

会社概要 (2021年3月31日現在)

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	632名(連結811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		
主要株主	日本電気株式会社 37.66% 三井住友ファイナンス&リース株式会社 24.98%		

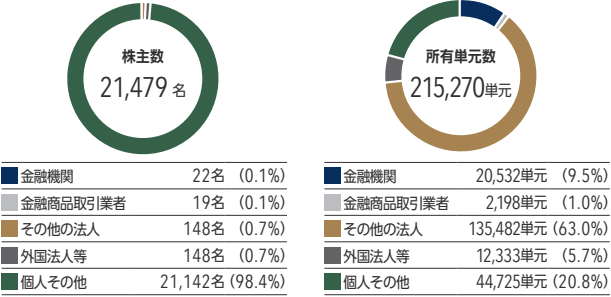
役員一覧

代表取締役社長	今関 智雄	監査役(常勤)	音田 亘
代表取締役	永井 克紀		村井 克行
取締役	手塚 修一 夏日 範夫	監査役	二瓶 俊哉 南治 孝司
取締役(非常勤)			
名和 高司	板谷 正徳		
大久保 智史	永井 孝典		

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	22,925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、口座のある証券会社宛にご連絡をお願いします。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をお願いします。

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します。 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。

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 | 2021年3月期
2020年4月1日▶2021年3月31日

トピックス

- 03 トップメッセージ
- 07 業績ハイライト
- 09 社員インタビュー ビジネスサポート部
- 11 株主優待制度のご案内

アンケート
ご協力をお願い
P14

企業理念

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、当社独自の表現です。

グループビジョン

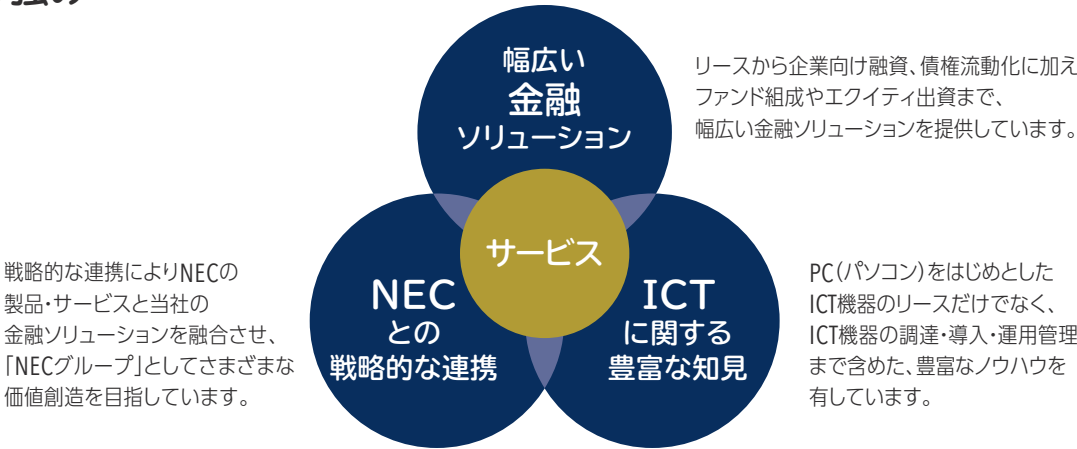
お客様と共に、社会価値向上を目指して、
グローバルに挑戦するサービス・カンパニー

中期計画2020
目指す姿

withコロナ & afterコロナにおいて、
新たなニーズを捉え“金融とICT[※]”で社会の変革を先導していく

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

3つの強み





グループビジョン 達成に向け 着実に歩みを進めます

代表取締役社長 **今関 智雄**

新型コロナウイルス感染拡大により 不透明な状況が継続

2021年3月期の国内経済は、2020年5月の緊急事態宣言解除以降、年末にかけて政府による各種新型コロナウイルス感染症対策により持ち直しの動きが見えはじめていました。しかしながら、第三波となる新型コロナウイルス感染症の再拡大に伴い2021年1月に再度緊急事態宣言が発出されると、急激に先行きの不透明感が増す状況となりました。4月に入り、高齢者へのワクチン接種が開始されたものの、3回目の緊急事態宣言が発出される等、変異株による感染再拡大を抑制するには至らず、今後の見通しについては引き続き注視が必要であると考えております。

