

会社情報

商号	NECキャピタルソリューション株式会社
創立年月日	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 今関 智雄
従業員数	611名(連結775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
主要取引金融機関	三井住友銀行 三井住友信託銀行 三菱UFJ銀行 みずほ銀行 日本政策投資銀行

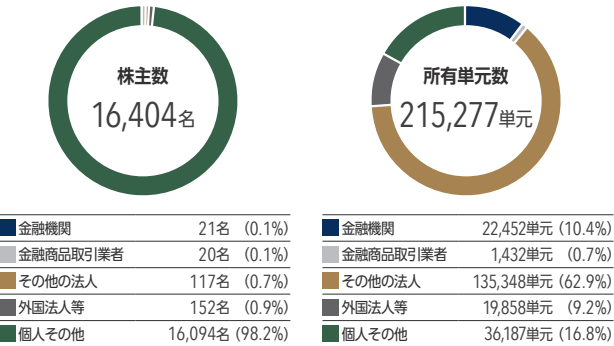
役員一覧

代表取締役社長	今関 智雄	監査役(常勤)	本間 郁夫 音田 亘
代表取締役	青木 良三		
取締役	手塚 修一 夏目 範夫	監査役	大久保 智史 二瓶 俊哉
取締役(非常勤)	名和 高司 板谷 正徳 福田 克巳		

株式の状況

発行可能株式総数	86,000,000株	1単元の株式数	100株
発行済株式総数	21,533,400株	株主総数	17,975名

所有者別状況(単元未満株式除く)



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 期末配当金 毎年3月31日 中間配当金 毎年9月30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

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ください。

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	0120-782-031
インターネットホームページURL	https://www.smtb.jp/personal/agency/
公告の方法	当社のウェブサイトに掲載する。 https://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)を利用し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届出は、上記の電話照会先をお願いします。



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。

NECキャピタルソリューション

REPORT

株主通信 2020年3月期 第2四半期

2019年4月1日 ▶ 2019年9月30日 | 証券コード:8793

特集

CSV PROJECT FILE

金融サービス



NECのAI技術

がん治療薬開発

→ P 09

プロフェッショナルに聞く

官公庁・自治体向け営業

→ P 11

アンケートご協力をお願い → P 14

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

当社グループは、事業活動そのものが社会的価値を創造すると同時に、企業として求めるべき経済的価値を創出し、社会と企業双方に共通の価値を生み出すCSV(Creating Shared Value=共通価値の創造)経営を目指しています。2013年に10年後のありたい姿として策定したグループビジョンの実現に向けて、解決すべき課題を特定し、10年間のロードマップを作成して取り組んでいます。

グループビジョン実現に向けた課題

当社が取り組む主な社会課題

社会・ICT^{*}インフラの整備

地域社会・経済の活性化

地球温暖化の防止

高齢社会への対応

当社の重要課題(マテリアリティ)

収益基盤の拡充

経営基盤の強化

企業風土の変革

10年間のロードマップ

1～3年目
中期計画2014(2014～2016)

4～6年目
中期計画2017(2017～2019)

7～10年目
(2020～2023)

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

コア領域の完成 + ビジョン実現に向けた新事業立ち上げ

コア領域の拡充
+
ビジョン実現に向けた新事業収益化

コア領域

新事業

NEC

ICT

金融

農業

観光

エネルギー

ヘルスケア

2023年の私たちの姿

グループビジョンの実現
CSV経営の推進
— 事業を通じた社会課題の解決 —

※ICT(Information and Communication Technology):情報通信技術のこと。



グループビジョン実現に向け、 着実に次のステップへの 取り組みを進めます。

代表取締役社長
今関 智雄

連結業績概要 （単位:億円）

	2019/3月期 第2四半期	2020/3月期 第2四半期	前年同期比
売上高	1,010	1,146	+13.4%
営業利益	47	82	+74.6%
経常利益	41	87	+112.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益	27	54	+99.3%
1株当たり四半期純利益	125円00銭	249円18銭	

