

NECリース通信

第35期
事業報告書

2004年4月1日～2005年3月31日

特集：加藤社長が語る
「NECリースの<現在と未来>」

NEC

NECリース株式会社



ごあいさつ

株主の皆様におかれましては、ますますご清祥のこととお喜び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

当社は2005年2月10日に東京証券取引所市場第二部に株式を上場いたしました。これもひとえに皆様方のご支援の賜と、心より感謝申し上げる次第でございます。これを機に決意を新たに、上場企業としての社会的使命と皆様のご信頼にお応えすべく、精励いたす所存でございます。

株主の皆様におかれましては、倍旧のご指導ご鞭撻を賜りますよう心よりお願い申し上げます。

代表取締役社長

加藤 奉之

目次

1	：株主の皆様へ	9～10	：事業戦略
2～4	：特集：加藤社長が語る 「NECリースの〈現在と未来〉」	11～12	：環境に対する取り組み
5～6	：事業概要	13～16	：財務諸表
7～8	：事業の強み	17	：会社概要・役員紹介・ネットワーク
		18	：株式の状況・IRサイトのご案内

特集：加藤社長が語る「NECリースの〈現在と未来〉」

おかげさまでNECリース株式会社は、
2005年2月に
東京証券取引所市場第二部に上場いたしました。

創業以来、メーカー系ファイナンス会社として業界トップクラスの実力を有し、健全な資産内容と安定した収益力で成長してきたNECリース。上場を決断した狙いとは？ 事業の強み・課題は？ 更なる飛躍に向けてのビジョン・抱負は？ 新地を切り拓こうとしているNECリースの〈現在と未来〉について、代表取締役社長・加藤奉之に話を聞きました。

はじめに、上場に至る経緯についてお話しください。

当社は今年で創業27年目になりますが、その歴史のほとんどの期間をいわば「NECの販売促進のための金融会社」として機能してきました。コンピュータメインフレームを中心としたリースファイナンスをお客様に提供することで、コンピュータ産業やNECグループの成長にともない成長してきたと言えるでしょう。

しかし、数年前からコンピュータ市場に、オープン化など大きな構造変化が現れ、更なる当社発展のためには事業基盤の多様化を図る必要が出てきました。そのような自律的成長のきっかけとして上場を考えるべきとの認識に至りました。その後、収益力の強化やガバナンスの確立などの経営改革を進めてきましたが、おかげさまで、2005年2月10日に東京証券取引所市場第二部に上場することができました。



東京証券取引所、鶴島社長と

NECリースにとって、上場はどんな意味があるのでしょうか？

上場によって企業としての独立性を確保し、これまでのようにある意味でNECに依存した企業から、グループ各社の「イコール・パートナー」として、専門的なサービスを提供できる金融ソリューション企業への第一歩を踏み出したと考えています。

上場の目的については、定量面と定性面があると考えています。

定量的な面ではやはり資本の増強です。これから会社をもうひと回り大きくするとか、リターンに見合った許容範囲のリスクを段階的に取っていくことを考えると、資本をさらに充実し安定を図っておく必要があります。今度の公募増資によって、今後中期的な展望の中で当社が成長

するのに十分な資本レベル (P14) になったと思います。

さらに、定性的な面はもっと大事です。当社は、NECという技術力とモノづくりの力で競争を生き抜いているメーカーとともに成長してきたわけですが、今後は独自のファイナンス力も高め、質的にもプロフェッショナルな金融会社に育てていきたいと思っています。株式上場はそのためのマイルストーンであり、社内的にも新たな金融文化を醸成していく契機になると思います。

これまでメーカーと共に歩んでこれたわけですが、そこで培われた最大の強みは何だとお考えですか？

現在、NECグループ各社はソリューションビジネスを推進していますが、その営業戦略や販売促進の中でファイナンスは非常に大きな要素になってきています。NECグループと優良な顧客基盤 (P7) を共有し、1

人ひとりのお客様のニーズを踏まえて工夫した仕組みを各社と協働提案できるということが、メーカー系リース会社である当社の最大の強みです。いま、NEC自身がIT・ネットワーク統合ソリューションということが大きく変わりつつありますが、たとえば当社が足許でフォーカスしている地上波デジタル放送機器 (P10) の取り組みは、IT・ネットワーク統合ソリューションにファイナンスを組み合わせた協働提案営業の典型です。

