

NECキャピタルソリューション株式会社 会社説明資料

2026年 2月26日

NECキャピタルソリューション株式会社

コミュニケーション部長

是枝 孝彰

目次

1. 会社概要
2. 決算概要及び業績見通し
3. 中期計画2025
4. 中期計画2025の進捗状況
5. SBI新生銀行グループとの事業シナジー創出の取り組みについて
6. 株主構成、株価、利益還元他

1. 会社概要

1. 会社概要

商号	NECキャピタルソリューション株式会社
代表者	代表取締役社長 菅沼 正明
事業内容	情報通信機器、事務用機器、その他各種機器・設備等のリース、企業貸付等の各種金融サービス等
信用格付	R&I: A- / JCR: A
売上高	2,549億円（連結・2025年3月期）
拠点	本社 東京都港区(国内26拠点、海外3法人)
上場市場	東京証券取引所 プライム市場(コード:8793)
単元株数	100株
時価総額	916億円（株価 4,250円 ※2026年 2月20日終値）



菅沼 正明

2. あゆみ

1978年「日本電気リース株式会社」として営業開始

2005年 東京証券取引所市場第二部に上場

2006年 東京証券取引所市場第一部銘柄指定

2008年「NECキャピタルソリューション株式会社」に社名変更

2010年「株式会社リサ・パートナーズ」を子会社化

2012年 アジアを中心に海外進出開始

2020年 北米に進出

2022年 東京証券取引所プライム市場に移行

2023年 グループビジョン2030策定

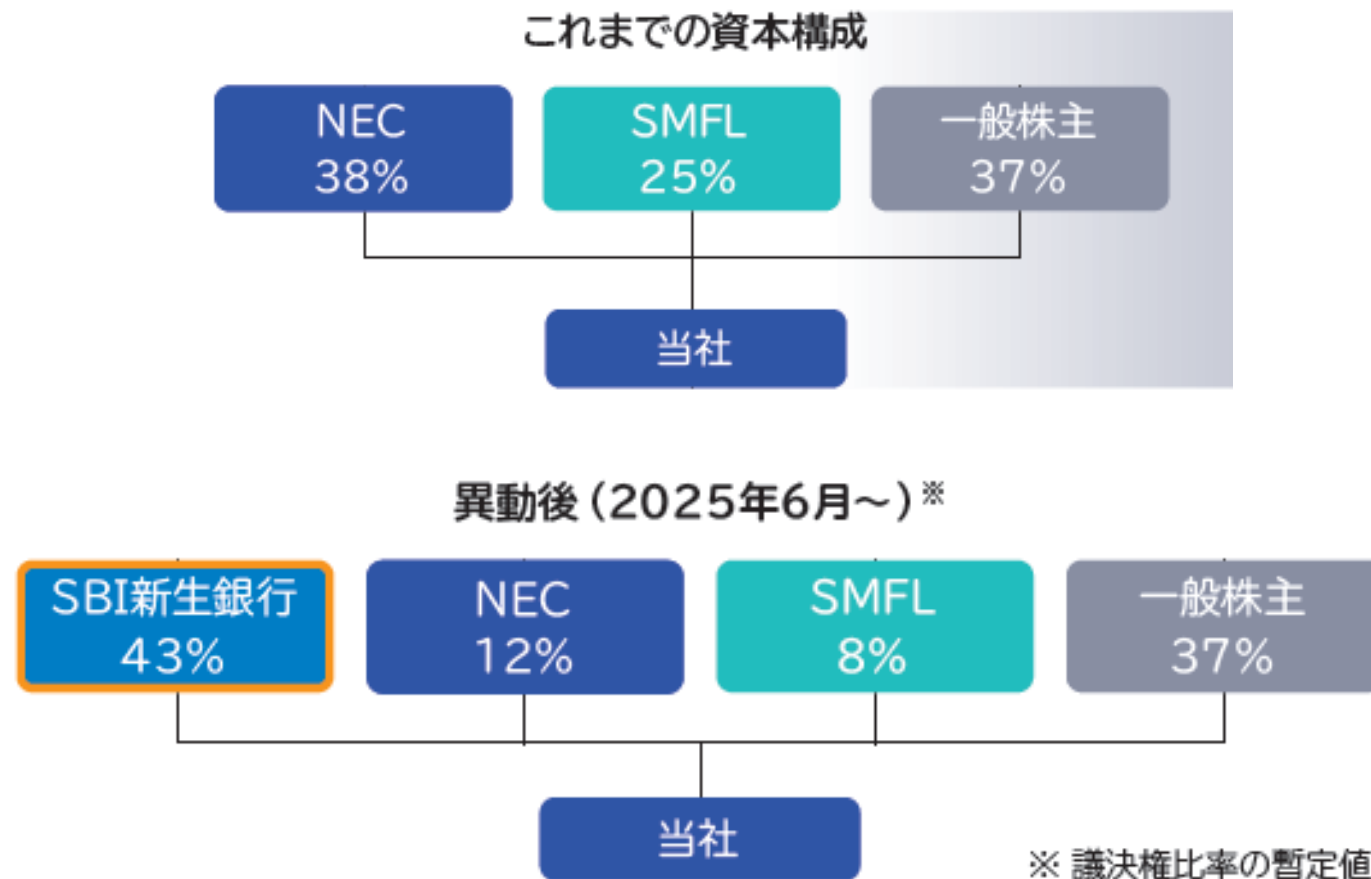
2024年 SBI新生銀行グループへ(10月)

「NCSアールイーキャピタル株式会社」設立



3. 主要株主の異動について

2024年10月に、当社は株式会社SBI新生銀行の持分法適用会社となりました。2025年6月に追加株式取得を経て、SBI新生銀行の所有株式比率は約43%となりました。



4. 基本理念

企業理念(存在意義)

私たちは「Capital Solution※」を通して
より豊かな社会の実現に貢献します。

※ Capital Solution :「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て
解決策(Solution)を提供すること」を意味する、当社独自の表現。

グループビジョン2030

次世代循環型社会をリードするSolution Company

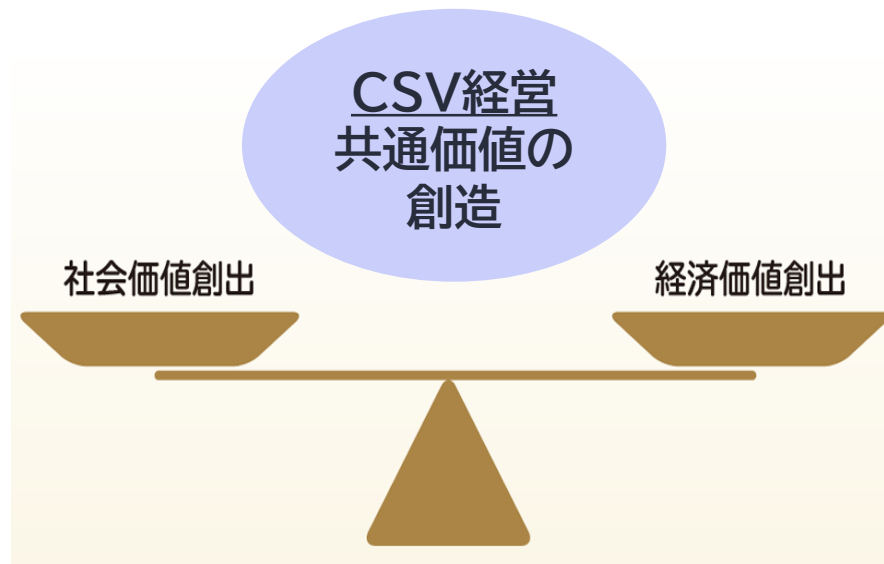
- 企業理念のもと、2030年以降を見据えた「次世代循環型社会」に向け、
私たちのありたい姿を再定義
- 次世代循環型社会の実現に向けCSV経営の実践を推進



