



2025

SMF | 未来を考え、今に挑む。

統合報告書

2025年3月期

三井住友ファイナンス&リース株式会社

CONTENTS

イントロダクション

- 2 Philosophy
- 4 Top Message
- 10 価値創造プロセス
- 12 過去2回の中計レビュー&2030年に向けたロードマップ
- 14 中期経営計画について
- 18 SMFL At a Glance
- 20 SMFL's History
- 22 “SMFLならではの”価値のカタチ

価値創造ストーリー

- 24 SMFLグループが培ってきた強み
- 26 デジタル戦略・データ活用
- 28 資産回転型ビジネス
- 30 人材戦略
- 36 サステナビリティ戦略
- 43 ー地球環境部門の創設
- 46 財務戦略

事業別成長戦略

- 50 事業別サマリー
- 52 国内リース事業
- 56 環境エネルギー事業
- 58 不動産事業
- 64 トランスポーターション事業
- 70 国際事業
- 72 グループ会社

ガバナンス

- 74 コーポレート・ガバナンス
- 76 取締役会議長メッセージ
- 78 リスクマネジメント
- 82 内部統制・監査の状況
- 84 コンプライアンス
- 86 役員一覧

データ

- 88 10カ年サマリー
- 90 財務・非財務ハイライト
- 92 会社情報



編集方針

三井住友ファイナンス&リース株式会社は、全てのステークホルダーの皆さまに当社グループの価値創造について理解を深めていただくため、2021年より統合報告書を発行しています。5回目となる今回の統合報告書では、引き続き当社グループの「全体像」「企業価値向上への取り組み」「事業別成長戦略」および「コーポレート・ガバナンス」について解説するとともに、当社グループの経営資源を強化することで、「持続的な成長基盤」の確立を図っていくことを明確にお示しする構成としています。そして、過去2回の中期経営計画を経て「幅広い金融機能を持つ事業会社」への進化に向けて、金利のある世界をはじめ、絶えず変化するこれからの事業環境において、いかに「機会」を取り込み「リスク」をマネジメントしながら「社会価値の創造と経済価値の拡大をオーバーラップ」させて成長していくのかを訴求しています。

本報告書を起点とするコミュニケーションにより、当社グループへの一層のご理解をいただければと考えています。

報告対象期間

2024年度(2024年4月1日~2025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329社ならびに持分法適用関連会社88社(2025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「サステナビリティ・レポートング・スタンダード」
- ・ 経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス2.0」
- ・ IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」



発行時期

2025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
- 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。従って、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。

Philosophy

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、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。



Top Message

「幅広い金融機能とDXに強みを持つ事業会社」として、
グループ・グローバルベースで
お客さまや社会の持続的成長に貢献します。



代表取締役社長

今枝 哲郎

時代の変化に挑戦と革新で応える企業であり続けたい

—— 軌跡と布石 ——

2025年6月1日をもって、代表取締役社長に就任しました今枝でございます。

当社は1963年にリースを主とした金融事業を開始しました。60年以上にわたり、“モノ”に関する専門性を高め、SMBCグループと住友商事の総合力を背景に、「幅広い金融機能を持つ事業会社」の強みを追求しながら、お客さまの経営課題や社会課題の解決に向けた付加価値の高いソリューションを提供すべく進化してきました。引き続き時代の変化を先取りしながら、一歩先を見据えたチャレンジを続け、次なる成長ステージに向けて新たな価値創出を実現し、次世代へとバトンをつないでいくことが私の使命だと考えております。

私たちは祖業であるリース・ファイナンス、進化の過程で構築してきた各事業、当社の強みの一つである内製開発DXを掛け合わせた「金融×事業×DX」による“当社ならではの”ソリューションをお客さまにお届けすることにより、社会価値の創造と経済価値の拡大をオーバーラップさせ、経営理念である「SMFL Way」を2030年に実現することを目指しています。

この長期目標である「SMFL Wayの実現」に向けて、

直近3回の中期経営計画はそれぞれをHOP・STEP・JUMPと位置付け、オーガニック・インオーガニックの両面で事業領域を拡大してきました。今年の中計最終年度として、営業基盤と経営基盤を固める総仕上げの1年とするとともに、次のステージに向けた準備に着手しています。

一方で、足元の事業環境は、米国トランプ政権の関税政策、沈静化が見えない物価高騰、地政学リスクに伴うサプライチェーンの分断やエネルギー価格への波及懸念など、世界経済への影響は引き続き不確実性を増しています。

国内経済も物価上昇、金融緩和策の見直しにより「金利のある世界」が再来し、マーケットの潮目も変わりました。経済情勢は先行き不透明であり、変化のスピードは増すばかりで、将来を見通すことは一段と困難となっていますが、変化をむしろチャンスと捉えて、慣習や過去の成功に満足することなく積極的に変革を続けて前進していきます。これまでに築いてきた基盤や資本をより盤石なものとしつつ、強みに磨きをかけてまいりたいという決意を新たにしております。

2024年度の振り返り

—— 各戦略における成果 ——

昨年度は総じて、目の前の機会を逃さずに手を打ってきた一年であり、ミッシングパーツを埋めるためのM&Aや合併会社設立といったインオーガニック面の取り組みが多かった年となりました。

2025年3月期決算は、経常利益1,659億円、当期純利益1,339億円を達成し、経常利益は4年連続で過去最高益を更新しました。

現中期経営計画は、「幅広い金融機能を持つ事業会社」の強みを追求し、社会課題の解決に挑戦をテーマとして、「結果を出す中計」と「基盤を固める中計」という2つの顔を持っています。この基盤とは、営業基盤と経営

基盤を指しており、いずれも長期的な成長を維持するための強固な両輪です。

また、4つの戦略である「新たなコアビジネスの創造」「既存ビジネスの抜本的な変革」「更なる社会課題の解決」「経営基盤の確立」を推進し、各戦略において着実に結果を出すことができました。

戦略の1つ目である「新たなコアビジネスの創造」においては、ノンアセットビジネスをさらに強化しています。

航空機リースでは、資産の流動化を目的として設立したカナダの年金基金との合併会社が順調に稼働しているほか、国内一般リース料債権の流動化は2023年

度に続き昨年度も実行しました。また、グループ会社のケネディクスが中心となって手掛けている公募型不動産セキュリティ・トークン(不動産を裏付けとしたデジタル有価証券)は、発行総額ベースにおいて業界シェア1位(2025年6月末時点)、件数ベースでも市場全体の約3割を占めるなど、さまざまな事業においてノンアセットビジネスを展開しました。

不動産事業においては、大型商業施設やリゾート施設等の開発事業も手掛けたほか、物流施設に特化した不動産の賃貸、管理、開発などを手掛けるシーアールイー社もグループに加わり、インフラ整備に貢献する不動産取り組みも加速していきます。

グローバル成長領域への事業展開としては、不動産事業ではシンガポールに本社を構えるAravest社を通じたアジア太平洋地域(APAC)におけるアセットマネジメント事業を始めました。不動産受託資産残高(AUM)は国内外で5兆円と、本邦のトップランナーとなっています。

航空機リースやヘリコプターリースをはじめとするトランスポートレーション事業では、定期用船事業やコンテナリース事業にも参入し、ポートフォリオの多様化と収益の拡大を図りつつ、エリアや対象を戦略的に選別しながらグローバル展開を図っています。

そのほか、当社の強みの一つである半導体製造装置関連ビジネスでは、従前のリースや中古売買に加えて、製造装置の輸送・保管、定期メンテナンス等の各種作

業の一括請負サービスも開始しました。これまでに培った知見やノウハウを核として、さらに隣の隣へと周辺ビジネスを拡げていきます。

2つ目の「既存ビジネスの抜本的な変革」の観点では、従来から推進している電子契約・電子注文などの徹底したデジタル活用による業務効率化を推進しました。2020年5月から始めた電子契約は、2024年度の年間の契約件数が7.4万件に及んでいます。機能拡充を図りつつ、より便利な電子契約ツールをお客さまやパートナーの皆さまに提供してまいります。

加えて、生産性向上に向けた取り組みとして、コーポレートビジネス部門間の連携を深め、同時に各事業に横串を入れるマトリクス戦略を強化し、一層のシナジーを発揮してまいります。また、お客さま対応におけるSMBCとの連携を深め、地方拠点の運営効率化を図りました。パートナーとの協働も深化しており、持続的成長に向けて、既存の各事業の周辺領域の取り込みも引き、打ち手を増やしました。

3つ目の「更なる社会課題の解決」においては、気候変動対策に向けて、カーボンニュートラルやサーキュラーエコノミーの実現に向けた取り組みを強化しています。環境エネルギー事業においては、開発先行型オフサイトPPAの本格稼働や、国内の水上太陽光発電事業へ参入したほか、欧州の洋上風力発電事業への出資など、再生可能エネルギー分野のビジネスを拡充しました。加えて、併設型蓄電池やバーチャルPPAなどによる電力供給安定化や余剰電力の有効活用にも取り組んでいます。

今後も、事業を通じた社会課題の解決のみならず、「事業を離れた」社会課題解決を通して、社会価値も同時に拡大していきます。当社は、マテリアリティ(重点課題)として「次世代」や「コミュニティ」も掲げており、2018年に始まったリース満了パソコンの寄付や、2019年からSDGsリースを通じた教育や貧困への支援・ボランティアを継続しています。昨年度はさらに活動範囲を広げ、SMFL「みらい絆」基金の設立やプロボノ活動も開始しました。

4つ目、「経営基盤の確立」については、新しい基幹システムが稼働を開始し、各事業の進捗やアセットの状況をタイムリーにモニタリングする体制をさらに整備しました。データ活用に加え、生成AIも駆使しながら、営業効率向上とデータドリブン営業を推進し、各種ソリューション提案やコーディネートの一環を一段と引き上げてまいります。

人材戦略においては、2023年度から計3回のベースアップを実施し、また初任給の引き上げで若手人材の処遇を改善するとともに、研修制度の充実など人材投資額と学びの機会をさらに増やし、成長支援に力を注いでいます。

また、資金調達手段の多様化に加え、海外における

各事業部門の事業領域拡大に伴う外貨案件の管理体制を強化しています。同時に、事業展開に応じたリスク管理の高度化や揺るぎないコンプライアンス・カルチャーのさらなる定着も不可欠です。先行きが不透明な時代だからこそ、「Do the right thing」という明確な判断軸を持ち、誠実に行動することを徹底していきます。

2030年「SMFL Way」実現に向けて

—— 芽生えた新たな芽を育みつつ、既存事業の幹はより太く ——

2030年目標として掲げている「SMFL Way」実現に向けては、これまでの好調なモメンタムを維持・加速することにより、持続的な成長を追求することが鍵となります。そのためには、当社グループの力を結集し、グローバルにお客さまや社会と共に成長することが極めて重要です。来年度から始まる次期中期経営計画においては、この「お客さまや社会と共に成長する」がテーマとなります。

今、足元で起きている世界的な構造変化は、当社のみならず、お客さまの事業環境にも大きな不確実性をもたらしています。このような環境下、当社が「お客さまの最良のビジネスパートナー」であり続けるためには、グループ・グローバルの連携を深めて、お客さまや社会の期待に応え続けていくことが必要です。これまで、成長領域であるトランスポートレーション事業、不動産事業、環境エネルギー事業への投資を加速することにより、事業規模を拡大してきました。2030年に向けては、柔軟な思考と行動力で、事業領域や地域を問わず当社グループが一丸となり、これまで育んできた

事業のさらなる強化や、新たな事業への挑戦を続け、より一層の高みを目指していきます。

さらに、こうした成長への挑戦にはデジタルを用いることが効果的だと考えています。今の時代、さまざまなデジタル技術やサービスが次々と開発され、それらは驚くべきスピードで社会に浸透し発展していきます。当社は2019年に「デジタル先進企業」を宣言し、内製DX活用は強みの一つでもあります。デジタルを利用したオペレーションの高度化や新たな付加価値の創出にもなお一層励んでまいります。

また、これらの挑戦を成功に導くには、それを支える経営基盤の強化に向けた不断の取り組みが必要となります。当社は総資産10兆円、営業資産8兆円を超える規模となり、グループ全体では4,000人を超える人材を抱える企業となりました。多様な人材や、一人ひとりの専門性を活かすべく、人的資本経営の強化にも引き続き取り組んでまいります。また、グループ・グローバルベースでのリスク管理の高度化等と併せ、当社に相応しいガバナンス体制の確立を図っていく考えです。

SMFLならではの追求

—— GX(グリーントランスフォーメーション)実現に向けて動き出した数々の新しい芽 ——

昨今は天災などの自然リスクがより顕在化しており、地球レベルでの環境問題への対応が急務となっていることを踏まえて、今年度は「地球環境部門」(⇒P.43-45)を新設しました。再生可能エネルギー事業を拡充し、自

らの脱炭素化に加え、省エネルギーコンサルティングなどを通して社会やお客さまのカーボンニュートラルをサポートしつつ、サーキュラーエコノミー(CE)への取り組みを加速、さらに内製開発DXの強みを掛け合わせるこ



とでGXの実現を目指します。

このDXの具体例は、当社独自のクラウドサービス“assetforce®(アセットフォース)”です。祖業であるリースを通して培ったモノに関する知見を活かして、モノの流れや大量の情報を一元管理し、関係者間で状況を把握しやすいデジタルツールを開発しました。CEを実現する上では、製品と素材の生産・使用・リサイクルの過程を追跡可能な状態(トレーサビリティ)とすることが欠かせません。自社での活用のみならず、お客さまやパートナーの皆さまの利便性を高めつつ展開を図っていきます。

また、リース会社は、モノの循環における動脈・静脈両サイドの幅広い企業とのパイプを有しており、動静脈をつなぎ合わせる「循環プロバイダー」になり得ると考えています。リースビジネスは、これまで「モノ」の販売手法の拡充と長期利用を促進しながら、Reduce、Reuse、Recycleの3Rに貢献してきました。これから

の時代、モノを「所有」から「利用」へ移行させるPaaS(Product as a Service)モデルへの転換が進む可能性があり、リース会社がアセットホルダーとしての役割を担うことでCEへの貢献を高めることができると考えています。

このリース業界ならではのノウハウに加え、内製開発DXを掛け合わせ、“当社ならではの”CEビジネス構築により、新たな事業・収益の柱の一つとしていくことを目指しています。

例えば、太陽光パネルのReuse、Recycleに取り組むと同時に、再生可能エネルギーを提供することで、エネルギーの地産地消をサポートするなど、「社会価値」の創造を通じて、当社の「経済価値」を拡大する成長ドライバーに育てていきます。持続可能な社会の実現に向け、社会により良い変化を生み出し続ける企業としての挑戦を続けます。

様性]を進化させ、そのつながりをより強固にしていくことが重要と考えています。

前述の通り、当社は、DXの先陣を切るエンジニアをはじめ多様な人材を有していますが、特に近年は、M&Aやキャリア採用を通じて、経験豊富な仲間も増えています。専門性や個性に富んだ人材が、互いに切磋琢磨し、プロフェッショナル度を高めていく「多様性を強み」とする企業風土を引き継ぎ、将来へとつないでいきます。

また、Our Vision(私たちの目指す姿)にも掲げている「社員のチャレンジと成長を応援する企業」を実現するための各種人事施策も続けていきます。2018年に開始した社内公募制度の応募者は年々増加しており、資格取得報奨金・件数ともに大きく伸びています。

社員が成長を実感しながら安心して働くことができる職場環境づくりにも引き続き注力し、成長と分配の好循環とともに、企業と社員のさらなる成長を加速させていきたいと思えます。

デジタル先進企業の強みと人材力を活かして持続的成長を実現

—— さらなる成長に向けて ——

当社は2030年のありたい姿の一つとして、「デジタルユビキタス企業」「デジタルをビジネスの柱とする企業」を掲げ、社員一人ひとりがDXを自分ごととして捉え、活用することを支援しています。内製開発DXの強みをさらに進化させるべく、DX人材の育成にも注力しています。開発エンジニアだけではなく、各現場と一体となってデジタル技術の利活用を企画・推進しており、例で挙げるとすれば、ファイナンス業務において必須の企業分析では、内製開発したAI-OCRツールの“Easy OCR®”や、決算書入力AIを使用して業務時間短縮を実現しています。

AIは日常業務に欠かせないツールとなっていますが、当社は「モノにかかわるSaaS(Software as a Service)のトップランナー」を目指して、社内利活用で一層の生産性向上を図り、同時に、知見と利便性を高めて外販体制も強化していきます。より多くのお客さまの業務課題解決のパートナーとなれるよう、提供する各種ソリューションの付加価値を向上させていくためには、まず社内実践が第一と考えています。

また、DX人材のみならず、“人・社員”は、当社グルー

プの成長を支える源泉であり、社員の発案で実現した「SDGsリース『みらい2030®』(⇒P.41)」をはじめ、社員が新たなビジネスアイデアを提案する「シードコンテスト」も2019年から継続しています。このコンテストから実現したビジネスの一つである「ウイスキー原酒在庫を担保とした動産担保融資(ABL)」が、「21世紀金融行動原則」における「2023年度最優良取組事例環境大臣賞(総合部門)」を受賞し、当該社内コンテストのさらなる活性化にも大きく寄与しています。

人材戦略(⇒P.30-35)においては、多様性・DE&Iの観点も重視しており、社員参加型イベントやセミナーを実施しつつ一層の推進を図っています。社員一人ひとりが健康であることも必要不可欠であり、当社は2021年4月に「SMFL健康経営宣言」を制定し、社員とその家族のヘルスリテラシーの向上、健康の維持・増進の取り組みが評価され、「健康経営優良法人2025(大規模法人部門ホワイト500を3年連続)」にSMBCグループの1社として認定されています。

不確実性が高い今の時代において持続的に成長するためには、レジリエンスを高めつつ「事業と人材の多

未来に選ばれる企業

—— お客さまの最良のビジネスパートナーを目指して ——

私は、社員一人ひとりの成長の総和が企業の成長であり、会社と個人が共に持続的に成長するためには、変化を恐れず、能動的に変革を創出していく姿勢が求められると考えています。

会社が成長することで社員の自己実現の可能性も広がりますし、会社が成長するためには、一人ひとりの成長が欠かせません。経営層を含む役員全員が、アンテナの感度をより高くし、私たちは何をすべきなのかを常に考え続け、そして実行することが大切です。

多彩な人材を活かした柔軟な発想と、多様な事業を通じた俊敏な行動力で、お客さまの期待を上回る付加価値を提供しながら、未来をパートナーの皆さまと創ってまいりたいと考えております。

私自身はトップとして、ステークホルダーの皆さまからのご意見をお聞かせいただきながら変革をリードし、2030年およびその先を見据えた基盤づくりと、新しいビジネス創出にチャレンジしていきます。

同時に、リスクコントロールも増強していく必要があります。ガバナンスのさらなる深化、コンプライアンスやリスクマネジメントの観点でも早期にリスクを検出し、迅速に対処する体制も堅持してまいります。

また、当社グループ社員数はこの10年で2倍近くに増えたことも鑑み、より多くの社員との対話やコミュニケーションスタイルも工夫していきます。社員のやりがい高め、グループを含むコミュニケーション活性化とチームワークで、HOP・STEP・JUMPと躍進してきた当社のモメンタムを加速することに注力します。

中長期視点で実行している社会課題の解決に向けたさまざまなアクションも継続します。

この社会課題の解決という大きなテーマは、当社単独では対処できず、志を共にする国内外のパートナーや関係者の皆さまと連携・協働が必要不可欠です。“SMFLならではの”を追求するとともに、社会価値の創造と経済価値の拡大に向けた各種取り組みを推進し、お客さまと社会の持続的な発展に貢献してまいります。

引き続きご理解・ご支援賜りますよう、よろしく願い申し上げます。

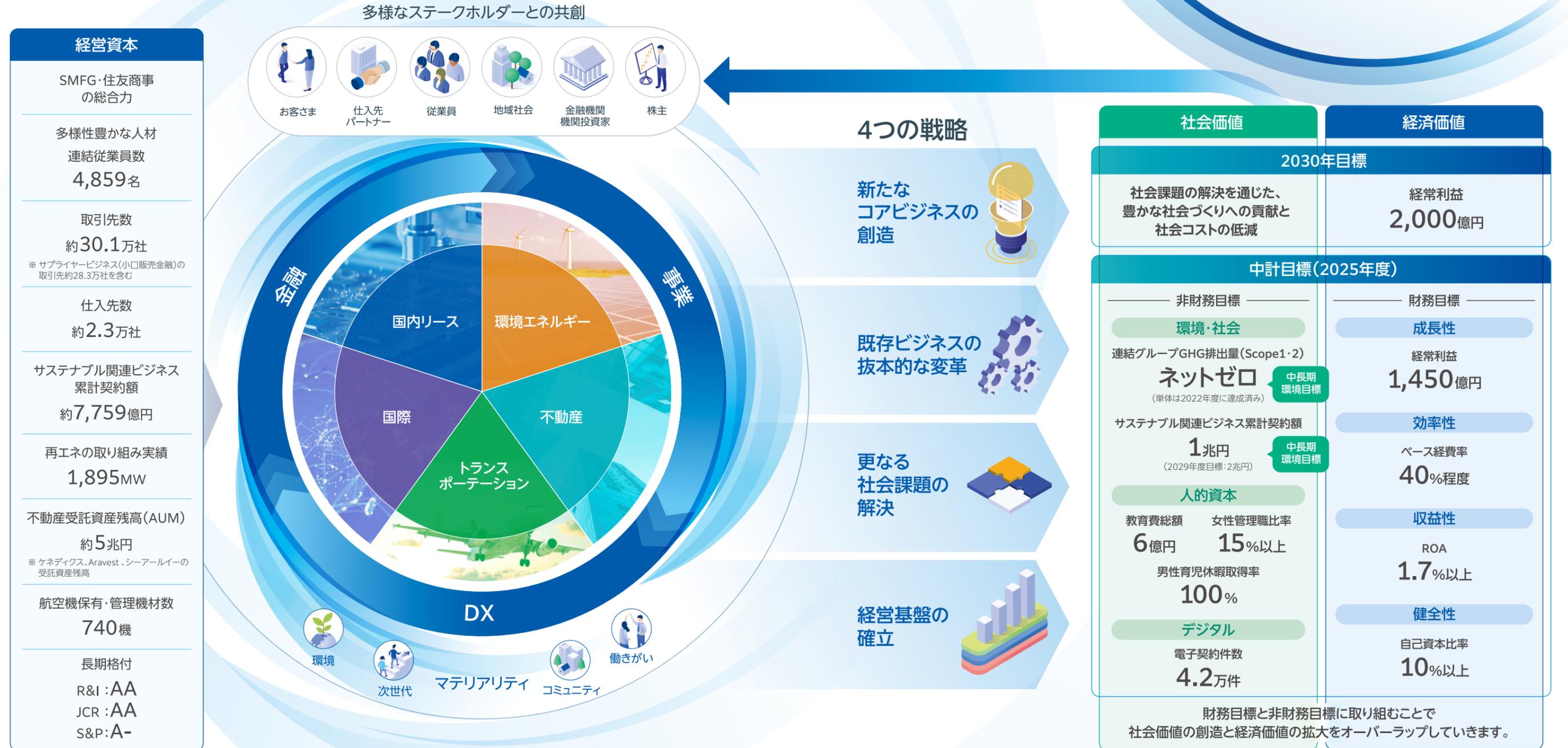


価値創造プロセス

当社では、社会価値の創造と経済価値の拡大が企業活動の源泉となる経営資本の充実につながると考えています。従来の強みである「金融」機能に、新たに培った「事業」「DX」を掛け合わせ、社会課題の解決に取り組むことで新たなビジネスチャンスを創出し、経済価値を生み出し、社会の持続的な発展に貢献していきます。

「SMFL Way」の実現

当社は「SMFL Way」を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。



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 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

※ 経済価値の目標としている経常利益の想定為替レートは1米ドル=120円

過去2回の中計レビュー&2030年に向けたロードマップ

過去2回の中計では、両株主(SMFG・住友商事)との連携により、リース共同事業の再編に取り組み、「事業の出来る金融会社」として事業領域の拡大に向けた動きを推進しました。そして、2023年度にスタートした現在の中期経営計画には、2つの顔を持って取り組んでいます。1つは、過去2回の中計で“HOP”、“STEP”を終えて、新たな成長に向けた体制が整い、結果を実現させていく“JUMP”の中計。もう1つは、2030年の“あるべき姿”として「SMFL Wayの実現」を掲げ、この実現に向けて新たな成長ドライバーの創出と事業ポートフォリオの転換を図るための基盤づくりを行う中計です。

次なる進化への挑戦

HOP

中期経営計画
2017~2019年度

2017~2019年度の中期経営計画では、“次なる進化への挑戦”をテーマに掲げ、従来のリース会社からの脱却を図り、事業会社への進化に向けた基盤を構築しました。また、SMFG、住友商事の両株主と連携し、リース共同事業の再編に取り組みました。

主な成果・取り組み

SMFGと住友商事とのリース共同事業再編完了
新たな成長基盤を構築

SMFLキャピタル統合
シナジー効果の極大化により
国内事業のさらなる強化

SMFLみらいパートナーズ設立
不動産事業や環境エネルギー事業といった
非金融領域での成長加速

SMART設立
(株)アビツとの合併により設備・プラント処分
元請事業に参入

時代の「変化」に「進化」で 応える企業へ

STEP

中期経営計画
2020~2022年度

2020~2022年度の中期経営計画では、“時代の「変化」に「進化」で応える企業へ”をテーマに掲げ、「事業の出来る金融会社」として、本格的に事業領域の拡大に取り組みました。

主な成果・取り組み

ケネディクスをグループ化
不動産ビジネスを拡充

ヤンマーククレジットサービスをグループ化
販売金融ビジネス強化

内製DXソリューションツールの外販開始
資産管理クラウドサービス「assetforce®」の
提供開始

Goshawk Managementをグループ化
SMBC Aviation Capitalと合わせた保有・管理・
発注機材数は約1,000機規模となり、
世界第2位の航空機リース会社に成長

中長期環境目標の設定
自社が排出するGHG排出量の削減目標
およびビジネスにおける取り組み目標を設定

国内主要拠点における再生可能エネルギー導入
東京本社を皮切りに、大阪、神戸など
国内主要拠点の再エネ化を実施

「幅広い金融機能を持つ事業会社」の 強みを追求し、社会課題の解決に挑戦

JUMP

中期経営計画
2023~2025年度

2023~2025年度の中期経営計画では、“「幅広い金融機能を持つ事業会社」の強みを追求し、社会課題の解決に挑戦”をテーマに掲げ、社会価値の創造と経済価値の拡大をオーバーラップさせる取り組みを進めています。

主な成果・取り組み

**ウイスキー原酒在庫を担保とした
動産担保融資(ABL)の組成**
社内ビジネスコンテストのアイデア実現
21世紀金融行動原則「2023年度最優良取組事例
環境大臣賞(総合部門)」受賞

系統用蓄電池事業の開始
再生可能エネルギーのさらなる普及

サーキュラーリンクスを設立
アマタホールディングス(株)との間で
廃棄物マネジメント事業に関する合併会社を設立

Aravestをグループ化
不動産事業におけるアジア太平洋地域(APAC)での
ビジネス展開を加速

シーアールイーをグループ化
不動産関連ビジネスの強化

Brookfieldと合併会社を設立
コンテナリース事業へ参入

2030 To Be あるべき姿

SMFLならではの
「金融 × 事業 × DX」
ソリューションで
「SMFL Way」を実現



中期経営計画について

4つの戦略を柱とする
現中計の取り組みは順調に進捗。
2025年度は経営基盤・営業基盤づくりに
一層注力してまいります。

佐藤 信之
執行役員 企画部長



現中計で目指しているもの

当社が現中計で目指しているのは、2030年の「SMFL Way」実現に向けて着実に歩みを進め、将来の成長のための強固な発射台づくりを行うことです。

当社は、2018年の資本再編を経て運営体制を強化し、不動産や環境エネルギーをはじめとする新事業への取り組みや、ケネディックスのグループ化、Goshawk Managementの買収などを通じて、事業領域と事業規模を大きく広げてきました。また、「デジタル先進企業」を目指して推進してきたDXの取り組みも当社の強みとなっています。そして、2030年に向けて、SMFLならではの「金融×事業×DX」によるソリューションで、社会価値の創造と経済価値の拡大をオーバーラッ

プさせていくことを目指しています。

そのような方向性の中で、2つの狙いを持って現中計に取り組んでいます。一つは、過去2回の中計による「HOP」「STEP」で打ってきた布石を結実させ、「JUMP」で結果を出す中計です。もう一つは、2030年の「SMFL Wayの実現」に向けて、基盤を固める中計です。

これまでに培ってきた強みを活かし、「新たなコアビジネスの創造」「既存ビジネスの抜本的な変革」「更なる社会課題の解決」「経営基盤の確立」という4つの戦略を柱に、財務・非財務の両面で中計目標を達成するとともに、将来に向けての取り組みを進めてまいります。

現中計の概要

中期経営計画(2023~2025年度)のテーマ

「幅広い金融機能を持つ事業会社」の強みを追求し、社会課題の解決に挑戦

- 方向性**
 - 「SMFL Way」の実現に向けて着実なステップを踏み、将来の成長のための強固な発射台を創る
 - 「SMFLならではの」を追求し、新たなコアビジネスの創造と既存ビジネスの抜本的な変革にチャレンジして、社会価値の創造と経済価値の拡大をオーバーラップさせていく
 - 成長の前提となるビジネスの拡大を支える経営基盤を確立する
- 2つの狙い**
 - 過去2回の中計による「HOP」「STEP」で打ってきた布石を結実させ、「JUMP」で結果を出す中計
 - 2030年の「SMFL Wayの実現」に向けて、基盤を固める中計
- 4つの戦略**
 - 新たなコアビジネスの創造
 - 既存ビジネスの抜本的な変革
 - 更なる社会課題の解決
 - 経営基盤の確立

現中計の進捗

現中計のこれまで2年の進捗は順調です。財務目標は、中計最終年度(2025年度)の経常利益目標1,450億円(1米ドル=120円前提。1米ドル=145円前提では1,580億円)を上回る1,659億円を2024年度に計上し、4期連続で最高益を更新しました。その他の財務目標であるベース経費率、ROA、自己資本比率についても、順調に推移しています。非財務分野においても、環境・社会、人的資本、デジタルの各分野において掲げた中計目標の達成に向けて、着実に進捗しています。

4つの戦略の柱に沿ったさまざまな施策についても成果が上がっています。「新たなコアビジネスの創造」においては、ノンアセットビジネスの取り組みが拡大するとともに、Aravestやシーアールイーのグループ入り、コンテナリース事業や定期用船事業への新規参入、ヘリコプターリース事業やインフラ分野の投融資ビジネスおよび半導体製造装置周辺ビジネス

の拡大など、オーガニック・インオーガニックの両面で事業領域の拡大が進んでおり、今後の収益貢献を見込んでいます。

「既存ビジネスの抜本的な変革」においては、国内リース事業を中心に、当社の強みである電子化を一層推進するとともに、組織体制や運営方法の見直しを通じて生産性向上を図りました。また、パートナーとの協働を通じた付加価値創造の取り組みにも注力しました。