もうひとつ重要なことは、環境への対応力です。コンピュータなどがリース満了を迎えて処理される場合、その環境責任はお客様に代わってリース会社が負うこととなりますので、我々にとって環境対応は事業展開そのものです。NECグループにはリサイクルをはじめとした環境対応のノウハウやシステムがあります。この点も当社の強みだと言えるでしょう。2004年からNECパーソナルプロダクツ(株)とリフレッシュPC事業 (P12)



での連携をはじめました。この連携は、環境への貢献はもちろんのこと、メーカー・当社共に事業面でもメリットのある、新しいビジネスの形として注目しています。

今後もその強みを生かしてNECグループと共に成長を図るということですか？

リース業界全体の取扱高は過去数年間ほとんど横這いの状態が続いており、リース事業協会に登録している会員社数も減少しています。そんな厳しい状況のなかで成長していくのは容易なことではありません。

いうまでもなく、当社はメーカー系リース会社としての強みを活かしてこれまで成長してきましたし、今後もそれは基本的に変わりませんが、一方で取扱製品や事業を少しずつ多

様化し、独自の新しい顧客ベースと新しいビジネスモデルを作ることで、より安定的に売上の増加を確保していくことが必要だと思っています。ここ数年取り組んでいるIT製品以外のリースの取り組みや小口リース (P10) など、新しい芽がそれぞれ数百億円規模の年間取扱高まで拡大しつつありますが、これらのような新たな取り組みをいかにスピーディに育てられるかが大きな課題です。

金融というのは、「人材」が大変重要です。NECグループの「イコール・パートナー」として、また独自の顧客基盤構築のためにも、高いプロフェッショナルリティを持った人材を育成し、フットワークの軽い企業風土を創造することが何より必要だと思っています。

最後に、加藤社長の抱負をお聞かせください。

公開会社になった以上、CSRの観点を意識した経営を心がけることは当然ですが、中でもいかにして1株当たりの利益を安定的に拡大していくかが一番の課題であり、最大のチャレンジだと思っています。さきほど申し上げたメーカー系の強みを生かした取り組みと多様化の両面で売上を拡大していく一方で、採算の改善という意味では企業努力でやれる部分がまだまだあります。従来の当社は、NECグループの販売に貢献することが使命でありましたので、事業リスクをあまり取らない保守的な経営がなされてきました。その結果が、現在の安定した業績と非常に健全な財務体質 (P7) なのですが、今後は更なる発展のためリスク管理体



制を構築し、与信面、財務面共に段階的にリスクテイクしながら利益を獲得するという金融会社らしい取り組みが必要だと思っています。ほかにも、今まであまり意識していなかったリース満了後の収益機会や間接費削減など、打てる手はまだあると思っています。そうした施策の成果を見つつ、安定配当にとどまらないより業績にリンクした収益還元を目指したいと思っています。

当社はこれまで堅実な営業方針と優良な顧客基盤に支えられて、安定的に成長してきました。今後、当社が真の金融ソリューション企業として厳しい事業環境を乗り越えていくには、きっちりとしたリスクマネジメントに裏打ちされた「攻めの経営」の側面を加えていくことが必要だと考えています。