堅調な事業環境のもと、増収増益を達成

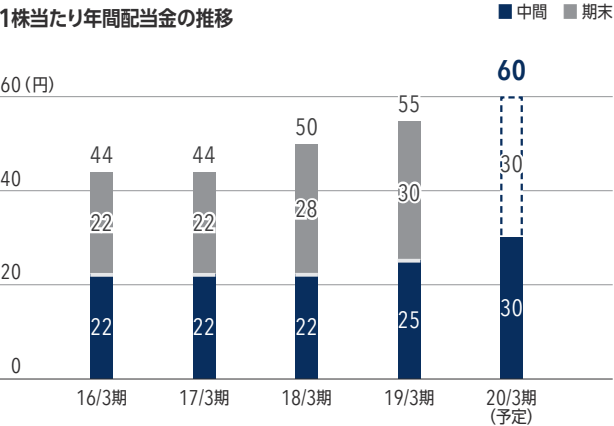
当第2四半期における当社を取り巻く事業環境は、米中貿易摩擦の影響等が見られたものの、省力化・自動化に対応する国内設備投資に加え、消費増税前の駆け込み需要等により堅調に推移しました。リース業界全体の2019年9月累計のリース取扱高は、前年同期比14.2%増となり、なかでも当社の主力である情報通信機器については前年同期比28.8%増となりました。

このような事業環境のもと、当社の2020年3月期第2四半期の経営成績は、売上高は賃貸・割賦事業の伸長やその他の事業の大型売却に加え、リサ事業の収益増加により前年同期比13.4%増収の1,146億円を計上しました。経常利益は主にリサ事業における収益計上等により前年同期比112.1%増益の87億円、親会社株主に帰属する四半期純利益は、第2四半期としては過去最高となる54億円(前年同期比99.3%増)を計上することができました。この四半期純利益の通期予想値に対する進捗率は80%を超えておりますが、通期予想に関しましては、上期偏重の収益計上を織り込んでいることから、期初予想値を据え置きとしました。

3期連続での増配を予定

3期連続で過去最高益の更新を予想している2020年3月期における1株当たりの年間配当金は、3期連続の増配となる60円を予定しております。当社は、株主還元につきまして、事業の見通しや配当性向水準等を勘案し、安定配当の維持を基本方針としています。また、株主優待制度では複数単元を長期に所有していただく株主様への優遇制度を設けております。

1株当たり年間配当金の推移



2020年3月期
1株当たり 年間配当金（予定）
60 円

中期計画2017最終年度 次のステップに向かって

当社グループのグループビジョン「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」の実現に向けた10年間のロードマップの第2段階として2017年4月よりスタートした「中期計画2017」は3年目を迎えています。「中期計画2017」において当初設定した3ヶ年累計利益目標については、既に2年目の2019年3月期に達成しております。最終年度となる2020年3月期には更なる利益積み上げを目指してまいります。「中期計画2017」では「コア領域の完成」と「新事業の立ち上げ」に取り組んでおります。「コア領域の完成」については、当社の強みの一つであるNECとの

パートナーシップの更なる強化により確実に取扱高を積み上げ、官公庁・自治体を中心とした良質な賃貸・割賦事業の営業資産は5,000億円を超える水準まで積み上げることができました。こうした営業資産残高の増加を背景に、賃貸・割賦事業の売上総利益は2019年3月期に前期比下げ止まり、以降は反転を実現し、その改善幅は拡大しております。また独自商流におきましては、顧客基盤の拡充に向け、外資系ICTベンダーとの更なる連携強化を図り、大型案件の獲得等の成果につなげています。高い利益成長の源泉確保については、リサ事業のファンドビジネス、不動産ビジネスの収益拡大や付加価値の高いレンタル事業の拡大、PFI事業※への取り組みの拡大等を実現しました。

「新事業の立ち上げ」については、当社らしさを活かしつつ、次の中期計画期間での収益化に向けて、農業・観光・エネルギー・ヘルスケアの各分野でのビジネスモデル確立に向けた取り組みを加速させております。

各種施策の着実な遂行を通して、「中期計画2017」に掲げた目標を達成するとともに、新事業の収益化に向けた道筋を確立し、第3段階である「中期計画2020」につなげてまいります。

「CSV経営」の実践と進展に向けて

当社は、NECと共にICTインフラをベースとしたソリューションを多くの官公庁・自治体のお客様に提供してまいりました。長年にわたる官公庁・自治体ビジネスの取り組みから蓄積された豊富な経験と、官公庁・自治体が顧客基盤であることは当社の強みとなっています。官公庁・自治体のお客様の役割として、社会課題の解決、

