

|| 企業調査レポート ||

NEC キャピタルソリューション

8793 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年6月10日(月)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2024 年 3 月期業績	01
2. 2025 年 3 月期業績予想	01
3. 中期計画 2025 の進捗状況	02
■ 会社概要	03
■ 事業概要	05
■ 強み	07
■ 業績動向	08
1. 2024 年 3 月期業績	08
2. 事業別業績動向	09
3. 営業資産残高の状況	14
4. 財務状況	15
■ 今後の見通し	17
1. 2025 年 3 月期業績予想	17
2. 中期計画 2025 の進捗状況	18
■ 株主還元	21

要約

NEC グループの金融サービス会社として新たな社会価値を創出

NEC キャピタルソリューション <8793> は、NEC<6701> の持分法適用会社で、NEC 製品を含む情報通信機器、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（売上債権買取）、融資、集金代行業務等を展開する。これまで ICT 製品以外の取扱を徐々に増やし、サービス領域を拡大。さらに、高付加価値な事業への転換を目指し、投融資やファンド組成といった金融サービスに取り組むなど、多角化を図っている。また、「社会価値」の向上と「経済価値」の創出の両立を図りながら持続的な成長を目指す「CSV (Creating Shared Value = 共通価値創造) 経営」の実践に取り組んでいる。

1. 2024 年 3 月期業績

2024 年 3 月期業績は、売上高 255,857 百万円（前期比 0.9% 減）、営業利益 11,694 百万円（同 0.2% 減）、経常利益 11,818 百万円（同 5.0% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 7,034 百万円（同 9.6% 増）での着地だった。営業利益及び経常利益は前期比減収となったが、最終利益は増益で過去最高益を更新した。これは主に前期にインベストメント事業で大型の販売用不動産の売却があった反動や、リース事業における与信関連費用の増加に伴う貸倒引当金繰入額の計上等によるものである。期初の業績予想比でも、売上高で 1.6% 減、営業利益で 2.6% 減、経常利益で 5.5% 減、親会社株主に帰属する当期純利益で 6.2% 減と、それぞれわずかに届かなかった。最終利益では過去最高益となったが、これはインベストメント事業におけるファンド収益に関する非支配持分の控除額が前期比減少したことが直接原因ではあるものの、同社では各事業において収益力の強化を徹底したことにより、売上総利益を着実に積み上げたことが寄与したものである。同社の属するリース業界の 2023 年度の状況は、リース取扱高実績で 4 兆 5,709 億円（前年度比 7.6% 増）※と、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）後の本格的な経済活動の再開等を受けて堅調に推移しているが、同社のリース事業の契約実行高は官公庁向けの大型案件が一段落したこともあって前期比 4.3% 減となった。一方で足もとの営業活動は順調に進捗し、引き続き官公庁向けの大型案件の受注に成功したことや民需の堅調な受注もあって、成約高は同 10.3% 増の実績を確保した。

※（公社）リース事業協会「リース統計（2024 年 3 月）」より

2. 2025 年 3 月期業績予想

2025 年 3 月期の業績は、売上高 260,000 百万円（前期比 1.6% 増）、営業利益 12,000 百万円（同 2.6% 増）、経常利益 12,500 百万円（同 5.8% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 8,000 百万円（同 13.7% 増）を計画している。官民を含めた需要の回復を背景に、リース事業については引き続き持続的な成長を図るとともに、ファイナンス事業やインベストメント事業の収益を拡大することで売上・利益双方の計画を達成するとしている。国内の経済状況は、コロナ禍後の経済活動のさらなる回復が見込まれるものの、世界情勢の不確実性の高まりや、為替や金利の動向、国内企業の信用状況の推移等、同社を取り巻く事業環境は依然として注視が必要な状況下にあると考えられる。そのようななか同社は、必要なリスク管理を徹底することで与信コストの増加を抑制しつつ、収益性を重視した営業活動を展開することで計画達成につなげる考えだ。

要約

基幹事業であるリース事業においては、NEC とのパートナーシップによって 2024 年 3 月期に受注した官公庁向け大型案件の実行を予定しているほか、日銀の金融政策の変更もあって、顧客側のリース料の上昇に対する理解も進むと考えられ、計画達成に向けた追い風となる。ファイナンス事業においては LBO（レバレッジド・バイアウト）ファイナンス等の新たな取り組みを推進してより収益性の高いアセット構成を目指すほか、インベストメント事業においても、安定的に収益の確保できる賃貸レジデンスへの投資等を進めることで収益拡大を推進する考えである。

3. 中期計画 2025 の進捗状況

同社は中期計画 2020 の実践結果を踏まえて、2023 年 4 月に新たなグループビジョン 2030「次世代循環型社会をリードする Solution Company」と中期計画 2025（2023～2025 年度）を発表した。2030 年以降の次世代循環型社会の実現に向け、同社らしい循環型サービスの創出・発展・収益確立の 3 つのステップを設定しており、第 1 段階として、中期計画 2025（2023～2025 年度）において循環型サービスの創出を目指している。3 ヶ年で当期純利益 100 億円、ROA0.9%※、ROE8% を達成する財務目標を掲げたほか、カーボンニュートラル実現に向けた CO₂ の削減、社会インフラ整備の推進、ICT ビジネス拡大に伴う循環利用の促進、気候変動対応の推進等をベンチマークとして CO₂ の 2022 年度実績比 20% 削減等の非財務目標も設定している。

※ 連結当期純利益 ÷ 連結営業資産平均残高

中期計画では 4 つの戦略を掲げて 2024 年 3 月期からスタートしたが、1 つ目の「サービス事業の拡大、新たな循環型サービスを創出」では、太陽光発電においてコーポレート PPA ※¹ 分野における 2 件の協業プロジェクトを立ち上げたほか、PFI ※² では受託案件数で計画を上回る実績を挙げ、ヘルスケアウェアハウジングでも案件を積み上げた。コーポレートアドバイザーにおいても、日本 M&A レビューにて、日本企業関連の公表案件、完了案件数でランクインするなど成果が現れている。2 つ目の「注力事業への戦略的投資による成長加速」では、リース事業において ICT 関連サービスとしての PC-LCM サービス（PC の調達から廃棄までのライフサイクル全般を管理するサービス）の拡大や IT 資産管理などの付加価値を提供する案件を推進したほか、ファイナンス事業では金融プロダクトの領域を拡大し、LBO ファイナンスやエクイティ等の共同投資の取り組みを事業の収益拡大につなげた。インベストメント事業では収益安定化のため、大型のインカムゲインアセットの取得を計画通り進めた。3 つ目の「ベンダーファイナンスの強化および顧客基盤拡充」ではベンダーと連携したクラウドサービス等の月額提供モデルの取り組みや、ベンダーの顧客提案をファイナンス・プログラムで支援する案件を拡大した。4 つ目の「経営基盤強化」では DX 推進のための組織整備や CDP 気候変動レポートでの「A-」スコア獲得、健康経営優良法人 2024 の認定取得など、経営基盤強化のための施策を順調に進めている。

※¹ 企業等の需要家が発電事業者から長期固定価格で再生可能エネルギー電力を調達する方法。PPA は Power Purchase Agreement の略で電力販売契約を指す。

