

統合報告書
2021



CONTENTS

Introduction 02

トップメッセージ 03

財務・非財務ハイライト 07

Part 1

SMFLの価値創造ストーリー

価値創造モデル 11

SMFLの10年の歩み 13

中期経営計画(2020-2022)

事業環境認識/骨子 15

2020年度の進捗 18

セグメント別概況と戦略 19

Topics SMFLのDXの取り組み 24

特集1

不動産事業の強化
～ケネディックスのグループ会社化～ 25

Part 2

SDGs経営／コーポレートガバナンス

SDGs経営 31

環境へのコミット 33

特集2

進化する再生可能エネルギービジネス 37

次世代へのコミット 41

コミュニティへのコミット 43

働きがいへのコミット 45

人材育成・キャリア開発 46

コーポレートガバナンス 47

内部統制 49

リスクマネジメント 50

コンプライアンス 51

役員一覧 53

財務データ(10ヵ年サマリー) 55

会社データ
(会社概要/グループ会社/国内・海外拠点) 57

編集方針

三井住友ファイナンス&リース株式会社は、ステークホルダーの皆さまに当社グループとその事業活動について理解を深めていただくため、今年度より統合報告書を発行しました。本報告書では、当社グループの全体像、企業価値向上への取り組み、SDGs経営およびコーポレートガバナンスについて簡潔に説明しています。

報告対象期間

2020年度(2020年4月1日～2021年3月31日)の事象を中心に報告しています。ただし、一部当期間の前後の事象についても記載している場合があります。

報告対象範囲

三井住友ファイナンス&リース株式会社および連結子会社146社ならびに持分法適用関連会社33社(2021年3月末現在)を対象としています。

参考としたガイドライン

- GRIスタンダード(Global Reporting Initiative)
- 価値協創ガイダンス(経済産業省)
- 国際統合報告フレームワーク
(International Integrated Reporting Council,
国際統合報告評議会)

発行時期

2021年10月

企業およびグループ表記について

本報告書では、企業名・グループ名を下記の略称で記載しています。
SMFL: 三井住友ファイナンス&リース
SMFLグループ: 三井住友ファイナンス&リースグループ
SMFG: 三井住友フィナンシャルグループ
SMBC: 三井住友銀行
SMBCグループ: 銀行、リース、証券、クレジットカード、コンシューマーファイナンス等、幅広い事業を展開する複合金融グループ

将来見通しに関する注意事項

本報告書に記載されている内容は、発行時点で入手可能な情報や一定の前提に基づいて当社が合理的と判断した事柄を含んでいます。したがって、今後の国内外の社会情勢や経済状況、法令、金利、為替レート等のリスクのほか、さまざまな不確定要素を要因として、実際の事業状況は大きく異なる可能性があり、記載された将来見通し(計画数値や施策の実現等)を確約、保証するものではありません。

Introduction



未来を考え、今に挑む。

事業環境がより速く、大きく変化する中で、
SMFLは、未来の社会を考え、
既存概念にとらわれることなく変革に挑戦し、
お客さまとともに発展していくことを目指していきます。

変化する時代のニーズを先取りし、 金融機能を持つ事業会社として 革新的で付加価値の高いサービスの提供により 社会課題の解決に貢献してまいります。

新たな経営理念のもとで 中期経営計画を推進

グローバル化の進展やデジタル技術革新、国内においては低成長が定着し少子高齢化が進む等、当社を取り巻く事業環境は、この10年で加速度的に変化してきました。これら変化に対応すべく、当社グループは、2012年に三井住友銀行、住友商事との3社共同により、業界最大手の一角であったロイヤルバンク・オブ・スコットランド・グループ傘下の航空機リース事業（現SMBC Aviation Capital）を買収し航空機ビジネスに本格的に参入、2019年にはSMFLキャピタルと経営統合するとともにリース事業の再編を断行する等、大胆な発想で事業体制を改革しながら、この10年で事業規模を約2倍へと拡大してきました。

こうした変化は、これからも更に加速していくと考えられます。とりわけ、気候変動問題や人権問題に代表される、地球と社会のサステナビリティに対してあらゆる産業が対応を迫られる中、果たすべき社会的使命、私たちSMFLのあり方も長期的な視点で改めて捉え直す必要があります。

そんな思いをもとに2020年4月、従来の経営理念や経営方針をこれからの時代に向けて再定義し、Our Mission、Our Vision、Our Value、Our Principleで構成される「SMFL Way」を制定しました（p10）。

また同時に、2020年4月から中期経営計画（2020～2022年度）（p15）をスタートさせました。中期経営計画では、「時代の変化に進化で応える企業へ」をスローガンとして、「金融ソリューションの高度化」「グローバルマーケットにおける収益力の強化」「ビジネス領域の拡大と新しい成長基盤の構築」「デジタルイノベーションの更なる推進・活用」「持続的な成長を支える経営基盤の強化」という5つの戦略

を打ち出しました。そして最終年度の財務目標を、経常利益1,100億円以上、ROA1.7%程度、経費率40%程度、外部格付A格の維持・向上としました。

大幅な収益減の中、 将来への布石を打った1年

中期経営計画の初年度となる2020年度は、国内外における新型コロナウイルス感染症の拡大により、経済活動・社会活動ともに大きな停滞に見舞われました。その中で当社グループは、コロナ禍に見舞われたお客さまへの良質なファイナンスサービスの安定的な提供を基軸に、5つの戦略の実行に努めてきましたが、人の流れが制限されるなか旅客数が世界的に急減したことで、成長ドライバーであった航空機事業が翼を休め、収益的には大幅な減益を余儀なくされました。

その一方で、2020年度は、次の10年に向けて着実な布石を打つことができた年になった手応えも感じます。不動産事業では、不動産アセットマネジメント業界最大手のケネディクス社をグループに迎えたほか、リモートワーク浸透を見据えサテライトオフィス事業に進出する等、事業領域を大きく広げることができました。また、トランスポーターション事業では、優良な航空会社から航空機およびエンジンのリース契約を多数獲得したほか、環境分野では太陽光発電事業を買収し再エネ事業への本格的な進出を果たしました。

さらに、コロナ禍で行動が制限される中で積極的にデジタル化を推進し、お客さまとの「リモートリレーション」を構築するとともに、業界初となる電子契約を開始したほか、社内的には在宅勤務体制の整備やRPA（Robotic Process

代表取締役社長

橘 正喜

Automation)の活用により年間10万時間近くの業務量削減を達成しました。

これらの取り組みは、「時代を先取りした付加価値の高いサービスの提供」という我々の使命(ミッション)を遂行するために、我々が目指す姿(ビジョン)である「お客さまの最良のビジネスパートナー」「SDGs経営で未来に選ばれる企業」「社員のチャレンジと成長を応援する企業」「デジタル先進企業」といった4つの「Our Vision」の実践に他ならず、経営者としてSMFL Wayの浸透に手応えを感じています。また同時に、「金融機能を持つ事業会社」へと着実にステップを踏みながら進んでいる実感もあり、「新しいSMFL」創りに向けて順調なスタートを切ることができました。

強みを活かしてソリューションの高度化、事業領域の拡大に挑む

当社がビジネスモデルの変革を通じて他のリース会社と差別化を行い、中期目標を超える成長を実現するためには、「Team SMFL」としてグループの強みを活かし、ソリューションの高度化、事業領域の拡大等に挑戦していくことが必要です。

その前提となるのが、積極的な成長投資を実現する強固な財務基盤です。そのために当社は前期に1,000億円の資本増強を実施、外部格付は国内リース会社の中で引き続きトップレベルを維持しており、安定的に資金調達を行っています。

当社グループは、この資金調達力をベースに、当社の信用の裏付けでもある、株主の三井住友ファイナンスグループ、住友商事と緊密な連携を今後さらに強化し、良質で付加価値の高い金融サービスの提供はもちろん、事業会社として金融の枠にとどまらないサービスの提供を通じて「お客さまの最良のビジネスパートナー」を目指していきます。

DX戦略を通じて革新的なサービスを創造

あらゆる分野においてデジタル技術革新が飛躍的に進みつつある今、革新的なサービスを創造していくためには、

当社が強みとするきめ細かなサービス提供力に加え、DX(デジタルトランスフォーメーション)戦略をいかに積極的に推進していくかが重要です。こうした認識のもとに、ビジョンの一つに「デジタル先進企業」を掲げ、中期経営計画においても「デジタルイノベーションの更なる推進・活用」を戦略の一つとしています。

近年は、業務改善から営業支援までのビジネスプロセスのデジタル化を専門部署と現場が一体となって取り組んでおり、2020年度はAIとOCRを連携させたさまざまなシステムを活用し、業務量の大幅な削減に貢献しました。さらに2021年度からは、こうした業務改善や営業支援の取り組みを全社ベースで推進していくとともに、デジタルのビジネス化を開始いたします。具体的には、お客さまの資産の取得、使用、処分等、一連のビジネスサイクルをトータルに支援するクラウドサービスやAIを活用したシステムを提供する事業を本格化していく計画です。

新しい時代の新しいソリューションを生み出す人材育成に投資

新しい時代の新しいソリューションの創造には、従業員一人ひとりが新たな事柄に積極的にチャレンジできる枠組(人事制度)と、失敗を許容しチャレンジを評価する組織文化が不可欠です。そのために、社員のチャレンジを後押しする数々の制度を用意して、お互いを応援し合う企業文化の育成に努めています。

また、私は永く「人材こそが企業の競争力優位の源泉である」をモットーとして、従業員の継続的な育成を経営の重要な柱としてまいりました。事業がますます多様化・高度化するなか、必要な専門性を獲得し、キャリア開発を支援する人材育成制度の拡充は、人事部門にとどまらず我々経営陣の重要なミッションです。経営陣と従業員との双方向のコミュニケーションの場として「タウンホールミーティング」や「ラウンドテーブル」を開催し、相互理解を深めるとともに当社の未来や自身のキャリアについてもより深く考える機会を設け従業員のエンゲージメントの向上に努めています。

さらに、社内の専門性を補い、新しい知見を取り入れて



いくために、外部採用を従来以上に積極的に実施しています。当社には、プロパー社員のほか、パートナーとして迎えた企業の従業員、外部採用者、株主からの出向者等、多種多様な背景を持つ人材が集まっており、お互いに刺激を受け、新しい考えを生み育てていく環境があります。今後も出身母体や性別、年齢、国籍にとらわれることなく有用な人材の獲得・育成に努め、多様性を強みにしていきたいと考えています。

未来から選ばれる企業となるために

私たちSMFLはビジョンの一つとして「SDGs経営で未来に選ばれる企業」を掲げています。私はこの言葉に、多様な事業を通じて社会課題に向き合い、その解決のプロセスを新たな事業機会と捉え、社会の持続的な発展に貢献しながら次の世代に選ばれる企業になりたいという強い思いを込めています。

また、SDGsを具体的な行動としていくために「環境」「次世代」「コミュニティ」「働きがい」の4つを重点課題(マテリアリティ)として設定しました。2020年度は、太陽光発電所を相次ぎ取得し、再生可能エネルギーの事業主体として活動を本格的に開始しました。また、海運業界の脱炭素化に向けた国際的枠組みであるポセイドン原則に、リース会社

として世界で初めて署名しました。ほかにも、子どもたちへの支援を行っているNPO法人にリース料の一部を寄付するSDGsリース(寄付型)の推進や、救急医療・探索救難・洋上風力への搬送を主用途とするヘリコプターリース事業の開始、保有する賃貸用不動産における環境認証の取得等にも取り組んでいます。

当社グループは今後もSDGs経営を成長戦略と位置付け、私たちが得意とする分野において4つの重点課題に取り組んでいきます。そして、未来世代が求める世界と、現在の社会課題のギャップに真剣に向き合い、事業を通じた未来社会の実現に積極的に貢献していきます。

お客さまの、社会の、あらゆるステークホルダーの期待と要請、関心に応え続けるグループであるために私たちSMFLは、多くのステークホルダーの皆さまとの対話を通じて、強みである総合力をより強化しながら、革新的で付加価値の高い、金融の枠を超えたサービスとソリューションの提供に努めてまいります。

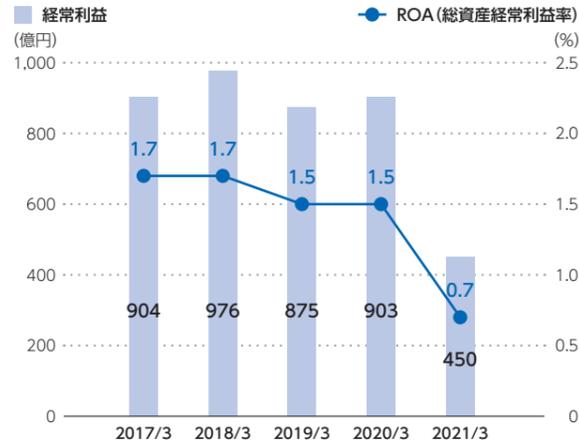
引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長

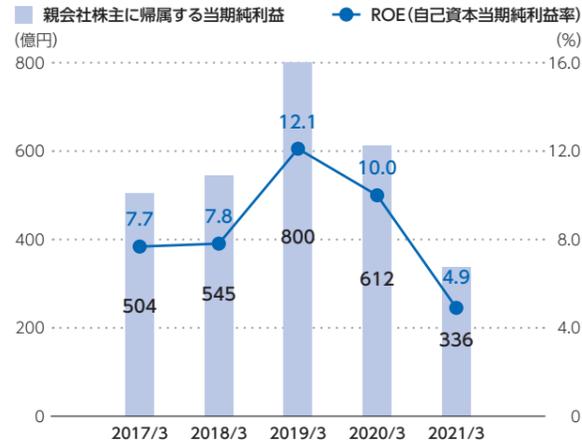
橋 正喜

財務ハイライト(連結)

経常利益 / ROA



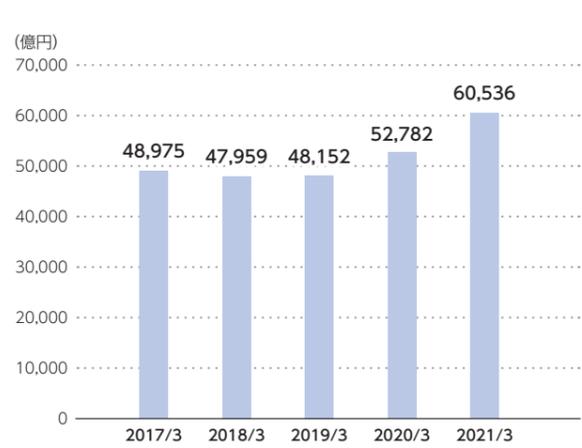
親会社株主に帰属する当期純利益 / ROE



純資産 / 自己資本比率



営業資産



有利子負債



格付

(2021年3月31日現在)

長期格付

JCR **AA** R&I **A+** S&P **A-**

短期格付

JCR **J-1+** R&I **a-1**

非財務ハイライト

単体本社

単体本社: 東京本社、竹橋オフィス、大阪本社

GHG排出量 (Scope1+Scope2)



廃棄物量 / リサイクル率



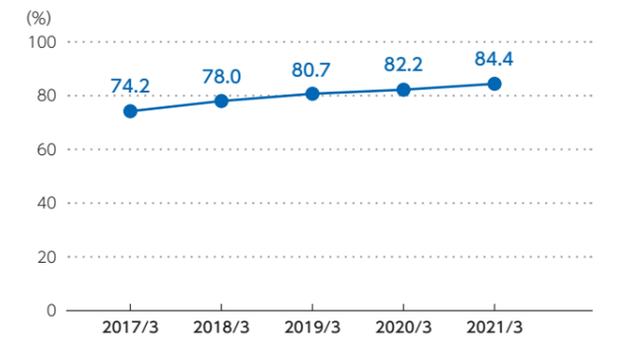
連結

従業員数



単体

有給休暇取得率



単体

女性管理職数 / 比率

(2021年3月31日現在)



育児休暇取得者数 / 取得率

(2021年3月31日現在)



Part 1 SMFLの 価値創造ストーリー

SMFL Wayの理念のもと
ファイナンスを超えるソリューションの提供により
社会の持続的な発展に貢献していきます。

CONTENTS

価値創造モデル	11
SMFLの10年の歩み	13
中期経営計画(2020~2022年度)	
事業環境認識/骨子	15
2020年度の進捗	18
セグメント別概況と戦略	19
Topics SMFLのDXの取り組み	24
特集1 不動産事業の強化 ~ケネディックスのグループ会社化~	25

SMFL Way

「SMFL Way」は、当社の経営理念、経営方針、価値観、基本姿勢を体系的に示したものです。Our Mission (私たちの使命)、Our Vision (私たちの目指す姿)、Our Value (私たちの価値)、Our Principle (私たちの基本姿勢)の4つの要素で構成されており、当社の使命・存在意義、中長期で目指す姿・ありたい姿、全役職員で共有すべき価値観・判断基準、企業活動の前提・土台となる基本姿勢を示しています。

当社は、2007年に住商リースと三井住友リースとの合併により発足し、経営理念・経営方針を定め事業活動にまい進することで成長を遂げてきました。また、買収やリース事業の再編を経て事業領域を大きく広げてきました。こうした中、企業経営における普遍的な考え方はしっかりと受け継ぎながらも、事業環境の変化に的確に対応し、今後の持続的な成長への姿勢を明確なものとするため、2020年4月に経営理念・経営方針等を再定義し、「SMFL Way」として制定しました。「SMFL Way」は、当社の事業活動の拠り所として全役職員が共有し、これを実現することで、全てのステークホルダーの皆さまへの責任と企業としての社会的使命を果たしていきます。



SMFL Way

価値創造モデル

価値創造プロセス

当社グループは、「SMFL Way」の理念のもと、これまで培った経営資源を駆使して、お客さまの経営課題や社会課題の解決に資するさまざまなソリューションの提供や事業への参画等、各種事業活動を行っています。これら