国内のリース市場はマイナス成長

日本のリース業界全体における2021年3月期のリース取扱高は、前期比14.1%減少となりました。前期に情報通

信機器におけるWindows10への更新特需があったことに加え、コロナ禍において企業が設備投資を控える傾向があったことにより、前期に比べ大きく減少しました。

前期に大型案件の計上を行ったことから減益

このような事業環境のもと、当社グループの2021年3月期の売上高は、リサ事業で前期比減少となるものの賃貸・割賦事業が伸長したことから前期並みを確保しました。営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益については、前期に計上したリサ事業の複数大型案件の影響が大きく、各利益項目において前期比減少となりました。事業セグメント別には主力の賃貸・割賦事業において、着実に営業資産残高を積み上げてきた結果、売上・利益共に伸長しました。その他の事業においても、収益物件の売却や新事業領域の収益貢献により黒字化する等、長年の取り組みが成果として現れました。

グループビジョン実現に向けた最終段階始動

当社はグループビジョン「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」を定め、中期計画を3回積み重ねることでCSV経営(Creating Shared Value=共通価値の創造)の実現を目指しています。2021年3月期は、3カ年計画の「中期計画2020」の初年度であり、「中期計画2020」は、グループビジョン実現に向けた10年間のロードマップの最終段階にあたります。これまで2回の中期計画で積み重ねてきた取り組みをさらに進化させ、グループビジョン実現に向けて「コア領域の拡充」と「新事業の収益化」を実現するとともに、それらの事業戦略を支える「経営基盤の強化」を推進する計画です。

強みを活かした当社らしい“サービス”の進化

コア領域の拡充においては、強みを活かした当社らしい“サービス”の進化を目指しています。前述のとおり、国内のリース取扱高は前期比14.1%と減少しているものの、当社の営業状況を示すリース(賃貸・割賦事業)の契約実行高は、前期並みを確保しました。前期は、Windows10の更新需要がピークを迎え取り扱いが大きく伸長(前期比

29.9%増)しました。足元でリース市場が低調に推移する中、当社が前期並みの実績を確保できたことはひとつの成果と考えています。これは、当社が得意とする情報通信機器分野において、コロナ禍におけるGIGAスクール[※]の加速化やテレワーク対応の需要等を、着実に取り込んだことによるものです。

また当期は、米国においてテレコム機器のリース・ファイナンス事業等を展開するNEC Financial Services, LLC(以下、「NECFs」)を子会社化しました。NECFsはNECグループの米国ビジネスにおける販売金融事業の中核企業であり、米国市場において長年の経験と知見を有しています。当社はNECFsを通してNECグループにファイナンス機能を提供し、中長期的にNECグループの米国市場展開を支援する重要な役割を果たすとともに、米国における新たな事業機会獲得を目指します。

※GIGAスクール: 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。

非金融含む当社ならではの“新事業”の収益化

当社は新事業として4つの領域(エネルギー、観光、農業、ヘルスケア)において、金融サービス周辺で着実に収益を

連結業績概要 (単位:億円)	2020/3期	2021/3期	前期比	2022/3期(予想)
売上高	2,207	2,213	+0.2%	2,300
営業利益	83	60	△28.1%	100
経常利益	91	61	△33.0%	100
親会社株主に帰属する当期純利益	51	41	△19.5%	55
1株当たり当期純利益	237円66銭	191円29銭	－	255円42銭

獲得するとともに、地域活性化につながる当社ならではのサービスの実現を目指しています。ヘルスケア分野においては老人ホーム等のウェアハウジング事業で着実に取り組みを進展させ、収益貢献に至っています。その他の3分野においては、コロナ禍の影響もあり収益化は限定的となっているものの、エネルギー分野では新たに自家消費型太陽光発電サービスを開始し、NECプラットフォームズ株式会社向けに第一号契約を締結する等、取り組みを進展しています。

