

会社情報 (2016年3月31日現在)	
創業年月日	1978年11月30日
住所	東京都港区港南二丁目15番3号(品川インターシティC棟)
資本金	37億7千6百万円
代表者	代表取締役社長 安中 正弘
従業員数	550名(連結686名)
事業内容	情報処理機器、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、割賦及びファクタリング、 融資、集金代行業務等
取引銀行	三井住友銀行 三井住友信託銀行 三菱東京UFJ銀行 みずほ銀行 日本政策投資銀行 その他

役員一覧 (2016年4月1日現在)			
代表取締役社長	安中 正弘	監査役(常勤)	渋谷 辰興
代表取締役	今関 智雄		井上 純一
取締役	青木 良三	監査役	船津 義和
取締役(非常勤)	名和 高司		木崎 雅満
	青木 克寿		
	板谷 正徳		
	諏訪原 浩二		

株式の状況 (2016年3月31日現在)	
発行可能株式総数	86,000,000株
発行済株式総数	21,533,400株
1単元の株式数	100株
株主の総数	17,492名

大株主の状況 (2016年3月31日現在)			
株主名	所有株式数(株)	所有比率(%)	
日本電気株式会社	8,110,000	37.66	
三井住友ファイナンス&リース株式会社	5,390,000	25.03	
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	787,500	3.65	
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	406,800	1.88	
立花証券株式会社	371,800	1.72	
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG(FE-AC) (常任代理人 株式会社三菱東京UFJ銀行)	300,108	1.39	
日本証券金融株式会社	206,500	0.95	
三井住友信託銀行株式会社	200,000	0.92	
住友生命保険相互会社	200,000	0.92	
CBNY DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO (常任代理人 シティバンク銀行株式会社)	177,179	0.82	

株主メモ			
事業年度	毎年4月1日～翌年3月31日		
定時株主総会	毎年6月開催		
基準日	定時株主総会	毎年3月31日	その他必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日
	期末配当金	毎年3月31日	
	中間配当金	毎年9月30日	

株式に関する住所変更等のお届出及びご照会について

証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更等のお届出及びご照会は、口座のある証券会社宛にお願いします。証券会社に口座を開設されていない株主様は、下記の電話照会先にご連絡下さい。

株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関	
東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社	
株主名簿管理人事務取扱場所	
東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部	
郵便物送付先	
〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部	
電話照会先	インターネットホームページURL
0120-782-031	http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html
公告の方法	
当社のウェブサイトに掲載する。〈 http://www.necap.co.jp/ 〉	
上場証券取引所	
東京証券取引所第一部	
証券コード	8793

特別口座について

株券電子化前に「ほふり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていなかった株主様には、株主名簿管理人である上記の三井住友信託銀行株式会社に口座(特別口座といいます。)を開設しました。特別口座についてのご照会及び住所変更等のお届出は、上記の電話照会先をお願いします。

IRサイトのご案内

当社のIR情報は、こちらのURLからご覧いただけます。
<http://www.necap.co.jp/ir/>



本冊子は環境に配慮するため、適切に管理された森林資源を原料としたFSC®認証用紙に、植物油インキで印刷しています。

Orchestrating a brighter world **NEC**



NECキャピタルソリューション REPORT 株主通信

第 46 期

2015年4月1日 ▶ 2016年3月31日

証券コード：8793

NECキャピタルソリューション株式会社

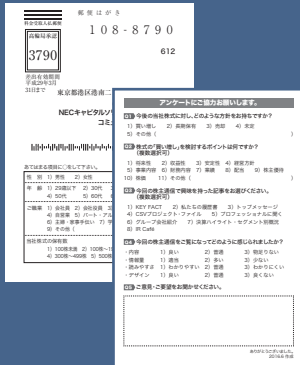
目次 CONTENTS

私たちの履歴書	2
トップメッセージ	3
CSVプロジェクト・ファイル	5
プロフェッショナルに聞く	7
グループ会社紹介	9
決算ハイライト	11
セグメント別概況	13
IRカフェ	14



アンケートにご協力をお願いします

株主の皆様との「対話」を推進するため、アンケートはがきを同封しています。アンケートを通じて、皆様の当社に対する関心事やご要望等を把握し、今後のIR活動の充実や、よりわかりやすい情報提供等に役立てていきますので、是非、ご回答下さい。



