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。

ホールセール事業

国内の大企業や中堅・中小企業向け機械設備等各種物品のリース・ファイナンスサービス、レンタル事業、デジタルツール提供等

グローバルビジネス事業

航空機リース事業、航空機エンジンリース事業、ヘリコプターリース事業、船舶のリース・ファイナンスサービス、定期用船事業、コンテナリース事業、海外における日系・非日系企業向けのリース・ファイナンスサービス等

地球環境事業

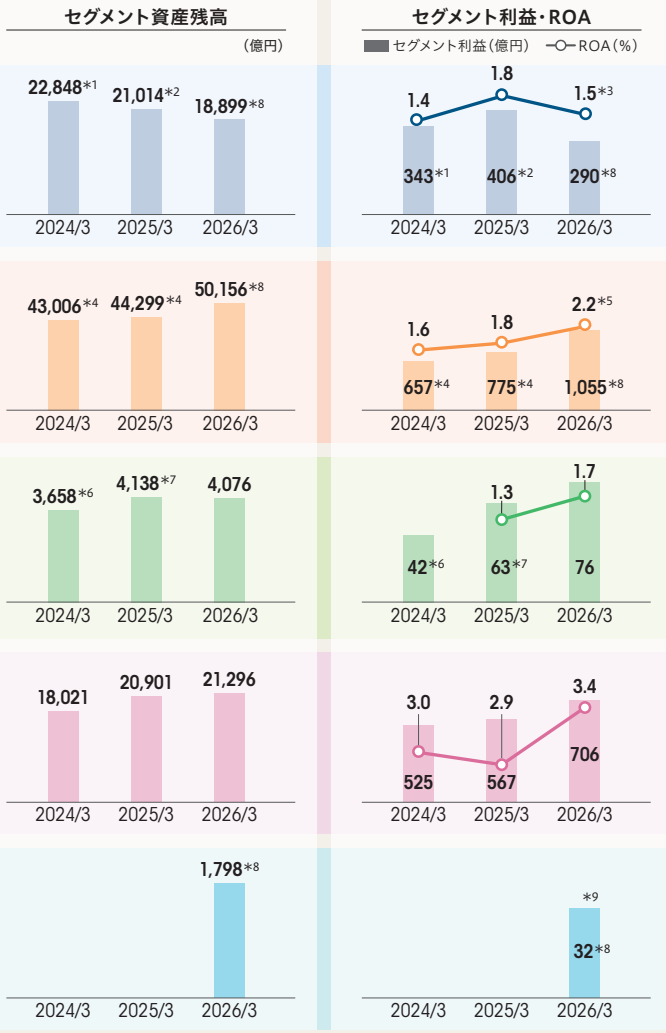
省エネルギー設備や再生可能エネルギー発電設備を対象としたリース・ファイナンスサービス、発電事業、系統用蓄電池事業、環境系補助金活用コンサルティングサービス、サーキュラーエコノミー関連事業等

不動産事業

商業施設やオフィスビル、物流倉庫等不動産を対象としたリース・ファイナンスサービス、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