賃貸事業

お客様が設備投資などを必要とする際に、お客様に代わって購入しその設備を長期間賃貸するリース取引と、短期の賃貸借であるレンタル取引です。

< 代表的な商品 >

ファイナンスリース

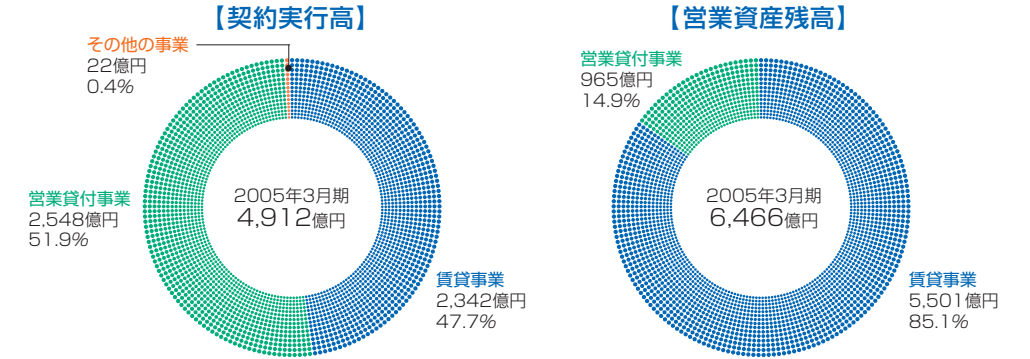
メンテナンスリース

Exレンタル



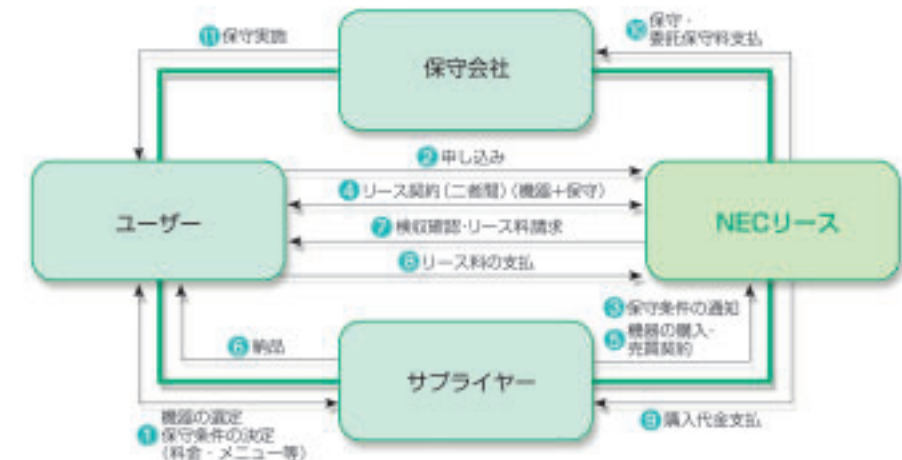
事業別契約実行高と営業資産残高

契約実行高・営業資産残高ともに、リース事業である「賃貸事業」の比率が大きく、当社の事業の核と言えます。この他にも当社では、お客様のニーズにあわせた様々なファイナンスサービスを提供しています。



メンテナンスリースとは？

リースとは、必要な機械・設備をリース会社が購入し、それを賃貸する取引です。当社の賃貸事業の中でも「メンテナンスリース」はメーカー系リース会社ならではの商品です。NEC製品のリースに関し、リース取引に保守サービスを付加し、保守料金を含めたリース料を設定するリース取引です。



営業貸付事業

機械・設備機器の導入に伴う費用の立替払や、企業の売掛債権の割引買い取り（ファクタリング）取引など、企業間の売買取引を対象としたファイナンス取引です。

< 代表的な商品 >

割賦

立替払委託契約

APFプログラム契約

ファクタリング契約

その他の事業

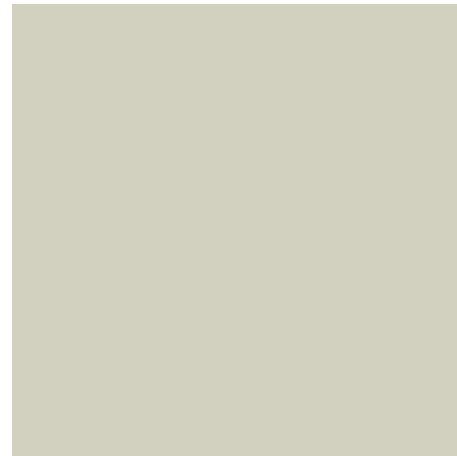
リース満了品やリース解約品の中古品売却、商品売買、各種サービス料金や売掛債権の回収代行業務などです。

< 代表的な商品 >

中古品売却

商品売買

業務代行サービス



1

強固な営業基盤

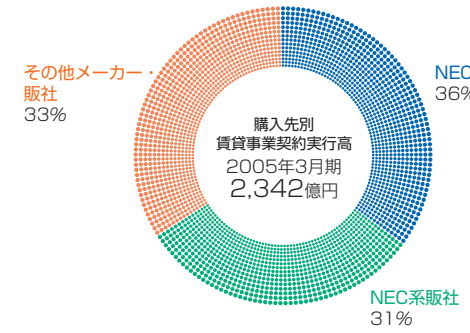
NECグループとの関係を裏付けにサプライヤーとの安定的な営業基盤を構築しており、効率的な営業体制を実現しています。