KEY FACT

2

結婚・出産後も活躍できる
環境づくりによって、
育児休業復職率

100%

を継続。

当社では、社員のワークライフバランスを支援し、育児や介護に関わる各種の休職制度を整えと共に、ストレスチェックの実施や外部委託カウンセリングの導入等、仕事と家庭の両立がしやすい職場環境を整備しています。特に近年では、時短勤務の期間延長や女性のライフステージに合わせて仕事の役割を柔軟に変更できるようにする等、女性社員の活躍促進を支える環境づくりに注力しています。このような取り組みの結果、育児休業取得者の職場復帰率は、2010年以降、100%を継続しています。

私たちの履歴書 vol.2

当社は設立以来、社会や環境の変化に対応しながら、サービス領域を拡大してきました。このコーナーでは、当社の約40年にわたる歴史の中でも、大きな転換期となった出来事を、それぞれの時代背景とあわせて紹介しています。

1980s

1990s

2000s

2010s

2000年 ▶ 2006年代

株式上場を果たし、 更なる成長への第一歩を踏み出す。

NEC製品の販売金融機能を担う「メーカー系リース会社」として1978年に設立した当社は、健全な資本内容と安定した収益力を活かして、企業成長を図ってまいりました。

創業から27年目となる2005年2月には、東京証券取引所第二部に上場※を果たし、それからわずか1年後の2006年3月には第一部銘柄指定となりました。

株式上場の狙いは、大きく2つありました。ひとつは、言うまでもなく「資本力の増強」です。上場によって資本の更なる充実・安定化を図ることで、中長期的な展望のもと、大規模事業や新事業への参画、将来の成長に向けた投資が可能になりました。

もうひとつは「独立性の確保」です。それまでは、NECグループが築いてきた優良な顧客基盤の共有や、

グループ各社との協働提案等を強みとしてきましたが、更なる発展のためには自立的・自律的な成長が欠かせません。株式市場への上場は、NECグループに依存するのではなく、グループ各社の“対等なパートナー”として、より高度で専門的な金融サービスを提供すると共に、NECグループ外の企業に対するサービス領域を拡充していくことで、真の金融ソリューション企業へと成長していくために必要な第一歩だったのです。

※上場当時の社名は「NECリース株式会社」



激変する国内金融環境の中、 売上高、経常利益共に 期首目標を達成。持続的に 成長可能な企業への変革を 推し進めてまいります。



2016年6月
代表取締役社長
安中 正弘

厳しい事業環境の中、 売上高、経常利益目標を達成

当期（2016年3月期）の国内経済は、新興国の景気減速や政策主導の低金利状況の継続により、非常に不透明感の強い事業環境となりました。日本のリース業界におけるリース取扱高も、年間では前期比5.7%増と回復基調となりましたが、期末の3月単月では10%減となる等、足元の動向は不安定感を増しております。

このような中、当社の当期業績は、売上高は前期比5.2%減の2,026億円、経常利益は前期比27.4%増の60億円、当期純利益は前期比18.4%増の33億円となりました。

売上高は、前期にヘルスケア関連の不動産売却があったことから減収となっておりますが、期首計画の1,900億円を上回る結果となりました。

経常利益は、与信関連費用の戻入の減少等が発生したものの、円高の進行による為替評価益発生により、前期比増益、かつ期首計画の55億円を上回る実績となっております。金融業特有の一過性要因を除いた業績でも前期比増益であり、企業として確実な成長を図ることができております。

中期計画2014の諸施策により 営業資産が増加

当期は、「中期計画2014」の2年目として諸施策を着実に遂行してまいりました。

当期においては、新たなベンダーファイナンスプログラムを軸とした「スマートリース」事業の立ち上げを実施しました。また、東南アジア地域現地法人による海外ビジネスでは、営業資産を積み上げ、黒字化が見えてきました。更に、各地域での地道な営業努力により安定的な顧客基盤の拡大が果たせました。これらの結果として、利益の源泉である営業資産を2年連続で増やすことができたと共に、将来の業績拡大に向けた準備が整ってきたと感じております。

また、子会社である株式会社リサ・パートナーズは、株式公開買付から約5年が経過し、安定的な収益を出せる企業体質に変革を遂げ、グループ業績を支える存在となっております。

今期は「中期計画2014」の最終年度として、PFI・PPP※事業及び環境・再生エネルギー事業推進の部門を立ち上げる等、更なる企業成長に向けて尽力していく所存です。