事業戦略を支える経営基盤の強化

これらの事業戦略を支えるために経営基盤の強化策として、従来進めてきた働き方改革をさらに進化させました。以前から、営業部門や管理職を中心にノートパソコンやスマートフォンの配備を進め、Web会議ツールを活用したりモートでの営業活動や社内会議が可能な環境を整備してまいりました。コロナ禍を機に、全従業員への配備と業務プロセスの見直しを行いました。引き続き、ニューノーマルにおける新しい業務スタイルと営業スタイルの確立、お客様との良好な関係の構築・継続により、事業戦略を着実に遂行できる経営基盤の強化を進めていきます。

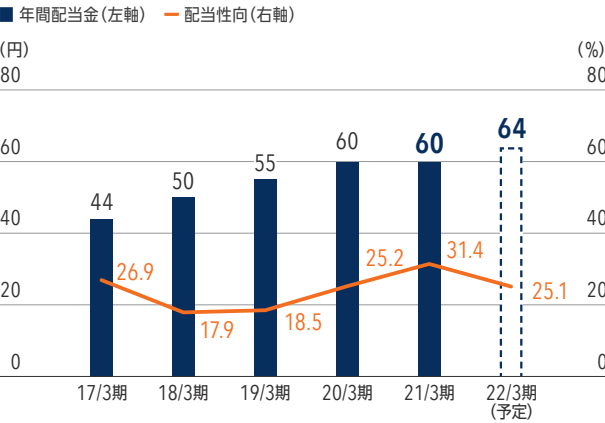
2022年3月期の配当金は
年間で4円増配となる64円を計画

2021年3月期の年間配当金につきましては、当初の計画どおり1株当たり60円(中間配当30円)としました。2022年3月期につきましては、安定配当維持の基本方針のもと、増益予想を踏まえ、4円増配となる年間64円

(中間配当32円)を計画しています。また、年に一度実施している株主優待制度につきましても、株主の皆さまにご満足いただけるよう掲載商品等の改善を重ねてまいります。

中期計画2020では当社グループの目指す姿を「withコロナ&afterコロナにおいて、新たなニーズを捉え、“金融とICT”で社会の変革を先導していく」と定義しています。最先端のICT/DX(デジタルトランスフォーメーション)を通じたインフラの高度化や地域社会・経済の活性化への貢献を目指します。株主の皆さまにおかれましては、引き続き当社グループへのご理解とご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

年間配当金と配当性向の推移



2021年3月期
1株当たり 年間配当金

60円

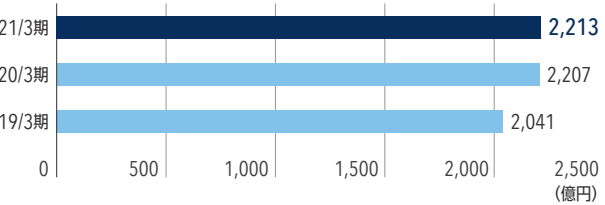
当期業績のポイント

- 売上高は、全体で前期比0.2%増と前期並み。
- 利益は、前期にリサ事業で大型案件を計上したこと等により減益。
- 成約高・契約実行高共に、賃貸・割賦事業は伸長。

売上高

2,213億円 前期比 0.2%増

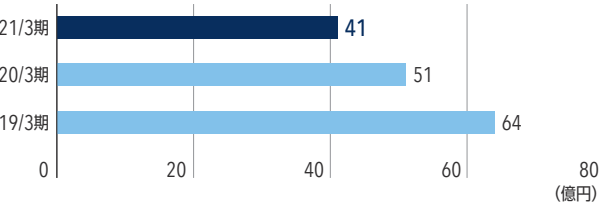
リサ事業は前期比減少となるものの、賃貸・割賦事業が伸長したこと等から前期並みとなりました。



親会社株主に帰属する当期純利益

41億円 前期比 19.5%減

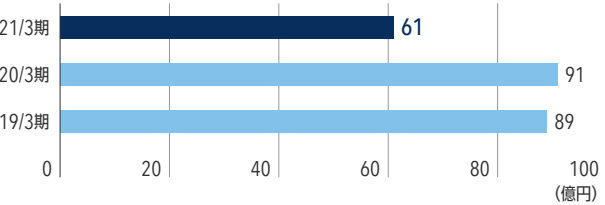
経常利益と同様に、前期にリサ事業で大型案件を計上したこと等により、前期を下回る結果となりました。



