

## 新任代表取締役メッセージ

# これまでの経験を生かし、 新たな金融領域の成長と ガバナンス強化に貢献

代表取締役 平野 昇一



### リース、金融の両面での経験を生かし経営に貢献

私は新卒で日本長期信用銀行（現SBI新生銀行）に入行し、経営企画、IR広報、財務、経理、トレジャリー等を所管するグループ企画財務の担当役員や法人ビジネスの責任者を経験し、その後、昭和リースで約2年半にわたり代表取締役社長を務めたのち、2024年12月から現職に就任しました。当社の企業風土は、柔軟で、真面目な社員が多く組織としての力を感じています。取締役会も各役員それぞれに事業に関連する専門分野や強みがあり、バランスの取れた運営がなされています。

私は銀行とリース、両領域での経験に加え、SBI新生銀行グループとのリレーションという独自の強みを生かし、経営に貢献しています。

### SBI新生銀行、昭和リースとの業務提携について

まずSBI新生銀行とは、両社の得意な分野や顧客基盤が補える関係にあります。コーポレートファイナンスやストラクチャードファイナンスに注力しているSBI新生銀行は、不動産や再生可能エネルギー案件でシニアローンの展開を進めています。一方、当社はメザニンローンやエクイティ等の金融領域で強みがあり、お互いを補完できます。またSBI新生銀行は銀行法で不動産事業やエネルギー事業で規制がありますが、当社子会社NCSアルイーキャピタルで、当社と共に新領域の事業を拡大することができます。

また昭和リースは、顧客基盤が中小企業中心で建設機械事業の分野等に強みがあり、大企業や官公庁のICT領

域を得意とする当社とは得意分野、顧客基盤が異なります。さらに昭和リースは不動産領域で、建物リースしか対応できませんでしたが、土地部分に対応できる当社と提携することで、お互いに得意分野を補完したアプローチが可能になります。

今回の業務提携は業務以外にも、経営基盤の強化にもつながると期待しています。人事交流を進めお互いの業務理解を深めることで、フロントだけでなく間接部門を含めて、シナジーを発揮していかなければと思います。

### 成長へ向けたガバナンスの変化

今後、メザニンローンやエクイティの取り扱いの拡大が見込まれる中で、それをどう体系立てて管理していくかが必要になります。次期中期経営計画や予算編成においても、企業体力・収益力を踏まえたリスクマネジメントのフレーム設計が求められます。私は日本長期信用銀行の国有化や、リーマンショック等の金融危機を経験してきましたが、そこで得たリスクへの肌感覚を、ガバナンス運営に生かしていきます。また新たに牧角社外取締役、対間社外取締役が就任し、リスクの低減や回避、ガバナンスの向上に向けた議論が進むと考えています。実際に、当社が強化を進める金融領域での議論が活発化していると感じております。

当社は従来のNECの商流を生かしたビジネスに加え、SBI新生銀行グループの顧客基盤や商品を含めてシナジーを発揮できる体制になっています。こうした体制のもとで持続的な企業価値向上と収益力の強化に努めてまいります。