「更なる社会課題の解決」では、カーボンニュートラルやサーキュラーエコノミーの実現に向けた取り組みや、DXソリューションの外販拡大が進捗しています。加えて、プロボノ活動など、事業を離れた社会課題に対する貢献にも取り組みました。

そして「経営基盤の確立」においては、人的資本、コンプライアンス、リスク管理、資金調達、ICT/データマネジメントなど各分野において取り組みが進展しました。

財務・非財務目標と2024年度進捗状況

	財務		
	2024年度実績	2025年度目標	
		策定時(1米ドル=120円)	1米ドル=145円換算
成長性(経常利益)	1,659億円	1,450億円	1,580億円
効率性(ベース経費率) ^{※1}	39.7%	40%程度	
収益性(ROA) ^{※2}	1.9%	1.7%以上	
健全性(自己資本比率)	11.2%	10%以上	

※1 ベース経費率:ベース経費÷(粗利益+持分法投資損益)
ベース経費は、営業経費から成長投資・先行投資を除いたもの
※2 ROA:経常利益÷(営業資産+投資関連資産)

	非財務		
	2024年度実績	2025年度目標	
環境・社会(環境目標)	GHG排出量(Scope1, 2)	単体・国内ネットゼロ達成(2022年度より継続)	
	サステナブル関連ビジネスの累計契約額	7,759億円	1兆円
人的資本	教育費総額(2022年度:2億円)	5.5億円	6億円
	女性管理職比率	14.1%	15%以上
	男性育児休暇取得率(2023年度以降目標:100%)	100%	—
デジタル	電子契約件数(2022年度:1.6万件)	7.4万件	4.2万件

※ 人的資本及びデジタルに関する目標は、当社グループではなく、当社単体を対象としております。

中期経営計画について

4つの戦略とこれまでの主な成果

戦略	主要施策	主な成果
新たな コアビジネスの創造	資産回転型ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> カナダの年金基金との航空機投資合併会社が稼働 公募型不動産セキュリティトークンの取り組み拡大 国内リース債権の流動化
	グローバル成長領域への事業展開	<ul style="list-style-type: none"> Aravestのグループ入り コンテナリース事業への参入 ヘリコプターリース事業の拡大
	社会の変革への対応	<ul style="list-style-type: none"> シーアールイーのグループ入り インフラ分野の投融資ビジネス拡大
	SMFLならではの新事業	<ul style="list-style-type: none"> 半導体製造装置に関する周辺ビジネス拡大 定期用船事業への参入
既存ビジネスの 抜本的な変革	徹底した電子化	<ul style="list-style-type: none"> 電子契約・電子注文の活用拡大
	プロフェッショナル化	<ul style="list-style-type: none"> 部門間連携・SMBC連携の組織体制拡充
	パートナー企業との協働の深化	<ul style="list-style-type: none"> 既存パートナーとの協業案件実施、新たなパートナーづくり
	生産性向上	<ul style="list-style-type: none"> 地方拠点運営や事務の効率化
更なる 社会課題の解決	環境目標	<ul style="list-style-type: none"> GHG排出量集計の精緻化・効率化
	GX(グリーントランスフォーメーション)	<ul style="list-style-type: none"> 太陽光発電事業のスキーム拡充 サーキュラーエコノミーに関する戦略的パートナーシップの締結
	DX	<ul style="list-style-type: none"> DXソリューションのビジネス展開拡大
	事業を離れた社会課題に対する貢献	<ul style="list-style-type: none"> SMFL「みらい絆」基金の設立 プロボノ活動や金融経済教育の取り組み拡大
経営基盤の 確立	人的資本	<ul style="list-style-type: none"> 人材育成投資の拡大、ベースアップ・さらなる処遇改善
	コンプライアンス	<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス・ファースト文化の浸透、人員体制強化
	リスク管理	<ul style="list-style-type: none"> 事業ポートフォリオのモニタリング体制強化
	資金調達	<ul style="list-style-type: none"> 資金調達手法の多様化
	ICT/データマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> 新基幹系システムの構築 データ活用、生成AI活用、CRM/SFA構築の取り組み推進

2025年度の取り組み方針

2025年度も引き続き4つの戦略を柱に現中計の取り組みを継続していく方針です。これまでの2年で「結果を出す中計」は順調に推移しています。財務・非財務の目標達成に向けて着実に取り組みを進めるとともに、「基盤を固める中計」、すなわち営業基盤と経営基盤という今後のビジネス拡大を両輪で支える2つの基盤づくりに一層注力してまいります。

営業基盤については、とりわけ社会価値の創造と経済価値の拡大をオーバーラップさせるような事業の創出に重点を置いて取り組んでいます。例えば、2025年4月には地球環境部門を新設し、GX(グリーントランスフォーメーション)実現への貢献を企図した再生可能エネルギー事業とサーキュラーエコノミー事業の組織体制を統合・強化しました。

資産回転型ビジネスもさらなる注力分野の一つです。国内リース、不動産、トランスポート分野を中心に、国内外の投資家へ良質で多様な投資商品の提供を目指し、当社グループの強みを活かしたビジネス展開に取り組んでいます。

DXに関しては、社内の業務改善や営業支援でのデジタル活用と並行して、お客さまへのDXソリューション提供によるビジネス展開に組み込み、実績が積み上がってきました。さらに体制を強化し、「モノに関わるSaaSのトップランナー」を目指して、取り組みを進めています。

その他、現中計の2年間に新規参入・拡大してきた事業領域におけるさらなるビジネス展開や、新たな収益の柱づくりも進めるとともに、引き続き既存ビジネスの抜本的な変革についても取り組みを継続しています。

経営基盤については、人的資本、コンプライアンス、リスク管理、資金調達、ICT/データマネジメントなどの分野における取り組みをさらに推進し、当社の成長に見合った体制高度化を行います。

人的資本の観点では、自律的な社員のチャレンジと成長を後押しするとともに、人材育成投資の拡大などを通じた社員のパフォーマンス最大化・プロフェッショナルの育成に取り組んでいます。

コンプライアンスに関しては、コンプライアンス・ファーストの浸透と定着、そして拡大・多様化するビジネスモデルの特性に応じたコンプライアンス体制の確立に向けた施策を推進しています。

リスク管理や資金調達に関しては、海外事業への取り組み拡大に即した管理体制の強化を行っています。

そしてICT/データマネジメントにおいては、新基幹系システムの稼働を迎えるとともに、データ活用、生成AI活用、CRM/SFA構築などの取り組みを推進しています。

2030年を見据えた現状認識と次期中計の方向性

現中計の最終年度となる2025年度は、総仕上げと並行して、次期中計の策定にも取り組みます。

当社を取り巻く事業環境は一層ボラティリティを増しています。金利のある世界の到来、リース会計基準の変更、国内外の政治情勢の変化、あるいは、気候変動やデジタル化等の中長期的なトレンドの見極めも必要となります。

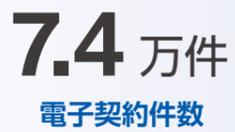
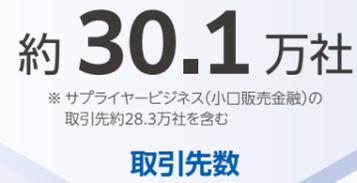
2030年の「SMFL Wayの実現」を見据え、いかに的確にリスクと機会を見極め、当社の強みを活かし、社会価値の創造

と経済価値の拡大をオーバーラップさせていくかの戦略づくりが、今後の成長の鍵となります。

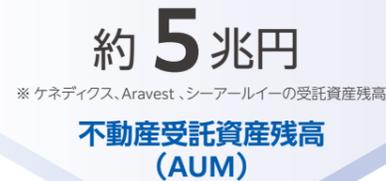
「お客さまの最良のビジネスパートナー」「SDGs経営で未来に選ばれる企業」「社員のチャレンジと成長を応援する企業」「デジタル先進企業」という4つのOur Visionは、当社が活かすべき強みと密接に関わっています。当社ならではの取り組みを通じた、社会とお客さまの持続的な発展への貢献に向けて、次期中計の策定に取り組んでまいります。

SMFL At a Glance

(2025年3月末現在)



出資比率
(自己株式を除く)



全社(共通)
1,046名

国内リース事業
1,429名

国際事業
518名

環境エネルギー事業
92名

トランス
ポートーション事業
452名

不動産事業
1,322名

連結従業員数
4,859名

女性管理職比率(単体)
14.1%

The Americas

ニューヨーク

Europe

ダブリン アムステルダム
ロンドン フィルダーシュタット

Japan 27都市

Global 10カ国 11都市

Asia (Japanを除く)

上海 広州
バンコク
クアラルンプール
シンガポール
ジャカルタ

SMFL's History

当社グループの組織の成長と進化



社会の変化

2007 スマートフォンの誕生

2008 リース会計基準の改正 (ファイナンス・リースのオンバランス化)
リーマンショック

2012 FIT制度 (固定価格買取制度) の開始

2015 SDGsの採択
日銀のマイナス金利導入
パリ協定

2018 働き方改革関連法

2019 インバウンド需要の増加

2020 COVID-19流行
2050年「カーボンニュートラル」宣言

2022 FIP制度開始

2023 新リース会計基準の草案公表

2024 マイナス金利政策の解除

「SMFLならではの」価値のカタチ

当社は1963年にリース事業を開始し、金融の“種”から“主枝”を伸ばし、「モノ」に関する専門性を強みに事業領域を拡大してきました。この成長の軌跡は、多様なステークホルダーの皆さまの支えによるものであり、当社の強みの源泉です。これまで培ってきた「SMFLならではの」に、内製開発DXやサーキュラーエコノミーなどを掛け合わせ未来に選ばれる企業を目指しています。新たな芽も育みながら、この若木も成長させていきます。次は、どんな成長ができるのか？ご期待ください。



SMFLグループが培ってきた強み

当社グループは、お客さま、パートナー、地域社会とのつながり、社員、財務基盤等の強みを発揮することで、着実に成長してきました。現在、2030年目標の実現に向けてこれらの強みのシナジーを追求するとともに、両株主であるSMFGと住友商事との連携を通じて、持続的な成長と企業価値向上を目指します。

培ってきた基盤・知見

お客さま、パートナー、
地域社会、株主とのつながり

強み

- 60年超の歴史で培ってきたお客さまとの強固な信頼関係、パートナーとの密接なリレーション
- 両株主 (SMFG・住友商事) の幅広い顧客基盤やグローバルネットワーク
- 従来の強みと新たな強みを掛け合わせた「金融×事業×DX」のソリューション力

2030年に向けた強化策

- 「幅広い金融機能を持つ事業会社」の強みを追求し、社会課題の解決に挑戦
- 現場が一体となったデジタル技術の利活用によるDX人材の育成



人材

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

強み

- 多様性豊かな人材が活躍する組織および企業風土
- お客さまの最良のビジネスパートナーとしてのプロフェッショナル人材
- 自律的な社員のチャレンジと成長を応援する企業文化

2030年に向けた強化策

- 幅広い部門における専門人材の積極的な採用・育成
- 配属の多様化による専門人材やグローバル人材のキャリア形成支援
- 「社員のチャレンジと成長を応援する企業」を掲げ、人材の育成やチャレンジする組織・風土の醸成に注力



SMBC 三井住友フィナンシャルグループ

強み

- 広範囲にわたる顧客基盤
- 高い信用力を背景とする強固な資金調達力
- 事業運営におけるリスク管理やコンプライアンスに関する知見やノウハウ等

サステナビリティ

持続可能な社会の実現に資する
ソリューション

強み

- 太陽光、風力、水力などの再生可能エネルギーによるCO₂フリー電力の発電を推進
- サステナブル関連ビジネスの積極的な推進
- 事業を離れた社会課題解決への取り組み

2030年に向けた強化策

- カーボンニュートラルに資するソリューションの強化
- サーキュラーエコノミーの実現に向けた本格的な事業展開
- パートナーとの連携強化による社会貢献活動の拡大



財務

強固な資金調達基盤と
高い信用格付

強み

- 両株主 (SMFG・住友商事) との強固な資本関係と資金調達基盤
- 有力な金融機関との継続的かつ安定的な取引関係
- 資本市場 (社債市場やCP市場等) に機動的にアクセスできる体制
- 高い信用格付

2030年に向けた強化策

- 投資家層の拡大を目的とした、開示情報の充実やIR活動の強化
- 資金調達の多様化による財務資本のさらなる強化



住友商事

強み

- グローバルに広がるネットワーク
- 機動的な事業展開力
- 事業投資や事業運営に関する知見やノウハウ
- 事業リスクマネジメント力

デジタル戦略・データ活用

当社は「SMFL Way」のOur Vision(私たちの目指す姿)に掲げる「デジタル先進企業」を目指し、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。

2030年のありたい姿として「デジタルユビキタス企業」「デジタルをビジネスの柱とする企業」掲げ、DXは専門部だけの取り組みではなく、現場と一体となって取り組むものと位置付けています。経験豊富なエンジニアのもと、それぞれの現場でデジタル技術の利活用を「自分ごと」として企画・推進するとともに、それらを支えるDX人材の育成に取り組んでいます。

DX推進の現状

DXのプロセスを3つに分けて体系的に取り組んでいます。

社内の業務改善(Stage1)、お客さま接点のデジタル化(Stage2)、内製開発SaaSを用いたお客さまのDX支援(Stage3)に並行して取り組み、実績を積み上げています。今後もこの取り組みの継続と一層の拡大を図ります。



Stage 1 業務改善

各種デジタル技術を用い、2024年度時点で2019年度対比45万時間/年相当の業務を自動化・効率化しています。

RPA 業務の見直し・設計・開発・保守も含む全体を現場主体で運用しています。また、この取り組みを通じてデジタル人材も育成しており、実績に基づく社内認証も行っています(60名認証済)。

AI AI-OCRツール(EasyOCR®、決算書入力AI)を内製開発。各ツールの活用が各部の日常業務で定着しています。

assetforce® 販売在庫(中古機械)から社内IT機器管理などの全社業務に限らず、現場の各種業務の効率化・管理等、70を超える業務に活用されています。

assetforce®

assetforceはモノのライフサイクル管理を効率化し、蓄積した現場データを分析・活用することで経営判断を支援する内製開発のクラウドサービスです。高い柔軟性・拡張性を備え、ワークフローや帳票などモノの管理に必要な機能をオールインワンで提供しています。2024年に生成AIプラットフォームである「InnovAlte(イノベイト)」を内製開発し、10月から社内での活用を開始しました。このプラットフォームでは、お客さまの課題に即したソリューション案の提示やワークフローの自動生成・設定が可能です。今後は、社外にも展開し、お客さまの業務効率化と体験価値の最大化を目指していきます。



Stage 2 営業支援

顧客接点 SMBC等との共同マーケティング施策(展示会への出展やウェビナー共催)に加え、専門性の高い情報を発信するオウンドメディア運営にも注力し、お客さまとの多様な接点を創出しています。

営業体制 B2B金融の業界では最大規模となる年間400万通のマーケティング・オートメーションや、年間1万人が視聴するウェビナーの開催によりお客さまの課題を可視化。テレマーケティングとの有機的な連携により、営業部門へ確度の高い商談情報を供給するインサイドセールス体制を構築しています。

データ分析 マーケティング・非対面営業・訪問営業を統合したCRM/SFAのデータをもとに、顧客インサイト発見や商談プロセス改善等、営業強化のためのデータ分析に取り組んでいます。

取引電子化 SMFLレンタルが提供するオンライン手続き「rentalforce」(⇒P.72)や、ファイナンス申込時の与信手続き、サプライヤーとの三者間契約における売買契約等、SMFLグループ全体で取引の電子化に取り組んでいます。

Stage 3 デジタルのビジネス展開

当社が内製開発したDXソリューションは、仮説だけではなくStage1、2で自社の事業・業務で実際に運用し、その有効性やユーザビリティを検証した上でお客さまに提供しています。社内プロジェクトを通じてBPR(Business Process Re-engineering)スキルやアジャイル開発手法を身につけた現場の社員が、お客さまの課題を理解した上で新たな業務プロセスを提案しています。また、先進技術も積極的に調査・活用しており、当社内にR&D機能を有した上で国内外問わず先進技術を持つスタートアップ等と直接協業し、実証実験やプロダクト開発に活用しています。

2030年のありたい姿

「デジタルユビキタス企業」「デジタルをビジネスの柱とする企業」

当社は、2019年に「デジタル先進企業」を宣言し、全社でDXを推進してきました。そして、これまでの成果と実績を踏まえ、DXへの取り組みをさらにドライブさせ、2030年に向けてお客さまの成長や社会課題の解決に貢献する決意として、2024年に「drive DX 2030」を宣言しました。

「デジタルユビキタス企業」

全役職員のデジタル化に関する知識・関心を高めるためのアクションを継続的に実施しています。e-learningライセンスの全役職員への付与や、ITパスポート等の資格取得の支援だけではなく、すでにDXに取り組んでいる社員の活動を動画で紹介し、社内の好事例として発信しています。当社のDXプロジェクトにおいて各役職員が発揮したスキル・実践結果に基づき、社内認証を行うDXドライバー認証制度を2023年度に制定。2026年3月末までに500名の認証を目指し、各役職員の活動を支援しています(2025年3月末現在:約400名)。

「デジタルをビジネスの柱とする企業」

金融×事業×DX 各事業部門において、内製開発のデジタルプロダクトを積極的に活用しています。その一つであるassetforceは、単一のお客さまへの価値提供にとどまらず、モノを起点としたサプライチェーン共通のプラットフォームとなることを目指しています。

モノに関わるSaaSのトップランナーに 2021年度に提供を開始したassetforceは、現在、数百家のお客さまに活用いただいています。2030年までには「モノに関わるSaaSのトップランナー」として、より多くのお客さまのパートナーになれるよう、製品、販売体制を強化しています。

データドリブンを加速させる内製BIプラットフォーム「Intelligence Hub」の構築と活用

当社では、業務で利用するデータがさまざまな場所に格納されており、不明確なルートでのデータ取得、属人的なデータ管理など、データ活用における全社的な統制に課題を抱えていました。そこで、全社での最適なデータ活用の促進・高度化を目的に、「Intelligence Hub」を内製構築しました。

さまざまなデータソースから収集した「日常的に活用するデータ」を、クラウド上のDWH(Data Warehouse)に集約するとともに、BIツールでのデータ活用環境を整備しました。また、累計1,700名以上が参加した社内研修等を通じてデータリテラシーやデータ活用スキルを向上させ、全社での業務効率化とデータの高度活用に取り組んでいます。本取り組みは社外からも高い評価を受け、「IT奨励賞」※1や「FDUAアワード」※2を受賞しました。

※1 公益社団法人企業情報化協会(IT協会)が主催する、ITを活用したビジネスの革新に顕著な貢献をした企業や個人を表彰する制度

※2 (一社)金融データ活用推進協会(FDUA)が主催する、金融機関におけるデータ活用を高度化し、業界全体の水準向上を図ることを目的に創設した、金融データ活用の模範となる取り組みを表彰する制度

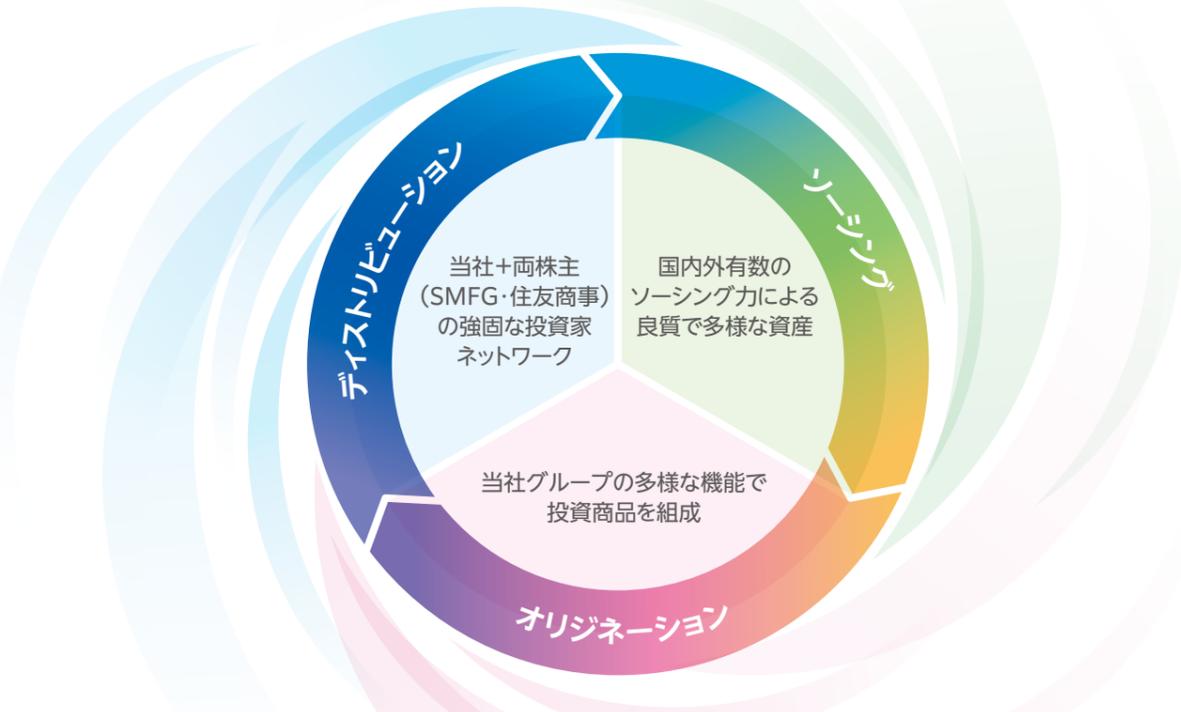


資産回転型ビジネス

当社グループでは、資産回転型ビジネスを新しい事業の柱として、リース債権や不動産、航空機の資産の流動化・証券化に取り組んでいます。次なる成長ステージに向けたアセットコントロールや、国内外の投資家にオルタナティブな投資機会を提供するなど、新たな収益基盤の構築を目指しています。

当社グループにおける資産回転型ビジネス

当社グループの強みを活かした資産回転型ビジネスに取り組んでいます。



資産回転型ビジネスの狙い・取り組み意義

- 1 良質で安定的なファイナンスを提供するための調達余力確保
- 2 国内外の投資家へ、良質で多様な投資商品を提供
- 3 新たな収益基盤の構築（アセットマネジメント・売却益等）

各領域での当社グループの強み

ソーシング

- 付加価値の高いサービス・スキームによる優良な営業資産の獲得
- リース債権に加え、航空機・不動産等の豊富なアセットタイプ

オリジネーション

- リース債権：信託、ABS等
不動産：ファンド、REIT、セキュリティ・トークン等、投資家ニーズに合わせた幅広い投資商品を組成
航空機：JOL/JOLCO、JV、ファンド等

ディストリビューション

- メガバンクグループと総合商社グループが持つ幅広い投資家基盤
- 投資家ニーズに応えた各事業でのプロダクト拡充
- DXによる当社ならではの投資家向けポータルサイトの提供

資産回転型ビジネスの現状

当社グループは「幅広い金融機能を持つ事業会社」の強みを背景に、多様なアセットを活用しながら資産回転型ビジネスによる収益基盤拡大に向け、アセットクラスに合わせた戦略の推進や、投資家アペタイトに沿った新たな収益機会を創出していきます。

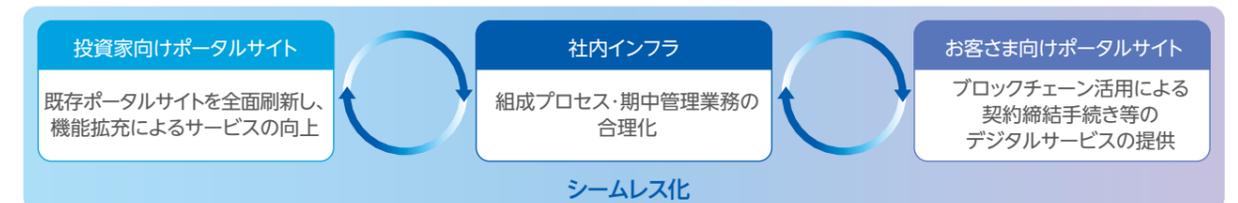
投資家	目的	ヘッジ	資産規模/ 調達コントロール	手数料獲得	キャピタルゲイン
個人			セキュリティ・トークン		
法人			日本型オペレーティング・リース 航空機アセットマネジメント		不動産事業
金融機関		債権流動化/証券化	航空機JV		
ファンド			航空機ファンド		不動産アセットマネジメント

2024年度における各事業でのTOPICS

- 国内リース**
 - 第2号となる一般リース料債権を裏付けとしたABS(500億円)を組成・発行しました。
 - 個別債権についてシンジケーションの組成を推進し1,000億円超の流動化を実行しました。
 - 投資家との契約手続きの電子化を推進し、契約手続きの簡素化を図りました。
 - DX活用による当社独自の流動化インフラ構築に向け、投資家向けポータルサイトの刷新に着手しました。
- 不動産**
 - ケネディクスが国内初の賃貸戸建を対象としたセキュリティ・トークンを発行しました。
 - 保有不動産を対象に各種流動化(約400億円)を実行しました。
 - パートナーとともにレジデンスホテル開発等の複数の不動産事業に着手しました。
 - アジア太平洋地域(APAC)における私募ファンド事業Aravestを取得しました。
- トランスポートレーション**
 - プライベート・アドバイザー本部において、お客様の多様な経営課題解決に向けてソリューション営業を加速しました。
 - 国内営業部店との情報連携・協働を推進することで、お客様目線のJOL/JOLCO(日本型オペレーティング・リース)の組成・販売を推進しました。
 - DX活用により、JOLCO販売におけるオンライン取引の体制を整備しました。

2030年に向けた取り組み「流動化プロセスのフルデジタル化」プロジェクト

投資家向けポータルサイトの刷新にとどまらず、社内外の流動化プロセスにおける組成・販売・期中管理のフルデジタル化により、当社ならではの流動化インフラを構築し、お客様・投資家双方の満足度向上を目指すものです。



人材戦略

「SMFL Way」の実現に向けて、社員と企業双方の成長に貢献

滝本 智弘 (左)
執行役員 人事部長

具志 亨 (右)
ヒューマンキャピタル開発部長



人材ポリシー

滝本 | 当社の人材ポリシーでは「社会やお客さまのお役に立ちたい」「社会やお客さまの喜びが自分の喜び・働きがいとなる」という思いを基盤とし、競争力優位の源泉かつ最も重要な経営資本である社員一人ひとりの成長の実現と、会社全体の持続的な発展を支えることを目的に、「社員に期待するものと会社が提供する価値」を定めています。

社員には、全役職員の遵守すべき行動指針であるOur Principle (私たちの基本姿勢) を常に意識し、多様性を強みとするプロフェッショナル達がお互いを認め合いチームとして成果を出すこと、そして一人ひとりが挑戦し続けていくことを求めています。一方で、会社は、多様性を強みとした組織風土を醸

成の上、社員一人ひとりがプロとしての志・夢を実現するために、社会やお客さまへの貢献機会を提供し、それらを通じたキャリアの実現を支援します。

このように当社の人材ポリシーは、社員と会社が互いに高め合い、ともに成長する関係を築くことを特徴としています。そのためには、社員が成長を実感し、社会やお客さまのお役に立つことを喜びとして、モチベーションを維持・向上していくことが大切です。

これからも人材ポリシーを基本方針とし、経営戦略と連動した人材戦略の実行によって経営基盤の強化を図り、「SMFL Way」の実現、社会価値の創造と経済価値の拡大を目指します。

人材戦略

滝本 | 当社の人材戦略は、DE&Iの深化とwell beingの向上を土台とし、人材ポリシーを踏まえた3つの戦略を柱としています。

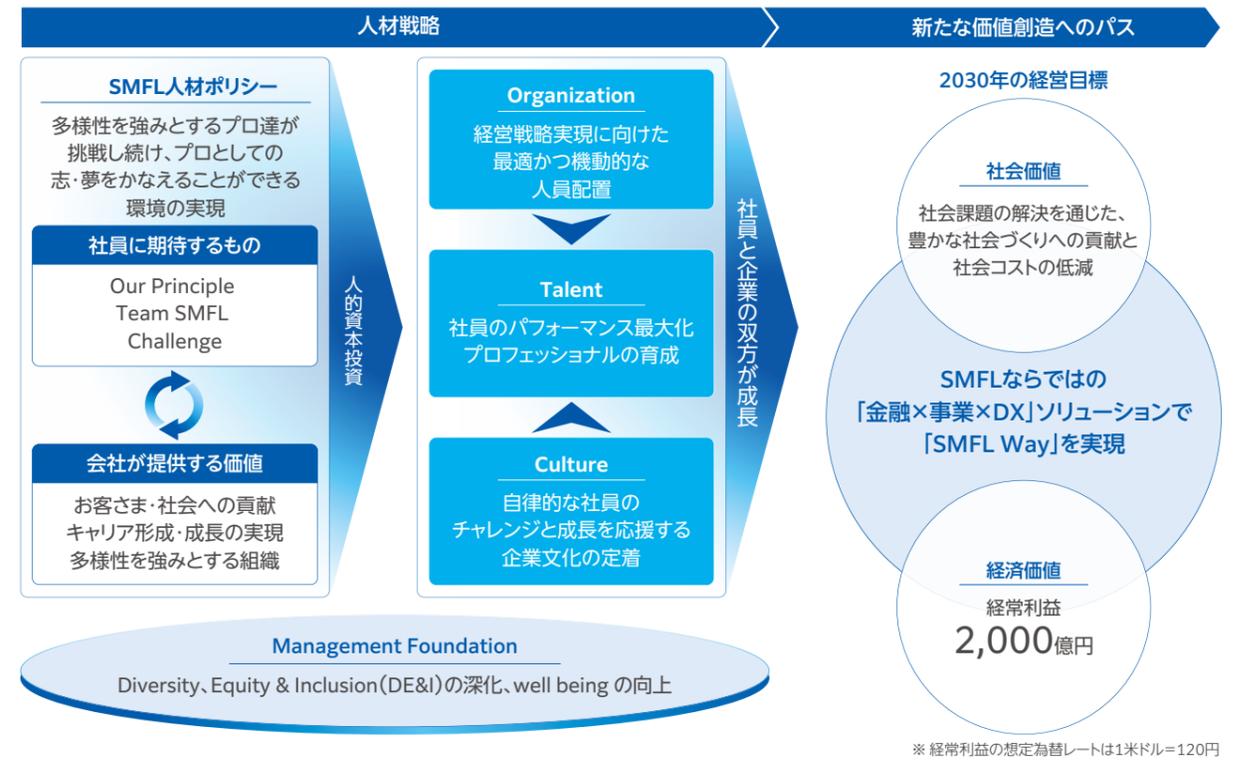


当社は、異なる企業文化を背景に持つ、多様性豊かな人材が集まった企業であり、この多様な文化や価値観が共存する組織こそが当社の強みであり、革新的な価値を生み出すことができると考えるため、全ての人材戦略の土台としてDE&Iの深化とwell beingの向上 (Management Foundation) を追求しています。