経常利益

61億円 前期比 33.0%減

前期にリサ事業で大型案件を計上したこと等により前期比33.0%の減少となりました。



成約高

6,317億円 前期比 14.4%減

契約実行高

6,200億円 前期比 15.7%減

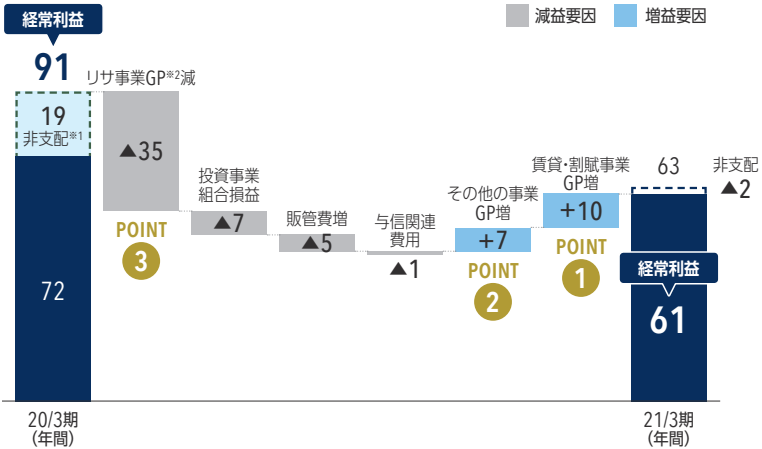
営業資産残高

9,538億円 前期比 6.2%増

うち賃貸・割賦事業

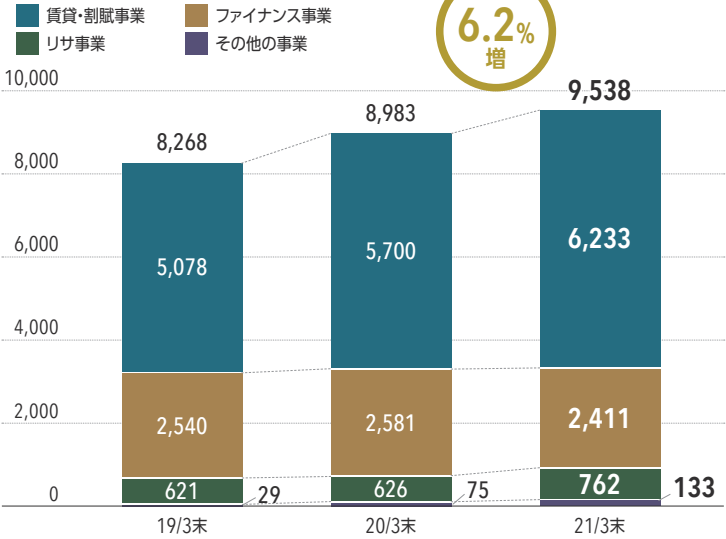
6,233億円 前期比 9.3%増

経常利益 前期比主要増減要因 (単位:億円)



※1 非支配: ファンドの収益等における非支配株主に帰属する利益 ※2 GP:売上総利益

営業資産残高 (単位:億円)



- POINT 1** 前期のWindows10の更新需要に加え、当期はコロナ禍においてGIGAスクール案件、及びテレワーク需要を取り込んだことから営業資産残高が増加し、売上総利益が増加しました。
- POINT 2** 高収益の売却案件を計上したことや、ヘルスケアの賃料収入等が増加したことから前期に比べ増加しました。
- POINT 3** 前期にファンドビジネスによる収益や大型の不動産売却があったことにより前期比で大幅に減少しました。

