

高い専門性が求められる航空機市場において お客さまに最適なソリューションを提供

当社グループは、SMBC Aviation Capital (SMBC AC) を中核とした、航空機リースを成長ドライバーに事業基盤を拡大してきました。航空機リースで培った専門性を活かし、航空機エンジンリース、ヘリコプターリースへと事業領域を拡大し、それぞれの市場で確固たる地位を確立しています。近年は定期用船事業やコンテナリース事業にも参入しました。グローバルなネットワークと多様なアセットを活用し、お客さまのニーズに応える最適なソリューションを提供するとともに、世界の人流・物流を支える社会基盤の発展に貢献します。

▶ 航空機リースで培った専門性で事業領域を拡大し確固たる地位を確立

2012年～
航空機リース

 **世界2位**

2012年に三井住友銀行、住友商事と共同でロイヤルバンク・オブ・スコットランドグループから航空機リース事業を取得し、SMBC Aviation Capitalとして業務を開始。2022年にGoshawk買収、2025年にAir Lease Corporationの買収へ参画。

2019年～
航空機エンジンリース

 **世界5位***

2019年、住友商事とドイツの大手航空機エンジン製造・整備会社MTU Aero Enginesとの合弁会社の株式を取得し、航空機エンジンリース事業に参入。

*1 メーカー系を除く

2020年～
ヘリコプターリース

 **世界2位**

2020年にLCI Investments (LCI) と共同でSMFL LCI Helicoptersを設立し、ヘリコプターリース事業に参入。Macquarie Rotorcraftの買収や事業統合などを経て、業界2位の規模に拡大。

トランスポーターションビジネスの概要

航空機



- ✓ 機材の取得・保有・管理
- ✓ 航空会社等へのリース提供
- ✓ 機材返却後の再リース・売却 (資産回転)

中核会社



航空機エンジン



- ✓ スペアエンジンの取得・保有・管理
- ✓ リース提供 (運航継続・整備計画を支える機能)
- ✓ 機材返却後の再リース・売却 (資産回転)

中核会社



ヘリコプター



- ✓ 機材の取得・保有・管理
- ✓ ヘリコプター運航会社向けのリース提供
- ✓ 機材返却後の再リース・売却 (資産回転)

中核会社



定期用船事業



当社グループは、2025年2月に環境対応船の定期用船事業へ参入しました。ポセイドン原則*2に参画する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への投資やファイナンスを積極的に推進し、海運業界のサステナビリティ・脱炭素化への貢献を目指します。

コンテナリース事業



2025年3月にBrookfield Corporationと共同で設立した合弁会社を通じて、世界最大手のコンテナリース会社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。海上輸送用コンテナを対象に安定的な収益基盤を構築し、事業ポートフォリオの多角化を図ります。

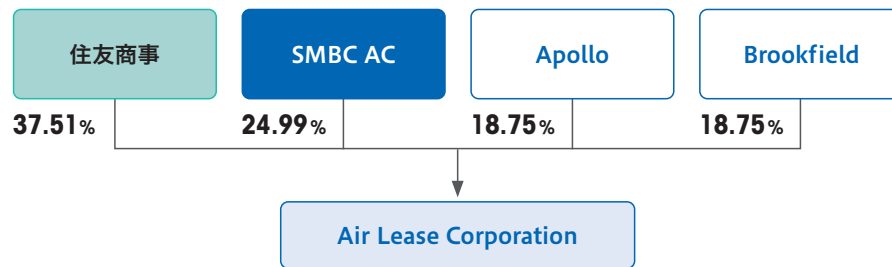
*2 P.71「イニシアチブへの賛同・外部評価」を参照

トランスポーテーション

航空機リース会社Air Lease Corporationの買収へ参画

当社傘下のSMBC ACは、住友商事、Apollo、Brookfieldと共同で、大手航空機リース会社Air Lease Corporationの買収に参画しました。SMBC ACは、本買収への参画により、航空機リース業界におけるリーダーの1社としての地位をさらに強固なものとししました。今後も、幅広い航空会社や国内外の航空機投資家に対し、航空機リースおよびスケールメリットを活かした投資機会を提供し、航空機リース事業の持続的成長と資産・資本効率の向上を図ってまいります。

▶ Air Lease Corporationの買収ストラクチャー（数値は経済持分）

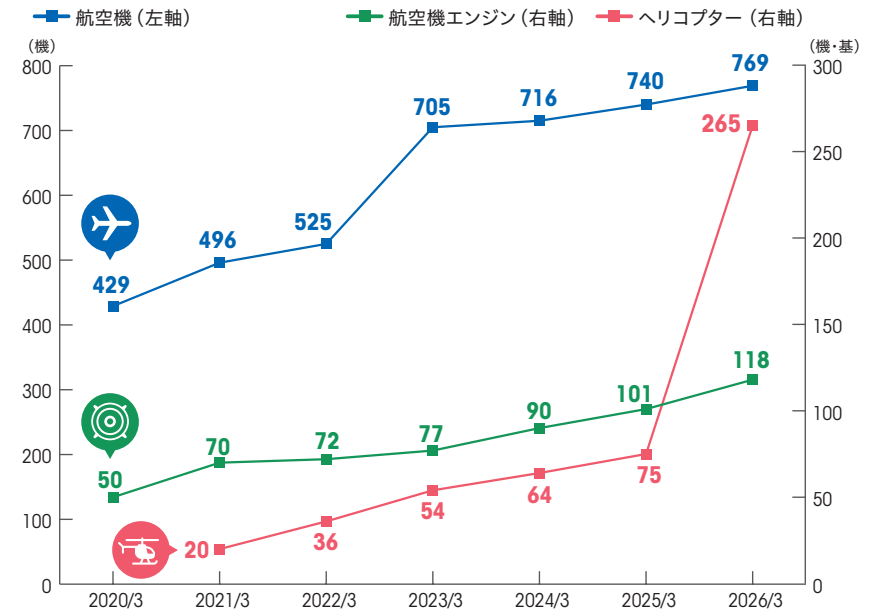


SMBC Aviation Capital取締役会への参加メンバー

SMFL Helicoptersの誕生

当社は、2020年6月にLibra Groupの連結子会社であったLCI Investments Limited (LCI)と共同でヘリコプターリース会社SMFL LCI Helicopters Limited (旧SMFLH)を設立しました。その後、2025年5月に旧SMFLHを通じヘリコプターリース会社大手Macquarie Rotorcraft Limited (MRL)を買収、2026年3月に両社の事業を統合し、新生SMFL Helicopters Limitedとして営業を開始しました。統合後の保有・管理・発注機材数は約290機に拡大しています。LCIとMRLの高い専門性と豊富な知見、SMFLグループの信用力を掛け合わせ、緊急医療、探索救難などの分野で提案力を高め、持続的成長と企業価値向上を目指します。

