

会社情報 (2017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	577名(連結725名)
事業内容	情報通信機器、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 (2017年3月31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		本間 郁夫
取締役	青木 良三	監査役	船津 義和
	手塚 修一		松本 康子
取締役(非常勤)	名和 高司		
	青木 克寿		
	板谷 正徳		
	諏訪原 浩二		

株式の状況 (2017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	17,729名

大株主の状況 (2017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	868,400	4.03
	立花証券株式会社	582,600	2.70
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	379,600	1.76
	DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO (常任代理人 シティバンク、エヌ・エイ東京支店)	215,000	0.99
	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
	みずほ証券株式会社	143,700	0.66
	三井住友海上火災保険株式会社	140,000	0.65

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 47 期

2016年4月1日 ▶ 2017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

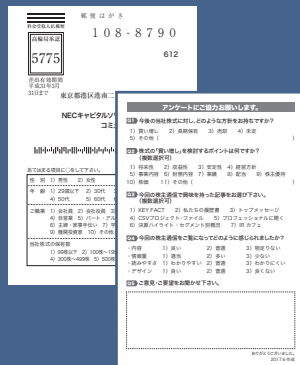
私たちの履歴書	2
トップメッセージ	3
CSVプロジェクト・ファイル	7
プロフェッショナルに聞く	9
決算ハイライト	11
セグメント別概況	13
IRカフェ	14

表紙／東根市公益文化施設「まなびあテラス」



アンケートにご協力をお願いします

株主の皆さまとの「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、皆さま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、より分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

4

「DBJ環境格付融資」において、最高ランクを

13年連続で取得。

当社は2017年3月、日本政策投資銀行（DBJ）が実施する環境格付融資において、最高ランクの格付を13年連続で取得。あわせて、最高ランクの中でも特に評価の高い企業に対する「特別表彰」も8度目の受賞となりました。この融資は、「環境格付」の手法を導入した世界初の融資メニューであり、DBJが独自に開発した格付システムによって企業の環境経営度を評価し、得点に応じた適用金利を設定するものです。今回の取得は、リース資産の資源循環型社会構築に向けた取り組みや、環境経営中長期計画に基づく継続的な改善が評価されたものです。

私たちの履歴書 vol.4

1978年に創業して以来、約40年にわたる当社の歴史の中で、大きな転換点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まいりました。最終回となる今回は、当社の“現在進行形”の姿を紹介します。



「10年後のありたい姿」を目指しお客様と共に歩み続ける。

近年、当社を取り巻く社会・経済環境は目まぐるしい変化を続けています。数年先も見通せない不透明な状況下で、目先の変化に囚われているばかりでは、持続的な成長は望めません。そこで、揺るぎない拠り所となる方向性を定め、そこに向かって全社員が心をひとつにすることが必要だと考えました。そして、2013年10月に「10年後のありたい姿」を明確化し、「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」をグループビジョンとして制定しました。これは、事業活動そのものが企業と社会の双方に共通

の価値を生み出す「CSV（Creating Shared Value）経営」を目指す、当社のありたい姿を表しています。

このビジョン実現に向けた行程の第一段階として、2014年4月に「中期計画2014」を策定。当期まで3年間にわたり、基盤事業の再構築に加え、地球温暖化防止や地域経済活性化、社会インフラ整備といった社会的課題に取り組みました。

2017年4月からは第二段階となる新たな中期計画が始まりました。これからも当社は、お客様と共に未来へ向かって歩み続けます。



CSV経営の実現に向けて 着実に歩みを進めた 「中期計画2014」が終了し、 新たな中期計画が スタートしました。



2017年6月
代表取締役社長
安中 正弘

厳しい競争環境の中でも、 期首計画を上回る業績を確保

リース事業協会の発表によると、2017年3月期における国内のリース取扱高は、前期比1.3%減少となりました。企業の倒産件数や負債総額も低位水準で推移しておりますが、日銀のマイナス金利政策により、これまで設備投資にリースを選択されていたお客さまが、より低金利で調達可能な銀行借入れを検討される等、事業環境の厳しさは継続しております。

こうした背景から、「中期計画2014」の最終年度となる当期末の利益目標を下方修正しておりましたが、当期の経営成績は修正後の目標値を上回る着地となりました。これは、従来のリース、ファイナンスが苦戦する中で、リサ事業や海外事業、エネルギー関連事業等、近年の取り組みが収益に貢献し始めたことによりです。

