



取締役 新井 貴

## 取締役メッセージ

### 事業戦略での役割

成長の要となる投融資やアドバイザリー機能を軸に、金融プロダクト領域を管掌。またSBI新生銀行グループやリサ・パートナーズ等社内外のパートナーと連携し、成長加速、バランスシートの改善や不動産の有効活用等お客様の多様な経営課題に対して、ワンストップで多角的なソリューションを提供しています。

### 対応する戦略

#### 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  
(再生可能エネルギー発電、ウェアハウジング等のサービス事業拡大)

#### 事業戦略②

注力事業への戦略的投資による成長加速  
(国内外における金融プロダクトの領域拡大・高度化)

事業戦略を進める上で「お客様の声をよく聞く」ことを最重要視しています。お客様に向かい、ニーズを的確に捉え、ワンストップでサービスを提供しています。こうした取り組みが、さまざまな事業分野の展開につながっています。

例えば、不動産事業分野では、事業者向けのリコースローンやストラクチャードファイナンスに加えて不動産の現物取得を行っています。また、SBIホールディングスグループやリサ・パートナーズのAM機能も活用し不動産流動化にも取り組んでいます。不動産デベロッパーのお客様から、複数年にわたる開発期間中にバランスシートが偏重するため、アセットライトのニーズが寄せられました。こうした声にお応えするべく共同開発スキームとして開始したのが、次ページで紹介する「クラリティア」シリーズです。お蔭様で既に14物件、200億円規模にまで成長しています。同様に介護付き高齢者住宅の整備においても、同分野に新規参入されるデベロッパーのお客様と一緒に運営オペレーターのニーズを伺いながら共同開発し当社が取得する形でのウェアハウジング事業に取り組んでいます。

再生可能エネルギー分野では、固定価格で電力会社が買取るFIT案件に加え、Non-FIT案件の自社開発に積極的に取り組んでいます。Non-FIT案件では売電候補のグリーン電力に対する需要量や買電単価などを踏まえた上で事業の安定

性を確保することが大事です。近年、データセンター（以下「DC」）の整備が進んでいますが、その使用電力の全部または一部をグリーン化したいとのニーズが寄せられています。こうした要請に基づき当社発電所のグリーン電力を選別的に供給することにより、再生可能エネルギーと不動産の一形態であるDCが融合し、インフラ事業として差別化されたプロジェクトが安定裡に成立します。お客様の声を良く聞くことにより、当社が有するさまざまな機能を融合し付加価値の高いサービスの提供が可能になります。

コーポレートファイナンスの領域では、事業承継、成長加速及び非公開化のための資本再構築等さまざまな観点から助言とファイナンスの要請が寄せられており、アドバイザリーサービスやLBOファイナンスが急速に拡大しています。成長加速のための企業買収の局面では、リスクマネーのシェアの観点から共同投資のニーズも寄せられており、アレンジメント業務の完了後にファイナンスを実施する等シームレスで柔軟な対応に努めています。

中期計画2025最終年度を迎えるにあたり、前倒しできる案件は早期に実現し、ビジネスの成長性をお見せていきたいと考えています。この過程において、計画作成当初では想定していなかったSBI新生銀行グループとのシナジーも実感いただくことができるものと思われます。収益の要となる事業分野の管掌役員として、その期待に応えてまいります。

### 取り組み紹介

## NCSアールイーキャピタルを設立

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



再生可能エネルギー分野においては、投融資、保有発電所の運営を通して、社会課題の解決を目指します。従来からの取り組みに加え、ソーラーカーポートの整備や、再生可能エネルギーの効率的な活用と電力系統の安定化を実現すべく、蓄電池事業を推進しています。

NECキャピタルソリューションとSBI新生銀行のネットワークを生かした柔軟かつ迅速な意思決定力と、高度な専門性を備えた人材を強みに、柔軟かつスピーディーに新たな価値を創出し、企業価値向上と次世代循環型社会の実現に貢献してまいります。

## 都市型レジデンスブランド「CLARITIA/ クラリティア」の立ち上げ

NCSアールイーキャピタルは、2023年からレジデンス分野に進出し、マンションディベロッパーと連携した物件開発を進めています。当社独自ブランド「CLARITIA/ クラリティア」は、「上質な暮らし」をテーマに掲げた賃貸レジデンスシリーズで、住む人の未来を見通す“明瞭さ”という意味を込めた造語です。ダイヤモンドの透明度を表すグレードとして用いられる「クラリティ」に場所を表す“tia”を組み合わせ、先を見通すことのできる安心感や信頼性、洗練された美しさを象徴しています。シリーズでは、都内近郊のアクセス良好な立地に、ハイグレードな設備・デザインを備えた住空間を提