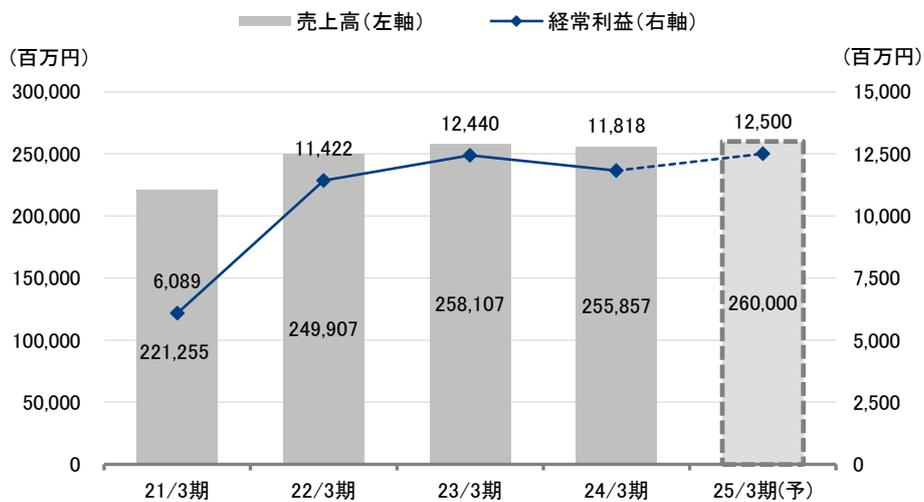
※² Private Finance Initiative の略で、民間の資金と経営能力・技術力を活用し、公共施設等の設計・建設・改修・更新や維持管理・運営を行う公共事業の手法。

要約

Key Points

- ・ NEC と戦略的なパートナーシップで連携を推進
- ・ 2024 年 3 月期決算は、最終利益で過去最高を記録
- ・ 中期計画 2025 目標値は当期純利益 100 億円、ROE8%
- ・ 中期計画 2025 における 3 つの事業戦略は計画通り進捗

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

金融と最新の ICT (情報通信技術) を融合させたサービスを提供

同社は、生体認証や AI など最先端の技術を有する NEC の持分法適用会社として、ICT (情報通信技術) 機器を中心とした NEC 製品をはじめとする情報通信機器のリースのほか、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、集金代行業務等を展開し、企業の経営課題の解決に役立つファイナンスメニューを拡充している。ICT 製品以外の取扱を徐々に増やすとともに、長年強みとして取り組んでいる官公庁・自治体との取引において社会インフラ整備を推進しているほか、投融資やファンド組成等に取り組み、サービス領域を拡大することによって、高付加価値な事業への転換を目指している。

「NEC との戦略的な連携」「ICT に関する豊富な知見」「幅広い金融ソリューション」という 3 つの強みが培われ、これらが三位一体となった付加価値の高い「サービス」の創出・提供に努めることで、「社会価値」の向上と「経済価値」の創出の両立を図りながら持続的な成長を目指す CSV 経営の実践を通して、環境と成長の好循環につながるサービスを提供し、「次世代循環型社会」の実現を目指している。

NEC キャピタルソリューション

8793 東証プライム市場

2024年6月10日(月)

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

会社概要

同社の沿革は、NEC製品の販売金融機能を担う会社として1978年に創立したところから始まる。創立以来、ICTをはじめとした各種機器・設備のリースを主軸にファイナンスメニューを提供してきた。2005年に東証2部に上場、2006年に東証1部に指定変更し、2022年4月に新市場区分の見直しにより「プライム市場」に移行した。金融ソリューションの幅を広げ、2008年に社名を「NEC キャピタルソリューション株式会社」に変更。2009年には(株)リサ・パートナーズ※と業務資本提携を行うなど、より高付加価値な事業への転換に取り組んでいる。リーマン・ショックや東日本大震災といった経済の停滞期にも積極的に事業の多角化を推進してきた。

※ 2010年12月に同社が完全子会社化した。

沿革表

年月	沿革
1978年11月	「日本電気リース(株)」として東京・大阪で営業開始(資本金72百万円)
1979年3月	リース事業協会 賛助会員入会
1979年9月	資本金100百万円に増資
1987年9月	リース事業協会 普通会員入会
1989年4月	資本金400百万円に増資
1996年3月	稼働資産残高(購入価格ベース)1兆円突破
1999年5月	資本金800百万円に増資
1999年12月	「ISO14001」の認証取得
2002年2月	社名を「エヌイーシーリース(株)」に変更
2004年6月	社名を「NECリース(株)」に変更
2004年7月	資本金1,041百万円に増資
2005年2月	資本金3,776百万円に増資 東京証券取引所市場第2部に上場
2006年3月	東京証券取引所市場第1部銘柄指定 「ISO27001」の認証取得
2007年10月	「NLアセットサービス(株)」を設立
2008年4月	「リポートテクノロジーサービス(株)」を設立
2008年11月	社名を「NEC キャピタルソリューション(株)」に変更
2010年12月	(株)リサ・パートナーズを子会社化
2012年4月	NLアセットサービス(株)を「キャピテック(株)」に社名変更 「イノベティブ・ベンチャー投資事業有限責任組合」を設立
2012年12月	シンガポールに「NEC Capital Solutions Singapore Pte. Limited」を設立
2013年12月	マレーシアに「NEC Capital Solutions Malaysia Sdn. Bhd.」を設立
2015年10月	リポートテクノロジーサービス(株)がキャピテック(株)を吸収合併し、 社名を「キャピテック&リポートテクノロジーサービス株式会社」に変更
2016年5月	タイ法人「NEC Capital Solutions (Thailand) Ltd.」を設立
2018年9月	「ISO9001」の認証取得(東日本官公社会システム営業本部、西日本官公社会システム営業本部)
2020年4月	プライバシーマーク取得
2020年11月	米国のNEC Financial Services, LLCを連結子会社化
2022年4月	東京証券取引所の市場区分見直しに伴いプライム市場に移行

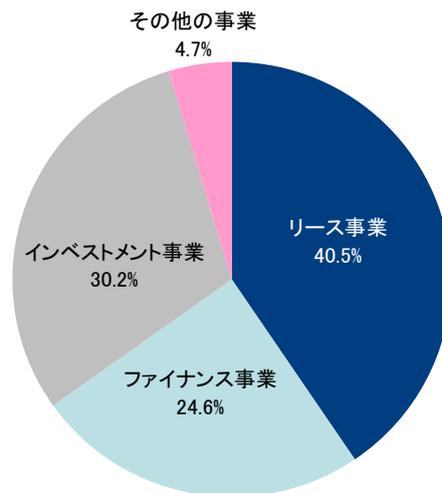
出所：ホームページよりフィスコ作成

■ 事業概要

**ICT 機器と金融ソリューションを融合させたサービスを提供。
 日本全国の官公庁・自治体との取引実績も多数。
 リサ・パートナーズは全国の地域金融機関とのネットワークを持つ**

同社は、リースから企業向け融資、債権流動化に加えファンド組成やエクイティ出資まで幅広い金融ソリューションを提供する。NEC 製品の販売金融機能を担うために創立された経緯から、NEC と連携しながら成長してきた。業種別契約実行高（2024年3月期実績ベース）の半分を占める官公庁・自治体向けを例に挙げると、NEC をはじめとしたベンダーがICTを活用したソリューションを提供し、業務効率化や公共サービスの質の向上に寄与。同社はそれらのソリューションを、官公庁・自治体の単年度予算に合う契約形態で金融面からサポートしてきた。国内に約30ヶ所の拠点を構え、全国約1,800の自治体に指名参加申請登録を行うなど、日本全国の官公庁や自治体取引実績を持ち、官公庁・自治体は同社の強固な顧客基盤となっている。長年にわたる取引経験から、官公庁や自治体の仕事の進め方や特性などのノウハウを蓄積し、それらを強みとしてPFI・PPP（公共サービスの提供に民間が参画する手法）事業にも生かしている。またNECとともに成長してきた経緯からICT機器の取扱にも強みを持ち、2024年3月期の機種別契約実行高では、ICT機器が8割近くを占めている。ICT機器の導入から管理運用までをサービス料の支払いで提供する「PITマネージドサービス」等、長年のICT取扱経験を生かしたICT機器と金融ソリューションを融合させたサービスを提供するなど、顧客の様々な要望に応える態勢を整えている。