2017年3月期の業績(連結)

	当期実績	前期比	計画比
売上高	2,157億円	6.5%増	5.2%増
経常利益	65億円	8.4%増	9.0%増
親会社株主に 帰属する 当期純利益	35億円	5.5%増	0.5%増

基礎固めと新事業の進展に手ごたえ —「中期計画2014」を振り返って

当社は、2013年10月に「10年後のありたい姿」をグループビジョンとして制定し、CSV経営を目指すという方向性を明確にしました。そのビジョンを、3回の中期計画を取り組むことにより実現していく計画であり、当期終了した「中期計画2014」はその第一段階に当たります。

前述のような環境のもと、収益面では苦戦したもの、グループビジョン、すなわちCSV経営の実現に向けた取り組みの両輪である「コア領域の基盤再構築」と「仕掛け」の構築については、確かな手ごたえがありました。

●コア領域の基盤再構築

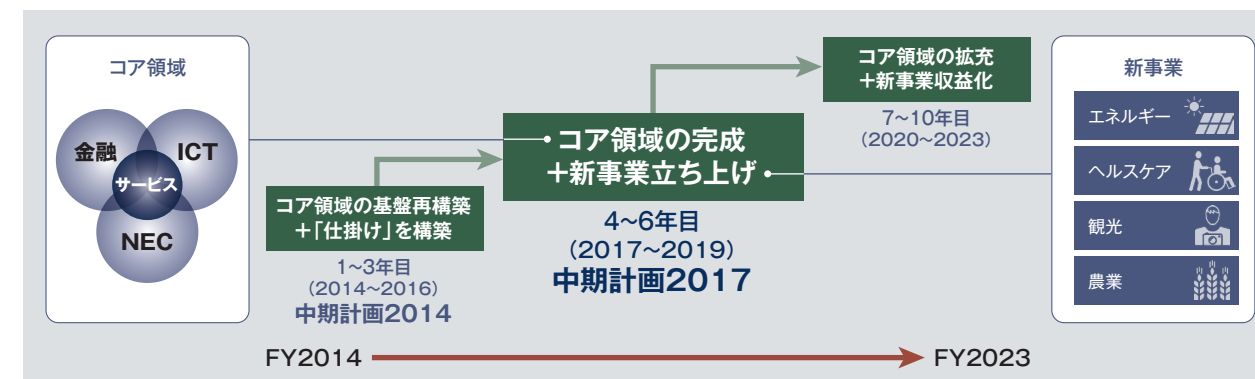
収益性の向上に向け、NECビジネスにおいて上流工程からの連携強化に取り組んだことで、相談件数

や取り組み件数が増加しただけでなく、質も大きく向上しました。また、アジア各地に現地法人を設立しNEC現地法人との連携強化を進めた他、香港・グアム間の海底ケーブルプロジェクトにアレンジャーとして参画する等の成果があり、当社海外事業の黒字化を果たせました。さらに、2010年に子会社化した株式会社リサ・パートナーズ(以下「リサ」)もグループ収益に大きく貢献する事業に成長しております。

●“仕掛け”の構築

「エネルギー」「農業」「ヘルスケア」「観光」を新事業として注力すべき分野に特定し、それぞれ具体的な成果が得られました。「エネルギー」では、静岡県浜松市で新電力会社を設立した他、株式会社洸陽電機と業務提携を締結しました。「農業」では、2016年8月に農地所有適格法人を設立し、稲作の六次産業化に向けた取り組みを開始しております。「ヘルスケア」

グループビジョン実現に向けたマイルストーン



では、ヘルスケアREITの上場に加え、ホスピタルファンドへ投資を行いました。「観光」では、リサが参画する観光活性化マザーファンドの組成に加え、地方創生のコンサルティングを手掛けるヴィジョンクエスト株式会社と資本業務提携し、2017年3月には山形県内3市の観光地域づくり組織「おもてなし山形株式会社」の設立に参画しました。

