

新中期計画概要

Next 30th ~ 新たな30年への挑戦 ~

2008年3月21日

NECリース株式会社

目次

1. 事業環境の認識	P3
2. 内部分析	P4
3. 次の30年に向けて	P5
4. 企業アイデンティティ	P6
5. 本計画の基本哲学「Value & Vision」	P7
6. 事業フランチャイズの拡張	P8
7. 経営戦略の概要	P9
8. 経営戦略の各論	P10
経営戦略（1）事業ポートフォリオ戦略	P11
経営戦略（2）経営機能強化戦略	P16
経営戦略（3）ガバナンス強化策/CSR強化策	P17
9. 3年後のベンチマーク	P18
10. 組織改編	P19

1. 事業環境の認識

マクロ環境

- ✚ 経済は当面踊り場の後、緩やかな上昇
- ✚ 金利は前半横ばい、その後上昇

業界動向

- ✚ リース業界は逆風
 - ・ リース会計の導入 ・ 税制変更 ・ 競争激化
- ✚ I C T 投資は循環的な上昇期

2. 内部分析

「第2次中期計画を振り返って」

✚何が達成できたのか？

✚ 新商品・新事業の立ち上げは順調に進展

ICTソリューション分野 ファイナンス分野

✚ NECグループとの協創進展

グループシナジーは醸成したが、スピード不足

✚計画と何が違ったのか？

✚ 金利上昇のインパクト

✚ 想定以上の制度変更（会計・税務）

✚ 業界再編のスピードと競争環境の激化

3. 次の30年に向けて

次なる成長に向けた新たなベース作りに着手

- 創立30周年を迎えるこの機に次世代につなげる事業基盤の再構築に着手します。
- メーカーの営業力に依存した販売金融リースモデルから脱却し、上場公開企業として、持続的成長に向け果敢にチャレンジする企業に生まれ変わります。
- 「企業アイデンティティ」「事業ドメイン」を再定義し、最適な事業ポートフォリオを見定めた社内外へのコミットメントを明示します。
- 創立30周年を迎える2008年11月には新たな事業ビジョンに相応しい社名への改称を予定しており、名実ともに本3ヵ年計画の基本哲学となる「Value & Vision」の実現に全社一丸となって取り組んでまいります。

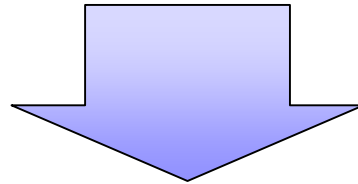
4. 企業アイデンティティ

✦ 新たな企業アイデンティティ

NECグループが目指す「より豊かなICT社会」を

「Integrated Capital Solutions」

の提供によって実現します。



「Integrated Capital Solutions」

お客様の「経営資源 = **Capital**」を中心とする幅広い経営課題に対し提供する「統合解決策 = **Integrated Solutions**」を表します。

5. 本計画の基本哲学 「Value&Vision」

● Vision

「3つの事業ドメイン」



- 産業金融市場を担う意識
- ノンバンクならではのリスクテイク
- 仕組み構築力の展開
- アセットファイナンス手法の多様化
- リスク管理・リスク移転機能の高度化