※ PPP (Public Private Partnership) は官公庁と民間事業者がパートナーを組んで事業を行うこと。PFI (Private Finance Initiative) はPPPの手法のひとつ

経常利益60億円を 必達目標として取り組みます

今期は「中期計画2014」の最終年度にあたりますが、国内経済は、中国経済及び資源国経済を始めとした世界的な景気減速、年初からの急激な円高・株安による企業収益の下振れ懸念により不透明感を増しております。これを受けて、お客様企業も投資に慎重な姿勢に転じております。加えて、日銀のマイナス金利導入の影響等により想定以上の金利低下が起こる等、中期計画立案当初には見込んでいなかった厳しい状況へと変化しております。このような状況を総合的に勘案し、今期の業績目標を中期計画目標の経常利益70億円から60億円に修正させていただきました。

この60億円を必達目標として取り組み、更に今後も持続的に成長できる企業への変革を全社一丸となり推し進めてまいりますので、株主の皆様には引き続きご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

連結業績	計画値	当期実績	計画比	次期業績予想
売上高	1,900億円	2,026億円	6.6%増	2,050億円
経常利益	55億円	60億円	9.1%増	60億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	35億円	33億円	5.7%減	35億円

→業績詳細については、P11からの決算ハイライトをご覧ください。

CSVプロジェクト・ファイル ②

再生可能エネルギー × 官民連携

CSV (Creating Shared Value: 共通価値の創造) とは、事業収益の拡大と社会価値の創出を両立させること。当社はリースを核とする金融ノウハウを活かし、お客様と共に社会課題の解決に取り組む“CSV経営”を推進しています。本コーナーでは、その実践事例を社会課題と共に紹介していきます。

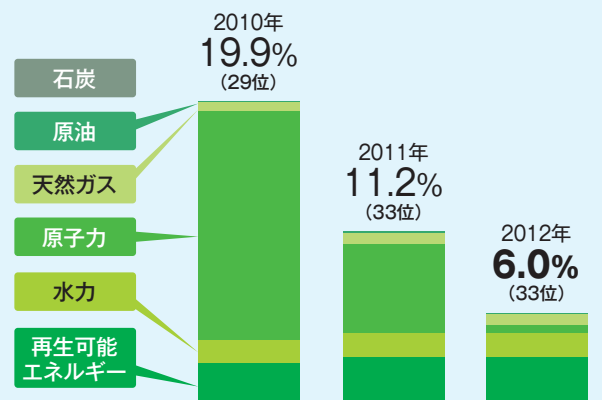


自然の恵みを活かした 再生可能エネルギーの普及拡大へ

近年、世界的なエネルギーの需要増大や温室効果ガスの増加等によって、太陽光や風力等を利用した再生可能エネルギーの必要性が高まっています。

日本においても、CO₂排出量の削減やエネルギー自給率の向上をもたらす再生可能エネルギーは大きな期待を集めています。更に災害時のライフライン

日本のエネルギー自給率の推移



※石炭は僅少のため表示されません。

出典：IEA「Energy Balance of OECD Countries 2013」を基に作成

確保や地域経済活性化の観点からも、地域内で発電した再生可能エネルギーを地域内で消費する「エネルギーの地産地消」が注目されています。

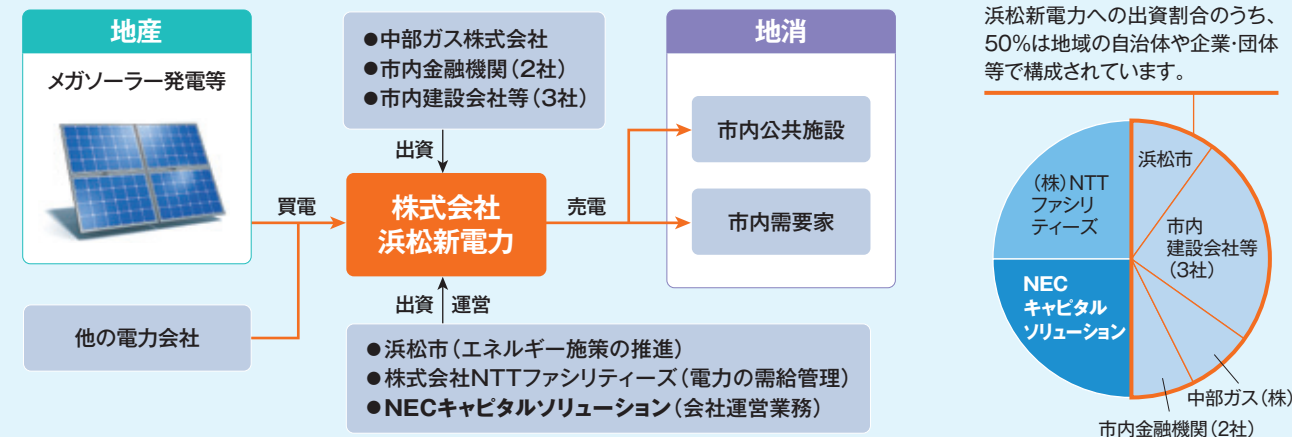
こうした中2016年4月から電力自由化が始まり、国内各地で取り組みが活発化しています。