或いは社会価値の向上や創造が求められていると考えています。当社は、行政の基幹システムをはじめICT機器のリースの取り組みを通して、防災や減災、防犯等、様々な社会価値の向上や維持を金融面から支えてきました。これら社会インフラの基盤を支えていることは、当社のCSV経営の根幹をなしています。

上記の「社会・ICTインフラの整備」に加えて、「地域社会・経済の活性化」「地球温暖化の防止」「高齢社会への対応」を当社が取り組む社会課題として設定し、新事業の各分野において取り組みを進めています。農業領域では複合農業への試行、観光領域では各地域の観光資源を活かした事業創出・まちづくり、エネルギー領域では水素をはじめとした取り扱い電源領域の拡大、ヘルスケア領域ではリート向けウェアハウジング事業等に取り組んでいます。

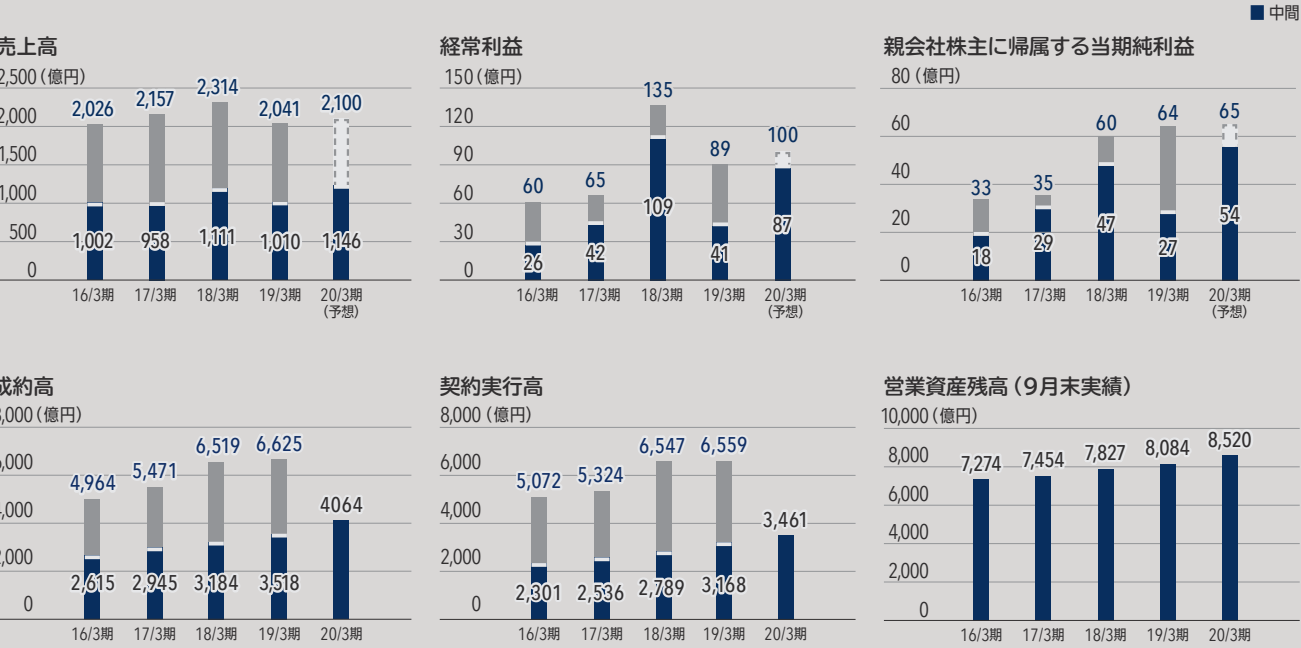
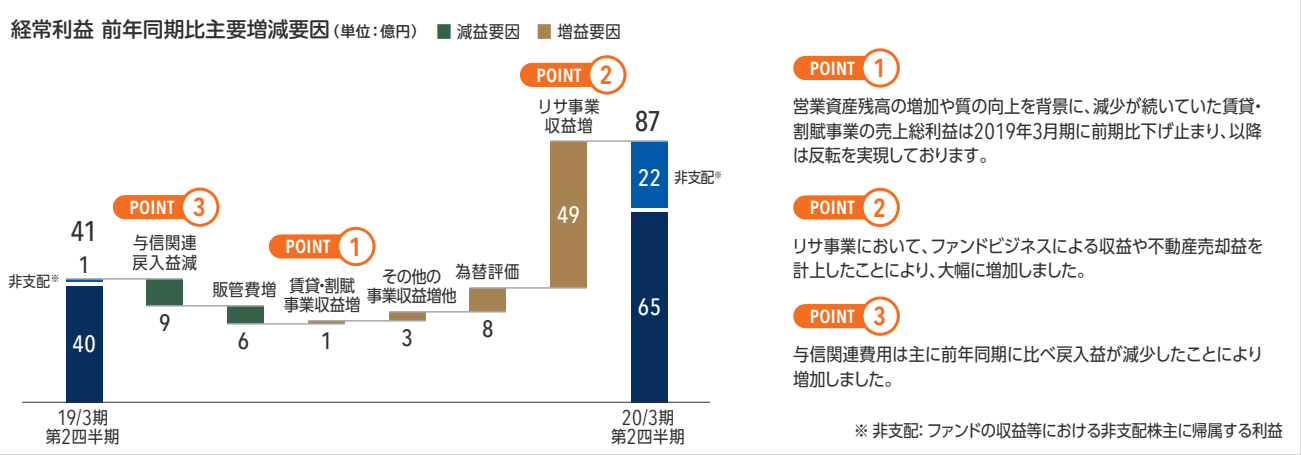
今回特集記事として紹介しておりますように、当社は、新たな社会価値と経済価値を生み出す可能性を持つベンチャー企業を支援する投資事業にも取り組んでいます。将来の利益成長の源泉確保に向け、金融という当社の強みを生かした収益基盤の拡大を実現させます。

