

三井住友ファイナンス&リース

統合報告書 2022

2022年3月期

CONTENTS

未来への価値創造

SMFL Way (理念体系).....	1
SMFL At a Glance	2
SMFLのあゆみ.....	4
トップメッセージ.....	6
価値創造プロセス.....	10
経営資源 (6つの資本).....	12

特集 Our Visionの実現に向けて

特集1 パートナーとの価値共創.....	14
特集2 SMFLの環境ビジネス.....	16
特集3 SMFLの人材戦略.....	20
特集4 SMFLのDXの取り組み.....	24

未来社会実現への戦略

中期経営計画 (2020～2022年度).....	26
国内リース事業.....	28
不動産事業.....	30
トランスポーター事業.....	34
国際事業.....	38
SDGs経営	
マテリアリティ (重点課題).....	40
環境へのコミット.....	42
次世代へのコミット.....	46
コミュニティへのコミット.....	48
働きがいへのコミット.....	50

価値創造を支える基盤

コーポレートガバナンス.....	52
内部統制.....	54
役員一覧.....	60

企業データ

財務ハイライト・非財務ハイライト.....	62
10カ年サマリー.....	64
会社情報.....	66

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、昨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

2021年度 (2021年4月1日～2022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153社ならびに持分法適用関連会社36社 (2022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)
- 価値協創ガイドンス (経済産業省)
- 国際統合報告フレームワーク (IFRS財団)

発行時期

2022年9月

企業およびグループ表記について

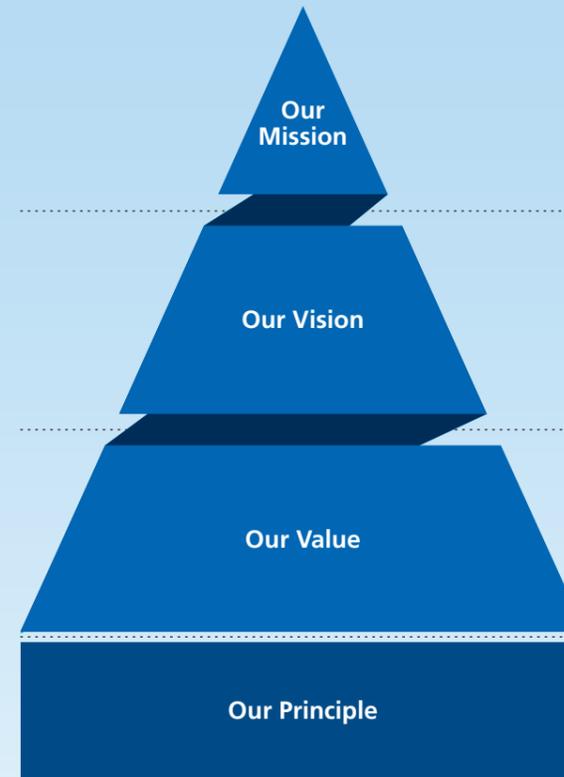
本報告書では、企業名・グループ名を下記の略称で記載しています。

- SMFL : 三井住友ファイナンス&リース
- SMFLMP : SMFLみらいパートナーズ
- 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など、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、為替レートなどのリスクのほか、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など) を確約、保証するものではありません。

SMFL Way (理念体系)



Our Mission 私たちの使命

私たちは、時代を先取りし、付加価値の高いサービスを提供することにより、広くお客さまと社会の持続的な発展に貢献します

Our Vision 私たちの目指す姿

- 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

Our Value 私たちの価値

Five Values

- Customer First
- Proactive & Innovative
- Speed
- Quality
- Team SMFL

Our Principle 私たちの基本姿勢

私たちは、法令を遵守し、社会に信頼され、お客さまの期待に応えるよう、誠実に行動します

私たち一人ひとりがSMFL Wayを実践していくことで、 全てのステークホルダーの皆さまへの責任と社会への貢献を果たしていきます

「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、当社が中長期で目指す姿・ありたい姿、全役職員で共有すべき価値観・判断基準、当社の企業活動の前提・土台となる基本姿勢を示しています。

私たちは、「SMFL Way」を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 At a Glance

営業資産残高 (2022年3月末現在)

6.7兆円

新規契約実行高 (2022年3月期)

2.9兆円

純資産 (2022年3月末現在)

1.0兆円

女性管理職比率 (単体) (2022年3月末現在)

6.2%

出資比率 (自己株式を除く)



50%

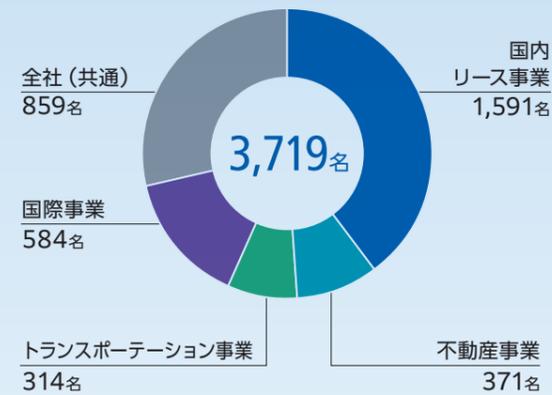
長期格付

R&I AA-

JCR AA

S&P A-

連結従業員数 (2022年3月末現在)



取引先数 (2022年3月末現在)

約35万社

(リテールリーシング部門取引先約32万社を含む)

再エネ発電取組実績 (2022年3月末現在)

累計1GW以上

(リース・ファイナンスを含む)

グローバルネットワーク



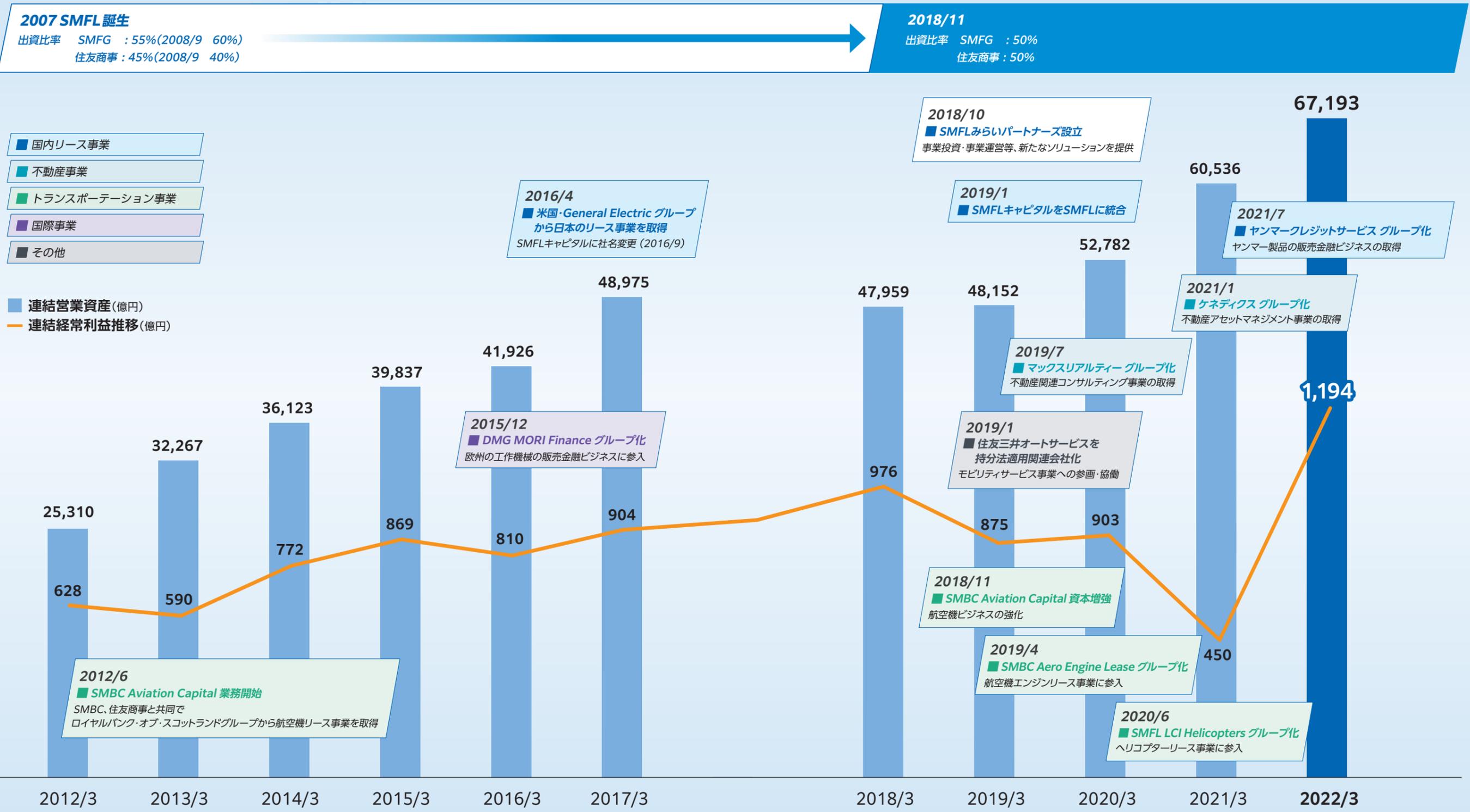
国内ネットワーク



SMFLのあゆみ

環境の変化に的確に対応し、事業領域を拡大していくことでさらなる成長を目指していきます。

当社は、住商リースと三井住友銀リースが合併して誕生しました。事業環境が大きく変化するなか、ビジネスモデルを進化させるとともにビジネス領域を広げ、事業強化に向けた企業買収や統合を行い、着実な成長を遂げてきました。これからも、新たな事業領域に積極的に取り組むことでさらなる成長を目指します。



2007 SMFL 誕生

出資比率 SMFG : 55%(2008/9 60%)

住友商事 : 45%(2008/9 40%)

2018/11

出資比率 SMFG : 50%

住友商事 : 50%

- 国内リース事業
- 不動産事業
- トランスポーター事業
- 国際事業
- その他

■ 連結営業資産(億円)

— 連結経常利益推移(億円)

2016/4

■ 米国・General Electric グループから日本のリース事業を取得
SMFLキャピタルに社名変更(2016/9)

2018/10

■ SMFLみらいパートナーズ設立
事業投資・事業運営等、新たなソリューションを提供

2019/1

■ SMFLキャピタルをSMFLに統合

2021/7

■ ヤンマークレジットサービス グループ化
ヤンマー製品の販売金融ビジネスの取得

2021/1

■ ケネディクス グループ化
不動産アセットマネジメント事業の取得

2019/7

■ マックスリアルティ グループ化
不動産関連コンサルティング事業の取得

2019/1

■ 住友三井オートサービスを
持分法適用関連会社化
モビリティサービス事業への参画・協働

2018/11

■ SMBC Aviation Capital 資本増強
航空機ビジネスの強化

2019/4

■ SMBC Aero Engine Lease グループ化
航空機エンジンリース事業に参入

2020/6

■ SMFL LCI Helicopters グループ化
ヘリコプターリース事業に参入

2012/6

■ SMBC Aviation Capital 業務開始
SMBC、住友商事と共同で
ロイヤルバンク・オブ・スコットランドグループから航空機リース事業を取得

トップメッセージ



代表取締役社長
橋 正喜

良質で安定的な金融機能の提供とこれまでの知見を活かした事業展開に加え、DXを活用した付加価値の高いサービスの提供により、社会の持続的成長に貢献してまいります。

事業環境

昨年も新型コロナウイルスとの闘いは続き、世界各地でロックダウンが繰り返される状況下ではありましたが、各国にてワクチン接種が着実に進みウィズコロナへの道筋が鮮明になっていきました。2020年から延期されていた東京オリンピックも当初の予定とは形を変えながら開催されたほか、世界のマネーの動きが活発となり主要な株式市場は総じて活況を呈するなど、社会や経済はウィズコロナを織り込んで動き出しました。

一方、経済・社会活動が正常化に向かう過程において、物流の混乱による供給制約の長期化や、資源価格の高騰などを背景とした物価上昇、各国中央銀行の金融引き締めによる金融市場の動揺は企業活動へ大きな影響を与えました。特に、ロシアのウクライナ侵攻による地政学リスクの顕在化により、物流や人流が一段と制限された上、金融市場の混乱も増加し、グローバルベースでサプライチェーンの見直しが進められるなどパラダイムシフトが意識される状況となりました。

2021年度の振り返りと中期経営計画の進捗

現中期経営計画の2年目となった2021年度は、新型コロナウイルスの影響を受けて大幅な減益となった2020年度からの「V字回復」をスローガンに掲げるとともに、「SMFL Way」の実現に全社で取り組み「中計にとどまらない成長への挑戦」に挑みました。また、中期経営計画で掲げる「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つの戦略は見直すことなく、力強く推進してまいりました。

昨年グループ入りしたケネディックスの好調な業績と協働による不動産ビジネスの領域拡大や、航空機のセール・アンド・リースバックなど企業の資金調達多様化ニーズに応えて積み上げた優良資産からの収益の増加、脱炭素化に貢献する環境関連のソリューションの提供、ヤンマークレジットサービスのグループ入り、デジタルを活用した資産管理クラウドサービスの本格提供開始といったコロナ禍のなかで打った布石は着実に実を結びました。また、クレジットコストの落ち着きもあって、2021年度の経常利益は中計目標を1年前倒しで達成し、過去最高益となる1,194億円を計上しました。

一方で、ロシアによるウクライナ侵攻の影響により、ロシアの航空会社向けの航空機リースに関連した多額の特別損失を計上したことで最終利益は前年度並みの水準にとどまりました。航空機リース事業は2期連続で業績にマイナス影響を及ぼすことになりましたが、ロシア地域を除くと国内線や短距離路線を中心に旅客需要は回復基調にあり、中長期的には新興国を中心としたグローバルな旅客需要の増加により、さらなる市場の成長が見込まれています。そのため、当社は本事業を引き続き成長ドライバーの一つと考え、2022年5月には、SMBC Aviation Capital (以下、SMBCAC) が同業のGoshawk Management Limited (以下、Goshawk) の買収について基本合意を結びました。GoshawkはSMBCACと同様のビジネスモデルを持ち、平均機齢の若いナローボディ機を中心に航空機リース事業を展開しています。そのため、同社買収後もSMBCACは、ポートフォリオの質を維持したまま保有・管理・発注機材数で1,000機規模と

世界第2位の航空機リース会社に躍り出る見通しです。この買収により、従来以上にスケールメリットを活かした航空機リース事業の展開、投資機会の提供、資産・資本効率の向上を図ることができると期待しています。

また、成長著しいアジア・大洋州地域の投資需要を取り込むため、シンガポールに「アジア戦略金融部」を立ち上げました。第一号案件では、昨年、ケネディックスのグループ入りをきっかけにパートナー関係となった、アジア有数の不動産ファンド運営会社であるARA Asset Management Limited、ケネディックスおよび当社の3社協働でシンガポールの不動産に共同出資をしました。今後もビジネスパートナーとともに当該地域での投融資ビジネスを拡大していきます。

2022年度は中計最終年度となりますが、足元では世界的に進行する急激なインフレ懸念や各国中央銀行の金融引き締め政策による金融市場の変調、また、地政学リスクの一段の高まりなどリスク要因にしっかりと目を光らせながらも、経常利益で昨年度を上回る水準を目指して、全社で成長を加速させてまいります。

→ P.26 中期経営計画(2020~2022年度)

2030年の目標に向けて橋頭堡となる次期中期経営計画の策定

当社の業績は、10年前の2012年3月期の経常利益628億円と比較すると、2022年3月期は同1,194億円と約2倍となる成長を遂げてきました。そして、これから約10年後の2030年には、「SMFL Way」の実現によりさらなる成長を加速させ、経常利益2,000億円を展望するリース業界のリーディングカンパニーを目指していきます。

今後10年間で経常利益の倍増を達成するためには、ビジネスモデルの変革とそれを支える経営基盤の創造により、「リース会社」から「金融機能を持った事業会社」へ進化していくことが不可欠と考えています。こうしたなか、来年度から始まる次期中期経営計画の策定に着手しました。「SMFL Way」の実現に向けた全社員の声に耳を傾け、当社が果たすべき社会的役割をあらためて問い直すことで、当社のあるべき姿・目指すべき方向を反映した「全社員の中計」を生み出せると確信しています。

トップメッセージ

人材育成

当社ではかねてより、当社の競争力優位の源泉は人材（財）である、そして、社員は（人的）資源ではなく、付加価値を生み出す（人的）資本であるという信念のもと、人材育成に注力してまいりました。2020年4月に制定した「SMFL Way」においても人材戦略が、我々の目指す将来像と連動していることを明記しています。

そんなさなかのコロナ禍。コロナ禍は、世の中に「不可逆的な変化」と「構造変化の加速」をもたらしました。こうした変化への対応力とビジネスの変革や事業領域の拡大を推し進めるために、「人材戦略」の加速化が一層求められています。

従業員のキャリア開発支援やチャレンジを後押しする数々の制度、勤務環境を整備することで、従業員には自身のキャリア形成や人生100年時代の人生設計をしてほしいと考えています。

全部店の業務内容や求める人材像などを記載した「Job Format」の公開や各々の部店が業務内容を説明する「Job Forum」を実施して、資格取得の励行や社内公募制度による社員の自律的なキャリア形成の仕組みを用意しています。また、毎年「Job Shadow」を実施しています。参加した従業員は希望する部店の業務を実体験することで、自身の視野を広げ中長期的なキャリアを考える機会となるほか、部署間の相互理解による「Team SMFL」の意識が一層醸成されることで、お客さまへのサービス提供のスピードや質の向上につながっています。

さらに、経営陣と従業員との双方向コミュニケーションの場である「タウンホールミーティング」や若手社員を対象とした「ラウンドテーブル」を継続的に開催し、昨年度は延べ2,000名の社員が参加しました。そこでは、相互理解を深めるとともに当社の目指す方向性や自身のキャリアについて多角的に考える機会を設け、従業員のエンゲージメント向上を図っています。

また、今後当社の業務が拡大していくなかにおいて、より専門的な知識・スキルが要求されることに対応するため、「スキルアップチャレンジファンド」を設けました。これは必要とされる専門知識・スキルを各部門・部が自ら定義し、教育投資ができる制度です。学術機関への参加、資格取得などを

各部門・部が自ら考え設計できる仕組みを導入し、各分野で専門性を発揮して活躍できる人材を育成していきます。

→P.20 特集3 SMFLの人材戦略

目指す企業像とSDGs経営

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）で構成される「SMFL Way」は、私たち役員が事業活動を行う上で常に道標となっています。この「SMFL Way」の理念のもと、金融という社会インフラを担う企業の一員として、良質で安定的な金融サービスとリース会社ならではの事業展開により、お客さまに付加価値の高いサービスを提供することは私たちの使命であり、存在価値であると考えています。

なかでもOur Visionの一つに「デジタル先進企業」を掲げており、業務改善から営業支援まで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います。また、モノのライフサイクルを一元管理する資産管理クラウドサービス「assetforce（アセットフォース）」やAIソリューション、契約の電子化といったデジタル技術を活用したサービスを展開しています。これらはお客さまのコスト削減や管理業務の効率化だけでなく、サービスを利用する方々の「働き方改革」につながるものと考えており、今後も積極的に展開してまいります。

→P.24 特集4 SMFLのDXの取り組み

同じくOur Visionの一つに「SDGs経営で未来に選ばれる企業」を掲げ、SDGs経営を推進しています。世界が2030年のSDGs達成に向け歩みを進め、日本政府が「2050年カーボンニュートラルの実現」を法制化するなか、持続可能な社会の実現に向けたニーズは一層加速しています。

再生可能エネルギーの分野において、戦略的事業会社のSMFLみらいパートナーズではさまざまな金融ソリューションを展開するだけでなく、オンサイト／オフサイトPPA（Power Purchase Agreement：電力販売契約）のサービス提供や、太陽光・風力・中小型水力といったさまざまな種類の再生可能エネルギー発電事業、そして、蓄電、電力小売までの一連のサプライチェーンの構築によるワンストップ



でのサービスを提供し社会の脱炭素化に貢献しています。

→P.16 特集2 SMFLの環境ビジネス

また、循環型社会の実現はモノを扱うリース会社の特性を活かして貢献できる分野です。従前より工作機械や半導体製造装置などの中古機器の売買によるリユース、リサイクル、リファービッシュの提供、また、工場一括処分支援サービスの「SMART」による3R事業など、サーキュラーエコノミーに貢献してまいりました。足元ではデジタル産業の拡大やコロナ禍による経済活動の停滞、物流の混乱から半導体不足や供給制約が生じるなど、一段とサーキュラーエコノミーへの取り組みに対するニーズは高まっていると感じており、これまで蓄積したノウハウを活かしながら従来以上にこの分野へ注力していきます。

加えて当社は、2022年4月に中長期環境目標を策定しました。これは3つの目標から構成され、1つ目は2023年度までの当社単体におけるGHG排出量（Scope1およびScope2）のネットゼロの達成、2つ目は2025年度までの当社グループ（連結）におけるGHG排出量（Scope1および

Scope2）のネットゼロの達成、3つ目は2029年度までの累計契約額1兆円のサステナブル関連ビジネスを通じた脱炭素化への貢献を目標としており、これらの目標の達成を通じて脱炭素社会の実現に貢献してまいります。

→P.40 SDGs経営

そして、これらの事業活動を支える強固な財務基盤や安定的な資金調達を実現する信用力の背景となるのは、株主である三井住友フィナンシャルグループおよび住友商事との緊密な連携であり当社の大きな強みの一つです。リース会社として事業活動で培ったノウハウや強固な資金調達基盤に基づく金融サービスの提供および事業展開にデジタル技術の活用と株主のネットワークを活かし、SDGsといういわば「世の中の困りごとリスト」の解決に向けビジネスを展開することは社会的価値の拡大と当社の持続的成長を実現するものと考えています。これからも、「お客さまの最高のビジネスパートナー」として、持続可能な社会の実現に向け積極的に挑戦してまいります。

