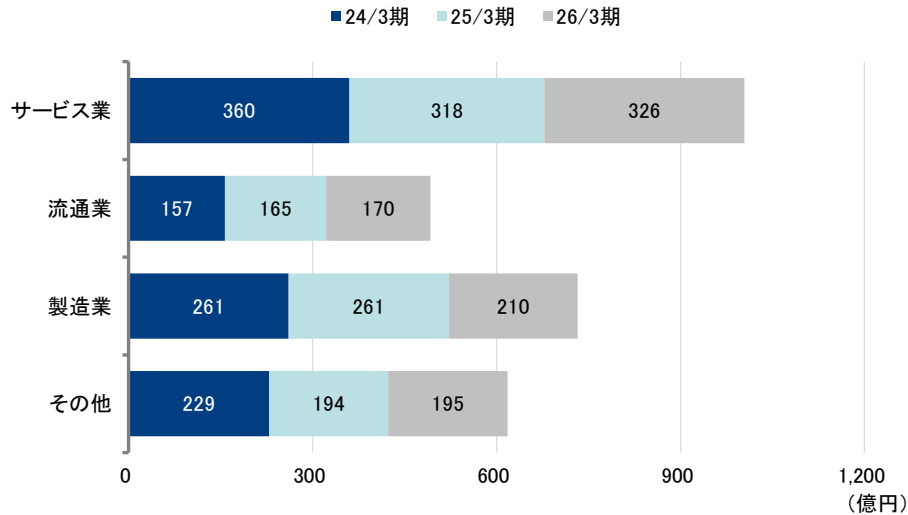
リース事業の業種別成約高



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

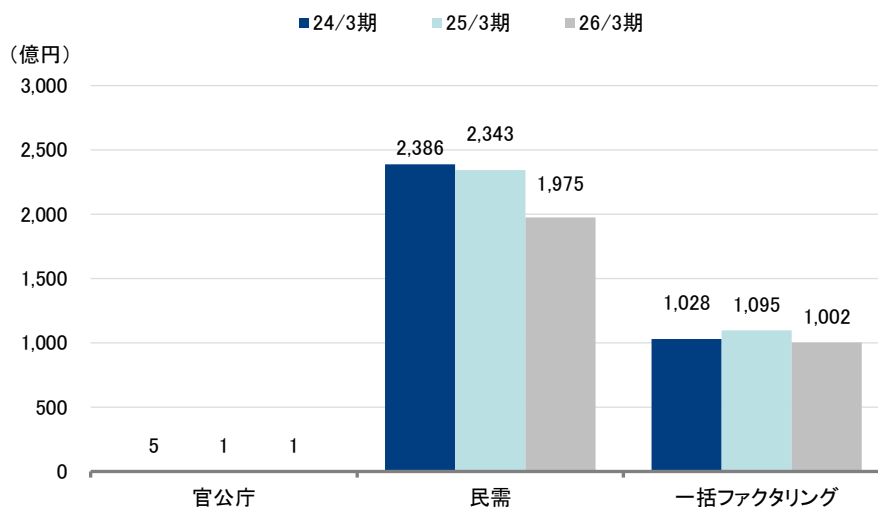
リース事業の業種別成約高詳細(民需)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ファイナンス事業は、売上高8,701百万円(前期比14.4%増)、売上総利益5,080百万円(同6.2%増)、営業利益は1,907百万円(同33.9%減)で増収ながら営業減益となった。売上面は金利収入やフィー収入の増加等が寄与したが、営業利益は与信コストとして貸倒引当金の8億円積み増しなどを計上したことで減益となった。全体の契約実行高は同13.4%減の2,977億円、契約形態別では、営業貸付金は同15.7%減の1,976億円、一括ファクタリングは同8.6%減の1,002億円と契約実行高は減少傾向にある。営業貸付金のうち、企業融資が同24.8%増の1,144億円と増加したが、立替・APF・割賦バックが同2.9%減の159億円、個別ファクタリングが同47.9%減の589億円となった。ファイナンス事業では、短期融資で利幅の小さいファクタリングを縮小し高収益資産への入れ替えを進めており、企業融資は従来型の金銭貸付ではなく、金利収入や手数料収入の高い共同投融資型のLBOファイナンスやエクイティファイナンス等に注力している。