こうした取り組みから得るノウハウを、将来の収益に繋げるべく、さらなる努力を続けてまいります。

当社らしいサービスの確立や新事業
立ち上げに取り組む「中期計画2017」

2017年4月、CSV経営実現に向けた行程の第二段階にあたる「中期計画2017」を公表しました。新計画は、「中期計画2014」の成果をもとに、「コア領域

の完成」と「新事業の立ち上げ」により、収益性を高め着実に増益を確保し、中長期的に持続可能な収益基盤の確立を目指すものです。

●コア領域の完成

引き続きNECグループとの連携強化を進めるとともに顧客基盤の拡充を図るべく、中堅中小企業向けの取り組みを強化します。また、海外事業の取り組み加速や専門性が高い成長分野での営業資産増加に取り組む他、リサ事業の拡大に努めてまいります。こうした取り組みにおいて、様々な商材の組み合わせや高度なファイナンス手法を駆使しながら、当社らしい「サービス」を確立し、提供してまいります。

●新事業の立ち上げ

地方自治体の抱える課題のうち、当社が新事業として注力する4分野について解決に尽力したいと考

えています。新計画では、先述した「おもてなし山形」のような、地方自治体、地域金融機関及び地域有力企業との連携による、地域活性化を強力に推進する取り組みを展開していく計画です。

これらを通じて、地域の再生や活性化に貢献しうる当社らしい新ビジネスモデルや新事業を推し進めてまいります。

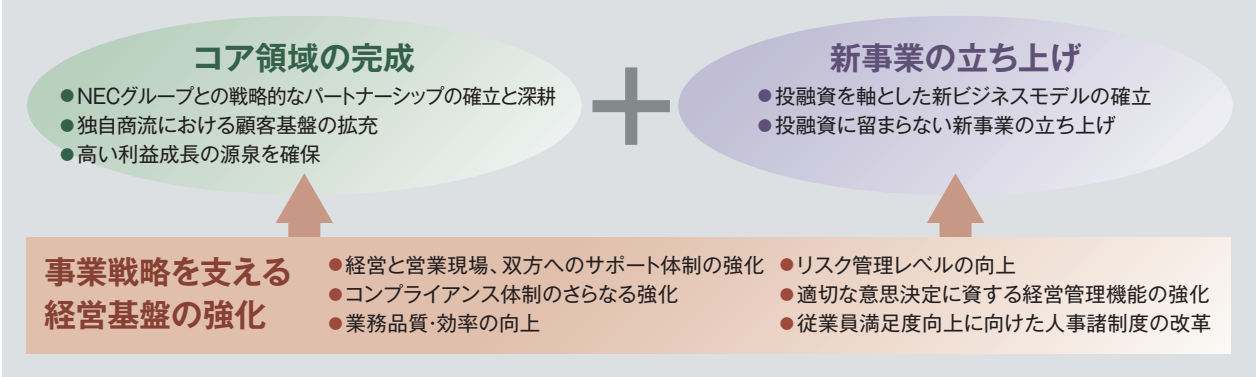
CSV経営実現に向けた
安定的な成長と株主還元

新計画の初年度となる2018年3月期の計画値は、下表に示したとおりであり、売上高は減収計画となっておりますが、これは2017年3月期において、ヘルスケア関連の売却やリサ事業における販売用不動産の売却等が計上されたためです。

株主の皆さまへの利益還元につきましては、安定的な配当の継続を方針としていることから、当期末の配当は1株当たり22円(年間配当44円)、また2018年3月期においても、1株当たり22円(年間配当44円)を予定させていただいております。

なお、2017年6月の定時株主総会をもちまして、代表取締役社長の交代を予定しております。当社は、事業環境や経営者に変更があった際にも、進む道がぶれないよう、10年後を見据えたグループビジョンを制定した上で「中期計画2017」を策定しております。株主の皆さまには、引き続き変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

「中期計画2017」の概要



「中期計画2017」の経営数値目標(連結)

	2017年 3月期末実績	2020年 3月期計画	増減
経常利益	65億円	85億円	+20億円
親会社株主に 帰属する純利益	35億円	45億円	+10億円
ROA	0.8%	1.0%	+0.2%

2018年3月期の計画値(連結)

	上期	通期	前期比
売上高	1,000億円	2,000億円	7.3%減
経常利益	45億円	75億円	14.7%増
親会社株主に 帰属する純利益	20億円	35億円	0.5%減

