

2011年3月期 決算説明会

2011年4月28日

NECキャピタルソリューション株式会社

リースの、 そのつぎへ

目 次

1. 2011年3月期 実績報告

- 1) 事業環境
- 2) 業績概要
- 3) 事業別収益
- 4) 事業別契約実行高の状況
- 5) 賃貸事業の営業状況
- 6) 注力分野の営業状況
- 7) 資金調達の状況
- 8) 与信関係費用
- 9) 営業資産残高の状況
- 10) 貸借対照表の状況

2. 2012年3月期計画

- 1) 連結業績予想

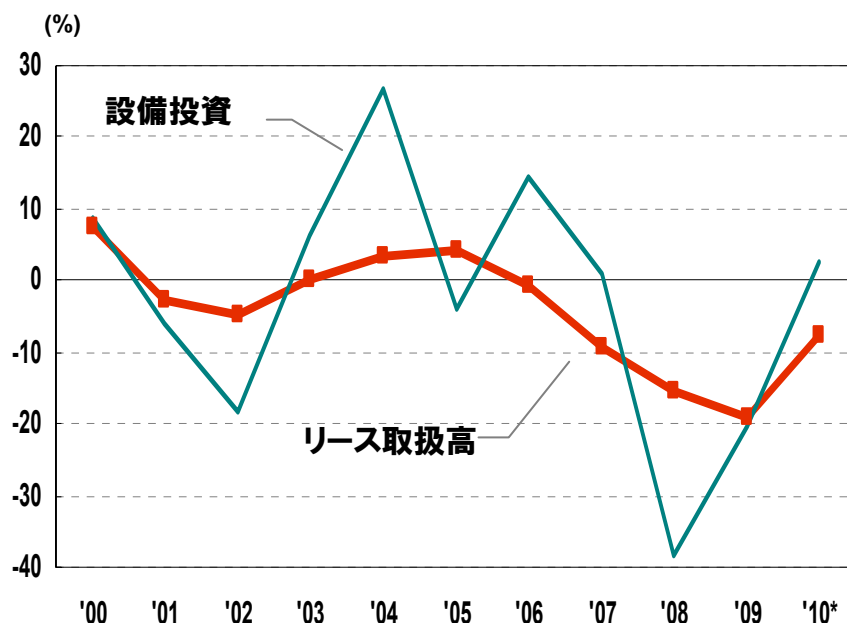
1. 2011年3月期 実績報告

1) 事業環境

環境は改善傾向、リース業界全体も下げ止まりの兆しか

- 設備投資 : 今年度上半期に前年プラスに転じ、回復傾向が鮮明に
- リース取扱高: 39ヶ月連続前年割れが続いたが、単月で前年プラスに転じた月も
- 倒産・調達 : 状況は鎮静化

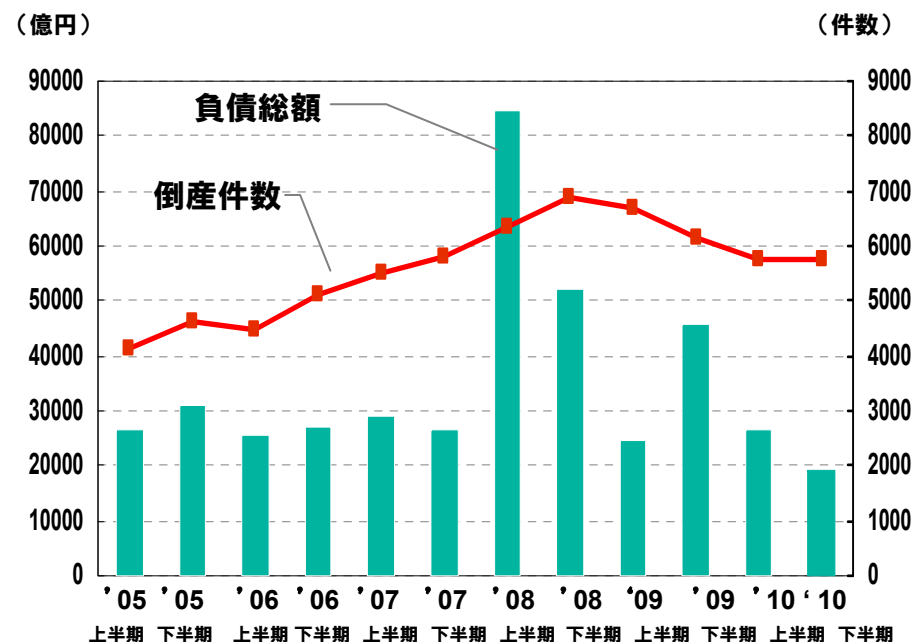
設備投資およびリース取扱高の動向(前年度比推移)



※2010年度の値は、リース取扱高は4～3月の累計、設備投資は4～12月累計を使用

(社団法人リース事業協会:リース統計および財務省:法人企業統計より)

倒産状況(負債総額/件数)



(帝国データバンクHP:倒産集計より)

1. 2011年3月期 実績報告

2) 業績概要(連結)