官民連携のノウハウを活かして 浜松市における新電力会社の設立に参加

環境配慮型の都市づくりを目指す浜松市では、全国トップクラスの日照時間の長さを活かし、太陽光発電を導入してきました。2015年には、市内で発電された再生可能エネルギー電力を買い取り、市内の需要家に販売する電力会社を設立しました。

この新会社設立に当社も資本参加し、官民連携事業で培ってきたノウハウを活かして重要な役割を果たしました。特に事業の立ち上げにあたっては多くの関係者間の合意形成が必要で、関係者それぞれの要望に真摯に対応しながら、速やかな会社設立の実現を後押ししました。また、事業開始後も電力の需給動向を踏まえた最適な買取・販売価格の算定や支払い・

浜松新電力による“エネルギーの地産地消”の仕組み



請求・補助金の申請といった事業体運営業務を一括して担っています。

様々な社会課題の解決につながる エネルギーの地産地消を国内全土に

エネルギーに不安のない、強靱で低炭素な地域社会づくりを目指す浜松市の取り組みは、政令指定都市では全国初の大規模な事例として注目を集めています。

当社は、これまでも再生可能エネルギー事業に注力してきましたが、その基盤の上に今回のプロジェクトで地方自治体との連携事業モデルが加わりました。更に2016年4月には再生可能エネルギーを始め、様々なエネルギー領域への取り組みを加速させるために「環境・エネルギー推進部」を新設し、国内各地の環境配慮型都市づくりに積極的に参画していきます。

「浜松版スマートシティ」の実現を目指して

東日本大震災以降、浜松市では、直ちにエネルギーの専門部署を設置し、再生可能エネルギーの導入を中心に、エネルギー政策を積極的に取組んできました。その結果、太陽光発電の導入量日本一を達成するなど大きな成果を上げることができました。

昨年度は、(株)浜松新電力やスマートシティ推進協議会を設立するなど、民間活力を最大限活かした新たな展開を推進しております。今後は、官民連携によるエネルギー政策を推進することにより浜松版スマートシティの構築を図り、日本をリードしていきたいと考えております。



浜松市長 鈴木 康友 氏

プロフェッショナルに聞く

顧客企業から信頼されるパートナーとして 更なる発展を支えていきたい。

ベンダーファイナンス営業本部 ベンダーファイナンス営業部 第一グループ
加藤 明里（かとう あかり）

当社の競争力の源泉となる“プロフェッショナル”を紹介するこのコーナー。
第2回は、「ベンダーファイナンス」の分野で、
目覚ましい成長を遂げつつある若手女性社員を紹介します。

Q 現在の仕事内容を教えてください。

A 金融ノウハウを活かして、
お客様の販売活動を支援しています。

私たちが提案している「ベンダーファイナンス」とは、製品を販売する事業者（ベンダー）が、その販売の際にリースや分割払い等の金融サービスを組み合わせて提案できるようにする手法のことです（図参照）。

私が担当している株式会社ウエルシイ様（以下、ウエルシイ様）は、くみ上げた地下水を安全・安心な飲料水として供給する「地下水膜ろ過システム」を主力製品として販売しています。防災意識の高まりを受けて、官公庁等から多くの引き合いがありますが、施設の設置を伴う大規模なシステムだけに、導入時の費

用負担が課題となっていました。そこで当社はベンダーファイナンスを提案し、リースによる提供を可能にしました。これによって導入するお客様は初期費用を抑えられ、成約数が大きく増加しました。