5. CSV経営 事業を通じた社会課題の解決

CSV(Creating Shared Value) = 共通価値の創造

アメリカの経営学者マイケル・ポーターが2006年に提唱



SDGsの17のゴールのうち、当社グループが特に貢献できること

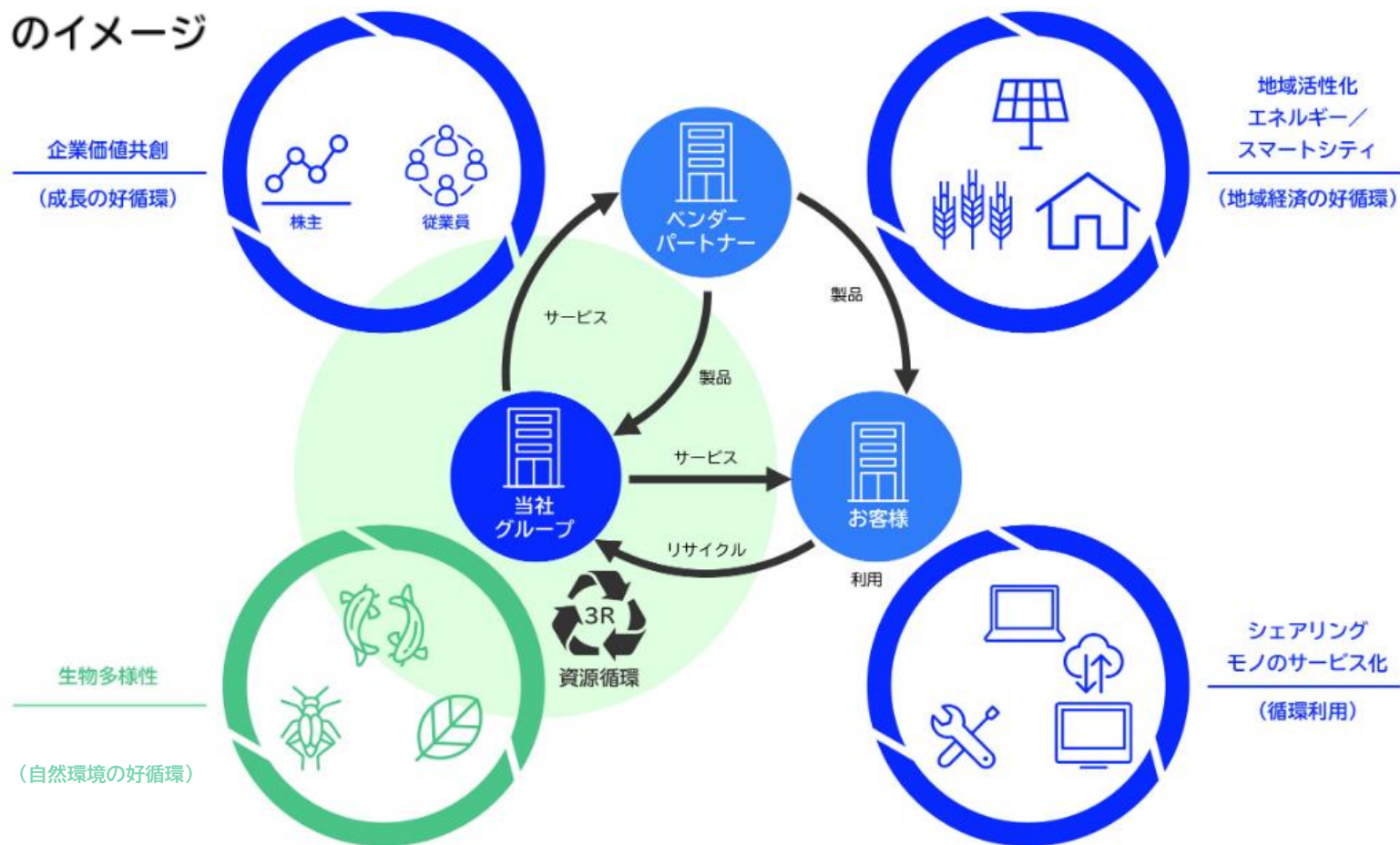
SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに	8 働きがいも 経済成長も	9 産業と技術革新の 基盤をつくろう	11 住み続けられる まちづくりを	12 つくる責任 つかう責任	13 気候変動に 具体的な対策を	14 海の豊かさを 守ろう	17 パートナーシップで 目標を達成しよう
-----------------------------	---------------------	--------------------------	-------------------------	----------------------	------------------------	---------------------	-----------------------------

6. 私たちの目指す姿

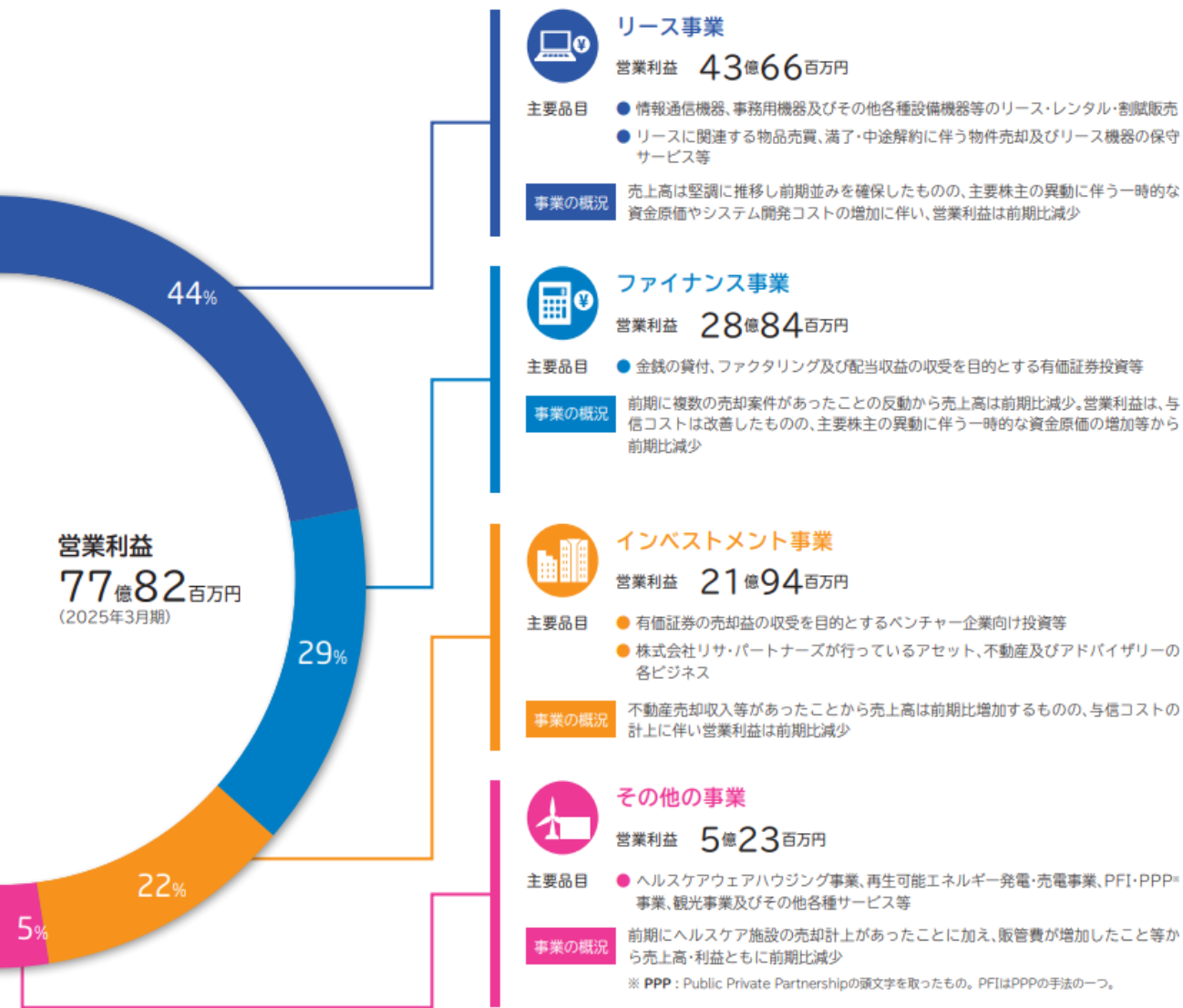
キャピタルソリューションの革新により、モノの循環利用に繋がるサービス、地域経済・社会の好循環に繋がるサービス、企業成長の好循環に繋がるサービスを提供し、次世代循環型社会の実現を目指す

「次世代循環型社会」のイメージ



7. At a glance

これまでに培った強みを活かし、4つの事業を展開



リース事業

営業利益 43億66百万円

主要品目

- 情報通信機器、事務用機器及びその他各種設備機器等のリース・レンタル・割賦販売
- リースに関連する物品売買、満了・中途解約に伴う物件売却及びリース機器の保守サービス等

事業の概況

売上高は堅調に推移し前期並みを確保したものの、主要株主の異動に伴う一時的な資金原価やシステム開発コストの増加に伴い、営業利益は前期比減少



ファイナンス事業

営業利益 28億84百万円

主要品目

- 金銭の貸付、ファクタリング及び配当収益の收受を目的とする有価証券投資等

事業の概況

前期に複数の売却案件があったことの影響から売上高は前期比減少。営業利益は、与信コストは改善したものの、主要株主の異動に伴う一時的な資金原価の増加等から前期比減少



インベストメント事業

営業利益 21億94百万円

主要品目

- 有価証券の売却益の收受を目的とするベンチャー企業向け投資等
- 株式会社リサ・パートナーズが行っているアセット、不動産及びアドバイザリーの各ビジネス

事業の概況

不動産売却収入等があったことから売上高は前期比増加するものの、与信コストの計上に伴い営業利益は前期比減少



その他の事業

営業利益 5億23百万円

主要品目

- ヘルスケアウェアハウジング事業、再生可能エネルギー発電・売電事業、PFI・PPP[※]事業、観光事業及びその他各種サービス等

事業の概況

前期にヘルスケア施設の売却計上があったことに加え、販管費が増加したこと等から売上高・利益ともに前期比減少

※ PPP: Public Private Partnershipの頭文字を取ったもの。PFIはPPPの手法の一つ。

財務資本

営業資産残高

9,825 億円



自己資本比率

10.4 %



人的資本

従業員数 (連結)

880 名



社会関係資本

官公庁・自治体の取引先数

約 1,800



中途採用者比率/女性従業員比率 (単体)