投融資事業

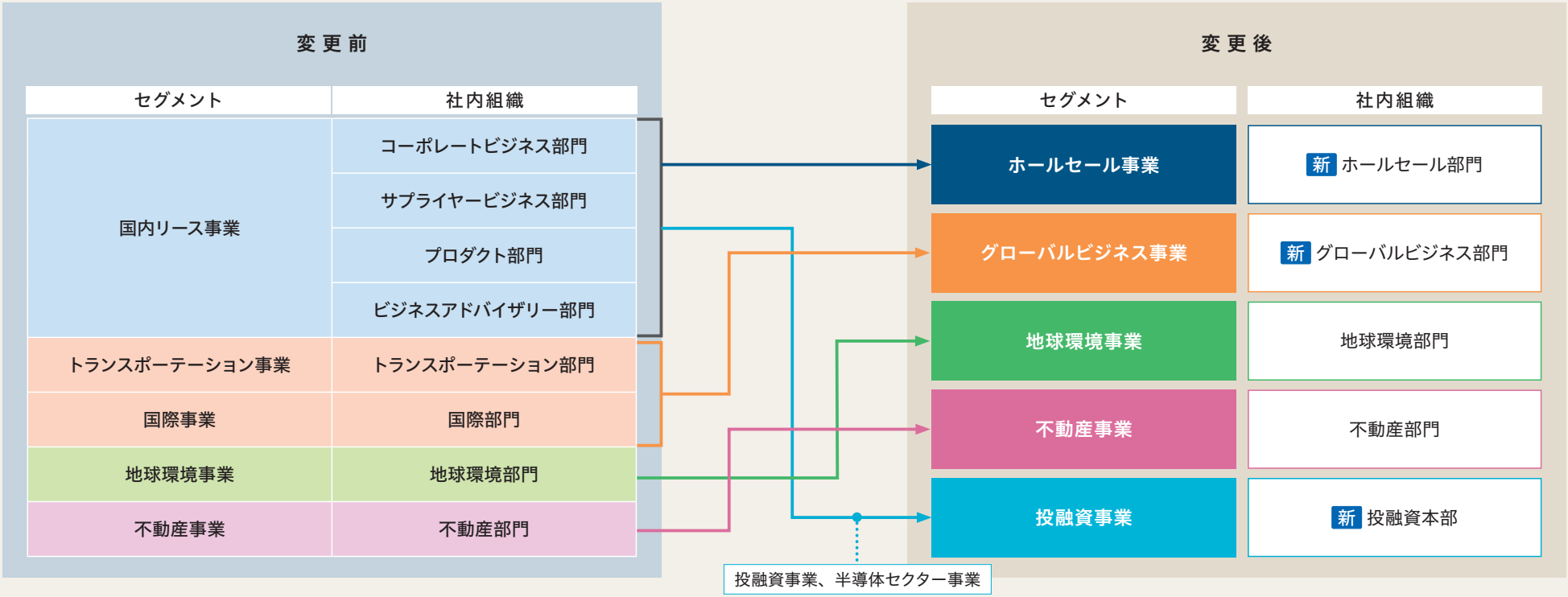
国内外における投融資事業、半導体製造装置を対象とした各種サービス提供および売買・保守事業等



*1 2024年度セグメントにおける「国内リース事業」に組み換え後の数値　*2 2025年度セグメントにおける「国内リース事業」に組み換え後の数値　*3 2025年度セグメントにおける「国内リース事業」の数値をもとに記載
*4 2025年度以前のセグメントにおける「トランスポーテーション事業」および「国際事業」の合算値　*5 2025年度以前のセグメントにおける「トランスポーテーション事業」および「国際事業」の合算値をもとに記載　*6 2024年度セグメントにおける「環境エネルギー事業」に組み換え後の数値
*7 2025年度セグメントにおける「地球環境事業」に組み換え後の数値　*8 2026/3の数値は、2025年度セグメントベースの実績値を2026年度開始の新セグメントベースに組み替えて算出　*9 2026年度新設セグメント

セグメント変更について

事業領域の拡大やビジネスモデルの高度化、グローバル・グループベースでの事業運営の進展を踏まえ、全社横断的な戦略推進力の強化および経営基盤のさらなる高度化を目的として、2026年4月1日付で組織変更を実施し、従来のセグメント区分を一部変更しました。



主な変更点

ホールセール事業	国内リース事業において各部門で策定していた戦略を一本化し、互いの連携を強化する目的で、各部門を統合した「ホールセール部門」を新設。
グローバルビジネス事業	航空機ビジネスなどを手掛けてきた「トランスポーテーション部門」と海外における日系・非日系企業向けリース・ファイナンスを手掛けてきた「国際部門」の知見やリソースを集約し、一体運営を行う目的で両部門を統合した「グローバルビジネス部門」を新設。
投融資事業	国内外の投融資ビジネスの成長加速に向け、グローバルベースで投融資機能を集約した「投融資本部」を新設し、独立したセグメントとした。 本セグメントには、従来の国内リース事業に含まれていた投融資事業および半導体セクター事業を含む。