賃貸・割賦事業

GIGAスクール案件やテレワーク需要を取り込み官公庁・民需共に伸長。米国子会社買収も寄与し、前期比532億円の増加となりました。

ファイナンス事業

主に企業融資が減少し前期比170億円の減少となりました。

リサ事業

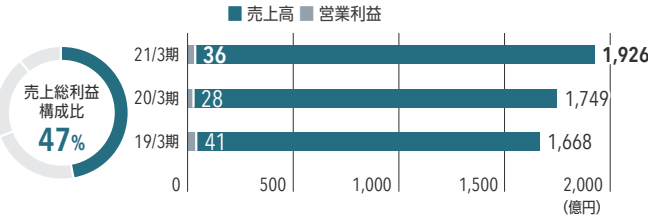
営業投資有価証券等の増加により前期比136億円の増加となりました。

その他の事業

ヘルスケア施設の取得等で前期比58億円の増加となりました。

セグメント別概況

賃貸・割賦事業



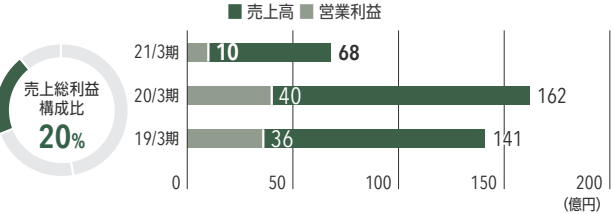
● 事業の概況

売上高及び営業利益は営業資産残高の増加に伴い増加しました。

主要品目

情報通信機器、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



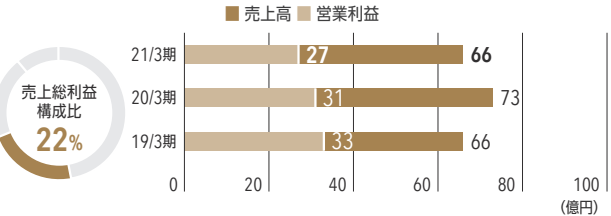
● 事業の概況

売上高は前期にファンドの売却収入や不動産売却等の大型案件があったことから減収となりました。営業利益については、売上総利益の減少に伴い減少しました。

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リー業務

ファイナンス事業



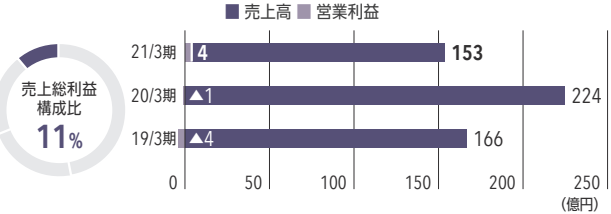
● 事業の概況

売上高は減少したものの、資金原価の減少等により売上総利益は前期並みとなりました。営業利益については与信関連費用の計上により減少しました。

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



● 事業の概況

売上高は前期に大型売却があったため減収となりました。営業利益については、資産売却やヘルスケア賃料収入等により増加しました。

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、ヘルスケア関連及び太陽光発電売電業務等



営業担当者の頼れるパートナー、 営業アシスタントの プロを育てます

ビジネスサポート部 オペレーショングループ
マネージャー **村上 直美**

強固な経営基盤を支える 「ビジネスサポート部」が誕生

当社の主力事業であるリースは、お客様が必要とする設備・機器の提供に始まり、保守料の代理回収、リース期間満了後の再リース、リース終了物件の撤去、最新機種への入れ替えの提案等、お客様のビジネスを長期的にサポートするサービスです。リースを利用されるお客様の他、取引する企業は販売店、保守会社等多岐にわたります。2008年に施行された会計基準や税制の変更以降、当社はより高付加価値な事業への転換を目指してお客様の経営資源に関わるサービスの拡大に取り組みました。そのため、契約書等の種類も増え、営業事務の幅も広がりました。定型業務がベースにあるものの、新たな仕組みの案件増加により、定型外の契約書類が増え、業務の属人化が進みました。また、法令対応や内部管理の厳密化によ

り、営業現場の事務負担は増加しています。これらの課題を解決するため、2020年10月に「ビジネスサポート部」が発足しました。私はその中のオペレーショングループで22名の営業アシスタントをとりまとめるマネージャー業務を担当しています。

業務の「標準化・適正化」から 「高品質化」へ

中期計画2020の期間におけるオペレーショングループの目標は、大きく分けてふたつあり、段階的な達成を目指しています。第一段階として取り組むのは、業務の「標準化・適正化」です。これまで定型外の案件に関する業務等は営業現場で個別に対応してきました。それらを洗い出し、誰もが遂行できる仕組みの整備を目指します。業務が標準化・適正化されれば、営業アシスタントの負荷が軽減さ

れ、働き方改革も加速できるはずです。第二段階では、業務の「高品質化」を目指します。現状では、多くの営業事務業務が営業アシスタント個々の知識や経験に支えられています。そうしたノウハウを集約して共有し、業務の品質を上げることで部員のスキル向上や働きやすさにもつなげていきたいと考えています。