約 5 割 / 約 4 割



(株)リサ・パートナーズが保有するネットワーク

約 180 機関



知的資本

ICT機器取扱比率

約 8 割



CDP気候変動レポート2023



NEC商流比率

約 6 割



ISO14001認証取得年数

20 年超



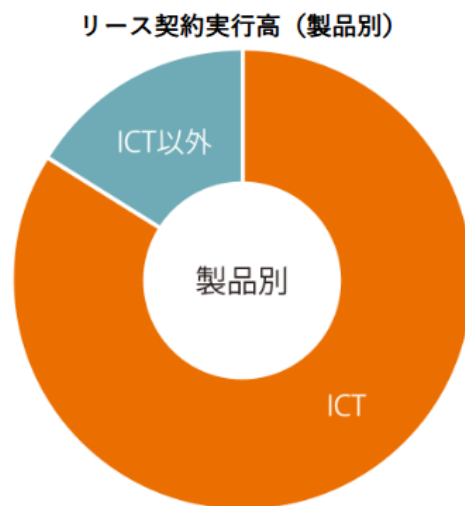
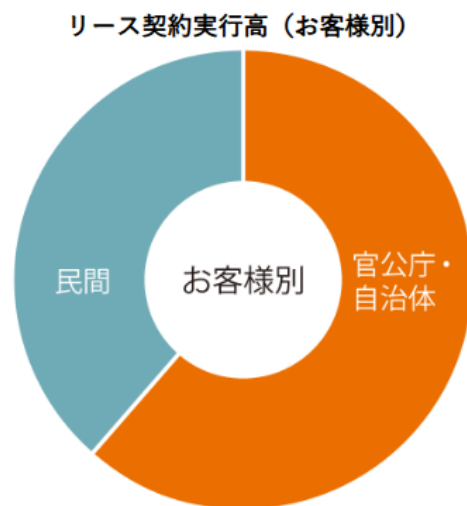
8. 事業セグメント① リース事業

学校のICT環境整備に向けた取り組み

新型コロナウイルス感染拡大により加速された「GIGAスクール構想※」を後押し

官公庁・自治体との取引経験の多い当社は、長年、公立の学校向けの端末配備に関する案件に携さわる

【参考】契約実行高の構成比



2025年3月期リース事業における契約実行高の構成比



※ GIGAスクール構想：2019年12月に文部科学省から発表されたプロジェクト。小中学校向けICT端末配備事業のこと。

8. 事業セグメント② ファイナンス事業

不動産ファイナンス、LBOローン、ファクタリング等を中心に収益を計上

不動産ファイナンス

不動産の生み出すキャッシュフローを主たる返済原資とする不動産ファイナンス手法により、不動産の流動化・取得・開発における資金調達や投資法人の資金調達を支援

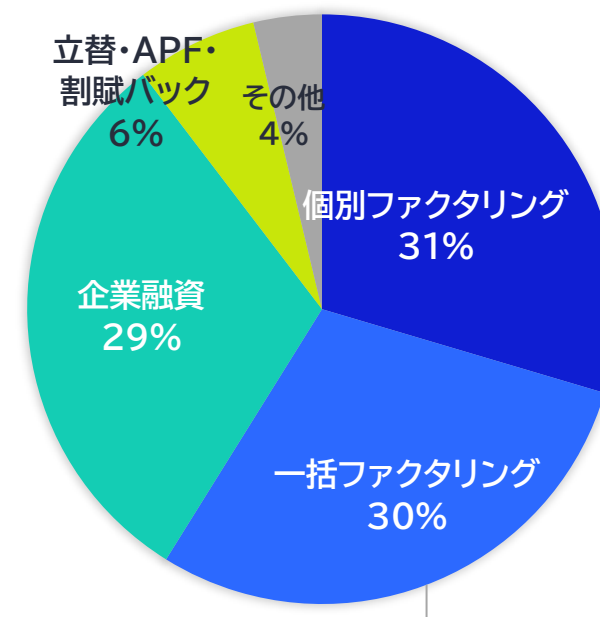
LBOローン

レバレッジド・バイアウト・ローン (Leveraged Buy-Out Loan)の略。買い手(バイサイド)が、買収資金の一部を、自社余裕資金ではなく、通常の法人向け事業ローンとも異なる仕組みのローンでの調達を支援

ファクタリング

売掛債権の早期回収を可能とするサービス。資金調達負担の軽減や債権回収の省力化を支援

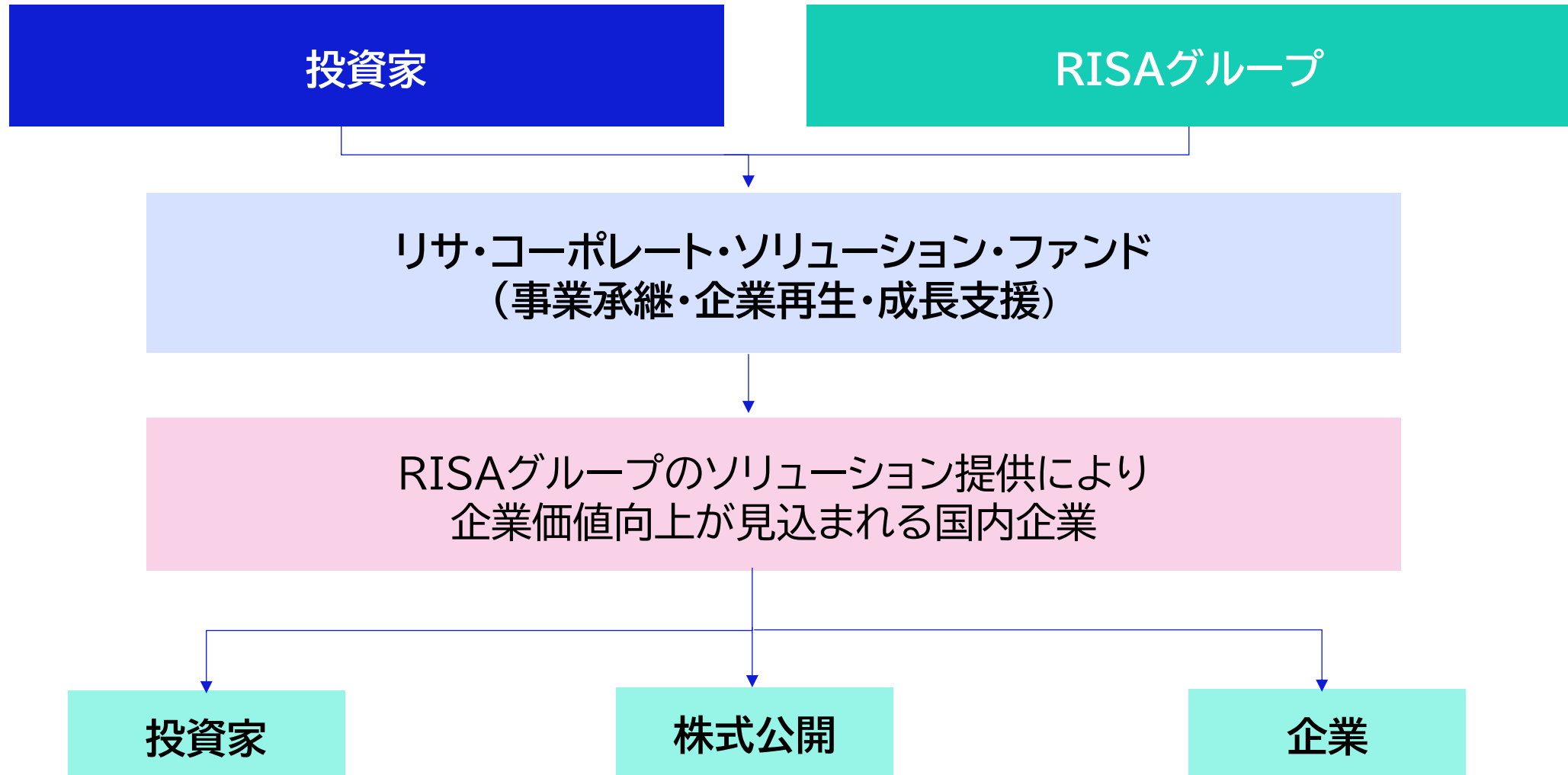
【参考】契約実行高に占める割合
(過去3年平均)



8. 事業セグメント③ インベストメント事業

リサ・コーポレート・ソリューション・ファンド

プライベート・エクイティ・ファンドの運営を通し、事業承継、地域経済活性化等の社会価値向上を目指す



8. 事業セグメント④ その他の事業

地域社会・経済の好循環に繋がる取り組みを推進

ヘルスケア事業

老人ホーム等のウエアハウジング事業が着実に進展

再生可能エネルギー事業

太陽光発電事業に加え、PPA（電力販売契約）サービスも提供

PFI事業（※）

官公庁・自治体の顧客基盤を背景に事業を推進

取り組み実績は、給食センターや文化施設等で計61件(2025年3月末現在)