CSVプロジェクト・ファイル 4

社会インフラ整備 × PFI事業

本コーナーでは、当社がNECグループやお客様と共に社会課題の解決に取り組む“CSV(Creating Shared Value: 共通価値の創造)経営”の実践例を紹介しています。今回は、内閣府が推進し、国内各地で積極化しつつあるPFI(Private Finance Initiative)事業について、その背景とあわせて当社の取り組み状況をご報告します。



東根市公益文化施設「まなびあテラス」

民間の資本や能力を活用して 公共サービスの充実を図るPFI事業

近年、国内各地において、高度成長期に建設された多くの公共施設が老朽化しつつあります。各自治体の予算が限られる中、いかにしてこれら施設を建て替え、運営するかが大きな課題となっています。

そこで注目されているのがPFI事業です。これは、従来、行政が担ってきた公共施設等の建設や運営に、

民間の資金や能力を活用することで、費用を抑え良質な公共サービスの提供を可能にするものです。

内閣府のPFI推進室が2016年5月に発表したアクションプランでは、2023年までの10年間で総額21兆円という事業目標を掲げています。現行目標から倍増を目指すこのプランからも、PFI事業に対する期待の大きさがうかがえます。

全国の官公庁・自治体との 豊富な取引実績を活かして

当社は、創業以来全国約1,800の官公庁・自治体と取引を行ってまいりました。豊富な実績を通じて培った官公庁・自治体に対する営業力に加え、金融サービスに関わる専門的な知見を活かして、官公庁・自治体の新たな調達手法であるPFI事業にも積極的に取り組んでいます。

PFI事業は、設計・建設・運営・維持管理というそれぞれの業務に精通した企業が共同事業体を組んで取り組みます。当社はその各社が事業期間中に最大

PFI事業の流れと当社の役割

入札公告・応札

- 各種提出書類の作成
- 事業計画の作成
- 事業リスクの検討及び対策立案
- 資金計画の作成

受託契約

- 関係者間のスケジュール調整
- 官公庁・自治体との事業契約の締結
- 金融機関との融資契約の締結
- 各事業者との業務委託契約の締結

施設建設・事業運営

- 経理・財務、総務系業務の受託
- 取締役会、株主総会の開催
- 長期事業計画の見直し

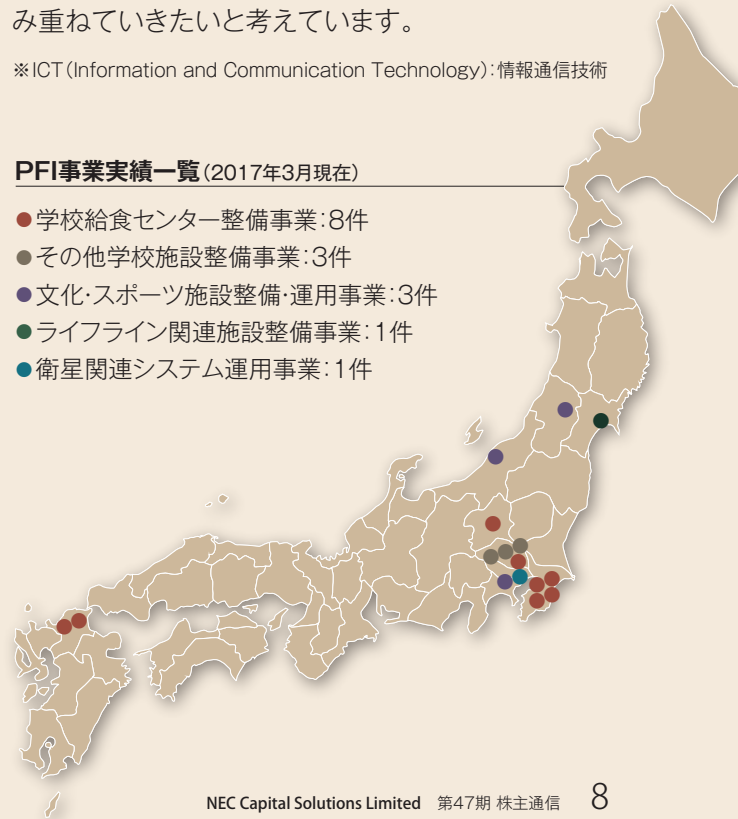
限の能力を発揮できるように金融面から支援を行うファイナンシャルアドバイザー業務を担っています。発注者である官公庁・自治体や利用者である住民の皆さまに高品質で継続性のあるサービスを提供するために、当社は信頼性の高い資金計画や事業計画を作成し入札提案を行うとともに、事業期間中はその事業計画どおりに業務遂行ができるようにプロジェクト管理業務を行っています。