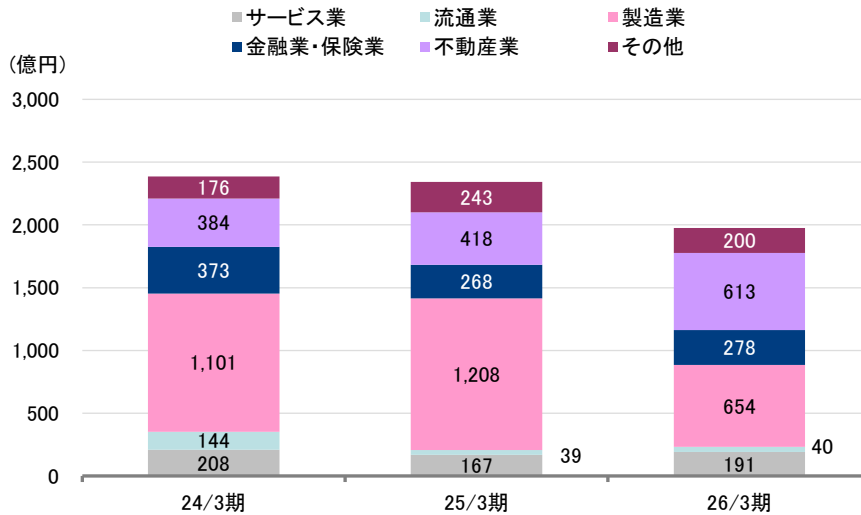
ファイナンス事業の業種別契約実行高



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

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

インvestment事業は、売上高24,371百万円(前期比76.4%増)、売上総利益8,654百万円(同25.1%増)、営業利益2,367百万円(同7.9%増)で増収増益となった。アセットビジネスは買取債権、金利収益等の増加で売上高が158億円(前期は66億円)、営業利益5億円(前期は4億円)と増収増益、不動産は販売用不動産の売却や賃料収入等の計上で売上高80億円(前期は66億円)、営業利益20億円(前期は18億円)で増収増益となった。アドバイザーは前年並みの売上高5億円(前期は5億円)、営業損失1億円(前期は営業利益0億円)となった。買取債権の増加はリサ・パートナーズによる旧オリックス債権回収(株)(現 リサRT債権回収(株))の子会社化に伴うものである。

Investment事業の推移

(単位：百万円)

		24/3期	25/3期	26/3期	前期比
アセットビジネス	売上高	92	66	158	139.4%
	売上総利益	53	40	49	22.5%
	営業利益	33	4	5	25.0%
不動産	売上高	40	66	80	21.2%
	売上総利益	17	24	33	37.5%
	営業利益	8	18	20	11.1%
アドバイザー	売上高	5	5	5	0.0%
	売上総利益	5	5	5	0.0%
	営業利益	-0	0	-1	-
連結ベース計	売上高	137	138	244	76.8%
	売上総利益	75	69	87	26.1%
	営業利益	41	22	24	9.1%

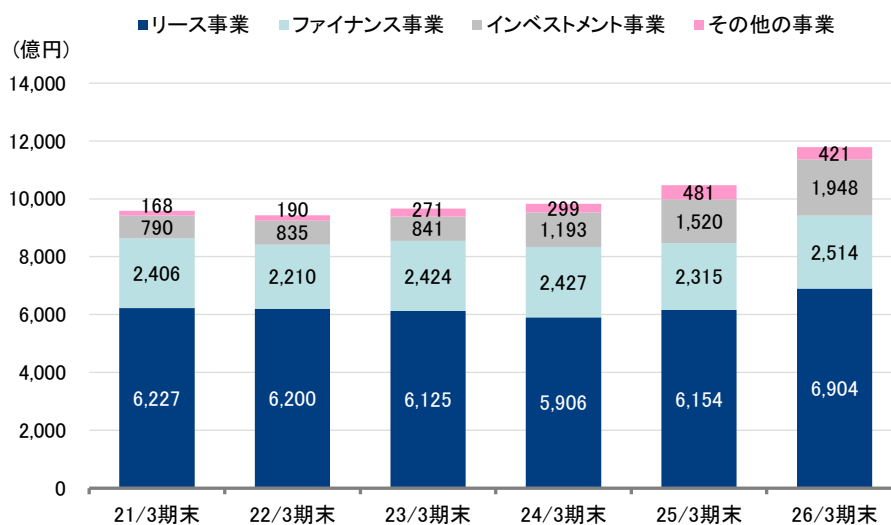
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