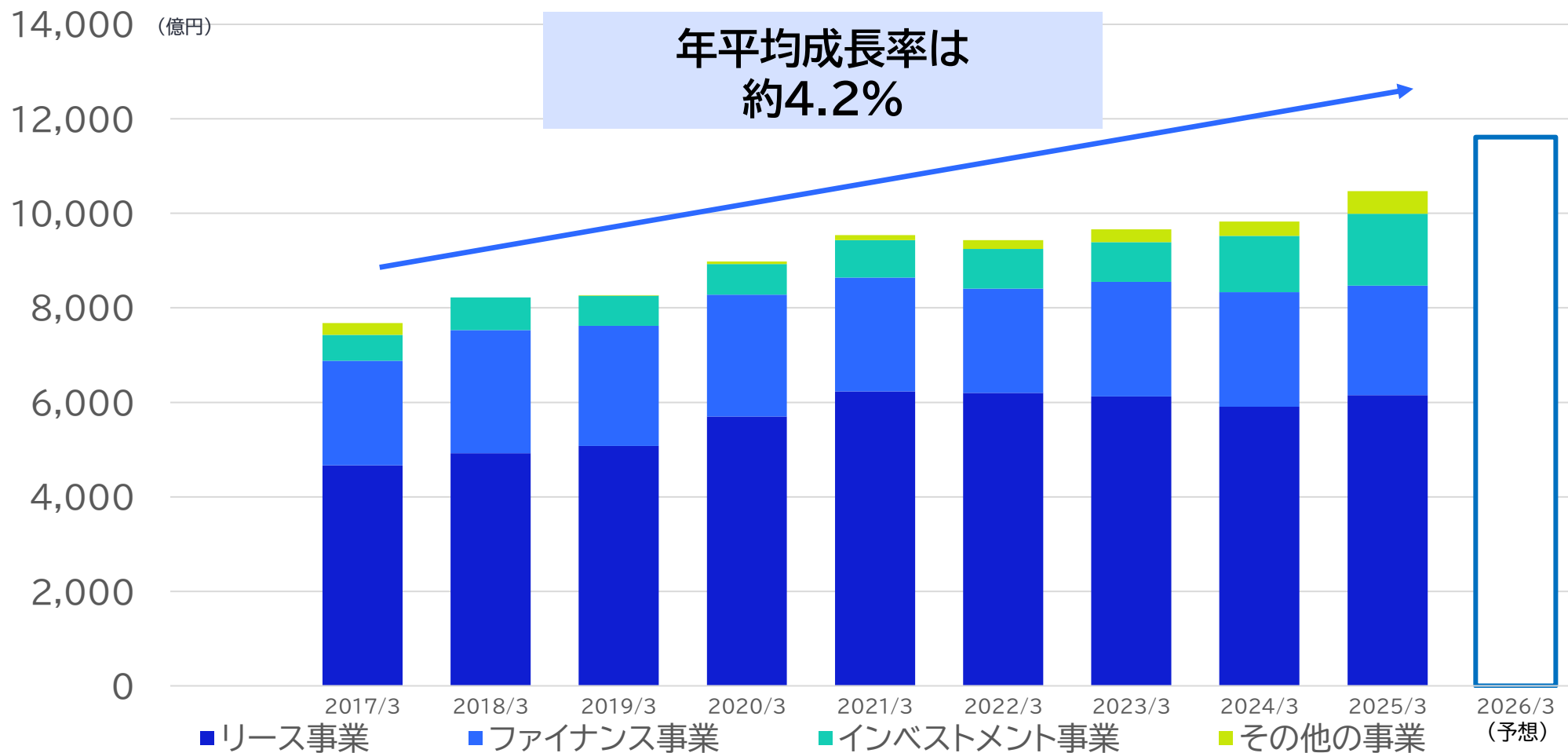
※PFI(Private Finance Initiative :プライベート・ファイナンス・イニシアティブ):

民間の資金、経営能力及び技術能力を活用して公共施設等の建設、維持管理、運営等を行う
官民連携事業のこと。



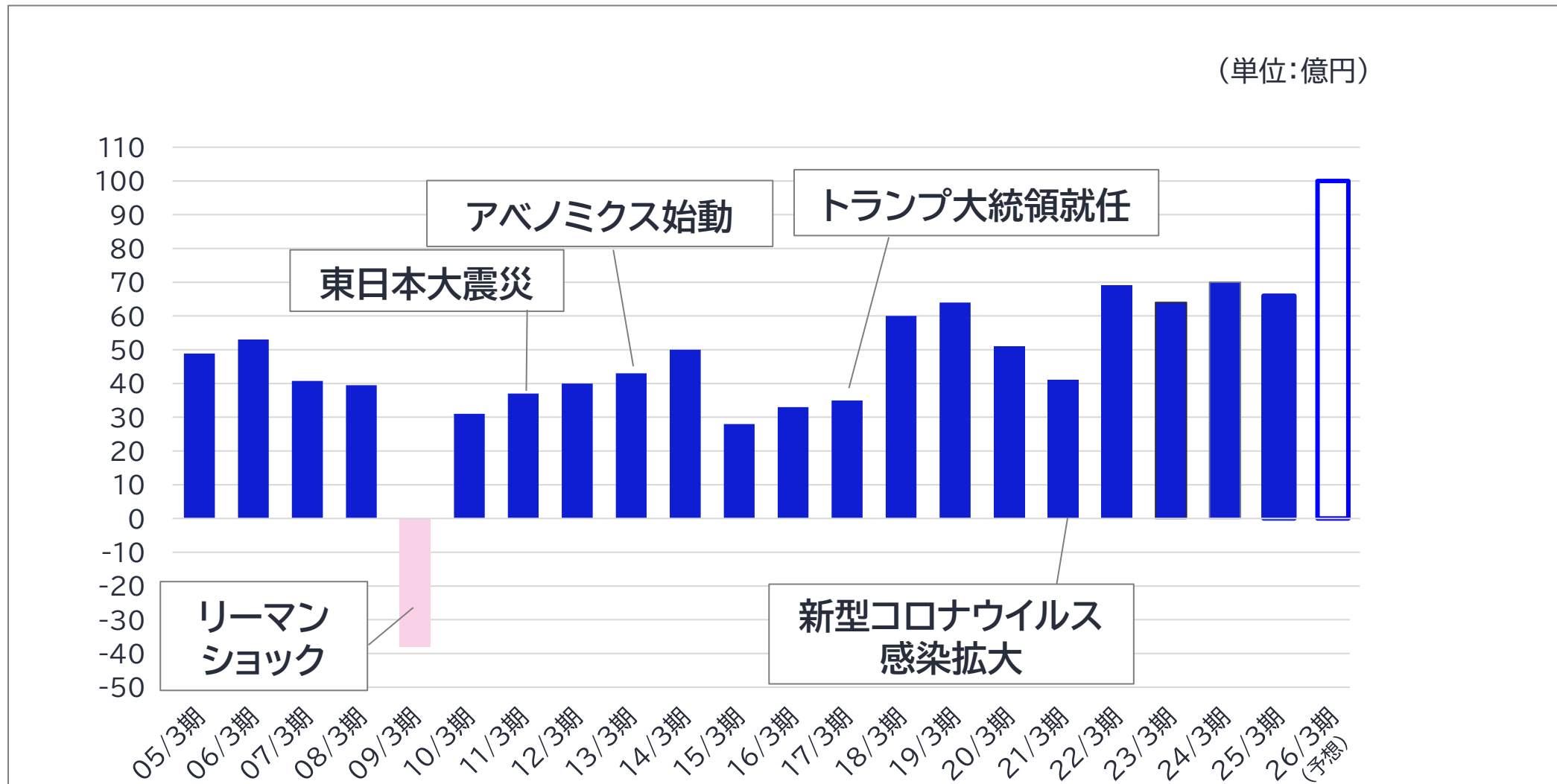
9. セグメント別営業資産残高の推移

リースを主力として、時代の変化に応じてサービス領域を拡大



10. 親会社株主に帰属する当期純利益

リース資産の積み上げやインバストメント事業の伸長等により拡大



2. 決算概要及び業績見通し

1. 2026年3月期 第3四半期の業績概要および業績予想

- 各事業の収益拡大に加え、SBI新生銀行グループとの事業シナジーを創出することにより各項目において過去最高値更新を計画
- 2026年3月期における1株当たりの配当金は、前期と同様の年間150円を予想

(単位:億円)

第3四半期実績及び業績予想

	2026/3期 3Q(実績)	2026/3期 年間(予想)
売上高	2,070	2,950
営業利益	71	155
経常利益	86	160
親会社株主に帰属する純利益	67	100
1株当たり純利益 (円)	312円33銭	464円25銭

1株当たり配当金

	第2四半期末	期末	年間
2025/3期 実績	75円00銭	75円00銭	150円00銭
2026/3期 予想	75円00銭	※実績 75円00銭	150円00銭

(ご参考) 2026年3月期第3四半期 業績概要

売上高 リース事業の伸長や販売用不動産の物件売却等により前年同期比9.2%増加

最終利益 売上高の伸長により資金原価及び販管費の増加分を吸収し、最終利益は前年同期比13.4%増

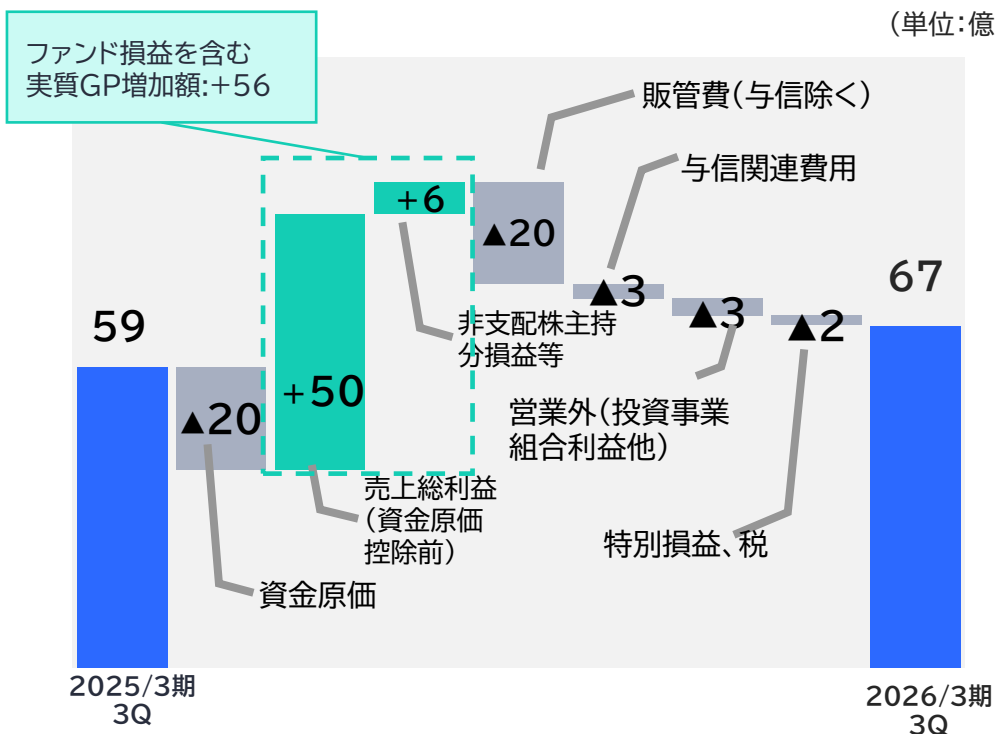
業績数値

(単位:億円)