引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

価値創造プロセス

～お客さま、ビジネスパートナー、社会とともに成長し、発展していく価値創造モデル～

- お客さまのニーズや課題解決に向けたソリューションを提供
- ビジネスパートナーとの協働で新たなサービスやビジネスを創出
- 社会からの要請に応えるとともにサステナビリティに貢献

SMFL Wayのもと、経営資源を活用し、これらを実現していくことで、企業価値の向上と持続的成長を図ります。



経営資源 (6つの資本)

当社は、社会関係資本を基に、人的資本、財務資本および知的資本の活用によりビジネスを創出し、製造資本の取得・保有と自然資本の維持に注力していくことで、着実に成長し企業価値を向上させてきました。これからも、事業活動を通じてこれら資本を強化し、さらなる価値創造と持続的成長を目指していきます。



社会関係資本

お客さま、ビジネスパートナー、地域・社会、株主とのつながり

当社は、Our Visionの一つに「お客さまの最良のビジネスパートナー」を掲げています。お客さまとの信頼関係、メーカー・販売会社とのリレーション、それぞれの事業分野で開発・施工・保守・運営を担う専門事業者との協力関係および地域・社会との協働・共生が当社の事業基盤になっています。SMFG、住友商事の両株主の顧客基盤やネットワークの活用を含めて、社会関係資本の維持・向上を図ることで各ステークホルダーとともに発展していきます。



取引先数 (2022年3月末現在) : 約35万社 (リテールリーシング部門取引先約32万社を含む)
仕入先数 (2022年3月末現在) : 約3万社



人的資本

プロフェッショナル人材、専門人材、デジタル人材とそれを応援する組織・制度

当社は、Our Visionの一つに「社員のチャレンジと成長を応援する企業」を掲げ、人材の育成、チャレンジする組織風土の醸成、多様なバックグラウンドを持つ人材の能力発揮に取り組んでいます。使命感を持ってビジネスを推進するプロフェッショナル人材、各事業分野で専門性を発揮する専門人材、デジタルの活用で事業の高度化を推進するデジタル人材、これらの人材が有機的に活動することで新たなビジネスを創出し、新たな価値を創造していきます。



連結従業員数 (2022年3月末現在) : 3,719名 (内、海外641名)



財務資本

強固な資金調達基盤と高い信用格付

株主との資本・借入関係、金融機関との継続的な取引関係、社債・CP市場への機動的なアクセスおよびこれらをサポートする高い信用格付により、強固な資金調達基盤を有しています。株主との連携を強化し、金融機関との取引関係の維持・向上に努め、投資家および格付会社への説明責任を果たすとともに資金調達の多様化を進めることで財務資本の一層の強化を図ります。



連結純資産 (2022年3月末現在) : 1兆215億円
長期格付 : R&I AA- JCR AA S&P A-



知的資本

金融・モノ、専門分野、投資・事業、デジタルに関する知見およびノウハウ

リース事業開始以来培ってきた金融・モノへの知見・ノウハウを起点とした、アセットファイナンス、流動化、リスクマネジメントおよびDXなどの知識・技術を習得・活用することで付加価値の高いサービスを提供しています。また、再生可能エネルギー、不動産などの注力分野では事業運営に関わる専門知識を習得しています。今後さらなる事業の成長と変革に向けて、知的資本の蓄積と活用を進めていきます。



- ・ファイナンスの手法・スキーム・リスク管理
- ・モノのライフサイクルにおける取得・保有・処分
- ・DX、デジタルソリューション
- ・お客さまの経営課題解決や効率化、人材育成等のサービスを提供



製造資本

事業活動で取得する機械・設備

当社は、製造機械・設備、土木建設機械、情報通信機器、輸送用機器、不動産・建物を所有し、お客さまにリースしています。また、再生可能エネルギー発電設備、賃貸用不動産などを事業運営の目的で取得し、発電事業、不動産事業を行っています。これらの製造資本を取得・保有するとともに適切に維持・管理することで安定した事業基盤と収益基盤を構築しています。



連結営業資産残高 (2022年3月末現在) : 6兆7,193億円
太陽光発電事業の発電容量 : 356MW



自然資本

事業活動の基盤となる天然資源

当社が各種サービスを提供しているお客さまの事業では、空気、水、土地、鉱物、森林および動植物などの自然資本が使用されています。また、当社の再生可能エネルギー事業では太陽光、風、水などの自然エネルギーが源泉になり、不動産事業では土地を活用しています。当社は、お客さまの脱炭素化を支援するソリューションの提供、再生可能エネルギーの創出、環境に配慮した資産の取得、3Rの推進により自然資本の維持・保全に努めています。



- ・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

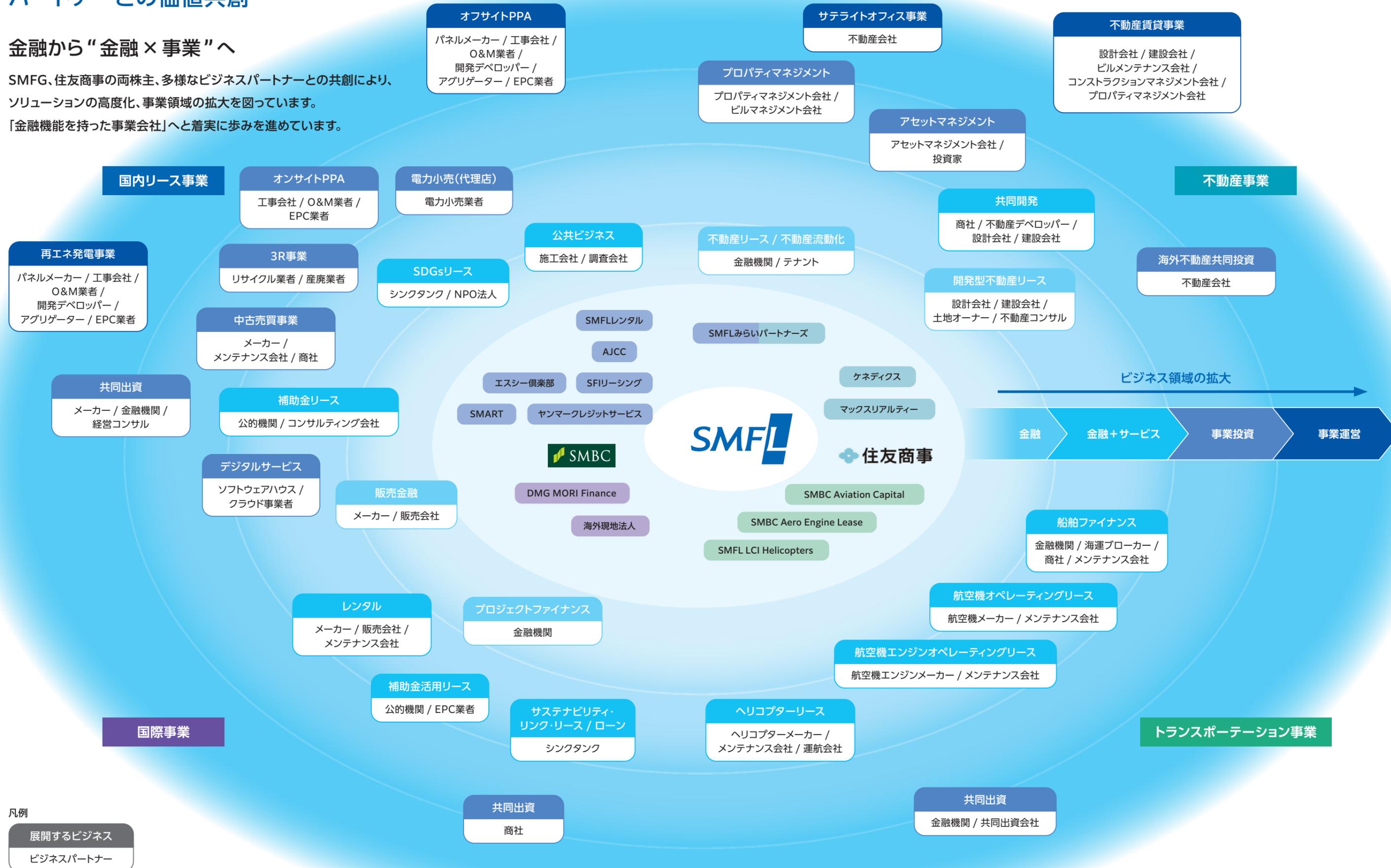
特集 Our Visionの実現に向けて-1

パートナーとの価値共創

金融から“金融×事業”へ

SMFG、住友商事の両株主、多様なビジネスパートナーとの共創により、ソリューションの高度化、事業領域の拡大を図っています。

「金融機能を持った事業会社」へと着実に歩みを進めています。



特集 Our Visionの実現に向けて-2

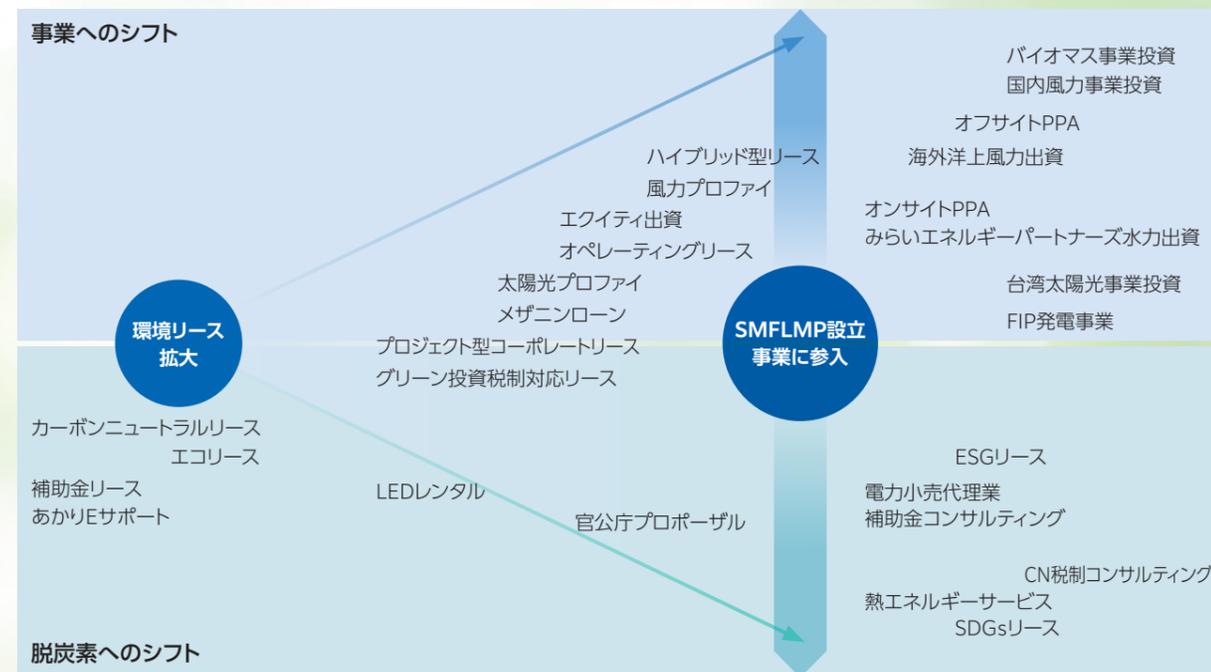
SMFLの環境ビジネス

再生可能エネルギービジネスの拡大と脱炭素化ソリューションの提供

地球温暖化が世界的に深刻な問題となり環境エネルギーに関する意識が高まるなか、当社グループは、再生可能エネルギー設備や省エネルギー機器のリースを手始めに、再エネや省エネの普及に取り組んできました。2019年には戦略子会社のSMFLみらいパートナーズ(以下、SMFLMP)を通じて自らも発電事業に参入し、環境エネルギーへの取り組みを拡大しています。今後さらに、お客さまのGHG(温室効果ガス、Greenhouse Gas)削減に向けた脱炭素化ソリューションを提供していきます。具体的には、企業の消費エネルギー量の見える化を進め、省エネ補助金活用のコンサル事業を手掛けることで従来以上に企業の脱炭素化に繋がる設備投資をサポートしていきます。また、FIT(Feed-in Tariff)制度から移行されるFIP(Feed-in Premium)制度の活用やオンサイト型・オフサイト型PPAモデルによる企業へのCO₂フリー電力の提供に向けてビジネスモデルを一層深化させていきます。

環境ビジネスストーリー

- 省エネ補助金対応とファイナンス機能を合わせた補助金リースは20年以上の実績を持つ当社の強み。省エネ、節電、グリーン電力など、政策に基づく補助金制度に金融を組み合わせてお客さまに提供
- FIT制度導入を契機とした再エネ推進に合わせて事業評価型のファイナンス提供を開始。通常のリースからプロファイ、メザニンとより深い事業リスクの取得へ進化
- SMFLMP発足により金融から事業にシフト、発電事業、PPA、電力小売代理店事業と事業領域を大きく拡大



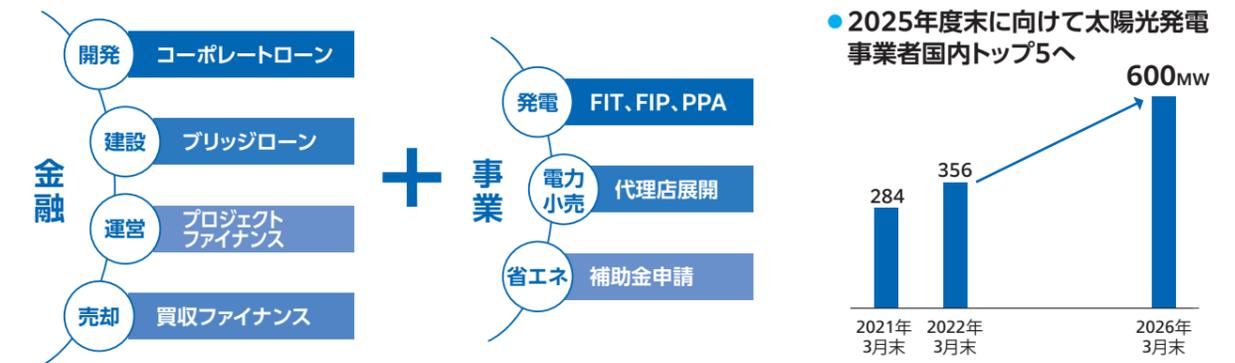
環境ビジネスハイライト

(2022年3月末時点)



再生可能エネルギーの取り組み

当社グループでは、太陽光を中心に発電所の開発・運営といった発電事業を拡大しています。発電出力は356MWになり、次期中計最終年度の2025年度末には600MWに達する予定です。発電事業を自ら行うことで、これまで以上にファイナンスについても事業リスクを引き受けることが可能となりました。再生可能エネルギーにおいて、太陽光・風力・水力・バイオマスなど各種電源にブリッジローン、プロジェクトファイナンス、エクイティ出資など多彩なファイナンスを提供しています。2022年3月末時点で、事業・ファイナンス含めた再エネビジネスに関する発電設備の出力合計は1,300MWを超えました。



再生可能エネルギー別の取組実績 (2022年3月末時点)

	太陽光	風力	バイオマス	水力	地熱
電源					
発電出力	1,100MW (356MW)*	193MW	69MW	2MW	5MW
件数	1,600件	20件	8件	7件	2件

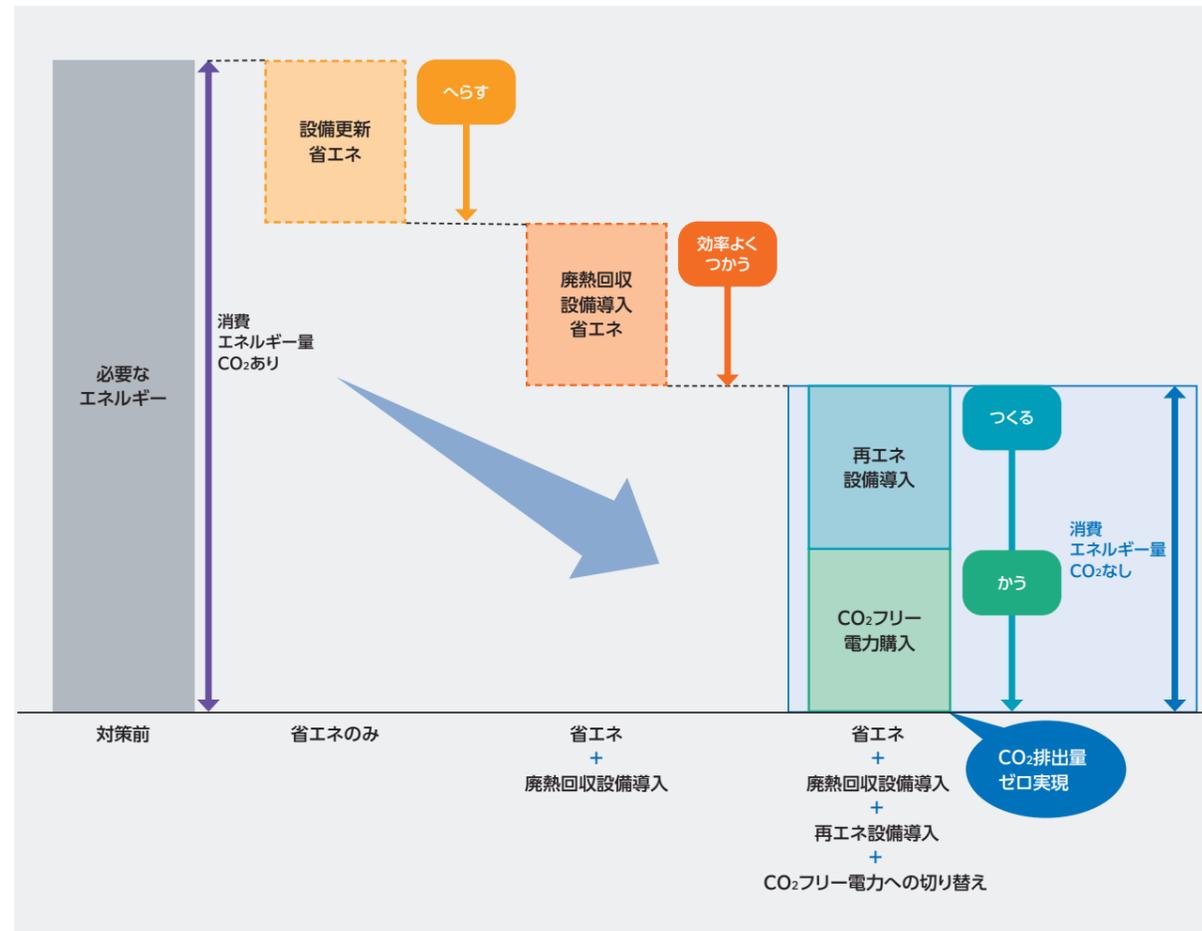
* 発電事業投資分
発電容量は持分比率で按分の上算出

特集 Our Visionの実現に向けて-2
SMFLの環境ビジネス

ワンストップで脱炭素ソリューションを提供

脱炭素に向けた動きはグローバルに加速しており、東証プライム市場の上場企業には、気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)提言と同等の情報開示が特に求められています。このような状況のもと、当社の強みである株主との協働を活かし、GHG削減ソリューションプロバイダーとして、省エネ・再エネ・金融を同時提供することでお客様の脱炭素化を支援しています。

● 省エネ対策前からCO₂排出量ゼロ実現までの工程



取り組み事例① オフサイト型PPAモデルによる太陽光発電事業の展開

SMFLMPIは、太陽光発電システムの施工・販売を行う(株)ウエストホールディングスと協働で、オフサイト型PPAモデルによる太陽光発電事業を開始しました。同社のグループ会社が用地の取得、発電所の設計・施工、保守管理業務および、発電された電力の需要家への供給を行い、SMFLMPIは発電設備を所有し、発電事業を行います。発電場所は、全国の耕作放棄地や空き地などの遊休地を対象としています。今後2年間で1,000~2,000カ所、発電容量200MW、年間予想発電量2億kWhの事業規模になる予定です。



SMFLグループが提供するソリューション

1. 補助金リース

経済産業省、環境省が推進する省エネ、再エネ、災害時対応に向けたエネルギー設備に補助金を活用したリースを提供します。お客さまは補助金を充当したリースを活用することで初期投資費用抑制とコスト削減が可能になります。当社は業界トップクラスの実績を基に最新の補助金情報の提供や最適な補助金を提案し、専門チームがお客さまの申請手続きをサポートしています。



2. 補助金コンサルティング

空調や照明などの省エネルギー設備をお客さまがより低コストで導入できるように、SMFLMPIは最適な補助金制度をご案内します。選定から申請手続きの支援、採択後の報告まで、お客さまの省エネ対策をトータルでサポートしています。そのほか、脱炭素に関わる優遇税制などのアドバイスも行っています。



3. PPA(Power Purchase Agreement : 電力販売契約)

PPAは、事業を手掛けるSMFLMPIが太陽光発電設備を所有、管理するため、お客さまは初期投資負担や管理コストが不要です。また、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、お客さまの脱炭素化を支援しています。このほかSMFLMPIは、お客さまの敷地外の土地に太陽光発電設備を設置して電力を供給するオフサイト型PPAモデルを業界に先駆けて提供しています。



