

|| 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 >>>](#)

2021 年 7 月 29 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. 2021年3月期業績	01
2. 2022年3月期業績予想	01
3. 中期計画2020進捗状況	01
■ 会社概要	02
■ 事業概要	04
■ 強み	06
■ 業績動向	07
1. 2021年3月期業績	07
2. 事業別業績動向	08
3. 営業資産残高の状況	11
■ 今後の見通し	12
1. 2022年3月期業績予想	12
2. 中期計画	13
3. 中期計画2020進捗状況	14
■ CSV経営の実現を目指す	14
■ 株主還元	16

■ 要約

with コロナ、after コロナにおける社会課題の解決に向け、 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、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

賃貸・割賦事業の契約実行高は前期比 0.3% 増、成約高は同 4.6% 増だった。前期に Windows10 の更新需要を背景とした情報通信機器の大幅な増加などがあったことによる反動減が見られたものの、当期はコロナ禍における GIGA スクール案件やテレワーク対応の需要などを着実に取り込んだことなどから、契約実行高、成約高共に前期比増加となった。

2. 2022 年 3 月期業績予想

2022 年 3 月期業績予想については、賃貸・割賦事業の持続的な成長と、新規事業の収益化を図ることに加え、リサ事業ののれん償却費用の減少、与信コストの減少等により、売上高 230,000 百万円（前期比 4.0% 増）、営業利益 10,000 百万円（同 67.6% 増）、経常利益 10,000 百万円（同 64.2% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 5,500 百万円（同 33.5% 増）を見込んでいる。新型コロナウイルス感染症は、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。

3. 中期計画 2020 進捗状況

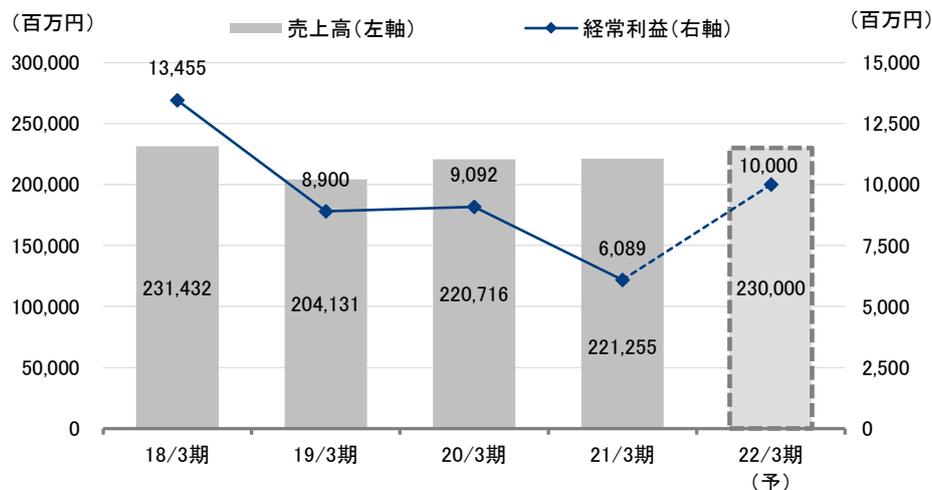
「コア領域の拡充」においては、ベンダーとの新たなサービスの確立として、サービス化で先行する米国の NECFS 社を買収、北米における新たな事業機会を獲得した。北米拠点を確保することで今後の事業成長に向けた取り組みが期待される。NEC グループの連携強化による GIGA スクール、消防案件の取り組みが大幅に伸長。GIGA スクール案件はピークアウト後も一定の利益寄与、消防分野においては新規取引の横展開が見込まれる。その他、外資系 ICT ベンダーとの新規取り組みを開始したほか、医療向けや ICT 機器におけるサービスモデル確立に向けた取り組みが進展している。