セグメント別営業利益構成比
 2024年3月期実績



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

同社はこれまでの事業領域の拡大を踏まえ、事業の実態をより正確に反映するべく、2022年3月期第1四半期より報告セグメントの変更を行った。「賃貸・割賦事業」は「リース事業」に変更しており、「その他事業」に区分されていたリースに関わる損益項目を集約することで、リース事業の損益を的確に見せる。「リサ事業」はリサ・パートナーズ以外の投資ビジネスを集約し「インベストメント事業」とした。連結経営におけるセグメント損益状況を精緻に把握する狙いだ。なお、営業利益（2024年3月期実績ベース）による構成比は、リース事業 40.5%、ファイナンス事業 24.6%、インベストメント事業 30.2%、その他の事業 4.7%となる。

(1) リース事業

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。リースに関連する物品売買、満了・中途解約に伴う物件売却及びリース機器の保守サービス等も行う。

(2) ファイナンス事業

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を行う。プロジェクト向けでは、設立された特別目的会社（SPC）への資金の貸付けに加え、SPCへの出資という形で資金提供する。

(3) インベストメント事業

有価証券の売却益の収受を目的とするベンチャー企業向け投資等。子会社であるリサ・パートナーズが企業投資、債権投資、不動産、ファイナンス及びアドバイザー業務等の各ビジネスを展開する。

(4) その他の事業

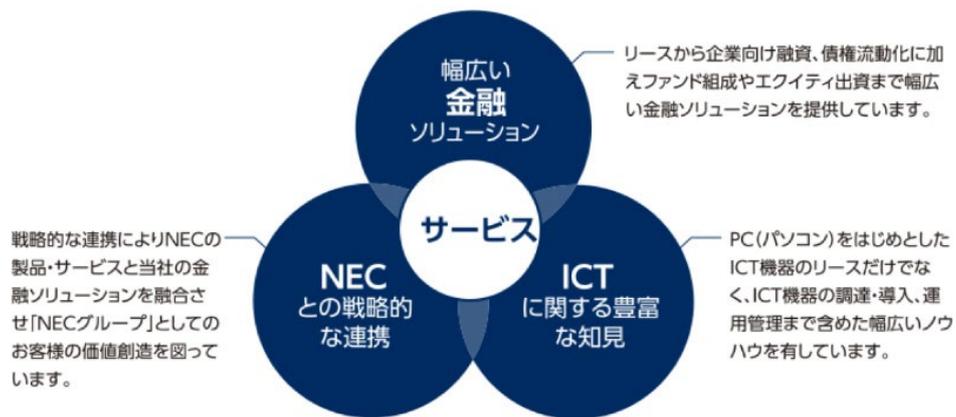
エネルギー・観光・農業・ヘルスケアを領域とする新事業。リース事業で培った官公庁・自治体の顧客基盤を背景に、PFI・PPP（公共サービスの提供に民間が参画する手法）事業を推進しており、主に事業に最適なストラクチャーの構築や、低利な資金調達への支援、官公庁・自治体への提案書の作成等を行う形でプロジェクトに参画している。

■ 強み

NEC と戦略的なパートナーシップで連携を推進。 顧客基盤の半数は官公庁・自治体で安定感

「NEC と戦略的なパートナーシップ」「ICT に関する豊富な知見」「幅広い金融ソリューション」の3つの強みを融合させたサービスを提供している。同社は NEC 製品の販売金融機能を担う目的で設立され、NEC と連携しながら成長してきた経緯から、NEC との戦略的なパートナーシップを推進している。同社の顧客基盤の半数は官公庁・自治体にあるが、これは NEC とともに成長してきた経緯からであり、同社の特徴の1つとなっている。また、リース契約実行高の8割弱（2024年3月期実績：機種別契約実行高）をICT機器が占めているように、ICTに関する豊富な知見を有している。そのため、リースにとどまらず、ICT機器の調達・導入、運用管理までを含めた幅広いノウハウを生かしたサービスを展開。技術革新の速いICT機器は、ほかの設備に比べ最新機種への更新頻度が高く、ライフサイクルマネジメントに対応したサービスのニーズは高まっている。その他、ICT機器のキッティング（パソコンなどの導入時に実施するセットアップ作業）やリース満了後のICT関連機器を販売するキャピテック & リポートテクノロジーサービス（株）を傘下に持ち、ICT製品に関する周辺事業にワンストップで対応している（前述の「PIT マネージドサービス」）。

ビジネスモデルのイメージ図 私たちがご提供する解決策(Capital Solution)



出所：同社ホームページより掲載

さらに、幅広い金融ソリューションを提供していることも同社の強みの1つである。メーカー・販売会社が顧客の支払い方法等を含めた形で製品販売を行う手法であるベンダーファイナンス等、メーカー・販売会社の立場に立ったファイナンスプログラムの提供を行っている。その他、金融サービス会社としてサービスメニューを増強しており、企業向け融資、債権流動化に加えファンド組成やエクイティ出資等に取り組む。また、投融資とアドバイザーのプロフェッショナルであるリサ・パートナーズは、資金面で支援する「投融資」と、金融・不動産等の専門の見地から助言する「アドバイザー」の両面からソリューションを提供。地域金融機関とのネットワークを有するリサ・パートナーズと官公庁・自治体や事業法人を主力とする同社は異なる顧客基盤を有することから、事業領域の拡大による成長が可能と弊社では考えている。

強み

なお、同社では 2012 年からベンチャー企業を投資対象とするベンチャーファンド事業に取り組んでいる。2012 年にテクノロジーに強みを持つベンチャー企業を投資対象とする「イノベティブ・ベンチャー投資事業有限責任組合」を設立し、2016 年、2018 年には社会課題解決型のベンチャー企業を投資対象とする「価値共創ベンチャー有限責任事業組合」、「価値共創ベンチャー 2 号有限責任事業組合」を設立。これまで複数の IPO や M&A による EXIT (案件売却) が実現した。また、ベンチャー投資によって知見や実績を着実に蓄積するなかで、2022 年 2 月に設立した NVC1 号ファンドでは、社会課題の解決に主眼を置いたソリューション・サービス領域、先端技術領域に資する材料・デバイス等のテクノロジー領域に加え、デジタルトランスフォーメーション (DX) や気候変動への対応等に資する新領域のスタートアップにも注力している。

業績動向

2024 年 3 月期はファイナンス事業の伸長等により過去最高益を達成

1. 2024 年 3 月期業績

2024 年 3 月期業績は、売上高 255,857 百万円 (前期比 0.9% 減)、営業利益 11,694 百万円 (同 0.2% 減)、経常利益 11,818 百万円 (同 5.0% 減)、親会社株主に帰属する当期純利益 7,034 百万円 (同 9.6% 増) での着地となった。営業利益及び経常利益は前期比減収となったが、最終利益は増益で過去最高益を更新した。これは主に前期にインベストメント事業で大型の販売用不動産の売却があった反動や、リース事業における与信関連費用の増加に伴う貸倒引当金繰入額の計上等によるものである。期初の業績予想比でも、売上高で 1.6% 減、営業利益で 2.6% 減、経常利益で 5.5% 減、親会社株主に帰属する当期純利益で 6.2% 減と、それぞれわずかに届かなかった。最終利益では過去最高益となったが、これはインベストメント事業におけるファンド収益に関する非支配持分の控除額が前期比減少したことが直接原因ではあるものの、同社では各事業において収益力の強化を徹底したことにより、売上総利益を着実に積み上げたことが寄与したものとしている。

同社の属するリース業界の 2023 年度の状況は、リース取扱高実績で 4 兆 5,709 億円 (前期比 7.6% 増) ※と、コロナ禍後の本格的な経済活動の再開等を受けて堅調に推移した。このような状況下、同社の基幹事業であるリース事業の契約実行高は官公庁向けの大型案件が一段落したこともあって同 4.3% 減となった一方で、足もとの営業活動は順調に進捗し、引き続き官公庁向けの大型案件の受注に成功したことや民需の堅調な受注もあって、成約高は同 10.3% 増の実績を確保した。

※ (公社) リース事業協会「リース統計 (2024 年 3 月)」より

業績動向

2024年3月期業績

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期	
	実績	実績	前期比
売上高	258,107	255,857	-0.9%
営業利益	11,715	11,694	-0.2%
経常利益	12,440	11,818	-5.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	6,418	7,034	9.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業別収益