- メーカー系の強みを発揮
- リマーケティング事業強化
- ICTサービスの高付加価値化
- アライアンス戦略の促進

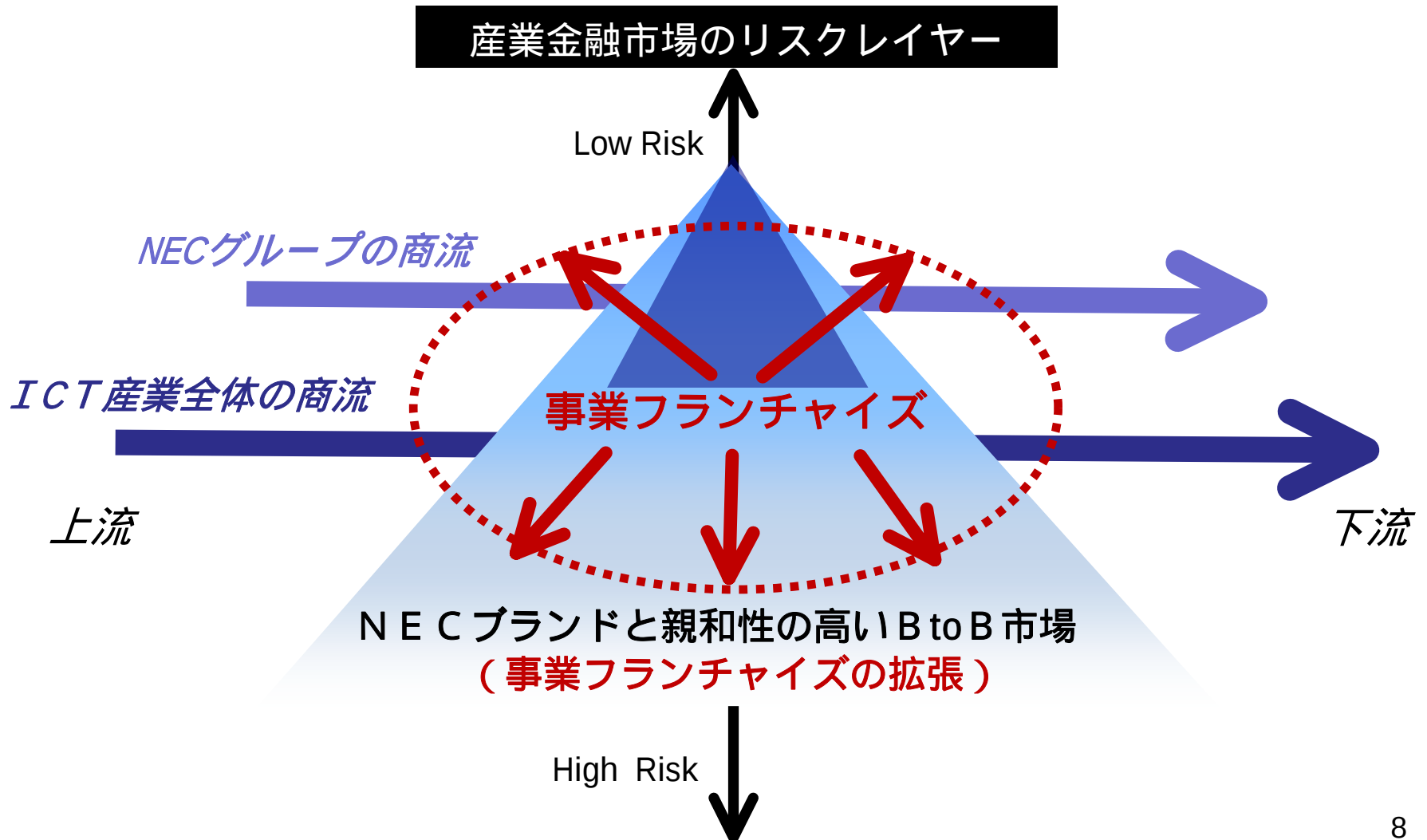
- 従来型販売金融モデルの効率化
- 販売商流へのビルトインを加速
- ベンダーソリューションの多様化

● Value

- ✦ 上場公開企業として収益拡大と株主価値の極大化を最優先します。
- ✦ メーカー系サービス会社として、また産業金融の担い手としての使命・座標軸・差別化を明示します。

