

中期計画2014 (2014～2016)

2014年4月28日
NECキャピタルソリューション株式会社



NECキャピタルソリューショングループビジョン

**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**

Agenda

1. グループビジョン
2. CSV経営(グループビジョンを支える経営理念)
3. グループビジョン実現に向けた中期計画2014の位置付け
4. 中期計画2014 経営数値目標
5. 中期計画2014と成長戦略のイメージ
6. 事業環境認識と戦略の方向性
7. 中期計画2014の経営戦略の骨子
8. 事業戦略における施策
9. 経営基盤強化戦略における施策

1. グループビジョン

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

10年先を見据えた「当社のあるべき姿＝ビジョン」を策定

「社会価値向上」

- 経済価値と社会価値を両立させる企業・組織へのサポートを強化すると共に、自らも2つの価値を両立させる事業を推進します

「グローバルに」

- 日本から海外へ進出するお客様や現地のお客様に対して、同様のサービスを提供します

「サービス・カンパニー」

- NECの販売金融会社として培ってきたDNAをベースに、当社における金融サービス、ICT※周辺サービスを総合的に「サービス」として提供します

※ ICT:Information and Communication Technologyの略で、情報通信技術のこと。

2. CSV経営(グループビジョンを支える経営理念)

「CSV経営」とは

- アメリカ、ハーバード大学の経営学者、マイケル・ポーターが提唱したCSV(Creating Shared Value≡共通価値の創造)を中核理念とした経営

「共通価値の創造」とは

- 企業にとっての価値(利益創出)と社会にとっての価値(社会課題の解決)を両立させた事業活動を推進し、企業と社会双方に共通の価値を生み出すこと

当社グループビジョンが目指すもの

事業継続・サステナビリティの観点から、獲得した利益を社会貢献活動に還元するCSR(Corporate Social Responsibility)ではなく、事業活動そのものが社会貢献となる経営を目指す

