

|| 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 >>>](#)

2025年7月24日(木)

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. 2025 年 3 月期業績	01
2. 2026 年 3 月期業績予想	01
3. 主要株主等の異動並びに SBI 新生銀行及び昭和リースとの業務提携	02
■ 会社概要	03
■ 事業概要	05
■ 強み	06
■ 業績動向	07
1. 2025 年 3 月期業績	07
2. 事業別業績動向	09
3. 営業資産残高の状況	13
4. 財務状況	15
5. SBI 新生銀行及び昭和リースとの業務提携	16
■ 今後の見通し	18
1. 2026 年 3 月期業績予想	18
2. 中期計画 2025 の進捗状況	19
■ 株主還元	21

## 要約

### SBI 新生銀行等と業務提携を開始、 協業推進により企業価値向上を目指す

NEC キャピタルソリューション <8793> は NEC<6701> の販売金融機能を担う目的で創立された経緯から、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。ICT 製品以外の取扱を徐々に増やしてサービス領域を拡大し、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。2024 年 10 月の主要株主等の異動に伴い NEC の関連会社から（株）SBI 新生銀行の関連会社に移行した。株主の異動に先駆けて SBI 新生銀行、昭和リース（株）との業務提携を公表し、さらなる領域拡大を推進している。

#### 1. 2025 年 3 月期業績

2025 年 3 月期業績は、売上高 254,879 百万円（前期比 0.4% 減）、営業利益 7,782 百万円（同 33.5% 減）、経常利益 9,437 百万円（同 20.1% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 6,611 百万円（同 6.0% 減）での着地となった。期初業績予想の達成率は、売上高は 98.0%、営業利益は 64.9%、経常利益は 75.5%、親会社株主に帰属する当期純利益は 82.6% で未達となった。リース業界の堅調な業況を背景に、主力のリース事業の売上高は前期比同水準の 229,195 百万円と収益を支えたほか、インベストメント事業も同 0.8% 増の 13,818 百万円と貢献した。一方、ファイナンス事業が配当収益の減少等により売上高が同 16.5% 減の 7,603 百万円となったことが全体売上高の減少要因となった。その他の事業は同 6.7% 減の 4,378 百万円だった。利益面では、主要株主の異動に伴い発生した一時的な資金原価やシステム開発コスト、及びインベストメント事業における売却案件の計上時期ずれや、与信コストの上昇等の要因が重なり減益となった。いずれも期初予想段階では見込まれておらず、投資事業組合利益や持分法投資利益の増益要因はあったものの、カバーするには至らなかった。

#### 2. 2026 年 3 月期業績予想

2026 年 3 月期の業績は、売上高 295,000 百万円（前期比 15.7% 増）、営業利益 15,500 百万円（同 99.2% 増）、経常利益 16,000 百万円（同 69.5% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 10,000 百万円（同 51.2% 増）を計画している。2026 年 3 月期は中期計画 2025 の最終年度であり、親会社株主に帰属する当期純利益は中期計画 2025 目標値である 10,000 百万円を掲げた。リース事業、ファイナンス事業の持続的な成長と、インベストメント事業の収益拡大による目標達成が基本方針で、SBI 新生銀行との協業による事業シナジー発揮でさらなる成長を見込む。売上面では、リース事業は持続的な成長を期待できるが、一方で民需は国内の金利動向や、物価高、米国関税政策の影響等から不透明な状況にあり、与信管理が重要になる。官公庁や自治体向けは引き続き NEC とのタイアップ等により案件受注を活発化させるが、民需については取引先の業況に留意しつつ、慎重に案件受注を進める。利益面では増収効果の一方で、与信費用の増加や 2025 年 3 月期から続くシステム対応コストの計上が予定されている。リース事業は「GIGA※スクール第二期」の受注、ファイナンス事業は SBI 新生銀行との協業、インベストメント事業はインカムゲイン増強策や投資リスクのコントロールと、それぞれの動向が注目されよう。

※ GIGA スクール：2019 年 12 月に文部科学省から公表された小中学校向け ICT 端末配備事業のこと。

NEC キャピタルソリューション | 2025年7月24日(木)  
8793 東証プライム市場 | <https://www.necap.co.jp/ir/>

要約

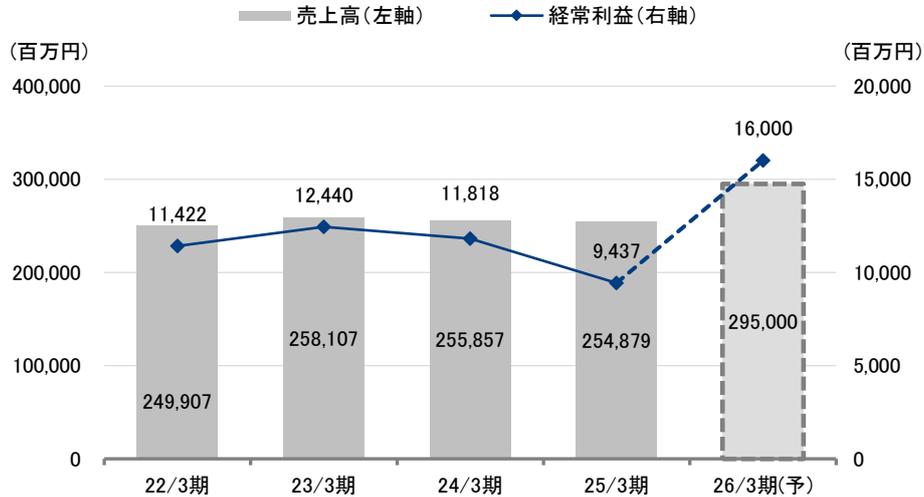
3. 主要株主等の異動並びに SBI 新生銀行及び昭和リースとの業務提携

同社は 2024 年 7 月、SBI 新生銀行及び昭和リースと 3 社間で業務提携に基本合意、併せて SBI 新生銀行が NEC 及び三井住友ファイナンス & リース(株)が所有する同社株式の一部を取得すると発表した。2025 年 5 月 26 日には同社株式の追加取得を目的とした公開買付が公表され、この結果、SBI 新生銀行が同社の筆頭株主(議決権所有割合 43.48%)となった。また、同社は NEC との間で業務提携契約を締結し、今後も商標として「NEC」を使用継続するとともに、業務上の提携関係も継続する。SBI 新生銀行は同社を持分法適用会社として、資本業務提携関係を強化し、グループの一体感の醸成と人的交流の活発化により相互理解を進めることで双方の事業シナジーを極大化することを目的としている。なお、本公開買付は同社の上場廃止を意図するものでない旨、SBI 新生銀行及び同社から表明されている。