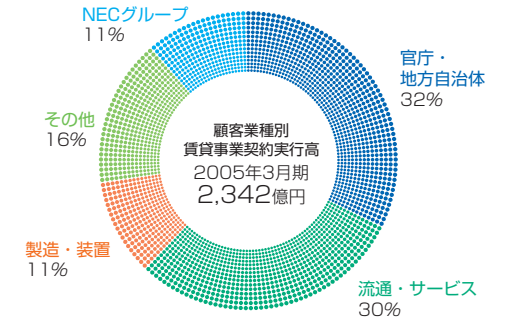
メーカー系リース会社だから実現できた3つの強み

リース取引においてサプライヤーとの強固な関係を築くことは重要な営業課題ですが、当社はNECグループ各社と安定的な取引を行っています。また、NECとお客様を共有してきた背景もあり、優良な顧客基盤に恵まれたため、当社の倒産発生金額は非常に少ないと言えます。

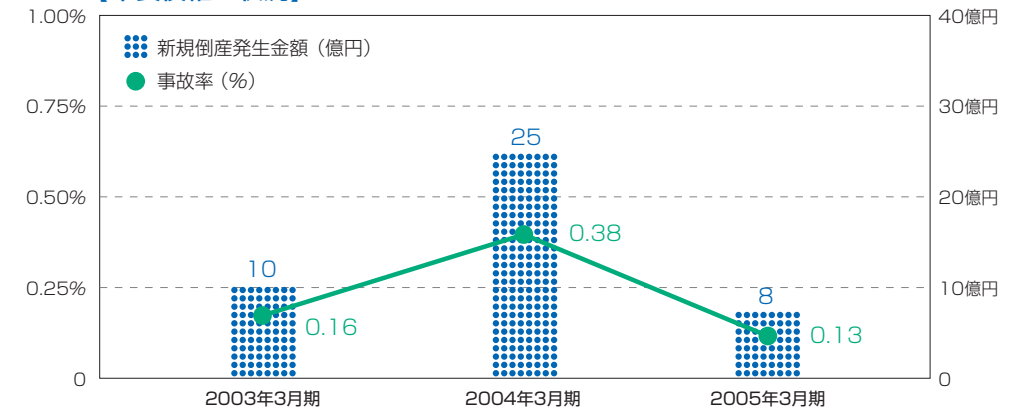
【営業基盤】



【顧客基盤】



【不良債権の状況】



2

優良な顧客基盤

当社のお客様は、官庁・地方自治体および様々な業種における優良民間企業であり、バランスのとれた顧客基盤となっています。

3

健全な財務体質

利益の安定的確保に主眼を置いているため、優良顧客向け中心の資産内容は業界でもトップクラスです。

NECグループとの トータルITソリューション推進

NECグループ会社との協働提案や、「モノ」の特性に応じたファイナンスプログラムを組成・提供することで、販売金融機能を一段と向上させます。

1

競争力を高めるため、ITを活用したローコストオペレーション強化や営業人員の増強を図り、経営効率の向上に努めます。

3

効率的経営の実践

事業の多角化による 成長性の確保

成長性を確保するため、事業を多角化することにより取扱製品や顧客ポートフォリオの多様化に取り組みます。

2

環境経営に取り組むとともに、コンプライアンス、CS（顧客満足）といった当社のステークホルダーを重視する経営姿勢を一段と強化します。

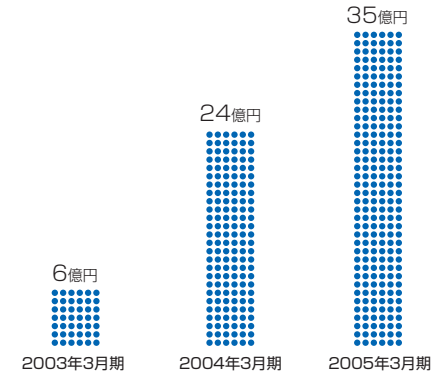
4

CSRの推進

具体的な取り組み① 地上波デジタル放送機器の拡大

テレビ局の地上波デジタル放送機器の導入が進む中、当社では、放送局用デジタル放送機器に強みを持つNECと商品提案段階からタイアップ。機器の導入費用だけではなく、長期にわたるメーカーの開発費用をファイナンスしています。IT機器の特性やメーカーの動きを把握しているからこそ実現できる事例のひとつです。