要約

Key Points

- ・ NEC と戦略的なパートナーシップで連携を推進
- ・ with コロナ、after コロナにおける社会課題の解決に向けた新たな社会価値の創出に注力
- ・ 賃貸・割賦事業の持続的な成長と新事業の収益化を図る

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

リースを中心とする賃貸・割賦事業に加え、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 製品以外の取り扱い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む等サービス領域を拡大することで、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 | 2021年7月29日(木)
 8793 東証1部 | <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。

| * (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。 |

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

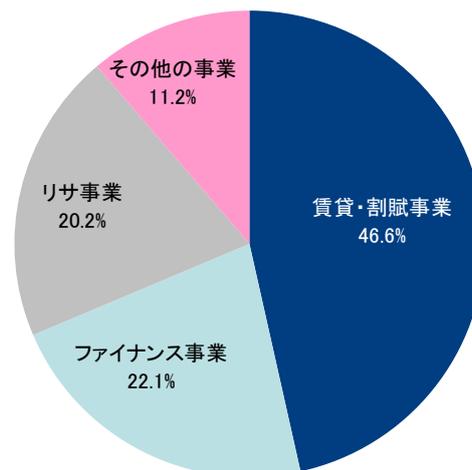
出所：ホームページよりフィスコ作成

■ 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 (2021 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、2021 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
 (2021年3月期)



出所：決算説明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 (2021 年 3 月期実績ベース) による構成比は、賃貸・割賦事業 46.6%、ファイナンス事業 22.1%、リサ事業 20.2%、その他の事業 11.2% であった。

事業概要

(1) 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。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だ。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。

(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、設立された特定目的会社（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。なお、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。

(4) その他の事業

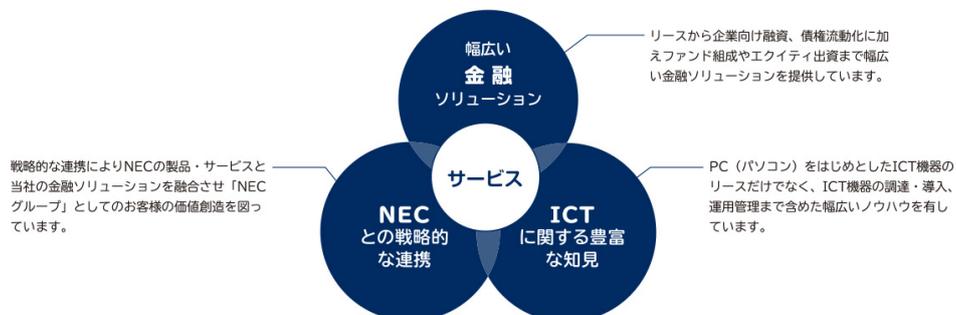
物品売買、賃貸取引の満了・中途解約に伴う物件売却、手数料取引、ベンチャー企業向け投資、ヘルスケア関連業務（ヘルスケア&メディカル投資法人 <3455>）及び太陽光発電売電業務等を行う。100% 子会社であるキャピテック&リポートテクノロジーサービス（株）（以下、「CRTS」）を通し、リース契約満了後の中古 ICT 機器を売買する体制を整備している。CRTS は中古 ICT 機器を厳格な検査・データ消去作業を施した後、国内外で販売。エネルギー事業では特定目的会社（SPC）による太陽光発電事業の他、地域新電力会社の運営、電力の買い取り及び販売を行っているが、取り扱う電力源は太陽光に限らず、風力・バイオマス・水素と拡大している。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。

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 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、同社の特徴のひとつとなっている。リース契約実行高の 8 割程度（2021 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している。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」）。

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

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等に取り組む。また、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。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可能と弊社では考えている。