Key Points

- ・ NEC とは引き続き重要パートナーとして相互に連携を推進
- ・ 2025 年 3 月期決算は減収減益、業務提携による経費増等の要因が響く
- ・ 中期計画 2025 は当期純利益 100 億円、ROA0.9%、ROE8% を目指す
- ・ NEC から SBI 新生銀行の関連会社へ移行。業務提携、事業シナジーにより大きな成長を期待

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 の提携会社として、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む官公庁・自治体取引において社会インフラ整備を推進するほか、投融資やファンド組成等に取り組み、サービス領域の拡大によって、高付加価値な事業への転換を目指している。また、2024 年 7 月には、SBI 新生銀行及び昭和リースと業務提携に基本合意、2024 年 10 月の筆頭株主の異動に伴い SBI 新生銀行の関連会社へ移行し、事業領域の拡大を推進する。

「NEC との強固な関係性」「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。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<sup>※</sup>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。

## NEC キャピタルソリューション

8793 東証プライム市場

2025年7月24日(木)

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

## 会社概要

## 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 「イノベータータイプ・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
2024年7月	NCSアールイーキャピタル(株)を設立
2024年10月	(株)SBI新生銀行の持分法適用関連会社に移行

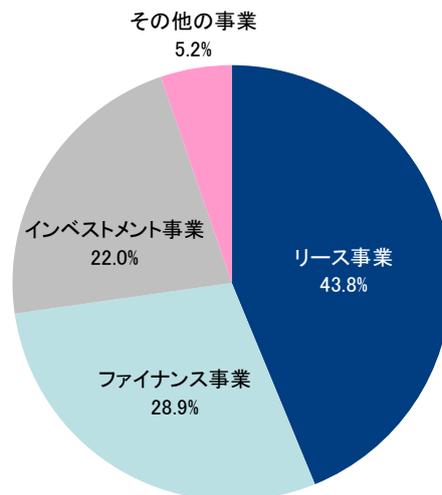
出所: ホームページよりフィスコ作成

## ■ 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

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。リース事業における業種別契約実行高（2025年3月期実績ベース）の約62%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に取引実績を持ち、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、2025年3月期のリース事業の機種別契約実行高では、ICT 機器が約84%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。なお、営業利益（2025年3月期実績ベース）による構成比は、リース事業 43.8%、ファイナンス事業 28.9%、インベストメント事業 22.0%、その他の事業 5.2%となる。

セグメント別営業利益構成比  
2025年3月期実績



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

#### (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。

## 事業概要

**(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、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・ヘルスケア領域における事業。官公庁・自治体の顧客基盤を背景に、PFI・PPP 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 との強固な関係性。今後は SBI グループとの共創も視野に

「NEC との強固な関係性」「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 の重要パートナーとして新たな業務提携契約の下、事業推進している。同社の顧客基盤の約 6 割は官公庁・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 割以上 (2025 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してきた。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、LCM (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」)。

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・不動産等の専門的見地から助言する「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

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も取り組んでいる。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。なお、詳細は後述するが、2024 年 7 月、SBI 新生銀行及び昭和リースと 3 社間で業務提携の基本合意を締結、2024 年 10 月に筆頭株主が SBI 新生銀行となった。同行や昭和リースとの取り組みはもちろんのこと、将来的には SBI グループとの共創も強みとなる可能性があるだろう。

## 業績動向

### 2025 年 3 月期は主力のリース事業が堅調も微減収、主要株主異動等の対応で減益

#### 1. 2025 年 3 月期業績

2025 年 3 月期業績は、売上高 254,879 百万円 (前期比 0.4% 減)、営業利益 7,782 百万円 (同 33.5% 減)、経常利益 9,437 百万円 (同 20.1% 減)、親会社株主に帰属する当期純利益 6,611 百万円 (同 6.0% 減) での着地となった。期初業績予想の達成率は、売上高は 98.0%、営業利益は 64.9%、経常利益は 75.5%、親会社株主に帰属する当期純利益は 82.6% で未達となった。市場環境として、リース業界における 2025 年 3 月期取扱高は前期比 9.8% 増の 5 兆 847 億円\*と堅調に推移した。堅調な市場環境のなかで、主力のリース事業の売上高が前期比同水準の 229,195 百万円と収益を支えたほか、インベストメント事業も同 0.8% 増の 13,818 百万円と貢献した。一方、ファイナンス事業は配当収益の減少等により同 16.5% 減の 7,603 百万円となり、全体売上高の減少要因となった。その他の事業は同 6.7% 減の 4,378 百万円だった。利益面では期初予想で大幅な未達となった。主な要因は、主要株主が異動したことで、一時的なコストが発生したことである。同社メインバンクとして三井住友銀行に SBI 新生銀行が追加されたことに伴うアレンジメントフィー等の資金原価や、NEC のネットワーク環境を利用できなくなることに伴うシステム開発コストの計上である。ほかにもインベストメント事業での売却案件の計上時期ずれ、及び与信コストの上昇が関与した。いずれも期初予想段階で見込まれておらず、投資事業組合利益や持分法投資利益の増益要素はあったが、減益をカバーできなかった。

\* (公社) リース事業協会「リース統計 (2024 年度)」より引用。

## 業績動向

## 2025年3月期業績

(単位：百万円)

	24/3 期	25/3 期	
	実績	実績	前期比
売上高	255,857	254,879	-0.4%
営業利益	11,694	7,782	-33.5%
経常利益	11,818	9,437	-20.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	7,034	6,611	-6.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 事業別収益