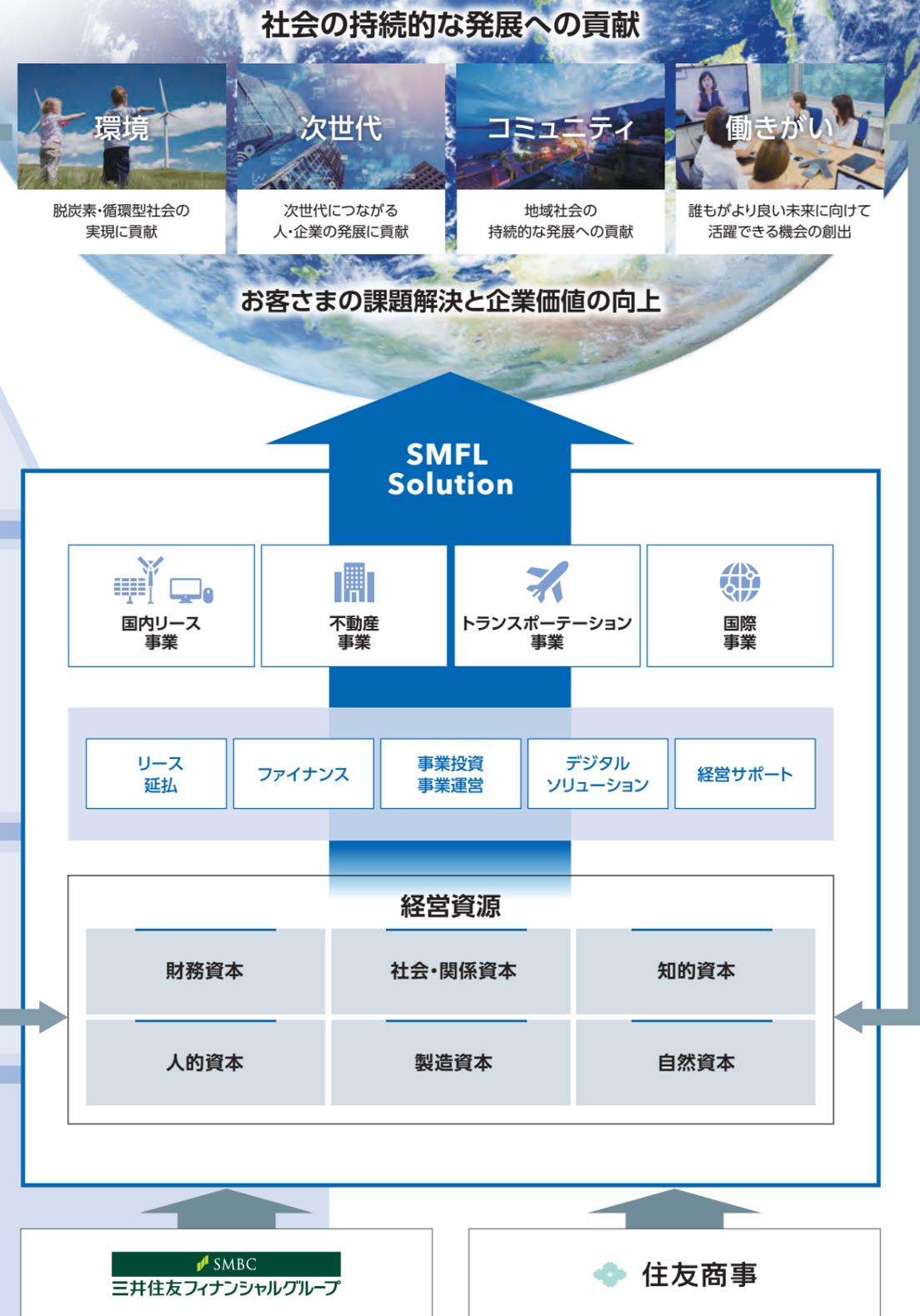
一連の活動を通じて、企業価値の向上を図るとともに社会価値の創造に努めることで社会の持続的な発展に貢献していきます。

経営資源

当社グループは、三井住友フィナンシャルグループと住友商事の戦略的共同事業として位置付けられ、メガバンクグループの広範囲な顧客基盤と総合商社のネットワークと展開力を活用し、事業を行っています。また、1968年にリース事業を開始し、リース業界トップ水準の長い業歴の中で培った顧客とのリレーションや取引先とのパートナーシップおよび金融やモノに関する知見やノウハウに基づく商品開発力や提案力を駆使することで、「金融機能をもつ事業会社」として事業の幅を広げています。

財務面では、安定した株主資本、高い信用格付、SMBCグループを中心とする取引金融機関との強い結びつきによる強固な資金調達基盤を確立しています。人材面では、当社が商社系リース会社と銀行系リース会社の合併で誕生し、その後の買収や統合により新たにグループ入りした人材を受け入れることでさまざまな企業文化が融合し、価値観の多様性を重んじる風土が醸成されており、これら社員のチャレンジを支える人事制度・人材育成が確立されています。

資本	機能・位置付け	定義・指標(2021年3月期)
財務資本	強固な資金調達基盤	<ul style="list-style-type: none"> ●連結純資産 9,220億円 ●長期格付 JCR AA、R&I A+、S&P A-
社会・関係資本	広範囲かつ強固な顧客基盤 緊密なパートナーシップ	<ul style="list-style-type: none"> ●取引先数 35万先以上 ●仕入先数 3万先以上
知的資本	金融、モノ、投資、事業に関する知見とノウハウ	<ul style="list-style-type: none"> ●ファイナンスの手法・スキーム・リスク管理等 ●モノのライフサイクルにおける取得、保有、処分 ●デジタルソリューション ●お客さまの経営サポートに向けた効率化や人材育成等のサービス
人的資本	各事業に専門性を持った多様な人材	<ul style="list-style-type: none"> ●連結従業員数 3,631人 (内、海外616人)
製造資本	事業活動の源泉となる資産	<ul style="list-style-type: none"> ●連結営業資産 6兆536億円
自然資本	再生可能エネルギーや地方創生等の事業基盤となる環境資源	<ul style="list-style-type: none"> ●自然エネルギー(太陽光、風力、水力、地熱) ●農林水産資源や観光資源

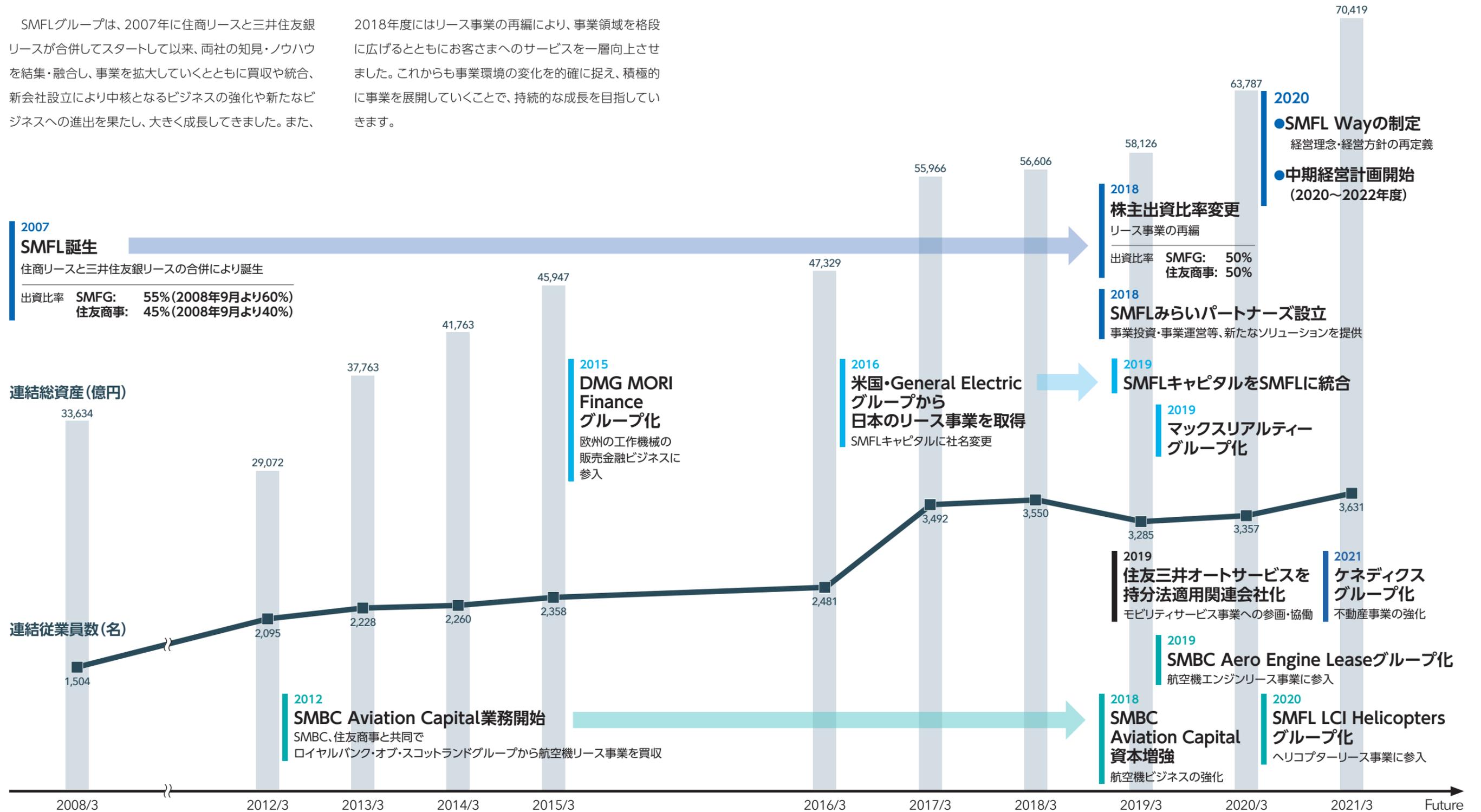


SMFLの10年の歩み

事業環境の変化を的確に捉え、積極的に事業を展開していくことで
お客さま・社会とともに発展していきます

SMFLグループは、2007年に住商リースと三井住友銀リースが合併してスタートして以来、両社の知見・ノウハウを結集・融合し、事業を拡大していくとともに買収や統合、新会社設立により中核となるビジネスの強化や新たなビジネスへの進出を果たし、大きく成長してきました。また、

2018年度にはリース事業の再編により、事業領域を格段に広げるとともにお客さまへのサービスを一層向上させました。これからも事業環境の変化を的確に捉え、積極的に事業を展開していくことで、持続的な成長を目指していきます。



中期経営計画 (2020~2022年度)

時代の「変化」に「進化」で応える企業へ。

事業環境認識

当社グループを取り巻く事業環境を見ると、国内では、2021年に入り、収益改善が顕著な製造業を中心に先送りしていた設備投資を再開する動きが見られるものの、現行の金融緩和策が維持される中で、リース需要の大幅な増加は見込めない状況です。また、これまで比較的高い成長が見込まれた海外リース市場では、新興国経済の減速や地政学的リスクの顕在化等により成長が鈍化するとともに、先行きへの不確実性が高まっています。加えて、新型コロナウイルス感染症拡大の長期化により、国内外の社会および経済の先行きは不透明な状況です。

一方で、循環型社会、デジタルシフト、サブスクリプション等、社会イノベーションの進展やSDGsをはじめとする社会的課題の解決に関する企業への期待の高まりを受けて、社

事業環境

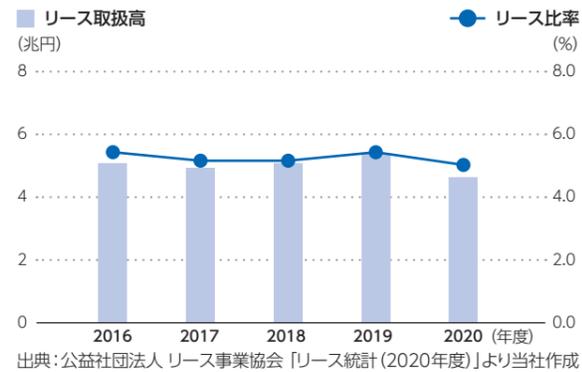
マクロ経済・金融環境等	<ul style="list-style-type: none"> 国内経済の成長鈍化 国内低金利の継続 グローバルな成長とそれに伴う各種リスクの増大
社会課題	<ul style="list-style-type: none"> 社会課題解決に向けた企業市民としての期待の高まり SDGsへの取り組み 3R等、循環型社会へのシフト 少子高齢化・地方経済の活性化
技術革新	<ul style="list-style-type: none"> 新しいビジネスモデル・プラットフォームの出現 デジタル技術関連の新規投資の増加 働き方の変化・改革・省人化
価値観の変化	<ul style="list-style-type: none"> 所有から使用へシェアリング、サブスクリプション
その他	<ul style="list-style-type: none"> リース会計基準の変更

会ニーズの変化および多様化が進んでいます。当社の注力分野である航空機、不動産、環境関連ビジネスにおいても、一部では短期的に新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けているものの、長期的には、総じて市場規模の拡大が見込まれています。

当社グループは2020年4月に従来の経営理念・経営方針を再定義して、新たに「SMFL Way」を制定し、2020年度から2022年度を計画期間とする中期経営計画をスタートしました。

この「SMFL Way」のもと、「Our Mission (私たちの使命)」および「Our Vision (私たちの目指す姿)」の実現に向けて、5つの中計戦略を着実に実行するとともに、財務目標の達成を目指していきます。

国内リース取扱高・リース比率推移



中期経営計画の骨子

中期経営計画(2020~2022年度)では「中計戦略」と「財務目標」を設定しています。

まず、「中計戦略」としては、「時代の変化に進化で応える企業へ」というテーマで計画した5つの戦略を推し進めることで、前中期経営計画で実施した事業再編を踏まえ、デジタル革命をはじめとする外部環境の変化を先取りし、良質で付加価値の高い金融サービスや、金融の枠にとどまらな

いサービスの提供を通じて、成長の土台を築きます。そして、リース業界のリーディングカンパニーとして、お客さまと社会の持続的な発展に貢献します。

次に、「財務目標」においては、厳しい金融および競争環境を踏まえた上で、資産効率を維持しつつ、経費効率の改善や選択と集中を意識した良質な資産の積み上げにより利益成長を実現することを目標とし、成長性の目標として連結経常利益、効率性の目標として経費率、収益性の目標としてROA、健全性の目標として外部格付を設定しています。連結経常利益は1,100億円以上とし、経費率は40%程度への改善を目指し、ROAは2019年度の水準と同等・向上を目指します。また、リスクと収益のバランスを取りつつ、インオーガニックを含む新規事業の積極拡大を図るとともに、着実な内部留保の積み上げを通じて財務健全性を強化する観点から、外部格付もA格以上の維持・向上を目指します。

戦略I 金融ソリューションの高度化

当社のビジネスの土台として、戦略Iに掲げた「金融ソリューションの高度化」においては、二つの施策を設定して

います。

一つ目は、「社会の変化を先取りしたソリューションの提供」です。この施策を通じて、お客さまに対して良質のファイナンスを安定的に提供するとともに、社会のニーズを先駆けて捉え、ファイナンス機能にプラスαを加えた新たなサービスやスキーム等、高度な金融ソリューションを提案していきます。

二つ目は、「モノを起点とした新しい価値創造による、より高い付加価値の実現」です。この施策では、Our Visionの「お客さまの最良のビジネスパートナー」を目指し、お客さまの求める金融の枠を超えたサービスや商品を開発し、差別化された付加価値の提供を進めていきます。

戦略II グローバルマーケットにおける収益力の強化

当社の収益ドライバーの一つである海外ビジネスの拡大・強化は、これまでも着実に進めていますが、現在の中期経営計画においても、引き続き注力していきます。

その中で、一つ目の施策は、「トランスポーターション事業における、トップブランドの確立」です。拡大を続けてきたSMBC Aviation Capital (SMBC AC)の航空機ビジネ

中期経営計画(2020~2022年度)

中計戦略		財務目標	
時代の「変化」に「進化」で応える企業へ			
戦略I	金融ソリューションの高度化	成長性	連結経常利益 1,100億円以上
戦略II	グローバルマーケットにおける収益力の強化	効率性	経費率 40%程度
戦略III	ビジネス領域の拡大と新しい成長基盤の構築	収益性	ROA 1.7%程度
戦略IV	デジタルイノベーションの更なる推進・活用	健全性	外部格付 A格の維持・向上
戦略V	持続的な成長を支える経営基盤の強化		

中期経営計画 (2020~2022年度)

スは、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けていますが、グローバル経済の成長を取り込むためには、トランスポート事業への注力は不可欠という方針に変わりはありません。今後、当社では単にビジネスを強化するだけでなく、SMBC ACを擁する先駆者として、トップブランドの確立を目指していきます。

二つ目の施策は、「グループ総合力を発揮した、グローバルマーケットの成長の取り込み」です。海外ビジネスの展開においては、これまでに国際部門が培ってきた基盤に加え、当社グループや関係部門の総合力をさらに活かすことで、グローバルな成長力の継続的かつ大幅な取り込みを図っていきます。

戦略Ⅲ ビジネス領域の拡大と新しい成長基盤の構築

前中期経営計画において、リース事業の再編により、ビジネス領域の拡大を可能とする基盤を構築しました。現在の中期経営計画では、この基盤を活かした新しいビジネス展開を強力に推進しています。

具体的な施策としては、まず、不動産や環境関連分野等の既存分野においてビジネスの幅を広げ、ソリューションの高度化を図ります。

また、新しいサービスの展開、事業投資、事業運営による新分野への参入も検討していきます。その中で対象とする主な領域は、当社の知見を活かすことのできる領域、株主等のパートナーとの協業、そして社会課題解決へ向けた中長期の成長分野です。

加えて、上記以外の分野においても、あらゆるモノを扱うリース業界のリーディングカンパニーとして、既存ビジネスの枠にとらわれることなく、より付加価値の高いビジネスモデルを追求し続けます。

戦略Ⅳ デジタルイノベーションの更なる推進・活用

デジタルの活用による既存事業の高度化を図るとともに、モノのライフサイクル・マネジメントのプラットフォームとして、新しい価値を提供しています。具体的には、得られたデータを分析し、お客さまのオペレーション改善、資産効率改善につなげるだけでなく、そのプラットフォームを通じて、モノのライフサイクルに関わる企業をつなぐことで独自のエコシステムを構築し、大きなインパクトをもたらすことを目指します。

また、AIの活用やRPAの導入等を推進するとともに、当社らしい「デジタル先進企業」への進化を目指した全社的な取り組みを通じて、ポートフォリオ管理、審査モデル、データ分析の高度化および事務管理の効率化・省人化等、デジタルシフトによる生産性向上を図ります。

戦略Ⅴ 持続的な成長を支える経営基盤の強化

人事制度・人材育成

当社の競争力の源泉は「ヒト」であり、今後、新たなビジネスモデルやビジネス領域の拡大に伴い、人材の重要性は一層高まっています。そうした状況を踏まえ、当社では新しい領域に挑戦する人材開発・育成強化を進めると同時に、社員のチャレンジと成長を支える人事制度の高度化も図ります。また、各ビジネスに特化した専門人材やグローバル人材等、多様な人材の育成や登用を強化しています。

コーポレートガバナンス機能の強化

今後、当社が事業規模を拡大していく中で、成長に見合ったリスクに直面すると予想されます。また、新規事業の展開や新たな分野への投資等による事業領域の拡大によって、これまで当社が経験したことのないリスクに晒される可能性もあります。そうしたリスクを管理していくために、これまで以上に統制のとれたガバナンス体制の構

築・強化を進めています。

部門運営体制の高度化

業務プロセスの見直しや新システムの導入により部門別実績の管理体制を強化するとともに、部店レベルでの意識向上を図ることで、各部・部門が自らを律しながら成長していく体制づくりを目指しています。