	2025/3期 3Q	2026/3期 3Q	前年同期比
売上高	1,895	2,070	+9.2%
営業利益	64	71	+10.9%
経常利益	83	86	+4.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	59	67	+13.4%
1株当たり四半期純利益	275円43銭	312円33銭	-
営業資産残高	9,916	11,225	+13.2%
	2025/3期 年間	2026/3期 3Q	前年比
純資産	1,424	1,478	+3.8%
自己資本	1,210	1,253	+3.5%
自己資本比率 (%)	9.9	10.1	-

最終利益 前年同期比主要増減要因

(単位:億円)



3. 中期計画2025

1. 中期計画2025とグループビジョン実現に向けたロードマップ

【グループビジョン2030】
次世代循環型社会をリードするSolution Company



2. 中期計画2025 経営目標<財務・非財務目標>

- ・各主要指標は、概ね計画通りに進捗
- ・2026年3月期の目標値達成に向けた各施策について、引き続き着実に遂行

財務目標

	中期計画2025		
	2024/3期 実績	2025/3期 実績	2026/3期 計画
親会社株主に 帰属する当期 純利益	70億円	66億円	100億円
ROA※	0.7%	0.6%	0.9%
ROE	6%	5%	8%

※連結当期純利益/連結営業資産平均残高

非財務目標(抜粋)

	目的	目標内容	24年3月期 実績	25年3月期 実績	26年3月期 目標
環境・ 社会課題	カーボンニュートラル 実現に向けたCO2の削減	Scope1+2: 23/3期実績比削減率	13%削減 137t-co2 (オフセット含む)	17%削減 130t-co2 (オフセットにより 達成予定)	20%削減
	社会インフラ整備の推進	官公庁・自治体の 3か年累計成約高	1,484億円	累計2,944億円	累計4,000億円
	ICTビジネス拡大に伴う 循環利用の促進	リース満了品 3か年累計処理台数	25万台	累計59万台	累計70万台
	気候変動対応の推進	再エネ発電容量 (保有発電所)	59MW	累計90MW	累計100MW
	自然資本を意識した社会貢献 活動の推進	学校ピオトープ教育 3か年累計延べ校数	3校	累計5校	累計10校
人的 資本	従業員エンゲージメントの向 上	従業員エンゲージメント スコア	21%	17%	34%
	ダイバーシティーの推進	女性管理職比率	6.7%	8.5%	10%

3. 中期計画2025 経営目標<非財務目標>

	目的	目標内容	24年3月期 実績	25年3月期 実績	26年3月期 目標
環境・社会課題	カーボンニュートラル 実現に向けたCO2の削減	Scope1+2: 23/3期実績比削減率	13%削減 137t-co2	17%削減 130t-co2	20%削減
	社会インフラ整備の推進	官公庁・自治体の 3か年累計成約高	1,484億円	累計2,944億 円	累計4,000 億円
	ICTビジネス拡大に伴う 循環利用の促進	リース満了品 3か年累計処理台数	25万台	累計59万台	累計70万台
	気候変動対応の推進	再エネ発電容量 (保有発電所)	59MW	累計90MW	累計 100MW
	自然資本を意識した社会貢 献活動の推進	学校ビオトープ教育 3か年累計延べ校数	3校	累計5校	累計10校
人的資本	従業員エンゲージメントの 向上	従業員エンゲージメント スコア	21%	17%	34%
	ダイバーシティーの推進	女性管理職比率	6.7%	8.5%	10%

4. 中期計画2025 戦略及び進捗状況

1. 中期計画2025 <戦略>

3つの事業戦略と経営基盤強化戦略のもと、経営目標の達成を目指す

事業戦略① サービス事業の拡大、新たな循環型サービスを創出

事業戦略② 注力事業への戦略的投資による成長加速

事業戦略③ ベンダーファイナンスの強化および顧客基盤拡充

経営基盤強化戦略

2. 中期計画2025の進捗状況①

中期計画 事業戦略	2025年度戦略	進捗状況
<p>①サービス事業の拡大、新たな循環型サービスを創出</p>	<p>既存サービス/事業の拡大</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 不動産事業におけるレジデンス物件の売却による収益貢献 TOPICS ➤ SBIグループとの連携強化による新たな収益機会の創出 <ul style="list-style-type: none"> – 新築レジデンス 7 棟を投資対象とする私募ファンド組成 – REIT向けの大型ブリッジ案件の取得
	<p>新たな循環型サービスの展開</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ J-クレジットを活用したカーボン・オフセット付サービスの提供開始 ➤ メーカー保証付き再生PCについては、販売店との連携強化による拡販を展開中 TOPICS
<p>②注力事業への戦略的投資による成長加速</p>	<p>市場/顧客ニーズに適応するサービスの開発・協業による収益性向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 新規顧客獲得及びICTサービスのブランディング構築を目的としたIT資産管理・ソフトウェア資産管理カンファレンスへの出展 TOPICS
	<p>社内外との連携加速によるアセットタイプおよび優良アセットの拡大</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ SBI新生銀行との協業によるシナジー案件増加(不動産、再エネ)

2. 中期計画2025の進捗状況 ②

事業戦略① サービス事業の拡大、新たな循環型サービスを創出

事業戦略	セグメント	事業	事業内容
既存サービス/事業の拡大	その他の事業	ウェアハウジング事業	不動産事業におけるレジデンス物件の売却による収益貢献

賃貸レジデンス事業拡大

当社の100%連結子会社である「NCSアールイーキャピタル株式会社」は、2023年よりレジデンス分野に進出し、マンションディベロッパーと連携した物件開発を進めています。

当社独自ブランド「CLARITIA(クラリティア)」は、「上質な暮らし」をテーマに掲げた賃貸レジデンスシリーズです。



2. 中期計画2025の進捗状況 ③

事業戦略① サービス事業の拡大、新たな循環型サービスを創出

事業戦略	セグメント	事業	事業内容
新たな循環型サービスの展開	リース事業	サーキュラーエコノミー型ビジネス	メーカー保証付き再生PCについては、販売店との連携強化による拡販を展開中

「メーカー保証付き再生PC」販売開始

当社は、2024年10月よりNECパーソナルコンピュータ株式会社と協働して、使用済みリース・レンタルPCを再生し、「メーカー保証付き再生PC」として販売を開始しました。本取り組みは、環境と経済の両立を図る先進的な事例として高く評価され、「持続可能な社会の形成に向けた金融行動原則」における「最優良取組事例 運営委員長賞」を受賞しました。



授賞式の様子、中央が菅沼

2. 中期計画2025の進捗状況 ④

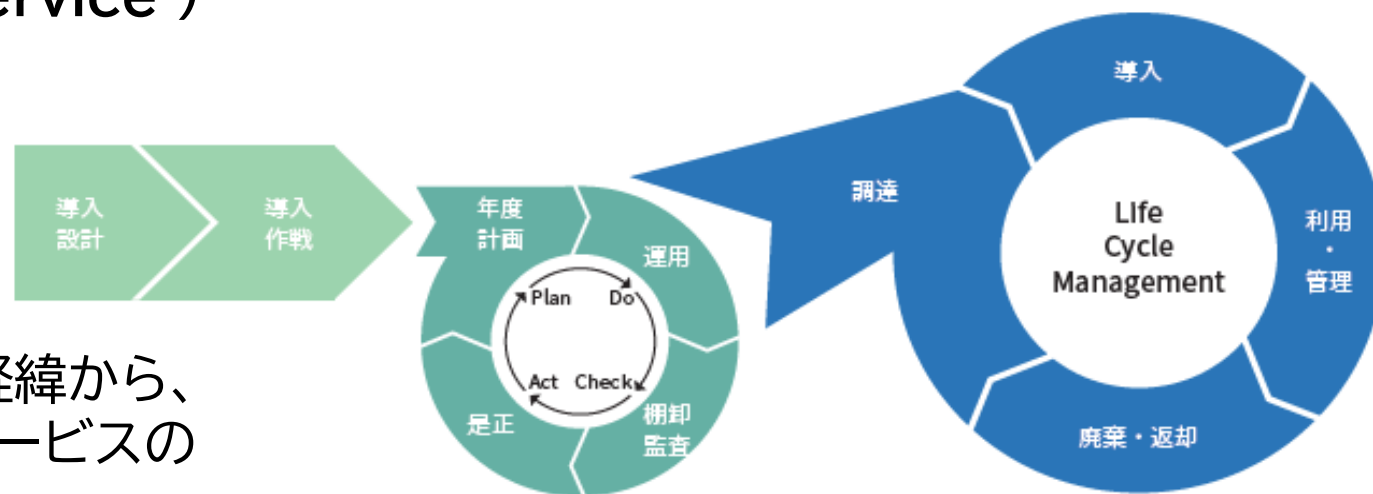
事業戦略② 注力事業への戦略的投資による成長加速

事業戦略	セグメント	事業	事業内容
市場/顧客ニーズに適應するサービスの開発・協業による収益性向上	リース事業	ICTサービス領域	新規顧客獲得及びICTサービスのブランディング構築を目的としたIT資産管理・ソフトウェア資産管理カンファレンスへの出展