▶ 保有・管理機材数の推移（2026年3月末時点）

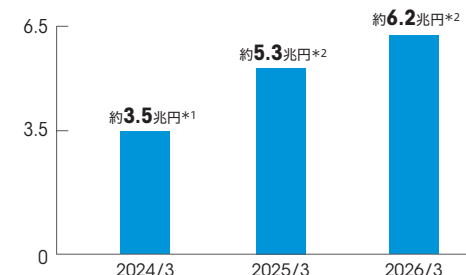


不動産事業の進化と事業領域の拡大

当社グループの不動産事業は、建屋リースや不動産流動化など、お客さまのニーズや外部環境の変化を捉えながら発展してきました。2019年4月のSMFLみらいパートナーズの営業開始以降、オーガニックとインオーガニックな成長を掛け合わせ、パートナーと連携しながら不動産事業の高度化に取り組んでいます。

▶ 過去3年間の不動産受託資産残高推移

*1 ケネディクス、マックスリアルティの受託資産残高
*2 ケネディクス、Aravest、シーアールイー、マックスリアルティの受託資産残高



▶ SMFLグループの不動産事業の変遷

2019/4	2019/7	2020/12	2021/1	2021/7	2024/12	2025/3
SMFL みらいパートナーズ 営業開始	マックスリアルティが グループ入り	「ZXY(ジザイ)」 事業開始	ケネディクスが グループ入り	「NEWNO」 ブランド立ち上げ	Aravestが グループ入り	シーアールイーが グループ入り
不動産事業の 中核会社として始動	不動産コンサルティング	サテライトオフィス事業	AM*3事業	不動産ブランドの誕生	APACでのAM事業	物流不動産の開発・ 管理・運用
不動産関連事業、環境エネルギー関連事業などを担う戦略子会社として営業開始。従来の不動産リースの枠を超えた事業領域を拡大。	不動産コンサルティングやプロパティマネジメント等の知見の獲得。お客さまが抱える不動産の多様なニーズに対し、専門知見を活かした提案力を強化。	会員制サテライトオフィス事業への参画。オフィス以外の新たな働く場を提供することで、多様な働き方を支援。	不動産AM事業の取得。REIT・私募ファンド等を通じた不動産の運用基盤を拡充。2025年10月にSMFLみらいパートナーズとSMFL MIRAI PARTNERS (SINGAPORE) が株式を追加取得し完全子会社化。	当社グループの不動産ブランド「NEWNO」を立ち上げ。建物の特性に応じた環境認証の取得や、屋根置き太陽光発電設備の設置などを通じて脱炭素化を推進。	APACを中心とした私募ファンド事業の取得。2024年12月に、当時の株主であるARA Asset Management Limited から私募ファンド事業をカーブアウトし、当社グループ入り。	物流に特化した不動産事業を取得。物流不動産の開発・管理・運用など物流マーケットに関する専門性を強化。

*3 AM:アセットマネジメント

不動産

不動産ビジネスを支えるグループ会社

ケネディクス



1995年設立の不動産AM会社。オフィス、居住用施設、商業施設、物流施設等を対象に、私募ファンド、REIT、不動産セキュリティ・トークン（不動産ST）への投資機会を創出しています。当社グループとのシナジーを発揮し、不動産事業の中核を担います。

不動産受託資産残高
約 **4.0** 兆円

ケネディクスとの連携による 不動産ビジネスの新たな価値創造

当社グループの金融機能と、ケネディクスの不動産AMにおける高い専門性を活かし、戸建賃貸住宅「Kolet」の事業拡大や、不動産STの取り組みを推進しています。「Kolet」を裏付け資産とする、不動産STの展開にもつながり、事業の可能性をさらに広げていきます。



Aravest



2002年に設立された、シンガポール・韓国・豪州に主要拠点を有するAM会社。当社グループの信用力や顧客基盤と、Aravestの起業家精神やグローバルで取り引きを創出する機能、AM機能を掛け合わせ、APAC地域を中心に不動産受託資産残高の拡大を目指します。

不動産受託資産残高
約 **1.5** 兆円

豪州の大型オフィス投資を通じた グローバル成長への挑戦

当社グループは、Aravestやケネディクスなどと連携し、豪州の大規模オフィスビル「345 Queen Street」への共同投資を行いました。当社グループが海外に展開する不動産・航空機・インフラなどのアセットビジネスと、AravestがAPAC地域に保有するAMプラットフォームを融合し、グローバルな成長領域への事業展開を推進します。



シーアールイー



物流不動産に特化した事業を展開。物流施設の開発、テナントリーシング、竣工後のアセットマネジメントからプロパティマネジメントまでをワンストップで提供しています。グループ会社や提携先との連携により、倉庫の自動化やDX、人材の採用・定着、配送インフラ、再生可能エネルギーなど幅広い物流課題の解決にも取り組みます。

物流施設の開発 37 物件* (共同開発を含む)	マスターリース・ プロパティマネジメント 管理実績 約 1,500 物件*	不動産 受託資産残高 約 0.4 兆円*
---------------------------------------	---	-----------------------------------