ホールセール事業

国内ビジネス部門を統合し、グループ会社を含めた全社横断的な機能の掛け合わせにより、「お客さまの最良のビジネスパートナー」を目指す

ホールセール事業は、2026年4月に事業領域の拡大やビジネスモデルの高度化、グローバル・グループベースでの進展を踏まえ、横断的な戦略推進力および経営基盤の強化を目的に、主に国内マーケットを対象とする4部門を統合し「コーポレートビジネス本部」「サプライヤービジネス本部」「ビジネスアドバイザリー本部」「デジタル推進本部」および国内グループ会社も加えた新たな部門として「ホールセール部門」を新設いたしました。

複雑化するお客さまの経営課題や社会課題の解決に向けて、部門内連携および他部門連携による全社横断的な価値提供を行う「マトリクス戦略」により、タイムリーに付加価値の高いソリューション提供を行うとともに、AIをはじめとしたDX・環境・不動産・トランスポーテーションなど当社ならではのエッジのあるサービス提供のハブとなり、お客さまにとって欠かせないパートナーとなることを目指してまいります。

事業特性

事業概要

- 機械設備や事務機器等のリース・延払・営業貸付・レンタルの提供
- メーカーや販売会社に対するファイナンス機能とデジタルツールの提供
- 資産管理の合理化や新リース会計基準適用等をDXソリューションで支援
- お客さまのパートナー化による社会課題解決への取り組み

主なグループ会社

エスシー倶楽部	小規模事業者向けビジネスローン
SFIリーシング	ソニーグループ向けリース・レンタル
SMFLレンタル	IT機器、計測器等のレンタル
AJCC	ケーブルテレビ関連のリース
ヤンマークレジットサービス	農業・建設機械分野の販売金融

リスク

- 経済悪化による信用リスクの上昇
- 金利上昇による金利負担の増加
- 技術革新による当社商材の競争力低下

機会

- 設備投資の活発化による資金需要拡大
- 省人化を背景としたDX投資の拡大
- ESGやSDGsに対するお客さまの意識向上

競争優位性

- 部門内にデジタル推進本部を擁することにより、営業担当者とデジタル開発担当者の連携によるDXソリューションの提供が可能
- 小口販売金融における当社独自の進化したデジタルツールの機能提供により、お客さま・メーカー・販売会社に対し利便性および業務効率化を実現

assetforce®（⇒P.37）
フロンティアクルー＊
（2026年3月末時点）
約320名

＊ フロンティアクルー：資産管理クラウドサービス「assetforce®」のデモンストレーションを通じ、顧客課題の深掘り・新規窓口の開拓・ビジネス機会の拡大につなげるセールスメンバーとして社内認証を受けた社員

ホールセール事業

中期経営計画方針	● お客さまの経営課題を徹底的に研究し、当社グループの幅広い専門性を活用した課題解決により「お客さまの最良のビジネスパートナー」を目指す ● 高度な専門知見を活かした次世代テーマの探索・研究により新たな収益の柱となる新規ビジネスを創出 ● デジタル技術を活用した営業・業務プロセスの変革と外販力の強化に向けたDXソリューションの提供体制の高度化

中期経営計画の事業戦略とアクションプラン

- 社会課題解決の実現に向けた新たなパートナー創出と既存パートナーとの連携強化
- 当社のグループ機能を活用し、DX・補助金コンサルティング・財務ソリューション等の高付加価値サービスの提供
- 事業承継・事業投資や資産回転型ビジネスの推進、投資家との協働を通じた新たな収益機会の創出

部門間連携の強化		部門間連携による効果
ホールセール部門	グローバルビジネス部門	● 日系海外ビジネス拡大によるお客さまのグローバル経営課題解決 ● ホールセール部門の顧客基盤を活かしたJOLCO*1等プロダクトの販売連携
	地球環境部門	● 補助金ビジネスの拡大・事業化を見据えた協働 ● CEビジネスへの貢献を通じた社会価値創出
	不動産部門	● お客さまのCRE*2戦略へのソリューション提案 ● ホテルや旅館のバリューアップ等、多様なソリューション提案
	投融資本部	● ホールセール部門発の投融資ビジネス創出 ● 半導体業界へのソリューション力向上