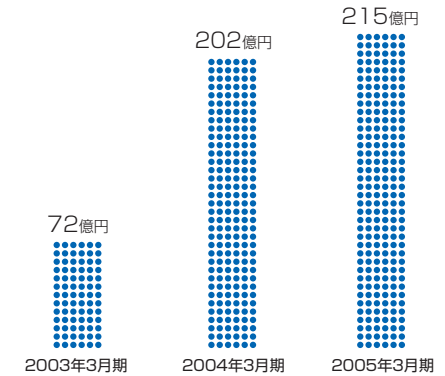
【地上波デジタル放送機器リース成約額】



具体的な取り組み② 小口リース事業

500万円以下の「小口リース事業」は、販売店とのWebによる商談やスコアリングシステムを用いたスピーディな審査結果の回答、債権管理業務へのコールセンター導入など、効率的な事業モデルです。2001年に開始して以来、取扱高は飛躍的に伸びており、顧客基盤の多様化に大きく貢献しています。

【小口リース契約実行高】



NECリースは、リース事業を通じて、お客様と共に循環型社会の実現に貢献します。

当社の環境に対する取り組みは、以下のような高い評価をいただいています。



環境負荷を低減させる装置や環境負荷の少ない商品などのリース「エコリース」を促進することで、ファイナンス面から環境保全活動を支援しています。

2

「エコリース」の取り組み

3Rへの取り組み

1

メーカー系リース会社のメリットを活かし、リース満了品をNECグループの3Rシステムで処理しています。3R(リデュース、リユース、リサイクル)の実現によって廃棄物減量および埋立て処分ゼロを目指します。

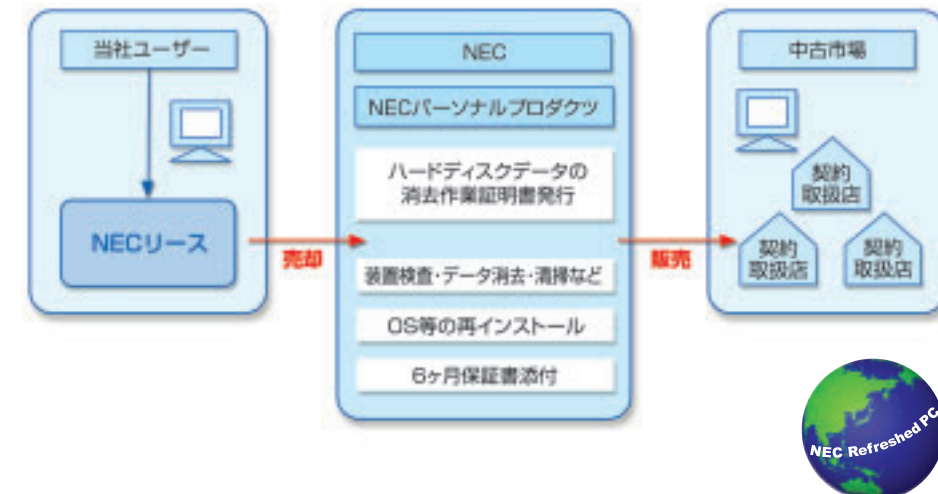
3

NECグループでは、「リフレッシュPC」として本格的に中古PC事業を開始しました。当社は、同事業に対する中古PC提供者として連携を図っています。

リフレッシュPC事業との連携

リフレッシュPC事業とNECリース

リフレッシュPC事業との連携は、製品のリユース促進以外にも様々な利点があります。NECパーソナルプロダクツ(株)が同事業で再生されるPCのハードディスクデータを消去しその証明書を発行しますので、2005年4月より施行の個人情報保護法に対応しています。この他、中古市場が確立されることにより、リース満了品の売却機会が増加します。加えて、PCのライフサイクルの短期化を促進することで、新製品の販売機会の増加にも貢献します。