業績動向

**2021 年 3 月期業績は概ね計画線上での進捗。
 GIGA スクールや働き方改革の ICT 需要を取り込み、
 契約実行高・成約高ともに前期比増加。**

1. 2021 年 3 月期業績

2021 年 3 月期業績は売上高 221,255 百万円（前期比 0.2% 増）、営業利益 5,965 百万円（同 28.1% 減）、経常利益 6,089 百万円（同 33.0% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 4,118 百万円（同 19.5% 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、業界全体の 2020 年 4 月から 2021 年 3 月累計のリース取扱高は、前年度比 13.9% 減の 4 兆 5,910 億円となり、2019 年度対比ではコロナ影響等により 8.4% 減。同社主力である情報通信機器は前年比 13.8% 減、一昨年対比では with コロナにおける堅調な ICT 需要から 5.7% 増だった。

2021 年 3 月期業績

(単位：百万円)

	20/3 期	21/3 期	
	実績	実績	前期比
売上高	220,716	221,255	0.2%
営業利益	8,292	5,965	-28.1%
経常利益	9,092	6,089	-33.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,117	4,118	-19.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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 21 年 3 月期については、賃貸・割賦事業の契約実行高は前期比 0.3% 増、成約高は同 4.6% 増だった。前期に Windows10 の更新需要を背景とした情報通信機器の大幅な増加などがあった反動減が見られたものの、当期はコロナ禍における GIGA スクール案件やテレワーク対応の需要などを着実に取り込んだことなどから、契約実行高、成約高共に前期比増加となった。

業績動向

事業別収益

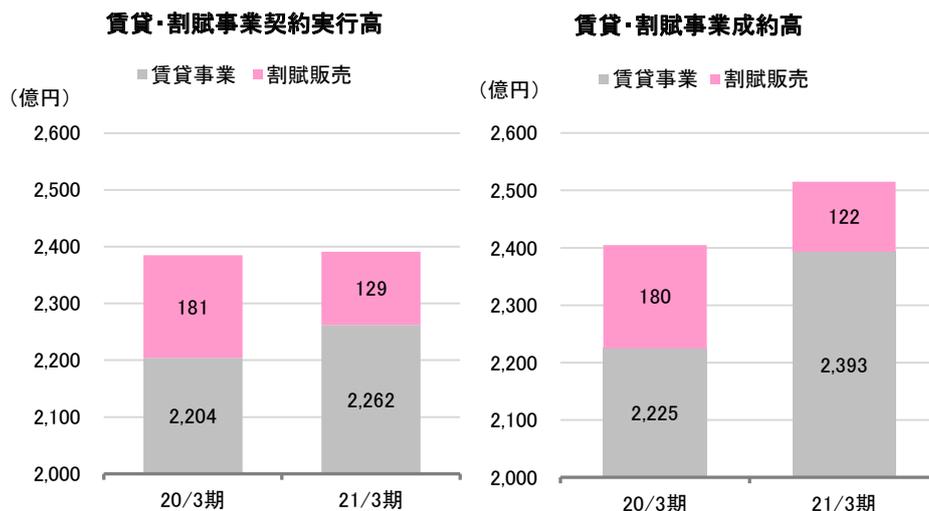
(単位：億円)

	2020/3 期	2021/3 期	前期比	
賃貸・割賦事業	売上高	1,749	1,926	10.1%
	売上総利益	110	120	9.3%
	営業利益	28	36	25.3%
ファイナンス事業	売上高	73	66	-9.2%
	売上総利益	57	57	-0.1%
	営業利益	31	27	-13.8%
リサ事業	売上高	162	68	-57.9%
	売上総利益	87	52	-40.2%
	営業利益	40	10	-76.4%
その他の事業	売上高	224	153	-31.8%
	売上総利益	22	29	32.5%
	営業利益	-1	4	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 事業別業績動向