ITAM (IT Asset Management Service)

ITAMは、現状分析からあるべき姿を導き出し、ICT機器の導入から導入後の運用管理をアウトソーシングできるサービスです。

当社は、ICT機器を多く取り扱ってきた経緯から、長きにわたりICT機器の運用を含めたサービスの提供を進めてきました。



2. 中期計画2025の進捗状況 ⑤

中期計画 事業戦略	2025年度戦略	進捗状況
③ベンダーファイナンスの強化 および 顧客基盤拡充	ベンダーとの新たなサービス スキーム/新ビジネス創出	<ul style="list-style-type: none"> ➤ GIGAスクール構想第2期における順調な案件獲得 <p style="text-align: right;">TOPICS</p>
	事業領域/ベンダー基盤の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Non-NECベンダーとの協業拡大による大型案件 取り組み ➤ 建機領域において昭和リースとの協業が進捗
(経営基盤強化) デジタル化による 業務革新、組織的な 人的資本・育成強化、 スタッフ機能強化と カルチャー変革	DX×人材育成×標準化による 業務品質・効率性の向上	<ul style="list-style-type: none"> ➤ ITツール適用拡大による業務効率化の進展 ➤ 全社的な生成AIの研修実施、活用推進 <p style="text-align: right;">TOPICS</p>
	マネジメント力の強化 適正な人員活用と配置	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 2025年度報酬見直し実施、定年再雇用者の処遇 見直し実施 ➤ 管理職向け社内研修実施によるマネジメント力強化
	スタッフと営業の連携強化による 経営基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 新リース会計基準対応に関する社内プロジェクト推進 ➤ 銀行法対応に関する社内体制の構築

2. 中期計画2025の進捗状況 ⑥

事業戦略③ ベンダーファイナンスの強化および顧客基盤拡充

事業戦略	セグメント	事業	事業内容
ベンダーとの新たなサービススキーム／新ビジネス創出	リース事業	ベンダーソリューション領域	GIGAスクール構想第2期における順調な案件獲得 TOPICS

GIGAスクール構想第2期

2019年のGIGAスクール構想の開始後、約5年が経過した現在は、第2期が進行中です。当時導入した端末も入替の時期に差し掛かり、前期から2026年3月期にかけてピークを迎えると考えています。

GIGA端末を買い取りする自治体もある中で、当社は、NECや販売店との連携を強化しリースの利便性を訴求しながら、GIGAスクール案件の受注に向けた活動を推進しています。



2. 中期計画2025の進捗状況 ⑦

デジタル化による業務革新

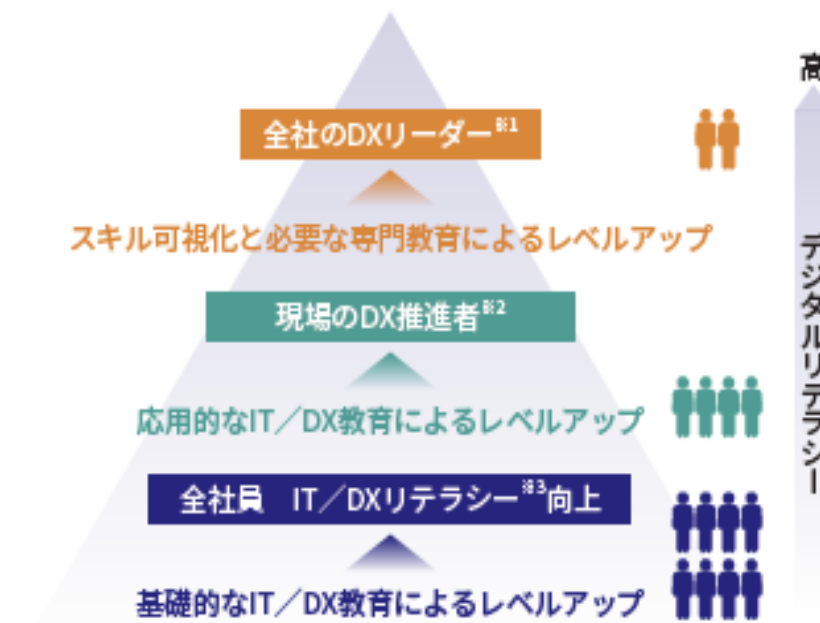
戦略	事業内容
DX推進×IT人材育成×プロセス標準化による業務の品質性・効率性の強化	<ul style="list-style-type: none"> ITツール適用拡大による業務効率化の進展 全社的な生成AIの研修実施、活用推進

DX人材育成

当社グループは、Society5.0やDXによる新しい社会をリードする「Solution Company」を目指し、全社でDXに取り組んでいます。

2024年4月にDX推進室を設立し、ITやデータを活用して課題解決や新ビジネス創出につなげられる人材の育成を開始しました。全社員への教育で基礎力を高めるとともに、全社をけん引する「DXリーダー」と現場で推進する「DX推進者」を育成し、次世代社会に向けた変革を進めています。

階層別の育成計画



5. SBI新生銀行グループとの事業シナジー創出の取り組みについて

1. SBI新生銀行グループとの事業シナジー創出の取り組みについて①

- 2024年10月の業務提携契約の締結以降、定例協議会等において具体的な連携内容を特定し、推進中
- 2026/3期2Qの契約実行高実績は「131億円、計14件」と着実な積み上がり

<2026/3期2Qの状況>

■ 不動産ファイナンス分野

- ・オフィス、レジデンスに対するメザニンローン案件の実行
- ・ウェアハウジング事業やファンド組成等の取り組み

■ 再生可能エネルギー分野

- ・太陽光発電事業や蓄電所に対するメザニンローンおよびエクイティ案件の実行
- ・低圧太陽光発電所に対するファンド組成の取り組み

■ その他

- ・建機分野における協調リースや債権譲渡の取り組み等

2026/3期2Q実績	
113億円	8件
4億円	1件
14億円	5件

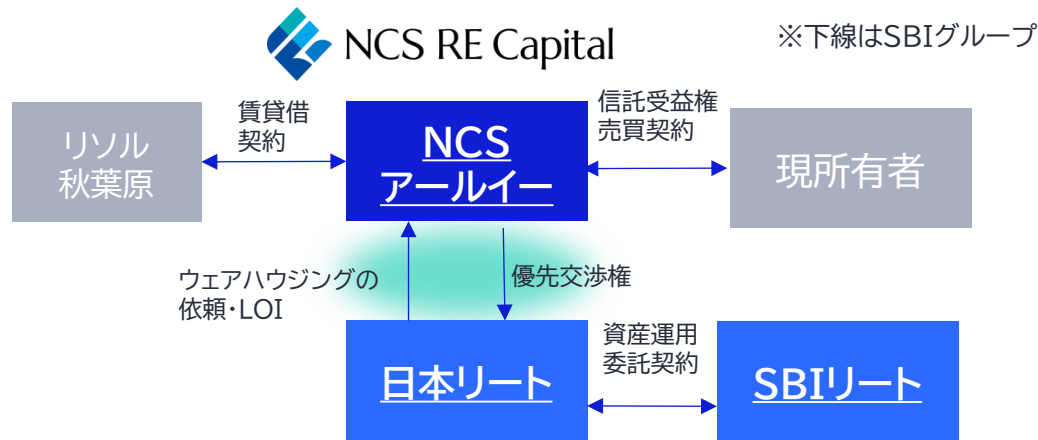


1. SBI新生銀行グループとの事業シナジー創出の取り組みについて②

- 不動産プリンシパル投資等の機能(戦略子会社:NCSアーリーキャピタル)を中心に、不動産領域におけるシナジーが進展
- SBI新生銀行からの紹介案件に加え、SBI新生銀行の商流を創出する等、双方にビジネスが拡大

ホテルアセットのウェアハウジングの取り組み

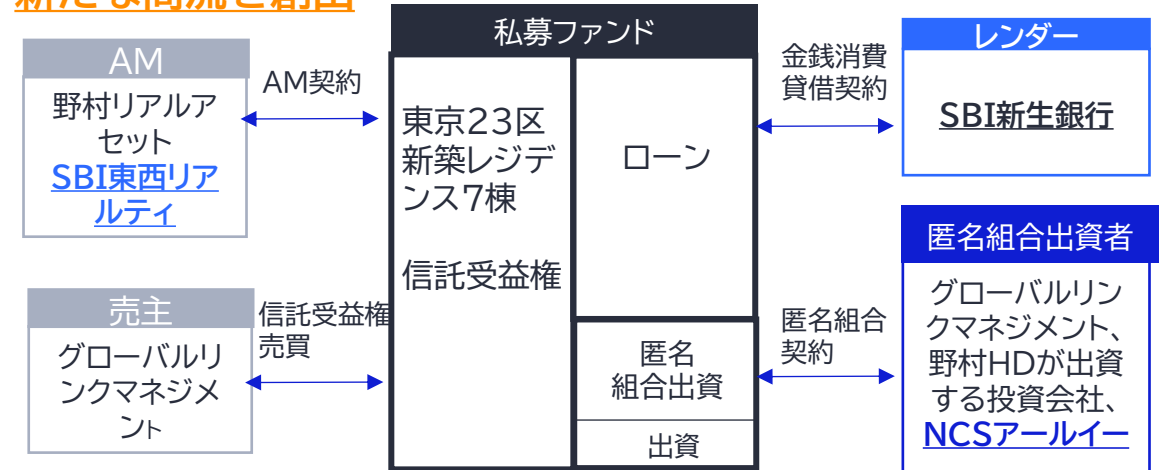
SBIグループが資産運用やスポンサーを務める日本リート投資法人向けのウェアハウジングとして、当社がホテルリソル秋葉原の信託受益権を取得。**ホテルアセット取得は当社にとって新たな取り組み**