*2026年1月末時点

物流不動産分野の多様なニーズに応える ソリューションの提供

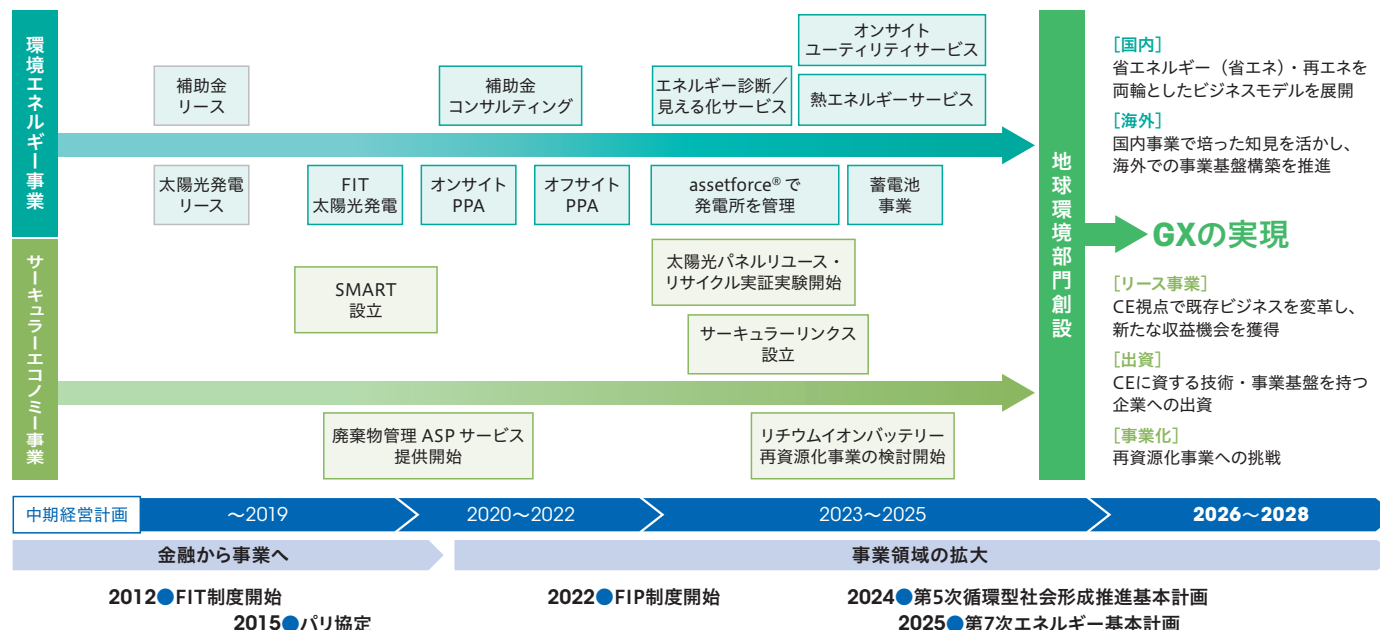
SMFLみらいパートナーズは、シーアールイーグループが運用するCREロジスティクスファンド投資法人保有の物流施設「ロジスクエア狭山日高」の持分の一部取得を通じて、同投資法人による機動的な資産入替を支援しました。今後もグループでの連携を深め、物流不動産分野における多様なニーズに応えるソリューションの提供を目指します。



GX(グリーン・トランスフォーメーション)

GXビジネスの変遷と今後の展望

当社グループは太陽光発電所のリースを起点に、再生可能エネルギー（再エネ）分野における事業領域を拡大してきました。2025年度には、環境エネルギー事業とサーキュラーエコノミー事業を融合した地球環境部門が誕生。今後も、CN（脱炭素）・CE（サーキュラーエコノミー）・DX（デジタル・トランスフォーメーション）を組み合わせた総合ソリューションを提供し、お客さまや社会のGX実現に貢献していきます。



FIP転換と蓄電池併設による太陽光発電事業の高度化

SMFLみらいパートナーズは、青柳ソーラーパークIでFIP制度移行と蓄電池併設を行い、再エネ事業の高度化を進めています。再エネの主力電源化が進み、市場を踏まえた運営と需給調整が重要になるなか、出力抑制で送電できない電力は蓄電池を活用し、再エネの利用拡大と収益性の向上を実現しています。当社グループは、再エネ発電設備に蓄電池を組み合わせ、脱炭素社会と持続可能なエネルギー供給の両立を目指します。



蓄電池を併設した太陽光発電所

2025大阪・関西万博の設備リユースによる資源循環の実現

SMFLみらいパートナーズ、SMARTは、ダイダマン(株)、Daigasエナジー(株)と連携し、万博における熱供給事業を担うなかで、各社がそれぞれの専門性を発揮し、設計・施工から運転管理、解体・撤去、再活用までを一体的に推進しました。会期終了後には、リユース活用を実現。万博で使用した設備のうち、一部の熱源設備は日本郵便(株)で二次利用されています。万博での利用にとどまらず、使用した設備を次の利用先へつなぐことで、資源の有効活用と環境負荷低減に貢献しています。