その上で、①経営戦略実現に向けた最適かつ機動的な人員配置 (Organization) と、②自律的な社員のチャレンジと成長を応援する企業文化の定着 (Culture) により、③社員のパフォーマンス最大化・プロフェッショナルの育成 (Talent) を進めることを人材戦略の3本柱としています。

今後も、これらの人材戦略に基づく各種施策の着実な実施により、社員と会社がともに成長することで、2030年の経営目標を実現し、新たな価値創造を目指していきます。

経営戦略と一体となった人材戦略が新たな価値を創造する



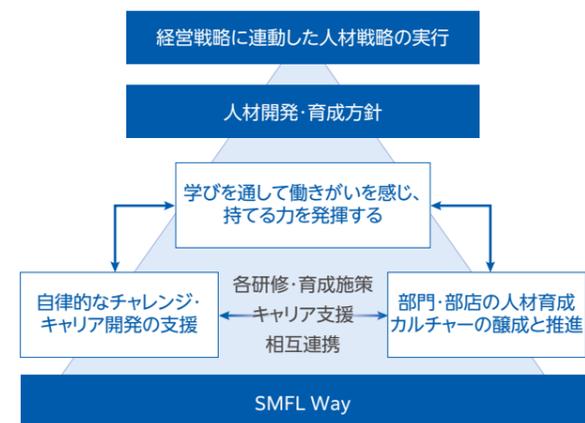
人材育成方針

具志 | 当社における人材開発・人材育成は、ヒューマンキャピタル開発部が主に担っており、社員一人ひとりが夢や希望に向かって前向きにチャレンジし、自律的に成長できる環境を目指しています。

また、「SMFL Way」のOur Vision (私たちの目指す姿) の実現と人材戦略の定着を目的に、「自律的なチャレンジ・キャリア開発の支援」「部門・部店の人材育成カルチャーの醸成と推進」「学びを通して働きがいを感じ、持てる力を発揮する」の3点を人材開発・育成方針とし、育成施策を整備しています。

例えば、研修プラットフォーム「SMFLアカデミー」を立ち上げ、社員が自ら進んで専門性を磨くための仕組みを提供し、人的資本の高度化を図っています。2025年度の人材育成投資額は14.3億円、うち教育費は7.4億円となる見込みです。

事業領域が拡大・多様化する中で、自律的なキャリア形成を支援し、社員一人ひとりに成長を実感してもらうことが、当部の大きなミッションの一つと考えます。これからも新たなビジネスフィールドに挑戦し続ける社員を応援していきます。



人材戦略

Organization

経営戦略実現に向けた最適かつ機動的な人員配置

採用方針

事業環境の変化に対応するため新卒採用およびキャリア採用を強化しており、多様性豊かな当社において、一人ひとりが活躍できる環境を整えています。

新卒採用では、未知の世界への好奇心と柔軟な発想力を持ち、前例にとらわれない思考で社会の持続的発展に貢献できる人材を求めています。また、入社後は配属の多様化により専門人材やグローバル人材が活躍できる環境をつくるほか、社員が志・夢を実現できるようさまざまな機会を提供し、

キャリア形成を支援しています。

一方キャリア採用では、変化を成長に変える志のある人材や、デジタル/データ活用専門職種のエキスパート職をはじめとした幅広い部門で高い専門性を有する人材を積極的に採用しています。また、オンボーディングイベント等の各種施策を通じて、入社した人材が持てる力を存分に発揮しキャリアを実現できる機会を提供しています。

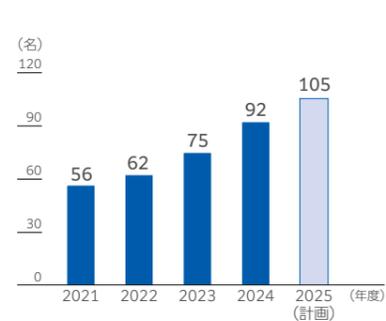
新卒入社者推移



キャリア入社者推移



エキスパート職推移



※ 業務職を除く

Culture

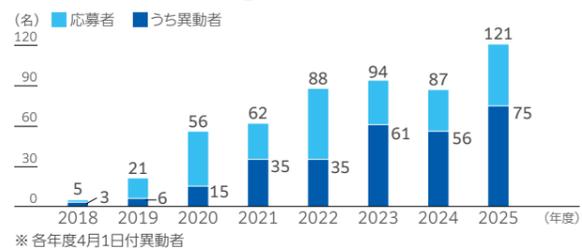
自律的な社員のチャレンジと成長を応援する企業文化の定着

チャレンジ応援

社員の自律的なキャリア形成を支援すべく、①各部の業務内容と求めるスキルを記したJob Format、②社内の幅広い業務を動画形式で配信するJob Forum、③所属する部店以外での職場体験を行うJob Shadow、④上記3点で得た知識や経験をベースに、自ら希望部店に手を挙げるSMFL Career Challengeを通してキャリアのサイクルを回し、社員がチャレンジする環境を提供しています。

また、短期的なトレーニング制度等の実施により、当社ビジネスにおいて必要となる審査スキルや顧客提案力に加え、環境・DX分野に関する知見の備わった人材を、部門を超えて全社的に広く育成しています。

SMFL Career Challenge 推移

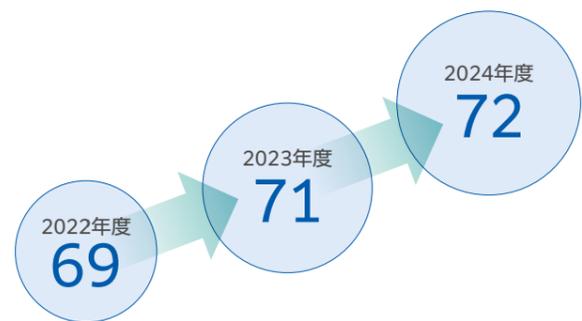


※ 各年度4月1日付異動者

エンゲージメント

社員と会社がともに成長するためには、人材戦略の推進に加え、エンゲージメントの向上も不可欠です。従って当社では、エンゲージメント向上の重要性の発信や各種施策の実施を通じて社員のエンゲージメントへの意欲を一層高めるとともに、社員が主体的にエンゲージメント向上に取り組める環境を整えています。また、2022年度以降は毎年エンゲージメントサーベイを実施し、定期的に組織の状態をモニタリングすることで、組織の改善とエンゲージメント向上を図っています。

エンゲージメントサーベイ全体スコア 推移



Talent

社員のパフォーマンス最大化・プロフェッショナルの育成

人材育成投資

ヒューマンキャピタル開発部では、社員一人ひとりが自律的に学べる環境を整えています。また、事業戦略に沿った専門性の高い人材を育成すべく、各部門・部店主導での育成機会を積極的に拡充しています。

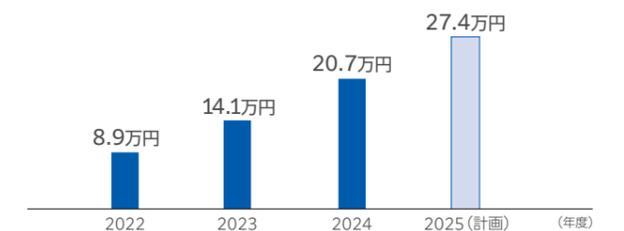
2025年度の人材育成投資額は14.3億円、うち教育費7.4億円とする計画であり、同年度の1人当たりの年間教育費は2022年度比で3.1倍となる見込みです。

この年間教育費には、役職や立場に応じた研修費に加えて、全役職員に提供している「GLOBIS学び放題」の費用や、マネジメントスキルの強化を目的としたプログラム費用、そして「SMFLビジネスカレッジ」としての外部研修費用が含まれています。また、経営基盤強化に向けた各部門の専門性向上や、グローバル人材・DX人材育成を目的としたスキルアップチャレンジファンドも含まれています。

人材育成投資額・教育費 推移



1人当たりの年間教育費 推移



※ 1人当たりの年間教育費=教育費/(期末時点での単体従業員数+臨時従業員数)にて算出

Management Foundation

DE&Iの深化、well beingの向上

健康経営方針

当社は、社員の健康が第一との考えから、社員一人ひとりが心身ともに健康でいきいきと仕事に取り組み、チャレンジできる職場環境を目指しています。また、社員が健康に働く上で家族の健康も大切との考えから、社員の家族のヘルスリテラシー向上も目指しています。

具体的には、健康経営体制(健康経営推進最高責任者：代表取締役社長)を整備し、社員とその家族に対してさまざまな健康維持・増進の取り組みを行っています。

多様で柔軟な働き方

多様な価値観を持った社員が仕事もプライベート(ライフイベント含む)も充実できるように、能力を最大限に発揮できることに加えて、生産性の高い働き方ができる職場環境の整備を推進しています。

また、社員の多様な働き方も支援しており、具体的には、フレックスタイム制(コアタイムなし)や、各種休業制度、短時間勤務制度を導入・整備し、仕事と育児や介護を両立する社員が働きやすい環境を整えています。

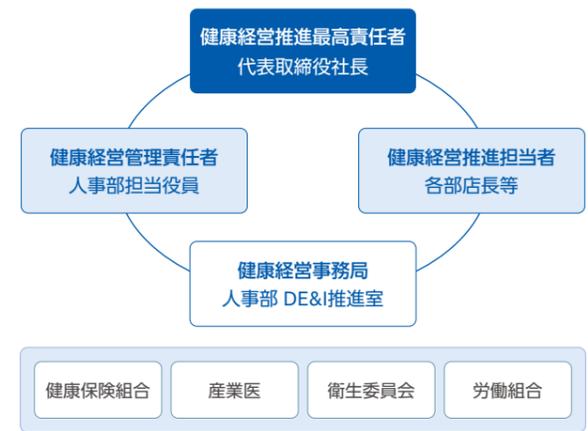
女性活躍の推進

女性活躍の推進に向けて、女性管理職比率・新卒女性採用比率の向上に努め、キャリア形成を支援しています。当社は2025年4月現在、女性役員を4名登用しており、役員を含む先輩社員との交流イベントや、研修を通じた中長期的なキャリア支援を実施しています。

障がい者雇用の推進

障がいのある社員一人ひとりがその能力を最大限に発揮できるよう、特性に配慮した配属や業務アサイン、定期的な人事面談等の支援体制を構築しています。また、社員の安定した就業を目的に一定期間雇用後の正社員登用を推進しています。

健康経営体制図



座談会

当社には多様性を強みとする企業文化が根つき、多様な人材が活躍できる環境整備を進めています。その中で今回は、当社で活躍している、産前産後休業や育児休業を経て職場復帰をした女性社員たちに、育児休業中や職場復帰後に感じた思い、そして今後のキャリアの展望について聞きました。



Q1 出産・育児というライフイベントを迎える上で、当社のどのような制度が役立ちましたか。

久野: 妊娠初期は体調が不安定だったので、混雑を避けて出勤できるフレックス勤務制度がとても役立ちました。また、案件のクローズで多忙だった際には、在宅勤務を活用しました。復帰後も、在宅勤務のおかげで子どもと接する時間や家事の時間を確保できています。加えて、現在は短時間勤務制度を利用していますが、当社では時短勤務の活用有無を年単位ではなく月単位で変更できるため、今後の子どもの成長に合わせてフレキシブルに活用していきたいと思っています。



久野 結
2021年キャリア入社、環境エネルギー開発部
2025年4月育休復帰

新行内: 私も妊娠中はフレックス勤務を活用していました。復帰後は子育ての関係で週2回は在宅勤務をしたいと思いますので、復帰前の面談で伝え、この要望を快諾してもらえたことは非常にありがたいと思いました。

Q2 制度以外で良いと思った当社の風土(カルチャー)や上司・同僚からのサポートについて教えてください。

丸山: 当社の風土として、どの部署においても育児への理解がある方が多い印象です。この点は、私が育児をする上で非常にありがたい環境だと思っています。

久野: 私も同じ意見で、当社では子どもの送迎をしている男性社員も多く、子育てにとっても理解があると感じています。私の上司も子どもの送迎をしているため、周りからのプレッシャーを感じずに子どものお迎えに行けることがありがたいです。

新行内: 私が当社の風土で良いと思う点は、子どもの体調不良時に業務を離れる時も快く送り出してくれることです。突然の子どもの体調不良で業務に穴をあけてしまうこともあり、非常に申し訳ない気持ちになるのですが、そんな時でも明るく元気に励ましてもらえるので、気持ちがとても楽になります。

久野: 上司・同僚からのサポートとしては、産休・育休中は子どもと2人きりで過ごす時間が長く、社会から断絶された

気持ちになることもあるため、出産後に同僚がお祝いや子育て応援メッセージとともに「皆があなたを待っているからね」と言ってくれたことがすごく嬉しく、ありがたかったです。

新行内: 私も育休中に2回ほど部の懇親会に参加できたことで孤独感や疎外感を感じずに済みました。また、その定期的なコミュニケーションのおかげで、スムーズに職場に戻ることができたと感じています。

丸山: 同じく、産休・育休中にも月に1回程度の部長とのオンラインミーティングや、複数の先輩方とのオンラインミーティング、子ども同伴のランチ会などの機会も設けてもらい、ギャップを感じることなく復帰することができました。

新行内: 別のサポートとしては、復帰直後は仕事と家庭の両立に慣れるため、担当案件を全て副担当にしてもらいました。通常、副担当は、大きな仕事はアサインしてもらえないイメージがありますが、自身のキャリアを見据えた業務アサインをしてもらっています。

Q3 仕事と家庭を両立するために意識していることを教えてください。

新行内: 「ビジネスパーソン」としての自分と「母」としての自分をきちんと切り替えるようにしています。「母」の自分には、仕事を持ち込まないように意識しています。

丸山: 私は復帰して1年超が経ちますが産休・育休で2年間お休みしていたほか復帰と同時に異動したこともあり、仕事は取って入社社員に戻った気持ちで臨んできました。当初は仕事に急に子どものお迎えに行く際の気持ちの切り替えが難しい面もありましたが、いつでもお迎えに行けるように仕事の進捗をこまめに上司へ報告することを心がけています。また、全てのメモをデジタルノートアプリに集約・共有することで、どなたかにフォローアップいただける状況を意識してつくるようにしています。



新行内 沙織
2018年新卒入社、不動産開発事業部
2025年5月育休復帰

久野: 現在は復帰したばかりのため完全にはできていませんが、家庭とのバランスを極力保ちながら仕事でも成長するために、仕事もプライベートも無駄を極力省いて効率的に行動するようになったと思います。隙間時間をうまく活用するという点では出産前から変わらず努力しているほか、中長期的に自分が希望するキャリアを思い描き、それを成し遂げるために家庭と仕事のバランスを短期/中期/長期で「いかに変えていくか」を常に考えながら仕事に向き合うようにしています。



丸山 佳子
2018年新卒入社、東京営業第二部
2024年5月育休復帰

Q4 ビジネスパーソンとしての今後の展望や抱負を聞かせてください。

丸山: 先ほどお話しした通り、短期的には「新入社員」としてキャッチアップすることが目標でしたが現在は少し落ち着いたため、中期的な目標として、新たなスキームの構築や新規顧客、特に難攻不落で当社が半分諦めていた先にアプローチするといった「攻め」にチャレンジすることを目指しています。長期的には、仕事のスキルを高めるとともに、子育てや介護をする後輩・同僚のフォローができるようなマネジメントスキルも身につけていきたいと思っています。

新行内: 短期的には、私は不動産の業務経験が実質2年目なので、現在関わっている案件を通じて多くのノウハウを吸収し、1人でプロジェクトマネジメントができるスキルを身につけたいです。中長期的には、社内制度を活用して通っている英会話レッスンに引き続き励み、外資系との協業案件など英語を使う仕事に携わりたいと思います。

久野: まずは早くフルタイム勤務に戻り「重要な戦力」として働けることを目指しています。中長期的には管理職を見据えつつ、子どもを帯同しての海外赴任もできればよいと考えています。

サステナビリティ戦略

現中計における社会課題解決への取り組みと2030年に向けた展望



塩見 勝
代表取締役専務執行役員
企画部・広報IR部・
サステナビリティ推進部・
関連事業部・
データマネジメント部担当役員

現中期経営計画(2023~2025年度)も最終年度となりました。当社としては初めて非財務目標を掲げ、社会課題の解決を大テーマとして打ち出した中計でもあります。2030年の「SMFL Way」の実現に向けては、この3年間の進捗と課題をしっかりと次の中期経営計画へつなげていくことが非常に重要です。私からは、社内外におけるサステナビリティへの取り組みの進捗についてご説明します。

当社の取り組みとしては、中長期環境目標の達成に向けてグループ全体でのGHG排出量(Scope1、2)の集計および精緻化を進めているほか、Scope3の開示についても算定カテゴリの拡大および連結ベースでの開示を進めています。2024年度には当社初となるTCFDレポートを発行し、気候変動の影響を特に大きく受けると想定される環境・不動産・航空機分野の戦略を開示しました(⇒P.40)。気候変動に関わるビジネス上のリスク・機会を認識し、部門戦略へ反映することが持続可能なビジネス展開につながることから、今後に向けて深化・拡大を進めます。

ビジネスを通じた顧客・社会への貢献も着実に拡大しています。2025年度には「環境エネルギー部門」とプロダクト部

門の部門内組織であった「サーキュラーエコノミー本部」を統合し、新たに「地球環境部門」(⇒P.43-45)を創設しました。環境エネルギービジネスとサーキュラーエコノミービジネスを1つの部門とすることで推進力を強化し、当社グループとしてより一層の価値提供を実現します。サステナブル関連ビジネスは2024年度時点で7,759億円の積み上げとなりました。目標最終年度である2025年度の累計契約額1兆円に向けて、着実な積み上げを継続していきます。

当社の持続的成長に向けては新しい柱となる事業の立ち上げが肝要ですが、私は特に環境価値への視点を持って今後のポートフォリオをつくっていくことが重要であると考えます。次期中計とそのさらに先を見据え、より環境価値に重点を置いたアセットポートフォリオを築き上げることで社会に貢献していきます。

サステナビリティ領域における課題はますます深刻さを増し、社会から企業への期待も高まる一方です。当社グループも社会価値の創造と経済価値の拡大をオーバーラップさせ、多様なステークホルダーの皆さまとともに社会課題の解決に挑戦していきます。

当社グループのマテリアリティ

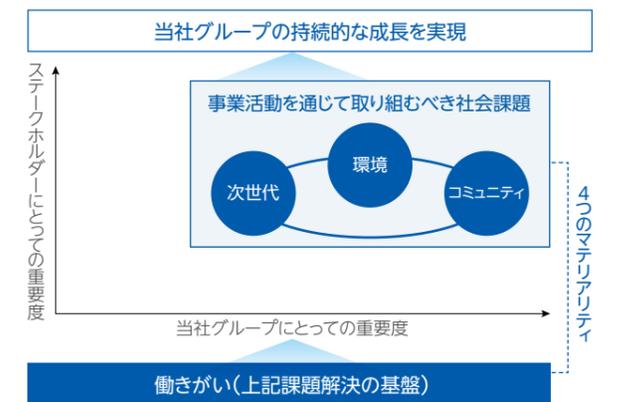
当社グループは「環境」「次世代」「コミュニティ」「働きがい」の4つのマテリアリティ(重点課題)を選定し、取り組みを進めてきました。重点課題の選定にあたっては「ステークホルダーにとっての重要度」と「当社グループにとっての重要度」の2つの観点を踏まえて、社外の専門家のアドバイスを交えながら選定しました。

また、現中計で主要施策として掲げている「サーキュラーエコノミーを実現していく第一人者としての活動」や「事業を離れた社会の優先課題に対する貢献」といった取り組み方針と整合するよう、SDGs注力項目や主要施策等を一部見直しました。今後も当社グループの戦略および社会の変化を捉え、必要に応じた見直しも行いながらマテリアリティへの取り組みを推進していきます。

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、自らの強みを活かし優先的に取り組むべき重要な課題として3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1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



マテリアリティへの取り組み

マテリアリティ	環境 脱炭素・循環型社会の実現に貢献	次世代 次世代につながる人・企業の発展に貢献	コミュニティ 地域社会の持続的な発展への貢献	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
活動方針	<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。 	<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。 	<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。 	<ul style="list-style-type: none"> 少子高齢化が進展する中で、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。
SDGs注力項目				
主要施策	<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 サーキュラーエコノミービジネスの推進 当社事業における電気・紙使用量抑制 	<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 	<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 	<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
2024年度取り組み実績	<ul style="list-style-type: none"> 発電余剰電力融通型オンサイトPPAのスキーム構築 ESGリース促進事業における環境省「優良取組認定事業者」に2年連続で認定 使用済紙おむつの分別処理装置の普及を目的とした業務協定締結 	<ul style="list-style-type: none"> 自社開発による生成AIツール「InnovAlte(イノベイト)」を公開 「Intelligence Hub(内製BIプラットフォーム)」の構築・活用による「IT奨励賞」受賞 困窮家庭の子どもたちを対象とするキャンペーンや工場見学の支援 	<ul style="list-style-type: none"> 総合型のインフラファンドを組成、国内民営化空港への投資実行を通じ、社会を支えるインフラ事業へ貢献 国立競技場運営事業への参画 マレーシアにおける孤児院支援・河川清掃活動 	<ul style="list-style-type: none"> 女性管理職比率の上昇 ワークライフチャレンジ制度(月12日勤務)の実施 日経サステナブル総合調査 スマートワーク経営編 4つ星認定

サステナビリティ戦略

中長期環境目標

当社グループは、2017年6月に環境方針を制定し、地球環境問題の解決への貢献を明文化の上、2020年4月には「SMFL Way」のOur Vision (私たちの目指す姿)の一つとして「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。2022年4月には3つの目標で構成される中長期環境目標を設定し、目標①と目標②は当社および当社グループの脱炭素化に関するもの、目標③はお客様の脱炭素化をはじめとする社会課題解決への貢献を掲げています。

GHG排出量削減に向けた中長期目標

目標① Scope1 Scope2 当社の国内GHG排出量ネットゼロ(2023年度まで)

目標①については2022年度に1年前倒しで達成し、2023、2024年度も引き続きネットゼロを達成しました。当社のScope1の大部分は社用車の稼働に伴うガソリンの使用によるものであることから、社用車の保有台数を2024年度末時点で2021年度対比37%削減し、同時に環境対応車への入れ替えも進めることでガソリンの使用量削減に取り組ましました。これらの施策を実施した上で、削減できなかったScope1についてはカーボンクレジットの活用によりオフセットしています。Scope2は、オフィスで使用する電力について再生可能エネルギー由来電力の調達や非化石証書の活用により、国内単体において全量再生可能エネルギー由来電力とし、目標を達成しています。これらは当社グループが保有する太陽光発電設備に由来する非化石証書を最大限に用い、創出から使用までを当社グループ内で完結させることで、再生可能エネルギー調達の安定性と透明性を長期間確保しています。

目標② Scope1 Scope2 当社グループのGHG排出量ネットゼロ(2025年度まで)

SMFLグループGHG排出量の算定をより精緻に行うため、2024年4月よりGHG算出クラウドサービスを導入しました。加えて、グループにおける2024年度のGHG排出量Scope1、2データを対象とした第三者保証の取得も進めており、環境目標②の達成に向けて、データの精緻化やカーボンクレジット、非化石証書、海外においては再生可能エネルギー証書の調達を進めていきます。

2023年度・2024年度の連結GHG排出量

t-CO ₂	2023年度	2024年度	排出係数・補足事項
Scope1	2,665	3,223	地球温暖化対策の推進に関する法律に基づく「算定・報告・公表制度における算定方法・排出係数一覧」などを用いて算定しています。Scope1のうち、SMBC Aviation Capital分として2023年度:1,541 t-CO ₂ 、2024年度:2,414 t-CO ₂ を計上しています。
Scope2	2,034	1,309	電力会社別の排出係数または国際エネルギー機関(IEA)の国別排出係数を使用して算定しています。算定範囲の見直しにより、2023年度は遡及修正しています。Scope2は国内単体において非化石証書を適用した後の数値です。(適用前 2023年度:2,460t-CO ₂ 、2024年度:1,513t-CO ₂)

※ 2024年度のScope1、2の数値は速報値であり、今後第三者保証を取得予定です。詳細は当社Webサイト(<https://www.smfl.co.jp/sustainability/environment/policy/>)をご参照ください。

取り組み | Scope3 開示の開始および対象範囲の拡大

当社は2023年度よりScope3の算出を開始しました。2024年度は新たにカテゴリ1、2の算出を行ったほか、カテゴリ13のリース資産(下流)についても対象品目に輸送機を追加しました。すでに開示しているカテゴリについても単体から連結に対象を拡大するなどScope3の情報開示拡大を進めていきます。

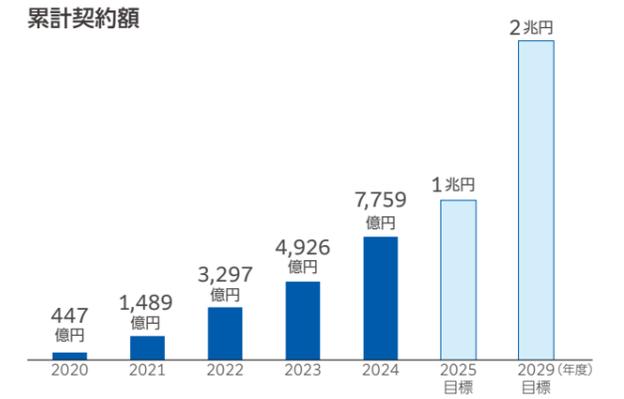
2023年度・2024年度の連結GHG排出量

t-CO ₂	2023年度	2024年度	t-CO ₂	2023年度	2024年度
カテゴリ1(購入した製品・サービス)	41,252	46,728	カテゴリ6(出張)	5,589	12,998
カテゴリ2(資本財)	5,084,865	5,199,682	カテゴリ7(雇用者の通勤)	719	1,105
カテゴリ3(燃料及びエネルギー関連活動)	797	624	カテゴリ13(リース資産(下流))	17,276,999	17,627,922
カテゴリ5(事業から出る廃棄物)	32	142	うち航空機	16,241,114	16,755,224
うちオフィスからの廃棄物	3	11	うちその他輸送機	1,035,885	872,698
うち事業資産廃棄物	29	131			

※ 各カテゴリの補足事項に関しては巻末の非財務ハイライトをご参照ください。

目標③ サステナブル関連ビジネスの拡大

当社グループは、お客様の脱炭素化推進等、気候変動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注力しています。当初、2020年度からの累計契約額1兆円を2029年度までに達成する目標を設定しましたが、目標達成時期を2025年度に前倒しするとともに、2029年度の目標金額を累計2兆円に引き上げました。お客様のサステナビリティに対する関心の高まりも背景に、サステナブル関連ビジネスの累計契約額は2024年度までの5年間で7,759億円に到達しました。今後も目標達成に向けて各種ビジネスを加速していきます。



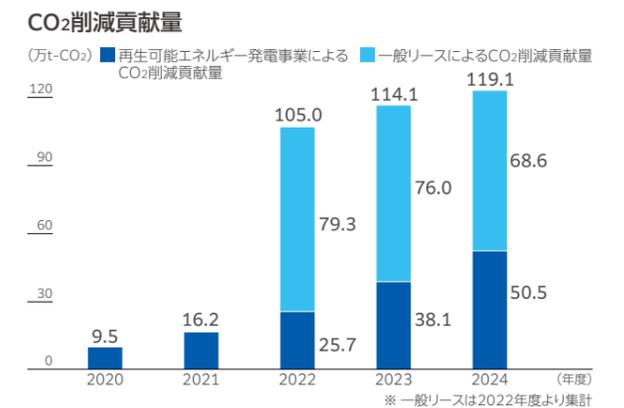
主な対象取引(2020年度~)

- ・太陽光・風力・水力・バイオマス等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等
- ・環境認証不動産の開発案件やファイナンス案件
- ・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、不動産版SDGsリース等
- ・サステナビリティ・リンク・リース/ローン(2023年度より追加)
- ・排出権付リース(2024年度より追加)

※ サステナブル関連ビジネスの対象取引は、追加の都度、SDGs推進委員会の承認を経て決定しています。

CO₂削減貢献量の計測

当社では社会価値の創造と経済価値の拡大を目指し、事業活動が社会や環境に与える影響を示すインパクト指標として、CO₂削減貢献量の計測を2020年度より開始しています。再生可能エネルギー発電事業による2024年度の削減貢献量は51万t-CO₂となり、継続的に増加しています。一般リース取引を含めた削減貢献量は、119万t-CO₂となりました。今後も、発電・蓄電・省エネなどサプライチェーン全体で削減貢献量の増大を図り、脱炭素社会の実現に貢献していきます。



※ 一般リースは2022年度より集計

CO₂削減貢献量の集計方法

	再生可能エネルギー発電事業	一般リース
集計対象	地球環境部門が取り扱う自社発電(含むPPA)、出資、プロジェクトファイナンス案件	コーポレートビジネス部門などが取り扱う再生設備の一般リース案件
対象発電方法	太陽光、風力、水力、バイオマス、地熱	同左
計算方法	各年度の持ち分発電実績にIEAの排出係数を乗じて算出	一定のロジックを用いて算出した発電容量に、設備利用率とIEA排出係数を乗じて想定される削減貢献量を算出