(単位：百万円)

		24/3 期	25/3 期	前期比
		リース事業	売上高	228,437
	売上総利益	16,521	15,995	-3.2%
	営業利益	5,464	4,366	-20.1%
ファイナンス事業	売上高	9,110	7,603	-16.5%
	売上総利益	6,517	4,785	-26.6%
	営業利益	3,320	2,884	-13.1%
インベストメント事業	売上高	13,705	13,818	0.8%
	売上総利益	7,527	6,915	-8.1%
	営業利益	4,073	2,194	-46.1%
その他の事業	売上高	4,693	4,378	-6.7%
	売上総利益	2,065	2,055	-0.5%
	営業利益	627	523	-16.5%
計	売上高	255,857	254,879	-0.4%
	売上総利益	32,589	29,660	-9.0%
	営業利益	11,694	7,782	-33.5%

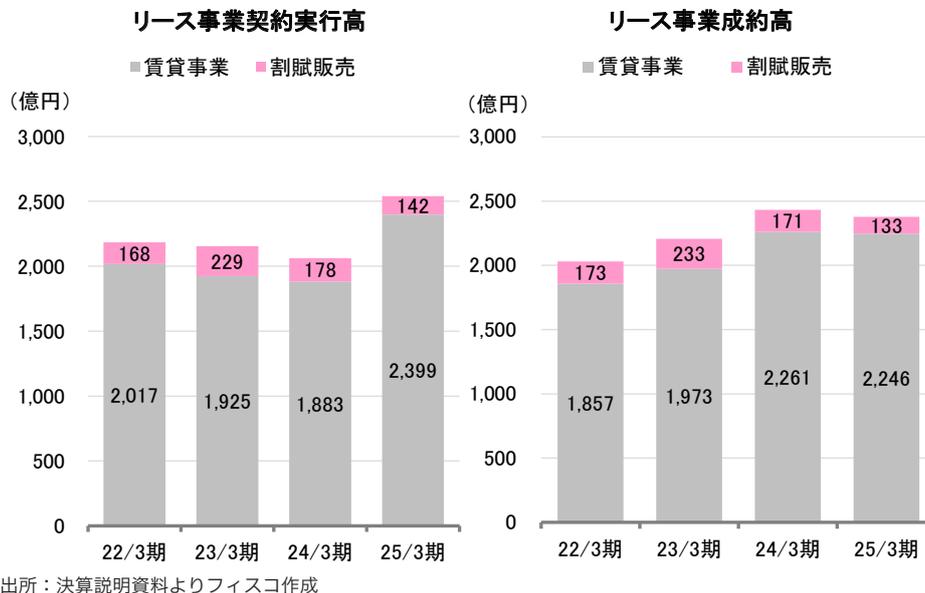
注：短信セグメント情報のうち、「調整額」を除いて表示

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

## 2. 事業別業績動向

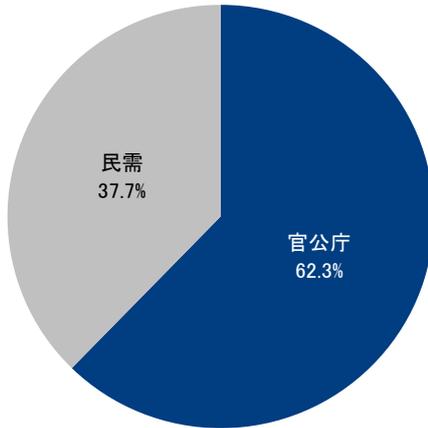
リース事業は、売上高 229,195 百万円（前期比 0.3% 増）、売上総利益 15,995 百万円（同 3.2% 減）、営業利益は 4,366 百万円（同 20.1% 減）で増収ながら減益となった。減益要因は前期の大型賃貸資産売却の反動のほか、主要株主の異動に伴う一時的な資金原価やシステム開発コスト増加によるものだ。但し、事業別契約実行高については、賃貸事業が同 27.4% 増の 2,399 億円、事業別成約高は賃貸事業が同 0.7% 減の 2,246 億円とほぼ前期並みで堅調と言える。一時的な費用計上もあり減益ではあるが、同社はすべての契約の金利適用状況をモニタリングしている。市場金利に基づく調達金利の上昇分の転嫁は問題なく行われ、採算性の低下は見られない模様である。



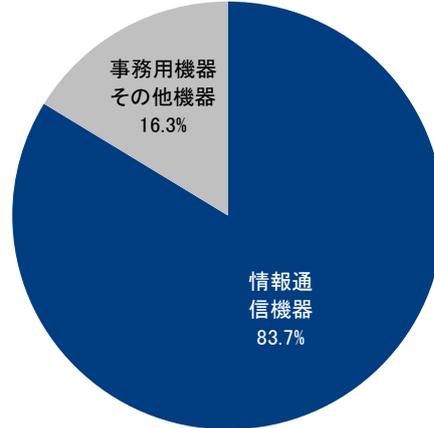
リース事業の業種別契約実行高比率は、官公庁 62.3%（前期 50.5%）、民需（サービス業・流通業・製造業・その他）37.7%（前期 49.5%）で、官公庁向け比率が高まっている。官公庁向けは大型案件の受注が続き、前期比 52.1% 増の 1,583 億円となった。民需ではサービス業が同 12.0% 減、流通業が同 8.3% 減、製造業が同 0.1% 減、その他の業種では同 1.6% 減といずれも減少した。機種別契約実行高比率においては、情報通信機器（電子計算機及び関連装置・ソフトウェア・通信機器及び関連装置）83.7%（前期 76.3%）、事務用機器・その他機器 16.3%（前期 23.7%）となり、情報通信機器の比率が上昇している。通信機器及び関連装置の実行高は減少したが、電子計算機及び関連措置やソフトウェアの実行高が増加している。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で前期比 1.0% 増と堅調、民需は同 6.7% 減と減少した。業種別では流通業が同 5.4% 増、製造業が同 0.3% 増だったのに対し、サービス業は同 11.6% 減、その他の業種では同 15.2% 減となっている。