*1 JOLCO：P.51を参照
*2 CRE：Corporate Real Estate

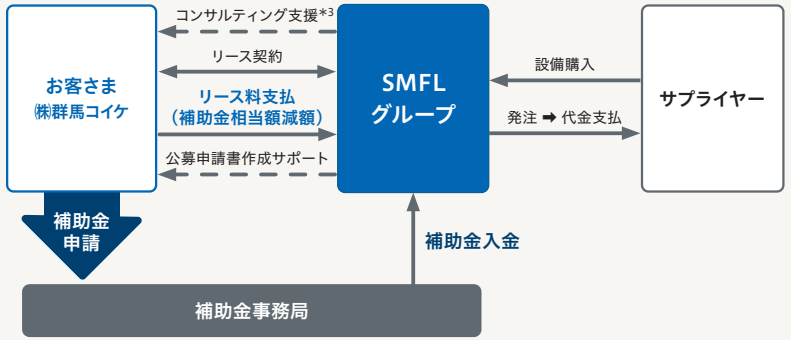
中期経営計画目標

パートナー創出と新たな収益モデル構築を通じてSMFLの持続的成長基盤となる

事 例

金融×補助金コンサルティングによりお客さまの成長投資を支援

溶断機器の製造販売を主業とする東証スタンダード市場上場の小池酸素工業㈱のグループ会社である㈱群馬コイケにおいて、生産性向上を目的とした新工場建設および大規模設備投資を計画するなか、当社グループにて「大規模成長投資補助金」の案内から活用に向けたコンサルティング支援、設備導入に必要な資金提供まで一貫してサポートしました。
当社グループは省エネ補助金分野で蓄積した知見を活かし、大規模成長投資補助金等の補助金分野まで支援領域を拡大。お客さまの事業計画や投資内容に応じた最適な補助金を提案するとともに、申請・活用プロセスを支援することで、設備投資の実現に貢献しました。当社グループは、リース・ファイナンスに加え、補助金コンサルティングなどの付加価値の高いサービスを提供することで、お客さまの成長戦略の実現と持続的な企業価値向上に貢献しています。



*3 提携先との共同支援を含む

事業別成長戦略

グローバルビジネス事業

海外拠点を通じて海外の日系・非日系企業向け金融ビジネスおよびトランスポーテーション関連のソリューションを展開

2026年度から旧トランスポーテーション部門と旧国際部門を統合し、グローバルビジネス部門として新たなスタートを切りました。旧トランスポーテーション部門のビジネス領域では、今後グローバルファンドなどとの連携をレベルアップさせて資産回転型ビジネスの拡大を狙うとともに、アセットマネジメントビジネスの取り組みにチャレンジします。昨年度、旧国際部門のビジネス領域では、欧州インフラ投融資やAPACにおけるリース会社への出資案件を推進させるなど、今後の成長に向けて成果を残しました。引き続き資産効率の改善に取り組むと共に、海外ハブ拠点（シンガポール・ロンドン・ニューヨーク）の機能強化に取り組みます。当社グループのグローバルビジネスの一体運営による経営リソースの最適化を図ります。

事業特性

事業概要

- 航空機・ヘリコプター・航空機エンジン・コンテナリースおよび、定期用船事業等の海運関連事業を展開
- 日系・非日系のお客さまの設備・インフラ投資ニーズに対応するリース・投融資案件の取り組み

主なグループ会社

SMBC Aviation Capital	アイルランド	航空機リース
SMBC Aero Engine Lease	オランダ	航空機エンジンリース
SMFL Helicopters	アイルランド	ヘリコプターリース
Shanghai Sumitomo Mitsui General Finance and Leasing	中国	ファイナンス・リース
SMFL Leasing (Malaysia)	マレーシア	ファイナンス・リース
SMFL Leasing (Thailand)	タイ	ファイナンス・リース
SMFL Leasing Indonesia	インドネシア	ファイナンス・リース
DMG MORI Finance	ドイツ	工作機械ファイナンス・リース