3. 営業資産残高の状況

2026年3月期の営業資産残高は11,787億円で、前期比1,317億円増加した。リース事業は6,904億円と同750億円増加、GIGA案件や官公庁の大型案件受注で順調に資産を積み上げた。ファイナンス事業は同199億円増の2,514億円となった。アセット入替が進んでいることが窺える。インベストメント事業は同428億円増の1,948億円となり、買取債権や営業貸付等の増加が寄与した。その他の事業は販売用不動産や太陽光発電設備の売却によりアセットの入替が進んだが、同60億円減の421億円となった。

営業資産残高の状況



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

4. SBI新生銀行グループとの業務提携の状況

2024年の提携開始以降、シナジー創出に向け、両社間で定期協議会等を開催している。現状、最も協業が進んでいるのはファイナンス分野やその他の事業で、不動産ファイナンスや再生可能エネルギーでメザニンローン(返済順位が劣後するローン)やエクイティ案件の組成・実行の実績を積み上げている。2025年3月期は実行額58億円だったが、2026年3月期は実行額が197億円(36件)、売上総利益は5億円規模に拡大した。子会社のNCSアーリーキャピタル(株)(以下、NCSキャピタル)が展開する事業分野での具体例として、NCSキャピタルが組成した新築レジデンスを投資対象とする私募ファンドにSBI新生銀行がシニアローンを提供した案件や、NCSキャピタルがホテル投資事業として「ホテルリソル秋葉原」に対する信託受益権を取得した際、SBIリートアドバイザーズ(株)が資産運用会社を務め、SBIフィナンシャルサービシーズ(株)がメインスポンサーの日本リート投資法人<3296>に当該受益権に関する優先交渉権を付与した案件などがある。ほかにも再生可能エネルギーでは、発電設備への投融资や発電所の保有等に関してSBI新生銀行グループからの案件紹介が進んでいる。

同社はSBI新生銀行グループやNECとの協力関係を事業戦略の中核に位置付けており、中期計画期間中に各社との協業関係は特定事業分野を超えて広範囲に進むと考えられる。

■ 今後の見通し

最終利益100億円を計画、各事業において収益性向上策を推進

1. 2027年3月期業績予想

2027年3月期の業績は、売上高310,000百万円(前期比1.3%増)、営業利益16,500百万円(同55.4%増)、経常利益17,000百万円(同48.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益10,000百万円(同8.9%増)を見込んでいる。2027年3月期より「中期計画2028」を始動し、事業セグメント構成を変更した。リース事業の大半を引き継ぐ公共・ICTインフラ事業では、前期に成約したGIGA案件や、官公庁案件の着実な実行による収益計上が見込まれるほか、コーポレートファイナンス事業、グローバル事業、インベストメント事業において中期計画に掲げる施策を推進することで業績予想の達成を図る。不動産・エネルギー事業は、前期の販売用不動産売却に伴い投資資産の積み上げを優先するため減収減益予想である。利益面では最終利益は過去最高を見込む。

公共・ICTインフラ事業では、前期の成約案件を着実に実行し、収益につなげる。官公庁・自治体向けは引き続き案件需要を積極的に取り込み、成約高を積み上げる。民需は顧客基盤拡大のほか、周辺サービスを強化してビジネス全体の収益性を高める。具体的には、手数料ビジネス強化による収益性向上のため、LCMサービスによるワンストップ支援やモノの循環利用に関するサービス強化に挑む。2027年3月期は売上総利益として167億円(うち官公庁・自治体95億円、民需・ICT72億円、前期比15.2%増)、営業資産残高として6,213億円(うち官公庁・自治体4,432億円、民需・ICT1,781億円、同2.9%減)を見込む。

リース事業とファイナンス事業のうち国内事業を引き継ぐコーポレートファイナンス事業では、法人顧客のニーズに多様なソリューション提供で対応し、収益性の高い案件組成を図る。特にM&A関連案件においては、子会社化した(株)キーストーンとの協業により質の高いソリューション提供を進める。企業投資やベンチャーファンドの取り組みでは、各事業会社やファンドとの共同投資と、同社単独投資の両輪で受注拡大を目指す。また複数ファンドの組み合わせにより、インカムゲイン(資産保有により定期的に得る利益)とキャピタルゲイン(資産売却により得る利益)の双方の獲得が可能な収益基盤の確立を推進する。2027年3月期は売上総利益として38億円(前期比8.6%増)、営業資産残高として1,083億円(同1.1%増)を見込む。