計画です。特に、学校施設整備事業や、蓄電システムが活用できる防災拠点整備事業といった、NECグループならではのICT※を活かせる分野でも実績を積み重ねていきたいと考えています。

※ICT(Information and Communication Technology): 情報通信技術

PFI事業実績一覧(2017年3月現在)

- 学校給食センター整備事業: 8件
- その他学校施設整備事業: 3件
- 文化・スポーツ施設整備・運用事業: 3件
- ライフライン関連施設整備事業: 1件
- 衛星関連システム運用事業: 1件

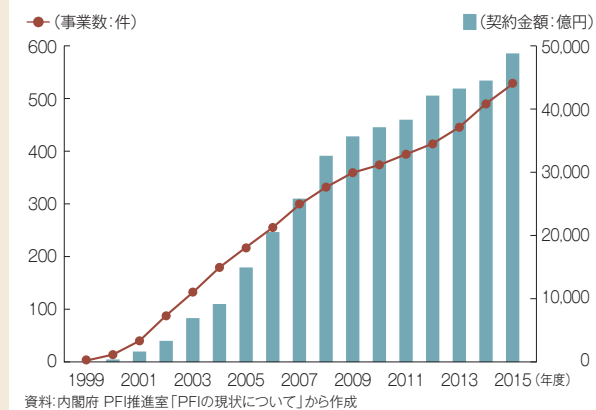


ICTを活かせる分野を軸に より積極的な参画を目指す

質の高い市民サービスの提供に貢献すると同時に、契約期間満了まで長期にわたって事業を継続するPFI事業は、事業活動と社会貢献の両立を目指す「CSV経営」の実践に直結する分野のひとつです。

当社は、3月までに全国16件のPFI事業に携わってきましたが、今後は取引のあるPFIプレーヤー企業からの情報で参画するだけでなく、自ら主導的な役割を果たすことで、年に20件程度の事業に参画していく

PFI事業の事業数及び契約金額の推移(累計)



プロフェッショナルに聞く

自由で柔軟な発想を持って お客様の課題を解決する 金融手法を提案し続けたい。

ソリューション本部 ソリューション部

吉澤 恵太（よしざわ けいた）



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4回は、商業施設やホテルといった「建物リース」の分野で、
高い志を抱き、経験を積んでいる若手社員を紹介します。

Q 「建物リース」の特徴を教えてください。

**A 案件ごとの創意工夫や、
幅広い知識が求められる難しさがあります。**

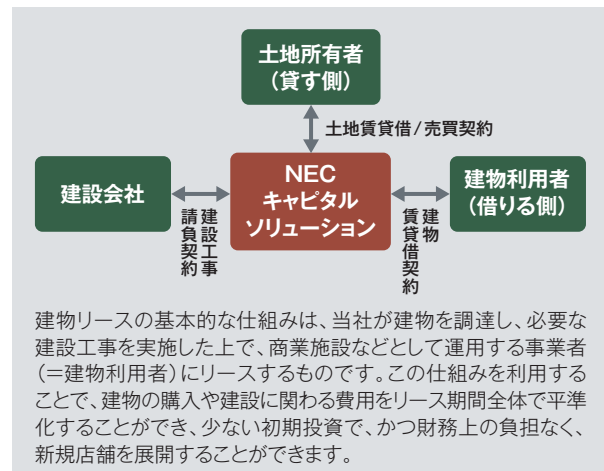
私たちの部署は、不動産や航空機、船舶等への
投融資など多岐にわたり担当していますが、「建物
リース」の特徴としては関係者が非常に多く、プロ
ジェクト期間も長いという点が挙げられます。

建物リースは、「財務状況を悪化させることなく
新規出店したい」といった“借りる側”の課題を解決
することもあれば、「所有している土地を有効活用
したい」といった“貸す側”の課題を解決すること
もあります。このため、案件ごとに異なる仕組みを構
築しなければならない難しさがあります。