(単位：百万円)

		23/3期	24/3期	前期比
リース事業	売上高	224,307	228,437	1.8%
	売上総利益	16,607	16,521	-0.5%
	営業利益	6,368	5,464	-14.2%
ファイナンス事業	売上高	6,569	9,110	38.7%
	売上総利益	4,830	6,517	34.9%
	営業利益	2,154	3,320	54.2%
インベストメント事業	売上高	22,813	13,705	-39.9%
	売上総利益	8,833	7,527	-14.8%
	営業利益	4,412	4,073	-7.7%
その他の事業	売上高	4,462	4,693	5.2%
	売上総利益	1,677	2,065	23.1%
	営業利益	493	627	27.2%
計	売上高	258,107	255,857	-0.9%
	売上総利益	31,920	32,589	2.1%
	営業利益	11,715	11,694	-0.2%

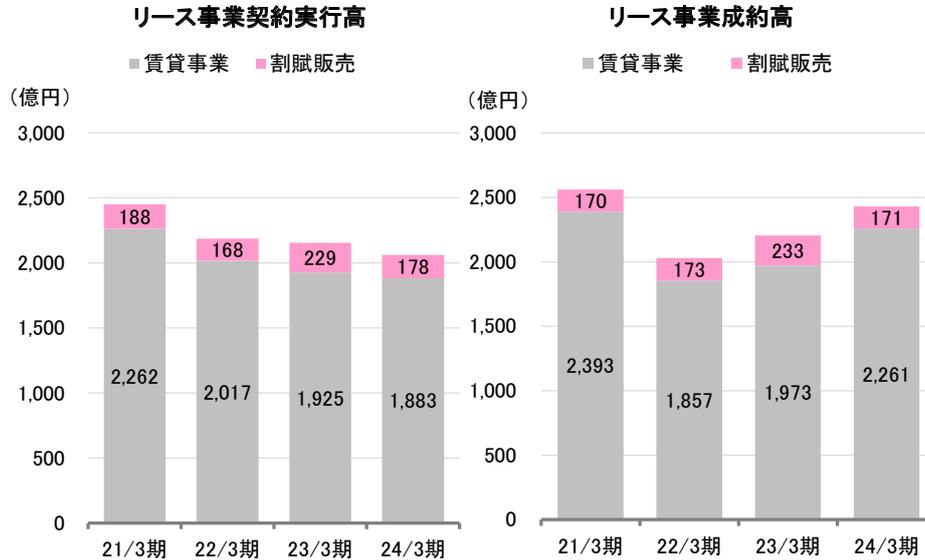
※ 短信セグメント情報のうち、「調整額」を除いて表示

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 事業別業績動向

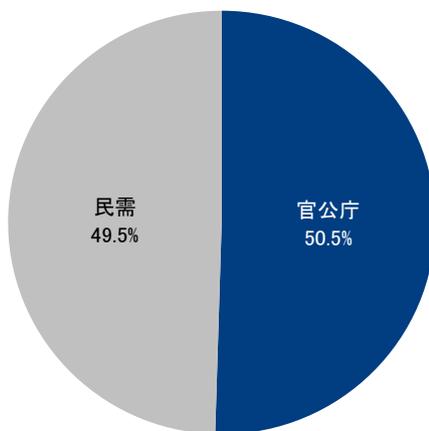
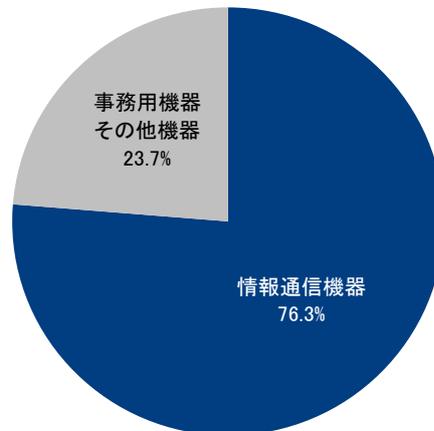
リース事業は、前期に大型賃貸資産の売却があったものの、順調な営業活動が寄与し、売上高 228,437 百万円（前期比 1.8% 増）と前期比増収を確保したが、売上総利益は 16,521 百万円（同 0.5% 減）、営業利益は 5,464 百万円（同 14.2% 減）と前期比減益となった。営業利益については前期の大型賃貸資産売却の反動のほか、与信関連費用として貸倒引当金を積み増したことが要因である。同社によればリース事業の基礎収益は改善傾向にあるとのことで、実際に売上高から売上原価を控除した差引利益率で確認してみると、前期の 8.49% に対して 2024年3月期は 8.76% と 0.27pt 改善しており、その見方は裏付けられた。契約実行高は 2,061 億円（同 4.3% 減）、成約高は 2,432 億円（同 10.3% 増）であったが、実行高の減少の要因は前述の通り、官公庁向け大型案件が一段落したことであり、民需はサービス業、流通業、製造業を中心に同 3.8% 増加し堅調に推移している。

業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

リース事業の業種別契約実行高比率は、官公庁 50.5%（前期 54.3%）、民需（サービス業・流通業・製造業・その他）49.5%（前期 45.7%）となり、民需の比率が前期比さらに高まり、ほぼ半々となっている。官公庁向けは前期の大型案件の計上に伴う反動により前期比 11.1% 減少し、民需ではサービス業が同 7.6% 増、流通業が同 10.9% 増、製造業が同 8.4% 増と好調であったが、その他の業種では同 10.3% 減となった。機種別契約実行高比率においては、情報通信機器（電子計算機及び関連装置・ソフトウェア・通信機器及び関連装置）76.3%（前期 77.1%）、事務用機器・その他 23.7%（前期 22.9%）となり、情報通信機器の比率が若干下がった。これは通信機器及び関連装置の実行高が伸長したものの、ウェイトの高いソフトウェアの実行高が減少したためである。

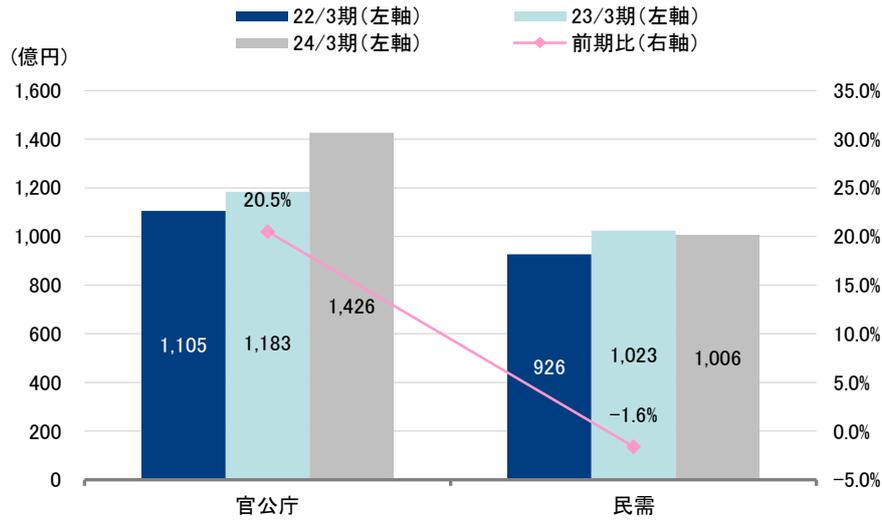
 業種別契約実行高
 (2024年3月期)

 機種別契約実行高
 (2024年3月期)