気候変動に係るシナリオ分析

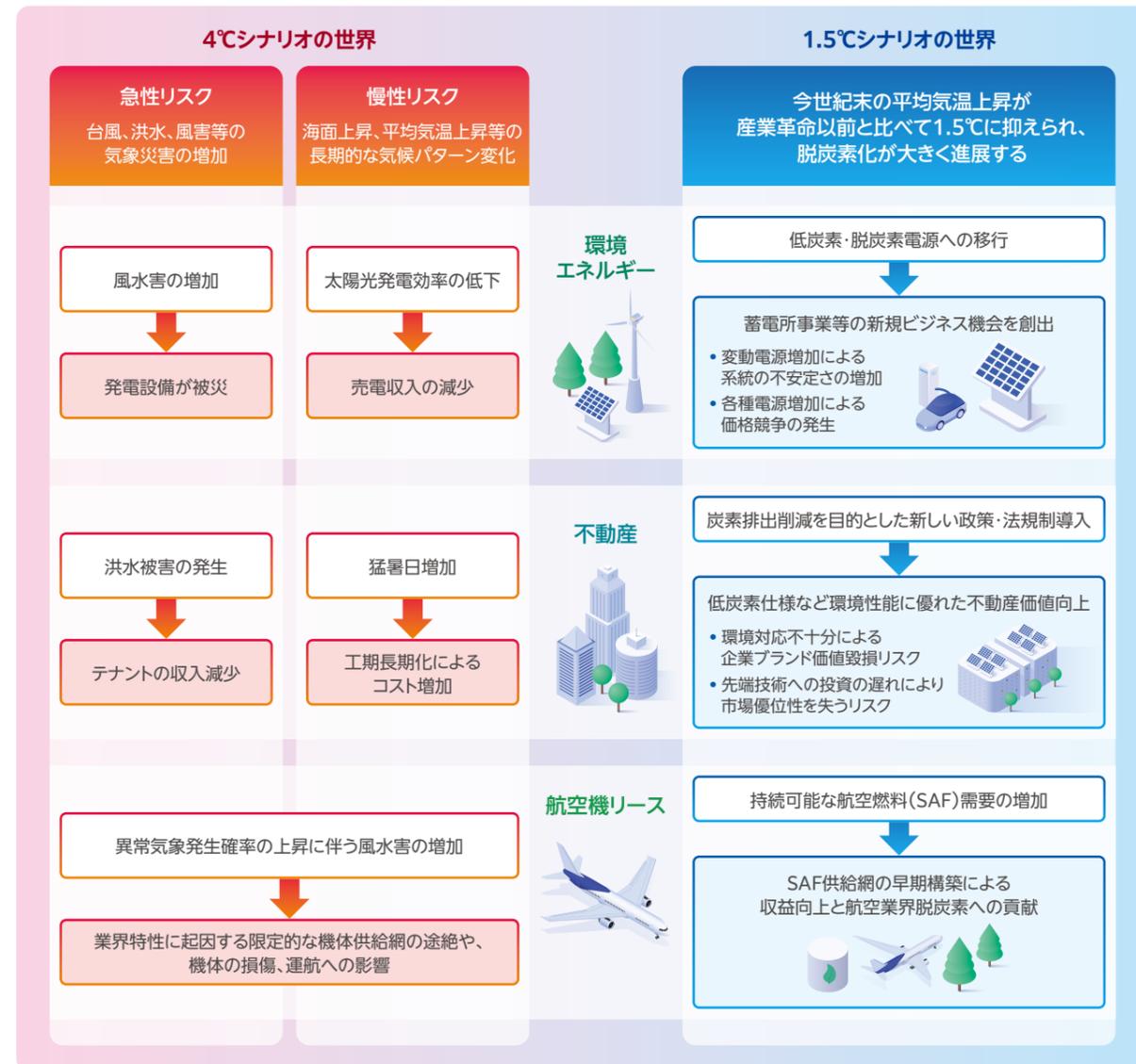
気候変動に係るシナリオ分析

当社グループは気候変動によって大きな影響があると想定される事業を対象に、TCFD提言に沿って、IEAの「Net Zero Emissions by 2050 Scenario (1.5℃シナリオ)」および、気候変動に関する政府間パネル(IPCC)の「SSP5-8.5 (4℃シナリオ)」を参照して、気候変動リスクおよび機会の特定と、事業インパクト評価を実施しました(TCFDレポート：<https://www.smfl.co.jp/sustainability/environment/tcfd/>)。今後もシナリオ分析対象事業の拡大や、リスクと機会の定量化など分析精度の向上を進めていきます。

シナリオ分析の対象事業

当社グループの事業セグメントの中で気候変動リスクが特に高いと想定される「環境エネルギー事業」「不動産事業」「トランスポーター事業」のうち、下記の事業を分析の対象範囲としました。

環境エネルギー事業	<ul style="list-style-type: none"> 再エネ発電 脱炭素ソリューション
不動産事業	<ul style="list-style-type: none"> 不動産賃貸・開発
トランスポーター事業	<ul style="list-style-type: none"> 航空機リース

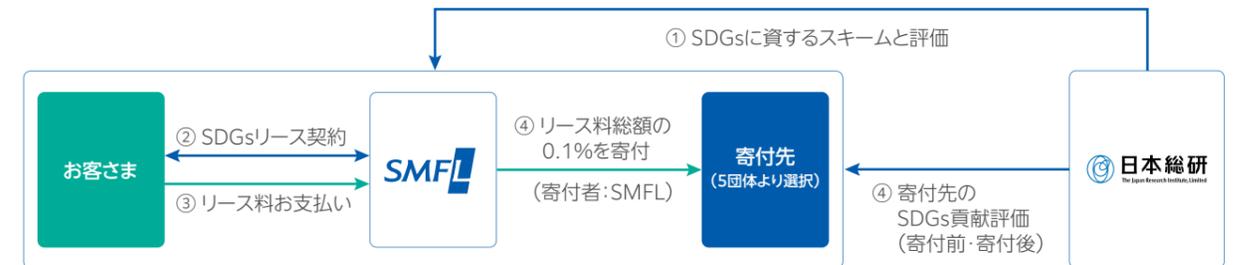


社会貢献活動

SDGsリース『みらい2030®』(寄付型)/(評価型)の2024年度の進捗

SDGsリース『みらい2030®』は、お客さま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あり、お客さま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う「寄付型」と、再エネ・省エネ関連設備を対象とし、設備導入の効果を評価書として提供する「評価型」の2つを、当社が業界に先駆けて開発したものです。「寄付型」「評価型」を合わせ、2024年度末までの累計で2,124社のお客さまにご契約いただきました。

『みらい2030®』(寄付型)のスキーム



認定NPO法人キッズドアとの取り組み

当社ではSDGsリース(寄付型)の寄付先の一つである認定NPO法人キッズドアの活動に賛同し、キッズドアおよび当社取引先と協働して、独自のプロボノ活動を展開しています。キッズドアは、全ての子どもが夢や希望を持てる社会の実現に向け、困窮子育て世帯を対象に、子どもの学習支援や食料支援等を行っています。

ファミリーマートと協同でキッズドアの子どもたち向けに「POPづくりワークショップ」を開催

(株)ファミリーマートと協同で、キッズドアの学習支援拠点に通う子どもたちを対象に仕事や将来を考えるきっかけづくりを目的とするワークショップを開催しました。ファミリーマートの店舗運営の知見と、当社が提供する経営支援サービス「More Than Finance®」のノウハウを組み合わせることで、子どもたちはPOP作成を体験し、チームで協力して成果を出す仕事の進め方を学びました。

子どもたちが作成したPOPは、店舗に掲示され、実際の仕事を体験する機会となりました。



子どもたちが作成したPOP

全国の大学を対象とするSMBCグループ金融経済教育への講師派遣

SMBCグループ金融経済教育は、未来を担う学生や地域の方々に向けてSMBCグループが提供する、お金に関する正しい知識と適切な判断力の習得を目的とした無料のセミナーです。

当社はSMBCグループの一員として、全国の大学でリースとサステナビリティのつながりについて講義を行っており、2024年度は全国の10大学で講義を行いました。2025年度には19大学へ拡大する予定です。



金融経済教育の講義の様子

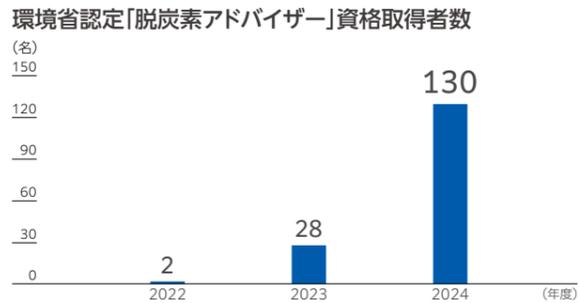
サステナビリティ戦略

サステナビリティ人材育成への取り組み

当社グループでは、「SDGs経営で未来に選ばれる企業」への取り組みをさらに加速するため、サステナビリティ教育の取り組みを強化しています。2024年度には、従来実施していたSDGs勉強会を拡充し、「サステナビリティ人材育成プログラム」を開始しました。同プログラムでは、年4回の全社員向け勉強会や環境省認定「脱炭素アドバイザー」資格の取得推奨、動画を活用した教育等を推進しています。

全社員向け勉強会は、社員が自らの業務に落とし込み、日々実践していくことができる知識・スキルの提供を重視した内容とし、各部に任命されているSDGsオフィサーが講師を務めています。同プログラムの導入により、社内の知識向

上やサステナビリティへの取り組みに向けた意識醸成に寄与しています。



全社向け勉強会(2024年度)

テーマ	内容
SDGs経営	当社のSDGs経営とマテリアリティ、事業内外で取り組むSDGs等
脱炭素	GX関連規制、GXに貢献する技術および当社での活用、リースによるGXへの貢献事例
DE&I	取り組みの背景、当社における位置付けと施策等
グリーンウォッシュ	グリーンウォッシュの定義とリスク、規制動向と当社における対応等

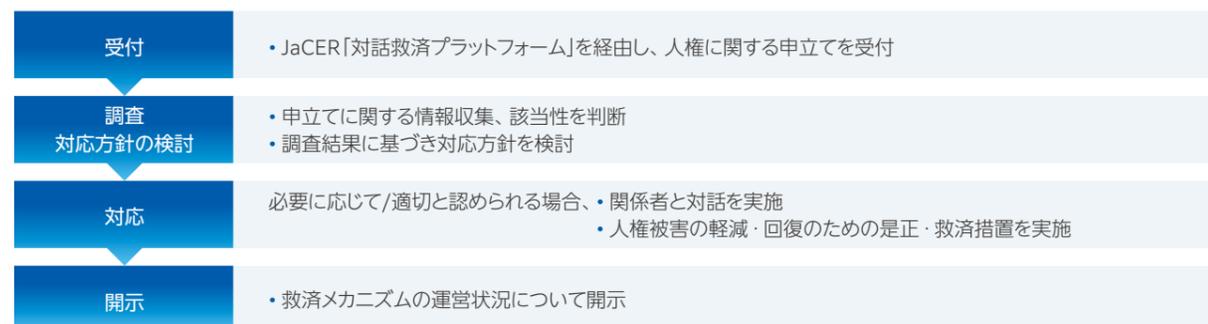
サプライチェーンにおける人権尊重に向けた取り組み

近年、企業における人権侵害への懸念が高まり、人権デューデリジェンスへの関心も急速に高まっています。当社は従来より「SMFL Way」を通じて「広くお客さまと社会の持続的な発展に貢献」することを掲げており、2023年5月、当社グループの全役職員ならびに当社グループの事業活動から直接または間接的に影響を受ける全ての人の人権を尊重するために「SMFLグループ人権方針」を制定しました。

2024年度から2025年度にかけては、さらなる人権への取り組み強化のため、人権に係る苦情処理の枠組みである

「救済メカニズム」を構築しました。構築にあたっては株主であるSMFGが加盟する(一社)ビジネスと人権対話救済機構(JaCER)が提供する「対話救済プラットフォーム」を活用しています。本プラットフォームを活用することで実効性のあるプロセス運営に努め、全てのステークホルダーに対し透明性と公平性を持って対応することを目指しています。また、人権に関する課題の早期発見と適切な対応を実現し、社会的責任を果たすことを目指します。

JaCER「対話救済プラットフォーム」の対応フロー



地球環境部門の創設

新たに地球環境部門を創設。環境エネルギー事業とサーキュラーエコノミー事業に一貫して対応する体制を整備しました。この2つの事業をビジネスの柱とし、GX(グリーン・トランスフォーメーション)の実現に貢献していきます。

社会価値の創造と経済価値の拡大を
オーバーラップさせる事業の加速に向けて

関口 栄一
代表取締役専務執行役員
地球環境部門統括責任役員



地球環境部門は「CN(Carbon Neutrality)×CE(Circular Economy)×DX(Digital Transformation)⇒GX(Green Transformation)」を部門コンセプトとして2025年4月に発足しました。2024年度まで単独部門であった環境エネルギー部門と、同年度に新設したサーキュラーエコノミー本部を統合し、地球環境部門を新設。部門内に環境エネルギー本部とサーキュラーエコノミー本部の2つの本部を設置しました。

再生可能エネルギー事業や省エネルギー事業によってお客さまや社会の脱炭素化を推進する環境エネルギービジネス、リユースによる廃棄物の抑制やモノの再資源化を推進するサーキュラーエコノミービジネスから成る二本柱に、当社の強みであるデジタルノウハウを掛け合わせることで強力なシナジーを生み出し、社会価値の創造と経済価値の拡大をオー

バーラップさせる事業の加速を目指します。

また、地球環境部門では部門独自の施策として「削減貢献量」を試験的に導入しました。脱炭素化社会の実現のためには、自社やサプライチェーンのGHG排出量削減だけではなく、他社のGHG排出量削減に貢献する必要があると言われていきます。環境エネルギー事業、サーキュラーエコノミー事業の双方に通じる共通言語である「削減貢献量」を導入することで、お客さまを含むステークホルダーのGHG排出量削減に貢献する事業を創出していきます。

持続可能な社会の実現に必要な不可欠なGX(グリーン・トランスフォーメーション)に貢献することで、「SMFL Way」で掲げる「SDGs経営で未来に選ばれる企業」を目指していきます。

サーキュラーエコノミーとは

これまでの大量生産、大量消費、大量廃棄の経済システムは、気候変動のみならず、資源枯渇、プラスチック汚染等、さまざまな問題を誘引しています。企業は、自社がつくったモノ、使ったモノがその後どうなるのか無関心ではられない時代が到来しています。

そうした時代の潮流を受け、今やサーキュラーエコノミー(CE)の実現は日本国内においても国家戦略として位置付けられ、廃棄物等を資源として最大限に活用し、付加価値を生み出し、新たな成長につなげる経済社会システムへの転換が求められています。

また、CEは気候変動や生物多様性の保全といった環境課題の解決に加え、地方創生や質の高い暮らしの実現、産業競争力の強化、経済安全保障の確保につながることも特徴として挙げられます。こうした背景を踏まえ、企業はCEへの対応を単純に「コスト」として捉えるのではなく、「成長戦略」と捉え、競争優位性を持たせるための取り組みが不可欠となっています。

動脈領域におけるCE

動脈領域においてCEを実現するためには、製品の「トレーサビリティ」を確保すること、モノの「所有権」を明確化することが重要となります。リース(販売金融)を活用することにより、製品をユーザーに提供する際、モノの所有権をリース会社に帰属させることができ、ユーザーの使用が終了した時点で、物件回収が可能となります。これにより、売り手であるメーカーは自社製品のCE化に向けた具体的な検討が可能となります。

静脈領域におけるCE

かねてより、動脈領域と静脈領域をつなぐことはリース会社の大きな使命であると考え、モノの所有者として適正な処理を行うとともに、お客さまに対して3Rに資するソリューションや排出物遵法管理ASPサービスの提供、排出処分支援業務を推進してきました。また、現在ではレアアースをはじめとする素材自体に価値があるものや、社会的に処分が問題視されている商材に着目し、グループ各社の強みを活かしたりサイクル事業も検討しています。

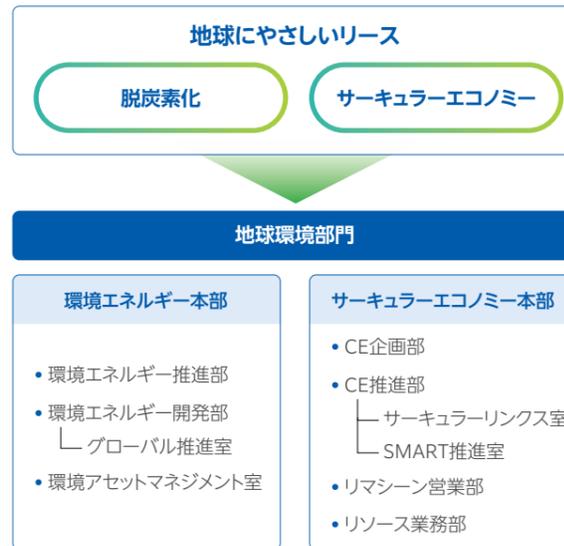
地球環境部門の創設

当社のサーキュラーエコノミー(CE推進体制)

2023年4月に始動した中期経営計画に合わせて、全社横断的な組織「サーキュラーエコノミー推進ワーキングチーム(WT)」を発足し、お客さまとの具体的なCEモデルの構築やCEに関する社内外に向けた情報発信に取り組んできました。

2025年4月、これまでのCEの取り組みをさらに加速するため、サーキュラーエコノミー本部の組織・人員を大幅に強化し、WTの機能を移管しました。同本部では、国内外のCE関連情報を集約するとともに、専門的な知識を蓄積し、お客さまの課題に幅広いソリューションで応えていきます。

カーボンニュートラル(CN)社会の実現には、再生可能エネルギーの活用のみならずCEの取り組みが不可欠といわれています。新設した地球環境部門の傘下に配置された脱炭素ビジネスを手掛ける環境エネルギー本部とともに、デジタル技術を活用しながらCNとCEのビジネスを加速し、GX(グリーントランスフォーメーション)の実現に挑戦していきます。

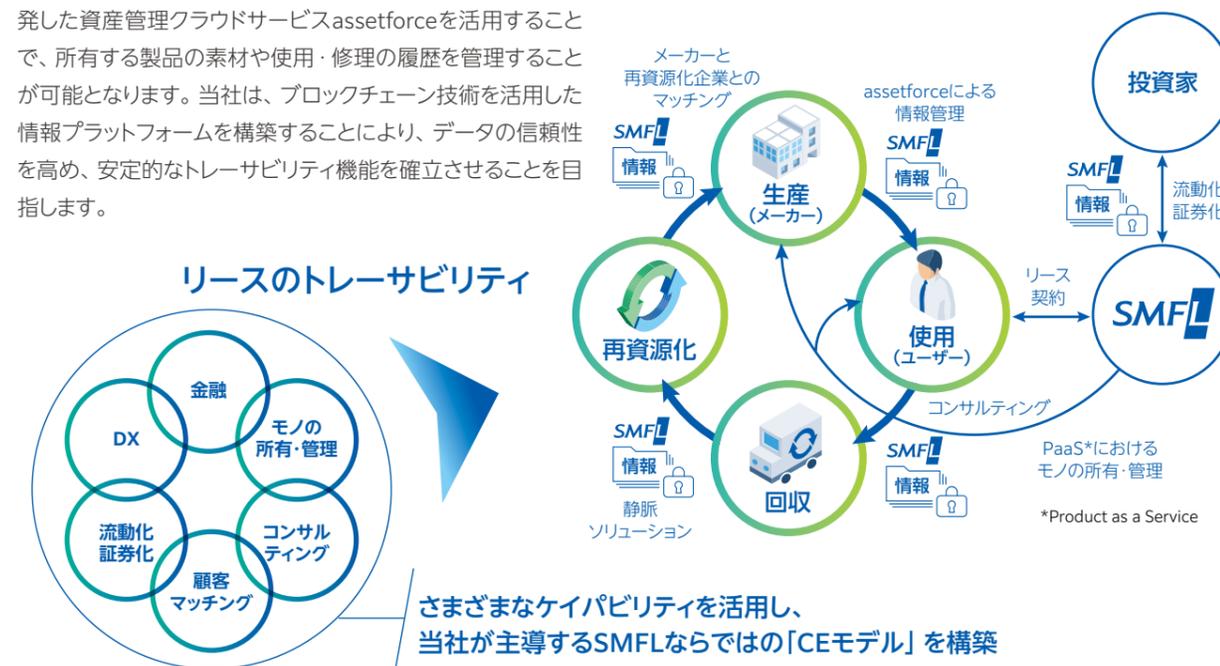


サーキュラーエコノミーモデル(SMFL2030モデル)確立に向けて

「幅広い金融機能を持つ事業会社」として培ったさまざまなケイパビリティを最大限に活用し、「資源循環サークルの構築」「個社と強固な関係で推進するCE」「特定の素材・商材に関するCE」の3つの切り口から、2030年までに当社ならではのCEモデルの構築を目指します。

CEを実現するためには、DXが不可欠です。当社が内製開発した資産管理クラウドサービスassetforceを活用することで、所有する製品の素材や使用・修理の履歴を管理することが可能となります。当社は、ブロックチェーン技術を活用した情報プラットフォームを構築することにより、データの信頼性を高め、安定的なトレーサビリティ機能を確立させることを目指します。

また、これらの取り組みを通じて、信頼度の高いモノのデータ管理が可能になれば、各種データと紐づいたリース契約の証券化・流動化といったビジネスにも発展させることができると考え、CEに資する投資家向け金融商品の開発も検討しています。



サーキュラーリンクス



サーキュラーリンクスは、アマタホールディングス(株)とSMFLみらいパートナーズの2社が設立した、廃棄物マネジメント事業を強みとする合併会社です。環境資源の観点から持続可能社会の実現を目指してきたアマタグループと、「SDGs経営で未来に選ばれる企業」を目指してきたSMFLグループの両社の思いを融合させ、より先進的な発想でお客さまと社会に貢献できるサービスを提供しています。お客さまのサステナビリティ経営の実現に向けたベストパートナーとして伴走するとともに、新時代を担う社会プラットフォームの基盤構築に貢献していきます。

SMART



SMARTは、(株)アビツとSMFLみらいパートナーズ(SMFLMP)の2社が設立した、設備やプラント処分の元請事業会社です。アビツが持つ、解体工事の監理・施工技術、リサイクル技術と、SMFLMPが持つ「モノ」に対する知見やノウハウ、リユース販売のネットワークを活用して、プラントの解体工事や設備の撤去作業、不要となった機械や設備の再販、再資源化までワンストップで提供しています。2社の強みを組み合わせることで、解体と再生のスペシャリストとして事業再編支援のベストパートナーを目指します。

社会課題を解決するビジネス事例&対応マテリアリティ

事例1 戦略的パートナーシップの締結

2025年6月、当社、アマタ(株)、アビームコンサルティング(株)、サーキュラーリンクス、(株)GX コンシェルジュの5社は、戦略的なパートナーシップに基づき、企業に対して「サーキュラーエコノミーとDXを融合した循環型ビジネスの構想・設計・運用を包括的に支援するサービス」を共同で提供することに基本合意しました。

各社の強みを発揮し、CE実現に向けて取り組んでいる企業に対して金融・コンサルティングをはじめとする動脈・静脈領域のソリューションを一気通貫で提供します。



事例2 野球場移転に伴う解体工事

設備・プラント処分の元請事業会社である当社グループのSMARTは、施設老朽化により移転が決まった阪神タイガース二軍本拠地である「阪神鳴尾浜球場」の解体を請け負いました。

バックネットの高さ65mのポール解体が懸念点の一つでしたが、これまでSMARTが手掛けてきた大型観覧車や風力発電所の解体実績が評価され、本件の受注につながりました。

また、球場の解体で発生する廃材を最大限に再利用・再資源化させ、CEに資する資源効率化と廃棄物減量を推進しています。



財務戦略

2030年目標の実現に向けた財務戦略

渡辺 敬之

取締役常務執行役員
経理部・財務部・リスク管理部担当役員



中計2年目の振り返り

安定的かつ競争力のある資金調達基盤を構築

中期経営計画2年目の2024年度は、当社がさらなる成長とアセットコントロールの両立を目指す中、新たな調達手法にも取り組み資金調達基盤を拡充するなど、成果が上がった1年であったと評価しています。

具体的には、新規事業への進出やインオーガニックな投資により収益力強化と資産回転型ビジネスのさらなる拡大を図りつつ、既存事業でも収益を伸ばした結果、経常利益は1,659億円(前期比+162億円)となり、航空機のロシア関連保険和解金の受領等から当期純利益は1,339億円(同+42億円)と、いずれも過去最高益を更新しました。

国内のリース・ファイナンス事業では、活発化するビジネス環境下でお客様のニーズにしっかりと向き合い、複数の大口投資案件の成約につなげました。トランスポーター事業では、航空機リース会社のSMBC Aviation Capital (SMBC AC) や航空機エンジンリース会社のSMBC Aero Engine Leaseが事業拡大によりそれぞれ増益となったほか、ロシア関連の減損が収束し、クレジットコストも大幅に減少しました。ま

た、不動産事業ではケネディスの好調に加え、大口売買取引の成約や資産流動化等が増益に貢献しました。

新たな取り組みとして、トランスポーター事業では、コンテナリース事業への進出、不動産事業では、アジア太平洋地域 (APAC) で不動産アセットマネジメント事業を行う Aravest の買収や国内物流施設の開発・運用に強みを有するシーアールイーの連結子会社化など、さらなる成長と資産回転型ビジネス強化へ向けた積極的な投資を行いました。

資金調達面では、事業の拡大や「金利のある世界」への対応として、「安定的かつ競争力のある資金調達構造の構築」に2024年度も継続して取り組み、適切な長短調達比率の維持に留意しています。また、海外事業の拡大に伴い、SMBC AC は外債を計15億米ドル、当社も2025年5月に4回目となる外債5億米ドルを発行しました。

加えて、調達手法の多様化の取り組みとしてプール債権流動化500億円を実行したほか、合同金銭信託では約1,402億円を調達しています。

中計最終年度

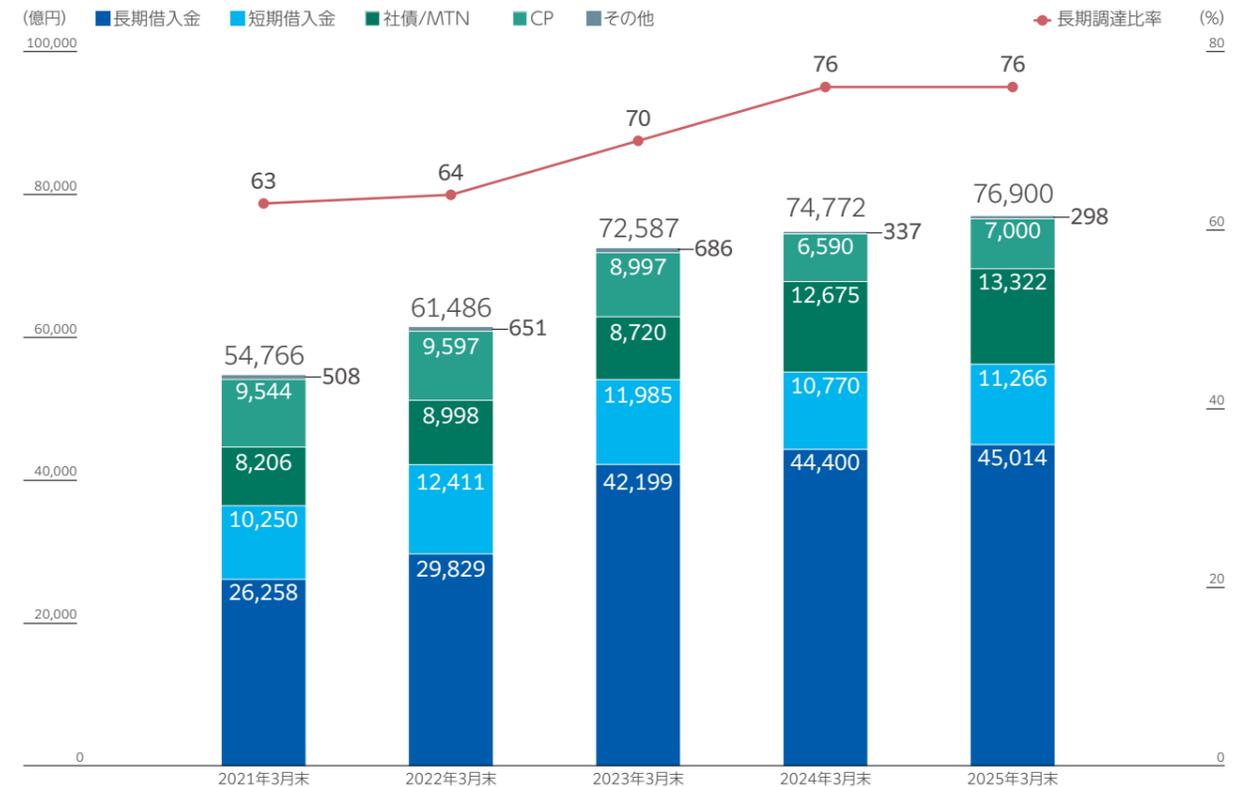
金利のある世界と地政学リスクを意識した調達運営

中期経営計画最終年度となる2025年度は、2030年の当社のあるべき姿を見定め、そのための基盤づくりを行う大事な一年となります。

外部環境においては国内経済が活発化する一方、金利の上昇や米国の関税政策のほか、ウクライナ、中東情勢等の地

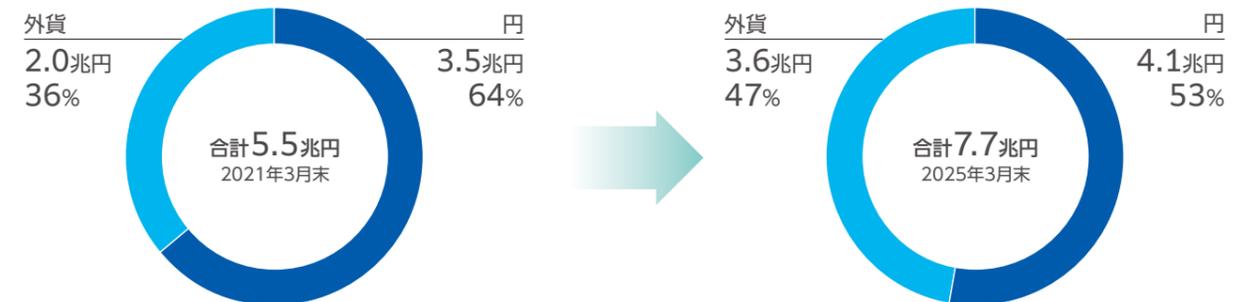
政学リスクが企業活動や金融市場に与える影響は見極めがたく、投資のリスク管理や市場リスク管理の巧拙が企業価値に直結するフェーズに入ったと実感しています。「金利のある世界」でプロアクティブなリスク管理と機動的なALMに注力し、経営基盤の強化に注力していきます。