リスク

- 油価高騰やパンデミックによる航空機関連各社の業績悪化
- 紛争・戦争に起因したレッシーの業績悪化
- 金利上昇による調達コスト上昇

機会

- ファンド等と連携したアセットマネジメント（AM）ビジネスの強化
- インフラ投融資案件の取り込み
- 世界の航空旅客数の堅調な推移

競争優位性

- 航空機・ヘリコプターリース事業で業界上位であることによるバイイングパワーの獲得
- 国内部店との連携によるJOL・JOLCOの国内投資家宛マーケットインの営業活動
- SMFLみらいパートナーズと連携したAPACでの投融資・不動産・環境ビジネスの推進

SMBC Aviation Capital の概況（2026年3月末時点）

航空機機材数	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
994機（保有・管理・発注）	約5.4年	約6.9年	89.6%（簿価ベース）	80.0%（簿価ベース）

グローバルビジネス事業

中期経営計画方針	● グローバルビジネス部門への統合により、海外拠点を活用した当社グループのグローバル戦略をリードする体制を構築 ● トランスポーテーションビジネスでは資産回転型ビジネスとAMビジネスの強化により、ROA・ROEの向上を目指す ● 金融ビジネスでは各地域のマーケット特色に合わせ、当社グループが強みを持つビジネスの海外展開の加速を図り収益基盤を再構築

中期経営計画の事業戦略とアクションプラン

- 部門統合により経営リソースの最適化を図り、ノウハウの共有によるコーポレート機能および子会社・拠点管理の高度化を目指す
- 資産回転型ビジネスの拡大・グローバルファンド等との連携を強化し、AMビジネス強化による高いROA・ROEの実現
- ヘリコプターリース、航空機エンジンリース、海運・コンテナビジネスを拡大しポートフォリオの多角化を図る
- 地域ごとに海外ハブ拠点（シンガポール・英国ロンドン・米国ニューヨーク）を設置し、戦略企画・立案・管理を担う統括機能、およびコーポレート基盤を整備。部門横断での多角的な海外ビジネスを可能にする体制を確立
- 金融を主軸とした収益基盤の再構築に加え、インフラ投融資や不動産ビジネス等、部門間で協働し海外展開の加速を図る

中期経営計画目標

▶ JOL・JOLCOの累計物件金額　※2007年10月以降の累計額

2028年度目標

303 億米ドル

JOLCO
リース事業者が、投資家からの出資金や金融機関からの借入金で資金を調達し、航空機や船舶、海上輸送用コンテナなどの大型物件を購入した上でリース対象物件を借主（レッシー）にリースする取引

JOL
投資家が直接もしくは組合経由で航空機等を購入・リースし、最終的には当該航空機等を売却する一連の取引

事 例

フィリピンのリース会社 RCBC Leasing & Finance Corporation への出資

2025年度にフィリピンの大手財閥Yuchengco Group傘下の商業銀行であるRizal Commercial Banking Corporation（RCBC）が100%出資するリース会社、RCBC Leasing & Finance Corporation（RLFC）の株式の30%を取得する契約を締結しました*1。フィリピンは当社の株主の三井住友フィナンシャルグループが推進するマルチフランチャイズ戦略*2における重要国の一つです。本出資によりSMBCグループの一員として当社のリース・ファイナンスに関する長年の知見とRCBC・RLFCの顧客基盤と営業体制を融合させることで、経済成長を続けるフィリピンでの収益機会の拡大を狙います。

*1 2026年8月にRLFCへの出資完了
*2 SMBCグループが、高い成長の見込まれるインド・インドネシア・ベトナム・フィリピンを対象国としてリテール業務を含むフルラインの銀行サービスを展開することで「第2、第3のSMBCグループ」を創ることを目指す戦略