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

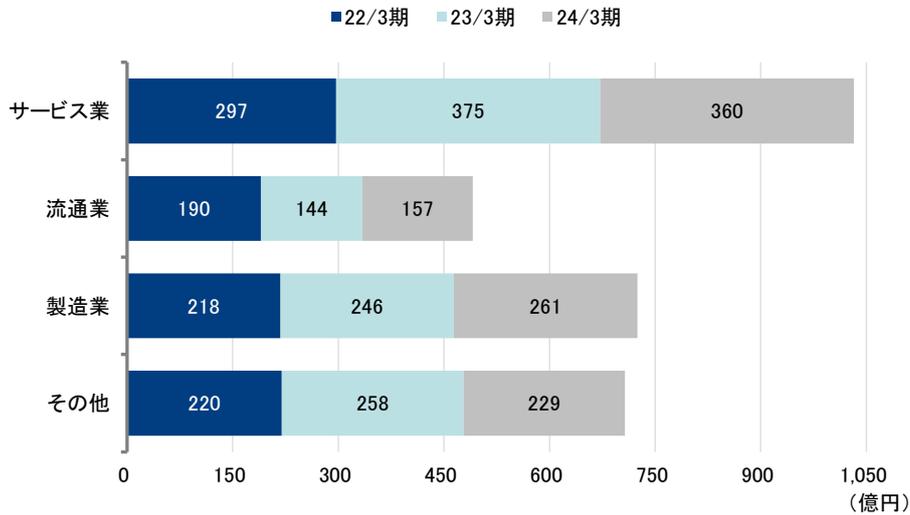
業種別成約高では、官公庁向けは新たに大型案件を獲得したことにより前期比 20.5% 増と大きく伸長したが、民需は同 1.6% 減とわずかに減少した。業種別では流通業が同 8.7% 増、製造業が同 6.0% 増だったのに対し、サービス業は同 3.9% 減、その他の業種では同 11.3% 減となっている。

リース事業の業種別成約高



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

リース事業の業種別成約高詳細(民需)

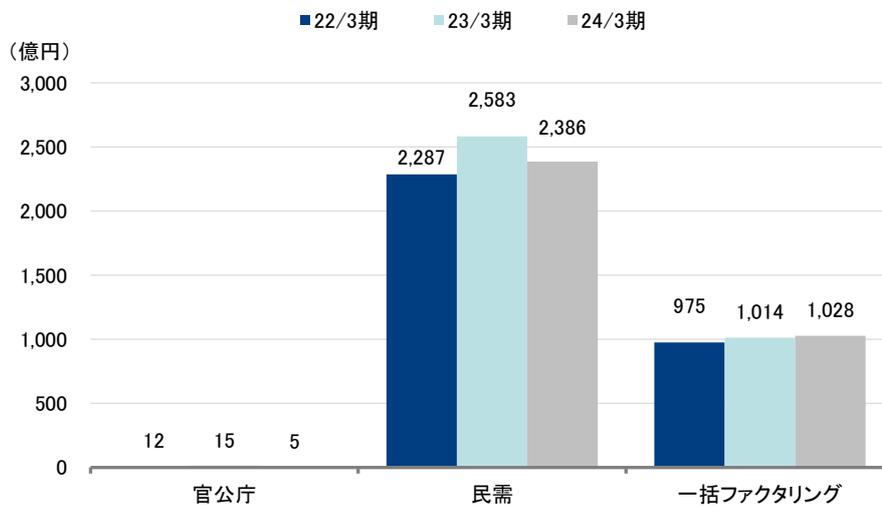


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

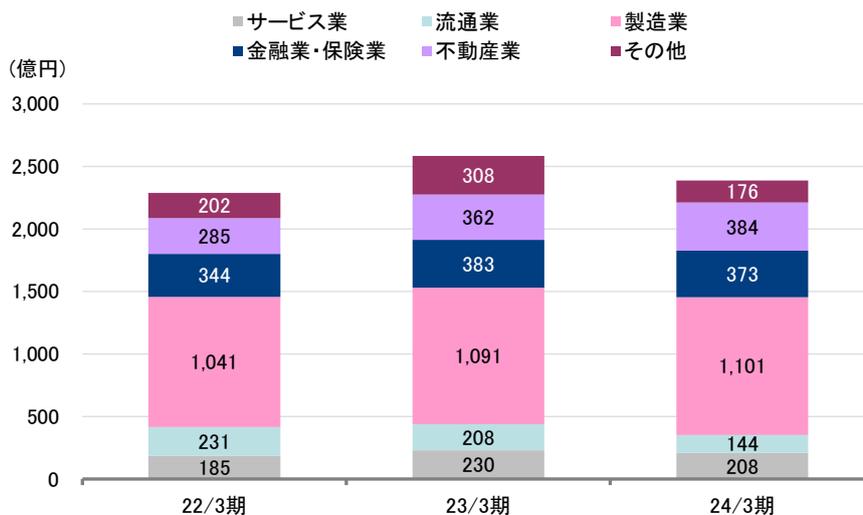
ファイナンス事業においては、配当収入や金利収入の増加に加え、投資有価証券の売却等により売上高は9,110百万円（前期比38.7%増）、売上総利益は6,517百万円（同34.9%増）、営業利益は3,320百万円（同54.2%増）と大幅な増収増益となった。ファイナンス事業全体の契約実行高は同5.3%減であるが、契約形態別では一括ファクタリングが同1.4%増と微増であったのに対し、企業融資は同13.9%減となっている。これはLBOファイナンスやエクイティ等の共同投資の取り組みが進展することでアセットの入替が進み、配当収入や株式売却益などといった新たな収益源が加わって業績の押し上げに貢献したことを表しているものと言えよう。

ファイナンス事業の業種別契約実行高



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ファイナンス事業の業種別契約実行高詳細(民需)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

インベストメント事業においては、前期の大型の販売用不動産売却の反動で、売上高が13,705百万円（前期比39.9%減）となり、営業利益も4,073百万円（同7.7%減）となった。内訳としては、アセットビジネスは前期に大型案件のEXIT（投資の回収）等があった反動で売上高は92億円（同13.2%減）となったが、与信費用の戻し入れにより営業利益は33億円（同3.1%増）と前期比微増となった。また不動産ビジネスについても前期の大型不動産売却の反動で売上高は40億円（同66.1%減）、営業利益も8億円（同42.9%減）と減収減益となったが、足元の賃料収入は着実に計上できている。その他、アドバイザー収入は売上高5億円（前期は4億円）と前期並みであった。

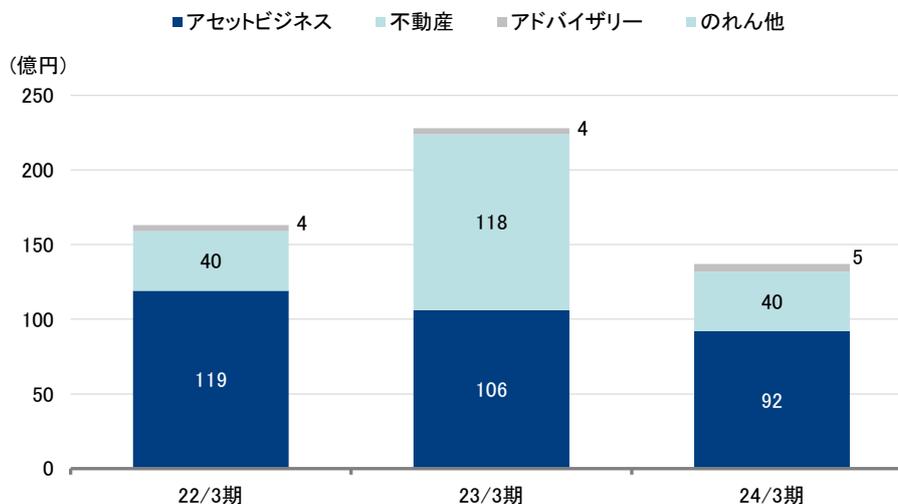
インベストメント事業の推移

(単位：億円)

	22/3期	23/3期	24/3期	前期比	
アセットビジネス	売上高	119	106	92	-13.2%
	売上総利益	67	65	53	-18.5%
	営業利益	36	32	33	3.1%
不動産	売上高	40	118	40	-66.1%
	売上総利益	25	20	17	-15.0%
	営業利益	20	14	8	-42.9%
アドバイザー	売上高	4	4	5	25.0%
	売上総利益	4	4	5	25.0%
	営業利益	-1	-1	-0	-
のれん他	売上高	0	0	0	-
	売上総利益	0	0	0	-
	営業利益	-1	0	0	-
連結ベース計	売上高	164	228	137	-39.9%
	売上総利益	96	88	75	-14.8%
	営業利益	54	44	41	-6.8%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