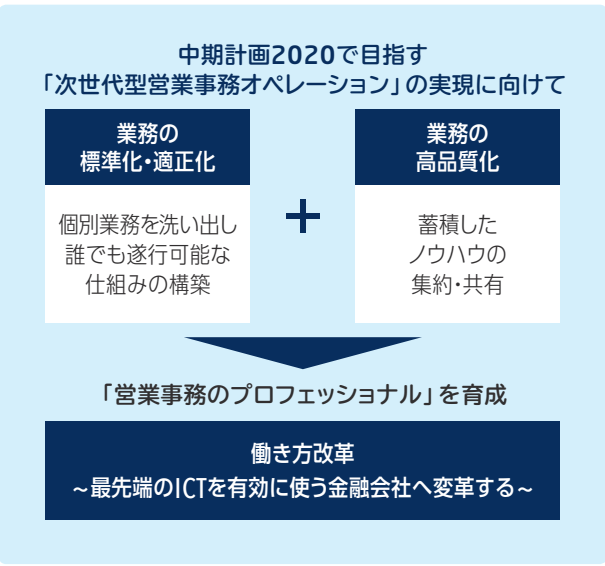
当社の未来を支える 「営業事務のプロフェッショナル集団」へ

私は当社に入社して20年以上経ちます。仕事を通じてさまざまな経験を積ませてもらい、これからもまだまだ働き続けたいと思っています。私が営業アシスタントをしていた頃に比べると、現在の業務は幅広く、お客様特性の



理解もより深く求められていると感じています。営業事務を通してお客様を理解する営業アシスタントは、営業担当者が行うお客様への提案に付加価値を提供できるはずです。そうした付加価値が、お客様の信頼につながれば、当社の営業基盤はさらに強固なものとなります。営業アシスタントには、営業を後方から支援するだけでなく、時には営業をリードする存在になって欲しいと思っています。

オペレーショングループは、そんな「営業事務のプロフェッショナル集団」を目指しています。まだ発足から半年ほどと日が浅いため、部員の多くはこれまでどおりの業務を行いながら、改善点を洗い出し、新たな仕組みづくりを進めている最中です。グループビジョンの実現には、営業アシスタント一人ひとりが「営業事務のプロフェッショナル」として活躍することが不可欠です。部員全員が「営業事務のプロフェッショナル」になることをサポートし、チーム一丸となって目標に取り組むことで中期計画2020の達成への貢献を目指します。



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〉

7月初旬
到着予定

7月初旬に松屋銀座セレクト「オンラインギフトチケット」をお届けします。
チケットに記載されているお申し込みサイトのURLやログインID、パスワードをご確認の上お申し込みください。

株主優待制度の概要				
保有株式数	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
カタログギフト 金額	2,000円相当	3,000円相当	10,000円相当	15,000円相当
カタログ ギフトの例	 長野県産フルーツの ジャム詰合せ	 いずみの会の 追熟ラ・フランス	 鹿児島県産黒豚 ミニロールステーキ	 黒毛和牛 すき焼き用

継続保有期間の判定方法について

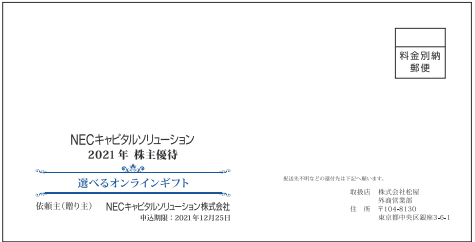
期末基準日の株主名簿に加え、中間期末と前期末の株主名簿に3回連続して該当株式数が記録されると「1年以上継続保有」となります。

例：5単元（500株）保有の場合

2020年3月末 株主名簿 基準日	2020年9月末 株主名簿 基準日	2021年3月末 株主名簿 基準日	株主名簿 連続記録回数	2021年7月初旬	
100株 保有	500株 保有	500株 保有		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		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

お申し込み・お問い合わせについて

ギフトチケットは、下の様式の封筒にて郵送予定です。
冊子のカタログをご希望される方はお電話・FAXにて承ります。
冊子のお申し込み方法はチケットにてご確認ください。