ファイナンス事業及びその他の事業のうちNCSキャピタルの全事業を引き継ぐ不動産・エネルギー事業では、不動産分野において、顧客課題解決型のビジネスモデルにより投融資残高の拡大と資産回転型モデルを推進する。メザニンローンの拡大、有望エクイティ案件の継続、私募ファンドの組成に注力する。再生可能エネルギー分野では、プロジェクトファイナンスの強化を図る。エクイティ案件のほか、パートナーと共同投資の取り組みを推進し、発電事業で安定した収益基盤を確立する。2027年3月期は売上総利益として45億円(うち不動産35億円、再生可能エネルギー10億円、前期比26.2%減)、営業資産残高1,968億円(うち不動産1,474億円、再生可能エネルギー494億円、同14.5%増)を見込む。

今後の見通し

リース事業とファイナンス事業の海外事業を引き継ぐグローバル事業では、パートナー戦略推進によって海外・インフラアセットを拡大する。米国・アジア地域を主要ターゲットとし、本社主導によるオフショア取引のほか、海外現地法人のネットワークを活用してビジネス機会の発掘と案件化を推進する。投融资の対象はデータセンター・航空機・海外不動産等のインフラアセットとコーポレート領域である。2027年3月期は売上総利益として33億円(前期比17.9%増)、営業資産残高として852億円(同21.2%増)を見込む。

インベストメント事業はリサ・パートナーズの事業分野を対象とする。営業資産の積み上げ推進とポートフォリオ管理を強化し収益性を高める。インカムゲインアセットを含めた優良アセットを積み上げ、実質営業資産2,000億円の早期達成を目指す。また2028年に創業30周年を迎えるに当たり、1つの区切りとしてリブランディングを実施する方針で、それに合わせて経営基盤強化策を検討・実施する。2027年3月期は売上総利益として104億円(前期比2.8%減)、営業資産残高として1,961億円(同3.6%増)を見込む。

2027年3月期業績予想

(単位：百万円)

	26/3期 実績	27/3期	
		予想	前期比
売上高	306,155	310,000	1.3%
営業利益	10,617	16,500	55.4%
経常利益	11,427	17,000	48.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	9,180	10,000	8.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 「中期計画2028」の策定

(1) グループビジョン2030

グループビジョンに「次世代循環型社会をリードするSolution Company」、プリンシプル(行動指針)に4つの「シンカ」(進化・深化・新化・真価)を掲げる。同社は事業環境について、ICT市場でのシステム更新やDXによる成長継続を見通すほか、リース市場での情報システム投資の増加や価格・金利の上昇、ファイナンス市場における再生可能エネルギー需要増に伴う太陽光発電や不動産投融资機会の増加を予想し、これらを「当社らしい循環型サービスの収益確立」の好機と捉える。次世代循環型社会実現への取り組みを進めながら持続的に企業価値を向上させることで、2031年3月期に財務目標「ROE10%以上」「当期純利益150億円」の達成を目指す。循環型サービス創出を推進した「中期計画2025」(2024年3月期～2026年3月期)に続き、「中期計画2028」(2027年3月期～2029年3月期)では「循環型サービスを発展」させる。

今後の見通し

(2) 「中期計画2025」の振り返り

1) 財務・非財務目標

財務目標である「2026年3月期における親会社株主に帰属する当期純利益100億円、ROA0.9%」に対する実績は、それぞれ92億円、0.8%とわずかに未達となったが、2026年3月期に最終利益が過去最高となるなど、収益基盤は着実に向上した。非財務目標は、従業員エンゲージメントスコアを除き、目標を達成した。

「中期計画2025」の実績 (財務・非財務)

(単位：億円)

		23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
親会社株主に帰属する 当期純利益	計画	75	80	85	100
	実績	64	70	66	92
ROA	計画	0.8%	0.8%	0.8%	0.9%
	実績	0.7%	0.7%	0.7%	0.8%
ROE	実績	6.2%	-	-	7.9%

(単位：億円)