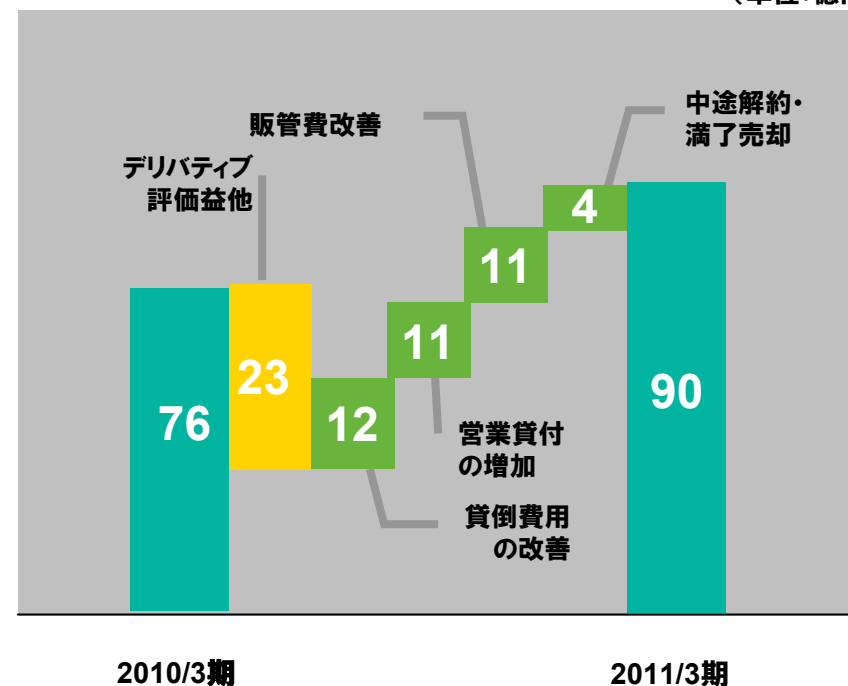
- 売上高 → 賃貸事業の取扱減少により前年比4.1%減
- 経常利益 → 営業貸付事業の伸長、貸倒費用等の販管費減少により前年比17.2%増
- 当期純利益 → 東日本大震災関連で特損を約17億円計上するも、前年差では特損＋4億円。前年比19.1%増に

(単位:億円)

	2010/3期 年間	2011/3期 年間	前年増減
売上高	2,374	2,276	▲4.1%
営業利益	77	91	18.9%
経常利益	76	90	17.2%
特別損失	23	19	▲18.2%
当期純利益	31	37	19.1%
1株当たり当期純利益	145円01銭	172円78銭	—
営業資産残高	6,700	7,258	8.3%
純資産	600	732	21.9%
自己資本比率(%)	8.1	7.5	—

経常利益前年比主要増減要因

(単位:億円)



1. 2011年3月期 実績報告

3) 事業別収益(連結)

事業別収益(従来)

(単位:億円)

		2010/3期 年間	2011/3期 年間	前年増減
賃貸事業	売上高	2,174	2,041	▲6.1%
	売上原価	1,935	1,803	▲6.8%
	資金原価	52	52	0.3%
	売上総利益	187	186	▲0.4%
営業貸付 事業 (割賦含む)	売上高	38	49	26.5%
	売上原価	0	0	▲11.0%
	資金原価	6	5	▲17.9%
	売上総利益	32	44	34.8%
その他の 事業	売上高	161	186	15.4%
	売上原価	107	158	47.7%
	資金原価	1	3	241.2%
	売上総利益	53	25	▲53.7%
計	売上高	2,374	2,276	▲4.1%
	売上原価	2,042	1,961	▲4.0%
	資金原価	59	61	2.6%
	売上総利益	273	255	▲6.6%

事業別収益(割賦組み換え)

(単位:億円)

		2010/3期 年間	2011/3期 年間	前年増減
賃貸事業・ 割賦	売上高	2,184	2,050	▲6.1%
	売上原価	1,935	1,803	▲6.8%
	資金原価	55	55	▲0.5%
	売上総利益	193	192	▲0.8%
営業貸付	売上高	29	40	39.8%
	売上原価	—	—	—
	資金原価	3	2	▲22.9%
	売上総利益	26	38	46.3%

割賦組替

※短信セグメント情報のうち、「消去又は全社」を除いたベース

<<賃貸事業、割賦>>

・賃貸・割賦収入の落ち込み等による減収を再リースやレンタルの増加でカバーし、総利益ベースではほぼ前年並み

<<営業貸付>>

・ファイナンス事業注力の取り組みが奏功、資産残高の積上げにより、売上高、売上総利益共に大きく増加

<<その他の事業>>

・デリバティブ評価損益前年比20億の悪化で減益

1. 2011年3月期 実績報告

4) 事業別契約実行高の状況(連結)

事業別契約実行高

(単位:億円)

	2010/3期 年間	2011/3期 年間	前年増減
賃貸事業	1,799	1,471	▲18.2%
営業貸付事業	2,538	2,821	11.1%
割賦販売	60	41	▲31.4%
営業貸付金	1,207	1,458	20.8%
一括ファクタリング	1,271	1,322	4.0%
その他の事業	39	24	▲37.1%
計	4,375	4,316	▲1.3%