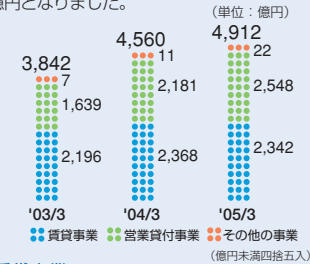


この事業の一環として、NECならびにNECパーソナルプロダクツ(株)は、使用済みパソコン買い取り1台につき1本の植林活動を展開しています。当社が積極的にリフレッシュPC事業と連携をとることで、廃棄物発生抑制活動のみならず、CO₂削減に寄与する植林活動が活性化されます。

■ 契約実行高

4,912億円

賃貸事業は減少したものの、営業貸付事業が増加したため、前年比8%増の4,912億円となりました。



賃貸事業

IT製品の取扱は増加したものの、IT製品以外が減少したため、前年比1%減の2,342億円となりました。

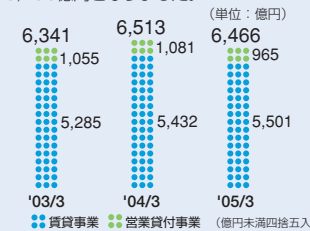
営業貸付事業

割賦販売は減少したものの、一括ファクタリング等の増加により、前年比17%増の2,548億円となりました。

■ 営業資産残高

6,466億円

賃貸資産残高は前年比1%増加したものの、割賦債権を含む営業貸付金は回収が進んだことにより減少し、全体では前年比1%減の6,466億円となりました。



貸借対照表(要旨)

単位：百万円

	前期 2004年3月31日現在	当期 2005年3月31日現在
(資産の部)		
流動資産	160,137	139,903
現金・有価証券	26,019	16,704
割賦債権	39,220	30,544
営業貸付金	68,873	65,963
賃貸料等未収入金	24,217	25,182
その他	3,025	2,948
貸倒引当金	△ 1,220	△ 1,440
固定資産	557,746	566,289
有形固定資産	392,357	391,108
賃貸資産	391,679	390,418
社用資産	678	689
無形固定資産	152,685	162,734
賃貸資産	149,877	159,592
その他の無形固定資産	2,807	3,141
投資その他の資産	12,704	12,446
固定化営業債権	2,129	2,234
その他	12,704	12,446
貸倒引当金	△ 2,129	△ 2,234
資産合計	717,883	706,192

単位：百万円

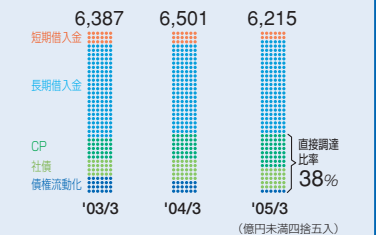
	前期 2004年3月31日現在	当期 2005年3月31日現在
(負債の部)		
流動負債	296,578	292,340
支払手形・買掛金	8,057	9,533
短期借入金・商業ペーパー	148,298	151,680
1年以内償還・返済予定社債・長期借入金	121,794	110,421
その他	18,428	20,705
固定負債	382,330	362,873
社債・長期借入金	380,022	359,393
その他	2,308	3,479
負債合計	678,909	655,213
(資本の部)		
資本金	800	3,776
資本剰余金	300	4,648
利益剰余金	37,518	42,043
その他有価証券評価差額金	356	510
資本合計	38,974	50,978
負債・資本合計	717,883	706,192

