

CSV経営を支えるチカラ

高い志と金融サービス力で、
CSV経営の実現を目指します。

2013年10月に策定したグループビジョンには、お客様と共に社会価値向上を目指すCSV経営の考え方を取り入れています。当社グループは、社員の意識と金融サービス力を高めることで、グループビジョンの実現を目指しています。

取締役 手塚 修一

社員のやりがいこそが創出する社会価値を
向上させる

当社グループは、金融サービスの提供を通してお客様のビジネス環境を整えることで社会課題解決への貢献を目指しています。単に利益だけを追求するファイナンスの提供ではなく、そのファイナンスがどのように社会に役立っているのか、或いは社会価値を生み出しているのか、そうした視点を持つことは、目に見える製品を持たない当社において、社員のやりがいの醸成に非常に大切だと考えます。金融サービスの質を向上させるのは、人材。つまり当社の社員です。社員一人ひとりが高い志と使命感を持つことは、企業体質の強化につながるだけでなく、創出する社会価値の質の向上につながるものと考えます。

当社の魅力はやりがいと達成感

当社は、単体でおよそ600名強という決して多くない社員数で、多様な事業を展開しています。社員は、若いうちから裁量権を持ち、プロジェクトの最初から最後まで関わることで、経験を積んでいきます。また、経営陣とも距離が近いことから、経営感覚も兼ね備えた、スピード感ある“少数精鋭”企業だと評価をいただいております。

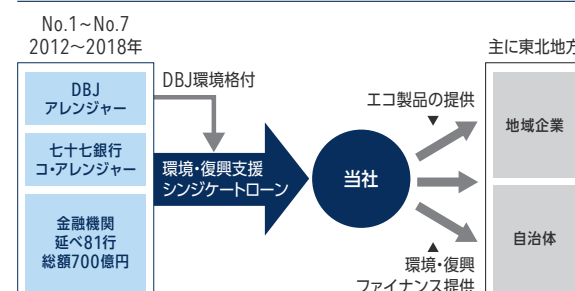
実際に、社員自身も力が身についていることを実感し、やりがいと達成感を感じているように思います。他社で経験を積んだ中途入社の方も、当社の魅力を肌で感じ、即戦力として働いています。社員一人ひとりの成長意欲が、当社の価値向上につながっています。

当社ならではのサービスの創出

少し前になりますが、2012年、東日本大震災後の復興支援を目的に「環境・復興支援シンジケートローン」に取り組みました。株式会社日本政策投資銀行(DBJ)と協働で東北の地域金融機関と連携し、資金調達を行い、復興支援や環境に配慮した製品のリースやファイナンスに活用しました。昨今ではグリーンボンドやポジティブ・インパクト・ファイナンス等、環境や社会へ好影響を与えようとする金融商品が多くありますが、本取り組みはその先駆けとも言える取り組みで、当時グリーン購入大賞において最高賞をいただきました。内容もさることながら、本件は当社らしさを体現する良い例だと感じています。



環境・復興支援シンジケートローン概略図



本取り組みは、20代～30代の若手担当者たちが発案し、銀行の担当者や、社内関係者と連携しスピーディに制度を確立しました。リースは、対象物件が明確なため資金使途の特定が比較的容易であること、以前から会社として環境に配慮した取り組みを推進しており、類似する社内制度があったことも後押し

となりました。社会価値創出へのこだわりに加え、若手でも新しいことに挑戦できる風土、そうした若手に対し協力を惜まない先輩社員、スピーディな経営判断等の総合力は、当社ならではのものだったと思います。

当社グループがCSV経営実現に向けた取り組みを始めた2013年以降、新卒の採用活動を行う中で、「やりがい」に加えて、当社のCSV経営に共感し当社を志望する例が増加しています。CSV経営実現への挑戦は道半ばですが、自身の仕事を通じて社会価値を創出したいという志の高い人材を多く採用できていることは今後の当社グループの底力につながると考えています。

収益を創出する取り組みがCSV

CSV経営実現に向けた10年間のロードマップもいよいよ最終段階を迎えています。取り組みを開始した当初の2013年頃から、当社グループが主に取り組む社会課題として、「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」の4つを挙げています。世界的な動きとして、2015年に国連サミットでSDGsという世界共通のゴールが提唱され、多くの企業がSDGs達成や社会課題に向かって取り組みを進めています。切り口や目線の違いはありますが、最終的に目指すものに違いはないと認識しています。

当社グループはマテリアリティの一つに「収益基盤の拡充」を挙げています。社会的に意義のあることで、収益を生まなければ持続的に取り組むことができず、慈善事業の域を超えません。金融サービス会社である当社グループが社会的に価値を創出し続けるためには、持続的に取り組むための経済合理性が必要となります。高い志で知恵を絞りその両立を図るのがCSV経営であり、社員の高い志と共に収益性へのこだわりを高めるべく、中期計画2020を策定しました。

当社のマテリアリティ

収益基盤の 拡充	CSV経営実現に向け、収益性の向上と 収益基盤の拡充に取り組みます。	経営基盤の 強化	経営リスクの低減と業務実行力の向上 に取り組む、競争優位性を有する経営 基盤を確立します。	企業風土の 変革	企業として競争力を高めていくため、 当社の最大の経営資源である社員が 活躍できるよう取り組みます。
具体的なマテリアリティ	● NECとの連携強化 ● 独自の顧客基盤の拡充 ● 新規事業の創出	● 資金調達基盤の強化 ● グローバルビジネスの推進	● 業務品質の向上 ● コンプライアンスの徹底	具体的なマテリアリティ	● 従業員満足度の向上

マテリアリティの詳細・特定経緯はこちらへ
<https://www.necap.co.jp/csv/csrmanagement.html>

ビジョン実現の最終段階となる中期計画2020

当社グループはこれまで官公庁・自治体向けのサービス等を通して長年、社会・ICTインフラの整備に貢献してきました。こうした当社グループの強みと言える基幹領域においてCSV経営は確実に実現が図れているものと考えています。さらに近年は、新事業として「エネルギー」、「観光」、「農業」、「ヘルスケア」に取り組んでいます。まさに収益化に向けて日々努力している最中ではありますが、高い志と当社らしさや強みを活かして社会や地域の課題に真摯に向き合い、事業化・収益化に取り組んでいます。

コロナ禍で起こった社会の変化

2020年1月下旬から急激に拡大した新型コロナウイルスは、社会に大きな変化をもたらしました。働き方の変革に加え、価値観やビジネス形態も変容しています。2013年のグループビジョン策定時には想定していなかった大きな社会の変革期に遭遇し、当社らしさ、当社ならではの、が試されています。事業戦略面はもちろんのこと、それを実行する社員と意識を合わせるため、中期計画2020についてオンラインも併用して社長対話会を行いました。社長自らが全社員と対話をし、中期計画への理解を図るもので、当社の規模感だからできることの一つでしょう。地道な取り組みを積み重ね、CSV実現への歩みを進めてまいります。



社長対話会の様子