リユース活用した熱源設備

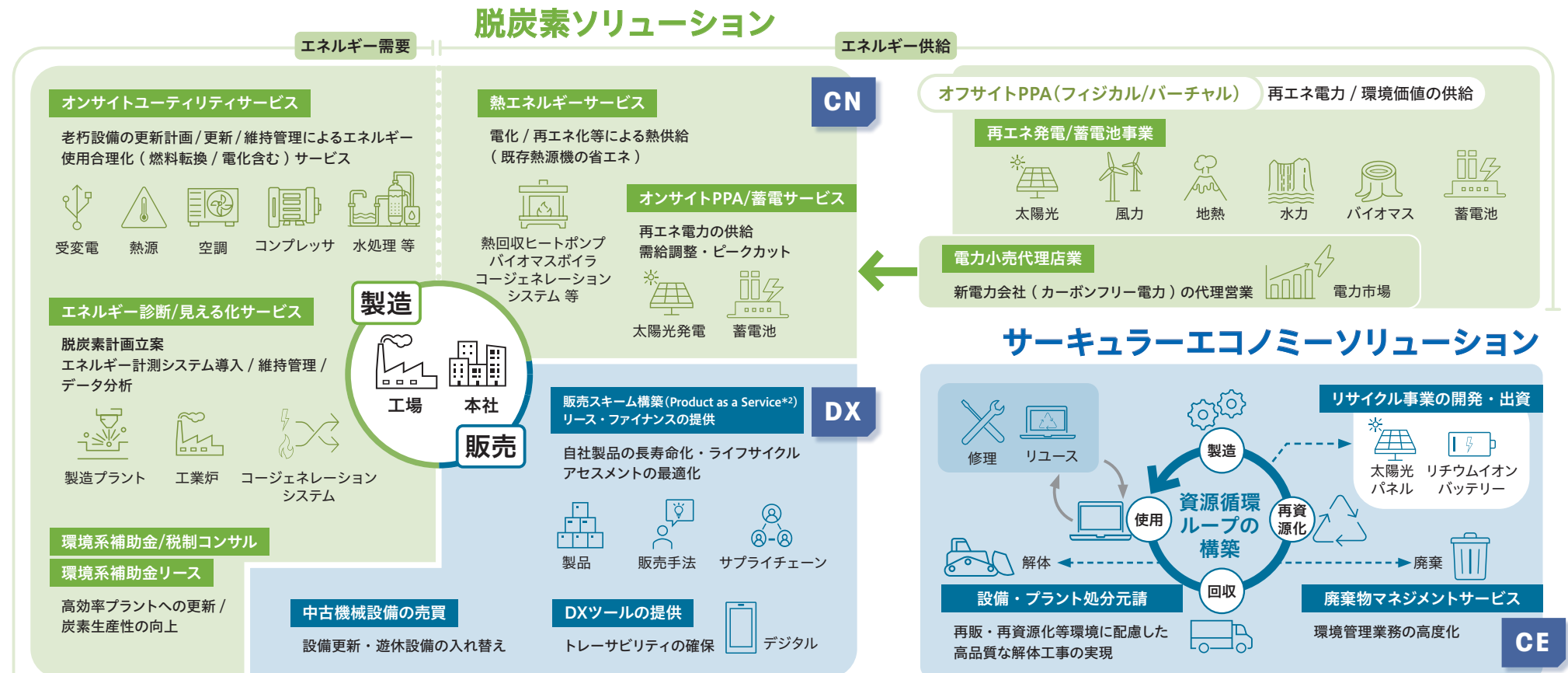
GX(グリーン・トランスフォーメーション)

GX実現に向けた総合ソリューション

GXの実現



▶ SMFLグループ GXソリューションMAP*1



*1 上記ソリューションMAPの内容は検討中のソリューション含む *2 Product as a Service: 製品そのものではなく、製品が生み出す機能やサービスを継続的に提供するビジネスモデル

AI・デジタル



デジタル推進部長
川名 洋平

デジタルラボ所長
藤原 雄

「デジタル起点の資産管理パートナー」として 金融・事業で培ったノウハウで お客さまの課題解決を支える

デジタル先進企業への歩み

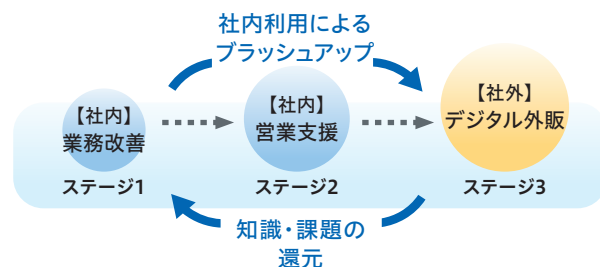
—自社のデジタル化から

お客さまへのデジタルプロダクト提供へ

当社のDXは、2019年のSMFLキャピタル統合後、一気に加速しました。2019年4月に「デジタル先進企業」宣言を行い、2020年にSMFL Wayを定め、Our Visionの一つとして「デジタル先進企業」を掲げました。DXは全社で取り組む重要なイニシアチブの一つとなっています。

当社は、祖業である「金融」、不動産や再生可能エ

▶ DX活用の変遷



ネルギーなどの「事業」に加え、「DX」を強みとする「幅広い金融機能とDXに強みを持つ事業会社」として、自社のデジタル化だけではなく、「assetforce®」やAIプロダクトをはじめとしたデジタルプロダクトをお客さまに提供してきました。デジタルプロダクトはお客さまのニーズやフィードバックを踏まえ、絶えず改良を繰り返しています。

特に、「assetforce®」はモノのライフサイクルの管理に加え、資産購入に関する予算申請、購入稟議、さらには除却など、モノを管理する上で必要なプロセス全体での利用ケースも現れてきています。2027年4月以降に開始する会計年度から適用となる新リース会計基準に対応するための「assetforceリース会計パッケージ」の提供も開始しています。

2023年度に制定した、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」を制定。目標としていた2026年3月末の認証者500名以上を計画どおり達成しています。

デジタル戦略を支える3つの強み

当社がDXおよびデジタルプロダクトの提供を推進することができた背景と、今後も継続的に取り組める理由は大きく3つあります。

1つ目は、当社にはデジタルプロダクトを内製開発できる人材・体制があること。2つ目は社内にデジタルプロダクトを作って、育てる環境があること。3つ目は、実務担当者と一体で取り組むカルチャー・体制があることです。

■内製開発人材・体制

「assetforce®」などの各デジタルプロダクトの全体設計と中核となる機能は全て、社内のエンジニアが自社開発しています。また、世の中の優れた技術を取り込める拡張性のあるプロダクト開発にも取り組んでいます。

開発の過程では、エンジニアも積極的に実務担当者やお客さまとコミュニケーションを取っています。実際の利用者の課題を正しく認識することが良いプロダクトを作り上げる条件だと考えています。