金融サービスを提供する当社グループにおいて、グループビジョン実現の重要な役割を担うのは社員です。社員一人一人が社会課題に対する高い意識を持ち、パートナーとの連携や創意工夫のある提案によって、お客様にソリューションを提供すること、これらの集積によりグループビジョンの実現を目指します。

株主の皆さまにおかれましては、引き続き当社事業への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。

※PFI(Private Finance Initiative):公共施設等の建設、維持管理、運営等を民間の資金、経営能力及び技術的能力を活用して行う官民連携事業のこと。

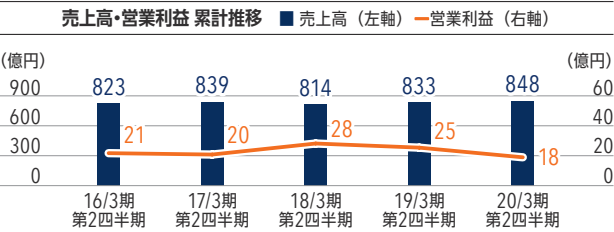
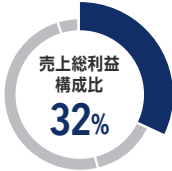
業績ハイライト





貸貸・割賦事業

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



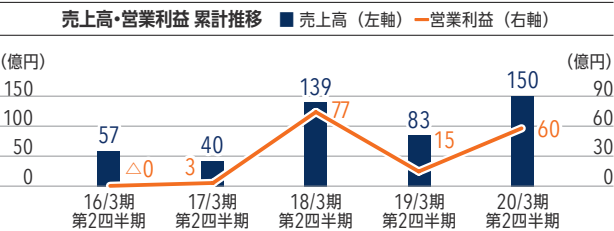
事業の概況

官公庁・自治体との取引拡大や大型のベンダーファイナンス案件の獲得等により売上高は前年同期比1.9%増加。営業利益は与信関連戻入益の減少及び販管費の増加により前年同期比27.5%減少。