【参考】事業別成約高

(単位:億円)

	2010/3期 年間	2011/3期 年間	前年増減
賃貸事業	1,639	1,404	▲14.3%
営業貸付事業	2,439	2,811	15.2%
割賦販売	61	36	▲41.5%
営業貸付金	1,107	1,453	31.3%
一括ファクタリング	1,271	1,322	4.0%
その他の事業	37	28	▲24.8%
計	4,116	4,243	3.1%

《賃貸事業》

- ・2011年3月期のリース月次統計・取扱高累計は、前年比▲7.5%(リース事業協会)と減少が続いている
- ・契約実行高は前年比▲18.2%と減少(小口の減少を除くと▲10.8%)

《営業貸付事業》

- ・企業融資やファクタリングスキームが取扱を伸ばし、契約実行高・成約高ともに前年比増

1. 2011年3月期 実績報告

5) 賃貸事業の営業状況(連結)

業種別契約実行高

(単位:億円)

	2010/3期 年間	2011/3期 年間	構成比
官公庁	866	785	53.3%
民需	932	687	46.7%
サービス業	311	201	13.6%
流通業	267	242	16.5%
製造業	213	105	7.1%
その他	141	139	9.4%
計	1,799	1,471	100.0%

【参考】業種別成約高

(単位:億円)

	2010/3期 年間	2011/3期 年間	構成比
官公庁	774	732	52.2%
民需	865	672	47.8%
サービス業	263	212	15.1%
流通業	251	227	16.1%
製造業	207	107	7.6%
その他	144	126	9.0%
計	1,639	1,404	100.0%

機種別賃貸事業契約実行高

(単位:億円)

	2010/3期 年間	2011/3期 年間	構成比
情報通信機器	1,426	1,160	78.9%
電子計算機及び関連装置	557	512	34.8%
ソフトウェア	754	544	36.9%
通信機器及び関連装置	115	105	7.1%
事務用機器	173	117	8.0%
その他機器	200	194	13.2%
計	1,799	1,471	100.0%

<<業種別>>

- ・契約実行高の減少▲327億のうち、小口リースは▲177億(主に民需)
- ・3Qまで成約高が堅調だった官公庁も、4Qに入り減速
- ・民需の減少幅が大きかったため、官公庁比率が増加(契約実行高で前年48%→本年53%)

<<機種別>>

- ・小口リースでの取扱の多い事務用機器等が減少

1. 2011年3月期 実績報告

6) 注力分野の営業状況(割賦、一括ファクタリングを除く営業貸付事業の状況)

契約形態別契約実行高(連結)

(単位:億円)

	2010/3期 年間	2011/3期 年間	構成比
立替・APF・割賦バック	160	37	2.5%
個別ファクタリング	180	364	25.0%
診療報酬債権流動化	272	270	18.5%
企業融資	411	627	43.0%
その他	184	160	11.0%
営業貸付事業 計	1,207	1,458	100.0%

業種別契約実行高(連結)

(単位:億円)

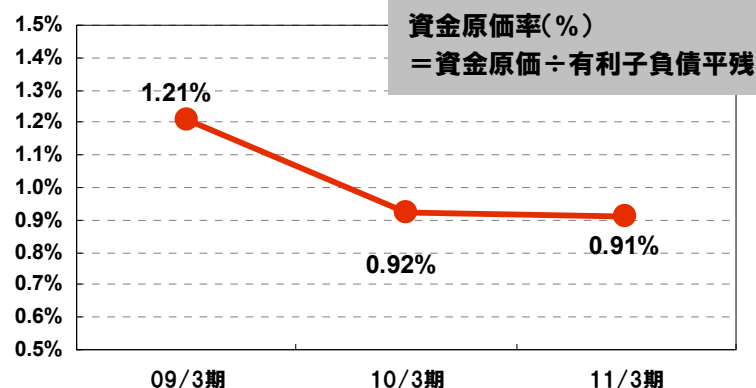
	2010/3期 年間	2011/3期 年間	構成比
官公庁	13	21	1.4%
民需	1,194	1,437	98.6%
サービス業	432	343	23.5%
流通業	120	73	5.0%
製造業	198	450	30.8%
その他	444	571	39.2%
計	1,207	1,458	100.0%

- ・流動化の新スキーム案件で製造業および個別ファクタリングの取扱が伸長
- ・企業融資も取り組み強化により伸長

1. 2011年3月期 実績報告

7) 資金調達の状況(連結)