私自身、東日本大震災発生時には仙台に住んでおり、万一の際の飲料水確保の重要性は痛感しているため、このような社会課題に応える製品の普及拡大に携われたことに、大きな喜びと誇りを感じています。

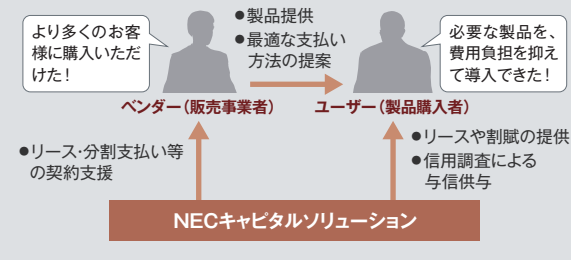
Q 実際の業務にあたって、
どのような専門性が求められますか？

A 購入者の信用力を把握するための
会計知識や調査力が問われます。

私は主に「与信業務」を担当していますが、リースや割賦販売の契約を結ぶにあたっては、ユーザー（製品購入者）の支払い能力を把握する必要があります。

ベンダーファイナンスとは？

支払い方法の提案も含めた販売手法のことで、「販売金融」とも呼ばれます。当社が金融の専門知識を活かしたファイナンスプログラムを提供することで、ベンダー（販売事業者）の販売力が向上すると共に、ユーザー（製品購入者）にとっても金融面でのメリットがある等、ベンダー、ユーザー双方のお役に立っています。



そこで、決算資料や取引実績、資本関係等を綿密に調査し、案件ごとのリスクを見極めた上で、契約期間や支払い回数等について助言しています。

この仕事でまず求められるのは、ただ資料を収集・整理するだけでなく、そこから事業経営や資産の状況を的確に読み取ることです。学生時代は会計学を専攻しており、数字を読み解くことに面白みを感じていましたので、今の仕事は非常にやりがいがあります。

加えて、調査に必要な資料を収集する力も不可欠です。配属当初、あるユーザーの情報が乏しくて困っていたところ、社内の専門部署から「自ら開示している資料だけでなく、新聞記事等客観的な資料も調べるべき」と教えていただきました。それ以来、より広い視点で情報を集めるよう努めています。

Q これまでの経験を踏まえた
今後の目標について教えてください。

A 担当顧客の成長に寄与する一方で、
新規顧客の開拓にも挑戦していきます。

当社の豊富なお客様の中からウエルシイ様のシステムに興味を持つであろう企業を紹介したり、海外展開を金融面から支援したりと、同社の事業発展に多角的に貢献していくことが、当面の目標です。

また、ウエルシイ様以外のお客様にもベンダーファイナンスを提案し、その仕組みづくりから携わっていきたいと考えており、新規のお客様開拓に挑戦しています。そのために、貸金業務取扱主任者の資格取得を通じて知見を深めましたし、今後は更に、お客様の課題を見抜く分析力や提案力、信頼関係づくりのためにコミュニケーション力に磨きをかけていきたいです。