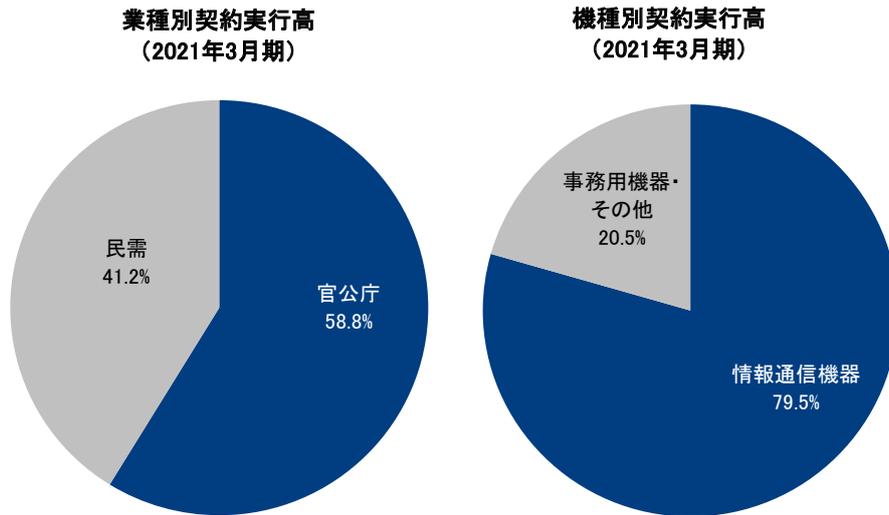
セグメント業績においては、賃貸・割賦事業の売上高は営業資産残高の増加に伴い 192,573 百万円（前期比 10.1% 増）、売上総利益は 12,027 百万円（同 9.3% 増）。営業利益は売上高の増加により、3,557 百万円（同 25.3% 増）だった。契約実行高では 2,391 億円（同 0.3% 増）、成約高は 2,515 億円（同 4.6% 増）であり、要因としては前年に Windows10 の更新需要を背景とした情報通信機器の大幅な増加等がありその反動があったものの、コロナ禍における ICT 需要を着実に取り込んだことによる。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

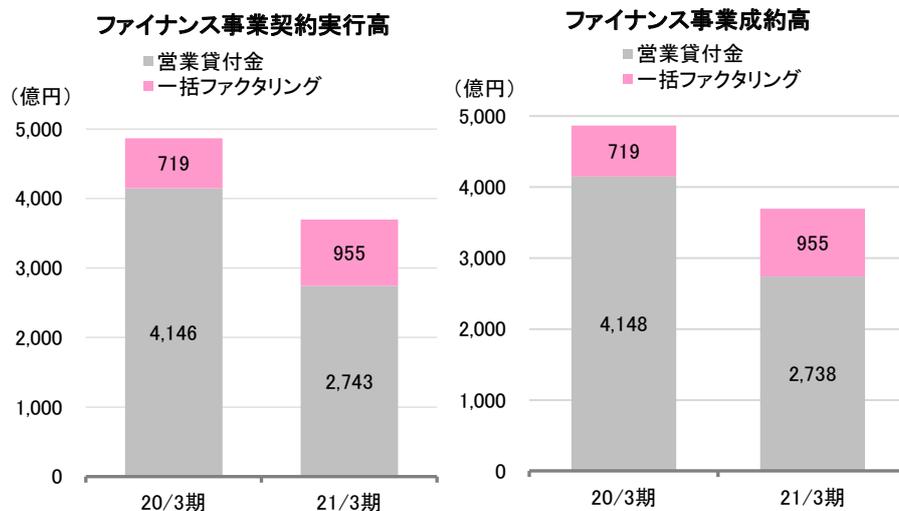
業績動向

業種別契約実行高比率は、官公庁 58.8%、民需（サービス業、流通業、製造業、その他）41.2% 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）79.5%、事務用機器・その他 20.5% となる。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ファイナンス事業においては、売上高は 6,617 百万円（前期比 9.2% 減）だったものの、資産原価の減少などにより売上総利益は 5,712 百万円（同 0.1% 減）と前期並みの水準。営業利益は与信関連費用の計上により、2,677 百万円（同 13.8% 減）だった。契約実行高は 3,698 億円（同 24.0% 減）、成約高は 3,692 億円（同 24.1% 減）となり、これは主に、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や、大型案件の減少によるもの。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