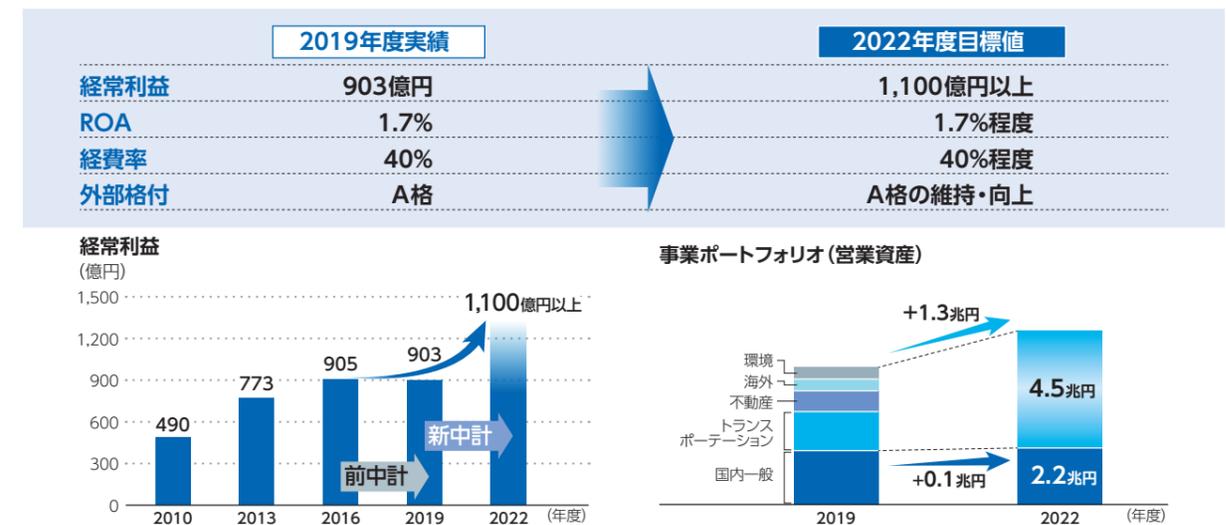
2020年度の進捗

2020年度における世界経済は、新型コロナウイルス感染症の世界的な流行の影響を受けて、急速に悪化しました。その後、経済活動が再開するにつれて回復や持ち直しへと向かいましたが、一部の国や地域では感染の再拡大により経済活動が抑制され、全体としては厳しい状況が続いています。

国内においても新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、経済状況は急速に落ち込みましたが、経済活動の再開に伴い持ち直しの動きがみられました。しかしながら、年央以降、再び感染が拡大したこともあり、総じて厳しい事業環境が続きました。

こうした中で、当社は各ステークホルダーの健康、安全・安心を第一に心掛け、社会インフラとしての金融機能の維持に努めるとともに、さまざまな社会ニーズに対応しました。また、新型コロナウイルス感染症拡大で航空業界が未曾有の局面を迎える中においても、航空機リース事業においては優良資産を選別しながら積み上げを図ったほか、不動産事業においてはケネディックスのグループ化により事業領域を拡大する等、現在の中期経営計画の達成に向けて着実な布石を打つことができました。また、お客さまとの「リモートリレーション」の構築や契約の電子化を進めるとともに、在宅勤務を妨げる社内規定や業務フローの見直し、業務インフラの整備等、業務環境の改善・整備にも取り組みました。

こうした結果、2020年度における売上高は前連結会計年度比5.0%減収の1兆4,382億円、売上総利益は同13.7%減益の1,563億円、営業利益は同53.7%減益の413億円、経常利益は同50.1%減益の450億円、親会社株主に帰属する当期純利益は同45.1%減益の336億円となりました。



中期経営計画 (2020~2022年度)



国内リース事業

事業内容

国内の大企業や中堅・中小企業向け機械設備等のリース・延払、営業貸付、レンタル、中古売買、発電事業等

事業の特徴

大企業から中堅企業、中小企業まで、あらゆる企業にリース・延払をはじめとするファイナンスサービスを提供するとともにファイナンスの枠を超えた多様なビジネスを展開しています。企業ごとのさまざまなニーズに対応したソリューションを提供するコーポレートビジネス部門、土木建設機械、輸送用機器、工作機械等、機種に特化した販売金融やレンタルサービスを提供するセクター部門、比較的少額の販売金融をスピーディーに提供するリテールリーシング部門、半導体や工作機械等の中古売買、省エネルギー機器の導入支援、再生可能エネルギーの発電設備のリースからエネルギーサービス事業・発電事業まで手掛けるプロダクト部門の4つの部門から構成されています。

中期経営計画の注力項目

コーポレート ビジネス 部門	<ul style="list-style-type: none"> ●お客様の経営課題、ニーズに寄り添ったソリューションの高度化とグループ総合力の発揮 ●株主(SMFG・住友商事)との連携によるビジネス拡大 ●潜在成長力の高いマーケットへの戦力配置と人材育成への取り組み強化
セクター 部門	<ul style="list-style-type: none"> ●選択と集中による機種専門ビジネスの深化と付加価値の向上 ●メーカーキャプティブとの協働推進 ●DX活用による効率化と付加価値向上へのチャレンジ
リテール リーシング 部門	<ul style="list-style-type: none"> ●新規マーケットの開拓および既存ユーザーの深耕による収益基盤の拡充 ●営業生産性の向上および既存業務見直しによる組織の最適化 ●審査申込から契約締結までのオンライン化によるDX推進
プロダクト 部門	<ul style="list-style-type: none"> ●海外を含めた発電事業の事業領域拡大 ●エネルギーサービス事業の進化および省エネルギーの総合提案力の強化 ●補助金活用による省エネ化やサプライチェーン効率化へのリース推進 ●3R事業の推進、特に中古売買事業の強化とその周辺事業である設備・プラント処分元請事業の拡大

2020年度の実績

	2020/3	2021/3	前年比*
契約実行高	16,468	14,860	90.2%
セグメント資産残高	24,748	25,175	101.7%
セグメント売上高	9,574	9,753	101.9%
セグメント利益	305	291	95.3%

※前期比もしくは前期末比

2020年度の主な取り組み

コーポレート ビジネス 部門	<ul style="list-style-type: none"> ●ウィズコロナ・アフターコロナ、脱炭素等の社会変化に伴うお客様のニーズに対するソリューションの推進 ●リモートワークを拡大した営業体制の構築 ●SMBCによる媒介体制を構築し、お客様ニーズへの提案力を強化
セクター 部門	<ul style="list-style-type: none"> ●メーカー・販売会社との協働による官公庁分野・エネルギービジネスの拡大 ●レンタルサービスを活用したPC、産業ロボット、ローカル5Gの取り込み ●早期に新型コロナウイルス感染症拡大の影響から回復している中国を中心に、土木建設機械・輸送用機器の販売金融取引を拡大
リテール リーシング 部門	<ul style="list-style-type: none"> ●デジタルツール導入促進強化 ●リテール版電子契約リリース ●RPAの活用(約3.5万時間の業務効率化実現) ●テレマーケティングを開始
プロダクト 部門	<ul style="list-style-type: none"> ●太陽光発電事業やセカンダリー市場での買取等、再生可能エネルギー事業の拡大 ●合併事業SMARTによる工場・プラント等の解体ニーズへのワンストップソリューション提供を推進 ●生命保険の販売体制の整備および販売活動の推進

事業の展望および成長戦略

コーポレート ビジネス 部門	<p>事業環境が大きく変わる中、お客様のビジネスモデルやニーズの変化を捉えたソリューションの提供が重要です。当社グループの知見を結集して、金融の枠にとどまらず、付加価値の高いソリューションを提供することで、他社との差別化に取り組みます。</p>
セクター 部門	<p>長年の取引で培ったメーカー・販売会社とのリレーションを活かし、お客様のニーズを反映したソリューションを提供する等、付加価値の高い販売金融を展開することで顧客満足度を高めます。</p>
リテール リーシング 部門	<p>小口リースの業務プロセスのデジタル化により他社との差別化を図るとともにリモートマーケティングを活用することで、新たな収益機会の創出に取り組みます。デジタル技術を活用し、業務の一層の効率化を進めます。</p>
プロダクト 部門	<p>脱炭素化の動きが加速する中、環境ビジネスを成長戦略の大きな柱の一つに位置付け、5年以内に太陽光発電事業の国内トップ5入りを目指します。あわせて、風力、バイオマス、中小水力等の再生可能エネルギー事業にも本格参入していきます。</p>

SMBCとの媒介体制を通じたスピーディーな提案体制

SMBCグループの営業基盤を活かして、お客様のニーズへの迅速な対応が可能に。SMBCの顧客からのウィズコロナ・アフターコロナや脱炭素等のご相談に対して効果的な一歩先を行くソリューションを提案。



SDGsリースの推進

リース料の一部を小学生から高校生世代までの学習支援や居場所支援を行うNPO法人キッズドアへ寄付をすることでお客様とともにSDGsに貢献。



脱炭素への取り組み (SMFLみらいパートナーズとの協働)

太陽光発電を中心に全国各地で1,600件以上の再生可能エネルギービジネスに取り組む。太陽光発電所を所有、運営する発電事業者としての機能に加え、CO₂フリー電力を含む電力小売の代理店事業も開始。



Topics

中期経営計画 (2020~2022年度)



事業内容

商業施設やオフィスビル、
物流施設等、不動産を対象とした
リース・ノンリコースファイナンス、
不動産賃貸・開発、不動産
アセットマネジメント等

事業の特徴

不動産事業において20年を超える実績を有し、商業施設、オフィスビル、ホテル、物流施設といった多種多様なアセットクラスを対象としてビジネスに取り組んでいます。長年培った高度な専門性を軸に、オフバランスや開発等のニーズに対応した不動産流動化や不動産リース、不動産ファンドに向けたブリッジリースやノンリコースファイナンスの提供等、不動産に関する幅広いニーズにお応えしています。また、不動産開発・賃貸事業、不動産アセットマネジメント事業等、事業領域を拡げ、街や地域の価値最大化や新たな投資機会の提供に取り組んでいます。

中期経営計画の注力項目

- 顧客とのリレーション強化による強固な顧客基盤の確立、さらにリート支援ビジネスの拡大による安定的な収益基盤の確立
- SMFG・住友商事の両株主、ビジネスパートナーおよびグループ各社との連携による、共同開発・賃貸事業の推進と新たなビジネスモデルの探索
- 安定的な収益増加に向けた国内長期コア資産および海外不動産へのノンリコースファイナンスの提供
- ポートフォリオ管理体制の強化と成長を加速させるためのインオーガニック戦略の推進
- 経営管理・営業推進体制の高度化と専門人材の育成・確保

2020年度の概要

主な取り組み

- 不動産アセットマネジメント業界最大手のケネディクスをグループ化
- SMBCリートマネジメント(私募リート運用会社)に出資
- ザイマックスのサテライトオフィス事業「ZXY(ジザイ)」に参画
- 保有不動産(NEWNO)における環境認証・評価の取得

実績	2020/3	2021/3	前年比*
契約実行高	3,969	3,457	87.1%
セグメント資産残高	9,711	12,398	127.7%
セグメント売上高	1,869	1,843	98.6%
セグメント利益	250	291	116.4%

*前期比もしくは前期末比

事業の展望および成長戦略

コアビジネスとして位置付ける不動産リース・ノンリコースファイナンスから不動産開発・賃貸・アセットマネジメントへと事業領域を広げ、収益機会の拡大に取り組んでいます。今後は資産の積み上げを図る一方で、バリューチェーンを活かした資産回転型ビジネスを展開し、収益性の向上を図ります。また、SMFG・住友商事の両株主、ビジネスパートナーおよびグループ各社との連携を通じて、人材育成・ノウハウ蓄積を図り、事業基盤を強化するとともに、新たなビジネスモデルの創出に挑戦します。さらに、CO₂フリー電力の導入や環境認証の取得等、SDGsを意識した事業運営に取り組んでいきます。



事業内容

航空機リース事業、
航空機エンジンリース事業、
ヘリコプターリース事業、
船舶ファイナンス、投資商品販売等

事業の特徴

航空業界は、新興国の経済成長や格安航空会社(LCC)の普及に伴う旅客需要の増大により、長期的にさらなる拡大が見込まれています。当社は世界トップクラスの航空機リース会社であるSMBC Aviation Capital(SMBC AC)や、航空機エンジンリース会社のSMBC Aero Engine Lease(SAEL)を通じ、世界の航空会社のさまざまなニーズに対応する幅広いサービスを提供しています。人・モノの移動を支える手段である海運物流関連のファイナンスサービスも手掛けるほか、ヘリコプターリース事業では、救急医療搬送や災害時の救難活動への利用機会を提供する等、社会課題の解決にも貢献しています。

中期経営計画の注力項目

- 航空機需要の拡大を取り込むことで、SMBC ACの航空機リース事業、SAELの航空機エンジンリース事業の持続的成長による収益力の向上
- JOLCO(日本型オペレーティングリース)等既存投資スキームの高度化および新たな投資手法の導入による投資家ビジネスの基盤拡大と投資家サービスの向上
- SMFL LCI Helicoptersによるヘリコプターリース事業の規模拡大や新分野への進出によるポートフォリオの多様化
- トランスポートেশン事業の安定運営に欠かせない人材育成の強化、デジタル・RPA活用による顧客サービス改善と業務効率化

2020年度の概要

主な取り組み

- 航空機リース、航空機エンジンリース分野では、優良航空会社向け高採算リースバック取引を実施
- ヘリコプターリース大手LCI Helicopters Limitedと共同事業会社を設立し、新たにヘリコプターリース事業に参入
- 海運物流事業では、リース業界で世界初となるボセイデン原則へ参画

実績	2020/3	2021/3	前年比*
契約実行高	2,008	4,030	200.7%
セグメント資産残高	14,334	19,382	135.2%
セグメント売上高	2,850	1,989	69.8%
セグメント利益	421	-1	-

*前期比もしくは前期末比

事業の展望および成長戦略

足元では新型コロナウイルスの世界的な感染拡大により航空業界は未曾有の局面を迎えているものの、当事業の主力資産である航空機は長期耐用資産であり、中長期的な視点での事業運営が極めて重要となります。当社は、今後も優良なアセットを積極的に積み上げ、収益規模の拡大を図る方針です。また、リスク管理・ポートフォリオマネジメントの観点から、市場でニーズおよび流動性の高いナローボディ機およびナローボディ適合エンジンを中心に取り扱うことで、良質なポートフォリオを維持していきます。加えて、国内外投資家のニーズを踏まえた商品、サービスの開発を強化し、デジタル技術も活用して資産回転型ビジネスを推進していきます。新規に参入したヘリコプターリース事業の規模拡大のほか、人・モノの移動に関わる新しい分野にも積極的に展開を図っていきます。

中期経営計画 (2020~2022年度)



国際事業

事業内容

海外企業向けの販売金融、
日系企業の設備投資に対する
ファイナンスサービス等

事業の特徴

国内外の機械設備メーカーおよび販売会社の自社製品販売に際して、販売先となる海外現地企業にリース・延払等のファイナンスサービスを提供しています。また、海外に進出する日系企業の設備投資に対して、海外現地法人からの現地通貨建てリース・延払等を提供しています。さらに、SMFGや住友商事の両株主と連携して海外企業向けに、ファイナンスをはじめとする各種サービスの開発・提供にも注力しています。

中期経営計画の注力項目

- 中国、ASEAN、欧米の各地域特性に応じた販売金融ビジネスの強化、高度化
- SMFG、住友商事の両株主との連携による海外での日系企業取引の拡大や新規ビジネスの開発
- 海外地場パートナー企業との協働によるレンタルや中古販売ビジネスの海外展開、新たな商圏の開拓
- 注力分野として位置付けるトランスポーター、環境エネルギー、不動産の各分野での海外展開

2020年度の概要

主な取り組み

- 中国における地場eコマース業者との提携による中古建機リースの取り扱い開始
- JCM^{*}補助金を活用した日系企業海外拠点の脱炭素関連設備へのファイナンスサービスおよび補助金申請協力

※二国間クレジット制度 (Joint Crediting Mechanism: JCM) 途上国と協力して温室効果ガスの削減に取り組み、削減の成果を両国で分け合う制度

実績

(億円)

	2020/3	2021/3	前年比 [*]
契約実行高	3,414	3,049	89.3%
セグメント資産残高	5,257	5,209	99.1%
セグメント売上高	1,441	1,641	113.9%
セグメント利益	47	23	48.9%

※前期比もしくは前期末比

事業の展望および成長戦略

今後のさらなる事業拡大と収益基盤の強化に向けて、販売金融ビジネスでは、地域の商材や商慣習・ビジネス特性に応じた事業展開を行うとともにDX活用による審査申込や契約手続等、ビジネスプロセスの効率化を進めます。SMBCグループの営業基盤や住友商事の海外事業知見の活用により、日系企業向けの工場移設サービス付きファイナンスやモビリティ関連等、新たなビジネスモデルを開発していきます。また、ローカルパートナー企業との提携および協働により、レンタルや中古機械販売等、モノへの知見やノウハウを活用したビジネスの海外展開や新たな商圏の開拓を進めていきます。さらに、当社が強みを持つトランスポーター、環境エネルギー、不動産の分野では、国内事業部門と連携して、船舶関連、脱炭素・SDGs関連、不動産関連の商品開発を進めるとともに各種サービスの海外展開を図っていきます。

SMFLのDXの取り組み

Topics

1 資産管理をDXする新サービス「assetforce(アセットフォース)」の提供を開始

「デジタル先進企業」を目指す当社グループは、経験豊富なエンジニアが多数在籍するデジタル開発室を中心に独自の業務システムやモバイルアプリを自社開発する等、DXを推進しています。

そうした中、2021年5月に、企業における資産の取得や使用、処分等、一連のライフサイクルにおける最適なマネジメントを支援するクラウドサービス「assetforce(アセットフォース)」の提供を開始しました。本サービスは、AI、IoT、AR等の先端デジタル技術を活用し、事業活動で使用される機械・設備、商材について、導入の計画段階から取得・調達、運用・管理、さらには売却・廃棄に至るまで、全てのプロセスを一元管理し、資産の情報や状態を可視化します。

例えば、機械・設備、商材ごとにバーコードやQRコード^{*}、ICチップを貼付し、スマートフォン上のアプリでスキャンすることで、資産の状態を瞬時に把握し、稼働・活用状況の可視化とスピーディーなデータ分析を実現します。また、データの一括アップロード・ダウンロード、写真・動画を含む資産情報管理、メンテナンスやステータス変更等、履歴管理の機能も有しています。

この可視化と一元管理によって、棚卸しや入出庫業務にかかる

時間や工数を大幅に削減することができます。また、業務指示の受け渡し、承認、報告等、一連のワークフローをデジタル化することで部門や会社をまたいだプロセスの作業時間短縮と作業ミスの削減が図れます。さらに、稼働状況が低い機械・設備のリース・レンタルへの変更、ほかの部門への融通、一部処分、新規取得の抑制等、稼働率や生産性の向上に向けた施策を的確かつ迅速に判断することができます。今後は、営業現場が掴んだ顧客ニーズをもとにさらなるユースケースの発掘・提供に取り組んでいきます。