チケット到着直後は冊子のカタログのお問い合わせでお電話が大変込み合います。ご理解いただきますようお願いいたします。
チケットは、7月10日ごろまでに手元に届くよう手配しております。7月10日を過ぎても届かない場合は下記フリーダイヤルまでお問い合わせください。

フリーダイヤル	受付時間
0120-102-341	10:00～17:00(土日祝日除く)

お申込期限	株主優待品	2021年12月24日
	アンケート抽選品	2021年9月30日

寄付のご案内

オンラインでは商品のお受け取りに代えて、災害救護や復興支援を行っている団体、保護者を亡くした子どもたちを支援している団体、世界中の子どもたちの命と健康を守るための活動を行っている団体への寄付をお選びいただけます。
ご検討くださいますようお願い申し上げます。

株主優待 アンケートへのご協力をお願い (抽選で200名様に当社出資先が生産した新米を進呈します)

インターネットでの商品お申し込みの最後にアンケートをご用意しています。9月30日までに
ご回答いただいた株主様の中から抽選で200名様に当社出資先である株式会社みらい共創
ファーム秋田の新米をお送りします。
当社は、社会と企業双方に共通の価値を生み出すCSV経営の一環として、農業を新事業のひと
つに据えています。みらい共創ファーム秋田は、秋田県大潟村において農業における新たなビジネ
スモデルの創出に挑戦し、農業や地域が抱える課題を解決するべく取り組みを進めています。



株主様の声

アンケートへのご協力ありがとうございました。

株主通信と株主優待のアンケートでいただいた株主様の声にお答えします。

50代 男性



ふくいナビの件、残念です。
株主通信に載せるべき案件です。

ご心配おかけいたしまして申し訳ございませんでした。当社の契約手続きの不備により障害が発生した公益財団法人ふくい産業支援センター様の福井県産業情報ネットワーク「ふくいナビ」は、12月23日に復旧作業が完了し、再稼働されております。当社では、本事案を踏まえ、再発防止策として管理部門における契約管理と営業活動における基本行動の徹底強化に努めてまいります。詳細につきましては、弊社ホームページ掲載のお知らせ(2020年12月23日付)も併せてご参照ください。

「ふくいナビ」の復旧につきまして

<https://pdf.irpocket.com/C8793/oc0k/yc2S/fzv1.pdf>



29歳以下 女性



コロナ終息後、
個人投資家向け説明会をお願いします。

2019年度は証券会社の支店にて個人投資家向け説明会を3回開催いたしました。2020年度も同様に実施する計画をしておりましたが、コロナ禍により活動の見直しを余儀なくされました。なお、2021年1月に大和証券のご協力のもとオンラインを利用した説明会を1回行いました。今後も状況を鑑みつつ、開催してまいります。

個人投資家向け説明会資料

<https://pdf.irpocket.com/C8793/pJa6/wiza/OtOj.pdf>



40代 女性



コロナ関連のことを
株主通信に掲載してほしい。

事業活動では、活動が制限される中、コロナ禍で需要が急拡大した小中学校向けICT端末配備事業(GIGAスクール)をはじめ、テレワーク需要等を取り込みました。GIGAスクールに関しては統合レポート2020に掲載しております。



統合レポート2020 CSVプロジェクト紹介

https://www.necap.co.jp/csv/report/pdf/2020_report_P21_22.pdf



社内においては、業務品質や生産性の向上と従業員の充実したワーク&ライフの実現を目的として働き方改革を進めてきました。新型コロナウイルス感染拡大防止に向け、本改革を加速させ、下記を実施しました。

- 全従業員へのノートパソコンやスマートフォン等テレワーク向け設備の補充と配備
- リモート会議システムの利用支援と、リモート会議の定着
- オフィスワークとテレワークの両立を可能とするハイブリッドな働き方の定着

Webサイトからのお問い合わせのご案内

IR活動に関するご意見は随時受け付けています。当社Webサイトのお問い合わせ「IR(株主・投資家)情報について」からご連絡ください。



お問い合わせ

<https://www.necap.co.jp/inquiry/>



株主向け
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

いいかぶ

検索



空メールによりURL自動返信

kabu@wjim.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ます、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
「e-株主リサーチ事務局」

MAIL:info@e-kabunushi.com