直近5年の資金調達残高推移

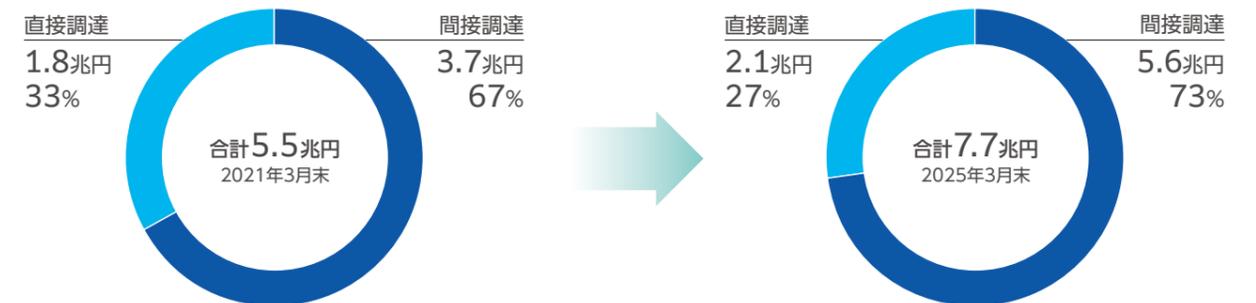


連結有利子負債

円・外貨の割合



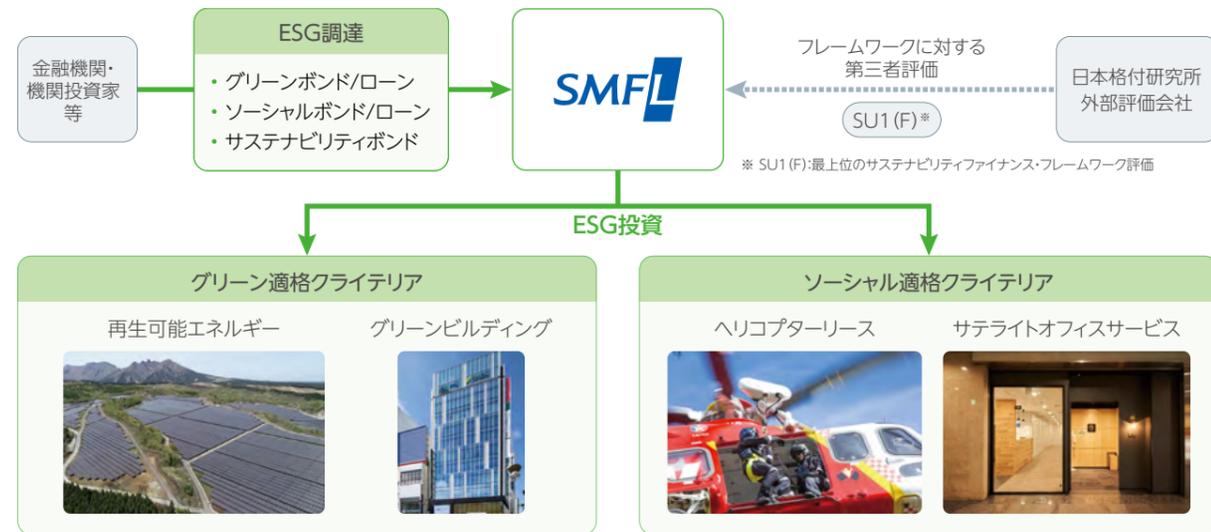
間接・直接調達の割合



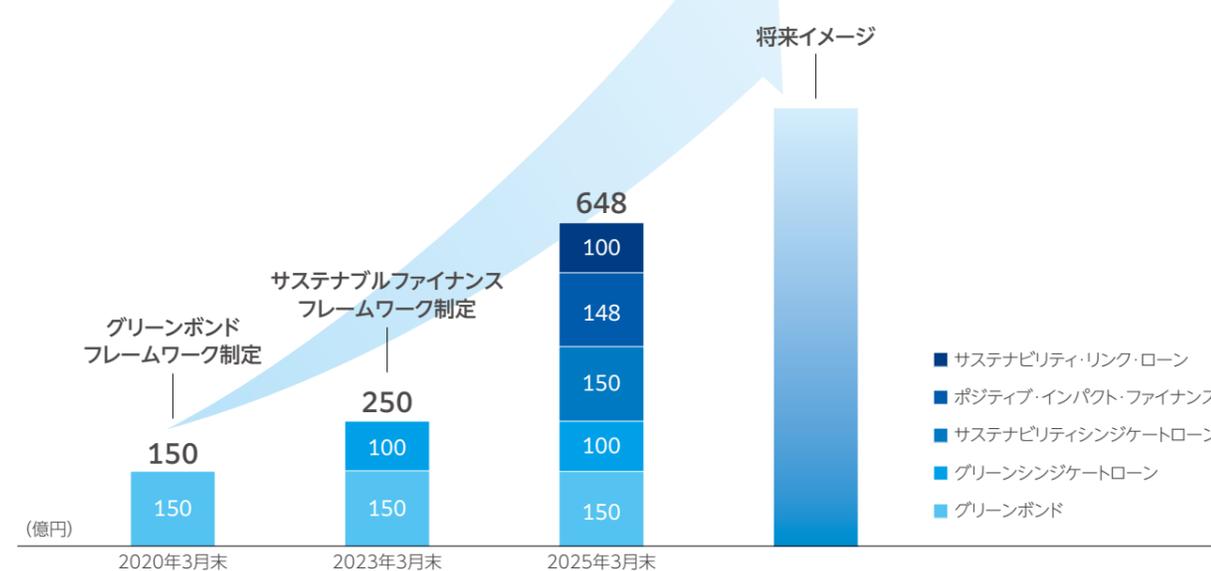
サステナブルファイナンスへの取り組みについて

当社は2019年度にグリーンボンドフレームワーク、2022年度にサステナブルファイナンスフレームワークを制定以降、2024年度までに累計約650億円のサステナブルファイナンスに取り組んできました。今後もSDGsをはじめとする当社の社会課題解決に向けた取り組みへの思いをステークホルダーの皆さまにご理解いただき、それらを資金用途とするサステナブルファイナンスの積極的な調達を通じて、投資家や金融機関の皆さまにさまざまな投資機会の提供を行ってまいります。

サステナブルファイナンスフレームワーク



サステナブルファイナンスの累計実行額(億円)



リスクマネジメントの高度化

ビジネスの拡大を支える経営基盤として、リスク管理体制の強化に取り組む

当社グループは「幅広い金融機能を持つ事業会社」への進化に伴って、事業投資リスクや市場リスクなど各種リスクが多様化・深化していることから、リスク管理体制の強化に取り組んでいます。収益拡大のために許容するリスクの種類や量を管理する枠組みである「リスクアパタイト・フレームワーク」を導入し、業務運営の規律を維持しています。加えて、フロントにおける自律的なリスク対応力を向上すべく、「部門別リスクアパタイト・フレームワーク」の運用を定着・高度化していく方針です。

投融資委員会は、経営会議の諮問機関としての機能を強化した結果、各事業部門による案件の目利き・組成力とコーポレート部署による分析・評価・サポート力が強化され、議論の質と効率性の面で高度化が図られています。投融資の実行後は、各ビジネスとポートフォリオ、資産価値の定期的なモニタリングを行い、企業価値向上や財務健全性確保に向けたアクションへとつなげています。これらPDCAの実践により、事業の規模拡大・深化に応じたリスク管理体制の弛みない整備・強化を推進していきます。

2030年目標の実現に向けた次期中期経営計画の方向性

成長戦略を支える財務基盤の強化と体制構築

国内では「金利のある世界」へとフェーズが移る中で、より高い収益を求めて企業活動が活発化しています。世界に目を向ければ地政学リスクや主要国の政策変更リスクなど、先行きの不透明感が増し、金融市場のボラティリティが高まっていますが、イノベーションやサプライチェーンの見直し等に伴う企業活動の活発化の流れは続いていくと考えています。一方で、企業間の優勝劣敗が鮮明となり、アセットアロケーションやALMをはじめとする財務戦略が企業価値に与える影響の重要性もこれまでに増していきと認識しています。当社は、お客さまやパートナーのニーズに寄り添い、社会価値の創造と経済価値の拡大のオーバーラップを加速させ、これら

経済のダイナミズムを自社の成長に取り込むことで2030年目標の実現を目指していきます。そのためにはこれまで以上に「安定的かつ競争力のある資金調達構造」の実現とリスク管理の高度化を図っていくことが必須となります。

財務面では、2024年度の自己資本比率は11.2%（前期比+0.4ポイント）と上昇傾向にあります。新規事業への投資など積極的なリスクテイクにより事業ポートフォリオを一段と拡充していくために、利益の着実な積み上げや資産回転型ビジネスの推進によるアセットコントロール等で財務基盤をさらに強固なものへと進化させていく考えです。

ステークホルダーとの積極的な対話の推進

当社では株主はもちろん、国内外の取引金融機関や投資家との直接の対話により相互の理解を深めているほか、社員に対しても経営トップをはじめ各役員が実施するタウンホールミーティングや日々のコミュニケーションを通じて、会社が目指す方向や重視している 이슈を共有しています。

各ステークホルダーからは当社の成長に対する期待が寄せられており、中でも、当社が「幅広い金融機能を持つ事業会社」として高収益のビジネスを追求しているほか、まだ歴史は浅いものの将来の社会価値と経済価値の拡大を目指し着実に

に推進している再生可能エネルギー事業やサーキュラーエコノミー事業についても強い支持が得られている点は大変心強く感じています。

ステークホルダーからの信頼や期待は、当社がコンプライアンスやリスク管理体制を十分に整えていることが前提であるということを肝に銘じつつ、今後も双方向のコミュニケーションを通じて、「SMFL Way」の実現を目指してまいります。

ステークホルダーの皆さまには引き続きご理解、ご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

事業別サマリー

各事業部門が連携し、「お客さまの最良のビジネスパートナー」として最適なソリューションを提供しています。
2030年の「SMFL Wayの実現」に向け、SMFLグループの総合力を発揮し、社会価値の創造と経済価値を拡大していきます。

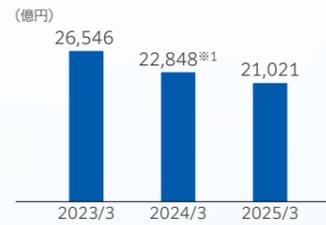


国内リース事業
コーポレートビジネス部門
サプライヤービジネス部門
プロダクト部門

事業概要

機械設備各種物品のリース・延払、営業貸付、レンタル、中古売買等

セグメント資産残高



セグメント利益・ROA



環境エネルギー事業
※2024年4月新設
(国内リース事業から独立)

事業概要

省エネ設備や再エネ発電設備のリース、発電事業等

セグメント資産残高



セグメント利益・ROA

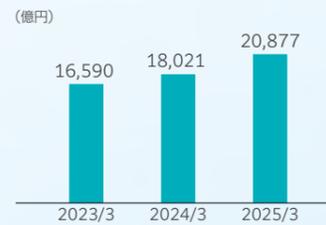


不動産事業

事業概要

不動産を対象としたリース・営業貸付、不動産賃貸事業、不動産開発事業、不動産アセットマネジメント事業等

セグメント資産残高



セグメント利益・ROA

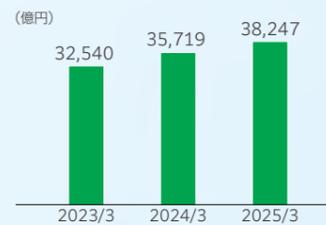


トランスポートーション事業

事業概要

航空機リース、航空機エンジンリース、ヘリコプターリースの各事業、船舶のリース・延払、営業貸付、定期用船事業等

セグメント資産残高



セグメント利益・ROA

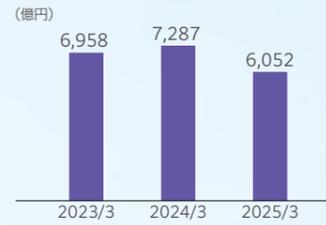


国際事業

事業概要

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

セグメント資産残高



セグメント利益・ROA

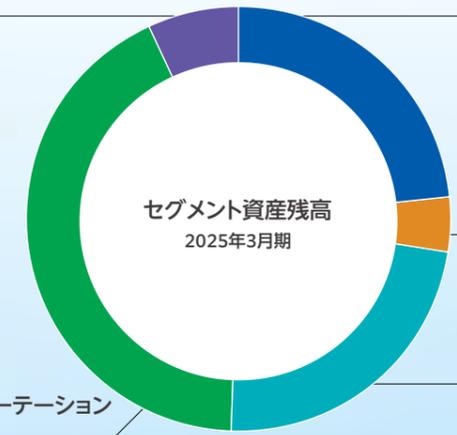


セグメント資産残高、セグメント利益

※各事業の構成比率は四捨五入後の数値です。

国際事業

6.7%
6,052億円



国内リース事業

23.4%
21,021億円

環境エネルギー事業

4.2%
3,758億円

不動産事業

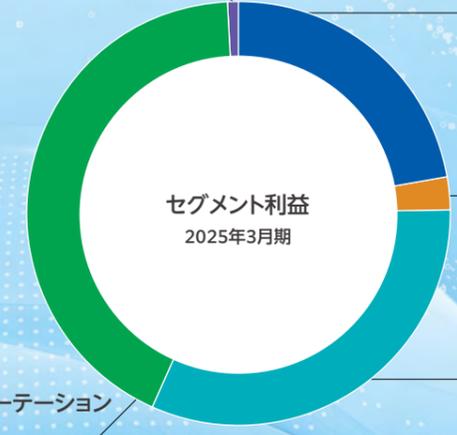
23.2%
20,877億円

トランスポートーション事業

42.5%
38,247億円

国際事業

0.7%
13億円



国内リース事業

22.3%
399億円

環境エネルギー事業

2.7%
48億円

不動産事業

31.7%
567億円

トランスポートーション事業

42.6%
762億円

※ セグメント資産残高、セグメント利益は連結財務諸表との調整前
※1 環境エネルギー部門新設により、国内リース事業および環境エネルギー事業について、変更後のセグメント基準にて算出

事業別成長戦略 国内リース事業

コーポレートビジネス部門

事業概要

- 全国にネットワークを展開し、大企業から中小企業に至るあらゆる顧客層の総合窓口として、さまざまな課題に対する解決策をコーディネート
- 顧客の顕在ニーズはもとより潜在ニーズを引き出し、最適なソリューションを提案



有馬 高司
専務執行役員
コーポレートビジネス部門・
ビジネスアドバイザー部門
統括責任役員

課題解決への貢献を通じて、社会とお客さまのパートナーに成長

コーポレートビジネス部門は、お客さまが直面する経営課題の解決に向けて、当社ならではのエッジの効いたさまざまなサービスやスキームを提供するコーディネーターとしての役割を担っています。中計最終年度となる2025年度は、注力分野ごとにチームを構成し、部門やビジネスラインを横断した情報共有と連携を強化の上、あらゆる情報の結節点となるマトリクス戦略を強力に推進します。これにより専門分野の知見とソリューション提案力の高度化を図り、当部門のみならず全社のビジネスを拡大させます。

社会やお客さまの大きな動きを上回る変化の実現と、それを可能とする体制の構築を通じて、お客さまの経営課題の解決に当社が役立つこと、お客さまとともに社会課題を解決していくことで、当社がお客さまにとって欠かせないパートナーになることを目指します。

2030年目標を見据えた市場展望

- お客さまの経営課題や社会課題の解決に向けて、SMFLならではのソリューションを高度にコーディネートできるRM(リレーションシップマネジメント)へと深化し、お客さまと社会の持続的な成長に貢献

活かしていく強み

- 当社グループが培ってきた顧客基盤と専門分野への知見を掛け合わせることで、幅広いニーズへの対応力を発揮していきます。
- 環境、不動産、トランスポート等における部門間連携を進化していきます。
- 当社独自の商材assetforceを中心に、さまざまなニーズに対応できるデジタルビジネスを拡大します。
- データマネジメント部とリモート・マーケティング部との連携により、営業スタイルの最適化を図ります。

中計2年目の成果と課題、3年目以降の重点施策

新たなコアビジネスの創造

- 付加価値の高いソリューション提供による良質なアセットへの入れ替えや、資産回転型ビジネス、手数料ビジネスなどを推進しました。
- 2025年度は当社独自のデジタル商材であるassetforceなどの販売拡大を目指します。

既存ビジネスの抜本的な変革

- 社会の変化をリードする革新的な分野や経済活動が活発なマーケットに注力します。顧客データ分析の活用や株主連携の強化を継続し、より効率的な業務運営体制を構築していきます。

更なる社会課題の解決

- 環境問題、社会インフラの老朽化、人手不足等の社会課題を解決するパートナーづくりに取り組みます。

経営基盤の確立

- コンプライアンスの強化、中長期的な視点での営業体制構築、お客さまの社会価値向上に貢献するコーディネーターとなる人材の育成、デジタルツールを活用したリモート営業、ターゲティング営業を推進します。

サプライヤービジネス部門

事業概要

- メーカーや販売会社との連携を通じ、製品やサービス販売にファイナンスを提供する販売金融を展開
- お客さま・パートナー・当社をつなぐ独自のデジタルツールを活用したDXへの貢献
- DXによる社内外の業務効率化と働きやすさの追求、付加価値の創造
- パートナーとの共創によるサーキュラーエコノミー(CE)モデル構築等の社会課題解決



本田 悦司
専務執行役員
サプライヤービジネス部門
統括責任役員

販売金融のDXによるビジネスモデル変革、事業領域拡大、社会価値創造

サプライヤービジネス部門では、メーカー・販売会社のパートナーとして売上拡大に貢献する販売金融を提供しています。金融と当社独自のデジタルツールを活用し、ビジネスモデルの変革、深化に挑戦しています。中計2年目の2024年度は、良質な資産の積み上げに注力するとともに、グループ連携を強化し新たなパートナー開拓の推進を図りました。

また、電子契約・電子注文等、さらなる一連の業務におけるDXを推進しました。引き続き、DXを通じてお客さま・パートナーの財務・営業戦略、業務効率に貢献するとともに、パートナーとの提携関係をさらに強化し、脱炭素化、循環型社会の実現をはじめとした社会課題解決に資する取り組みを加速していきます。同時に資産回転型ビジネスを通じ、効率的な資産マネジメントを実現していきます。

2030年目標を見据えた市場展望

- 社会全体でDXが進む中、お客さま・パートナーへの機能提供を通じ、DXによる効率的なビジネスモデルへ変革(目標: 契約の電子化80%以上)
- 持続可能な社会の実現に向けてパートナーとの共創を推進。循環型ビジネスモデルの構築を通じて、社会課題解決に資する分野へ事業領域を拡大

活かしていく強み

- 電子契約や電子注文、顧客ポータルサイトなど当社独自のデジタルツールは、多くのお客さま、パートナーにご利用いただいています。今後はお客さま・パートナーの成長や効率化に資する機能拡張やさらなる改善を進め、より良いツールへと進化させていきます。
- グループ力を最大限に活用し、独自スキームによる販売金融の推進やDXを通じて多くのメーカーやパートナーと関係を構築します。DX・モノの知見を活かし、パートナーとの共創を通じて、社会課題解決を主導する取り組みに挑戦します。
- 保有する良質な資産を活かした資産回転型ビジネスをはじめ、効率的な資産マネジメントにより収益性を高めていきます。

中計2年目の成果と課題、3年目以降の重点施策

新たなコアビジネスの創造

- グループ連携の強化により新たなパートナーの開拓を進めました。
- パートナーとのさらなる取引拡大、独自スキームの開発、注力分野への営業強化を実施していきます。

既存ビジネスの抜本的な変革

- 全社で取り組む資産回転型ビジネスの推進に向け、良質な資産の積み上げを継続しました。
- データ分析に基づき積み上げるべき資産を明確にし、対面に加え非対面営業を効果的に推進します。

更なる社会課題の解決

- 電子契約や顧客ポータルサイトなど、当社独自のデジタルツールの機能拡充を進めました。
- さらなる機能拡充を継続することで利用率向上を図り、お客さま・パートナーのDXに貢献していきます。
- パートナーとの共創を通じ、CEモデル構築への挑戦を続けていきます。

経営基盤の確立

- DX関連の資格取得やトレーニングの実施により、DX人材の育成を推進しました。
- DXをはじめ、プロセス改善や変革をリードする人材の育成を継続していきます。

事業別成長戦略

国内リース事業

プロダクト部門

事業概要

- 企業の経営課題や社会課題に資するさまざまな商品やサービス・スキームを提供
- 半導体製造装置の中古販売およびリース、保証ビジネス、生命保険販売、投融資ビジネスを展開



原田 浩次
専務執行役員
プロダクト部門 統括責任役員

各ビジネスを通じて、お客さまと社会の持続的な発展に貢献

プロダクト部門の事業領域は半導体製造装置の中古売買、保証ビジネス、生命保険販売、投融資ビジネスと多岐にわたります。

中計最終年度となる2025年度は、半導体製造装置の中古売買において、これまで体制を整備してきた周辺サービス等への事業領域拡大に注力します。

また、投融資ビジネスでメザニン案件のソーシングをより一層強化するとともに、海外・インフラ領域のメザニン・エクイティ案件の拡大に取り組みます。

さらに、保証ビジネスと生命保険販売のノンアセットビジネスでは、商品性の拡充や提案力の強化を通じて、事業環境の変化に応じたお客さまの課題解決をサポートしていきます。

2030年目標を見据えた市場展望

- 半導体需要の高まりを踏まえ、半導体製造装置の中古売買やリース・ファイナンス、その他周辺ビジネスに取り組み、社会の高度化や産業の発展に貢献していきます。
- 企業の事業承継やカーブアウト等の発展的な成長、社会のインフラ投資の拡大などを資金面から支援し、日本経済の新陳代謝や持続的成長に貢献していきます。
- 保証ビジネスと生命保険販売を通じて、お客さまの安定的な事業継続をサポートしていきます。

活かしていく強み

- 半導体製造装置の中古売買では、30年超の業歴で培われた専門性・知名度・在庫ビジネスノウハウ・装置メーカーとの強固な結びつきを活かし、中古装置売買にとどまらない周辺事業(装置の解体・立上げ・輸送・保管のワンストップサービス)のサービス領域を拡大していきます。
- 投融資ビジネスでは、長年の実績を背景とする有力PEファンド・インフラファンドとのリレーションを活かします。併せて、新たに取り組んできた投資領域(インフラ)、リスク領域(エクイティ)、地理的領域(海外)で、それぞれの拡大に伴う知見・ノウハウを活用していきます。

中計2年目の成果と課題、3年目以降の重点施策

電子デバイス設備部

- 半導体製造装置の中古売買に付随するサービス拡充に向けて、体制を整備しました。サービス実績を積み上げるとともに、中国に加え、他のグローバル商圏開拓にも注力し、中古売買に関するビジネス拡大を図ります。

FA&S推進部

- 事業承継、相続・生前給付など多様化する保障ニーズに対し、株価算定や保険おまとめサービスといった付加価値提案を推進しました。引き続き、新たな顧客層の開拓に注力します。

RMP推進部

- 契約書や請求書のデジタル化を推進しました。保証ビジネスにおけるグループ連携の強化や商品性の拡充等、お客さまへの新たな付加価値の提供を進めていきます。

投融資部

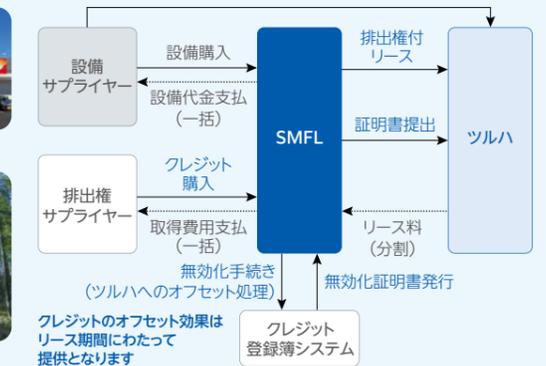
- 海外・インフラ領域でのエクイティ投資を実行しました。引き続き、良質なメザニンローンの実績積み増しを図るとともにエクイティ投資にも注力し、取り組み領域の拡大を図ります。

社会課題を解決するビジネス事例&対応マテリアリティ

事例1 排出権付リースを活用した地元貢献と森林保護の取り組み



当社、(株)ツルハ、北海道津別町の3者は、ツルハドラッグ屯田6条店の店舗設備のリースにおいて、津別町が創出した森林由来のクレジットを付加した「排出権付リース」の取り組みを開始しました。このスキームによりツルハは店舗設備のCO2排出量のカーボンオフセットに加え、地域社会や森林保護にも貢献しています。当社は今後もSDGs達成を支援するさまざまなサービスを提供することで、持続可能な社会の実現に貢献していきます。



事例2 天然ガス発電事業への参画



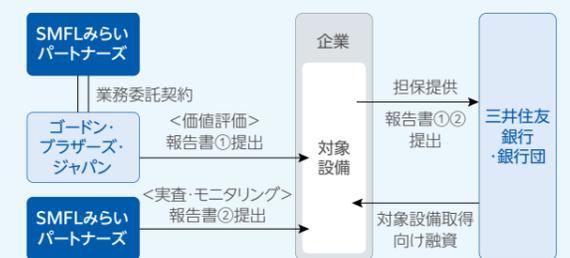
SMFLみらいパートナーズ(SMFLMP)、大阪ガス(株)、(株)日本政策投資銀行、みずほリース(株)の4社は、長期脱炭素電源オークションで落札した兵庫県姫路市の天然ガス発電所の共同建設を決定しました。共同出資先の姫路天然ガス発電所3号(同)が約60kWのガスタービンコンバインドサイクル発電設備を導入し、2030年度の運転開始を目指します。将来的には燃料を天然ガスからe-メタン(再生可能エネルギー由来の水素とCO2から成る合成メタン)へ切り替えることを検討しており、日本のエネルギー転換で重要な役割を果たすと期待されています。



事例3 半導体製造設備の新スキームを提供



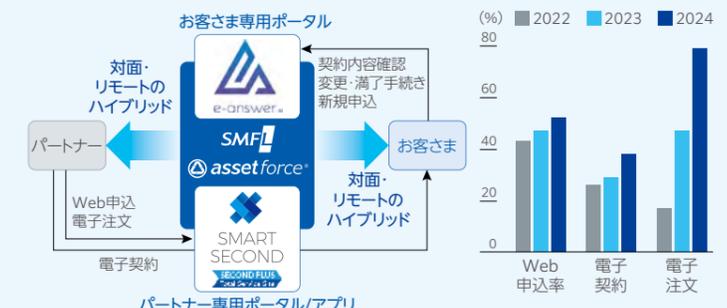
SMFLMPは、半導体製造設備を対象とした新しいファイナンススキームの取り扱いを開始しました。このスキームでは、SMFLMPの中古設備の評価ノウハウを活用し、動産ビジネスのトップランナーである(株)ゴードン・ブラザーズ・ジャパンと共同で設備を評価し、それをもとに三井住友銀行がファイナンスを組成、SMFLMPが設備のモニタリングを担当します。本スキームを通じて半導体業界のさらなる成長に貢献していきます。



事例4 フルデジタル化に向けたさらなる進化



2020年度に業界に先駆けてリリースした小口販売金融における電子契約率は4割、電子注文率は8割を超えるまでに成長しました。お客さまやパートナーに当社DXツールを幅広くご利用いただくとともに、電子契約・注文の数に応じたSDGs貢献団体への寄付額も拡大しました。また、営業活動においては対面と非対面を効果的に活用、社内においてはassetforceを活用し業務効率化を数多く推進しています。



環境エネルギー事業

事業概要

- 再生可能エネルギー・省エネルギー設備への各種金融サービスの提供
- 再生可能エネルギーの発電事業ならびにCO₂フリー電力の顧客への提供
- 系統用蓄電池事業ならびに各種金融サービスの提供
- 省エネ補助金、省エネ診断に関するコンサルティングならびに消費電力の見える化サービスの提供



浅井 淳史
常務執行役員
環境エネルギー本部長

再エネ・省エネ事業の両輪で社会のGX実現に貢献

2025年2月に策定された「第7次エネルギー基本計画」によると、約20年ぶりに電力需要は増加に転じ、脱炭素社会の実現に向けて「徹底した省エネ」と「より一層の再エネの導入」が求められています。このトレンド下で、環境エネルギー本部は「地球環境部門」の一員としてサーキュラーエコノミー本部と連携し、GX（グリーントランスフォーメーション）推進に取り組みます。足元では国内初となる系統用蓄電所へのプロジェクトファイナンスや、発電事業の拡大に伴うアセットマネジメント機能の高度化を進めており、従来の「金融機能を持つ事業者」から「サービス提供型の事業者」への変革を図っています。今後は、GHG削減ソリューションプロバイダーとしてお客様の最良のパートナーを目指します。

2030年目標を見据えた市場展望

- 太陽光発電は、大型開発の適地は減少。中小型や屋根置き・壁面などで成長余地があり、ソーラーシェアリングも含め開発を促進します。
- 再エネは天候に左右され需給変動も年々増加、需給調整機能として蓄電池の導入も加速することから蓄電事業への投融資を拡大します。
- 技術革新により太陽光や風力の発電効率の向上、蓄電池併設による発電所のバリューアップ、ポテンシャルの大きい浮体式洋上風力の研究開発を推進します。
- カーボンニュートラル実現に向けた計画の策定・実行にはCO₂の見える化からエンジニアリングが不可欠です。強みの省エネ補助金の業務を高度化させ省エネコンサル業務を深化します。

活かしていく強み

- 環境エネルギー事業では、両株主（SMFG・住友商事）の信用力を背景とした強固な顧客基盤と資金調達力が特に活かされます。デットとエクイティ両利きで再エネの普及に貢献しています。
- Non-FITに移行し、発電事業者は電気を販売する必要に迫られています。発電所の開発・資金調達・建設・運営に取り組み、顧客へCO₂フリー電気を一気通貫で供給します。
- 省エネと再エネをワンストップで提供し、顧客起点の脱炭素ソリューションを展開していきます。
- 国内における再エネ事業の経験を活かし、海外展開を推進していきます。

中計2年目の成果と課題、3年目以降の重点施策

新たなコアビジネスの創造

- 蓄電池ビジネスの拡大や洋上風力発電等、太陽光発電に次ぐ新たな柱を構築していきます。
- 英国洋上風力発電事業への出資を契機に、欧州ビジネスを拡大しました。今後も海外（欧州、APAC）での再エネ発電事業に注力します。

既存ビジネスの抜本的な変革

- 2024年度末の国内太陽光発電事業における発電容量は981MW（前期比+189MW）に達しました。今後も継続的に拡大させ、2025年度末の持分出力1,200MWを目指します。
- 太陽光発電における開発先行の取り組みを推進し、再エネ電力の供給力を拡大していきます。
- 保守・修繕や災害対応など、アセットマネジメント機能を高度化し、発電所のバリューアップと収益力の強化を目指します。

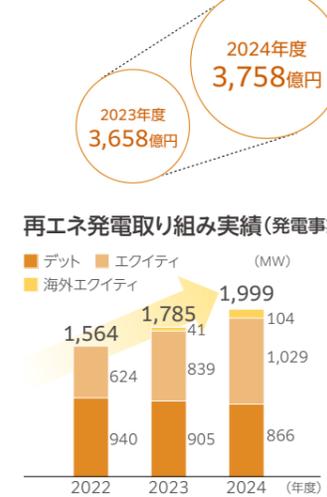
更なる社会課題の解決

- 消費エネルギーの見える化、CO₂削減施策の立案、施策の導入支援まで、脱炭素ソリューションをワンストップで提供します。
- 再エネ増加による変動電源増加の課題に対し、需給調整機能を担う蓄電池ビジネスに注力します。

経営基盤の確立

- DXを活用して期中管理を行うなど、事業運営能力を強化します。
- 事業者としての最適な法令対応と地域との丁寧な対話を重視し、「地域創生・安心安全運転」をモットーに持続可能な事業運営に努めます。

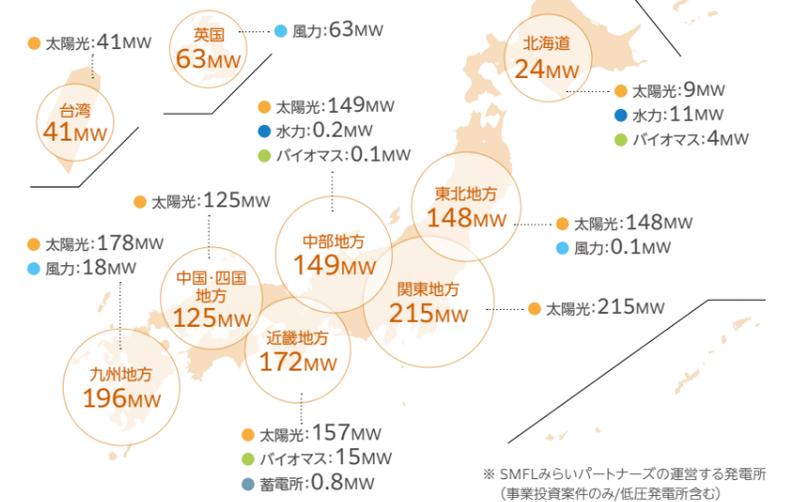
環境資産残高推移



再エネ発電取り組み実績（発電事業）



発電所分布（2025年3月末時点）



社会課題を解決するビジネス事例&対応マテリアリティ

事例1 オンサイト/オフサイトPPAの取り組み



国内太陽光事業は、顧客へCO₂フリー電力を供給可能なオンサイト/オフサイトPPAのNon-FIT案件にシフトしています。オンサイトPPAでは余剰電力の別施設への融通や蓄電池活用を進め、オフサイトPPAでは顧客のタイムリーな需要に応えるべく、発電所開発を先行させる「開発先行型」に力を入れています。