また、建物リースには、不動産や会計、法律、建設、
商業施設の運営など、膨大かつ多岐にわたる知識が

求められます。これらの知識を培うためには、書籍か
ら学ぶだけでなく、実際に関係者との対話から得られ
る“気づき”も重要ですので、ひとつでも多くの案件
に携わっていききたいですね。

建物リースとは



**Q 現在の仕事を通じて
どのようなスキルが培われましたか？**

**A 様々な業務を経験する中で、交渉力や分析力、
チームワーク力が磨かれました。**

まず挙げられるのが「交渉力」です。建物を借り
て、そこで新たな事業を始めるというのは、お客様に
とって大きな決断です。それだけに、私たちに対する
要求は厳しいものになりますし、交渉相手も経営陣
に近い方ばかり。こうした方々に納得いただけるよう、
きめ細かな折衝を重ねる中で、粘り強い交渉力が
身についてきたと実感しています。

また、建物リースでは、その建物や土地の価値を
しっかりと見極めることが重要になりますので、様々
な資料をもとに不動産価値を精査する「分析力」も
養われたと感じています。

さらに、「チームワーク力」も磨かれました。建物
リースを行う際、仕組みが複雑になることが多く、
一人では成し遂げられません。弁護士や司法書士と
いった外部パートナーや社内スタッフも含め、多くの関
係者の知識や技術を、お客様のために結集すること
も、私の重要な役割のひとつです。中でも、当社グ
ループの株式会社リサ・パートナーズは不動産への投
資から運用まで、幅広い知見を持っています。そのた
め、リサとの連携は不可欠であり、今後も協力関係を
深めて、提案に磨きをかけていきます。

Q 今後の目標を教えてください。

**A 常に柔軟な発想を心がけ、
新たな金融手法を生み出していきたいです。**

金融業は、メーカーのように技術が特許で守られ
ていないため、最先端の提案が、数年の間に“当たり
前のもの”になってしまいかねません。ですから、従来
の手法に頼るのでなく、常に自由で柔軟な発想を
持って、自らの手で最先端の金融手法を創造してい
きたいと思っています。

そのためには、多くの関係者との対話を通じて、時
代の変化をいち早く捉えるとともに、多角的な視点を
養っていくことが重要です。絶えず挑戦し続けなけれ
ばならない厳しさはありますが、そこに、大きなやり
がいを感じています。