※QRコードは(株)デンソーウェーブの登録商標です



2 独自開発したAI-OCRを活用し、社内外のDXを推進

当社は、AIを組み込んだOCR(光学的文字認識)を独自開発し、さまざまな業務に利用しています。

例えば、事務機器や厨房設備等のリースの受付業務では、FAXで1日1,000件以上寄せられる48種類以上の書式(申込書や見積書等)を自動で仕分けるAI-OCRシステム「FAX Frontier」を開発し、年間11,000時間以上の作業時間の削減に成功しました。

また、顧客企業の要望に合わせてリース物件の一部を見直し、再リース料金等を計算する業務では、2020年10月に業務担当者やAI技術者等の社内メンバーからなるプロジェクトを開始。トライアルを重ねてAI-OCRの読み取り精度を高め、2021年5月には1件あたり20~30分ほどかかっていたデータ入力作業が内容確認を含めて2割程度の時間で対処できるようになりました。



さらに、当社グループでは、Our Vision(私たちの目指す姿)の一つとして「デジタル先進企業」を掲げ、デジタルをエッジとしたビジネスの変革を推進しています。その一環として、独自開発したAI技術によるソリューションの社外展開も進めており、現在は、財務情報の入力をAI-OCRで自動化する「決算書入力AI」等の提供を通じて、幅広い業界・業務での課題解決に取り組んでいます。



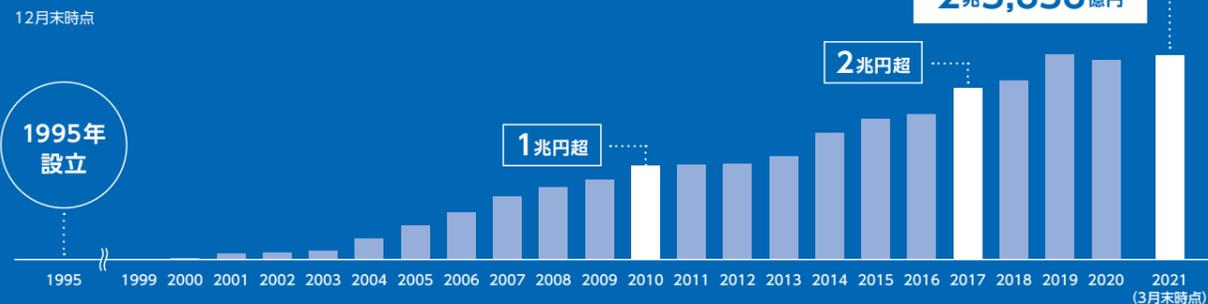
特集1

不動産事業の強化

日本における不動産証券化のパイオニア ケネディクスをグループ会社化

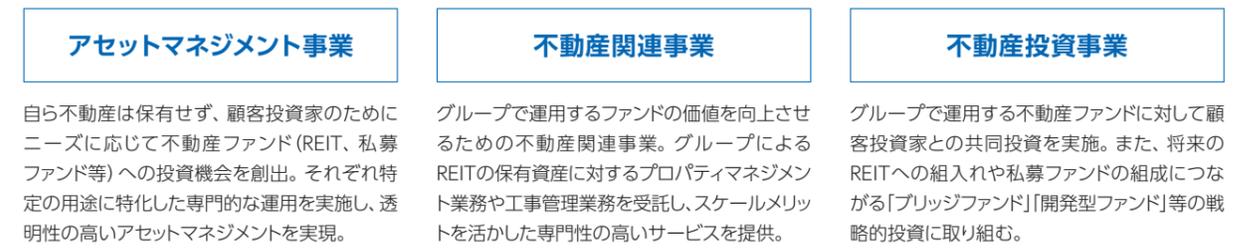
国内の不動産アセットマネジメントで確固たるポジションを確立しているケネディクスをグループ会社化しました。AUM(Assets Under Management:受託資産残高)の拡大やケネディクスのノウハウを活かしたビジネスモデルの進化・創出により、SMFLの不動産関連事業のプレゼンスを一層拡大していきます。

[ケネディクスグループの受託資産残高 (AUM)]



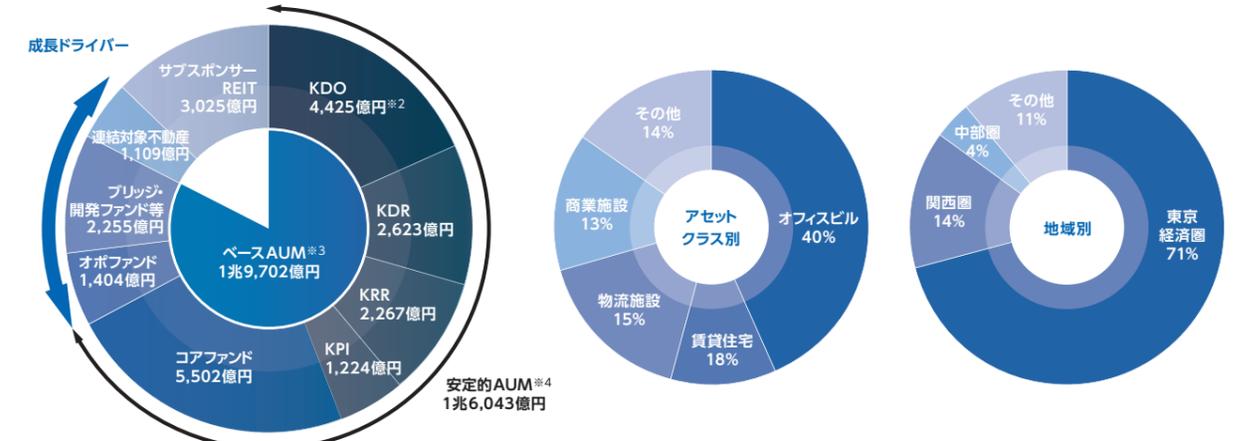
ケネディクスグループの概要

不動産証券化市場の拡大とともに業容を拡大してきたケネディクスグループは、顧客投資家のために不動産の投資機会を創出し、取得、運用から売却まで一貫した不動産アセットマネジメントサービスを提供する「ケネディクスモデル」で成長することを目指し、三つの事業を展開しています。



2021年3月末時点

[ケネディクスグループ^{※1}のAUM内訳 (2021年3月末時点)]



※1 KDO=ケネディクス・オフィス投資法人、KDR=ケネディクス・レジデンシャル・ネクスト投資法人、KRR=ケネディクス商業リート投資法人、KPI=ケネディクス・プライベート投資法人
 ※2 匿名組合出資持分の11億円を含む
 ※3 メインスポンサーREITのAUM+ケネディクス(株)、ケネディクス・インベストメント・パートナーズ(株)が資産運用を受託しているAUM(連結対象を除く)
 ※4 ※3のうち長期安定的に受託しているAUM

ケネディクス × SMFLによるシナジー



①AUMの拡大

国内有数の不動産アセットマネジメント会社であるケネディクスの経験および知見、ノウハウ等を活用することで、ケネディクスグループおよびSMFLグループ共同で新たなアセットクラスを対象とするREITの組成や、両グループが所有する不動産アセットの流動化が可能となります。加えて、当社が提供するREITブリッジ機能の活用等により、グループのAUM拡大および収益拡大に寄与します。

さらに、ケネディクスグループが当社グループに加わったことで、さらなる信用力・資金調達力の補完につながり、安定的なAUMの拡大や業績向上に大きく寄与するだけでなく、グループが一体となり今後の不動産ビジネスへの取り組みを一層拡大させることが可能となります。

②新たなビジネスの創出

ケネディクスグループは不動産投資市場の将来像を展望し、さらなる発展を目指すべく新たなビジネス領域の拡

大に積極的に取り組んでおり、個人投資家層の拡大を図るため、セキュリティ・トークンを活用した不動産プラットフォームビジネスの構築を進めています。これに、当社グループの経営リソースを活用することで、そのビジネスモデルの実現を加速させます。

また、両社の人材交流を促進し、これまで両社が蓄積してきた経験および知見、ノウハウ等の共有・相互利用を進めることで、新たなビジネス領域への創出につながるとともに、当社が新たな領域として注力している不動産ビジネスをさらに発展させていきます。

③SDGs経営の強化

当社は、SDGsを経営の中心に据え、世界各地域において社会課題の解決に取り組んでいますが、両社の人材・管理体制等の経営資源を有効に活用することで、社会的責任を果たしていくための経営管理機能の抜本的な強化が可能となり、新たな成長の実現につながると考えています。

SDGsとデジタルの取り組み

エネルギー消費量・CO₂排出量削減への取り組み

ケネディクスグループは運用物件のエネルギー消費量やCO₂排出量の削減を通じて、気候変動問題に取り組んでいます。運用物件の用途や運用ファンドの運用期間、投資家等によって内容や幅は異なりますが、長期運用を前提とした3つの上場REITではさまざまな取り組みを行っています。



関連するSDGs



オフィスビルにおける取り組み

照明設備の更新

環境への配慮および費用削減の観点から、運用する各物件の照明器具・非常用照明器具のLED化等により、電力消費量の削減を進めています。

空調設備の更新

省エネ性能の高い高効率空調機への更新や、セントラル空調から個別空調への変更等により、テナントの快適性向上とビル全体の省エネルギー化を推進しています。

人感センサーの設置

トイレや給湯室、階段室等の照明に人感センサーを設置することで、利便性の向上を図るとともに照明の消し忘れ等を防止しています。

賃貸住宅における取り組み

共用部照明のLED化

省エネに向けた取り組みの一つとして、共用部等における照明器具を適宜LEDに変更することで、電球交換コスト・電気使用量の削減を推進しています。

ロードヒーティングの遠隔監視

札幌の一部の賃貸住宅において、ロードヒーティング(融雪設備)の遠隔監視システムを導入したことで、融雪のための燃料コストが大幅に削減されました。

電気自動車充電プラグの設置

ご入居者さま向けの駐車場に、電気自動車の充電のためのプラグを設置しています。

STO (セキュリティ・トークン・オファリング)の取り組み

ケネディクスグループはデジタル証券にも取り組んでいます。2021年には、不動産を裏付けとした国内第1号の公募型のセキュリティ・トークン(トークン化有価証券)を発行。“デジタル化の技術”と“同社の持つ不動産運用のノウハウ”を掛け合わせることで、幅広い投資家層に新たな不動産証券化商品への投資機会を提供します。

- 国内初 不動産を裏付けとした公募型のセキュリティ・トークン(トークン化有価証券)
- 国内初 トークン化する有価証券として受益証券発行信託スキームを活用した不動産証券化商品

第1号案件の主な特徴

1 投資対象が明確な単一不動産投資	2 鑑定評価額に基づく価格決定	3 不動産市況の変化を見極めた柔軟な売却・償還
<ul style="list-style-type: none"> ●再開発が進む渋谷の中心地に所在するハイオリティな賃貸住宅への新たな投資機会を提供 ●J-REITの投資ポートフォリオ(複数物件)と比べ、投資対象が明確 	<ul style="list-style-type: none"> ●運用期間中、資本市場の影響を受けにくい鑑定評価額に基づくNAV (Net Asset Value) を基準に、証券会社が定める価格での売買により換金することが可能 	<ul style="list-style-type: none"> ●ファンドの運用開始から約4年半経過後、不動産受益権の売却によるファンドの償還を予定 ●ファンド償還予定時期から前後2年間の償還・延長が可能

Part 2 SDGs経営／ コーポレートガバナンス

SDGs経営を推進し、企業価値の向上を図り、
社会の持続的な発展に貢献していきます。
また、コーポレートガバナンスの強化・充実に努め、
企業としての社会的責任を果たし、持続的な成長を図ります。

CONTENTS

SDGs経営	31
環境へのコミット	33
特集2 進化する再生可能エネルギービジネス	37
次世代へのコミット	41
コミュニティへのコミット	43
働きがいへのコミット	45
人材育成・キャリア開発	46
コーポレートガバナンス	47
内部統制	49
リスクマネジメント	50
コンプライアンス	51
役員一覧	53

SDGs経営の推進

当社グループは、「SMFL Way」における当社の目指す姿・ありたい姿として「SDGs経営で未来に選ばれる企業」を掲げ、ビジネスと関連の深い「環境」「次世代」「コミュニティ」「働きがい」の4つを重点課題(マテリアリティ)に設定し、SDGsの17の目標の内、7つを注力項目に定めています。(→P.32)。

SDGsが示す社会課題の解決に向けて新たな市場を開拓し事業機会を創出していくことで、企業価値の向上を図るとともに社会の持続的な発展に積極的に貢献していきます。



コーポレートガバナンスの強化・充実

当社は、「SMFL Way」の理念のもと、コーポレートガバナンスの強化・充実に努めています。企業経営の管理体制を確立し、リスクマネジメントの強化およびコンプライアンスの徹底に努め、企業としての社会的責任を果たすとともに持続的な成長を図ります。

SDGs経営

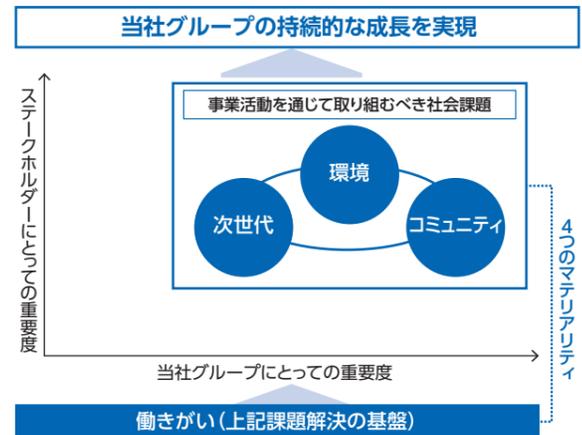
マテリアリティ選プロセスと各マテリアリティの位置付け

当社グループは、成長戦略としてのSDGs経営をより効果的に進めていくために、以下のプロセスで重点課題(マテリアリティ)を選定しました。重点課題の選定にあたっては「ステークホルダーにとっての重要度」と「当社グループにとっての重要度」の二つの観点を踏まえて、社外の専門家のアドバイスを交えながら選定しました。

マテリアリティの選定プロセス

- Step1 SDGs注力項目の選定**
SDGs169のターゲットを俯瞰し、専門家のアドバイスも受けながら、各部門において業務戦略と関連が深く、特に注力すべきと考えられる項目を選定
- Step2 株主・ステークホルダーの視点も踏まえた評価**
両株主のマテリアリティも取り込みつつ、当社のビジネスに即した検討課題について、評価・優先順位付けを実施
- Step3 マテリアリティの選定**
事業活動を通じて、自らの強みを生かし優先的に取り組むべき重要な課題として三つのマテリアリティ、これらの課題を解決するための基盤として一つのマテリアリティを選定
- Step4 社内承認手続き**
SDGs推進委員会から付議を受け、経営会議の承認を経て、当社グループのマテリアリティを決定

各マテリアリティの位置付け

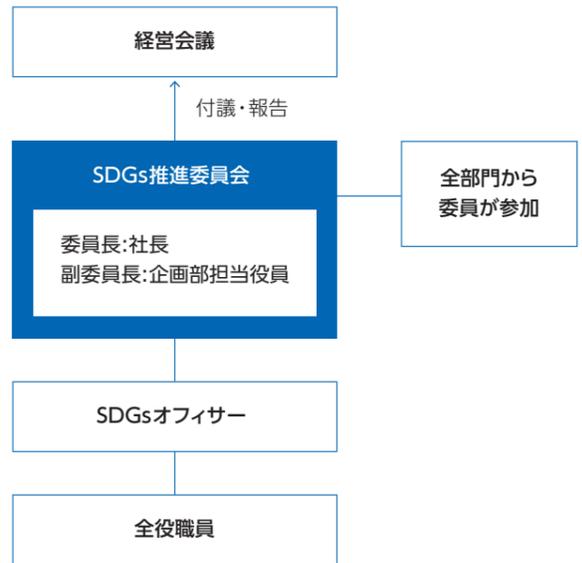


SDGs推進体制とESGリスクの考え方

当社グループは、社長を委員長とする「SDGs推進委員会」を設置しています。この委員会は、全部門から委員が参加し、持続可能な社会の実現に向けて、SDGs経営の取り組み方針の策定、必要な諸施策の協議および推進を行います。SDGs経営の推進に必要な諸施策を実施するため、各部門にSDGsオフィサーを置き、全従業員が「自分事」としてSDGsに取り組んでいます。

また、SMBCグループでは、地球環境に著しく悪影響を与える懸念のある与信を行わない方針を採用しています。当社グループは、SMBCグループの一員として同様の方針を採用するとともに、ESGに関するリスク管理体制も強化しています。

SDGs経営の推進体制



SDGs経営の推進フレームワーク

当社グループは、SDGs経営を推進するために以下の方向性「SDGs注力項目」「主要施策」を整理・体系化して、重点課題ごとの「施策の」ようにフレームワークを整備し、重点課題ごとの「施策の」方向性「SDGs注力項目」「主要施策」を整理・体系化しています。

Our Vision

SDGs経営で未来に選ばれる企業

私たちは、SDGsに正面から取り組み、未来に向けて社会の持続的な発展に貢献し、次の世代に選ばれる企業を目指します

重点課題	重点課題における施策の方向性	SDGs注力項目	主要施策
環境	脱炭素・循環型社会の実現に貢献	7 再生可能エネルギー 12 持続可能な消費 13 気候変動対策	<ul style="list-style-type: none"> ■ 再生可能エネルギーへの取り組み推進 ■ 脱炭素につながる製品の取り扱い拡大 ■ 3Rビジネス推進 ■ 当社事業における電気・紙使用量抑制
次世代	次世代につながる人・企業の発展に貢献	8 質の高い雇用 9 産業・イノベーション	<ul style="list-style-type: none"> ■ デジタル・ロボット等のイノベーション推進 ■ 次世代の基盤である子どもへの支援
コミュニティ	地域社会の持続的な発展への貢献	8 質の高い雇用 9 産業・イノベーション 11 持続可能な都市とコミュニティ	<ul style="list-style-type: none"> ■ 持続可能なまちづくりへのソリューションの提供 ■ グローバルベースでの設備投資のサポートを通じた各国経済発展への貢献
働きがい	誰もがより良い未来に向けて活躍できる機会の創出	5 性別平等 8 質の高い雇用	<ul style="list-style-type: none"> ■ 女性・シニア活躍推進 ■ 働き方改革推進 ■ デジタルを活用した業務効率化

目指す姿

SDGsと向き合う

▼

社会課題解決

▼

新しいビジネスの創出

▼

当社の持続的な成長

▼

“未来に選ばれる企業”

SDGs経営 環境へのコミット



再生可能エネルギーの取り組み

近年、気候変動の影響によって気温上昇や大雨の増加等の異常気象が観測されている中、世界各国のエネルギー政策において、「再生可能エネルギー」はカーボンニュートラルなエネルギーとして重要度が高まっています。