供。入居者のライフスタイルや多様な価値観に対応し、機能性と快適性を兼ね備えた住まいを提案します。

## リサ・パートナーズの取り組みとインカムゲインアセットの取得

当社の連結子会社であるリサ・パートナーズは、全国180以上の地域金融機関とのネットワークを生かし、金融法人や地域企業に対して、資金支援の「投融資」と専門的助言の「アドバイザリー」を提供しています。この強みをもとに、企業価値向上を目指すプライベート・エクイティ・ファンド（RCSF）を運営し、これまで40件超・750億円超の投資実績があります。さらに、地域金融機関や企業と共に、観光活性化ファンドの運営やアドバイザリーを通じて国内宿泊施設や地域の企業への投資・経営支援を行い、地域経済の活性化にも貢献しています。また、シンガポール現地法人を拠点に、日本政策投資銀行と共に中堅成長企業

向けのファンドを運営。投資や提携を通じて企業価値向上を図るとともに、日系企業の進出支援も行っています。ファンドを通じた投資の取り組みが多いことから収益の変動幅が大きくなる傾向にあり、安定的な収益源の確保を進めています。当期は、インカムゲインアセットとして、学生寮等の収益が安定した不動産資産を保有し、固定費を賄う収益基盤の確立に取り組みました。2025年3月期には200億円超のアセットを取得し、賃料収入等の着実な収益源の確保に努めました。



RISA PARTNERS INC.

再生可能エネルギーに関する取り組み紹介 ▶P28へ



取締役 塚田 雄一

## 取締役メッセージ

### 事業戦略での役割

当期から従来のベンダー領域に加え、ICTサービス、PFI・PPP領域、さらにバックオフィスやミドルオフィスを担う営業推進本部も管掌。金融プロダクト及びスタッフ以外のすべてを担当し、部門間の連携を強化した新体制のもとで、中期計画2025を推進しています。

### 対応する戦略

#### 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  
(ITアセットマネジメント、PFI等のサービス事業の拡大、新たな循環型サービスを創出)

#### 事業戦略②

注力事業への戦略的投資による成長加速  
(ICT関連サービスの高付加価値化による事業規模拡大)

#### 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

中期計画2025の目標達成と長期的な企業価値向上に向け、  
①当社独自の強みへの集中、②従来の金利だけない新しい収益の拡大、③エンゲージメントの向上を基本方針に業務を推進しています。その上で官公庁と民需の領域で目標を定め、組織も部署間の壁を取り払い、連携した業務運営ができるよう体制を見直しています。

具体的に官公庁の領域では「官公ビジネス（商流）を極める」を戦略に掲げ、PFIの組成件数は当期中に業界トップになる見通しです。コンソーシアム等の商流上の各社と関係を深め入札に参加するノウハウはベンダー領域で従来から培ってきた当社の強みでもあります。公共インフラの老朽化が深刻化し社会問題となる中で、当社に求められる役割は非常に高まっていると考えています。

次に民需の領域では、「ICTを極める」を戦略に掲げました。近年、各企業では自社システムをクラウドに移管する等のモダナイゼーション\*が進んでいますが、その際の初期費用に大きな額が発生することがあります。当社ではお客様の負担を軽減するため、その初期費用とクラウド化後の定額費用を組み合わせた、月額サービスを提供しています。

またお客様起点のサービスとして、PCの調達から廃棄までのライフサイクルマネジメントに対し、最適なソリューションを組成

する「PC-LCMソリューションインテグレーター」として、独自の立ち位置の確立を目指しています。直近ではお客様のIT運用の枠組みやルールを分析し、情報漏洩やソフトウェアライセンス管理で不備がないかを診断する、「簡易ITデューデリジェンス（簡易ITDD）」といった新サービスも提供を始めました。体制面でも、組織の見直しや社員教育を進め、より高度な提案ができる人員の増加を図っています。このような取り組みを通じて、情報システム要員不足や費用上の課題を解決し、日本企業が直面する経営課題であるDX推進にも貢献していきたいと考えています。