インベストメント事業の売上高推移



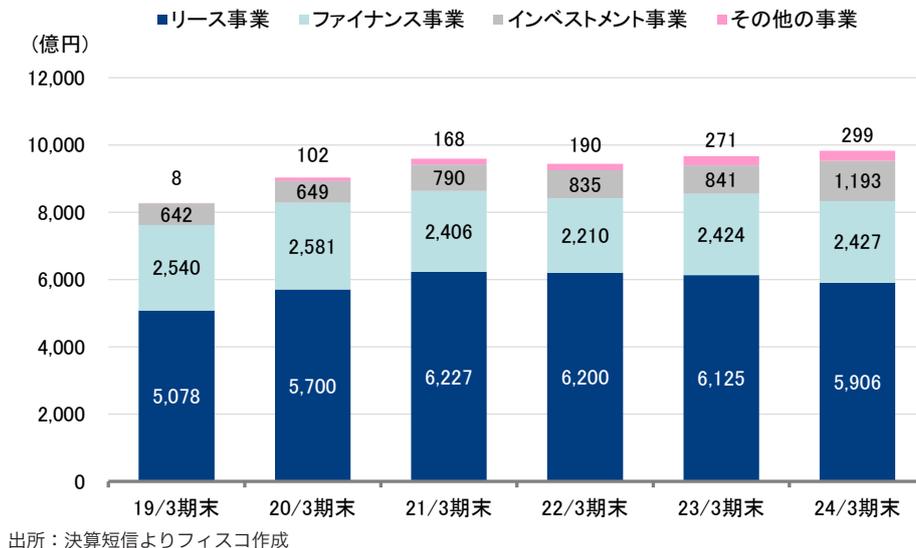
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

3. 営業資産残高の状況

2024年3月期の営業資産残高は9,825億円となり、前期比で164億円の増加となった。内訳としては、リース事業は5,906億円と同219億円減となっているが、前期までのGIGAスクール特需後の通減が主因で、この落ち込みを情報通信機器リースや小口リース、及び海外現法の資産増加により穴埋めした。ファイナンス事業は、同3億円増加の2,427億円となっているが、前述の通り企業融資を中心に従来の貸付けから新たなファイナンス形態の契約でアセット入替が進んでおり、今後の収益性拡大が期待される。インベストメント事業は同352億円増加の1,193億円となったが、子会社であるリサ・パートナーズにおいて安定的な収益確保のための新たなアセット獲得等の取り組みにより堅調に残高を積み上げている。その他の事業はヘルスケアや太陽光発電に関する資産増加により28億円増の299億円となった。

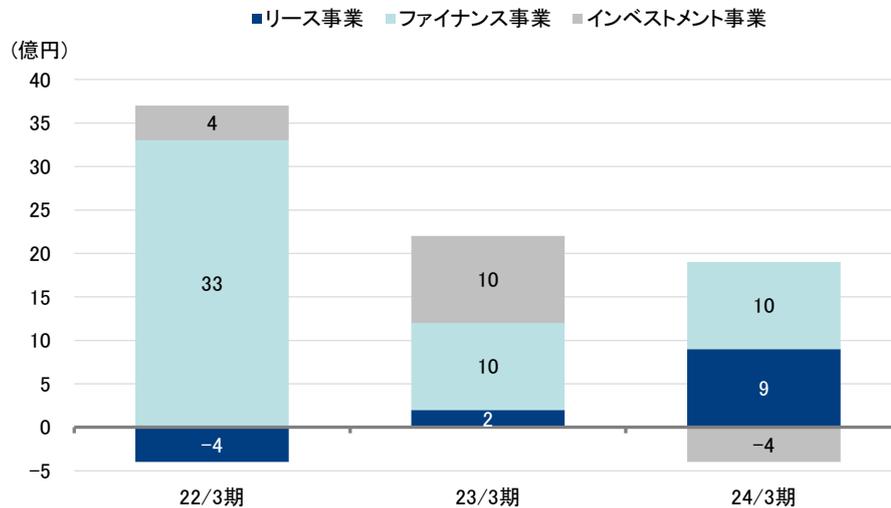
営業資産残高の状況



与信関連費用については、リース事業において増加したが、インベストメント事業で戻入益の計上があり全体としては21億円から15億円に改善した。

業績動向

与信関連費用



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

4. 財務状況

(1) 財政状態

2024年3月期末における総資産は、前期末比61,487百万円増加し、1,117,363百万円となった。主な要因は、賃貸資産が28,852百万円、現金及び預金が18,362百万円、販売用不動産が10,141百万円増加したことである。なおリース債権及びリース投資資産は28,489百万円減少している。負債は前期末比53,512百万円増加し、980,573百万円となった。主な要因は、コマーシャル・ペーパーが29,000百万円、長期借入金が18,005百万円増加したことである。

純資産は前期末比7,974百万円増加し、136,790百万円となった。主な要因は、利益剰余金の増加4,060百万円、為替換算調整勘定の増加1,782百万円、非支配株主持分の増加1,721百万円である。この結果、2024年3月末における自己資本比率は、前期と同じ10.4%となっている。

業績動向

簡易貸借対照表(連結)

(単位:百万円)

	23/3期	24/3期	増減額
流動資産	908,292	929,587	21,295
現金及び預金	35,482	53,844	18,362
リース債権及びリース投資資産	517,945	489,455	-28,490
営業貸付金	231,611	230,267	-1,344
固定資産	147,583	187,775	40,192
有形固定資産	63,381	92,953	29,572
無形固定資産	9,173	11,149	1,976
投資その他の資産	75,027	83,672	8,645
資産合計	1,055,875	1,117,363	61,488
流動負債	496,394	486,101	-10,293
買掛金	15,654	12,009	-3,645
1年以内返済予定の長期借入金	149,486	110,145	-39,341
コマーシャル・ペーパー	243,000	272,000	29,000
固定負債	430,665	494,471	63,806
長期借入金	335,636	392,982	57,346
負債合計	927,060	980,573	53,513
純資産合計	128,815	136,790	7,975
負債純資産合計	1,055,875	1,117,363	61,488

出所:決算短信よりフィスコ作成

(2) キャッシュ・フローの状況

2024年3月期末における現金及び現金等価物は53,722百万円となり、前期末比18,165百万円増加した。営業活動によるキャッシュ・フローは21,344百万円の支出(前期は29百万円の収入)となった。主な要因としては、税金等調整前当期純利益11,824百万円、リース債権及びリース投資資産の減少30,091百万円があった一方で、賃貸資産の取得による支出46,066百万円、販売用不動産の増加10,583百万円等があったことによるものである。

投資活動によるキャッシュ・フローは8,313百万円の支出(前期は9,581百万円の支出)となった。主な要因は、投資有価証券の償還による収入13,089百万円、投資有価証券の取得による支出21,351百万円である。

財務活動によるキャッシュ・フローは49,343百万円の収入(前期は7,875百万円の収入)となった。主な要因としては、長期借入金の返済による支出151,478百万円、長期借入れによる収入167,162百万円、コマーシャル・ペーパーの増加額29,000百万円によるものである。リースやファイナンス等のための資金を主に長期借入金、社債及びコマーシャル・ペーパーにより調達している状況であるが、金利環境については今後も流動的であり注視が必要と考えられる。

業績動向

簡易キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/3 期	24/3 期	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	29	-21,344	-21,373
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-9,581	-8,313	1,268
財務活動によるキャッシュ・フロー	7,875	49,343	41,468
フリー・キャッシュ・フロー (a)+(b)	-9,552	-29,657	-20,105
現金及び現金同等物の期末残高	35,557	53,722	18,165