		26/3期		
		目標	実績	結果
環境・社会課題	CO ₂ 排出量：Scope1+2 23/3期比削減率	20%削減	27%削減	達成
	官公庁・自治体の 3ヶ年累計成約高	累計4,000億円	累計4,927億円	達成
	リース満了品 3ヶ年累計処理台数	累計70万台	累計78万台	達成
	再エネ発電容量 (保有発電所)	100MW	110MW	達成
	学校ピオトップ教育 3ヶ年累計延べ校数	累計10校	累計11校	達成
人的資本	従業員 エンゲージメントスコア	34%	24%	未達
	女性管理職比率	10%	10.9%	達成

出所：中期経営計画2028 (2026~2028年度) よりフィスコ作成

2) 事業戦略の実績

4つの全社戦略については、ICT・専門サービス、金融プロダクトで利益目標の未達があったものの、継続的な実行計画の推進により一定水準の成果を創出した。

a) サービス事業の拡大、新たな循環型サービスを創出

2026年3月期の利益目標21億円に対し、実績は48億円と目標を上回った。レジデンスを投資対象としたファンド組成による手数料獲得や、販売用不動産の売却等が実績を押し上げた。新たな循環型サービスの収益化は途上だが、キーストーンとの連携により、投資時のビジネスデューデリジェンスや投資後の成長支援の分野で強化が進むことが期待される。

今後の見通し

b) 注力事業 (ICT・専門サービス、金融プロダクト) への戦略的投資による成長加速

2026年3月期の利益目標189億円に対し、実績は164億円と未達であった。LCMサービスの付加価値提供拡大と手数料獲得のほか、SBI新生銀行との協業案件 (不動産・再生可能エネルギー) の増加や高収益資産への入替促進策が寄与した。金融プロダクトは目標未達も、各種取り組みは進んでいる。

c) ベンダーファイナンスの強化及び顧客基盤拡充

2026年3月期の利益目標121億円に対し同水準となり目標を達成した。最終年度のGIGAスクール案件の受注などが寄与した。事業領域やベンダー基盤の拡大を推進したが、料率競争が激化したため、選択と集中で注力領域を絞り一部事業を見直した。ベンダーとの新たなサービススキーム創出を重要課題と捉えて検討を進める。

d) デジタル化による業務革新、人的資本・スタッフ機能強化とカルチャー変革

SBI新生銀行との資本業務提携に伴う主要株主の異動関連対応が完了し、成長加速に向けたポートフォリオ・リスク管理の強化など、全社リスク管理の高度化が進展した。またカルチャー変革と従業員エンゲージメント向上に向けた取り組みが進んだほか、2028年3月期稼働予定の次期基幹システム構築に向けた開発が進捗した。

(3) 中期計画2028

グループビジョンで目指す姿や目標の実現に向けた2ndステップとして、循環型サービス発展のための成長基盤を構築するべく「中期計画2028」を策定した。2027年3月期から2029年3月期までの3ヶ年を対象とし、サステナビリティ経営の深化と事業基盤の進化、経営基盤の強化により企業価値最大化を図る。2028年は同社の創業50周年にもあたるため、計画達成の如何は同社にとって大きな意味を持つ。

1) 基本方針

基本方針として次の6項目を定めた。「事業基盤の進化」として「1.持続的な成長に向けた収益基盤の拡大」「2.グループ・パートナーとのシナジー創出」「3.循環型サービスの発展」の3項目、「経営基盤の強化」として「4.ブランド・アイデンティティの構築」「5.人的資本への投資」、「6.DX戦略の推進」の3項目である。

2) 財務・非財務目標・株主還元

財務目標の設定に当たり、同社は資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組み方針を検討した。同社は、現状の株主資本コストを7~8%程度と認識している。2026年3月期のROEは7.9%で株主資本コストと同等だが、中期計画では株主資本コストを安定的に上回るROE水準を目指し、PBR (株価純資産倍率)、PER (株価収益率)、及びROEの向上を図る。ROE向上策として、ROAの向上と財務レバレッジ施策を進める。前者では当期純利益額の拡大、ノンアセットビジネスの拡大、資産の流動化、各事業領域における収益力強化、ポートフォリオ管理強化等を推進する。後者では資本活用の最適化の観点からバランスシートマネジメントとリスク管理を強化する。ALM (資産負債総合管理) の適正なコントロールや、資金等の調達手法の多様化、リスク資本とリターンを意識したリスク管理を推進する。PER向上策として、新たな循環型サービスの創出や新事業の取り組み、グループ・パートナーとの協業によるシナジー創出、投資家等との能動的な対話や各種情報開示により、期待成長率の向上とともに株主資本コストを低減させる。