■ 資金調達状況

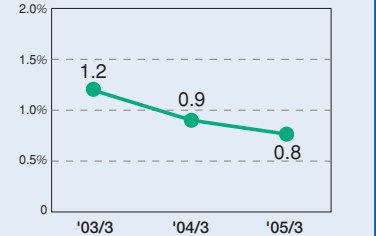
直接調達比率 38%

当期は調達環境が非常に良好であったことから、コストが最も低廉な商業ペーパーを増加させる一方、低利の長期借入金も機動的に導入し、資金コストを一層低減しました。

■ 有利子負債の構成比



■ 資金原価率の推移



■ 株主資本比率

7.2%

2005年2月10日の株式公開時に公募増資をした結果、株主資本比率は前年比で2%上昇しました。

損益計算書（要旨）

単位：百万円

	前期 2003年4月1日から 2004年3月31日まで	当期 2004年4月1日から 2005年3月31日まで
売上高	260,105	262,246
賃貸料収入	242,900	246,371
営業貸付収益	2,518	2,341
その他	14,686	13,534
売上原価	240,476	243,244
賃貸原価	223,602	227,082
営業貸付原価	12	7
資金原価	5,515	4,987
その他	11,346	11,166
売上総利益	19,628	19,002
販売費及び一般管理費	11,447	10,584
営業利益	8,181	8,418
営業外損益	△28	△31
経常利益	8,153	8,386
税引前当期純利益	8,153	8,386
法人税等	3,681	3,499
当期純利益	4,472	4,887

■売上高と売上総利益

0.8%増

賃貸料収入の増加により当期の売上高は前年比0.8%増の2.622億円となりました。

賃貸事業

資産残高の増加により、売上高は前年比1.4%増の2.464億円となりました。売上総利益は資金原価の改善などにより2.4%増の148億円となりました。

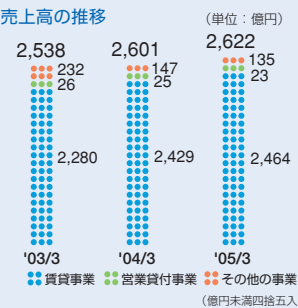
営業貸付事業

割賦取引が賃貸取引に移行していることなどから、営業貸付収益が減少しているものの、資金原価の改善により売上総利益は前年並みの18億円を確保しました。

その他の事業

前年に大型解約があったため、売上高は前年比12億円減の135億円、売上総利益は前年比10億円減の24億円となりました。

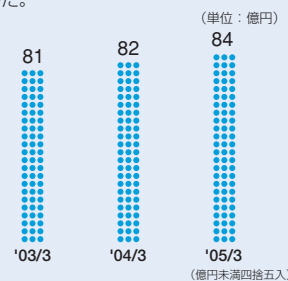
■売上高の推移



■経常利益

3%増

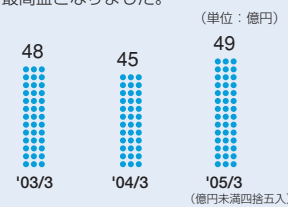
売上総利益が前年比6億円（3.2%）減少したものの、貸倒コストの減少および費用の削減などによる販管費の削減により、経常利益は前年比3%増の84億円となりました。



■当期純利益

9%増

外形標準課税の導入に伴う実行税率の低下により法人税等が減少したため、当期純利益は前年比9%増の49億円となり、過去最高益となりました。



キャッシュ・フロー計算書（要旨）

単位：百万円

	前期 2003年4月1日から 2004年3月31日まで	当期 2004年4月1日から 2005年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	△10,261	13,484
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,344	△1,149
財務活動によるキャッシュ・フロー	11,157	△21,656
現金及び現金同等物の増加額	△448	△9,322
現金及び現金同等物の期首残高	26,632	26,184
現金及び現金同等物の期末残高	26,184	16,862

利益処分計算書（要旨）

単位：百万円

	前期 2003年4月1日から 2004年3月31日まで	当期 2004年4月1日から 2005年3月31日まで
当期末処分利益	4,656	5,081
利益処分額		
配当金	180	322
任意積立金	4,100	4,100
次期繰越利益	376	658

会社概要

(2005年3月31日現在)

創業年月日 昭和53年11月30日
 資本金 37億7千6百万円
 代表者 代表取締役社長 加藤 奉之
 社員数 475名
 事業内容 総合リース業
 情報関連機器、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
 割賦およびファクタリング、融資、集金代行業務等
 取引銀行 三井住友銀行 東京三菱銀行
 住友信託銀行 みずほコーポレート銀行
 農林中央金庫

役員紹介

(2005年6月21日現在)

代表取締役社長 加藤 奉之
 取締役 廣中 崇夫
 取締役 小南 和雄
 取締役 井ヶ田 貞雄
 取締役 小野 隆男 (日本電気(株)支配人兼財務部長)
 取締役 安井 潤司 (日本電気(株)執行役員兼第四ソリューション事業本部長)
 監査役(常勤) 角田 栄二
 監査役(常勤) 瓜田 裕實
 監査役 金子 隆男 (日本電気(株)経営監査本部監査部長)
 監査役 藤岡 哲哉 (日本電気(株)業種ソリューション企画本部長)