4. CO₂フリー電力

CO₂フリー電力とは、発電時にCO₂を排出しない再生可能エネルギー電源に由来する環境価値付の電気です。SMFLMPI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」など、お客さまのニーズに合った電力を選定・供給します。お客さまは自社で設備投資を行う必要がなく、早期に電力の切り替えが可能です。また、SMFLMPIが持つ再エネ発電所で作るCO₂フリー電力についてもお客さまへ提供しています。



取り組み事例② 台湾の漁電共生型太陽光発電事業へ出資

SMFLMPIは、株主である住友商事と協働で、台湾の漁電共生型太陽光発電事業に出資し、同事業に参画しました。発電事業とエビの養殖事業を併せて営むことで、台湾の再生可能エネルギーの固定価格買取制度における漁業施設併設型太陽光発電事業「漁電共生」の適用を受けます。発電した電力は台湾の公営電力会社の台湾電力に売電されます。発電施設は、エビの養殖が盛んな台湾南西部60カ所以上にわたり、事業全体で、発電容量135.6MWと同プロジェクトでは台湾国内にて最大規模になる見込みです。



特集 Our Visionの実現に向けて-3

SMFLの人材戦略

当社は、SMFL WayのOur Vision(私たちの目指す姿)において「社員のチャレンジと成長を応援する企業」を掲げており、これを積極的に後押しするための取り組みを加速しています。

また、「リース会社」から「金融機能を持った事業会社」へと進化を遂げるために、新たなビジネスの創造と既存ビジネスの変革を主導できる人材の育成を進めます。ビジネスの変革と切っても切り離せない「デジタル」活用能力の全社的な底上げを図りつつ、デジタルトランスフォーメーション(DX)を推進できるデジタル人材の育成に取り組んでいます。

人材開発・育成の考え方

- 付加価値の高いサービスを提供できる専門性を身につけた人材の育成
- 環境の変化を先取りし、主体的に新しい事業・組織を創造していくリーダーの育成



*1 キャリア開発シート：社員一人ひとりが自らキャリアを切り拓くために、毎年作成しています。自分の将来について主体的に考え、また過去の経験を振り返り、自己の職務適性を把握するための機会としています。
 *2 Job Format：自律的なキャリア開発を支援するため、部店ごとに概要(業務内容、魅力等)とチャレンジ項目(求めるスキル、資格等)を公開しています。

自律

自律的なキャリア開発を支援する仕組みとして、毎年 Job Shadow、Job Forum、公募を実施しています。年々、参加者・応募者は増え続けており、これからも社員の「チャレンジする意欲」や「新しい自分創り」を支援します。

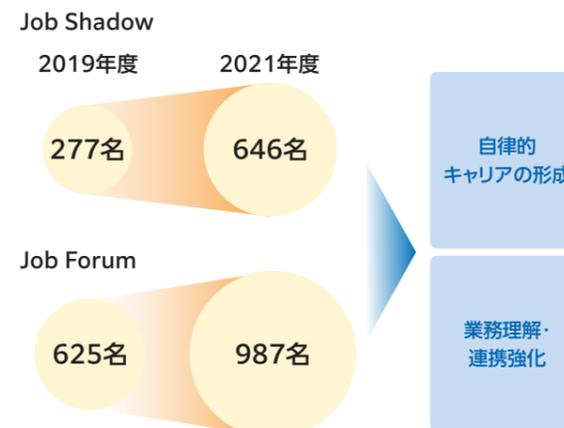
Job Shadow

所属する部店以外の職場での1日体験です。各々の部店における業務や現場に対する理解を深めることで視野を広げ、中長期的なキャリアを考える機会としています。また、部店間の連携が活性化することで、プロアクティブな行動やイノベティブな発想が生まれ、業務のクオリティ向上につながる機会にもなっています。

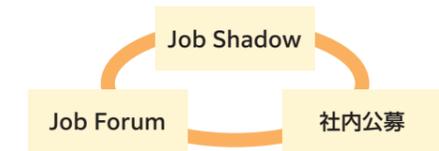
Job Forum

社内の幅広い業務を理解することを目的に実施する各部店の業務説明会です。社内公募制度と連動しており、自らの目指すべき方向性を考えるヒントを得て、自律的キャリアを検討する機会としています。

●参加人数(延べ)



●相互作用によるキャリア形成のサイクル



Job Shadowで現場レベルのビジネスを体感

参加することで、当社で行われている幅広いビジネスを現場レベルで体感できるので、会社を知る良いきっかけになります。加えて、自身のキャリアを考える上で、視野を広げるチャンスとなりますので、より自発的に日々の業務に取り組むことにつながりました。実際に私の場合は、営業推進部に Job Shadow で参加したことをきっかけに現部店(MTF推進部)への異動を実現し、思い描いたキャリアを着実に歩むことができています。



MTF推進部
中村 寛祐

キャリアの選択肢を広げる社内公募制度

社内公募制度により、関心のある業務へチャレンジし、新たな環境で成長できるチャンスを得ることができました。希望する部署への異動が実現したことで、自信につながり、高い意欲を持って業務に取り組むことができています。本制度でさまざまな部署への選択肢が広がることは、自身の経験を振り返って将来ありたい姿を思い描く機会になり、その実現に向けた自律的なキャリア形成にもつながると実感しています。

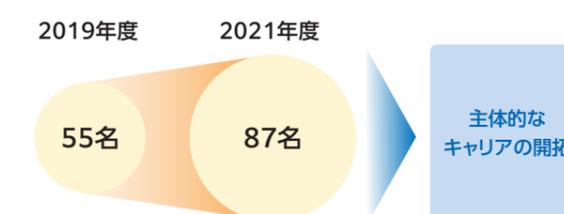


人事部
石川 智捺

公募

社員が自らのキャリアを主体的に切り拓くためのチャレンジ支援として、社内公募制度を設けています。2021年度は、制度開始以来最大の社員が応募し、自ら進みたいキャリアを実現させました。社内公募制度のほか、グループ会社への公募制度も設けています。

●社内公募の応募者数



特集 Our Visionの実現に向けて-3
SMFLの人材戦略

気づき

メンター制度

若手社員向けにメンター制度を導入しています。メンター制度では若手社員に対して、人事部社員が職場内での課題解決、また今後のキャリア形成の支援を定期的に行っています。年複数回にわたるメンター面談を通じて、若手社員のモチベーション向上と能力開発ならびに多様なキャリア選択が可能となるよう支援しています。

このほかにも、入社5年目までの社員を対象としたACP(アソシエイト・チャレンジ・プログラム)を設けています。ACPでは、自分自身で将来目指す姿への道筋を立て、必要とされる講座や資格を計画的に受講することで、「社員の目指すキャリアに向けた」能力開発の機会を提供しています。

支援

研修

環境の変化を先取りし、主体的に新しい事業や組織を創造していくリーダーやグローバル人材、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などを育成するため、役員を含めた階層別の研修や戦略・テーマ別に広範囲にわたる研修を実施しています。

資格取得支援制度

中長期的な視点で自らのキャリア開発を考え、自発的に学び、仕事に活かす自己啓発(「新しい自分創り」)の支援を目的に導入しています。各部門においては、推奨する資格を「部店推奨資格」として明示し、資格取得を支援しています。これからも、社員のチャレンジする意欲を継続的に強化していきます。

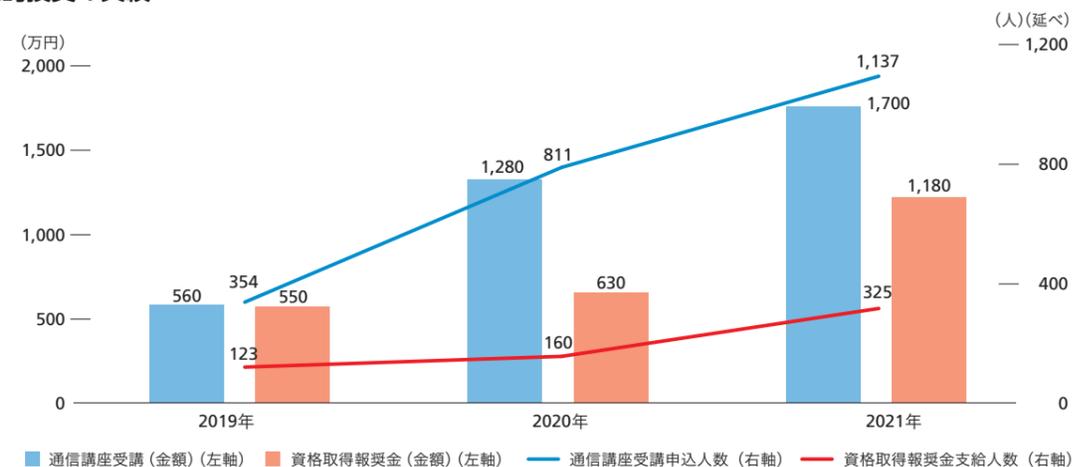
自発的なキャリア形成を後押しする資格取得支援制度

自己研鑽を会社が後押ししてくれる資格取得制度は、大変ありがたい制度だと思います。今まで知らなかったことや新たな知識を習得することで、業務の幅が広がりました。また、自己研鑽を通じて自分自身のキャリアを考えるきっかけにもなり、自発的なキャリア形成と自己研鑽は密接に関連していると実感しました。



不動産アセット
ファイナンス部
稲生 雄平

● 人的投資の実績



デジタル人材育成方針

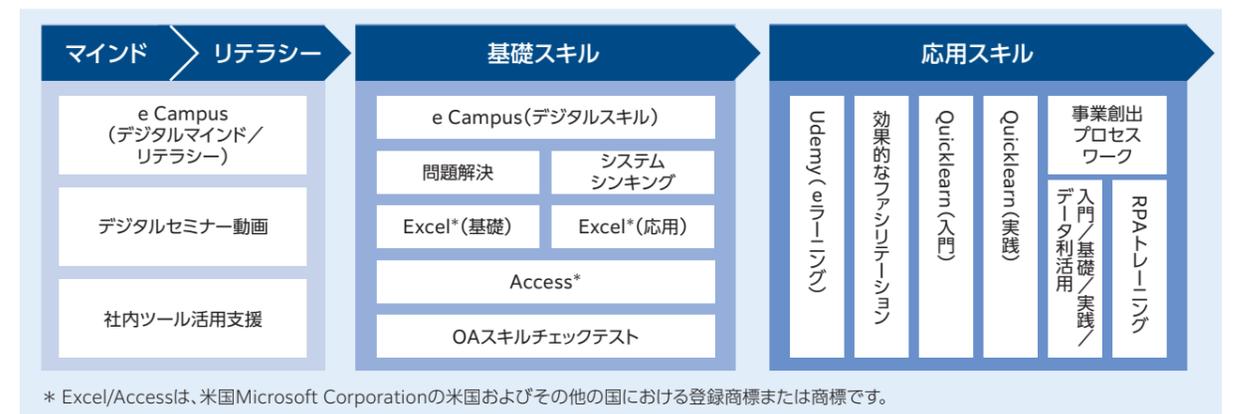
当社は、SMFL WayのOur Vision(私たちの目指す姿)において「デジタル先進企業」を宣言しています。これに基づき社員一人ひとりがデジタル技術を最大限活用して、お客さま向けのサービス開発や社内の業務プロセスを設計出来る人材の育成に取り組んでいます。

お客さまの課題理解に対し、ソリューションの提案からアプリ・AIの開発まで担えるエンジニアが社内におり、常時30件以上におよぶDXプロジェクトが進められています。

- RPAアンバサダーや電子契約チームなどに代表される業務改善スキルを持つ人材
 - 内製開発のプロダクト開発から販売・導入支援(=お客さまのDX支援)まで担える人材
 - 全社を俯瞰して大規模プロジェクトを推進できるプロジェクトマネジメント人材
- など、デジタル技術を活用してさまざまな切り口からビジネスに貢献できる人材が育っています。

● デジタルラーニングマップ

デジタル活用能力の全社底上げを目指す、デジタル関連研修を実施しています。



● デジタル専門人材の活躍

2022年4月に新設されたDX推進部やデジタルラボでは、デジタル専門人材による新規システム開発やDXの推進・支援・研究に取り組んでいます。

スキルアップして、さまざまな業務に展開

デジタルラボAIチームとして、様々な研修・セミナー(Coursera deep learningトレーニング、AWSトレーニング、AI Conferenceなど)に参加し、人工知能やデータサイエンスやエンジニアリングの最新技術を習得しました。それを活かし、決算書自動読取やEasyOCRなどのシステムを独自設計・開発できました。また、そのスキルを社内、グループ会社やお客さまへ展開し、業務効率化、働き方改革を実現しています。



デジタルラボ
曾成

実務に活かせる学びから多くの課題を解決

モバイルアプリの開発からSaaSの開発まで、技術の垣根を取り払いお客さまの課題をどのように解決するのかを真剣に考えながら、時にはお客さまの声を聴くために営業担当者と訪問したり、MVP(実用最小限の製品)の開発や新技術の検証などで多数のソリューションを内製で開発してきました。当社であれば、お客さまの声に応えるための課題を聴く力・ソリューション検討力・開発技術力など、DXを推進するための力を統合的に学び・実践することができる場が提供されています。



デジタルラボ
山下 真司

特集 Our Visionの実現に向けて-4

SMFLのDXの取り組み

当社はSMFL WayのOur Vision(私たちの目指す姿)の一つである「デジタル先進企業」を目指すべく、デジタルをエッジとしたビジネスの変革に取り組んでいます。

経験豊富なエンジニアが多数在籍し、DXソリューションを内製開発するとともに、営業・事務・コーポレートスタッフ各部の現場社員がオーナーシップをもってデジタル技術の利活用を企画・推進しています。社内の業務改善(Stage1)、お客さま接点のデジタル化(Stage2)、自社開発SaaS-assetforceやAI OCRを用いたお客さまのDX支援(Stage3)に取り組んでいます。

● SMFLのDXの3つのステージ

Stage 1. 業務改善

現場主導の業務改善

当社では、RPA(Robotic Process Automation)を用いた業務改善に取り組んでいます。

その特徴は、徹底した現場主義で、業務を実際に担う各部署の社員のなかから推進リーダー(RPAアンバサダー)を募り、技術面を本部の専門チームが支援する体制をとっています。現在では、50名の社員が技能認証資格を得て、各部署の社員とともに、事業の成長と個人の成長を両立する形で取り組んでいます。

さらに、AIのような技術革新や契約電子化に代表される商習慣の変化を捉え、全社を挙げてデジタルを用いた業務改善に取り組んでいます。

Stage 2. 営業支援

デジタルを活用した
ニューノーマルな営業支援

当社では、お客さまとのデジタルツールを用いたオンライン会議や、自社開発のアプリ(Gaia)やクラウドサービスを通じた動画提供など、ニューノーマルにおけるデジタルを活用した営業活動支援に積極的に取り組んでいます。なかでも「脱炭素」や「SDGs」などの社会課題をテーマにした当社主催のウェビナーは、当社のノウハウやグループ各社のソリューション、お客さまの取り組み事例のご紹介など、多様なコンテンツが好評となり、通算で数千名のお客さまに視聴いただいています。

また、Webサイトの活用にも注力し、内製によるSEOや当社独自開発であるassetforce marketを用いたWebサービスの提供など、デジタルによる新たなお客さまとの接点を築いています。

Stage 3. デジタルビジネス展開

資産管理をDXするクラウドサービス「assetforce(アセットフォース)」

「assetforce」は、当社が開発した、モノのライフサイクルを一元管理するクラウドサービスです。AIやIoTなどのデジタル技術を活用し、企業内外で利用されている資産状況の見える化、管理業務の効率化、そして、経営判断の高度化を支援しています。

2021年のサービス提供開始以後、特に、固定資産の棚卸、資産の入出庫管理に伴う煩雑な作業を課題とする多くのお客さまにご活用いただいているほか、サプライチェーンにおける在庫管理効率化、小売店のPOS・在庫管理アプリ「assetforce for stera*」など、Use Case(活用事例)が広がっています。

*三井住友カードの決済プラットフォーム「stera」端末上で利用するサービス

● assetforce



使い方やUse Caseは書籍、Webサイト (<https://pr.asset-force.com/>)をご参照ください。

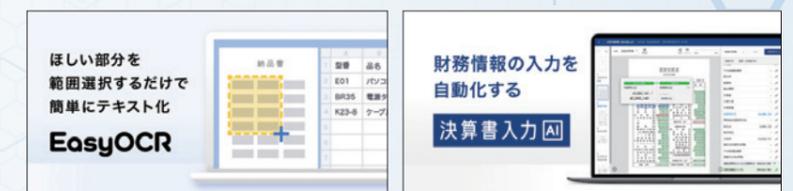
● assetforce for stera



詳しくは、Webサイト(<https://pr.asset-force.com/stera/>)をご参照ください。

AI製品の開発・提供

当社内でAIエンジニアが開発し、社内の事務現場に、大きな業務改善効果をもたらしたデジタルツールをお客さま向けに提供しています。2021年度にサービス提供開始した「Easy OCR」と「決算書入力AI」は、金融機関やさまざまな業種のお客さまに活用いただいています。



詳しくは、Webサイト(<https://digitallab.smfl.co.jp/>)をご参照ください。

当社はAIエンジニアやデータサイエンティスト、アプリやWebの開発者、マーケティングやCXの専門家などを「エキスパート職」として積極的に採用しています。それぞれの専門家がビジネスのプロフェッショナルと連携することで、業務の最適化にとどまらず、新たな事業領域の拡大に取り組んでいます。

「デジタル先進企業」の宣言、「デジタル人材育成プログラム」の導入、「内製デジタルツール」の事業展開など、実務でのデジタル活用からMind醸成まで幅広く取り組むことにより、実践を通じたリスクリテラシーに全社で取り組んでいます。

Our Vision
デジタル先進企業

DX Expert

全社員/デジタルマインド醸成

中期経営計画（2020～2022年度）

2020年度にスタートした中期経営計画(2020～2022年度)では、2020年4月に制定した「SMFL Way」の「Our Vision(私たちの目指す姿)」の実現に向けた事業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ます。

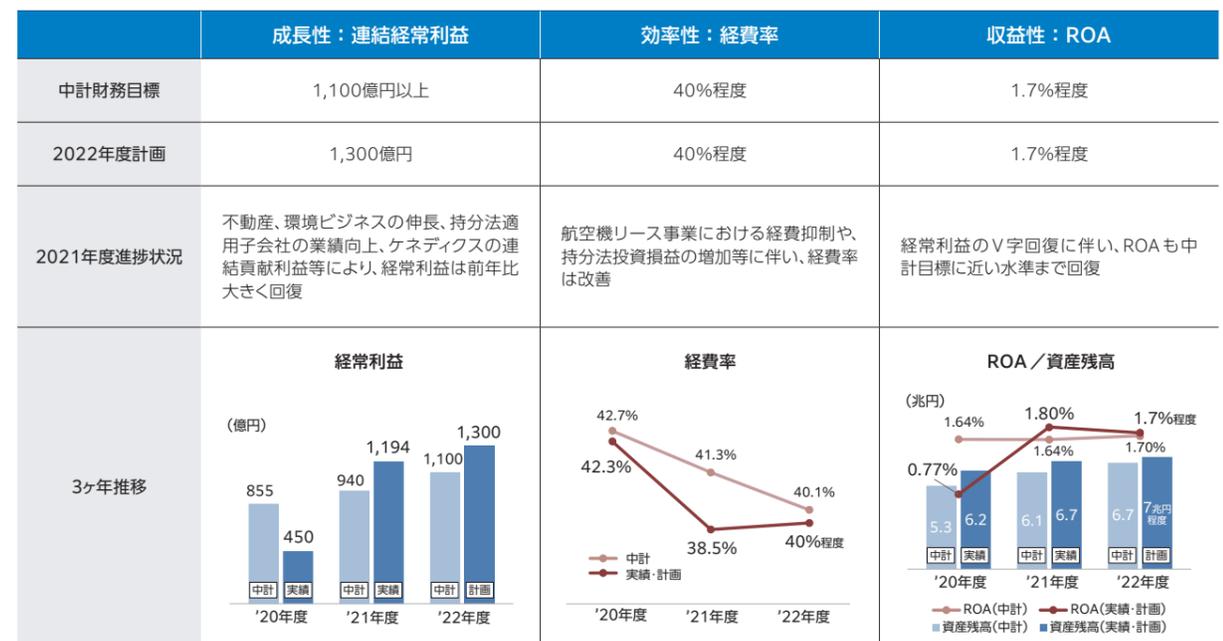
中期経営計画の骨子

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。

「中計戦略」としては、“時代の「変化」に「進化」で応える企業へ”をテーマに、5つの戦略を推し進めることで、良質で付加価値の高い金融サービスの提供により社会の変化に向き合うお客さまをしっかりとサポートするとともに、グローバル市場や金融の枠を超えた新しいビジネス領域において成長基盤を構築します。さらに、デジタルイノベーションを推進しリースやファイナンスの先にある新たな価値提供を目指します。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。

「財務目標」においては、変化と競争の激しい外部環境を踏まえた上で、資産効率や経費効率を維持し、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します。連結経常利益は1,100億円以上、経費率は40%程度、ROAは1.7%程度を目指します。また、リスクと収益のバランスを取りつつ、インオーガニックな成長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維持し、外部格付はA格の維持・向上を目指します。

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



中期経営計画の進捗

2020年度から2021年度にかけて全ての中計戦略を実行に移し、着実に成果を上げています。

具体的には、脱炭素やSDGsなどへのお客さまのニーズに各種金融ソリューションを提供するとともに、航空機リースや海外投資などグローバル市場での収益力の強化、環境エネ

ルギーや不動産分野で事業領域の拡大を図りました。また、デジタルの活用による新たな価値創造、ワークプレイスの整備、業務効率化を進め、さらに、社員のエンゲージメント向上、SDGsに関する情報発信など経営基盤の強化に向けた取り組みに注力しました。

中計戦略	2021年度の成果
戦略Ⅰ 金融ソリューションの高度化 社会の変化を先取りしたソリューションの提供 「モノ」を起点とした、新しい価値の創造	<ul style="list-style-type: none"> 脱炭素ソリューションやSDGs リースの展開、サステナビリティ・リンク・リース開始 業界に先駆けて小口販売金融ビジネスに電子契約を導入・拡大
戦略Ⅱ グローバルマーケットにおける収益力の強化 グループ総合力を発揮し、地域・分野のターゲットを定めたグローバル展開の推進	<ul style="list-style-type: none"> 航空機セール・アンド・リースバックの取り組みによる良質な資産の積み上げと、ボーイングからの機材調達 インオーガニック戦略による航空機オペレーティングリース事業の強化 アジア戦略金融部を立ち上げ、APACの海外投融资機能を強化 当社初の海外太陽光発電事業となる台湾プロジェクトへ出資
戦略Ⅲ ビジネス領域の拡大と新しい成長基盤の構築 SMFLみらいパートナーズ、ケネディックスを軸とした、ビジネス領域の拡大 当社の強みを活かした、新しい事業エリアへの進出	<ul style="list-style-type: none"> 再エネビジネスの拡大 不動産共同開発・賃貸事業、不動産ブランド「NEWNO」の推進、ケネディックスとの協働体制確立 ヤンマーククレジットサービスのグループ化
戦略Ⅳ デジタルイノベーションの更なる推進・活用 デジタル活用によるサービスの向上と生産性の向上 社会やお客さまに新たな価値を提供する、「デジタルプラットフォーム」の構築	<ul style="list-style-type: none"> assetforce、決算書入力AIの提供開始、assetforce market、assetforce liveの展開 リモートワーク環境の整備、RPAなどによる業務効率化、リモート営業強化 次期基幹系システム構築に向けたプロジェクト本格始動
戦略Ⅴ 持続的な成長を支える経営基盤の強化 事業の多様化を推進し、変化に対応する人材の育成 成長とバランスの取れたコーポレート機能の強化と部門運営体制の高度化	<ul style="list-style-type: none"> 社員のエンゲージメント向上を目的としたサーベイの実施 統合報告書発行や中長期環境目標制定等、当社初の取り組み ビジネスの多様化や拡大に即したコンプライアンス意識の向上、リスク管理態勢の強化



国内リース事業

事業概要

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

従業員数

1,591名

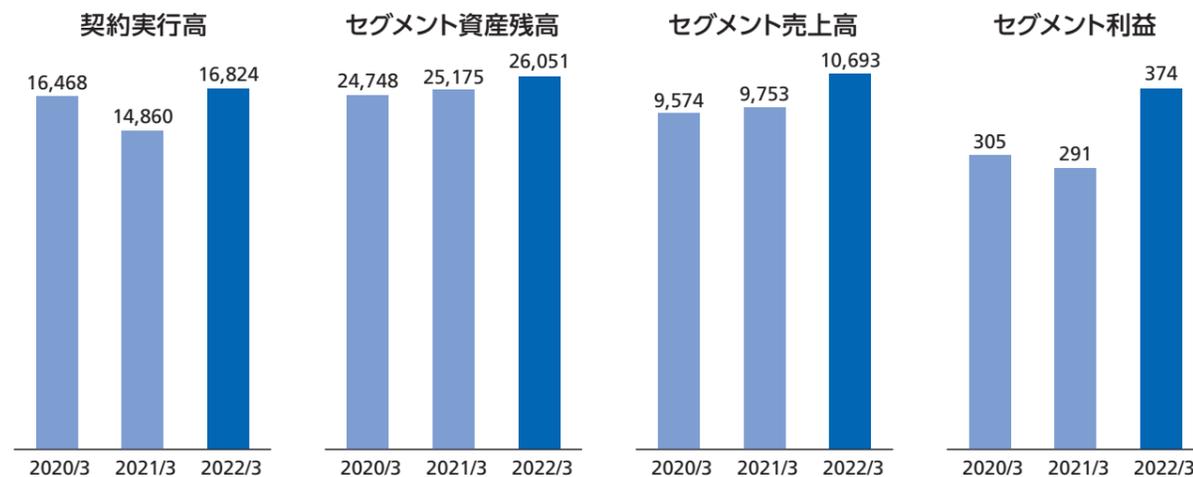
グループ会社

- 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
- ヤンマーククレジットサービス株式会社
- 株式会社SMART

事業の特徴(強み)

- メガバンクグループと総合商社が有する広範かつ強固な顧客基盤とネットワークを活用し、長年培った“モノ”や“商流”への知見・ノウハウを活かしたソリューションを提供
- 課題解決型ソリューションを提供するコーポレートビジネス、機種に特化した販売金融を提供するセクター、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、エネルギーや中古売買などの事業を手掛けるプロダクトの4部門から構成

業績推移(億円)



中期経営計画の注力項目

コーポレートビジネス部門

- ・お客さまの経営課題、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

- ・機種専門ビジネスの深化と付加価値の向上
- ・海外販売金融基盤の拡大・強化
- ・DX活用推進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

- ・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の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

- ・環境分野での発電からエネルギーサービス提供、電力小売まで事業領域を拡大
- ・中古売買、売掛債権の保証、生命保険などノンアセットビジネスの拡大
- ・デジタルツールを活用した資産・在庫管理の効率化

2021年度の主な取り組み

- ・脱炭素関連の補助金や税制を活用したファイナンススキームを提供
- ・コロナ禍での資金調達ニーズへの対応、PCや計測器レンタルを提供
- ・SMBCの顧客基盤・ネットワークの活用促進、SMBCグループ連携による提案力を強化
- ・リモートツールを活用したお客さまとのさらなる関係構築、デジタルツール展開による付加価値提供

- ・大手ガス会社のガス供給サービスにファイナンススキームを提供
- ・国内の販売金融に関する情報・ノウハウの共有、リスクマネジメントの強化により海外販売金融ビジネスを促進
- ・土木建設機械、トラックを中心にWebからのリース契約申し込み、電子契約などデジタル活用により、顧客サービスの向上と効率化を推進

- ・商圏再編や選択と集中により営業体制を強化
- ・各種既存業務のデジタル化を推進(RPA、チャットボットなどの活用)
- ・AI機能の活用により自動審査における与信判断の精度向上
- ・小口販売金融事業における電子契約の本格展開開始、SDGsリースの展開による付加価値提供

- ・太陽光・風力・バイオマスなど再生可能エネルギー発電事業を推進・拡大
- ・オンサイト型・オフサイト型PPAモデルによる太陽光発電・エネルギーサービス事業を拡大
- ・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の提供推進

TOPICS

◆SDGs経営推進に向けた取り組み

アサヒ飲料版SDGsリース

当社は、アサヒ飲料(株)向けにアサヒ飲料版SDGsリース(寄付型)を提供しています。これは、同社の自動販売機のリース取引に際して、リース料の一部を全国の子ども食堂、配食サービスといった食支援活動を支援する一般社団法人全国食支援活動協力会に寄付するもので、お客さまがSDGs達成に貢献するリース取引「SDGsリース『みらい2030®』(寄付型)」をベースに専用商品として開発されたものです。

アサヒ飲料(株)では、従来から赤い羽根福祉基金を通して同協会宛の寄付を行っており、今般の取り組みにより、寄付効果を一層高めることができます。当社は、SDGs達成への貢献を支援するさまざまなファイナンスサービスの提供を通じて、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

◆デジタル先進企業に向けた取り組み

リテールリーシング部門のビジネスプロセスデジタル化

リテールリーシング部門における中小企業向け小口販売金融事業ではリース申し込みから与信判断、契約締結に至るまで、一連のビジネスプロセスをデジタル化しています。効率的な営業活動および書類不備の回避といった観点から賛同いただいたメーカー・販売会社を中心に取引プロセスのデジタル化が浸透し、当社のリース取り扱いが拡大しています。

2021年度から電子契約にて取り組みいただいた案件は全件SDGsリース契約とし、ペーパーレス化によって削減されたコスト相当額を森林保全団体の一般社団法人more treesに寄付しています。今後もビジネスプロセスのデジタル化を進化させ、他部門への横展開を行うなどお客さまの利便性の向上につながるデジタルサービスを幅広く提供していきます。



不動産事業

事業概要

商業施設やオフィスビル、物流施設など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など

グループ会社

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

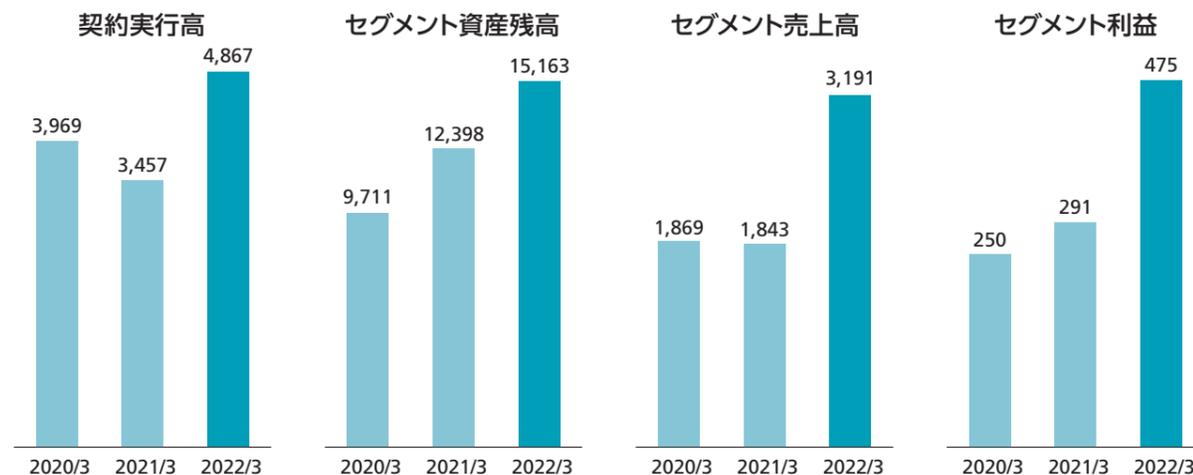
従業員数

371名

事業の特徴(強み)

- 不動産事業で20年を超える実績を基に、多種多様なアセットクラスを対象に不動産ビジネスを展開
- 不動産リースや流動化、不動産ファンド向けのブリッジリース、ノンリコースファイナンスなど、お客さまの幅広いニーズに最適なスキームを提案
- 不動産開発・賃貸、不動産アセットマネジメントなどの事業運営や事業参画を通じて、街や地域の価値を高めるとともに新たな投資機会を提供

業績推移(億円)



中期経営計画の注力項目

顧客基盤・収益基盤の確立

- ・お客さまとのリレーション強化による強固な顧客基盤の確立、および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

パートナーおよび両株主との協働

- ・ビジネスパートナー、グループ会社およびSMBCグループ・住友商事との連携による、共同開発・賃貸事業の推進と新たなビジネスモデルの構築

不動産ファイナンスによる収益基盤の強化

- ・安定的な収益増加に向けた国内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

組織体制の整備と人材の強化

- ・経営管理・営業推進体制の高度化と専門人材の育成・確保

2021年度の主な取り組み

- ・お客さまとのリレーションを強化することで、商談数が倍増するとともに契約・営業資産が増加し、収益基盤を強化
- ・リート・ファンドの設立や成長戦略に合わせたブリッジリースをはじめとするファイナンススキームなど各種サービスを提供

- ・SMBCグループ・住友商事との連携では、オフィスや物流施設の共同開発、老朽化したオフィスの建替えおよびグループの遊休資産を活用したオフィス・商業施設の不動産開発を推進
- ・パートナー企業と協働でオフィス建替え事業に着手

- ・私募リートへのエクイティ拠出等により、国内コア資産を戦略的に積み上げ
- ・北米でコアとなるアセットへの投資を実施するとともにアジア地域で傘下のケネディクスおよび同社の共同株主のARA Asset Management Limitedと連携した投融資ビジネスを展開

- ・不動産統括部を設置し、事業領域拡大におけるコンプライアンス体制を整備およびリスク管理体制を強化
- ・人材育成では、グループ会社や株主との人材交流を推進、社内外の研修によるスキルアップに注力、不動産関連の資格取得に向けた支援体制を整備

TOPICS

◆SDGs経営推進に向けた取り組み

環境配慮型不動産賃貸事業“NEWNO”

SMFLみらいパートナーズは、2021年7月に不動産ブランド“NEWNO”を立ち上げました。

2022年1月に竣工した「NEWNO自由が丘」はNEWNOブランドとして初めてとなる自社開発物件であり、RE100対応のCO₂フリー電力の導入や災害備蓄品の設置など、環境と防災への配慮がなされたビルとして、「DBJ Green Building 認証」の★3を取得しました。

また、2022年3月に竣工した「NEWNO名古屋駅西」は、感染症対策としてエレベーターや各フロアの換気性能を高めるとともに、屋上緑化や敷地内緑化ブロックを採用するなど、環境や安心・安全への配慮がなされたビルとして、CASBEE（建築環境総合性能評価システム）のAランクを取得しています。

これからも不動産ブランド“NEWNO”を通じて、事業領域を一層拡大、深化させるとともに、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。

◆デジタル先進企業に向けた取り組み

デジタル活用による業務効率化

当社が開発したデジタルプラットフォーム“assetforce”を活用して案件・情報の一元管理体制を構築しています。そのほか、社内の業務効率化として、各種報告書類のペーパーレス化や電子契約の導入、期中管理事務を効率化するツール作成などを通じ、2021年度は、不動産部門全体で年換算1,000時間を超える効率化を実現しました。引き続き、電子契約の対象範囲拡大や定例業務のRPA化、AI OCRを活用した各種書類の自動読取り機能のアジャイル開発など、デジタル技術を活用した効率化を推進していきます。

また、サテライトオフィスや商業施設における管理業務への“assetforce”の提供や、ケネディクスにおけるブロックチェーン技術を活用した本邦初の公募型不動産セキュリティトークンオフリング（STO）の実行などデジタル技術を活用し、新たなビジネス機会の創出を推進しています。

ケネディクスビジネスの進展

昨年、ケネディクスグループは非上場化という大変大きな転換を迎えましたが、SMFLグループとのシナジーを最大限に活かしながら着実に歩みを進めることができました。



ケネディクス株式会社
代表取締役社長

宮島 大祐

1998年ケネディクス入社。ケネディクス・リート・マネジメント株式会社(現ケネディクス不動産投資顧問株式会社)にて代表取締役社長を7年間務め、ケネディクス・オフィス投資法人を有数の独立系J-REIT銘柄に育て上げる。2013年3月ケネディクス株式会社代表取締役社長に就任。不動産金融分野において30年以上のキャリアを有する。

2021年12月期決算

依然として新型コロナウイルス感染症の影響が続くなかではありましたが、引き続き着実に受託資産残高(AUM)を積み上げることができ、期末時点では2.5兆円を超える規模まで成長することができました。AUM拡大による安定収益の増加と堅調な不動産市場における不動産投資損益の獲得により、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益はそれぞれ計画を上回る173億円、105億円で着地できました。

また、SMFLグループとの資本業務提携を大変高く評価いただき、ケネディクスをはじめ各グループREITの信用力も格段に向上することができました。

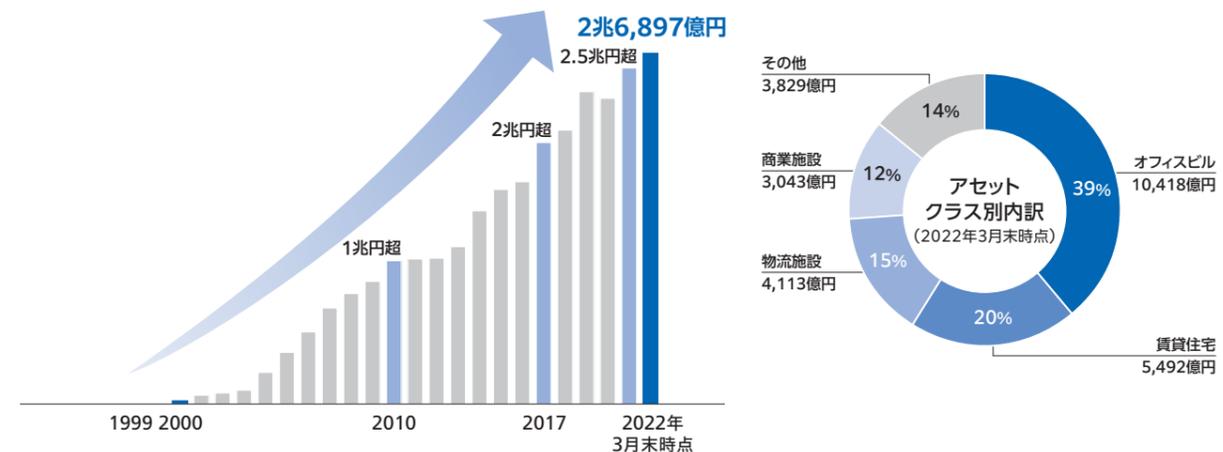
アフターコロナを見据えた新たなビジネス

ケネディクスは、これからのさらなる成長ドライバーとして、「不動産セキュリティークン」「グローバル展開」「賃貸戸建住宅ファンド」「再生可能エネルギー」といったさまざまな新規ビジネスにも取り組んでいます。「グローバル展開」では、早速SMFLグループとのシナジーを発揮することができました。

これら新たなビジネスをはじめ、さまざまな面でSMFLグループとのシナジーを最大限発揮することで引き続き成長を続けていきたいと考えています。

ケネディクスグループの受託資産残高(AUM)

(12月末時点)



—SMFLグループとの協働—

アジア地域におけるビジネス展開～シンガポール共同出資～

SMFLみらいパートナーズ、ケネディクスおよびARA Asset Management Limited(以下、ARA)(ESRグループ会社)の3社は、2022年2月にシンガポールの不動産への共同投資を実施しました。

本投資の対象不動産は、シンガポールのビジネス中心地区であるラッフルズ・プレイスに所在する複合型オフィスビル「Capital Square」で、地下鉄主要駅至近のプライムロケーションにあり、グローバルにビジネスを展開する大手の金融機関やIT企業などが主要テナントとして入居しています。3社合算での投資額は297百万シンガポールドルになります。

これからもSMFLグループ、ケネディクス、およびARAは、それぞれのネットワーク・ノウハウ・強みを活用するとともに3社協働によるシナジーを発揮していくことで、アジア太平洋地域での投融資ビジネスの拡大および新たな投資機会を創出してまいります。



デジタル協働推進～assetforceを活用したデジタルAMの検討開始～

ケネディクスでは、SMFLの提供するassetforceを活用したデジタルアセットマネジメント(以下、デジタルAM)の検討を開始しています。

近年、デジタルトランスフォーメーションによる企業の優位性確立が叫ばれていますが、不動産アセットマネジメントの領域においても同様に喫緊の課題となっています。不動産アセットマネジメント業務の裾野は広く、「投資前の初期検討」から「物件取得」「出資管理」「ファンディング」「運用期間中の物件管理・モニタリング」「ポートフォリオ管理」「マーケット情報の活用」とさまざまな業務プロセスを横断しています。

ケネディクスでは、assetforceによりこれら業務情報をシームレスに扱うことで、次世代型のアセットマネジメントを目指すことをSMFLと共同で検討しています。

また、中長期的には、不動産デジタルAMとして相応しい業務基盤を構築するとともに、セキュリティークンなどデジタルを活用した新たな投資手段・領域の開拓にも活用していくことを検討しています。

ケネディクスが持つ業務情報をassetforceでシームレスに扱うことで次世代のデジタルアセットマネジメントを目指す





トランスポート事業

事業概要

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、海運物流分野へのファイナンスおよび各種サービス、投資商品販売など

グループ会社

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

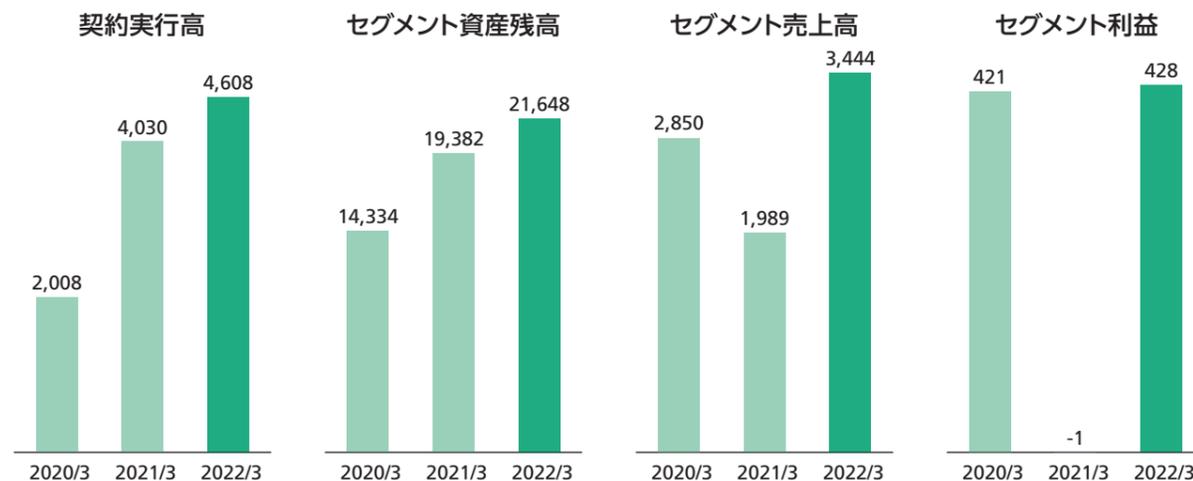
従業員数

314名

事業の特徴(強み)

- 世界トップクラスの航空機リース会社のSMBC Aviation Capital (以下、SMBC AC) および航空機エンジンリース会社のSMBC Aero Engine Lease (以下、SAEL) の事業展開により、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
- SMFL LCI Helicoptersが展開するヘリコプターリース事業では、緊急医療搬送、山岳・沿岸地域での探索救難、洋上風力発電施設への人員輸送など社会課題の解決にも貢献
- 海運物流分野へのファイナンスや船舶の安全運航サポートをはじめとする各種サービスを提供

業績推移(億円)



中期経営計画の注力項目

航空機リース事業の持続的成長・事業拡大

- ・ 拡大する航空機需要の取り込みを通じた、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

投資家ビジネスの発展・強化

- ・ JOL・JOLCO(日本型オペレーティングリース)などの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

新規事業・周辺ビジネス拡大、事業ポートフォリオ多様化

- ・ ヘリコプターリース事業の規模拡大や新分野への投資、海運物流分野への金融・サービスの強化による事業ポートフォリオの多様化

部門の組織改編・体制強化、人材育成

- ・ ビジネスの成長・拡大に合わせた与信管理・コンプライアンス・SPC管理などミドル・バック機能の体制強化、人材育成の強化

2021年度の主な取り組み

- ・ 航空機リースでは、SLB(セール・アンド・リースバック)やポートフォリオ購入による営業資産取得の一方で、高齢機材の売却を促進することで収益基盤を強化
- ・ 航空機エンジンリースでは、SLBによる営業資産積み上げおよびSAELの完全子会社化により経営基盤を強化

- ・ 本邦投資家への販路拡充により新規投資家を開拓、投資家向けWebサイト開設により顧客サービスを拡充、ならびに情報提供機能を強化

- ・ ヘリコプターリースでは、機種の拡充、地域の多様化を進めることで営業資産を積み上げ、収益基盤を強化
- ・ 海運物流では、サステナビリティ・リンク・ファイナンスの提供、自動運行船の新技术を持つGroke Technologiesへ出資

- ・ 航空機ビジネスの管理体制・審査機能の強化および欧州での営業基盤拡大に向けた体制整備

TOPICS

◆SDGs経営推進に向けた取り組み

環境負荷低減への取り組み

既存事業を通じたCO₂排出量削減の推進、脱炭素化に資する新技術への出資などSDGs経営へ向けた取り組みを推進しています。SMBC ACおよびSAELでは、環境に配慮した燃費効率の高い新機材や新型エンジンの保有割合を引き上げています。SMFL LCI Helicoptersでは、緊急医療搬送や災害時の救難活動、洋上風力発電施設への搬送などSDGsに資する分野へのファイナンスサービスを拡大しています。海運物流では、環境関連ファイナンスへの取り組みを推進し、リース会社として世界で初めてポセイドン原則に参画しています。

また、SMBC ACでは2050年までの環境関連戦略ロードマップを策定し長期的なSDGsの取り組みにコミットしています。環境負荷に配慮したファイナンスやSDGs関連の新技術への出資を拡大するとともに、継続的な企業価値向上に取り組んでいきます。

◆デジタル先進企業に向けた取り組み

デジタル活用による顧客サービスの向上

デジタル技術を利用した業務効率化・営業支援およびデジタル技術のビジネス化に取り組んでいます。社内では、新システム活用・RPA導入・子会社のデジタル化支援などによる業務効率化と事務リスク低減を図っています。JOLCO投資家向けに開設した専用Webサイトでは、プロフィールマーケティングやマーケティングオートメーションの手段を用いて、投資家の利便性を向上させることにより、ニーズに合った商品の組成・提供につなげています。

また、投資家向けWebセミナーを実施し、航空業界の最新情報をオンラインで提供しています。海運物流関連では、船舶の安全運航や海運物流分野におけるデジタル化の実現に資する取り組みとして、Groke Technologiesへの出資を実行し、自動運航船事業に参画しています。今後もデジタル技術の活用を推進していきます。

SMBC AC 10年の軌跡

リーディングカンパニーとしての地位確立

2012年、当社は、SMBCおよび住友商事との共同で英国の大手金融機関のロイヤルバンク・オブ・スコットランドグループより航空機リース事業を買収し、SMBC Aviation Capital (SMBC AC)として業務を開始しました。その後、当社と住友商事との既存の航空機リース事業合併会社および住友商事の航空機リース事業子会社を統合し、当社、SMBC、住友商事が持つ財務基盤、グローバルなネットワーク、顧客基盤、高度なリスク管理能力を活用することで、飛躍的な成長を遂げました。

この10年間、新興国の成長に伴う航空旅客需要の増加

や格安航空会社(LCC)の台頭を受けて航空機需要は大きく増加しました。SMBC ACは、株主グループの強固な資金調達基盤を背景に、航空機メーカーへの継続的な機材発注やエアラインが取得した機材へのセール・アンド・リースバックにより機材を増やす一方で、航空投資家向けの機体売却、JOL・JOLCO(日本型オペレーティングリース)の組成・販売、さらに、機体管理ビジネスに注力してきました。これにより、事業規模の拡大、収益力の強化、ポートフォリオの改善、そして、ビジネスの多様化を図り、航空機リース事業におけるリーディングカンパニーとしての地位を確立しました。

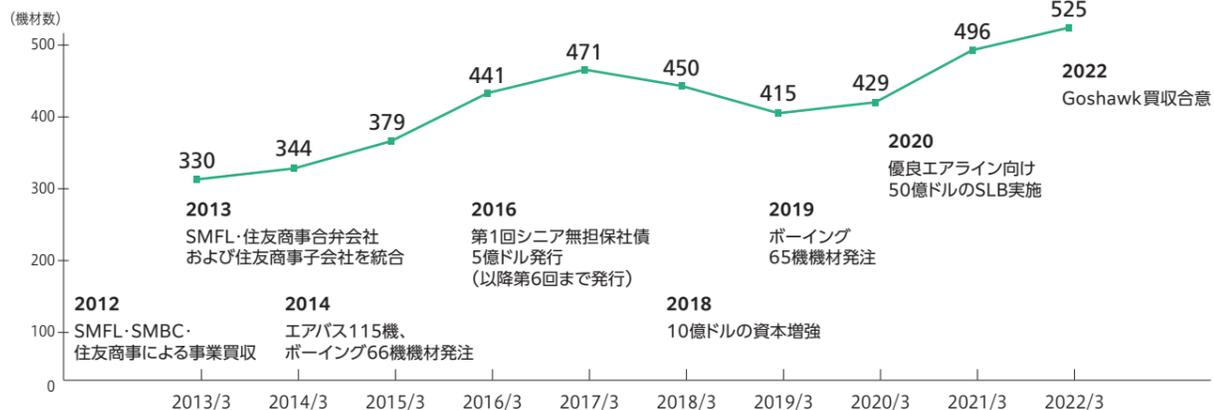
さらなる成長に向けて

2022年5月には、アイルランドに主要拠点を置く独立系の航空機リース会社Goshawk Management Limited (Goshawk)の取得に関して同社の既存株主と合意しました。同社を取得すると航空機の保有・管理・発注機材は既存分と合わせて約1,000機となり、航空機リース業界で第2位の事業規模になります。

足元では、新型コロナウイルス感染症による影響が続い

ています。また、ロシアのウクライナ侵攻によりロシア向けのリース機材の減損を実施しましたが、未だ不確実性の高い状況にあります。しかしながら、世界の旅客需要は経済活動の再開に伴い国内線や短距離路線を中心に回復しており、中長期的には新興国を中心にグローバルな増加が見込まれます。当社グループは、航空機リース事業を主要な成長分野の一つとして捉え、さらなる成長を目指してまいります。

保有・管理機材数の推移



SMBC ACの概況 (Goshawk買収を含む*)

事業の概況	保有航空機資産の状況
業界地位 世界第2位 (航空機機材数)	ナローボディ: 82%
機材数 950機 以上 (保有・管理・発注)	新世代機材: 56%
総資産 37bnドル (発注済み含む、ロシア向け資産除く)	平均機齢: 4~5年
格付 S&P A-、Fitch A-	
航空会社顧客数 100社 以上	

* 2022年3月31日時点のSMBC AC保有機材、2022年6月30日時点のGoshawk保有機材(ロシアの資産を除く)

世界をリードする航空機リース事業へと成長を続けています。

SMBCグループ入りは大きな成功となり、成長のための規模と力強さをもたらしました。このことは、直近のGoshawkの買収でも、SMBC AC事業と航空分野への株主からの信頼と積極的な支援として明確に示されています。

2012年にSMBC ACがグループ傘下に入り、日本を含む全世界で多くのビジネスチャンスが生まれるなかで、協働を広げ商品を拡充し全てのお客さまに最高のサービスを提供しています。また、ESG戦略を推進し、リーディングカンパニーとしての責務を果たしています。

SMBC ACの事業は、株主からの継続的支援と戦略的連携で同業他社と一線を画し、新技術や燃料効率の高いナローボディ機にフォーカスすることで、航空業界の回復が加速するなかでも、優位な位置付けにあります。



Peter Barrett
CEO, SMBC AC

2004年、最高経営責任者に就任。ゼネラル・ピーター・アビエーション(GPA)でキャリアをスタートさせ、30年以上にわたり航空機リースとファイナンスに従事。ユニバーシティ・カレッジ・コーク(UCC)で工学の学士号を取得。

SMBC Aero Engine Lease B.V. (SAEL)

航空機エンジンリース事業への参入

2019年、SMFLは、住友商事とドイツの大手航空機エンジン製造・整備会社MTU Aero Enginesの合併会社のSumisho Aero Engine Lease B.V.の株式を取得し、航空機エンジンリース事業を開始しました(2021年に100%

連結子会社化)。航空機ビジネスに必須となるスペアエンジンのリース事業に参入し、この事業を拡大していくことで、航空機リース事業とのシナジーを創出するとともに航空業界でのプレゼンスを強化していきます。

SMFLグループ入りにより、劇的な成長を遂げています。

2019年にSMFLが株主となって以来、SAELのポートフォリオは3年間で2倍となり、劇的な成長を遂げました。私たちの目標は、環境に貢献しながら、トップクラスのエンジンリース会社になることを目指して成長を続けることです。このため新技術の航空機エンジンにフォーカスしており、現在、新技術エンジンの比率は50%に達しています。私たちは日本の投資家とのビジネスを拡大し、成長産業に投資機会を提供していることを誇りに思っています。

Roger Welaratne

Managing Director & CEO, SAEL

2020年CCOとして入社し、2021年4月にCEOに就任。入社前は、GECASエンジンリース部門の責任者を務め、エンジンリース業界にて25年間勤務。GECASおよびSESで多数の幹部職を歴任。航空工学の修士号とMBAを取得。





国際事業

事業概要

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

従業員数

584名

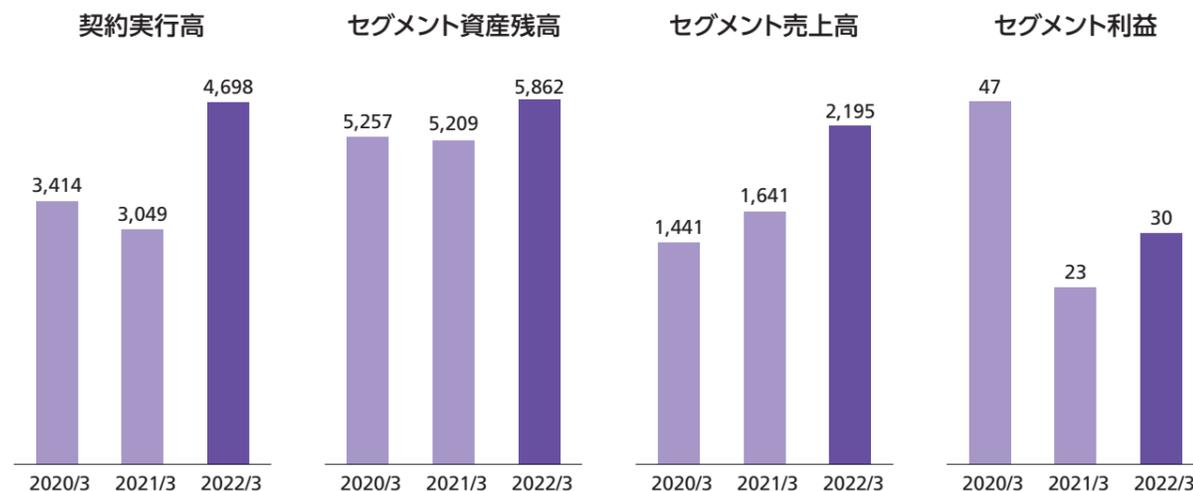
グループ会社

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

事業の特徴(強み)

- 国内外の機械メーカーおよび販売会社の自社製品の海外販売に際し、販売先の海外現地企業向けにファイナンスサービスを提供
- メーカーおよび販売会社との強固なリレーションを基に中国、東南アジア、北米、欧州で販売金融ビジネスを展開
- 海外に進出する日系企業の設備投資に際し、現地通貨建てファイナンスやクロスボーダーファイナンスなどを提供
- SMBCグループや住友商事の顧客基盤とネットワークを活用

業績推移(億円)



中期経営計画の注力項目

コアビジネスの新たな進化系の追求

- ・ 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

新たなビジネスモデル、組織体制の整備

- ・ 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

海外における新事業領域への展開

- ・ 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

中長期的成長を見据えた海外ビジネスの拡充

- ・ 注力分野として位置付けるトランスポーテーション、環境エネルギー、不動産の各分野での海外展開

2021年度の主な取り組み

- ・ 中国：従来のメーカー保証に依拠した取り組みに加え、モノの価値を起点とするアセットファイナンス
- ・ 米国：リース債権買取と債権売却による資産回転型ビジネスを推進

- ・ SMBCの顧客基盤活用による国内起点での海外ビジネス開拓、およびSMBCグループの英国リース会社のSMBC Leasing UKに出資し(30%)、英国・欧州でのビジネス基盤を整備

- ・ 住友商事のリレーション活用により、中国にて中古EC業者との提携による中古建機ファイナンス取り組みを拡大
- ・ シンガポールに「アジア戦略金融部」を設置、APAC地域での投融资ビジネス・プロジェクトファイナンスを推進

- ・ 太陽光発電設備へのファイナンススキーム提供対象をタイに加えインドネシア、マレーシア、ベトナムに拡大し、再生可能エネルギービジネスを強化

- ・ インフラ面拡充としてマレーシアにて電子契約システムを導入。主要契約書類の授受や署名を電子化し、顧客の利便性向上を図るとともにリモートでの契約環境を整備、今後段階的に各現地法人への導入拡大を図る

TOPICS

◆SDGs経営推進に向けた取り組み

環境関連ビジネスの海外展開拡充

従来より、現地の優遇税制などが整備されているタイで太陽光発電設備のリースを展開していましたが、世界的な脱炭素ニーズの高まりに応じて対応地域を順次拡大し、現在、当社海外拠点所在国を中心に6カ国(タイ・マレーシア・インドネシア・ベトナム・中国・メキシコ)で、日系EPC(設計・調達・建設)会社とタイアップした「自家消費型太陽光発電設備のファイナンススキーム」を展開しています。今後はさらに、太陽光発電設備以外の分野への取り組みも目指していきます。

また、2022年4月より、プロダクト部門、ならびにSMFLMP環境エネルギー開発部の中に「グローバル推進室」を新設、海外を対象に再生可能エネルギー分野への投融资案件を中心に推進する体制を構築しました。

◆デジタル先進企業に向けた取り組み

中国の最新技術を活用した販売金融システム導入

デジタル化の社会実装が進んでいる中国の各現地法人では、設備の販売金融において地場リース会社が活用している電子契約・本人確認・電子決済機能の搭載された先進的な販売金融システムを導入しています。

従来の機能を拡張し、さらに案件受付システムから、複数の販売代理店が共通で使えるマルチベンダーシステムに仕様を変更しました。同様のシステムを地場リース会社も利用していることから、販売代理店にもスムーズに受け入れられ、利用率も順調に高まっています。

また、同システムはユーザーからもアクセス可能で、スマートフォンなどのモバイル端末にも対応していることから、顧客サービスの強化につながっています。加えて、取引関連データの一元化によってデータ分析が従来比で容易になったことから、戦略立案にも活用していきます。

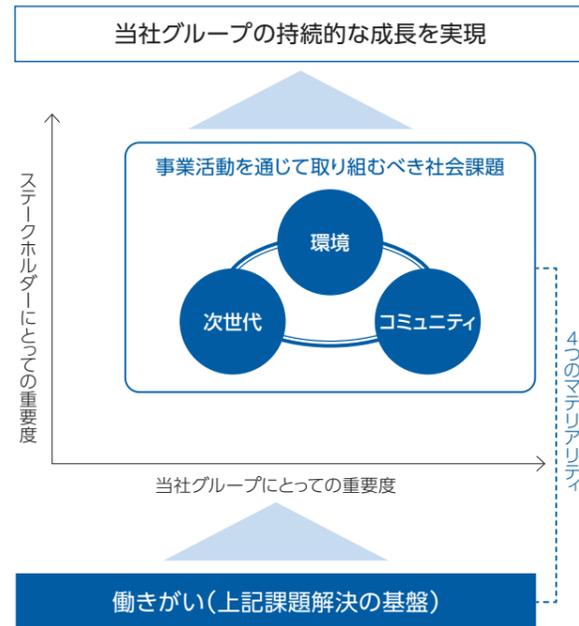
SDGs 経営 マテリアリティ(重点課題)

マテリアリティ(重点課題)の位置付けと選定プロセス

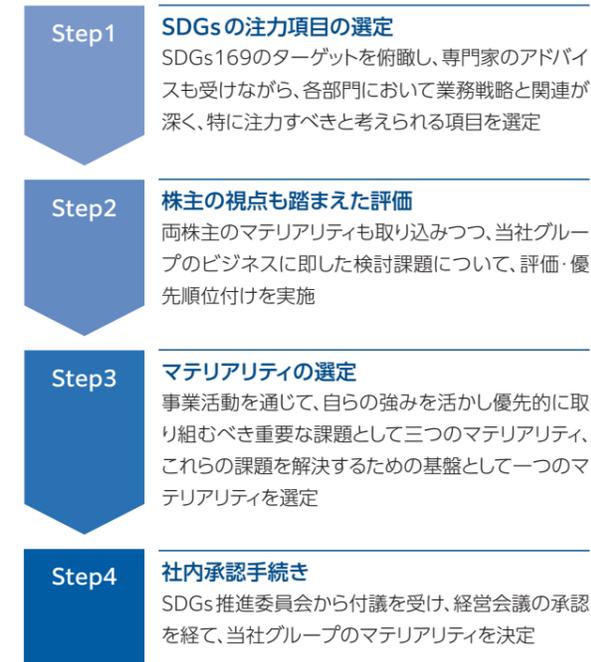
当社グループは、成長戦略としてのSDGs経営をより効果的に進めていくために、以下のプロセスで四つのマテリアリティを選定しました。マテリアリティの選定にあたっては「ステークホルダーにとっての重要度」と「当社グループにとっての重要度」の二つの観点を踏まえて、社外の専門家のアドバイスを交えながら選定しました。

「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。

各マテリアリティの位置付け



マテリアリティの選定プロセス



SDGs 推進体制と ESG リスクの考え方

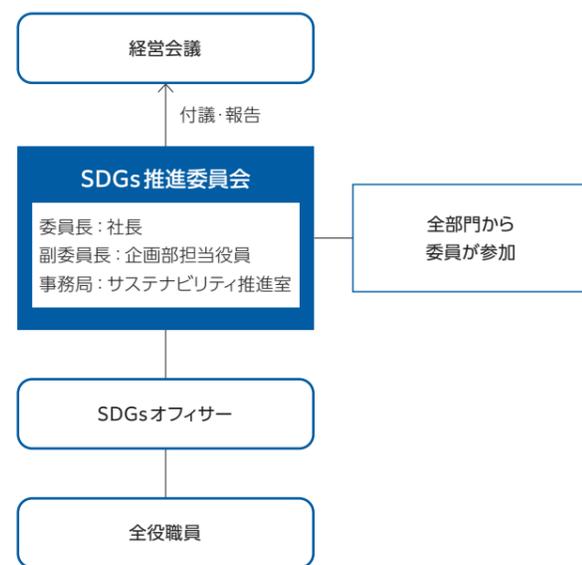
(SDGs 推進体制)

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、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。2021年度は中長期環境目標の策定などについて議論(→中長期環境目標はP.42~43参照)しました。2022年4月にはSDGs経営のさらなる発展を目的に「サステナビリティ推進室」を新設しました。

また、SDGs経営の推進に必要な諸施策を実施するため、各店舗にSDGsオフィサーを設置しているほか、SDGs勉強会などを毎年開催し、全役職員が「自分事」としてSDGsに取り組んでいます。

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し、ビジネスを展開しています。

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、「SMFL Way」のOur Vision(私たちの目指す姿)の一つに「SDGs経営で未来に選ばれる企業」を掲げています。SDGsに正面から取り組むことで、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。SDGs経営を推進するために以下のとおりフレームワークを整備し、マテリアリティごとの「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。

4つのマテリアリティ	重点課題における施策の方向性	SDGs注力項目	主要施策	目指す姿
環境 脱炭素・循環型社会の実現に貢献	<ul style="list-style-type: none"> お客様の環境負荷軽減への取り組みを支援するとともに当社の環境マネジメントシステムを適切に運営する。 モノを扱うリース会社の特性を活かしたビジネスを通じて、循環型社会の実現に貢献する。 	7 気候変動に具体的な対策を 12 つくば未来につなぐ責任 13 気候変動に具体的な対策を	<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 	SDGsと向き合う
次世代 次世代につながる人・企業の発展に貢献	<ul style="list-style-type: none"> 人口減少社会の到来に向けて、新技術の開発・導入等を図り、企業の発展・育成に貢献する。 	8 働きがいも経済成長も 9 産業と地域経済の循環共生圏	<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 	社会課題解決
コミュニティ 地域社会の持続的な発展への貢献	<ul style="list-style-type: none"> 地域に不可欠なインフラ等の開発・整備を通じて、持続可能なコミュニティの構築に貢献する。 	8 働きがいも経済成長も 9 産業と地域経済の循環共生圏 11 住み続けられるまちづくりを	<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 	新しいビジネスの創出
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	<ul style="list-style-type: none"> 少子高齢化が進展するなかで、ダイバーシティを推進し、多様な人材の活躍を進める。 自由闊達な職場環境をつくり、働く喜びを実感できる企業風土を醸成する。 	5 ジェンダー平等を推進する 8 働きがいも経済成長も	<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 	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

中長期環境目標制定の背景

当社グループは、2017年6月に環境方針を策定し、地球環境問題の解決への貢献を明文化し、2020年4月にはSMFL WayのOur Visionの一つに「SDGs経営で未来に選ばれる企業」を掲げ、各種施策に取り組んできました。

2020年10月には、日本政府が2050年までのカーボンニュートラルの実現を宣言し、企業に対してもその取り組みを促すことで社会の脱炭素化を推進しています。また、

SMBCグループは融資ポートフォリオ全体、住友商事グループは事業活動全体の温室効果ガス(Greenhouse Gas、以下、GHG)排出量を2050年までにカーボンニュートラル化する目標を公表しています。

当社としても中長期にわたる環境目標を策定し、その達成を通じて、当社グループの持続的な成長につなげることを企図し、2022年4月に環境目標を制定しました。

自社のGHG 排出量削減に向けた中長期目標

目標① 当社のGHG 排出量ネットゼロへ

2023年度までに、当社(単体)における国内GHG排出量(Scope1およびScope2)をネットゼロにします。Scope1は社用車の保有台数・保有形態の最適化により、Scope2は、本社への拠点集約による電気使用量削減などを実施するとともに、当社グループが所有する太陽光発電設備が創出する非化石証書を取得し、全ての使用電力を実質的な再生可能エネルギー化することにより、ネットゼロの達成を図ります。

目標② 当社グループのGHG 排出量ネットゼロへ

2025年度までに、当社グループ(連結)におけるGHG排出量(Scope1およびScope2)をネットゼロにします。当社の海外支店、海外現地法人やグループ会社に対象を拡大し、ネットゼロの達成を図ります。

本社使用電力の再エネ化

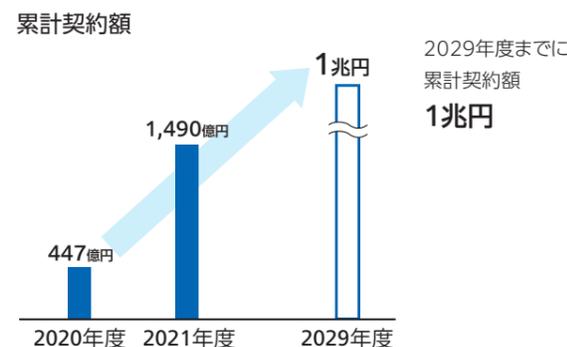
中長期環境目標の達成に向けて、2022年4月より、当社の東京本社が入居する三井住友銀行東館の使用電力について、SMFLMPが所有する「若葉区富田町太陽光発電所」のトラッキング付FIT非化石証書を活用することで、実質再生可能エネルギー化を実現しています。

今後もグループ会社を含む全ての国内事務所の使用電力について、当社グループが所有する太陽光発電所のトラッキング付FIT非化石証書を活用し、実質的な再生可能エネルギー化を図ります。



目標③ サステナブル関連ビジネス 累計契約額1兆円

当社グループは、お客様の脱炭素化推進の取り組みを支援し、気候変動問題をはじめとする社会課題解決に貢献するため、サステナブル関連ビジネスについて、「2020年度から2029年度までの累計契約額1兆円」の目標を設定し、関連ビジネスの推進を加速しています。



サステナブル関連ビジネスの定義および対象範囲

お客様のサステナビリティに対する関心の高まりを受け、サステナブル関連ビジネスの累計契約額は、2021年度までの2年間で1,400億円を超えました。

今後、対象取引に環境認証不動産の開発案件やファイナンス案件、サステナビリティ・リンク・リースなどを追加していきます。

今後もサステナビリティに係る課題解決に資する商品・サービスの開発に努め、また、当社グループのサステナブル関連ビジネスの領域を拡大することで、目標達成を目指します。

これまでの主な対象取引(2020~2021年度)

- 太陽光・風力・水力・バイオマスなどの各種再生可能エネルギー事業における出資やファイナンスなど
- SDGsリース「みらい2030®」(寄付型) / (評価型)、企業や官公庁との協働によるSDGsリース
- 当社が参画するポセイドン原則の枠組みを活用した船舶向けサステナビリティ・リンク・リース / ローン

今後追加予定の主な対象取引(2022年度~)

- 環境認証不動産の開発案件やファイナンス案件
- サステナビリティ・リンク・リース(船舶向け以外)
- SMFLレンタルによるSDGsレンタル

取り組み事例

JRE阿蘇高森太陽光発電所の運転開始

熊本県阿蘇郡高森町でジャパン・リニューアブル・エナジー(株)と共同開発した「JRE阿蘇高森太陽光発電所」が2022年5月に商業運転を開始しました。この発電所の年間総発電量は約7,180万kWhで、一般家庭約16,320世帯分の一年間の電力消費量を賅うことができ、年間約26,190トンのCO₂排出削減効果を見込んでいます。このほか、ジャパン・リニューアブル・エナジー(株)とともに熊本県山都町や鹿児島県さつま町でも大型の太陽光発電事業を進めています。



風力発電所向けに建中ブリッジローン提供

岡山県津山市に建設中の風力発電所(CEF津山ウインドファーム)向けに建中ブリッジローンを提供しました。同発電所は2021年10月に着工し、2024年6月の運転開始を予定しています。本発電所は、1基当たりの出力が4,100kWの大型風力発電機を16基設置し、発電した電力を中国電力(株)に売電します。年間予想発電量は約1億2,600万kWhで、年間で約56,000トンのCO₂排出削減効果を見込んでいます。岡山県では特別高圧規模で初の風力発電事業です。



SDGsリース「みらい2030®」(寄付型) / (評価型)、企業や官公庁とのSDGsリース取組実績

当社は業界に先駆けて2019年12月からSDGsリースを提供しています。お客様のSDGsに対する関心の高まりや企業や官公庁との連携による独自のSDGsリースの展開により、年々取組実績は増加しています。2020年度から2021年度までの累計実績は477社、契約総額211億円となっています。



ポセイドン原則の枠組みを活用したサステナビリティ・リンク・リース / ローン

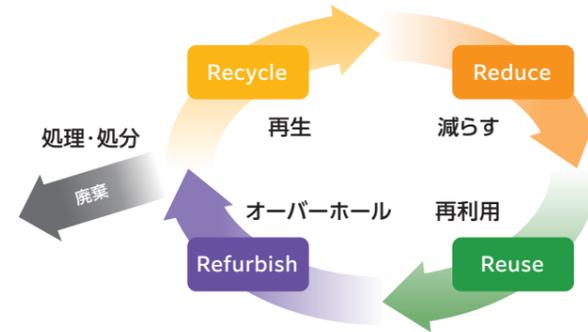
当社が参画しているポセイドン原則の枠組みを活用した、ファイナンス対象船舶のCO₂削減実績に応じてリース料 / 金利が変動する「サステナビリティ・リンク・リース / ローン」を2021年4月より取り組みを開始しました。同年12月に公表されたポセイドン原則参画23金融機関における各ファイナンス対象船舶ポートフォリオのCO₂削減実績では、当社はマイナス4.01%と目標基準値をクリアし、23金融機関中6番目に良い結果となりました。



SDGs 経営 環境へのコミット

サーキュラーエコノミー(循環型経済)への貢献

当社は、リース満了で返却された機械・設備の販売はもとより、一般中古機械・設備の買取・販売に注力しており、半導体製造装置の中古売買ではリーディングプレイヤーとしての実績を有しています。また、排出物遵法管理ASPサービスの提供および設備・プラント処分元請事業への参入など、3R活動を積極的に進めています。これからも、リース会社のモノへの知見・ノウハウの活用およびメーカー・販売会社などのパートナー企業との協働によりサーキュラーエコノミーの実現に貢献していきます。



半導体製造装置の中古売買

Reuse Refurbish

1994年から半導体製造装置の中古売買事業を業界に先駆けて開始しました。ワールドワイドに事業展開し、今では世界トップレベルの取扱規模を有しています。金融会社の「資金力」と業界で長期にわたり培った半導体製造装置に対する「査定力」を強みに、2021年度は日本国内の半導体製造ライン放出の主要3つの大型案件を全て受注しました。近年では中古売買に付随する技術サービス業務にも注力し、当社の専門エンジニアおよび協力会社がお客さまの各工場においてさまざまなニーズ対応に当たっています。



メーカーとの協働

Reuse Refurbish

廃棄予定の研削盤を新品同様に復元

30年経過した廃棄予定の研削盤を当社が買取り、(株)岡本工作機械製作所/技研(株)がオーバーホールの上、新品同様に復元しました。

中古販売機械にメーカー保守・点検を付加し、リユース率を向上

当社が販売する中古のマシニングセンタに(株)牧野フライス製作所の保守・点検を付加し、リユース率が向上しました。

SMART ~3R事業 工場一括処分支援サービス~

Reduce Reuse Recycle

当社グループのSMFLMPは、金属リサイクル事業大手の(株)アビツと合併で「SMART」を設立し、中古設備や金属スクラップの売却、廃棄物処理、建物の解体から更地に戻すまで一貫体制で請け負います。アビツの持つ解体工事の監理・施工・リサイクル技術と当社のモノに対する知見やノウハウ、リユース販売ネットワークを活かし、設備やプラントを適切に処分し、解体コストの削減に貢献します。

企業の取り組みへの貢献

Recycle Reduce

ビール工場排水由来のバイオガスを活用した燃料電池発電

当社は、アサヒグループホールディングス(株)とアサヒビール茨城工場で、CO₂排出量削減の新たなモデルとして、ビール工場排水由来のバイオガスを活用した燃料電池発電の実証事業を実施しました。本実証事業は、環境省の二酸化炭素排出抑制対策事業費等補助金「CO₂排出削減対策強化誘導型技術開発・実証事業」で実施し、当社は三菱重工業(株)が納入した燃料電池設備などの対象設備へのファイナンス提供、および申請代表者として事業全体の取りまとめを行いました。2020年10月に運転開始し、2022年3月に実証事業は完了しました。設備の本稼働により年間発電量約160万kWh(一般世帯約350戸分)の電力の供給が可能となり、これにより年間1,000トン程度のCO₂排出量削減が見込まれます。今後もパートナー企業と連携し各社の強みを活かし、CO₂排出量削減に向けた取り組みを促進することで、脱炭素社会の実現に貢献していきます。

余剰食品の飼料転用で、フードリサイクルの推進をサポート

当社は、余剰菓子・食品の飼料転用に取り組む(株)ナカシヨク(以下、ナカシヨク)向けに、冷蔵設備の導入をファイナンスで支援しました。飼料は原料の大半を輸入するなか、異常気象などが要因となり国際相場が高騰、畜産事業者の持続的経営が危ぶまれています。ナカシヨクは、新潟県で卵・豚肉を生産する畜産事業者であり、期限内に消費されなかった御菓子や酒粕などの食品原料を独自ノウハウで飼料へ転用しています。当社のファイナンス支援により、同社の課題であった夏場のチョコレートなどの原料保管を解消し、取扱品目が拡充しました。加えて、当社は、食品廃棄量削減に悩む食品メーカーとマッチングし、Win-Winの関係構築をサポート、取扱量は増加傾向にあり年間1万トンに達する見通しです。当社は、リースをはじめとしたファイナンスに加え、金融の枠を超えたサービスの提供を通じて、食料の安定供給と食品廃棄量削減に取り組んでいきます。

PBasis 排出物遵法管理ASPサービス

廃棄

PBasis*は、排出物の基本情報や契約書、許可証の内容から、 manifests の発行、排出量、リサイクル率、CO₂排出量の集計・管理に至るまで、排出物情報を「見える化」し、一元管理を実現するASPサービスです。コンプライアンスの強化だけでなくトータル管理による業務効率化と資源循環にも寄与しています。

* PBasisはパナソニック株式会社の登録商標です。

日本最大級の中古機械倉庫 (川島倉庫)

Reuse

当社は、中古機械の保管倉庫としては国内最大規模約3,300坪(約11,000m²)の倉庫を保有しています。需要の高い高年式の中古機械の豊富な取り揃えや大型機から小型機までの充実したラインナップ、さらに、中古機械の適切なメンテナンス実施により、中古機械の供給体制を整備し、お客さまの迅速な設備導入をサポートします。

SDGs 経営 次世代へのコミット

SDGsリース『みらい2030®』(寄付型) / (評価型)でお客様のSDGsをサポート

SDGsリース『みらい2030®(ミライニーマルサンマル)』は、お客様がリースを利用することでSDGsに貢献できるリース取引です。当社が業界に先駆けて「寄付型」と「評価型」の2つを開発しました。「寄付型」は、お客様からの賛同を得てリース料の一部を認定NPO法人などに寄付を行います。寄付先は2021年度に4団体追加し、「清潔な水・トイレの提供」「教育・貧困支援」「難病・障がいのある子ども支援」「補助犬の育成」「森林保全」などの社会課題解決に向けた

取り組みを行っている5つの団体の中からお客様に選択していただくこととしました。「評価型」は、再生可能エネルギーや省エネルギー関連設備を対象とし、設備導入の効果などの評価書をセットにしたリース取引です。

当社は、お客様の事業活動を通じて社会課題の解決に貢献できる商品を提供することで、お客様のSDGsの取り組みをサポートしていきます。

『みらい2030®』(寄付型)のスキーム



5つの寄付先

寄付先	SDGs目標との関連性	主な活動内容
認定NPO法人ウォーターエイドジャパン 		「すべての人々がすべての場所で、清潔な水とトイレを利用し、衛生習慣を実践できる世界」をビジョンにアジア、アフリカなど26カ国に展開。水・衛生分野の専門性を活かし、各国の貧困層や取り残されがちな人々が清潔な水、適切なトイレを利用し、正しい衛生習慣を実践できるよう、現地に最も適した解決策を実施。
認定NPO法人キッズドア 		「すべての子どもが夢や希望をもてる社会」を目指し、小学生から高校生世代の貧困家庭の子どもたちへ学習支援や居場所支援、体験活動を行う。その他、全国の困窮子育て家庭への物資・情報・就労支援、政策提言など多岐にわたる活動を実施。
認定NPO法人難病の子ども支援全国ネットワーク 		子どもの難病は700種類を超え、全国に25万人以上が難病とともに生活。子どもたちとご家族を支えるため、難病や慢性疾患などのある子どもに関する各種専門家による「相談活動」、サマーキャンプや親の連絡会などの「交流活動」、セミナーや機関誌の発行を通じた「啓蒙活動」などを実施。
公益財団法人日本補助犬協会 		日本で唯一、3種類の補助犬(盲導犬、介助犬、聴導犬)を育成・認定する団体。障がいにより、日常生活に不自由・不安を感じている障がい者の方々の生活をサポートするため、補助犬の育成および貸与、補助犬認定事業、補助犬啓蒙事業などを実施。
一般社団法人 more trees 		地域との協働で森林保全を行う「more treesの森」の展開、国産材を活用した商品やサービスの企画・開発、セミナーやイベントを通じた森の情報や魅力の発信など、「都市と森をつなぐ」をキーワードに「森と人がずっとともに生きる社会」を目指した取り組みを実施。

固定資産税申告業務電子化

2022年1月より、地方税ポータルシステム「eLTAX」(エルタックス)を活用した固定資産税の電子申告を開始しました。毎年1月1日時点で資産計上されているリース物件などの償却資産に係る固定資産税の本申告においては、これまで長年にわたって、約1,900の自治体宛に申告書と約4万枚に上る資産明細書を紙ベースで郵送していました。

この申告に係る業務を電子化したことにより、毎年400時間以上を費やしていた作業時間を約2時間に短縮、同時に4万枚超のペーパーレス化と郵送コストの削減を実現できました。2022年度は、固定資産税減税措置などの修正申告に着手し、最終的には電子納税までの完全電子化を目指します。

固定資産税 電子申告の流れ



ローカル5G基地局レンタルサービス

当社グループのSMFLレンタルは、業界初となるローカル5G基地局レンタルサービスを提供しています。ローカル5Gは、全国的にサービスを提供する携帯事業者とは異なり、主に建物内や敷地内での利活用について個別に免許が交付される5Gシステムです。地域や産業の個別のニーズに応じて地域の企業や自治体などのさまざまな主体が、自らの土地内でスポット的に柔軟に構築が可能であり、高速大容量、超低遅延、同時多接続の特徴に加え、高いセキュリティ環境で利用できます。一方、導入コストが高額なため実証実験を

目的とした短期間および小規模での利用が難しいことが課題です。SMFLレンタルでは、機器のレンタルとともに免許申請に関わる複雑なプロセスやネットワークの設計・構築・運用監視までのサービスをワンストップで提供します。これにより、費用、手間、時間の負担軽減が図れるとともに、保守や点検もカバーされます。SMFLグループは、レンタルサービスの提供を通じて、企業の迅速かつ柔軟な設備投資をサポートします。

スタートアップ企業の支援

当社は、人類の淡水量に関する問題解決に取り組むスタートアップ企業のWOTA(株)と協働で、全国各地のショッピングセンターやオフィスビルなどに設置する手洗いスタンド「WOSH」をリースしています。現在、人口増加、大規模水害、温暖化による海面上昇など、水問題が世界の至るところで顕在化しています。WOTA(株)の優れた技術力と当社の資金力を組み合わせることで、水道に代わる新しい水インフラの普及に向けて取り組んでいきます。



CSRの取り組み

当社は、リース契約満了後のPCを契約先であるSCSK(株)とともに、認定NPO法人キッズドアに40台を寄贈しました。寄贈に際して、SCSK(株)はデータ消去やセットアップ作業を担い、当社は所有者として物件提供を担うなど、両社が各々役割を果たし、キッズドアで学ぶ中学生や高校生の子どもたちに対して学習機会を増やすことができました。

そのほか、授産品購入を通じた貢献、使い捨てコンタクトレンズケースの回収活動、SMBCグループの金融教育セミナー参画など、今後もさまざまな取り組みを通じて社会に貢献していきます。

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 ～リースを通して社会課題の解決に貢献～

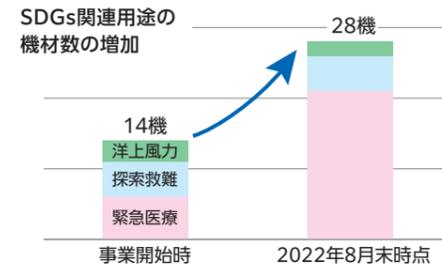
当社は、ヘリコプターリース事業を通じて、さまざまな社会課題の解決への貢献を進めています。SDGsの理念に資することを念頭に2020年に事業を開始、世界第2位のヘリコプターリース会社LCI Helicoptersと共同事業会社SMFL LCI Helicopters(以下、SMFLH)を立ち上げました。

本事業で提供するヘリコプターは、事故現場などからの緊急を要する医療搬送や病院間の搬送、沿岸や山岳地域での事故、災害時の救助など、コミュニティが抱えるさまざまな課題の解決を支えるもの、洋上風力発電施設への搬送で省エネ化・スピード化を図り環境課題の解決を支えるものなど、多くが当社のSDGs方針と経営理念に沿うものとなっています。

未曾有のコロナ禍を経て、人々が平等に医療サービスを受ける機会がますます期待されていること、また、度重なる自然災害の発生などを受けて社会的課題の抑制、解消に資するため、グローバルに今後も機材のリース提供を通じコミュニティの発展と持続可能な社会の実現に向けて貢献していきます。



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



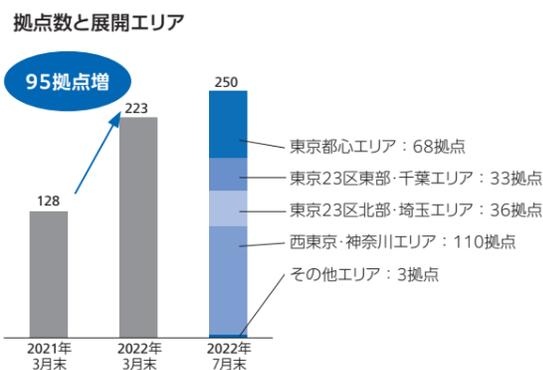
多様な働き方を実現するサテライトオフィス事業

当社グループのSMFLMP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)」に関する事業展開パートナーシップ契約を締結しました。その後、(株)ザイマックスとともに、首都圏を中心にサテライトオフィス250拠点を展開しています。(2022年7月末時点)

コロナ禍により、企業における働き方、特に働く場所の多様化は一気に進みました。新型コロナウイルス感染予防に向き合いながら生産性を高める新しいニーズに応え、セキュリティ面はもとより、オンラインでの業務生産性に配慮した個室型オフィスを数多く配するファシリティを用意しました。また、職住近接を高度に実現する立地と拠点数へのこだわり、法人会員のみの利用形態としている点が評価されています。ZXYのさらなる知名度向上を図るため、2022年6月からはTVCMの放映を開始しました。

今後も多くの人の働く場所の選択肢を増やすことを通じて、多様な働き方が可能な社会の実現に貢献していきます。

* 出所：主なフレキシブルオフィス事業者(直営のサテライトオフィス事業者含む)の全国拠点数調査による。【CBRE調べ、2022年3月時点】
拠点数とは、フレキシブルオフィス事業者(直営のサテライトオフィス事業者含む)の拠点数のこと。



兵庫県施設へのPPAモデルによる太陽光発電設備導入

当社グループは、兵庫県が公民連携で取り組むPPA*モデルによる太陽光発電事業に参画しました。

当社グループのSMFLMPは、再生可能エネルギーの電源開発を手掛けるシン・エナジー(株)、公益財団法人ひょうご環境創造協会との共同出資により「ひょうご環境エネルギー合同会社」を設立し、県施設をはじめとした公共施設など(屋根上、カーポートなど)に太陽光発電設備を設置し、発電した電力は施設に供給します。取り組みにあたっては、初期投資なしで再生可能エネルギーの導入が可能なPPAモデルを提供します。兵庫県が率先してPPAモデルを採用することで今後は県内市町、民間企業などへの導入促進を図り、兵庫県の再生可能エネルギーの地産地消に貢献していきます。

* Power Purchase Agreement：発電事業者が需要家の敷地内に太陽光発電設備を設置し、発電した電力を需要家に供給するサービス



小学校に厨房機器をリースで提供

当社は、千葉県流山市の小学校向けに給食室の厨房機器をリースします。対象設備は、調理機器、冷蔵庫、配膳・運搬機器、洗浄設備など給食施設一式で、これら比較的高額となる設備を長期のリースで提供することで、新設校4校の新規設備および既存校の増設設備の導入が可能となりました。本件は、業務用厨房機器メーカーの(株)フジマックと協働で取り組み、当社が施工・メンテナンスを請け負います。

流山市では、つくばエクスプレスの開通で人口・世帯数が増加するなか、子育てや教育環境の充実に力を注ぎ、子どもの人口も増え、小学校・中学校の新設が進んでいます。当社は、各種ファイナンススキームの提供で、学校、体育館、病院、街頭照明、防犯カメラなど地域に不可欠な公共施設やインフラ設備の導入・整備を支援しています。



秩父エリアの地域活性化推進

地方創生の分野において、当社はファイナンス提供により全国6地域で、また、福岡県太宰府市と奈良県の2地域では、資本参加を通じて古民家や歴史的建造物の再生事業に参画し、地域の活性化に寄与してきました。

これらに続く3地域目として、埼玉県秩父エリアの賑わい創出を目的に一般社団法人秩父地域おもてなし観光公社などによって設立された(株)秩父まちづくり、2021年7月、(株)西武リアルティソリューションズなどと共同で資本参加し、2022年8月には古民家を活用した宿泊施設を開業しました。

秩父エリアでは、人口流出による山間集落の過疎化や市内の空き家増加などが地域の課題となっています。当社はこうした課題に向き合い、今後も地域や地場企業のパートナーとして魅力的なまちづくりに貢献していきます。



SDGs 経営 働きがいへのコミット

チャレンジ支援とダイバーシティ

過去複数回にわたる合併を経験してきた当社は、多様な企業風土や企業文化と接し、融合することで成長してきました。多彩なバックグラウンドを持つ社員一人ひとりが、それぞれの経験やスキルを活かし、持てる力を存分に発揮すること、さらに、その個性や力を最大限に結集して組織の力へと発展させ、新たな付加価値を創り出していくことこそが、当社ならではの強みになり得るものと考えています。

これを後押しするため、知識やスキルのアップグレードはもちろんのこと、「人生100年時代」のチャレンジや、新たなキャリアデザインやスキルアップを支援する人事施策を策定・実施しています。また、育児や介護、傷病との両立支援や、「働く場所」や「時間」とらわれない「柔軟な働き方」を選択できる環境を整備し、DEI(Diversity, Equity and Inclusion)の推進に取り組んでいます。



理事 人事部 部付部長
兼 人事部 人材開発室長
兼 人事部 ダイバーシティ
推進室長
内田 直美

個性を組織の強みとして、新たな付加価値を創り出す

コミュニケーションの活性化	働き方の「選択肢」拡充	社員の「健康」維持増進	仕事との「両立」支援	多様な人材の活躍
豊かな個性を持つ「価値観」を重んじ、多様な人材が相互を尊重、自由闊達な意見を交換し合える風土を醸成	柔軟な働き方の選択を通じて、社員一人ひとりが持てる能力を最大限に発揮できる職場環境づくりを促進	意欲ある多様な社員が思う存分に活躍できる環境づくりの基盤として、「心・体・土台」から健康経営を推進	社員が安心して中長期のキャリアを築けるよう、また、チャレンジができるように各種環境や制度を整備	性別や国籍等を問わず、多様な背景を持つ優れた人材が個性を伸ばし、個々の強みを発揮できるよう支援
<ul style="list-style-type: none"> ・タウンホールミーティング ・ラウンドテーブル ・1on1 ・Unipos (感謝・賞賛ツール)の導入 	<ul style="list-style-type: none"> ・フレックスタイム制 (コアタイムなし) ・リモートワーク環境の拡充 ・各種啓発活動の継続実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・健康経営の深化 ・メンタル不調の未然予防 ・ヘルスリテラシーの向上 	<ul style="list-style-type: none"> ・育児・介護両立支援 (ハンドブック・研修・面談等) ・ワークライフチャレンジ支援制度(セカンドキャリア支援、副業等) 	<ul style="list-style-type: none"> ・女性活躍推進 ・障がい者定着支援 ・LGBTQサポート

主な施策

社員のチャレンジと成長を応援

時代を先取りし、付加価値の高いサービスの提供により、広くお客さまと社会の持続的な発展に貢献

理念浸透・社内コミュニケーションの促進



タウンホールミーティング

経営層と社員の双方向コミュニケーションを目的として開催しています。会社の未来やテーマ別に経営層と対話し、経営理念に対する理解の促進や、社員自身のあるべき姿・キャリアなどについてより深く考える場としています。2021年度では、社長のほか、各部門の担当役員によるタウンホールミーティングを実施し、1,680名が参加しました。

ラウンドテーブル

経営層による少人数形式の座談会です。経営層との直接対話を通じて、人柄や経験・思いなどに触れることで社員自身の仕事観やキャリアを見つめる機会としています。また、社員同士のつながり構築の場として相乗効果をもたらしています。2021年度は経営層全員が、合計245名の若手社員と自由な意見交換を行いました。



働き方の「選択肢」拡充

社員が健康的な労働時間を確保し、自律的かつ柔軟な働き方を通じて一人ひとりがパフォーマンスを最大限に発揮し、高い付加価値を生み出すよう環境・制度を整備しています。

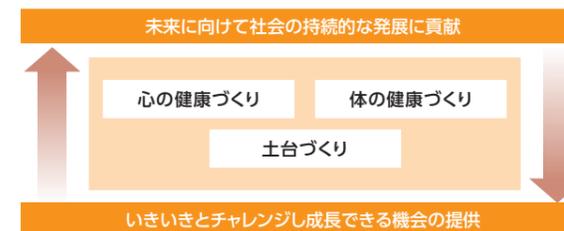
働く時間については、フレックスタイム制のコアタイムを廃止し、個人の都合に合わせてフレキシブルに勤務することができます。育児をする社員向けには「短時間フレックス勤務」の制度を新設しました。働く場所については、リモートワーク環境の整備の一環として、全社員にモバイルPCおよびスマートフォンを配布、サテライトオフィスも活用できる環境を整備し、社員が働く環境を柔軟に選択できる環境づくりに取り組んでいます。

また、フレックスタイム制やリモートワークの浸透に伴って働き方の多様化が加速するなか、全社員向けの「リモートワークガイド」を作成し、生産性向上の実現につなげています。このほか、管理職向けに「就労管理講習」を実施して、就労管理の正しい理解や適切な管理方法についても社内へ浸透を図っています。

社員の「健康」維持増進

未来に向けて社会の持続的な発展に貢献するためには、社員とその家族の健康が何よりも大切と考えています。「社員のチャレンジと成長を応援する企業」の実現に向けて、健康に関わる各種イベントやセミナーを実施しています。回数を重ねるごとに参加者は増加しており、社員一人ひとりのヘルスリテラシー向上と健康維持増進を図っています。

健康経営の推進



仕事との「両立」支援

社員が安心して、長期的に仕事とライフプランを両立しながらキャリアを築くことができるよう、育児・介護・傷病といったさまざまな場面における両立支援施策を実施しています。2021年度は、男性社員の育児休業制度の利用率は100%となりました。社員が安定的で豊かなライフワークバランスを実現できるよう、引き続きサポートします。

多様な人材の活躍

当社は複数回にわたる合併により、多様な企業風土や企業文化と接し、融合することで成長してきたことで、意欲ある多様な人材が活躍しています。現在、当社のワーキングマザーの割合は約30%であり、ライフステージの変化がキャリアに影響しやすい女性が、変化に対して前向きに中長期目線でキャリアを築いていけるよう、キャリア研修や面談を通じてサポートしています。

女性活躍関連目標

	2021年度	2024年度 (見込み)	2030年度 (見込み)
役員人数 (社外取締役除く)	1名	1名	4名
管理職比率	6.2%	11%	20%
新入社員採用率	50%	50%以上	

男性育児休業制度の活用

第二子の出産に伴い、2021年10月から半年間にわたり取得しました。最初は悩んでいたのですが、上司が早く承諾してくれ、背中を押してくれたことで、「しっかりと子育てに専念しよう」と踏み切ることができました。休業中は、赤ちゃんのお世話はもちろん、イヤイヤ期の兄のケア、家族の食事の準備など、文字通り目が回るような忙しさでしたが、毎日が本当に幸せでした。そして何よりも、今後の家庭や仕事について自分を見つめ直す貴重な時間となり、心新たに挑戦する気持ちが湧いてきました。取得を悩んでいる方がいたら、是非とも取得をお勧めしたいです。



リスク管理部
武藤 圭祐

女性リーダーの活躍

当初は、チームリーダーなんて私にできるのか?という不安な気持ちを抱えていました。私が思い描くリーダー像は、チームを引っ張り、博識で、実行力があって、頼りになる、そんなイメージを持っていたのであまりにも自分と違い、悩みました。ある時、上司にメンバーをもっと頼っていいんだよ、言われました。その時は、その言葉の本当の意味を理解できずにいましたが、今は分かってきたように思います。それを気付かせてくれたのは上司であり、メンバーでした。リーダーの役割を担わせていただくことで、自分の得意なところ、不得手なところなどに気付くことができ、成長させてもらっています。



リテールパートナー
営業第一部
岡林 美和

コーポレートガバナンス

基本的な考え方

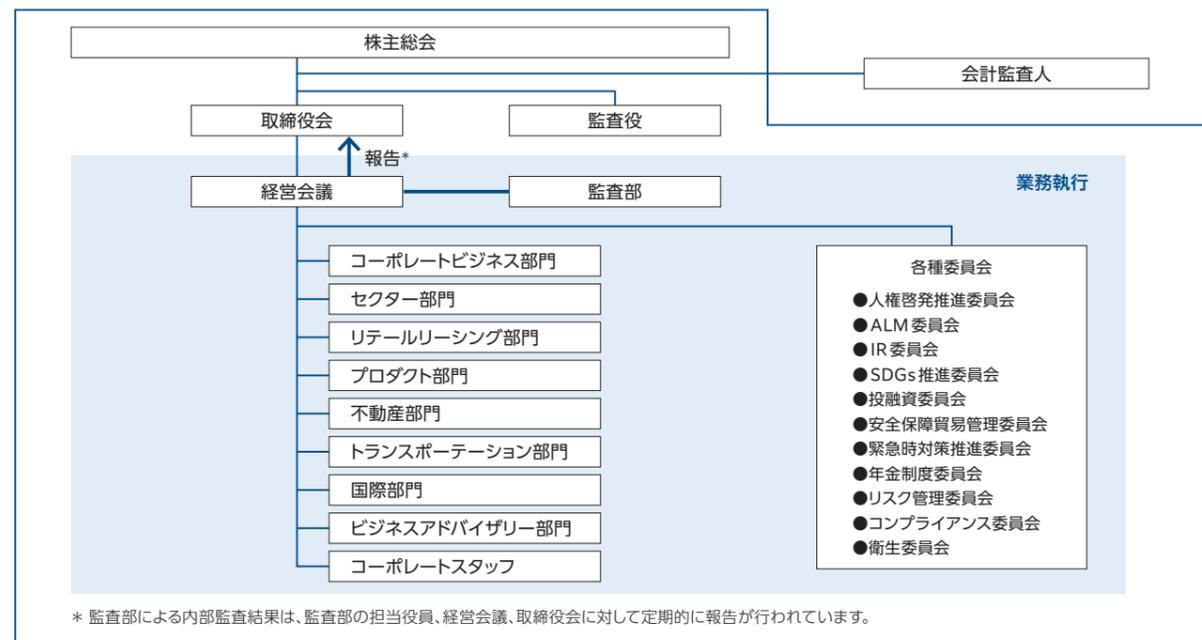
当社は、住商リースと三井住友銀リースが合併してスタートし、航空機リース事業の買収、SMFL キャピタルとの統合などを経て、成長してきました。

事業領域が大きく広がりがつつあるなかで、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



各種委員会	目的	開催頻度
人権啓発推進委員会	人権啓発に関する推進の基本方針の決定や同和問題・人権問題の研修を立案、実施しています。	随時
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。	原則隔週
IR委員会	各種対外発信の一貫性・戦略性を高め、当社の営業活動・資金調達へ貢献しています。	随時
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。	半期に1回
投融資委員会	投融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に対応するための諸施策を協議しています。	随時
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。	半期に1回
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。	年1回
年金制度委員会	年金資産の運用方針決定や退職年金制度全般に関する運用方針を検討しています。	年1回
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。	随時
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。	随時
衛生委員会	法令の定めるところにより設置し、関連する事項を調査・審議するとともに、会社に対して必要な意見を提出しています。	月1回

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43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

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。

2021年度 取締役会の出席状況

(2022年6月24日現在の役員)

役職	氏名	出席回数(出席率)
代表取締役会長 *議長	岡 省一郎	13回中13回 (100%)
代表取締役社長	橘 正喜	13回中13回 (100%)
代表取締役専務執行役員	黒田 淳	— (2022年6月就任)
代表取締役専務執行役員	塩見 勝	— (2022年6月就任)
取締役専務執行役員	関口 栄一	13回中13回 (100%)
取締役常務執行役員	石田 英二	— (2022年6月就任)
社外取締役	中島 達	13回中13回 (100%)
社外取締役	野中 紀彦	— (2022年6月就任)

監査役会

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、取締役などから事業の報告を受けています。同時に、重要な決裁書類の閲覧や会計監査人からの報告や聴取などを通じて、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、意見交換などを行う場として、情報連絡会などの諸会議、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、重要な業務報告や具体的な施策を審議しています。

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・文書管理規程などに則り、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などを定め、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などを制定し、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などとして定め、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など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などをする場合には、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など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など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などの適切性、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。

リスク資本管理

リスクとリターンの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。

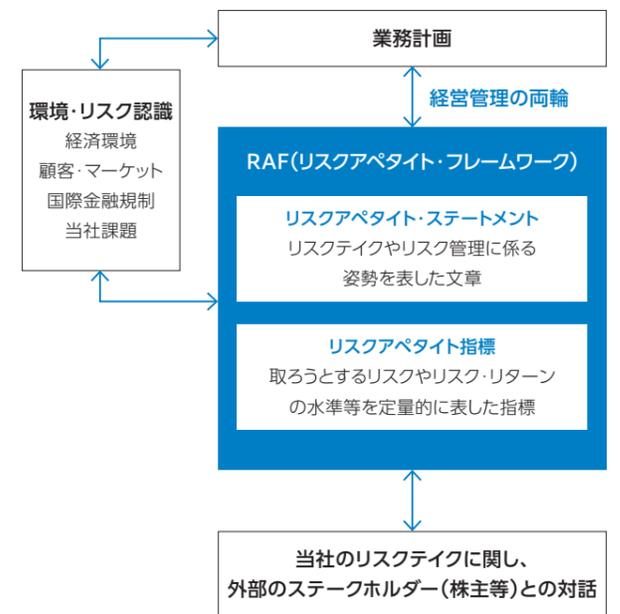
リスクアペタイト・フレームワーク

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「リスクアペタイト・フレームワーク」を導入しています。

リスクアペタイト・フレームワークは大きく分けて「リスクアペタイト・ステートメント」「リスクアペタイト指標」(右上図参照)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。

リスクアペタイト・フレームワーク



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など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などに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。

内部統制

事業などのリスク 主なリスクの内容と取り組み

当社グループの事業などに関するリスクについて、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性があると考えられる主な事項を以下に記載しています。当社グループは、これら個々のリスクに対する施策を講じるとともに、リスクが顕在化した際には適切な対応が迅速に行えるように、リスク管理体制の整備・強化を図っています。

リスクカテゴリー		リスクの内容	リスクに対する主な取り組み	
1	経営環境に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 国際金融資本市場の変動や国内外の景気の下振れ、テロや政変、地震をはじめとした天災や大きな気候変動等が生じた場合、国内外の経済活動が困難となり、取引先の設備投資が大幅に減少した結果、当社グループの経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 同業他社との熾烈な競争関係、他業種からのリースならびに金融業への進出、業界再編等の結果、経営環境が大きく変わる可能性があり、こうした環境下で当社グループが競争優位を確立できない場合においても、経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 当社が抱えるリスクに関して経済環境、規制面、市場動向等の観点から全社横断的な検討を実施し、それを業務戦略にも反映させることで、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。 (詳細は55ページリスクアペタイト・フレームワークの頂ご参照) 	
2	信用リスク	<ul style="list-style-type: none"> 内外の経済動向の変化、取引先の経営状況の変化(業況の悪化、企業の信頼性を失墜させる不祥事等の問題発生など)、担保価値および貸倒実績率の変動、貸倒引当金計上に係る会計基準の変更等により、与信関係費用や不良債権残高が増加し、当社グループの経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 案件取り組みに際しては個別案件審査を慎重に行い、リース物件の将来中古価値等も勘案の上、取引の可否を判断し、海外向け与信については取引先の属する国の外貨事情や政治・経済情勢を勘案したカントリーリスクも含めて可否を判断しています。 取引開始後は定期的に自己査定を行い取引先の状況をモニタリングするとともに、信用リスクの程度に応じて担保・物件処分等による回収見込額および貸倒実績率等を勘案し、貸倒引当金を計上しています。 既存顧客ごとの信用状況や業界ごとの市場動向を定期的に検証し、特定の企業や業種に与信残高が集中しないように、ポートフォリオを管理しています。 	
3	アセットリスク	<ul style="list-style-type: none"> 中古価値の見込める物件を対象にリース満了時の残存価値(以下、残価)を設定したオペレーティング・リースでは、リース満了時に返還された物件を設定した残価を上回る価格で売却することにより利益を得ることができる半面、残価を下回る価格での売却処分となる場合およびリース期間中の減損・引当処理によって損失が発生するリスクがあります。 	<ul style="list-style-type: none"> 中古物件の市場価値について定期的にモニタリングを実施することによりリスク量の計測を行い、併せてリース対象物件・機種、所在地や満了時期等の分散を図り、可能な限りリスクを低減させるよう努めています。 	
4	市場リスク	①金利変動リスク	<ul style="list-style-type: none"> 金利水準が上昇した場合に資金原価が増加するリスクがあります。 市場金利が急上昇するような局面においては、利鞘収益の縮小により当社グループの経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 金利変動リスクを適切に管理するため、リスク許容量の上限を設定し、金利が1bp(0.01%)変動した場合の金利関連ポジションの現在価値変化額(含み損益増減額)を計測し、モニタリングを実施しています。
		②為替リスク	<ul style="list-style-type: none"> 外貨建資産・負債について原則為替リスクは負わない方針ですが、為替リスクが適切にヘッジできなかった場合には、為替レートの変動により為替差損が発生し、当社グループの経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 為替リスクを適切に管理するため、リスク許容量の上限を設定し、モニタリングを実施しています。
		③株価変動リスク	<ul style="list-style-type: none"> 市場性のある株式を保有しています。内外経済および株式市場の需給関係の悪化、発行体の経営状態の悪化等により株価が下落する場合には、保有株式に評価損が発生し、当社グループの経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 株価変動リスクを適切に管理するため、リスク許容量の上限を全体リスク資本に設定し、全体リスク資本の内訳として保有株式のリスク資本のモニタリングを実施しています。
5	資金の流動性リスク	<ul style="list-style-type: none"> 金融環境の急激な悪化や当社グループの信用力の低下により資金調達の実現性が損なわれ、通常よりも著しく不利な金利水準での調達を余儀なくされる、または、十分な資金量の持続的な確保が困難になる場合には、当社グループの経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 資金の流動性リスクを適切に管理するため、運用・調達期間のミスマッチから発生する今後必要となる資金調達額である「資金ギャップ」に対してリスク許容量の上限を設定し、モニタリングを実施しているほか、コンティンジェンシープランを策定しています。 	
6	制度変更リスク	<ul style="list-style-type: none"> 現行の制度や基準が将来大幅に変更された場合には、当社グループの経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 各種法律・税務・会計制度の改正・変更状況について継続的にモニタリングを実施しています。 リース事業協会や外部専門家との連携を通じて改正・変更についての情報収集、対策を実施しています。 	
7	オペレーショナルリスク	<ul style="list-style-type: none"> 業務を行うに際して事務リスクが存在し、役職員が事務に関する社内規定・手続等に定められた事務処理を怠る、または事故、不正を起こすこと等により損失が発生する可能性があります。 情報システムリスクが存在し、不測の事態による停止や誤作動、品質不良、人為的ミス、外部からの不正アクセス、コンピュータウイルスの侵入等により、事業活動に悪影響が生じ損失が発生する可能性があります。これらの場合に、当社グループの経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 	<p>事務リスクの取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"> オペレーショナルリスク全体と事務リスクのそれぞれに所管部を定め、リスクを適切に管理するための体制を構築しています。 事故報告態勢を構築し、発生時の速やかな報告・対応と発生原因の分析に基づく再発防止策等の適切な措置を策定しています。 報告内容に基づきリスクの認識と評価を行い、事務規定・ルールの整備および人的管理とシステムチェック整備等の対策を実施しています。 <p>システムリスクの取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"> 各情報システムの安定稼働に向けた管理態勢整備、システムリスク評価および内部監査を実施しています。 サイバーセキュリティチームを設置し、有事に備えた態勢構築、定期的な演習を実施しています。 OA環境へのアンチウイルス、ふるまい検知、パッチ適用に加えて、電子メールサンドボックス化、Web無害化等各種セキュリティ施策を実施しています。 経営層に対するセキュリティ研修、全社員への標的型メール攻撃訓練および勉強会等セキュリティリテラシー向上施策を実施しています。 	
8	コンプライアンスに関わるリスク	<ul style="list-style-type: none"> 役職員が法令その他諸規則を遵守できなかった場合、法的検討が不十分であった場合には、不測の損失の発生や業務制限を受けること、また、取引先からの損害賠償請求や社会的信用の失墜等により、当社グループの経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 業務を行うに際して会社法、金融商品取引法、独占禁止法、個人情報保護法、貸金業法および銀行法等の法令の適用および規制当局の監督を受け、海外においては、それぞれの国、地域における法令等の適用および規制当局の監督を受けています。 当社グループは、法令その他諸規則等を遵守すべく、コンプライアンス体制および内部管理体制の強化に取り組んでおり、役職員に対して適切な指示、指導およびモニタリングを行う体制を整備するとともに、不正行為の防止・発見のために予防策を講じています。 	
9	当社の出資、戦略的提携等に係るリスク	<ul style="list-style-type: none"> これまでリース業務等を中心に戦略的提携、買収等を国内外で行い、また、さまざまな事業やプロジェクトへの出資等を行ってきています。こうした戦略的提携、出資等については、法制度や諸環境の変化、市場および競争環境の変化、提携先や出資・買収先のオペレーション低下等、さまざまなリスクがあり、期待されるリターンが損なわれる可能性、投資の一部または全てが損失となる可能性や、当社グループの経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 戦略的提携、出資案件は、投資委員会、経営会議等の会議体において、幅広い視点から出資に伴うリスク、投資先のオペレーションに関するリスクと対応策を洗い出し、複数のシナリオ分析を行った上で、慎重に実施可否を判断する審議体制としています。 出資後の全ての案件に関し、リターンを含めた投資目的の実現状況、投資先の企業価値向上に向けた対応策等を定期的にレビューするとともに、ポートフォリオとしての全体管理を含めてモニタリング体制を整備しています。 	
10	災害等の発生に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 国内外の拠点において業務を行っていますが、これらの施設は、地震等の自然災害、停電、テロ等による被害を受ける可能性があります。 各種感染症の流行により、当社グループの業務運営に支障が生じる可能性があります。 不測の事態に備えたコンティンジェンシープランを策定していますが、被害の程度によっては、当社グループの業務が停止し、業務運営や経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 緊急時には対策本部を設置して体制を整備しています。 事業継続計画(BCP: Business Continuity Plan)を策定しています。 社内インフラを整備し、在宅勤務が可能な体制を構築しています。 	
11	人材確保に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 国内外で事業領域の拡大・多角化を進めており、各事業領域における競争力を維持・強化するため、継続的に有能な人材の採用・育成に努めていますが、十分な人材を確保・育成できない場合、当社グループの経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 多様な人材を確保・育成するため、従来の採用ルートに加え、新卒採用では海外大学卒業予定者、キャリア採用ではカムバック・リファラル採用など多様な採用ルートを通じた幅広い人材の採用に注力しています。 階層別ほか、各種研修の整備に加え、各々の事業特性に応じた柔軟な育成施策の実施や資格取得報奨金制度をはじめとした自己啓発支援を積極的に行い、社員の専門性向上、リスクリングを支援しています。 	

内部統制

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。

また、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。さらに、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。

コンプライアンス徹底への取り組み

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、年度ごとに規定の整備や研修など、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。

研修名	内容
コンプライアンス勉強会(月次)	法令や当社規定で要求される事項、および特に周知すべき事項について
コンプライアンスセッション(年1回)	双方向型の事例研究によりコンプライアンス対応力を養成
コンプライアンスレター(年数回)	タイムリーな情報発信によるコンプライアンス意識の醸成
CO*研修(年1回)	各本店で任命されたCOへの情報共有および役割認識
階層別研修(年1回)	各階層でキャリアアップを志向する際のコンプライアンスに係るマインドセット

* CO : コンプライアンス・オフィサー

内部通報制度

法令など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。

当社では、2022年6月の法令改正に基づいて規定の改訂を行い、より安心して内部通報制度を利用できるよう、通報者の保護を明確化しました。

SMFLアラームライン	〈通報対象〉 ・法令違反、およびその疑義のある行為・事実 ・放置すれば、当社または当社子会社の財産上の利益や信用、顧客・従業員等の生命・身体・財産上の利益・信用、或いは市場の秩序を損なうと懸念される行為・事実 ・社内規定に反する行為・事実、およびその疑義のある行為・事実
SMBCグループアラームライン	〈制度内容〉 通報対象はSMFLアラームラインと同様。グループ会社の従業員等が、自社の役職員による不正行為等を了知した際、自社への通報に躊躇する場合に、より抵抗感なく通報できるように設置した通報窓口
SMFG会計・監査ホットライン	〈通報対象〉 SMFG・SMFG連結子会社による会計・監査に関する不正ないしその懸念

「コンプライアンス・ポリシー」の制定

「SMFL Way」のOur Principleは「私たちの基本姿勢」であり、全ての「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、それらに十分に定める行動をします。
 - 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 (2022年6月24日現在)

取締役



代表取締役会長
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
2019.4 住友商事株式会社 専務執行役員
2022.6 当社 代表取締役会長(現職)



代表取締役社長
橘 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)



代表取締役専務執行役員
黒田 淳

1982.4 株式会社住友銀行入行
2010.4 株式会社三井住友銀行 執行役員
2013.5 三井住友ファイナンス&リース株式会社 常務執行役員
2017.4 SMFLキャピタル株式会社 代表取締役社長兼CEO 当社 専務執行役員
2022.6 当社 代表取締役専務執行役員(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
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)



社外取締役
野中 紀彦

1985.4 住友商事株式会社入社
2017.4 同社 執行役員
2021.4 同社 常務執行役員(現職)
2022.6 三井住友ファイナンス&リース株式会社 取締役(現職)



代表取締役専務執行役員
塩見 勝

1985.4 住友商事株式会社入社
2017.4 同社 執行役員
2020.4 同社 常務執行役員
2020.6 当社 代表取締役常務執行役員
2022.4 三井住友ファイナンス&リース株式会社 専務執行役員
住友商事株式会社 取締役常務執行役員
2022.6 当社 代表取締役専務執行役員(現職)
住友商事株式会社 常務執行役員(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)



取締役常務執行役員
石田 英二

1986.4 住友商事株式会社入社
2019.4 同社 執行役員(現職)
2022.4 三井住友ファイナンス&リース株式会社 常務執行役員
2022.6 当社 取締役常務執行役員(現職)

監査役

常任監査役
高野 一郎

常任監査役(社外)
亀山 経一郎

常任監査役
富田 和彦

常任監査役
酒井 豊文

監査役(社外)
田口 勝彦

監査役(社外)
村中 貴一

執行役員

専務執行役員

西河 哲也
寺田 達朗
八瀬 浩一郎
有馬 高司
渡部 信一郎
上田 明

常務執行役員

海老原 良宣
忍田 治
本田 悦司
並木 洋一
菅井 洋生
原田 浩次
杉本 裕志
松村 聡
前井 泰弘

執行役員

倉岡 朝通
末廣 峰生
福原 豊樹
門脇 真一
村上 兼士
田中 智之
大村 尚之
白井 貴久
太斉 力
小林 文子

関 俊之
田中 宏一
黒田 圭一
鈴木 治
大戸 博司
有泉 賢
畝岡 淳
浅井 淳史
大塚 裕

財務ハイライト

連結

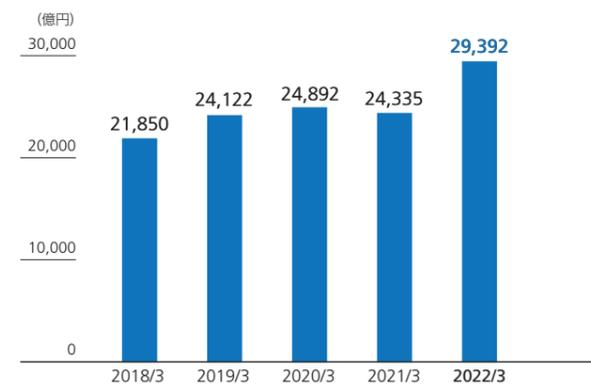
経常利益/ROA



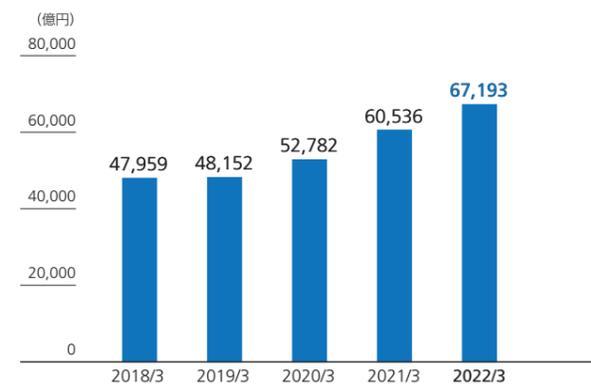
親会社株主に帰属する当期純利益/ROE



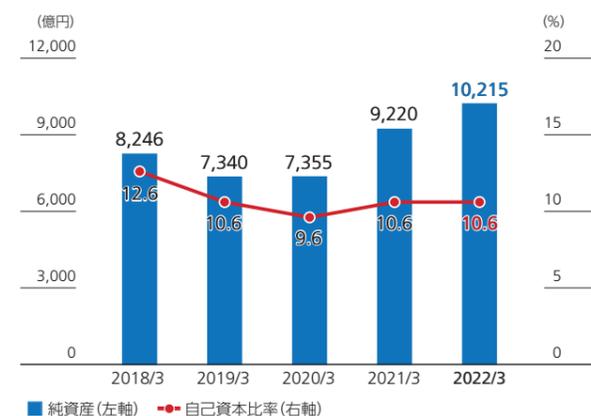
契約実行高



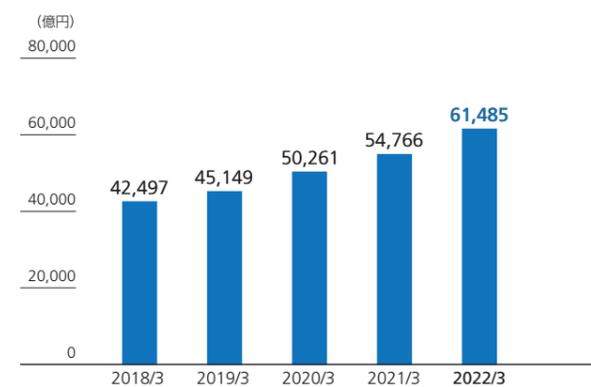
営業資産



純資産/自己資本比率



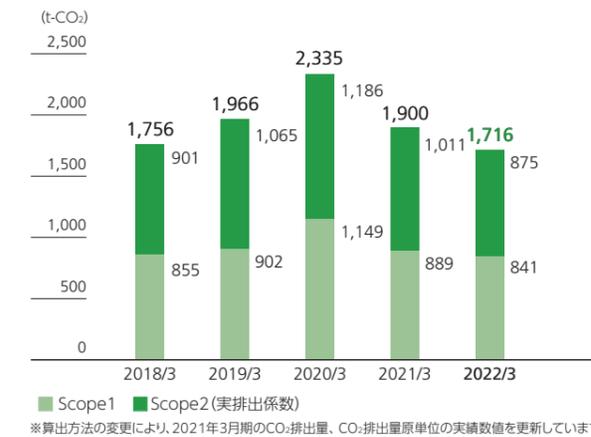
有利子負債



非財務ハイライト

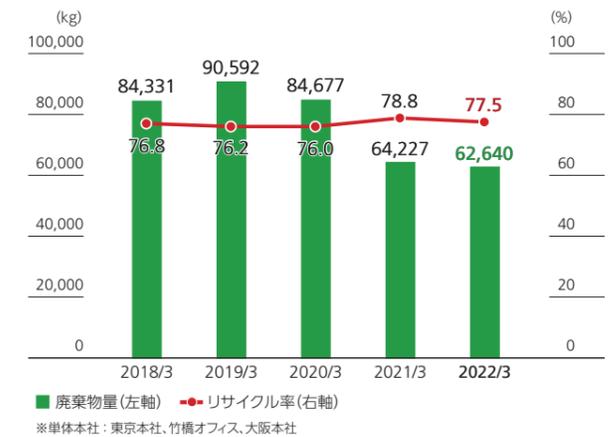
単体(国内)

GHG排出量(Scope1 + Scope2)



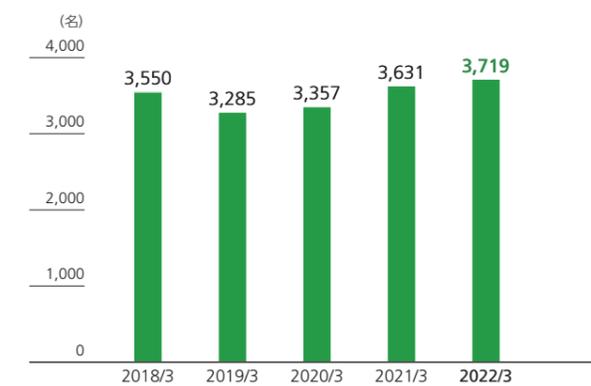
単体本社

廃棄物量/リサイクル率



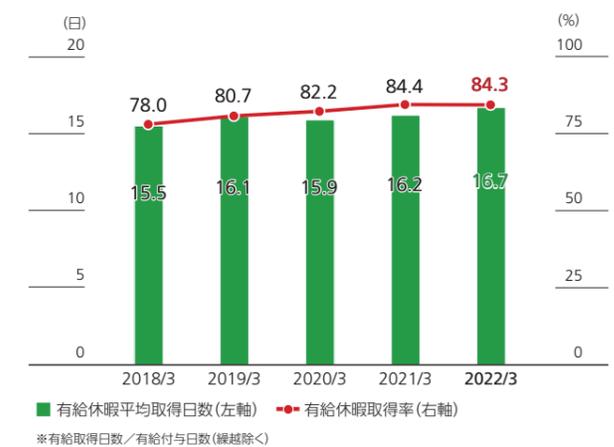
連結

従業員数



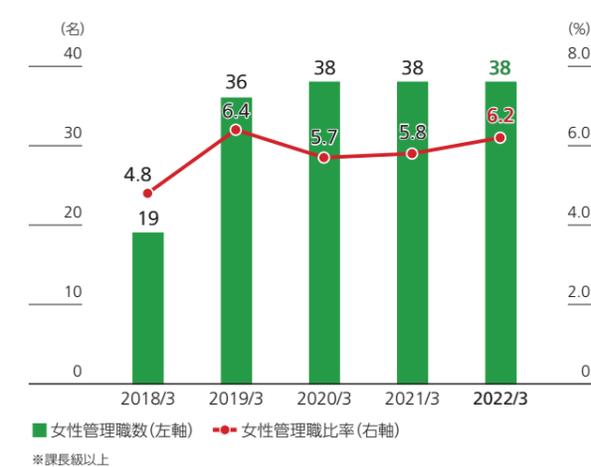
単体

有給休暇平均取得日数/有給休暇取得率

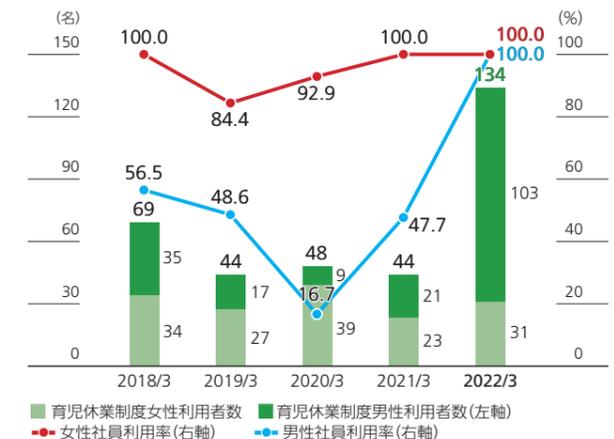


単体

女性管理職数/比率



育児休業制度利用者数/利用率



10年サマリー

		2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3
経営成績											
売上高	(百万円)	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	1,818,535
売上原価	(百万円)	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	1,596,883
売上総利益	(百万円)	115,162	130,067	136,355	141,756	176,465	185,517	185,492	181,175	156,351	221,652
販売費及び一般管理費	(百万円)	57,531	54,421	51,551	62,132	87,372	88,438	94,559	91,761	114,956	105,440
営業利益	(百万円)	57,631	75,645	84,804	79,624	89,092	97,079	90,932	89,413	41,395	116,212
経常利益	(百万円)	59,006	77,292	86,996	81,078	90,458	97,636	87,593	90,321	45,096	119,468
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	30,840	41,257	45,851	45,593	50,449	54,553	80,010	61,219	33,627	35,363
財政状態											
総資産	(百万円)	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	7,795,958
営業資産残高	(百万円)	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	6,719,336
有利子負債	(百万円)	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	6,148,577
純資産	(百万円)	602,163	651,909	714,660	728,821	779,319	824,602	734,041	735,542	922,067	1,021,541
キャッシュ・フロー											
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△ 70,032	△ 178,522	△ 136,546	△ 100,985	△ 113,811	△ 46,033	△ 343,019	△ 232,629	△ 296,859	△ 388,640
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	18,931	△ 2,916	△ 6,189	△ 6,052	△ 148,604	△ 3,388	△ 15,689	△ 42,567	△ 52,226	△ 36,583
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	52,067	194,826	146,909	98,711	275,470	67,796	334,357	353,662	386,094	511,677
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	64,066	82,725	96,754	86,697	109,662	135,181	108,420	185,864	224,005	317,896
主な経営指標等											
自己資本比率	(%)	14.5	14.0	13.7	13.5	12.1	12.6	10.6	9.6	10.6	10.6
自己資本当期純利益率(ROE)	(%)	5.8	7.3	7.5	7.2	7.7	7.8	12.1	10.0	4.9	4.5
総資産経常利益率(ROA)	(%)	1.8	1.9	2.0	1.7	1.7	1.7	1.5	1.5	0.7	1.6
契約実行高	(百万円)	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	2,939,291
その他											
従業員数	(名)	2,228	2,260	2,358	2,481	3,492	3,550	3,285	3,357	3,631	3,719

会社情報

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
設立	1963年2月(リース事業開始：1968年5月)
事業内容	各種物品の賃貸・延払事業/営業貸付事業/その他/各事業に関連するサービスなど
代表者	代表取締役会長 岡 省一郎 代表取締役社長 橘 正喜
本社所在地	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)
資本金	150億円
純資産	10,215億円(連結)/5,250億円(単体)(2022年3月31日現在)
従業員数	3,719名(連結)/2,216名(単体)(2022年3月31日現在)
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%)

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
ヤンマークレジットサービス株式会社
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 (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
Sumitomo Mitsui Finance and Leasing (Hong Kong) Ltd.

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

格付情報

		格付機関	株式会社格付投資情報センター(R&I)	株式会社日本格付研究所(JCR)	S&Pグローバル・レーティング・ジャパン株式会社
長期	発行体格付	格付	AA-	AA	A-
		格付の見通し	安定的	安定的	安定的
	発行登録債予備格付	格付	AA-	AA	
		発行予定額	3,000億円	3,000億円	
ユーロMTNプログラム	格付	AA-	AA		
	発行限度額	50億米ドル	50億米ドル相当額		
短期	コマーシャルペーパー	格付	a-1+	J-1+	
		発行限度額	1兆2千億円	1兆2千億円	

外部からの評価

▶ 21世紀金融行動原則

持続可能な社会の形成に向けた金融行動原則に署名しています。



▶ 健康経営優良法人2022

従業員などの健康管理を経営的な視点で考え、健康の保持・増進につながる取り組みを戦略的に実践する企業として、経済産業省から認定されました。



▶ Work with Pride

職場におけるLGBTQなどのセクシュアル・マイノリティへの取り組みの評価指標である「PRIDE指標2021」において、2020年に続き最高位のゴールドを受賞しました。



▶ DX認定

2022年4月1日に、経済産業省が定めるDX認定制度に基づく「DX認定事業者」に認定されました。



▶ くるみん

子育てサポート企業として、厚生労働大臣の「くるみん認定」を取得しています。



▶ Sports Yell Company 2022

従業員の健康増進のためにスポーツ活動の促進に向けた積極的な取り組みを行っている企業として、スポーツ庁から認定されました。



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いますので、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

2022.9