当社グループは、2012年から太陽光発電を中心に、風力、バイオマス、中小水力、地熱等、あらゆる再生可能エネルギー分野でファイナンスの垣根を越えた多様なビジネスを展開しています。これまでに1,600件以上の再生可能エ

ネルギービジネスプロジェクトを手掛け、その実績はリース業界トップクラスを誇っています。

今後も、当社グループは成長戦略として再生可能エネルギービジネスのさらなる強化を図り、クライアントやビジネスパートナーの脱炭素化支援や自社での発電事業をサポートし、気候変動問題への対応にビジネスを通じて貢献していきます。



再生可能エネルギービジネスの展開状況 (2021年3月時点)

- 太陽光
- 風力
- バイオマス
- 中小水力
- 地熱

取り組み実績(2021年3月末現在)

	太陽光	風力	バイオマス	中小水力	地熱
出力合計	1,100MW	106MW	70MW	2MW	5MW
件数	1,600件	18件	6件	7件	2件

※発電容量は持分比率で按分のうえ算出

循環型社会の実現

資源・エネルギーの枯渇や廃棄物を巡る諸問題等、20世紀型の大量生産・大量消費・大量廃棄型の経済・社会システムの弊害が顕在化しています。

こうした中、循環型の経済社会システムの構築が求められており、当社グループは循環型社会の実現に向けた新しいビジネスの創出に取り組んでいます。

【取り組み事例】 産業設備の3Rで循環型社会づくりに貢献

当社グループのSMFLみらいパートナーズは、産業廃棄物処理・リサイクル事業を展開する(株)アビツとともに、2019年にジョイントベンチャー企業の「SMART」を設立しました。同社は、(株)アビツが保有する解体工事の監理・施工技術やリサイクル技術と、SMFLみらいパートナーズが保有する「モノ」に関する知見やノウハウとリユース販売ネットワークを活かし、プラントの解体工事、設備の撤去作業、不要となった中古設備・金属スクラップの売却、廃棄物処理等、建物を解体して更地に戻すまでを請け負う「ワンストップソリューション」を提供、「金融ノウハウ」と「リサイクルノウハウ」を融合し、産業設備のReduce(発生抑制)、Reuse

(再使用)、Recycle(再資源化)の3Rの高度化を図り、循環型社会の実現に貢献しています。

【取り組み事例】 食品廃棄物を活用したバイオガス発電

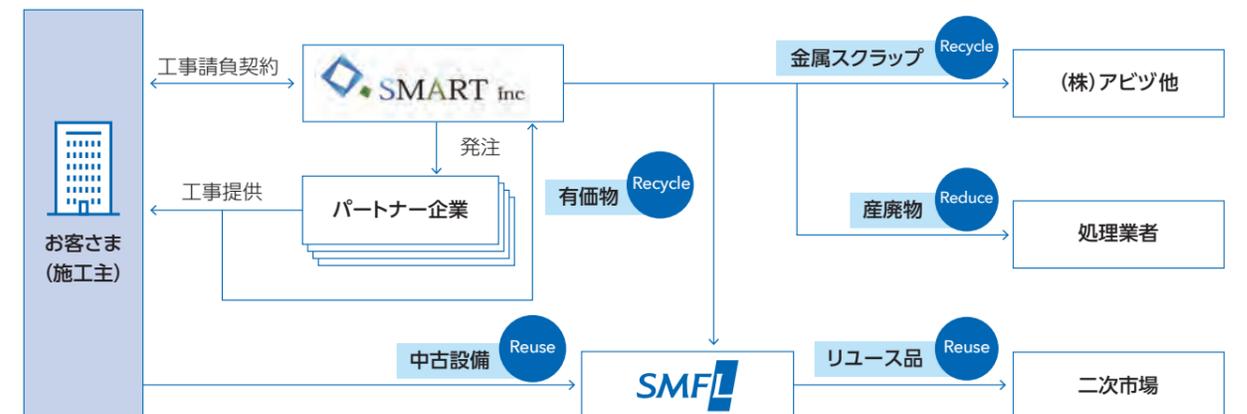
当社は、再生可能エネルギー事業を展開するアーキアエナジー(株)との間で同社が運営するバイオガス発電事業向けのプロジェクトファイナンス型リース契約を締結しました。本プロジェクトは大型バイオガス発電事業から生じるキャッシュフローを回収原資としたノンリコースで本邦初の取り組みです。

本プロジェクトでは、主に関東圏で排出される食品廃棄物を原料とし、これらを発酵処理することで発生させたメタンガスを使用し、発電します。

そのうち、当社では羽村バイオガス発電所向けに食品廃棄物の中間処理設備および発電設備一式をリースしています。この設備によって、1日に80トンの食品廃棄物を処理し、1年間で約770万kWhを発電・供給しています。これは、一般家庭約2,110世帯の年間電力消費量に相当します。

また、この設備を使用することによるCO₂削減効果は1年間で3,885トン、一般家庭約1,280世帯の年間CO₂排出量に相当します。

SMARTによる産業設備の3R



環境へのコミット

【不動産分野における環境配慮】

不動産ブランド「NEWNO」の立ち上げ

深刻化する地球温暖化や高齢化社会、求められる働き方改革やSDGs経営、さらにはコロナ禍で社会環境が大きく変化する中、不動産業界は新たな課題や多様化するニーズへの対応が求められています。

こうした課題にお応えするべく、当社グループのSMF Lみらいパートナーズは、不動産事業における新規事業ブランド「NEWNO」を立ち上げました。同ブランドは、不動産事業において環境認証（CASBEE Aランク以上ないしDBJ Green Building ★3以上）を取得した物件やブランド趣旨に賛同していただいたビジネスパートナーとの共同事業物件に付与することとしています。

今後は、建物で使用する電力をRE100*に対応するCO₂フリー電力にするほか、エレベーター内等、密室内を含む各フロアの換気効率を高めて感染症対策を施す等、建物本来の資産価値とともに不動産としての環境配慮やサービス価値の向上・強化を図り、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

※使用電力の100%を再生可能エネルギー由来の電力にすることに取り組む企業が加盟する国際的なイニシアティブ



【海運分野における環境配慮】

リース会社として世界で初めて 脱炭素化の国際的な枠組みに参画

国連の専門機関である国際海事機関(IMO)*が採択した「国際海運から排出される温室効果ガスの中長期削減目標」を踏まえ、海運業界の気候変動リスクへの取り組みに対して金融面から貢献することを目的に、欧米の11金融機関によって2019年6月に設立された「ポセイドン原則」に当社はリース会社として世界で初めて参画しました。

2021年8月現在、欧州中心に27金融機関が同原則に参画しており、各機関はファイナンス対象船ごとにCO₂排出量削減努力の達成度を評価し、船舶ファイナンスポートフォリオ全体のCO₂排出量削減寄与度を毎年算出・公表しています(当社の初回公表は2021年12月の予定)。

当社は、ファイナンス対象船のCO₂排出量削減実績をサステナビリティ目標として当該目標達成度合いに応じてリース料や金利を引き下げる「サステナビリティ・リンク・リース」や「サステナビリティ・リンク・ローン」等のグリーンファイナンスを積極的に推進しています。今後は、国際海運業界の脱炭素化を後押しするような取り組みを拡大・強化していきます。

※船舶の安全および船舶からの海洋汚染の防止等、海事問題に関する国際協力を促進するための国連の専門機関



環境経営の強化

気候変動問題や資源・エネルギー問題、廃棄物を巡る諸問題等、地球環境問題の影響が顕在化しています。こうした中で当社グループは、事業活動に伴う環境負荷の低減の強化に努めるとともに、事業を通じた地球環境問題の解決への貢献を目指しています。

【環境方針】の策定

当社グループは、2017年に「環境方針」を策定し、環境関連法令の遵守はもとより、環境マネジメントシステムの継続的改善、事業活動に伴う環境負荷の低減、事業活動を通じた地球環境問題の解決への貢献等に努める旨を方針として明文化しています。

グリーンボンドの発行

環境改善効果のあるプロジェクト(グリーンプロジェクト)に要する資金を調達するために、2020年3月に「グリーンボンド」を発行しました。今後も、グリーンボンドの継続的な発行によって環境エネルギービジネスを推進するとともに、ESG投資機会を提供することにより、新しい投資家層へのアクセス等を通じて資金調達基盤を強化していきます。

環境方針

基本理念

当社は、環境問題への取り組みを当社が社会に対して果たすべき重要な責務の一つであると認識し、以下の環境方針を定めます。

環境方針

1. 事業活動を通じて、地球環境保全および汚染の予防と企業活動との調和のため積極的な取り組みを行い、社会・経済への貢献に努めます。
2. 環境負荷軽減型設備のリース・レンタル業務やリース期間満了設備の再利用・適正処分等に積極的に取り組み、商品・情報・ソリューションの提供を通じて、お客さまの環境問題への対応を支援します。
3. 省資源、省エネルギーおよび廃棄物の減量化・再利用・リサイクルに取り組み、環境負荷低減に努めます。
4. 環境関連法令・規則を遵守します。
5. 本方針を達成するために環境目的・目標を設定し、定期的見直しを行うことにより環境マネジメントシステムの継続的な改善を図ります。
6. 本方針については、全社員への周知徹底に努めるとともに、文書化して広く社外にも開示します。



特集2

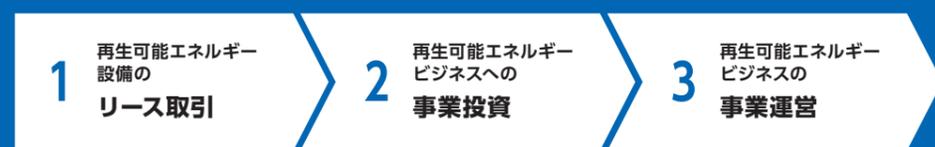
進化する再生可能エネルギービジネス

総合力を駆使したワンストップソリューションの提供

気候変動問題の影響が世界的に深刻化する中、再生可能エネルギーへの期待が高まっています。当社グループは、太陽光・風力・バイオマス・中小水力・地熱等多様な再生可能エネルギービジネスを展開。リース取引から事業投資、さらには事業運営へとビジネスモデルの進化を図り、総合力を駆使したワンストップソリューションを提供しています。



[再生可能エネルギービジネスの進展]



カーボンニュートラルへの貢献

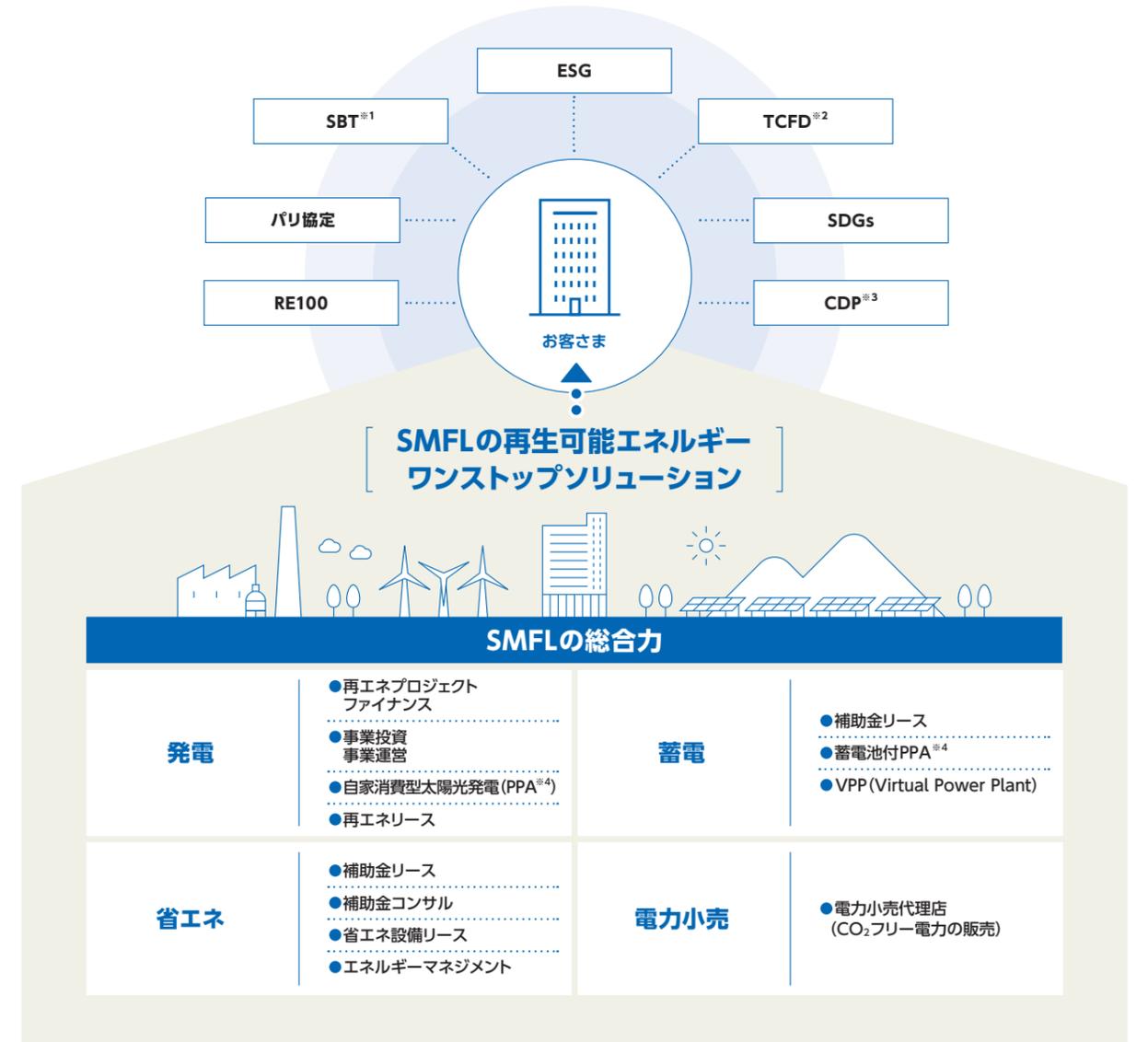
幅広い再生可能エネルギーソリューションをワンストップで提供します。

2015年のパリ協定の採択を背景に、世界各国で気候変動緩和に向けた政策が定められ、具体的な取り組みが進展しています。そして、日本においても2020年10月に、政府が「2050年までに、温室効果ガスの排出を全体としてゼロにする、すなわち2050年カーボンニュートラル、脱炭素社会の実現を目指す」という政策目標を表明し、その実現に向けた政策検討・策定が進められています。

このような世界的潮流の加速にともなって、企業を取り巻く事業環境が大きく変化する中、注目されているのが「再生可能エネルギー」です。

当社グループは、企業の脱炭素化ニーズを的確に捉え、金融面・事業面の両面から支援しています。発電・蓄電・省エネ・電力小売り等、再生可能エネルギーに関する総合的なソリューションをワンストップで提供しています。

[SMFLの再生可能エネルギー ワンストップソリューション]



※1 Science Based Targets: パリ協定が掲げる2℃や1.5℃目標と科学的に整合した温室効果ガス削減目標の設定を企業に促し、認定する取り組み
 ※2 Task Force on Climate-related Financial Disclosures: 気候関連財務情報開示タスクフォース
 ※3 Carbon Disclosure Project: 気候変動に関する機関投資家と企業経営者との継続的な対話を促すことで気候変動の影響を測定、管理、削減する取り組み
 ※4 Power Purchase Agreement: 売電事業者と電力の使用者が直接結び電気の売買契約

自家消費型太陽光発電(PPA)+CO₂フリー電力= 企業のRE100*の実現へ貢献

脱炭素経営への対応が求められる中、「RE100」に加盟する企業が近年増加しています。当社グループでは、自家消費型太陽光発電(PPA)とCO₂フリー電力の2つをセットで提供することで、お客さまの脱炭素経営に貢献します。

※使用電力の100%を再生可能エネルギー由来の電力にすることに取り組む企業が加盟する国際的なイニシアティブ

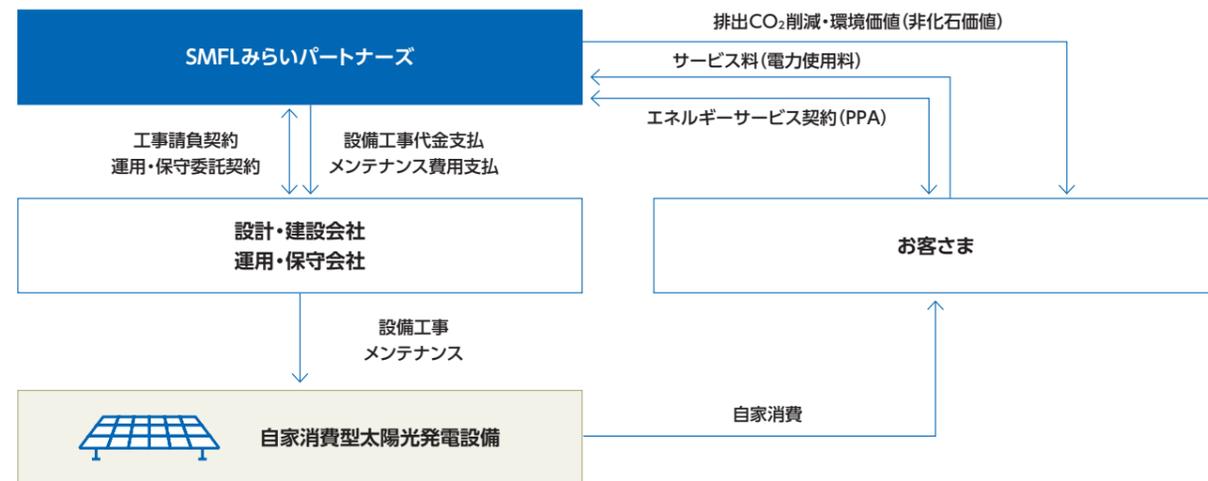
①自家消費型太陽光発電(PPA)

当社グループのSMFLみらいパートナーズでは、太陽光発電設備の無償設置を行うビジネスモデル(PPAモデル)を推進しています。

PPAモデルは、「Power Purchase Agreement(電力販売契約)モデル」の略で、お客さまが提供したスペースに、PPA事業者が太陽光発電設備を無償で設置し、そこで発電された電力をお客さまに提供する仕組みです。

このビジネスモデルでは、PPA事業を手掛けるSMFLみらいパートナーズが太陽光発電設備を所有、管理するため、お客さまの初期投資負担や管理コストが不要になります。また、お客さまには、太陽光発電設備から得られた電力をご使用いただくことで、温室効果ガスがほとんど排出されない再生可能エネルギーの導入・活用による環境貢献を実現します。