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

次世代循環型社会の実現に向けて 収益力向上とサステナビリティ経営の推進を加速

1. 2025 年 3 月期業績予想

2025 年 3 月期の業績は、売上高 260,000 百万円（前期比 1.6% 増）、営業利益 12,000 百万円（同 2.6% 増）、経常利益 12,500 百万円（同 5.8% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 8,000 百万円（同 13.7% 増）を計画している。官民を含めた需要の回復を背景に、リース事業については引き続き持続的な成長を図るとともに、ファイナンス事業やインベストメント事業の収益を拡大することで売上・利益双方の計画を達成するとしている。国内の経済状況は、コロナ禍後の経済活動のさらなる回復が見込まれるものの、世界情勢の不確実性の高まりや、為替や金利の動向、国内企業の信用状況の推移等、同社を取り巻く事業環境は依然として注視が必要な状況下にあると考えられる。そのようななか同社は、必要なリスク管理を徹底することで与信コストの増加を抑制しつつ、収益性を重視した営業活動を展開することで計画達成につなげる考えだ。

基幹事業であるリース事業においては、NEC とのパートナーシップによって 2024 年 3 月期に受注した官公庁向け大型案件の実行を予定している。同社の強みの 1 つである「NEC との戦略的な連携」においては、生体認証や AI など最先端の技術を有する NEC の製品・サービスと同社の金融ソリューションを融合させ、一体化したソリューションを提供することができる。これにより、今後も官公庁・自治体向けの大型案件獲得が期待されるだろう。そのほか、日銀の金融政策の変更もあって、顧客側のリース料の上昇に対する理解も進むと考えられ、計画達成に向けた追い風となる。ファイナンス事業においては引き続き LBO ファイナンス等の新たな取り組みを推進する。これまでの企業向け営業貸付資産から新たな金融プロダクトによる高収益資産への入替が進んでおり、配当収入や株式売却益等のキャピタルゲイン獲得機会が増加している。同社としてはインベストメント事業で培ったノウハウをファイナンス事業でも活用することにより、さらに成長を加速する考えであり、今後も収益性の向上が期待できると弊社では考えている。また、インベストメント事業においても、安定的に収益を確保できる賃貸レジデンスへの投資等を進めることで収益を拡大する。

今後の見通し

2025 年 3 月期業績予想

(単位：百万円)

	24/3 期 実績	25/3 期	
		予想	前期比
売上高	255,857	260,000	1.6%
営業利益	11,694	12,000	2.6%
経常利益	11,818	12,500	5.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	7,034	8,000	13.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 中期計画 2025 の進捗状況
(1) 中期計画 2025 の概要

同社は、2023 年 4 月に新たなグループビジョン 2030「次世代循環社会をリードする Solution Company」を実現するための第 1 歩と位置付けられる「中期計画 2025」を発表した。このビジョンでは 2030 年以降を「次世代循環型社会」と位置付け、資源効率化の向上による環境負荷低減のみならず、資源を循環し続ける世界、その循環利用から新たな価値を生み出し続ける循環型経済社会を想定している。同社ではこの循環型経済社会の実現に対応するため、2030 年度において「当社らしい循環型サービスの収益確立」を実現すべく、次期中期計画（2026-2030 年度）において循環型サービスを発展させるという計画を立案しており、中期計画 2025 は第 1 段階として「当社らしい循環型サービスを創出」する時期と位置付けている。

中期計画 2025（2023-2025 年度）においては、2025 年度において当期純利益 100 億円、ROA0.9%、ROE8% を達成する財務目標を掲げたほか、カーボンニュートラル実現に向けた CO₂ の削減、社会インフラ整備の推進、ICT ビジネス拡大に伴う循環利用の促進、気候変動対応の推進等のベンチマークとして CO₂ の 2022 年度実績比 20% 削減等の非財務目標も設定した。中期計画 2025 の事業戦略は、3 つの事業戦略と経営基盤強化戦略で構成され、前中期計画の「コア領域の拡充」「新事業の収益化」「事業戦略を支える経営基盤の強化」の取り組みで残された課題の解決を図りながら、新たな価値を創出することを目指す。

今後の見通し

中期計画 2025 の事業戦略

事業戦略 (1) サービス事業の拡大、新たな循環型サービスを創出

- 1) 再生可能エネルギー発電、ウェアハウジング、IT アセットマネジメント、観光の各事業におけるサービス拡大
- 2) 新たな循環型サービスを創出
 - ・モノの循環利用につながるサービス創出
 - ICT 製品のサブスクリプションサービス、ベンダーとの開発型共同サービスモデルの確立
 - ・不動産の活性化促進
 - ・地域経済・社会の好循環につながるサービス創出
 - PFI・PPP 事業の拡大、地域金融の循環モデル構築支援、地域ベンダーが提供する自治体 DX サービスとの連携
 - ・企業成長の好循環に繋がるサービス創出、企業のライフサイクルに応じたサービス、ファンド投資・M&A 等アドバイザー

事業戦略 (2) 注力事業への戦略的投資による成長加速

- 1) ICT 関連サービスの高付加価値化による事業規模拡大
 - ・顧客・ベンダーとのシステム連携や企画機能強化を通じた PC-LCM に関するサービスの拡充、レンタルの強化、BPO・コンサルティングサービス等
- 2) 国内外における金融プロダクトの領域拡大・高度化
 - ・投資やアドバイザーを軸にした金融プロダクト・投資対象を拡大し収益を拡充

事業戦略 (3) ベンダーファイナンスの強化及び顧客基盤拡充

- 1) ベンダー及び顧客に寄り添ったキャピタルソリューションの提供
- 2) ベンダーとの連携強化による収益性向上及び収益機会創出
- 3) 顧客の課題に対するソリューション開発・提供による取引深耕

経営基盤強化戦略

- 1) 業務プロセスのデジタル化とデジタル情報の活用に基づく営業業務の基盤強化
- 2) DX 基盤となるコアシステムの立ち上げ、DX 活動の推進
- 3) 経営戦略に連動した組織づくり・人材マネジメント制度導入、挑戦・革新し続ける風土作り
- 4) コーポレート・ガバナンスの実効性向上
- 5) 気候変動に対応したカーボンニュートラルの実現 (FY2040 までに連結ベースの Scope1+2 を実質ゼロとする) に向けた諸施策の実行

出所:「グループビジョン 2030 および中期計画 2025」説明資料よりフィスコ作成

(2) 進捗状況

1) 事業戦略 (1) サービス事業の拡大、新たな循環型サービスを創出

太陽光発電に関する新たな取り組みや協業を拡大した。例えばコーポレート PPA について、2023 年 10 月にオクトパス・エナジー・ジェネレーションが運用するグローバルファンドの支援を受ける四ツ谷キャピタル (合) との間で日本市場におけるオフサイトコーポレート PPA の開発に関する協業について合意した。2024 年 3 月には、しろうま電力 (株) とオンサイト PPA の共同事業を開始した。具体的には同社としろうま電力との間で (合) NaF を設立し、需要家向けに太陽光発電による電力を供給する。第 1 号案件として、(株) ヨロズ大分に電力供給を開始した。PFI については、受託案件数は計画を上回って推移しており、同社が代表企業となる案件も進展している。ヘルスケアウェアハウジングについては、商流の多様化により案件を積み上げ、期中収益の増加、物件売却による売却益計上を実現している。コーポレートアドバイザーについては、日本 M&A レビューにて日本企業関連の公表案件及び完了案件数でランクインするなど、着実に成果を挙げている。新たな循環型サービスの提供に向けては、ICT 領域におけるサブスクリプションモデルや付加機能の拡充に向けた具体的な案件の検討に着手している。

2) 事業戦略 (2) 注力事業への戦略的投資による成長加速

ICT 関連サービス事業は着実に伸長しているが、さらなる高付加価値化に向けて PC-LCM サービスの利用拡大を推進するとともに、顧客の IT 資産管理などの付加価値をもたらすサービスの提供を進めている。また、前述のようにファイナンス事業においては金融プロダクト領域の拡大を推進している。LBO やエクイティ等の共同投資の取り組みを進めることによって着実に収益拡大の裾野は広がっており、収益性の高い資産への入替が進んでいる。インベストメント事業については、リサ・パートナーズにおける収益安定化や持続的な成長投資に向けて、大型のインカムゲインアセットの取得を順調に進めている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項 (ディスクレマー) をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