3. グループビジョン実現に向けた中期計画2014の位置付け

「サービス・カンパニー」として、
・NECとの連携 ・金融サービス ・ICT資産に関するサービス
を当社グループのコア領域と位置付ける

中期計画2014の期間(2014-2016)はコア領域の基盤再構築を行い、4年目以降のビジョン実現に向けた「仕掛け」を構築する

ビジョン実現に向けた、これからの10年

2014 2016 2019 > 2023

中期計画2014

コア領域の基盤再構築 +ビジョン実現に向けた 「仕掛け」を構築

1～3年目

コア領域の完成 +ビジョン実現に向けた 新事業立ち上げ

4～6年目

コア領域の拡充 +ビジョン実現に向けた 新事業収益化

7~10年目

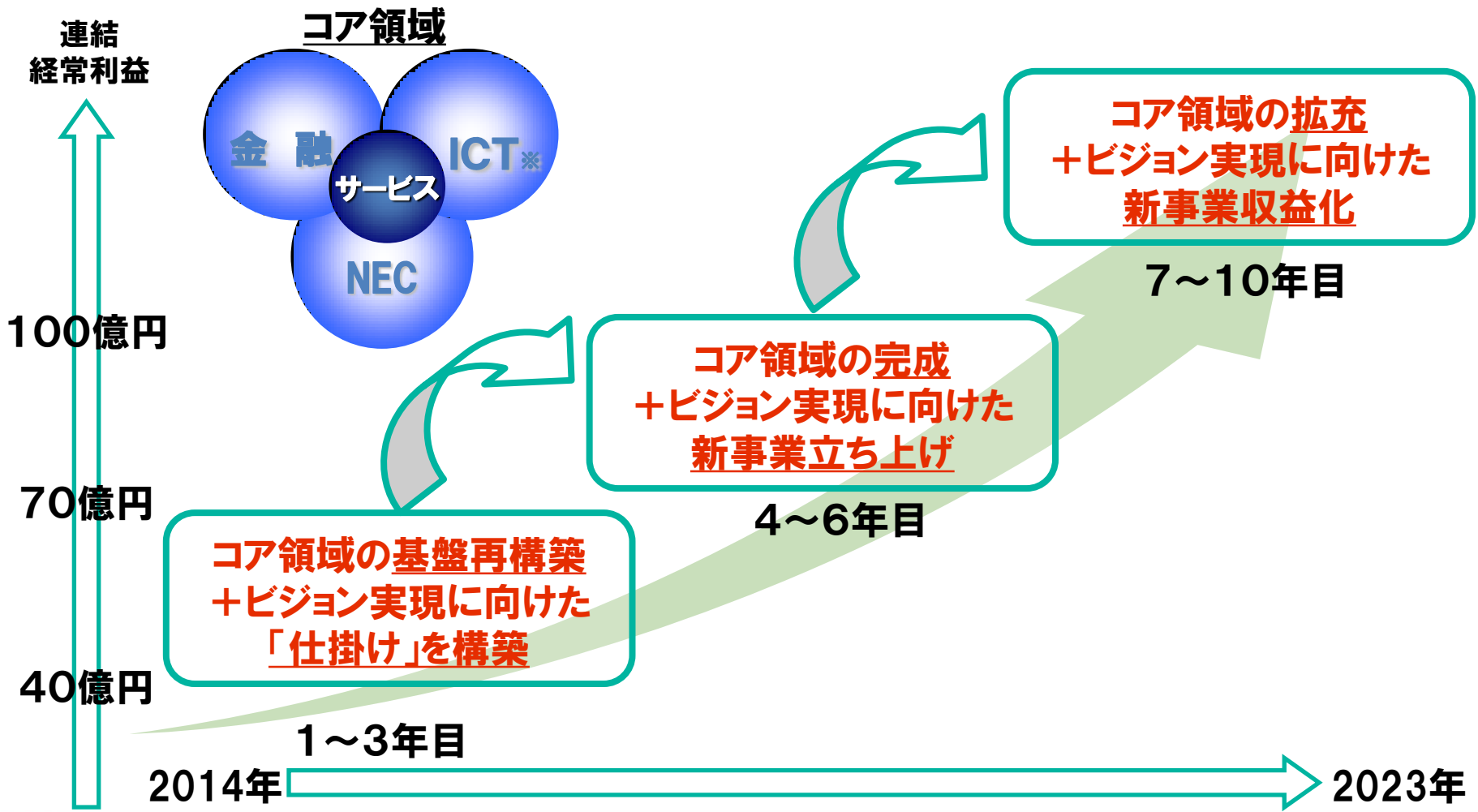
4. 中期計画2014 経営数値目標

リースアセットの利回り低下、新規事業への先行投資等による落ち込みを
中計期間中に回復し、2013年度のNETベースの利益水準まで向上させ
ると共に、自己資本比率の確保を図る。

項目	2013年度 (NETベース)	2014年度	2016年度
連結経常利益	165億円 (77億円)	40億円	70億円
連結当期純利益	50億円	20億円	45億円
ROA	2.3% (1.1%)	0.6%	1.0%
自己資本比率	10.2%	10.5%	11.0%

5. 中期計画2014と成長戦略のイメージ

コア領域を核に事業を拡大し、CSR経営からCSV経営への転換を図り、事業活動を通じた社会課題解決を実現する。



6. 事業環境認識と戦略の方向性



7. 中期計画2014の経営戦略の骨子

収益力向上のための両輪である「事業戦略」と「財務戦略 & 経営基盤強化戦略」を同時並行で実行する

事業戦略

NECと共に社会価値向上を目指す

社会価値を創造する顧客基盤の拡充

CSV観点の新しいニーズの開拓と事業化の推進

多様なアセットへの取り組み

財務戦略

調達手段の最適化(資金原価の低減)
ALM(流動性リスク、金利変動リスク)

経営基盤強化戦略

実行力の強化とガバナンス強化により、
経営効率を向上させる取り組み

8. 事業戦略における施策

NECと共に社会価値向上を目指す

【意義】ICTによる社会インフラ高度化事業の強化によって、社会価値創造型企業への変革を目指すNECとの取り組みは当社のCSV経営の方向性と一致する

- ・社会価値創造型企業への変革を目指すNECの中期計画と連動して成長を図る
- ・国内及び海外のNEC顧客に対して、当社の持つノウハウを活用したソリューション営業を強化する

社会価値を創造する顧客基盤の拡充

【意義】当社のCSV経営と理念を共にする企業の成長をサポートすることで、顧客のCSV経営の拡大を図る

- ・CSV経営を目指す顧客に対して、当社グループの持つ金融サービス、ICT資産に関するサービス等を提供する
- ・国内企業の海外進出、海外現地法人への支援を行う

8. 事業戦略における施策

CSV観点の新しいニーズの開拓と事業化の推進

【意義】現在の対応が不十分であるか、或いは今はまだ顕在化していないが今後対応が必要になってくると想定される社会課題への対応を図り、当社のCSV経営の進化を図る

- ・社会インフラ老朽化対応等のPFI事業を推進する
- ・ICT資産におけるLCM^(※1)やSAM^(※2)のサービスを提供することでICT周辺事業を強化する
- ・地域経済の活性化支援を拡充する
- ・パートナーシップの強化による新しいニーズへの取り組みを推進する

(※1 LCM: Life Cycle Management ※2 SAM: Software Asset Management)

多様なアセットへの取り組み

【意義】当社のCSV経営の強化を図るためのノウハウの蓄積、向上を図る

- ・船舶、航空機、太陽光などの多様なアセットを扱い、事業ノウハウを向上する

9. 経営基盤強化戦略における施策

収益力向上に向けた施策

- ・管理会計の高度化(ミドルマネジメントの経営者意識醸成)
- ・事務オペレーションとIT強化(業務品質強化)
- ・事業戦略推進のための人事戦略(採用/育成)
- ・新事業を生み出す基盤づくり(マーケティング)

リスク管理高度化に向けた施策

- ・ポートフォリオ管理(リスクマネジメントの高度化)
- ・連結経営強化(適正ガバナンスと効率運営)

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します。

Orchestrating a brighter world

世界の想いを、未来へつなげる。

**未来に向かい、人が生きる、豊かに生きるために欠かせないもの。
それは「安全」「安心」「効率」「公平」という価値が実現された社会です。**

**NECは、ネットワーク技術とコンピューティング技術をあわせ持つ類のないインテグレーターとして
リーダーシップを発揮し、卓越した技術とさまざまな知見やアイデアを融合することで、
世界の国々や地域の人々と協奏しながら、
明るく希望に満ちた暮らしと社会を実現し、未来につなげていきます。**

Empowered by Innovation

NEC