また、当社ではAIを活用した決算書入力AIなどのプロダクトも開発しています。当社のAIエンジニアはシリコンバレーの有力企業にも認められる高い技術と知見を有しており、これまでの経験を活かして生成AIをビジネスで活用することを目指しています。シリコンバレーのスタートアップやベンチャーキャピタルとも直接コミュニケーションを取り、最先端の技術をデジタルプロダクトに組み込んでいます。

AI・デジタル

■作って育てる

当社のデジタルプロダクトの多くが、まず、自社の業務課題解決のために開発されています。実務担当者から課題を聞いて、ソリューションを考える過程で「お客さまにも同様の課題がないか?」、つまり外販の可能性を検討した上で開発に取り組んでいます。

プロダクトを一方的にリリースするのではなく、実務担当者からのフィードバックを短期間で反映させ、さらにそのフィードバックを得る。この繰り返しで成長させ、磨き上げたプロダクトをお客さまに提供しています。

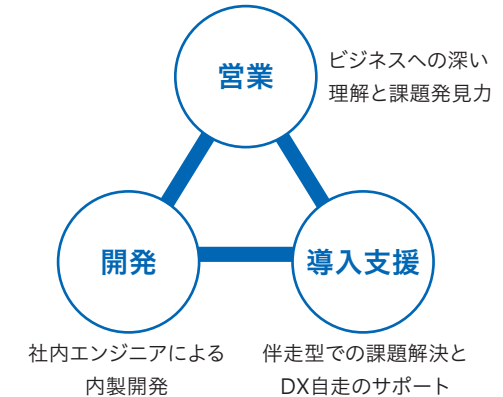
2025年10月に提供を開始した「assetforceリース会計パッケージ」は、AI技術を用いて、土地建物の契約書管理や会計処理などを行うものです。このプロダクトは、当社グループの不動産事業担当者や経理部担当者とともに作り上げました。社内で実際に利用しているプロダクトだからこそ、実務担当者の声を伝え

ながら、説得力を持ってお客さまへ提案することができています。

■実務担当者と一体となった取り組み

こうした当社のDXを支えているのは業務改善に取り組む担当者です。多くの担当者は、デジタルプロダクトの開発過程での協力に加え、専門人材に任せ切りにせず、自らがデジタルプロダクトの活用・管理に取り組めるよう、スキルの向上に努めています。また、お客さまへのデジタルプロダクトの提案も、デジタルの専門人材ではなく、これまでリースなどの金融ソリューションを提案してきた、営業担当者がデモ操作説明も含めて対応しています。デジタル化自体を目的にしないためにも、自分自身や、お客さまの課題を正しく理解した社員がデジタル化に取り組むことが必要だと考え、提案実績に基づく社内認証制度「フロンティアク

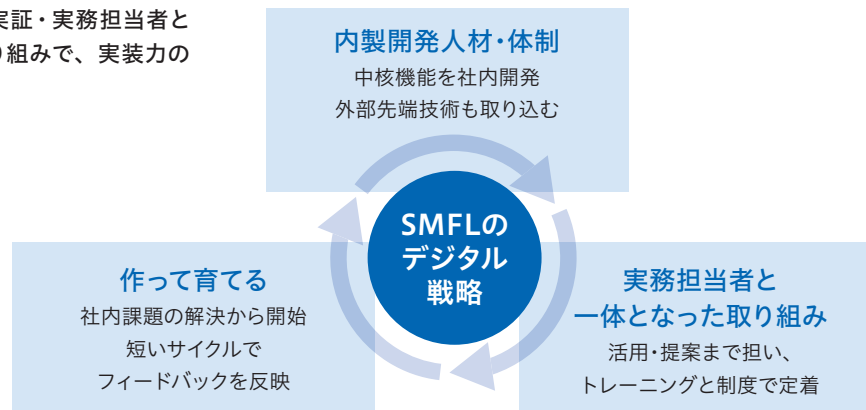
▶ assetforce® のサービス提供体制



ルー」を制定しました。2026年3月末時点で約320名の営業担当者が認証されています。

また、実務担当者が積極的にデジタルに関与できるよう、トレーニングや実績に基づく社内認証制度の制定など、体制・カルチャーの醸成にも積極的に取り組んできました。

▶ 内製開発・社内実証・実務担当者と一体となった取り組みで、実装力のあるDXを推進



■「デジタル起点の資産管理パートナー」に向けて

新たな中期経営計画では、「幅広い金融機能とDXに強みを持つ事業会社」をテーマに掲げました。DXは一過性のもではなく、継続的に取り組むものだと考えています。社員がそれぞれの持ち場におけるDXスキルを高め、デジタルを起点として金融・事業の複合提案を行う「デジタル起点の資産管理パートナー」として、お客さまの最良のビジネスパートナーとなり社会の持続的な発展に貢献します。