業績動向

業種別契約実行高  
(2025年3月期)

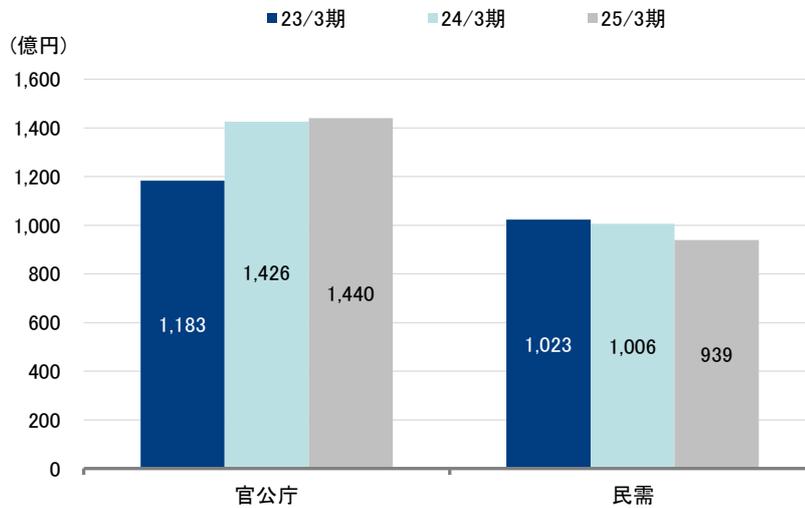


機種別契約実行高  
(2025年3月期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

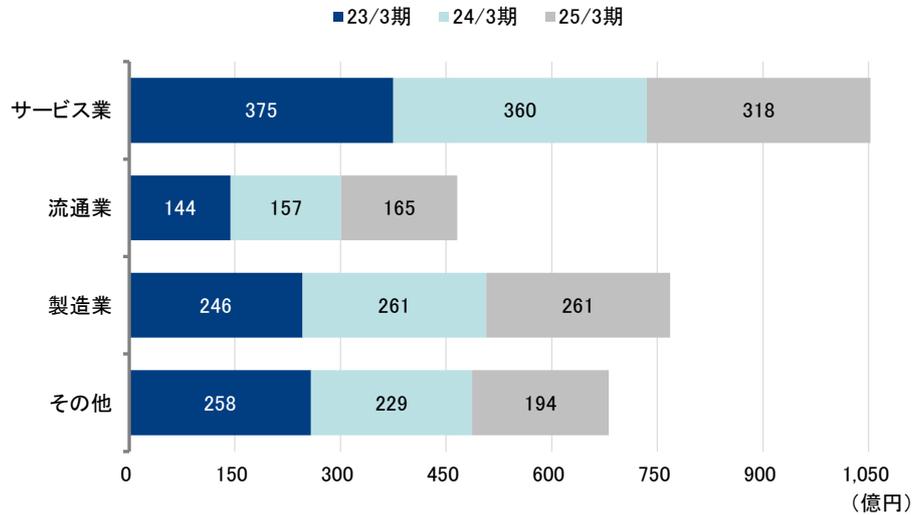
リース事業の業種別成約高



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

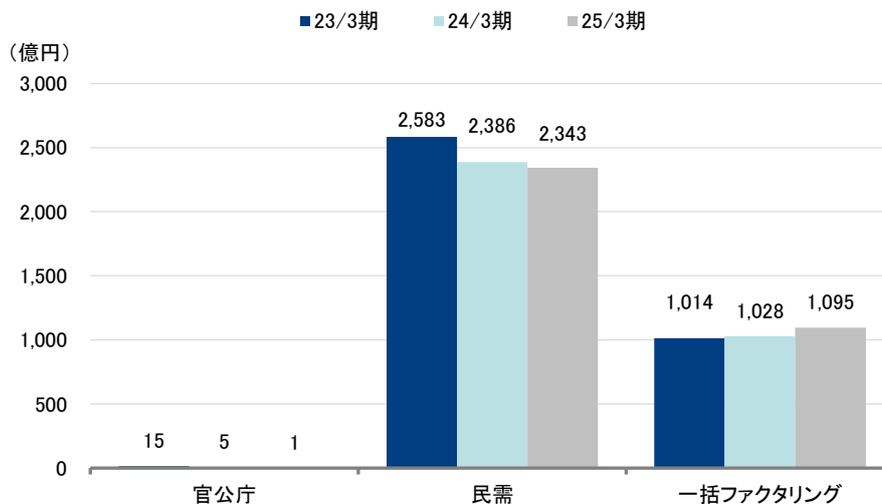
リース事業の業種別成約高詳細(民需)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ファイナンス事業は、配当収入の減少等で売上高 7,603 百万円（前期比 16.5% 減）、売上総利益 4,785 百万円（同 26.6% 減）、営業利益は貸倒引当金繰入額が減少も、主要株主の異動に伴う一時的な資金原価の増加等で 2,884 百万円（同 13.1% 減）と減収減益となった。全体の契約実行高は同 0.6% 増で前期並みであるが、契約形態別契約実行高では一括ファクタリングが同 6.6% 増と堅調であった一方、企業融資は同 8.0% 減となった。アセットの入替を進めており、LBO ファイナンスやエクイティファイナンス等の共同投資が進展している。特に SBI 新生銀行との提携効果による案件紹介で、成約に至ったものが現時点で 140 億円規模に至る。2025 年 3 月期は一時的に減収となったが、提携効果は継続する見込みで今後の業績向上に寄与しそうだ。