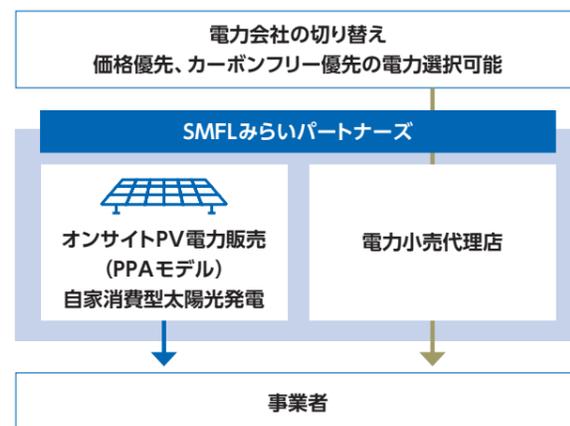
[PPAモデルのスキーム]



②CO₂フリー電力

SMFLみらいパートナーズは、豊富な電力供給実績を持つ複数の新電力会社と提携し、電力小売代理店事業を展開しています。

各社の多様なメニューから、「コスト優先」「カーボンフリー電力」等、お客さまのニーズに合った電力を選定・供給します。



→ 発電電力供給 → 商用系統からの供給(太陽光発電不足分)

Topics

延岡門川メガソーラーパークの運転開始

再生可能エネルギー事業を成長戦略の一つに掲げ、SDGs経営の一環として太陽光発電事業を展開するSMFLみらいパートナーズは、宮崎県東臼杵郡門川町において太陽光発電所(延岡門川メガソーラーパーク)の運営を開始しました。

同発電所は、延岡市と門川町にまたがるゴルフ場跡地(約93ha)に約17万枚の太陽光パネルを設置し、出力規模47MW、年間予想発電量は一般家庭約16,000世帯分の電力消費量に相当する約5,250万kWhを発電する県内第2位*1の太陽光発電所となります。年間のCO₂削減効果は、26,000トン(杉の木に換算すると190万本分)*2を見込んでおり、SMFLみらいパートナーズが開発に関わり、運転開始する最初のメガソーラー発電所になります。



※1 2021年5月末時点の事業計画認定情報の発電出力ベース(経済産業省 資源エネルギー庁)
 ※2 杉の木1本当たり年間平均14kgのCO₂を吸収するとして算出

JCM補助金を活用したアジアにおける太陽光発電設備リース

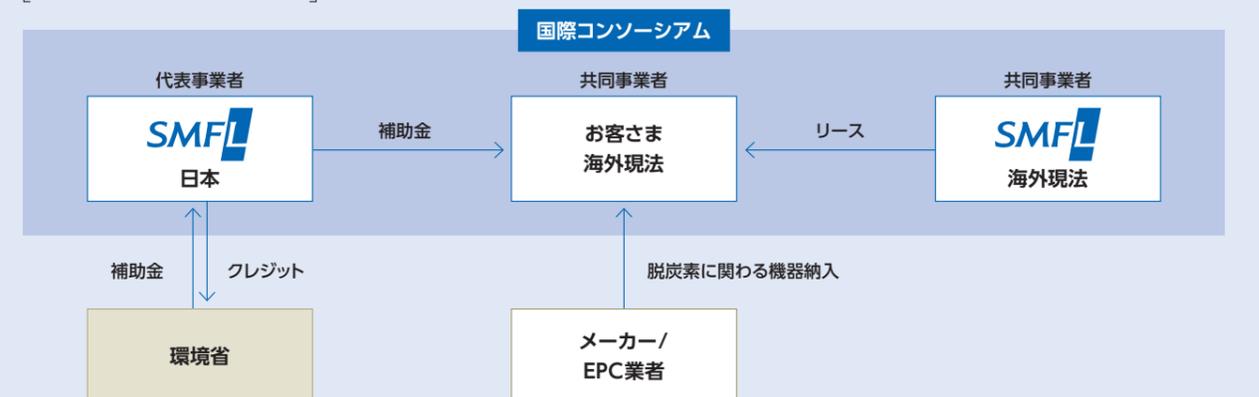
先進国を中心にカーボンニュートラルの達成に向けた取り組みが進められていますが、その一方で、低炭素技術の多くは導入コストが高く、途上国においては投資回収が見通せないという現状があります。

こうした課題を解決するため、日本政府は、途上国への優れた低炭素技術、システム等の提供を通じ、温室効果ガス(GHG)排出削減・吸収に対する日本の貢献度を定量的に評価して日本の削減目標の達成に活用するとともに、国連気候変動枠組条約に定める目標達成に貢献する「二国間クレジット制度(JCM)」を構築・実施して

います。その中で、当社は令和2年度のJCM事業として採択された「アルミ建材工場における5MW屋根置き太陽光発電システムの導入」に代表事業者として参加しています。

同プロジェクトは、タイ・バンコク近郊の工業団地にあるアルミ建材工場の屋根上に、リースを活用して太陽光発電設備を導入するもので、発電された電力は全量自家消費し、通常送電網からの電力を再生可能エネルギーで代替することでGHG排出量を削減します。

[JCM補助金活用スキーム]



SDGs経営 次世代へのコミット



DXの取り組み

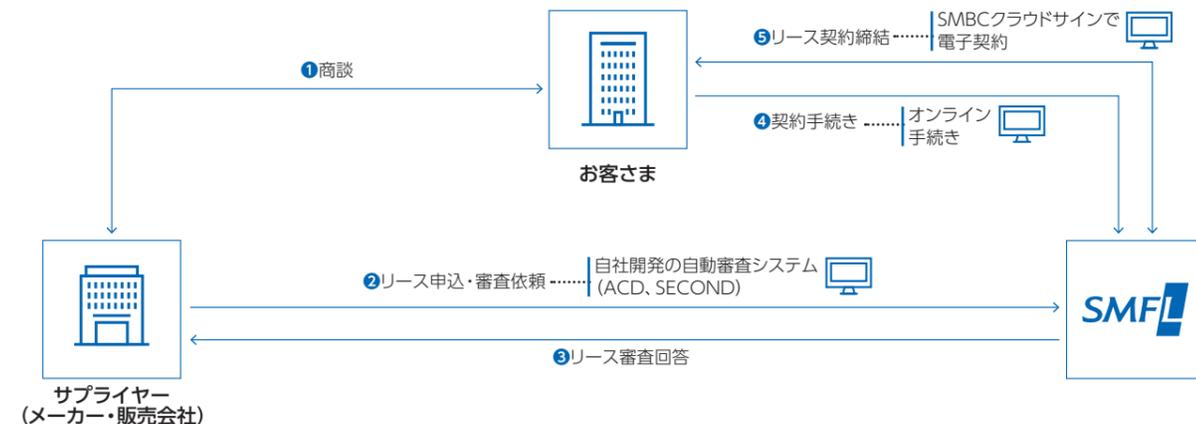
当社グループは、ロボット、ICT建機等、自動化・省人化に寄与する商材の取り扱いを強化しています。また、AIやIoTを活用した「モノ」のライフサイクル・マネジメント支援サービスの提供を開始したほか、自らもデジタル技術を活用した営業・事務の効率化に取り組む等、デジタルイノベーションを推進しています。

【取り組み事例】 ベンダービジネスにおけるオンライン化

当社グループは、中小企業向け小口販売金融(以下ベンダーリース)事業に電子契約を導入することで、リース申し込みから与信判断、契約締結に至るまで、ベンダーリース取引における一連のビジネスプロセスをデジタル化しました。

これまでも当社はWeb上で受け付けたリース取引の申し込みを先進的なデータサイエンスを用いて取引の可否を自動審査するシステムを自社開発しており、ベンダーリースビジネスで運用しています。今回は、この仕組みを進化させ、電子契約の提供によるオンライン手続きを可能

ベンダーリースのビジネスプロセスをデジタル化



にしました。なお、電子契約システムはSMBCクラウドサインが提供する電子契約サービス「SMBCクラウドサイン」を採用しています。

【取り組み事例】 「リース料の最適料率モデル」に関する 特許の共同取得

当社グループは、国立大学法人一橋大学と(株)東京商工リサーチとの共同で、リース事業で最適なリース料率を算出する「料率算出装置、料率算出方法及び料率算出プログラム」を開発し、3社共同で特許を取得しました。

この特許の目的は、ビッグデータ分析と因果推論の手法を用いたリース契約に関わるヒストリカルデータ分析をもとに、リースのユーザー、リースする機械設備の種別、機械設備購入時の価格競争力、リース取引の料率競争等、さまざまな取引の背景や前提を勘案したリース料率と契約締結との因果関係を推定し、リース事業において最も経済合理性の高いリース料率を求めることです。

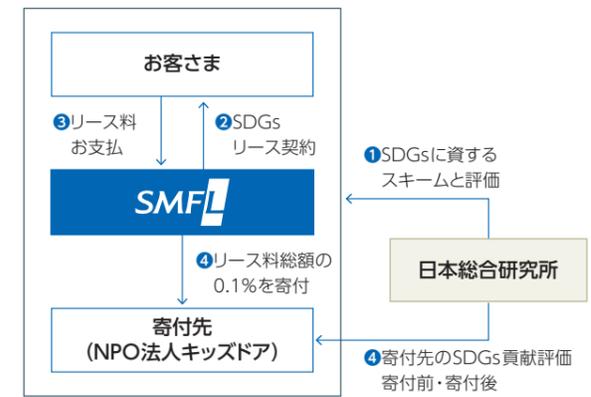
リース事業の運営に最適となるリース料率を速やかに提示することで、機械設備の販売促進や普及拡大に寄与することが期待されます。

SDGsリース

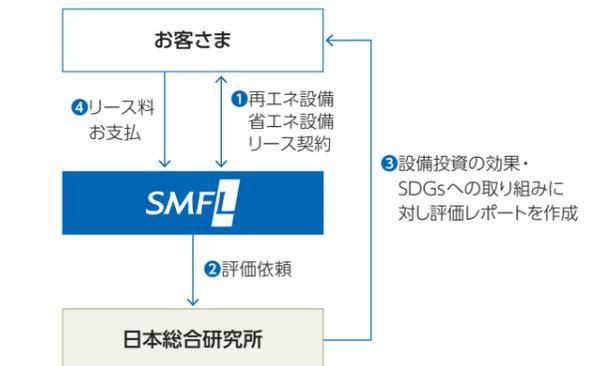
2019年12月、当社は日本総合研究所と共同で、SDGs達成に貢献できる国内初のSDGsリース『みらい2030[®]』の取り扱いを開始しました。『みらい2030[®]』には、リース料の一部を当社がSDGs達成に資するNPO法人に寄付する「SDGsリース『みらい2030[®]』(寄付型)」と、再生可能エネルギーや省エネルギー関連の設備を対象として設備導入による効果やSDGsへの取り組み等の評価書がセットされた「SDGsリース『みらい2030[®]』(評価型)」の2種類があります。

SDGsリース『みらい2030[®]』(寄付型)は、寄付先である

SDGsリース『みらい2030[®]』(寄付型)のスキーム



SDGsリース『みらい2030[®]』(評価型)のスキーム



NPO法人キッズドアの事業内容を支持される企業やSDGsへの取り組みを開始したい企業からの賛同を得ています。賛同いただきましたお客さまには、実施した寄付金がどのように使われたのか、SDGsのどの分野に貢献しているか等を報告しています。

【取り組み事例】 低温暖化冷媒R32を用いた空調機の販売におけるSDGsリース『みらい2030[®]』の取り扱いを開始

当社は、ダイキン工業(株)(以下、ダイキン工業)と連携し、2021年1月にダイキン工業が販売する低温暖化冷媒R32を用いた空調機(以下、R32空調機)を新たにSDGsリース『みらい2030[®]』(寄付型)の対象に加えました。

この取り組みを通じて、エネルギー消費効率に優れ、地球温暖化係数が従来の冷媒ガスの約3分の1と環境に優しい新冷媒「R32」の普及を後押ししています。

また、当社はSDGsリースにおいてR32空調機購入金額の0.1%相当額を公益財団法人知床財団^{*}に寄付しています。

^{*}世界自然遺産・知床の自然を「知り・守り・伝える」ための活動に取り組んでいる公益財団法人

【取り組み事例】 横浜市SDGs認証制度「Y-SDGs」と連携した「横浜版SDGsリース『みらい2030[®]』(寄付型)」の取り扱いを開始

2021年6月には、横浜市が推進する「SDGs未来都市・横浜」の実現と横浜市SDGs認証制度「Y-SDGs」^{*}のさらなる普及・促進に向けて「横浜版SDGsリース『みらい2030[®]』(寄付型)」の取り扱いを開始しました。

^{*}横浜市に事業所を置く法人が認証制度を活用しSDGsに取り組むことで、持続可能な経営・運営への転換、新たな顧客や取引先の拡大、さらには、投資家や金融機関がESG投資等の投資判断への活用につなげることを目指す取り組み

SDGs経営 コミュニティへのコミット



ヘリコプターリース事業を開始

2020年7月、当社グループはLCI Helicopters Limited (以下、LCI)とヘリコプターリース事業を共同で運営していくことに合意し、契約を締結しました。

当社グループとLCIは共同で新会社「SMFL LCI Helicopters Limited (以下、SMFLH)」を設立し、LCIが保有しリースしている19機のヘリコプター(資産評価額: 約2億3千万ドル相当)を譲渡することで本事業をスタートしています。現在も機数を増加しており、2021年7月時点で28機を保有しています。

対象となるヘリコプターは、世界各地で発生する救急医

療のための搬送、山岳・沿岸海域での探索救難、洋上風力発電施設への人員輸送等で広く使用されており、今後もそれぞれの分野で需要拡大が見込まれる機材です。

今後は、資金調達をはじめとする財務面での強さや航空機リースおよびエンジンリースで培った経営管理面での知見・ノウハウ、ヘリコプターリース業界で世界トップクラスのLCIの実績や実務運営ノウハウを集約し、それぞれの航空関連ビジネスの事業領域・規模の拡大を図っていきます。また、災害対応や医療、再生可能エネルギー等、社会課題の解決に資するサービスを本事業を通して提供することで、持続可能な社会の実現に貢献します。



LCIとの共同会社SMFLHからのリースにより、Westpac Rescue Helicopter Serviceにて運航する機材

急増するリモートワーク需要に対応

当社グループのSMFLみらいパートナーズは、2020年12月に(株) ザイマックスが推進する法人向け会員制サテライトオフィスサービス「ZXY(ジザイ)」に関する事業(以下、ZXYワーク事業)について事業展開パートナーシップ契約を締結しました。

SMFLみらいパートナーズは、ZXYワーク事業展開のための事業施設を借り受けるとともに設備機器を所有し、(株) ザイマックス向けに固定賃料とサテライトオフィスの利用率に応じた変動賃料で提供することで、この事業に参画します。一方、(株) ザイマックスは同施設を借り受けてZXYワーク事業全般を運営します。2021年8月末時点の拠点数は171ですが、首都圏の都心部・郊外を中心に計画している拠点数で200拠点以上、さらに今後のリモートワーク需要を鑑みて追加拠点を予定しています。

SMFLみらいパートナーズと(株) ザイマックスは、協働でサテライトオフィスというリモートワーク時代の社会インフラを構築・提供することで、社会における柔軟な働き方の定着を支援していきます。



法人向け会員制サテライトオフィスサービス「ZXY(ジザイ)」

教育現場への空調設備のリース

当社と大和ハウスグループのエネルギー管理会社「大和エネルギー(株)」は協働で、公立学校の教室や体育館向けに空調設備をリースしています。当社は設備一式をリースする役割を担い、大和エネルギー(株)は、その前後で必要とされる調査・設計、施工、維持管理を請け負っています。これによって官公庁は多くの教育現場に一括して空調設備の設置を進めることができる上、リース期間中の維持管理業務がアウトソーシング化されることで、地方自治体にとっては人材面・費用面の負担軽減が期待できます。

学校の教室や体育館は、大型台風や集中豪雨、大地震等、災害時には緊急避難所に指定されており、リースによる空調設備の設置は、避難所としての暑さ対策や冬の大寒波への対策にもなり、地域の安全・安心に大きく貢献するものと考えています。

沖縄県の子どもの支援団体に 中古PC416台を寄贈

当社は、沖縄県の子どもの貧困問題解消に向けた活動をしている支援団体にリース終了後の中古PC416台を寄贈。現在、支援団体が運営する「子どもの居場所」97カ所に中古PCが配置されています。これによって子どもたちが身近にITの世界に触れる一助となり、将来の夢や希望を持ち、今後の自立に役立ててもらえればと考えています。

この寄贈には、当社役職員の自発的な寄付に加え、企業側もその思いに応える形で金額を上乗せするマッチングギフト制度を活用しました。今後も、こうした社会課題解決に向けた活動を役職員と会社が協力して継続していくことを目指しています。

SDGs経営 働きがいへのコミット



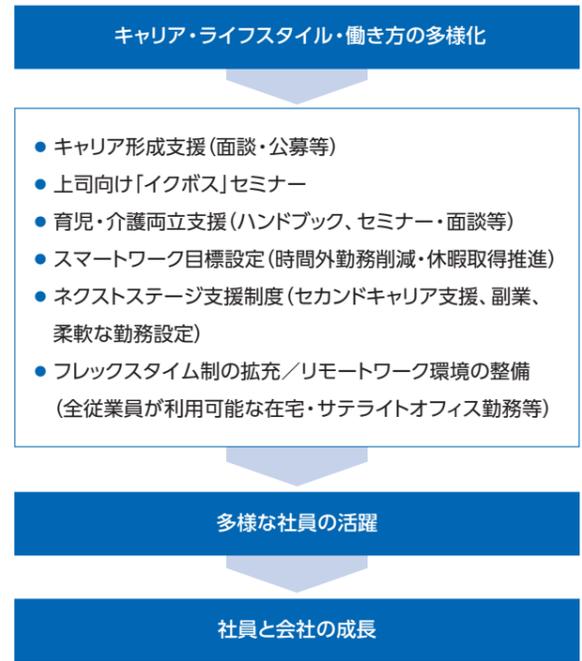
目指す姿

当社は、「誰もがより良い未来に向けて活躍できる機会の創出」を目指しています。その一環として、女性・シニアの活躍推進や働き方改革等を通じて、意欲ある社員一人ひとりがそれぞれの生活やライフイベントに応じた働き方を選択し、最大限チャレンジできる職場づくりを推進しています。

ダイバーシティ推進／働き方改革

当社は、異なる企業文化を背景に持つさまざまな人材が集う多様性あふれる組織です。いわば外形的な「属性」のダイバーシティはもとより、それぞれの社員が持つ「価値観」の多様性を重んじ、Team SMFLのさらなる意識向上に資する活動に取り組んでいます。

ダイバーシティ推進／働き方改革の施策



健康経営

当社は、「社員のチャレンジと成長を応援する企業」として、当社を支える社員一人ひとりの健康を重要な経営課題と捉えています。この課題を見据え、2021年4月に「SMFL健康経営宣言」を制定しました。最高健康責任者(Chief Health Officer)の下、①労働時間の適正化等の「実践に向けた基礎的な土台づくり」、②特定保健指導実施率の向上や就業と治療の両立支援等の「からだの健康づくり」、③ストレスチェック結果に基づく職場改善等、「こころの健康づくり」に取り組んでいます。