今後の見通し

上記を受け、財務目標として2027年3月期に当期純利益100億円、ROA0.8%、ROE8.2%、2029年3月期に当期純利益120億円、ROA1.0%、ROE8.8%を設定した。また非財務目標は、サステナビリティ経営の深化に向けて「事業活動を通じた社会課題の解決」と「事業活動を支える経営基盤の強化」に関する14項目を設定した。株主還元については、安定配当の維持を基本方針としつつ、配当性向に加え、単年度の利益水準に左右されない指標としてDOEも参考指標として活用しながら、持続的成長に見合った利益還元を目指す。

「中期計画2028」の目標 (財務・非財務)

(単位：億円)

	26/3期実績	27/3期目標	29/3期目標
親会社株主に帰属する当期純利益	92	100	120
ROA	0.8%	0.8%	1.0%
ROE	7.9%	8.2%	8.8%

(単位：億円)

	29/3期目標
CO ₂ 排出量：Scope1+2削減率、26/3期比削減率	60%削減
再生発電容量 (保有発電所) (含む備蓄容量)	165MW
レンタルPC・タブレット稼働台数	79万台
事業活動を通じた社会課題の解決	
官公庁・自治体の成約高	累計4,500億円
インフラ投融资成約高	累計400億円
ヘルスケア・レジデンス整備取組件数	累計24件
事業承継等のサービス提供件数	累計24件
新サービス開始件数 (含むM&A)	開示累計10件
従業員エンゲージメントスコア	毎年度向上
女性管理職比率	13.0%
事業活動を支える経営基盤の強化	
従業員1人当たり教育費 (26/3期比)	200%
間接人員比率	35%
取締役実効性評価の実施	年1回以上
コンプライアンス教育受講率	100%

出所：中期経営計画2028 (2026~2028年度) よりフィスコ作成

3) 事業戦略

中期計画の目標達成に向け、事業セグメントをこれまでの商品軸から事業軸に変更した。事業セグメントが多様化しており、新中期計画に合わせて事業領域 (事業内容・組織) と事業セグメントとの整合性を取った。これにより各事業の成長戦略をより明確化し、実行から目標達成につなげる。

a) 公共・ICTインフラ事業

官公庁・自治体向けではリースの拡大と、PPP (官民連携) 領域のPFI (民間資金等活用事業) を強化する。民需ではLCM等のサービスを進化させ、収益性向上を図る。事業戦略として、官公庁・自治体向けでは学校・消防・自治体・公共インフラ資産をターゲット分野とし、競争優位性 (収益性向上) を追求する。また主要拠点とのPFI事業の連携を強化し、地域経済・社会の好循環を実現する。民需・ICT分野では顧客基盤の拡大や手数料ビジネスを強化する。またICT機器のLCMやモノの循環利用による資源の有効活用・環境負荷低減を実現する。財務目標として、2029年3月期における売上総利益177億円 (うち官需105億円、民需ICT72億円)、営業資産残高5,915億円 (うち官需4,403億円、民需ICT1,512億円) を設定した。

b) コーポレートファイナンス事業

企業融資、ファクタリング、パイアウトファイナンス、ベンチャーファンド等の分野で法人顧客の多様な資金ニーズに対応し、収益拡大を目指す。事業戦略として、インカムゲインとキャピタルゲインの獲得による収益拡大を目指し、法人顧客の各ステージ(創業・成長・成熟・衰退・再生・転換)における多様な投融資の提供で企業成長の好循環を実現する。国内ファイナンスやM&Aアドバイザー分野では法人顧客に多様なソリューションを提供し案件の収益性を高める。また企業投資やベンチャーファンド分野では事業会社・ファンドとの共同投資や同社単独投資に加え、複数ファンドの組み合わせによるインカムゲインとキャピタルゲイン獲得の収益基盤を確立する。財務目標として、2029年3月期の売上総利益43億円、営業資産残高1,156億円を設定した。