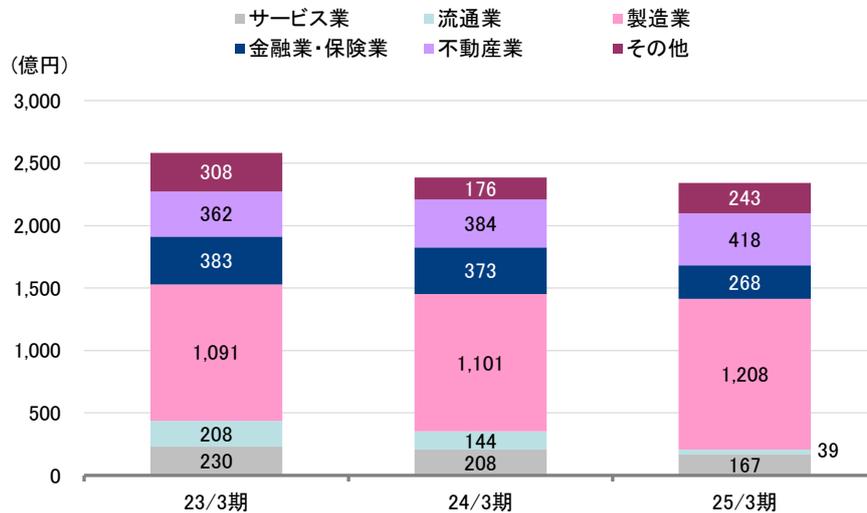
ファイナンス事業の業種別契約実行高



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

## 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

インベストメント事業は、2024年3月期の大型の営業投資有価証券売却の反動があった一方、販売用不動産の売却収入や賃貸不動産の賃貸収入、及び営業貸付金の金利収入等により、売上高は13,818百万円（前期比0.8%増）と増加した。しかし、売上総利益は6,915百万円（同8.1%減）、営業利益は貸倒引当金繰入額の増加等により2,194百万円（同46.1%減）で減益となった。内訳は、アセットビジネスで2024年3月期に複数案件がEXIT（投資資金回収）した反動や与信費用の計上で、売上高が66億円（同28.3%減）、営業利益は4億円（同87.9%減）と減収減益となった。また不動産部門は販売用不動産の売却やインカムゲイン（保有資産からの収益）で売上高は66億円（同65.0%増）、営業利益も18億円（同125.0%増）と増収増益となった。アドバイザー収入は売上高5億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)			
		23/3期	24/3期	25/3期	前期比
アセットビジネス	売上高	106	92	66	-28.3%
	売上総利益	65	53	23	-56.6%
	営業利益	32	33	4	-87.9%
不動産	売上高	118	40	66	65.0%
	売上総利益	20	17	24	41.2%
	営業利益	14	8	18	125.0%
アドバイザー	売上高	4	5	5	0.0%
	売上総利益	4	5	5	0.0%
	営業利益	-1	-0	0	-
連結ベース計	売上高	228	137	138	0.8%
	売上総利益	88	75	69	-8.1%
	営業利益	44	41	22	-46.1%

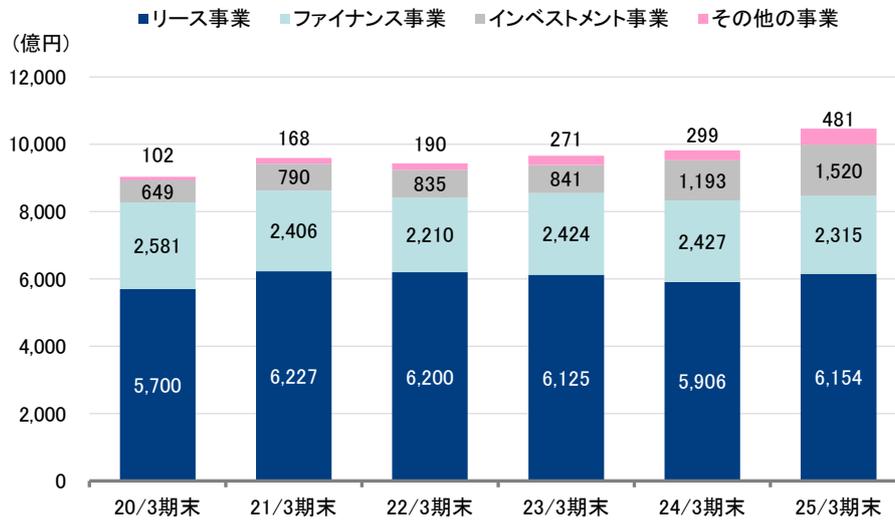
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

3. 営業資産残高の状況

2025年3月期の営業資産残高は10,470億円で、前期比645億円増加した。リース事業は6,154億円と同248億円増加、大型案件受注で順調に資産を積み上げた。ファイナンス事業は同112億円減の2,315億円だったが、アセット入替による一時的な減少と見られ、今後はストラクチャードファイナンス案件等の収益性の高い案件が増加しそうだ。インベストメント事業は同327億円増の1,520億円と、リサ・パートナーズでインカムゲイン取得型の資産を積み上げた。その他の事業はレジデンス不動産や太陽光発電に関する資産増加で182億円増の481億円となった。

営業資産残高の状況

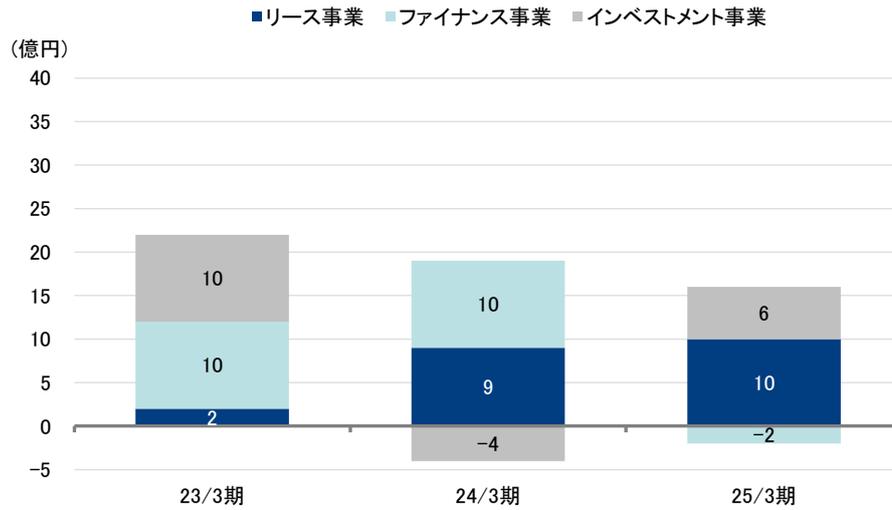


出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

与信関連費用については、インベストメント事業において引当金繰入額が増加したが、ファイナンス事業で引当金戻入益の計上があり、全体としては15億円から14億円に改善した。