プレスリリース:
https://xml.irpocket.com/C0308/2025/NCSRE_20250910.pdf

レジデンスを投資対象とする私募ファンドを組成

当社お取引先様とSBIグループ会社が持つ機能を融合し、東京 23 区内の新築レジデンス7棟を投資対象とする私募ファンドを組成。**SBIグループの機能を有機的に結合し新たな商流を創出**



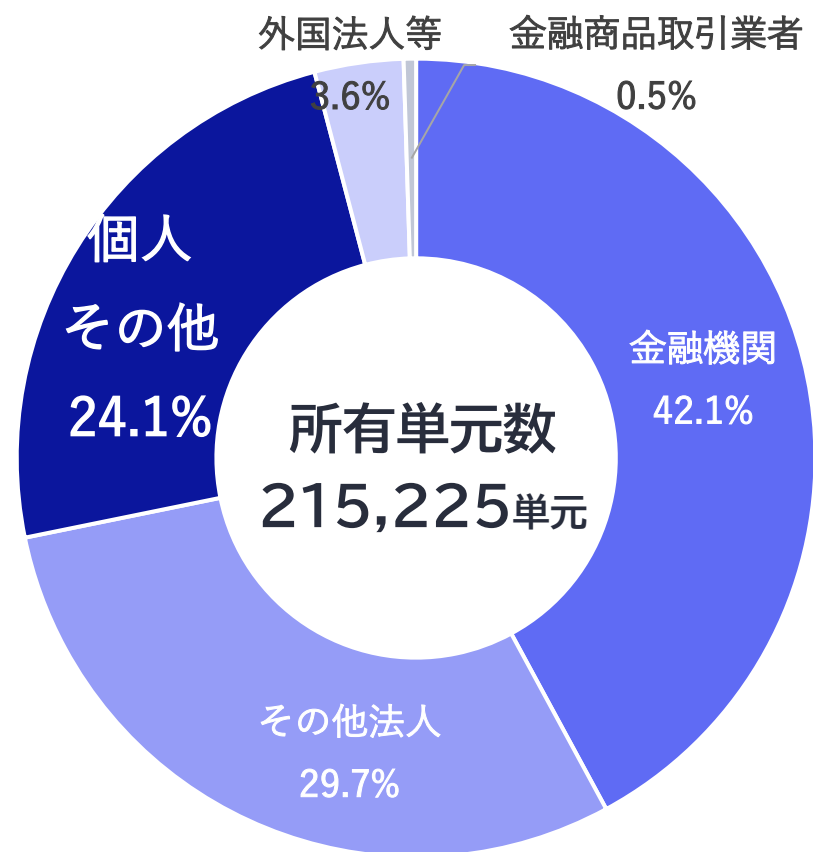
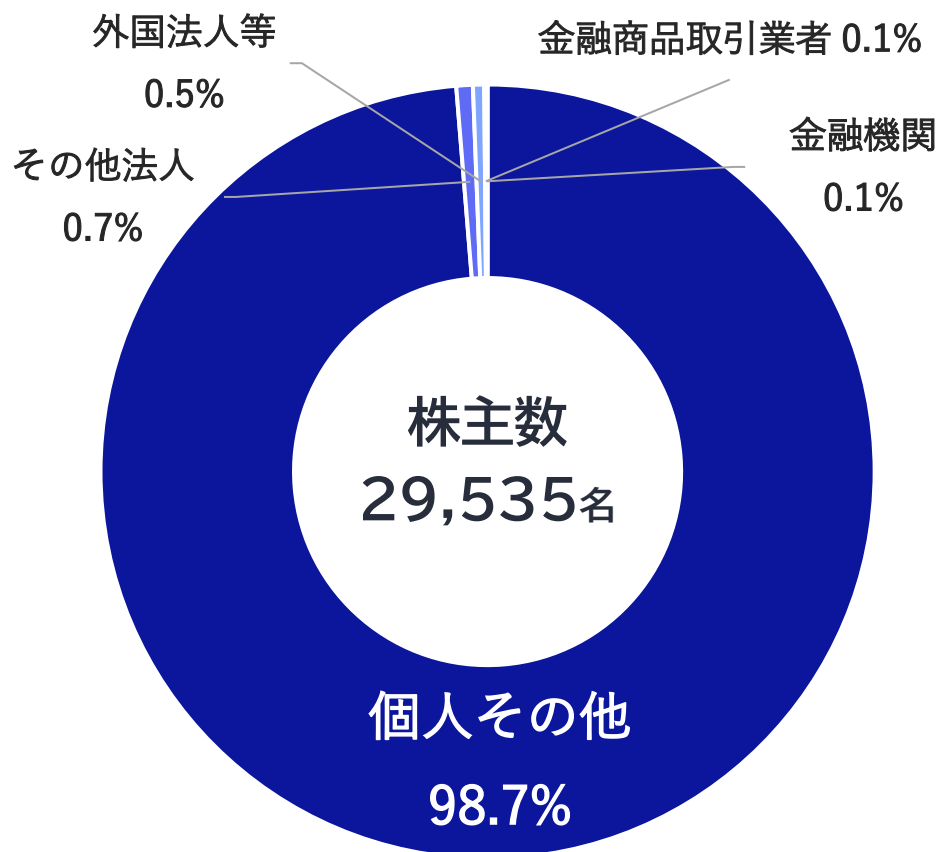
プレスリリース:
https://xml.irpocket.com/C0308/2025/NCSRE_20251002.pdf



6. 株主構成、株価、利益還元他

1. 株主構成(単元未満除く 2025年3月31日時点)