リサ事業

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



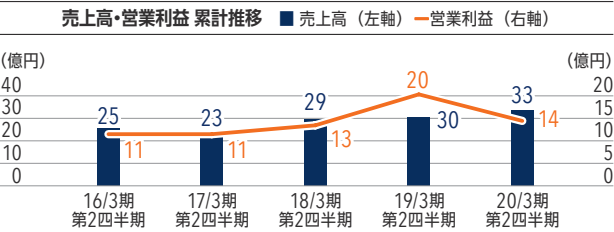
事業の概況

ファンドビジネスにおける収益に加え、不動産売却益により売上高は前年同期比81.0%増加。営業利益も前年同期比大幅増加。



ファイナンス事業

企業向けの金銭貸付業務、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



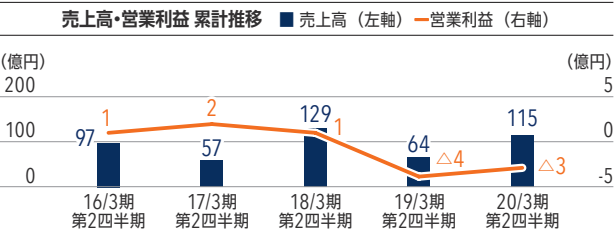
事業の概況

幅広い顧客に対するファイナンス案件の取り組み、メガバンク等の金融機関とのパートナーシップ強化により、売上高は前年同期比8.2%増加。営業利益は与信関連戻入益の減少等により前年同期比28.0%減少。



その他の事業

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、ベンチャー企業向け投資、ヘルスケア関連及び太陽光発電売電業務等



事業の概況

大型の賃貸資産の売却があったことから売上高は前年同期比78.7%増加。営業損失は前年同期比1億円改善。

事業解説

ファイナンス事業

ファイナンス事業と賃貸・割賦事業の売上高認識の違いについて

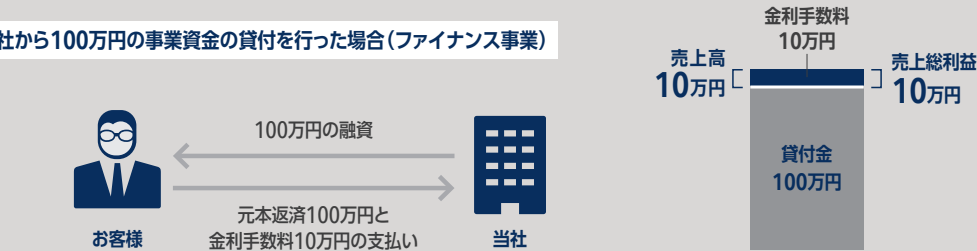
ファイナンス事業は主に企業に向けた「金銭の貸付（融資）」と「ファクタリング（売上債権買取）」を行っています。ファイナンス事業の「金銭の貸付（融資）」も賃貸・割賦事業の「リース」も金利手数料等が当社の利益となりますが、売上高の計上方法は異なります。ファイナンス

事業は金利手数料のみが売上高に計上されますが、賃貸・割賦事業では、リース物件代金に金利手数料等を加えた「リース料」が売上高に計上されます。このため、ファイナンス事業と賃貸・割賦事業では売上総利益が同額であっても売上高には大きな差が発生します。

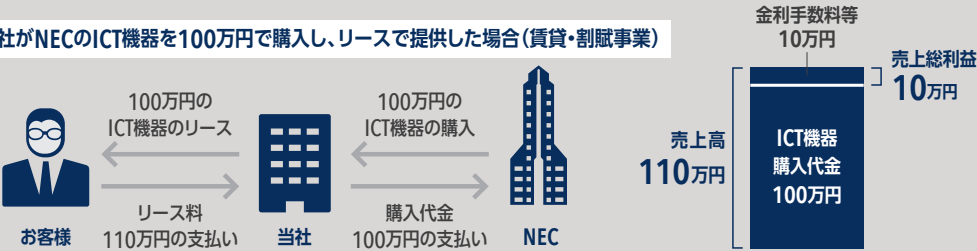
（例）当社から「金銭の貸付（融資）」と「リース」を行った場合

※ 簡便に貸付金の金利手数料とリースの金利手数料等を10万円とし、その他に経費はかからないものとする。

当社から100万円の事業資金の貸付を行った場合（ファイナンス事業）



当社がNECのICT機器を100万円で購入し、リースで提供した場合（賃貸・割賦事業）





NECの先端技術を活用したがん治療薬開発を投資を通じてサポートする。

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経営”の実践例を紹介しています。

今回は、当社がCSVの視点で進めるベンチャー投資事業についてご報告します。

これまでの経験を活かして取り組むサイトリミック株式会社（以下「サイトリミック」）への投資事例を、当社ベンチャーファンド部長の國枝とサイトリミックの土肥社長からご紹介します。