事例2 国内浮体式洋上風力事業への出資



2025年4月、SMFLみらいパートナーズ(SMFLMP)は、ひびきフローティングウィンドパワー(同)への共同出資を行い、北九州市響灘沖にて国内2基目、鋼製バージ型浮体としては国内初となる浮体式洋上風力発電所の商用運転を開始しました。バージ型浮体の導入により、日本の気象条件により適した風力発電が可能となります。



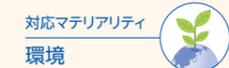
事例3 蓄電所事業への取り組み



2023年8月、SMFLMPは、出光興産(株)、(株)レノバ、長瀬産業(株)と共同で電力系統の調整力不足を補う(同)姫路蓄電所を設立し、蓄電所事業としては国内初となるプロジェクトファイナンスを組成しました。この取り組みを契機に、取引先からの案件相談も増加しています。



事例4 GHG削減に関する取り組みをワンストップ提供



従来の補助金コンサルティングにとどまらず、省エネ診断を実施することで顧客の省エネニーズを深掘りし、各種省エネ施策の提案、PPAによる再エネ導入やカーボンフリー電力の提供まで一気通貫して支援を行うなど、GHG削減ソリューションプロバイダーとして多面的な取り組みを行っています。



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等



山崎 秀之

常務執行役員
不動産部門 統括責任役員

SMFLグループならではのハンドメイドディールを、パートナーとともに

不動産部門は2018年に設立したSMFLみらいパートナーズ(SMFLMP)が核となり、親密な事業パートナーとともに不動産事業を拡大してきました。

2024年度は、シンガポールに拠点を置くAravestをグループに迎え入れ、アジア太平洋地域(APAC)でのビジネス展開を加速しました。具体的には、Aravestによる韓国ラグジュアリーホテル「Conrad Seoul(コンラッドソウル)」取得の支援、豪州の不動産ファンドへの資金拠出などを実施しました。2025年1月には、現地のパートナーや投資家など総勢400名をご招待するAravest創立記念パーティを開催し、APACにおける存在感を確かなものにしました。

国内におきましては、東証プライムに上場していたシーアールイーの公開買付けが終了し、当社グループに加わりました。同社は、物流施設の開発、サブリース、プロパティマネジメント、アセットマネジメントといった広範な物流不動産を展開しており、物流マーケットに関する豊富な知見を有し

ています。これらの知見と当社グループのリソースを掛け合わせることで、物流分野においても、当社グループならではの新たな付加価値を提供していきます。

また、社会価値の創出につながる新たなプロダクトとして「パートナー支援型事業投資」の展開を開始しました。これは、ローカルデベロッパーや中小アセットマネジメント会社が持つ知見・企画力と、当社グループの資金力・リスクテイク力を融合させた戦略的な投資案件の組成を目指すもので、2024年度は地域の築古オーベルジュホテルの再生・バリューアップ案件に取り組みました。この戦略により、地域活性化に資する成長資金の供給と新進気鋭の不動産プレイヤーの支援、協働を促進し、社会価値の創造と経済価値の拡大のオーバーラップ実現を目指します。

注力しているホテル事業について、2024年度は北海道ニセコエリアの一等地で親密事業パートナーとともにホテルコンドミニアム開発に着手したほか、新築沖縄リゾートホテルの購入や大阪USJオフィシャルホテルへのエクイティ投資など、8施設、1,838室の案件に関与しました。2025年度は運営委託(MC: マネジメント・コントラクト)型の取り扱いも開始し、当該事業のさらなる発展を目指します。

これからも当社グループならではのハンドメイドディールをパートナーとともに展開してまいります。

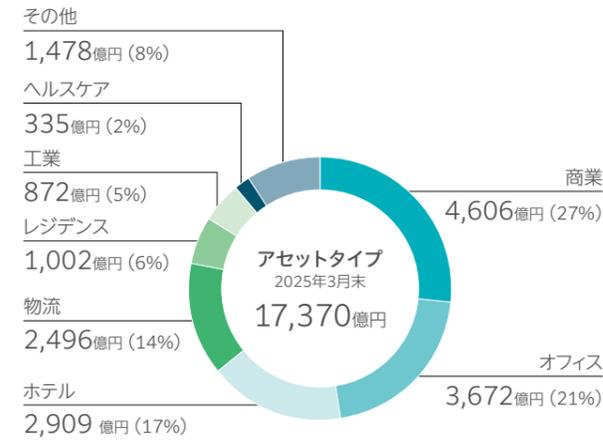
2030年目標を見据えた市場展望

- 有力ホテルオペレーターとのパートナーシップ強化、既存ホテルのリブランディング等による価値向上を狙います。
- 日系および海外現地パートナーへのソリューション提供による資産回転型ビジネスの拡大を図ります。
- 案件発掘・組成に実力を有する全国のAM・デベロッパー等をパートナーとし、資金調達面の支援を行う「パートナー支援型事業投資」を推進します。
- グループ会社のAM機能を強化し、外部資本を取り込み資本効率の向上を目指します。
- 不動産ブランド「NEWNO」へのカーボンフリー電力の導入、緑化・木質化などのESG施策によるサーキュラーエコノミーの推進に注力します。

活かしていく強み

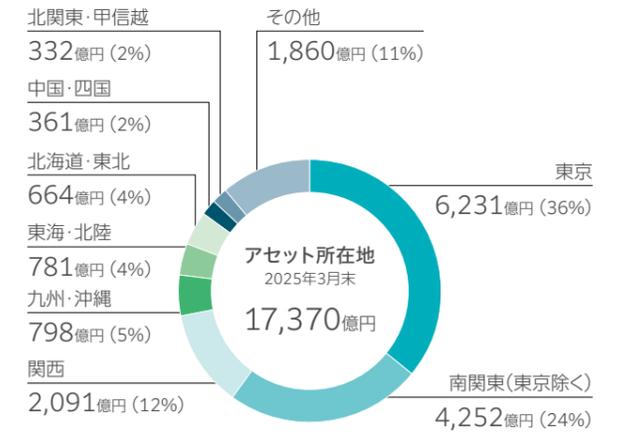
- 両株主(SMFG・住友商事)を背景とした信用力、当社グループの財務基盤・資金調達力
- これまで培ってきた不動産の目利き力、不動産保有機能、ならびにリースやファイナンスの金融機能を活かしたソリューション提供力
- 従来の取引を通じた有力パートナーとのリレーション
- SMFL MIRAI Partners(Singapore)、およびAravestと展開するアジア太平洋地域(APAC)でのアセットマネジメントプラットフォーム
- 当社グループが蓄積してきたカーボンニュートラルやサーキュラーエコノミーに関する知見・ノウハウ

資産残高 物件用途別*



* 集計時点の未検収含む

資産残高 地域別*



中計2年目の成果と課題、3年目以降の重点施策

新たなコアビジネスの創造

- パートナーと共同で「星のやヒュッテ ニセコ(仮称)」の開発事業に参画しました。6,400㎡の敷地に延べ面積14,800㎡、客室数62室のホテルコンドミニアムを新たに建設し、「星のや」ブランド初のレジデンスホテルとして開業予定です。
- ホテルオペレーターとの協業による運営委託方式(MC)でのホテルアセットの取り組み、および事業運営体制の強化を図ります。

既存ビジネスの抜本的な変革

- 案件発掘・組成に実力を有する全国のAM・デベロッパー等をパートナーとし、プロジェクトの資金調達面でSMFLMPが支援する「パートナー支援型事業投資」の手法を通じて、築古ホテル/旅館の再生事業に参画しました。

更なる社会課題の解決

- 産業廃棄物の発生やCO₂排出量の大幅な削減が期待できるリファイニング建築手法※を活用した商業ビルのリース案件を組成しました。

※ リフォームやリノベーションとは異なり、既存構造躯体の約80%を再利用しながら建物の再生・長寿命化を図る手法

経営基盤の確立

- 国内キャリア採用・海外現地採用で14名の人材を獲得し、専門性を強化してきました。また、グローバル人材の育成を目的とした海外拠点へのトレーニー派遣を行いました。
- 2024年度は、SMFLMPでの事業投資案件について、初期段階での意見統一や投資ガバナンスを目的としたラウンドテーブルを新設し、週次開催しました。引き続き、事業投資における審査、ガバナンス、キャッシュマネジメントなどの基準やモニタリング体制を整備し、SMFLMPの事業に適した規定の策定や見直しに取り組んでいきます。
- 2024年度は文書作成時の作業負荷軽減のため、AI文書レビューシステムのトライアルを実施したほか、各種データの集約・正規化を進め、BIツールの活用により、事業ポートフォリオや特定事業のパフォーマンス、南海トラフ地震発生時の物件位置・被害状況予測を可視化しました。

事業別成長戦略

不動産事業

ケネディクス

パーパスを制定し、新たな経営体制でさらなる成長フェーズへ



寺本 光
ケネディクス株式会社
代表取締役社長COO

創業30周年を迎えて

ケネディクスは2025年4月に創業30周年を迎えることができました。この30周年という節目に、寺本光を代表取締役社長COOとする、次世代を見据えた新たな経営体制へ移行しました。また、「不動産の限りなき可能性を切り拓きます」という従来のミッションステートメントから次のステージに踏み出すべく、パーパス「世界の中から不動産の価値を見出し、動かし、人々に届けていく。」を制定しました。

2024年12月期の実績

SMFLグループとケネディクスのシナジーを最大限に発揮することで、ARA Asset Management Limited (ARA) *が運営する私募ファンド事業をカーブアウトした新会社Aravestの取得に至りました。これにより、受託資産残高(AUM)を4兆円を超える規模まで大きく積み上げることができました。その他の各セグメントも順調に推移し、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益はそれぞれ前年実績と当初計画を上回る220億円、146億円を計上することができました。

さらなる成長フェーズへ

新たな経営体制と30周年を機に制定したパーパスのもと、今後もSMFLグループとのシナジーを最大限に発揮し、SMFLグループが掲げる「SMFL Wayの実現」に貢献していきたいと考えています。

*現在の商号は、ESR Asset Management Limited

ケネディクスグループの受託資産残高(AUM)



中計2年目の成果と課題、3年目以降の重点施策

中計2年目の成果

- SMFLみらいパートナーズと共同で行ったアジア太平洋地域 (APAC) の私募ファンド事業「Aravest」取得などにより、受託資産残高(AUM)が約4.6兆円に成長(前年同期比 約1.3兆円増)しました。
- 賃貸戸建における物件取得からファンド化までの安定的なサイクルを確立しました。
- 不動産セキュリティ・トークンの着実な発行実績の積み上げと新規アセットクラスへの取り組みを行いました。

3年目以降の重点施策

- 不動産セキュリティ・トークン投資家ポータルサイト(アプリ版)のリリースと今後のデータ活用に向けた取り組みを行います。
- バリュー・アード案件に組み込み、金利上昇局面においても投資リターンを追求します。
- 2025年末までに、グループREITの100%再エネ化達成を目指します。
- assetforceを活用した賃貸戸建の査定・期中運用データ分析の高度化による運用パフォーマンス向上を図ります。

Aravest

APACにおける不動産アセットマネジメントを軸に事業の拡大・多角化を目指す



Moses K Song
CEO, Aravest

新たなスタートを切って

Aravestは主要拠点をシンガポール・韓国・豪州に有する、アジア太平洋地域 (APAC) の不動産アセットマネジメント会社です。

20年以上にわたる海外不動産ファンドの運用実績を有する少数精鋭のスペシャリスト集団として、2024年12月にARA Asset Management Limited (ARA) *から私募ファンド事業をカーブアウトしSMFLグループの一員となりました。2021年1月にケネディクス(KDX)がSMFLグループ入りをした時期に、KDXへ出資をしていたARAとSMFLみらいパートナーズ (SMFLMP) も関係を深めており、当時の関係性が今につながっています。

SMFLグループの財務力、信用力、強力な顧客基盤とネットワークなどが、Aravestの起業家精神や、グローバルで取引を創出する能力、アセットマネジメント能力とうまく合致していると考えており、今後のさらなるシナジー創出、受託資産残高(AUM)の拡大に向けて一層邁進していきます。

Aravestの歩み

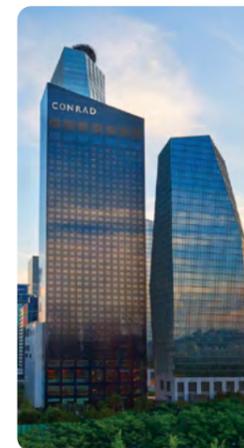
AravestはSMFL MIRAI Partners (Singapore) と同じく、シンガポールのビジネス中心地である Raffles Place のAクラスオフィスビルCapital Squareに本社を構えています。当社はSMFLグループ入りする以前から、SMFL MIRAI Partners (Singapore) とともにシンガポールのオフィス2物件への共同投資(2022年2月「Capital Square」、2023年3月「Lazada One」)を行っており、今般、Aravestの第一号案件として、SMFLMPとともに韓国のラグジュアリーホテル「Conrad Seoul (コンラッドソウル)」(2024年8月)へ共同投資を行いました。

Aravestの強みを踏まえた今後の展望

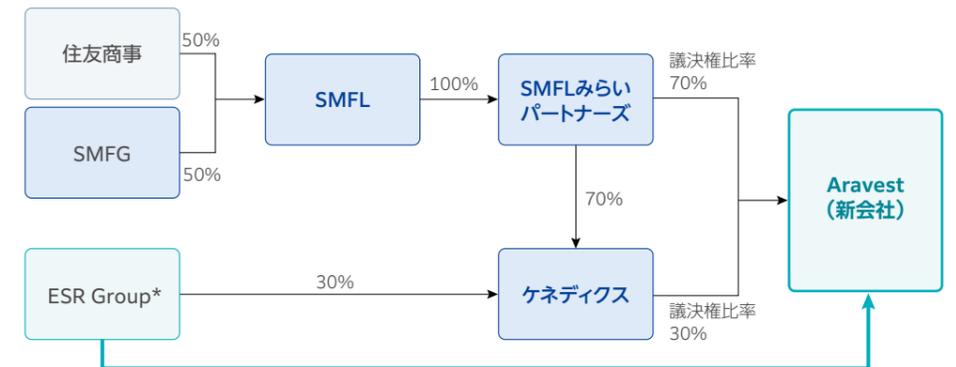
Aravestは、アジア太平洋地域 (APAC) の3カ国に拠点を構えていることを強みとしています。シンガポールでは引き続きシンボリックなAクラスオフィスや物流施設への投資に注力、韓国ではパートナー連携によるファンド戦略拡大を推進し、豪州では日本の投資家向けのファンド組成を目指すなど、多様なビジネス展開を推進・検討しています。

このような各国での分散投資を強みとして、SMBCグループ、SMFLグループの顧客基盤を活用し、国内外の投資家に対して良質なグローバル資産への投資機会を提供します。AravestはアジアNo.1の不動産アセットマネジメント会社を目指し、SMFLグループのさらなる企業価値の向上に取り組んでいきます。

*現在の商号は、ESR Asset Management Limited



新会社「Aravest」のスキーム図



*香港の不動産アセットマネジメント会社

私募ファンド事業カーブアウト

事業別成長戦略

不動産事業

シーアールイー

SMFLグループとのシナジーを創出し、より良い社会の実現に邁進します



山下 修平
代表取締役会長CEO

亀山 忠秀
代表取締役社長COO

MBOによりSMFLグループの一員に

シーアールイー (CRE) は、日本で唯一の物流不動産に特化した上場会社として事業展開してきました。このたびSMFLとの20年を超えるご縁を礎にMBOを実施し、SMFLグループの一員となることを決断しました。今後さまざまなシナジーの創出を通じ、物流不動産という社会インフラを支える企業として、より良い社会の実現に一層邁進します。

CREの事業概要

CREは、物流不動産に関する一連のサービスを幅広く提供する会社です。物流投資事業、不動産管理事業、アセットマネジメント事業のほか、東南ア

ジアで海外事業も展開しています。また、グループ会社と連携することで、「倉庫」のみならず、倉庫の自動化、業務のデジタル化、労働力の確保など、ソフト・ハードの両面から「倉庫の利便性を高めるサービス」を提供しています。

2024年7月期連結実績

2024年7月期は、売上高669億円、経常利益68億円、親会社株主に帰属する当期純利益43億円となりました。物流投資事業では開発パイプライン残高を着実に積み上げ、不動産管理事業では管理面積、アセットマネジメント事業では受託資産残高 (AUM) を順調に拡大しています。

CREグループの強み

- 1 不動産管理事業で培ったアセットオーナーやテナントとの長年に及ぶ広範なネットワーク
 - ・テナントの個別ニーズを的確に捉え、機能性・汎用性を兼ね備えた物流施設開発を実現
- 2 物流不動産開発における独自性
 - ・市街化調整区域・土壌汚染地におけるノウハウ等を活かした物件開発により、競争優位性を創出
- 3 フロービジネスとストックビジネスの有機的連携
 - ・自社で物件の開発（フロービジネス）から手掛けることで、安定収益基盤であるアセットマネジメント事業および不動産管理事業（ストックビジネス）の着実な規模拡大が可能



SMFLグループ入りを踏まえた中長期的戦略

- CREグループの信用力向上により、成長ドライバーである物流投資事業における資金調達力の向上を図ります。
 - SMFLグループのブリッジ保有機能等を活用し、投資マーケット動向等に左右されない定期的な物件売却により、CREグループの業績の安定化を目指します。
 - SMFLグループの幅広い顧客基盤や強固なネットワーク等の経営資源を活用し、物流不動産のワンストップサービスにとどまらず、物流サービス全ての基盤になる仕組みとしてさらに付加価値の高いサービスを提供します。
 - CREグループで、再生可能エネルギーや環境保全に関するエンジニアリングサービス等を提供する(株)エンパイク・ホールディングスと、SMFLに新設された「地球環境部門」との連携により、持続可能な社会の実現に向けたソリューションを構築します。
- これらシナジーの早期実現を目指すため、スピード感のある事業運営を実施し、SMFLグループおよびCREの企業価値向上を実現します。

社会課題を解決するビジネス事例&対応マテリアリティ

事例 1 環境配慮型物流事業の推進



2023年5月に竣工した「NEWNO・SOSiLA高槻」は、住友商事が展開する「SOSiLA」との共同事業による、不動産ブランド「NEWNO」としては初となる物流施設アセットの取り組みです。

本物流施設は、高効率な設備機器や節水器具、リサイクル材を採用した環境配慮型物流施設であり、今般、屋上に太陽光発電設備を設置、2025年3月より稼働しました(年間想定発電量:約1,000MWh)。これからも不動産ブランド「NEWNO」を通じて、従来の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。



NEWNO・SOSiLA高槻

事例 2 ホテル事業を通じた観光立国の実現に向けた取り組み



SMFLみらいパートナーズは、パートナーと共同で「星のやヒュッテ ニセコ(仮称)」の開発事業に参画します。ニセコ内で最大規模のスノーリゾートに、「星のや」ブランド初のレジデンスホテルが開業します。また、社会価値の創出につながる新たなプロダクト「パートナー支援型事業投資」を通じて、愛媛県伊予郡に所在する築16年のホテル再生事業「TOBEオーベルジュリゾート」や、地元事業者から承継した北海道小樽市の旅館「小樽旅亭 蔵群」が新たな姿で運営を開始しました。今後もホテル事業を通じて、観光立国の実現を目指します。



TOBEオーベルジュリゾート

小樽旅亭 蔵群

事例 3 不動産ブランド「NEWNO」を通じた地域災害時の対応支援



「NEWNO自由が丘」「NEWNO名古屋駅西」「NEWNO・GS新宿」では各自治体と防災協定を締結し、地域防災への協力活動に取り組んでいます。昨年度は「NEWNO博多」と「NEWNO浅草」で防災協定締結に向けた活動を推進しました。

引き続き、開発中の案件において防災協定に関する行政との協議を進めるなど、不動産ブランド「NEWNO」を通じた地域災害時の対応支援を強化し、持続可能な社会の実現に貢献していきます。



NEWNO浅草

NEWNO名古屋駅西
「地域防災協力事業所表示証」

事例 4 プロが買う不動産を誰でも買える革命



いい不動産はプロのもの。そんな常識を、ケネディクスは変えていきます。セキュリティ・トークンというデジタル技術の進化により、ケネディクスが30年間培ってきた不動産の目利き力や運用力を活かした金融商品を個人の皆さまに提供できるようになりました。これまでに総額1,800億円(2025年6月末時点)を超える不動産をセキュリティ・トークン化しており、多くの個人投資家の皆さまに新たな不動産投資の機会を提供してきました。

また、公式モバイルアプリ「KDX STアプリ」を通じて、個人の皆さまにお手元のスマートフォン上で不動産セキュリティ・トークンの資産管理や情報収集を行っていただける、より手触り感のある投資体験も提供しています。



トランスポーター事業

事業概要

- 航空機リース、航空機エンジンリース、ヘリコプターリースに加え、コンテナリース、定期用船事業へ参入。ポートフォリオ分散を推進
- 量的実績拡大に加え、質的向上にもこだわった部門運営
- 新たなストラクチャー・アセットクラスの追加を通じた国内外投資家ビジネスの拡大



渡部 信一郎

専務執行役員
トランスポーター部門
統括責任役員

全社の成長ドライバーとして、事業のさらなる高度化へ

世界を取り巻く情勢は不安定さを増していますが、2024年度のトランスポーター部門はパンデミック後の航空旅客需要の回復とOEM（機材メーカー）による機材デリバリー遅延のタイミングを逃すことなく案件に取り組み、前年に続き過去最高益を達成しました。コンテナリース、定期用船事業への参入、Macquarie Rotorcraft Limited買収を通じたヘリコプターリース事業拡大等、ポートフォリオの多様化においても実績を残すことができました。

2025年度は現中計の最終年度であり、部門ROEの向上に資する各種施策の実行、航空機に次ぐビジネス領域の成長に向けた取り組み、資産回転型ビジネスへの取り組みを加速させ、国内外投資家ビジネスのさらなる発展を目指します。

両株主（SMFG・住友商事）の信用力を裏付けとする資本調達力、リースやファイナンスを駆使したハイレベルなソリューション提供力は、引き続き当社グループの強みです。この強みを活かしながら、既存・新規ビジネスパートナーとの連携によるビジネス拡大に挑戦し、より良い社会づくりに貢献します。

2030年目標を見据えた市場展望

- 当社グループ最大の利益貢献を担う事業集団
当社グループの成長ドライバーとして引き続きトランスポーター部門の事業拡大に取り組みます。
- 国内外投資家ビジネスでトップクラスの地位構築
取り扱いアセットの拡充、マーケットインアプローチのさらなる高度化を通じて資産回転型ビジネスを発展させ、お客さまに提供する投資機会の拡充を狙います。
- 環境負荷軽減に積極的な企業としての社会的認知の獲得
SDGs用途のヘリコプターリース、環境配慮型船舶を軸とした事業展開、燃費が良く環境へのインパクトが小さい新世代航空機リースの取り組みに加え、持続可能な航空燃料(SAF)の開発・普及にもグループ一体となって取り組みます。
- 一流プレイヤーが集まり、自発的に育つ事業集団
トランスポータービジネスのプロフェッショナルの育成に取り組み、さらなるレベルアップを図ります。

活かしていく強み

- 両株主の信用力に裏打ちされた資本力、SAFや定期用船事業における株主や当社グループ会社との連携を通じた事業展開、スケールメリットを実現する強固なバランスシートを活かしていきます。
- 航空機・ヘリコプターリース事業で業界上位を占める事業を保有、OEM向けバイイングパワー、レシーに対するプレースメントパワーを活用し、さらなる業容拡大や収益基盤拡充に取り組みます。
- 高度なリース・ファイナンスのプラットフォームを通じた高いソリューション提供力と、各種ネットワークを活用した投資家向けリーチアウトが可能です。
- 業務・事業に精通したプロフェッショナル人材の育成・獲得に向けた研修制度や、エンゲージメント向上のための部門独自施策を構築しています。

中計2年目の成果と課題、3年目以降の重点施策

新たなコアビジネスの創造

- Brookfield Corporationと合併会社を設立し、同社傘下のコンテナリース最大手Triton International Limitedが保有する資産の一部を取得し、コンテナリース事業に参入しました。コンテナリース業界は今後も安定した成長が見込まれており、収益基盤の拡大を目指します。
- 「お客さま本位」を継続し、投資家ニーズに基づいたアセットの販売や商品開発に取り組んでいきます。

既存ビジネスの抜本的な変革

- SMBC Aviation Capital (SMBC AC) は2022年に買収したGoshawk ManagementのPMIを着実に遂行するとともに、足元の機材製造遅延に伴うビジネスチャンスを見逃さず収益機会を捕捉、またロシア関連保険和解金の受領もあり過去最高益を更新しました。
- 豪州マッコリーグループからヘリコプターリース子会社を買収、同事業でのプレゼンス向上とスケールメリットの獲得を狙っていきます。
- 戦争・関税政策など世界情勢の不安定さが増している中、ポートフォリオ管理・運営体制の高度化に取り組んでいます。

更なる社会課題の解決

- SMFLみらいパートナーズを通じて船舶の定期用船事業に参入し、LNG船を保有するSPC（特別目的会社）2社の株式の一部を取得しました。脱炭素社会に貢献する船舶の定期用船事業に事業者として参入し、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。
- SMFL LCI Helicoptersは、2023年10月に基本方針を定めたソーシャルローン・フレームワークに基づいたソーシャルローン契約を締結しました。調達資金は主に緊急医療搬送・探索救難用途の機材購入に投じる予定であり、地域社会への貢献と持続可能な社会の実現に取り組んでいます。

経営基盤の確立

- 業務環境が複雑化する中、コンプライアンス・ファーストの意識を浸透させるための各種研修を拡充するとともに、部門サーベイ等を通じモニタリングのレベルアップに取り組みました。
- 研修制度の拡充、タウンホールミーティング、部門におけるコミュニケーションツールの作成を通じたエンゲージメントとモチベーションの向上、外部採用や海外派遣を通じたプロフェッショナル人材の育成を継続します。
- 部門のサービスクオリティ向上に必須なミドルバック機能は今後も強化していきます。



トランスポーター事業

航空機リース事業/SMBC Aviation Capital



Peter Barrett
CEO, SMBC AC

パートナーシップの精神でさらなる成長へ

2024年は、SMBC Aviation Capital (SMBC AC) が不確実性に対応しつつイノベーションに取り組み、お客さまとステークホルダーにコミットしたことを着実に実行に移した1年でした。私たちは着実に実力をつけ、株主からの力強い支援や規模を活かしてお客さまに魅力的なソリューションを提供し、航空機リース業界で最も信頼されるパートナーとしての地位を築いています。私たちが大切にしているパートナーシップの精神は、複雑さを増す航空業界では必要不可欠です。

2025年も私たちの強固なバランスシート、質の高いポートフォリオを活用し、お客さまとパートナーを支えていくとともに、チャンスを逃さず収益化につなげていきます。こうした取り組みは私たちに對する株主からの力強い支援がなければ実現することはできません。献身的なSMBC ACの社員、信頼するパートナーの皆さま、お客さまからのかけがえのないご支援に改めて感謝するとともに、株主、お客さまそして社会に対し付加価値を提供していきます。

お客さまと共に成長

私たちのビジネスの中心にあるのは、お客さまです。お客さまとのパートナーシップを通じて、航空機リース業界における課題やチャンスに対応することができます。お客さまにとって最善なことは私たちがお客さまのベストパートナーになり、お客さまに利益をもたらすことです。お客さまのニーズを理解し、上回るものを提供することに不断の努力を払うことが、お客さまと私たちの長期的な信頼関係と双方の成功につながります。私たちは航空業界で不動の地位を獲得している会社の一つであり、株主から強力な資本面の支援を受け、良質な機材の拡充に取り組んだ結果、収益性を高めバランスシートを強化してきました。質とパートナーシップにこだわり、引き続き航空業界の主要プレイヤーとして活動していきます。

SMBC ACの概況 (2025年3月末時点)

機材数	平均機齢	平均残リース期間	ナローボディ比率	新世代機材比率
1,001機 (保有・管理・発注)	5.59年	6.5年	87% (簿価ベース)	73% (簿価ベース)

サステナビリティへの取り組み

私たちのサステナビリティへの取り組みは航空機業界の発展に資するものであり、社会と経済を支えています。持続可能な航空燃料(SAF)は製造・価格面で改善の余地があるものの、航空業界の脱炭素化と将来に欠かせない選択肢であることに変わりはありません。私たちはSAFの認証機関である欧州航空安全機関と協働するトリニティ・カレッジ・ダブリンを支援しており、同カレッジの研究施設が私たちの本社にあることは、イノベーションとサステナビリティへの私たちのコミットメントの証です。2025年度がさらなる成長の年になるよう、航空業界のサステナビリティへの取り組みを牽引しながら、パートナーシップの精神のもとで社会価値を提供していきます。



エンジンリース事業/SMBC Aero Engine Lease



Roger Welaratne
Managing Director &
CEO, SAEL

次なる質的成長を見据えた着実な実績

2024年度はサプライチェーン問題の影響が残る中、SMBC Aero Engine Lease (SAEL) は問題先にリースしていたエンジン基材も回収し、過去最高益を更新することができました。引き続き、エンジンの品質やサプライチェーン問題など、不確実性を深める世界情勢が航空機業界に影響を及ぼしますが、中計最終年度となる2025年の目標達成を目指します。

今後は質的成長にも意欲的に取り組み、航空業界における当社グループのプレゼンス向上を目指します。当社が保有する1,300百万ドルの資産のうち、燃費効率が高い新型エンジンが75%超を占めるなど、環境とSDGsへの貢献にも取り組んでいます。SAELの経営理念である「Your Trusted Engine Partner (信頼されるエンジンパートナー)」は成長戦略の核であり、お客さまと環境問題への貢献も重要視しています。今後も株主とともに顧客第一のソリューションを提供していきます。

ヘリコプターリース事業/SMFL LCI Helicopters・LCI Investments



Jaspal Jandu
CEO, SMFLH

持続可能な成長と地域社会の発展に取り組んだ20年間

SMFL LCI Helicopters (SMFLH)・LCI Investments (LCI) はヘリコプターリース会社として革新的なファイナンス・リースソリューションを世界中のお客さまに提供しています。

新規オペレーター向けの緊急医療用途ヘリコプターやエンドユーザーとの直接リース契約にも取り組み、保有・管理する機材は約150機に上ります。ヘリコプターリース需要の高まりを受け、2024年2月にイタリアのLeonardo S.p.A.、続いて同年5月にフランスのAirbus Helicopters S.A.S.とそれぞれ同規模の中型機および準大型機の購入契約を締結しました。