AI・デジタル

AI Transformation

責任あるAI活用に向けて

今後のビジネス展開において、必要不可欠となる生成AIの活用に向け、ガバナンスルールの制定および、個人の業務における汎用的な生成AIの活用推進に取り組んでいます。

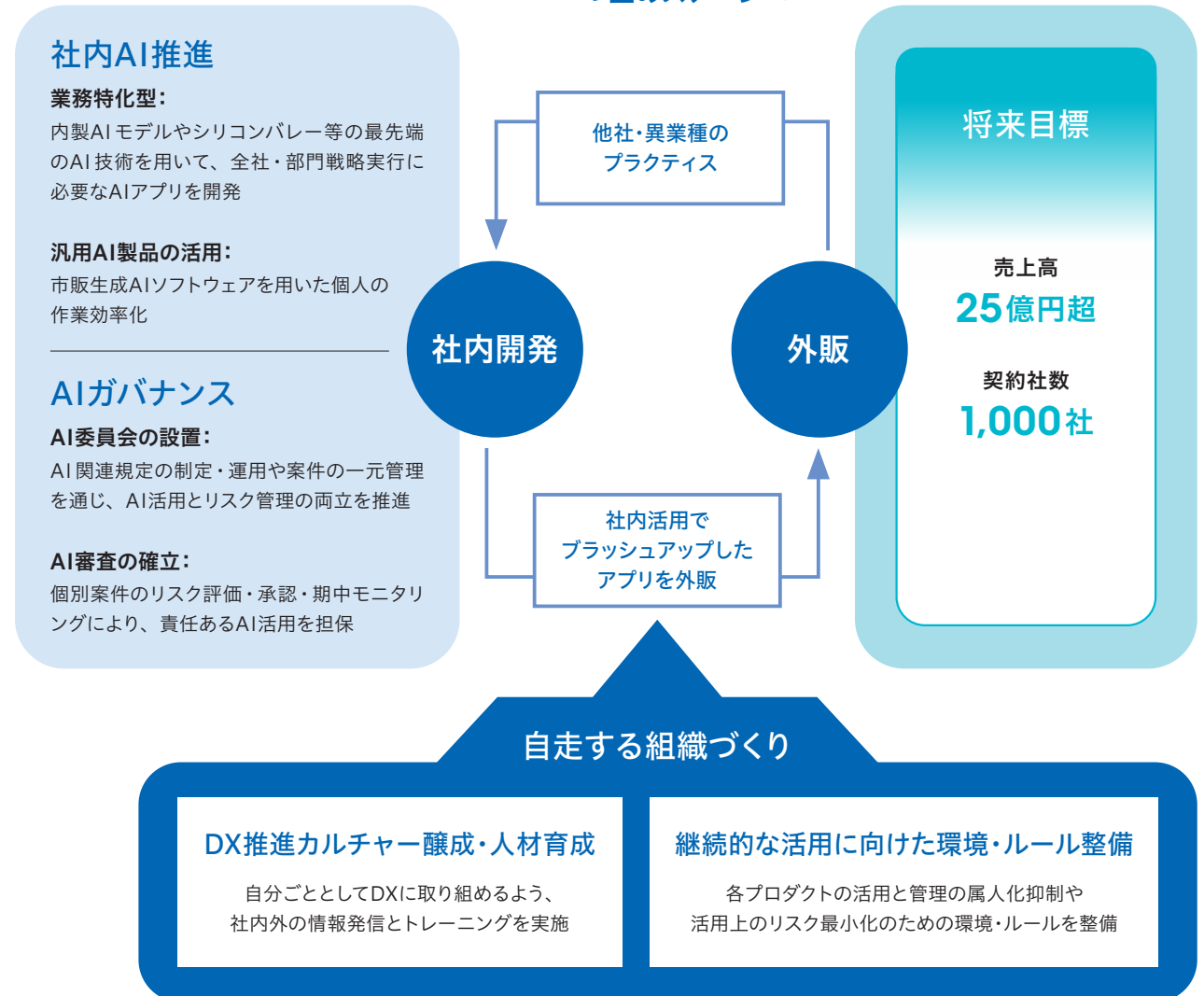
当社では、AIを活用した業務変革やデジタルビジネスの拡大に伴い、2026年4月にAI委員会を設置しました。AI関連規定の制定・運用やAI活用案件の一元管理を通じ、価値創出と適切なリスク管理を両立するガバナンス体制を構築しています。

AI基盤の拡張

社内業務やお客さまの業務に沿ったUI/UXの提供および生成AI機能の組み込みによる業務課題解決の高度化を図るため、さまざまなAI機能を活用できる「assetforce拡張基盤」の構築に取り組んでいます。シリコンバレーのスタートアップ企業と直接連携しながら、優れた技術をいち早く検証・実装します。これまで、「assetforce®」などのプロダクトを活用したプロジェクトを推進してきた担当者が拡張基盤を用いて、他社との差別化を図る高度なソリューションを社内外に提供します。

▶ AI戦略 — AI Transformation

生成AIの取り込みやテック企業との連携で
一つ上のステージへ



AI・デジタル

資産管理クラウドサービス「assetforce®」

あらゆるモノを一元管理

資産管理クラウドサービス「assetforce®」

「assetforce®」は、資産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したクラウドサービスです。さまざまな業種や業態、業務にも対応できる柔軟性と拡張性のある機能で、現場と経営をリアルタイムでつなぎます。また、金融機関ならではの高度なシステム管理とセキュリティ対策でお客様のモノやデータの管理・高度な活用を支援します。

▶ さまざまなビジネスシーンに対応した「assetforce®」ファミリー



「assetforce®」ファミリー

新リース会計基準へ対応した「assetforceリース会計パッケージ」を提供開始

2027年4月以降に開始する会計年度から適用される新リース会計基準に対応するため開発されたプロダクトです。新たな会計基準において、不動産賃貸借契約など、リース資産として計上が必要な契約のリース期間の算出や判断プロセスの効率化を支援します。

assetforceリース会計パッケージの
基本機能*1

AI-OCRによる入力補助

- ✓ 契約書から必要項目をAIが自動入力



リース期間判定

- ✓ リース期間の自動判定（簡易判定）が可能



*1 実装されている契約書PDFへのハイライト機能およびリース期間判定機能については特許認定済（特許7854551）

決済も、営業も。「assetforce®」がつなぐ
2つのソリューション

— 「assetforce for stera」／「portalforce®」

当社は「assetforce®」をベースに、お客様の業務効率化や生産性向上などのさまざまな課題を解決する複数のプロダクトを提供しています。

「assetforce for stera」は小売業を中心としたお客様の会計、商品在庫管理、販売集計業務の効率化を支援しています。三井住友カード(株)が提供する決済プラットフォーム「stera*2」と連携することで、よりスムーズな業務運営を実現しています。最近では、レセプトコンピューター*3との連携による会計業務の効率化や未収金データの一元管理を目的に、調剤薬局での活用事例が増加しています。

また、「portalforce®」は営業活動を支援するモバイルアプリとして、外出中でも営業先の情報の確認や、音声入力*4が可能なSFA(営業支援システム)機能を備え、営業活動の効率化によるビジネス拡大を支援します。