健康経営推進体制



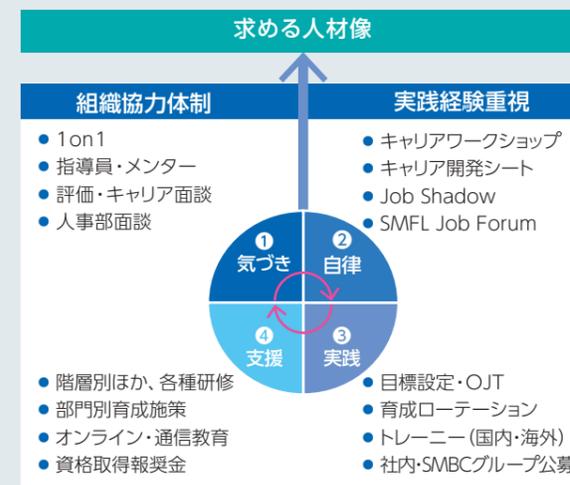
人材育成・キャリア開発

人材開発・育成の考え方

当社は、求める人材像を「付加価値の高いサービスを提供できる専門性を身に付けた人材」「環境変化を先取りし、主体的に新しい事業・組織を創造していく真のリーダー」と定めています。そうした人材を開発・育成していくために、人事制度や職場環境の整備、研修制度の改良、実践経験の提供等に取り組んでいます。

人材開発・育成を進めるにあたっては、「社員」「部門・部店」「人事部」が三位一体となった施策が不可欠と考え、「組織協力体制」のもと「実践経験」を重視した施策に取り組んでいます。

人材開発・育成の考え方



今後も、1on1や面談による本人の気づきを自立的・主体的な行動に繋げ、組織貢献に向けた実践や知識・スキルの習得を通じて社員の成長を支援していきます。

チャレンジ・キャリア開発支援

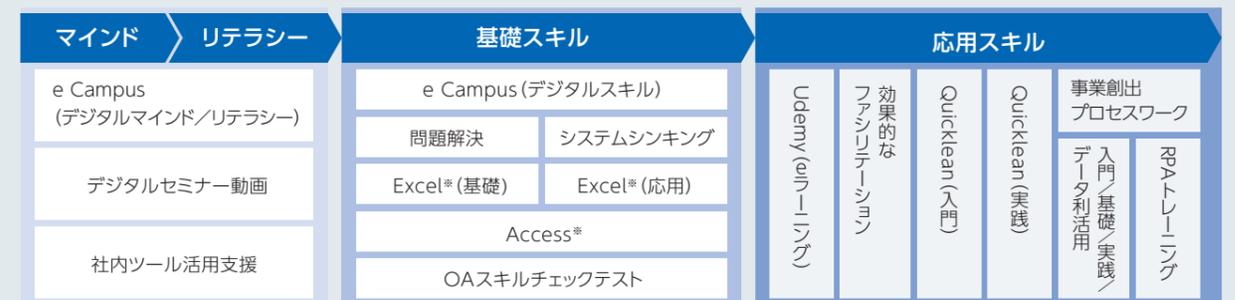
自立的なキャリア開発を支援する仕組みとして、毎年、他部署を1日体験する「Job Shadow(2020年度の参加者数419名)」、各部署の業務内容を学ぶ「SMFL Job Forum(2020年度の参加者数1,129名)」、「社内公募」を実施しています。

また、役員との双方向の対話によって社員が自らのキャリアを見つめ直す機会として「社長タウンホールミーティング」や「役員ラウンドテーブル」を開催しているほか、資格保有者と資格取得を目指す社員が交流する「資格取得チャレンジセミナー」等を実施し、社員のチャレンジする意欲や“新しい自分創り”を支援しています。

デジタル人材育成

Our Visionに掲げる「デジタル先進企業」を目指して、社内外のさまざまなコンテンツを取り入れた「デジタル人材育成プログラム」を策定し、社員のデジタルマインド／リテラシー／スキル向上に取り組んでいます。

デジタル人材育成施策



*Excel/Accessは、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標または商標です

コーポレートガバナンス

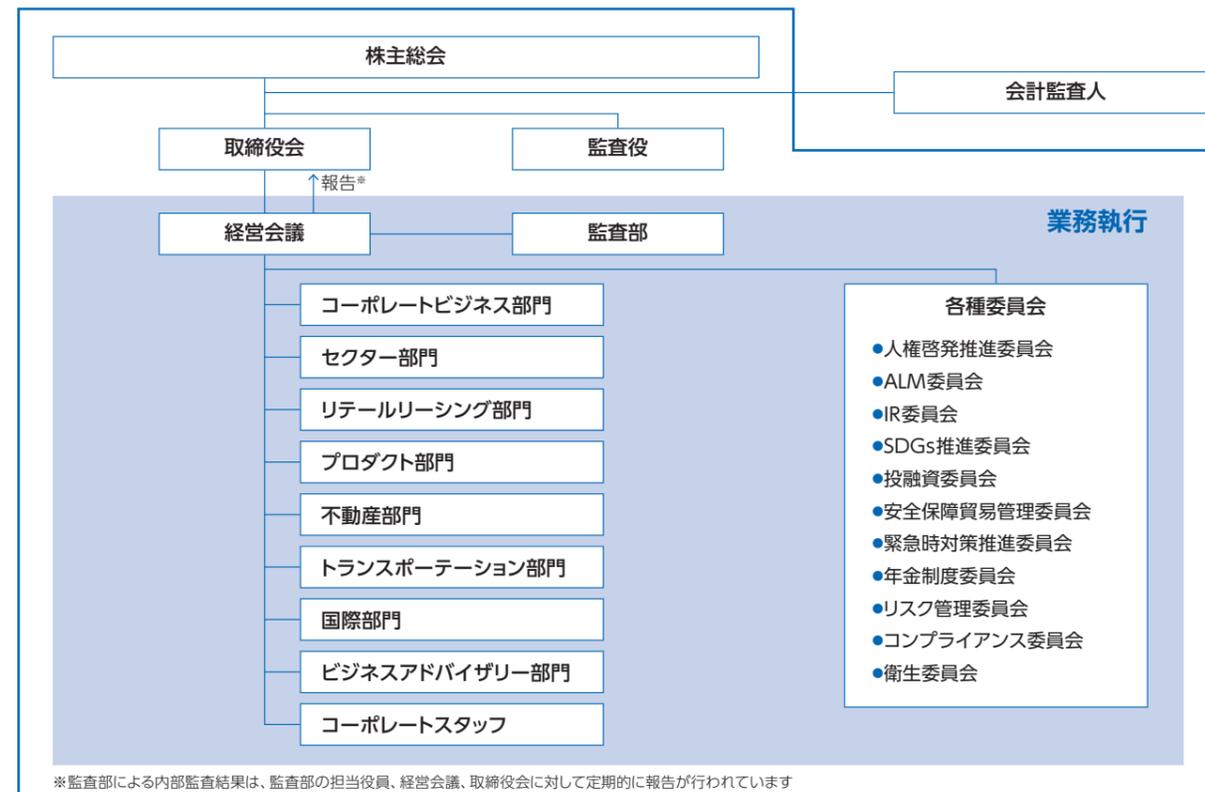
基本的な考え方

当社は、住商リースと三井住友リースが合併してスタートし、航空機リース事業の買収、SMFLキャピタルとの統合等を経て、成長してきました。

事業領域が大きく広がりつつある中で、今後も事業環境の変化に的確に対応しながら、社会の持続的な発展と当社の持続的な成長を目指していく姿勢を示すものとして「SMFL Way」を定めています。

「SMFL Way」は、当社の経営理念として企業経営における普遍的な考え方を示すものであり、実現のためには、コーポレートガバナンスの強化・充実が経営上の重要な課題の一つと考えています。

経営管理組織・体制



コーポレートガバナンス体制

役員状況

当社の役員は取締役8名、監査役6名の体制となっており、このうち取締役2名、監査役3名は社外からの選任です。また、当社では「意思決定・監督」機能と「業務執行」機能を分離して経営の透明性と健全性を高める観点から執行役員制度を導入しています。取締役会が選任した執行役員38名(うち5名は取締役を兼務)が業務を執行しています。

取締役会ならびに監査役

取締役会は、原則として月1回開催され、重要な事項を決定するとともに、取締役および執行役員の職務の執行を

監督しています。取締役会の議長には取締役会長が就任、業務執行の最高責任者である取締役社長との分担を図っています。

当社は監査役設置会社として、取締役会および業務執行から独立した監査役を置いています。監査役は、経営方針決定の経過および職務執行の状況を把握するために取締役会をはじめとする重要な会議に出席し、取締役等から事業の報告を受けています。同時に、重要な裁決書類の閲覧や会計監査人からの報告や聴取等を通じて、取締役の職務執行を監査しています。

業務執行体制

当社では取締役会において選任された執行役員が業務執行を担当し、業務執行の最高意思決定機関として経営会議を設置しています。経営会議は執行役員を兼務する取締役および取締役社長が指名する執行役員で構成され、重要な業務執行について審議しています。

また、業務運営に関して、広範囲かつ機動的に情報伝達、意見交換等を行う場として、情報連絡会等の諸会議、社内横断的な協議、調整機関として各種の委員会を設置し、重

各種委員会

名称	目的
ALM委員会	当社の全体的ALMを適正に運営するため、金利予測・実績分析、調達および負債の状況、損益の状況等の情報交換、事態報告および方針を審議しています。
SDGs推進委員会	持続可能な社会の実現に向けて、当社におけるSDGs経営への取り組みを積極的に推進するため、方針の策定および必要な諸施策を協議、推進しています。
投融資委員会	投資全般に関する方針の審議をはじめ、市場環境やパフォーマンスについて定期的に報告を受け、必要に応じて市場環境変化等に対して早期対応するための諸施策を協議しています。
安全保障貿易管理委員会	当社が行う貿易取引に係る「安全保障貿易管理」を適正に実施するため、貿易取引の状況、安全保障貿易管理の状況および体制等に関し、報告、情報の共有、運営方針の審議等を行っています。
緊急時対策推進委員会	緊急時対策に関する整備計画の進捗状況の確認・報告、緊急時対策の見直しについて協議しています。
リスク管理委員会	当社が抱えるリスクに関して、現況のモニタリングおよび必要な諸施策を協議、推進しています。
コンプライアンス委員会	当社におけるコンプライアンス体制の適正な運営に資する諸施策を協議、推進しています。

要な業務報告や具体的な施策を審議しています。

役員選任と報酬

取締役の選任の決議要件

当社は、取締役の選任について、株主総会で議決権を使用することができる株主の議決権の3分の1以上を有する株主が出席し、その議決権の過半数をもって行うことを定款に定めています。

役員報酬の内容(2021年3月期)

取締役に対する報酬等	357百万円(支給人数7名)
監査役に対する報酬等	101百万円(支給人数6名)

(内、社外役員に対する報酬等、24百万円)

注1 報酬等の額には、取締役に対する役員賞与引当金繰入額(139百万円)が含まれています。なお、社外取締役および監査役に対する役員賞与金はありません。
注2 報酬等の額には、監査役に対する役員退職慰労引当金繰入額(10百万円)が含まれています。なお、取締役に対する役員退職慰労引当金繰入額はありません。

内部統制

基本的な考え方

当社は、会社業務の適正を確保するための体制（内部統制システム）を内部統制規程に定め、取締役の職務執行に係る体制、財務報告に係る内部統制、企業集団における業務の適正を確保するための体制、内部監査体制、リスク管理体制およびコンプライアンス体制を整備し、健全な経営体制の構築に取り組んでいます。

取締役の職務執行に係る体制

取締役の職務の執行に係る情報については、情報管理規程、情報・文書管理規則等に則り、適切な保存および管理を行っています。取締役の職務の執行については、業務計画を策定し、効率的な業務運営および業績管理を行っています。また、各取締役が適切に職務の執行を分担するとともに、組織および職務権限規程等を定め、これらの規程に則った適切な権限委譲を行っています。

財務報告に係る内部統制

当社グループ全体の会計経理の適正性および財務報告の信頼性を確保するため、財務報告に係る内部統制評価規程等を制定し、財務報告に係る内部統制について必要な体制を整備・運用するとともに、その有効性を評価しています。

財務報告に係る内部統制評価の全体に関わる基本方針の決定・変更、これに準じる重要事項については、経営会議で決定の上、取締役会で承認します。また、各事業年度の計画・方針と評価結果、これらに準じる重要事項は経営会議で承認しています。

グループ会社の管理・運営

当社のグループ会社における取締役の職務執行状況を把握し、その職務執行が効率的に実行されていることを確保するため、グループ会社管理の基本的事項をグループ会社規程等として定め、これらの規程に則ったグループ会社の管理および運営をしています。また、コンプライアンスに関するグループ会社規則を定め、同規則に則った適切なグループ管理を徹底しています。

なお、当社グループ内における取引等の公正性および適切性を確保するため、当社および当社グループ会社は、当社グループ内ならびに両株主ならびにそれらのグループ内の会社との間で取引等をする場合には、法務リスク管理規則に定める手続に則り、商品ないし役務の対価等の条件が通常の条件に照らして適正かつ妥当であることを多面的に検証した上で実行しています。

内部監査の状況

当社では他の部門から独立した監査部が、当社の業務の健全かつ適切な運営の確保を目的として、本社各部ならびに営業部等に対し内部監査を実施しています。監査部は、業務の有効性と効率性、財務報告の信頼性および内部管理体制等の適切性、有効性を検証し、その結果に基づき評価および改善提言を行っています。これらの監査結果は、監査部の担当役員、経営会議、取締役会に対して定期的に報告が行われています。

また、監査部、監査役および会計監査人は必要に応じ連絡・調整を行い、適切かつ効率的な監査の実施に努めています。

リスクマネジメント

リスク管理体制の原則

リスク管理の重要性を踏まえ、当社は戦略目標と業務形態に応じて、管理すべきリスクの所在と種類を特定した上で、以下の基本原則に則り、各リスクの特性に応じた適切な管理を実施しています。

(1)グループベース管理	各種リスクを、法令等に抵触しないよう、業務内容と重要性に応じてグループベースで管理します。
(2)計量化に基づく管理	管理すべきリスクについては、計量化範囲を特定した上で、各リスクの特性に応じて定量的に管理します。
(3)業務戦略との整合性確保	リスク管理と業務戦略は、整合性あるものとします。
(4)牽制体制	リスク管理の体制は、業務に対し牽制が働くように整備しています。
(5)緊急時や重大な事態に備えた対応	リスク顕在化による経営や財務に重大な影響を及ぼす事態・シナリオ等を想定し、必要な対応をします。
(6)態勢の検証	リスク管理態勢は、内部監査部門で検証します。

管理すべきリスク

当社は、管理すべきリスクの種類*と管理担当部署を定めています。各リスクを管理する担当部署は、担当役員の指導・監督のもと、所管のリスクについて方針・ルール等を定め、管理を遂行します。リスク管理部は、各リスク管理を網羅的に統括し、環境変化や新たなビジネスの取り組みに応じて新たに発生するリスクの追加等、管理すべきリスクの種類を適宜見直しています。

※ 管理すべきリスクの種類

- 信用リスク
- アセットリスク
- 市場・流動性リスク
- 事業投資リスク
- オペレーショナルリスク(事務、システム)
- 法務リスク
- 税務・会計リスク
- 人事リスク
- レピュテーションリスク

リスク資本管理

リスクとリターンバランスをとりつつ、特定リスクへの過度の偏重を避け、かつ経営体力の範囲内でリスクをコントロールすることを可能とするために、当社ではリスク量を可能な限り数値化した上で、許容できるリスク量の上限を「総リスク資本極度」として設定し、管理しています。

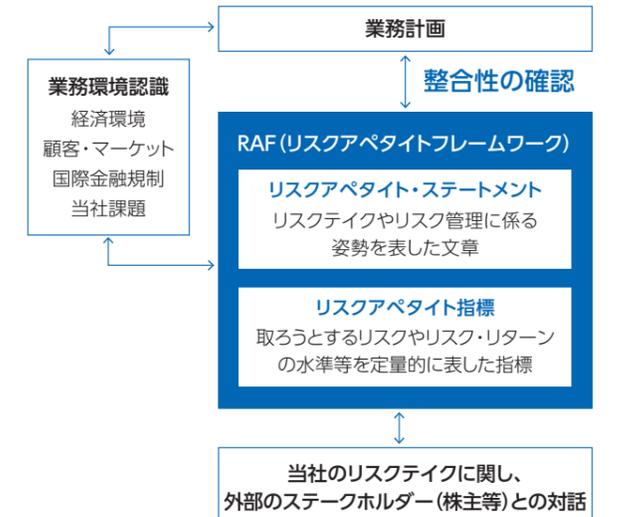
リスクアパタイト・フレームワーク

当社は、収益拡大のために取るリスク、許容するリスクの種類や量を明確にし、組織に浸透させ、遵守するための経営管理／リスクマネジメントの枠組として「リスクアパタイト・フレームワーク」を導入しています。

リスクアパタイト・フレームワークは大きく分けて「リスクアパタイト・ステートメント」「リスクアパタイト指標」(下図参照)の2つの要素から構成されています。

これらの文書・指標を通じ、当社が抱えるリスクに関して全社横断的な検討を実施し、それを業務戦略にも反映することで、適切なリスクテイクを促進し、健全性・収益性・成長性のバランスの取れた業務運営を目指しています。

リスクアパタイト・フレームワーク



内部統制

ストレステスト

当社は、予想を大きく超える経済情勢の悪化や特定の産業分野の崩壊等のストレス的な事象が顕在化した場合を想定して、当社の与信ポートフォリオや自己資本その他の財務状況や資金繰り等と与える影響をあらかじめ検証するストレステストの手法の開発と高度化を推進しています。また、これにより、ストレス状態においても経営の健全性を維持するために、平常時から適切なリスクのコントロールが可能な体制を目指しています。

リスクレジスター

新たなビジネスへの進出や急激な業務環境の変化に備え、当社はリスクガバナンスの高度化およびリスクオーナーシップの強化を目的に、リスクレジスターによるリスクの洗い出しを全社的に推進しています。将来的には、各ビジネスの所管部署が自ら、リスク管理担当部署とのコミュニケーションを通じて業務に内在するリスクを特定し、その評価およびコントロール策を十分に検証した上で、業務戦略にも反映させる体制を目指しています。

コンプライアンス

コンプライアンス推進体制

当社および当社グループ会社の役員および従業員の職務の執行が法令・定款に適合することを確保するため、コンプライアンス・ポリシーを制定し、役員および従業員がこれを遵守しています。同ポリシーでは「SMFL Way」の「Our Principle」のもと、コンプライアンスファーストを実践し、お客さまの信頼に応えるとともに、広く社会の発展に貢献していく上で、役員および従業員に求められる業務遂行上の行動規範およびこれを実効性のあるものとするための行動規範を定めています。