資金原価率

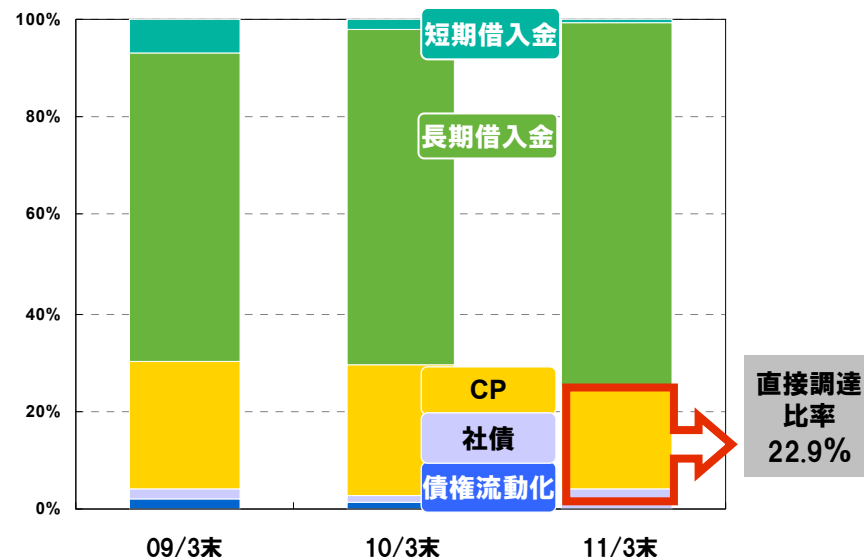


有利子負債残高

(単位:億円)

	2010/3期末		2011/3期末		増減
		構成比		構成比	
短期借入金	116	1.8%	250	3.6%	115.2%
長期借入金	4,425	69.0%	5,104	73.5%	15.3%
CP	1,700	26.5%	1,330	19.1%	▲21.8%
社債	100	1.6%	250	3.6%	150.0%
債権流動化	68	1.1%	15	0.2%	▲78.5%
計	6,409	100.0%	6,949	100.0%	8.4%

有利子負債構成比

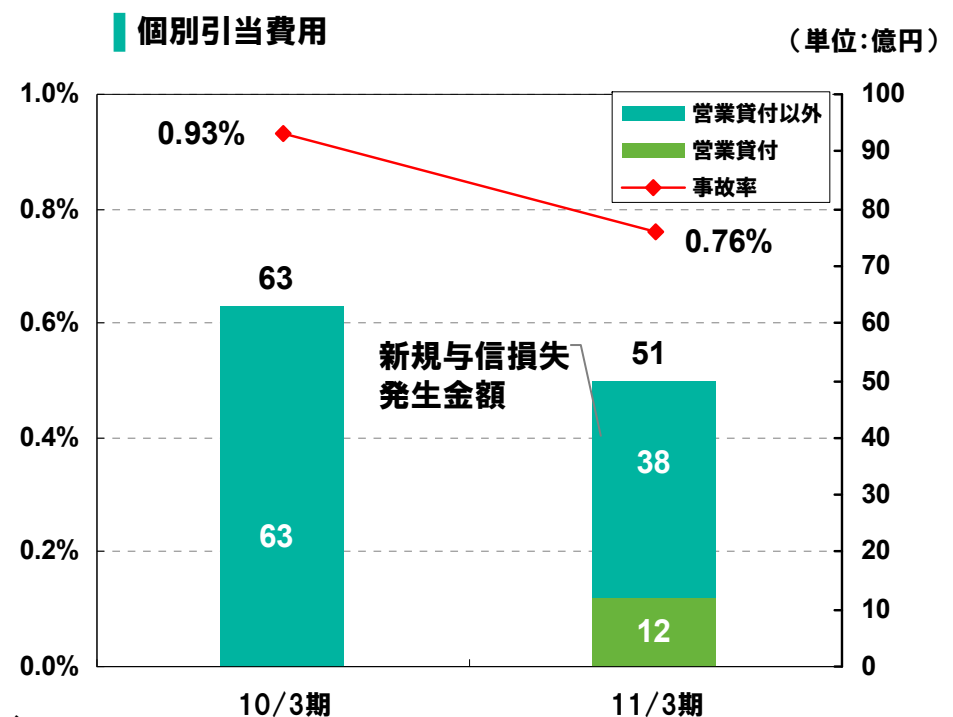
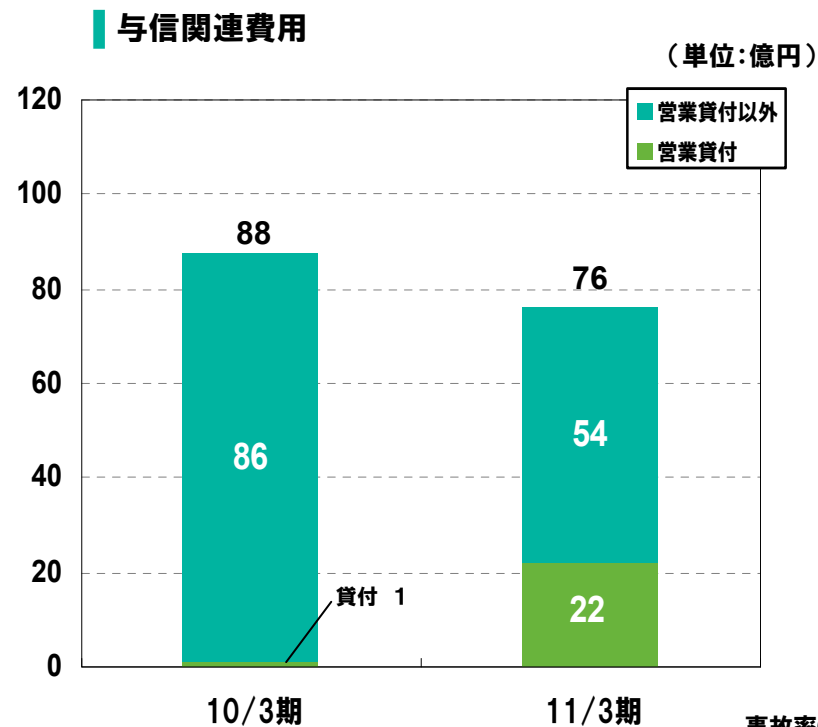