｜当社ならではのベンチャーファンド事業

國枝 当社は、「社会価値を生み出すことができる企業にこそ、大きな成長が見込める」という考えのもと、2012年4月にベンチャーファンド事業を立ち上げ、これまで40社ほどのテクノロジー系ベンチャー企業へ投資・支援をしてきました。投資対象を見極める際には、

その企業が取り組んでいる事業の意義や、社会課題の解決を狙う経営者の熱意を重要視しています。ただ資金を提供するだけでなく、その企業が持つテクノロジーの将来性や技術力を、「NEC出身のエンジニアが目利き」し、評価している点が当社ならではの特徴と言えます。

NECの技術が生み出した創業ベンチャーにも投資。世界のがん治療に貢献します。

土肥社長 NECはかねてより、「イノベーションが社会価値を提供し続けるための鍵になる」と考え、NECが有するコア技術を応用する研究と、パートナーとの連携によるオープンイノベーション活動を積極的に進めてきました。免疫治療薬の創業ベンチャー「サイトリミック」は、NECのオープンイノベーション活動から生まれた企業のひとつです。もともと人間の体内にある、がん細胞を攻撃するキラーリンパ球を活性化させるペプチドを数千億種類のペプチド候補の中から見つける^{*}という試行錯誤のプロセスを、NECのAI（人工知能）技術活用によって大幅に短縮することに世界で最初に成功し、2016年1月からペプチドワクチンの実用化に向けた臨床研究を開始しています。

^{*} キラーリンパ球を活性化させる、9個程度のアミノ酸からなるペプチドの組合せは5,000億通りにもなる。

國枝 NECから誕生した新事業に当社が資本参加し、事業化が加速すれば、日本の産業力向上にも貢献できるだけでなく、世界のがん患者に治療の選択肢を与えられる、社会的意義の高い投資だと考えています。

｜AI技術の活用で、創業事業は新たなステージに

土肥社長 がんは、先進国の主要な死因であるため、これまで多くの治療法が研究されてきました。現在は、従来行われてきた外科手術や放射線、抗がん剤治療に加えて、免疫治療等の新しい治療法の開発が急がれ、その効果に期待が高まっています。

昨年ノーベル賞を受賞した本庶佑先生のチェックポイント阻害剤やサイトリミックが取り組むペプチドワクチン等の免疫治療は、

人が本来持っているがん細胞を殺傷するキラーリンパ球を正しく働かせることでがんを根本的に治療する新しい治療方法です。専門家の間では「10年後には、免疫治療ががん治療の中核となり、今とはまるで違う状況になっているだろう」と言われています。

NECのAI技術が、がん細胞を攻撃するキラーリンパ球を活性化する最適なペプチドの選択を可能とし、新たな免疫治療法の実現の可能性を広げたという意味で、AIががん治療薬の開発を新たなステージに持ち上げたと言ってもいいでしょう。

｜がんを克服する社会を実現し、社会価値を提供する投資事業へ

國枝 サイトリミックが取り組んでいるのは、がん治療に役立つ社会的価値の高い事業です。このペプチドワクチンが承認されれば、多くのがん患者の方の治療に活かされることになると考えています。

しかし、創業事業は一朝一夕では成り立たず、多額の費用を必要とする事業です。当社はサイトリミックに創業時から投資し、治験のために追加投資も行なっています。これはNECグループの事業だからではなく、これまで培った投資ノウハウで将来の企業価値を評価したうえで、投資家視点で進めています。

現在、ペプチドワクチンは第1相試験（フェーズ1）入りし、治療法のない進行がんの患者さんに投与して、その安全性と免疫学的有効性を確認する治験を行っているところです。この後、第2相試験（フェーズ2）で既存の薬剤との併用等により臨床的有効性を確認する予定です。この段階までくれば、世界の大手製薬会社から注目されることになるでしょう。

サイトリミックが社会課題を解決することを金融面から支援し、投資事業の成功につなげるからこそがCSV経営を目指す当社の投資事業です。

“ 築き上げた信頼とチーム力で、 社会に貢献できる仕事をしていきます！ ”