さらに、コンプライアンス体制を有効に機能させること

を目的として、年度ごとに規定等の整備や研修等、コンプライアンスに関する具体的な年間計画を策定し、体制整備を進めています。また、法令等の違反を早期に発見・是正する自浄作用と通報者の保護を目的として、内部通報制度を整備し、これを適切に運営しています。

加えて、反社会的勢力との取引を排除するため、当社グループ全体の基本方針を定め、適切に管理する体制を整備しています。また、マネーロンダリングおよびテロ資金の供与を防止するため、当社のグループ全体の基本方針としてマネーロンダリング・テロ資金供与防止管理規程を定め、同規程に基づいた運営および管理をしています。

「コンプライアンス・ポリシー」の制定

当社は、自らのアイデンティティとして「Our Mission」「Our Vision」「Our Value」「Our Principle」の4つで構成される「SMFL Way」を制定しています。このうち「Our Principle」は「私たちの基本姿勢」であり、すべての「土台」になります。

こうした考えをもとにコンプライアンスに関する基本規程「コンプライアンス・ポリシー」を策定しました。コンプライアンスを最優先に考えることは、当社の基本姿勢であり、当社の持続的な成長のためにも不可欠なものです。この「コンプライアンス・ポリシー」は、一人ひとりがコンプライアンス・ファーストを実践していく上での拠り所となっています。

コンプライアンス・ポリシー

1. コンプライアンス ファースト

コンプライアンスは「誰かがやってくれる」ものではなく、役職員一人ひとりが日々実践するものであり、全ての役職員が行動する際の拠り所になるものです。会社にとって、コンプライアンスは社会に存在するための基盤であり、会社を守り、役職員皆さん自身のことを守るものでもあります。そして、その基盤の上に業務・業績があります。

2. 当社における「コンプライアンス」の定義

当社では、「コンプライアンス」を次のように定義します。
「法令・社内ルールを遵守し、その時々における社会規範や社会・顧客からの期待に応える、考え・行動」

3. 7つのコンプライアンス・ポリシー

コンプライアンスを実践するための羅針盤として、次の7項目のポリシーを設けています。

- ①各種業法・法令の遵守
- ②誠実な行動
- ③情報の適正な管理・使用
- ④公正な業務運営
- ⑤贈収賄・腐敗行為防止
- ⑥人権の尊重、差別・ハラスメントの防止
- ⑦反社会的勢力との関係遮断、資金洗浄・テロ資金供与防止対策

4. コンプライアンス・ポリシーと、その説明

- ①各種業法・法令の遵守
 - 自らの担当業務に適用のある法令等を理解し、遵守します。
- ②誠実な行動
 - その時々で変化する社会規範・社会からの期待を常に考え、それらに充分に応える行動をします。
 - SMFLの役職員として品位を保ち、マナーを守って行動します。

③情報の適正な管理・使用

- 自らの担当業務に関して知り得たあらゆる情報、会社が保有する情報を適切に管理・使用します。
- 第三者の知的財産権・営業秘密等についても、適切に取り扱います。

④公正な業務運営

- 業務の遂行においては社内ルールを遵守し、業務に関する事実・情報を正確に報告・記録し、隠ぺいや改ざんを行いません。
- 不芳な事態が判明、発生した場合には、速やかに適切な報告、対応をします。
- 自らとは直接関係がなくても、不芳な事態に気付いたり発見したら、それを見逃ごしません。改善のために直ちに声を上げます。

⑤贈収賄・腐敗行為防止

- 贈収賄の禁止に関する法規制を遵守し、社会の疑惑や不信を招く行為をしません。
- 社会的常識や商習慣から逸脱した接待贈答の授受をしません。
- 会社の役職員としての立場・権限を利用したり、会社の財産や利益を犠牲にして自己または第三者の利益を図ることをしません。

⑥人権の尊重、差別・ハラスメントの防止

- 会社の内外を問わず全ての人を尊重し、差別、嫌がらせ、ハラスメントをしません。

- ⑦反社会的勢力との関係遮断、資金洗浄・テロ資金供与防止対策
 - 反社会的勢力に対しては毅然とした態度を貫き、取引の未然防止・関係遮断に努めます。
 - 資金洗浄・テロ資金供与防止対策(AML^{※1}/CFT^{※2})について、法令や当局のガイドラインに沿った対策・対応を行い、AML/CFTを強化・継続します。

※1 AML: Anti-Money Laundering

※2 CFT: Combating the Financing of Terrorism

役員一覧 (2021年6月28日現在)

取締役



代表取締役 会長
堀江 誠

1981.4 住友商事株式会社入社
2012.4 同社 執行役員
2015.4 同社 常務執行役員
2015.6 同社 代表取締役常務執行役員
2017.4 同社 代表取締役専務執行役員
2017.6 同社 専務執行役員
2019.6 三井住友ファイナンス&リース株式会社 代表取締役会長 (現職)



代表取締役 社長
橋 正喜

1980.4 株式会社住友銀行入行
2007.4 株式会社三井住友銀行 執行役員
2010.4 同行 常務執行役員
2012.4 株式会社三井住友フィナンシャルグループ 常務執行役員
2013.4 株式会社三井住友銀行 取締役兼専務執行役員
2015.4 同行 代表取締役兼副頭取執行役員
2017.6 三井住友ファイナンス&リース株式会社 代表取締役社長 (現職)



社外取締役
岡 省一郎

1983.4 住友商事株式会社入社
2014.4 同社 執行役員
2017.4 同社 常務執行役員
2018.4 三井住友ファイナンス&リース株式会社 取締役 (現職)
2019.4 住友商事株式会社 専務執行役員 (現職)



社外取締役
中島 達

1986.4 株式会社住友銀行入行
2014.4 株式会社三井住友銀行 執行役員
2016.4 同行 常務執行役員
2017.4 株式会社三井住友フィナンシャルグループ 常務執行役員
2019.4 株式会社三井住友銀行 取締役兼専務執行役員 (現職)
株式会社三井住友フィナンシャルグループ 執行役専務
三井住友ファイナンス&リース株式会社 取締役 (現職)
2019.6 株式会社三井住友フィナンシャルグループ 取締役執行役専務 (現職)



代表取締役 専務執行役員
諸岡 礼二

1984.4 住友商事株式会社入社
2016.4 同社 執行役員
2017.4 三井住友ファイナンス&リース株式会社 常務執行役員
2018.6 当社 取締役常務執行役員
2019.4 当社 取締役専務執行役員
2019.6 当社 代表取締役専務執行役員 (現職)
2020.4 住友商事株式会社 常務執行役員 (現職)



代表取締役 専務執行役員
池田 剛久

1983.4 株式会社三井銀行入行
2011.4 株式会社三井住友銀行 執行役員
2013.4 同行 常務執行役員
2016.5 三井住友ファイナンス&リース株式会社 専務執行役員
2016.6 当社 取締役専務執行役員
2017.4 株式会社三井住友フィナンシャルグループ 常務執行役員
2020.6 当社 代表取締役専務執行役員 (現職)



取締役 専務執行役員
村田 雄史

1982.4 住友商事株式会社入社
2015.4 同社 執行役員
2018.4 三井住友ファイナンス&リース株式会社 常務執行役員
2019.4 住友商事株式会社 顧問 (現職)
当社 専務執行役員
2019.6 当社 取締役専務執行役員 (現職)



取締役 専務執行役員
関口 栄一

1986.4 株式会社住友銀行入行
2015.4 株式会社三井住友銀行 執行役員
2017.4 同行 常務執行役員
株式会社三井住友フィナンシャルグループ 常務執行役員
2020.5 三井住友ファイナンス&リース株式会社 専務執行役員
株式会社三井住友フィナンシャルグループ 常務執行役員 (現職)
2021.6 当社 取締役専務執行役員 (現職)

監査役

常任監査役 (社外監査役) 常勤
服部 進睦

常任監査役 常勤
高野 一郎

常任監査役 常勤
富田 和彦

常任監査役 常勤
酒井 豊文

監査役 (社外監査役)
伊藤 誠一郎

監査役 (社外監査役)
田口 勝彦

執行役員

専務執行役員

黒田 淳

西河 哲也

八瀬 浩一郎

加藤 光一

寺田 達朗

有馬 高司

常務執行役員

渡部 信一郎

本田 悦司

原田 浩次

海老原 良宜

並木 洋一

杉本 裕志

忍田 治

菅井 洋生

松村 聡

執行役員

倉岡 朝通

村上 兼士

白井 貴久

末廣 峰生

岡元 徹

太斉 力

前井 泰弘

山崎 秀之

小林 文子

城庵 卓実

田中 智之

関 俊之

福原 豊樹

葭田 正司

田中 宏一

門脇 真一

大村 尚之

黒田 圭一

10年サマリー

	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3
経営成績(百万円)										
売上高	951,955	992,201	1,037,237	1,152,011	1,147,898	1,420,430	1,622,823	1,502,378	1,513,701	1,438,293
売上原価	852,335	877,038	907,169	1,015,656	1,006,141	1,243,965	1,437,305	1,316,886	1,332,526	1,281,942
売上総利益	99,619	115,162	130,067	136,355	141,756	176,465	185,517	185,492	181,175	156,351
販売費及び一般管理費	38,523	57,531	54,421	51,551	62,132	87,372	88,438	94,559	91,761	114,956
営業利益	61,096	57,631	75,645	84,804	79,624	89,092	97,079	90,932	89,413	41,395
経常利益	62,865	59,006	77,292	86,996	81,078	90,458	97,636	87,593	90,321	45,096
親会社株主に帰属する当期純利益	29,796	30,840	41,257	45,851	45,593	50,449	54,553	80,010	61,219	33,627
財政状態(百万円)										
総資産	2,907,284	3,776,342	4,176,340	4,594,742	4,732,940	5,596,643	5,660,666	5,812,698	6,378,701	7,041,995
営業資産残高	2,531,036	3,226,758	3,612,311	3,983,755	4,192,692	4,897,506	4,795,956	4,815,249	5,278,231	6,053,622
有利子負債	2,064,255	2,754,710	3,067,464	3,390,313	3,472,201	4,192,197	4,249,771	4,514,990	5,026,133	5,476,612
純資産	535,694	602,163	651,909	714,660	728,821	779,319	824,602	734,041	735,542	922,067
キャッシュ・フロー(百万円)										
営業活動によるキャッシュ・フロー	78,909	△70,032	△178,522	△136,546	△100,985	△113,811	△46,033	△343,019	△232,629	△296,859
投資活動によるキャッシュ・フロー	569	18,931	△2,916	△6,189	△6,052	△148,604	△3,388	△15,689	△42,567	△52,226
財務活動によるキャッシュ・フロー	△63,949	52,067	194,826	146,909	98,711	275,470	67,796	334,357	353,662	386,094
現金及び現金同等物の期末残高	42,795	64,066	82,725	96,754	86,697	109,662	135,181	108,420	185,864	224,005
主な経営指標等(%、百万円)										
自己資本比率	18.0	14.5	14.0	13.7	13.5	12.1	12.6	10.6	9.6	10.6
自己資本当期純利益率(ROE)	5.8	5.8	7.3	7.5	7.2	7.7	7.8	12.1	10.0	4.9
総資産経常利益率(ROA)	2.2	1.8	1.9	2.0	1.7	1.7	1.7	1.5	1.5	0.7
契約実行高	1,080,158	1,335,491	1,767,031	1,865,841	1,994,882	2,192,640	2,185,012	2,412,201	2,489,229	2,433,511
その他(名)										
従業員数	2,095	2,228	2,260	2,358	2,481	3,492	3,550	3,285	3,357	3,631

会社概要

商号

三井住友ファイナンス&リース株式会社

Sumitomo Mitsui Finance and Leasing Company, Limited

本社所在地

東京本社

東京都千代田区丸の内一丁目3番2号

TEL:03-5219-6400

大阪本社

大阪府大阪市中央区南船場三丁目10番19号

TEL:06-6282-2828

設立

1963年2月(リース事業開始:1968年5月)

資本金

150億円

従業員数(連結)

3,631名

事業内容

1. 各種物品の賃貸・延払事業
2. 営業貸付事業
3. その他
4. 各事業に関連するサービス等

株主

株式会社三井住友フィナンシャルグループ 50%

住友商事株式会社 50%

※自己株式を除く

グループ会社

国内リース事業

- SMFLみらいパートナーズ株式会社
- SMFLレンタル株式会社
- SFIリーシング株式会社
- AJCC株式会社
- 九州キャピタルファイナンス株式会社
- 株式会社エスシー倶楽部
- 株式会社SMART

不動産事業

- SMFLみらいパートナーズ株式会社
- ケネディクス株式会社
- 株式会社マックスリアルティ

トランスポート事業

- SMBC Aviation Capital Limited
- SMBC Aero Engine Lease B.V.
- SMFL LCI Helicopters Limited

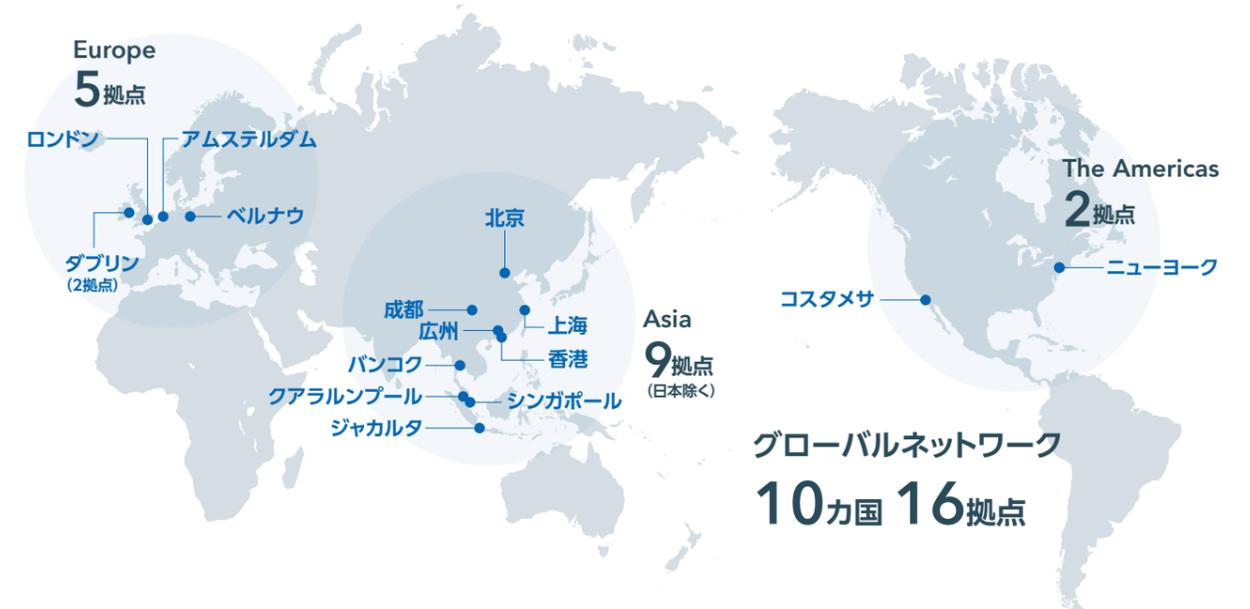
国際事業

- Sumitomo Mitsui Finance and Leasing (China) Co.,Ltd.
- Shanghai Sumitomo Mitsui General Finance and Leasing Co.,Ltd.
- Shanghai Sumitomo Mitsui Finance and Leasing Co., Ltd.
- Sumitomo Mitsui Finance and Leasing (Hong Kong) Ltd.
- Sumitomo Mitsui Finance and Leasing (Singapore) Pte. Ltd.
- SMFL Hire Purchase (Malaysia) Sdn.Bhd.
- SMFL Leasing (Malaysia) Sdn.Bhd.
- PT. SMFL Leasing Indonesia
- SMFL Leasing (Thailand) Co.,Ltd.
- DMG MORI Finance GmbH

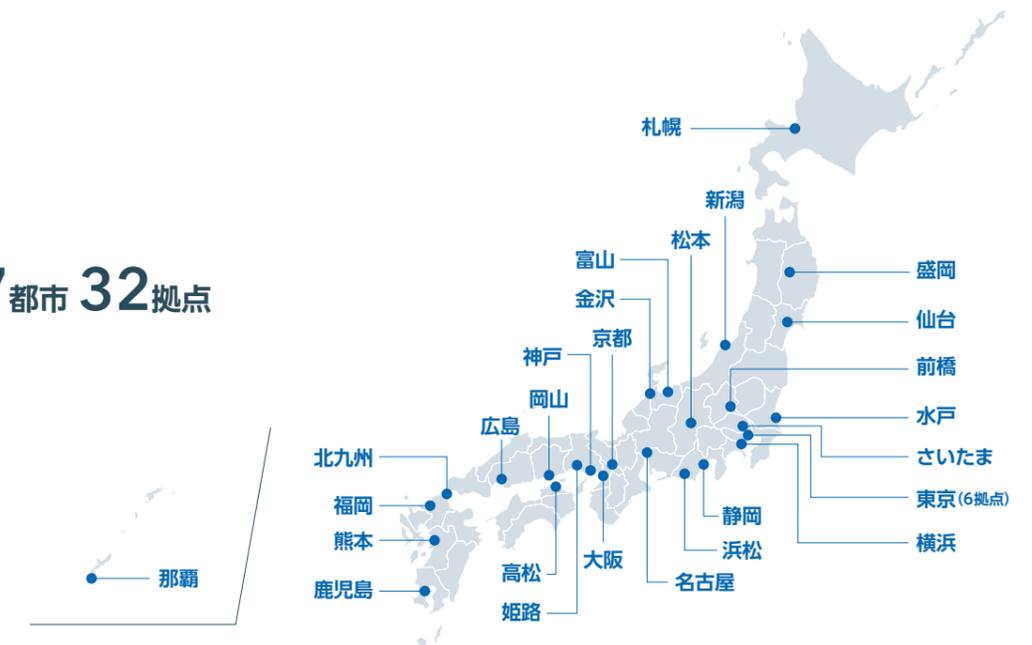
その他

- 住友三井オートサービス株式会社
- NECキャピタルソリューション株式会社
- 清水リース&カード株式会社

国内・海外拠点



日本 27都市 32拠点



Webサイトのご案内

事業内容やリースの基礎知識をはじめ、SMFLの「今」を読み解くための多彩な情報をご紹介します。スマートフォンにも対応しておりますので、ぜひご覧ください。

コーポレートサイト

<https://www.smfl.co.jp/>





三井住友ファイナンス&リース株式会社

[東京本社] 〒100-8287 東京都千代田区丸の内1-3-2 TEL:03-5219-6400(代表)

[大阪本社] 〒542-0081 大阪府大阪市中央区南船場3-10-19 TEL:06-6282-2828(代表)

www.smfl.co.jp

2021.10