地域活性化への取り組み
を支える立役者



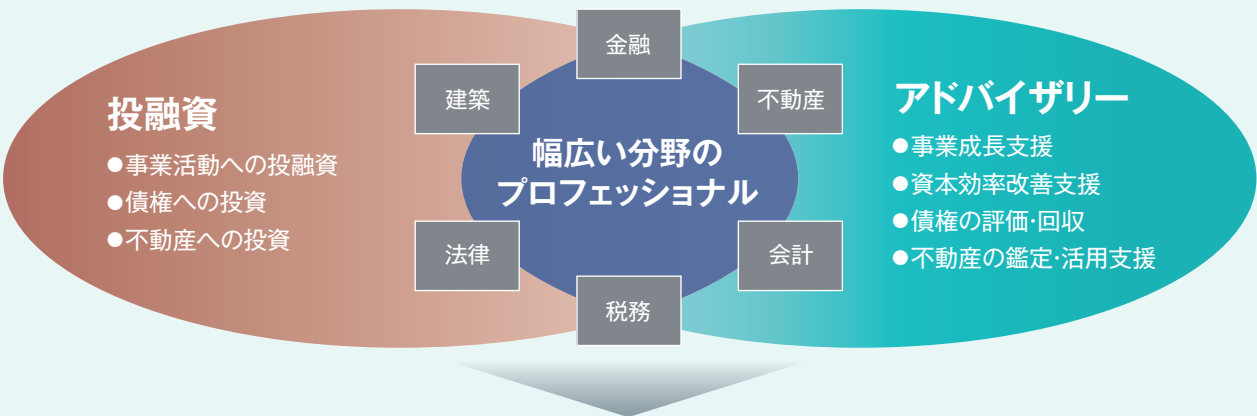
株式会社リサ・パートナーズ

「投融資」と「アドバイザリー」の機能を兼ね備え、
地域企業の活性化支援に強みを持つ投資銀行。

2010年に当社グループに加わった株式会社リサ・
パートナーズ(以下、リサ)は、1998年の設立以来、
顧客企業の抱える経営課題に対し、資金面で支援す
る「投融資」と、金融・不動産を軸に専門的見地から助
言する「アドバイザリー」の両面から、解決策を提供し
てきました。

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、幅広い課題に一社で対応で

リサ・パートナーズが持つ「機能」と「ノウハウ」



全国に広がるネットワークを駆使して、お客様に最適な解決策を提供

きるのは、各専門分野のプロフェッショナルが多数在
籍・活躍するリサならではの強みです。中でもリサが
得意としているのが、170を超える地域金融機関との
ネットワークを活かした地域企業の活性化支援です。

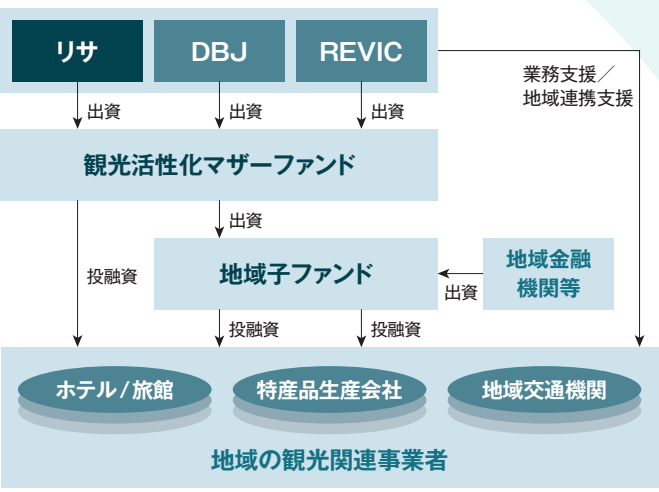
近年では、政府の方針として「地方創生」があげら
れるように、地域ごとの魅力を活かした経済活性化が
重要な社会課題となっています。リサが培ってきた幅
広い知見や豊富なノウハウが、当社グループにおける
地域活性化への取り組みを加速させています。

“観光大国日本”の実現へ

国内各地で観光産業の成長を支援するため、
観光活性化マザーファンドを設立。

交通や宿泊・飲食・物販等周辺産業への波及効果が
大きい観光産業は、地域経済を活性化させるカギとな
る分野です。そこでリサは2014年3月、日本政策投資
銀行 (DBJ)、地域経済活性化支援機構 (REVIC) と
共に「観光活性化マザーファンド」を設立しました。

同ファンドを通じて、国内各地で、地域ごとの豊かな
観光資源を活かした経済活性化に貢献することで、観
光大国としての日本経済の成長に寄与していきます。



マザーファンドの直接投融資

- 北海道: 宿泊施設
- 長野: 宿泊施設
- 岐阜: 酒造業
- 京都: 宿泊施設
- 兵庫: 古民家再生事業



京都茶の宿 七十七 二条邸・二条別邸 (京都)



篠山城下町ホテル「NIPPONIA」(兵庫)



知床グランドホテル北こぶし (北海道)



ホテル五龍館 (長野)



地域子ファンド等の設立

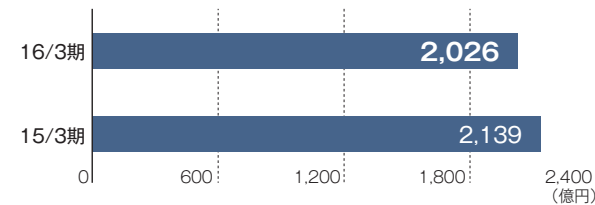
- 千葉・江戸優り佐原観光活性化ファンド
- しずおか観光活性化ファンド
- 奈良県観光活性化ファンド
- 九州観光活性化ファンド
- 沖縄活性化ファンド