6. 事業フランチャイズの拡張

NECグループ商流からブランドが届く範囲に事業フランチャイズを拡大



7. 経営戦略の概要

✚ 経営戦略の構成は「3つの基本戦略」

経営戦略

(1)
事業ポート
フォリオ戦略

5つのコア事業
事業戦略各論

(2)
経営機能
強化戦略

連結経営強化
B P R推進策
E R M強化策
人材マネジメント策

(3)
ガバナンス
強化/CSR

ガバナンス強化
C S Rの推進

8. 経営戦略の各論

(1) 事業ポートフォリオ戦略

5つのコア事業

金融
Solution

1. **Asset Finance** 事業

- ABLを中心とする資産金融事業。

2. **Financial Engineering** 事業

- 仕組金融の組成、多様な投融資を行う金融戦略事業。

資産
Solution

3. **Asset Remarketing** 事業

- ICT資産を中心とするリマーケティング事業。

4. **ICT Solution** 事業

- ICT関連の高付加価値サービスを提供する事業。

ベンダー
Solution

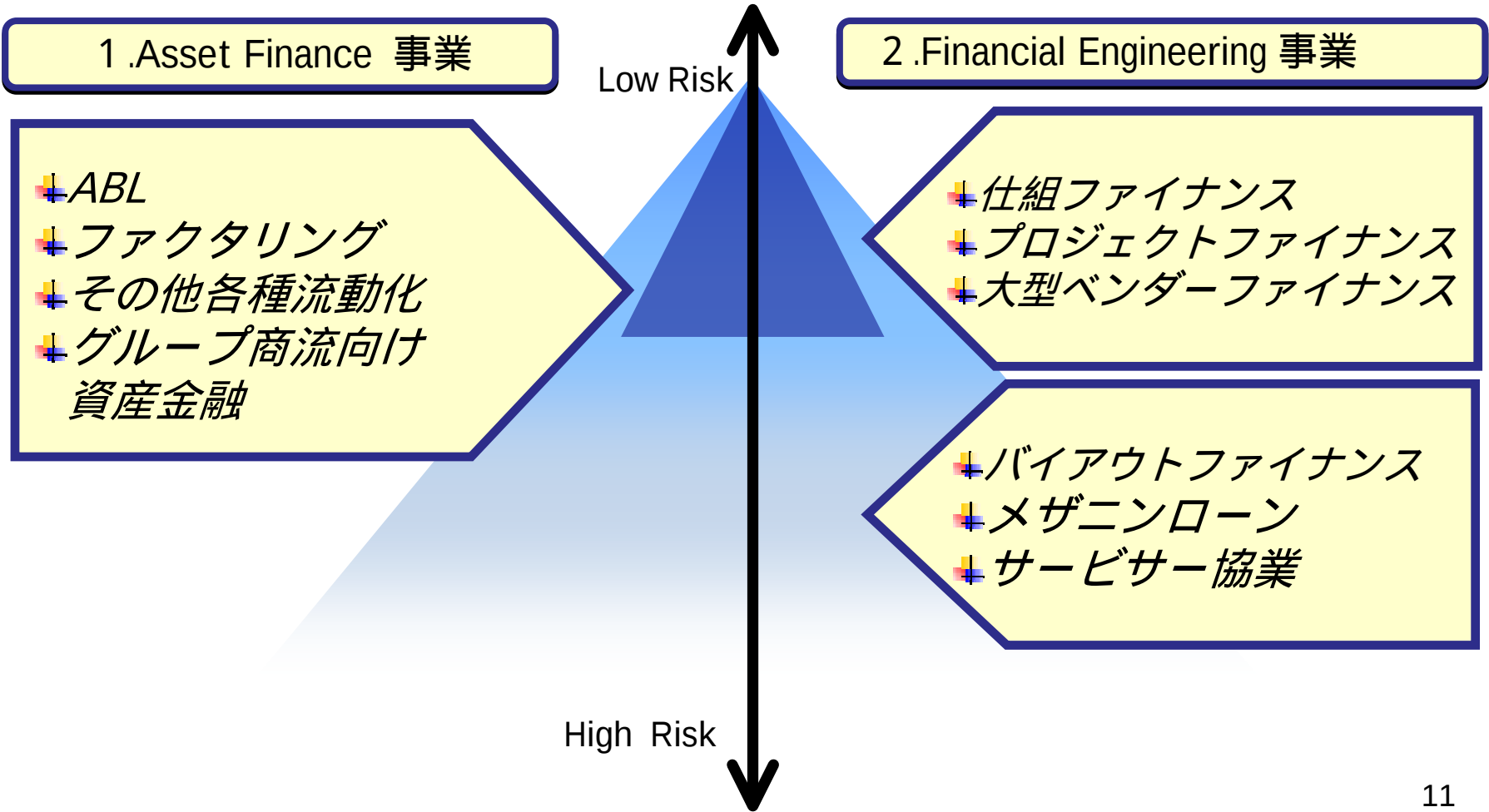
5. **Vender Solution** 事業

- グループ商流向け高効率ベンダーソリューション事業。
- 小口販売ベンダー向け販売金融サービス事業。

(1) 事業ポートフォリオ戦略

各事業単位の戦略概要 「金融Solution領域」

産業金融市場のミドルリスク&ミドルリターンゾーンにフォーカスします。



各事業単位の戦略概要 「金融Solution領域」

ミドルリスクゾーンへのアプローチ実績と今後のベクトル

東京債権回収㈱に出資

- 債権共同買取の促進