リサ事業においては、売上高は 6,801 百万円（前期比 57.9% 減）、売上総利益は 5,216 百万円（同 40.2% 減）と前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などを計上したことにより、前期を下回る結果に。営業利益は売上総利益の減少により、955 百万円（同 76.4% 減）だった。ただし、不動産ビジネスなどの先行費用を計上したことにより、第 3 四半期累計期間では営業損失となっていたが、第 4 四半期において不動産の売却収益などを計上したことにより、第 3 四半期までの営業赤字は解消されている。

リサ事業の推移

(単位：億円)

		2020/3 期	2021/3 期	前期比
アセットビジネス	売上高	103	51	-50.8%
	売上総利益	52	37	-29.1%
	営業利益	27	14	-48.3%
不動産	売上高	53	10	-80.3%
	売上総利益	29	8	-71.0%
	営業利益	23	4	-83.2%
アドバイザー	売上高	6	7	19.7%
	売上総利益	6	7	19.8%
	営業利益	0	2	-
のれん他	売上高	0	0	-
	売上総利益	0	0	-
	営業利益	-10	-11	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

内訳は、アセットビジネスは前年にファンドの EXIT 案件が複数あったことから、売上高 51 億円（前期比 50.8% 減）、売上総利益は 37 億円（同 29.1% 減）、営業利益は 14 億円（同 48.3% 減）だった。不動産では前年に大型の販売用不動産の売却があったことから、売上高 10 億円（前期比 80.3% 減）、売上総利益は 8 億円（同 71.0% 減）、営業利益は 4 億円（同 83.2% 減）だった。アドバイザーは売上高 7 億円（前期比 19.7% 増）、売上総利益は 7 億円（同 19.8% 増）、営業利益は 2 億円（前期は 0 百万円）だった。手数料収入等の増加により売上総利益が増加している。

リサ事業の機能・サービス

アセットビジネス	リサ・コーポレート・ソリューション・ファンド
	観光活性化マザーファンド
不動産	企業不動産関連の建て替え支援、有効活用
	出店およびファンド構想のサポート
アドバイザー	企業再生・成長支援などのアドバイザー

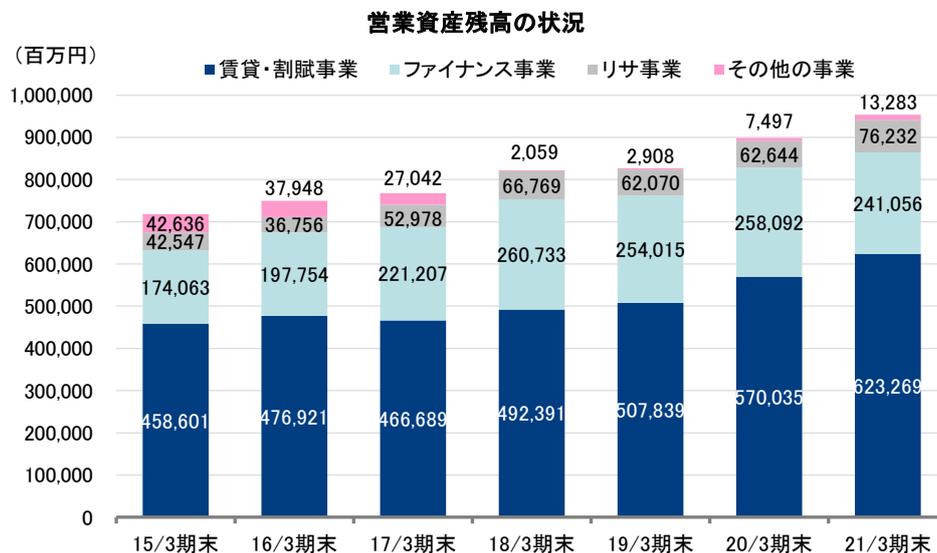
出所：同社ホームページよりフィスコ作成

その他の事業においては、売上高は 15,312 百万円（前期比 31.8% 減）、売上総利益は 2,904 百万円（同 32.5% 増）だった。前年に大型売却があったため売上高は減少したものの、収益物件の売却やヘルスケア賃料収入の獲得、太陽光売電売上の増加などにより売上高総利益は増加。営業利益は売上総利益の増加により、397 百万円（前期は 130 百万円の赤字）だった。