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

2025年3月期末における総資産は、前期末比107,434百万円増加し、1,224,797百万円となった。主な要因は、現金及び預金が56,453百万円、リース債権及びリース投資資産が22,635百万円、販売用不動産が17,035百万円、賃貸資産が14,790百万円増加したことである。負債は前期末比101,839百万円増加し、1,082,412百万円となった。主な要因は、長期借入金（1年内返済予定の長期借入金を含む）が50,853百万円、短期借入金48,154百万円増加したことである。純資産は前期末比5,595百万円増加し、142,385百万円となった。主な要因は、利益剰余金の増加3,596百万円、繰延ヘッジ損益の増加1,765百万円である。この結果、2025年3月末における自己資本比率は9.9%と、前期比0.5ポイント低下した。

##### 簡易貸借対照表（連結）

（単位：百万円）

	24/3 期末	25/3 期末	前期末比
流動資産	929,587	1,002,303	72,716
現金及び預金	53,844	110,298	56,453
リース債権及びリース投資資産	489,455	512,090	22,635
営業貸付金	230,267	220,537	-9,730
販売用不動産	33,969	51,005	17,035
固定資産	187,775	222,494	34,719
有形固定資産	92,953	110,542	17,589
無形固定資産	11,149	12,966	1,817
投資その他の資産	83,672	98,985	15,313
資産合計	1,117,363	1,224,797	107,434
流動負債	486,101	571,751	85,650
買掛金	12,009	13,113	1,104
短期借入金	40,366	88,520	48,154
1年以内返済予定の長期借入金	110,145	151,367	41,222
コマーシャル・ペーパー	272,000	266,000	-6,000
固定負債	494,471	510,661	16,190
長期借入金	392,982	402,613	9,631
負債合計	980,573	1,082,412	101,839
純資産合計	136,790	142,385	5,595
負債純資産合計	1,117,363	1,224,797	107,434

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

## (2) キャッシュ・フローの状況

2025年3月期末における現金及び現金同等物は110,097百万円となり、前期末比56,375百万円増加した。営業活動によるキャッシュ・フローは34,005百万円の支出（前期は21,344百万円の支出）となった。主な要因としては、税金等調整前当期純利益8,864百万円、減価償却費30,253百万円の計上があったものの、リース債権及びリース投資資産の増加額22,635百万円や、賃貸資産の取得による支出37,745百万円、販売用不動産の増加額17,629百万円等があったことである。投資活動によるキャッシュ・フローは15,010百万円の支出（前期は8,313百万円の支出）となった。主な要因は、投資有価証券の償還による収入19,205百万円、投資有価証券の取得による支出30,987百万円である。財務活動によるキャッシュ・フローは105,641百万円の収入（前期は49,343百万円の収入）となった。主な要因は、長期借入金の返済による支出178,645百万円、長期借入れによる収入229,750百万円、短期借入金の純増額51,299百万円である。リースやファイナンス等の資金を主に長期・短期の借入金、社債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。

## 簡易キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/3期	25/3期	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	-21,344	-34,005	-12,661
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-8,313	-15,010	-6,697
財務活動によるキャッシュ・フロー	49,343	105,641	56,298
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-29,657	-49,015	-19,358
現金及び現金同等物の期末残高	53,722	110,097	56,375

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 5. SBI 新生銀行及び昭和リースとの業務提携

## (1) 業務提携

同社は2024年7月、SBI 新生銀行及び昭和リースと3社間で業務提携に基本合意、併せてSBI 新生銀行がNEC及び三井住友ファイナンス & リースが所有する同社株式の一部を取得すると発表した。この結果、議決権所有割合について、筆頭株主のSBI 新生銀行が33.32%、第2位株主のNECは17.63%、第3位株主の三井住友ファイナンス & リースは11.68%となった（2024年10月時点）。また、同社はNECとの間で業務提携契約を締結した。今後も商標「NEC」を使用し、業務上の協業関係も継続する。

同社は業務提携の想定領域を以下の通りとしている。

- (1) 昭和リースとの相互補完によるリース事業での新たな事業機会創出
- (2) SBI 新生銀行とのストラクチャードファイナンス分野での連携による投融資業務の強化
- (3) 地域金融機関及びリース子会社と協業し、不動産リース、ヘルスケアアセット、再生可能エネルギー等の分野で多様な顧客ニーズに対応すること

## 業績動向

同社は、中期計画 2025 で ICT サービスや金融プロダクト事業への戦略的投資による成長加速を目指しており、業務提携を通じシナジーを最大化することで計画を達成する考えだ。ICT サービスに関しては、SBI グループの幅広い法人ネットワークで一体営業に取り組み、情報通信機器のライフサイクル（調達、管理、処分等を含む）サービスの拡充や IT 資産管理ビジネスを促進する。金融プロダクトについては SBI 新生銀行と連携し、不動産、M&A、国内外のインフラ、ヘルスケア、再生可能エネルギー向けの投融資事業を強化する。ほかにも、地域貢献や地域創生といった分野でも SBI グループの有する金融機能と地方金融機関とのネットワークを活用し、地域経済の復興を目的にリース組成では昭和リースと連携して中心的役割を担うことも計画している。

同社は 2024 年 10 月の業務提携契約の発効以降、SBI 新生銀行及び昭和リースと 3 社間で定例協議会等を開催し、具体的な連携内容を特定し推進している。2025 年 3 月期に早くも案件紹介等の成果が現れ、紹介に係る協業検討規模は約 900 億円に達した。実際 11 件が成約に至り、成約額規模は 144 億円となった。2026 年 3 月期についても既に多くのパイプラインやテーマについて協議を進めており、業績向上に大きな期待がかかる。このように本業務提携は同社にとって、将来の企業価値向上に向けての非常に大きな契機になると言えるだろう。