当期業績のポイント

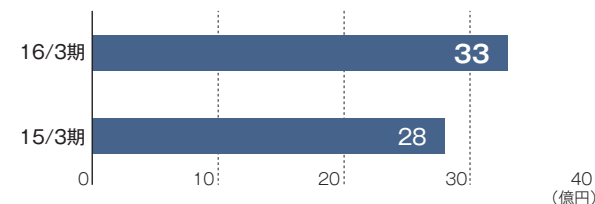
- 売上高は、前期の大型不動産売却の反動で減収となるも、期首計画を達成。
- 経常利益は、為替差益の計上等により、増益。
- 成約高・契約実行高共に増加し、営業資産残高も伸長。



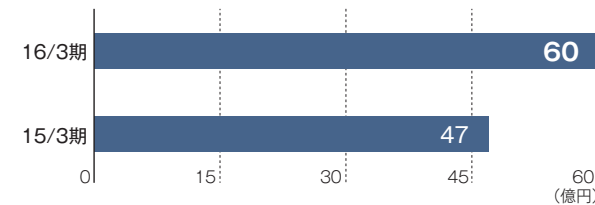
前期にヘルスケア関連不動産の売却があった反動で減収となりましたが、これは織り込み済みであり、期首の計画は達成できました。



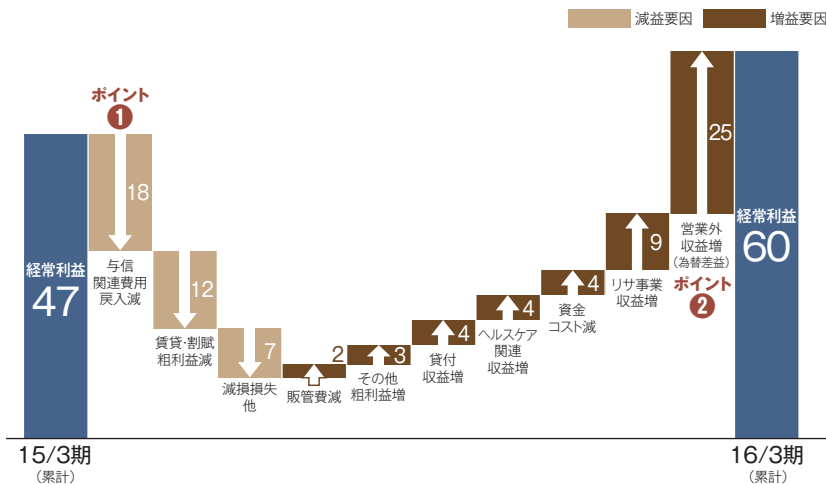
経常利益の増加により増益となりましたが、税制改正の影響に伴い期首計画は未達となりました。



与信関連費用の戻入益の減少や、賃貸資産に関わる減損損失の計上があったものの、為替差益の計上により増益となりました。



経常利益の主要増減要因 (単位:億円)



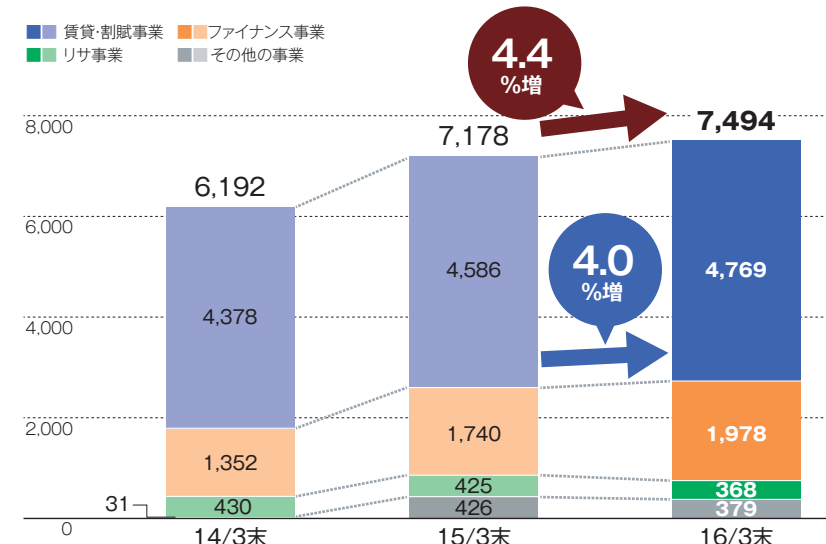
前年比増減のポイント

① 与信関連費用の戻入の減少
返済不能のリスクに備えて事前に計上した貸倒引当金等の与信関連費用は、お客様の信用状況の改善等によって戻入 (利益として計上) されます。前期に戻入があった反動が、大きな減益要因となっています。