- 影響の大きかったリサの一部取引の金融費用を計上。資金原価率は0.91%。
- 当社単独ベースでは、社債発行費用等があったものの、CPレートおよびマーケットレートの低下、有利子負債平残の減少等から資金原価率は前年比若干の改善
- 主にCP残高の減少により、直接調達比率は低下傾向にある
(2010/3末 29.1%→2011/3末 22.9%)

1. 2011年3月期 実績報告

8) 与信関連費用(連結)

- 早期倒産の減少、環境の好転により与信関連費用の総額は12億円減少
- 一部大口の引当があったものの、個別引当費用、事故率とも減少



事故率(%)

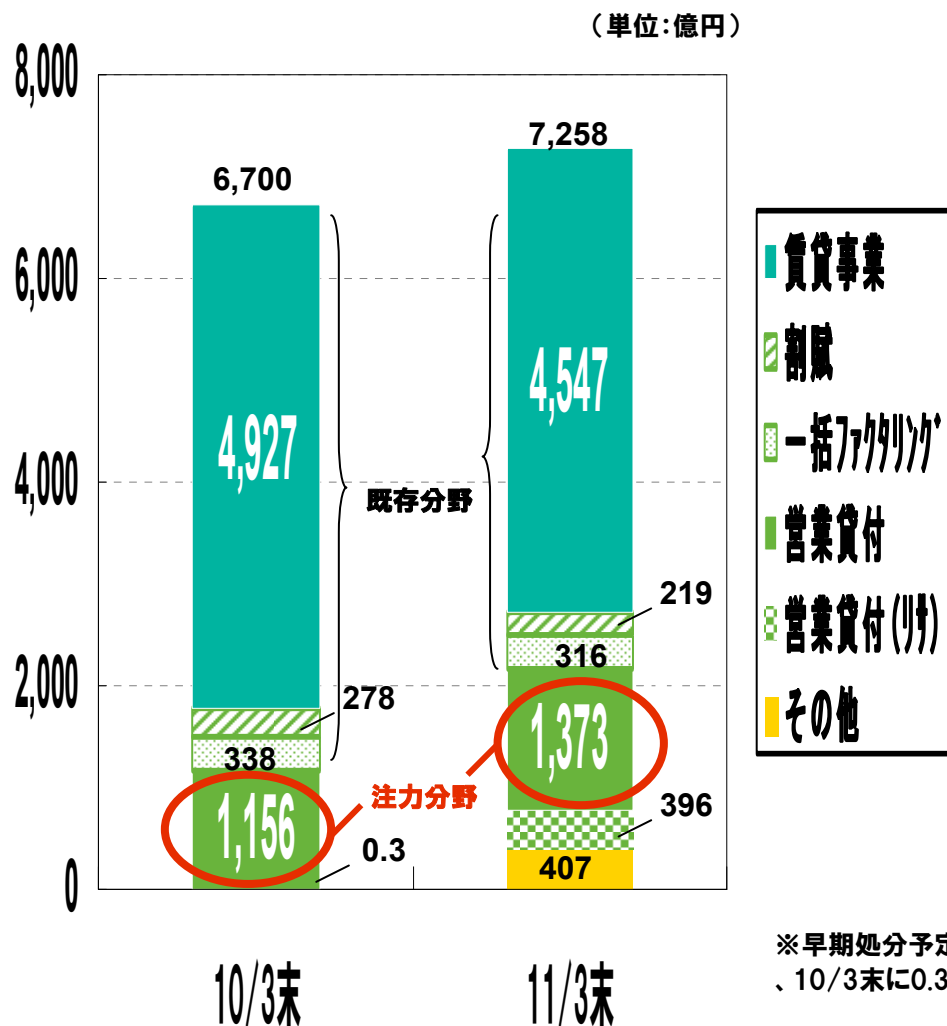
= 新規倒産損失発生金額 ÷ (営業資産平残 + 破産更生債権平残)

※ 新規倒産損失発生金額 = 破産更生債権 + 懸念債権

なお、リサ・パートナーズの損益が未連結のため、上記にはリサ・パートナーズの資産を含めておりません。

1. 2011年3月期 実績報告

9) 営業資産残高の状況(連結)