*2 steraは三井住友カード(株)の登録商標

*3 レセプト(診療報酬明細書)を自動で作成するシステム

*4 音声入力による登録支援機能は特許認定済（特許7756274）



人的資本経営による、持続的成長の実現

常務執行役員 CHRO(最高人事責任者) 松村 聡

新たな人的資本経営

当社を取り巻く事業環境は大きく変化しており、事業領域の拡大やグローバル・グループベースでの事業展開が加速しています。こうした環境変化のなかで持

続的な成長を実現するためには、多様な人材がそれぞれの強みを発揮し、知見や経験を結集することで新たな価値を創出していくことが不可欠です。そのため、当社では、人材を競争優位の源泉となる重要な経営資本と捉え、人材基盤の強化に継続的に取り組んでいます。

▶ SMFL人材ポリシー

社員に期待するもの

① プロフェッショナル

- Integrityを持ち、お客さま・社会の期待に応える
- 高い志と情熱を持ち、責任を全うする
- 進取の姿勢を持って、高い付加価値を提供する

② Team SMFL

- チームへの貢献意欲を持ち行動する
- 個々を尊重し、多様性をチームの強みとして活かす
- チームの総力を結集し、個以上の力を発揮する

③ Challenge

- 困難なことに取り組む意欲を持ち、やってみる
- 前例にとらわれず、日々改善に取り組む
- 変化に対応し、質・専門性の高さを追求する

会社が提供する価値

① お客さま・社会への貢献

- お客さま・社会への価値提供に携わる機会
- 働きがいを持ち、打ち込むことができる環境
- 一人ひとりの貢献に応じた適切な報酬・処遇

② キャリア形成・成長の実現

- グローバルで活躍できる力を身に付けられる環境
- 意欲ある社員が心置きなく挑戦できる機会
- 円滑なコミュニケーションが可能な風土

③ 多様性を強みとする組織

- 異なる価値観を尊重し受容する風土
- 社員が持てる力を存分に発揮できる環境
- 本人と家族のWell-beingの向上

基盤となる“心のエネルギー”

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

当社の人的資本経営の基本的な考え方は、経営戦略の実現に必要な人材基盤を強化するため、社員一人ひとりへの投資を通じて能力向上と挑戦を促し、組織の競争力や新たな価値創出につなげることにあります。そして、その成果を処遇や成長機会、働きがいの向上として社員へ還元することで、さらなる挑戦と成長を生み出す「成長と分配の好循環」を持続的に実現していきます。

SMFL人材ポリシー

当社は、2026年度に改定したSMFL Wayのもと、全社員に共通する価値観であるIntegrityの考え方をSMFL人材ポリシーに反映し、同ポリシーを人的資本経営の根幹に据えています。SMFL人材ポリシーは、“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「心のエネルギー」を基盤として、「社員に期待するもの」と「会社が提供する価値」を示しています。社員には、Integrityを備えたプロフェッショナルとして、多様性を強みとするチームの中で力を発揮し、そして一人ひとりがチャレンジし続けることを期待しています。

一方、会社は、多様な力が発揮できる組織風土を醸成し、社員がそれぞれの強みを活かしながら成長できるよう、社会やお客さまへの貢献の場を提供し、キャリア形成・成長の機会、安心して働ける環境を提供しています。このようにして、社員と会社がお互いに高め合い、

人材戦略

ともに成長することが、持続的な企業価値向上と競争力の強化につながっていると考えています。

経営戦略に連動した人材戦略

新たな中期経営計画で掲げる4つのスコープを支える人材基盤の強化を進めます。

特に、将来の経営を担う人材の育成、グローバル・グループベースでの事業展開に対応する専門性の強化、多様な社員が失敗を恐れず積極的に挑戦する環

境づくりが重要だと考えています。こうした認識のもと、新たな中期経営計画では「①事業変革を支える人材確保・配置」「②チャレンジを促すキャリア形成支援」「③成長の土台となるWell-beingの向上」を人材戦略の3つの柱として推進しています。これらを経営戦略と連動させながら一体的に進めることで、事業変革と持続的な成長を支える人材基盤の強化を図っていきます。

また、人材戦略を着実に成果へ結び付けるためには、進捗や実効性を継続的に把握し、改善につなげること

が求められます。そのため、当社では、社員の成長実感や挑戦意欲、組織への共感などを映すエンゲージメントサーベイスコアを、人材戦略の進捗や実効性を把握する重要な指標の一つとしています。全体スコア70以上維持を目標とし、人材戦略および関連施策の改善・高度化に活かしていきます。

今後も、経営戦略と連動した人材戦略を着実に実行し、社員一人ひとりの成長と組織の持続的な成長を通じて、Our Visionの実現と企業価値の向上につなげていきます。



人材戦略 人材戦略の3つの柱

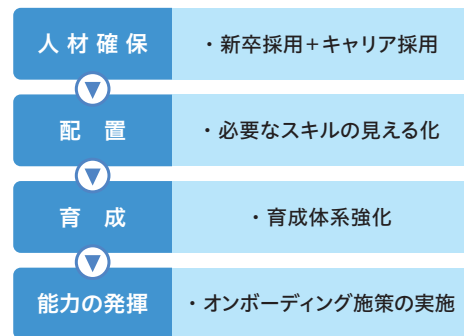
① 事業変革を支える人材確保・配置

事業の変革と成長を支えるため、必要な人材の確保・配置を進めています。

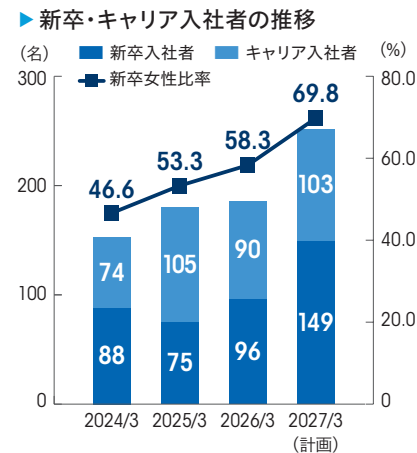
新卒採用による安定的な人材獲得に加え、キャリア採用を通じて多様な経験や知見を持つ人材を迎え入れ、事業拡大に必要な人材を計画的に確保しています。