2024年は、豪州、カナダ、英国における緊急医療やオランダでの船員輸送等、必要不可欠な領域で新規開拓を進めました。

また、SMFLH・LCIは、エネルギー移行を支援する上で主導的な役割を果たしており、洋上風力発電施設への人員・物資輸送の支援を目指しています。

LCIは、2024年11月に20周年を迎え、これまで地域社会に貢献すべく多様な活動に注力してきました。航空機リースの業界団体であるAircraft Leasing Ireland (ALI) のサステナビリティ宣言に署名しており、2050年ネットゼロの達成を目指すESG関連目標にも取り組んでいます。

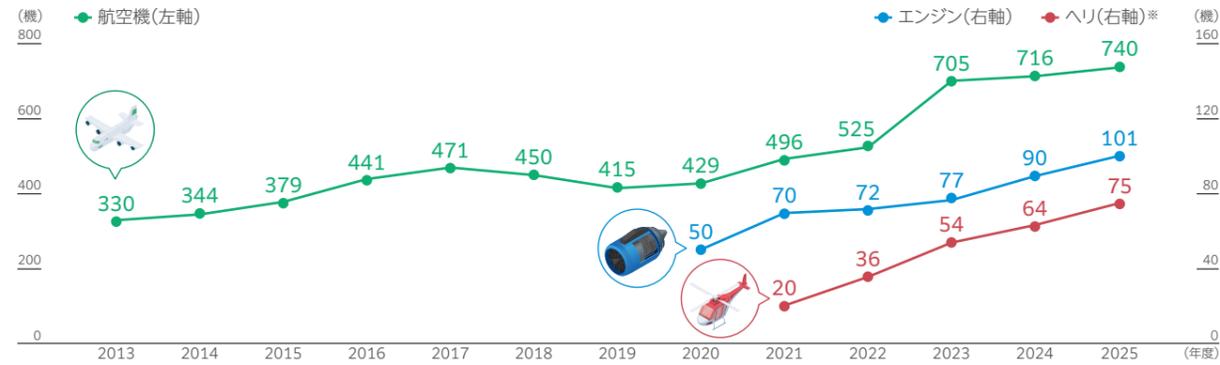


事業別成長戦略

トランスポーテーション事業

成長目覚ましいトランスポーテーション事業

保有・管理機材数の推移 (2025年3月末時点)



※ SMFL LCI Helicoptersが保有する機材数

NEW コンテナリース事業/Triton International

Brookfield Corporationとのコンテナリース事業への新規参入

当社は、グローバルインフラファンドであるBrookfield Corporation (Brookfield)との合併会社を設立し、コンテナリース業界シェアグローバルトップのTriton International Limited (Triton)とのパートナーシップを締結。長年の悲願であったコンテナリース事業に新規参入しました。

Brookfieldは、1兆米ドルを超える運用資産を持ち、インフラ、再生可能エネルギー、不動産などで幅広い投資実績があります。Brookfield傘下のTritonは47カ国で700万TEU以上のコンテナを保有し、圧倒的な規模とネットワークを有するコンテナリース最大手です。今回の合併会社設立により、当社はTritonのコンテナリース資産の一部を取得し、業界トップ企業との協業を通じてコンテナリース事業への参入を果たしました。コンテナリース業界は、以下の優位性から従前より参入を狙ってきました。

- 1 グローバルで流動性が高く、価値が比較的安定しているアセットであること
- 2 1,000億ドルという巨大な市場規模
- 3 長期間にわたって世界GDP成長率以上を記録する成長性
- 4 寡占市場における安定的収益性と高い市場参入障壁

今回の参入により当社の新たな収益基盤を構築し、事業ポートフォリオの多様化を図ります。

Triton CEOメッセージ



Brian Sondey
CEO, Triton

リース業界のグローバルリーダーであるSMFLによる投資を大変嬉しく思います。SMFLは過去60年にわたりオペレーティング・リース資産を積み上げており、今回のパートナーシップを通じて今後さらにビジネスを拡大していくことを楽しみにしています。



社会課題を解決するビジネス事例&対応マテリアリティ

事例 1 SDGsへの取り組み

海運事業については脱炭素社会の実現に貢献する船舶の定期用船事業を開始し、事業者として取り組んでいきます。航空機事業についてはSMBC ACによる産学共同でのSAF開発や、主に緊急医療搬送・探索救難向けのヘリコプター購入を資金使途としたソーシャルローン・フレームワークを活用しています。持続可能な社会に向けて、当社グループは引き続き、事業とサステナビリティの双方に注力していきます。

対応マテリアリティ
環境/コミュニティ



事例 2 環境対応船の定期用船事業への参入

SMFLみらいパートナーズは、三菱商事(株)と日本郵船(株)が出資する、燃費効率の高いLNG二元燃料エンジン搭載のLNG運搬船を1隻ずつ保有するSPC(特別目的会社)2社の株式を、三菱商事(株)から一部取得し定期用船事業に参入しました。

当社は、ポセイドン原則※に参画する世界唯一のリース会社として、LNG運搬船や洋上風力支援船など、環境対応船への投資やファイナンスを積極的に推進し、海運業界の脱炭素化への貢献を目指します。

※ P.93「イニシアチブへの賛同・外部評価」をご参照

対応マテリアリティ
環境



事例 3 SMBC ACによるCSRの取り組み

SMBC ACは社員、お客さま、株主の価値観に沿った持続的で真に社会に貢献するCSR活動に、さまざまなパートナーと取り組んでおり、子どもの教育、平等と包括、援助が必要な地域を支援しています。

社員のエンゲージメント向上や地域への貢献を実現するとともに、こうした取り組みが他団体の手本となるような活動にもつなげています。現在14の慈善団体と提携して、アイルランド、インド、マラウイそしてエチオピアで活動しています。

対応マテリアリティ
コミュニティ



国際事業

事業概要

- 海外企業・日系企業向けファイナンス・リース、オペレーティング・リース、各種ファイナンスサービス
- インフラ事業を中心とした海外投融資ビジネス



石田 英二
取締役専務執行役員
国際部門 統括責任役員

多様なプロダクト・サービスの提供を拡大し、社会課題の解決へ貢献

国際部門は、10カ国の拠点を通じて海外の現地企業向けの販売金融や、海外に進出する日系企業向けの設備投資へのファイナンスサービスを提供しています。現中計は、これらのビジネスに加え、グローバルパートナーとの提携によるITオペレーティング・リースや、欧州を中心としたインフラ投融資ビジネスを推進してきました。今後も、当社が持つ幅広い顧客基盤と株主のグローバルネットワークを活用し、プロダクトのさらなる拡充や付加価値の高いサービスの提供、さらには事業出資によるビジネスの拡大により、海外ビジネスの持続的な成長と社会課題解決の貢献を目指していきます。

2030年目標を見据えた市場展望

- グローバルネットワークと多様なソリューションで、お客さまとともに挑戦・成長する“ベスト”ビジネスパートナーを目指します。
- オペレーティング・リースやインフラ投融資ビジネスのさらなる拡大を図ります。
- SMBCグループのマルチフランチャイズ戦略の対象国であるインドネシア・フィリピン・ベトナム・インドでのパートナー連携を通じた新たなビジネスを展開していきます。

活かしていく強み

- 国内リース事業等との連携を通じた、海外の日系企業の社会課題解決につながる事業支援を行います。
- グローバルな優良パートナーとの連携により、各事業分野へチャレンジしていきます。
- SMBCグループの幅広い顧客ネットワークを活用した、現地企業へのビジネス展開に取り組みます。
- 新たな分野の創出を行う住友商事との連携による事業の成長や拡大を目指します。

中計2年目の成果と課題、3年目以降の重点施策

新たなコアビジネスの創造

- ITオペレーティング・リースの展開や対象地域の拡大、インフラ分野の投融資案件の積み上げを実施しました。
- 2025年度は事業間の連携強化やSMBCグループのマルチフランチャイズ戦略等を通じ、さらなる成長の取り込みを目指します。

既存ビジネスの抜本的な変革

- 国や地域の特性に応じた拠点の在り方や事業ポートフォリオの見直しに着手しました。
- 引き続きビジネスの選択と集中、適切なリソース配分によりさらなる収益性向上を目指します。

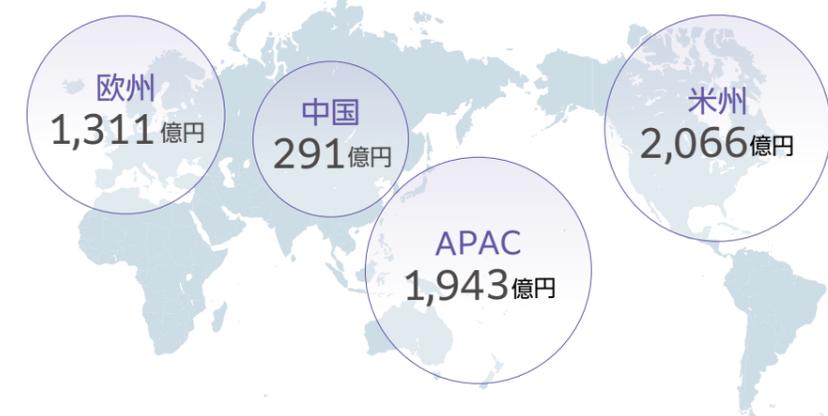
更なる社会課題の解決

- 社会インフラビジネスの取り組み等、事業を通じた社会課題の解決に加え、海外拠点でのCSR活動を通じて地域社会やコミュニティの活性化にも貢献しました。
- 今後も取り組みを継続し、グローバルに社会価値を創出できる企業を目指します。

経営基盤の確立

- 海外拠点運営におけるコンプライアンス、デジタル、人材育成施策の体制整備に加え、SMFLグループのグローバル展開のためのプラットフォームの整備に着手しました。

地域別営業資産残高 (2025年3月末時点)



社会課題を解決するビジネス事例&対応マテリアリティ

事例 1 インフラ分野の投融資ビジネス

対応マテリアリティ
次世代

SMBC Leasing (UK) と連携し、英国を中心とした欧州で、データセンター開発プロジェクト向けのファイナンスを提供しています。データセンターはデジタル社会の基盤を支える重要なインフラであり、AIを活用したデジタル化を推進する上でも必要不可欠です。当社は、欧州市場で成長が期待できるデジタル分野およびデジタル分野を支えるエナジートランジション分野における投融資ビジネスを一層推進していきます。



事例 2 アセットLCMで一気通貫のサービスを提供

対応マテリアリティ
環境/次世代

当社はモノの調達からキitting、期中保守、リサイクルまでを包括的に支援するサービスモデルへの転換を図り、サーキュラーエコノミーの推進に貢献します。2024年度は、タイにおいて新たにIT機器のフルサービスオペレーティング・リース (DaaS) の提供を開始しました。また、以前からの協働パートナーであるCHG-MERIDIAN AGと取り組み、対象国や提供サービスを拡大することでグローバルに幅広いサービスを提供していきます。



事例 3 お客さまの脱炭素化を支援する取り組み

対応マテリアリティ
環境

タイやベトナムにおいて、脱炭素化のために導入する太陽光発電設備をリースで提供しています。タイやベトナムには多くの日系企業が進出し、その中でも、電力消費量が多い製造業の割合が高い状況です。電力単価が上昇しコスト削減が顧客の課題となっていることから、当社はリースを提供し、電力コストの削減に加えカーボンニュートラルの実現を支援しています。



グループ会社

当社には、特定の商材や業界を専門としたレンタル会社やリース会社、また、パートナーとの共同事業会社など、幅広い特徴を持ったグループ会社があります。SMFLグループの顧客基盤と各社の特徴を掛け合わせ、付加価値の高いサービスを提供することで、お客さまや社会の課題解決への貢献を目指してまいります。

SMFLレンタル



SMFLグループ唯一のレンタル会社として、幅広いレンタルサービスを提供

主要サービスの概要

当社グループ唯一のレンタル会社として、IT機器、計測器など、多種多様な製品を提供しています。千葉県市川市の自社テクニカルセンターにて、PCのキittingや計測器の校正などを行い、全国各地へレンタル機器を供給しています。レンタル契約期間終了後のPCは同センターにて速やかにデータを消去し、適切に処理します。

また、オンライン発注・管理サービスの「rentalforce」を提供することで、機器調達担当者さまの利便性の向上に注力しています。

パートナーとの協働により、モノとさまざまなサービスを組み合わせたソリューションでお客さまのニーズにお応えします。

IT機器レンタルのオンライン発注・管理サービス

rentalforce

登録無料

IT機器のあらゆる手続きをオンラインで！

見積 発注 利用履歴 延長 解約・満了 買取



Trend

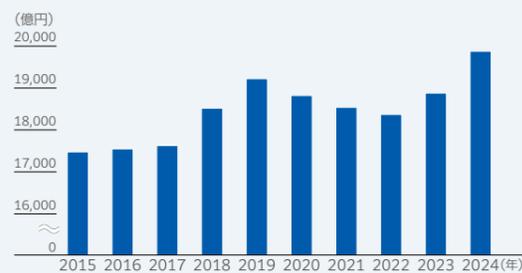
レンタル市場の拡大 所有から利用へ

デジタル技術の進展に伴ってサブスクリプションやシェアリングエコノミーといったサービスが普及する中、人々の意識は「所有から利用へ」と移り変わり、消費行動の価値観も「モノではなくコトを重視する」傾向にあります。

また、SDGsの観点から廃棄物削減など環境配慮への社会的関心が高まり、「必要な時だけ必要なものを使う」レンタル産業の市場規模は年々拡大しています。2024年度は、物品賃貸業（レンタル）の売上高はコロナ禍前以上に伸長しています。

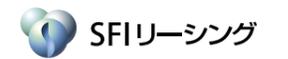
こうした中、当社は、IT機器の選定から購入、各種設定、保守、廃棄までをトータルでサポートする、「Life Cycle Management」(LCM)サービスを提供し、効率的な導入と管理運用に貢献します。

物品賃貸業(レンタル)売上高推移



出所：経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」より作成

SFIリーシング



ソニー製放送機器を中心とした専門性の高いファイナンスソリューションを提供

SFIリーシングは、SMFLとソニーグループ(株)の合併会社です。ソニーグループ各社との長年の取引で培った豊富な実績とノウハウをもとに、革新的で専門性の高い、高付加価値なファイナンスソリューションを提供しています。

当社では、ソニー製放送機器を中心とした付加価値の高い当社オリジナルファイナンスプログラムの構築を通じて、大型アリーナやスポーツスタジアム、テレビ局や番組制作会社など、幅広いメディア業界のお客さまをサポートしています。

また、イベントレンタル事業においては、東京ゲームショウをはじめ、ソニーの最先端の技術・製品を用いた空間演出やエンターテインメントイベントの運営支援を推進しています。

2024年度以降、サーキュラーエコノミー推進部およびグループリレーション推進部を新設し、当社の事業の新たな柱としてのサーキュラーエコノミー事業の拡大や、ソニーグループ各社およびSMFLとの共創による新たなビジネスの創出に向けて、挑戦を続けてまいります。



LEDディスプレイ「Crystal LED」



4K映像設備(大型中継車内)

AJCC



ケーブルテレビ業界に特化した唯一の専門リース会社

AJCCは、ケーブルテレビ(CATV)業界に特化した唯一の専門リース会社です。1,700万台超のCATV用端末機器をリースしており、その取扱シェアは、全国累計出荷台数に対し約73%※を有しています。お客さま(CATV事業者)は、テレビ、インターネット、モバイル電話等のサービスの提供をはじめ、地方自治体との防災連携等、地域になくてはならない存在となっています。当社は、設立以来38年間、お客さまに寄り添い事業を行ってまいりました。

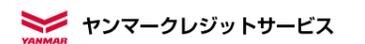
また、当社はリースや売買取引だけでなく、お客さまの制作番組・防災情報等地域のさまざまなコンテンツをIP配信できるCATV業界限定のスティック状の端末「Cable IP Stick」、倉庫物流業務の効率化・コスト削減を目的とした「倉庫物流スキーム」等、新たなサービスも提供しています。

※2017~2021年度の平均値(当社調べ)



Cable IP Stick

ヤンマークレジットサービス



ヤンマーグループのCaptive Financeとしてヤンマー製品の販売金融を展開

ヤンマークレジットサービスは、ヤンマーグループの農機事業向けCaptive Financeとグループ各社が導入する車両、設備機器に対する金融、資産管理サービスの提供を主な事業として成長してまいりました。

SMFLとの提携後は、ヤンマーグループの多岐にわたる事業フィールドでCaptive Financeを拡充し、グループ向け金融サービスにおいてはSMFLの豊富なソリューションを活用した設備投資支援により各社の課題解決に貢献しています。

また当社は、ヤンマーグループが掲げる「A SUSTAINABLE FUTURE —テクノロジーで、新しい豊かさへ。—」の実現に向け、さまざまな取り組みに挑戦しています。

農業分野においては、農家向けのリース契約に営農支援サービスを付加する取り組みや、農業に新規参入する法人に対し、ヤンマーグループと連携し栽培指導も含めたサービスの提案を推進しています。

エネルギーシステム分野では、電力事業者向けに設備管理の見える化サービスを提供し、ヤンマーグループのサステナビリティ推進におけるHEV車両の導入や営農型太陽光発電設備の導入支援など、SMFLグループ各社とのシナジー発揮による新たな価値提供に取り組んでおります。



農業機械



建設機械



空調機器



プレジャーボート

取締役会議長メッセージ



野中 紀彦
代表取締役会長

SMFLグループの歴史と、成長過程がもたらした当社グループの強みについてお聞かせください。

2007年に住商リースと三井住友リースが合併し、三井住友ファイナンス&リースが誕生しました。その後も、2012年の航空機リース事業の買収、2019年のSMFLキャピタル（GEキャピタル日本法人）の統合、2021年のケネディクスの子会社化等により業容を拡大するとともに、ビジネスモデルを進化させてきました。また、2018年には、資本構成をSMFG60%/住友商事40%から、両株主50%/50%へと見直すとともに、並行して非金融ビジネスを主業とするSMFLみらいパートナーズを設立しました。これにより当社グループは、「ファイナンス&リース」という社名が表す金融事業者であると同時に、非金融ビジネスも展開するハイブリッドな企業グループへと進化しました。

このようにオーガニックな成長とインオーガニックな成長を組み合わせながら飛躍的に進化してきた中で、祖業であるリース事業で培った「金融・モノへの知見」、不動産・環境エネルギーなどの分野における事業投資・事業運営の知見、SMFLキャピタルのデジタル部隊を起源とし全社に展開してきたDX力といった強みが、「金融×事業×DX」という形で当社のビジネスモデルの柱となってきています。そして、それらの強みの源泉は、一人ひとりの人材にあります。多様な人材が、バックボーンとして当社グループの経営理念である「SMFL Way」を共有し、当社グループのさらなる成長・進化に向けた取り組みを支えてくれています。

SMFLのガバナンス体制において、両株主はどのような存在ですか。

当社は、日本の大手総合リース会社の中では数少ない「非上場会社」であり、「メガバンクと総合商社の合併事業体」というユニークな存在となっています。そのガバナンス体制において、両株主は重要な役割を担っています。

株主総会に付議される議題について、両株主はそれぞれのガバナンス体制のもとで事前検討を行い、付議事項の審議・決議に臨みます。メガバンクと総合商社という2つの異なる業種の高度なガバナンス体制を取り込むことで、当社グループのガバナンスの要として、金融・非金融に跨る企業活動を支

えています。

また、両株主は当社にとり重要なビジネスパートナーでもあります。両株主にとっても当社グループは、彼らの成長戦略推進上の重要なビジネスパートナーです。当社は両株主との戦略アラインメントを図りながら、メガバンクの「顧客基盤」「資金調達力」「金融ソリューション力」、総合商社の「ネットワーク」「事業展開力」「事業リスクマネジメント力」等を最大限に活用したビジネスを展開しており、こうした動きもまた当社のガバナンス体制を支える1つの要素となっています。

取締役会の運営状況と、監査役が果たしている役割について教えてください。

取締役会は、会長・社長を含む社内取締役6名と、両株主からの社外取締役2名の合計8名で構成されています。取締役会では、業務計画、大型の投資案件、重要な社内制度など経営上の重要事項の意思決定を行っており、取締役会への付議にあたっては、事案に応じた社内審議プロセスや経営レベルでの議論を経ています。また、株主総会と同様、両株主からの社外取締役は各社ガバナンス体制のもとでの事前検討を踏まえて取締役会での審議・決議を行っており、当社内外からの多面的な視点により、高度なリスクマネジメント機能が発揮されています。当社の監査役は社内外合わせて6名で、両株主の監査方針、取り巻く諸環境、および当社グループの業務計画等を踏

まえ、監査方針を策定し活動を行っています。当社グループの業容がスピード感をもって成長・進化していることに鑑み、監査役には、取締役会はもちろん執行レベルの経営会議・部長会議・情報連絡会・各種委員会への出席や、国内・海外拠点訪問時の社員との直接対話を通じて「現場の生きた情報」を共有しています。また会長・社長との定例会議を毎月実施しており、監査役と経営トップとのダイレクトコミュニケーションも手厚いものとなっています。当社グループの活動領域が「金融」と「非金融」、「国内」と「海外」、そして「グループ経営」へと広がっていく中、監査役には、当社のガバナンスにおける重要な役割を担っていただいています。

SMFLグループの執行体制における意思決定プロセスと、それに関わるメンバーの選定について教えてください。

執行の最高決議機関は経営会議です。そのメンバーは会長、社長、各営業部門およびコーポレート部門の責任者で、当社グループの経営全般を議論するにふさわしい知見・能力を有している人材を選定しています。経営会議では、議場での審議内容を踏まえ、業務執行の最高責任者である代表取締役社長が執行としての最終的な意思決定を行っています。また、経営会議のもとに各種委員会を設置しています。特

に、重要な投資案件は、投融资委員会が経営会議の諮問機関として事前に審議をした上で、経営会議に付議されます。投融资委員会は、リスク管理や審査を担うコーポレート組織のメンバーを中心に構成されており、加えて、案件ごとにその内容に応じてその他の専門的な知見を有するメンバーが選定されます。当社が事業領域を広げる中で、その役割の重要性が増しており、高い専門性を発揮しています。

各営業部門の自律的経営について教えてください。

当社の営業組織は部門制を敷いており、現在8つの部門があります。各営業部門は、取締役会・経営会議にて審議・承認された部門業務計画に基づき、自律的な部門経営を行っています。それと同時に、部門間やグループ各社との協業を積極的に行い、「Team SMFL」で当社グループ全体での取り組みを行っています。各営業部門には統括部を設置しており、部門業務計画の企画・策定、運営の枠組みづくり、取り組みの評

価など、部門経営上の重要な機能を担っています。部門業務計画には3年間の中期経営計画と単年度の業務計画があります。2025年度は、現中期経営計画の総仕上げの年であるとともに、次期中期経営計画の策定の年でもあります。各営業部門それぞれの強みを活かしながら、「2030年のあるべき姿」を目指して、社会価値の創造と経済価値の拡大に取り組んでいきたいと思ひます。

お話しいただいたガバナンス体制のもと、今後SMFLグループがどのような「挑戦」を行っていくか教えてください。

2007年の誕生以来、SMFLグループは常に新たな挑戦を行い、飛躍的な進化を遂げてきました。そして今後も、2030年の「SMFL Way」の実現、さらにはその先の持続的な成長に向けて、取り組みを続けていきます。その挑戦は、「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」という4つのOur Vision（私たちの目指す姿）を目指す取り組みに他なりません。また、その活動を支えるガバナンスの在り方も、絶え間なく進化を続けていく必要があります。これからも「SMFLならではの」取り組みで、社会とお客さまの課題を解決し、その持続的な発展に貢献してまいります。

リスクマネジメント

リスクマネジメントの基本原則

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。

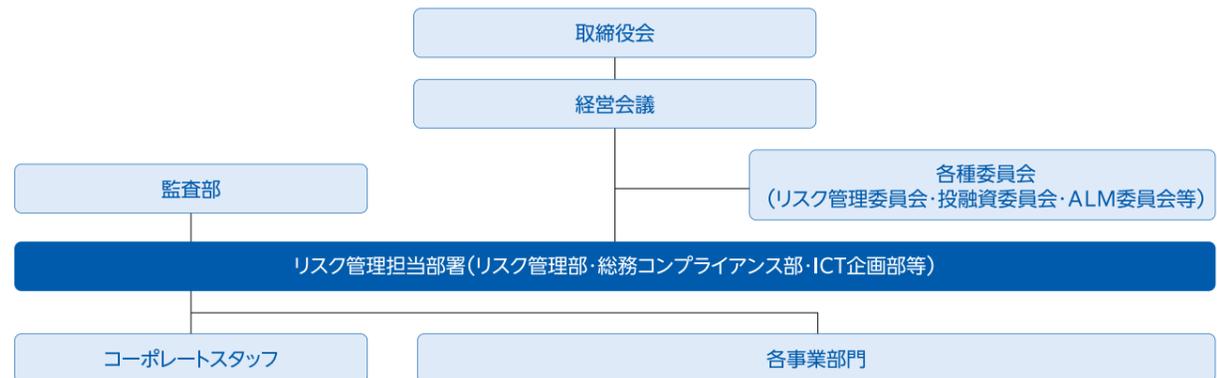
- 1 グループベース管理**
各種リスクを、法令等に抵触しないよう、業務内容と重要性に応じてグループベースで管理します。
- 2 計量化に基づく管理**
管理すべきリスクについては、計量化範囲を特定した上で、各リスクの特性に応じて定量的に管理します。
- 3 業務戦略との整合性確保**
リスク管理と業務戦略は、整合性あるものとします。
- 4 牽制体制**
リスク管理の体制は、業務に対し牽制が働くように整備しています。
- 5 緊急時や重大な事態に備えた対応**
リスク顕在化による経営や財務に重大な影響を及ぼす事態・シナリオ等を想定し、必要な対応をします。
- 6 態勢の検証**
リスク管理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

3線体制

当社は、リスクガバナンスのためのフレームワークである「3線体制」の考え方を踏まえてリスク管理の強化を図っています。

主たる部署	役割・責任
1線 営業部等	所管業務に関するリスクオーナーとして、リスク管理担当部署(2線)の定める基本方針等に基づいて、以下の役割・責任を担う。 1. リスクの特定・評価等を行う。 2. リスクの軽減・管理のための施策を実施する。 3. リスクの状況をモニタリングし、1線内および2線へレポートする。 4. 健全なリスクカルチャーの醸成・浸透を図る。
2線 リスク管理担当部署	当社におけるリスク管理態勢を整備すべく、以下の役割・責任を負う。 1. リスク管理に関する基本方針・枠組み・ポリシー等を立案・策定する。 2. 1線によるリスクの特定・評価等、リスクの軽減・管理のための施策等が適切に行われるよう、1線に対するモニタリング、牽制、および研修等を行う。
3線 監査部	1線および2線から独立した立場で、1線および2線の活動が有効かつ適切に行われているか評価・検証し、当該結果を取締役会および経営会議等に報告するとともに、発見された課題・問題点に対する改善提言を行うほか、必要に応じて関係部署に対しても助言を行う。

リスクマネジメント体制図

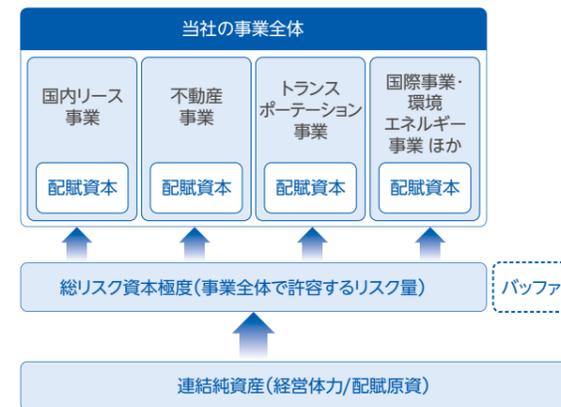


リスクマネジメントの手法

リスク資本管理

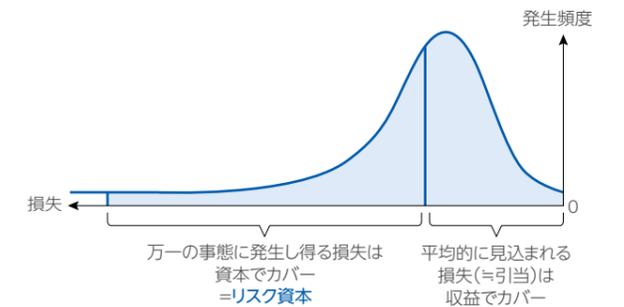
リスクとリターンバランスを取りつつ、特定リスクへの過度の偏重を避け、かつ経営体力の範囲内でリスクをコントロールすることを可能とするために、当社ではリスク量を可能な限り数値化した上で、許容できるリスク量の上限を「総リスク資本極度」として設定し、管理しています。

当社のリスク資本管理



リスク資本とは

当社が保有する資産等から発生し得る、およそ最大の損失。その分は資本でカバーするため、「リスク資本」と称するものです。



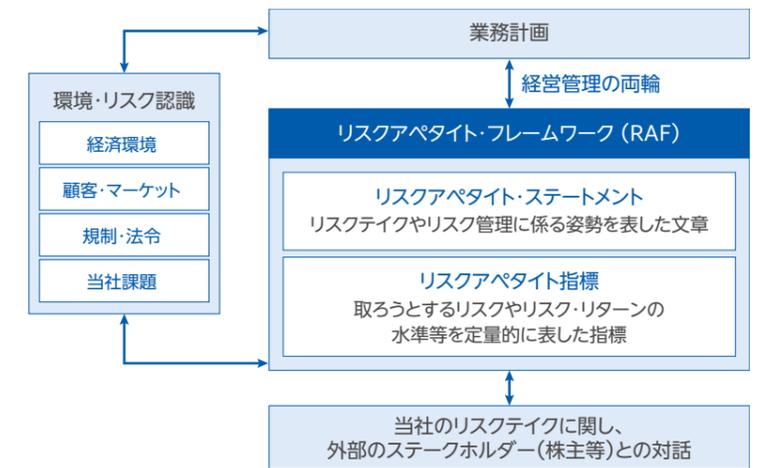
リスクアパタイト・フレームワーク

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みとして「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」(右図参照)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



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事業分野の大幅な市況悪化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行っています。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運営を推進しています。