当社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9回目は、官公社会システム営業本部本社営業部に所属する入社3年目の中瀬遥です。官公庁・自治体向けに、リースを核として様々なシステムやサービスをご提案しています。同時に新人指導も行い、後進の育成も担うエース候補です。お客様やNECグループをはじめとした販売会社様からも信頼される、当社の未来の担い手を紹介します。

官公社会システム営業本部
本社営業部

中瀬 遥

価格だけではなく、 製品とサービスを総合的に評価される仕事です。

官公社会システム営業本部は、官公庁や自治体のお客様が抱えている様々な課題を解決するための製品やサービスを、主に賃貸借契約で提供し、業務効率化や公共サービスの向上を支援しています。

私は、入社以来、官公庁への営業を担当してきました。官公庁向けの営業は「入札」で決まることが大半です。入札というと、

「一番低い金額を提示した企業が落札できる」と思われがちですが、サポート体制やセキュリティ、契約満了後の情報漏洩を防止する作業等、市民生活や情報を守るための仕組みも重要視され、それらの提案内容を含めて落札者が決定される総合評価方式が主体となります。そのため、NECやNECグループ各社を中心とした販売会社様との協業が欠かせません。販売会社様と密に情報交換しながら、新しい製品やサービス・技術等の知識も習得し、言葉に現れないお客様の立場やニーズを理解した適切な提案ができるように努めています。

お客様、販売会社様と信頼関係を築きながら、 一步一步成長していきます。

営業するうえで、「NEC」という看板があるのはとても心強いことです。しかし、それに頼り、また甘えることなく、お客様、販売会社様との信頼を積み重ねて、より良い関係を築いていくことが大切だと思っています。

お客様、販売会社様の双方に信頼されるためには、お問い合わせいただいたことに素早く正確にお応えすることや、顕在化していないリスクを回避する提案をしたり、お困りのことや求められていることを的確にくみ取ったりする等、小さな信頼を積み重ねていくしかありません。その積み重ねが、いつしか大きな信頼になるのだと、ある先輩が教えてくれました。

「尊敬する先輩のように、お客様、販売会社様の懐に入っている営業パーソンになりたい。」これは、入社以来の目標です。日々難しいと思うことばかりですが、最近少しずつ、お客様から新しい案件のお声がけをいただいたり、販売会社様から新しいお客様を紹介していただくことも増え、自信につながっています。

今年は初めて新入社員の教育も担当し、意識の高い後輩からたくさんの刺激を受けるとともに、自身の仕事を見直す良い機会となっています。いつか私も後輩に憧れられる先輩になればとても嬉しいです。

人のつながりを大切にする、チーム力が魅力の会社です。

当社は、「社員の顔と名前が一致する規模」の会社です。面接の時に職場の雰囲気や体験できる機会があり、アットホームな社風に触れて安心して入社しました。その印象は、今も変わりません。

社内には、野球やテニス・サッカー・バスケットボール等の同好会があり、大事な試合があれば、休日でも部署の枠を超えて応援に行きます。また、14名いる同期とは休憩時間を一緒に過ごしたり、旅行したりする良き仲間であり、お互いの存在が支えになっています。このような社風や仲間があるから、お客様、販売会社様からのお問い合わせやご要望に、部門をまたいで迅速に対応できるのだと思います。

業務を通して社会貢献をしています！

官公庁や自治体をお客様とする私たち営業は、お客様の使命である人々の暮らしに役立つものを提案しなければいけないと考えています。常に、ビジネスの先にいらっしゃる方々の存在を意識し、仕事を通じて、社会に山積している課題を少しでも解決できるよう、尽力していきたいと思っています。



入社1～6年目の社員で行った旅行の様子

株主優待制度のご案内（インターネットを活用したオンラインカタログギフト）

当社では毎年3月末時点の株主様に株主優待品(カタログギフト)を6月下旬に発送しております。今年のご注文がお済でない方はギフトチケットをご確認の上、お申込みください。申込期限は2019年12月27日です。

オンラインでのお申込みに際し、アンケートをご用意しています。ご協力いただいた方の中から抽選で200名様にお礼の品を進呈いたします。なお、当選は発送をもって発表とさせていただきます。発送は2020年1月頃の予定です。