- サービサービルトイン型
メザニン投融資を取組中

大型仕組金融の組成

- SBM向け実績770億円
(220億円信託受益権化)
- 通信系以外の大型投資案件
を取組中

LBOローンの取組み

- 特定PEとの連携を強化
- LBOローン案件実績2件
- 対象目線10～30億円の
LBOローン組成を促進

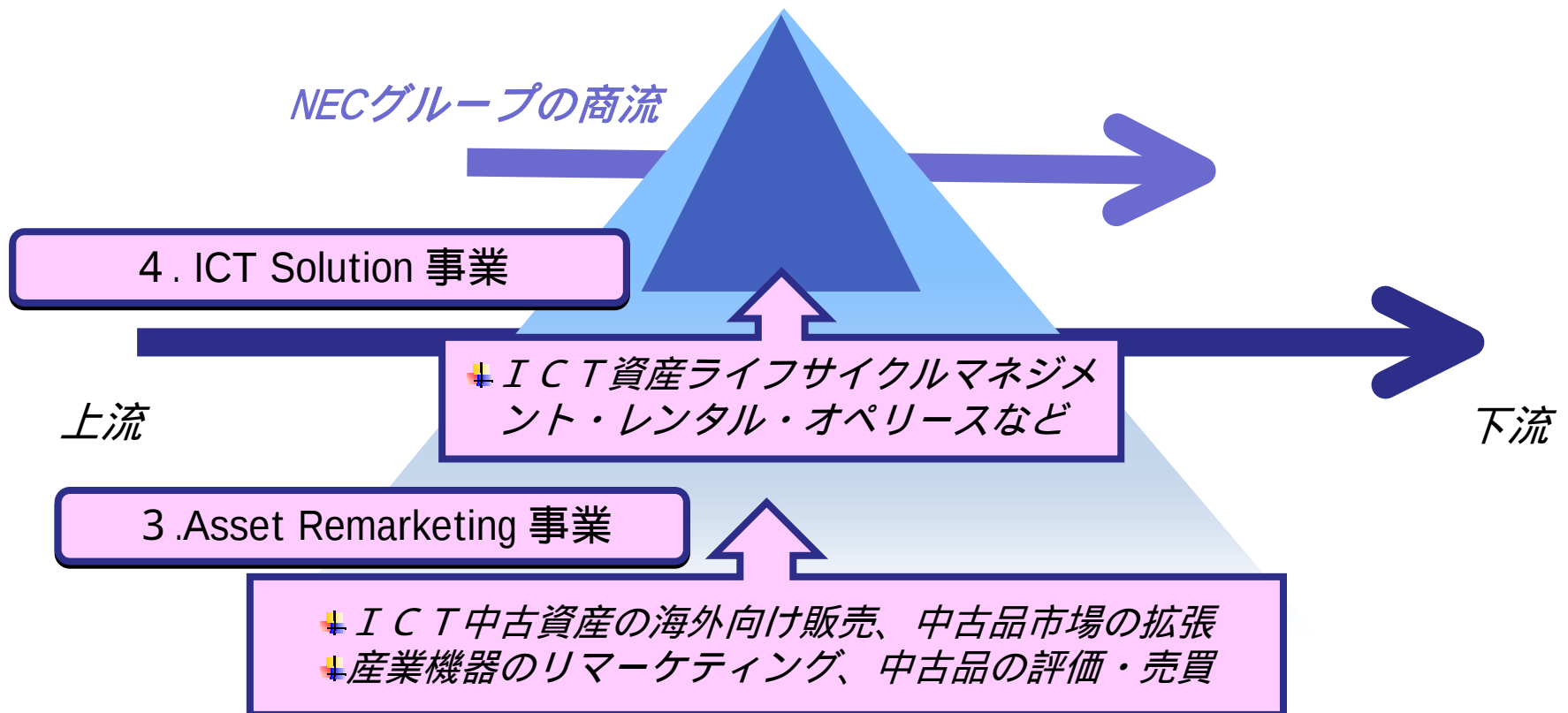
ABL協会理事会社に就任

- 単独組成実績4件
- 大手商社、有力地銀との提
携を交渉中
- 同分野の国内リーディング
カンパニーを志向

(1) 事業ポートフォリオ戦略

各事業単位の戦略概要 「資産Solution領域」

ICT資産のリマーケティング機能を基盤にICT商流上のお客様に高機能・高付加価値サービスを提供します。



各事業単位の戦略概要 「資産Solution領域」

✚ マッコーリー社との合併事業が示す今後のベクトル

マッコーリーキャピタルファイナンスジャパン(株) 合併事業

ICTソリューション事業

- ✚ ICTライフサイクルサービスの提供
- ✚ プロダクトインのサービス有料化

ICTレンタル・リース事業

- ✚ NECのPC販売戦略と連動した、レンタル・リース総額拡大戦略

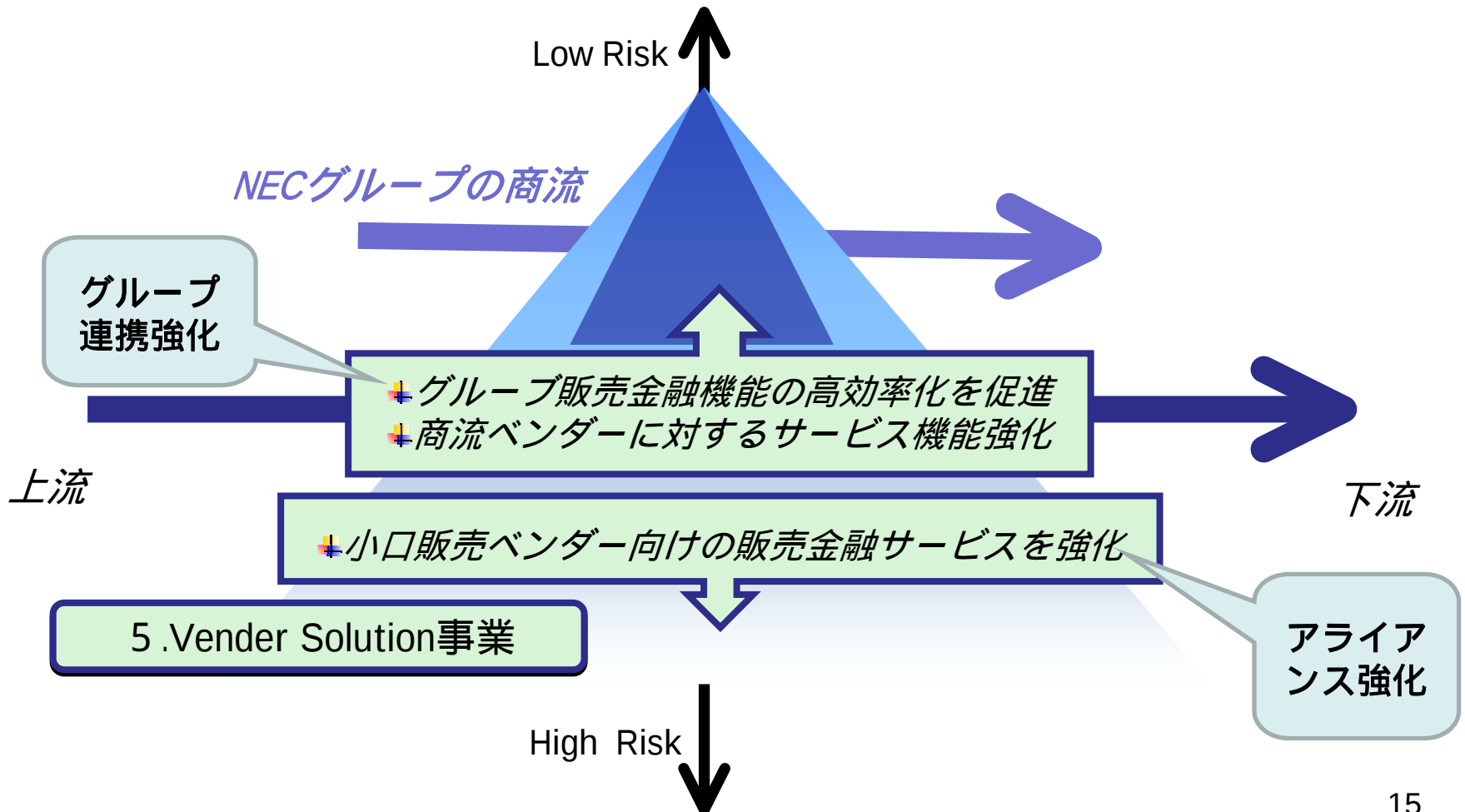
ICT中古機器販売事業

- ✚ 海外のリユースニーズへの対応
- ✚ ICT中古機器輸出に伴うコンプライアンス対応
- ✚ ICT中古市場の活性化による中古価格の維持

(1) 事業ポートフォリオ戦略

各事業単位の戦略概要 「ベンダー Solution領域」

販売金融サービスの効率化と多様化を通じ、グループ商流と小口販売金融分野における顧客リレーションを徹底的に強化します。