リスクマネジメント

事業等のリスク 主なリスクの内容と取り組み

当社グループの事業等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。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"> 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P.79「リスクアパタイト・フレームワーク」をご参照ください。) 	
2 サステナビリティに関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 当社はTCFD提言に基づき、情報開示に向けた取り組みとしてリスクの把握・評価を進め、開示を実施しています。リスクの詳細については、当社TCFDレポートをご参照ください(https://www.smfl.co.jp/sustainability/environment/tcfd/)。気候変動への対応としては、2020年4月に「SMFL Way」のOur Visionの一つとして“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。2022年4月には中長期環境目標を設定し、脱炭素化への取り組みを進めています。人権侵害リスクとしては、お客さまやサプライヤーとの取引等を通して、サプライチェーン上の人権侵害(強制労働・児童労働・労働安全衛生問題)に関するリスクを有しています。こうしたリスクへの対応として、2023年5月に「SMFLグループ人権方針」を制定し、英国現代奴隷法に基づく「現代奴隷法に関する声明」の開示、人権に関する社内勉強会の開催、人権デューデリジェンス体制の構築など、さまざまな施策を推進しています。 	
3 信用リスク	<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、海外向けと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。 	
4 アセットリスク	<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。 	
5 市場リスク	① 金利変動リスク	<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"> 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"> 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。
6 資金の流動性リスク	<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・調達の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、コンテンツジェンシープランを策定しています。 	
7 制度変更リスク	<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。 	

事業等のリスクの内容については、有価証券報告書(第63期:P.20-22)をご参照ください。

<https://www.smfl.co.jp/corporate/assets/yuho63.pdf>

リスクカテゴリー	リスクに対する主な取り組み
8 オペレーショナルリスク	<p>① 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>② 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。 サイバー攻撃等の有事に備え、セキュリティ対応に責任を持つ専任組織としてセキュリティ統括部を設置した上で、態勢を構築し、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、電子メールおよびWebフィルタリング、Web無害化、情報漏洩対策など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、全社員対象の標的型メール攻撃訓練および勉強会などセキュリティリテラシー向上施策を実施しています。
9 コンプライアンスに関わるリスク	<ul style="list-style-type: none"> 業務を行うに際しては会社法、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。
10 当社の出資、戦略的提携等に係るリスク	<ul style="list-style-type: none"> 戦略的提携、出資案件は、投融資委員会、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、慎重に実施可否を審議し意思決定する体制としています。 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。
11 災害等の発生に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 緊急時対策推進委員会を設置し、緊急時対策に関する整備計画の立案や見直しを継続することで体制を整備しています。 災害発生時には、緊急時対策本部を設置し緊急時の解消に向けた対策を遂行する体制を整備しています。 通常時においても災害に備え、①各種訓練や勉強会、②対応マニュアルの見直し、③通信インフラや災害時備品の整備などを定期的に行っています。
12 人材確保に関するリスク	<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、キャリア採用でダイレクトリクルーティングや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。 育成制度の充実のため、「SMFLアカデミー」を設立し、各部門・部の特性に応じた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・監査の状況

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、監査役の監査業務に係る体制、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する基本方針の決定・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、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きに則り、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。

監査の状況

監査役

当社は監査役設置会社です。当社の監査役は、常勤監査役4名、非常勤監査役2名で構成されています。当社では監査役の監査業務の遂行を補助するために監査役室を設置しており、その使用人の取締役からの独立性を確保するために、

監査業務の遂行を補助する業務に関する当該使用人の人事評価・異動については、監査役の同意を必要とすることとしています。また監査役室の使用人は、監査業務の遂行を補助する業務については監査役の指示に基づきこれを行うものとしています。



監査役は、取締役会、経営会議その他の重要な会議に出席し、取締役および使用人等からその職務の執行状況について報告を受け、必要に応じて説明を受け、重要な決裁書類等を閲覧し、本社および主要な営業所に関して業務および財産の状況を調査しています。また、子会社については、子会社の取締役および監査役等と意思疎通および情報の交換を図り、必要に応じて子会社から事業の報告を受けています。

監査役監査の方針

法令または定款の定めるところに従い、取締役の職務の執行状況を厳正にかつ公正に監査することを基本方針とし、2024年度は、当社の経営理念となる「SMFL Way」、両株主の監査委員会または監査役会の監査方針を踏まえ、地政学リスクの高まりや金融・経済環境の変化および中期経営計画の実施状況に鑑み、効率性確保・損失危険管理・法令等遵守の各体制等について、グローバルベースでの内部統制システムの整備・運営状況に留意し監査活動を行いました。

常勤監査役・非常勤監査役の活動

常勤監査役の活動としては、日常の監査は常任監査役全員により、または分担して行い、常任監査役打合せ会を通じて他の監査役と十分な意見の交換と情報の共有化を図り、円滑かつ効率的に職務を遂行しています。

非常勤監査役は、取締役会・重要な会議等への出席、また監査役協議会における常任監査役の報告や意見交換を通じて職務を遂行し、必要に応じて常任監査役の監査業務に協力しています。

監査役への報告体制

当社および当社のグループ会社の役員および従業員は、当社もしくは当社のグループ会社に著しい損害を及ぼすおそれのある事実や、不正の行為または法令、定款に違反する重大な事実を発見したときには、当該事実を監査役に報告することとしており、また職務の執行について監査役から説明を求められたときには、速やかに当該事項を報告することとしています。

また、法令等の違反行為等が発見したときには、所属する会社の監査役、所属する会社にて設置する内部通報窓口のほか、SMFGが設置する内部通報窓口で報告することができることとしています。

なお、当社および当社のグループ会社の役員および従業員が、所属する会社の内部通報窓口および監査役に報告したことを理由として不利な取り扱いを受けることがないことを確保するため、各々の会社の内部通報規則に不利益な取り扱いの禁止を定めています。

また、当社および当社のグループ会社のコンプライアンス

担当部署は、監査役に対し、内部通報の受付・処理状況を定期的に報告するとともに、経営に与える影響を考慮の上、必要と認められるとき、または監査役から報告を求められたときも速やかに報告することとしています。

内部監査担当部署との連携

内部監査担当部署（監査部）は、監査役と緊密な連携を保ち、監査役が自らの監査について協力を求めるときには、監査役が実効的な監査を行うことができるよう情報提供等を通じて協力しています。

代表取締役との意見交換

代表取締役は、監査役との間で定期的な意見交換を行う機会を確保することなどにより、監査役による監査機能の実効性向上に努めています。

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。内部監査の実効性を確保するために、「内部監査規程」および「監査計画」は取締役会で承認し、監査部はそれらに基づき内部監査を実施します。その上で、内部監査結果は定期的に監査部の担当役員、代表取締役社長、経営会議、取締役会に直接報告されます。

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。

加えて、監査部員には、内部監査の国際的資格である「公認内部監査人(CIA)」等の資格取得を奨励、支援しています。



コンプライアンス

拡大・多様化するビジネスモデルに対応したコンプライアンス体制の強化に向けて

経営基盤の確立のため、コンプライアンス・ファーストの浸透と定着、各ビジネスの特性に応じたコンプライアンス体制の確立に向けた施策を推進しています。

1. コンプライアンス・ポリシーの制定

当社のコンプライアンスに関する最上位規定として、「Our Principle」を実践する上での基本姿勢を表しています。

Our Principle

当社は「Our Principle」を全ての事業活動の土台としています。
 ~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~

2. 当社における「コンプライアンス」の定義

当社は、「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」としてコンプライアンスを定義しています。

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

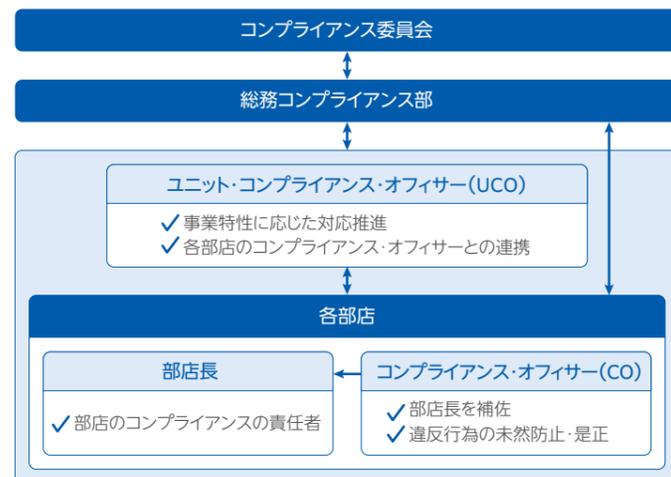
コンプライアンス推進体制

当社は総務コンプライアンス部担当役員を委員長とする「コンプライアンス委員会」を設置し、原則年2回、コンプライアンス関連の諸施策を協議しています。

組織単位では、各部店の部店長をコンプライアンス責任者とし、部店長を補佐する役割として各部に「コンプライアンス・オフィサー」を配置し、業務に関連する法令等や社内ルールの周知徹底を図っています。

また各事業部門には「ユニット・コンプライアンス・オフィサー」を配置し、各事業部門のビジネス特性に応じた関連法令・業界動向の情報収集や、部店長ならびにコンプライアンス・オフィサーの指導・サポートを行っています。

コンプライアンス推進体制図



コンプライアンス施策の推進

年間計画としてコンプライアンス・プログラムを策定し、コンプライアンス・カルチャーの醸成やリスク管理体制整備、各部との情報連携を進めています。

主なコンプライアンス・プログラム

項目	内容
コンプライアンス・カルチャー醸成	トップメッセージを含めた情報発信や、全役職員向けコンプライアンスセッションを開催（国内勤務者約9割が参加）
コンプライアンス・ファースト文化の浸透	コンプライアンスアンケートを用いたコンプライアンス・ファースト文化の浸透度合いを定点点観測 あなたの所属部店では、収益や業績目標のための行動と“正しいことをやること”が相反するような場合に、“正しいことをやること”を優先する雰囲気・風潮があると思いますか 「あると思う」または「多少あると思う」 91.6% 94.7% 96.4% 2022 2023 2024 (年度)
リスク管理体制の高度化	新規ビジネスにおけるリスク管理分析を強化するほか、研修・モニタリングを通し管理体制の定着を図る
海外拠点・各部門のリスク管理体制整備支援	ビジネス特性に応じた海外拠点・グループ会社の体制整備のほか、新事業進出にあたるコンプライアンス整備を実施
各部門コンプライアンスラインとの人材交流	定期的な相互の情報連携、組織間コミュニケーションの促進

情報管理

お客さま情報の適切な保護と利用に関して「プライバシーポリシー」にて当社方針を定めています。

また、詳細の管理体制については、「お客さまの個人情報の取り扱いについて」にて定めています。

内部通報制度

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に、社内外に通報窓口を設けています。

窓口	内容
社内窓口 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グループ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、あるいは市場の秩序を損なうと懸念される行為・事実
社外窓口 SMFLほっとライン	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

贈収賄の防止

当社は全役職員向けに、贈収賄防止に関する規定の周知徹底を実施するほか、各種規定の遵守状況について定期的にモニタリングを実施しています。

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

反社会的勢力との関係遮断、マネーローディングおよびテロ資金供与防止においては当社グループ全体の基本方針を定め、グループ一丸となって体制を整備し、適切に対応しています。

役員一覧

(2025年6月25日現在)

取締役



野中 紀彦
代表取締役会長

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
 2022.6 三井住友ファイナンス&リース株式会社 取締役
 2024.4 住友商事株式会社 専務執行役員
 2024.6 同社 代表取締役専務執行役員
 2025.4 同社 取締役
 2025.6 当社 顧問
 当社 代表取締役会長(現職)



今枝 哲郎
代表取締役社長

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
 2016.9 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
 2020.4 株式会社三井住友銀行 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 専務執行役員
 2020.5 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
 2022.4 株式会社三井住友銀行 専務執行役員
 2023.3 同行 取締役兼専務執行役員
 2023.4 同行 代表取締役兼副頭取執行役員
 株式会社三井住友フィナンシャルグループ 代表執行役副社長
 2024.4 株式会社三井住友銀行 副頭取執行役員
 2024.6 三井住友ファイナンス&リース株式会社 代表取締役副社長 執行役員
 2025.6 当社 代表取締役社長(現職)



日下 貴雄
社外取締役

1989.4 住友商事株式会社入社
 2022.4 同社 執行役員
 2024.4 三井住友ファイナンス&リース株式会社 取締役(現職)
 2025.4 住友商事株式会社 常務執行役員(現職)



安地 和之
社外取締役

1993.4 株式会社住友銀行入行
 2021.4 株式会社三井住友銀行 執行役員
 株式会社三井住友フィナンシャルグループ 執行役員
 2023.4 株式会社三井住友銀行 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
 2025.4 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(現職)
 三井住友ファイナンス&リース株式会社 取締役(現職)

監査役

常任監査役(社外)
亀山 経一郎

常任監査役
酒井 豊文

常任監査役
坪田 一孝

常任監査役
小林 文子

監査役(社外)
田中 敦

監査役
八木 崇典

経営会議メンバー(監査役を除く)



塩見 勝
代表取締役専務執行役員

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 同社 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 同社 常務執行役員
 当社 代表取締役専務執行役員(現職)



関口 栄一
代表取締役専務執行役員

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
 2021.6 当社 取締役専務執行役員
 2023.6 当社 代表取締役専務執行役員
 2024.6 当社 取締役専務執行役員
 2025.6 当社 代表取締役専務執行役員(現職)



石田 英二
取締役専務執行役員

1986.4 住友商事株式会社入社
 2019.4 同社 執行役員
 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
 2024.4 当社 取締役専務執行役員(現職)



渡辺 敬之
取締役常務執行役員

1989.4 株式会社住友銀行入行
 2019.4 株式会社三井住友銀行 執行役員
 2022.5 三井住友ファイナンス&リース株式会社 常務執行役員
 2025.4 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(現職)
 2025.6 当社 取締役常務執行役員(現職)

野中 紀彦 代表取締役会長

今枝 哲郎 代表取締役社長

塩見 勝 代表取締役専務執行役員 企画部・広報IR部・サステナビリティ推進部・関連事業部・データマネジメント部担当役員

関口 栄一 代表取締役専務執行役員 地球環境部門統括責任役員

石田 英二 取締役専務執行役員 国際部門統括責任役員

渡辺 敬之 取締役常務執行役員 経理部・財務部・リスク管理部担当役員

本田 悦司 専務執行役員 サプライヤービジネス部門統括責任役員

有馬 高司 専務執行役員 コーポレートビジネス部門・ビジネスアドバイザー部門統括責任役員

渡部 信一郎 専務執行役員 トランスポーター部門統括責任役員

上田 明 専務執行役員 SMFLみらいパートナーズ代表取締役社長

原田 浩次 専務執行役員 プロダクト部門統括責任役員

並木 洋一 専務執行役員 ICT企画部・セキュリティ統括部・ICT開発部・ICT基盤運用部・事務企画部・ビジネスサポート第一部/第二部・事務部担当役員、デジタル担当役員

菅井 洋生 常務執行役員 事業統括部・アジア戦略企画部担当役員

松村 聡 常務執行役員 秘書室・人事部・ヒューマンキャピタル開発部・総務コンプライアンス部・管理部・財務部担当役員

岡元 徹 常務執行役員 債権業務部・審査第一部/第二部・事業投融资審査部・国際審査部担当役員

山崎 秀之 常務執行役員 不動産部門統括責任役員

吉野 哲朗 常務執行役員 監査部担当役員

緒方 善行 常務執行役員 西日本代表

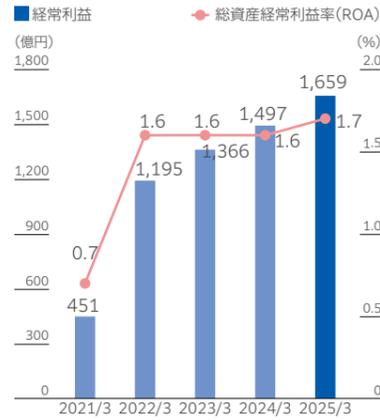
10カ年サマリー

		2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
経営成績											
売上高	(百万円)	1,147,898	1,420,430	1,622,823	1,502,378	1,513,701	1,438,293	1,818,535	2,159,316	2,267,470	2,209,133
売上原価	(百万円)	1,006,141	1,243,965	1,437,305	1,316,886	1,332,526	1,281,942	1,596,883	1,895,797	1,979,631	1,897,845
売上総利益	(百万円)	141,756	176,465	185,517	185,492	181,175	156,351	221,652	263,519	287,839	311,287
販売費及び一般管理費	(百万円)	62,132	87,372	88,438	94,559	91,761	114,956	105,440	130,322	130,446	139,860
営業利益	(百万円)	79,624	89,092	97,079	90,932	89,413	41,395	116,212	133,197	157,392	171,427
経常利益	(百万円)	81,078	90,458	97,636	87,593	90,321	45,096	119,468	136,566	149,667	165,851
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	45,593	50,449	54,553	80,010	61,219	33,627	35,363	50,418	129,731	133,914
財政状態											
総資産	(百万円)	4,732,940	5,596,643	5,660,666	5,812,698	6,378,701	7,041,995	7,795,958	9,245,649	9,696,059	10,133,649
営業資産残高	(百万円)	4,192,692	4,897,506	4,795,956	4,815,249	5,278,231	6,053,622	6,719,336	8,057,417	8,331,476	8,703,206
有利子負債	(百万円)	3,472,201	4,192,197	4,249,771	4,514,990	5,026,133	5,476,612	6,148,580	7,258,697	7,477,240	7,690,035
純資産	(百万円)	728,821	779,319	824,602	734,041	735,542	922,067	1,021,541	1,175,290	1,377,920	1,527,863
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)	△ 100,985	△ 113,811	△ 46,033	△ 343,019	△ 232,629	△ 296,859	△ 388,640	△ 169,745	394,387	55,045
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△ 6,052	△ 148,604	△ 3,388	△ 15,689	△ 42,567	△ 52,226	△ 36,583	△ 211,687	△ 5,440	△ 62,342
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	98,711	275,470	67,796	334,357	353,662	386,094	511,677	347,474	△ 246,593	△ 46,573
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	86,697	109,662	135,181	108,420	185,864	224,005	317,896	297,872	454,813	403,045
主な経営指標等											
自己資本比率	(%)	13.5	12.1	12.6	10.6	9.6	10.6	10.6	9.8	10.8	11.2
自己資本当期純利益率(ROE)	(%)	7.2	7.7	7.8	12.1	10.0	4.9	4.5	5.8	13.2	12.2
総資産経常利益率(ROA)	(%)	1.7	1.7	1.7	1.5	1.5	0.7	1.6	1.6	1.6	1.7
契約実行高	(百万円)	1,994,882	2,192,640	2,185,012	2,412,201	2,489,229	2,433,511	2,939,291	3,143,129	2,446,782	2,301,650
格付(長期発行体格付)											
(株)日本格付研究所(JCR)		AA-	AA-	AA-	AA-	AA	AA	AA	AA	AA	AA
(株)格付投資情報センター(R&I)		A+	A+	A+	A+	A+	A+	AA-	AA-	AA	AA
S&Pグローバル・レーティング・ジャパン(株)		-	A-								
その他											
連結従業員数	(名)	2,481	3,492	3,550	3,285	3,357	3,631	3,719	3,847	3,941	4,859

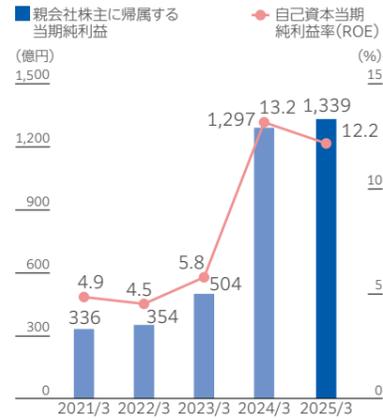
財務・非財務ハイライト

財務ハイライト

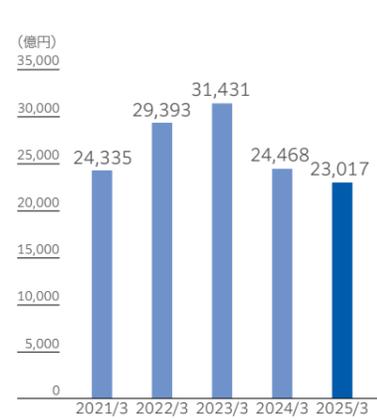
経常利益/ROA



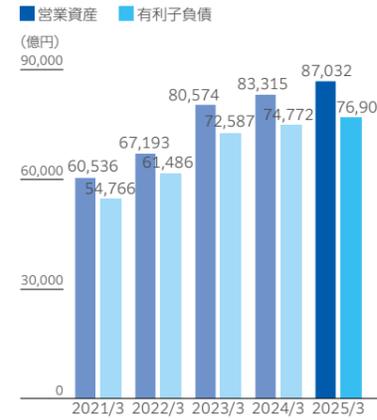
親会社株主に帰属する当期純利益/ROE



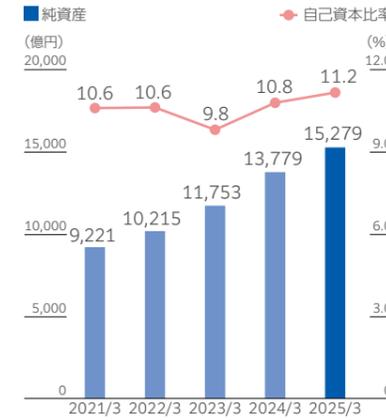
契約実行高



営業資産/有利子負債



純資産/自己資本比率



経費率

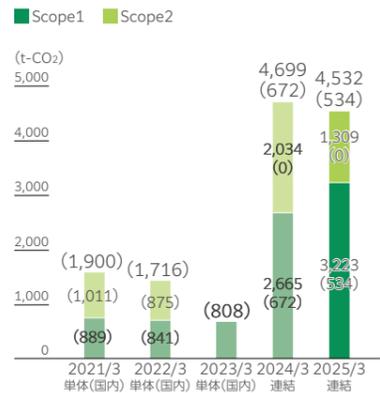


※ 内部管理ベース。経費率=営業経費÷(粗利益+持分法投資損益)。2024/3期より分子を営業経費から成長投資・先行投資を除いた「ベース経費」に変更

非財務ハイライト

単体(国内)/連結

GHG排出量(Scope1 + Scope2)*1 *2 *3 *4



※ Scope2は国内単体において非化石証書を適用した後の数値(適用前:2022年度:624 t-CO2、2023年度:2,460 t-CO2、2024年度:1,513 t-CO2)
※ ()内は国内単体の数値

単体

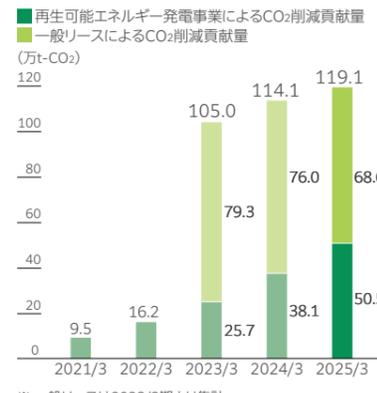
廃棄物量/資源有効化率



※ オフィスごみは東京本社、竹橋オフィス、大阪本社(同居の子会社分を一部含む)

連結

CO2削減貢献量



※ 一般リースは2023/3期より集計

連結

2023年度・2024年度の連結GHG排出量 [t-CO2]

Scope	項目	2023年度	2024年度	
Scope 1	連結合計	2,665	3,223	
	うちSMBC AC	1,541	2,414	
	マーケットベース	2,034	1,309	
	ロケーションベース	3,984	3,523	
Scope 2	カテゴリ1(購入した製品・サービス)	41,252	46,728	
	カテゴリ2(資本材)	5,084,865	5,199,682	
	カテゴリ3(燃料及びエネルギー関連活動)*3	797	624	
	カテゴリ5(事業から出る廃棄物)*5 *6 *7	32	142	
	うちオフィスからの廃棄物	3	11	
	Scope 3	うち事業資産廃棄物	29	131
		カテゴリ6(出張)*8 *9	5,589	12,998
		カテゴリ7(雇用の通勤)*8	719	1,105
		カテゴリ13(リース資産(下流))*9 *10	17,276,999	17,627,922
	うち航空機	16,241,114	16,755,224	
うちその他輸送機	1,035,885	872,698		

単体/連結

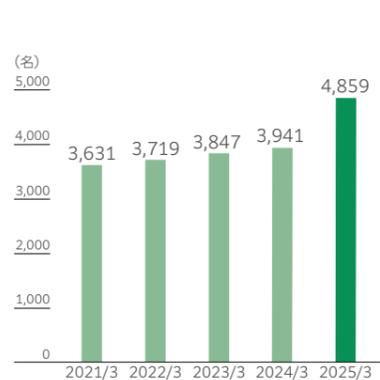
エネルギー使用量

エネルギー種別	単体				連結	
	2021	2022	2023	2024	2023	2024
ガソリン[kL]	338	326	274	209	457	321
ジェット燃料[t]	-	-	-	-	286	448
軽油[kL]	0	0	2	3	6	4
都市ガス[km³]	25	23	23	24	30	31
電気 [MWh]	1,915	1,979	2,272	2,369	8,895	8,045
うち再生エネルギー[MWh]	0	1,880	2,135	2,223	4,471	5,316
再生エネルギー比率[%]	0	95.0	94.0	93.8	50.3	66.1
冷却水[GJ]	-	-	-	-	616	572

※ 再生エネルギーには非化石証書購入による再生エネルギーを含む

連結

従業員数



単体

有給休暇平均取得日数/取得率



※ 有給休暇取得日数/有給休暇付与日数(繰越除く)

単体

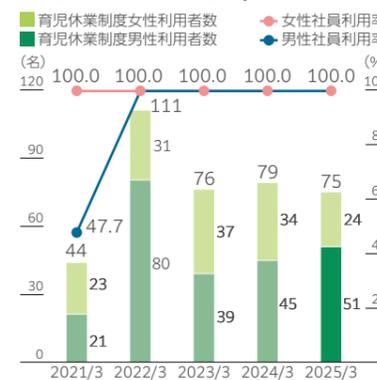
女性管理職数/比率



※ 女性管理職は課長級以上
※ 2022年10月の人事制度改定に伴い、指導的立場にある役職者等を管理職として区分したことにより、2023/3期は前年度比で増加

単体

育児休業制度利用者数/利用率



※ 2023/3期の育児休業制度男性利用者数について数値を修正しています。

単体

障がい者雇用率



※ 法定雇用率:(2024年3月以前)2.3% (2024年4月以降)2.5%

- *1 地球温暖化対策の推進に関する法律に基づく「算定・報告・公表制度」における算定方法「排出係数一覧」等を使用して算定しています。
- *2 電力会社別の排出係数または国際エネルギー機関(IEA)の国別排出係数を使用して算定しています。
- *3 算定範囲の見直しにより、2023年度は遡及修正しています。
- *4 2024年度のScope1、2の数値は速報値であり、今後第三者保証を取得予定です。詳細は下部リンクより当社Webサイトをご参照ください。
- *5 方法論の見直しに伴い、2023年度以降にカテゴリ12として計上していた排出量を、カテゴリ5に再計上しています。
- *6 データが入り可能な企業を対象に集計しています。
- *7 2023年度は単体および下記オフィスに入居する国内関係会社(東京本社・大阪本社・竹橋オフィス)を対象に算定しています。
- *8 2023年度は単体およびSMFLみらいパートナーズを対象に算定しています。
- *9 Scope3カテゴリ6およびカテゴリ13(うち航空機)の2024年度データは速報値です。数字が確定次第、下部リンクの当社Webサイトにて公表します。
- *10 SMBC Aviation Capitalが保有する航空機およびSMFLでリース契約を実行中の輸送機を対象に算定しており、今後算定対象資産の拡大により増加する可能性があります。

* 環境データについては当社Webサイト(<https://www.smfl.co.jp/sustainability/environment/policy/>)をご参照ください。

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
事業内容	国内リース事業、環境エネルギー事業、不動産事業、トランスポーター事業、国際事業、等
代表者	代表取締役会長 野中 紀彦 代表取締役社長 今枝 哲郎
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	500億円
純資産	15,279億円(連結)/5,484億円(単体)(2025年3月31日現在)
従業員数	4,859名(連結)/2,324名(単体)(2025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%)

主なグループ会社

※ 2025年3月期の事業セグメントで表示しています。

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
- ヤンマークレジットサービス株式会社
- 株式会社エスシー倶楽部
- 株式会社SMART*
- サーキュラーリンクス株式会社*

環境エネルギー事業

- SMFLみらいパートナーズ株式会社
- みらいパートナーズ株式会社*

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
- Aravest Pte. Ltd.
- 株式会社シーアールイー
- 株式会社マックスリアルティ
- SMFL MIRAI Partners (Singapore) Pte. Ltd.

トランスポーター事業

- SMBC Aviation Capital Limited
- SMBC Aviation Capital (UK) Limited
- SMBC Aero Engine Lease B.V.
- SMFL LCI Helicopters Limited
- SMFLみらいパートナーズ株式会社
- LCI Investments Limited*

国際事業

- Sumitomo Mitsui Finance and Leasing (China) Co., Ltd.
- Shanghai Sumitomo Mitsui General 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.
- SMBC Leasing (UK) Limited*

その他

- SMFL信託株式会社
- SMFLビジネスサービス株式会社
- 住友三井オートサービス株式会社*
- 清水リース&カード株式会社*

* 持分法適用関連会社

格付情報

格付機関		(株)日本格付研究所 (JCR)	(株)格付投資情報センター (R&I)	S&Pグローバル・レーティング・ジャパン(株)	
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	4,000億円	4,000億円	-
短期	ユーロMTNプログラム	格付	AA	AA	-
		発行限度額	50億米ドル相当額	50億米ドル	-
	コマーシャルペーパー	格付	J-1+	a-1+	-
		発行限度額	1兆2千億円	1兆2千億円	-

イニシアチブへの賛同・外部評価

21世紀金融行動原則



環境省主導で2011年10月に策定された、持続可能な社会の形成のために必要な責任と役割を果たしたいと考える金融機関の行動方針

ポセイドン原則



国際海事機関が2018年4月に採択した国際海運における中長期的な温室効果ガス排出削減目標を踏まえ、海運業界の気候変動リスクへの取り組みに対し金融面から貢献することを目的に、欧米の金融機関が中心となり設立した自主的な枠組み

work with Pride



(一社)work with Prideが策定した、職場におけるLGBTQ+などの性的マイノリティへの取り組みの評価指標

くるみん



次世代育成支援対策推進法に基づき、一般事業主行動計画を策定した企業のうち、計画に定めた目標を達成した企業が厚生労働大臣より「子育てサポート企業」として認定される制度

えるぼし



女性活躍推進法に基づき、女性の活躍推進に関する取り組みの実施状況が優良な企業が、厚生労働大臣の認定を受けることができる制度

健康経営優良法人



経済産業省が日本健康会議と共同で主催し、地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している法人を顕彰する制度

日経スマートワーク経営調査



人材活用、人材投資、テクノロジー活用の3要素によって組織のパフォーマンスを最大化させる取り組みを「スマートワーク経営」と定義し、その取り組みを星5段階で評価するもの

Sports Yell Company



スポーツ庁が社員の健康増進のためにスポーツの実施に向けた積極的な取り組みを行っている企業を認定する制度

DX認定



国が策定した「情報処理システムの運用及び管理に関する指針」を踏まえ、優良な取り組みを行い、DX推進の準備が整っていると認められる事業者を経済産業省が認定する制度

ESGリース



環境省がESGリース促進事業(同省が定める脱炭素機器を普及させる事業)において、顕著な実績や取り組みを行っている指定リース事業者を優良取組事業者として認定する制度



三井住友ファイナンス&リース株式会社

www.smfl.co.jp



2025.9

UD FONT

見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。