## (2) SBI 新生銀行による株式公開買付けの実施

2025 年 5 月、SBI 新生銀行が同社株式の公開買付けを行うことを公表し、2025 年 6 月に成立した。なお、同社は本公開買付けへの賛同意見表明、及び同社株式 1 株あたりの買付け価格の妥当性の判断留保と、公開買付けへの応募の如何について同社株主の判断に委ねる旨を発表していた。本公開買付けは同社株式の上場廃止が目的ではなく、公開買付け後も同社株式の上場は維持される予定である。

SBI 新生銀行は公開買付けにおいて、第 2 位の株主である NEC の所有株式の一部（所有割合 17.62%）及び第 3 位の株主である三井住友ファイナンス & リースからその所有株式の一部（所有割合 10.19%）を上限として取得する目的で買付けを実施した。SBI 新生銀行の同社株式の議決権所有割合は 43.48% となった。公開買付けについて、SBI 新生銀行は同社を持分法適用会社として、資本業務提携関係を強化することでグループの一体感の醸成と人的交流の活発化により相互理解を進め、双方の事業シナジーを極大化することを目的としている。SBI 新生銀行が同社の株式所有割合を 50% 未満に設定した背景には、同社が展開する不動産、発電・売電、土地付建物リースなどの事業領域において、銀行業とは異なる事業特性を持つ点が挙げられる。この資本構成により、同社の事業運営における柔軟性を確保しつつ、SBI 新生銀行グループとの連携によるシナジー創出が可能となるものと推察される。今後、シナジー創出領域の更なる拡張や顧客基盤の強化等を通じて、グループ全体の収益力向上に寄与することが期待される。

## ■ 今後の見通し

### 中期計画 2025 最終年度に向けて各事業を持続的に拡大

#### 1. 2026 年 3 月期業績予想

2026 年 3 月期の業績は、売上高 295,000 百万円（前期比 15.7% 増）、営業利益 15,500 百万円（同 99.2% 増）、経常利益 16,000 百万円（同 69.5% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 10,000 百万円（同 51.2% 増）を見込んでいる。2026 年 3 月期は中期計画 2025 の最終年度であり、親会社株主に帰属する当期純利益は中期計画 2025 の目標値である 10,000 百万円を掲げた。リース事業、ファイナンス事業の持続的な成長と、インベストメント事業の収益拡大での目標達成が基本方針である。SBI 新生銀行との協業によって事業シナジーを発揮することで大きな成長を見込むことができる一方、グループ移行に伴う諸経費の計上が予定されているため、当期においては業績の押し上げ要因とはならない見込みである。売上面では、官民双方での需要回復を背景に、リース事業は引き続き持続的な成長を期待する。一方で、特に民需の分野では国内の金利動向や、物価高、米国関税政策の影響等から不透明な状況にあり、与信管理が重要だ。官公庁や自治体向けは引き続き NEC とのタイアップ等により案件受注を活発化させるが、民需については取引先の業況に留意しつつ、慎重に案件受注を進める。利益面では、増収効果による増益が期待できるが、与信費用の増加や 2025 年 3 月期から続くシステム対応コストの計上が予定されている。

リース事業は、官公庁や自治体向けには「NEC との戦略的な連携」に基づく案件受注に努める。政府や自治体のシステム投資案件のほか、2025 年 3 月期から増加する Windows10 の保守切れに伴う PC 等の更改案件の取り込みを図る。また 2026 年 3 月期は「GIGA スクール第二期」の案件が本格化する。総額約 600 億円規模を見込んでおり、学校等への機器導入が進む 2026 年 3 月期から 2027 年 3 月期にかけて、同社はリース業界で最大のシェア確保を目指す活動を展開する。民需については SBI 新生銀行との連携や、同社が 2025 年 3 月期から開始した「メーカー整備済みリユース PC（保証オプション付き）」の販売に注目したい。「メーカー整備済みリユース PC（保証オプション付き）」は、一旦リースやレンタルを終了した PC を、メーカーで必要な修理等を行った上で出荷する。オプションで 6 ヶ月のメーカー保証を付けることができる。コストパフォーマンスの良さもあって、官民間問わず引き合いが増加しており、同社は 1,000 台程度の出荷目標を立てている。

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のほか、SBI 新生銀行との協業に期待する。2025 年 3 月期に引き続き、2026 年 3 月期は現時点で 200 億円規模の協業案件実行を見込んでいる。他にも検討中の案件が数百億円規模に上っており、協業案件の具体化による成約の増加が期待される。同社は SBI 新生銀行の顧客基盤を活用し、プロジェクト与信管理等これまで同社が積み上げた実績を基に、新規案件獲得から顧客基盤拡大で業績寄与する考えである。

## 今後の見通し

インvestment事業では、インカムゲインアセットへの投資等を進めることで収益を拡大する。2025 年 3 月期に学生向けの賃貸マンション（学生寮として 10 棟ほどを学生協会等に 10 年貸し出し）やホテル等インカムゲインアセットを取得しており、2026 年 3 月期も物件取得を進め、安定した収益基盤として積み上げる方針である。その他売上面では 2025 年 3 月期に売却予定で期ずれが生じた案件の売却見込みもあり業績寄与が期待される。ほかにも、債権回収分野でのビジネス拡大を指向する。2025 年 4 月には、リサ・パートナーズが債権回収ビジネスの拡大を目的に、オリックス債権回収（株）他 7 社の株式等の取得を発表しており、今後詳細に協議して具体的な協業施策を展開し、収益拡大を狙う。

## 2026 年 3 月期業績予想

(単位：百万円)

	25/3 期	26/3 期	
	実績	予想	前期比
売上高	254,879	295,000	15.7%
営業利益	7,782	15,500	99.2%
経常利益	9,437	16,000	69.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,611	10,000	51.3%

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

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、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。非財務目標としては、カーボンニュートラル実現に向けた CO<sub>2</sub> の 2022 年度実績比 20% 削減等のほか、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設定した。3 つの事業戦略として「サービス事業の拡大、新たな循環型サービスを創出」「注力事業への戦略的投資による成長加速」「ベンダーファイナンスの強化および顧客基盤拡充」を推進している。