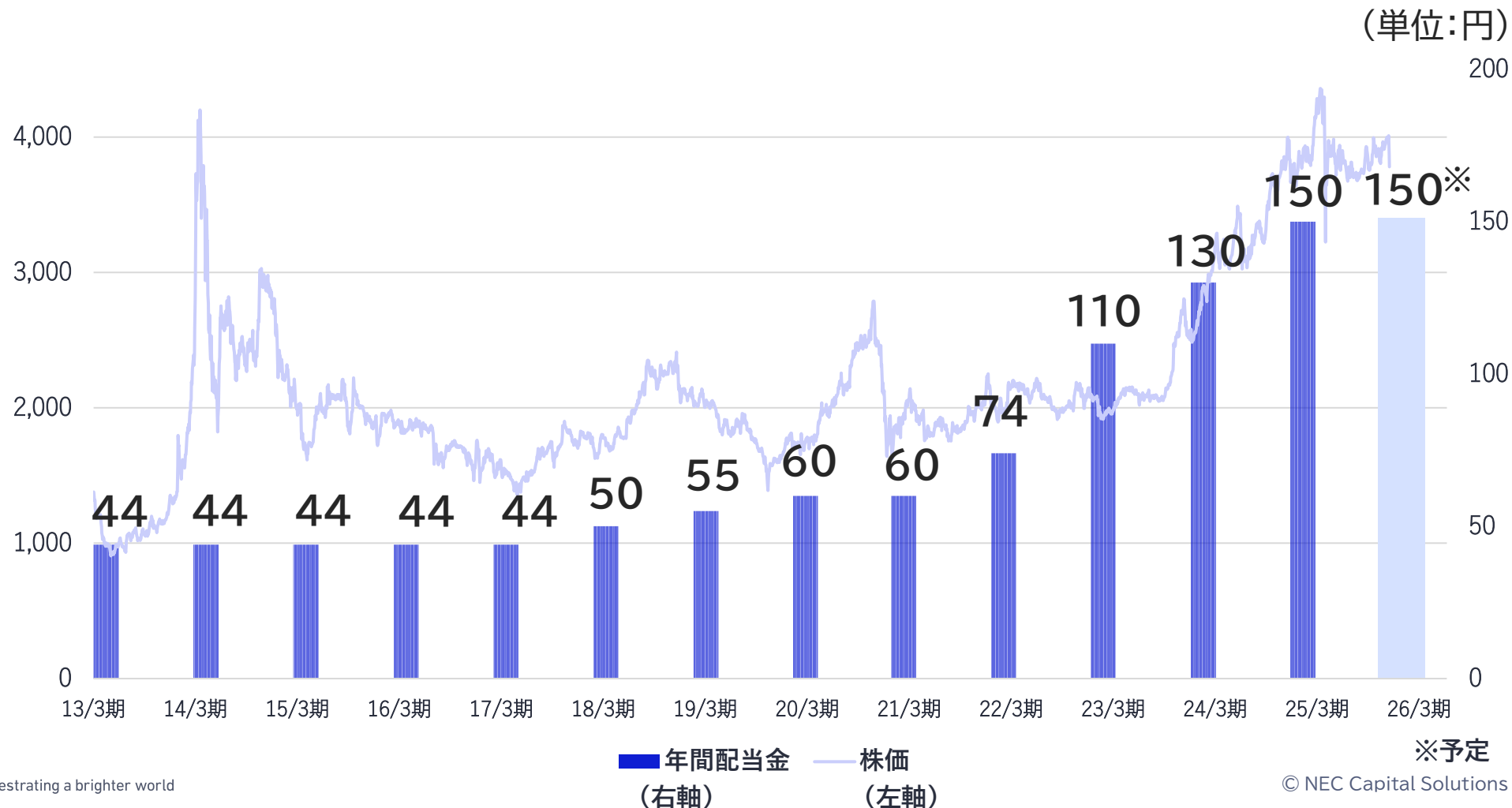
多くの個人投資家の皆様のご支援を拝受



2. 株価と配当金の推移

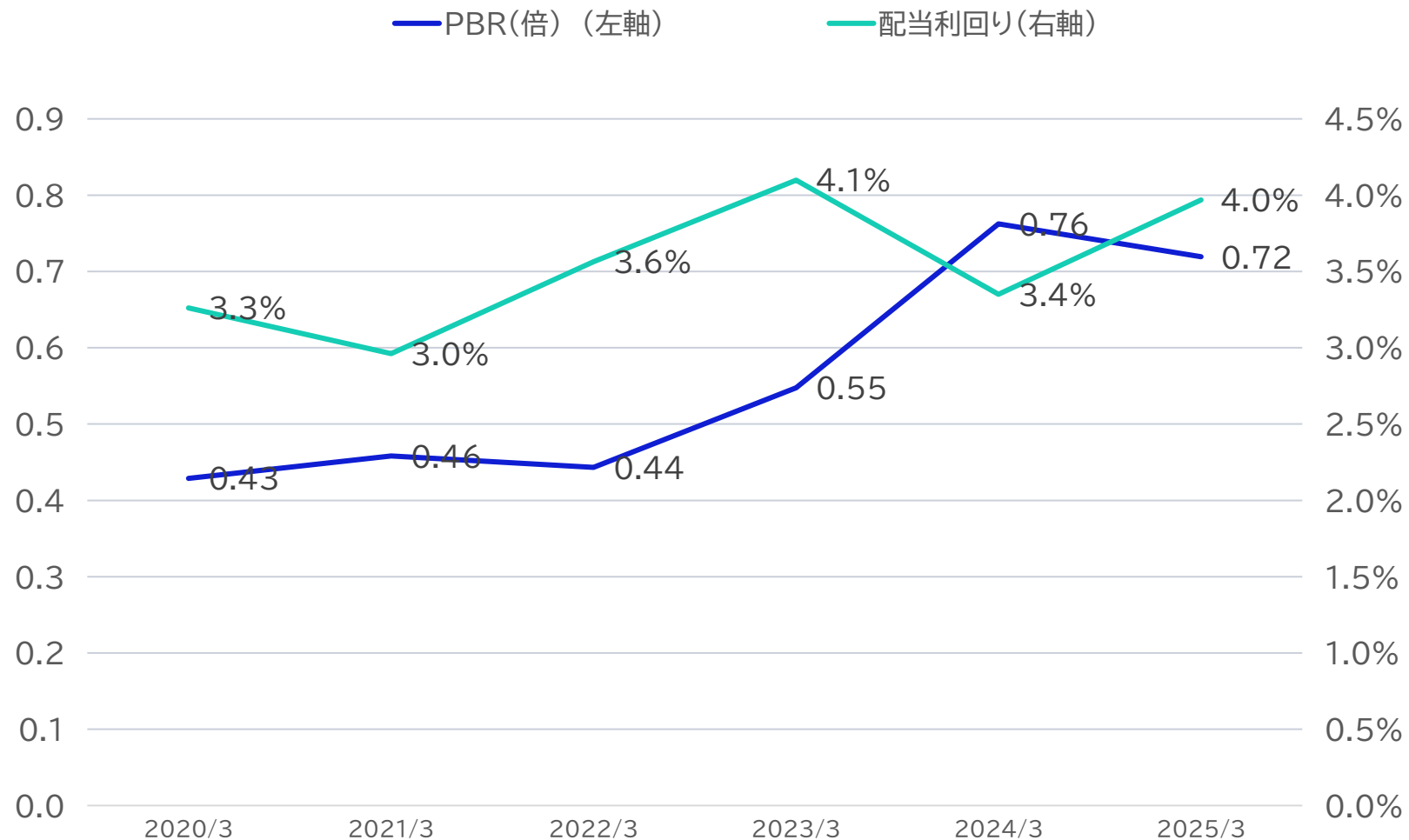
基本方針は安定配当の実施

2026年3月期の年間配当金は150円の予定



ご参考:PBRと配当利回りの推移2020/3期-2025/3期

(参考)PBRと配当利回りの推移2020/3期-2025/3期



3. 株主優待

年1回オンラインカタログギフトを進呈

ギフトには「寄付」もご用意

アンケートにご協力いただいた方に抽選で「青森県産サンふじ約1.5kg」を進呈(100名様)

保有株式数	1単元(100株)以上5単元(500株)未満		5単元(500株)以上	
継続保有期間	1年未満	1年以上	1年未満	1年以上
カタログギフトの種別	2,000円相当		10,000円相当	
商品の一例				
	じっくり煮込んだデミグラスハンバーグ	(北海道・山形)西京漬焼魚・焼鮭食べ比べ	黒毛和牛ローストビーフ	黒毛和牛 しゃぶしゃぶ用
				
	赤ワイン仕立て牛タンシチュー	フルーツ詰合せ	三重県産 地物ひもの詰合せ	国産うなぎ惣菜詰合せ

(写真は商品例)

4. 外部評価(信用格付、サステナビリティ関連)

【信用格付】

	格付投資情報センター (R&I)	日本格付研究所 (JCR)
長期格付	A-	A
短期格付	a-1	J-1

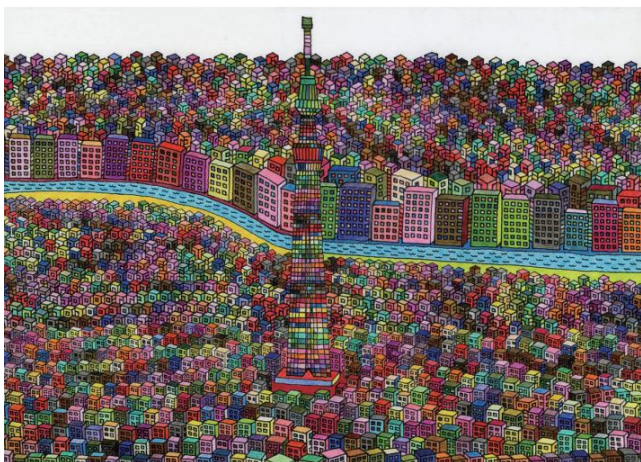
【サステナビリティ関連】

	CDP (Carbon Disclosure Project)	DBJ 環境格付	SMBC ESG/SDGs 推進分析融資
評価結果	最高ランク (A評価)	最高評価 (21年連続)	最高評価 (11年連続)

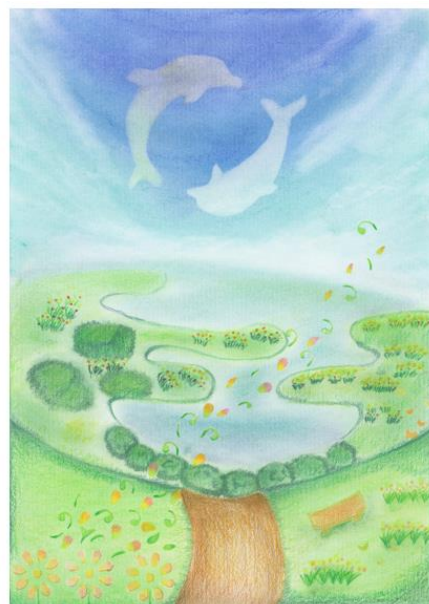
5. パラリンアートへの協賛

パラリンアートへの協賛を通じたCSV経営の実践

障がい者よし(収入の確保)、当社よし(アート利用と障がい者支援)、
パラリンアートよし(利益確保による更なる障がい者アーティストの支援)
2022年より国内グループ社員の投票により統合レポート表紙絵等に選定



作者 You-ki「スカイツリー」
統合レポート2022の表紙絵等



作者 CHABI「SKYLINE」
統合レポート2023の表紙絵等



作者 sio「未来はきっと」
統合レポート2024の表紙絵等



作者 やまざき「明日へのおもいやり」
統合レポート2025の表紙絵等

ご参考:個人投資家向けIR活動

ご参考:個人投資家向けIR活動

個人投資家の皆様へ <https://www.necap.co.jp/ir/individual/index.html>

ご質問はHPトップの「お問い合わせ」からお願いします。

NEC \Orchestrating a brighter world

NECキャピタルソリューション

サービス

IR情報

サステナビリティ

採用情報

企業情報

サイト内検索

お問い合わせ

アクセス

サイトマップ

English

ご参考:「統合レポート2025」の発行

2025年10月に統合レポートを発行しました。

ESGデータ等の詳細はWEBサイトに掲載し、経営戦略の方向性やマテリアリティに応じた情報を中心にコンパクトに編集。全50ページ。

https://xml.irpocket.com/C8793/2025/report_full.pdf

トップ対談

SBI新生銀行の川島社長と弊社菅沼の対談をご紹介します



代表取締役社長 菅沼 正明

SBI新生銀行 代表取締役社長 川島 克哉

取締役による戦略振り返り

中期計画2025における2025年3月期の振り返りや今後に向けたメッセージを掲載

ガバナンスメッセージ

筆頭株主異動に関連し、SBI新生銀行出身の代表取締役平野や独立役員からのメッセージを掲載



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致します。

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。

NECキャピタルソリューション グループビジョン

次世代循環型社会をリードする
Solution Company



NEC

\Orchestrating a brighter world