<<営業資産残高>>

・【既存事業】貸貸事業(リース)や割賦事業は契約実行高の減少の影響から、低調に推移した

・【注力分野】営業貸付は、企業融資の伸長やリサ連結により、資産残高を大きく伸ばした

・連結範囲の変更に伴い、営業貸付とその他が増加した

※早期処分予定の販売用不動産については金額的重要性が増したため「その他」に表示。なお、10/3末に0.3億円が遡及して追加されている。10/3末合計は、前回発表6,700億円と同様。

1. 2011年3月期 実績報告

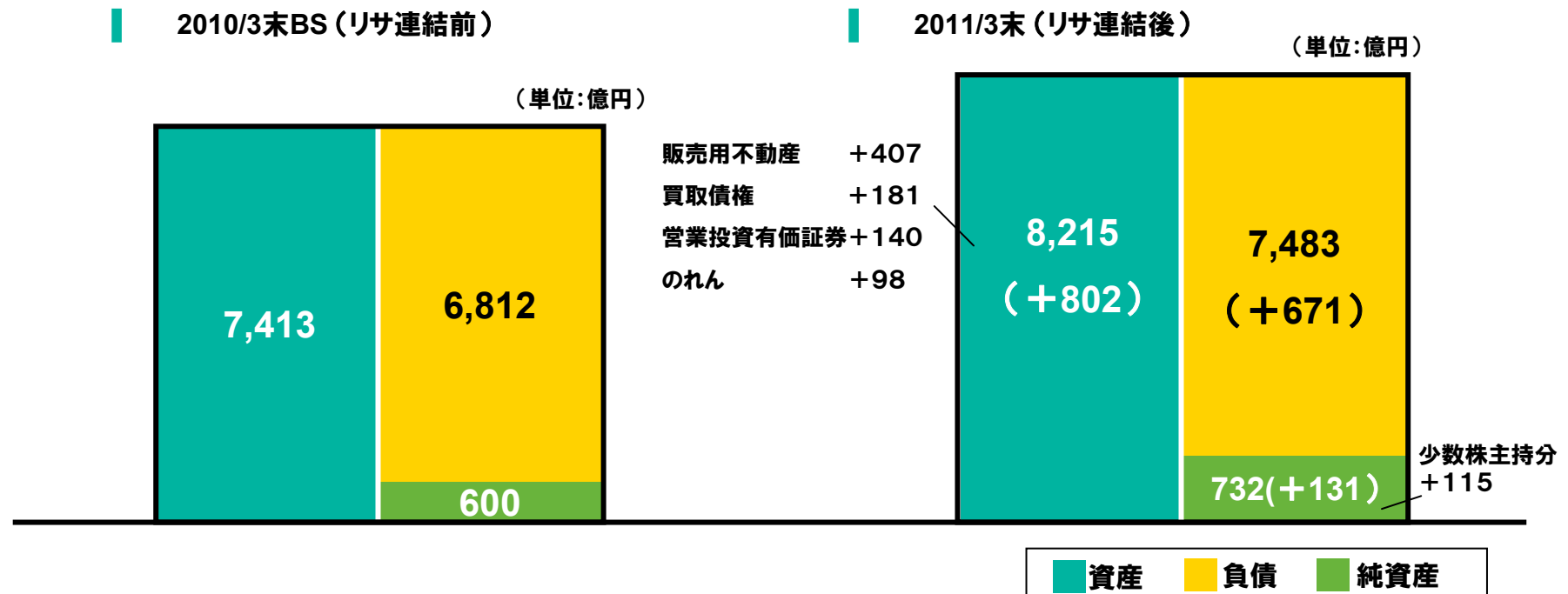
10) 貸借対照表の状況(連結)

-第3四半期(昨年12月)よりリサのBSを連結(PLは2012年3月期第1四半期より)

総資産は前年比802億増加。販売用不動産407億、少数株主持分115億等、リサの勘定科目が新規に追加

-のれん98億は、リサ株式88%(昨年12月時点)取得に対する暫定的な値

-連結ベースでの総資産が増加したため、自己資本比率は7.5%に低下



2. 2012年3月期計画

1) 連結業績予想

連結業績予想

(単位:億円)

	実績		予想	
	2011/3期 通期		2012/3期 通期	
			前年増減	
売上高	2,276		2,400	5.4%
営業利益	91		70	▲23.3%
経常利益	90		70	▲21.9%
純利益	37		30	▲19.4%
1株当たり純利益(円)	172円78銭		139円32銭	—

1株当たり配当金

	中間期	期末	年間
2012/3期予想	22円00銭	22円00銭	44円00銭
2011/3期実績	22円00銭	※ 22円00銭	44円00銭

※2011/3期の期末配当は、5月の取締役会にて決議予定

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。

Empowered by Innovation

NEC

中期計画 2011

2011年4月28日
NECキャピタルソリューション株式会社

リースの、**そのつぎへ**

中期的に目指す姿

情報・通信技術が拓く新しい社会資本インフラの実現を先導していく企業を目指す。

- ✓ 上記の旗を実現していく原動力が「キャピタルソリューション」であり、会社としてはキャピタルソリューションの拡充、従業員の知恵やスキルへの体化に、一層注力していく。