また、採用者数の増加を踏まえ、オンボーディングを強化することで、入社後早期に力を発揮できる環境づくりを進めています。

あわせて、事業戦略の実行に必要なスキルの可視化を全社的に進めるとともに、社員の経験や強みを踏まえた最適配置を推進しています。さらに、グローバルやファイナンスなどの重点領域においては、人材育成や専門人材の拡充を通じて、専門性の強化に取り組んでいます。



中長期的な人材基盤の強化



▶ 人材戦略の指標

	指標	2027/3 計画
人材確保・配置	新卒採用数	149名
	キャリア採用数	103名

② チャレンジを促すキャリア形成支援

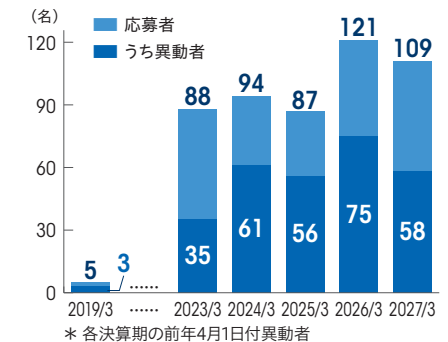
事業拡大に対応するための、社員の自律的なキャリア形成と能力開発に向けて、多様な挑戦を支援し、スキル習得機会を提供しています。

その一環として、Job Format、Job Shadow、Job Forumを通じて、さまざまな組織や業務への理解を深める機会を提供しています。これらの取り組みは、組織間の相互理解を促進するとともに、新たな挑戦や主体的なキャリア選択を後押しする重要な施策となっています。また、社内公募制度「SMFL Career Challenge」を通じて、社員が自ら希望する業務やポジションに挑戦できる機会を提供しています。さらに、研修プラットフォーム「SMFLアカデミー」を通じて、社員の各種研修や学習ツールを提供しています。前中期経営計画期間を通じて教育費を約3倍以上に拡大し、2025年度は6.8億円となりました。

新たな中期経営計画では、グローバルやファイナンスなどの重点領域における研修を強化し、研修修了者数を前中期経営計画比3倍以上とすることを目指します。また、選抜型の次世代リーダープログラムなどを通じて、将来の経営を担う人材の育成にも取り組んでいます。



▶ SMFL Career Challenge推移



▶ 人材戦略の指標

	指標	目標
キャリア形成支援	注力分野(グローバル、ファイナンス等)の研修修了人数	2028年度までの3年累計 3倍以上 (2023~2025年度比)

人材戦略

③ 成長の土台となる Well-beingの向上

多様な人材が持てる力を発揮するためには、心身ともに健やかに働き、安心して能力を発揮できる環境づくりが不可欠です。

当社は、Well-beingの向上を社員の挑戦と成長を支える土台と位置付け、ダイバーシティ経営、健康経営、エンゲージメント向上に向けた取り組みを一体的に進めています。

多様な力を活かすダイバーシティ経営

多様な人材がそれぞれの能力を最大限発揮できる環境づくりを推進しています。2030年度までに女性管理職比率20%の達成と男性育児休業取得率100%の継続を目標に掲げ、女性活躍の推進、仕事と育児・介護の両立支援、多様な働き方の整備に取り組んでいます。具体的には、女性リーダーラウンドテーブルなどを通じて女性社員のキャリア形成を支援するとともに、性別を問わず育児や介護と仕事を両立しながらキャリアを継続できるよう、フレックスタイム制度や各種休業制度、短時間勤務制度を整備しています。また、障がい者雇用の推進においては、障がいの有無にかかわらず安心して働き続けられる職場環境の整備を進めています。定期的な面談などによる支援体制の構築や、多様な人材が活躍できる環境づくりに努めています。

挑戦を支える健康経営

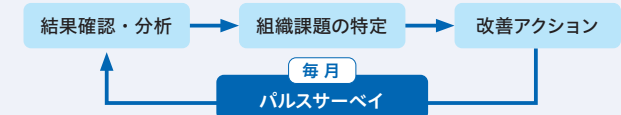
社員の健康を、挑戦と成長を支える重要な要素と位置付けています。この考え方を踏まえて健康経営推進方針を策定し、社員が良好なコンディションを維持しながら意欲高く活躍し続けられるとともに、性別や年齢、健康課題や持病の有無にかかわらず、誰もが能力を最大限発揮できる職場環境の実現を目指しています。その実現に向けて、生活習慣の改善、女性特有の健康課題への対応、メンタルヘルスの向上に加え、働きがいの向上を通じたエンゲージメントの強化を重点テーマとして、各種施策を推進しています。こうした健康経営に関する継続的な取り組みの成果として、「健康経営優良法人2026(大規模法人部門)」に認定され、「ホワイト500」を4年連続で取得しています。

エンゲージメント向上に向けた取り組み

エンゲージメントサーベイ^{*1}全体スコア70以上の維持を目標に掲げています。サーベイ結果について、各部署のエンゲージメントリーダーを中心に確認・分析し、組織課題の特定と改善に向けた施策の立案・実行につなげています。パルスサーベイ^{*2}を通じて継続的に効果検証することで、エンゲージメント向上に向けたPDCAサイクルを確立しています。また、部署を越えた社員間交流イベントや参加型プログラムの実施を通じて、組織の一体感やエンゲージメントの向上を図っています。

^{*1} 毎年6月頃に実施 ^{*2} 毎月実施

▶ 組織のエンゲージメントの改善サイクル



▶ 人材戦略の指標

	指標	目標
Well-beingの向上	エンゲージメントサーベイスコア	2028年度まで70以上を維持
	女性管理職比率	2030年度までに20%を達成
	男性育児休業取得率	2028年度まで100%を継続
	有給休暇平均取得率	2028年度まで90%以上を継続



社員間交流イベント
「ゆるスポーツ大会」