## (1) 事業戦略

## a) サービス事業の拡大、新たな循環型サービスを創出

「その他の事業」で、子会社の NCS アールイーキャピタル（株）がウェアハウジング事業として賃貸レジデンス事業を拡大させている。「クラリティア」ブランドとして賃貸を開始しており、2025 年 3 月時点で東京 23 区内と中心に 13 件取得し、7 件竣工済みである。今後の動向次第で売却によるキャピタルゲイン獲得の対象になると考えられ、業績寄与も期待される。また発電事業としては、再生可能エネルギーに関するパートナーを拡大し、電源開発及びセカンダリー案件取得の機会が増加している。また新たな循環型サービスとして、リース事業においては「メーカー整備済みリユース PC（保証オプション付き）」の提供サービスを開始するなど営業活動を活発化している。

今後の見通し

**b) 注力事業への戦略的投資による成長加速**

リース事業においては、LCM サービスに関する外部ベンダーとの協議や自社サービス開発による顧客への価値提供や収益性向上策を実行中だ。リースやレンタルの対象となった PC 等のキittingから故障対応やソフトウェア管理、リースやレンタル終了後の撤去、データ消去作業等を一貫して管理するサービスで、同社顧客だけでなく、新たな提携先である昭和リースへのサービス提供等も検討している。ファイナンス事業については、企業ファイナンス領域において金融プロダクトの商品性強化や優良資産の積み上げを図る。特に LBO メザニン案件への積極対応や、オリジネーション案件の獲得に注力中だ。また、リスク対策として、モニタリング機能や管理体制の強化も並行して行っている。インベストメント事業では、国内ファイナンスの強化や、東南アジアを中心とした不動産ビジネス展開にも注力している。

**c) ベンダーファイナンスの強化及び顧客基盤拡充**

リース事業においてベンダーとの協業によるソリューションを拡大中である。前述の「GIGA スクール第二期」への対応や、システム投資案件における機器導入をリースにて提案する等の活動を行っている。

**(2) その他**
**a) 経営基盤強化戦略**

DX 推進や IT 人材育成やプロセス標準化による業務の品質性・効率性の強化を行っている。また組織・人材面では新人事制度の導入等を実施した。さらに前 2025 年 3 月期の主要株主異動や業務提携に伴う体制移行手続きや、NCS アールイーキャピタルへの一部事業の分割に伴うグループコンプライアンス管理態勢の強化を図った。

**b) 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 年度だが、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 項目で、2025 年 3 月期においてはおおむね計画通りの進捗を見せた。

非財務目標の進捗状況

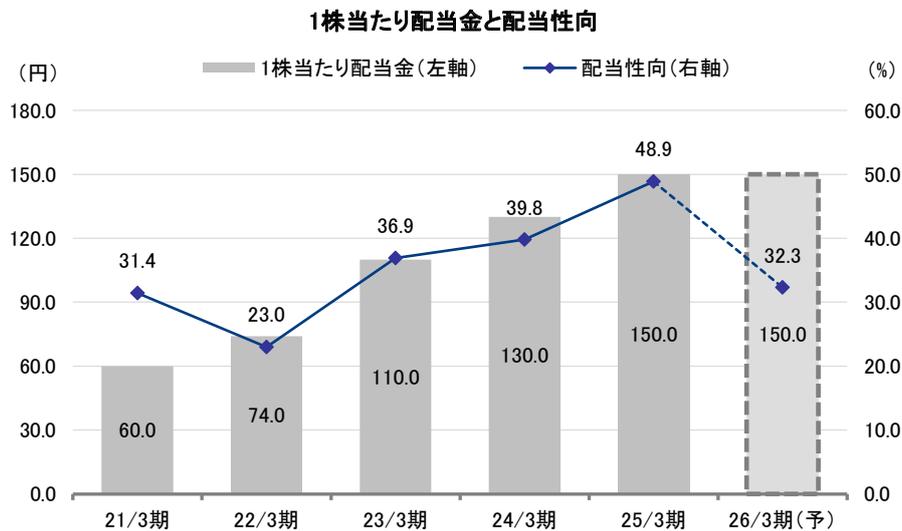
	目的	目標内容	24年3月期 実績	25年3月期 目標	25年3月期 実績	26年3月期 目標
環境・社会課題	カーボンニュートラル実現に向けたCO2の削減	Scope1+2: FY22実績比削減率	13%削減 137t-co2 (オフセット含む)	17%削減 130t-co2	17%削減 130t-co2 (オフセット含む)	20%削減
	社会インフラ整備の推進	官公庁・自治体の3か年累計成約高	1,484億円	累計2,843億円	累計2,944億円	累計4,000億円
	ICTビジネス拡大に伴う循環利用の促進	リース満了品3か年累計処理台数	25万台	累計47万台	累計59万台	累計70万台
	気候変動対応の推進	再エネ発電容量(保有発電所)	59MW	累計80MW	累計90MW	累計100MW
人的資本	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	累計6校	累計5校	累計10校
	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%	29%	17%	34%
	ダイバーシティの推進	女性管理職比率	6.7%	7.5%	8.5%	10%

出所：有価証券報告書より掲載

## 株主還元

### 2026 年 3 月期は年 150 円配当を予想、配当性向は 32.3% の見込み

同社の配当方針は安定配当の維持を基本としている。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たうえで、適正な配当水準を検証し、見直しを行っている。2025 年 3 月期の配当は、前期比 20.0 円増配の 1 株当たり年 150.0 円の配当（うち中間配当 75.0 円）を実施する。2026 年 3 月期の配当については、業績予想を踏まえ、2025 年 3 月期と同額の 1 株当たり年 150.0 円（うち中間配当 75.0 円）を予想している。業績予想では利益面において最高益更新を計画しているが、将来の成長に向けて内部留保を充実させることを優先した。これにより配当性向は 32.3% となる見込みである。



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 株主還元

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。

## 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※ <sup>1</sup>
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※ <sup>2</sup>
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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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