() キャピタルソリューションは、従来は「経営資源に対するソリューション」という考え方をとっていたが、新たに「企業・社会・国家が活動していく上で必要な資本・資源に対するソリューション」と、そのスコープを拡張していく。

NECグループとの関係を再強化するために、新たに当社が果たせる役割を認識し、実践していく。

キャピタルソリューションの拡充、実践

- 「キャピタルソリューション」の拡充に一層注力していく
顧客のマネジメント、経営部門、経理財務部門との連携を密にし、資本・資源に関わる課題に対応する「相談型営業スタイル」の定着

NECグループとの関係の更なる強化

- 「NEC」ブランドを冠する企業としての役割を再認し、NECグループの商流開拓、販売支援、市場機会の創出に務める
- NECグループの戦略の方向性(クラウド関連事業の拡大、新規事業の拡大、グローバル事業の拡大)に応じた戦略を策定する

新たな事業の創出

- ソリューションの幅拡大と安定したフロー収益確保を目的として、従来のスキルをベースに、アウトソーシング(BPO)を事業化する
- 当社の強固な顧客基盤である官公庁自治体が今後は民力を必要とする見通しに立ち、PFI、PPPの事業化に取り組む

中期的に目指す姿を実現していくための施策

フロント・ミドル体制の強化による顧客基盤開拓力の向上

- リース・ファイナンスの垣根を外し、一枚岩のフロント営業体制の構築
- フロント営業に対する統合的なサポートを行うミドル部隊の強化

新しい事業構造への移行

- ICTや新しい社会インフラなどに関わるアセットビジネスへの取り組み
- アセット周辺の新たなサービス機会創出と収益事業化（B / Sを使わないビジネス）の獲得

リサ・パートナーズ(以下RISA)との協業戦略の加速

- 注力する新規分野を定め、協業プロジェクトを推進
- RISA、NECAP間の組織連携強化

中期的に目指す姿を実現していくための施策

事業の選択と集中

- RISA不動産投資事業からの撤退
- 小口リース事業の新規取り組み停止

RISAを含めた連結ポートフォリオ管理、リスク管理の強化

- ファイナンスアセットの増加・多様化に対応したリスクマネジメント強化
- 目指すべき事業ポートフォリオと財務戦略の同期

新しい事業を構築・推進していくための経営インフラの整備

- ローコストオペレーションの実現
- グループ内で重複するスタッフ機能のシンプル化

事業共創のパートナーであるNECグループ

- NECがスペシャリティを有する分野(通信・中央官庁・インフラ)に当社の金融・資産ソリューション力を融合し事業を協創

NECベンダー商流上にある官公庁・事業法人

事業法人(NEC潜在顧客となる大企業・地方有力企業)

- 重要顧客と位置づける事業法人に対して、相談型の顧客リレーションと多様なソリューションを継続的に提供

事業法人営業において協業する全国の金融機関

- 金融機関の重要取引先あるいは各種プロジェクトに対して当社グループの金融ソリューションを提供

新たに注力する事業機会

社会インフラへの投融資・プロジェクトファイナンスの強化

- 資産金融領域の新たな成長戦略として、NECグループが得意とする社会インフラ通信設備、空港等の公共施設、新エネルギー・環境インフラなどの投融資～アセットマネージメントを中心とする収益モデルの構築を加速。
- プロジェクトファイナンス領域の強化やRISAとのインフラファンドの設立に取り組む。
- PFI・PPPが本格的に立ち上がることを想定した事業展開を加速。

海外プロジェクト案件の組成

- 海外の金融に関わる法務・税務のナレッジを蓄積して、NECの通信・ネットワーク系を中心に海外プロジェクトを積極支援。

ICTアセットに関わるビジネス強化

- 本格的なオペリース取組を通じてICT資産を拡大し、大口顧客層が望む新たなサービスビジネスのモデル構築を急ぐ。

コーポレートアドバイザリー機能の強化

- 当社顧客の深耕策として事業法人向けのアドバイザリー業務(コーポレートアドバイザリーやFAS業務)の強化に取り組む。

BPO事業への取り組み

- 請求代行等、当社の既存事務サービス機能をベースとして、NECグループの提供するICTサービス周辺にあるBPO受託事業に着手。
- 具体的NEC連携の第一弾として、購買代行BPO構築に着手、早期サービスインを目指す。

注力分野の整理

- ソリューションファンド事業 :
NECグループとの共創等を見据え新たなファンドの組成や企業投資に加え、インフラ投資について検討。
- 債権投資・回収事業 :
プリンシパル投資から、ファンド化、受託型のノンアセットビジネスへとビジネスモデルの転換を図る。
- IB事業 :
CRE、アセットマネジメント(AM)、コーポレートアドバイザー等のアドバイザリー業務の強化。NECAPのファイナンス機能と融合することにより、顧客ニーズの深耕と商流の拡大。
- 不動産投資事業 :
不動産投資事業からは撤退、現在抱える営業資産については市場環境を見据えながら順次売却する。