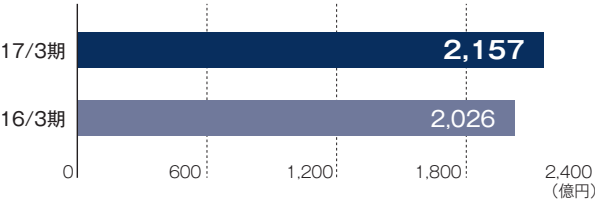


当期業績のポイント

- 売上高は、全体で前期比6.5%の増収。
- 利益は、リサ事業や新事業の収益増加等により増益。
- 成約高・契約実行高共に増加し、営業資産残高も伸長。

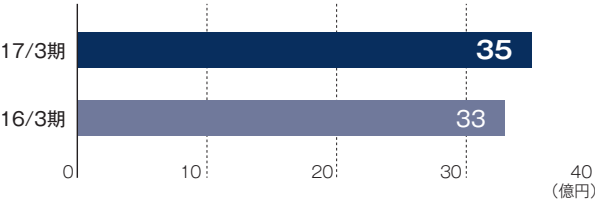
売上高 **2,157** 億円  前期比 6.5%増

リサ事業における販売用不動産の売却や、ヘルスケア関連の売却があったことから、増収となりました。



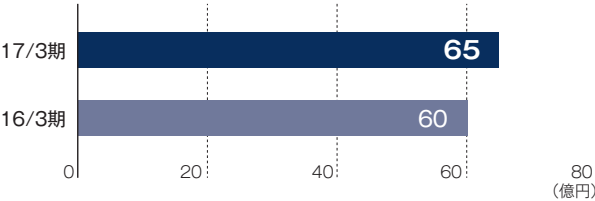
親会社株主に帰属する当期純利益 **35** 億円  前期比 5.5%増

経常利益の増加に伴い、増益となりました。



経常利益 **65** 億円  前期比 8.4%増

リサ事業における営業投資有価証券の売却益や、その他の事業において新事業の収益化が進んだことから、増益となりました。



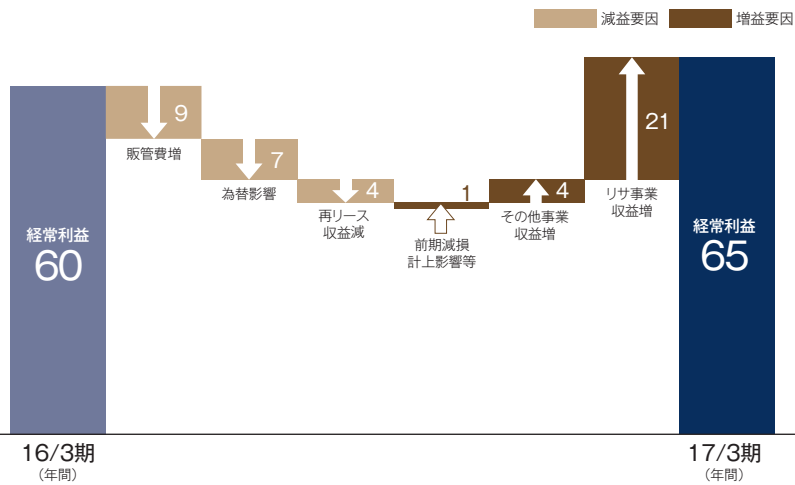
成約高 **5,471** 億円  前期比 10.2%増

契約実行高 **5,324** 億円  前期比 5.0%増

営業資産残高 **7,679** 億円  前期比 2.5%増

うち賃貸・割賦事業 **4,667** 億円  前期比 2.1%減

経常利益の主要増減要因 (単位:億円)



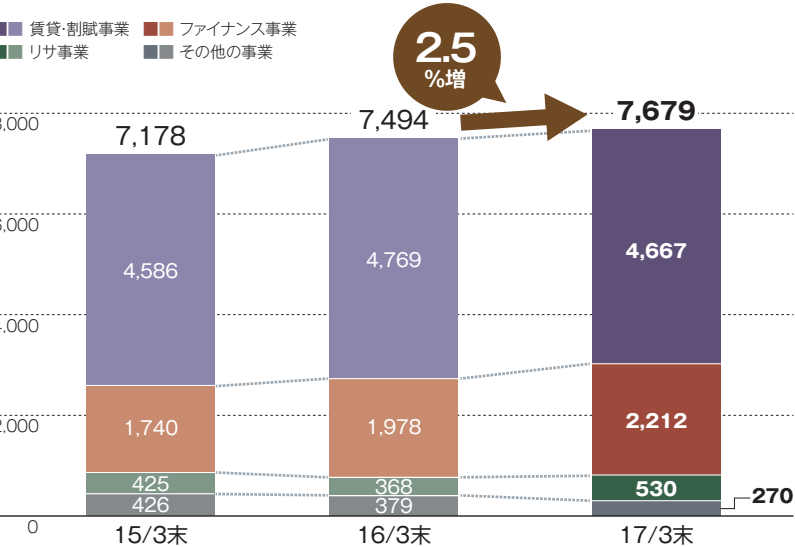
前期比増減のポイント

① 為替差益の前期差
外貨建負債での為替評価益が発生したものの、前期末に比べ為替レートが円安になったことにより、減益となっております。

② リサ事業の増益
営業投資有価証券の売却益等により増益となっています。

上記に加えて、グローバル事業や新事業の拡大等により、前期比8.4%の増益となりました。

営業資産残高 (単位:億円)



主力事業である賃貸・割賦事業は減少となりましたが、ファイナンス事業、リサ事業の増加により、全体では前期比2.5%増加の7,679億円となりました。

■賃貸・割賦事業
民需領域において前期に大型案件を計上した反動や期ズレの影響等から契約実行高が減少したことにより、102億円(2.1%)の減少となりました。

■ファイナンス事業
民需領域における取り扱いが伸長したことに加え、グローバル事業の展開が進んだことで融資残高が増加し、235億円(11.9%)の増加となりました。