業績面では官公庁関連ビジネスを中心に収益力が向上しており、引き続き採算性の高い案件獲得による順調な推移が見込まれます。特にGIGAスクール構想第2期での成約が順調に進んでおり、リース関連でトップシェアが見込まれ、来期以降の収益につながる見込みです。民需は収益面での立て直しが必要な状況にあり、当期中に体制を固め、当社独自の強みにフォーカスしたビジネスの土台を作ります。業務プロセス面では、営業からバックオフィスまで一気通貫での見直しに着手し、AIを活用したプロセス改革や再生PCの拡販等、リース・レンタル満了局面での新たな収益化にも取り組んでいます。中期計画2025の着実な達成に向け、引き続き取り組みを推進してまいります。

\* モダナイゼーション：老朽化したITシステムを最新技術等を取り入れながら最適化すること

### 取り組み紹介

## GIGAスクール構想第2期に向けた活動が本格化

GIGAスクール構想は、2019年に日本の文部科学省が提唱した教育ICT環境の整備計画です。新型コロナウイルス感染症拡大を背景に急ピッチで導入が進みました。リースを活用して導入した自治体も多く、当社多くの自治体との取引があります。

導入から5年経過した現在は、次のフェーズ「GIGAスクー

ル構想第2期」が進行中です。当時導入した端末も入替の時期に差し掛かり、当期から2026年3月期にかけてピークを迎えると考えています。GIGA端末を買い取りする自治体もある中で、当社は、自治体教育委員会にリースの利便性を訴求し、販売店と連携しながらGIGAスクール案件の受注に向けた活動を推進しています。

## 官公庁・自治体との取引とPFI・PPPの取り組み

近年、行政が担ってきた公共施設等の建設や運営に、民間の資金や能力を活用することで、費用を抑え良質なサービスの提供を可能にするPFI・PPP事業が注目されています。当社は、2011年、千葉県八千代市の学校給食センター整備の案件を皮切りに、多様な事業に参画してきました。PFI・PPP事業は、設計・建設・運営・維持管理というそ

れぞの業務に精通した企業が連携して取り組みます。当社は、その各社が事業期間中に最大限の能力を発揮できるように資金関連を支援するファイナンシャルアドバイザリー(FA)業務を担ってきました。実績を積み上げてきたことで、代表企業を務める案件も出てきています。これまでの取り組みは累計60件以上に上ります（2025年3月末現在）。

## メーカー保証付き再生PCの提供開始と21世紀金融行動原則において表彰

当社は、NECパーソナルコンピュータと連携し、リース・レンタルアップPCを再生した「メーカー保証付き再生PC」の提供を2024年に開始しました。本製品はメーカーによる診断・整備を経て再生され、6ヶ月の保証やバッテリー新品交換が付与される等、環境配慮と利便性を両立した商品で、またNECグループで培ったICTにおける強みを生かした当社らしい「次世代循環型サービス」の一例となりました。

本取り組みは、希少資源の有効活用やCO<sub>2</sub>排出量の削減に寄与し、サーキュラーエコノミー実現に貢献するものとして、2025年には「21世紀金融行動原則」における最優良取組事例として運営委員長賞を受賞しました。リース事業と



授賞式の様子、中央が菅沼

いう本業領域で、環境と収益性の両立を目指す先進的な取り組みが高く評価されました。

## M&A領域におけるITリスクの可視化を支援する「簡易ITDD」サービス

当社は、2012年からM&Aアドバイザリー業務を開始し、ロンドン証券取引所グループが発表する「日本中規模市場M&Aファイナンシャル・アドバイザリー・レビュー」において、ランクインする等、継続的に実績を重ねています。

近年のM&Aでは、買収先のITシステムやセキュリティ、契約状況等の実態が、買収後の業務運営やコスト、リスク対応に直結する場面が増えています。

こうした背景を踏まえ、当社はICT分野に強みを持つ金融

サービス企業として、「簡易ITDD (ITデューデリジェンス)」サービスを立ち上げました。本サービスでは、対象企業のIT資産、運用体制、セキュリティ、契約内容などを短期間で精査し、見落とされがちなITリスクを的確に可視化・評価します。「時間が限られる中でも最低限のITリスクは確認したい」という現場の声に応える、実務性・柔軟性・スピードを兼ね備えたソリューションとして、M&A関係者の意思決定を支援してまいります。