業績動向

3. 営業資産残高の状況

2021年3月期の営業資産残高は953,841百万円となり、前期比で55,571百万円の増加(6.2%増)となった。内訳としては賃貸・割賦事業においてGIGAスクール案件やテレワーク需要を取り込み官公庁・民需共に伸長し、前期比53,234百万円の増加となった。米国子会社買収も寄与している。賃貸・割賦事業は長期的に安定的した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減少し同17,036百万円の減少となった。リサ事業においては営業投資有価証券などの増加により同13,588百万円の増加。その他の事業ではヘルスケア施設の取得などで同5,786百万円の増加となった。足元の事業規模拡大による営業資産残高の伸びからは、今期においては1兆円に増やしてくる可能性が高いと弊社では考えている。

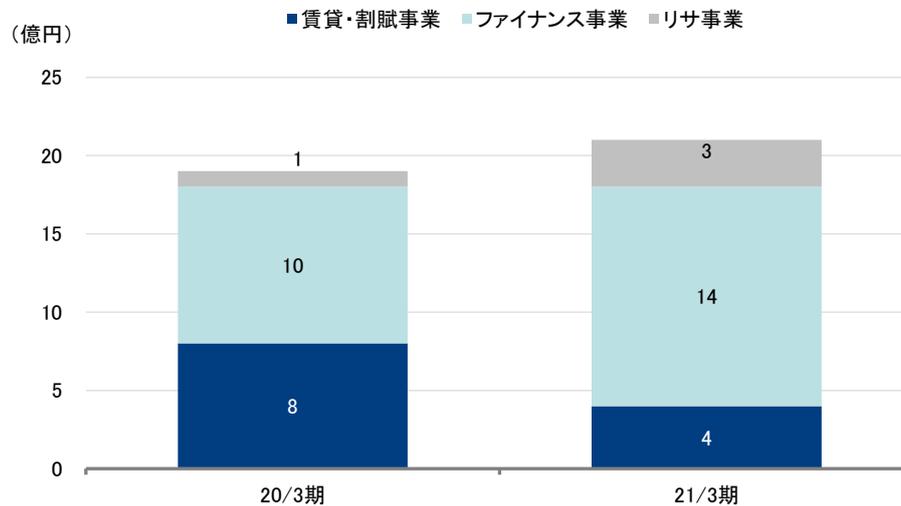


出所：決算短信よりフィスコ作成

与信関連費用については、コロナ禍の影響を考慮して計上しており、前年並みの水準となる。

業績動向

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

with コロナ、after コロナにおける社会課題の解決は、 新たな社会価値を創出する機会とすることも可能

1. 2022 年 3 月期業績予想

2022 年 3 月期業績予想については、賃貸・割賦事業の持続的な成長と新規事業の収益化を図ることなどにより、売上高 230,000 百万円（前期比 4.0% 増）、営業利益 10,000 百万円（同 67.6% 増）、経常利益 10,000 百万円（同 64.2% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 5,500 百万円（同 33.5% 増）を見込んでいる。新型コロナウイルス感染症は、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、with コロナ、after 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。

賃貸・割賦事業において GIGA スクール構想による特需の規模こそ減少するものの、安定的に利益寄与が見込まれるほか、テレワーク需要も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も可能だろう。さらに 21 年 9 月 1 日にデジタル庁が創設されることから、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）が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利益成長を押し上げることになるかと弊社では考えている。