② 為替差益の計上
期末時点の為替レートが円高傾向となったことにより外貨建リース物件での為替評価益が発生したことが大きな増益要因となっています。

上記以外にもリサ事業での増益や資金コストの減少等により、前期比27.4%の増益となりました。

営業資産残高 (単位:億円)



前期末比で4.4%増加して7,494億円となりました。主事業である賃貸・割賦事業は4.0%増加しています。

■ 賃貸・割賦事業
官公庁、民需共に堅調に推移し183億円 (4.0%) の増加となりました。

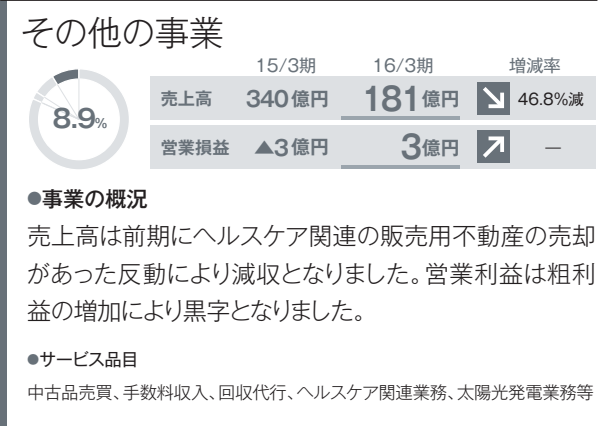
■ ファイナンス事業
グローバル事業の展開に伴う外貨建融資の増加や、製造業を中心としたファクタリングの増加により238億円 (13.7%) の増加となりました。

■ リサ事業
販売用不動産の売却等により57億円 (13.4%) の減少となりました。

■ その他の事業
ヘルスケア関連の販売用不動産の減少等により47億円 (11.0%) の減少となりました。



株主の皆様への利益還元について			
安定配当の維持を基本に、利益の状況や事業環境、配当性向等を総合的に勘案しながら利益還元を行う方針です。当期の配当については、安定的な経営基盤の確立と、将来に向けた財務体質強化と内部留保金の充実を図るため、従来通りを計画しています。			
1株当たり配当額	第2四半期末	期末	年間
16/3期実績	22.0円	22.0円	44.0円
17/3期計画	22.0円	22.0円	44.0円



株主様の声

皆様の声を誌面に反映しました！

専門用語が難しいので、
わかりやすくする工夫をお願いします。

社員の声が掲載されていて
身近に感じました。

多くの方から同様のご指摘をいただきました。専門用語はなるべく平易な表現とし、またカタカナの使用を極力控える等、当社について、皆様にわかりやすくお伝えできるよう努めました。この編集方針を今後も続けてまいります。

引き続き、様々な社員を取り上げてまいります。今号では、日々奮闘を続ける若手女性社員をご紹介しました。当社では、女性採用の強化や教育・制度の充実化等、女性の活躍を推進しています。

文章よりもグラフ、写真等を多用してほしいです。

株主の声が反映されていて、
好感を持ちました。

大変読みやすく、興味を持って
読むことができました。

今後も皆様のご意見を頂戴しながら内容の充実を図ってまいります。

株主総会「お土産」の取りやめについて

昨年まで株主総会にご出席の株主様へお配りしておりましたお土産は、本年より配布を取りやめとさせていただきます。なにとぞご理解下さいますようお願い申し上げます。

株主優待 本年度の株主優待について

昨年同様、「インターネットを活用したオンラインギフト」とさせていただきます。株主の皆様からいただいたご意見を反映し、紙カタログのお取り寄せや電話、ファックスでのご注文がしやすくなるようにしました。

また、社会貢献型株主優待制度として、優待品相当額を「東日本大震災義援金」へ寄付いただける仕組みについても昨年同様、優待ご注文時にお申しいただく形式となっております。

優待品申込みのご案内は2016年度株主優待対象の株主様宛に7月上旬頃発送しますので、詳細はそちらでご確認下さいますようお願い申し上げます。