■リサ事業
ファンドビジネスの進展等により162億円(44.1%)の増加となりました。

■その他の事業
ヘルスケア関連の販売用不動産の売却等により109億円(28.7%)の減少となりました。

貸貸・割賦事業

47.1%

16/3期

17/3期

増減率

売上高	1,656 億円	1,683 億円	▲	1.6%増
営業損益	43 億円	32 億円	▼	24.2%減

●事業の概況

相談型営業の強化など営業施策の成果により売上高は増加しました。営業利益については、貸倒引当金繰入額の計上や再リースの収益減等により減少しました。

●主要品目

情報・事務用機器、産業・土木・建設機械等の賃貸（リース・レンタル）及び割賦販売業務等

リサ事業

25.1%

16/3期

17/3期

増減率

売上高	143 億円	165 億円	▲	15.8%増
営業損益	▲1 億円	19 億円	▲	—

●事業の概況

売上高は大型の販売用不動産の売却があったこと等から増収となりました。営業利益については、営業投資有価証券の売却益等により大幅増益となり、黒字となりました。

●主要品目

株式会社リサ・パートナーズが行っている企業投資、債券投資、不動産、ファイナンス及びアドバイザー業務

※ 円グラフは、売上総利益の各セグメントが占める割合を示しています。

株主の皆さま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、配当性向など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及び内部留保金の充実を図るため、従来どおりを計画しています。			
1株当たり配当金	第2四半期末	期末	年間
17/3期実績	22.0円	22.0円	44.0円
18/3期計画	22.0円	22.0円	44.0円

ファイナンス事業

15.7%

16/3期

17/3期

増減率

売上高	48 億円	47 億円	▼	1.2%減
営業損益	20 億円	20 億円	▲	0.4%増

●事業の概況

契約実行高は前期を上回ったものの、前期に大型の配当収益があった反動等により減収となりました。営業利益については、貸倒引当金繰入額の減少等により増加しました。

●主要品目

金銭の貸付業務、ファクタリング業務及び営業目的の収益を得るために所有する有価証券の投資業務等

その他の事業

12.1%

16/3期

17/3期

増減率

売上高	181 億円	263 億円	▲	45.2%増
営業損益	3 億円	5 億円	▲	67.3%増

●事業の概況

売上高はヘルスケア関連の売却があったこと等から増収となりました。営業利益は新事業の収益化が進んだこと等から増加となりました。

●主要品目

物品売買、賃貸取引の満了・中途解約に伴う物件売却、手数料取引業務、ヘルスケア関連業務及び太陽光発電売電業務等

株主様の声

皆さまの声を誌面に反映しました！

将来どんな方向へ向かうのかを株主通信で示してほしい。

当社は、2013年に10年後のありたい姿を明確化したグループビジョンを制定しました。第二段階となる2017年度から2019年度までのアクションプラン「中期計画2017」を、[トップメッセージ \(P3-6\)](#) でご紹介しています。

会社の活動や業務内容について、分りやすい情報があると良いと思います。

株主通信でも頻出している「PFI (Private Finance Initiative)」について、CSVプロジェクト・ファイル (P7-8) で特集しています。PFIとは何か、初めての方でも分かりやすい記事を目指しました。

その他のご意見・ご感想

自分と同じ20代社員の声を聞きたい。

農業ビジネスは興味深く読ませていただきました。

これだという記事が見たい！

今後も皆さま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。

社会貢献型株主優待 本年度の株主優待について

昨年に引き続き、松屋銀座セレクトによる「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。

お申込みのご案内は2017年度株主優待対象の株主様宛に6月28日の発送を予定しています。

優待品相当額の寄付をご希望される場合は、優待ご注文時にお申し出いただく形式となっております。寄付先は、昨年までの日本赤十字社「東日本大震災義援金」から日本ユネスコ協会連盟の「東日本大震災子ども支援募金」に変更します。

お問い合わせ先

2017年7月3日から
受付時間 10:00～17:00 ※土日祝日除く

●紙カタログの請求、操作方法、ご注文確認について
フリーダイヤル：0120-668-338
システムお問い合わせセンター

●商品内容、配送について
フリーダイヤル：0120-711-822
商品お問い合わせセンター

13 NEC Capital Solutions Limited 第47期 株主通信

NEC Capital Solutions Limited 第47期 株主通信 14