(2) 経営機能強化戦略

 経営機能強化戦略は4つの重点施策によって構成

連結経営強化

- 資本とアライアンスを活用した事業成長の加速
- 連結経営体制による高効率経営の実現

BPR推進策

- OHRの戦略的改善
- 業務プロセスの効率化
- 経営インフラの整備加速

ERM強化策

- 統合リスク管理体制の強化
- ALM管理の高度化
- リスクマネジメント室設置

人材マネジメント策

- プロフェッショナル人材の補強促進
- 課題解決型人材の育成促進

(3) ガバナンス強化策 / CSR強化策

ガバナンス強化

事業執行力とモニタリング体制の強化

- 内部統制（J-SOX）対応のモニタリング強化
- 事業ポートフォリオ単位のモニタリング推進と執行責任の明確化

CSRの推進

環境啓蒙活動の定着と質的向上を促進

- 行政・企業・NPO法人とのコワークによる環境育成事業～「ビオトーププロジェクト」

事業を通じた社会的貢献活動の推進

- 「ICT教育推進プログラム協議会」～中古PC寄贈

9. 3年後のベンチマーク

✚ 本計画の3年後ベンチマーク水準

ベンチマーク 指標	2008年3月期 見込	2011年3月期 目標
連結ROE	<u>5.8%</u>	<u>12%以上</u>
連結ROA	<u>0.8%</u>	<u>1.6%以上</u>
注力分野の 経常利益比率	<u>30%</u>	<u>45%以上</u>

2011年3月期数値はリース会計変更導入後の数値となります。

10. 組織改編

✚ 本計画のスタートにあたり4月2日付で以下の新組織を創設

コーポレート・ファイナンス営業本部を新設

ファイナンス事業部内に2グループを新設

アセットファイナンスグループ