今後の見通し

2022 年 3 月期業績予想

(単位：百万円)

	21/3 期 実績	22/3 期	
		予想	前期比
売上高	221,255	230,000	4.0%
営業利益	5,965	10,000	67.6%
経常利益	6,089	10,000	64.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,118	5,500	33.5%

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 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 2020 経営目標

(単位：百万円)

	21/3 期実績	22/3 期予想	23/3 期中計目標
営業利益	5,965	10,000	11,000
経常利益	6,089	10,000	12,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,118	5,500	7,500
ROA	0.7%	1.0%	1.3%

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、With/After 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。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 12,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 7,500 百万円と過去最高益を目指す。

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後も一定の利益寄与、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したほか、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している。成長分野における専門事業の加速としては、テレワーク需要を着実に取り込んだことから、PC レンタルサービスなどが前年の Win10 更新特需を上回る伸びとなった。顧客基盤の拡充と営業企画・推進機能の活用としては、顧客ニーズ・市場動向などの情報収集・把握、およびクロスセル活動活性化による収益性向上の実現、顧客基盤の深耕・拡充活動が進展し、賃貸・割賦事業の民需成約高は一昨年対比で 2 割増加となった。

「新事業の収益化」においては、地域活性化に向けた取り組みが各地で進展したものの、コロナ影響もあり収益貢献は限定的。ヘルスケアは、ウエアハウジング事業が着実に進展し当期 5 物件で新規獲得するなど、収益に貢献している。エネルギーでは新たに PPA サービス開始に向け、NEC プラットフォームズ社と契約を締結している。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。with コロナにおける業務環境のさらなる整備を進める。また、DBJ（日本政策投資銀行）環境格付融資で 17 年連続最高ランクを獲得している。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 SMBC ESG/SDGs（ポジティブ・インパクト型）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。

■ 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している。既存事業であるコア領域と新規事業の両輪で、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。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 に係る重要課題の議論を行っている。

(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。また、NEC が参画する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において、シンジケートローンのリードアレンジャー（幹事金融機関）を務めるなど、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、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。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。

(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。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。

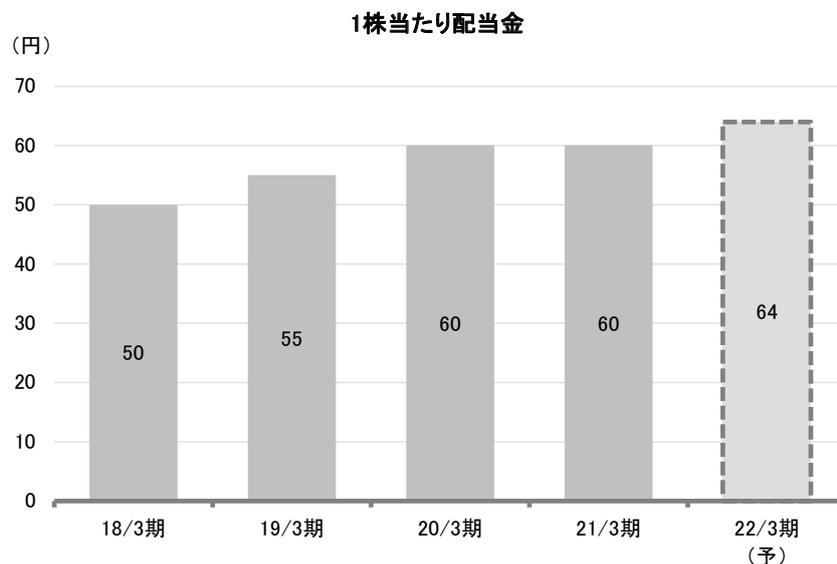
CSV 経営の実現を目指す

ヘルスケアについては、(株)三井住友銀行及びシブ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

2022年3月期は4円増額の1株当たり年64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月期の配当については、前期比4円増配となる1株当たり年64円の配当(うち中間配当32円)を予定している。



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。

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