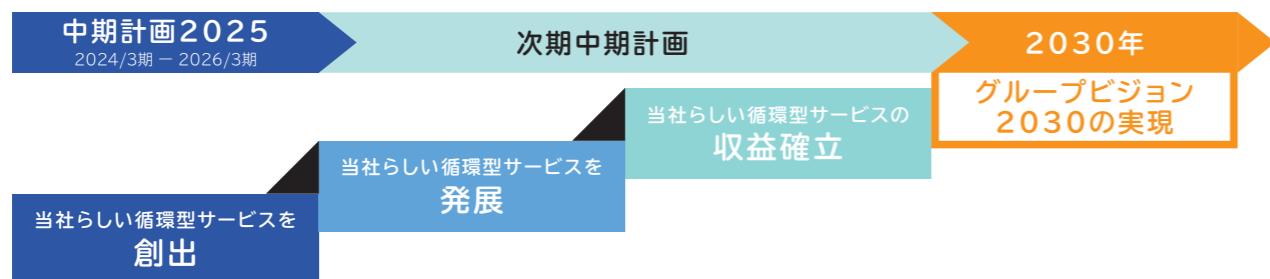


中期計画2025

●グループビジョン実現に向けたロードマップ



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

●中期計画2025の戦略骨子

中期計画2025は、収益力の向上を目指し、市場（既存、新規）×プロダクト（既存事業の強化、新規事業の創出）の4象限で戦略を策定しています。戦略には、事業活動及び経営基盤のマテリアリティを織り込んでいます。

戦略概要と当期の主な進捗

当社のマテリアリティ	戦略	主な取り組み	当期の進捗		
			環境・社会課題	人的資本	実績2023/3期
脱炭素社会・循環型経済の推進	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 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、新たなサービスを創出し、新たな市場を開拓します。	<ul style="list-style-type: none"> 既存サービス、事業の高度化（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）→ P19 新たな循環型サービスを創出 <ul style="list-style-type: none"> モノの循環利用につながるサービス創出 地域経済・社会の好循環につながるサービス創出 → P21 企業成長の好循環につながるサービス創出 	<ul style="list-style-type: none"> カーボンニュートラル実現に向けたCO₂の削減 Scope1+2: 2023/3期実績比削減率 157t-CO₂ 社会インフラ整備の推進 官公庁・自治体の成約高 1,278億円 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) 43MW 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 延べ校数 3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% ダイバーシティの推進 女性管理職比率 5.5% 	13%削減 137t-CO ₂ (オフセット含む)	17%削減 130t-CO ₂ (オフセット含む) 20%削減
社会・ICTインフラ整備の推進	事業戦略② 注力事業への戦略的投資による成長加速 既存のリース（レンタル）、ファイナンス事業を発展・強化し、新たな市場に向けた取り組みを拡大することで収益拡大を図ります。	<ul style="list-style-type: none"> ICT関連サービスの高付加価値化による事業規模拡大 → P21 <ul style="list-style-type: none"> 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 → P19 <ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> ICTサービス領域 <ul style="list-style-type: none"> LCMサービス等の顧客ニーズに対して外部ベンダーとの協業や自社サービス開発等の付加価値提供による収益性向上 企業ファイナンス領域 <ul style="list-style-type: none"> LBOメザニン案件の積み上げ、オリジネーション案件の獲得 モニタリング機能及び管理体制の強化 リサ・パートナーズ <ul style="list-style-type: none"> 国内ファイナンスにおける取り組み拡大 東南アジアを中心とした海外不動産ビジネスの展開 インカムアセットを積み上げ、固定費を賄う収益基盤は確立 → P20 	再生可能エネルギー発電 <ul style="list-style-type: none"> パートナー拡大により、電源開発及びセカンダリーケース取得機会の増加 → P28 	ウェアハウジング事業 <ul style="list-style-type: none"> デベロッパーとの賃貸レジデンス事業が拡大、「クラリティア」ブランドとして賃貸開始 → P20
社会課題解決に向けた新たなサービスや事業の創出	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 既存のリース、ファイナンス事業を軸に高付加価値のサービスを提供することで、既存のお客様との取引の深耕を図り収益性の向上を推進します。 → P21	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> ベンダーソリューション領域 <ul style="list-style-type: none"> GIGAスクール構想の第2期対応進行中 → P22 上流工程×ベンダーリレーションの強化による買い取りからリース化への活動促進 		
人的資本への投資	経営基盤戦略 3つの事業戦略実現に向け、経営基盤の強化を図ります。	<ul style="list-style-type: none"> 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・革新し続ける風土づくり → P31 コーポレートガバナンスの実効性向上 → P37 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 → P28 DX基盤となるコアシステムの立ち上げ、DX活動の推進 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 	<ul style="list-style-type: none"> 組織・人材・カルチャー変革の加速 <ul style="list-style-type: none"> 新人事制度の導入等、各種施策を展開 スタッフと営業の連携強化による顧客対応力の向上 <ul style="list-style-type: none"> 主要株主異動に伴う体制移行手続きの完了 NCSアールイーキャピタルの事業体制構築、許認可取得や規程類整備等支援によるグループコンプライアンス管理態勢の強化 		
企業価値向上を支えるコーポレートガバナンスの追求					

※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。

●財務目標

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していきます。収益性の向上に向け各種施策を推進しています。

	2023/3期実績	2024/3期実績	2025/3期実績	2026/3期計画
親会社株主に帰属する当期純利益	64億円	70億円	66億円	100億円
ROA [※]	0.7%	0.7%	0.6%	0.9%
ROE	6%	6%	6%	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）

中長期的な企業価値向上に向け、マテリアリティを踏まえた目標を設定しています。足元では、従業員エンゲージメントの向上を除き（P31～をご参照ください）、概ね順調な進捗となっています。

目的	目標内容	実績2023/3期	実績2024/3期	実績2025/3期	目標2026/3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: 2023/3期実績比削減率 157t-CO ₂	13%削減 137t-CO ₂ (オフセット含む)	17%削減 130t-CO ₂ (オフセット含む)	20%削減	
人的資本	官公庁・自治体の成約高 1,278億円	1,484億円	累計2,944億円	4,000億円 [*]	
	リース満了品処理台数 20万台	25万台	累計59万台	70万台 [*]	
	再生可能エネルギー発電容量 (保有発電所) 43MW	59MW	累計90MW	100MW [*]	
	学校ビオトープ教育 延べ校数 3校	3校	累計5校	10校 [*]	
	従業員エンゲージメントスコア 21%	21%	17%	34%	
	女性管理職比率 5.5%	6.7%	8.5%	10%	

※ 3カ年累計

インバウンド・ダクション

価値創造のための戦略

財務・コーポレートデータ