3) 事業戦略 (3) ベンダーファイナンスの強化及び顧客基盤拡充

顧客基盤拡充については引き続き官公庁との強固な関係に基づき、複数の大口案件を獲得して紐帯強化を図った。また、NECをはじめとするベンダーと連携したクラウドサービス等の月額提供モデルの取り組みや、ベンダー支援のためのファイナンス・プログラム提供案件を取り扱うことで収益機会の拡大につなげている。

4) 経営基盤強化戦略

DX 事業者としての認定更新やその推進のための「DX 推進室」の設置、CDP 気候変動レポートにおける「A-」スコアの獲得、健康経営優良法人 2024 の認定取得など、各種施策は順調に進捗中である。

(3) 非財務目標の進捗状況

同社は前述のグループビジョンの下、事業活動そのものが社会価値を創造すると同時に、企業として求めるべき経済価値を創出し、社会と企業双方に共通の価値を生み出す CSV 経営を推進している。グループビジョンのゴールは 2030 年度であるが、その第 1 段階として中期計画 2025 においても非財務目標を設定し、マテリアリティ（組織の重要課題）と事業戦略の結びつきを明示している。非財務目標は「環境・社会課題」に関する 5 項目と「人的資本」に関する 2 項目からなるが、中期計画の初年度である 2024 年 3 月期においてはいずれの項目も 2023 年 3 月期の実績以上の成果を挙げており、中期計画上もおおむね計画通りの進捗を見せている。

非財務目標の進捗状況

	目的	目標内容	23/3期 実績	24/3期 実績	26/3期 目標
環境・ 社会課題	カーボンニュートラル実現に向けたCO ₂ の削減	Scope1+2 : 23/3期実績比 削減率	157t-CO ₂	13%削減 ※見込	20%削減
	社会インフラ整備の推進	官公庁・自治体の 3か年累計成約高	1,278億円	1,484億円	4,000億円
	ICTビジネス拡大に伴う循環利用の促進	リース満了品3か年 累計処理台数	20万台	25万台	70万台
	気候変動対応の推進	再エネ発電容量 (保有発電所)	43MW	59MW	100MW
	自然資本を意識した社会貢献活動の推進	学校ビオトープ教育 3か年累計延べ校数	3校	3校	10校
人的 資本	従業員エンゲージメントの向上	従業員エンゲージメントスコア	21%	21%	34%
	ダイバーシティの推進	女性管理職比率	5.5%	6.7%	10%

出所：決算説明資料より掲載

今後の見通し

DX 人材育成の強化に向けた取り組みとして、2024 年 5 月には、DX 推進の加速に向けて、DX 人材の育成強化を目的とする全社的な教育プログラムを開始すると発表した。2022 年 4 月から同社は経済産業省の「DX 認定制度」に基づく「DX 認定事業者」に認定されており、社員の IT リテラシーの向上に努めた結果、社員の約 4 割が IT パスポート※を取得している。今年度から実施する教育プログラムは、「DX の必要性と、業務の生産性を向上するための基本的な考え方を身に付ける」「日常的な業務用 IT ツールを使いこなし、業務の効率化と品質向上を図る」「データに基づいた意思決定の方法や業務プロセス改善に必要なツールの使い方を習得する」の 3 つを目的としている。

※ IT や経営全般に関する社会人に必要な基礎知識を身に付けることができる国家試験

DX を強力に推進することで、業務の効率や収益性の向上に加え、グループビジョン実現につながる新たなビジネスを創出する基盤の構築を進める。

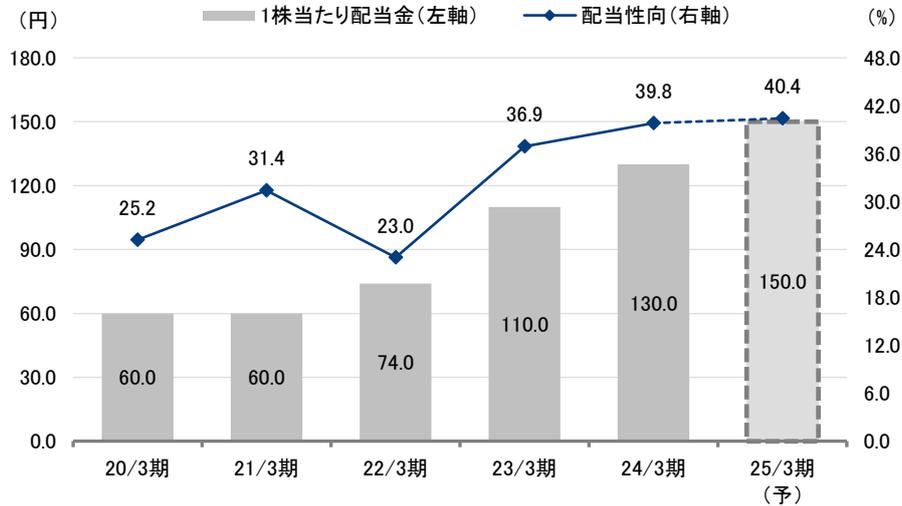
株主還元

2025 年 3 月期は年 150 円配を計画、 配当性向は 40.4% と新たな段階に

同社の配当方針は安定配当の維持を基本としており、成長戦略への投資や財務体質の強化等に必要な内部留保を確保しつつ、市場動向や業績変動を勘案し適正な配当水準を検証しながら適宜見直しを行っている。2024 年 3 月期の配当は、前期比 20 円増配の 1 株当たり年 130 円の配当（うち中間配当 65 円）を実施する。2025 年 3 月期の配当については、業績予想を踏まえ、2024 年 3 月期比 20 円増配の 1 株当たり年 150 円（うち中間配当 75 円）を計画している。業績予想として利益面での最高益更新を計画していることから、配当方針に従い株主へ成果を還元する考えだ。これにより同社の配当性向は 40.4% に達する。実質 PBR（株価純資産倍率）は 0.7 倍台と東証が改善を要請する PBR1.0 倍を下回る状況であるため、今後も利益成長と共に株主還元策を強化する取り組みを積極的に行うと考えられ、増配傾向は継続すると弊社では考えている。

株主還元

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

また、同社は株主優待制度として、インターネットを活用した「オンラインカタログギフト」を贈呈している。毎年3月末日の最終株主名簿に記録された100株以上の株式を保有している株主を対象に実施しており、保有株式数と保有期間によって「オンラインカタログギフト」の金額が変わる。100株以上500株未満を保有する株主には、保有期間1年未満で2,000円相当、1年以上で3,000円相当が贈呈される。また、500株以上を保有する株主には、保有期間1年未満で10,000円相当、1年以上で15,000円相当が贈呈される。

なお、事前に優待品の辞退を申し出た場合は、同社より優待品相当額を寄付する。2024年3月期は、(公社)日本ユネスコ協会連盟「東日本大震災子ども支援募金 ユネスコ協会就学支援奨学金」へ寄付している。

株主優待制度

保有株式数	1 単元 (100 株) 以上 5 単元 (500 株) 未満	
保有期間	1 年未満	1 年以上※ ¹
オンラインカタログギフト	2,000 円相当	3,000 円相当
保有株式数	5 単元 (500 株) 以上	
保有期間	1 年未満	1 年以上※ ²
オンラインカタログギフト	10,000 円相当	15,000 円相当

※1：毎年3月末日の株主名簿に加えて、前期末並びに当期中間期末の株主名簿においても同一株主番号で100株以上の保有が連続して記録された株主。

※2：毎年3月末日の株主名簿に加えて、前期末並びに当期中間期末の株主名簿においても同一株主番号で500株以上の保有が連続して記録された株主。

出所：ホームページよりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp