中期計画2025

新たなグループビジョン「次世代循環型社会をリードするSolution Company」はSDGsと同期する2030年をゴールとしています。中期計画2025においては、前グループビジョンの10年間で取り組んできたCSV経営を実践し、次世代循環型社会の実現に向け、変革に挑戦します。

中期計画2020の振り返り

●戦略

戦略❶「コア領域の拡充」
➡ 強みを活かした当社らしい“サービス”の進化

戦略❷「新事業の収益化」
➡ 非金融含む当社ならではの“新事業”の収益化

戦略❸
➡ 事業戦略を支える経営基盤の強化

●利益目標

	親会社株主に帰属する当期純利益			
	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	累計
計画	40億円	55億円	75億円	170億円
実績	41億円	69億円	64億円	174億円

①当期純利益は３ヵ年累計計画を達成、収益力向上は継続課題

- リース事業を中心にコロナ禍における需要増を取込み、利益目標値を達成
- 高収益アセットの積み上げやインベストメント事業の取り組みも収益貢献
- 収益力拡大等により外部格付は向上（R&I 格付「BBB ＋」→「A −」、JCR 格付「A −」→「A」）
- 顧客基盤拡充や付加価値の高い取り組み推進等、さらなる収益向上が課題

②新規事業における収益化は領域ごとに進捗のばらつき

- エネルギー領域は事業範囲を拡大、ヘルスケア領域はウェアハウジング事業のアセットを順調に獲得する等、収益化を実現
- 観光領域は観光資源を活用した投融資やオペレーション、ファンド事業等の取り組みが進むものの、収益化はこれから
- 農業領域は6次産業化やバリューチェーン最適化の推進による収入の安定化・収益化に苦戦
- PFI はコロナ禍や物価高の影響を受けるものの、代表企業としての案件獲得等収益化は進展

③新たなサービスの立ち上げ等は道半ば

- サービス化で先行する北米において「NEC Financial Services, LLC」を子会社化
- ベンダーとの新たなサービスモデルの立ち上げや新たなサービス創出に取り組むが、道半ば
- 当社らしい新たなサービスの創出・確立に向け、体制を含め強化が必要

④従業員エンゲージメント向上に向けた取り組みを強化

- 働きがい向上に向けた活動を加速、従業員エンゲージメントの向上は引き続き強化
- リモートワーク環境の整備や業務プロセスの見直し等、働き方の見直しを推進
- 「健康経営優良法人 2023（大規模法人部門）」に認定

⑤サステナビリティへの取り組みを強化

- 当社初のサステナビリティボンドを発行
- サステナビリティ委員会を新設しTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）の枠組みに準拠した PDCA を開始
- TCFD への賛同表明を実施

中期計画2025の位置づけ

➡ グループビジョンに掲げる「次世代循環型社会」の実現に向け、変革に挑戦する最初の3年間
➡ CSV経営の実践と次世代循環型社会に向けた当社らしい循環型サービスの創出を目指す

経営目標

➡ 次世代循環型社会の実現を通じ、収益力向上とサステナビリティ経営の推進を加速
➡ カーボンニュートラルの実現に向けた施策をはじめとする非財務目標を設定

●財務目標

	2023/3期 実績	2024/3期 計画	2026/3期 計画
親会社株主に帰属する当期純利益	64億円	75億円	100億円
ROA※	0.7%	0.7%	0.9%
ROE	6%	7%	8%

※連結当期純利益／連結営業資産平均残高

●非財務目標（抜粋）

	目的	目標内容	目標値 26年3月期
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年3月期比削減率	20%削減
	社会インフラ整備の推進	官公庁・自治体の3カ年累計成約高	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カ年累計処理台数	70万台
	気候変動対応の推進	再生可能エネルギー発電容量（保有発電所）	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カ年累計延べ校数	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	34%
	ダイバーシティーの推進	女性管理職比率	10%

事業戦略❶ サービス事業の拡大、新たな循環型サービスを創出

➡ 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、PFI、観光等の各事業におけるサービス拡大
➡ 新たな循環型サービスを創出
- モノの循環利用に繋がるサービス創出
- 地域経済・社会の好循環に繋がるサービス創出
- 企業成長の好循環に繋がるサービス創出

事業戦略❷ 注力事業への戦略的投資による成長加速

➡ ICT 関連サービスの高付加価値化による事業規模拡大
- お客様・ベンダーとのシステム連携や企画機能強化を通したPC-LCM※1 に関するサービス拡充、レンタルの強化、BPO※2・コンサルティングサービス等

➡ 国内外における金融プロダクトの領域拡大・高度化
- 投融資やアドバイザリーを軸にした金融プロダクト・投融資対象を拡大し収益を拡充

事業戦略❸ ベンダーファイナンスの強化及び顧客基盤拡充

➡ ベンダー及びお客様に寄り添ったキャピタルソリューションの提供
➡ 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
➡ お客様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

- 業務プロセスのデジタル化とデジタル情報の活用を踏まえた営業業務の基盤強化
- DX 基盤となるコアシステムの立ち上げ、DX活動の推進
- 経営戦略に連動した組織作り・人材マネジメント制度導入、挑戦・革新し続ける風土作り
- コーポレートガバナンスの実効性向上
- カーボンニュートラルの実現（2041年3月期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

※1　PC-LCM：機器の調達から、運用・管理までIT機器をワンストップで提供するサービス。
※2　BPO：Business Process Outsourcing、企業の業務プロセスの一部を外部に委託し、業務の効率化やコスト削減を図る経営戦略。