c) 不動産・エネルギー事業

NCSキャピタルの全事業に対応する。不動産では投融資手法・対象アセット・出口戦略の多様化を進め、再生可能エネルギーではプロジェクトファイナンスと発電事業で安定した事業基盤を確立する。事業戦略は、適切なリスクコントロールの下で投融資資産を拡大しハイリターンを追求する。不動産では、顧客課題解決型のビジネスモデルにより、投融資残高の拡大と資産回転型モデルを推進する。また企業成長の好循環とヘルスケア・賃貸レジデンスの開発・流動化により地域経済・社会の好循環を実現する。メザニンローン取引を拡大するとともに、選別的なエクイティ案件の取り組みを継続するほか、私募ファンドのオリジネーション等へも注力する。再エネ分野ではプロジェクトファイナンス及び高圧・低圧太陽光の開発、系統用蓄電池事業の推進により、脱炭素化とエネルギー自立の支援による地域経済・社会の好循環を実現する。財務目標として、2029年3月期における売上総利益50億円(うち不動産38億円、再エネ12億円)、営業資産残高2,299億円(うち不動産1,642億円、再エネ657億円)を設定した。

d) グローバル事業

米国・アジアでのデータセンター、航空機等のインフラアセットを中心に、パートナー連携を通じた資産拡大を図る。事業戦略では、本社主導のオフショア取引として、インフラ、海外不動産、コーポレート領域の案件組成により高収益資産を積み上げる。米国現地法人の取り組みとしては、ベンダーの多様化やCapital Market(資本市場)パートナーの開拓を継続するほか、本社との連携による米国マーケットでのビジネス機会の発掘・案件化を推進する。財務目標として2029年3月期の売上総利益39億円、営業資産残高1,151億円を設定した。

e) インベストメント事業

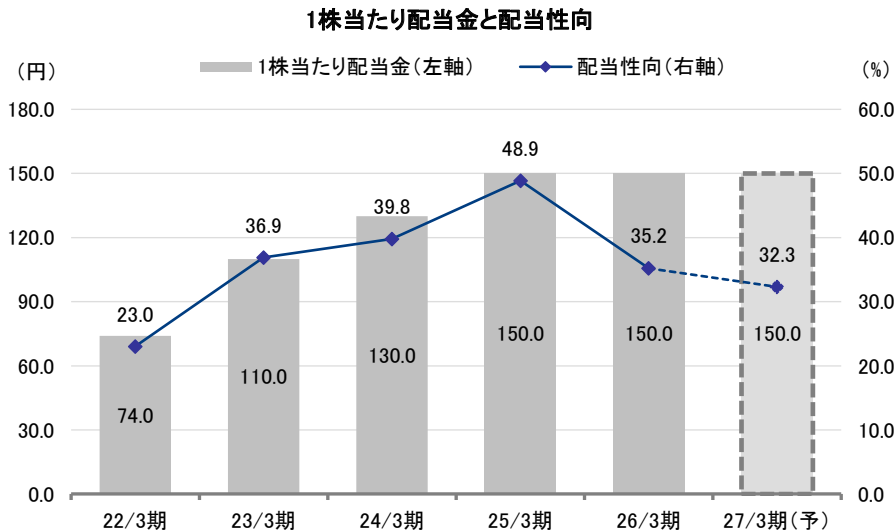
リサ・パートナーズの全事業に対応する。収益基盤の再構築としてポートフォリオ管理強化を進め、持続的成長に向けた体制整備を図る。事業戦略としてインカムゲインアセットを含む高収益アセットの積み上げを図り、実質営業資産2,000億円の早期達成を目指す。またリブランディングや人事・組織・プロモーション・インフラ、インセンティブプラン等の経営基盤強化策を検討・実施する。さらに人材の継続的な維持・拡充、生成AI等を含むデジタルツール活用を図る。財務目標として2029年3月期の売上総利益126億円、営業資産残高2,370億円を設定した。

また各事業において、SBI新生銀行グループやNECグループをはじめとする戦略的パートナーとの協業を通じて新たな事業機会の創出と既存事業の競争力強化を図る。

株主還元

2027年3月期は年150.0円配当を予想、配当性向は32.3%の見込み

同社の配当方針は安定配当の維持を基本としている。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うえで、適正な配当水準を検証し、見直しを行っている。2026年3月期の配当は前期と同額の1株当たり年150.0円（うち中間配当75.0円）である。配当性向は35.2%である。2027年3月期は「中期計画2028」に従って、安定配当の維持を基本方針としつつ、配当性向に加え、DOEも参考指標として活用する考えで、2026年3月期と同額の1株当たり年150.0円（うち中間配当75.0円）を予想、配当性向は32.3%の見込みだ。



出所：決算短信よりフィスコ作成

また、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。

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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