保有株式数と保有期間に応じたカタログギフトの内容				
保有株式数 (3月末時点)	1単元(100株)以上保有の株主様		5単元(500株)以上保有の株主様	
保有期間	1年未満保有の株主様	1年以上継続保有の株主様	1年未満保有の株主様	1年以上継続保有の株主様
金額	2,000円相当	3,000円相当	10,000円相当	15,000円相当
2019年 人気ランキング (2019年9月末時点)	① こだわリソースの 煮込みハンバーグ	① こだわリソースの 煮込みハンバーグ	① 鳥取県 新甘泉 5キロ	① うなぎ蒲焼詰合せ
	② 国産とろける 牛すじカレー	② 上州牛 ミニステーキ用	② 山梨・長野県産 シャインマスカット	② 北海道産赤肉メロン と山梨・長野県産 シャインマスカット
	③ スウィートタイム 焼菓子セット	③ 和歌山・紀州高田 果園 紀州南高梅 うす塩味しそ漬梅干	③ 鹿児島県産鰻蒲焼 関西風焼	③ 〈京都・伊三郎〉 和歌山県産 あらかわの桃4キロ

1



2



3



株主優待制度の継続保有期間と500株以上保有の判定方法について（例：2019年3月期の場合）

期末基準日(2019年3月31日) の株主名簿に加え、中間期末(2018 年9月30日)と前期末(2018年3月 31日)の株主名簿に3回連続して 500株以上保有と記録されると 「1年以上500株以上保有」となり ます。	2018年3月末 株主名簿 基準日	2018年9月末 株主名簿 基準日	2019年3月末 株主名簿 基準日	株主名簿 連続記録回数	2019年6月下旬 カタログギフト発送
	100株 保有	500株 保有	500株 保有	2回	1年未満保有の 株主様として認定 10,000円相当の カタログギフトを送付
	500株 保有	500株 保有	500株 保有	3回	1年以上継続保有の 株主様として認定 15,000円相当の カタログギフトを送付

株主優待のお申込みに関するお問い合わせ先			
受付時間	紙カタログの請求、操作方法、ご注文確認について	商品内容、配送について	
10:00～17:00 (土日祝日除く)	システムお問い合わせセンター フリーダイヤル 0120-668-338 (2020年1月6日以降 0570-006-556)	商品お問い合わせセンター フリーダイヤル 0120-711-822	

前号の株主通信株主様向けアンケートへのご協力ありがとうございました。

当社は、株主の皆さまとの「対話」を推進するため、アンケートを実施しています。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、ご回答ください。

株主通信へのご意見



会社の財務情報の見方がわかりづらい。



CSV PROJECT FILEの様な、実際の事業の説明、
また会社の現状の立ち位置と将来像の説明は、
とても良いです。

今回は8ページに「事業解説」として、ファイナンス事業と賃貸・割賦事業の売上高認識の違いについての説明を掲載いたしました。今後も株主の皆さまからのご意見をもとに、継続的な改善に努めてまいります。

特集では、当社の事業の内容とその将来性をお伝えできるように心がけています。今後も株主の皆さまに役立つ情報を提供できるように努めてまいります。

統合レポート2019のご案内

当社Webサイトに掲載しております。
下記よりご覧ください。

<https://www.necap.co.jp/csv/report/>



株主様向け
アンケート

株主の皆さまの声を
お聞かせください。

当社では、株主の皆さまの声を聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

下記URLにアクセスいただき、
アクセスコード入力後に表示される
アンケートサイトにてご回答ください。
所要時間は5分程度です。



<https://www.e-kabunushi.com>
アクセスコード 8793



空メールによりURL自動返信

kabu@wjm.jpへ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入)
アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。



携帯電話からもアクセスできます。

QRコード読み取り機能のついた携帯電話をお使いの方は、右のQRコードからもアクセスできます。
QRコードは(株)デンソーウェーブの登録商標です。



ご回答いただいた方の中から抽選で薄謝(図書カード500円)を
進呈させていただきます。

アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヶ月間です。



※本アンケートは、株式会社 a2media(エー・ツー・メディア)の提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。
(株式会社 a2mediaについての詳細<https://www.a2media.co.jp>)
※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただき、事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

アンケートのお問い合わせ TEL:03-6779-9487(平日 10:00～17:30)
「e-株主リサーチ事務局」 MAIL:info@e-kabunushi.com