RISAと当社との組織連携強化

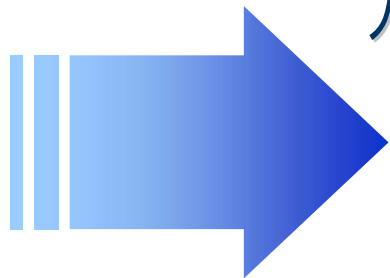
- RISA営業部門と当社グループ営業部門の統合・再編
- スタッフ機能の融合

事業の選択と集中

コア事業への集中

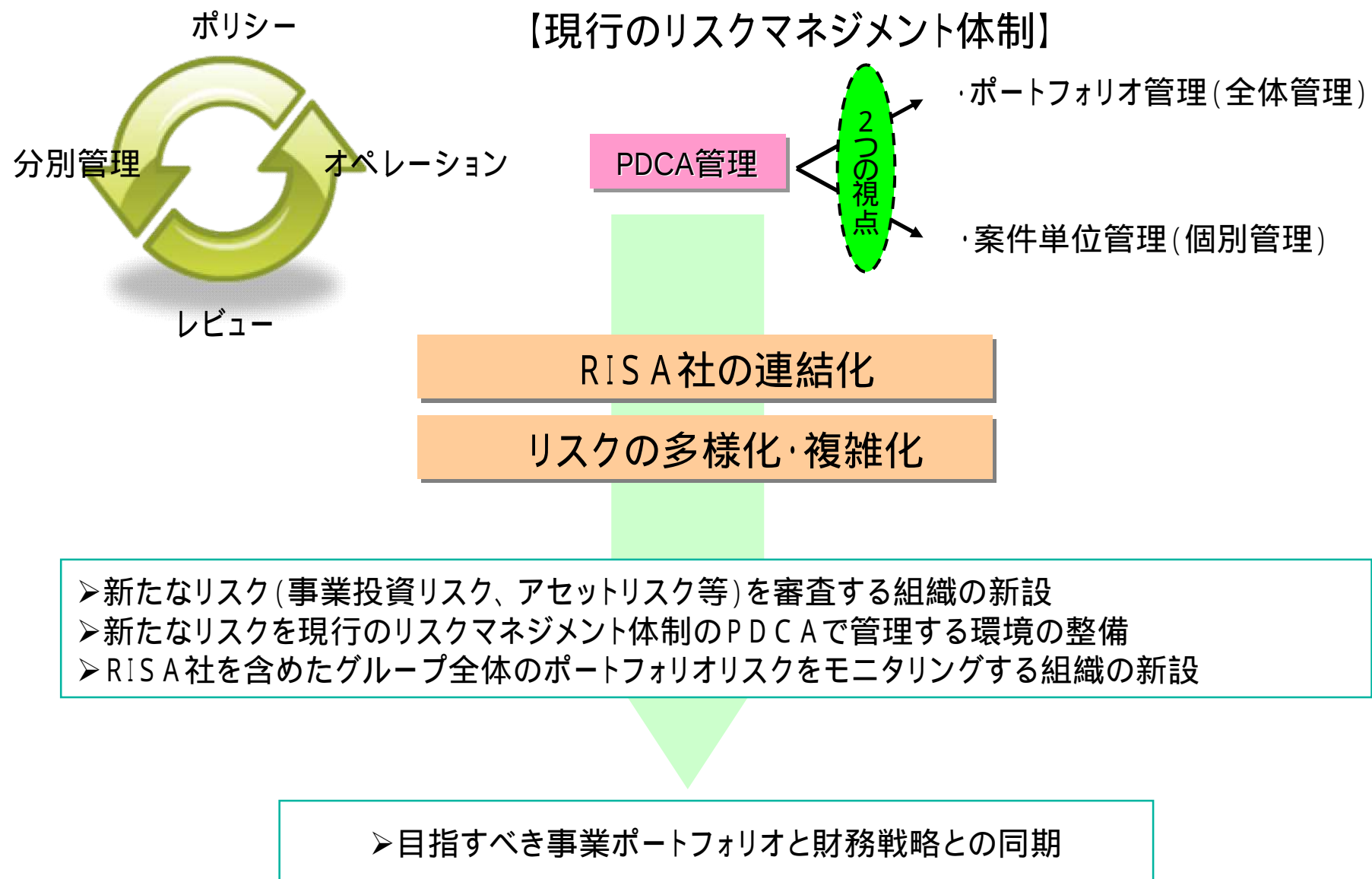
- これまで当社が販売金融で培ってきた事業の延長上に見えるビジネス領域を事業セグメントとして事業プラットフォームを構築し、その方針に沿って事業の選択と集中を実行する
- 当社のコアビジネスは、リース、ストラクチャードファイナンス等のファイナンス事業、リブートテクノロジーサービスを含めたアセットサービス事業、NECグループとも連携して創出するBPO事業、RISAをプラットフォームとする債権投資・ファンド・IB事業

ノンコアビジネスへの対応



- ・ RISAの不動産投資事業からの撤退
- ・ 小口リース事業の新規取組み停止

RISAを含めた連結ポートフォリオ管理、リスク管理の強化



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いたします。

Empowered by Innovation

NEC