ネットワーク



- 本社
- 支社/支店
 - 北海道支店
 - 東北支店
 - 西東京支店
 - 関東支社
 - 新潟支店
 - 千葉支店
 - 神奈川支店
 - 静岡支店
 - 中部支社
 - 北陸支店
 - 関西支社
 - 京都支店
 - 神戸支店
 - 中国支店
 - 四国支店
 - 九州支社
 - 熊本支店
 - 南九州支店
- 営業所
 - 青森営業所
 - 浜松営業所
 - 福井営業所
 - 大分営業所

株式の状況

(2005年3月31日現在)

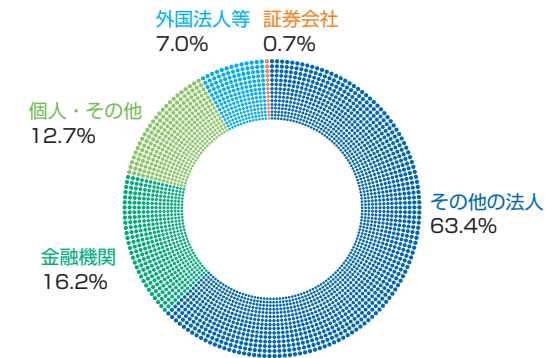
株式の状況

会社が発行する株式の総数 48,000,000株
 発行済株式の総数 21,533,400株
 1単元の株式数 100株
 株主数 7,363名

大株主の状況

株主名	持株数(千株)	議決権比率(%)
日本電気株式会社	8,110	37.66
住商リース株式会社	4,310	20.02
三井住友リース株式会社	1,080	5.02
住友信託銀行株式会社	900	4.18
三井住友海上火災保険株式会社	900	4.18
住友生命保険相互会社	900	4.18
バンク オブ ニューヨーク ジーシーエム クライアント アカウンツ イー アイエスジー	455	2.11
日本トラスティサービス信託銀行株式会社(信託口)	418	1.94
モルガン・スタンレーアンドカンパニーインク	334	1.55
NECリース従業員持株会	215	1.00

所有者別株式分布状況



IRサイトのご案内

<http://ir.nec-lease.co.jp/>



当社のIRサイトでは、株主・投資家の皆様にタイムリーで充実したIR情報を発信しています。
 経営方針をはじめ、決算情報や財務情報、株式情報など、株主・投資家の皆様に当社への理解を深めていただく上で役立つと思われる資料を公開しています。

免責事項：本事業報告書に掲載されている当社の計画、戦略および業績見通しは、将来の予測であって、リスクや不確実な要因を含んでおります。実際の業績等は、様々な要因により、見通し等と大きく異なる結果となりうることをあらかじめご承知願います。将来予測に関する記述に全面的に依拠することは控えるようにお願いします。

NECリース株式会社

〒108-0014

東京都港区芝五丁目29番11号 (NEC住生ビル)

TEL. 03-5476-5625 (代)

<http://www.nec-lease.co.jp/>

■ 株主メモ

決 算 期 毎年3月31日
定 時 株 主 総 会 毎年6月
基 準 日 定時株主総会 毎年3月31日
(そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日)
権 利 確 定 日 利益配当金 毎年3月31日
中間配当金 毎年9月30日
名義書換代理人 大阪市中央区北浜四丁目5番33号
住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所 東京都千代田区丸の内一丁目4番4号
住友信託銀行株式会社 証券代行部
(郵便物送付先) 〒183-8701
東京都府中市日鋼町1番10
住友信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先) 住所変更用紙のご請求 ☎ 0120-175-417
その他のご照会 ☎ 0120-176-417
(ホームページ) <http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html>
同 取 次 所 住友信託銀行株式会社 本店および全国各支店
上場証券取引所 東京証券取引所市場第二部
証 券 コ ー ド 8793
公 告 の 方 法 日本経済新聞に掲載する。ただし、決算公告に代えて貸借対照表および損益計算書に係る情報は<<http://www.nec-lease.co.jp/>>において提供する。