フィナンシャルエンジニアリンググループ

経営企画部内に2室を新設

リスクマネジメント室

事業戦略室

本資料に記載されている株主・投資家向け情報は、投資勧誘・保証を目的として作成されたものではありません。実際に投資を行う際は、ご利用者ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。

本資料に記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、リスクや不確定な要因を含んでおります。

また、本資料に記載されている経営目標は予想ではなく、将来の業績に関する経営陣の現在の予想を反映したものでもありません。むしろ、経営陣が事業戦略の実行を通じて達成しようとする目標であります。

実際の業績等は、さまざまな要因により、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。実際の業績等に影響を与えうる重要な要因としては、当社の事業領域を取り巻く経済情勢及び規制や法令の変更、潜在的な法的責任、当社のサービスに対する需要変動や競争激化による価格下落圧力などがありますが、これら以外にも様々な要因がありえます。また、世界経済の悪化、世界の金融情勢の悪化、国内外の株式市場の低迷などにより、実際の業績等が経営目標その他の見通しと異なる結果となる可能性もあります。

当社による将来予測に関する記述は、その日現在のものであることをご承知おきください。新たなリスクや不確定要因は随時生じるものであり、その発生や影響を予測することは不可能であります。また、リスクや不確定要因があるため、将来予測に関して記述されていることが実際には起こらない場合もありえます。これらの記述に全面的に依拠することは控えるようお願いいたします。