



平成29年4月27日

各位

住所 東京都港区港南二丁目 15 番 3 号
社名 NECキャピタルソリューション株式会社
代表者の名 代表取締役社長 安中 正弘
役職氏名 (コード番号: 8793 東証第一部)
問い合わせ先 コミュニケーション部長 児玉 誠一郎
電話番号 03-6720-8400 (代表)

中期計画 2017 について

当社はこのたび、2014 年度より取り組んできました「中期計画 2014」が 2017 年3月末にて終了したことに伴い、「中期計画 2017」を策定いたしました。事業環境の変化に対応するべく当社の変革のビジョンを纏めております。本中期計画の概要を以下にご報告いたします。

記

1. 新中期計画策定の前提

当社は、2013 年 10 月に 10 年先を見据えた「自社のありたい姿」をグループビジョンとして策定いたしました。「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」というグループビジョンは、事業活動そのものが社会的価値を創造すると同時に、企業として求めるべき経済的価値を創出し、企業と社会双方に共通の価値を生み出すCSV経営 (Creating Shared Value = 共通価値の創造) を目指すもので、当社経営の基本方針であります。この基本方針に基づき、CSV経営実現に向けた 10 年間のロードマップを三段階に分割しております。第一段階である「中期計画 2014」が終了し、今般、第二段階にあたる「中期計画 2017」を策定いたしました。

2. 新中期計画の概要

当社グループは、NECの販売金融会社として誕生した当社のDNAである「サービス」を軸に、「NECとの連携」「金融サービス」「ICT資産に関するサービス」をグループの強みであり、コア領域と位置付けています。2017 年度からの3年間は、「中期計画 2014」での取り組みを進化させ、「コア領域の完成」とビジョン実現に向けた「新事業立ち上げ」の期間と位置付け、「中期計画 2017」を策定しております。「中期計画 2017」の概要は以下の通りとなります。

① 事業戦略 (コア領域の完成)

各種付随収益が期待できるリースにこだわった事業を展開すると共に、様々な商材を組み合わせるアレンジ力や社内外とのシナジー創出に注力しながら、強みを活かした当社らしい「サービス」の確立に取り組みます。

- ・ NECとの戦略的なパートナーシップの確立と深耕

ビジネスのサービス化・クラウド化を背景に、NECグループビジネスにおける官公庁および民間企業領域について、ベンダーファイナンスや上流工程からの高度な提案活動等、高付加価値なリース、ファイナンスの提供を推進すると共に、PFI/PPP事業の拡大を進めます。加えて、当社が取り組む新事業におけるNEC関連ビジネスの機会創出を推進します。

- ・ 独自商流における顧客基盤の拡充

既存の顧客基盤を深耕しながら、ベンダーファイナンスや提案型営業を通して、中堅・中小企業向け営業を強化させ、独自の顧客基盤の拡充と共に、収益性向上に取り組めます。

- ・ 高い利益成長の源泉を確保

海外におけるNECとの協奏プロジェクトを推進すると共に、独自の事業ノウハウやパートナー構築力を高めることでグローバル事業を加速させます。また、専門性が高く成長が期待できる分野において、競争優位なサービスを提供するほか、株式会社リサ・パートナーズの持つ地域金融機関とのネットワークを活かした金融法人営業を強化します。

② 事業戦略(新事業立ち上げ)

地域活性化や労働人口減少等の社会課題解決に対する事業への取り組みを推進します。

- ・ 新事業における新ビジネスモデルの確立、及び投融资に留まらない新事業の立ち上げ

「エネルギー」「農業」「ヘルスケア」「観光」の4領域を新事業と位置付け、NECグループのICT技術・ノウハウを活用しながら、当社ならではの新事業を立ち上げ、将来の収入源を確保します。

- ・ ICT/IoT、非ICT商材を対象とするレンタル事業の展開

既存のICT機器に関するLCM(Life Cycle Management)サービスに加え、IoTやビッグデータ活用に関連する機器やロボット商材等のレンタル事業に取り組めます。

③ 経営基盤強化戦略

事業戦略を支える経営基盤を強化するべく、以下の施策を行っていきます。

<経営、営業現場双方に対する強力なサポート体制の構築>

- ・ 営業企画機能の強化

提案型営業の効率的な実践に向け、営業企画部門を立ち上げ、案件のスキーム設計等各種営業企画業務を後方から支援し、フロントの営業要員が効果的に活動できる体制を強化します。

- ・ 営業業務の支援体制強化(法務、審査、会計等)
営業企画機能と併せて、高度化する提案型営業をサポートするべく、法務や審査、会計面での支援体制を強化します。

- ・ 管理会計の高度化をはじめとした、適切な意思決定に資する経営管理機能の強化
管理会計の高度化を進め、データ活用等による事業・営業面のより詳細な情報提供することで、適切な意思決定のサポート体制の強化を行います。また重要な経営課題に関するモニタリングを強化します。

<コンプライアンス体制のさらなる強化、業務品質・効率の向上、及び事業戦略の実行に伴う各種リスク管理レベルの向上>

- ・ 新事業への取り組み等、事業の多角化も背景にあり、コンプライアンス、業務品質・効率の向上、各種リスク管理について、より高度な管理体制が求められるため、一層の強化を図っていきます。

<従業員満足度向上に向けた人事諸制度の改革>

- ・ 労働生産性の向上につなげるべく、ワークライフバランスや女性活躍といったダイバーシティ等の観点から働き方変革に取り組みます。
- ・ 社員の育成体制の整備や評価制度等の見直しを行い、社員ひとりひとりのやりがいの向上を図ると共に能力を最大限に引き出していきます。

以 上