RLFCとの資本提携に向けた調印式

地球環境事業

代表取締役専務執行役員
地球環境部門統括責任役員
関口 栄一

「CN×CE×DX」のビジネス化を推進し、お客さまや社会のGXの実現に貢献

近年、脱炭素化の進展や資源制約の高まり、エネルギー市場の変化など、企業を取り巻く事業環境は大きく変化しています。当社は、カーボンニュートラル（CN）やサーキュラーエコノミー（CE）への対応を、社会的責任にとどまらない中長期的な成長機会と捉え、再生可能エネルギー（再エネ）への取り組みや資源循環の推進に加え、蓄電池・アセットマネジメント・リサイクルインフラにおいて、DXも活用しながら事業領域を拡大することで、持続可能な社会の実現と企業価値向上の両立を目指しています。多様なパートナーとの連携を通じて、お客さまのさまざまな環境課題にワンストップで対応する「地球環境ソリューションプロバイダー」の実現に取り組んでまいります。

事業特性

事業概要

- 再エネ発電事業、CO_2フリー電力のお客さまへの提供
- 系統用蓄電池事業、各種金融サービスの提供
- 各種エネルギーサービス、エネルギー診断、環境系補助金・税制活用に関するコンサルティング
- 資源循環型ビジネスを推進するサービスの提供

主なグループ会社

SMFLみらいパートナーズ	環境エネルギー事業、サーキュラーエコノミー事業
SMART	設備・プラント処分元請事業
サーキュラーリンクス	廃棄物マネジメント事業

リスク

- 地政学リスクの影響による原材料・資材価格の高騰
- 海外資源依存による調達不安・納期遅延
- 景気後退による設備投資の鈍化

機会

- 蓄電池・需給調整需要の顕在化
- 企業の脱炭素投資の拡大
- 再生資源活用ニーズの高まり

競争優位性

- 再エネと省エネルギー（省エネ）とCEを一つの部門で推進する総合力とワンストップ体制
- 国内有数の太陽光発電容量
- 再エネ事業の開発から需要家への電力供給までを支える総合力
- 省エネ設備導入における補助金活用リース、コンサルティングを提供
  補助金リース採択実績は業界トップクラス*

太陽光発電容量
1,122 MW
（当社持分比率で按分）

2025年度
補助金リース採択実績
203 件

＊ 一般社団法人環境共創イニシアチブ公表のデータ等をもとに、当社調べ

地球環境事業

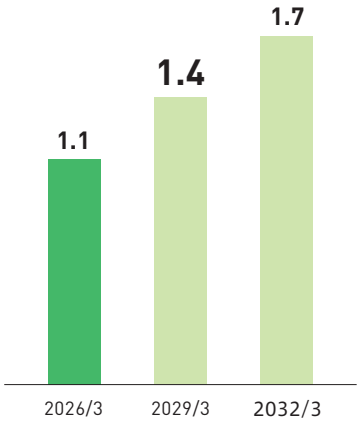
中期経営計画方針	● お客さまや社会のGX（グリーントランスフォーメーション）の実現に貢献 ● GXの実現に向けて「CN×CE×DX」のビジネス化を推進し、社会価値の創造と経済価値の拡大を両立 ● お客さまのさまざまな環境課題をパートナーとともにワンストップで対応する「地球環境ソリューションプロバイダー」を目指す

中期経営計画の事業戦略とアクションプラン

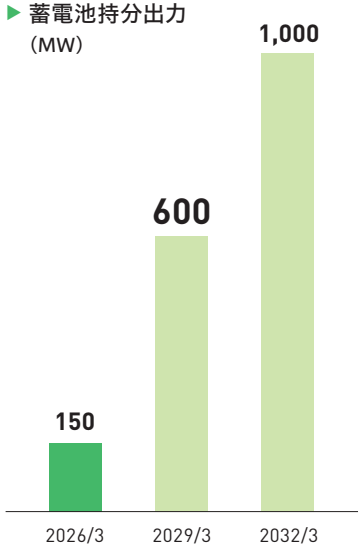
- 事業環境の変化を踏まえた、太陽光発電事業の事業モデル転換
- 蓄電池事業を重点領域として拡大し、国内トップクラスのポジション確立
- 省エネ領域におけるワンストップ提供体制の強化
- 海外再エネ事業の事業基盤構築
- ROAを意識した、資産効率重視の事業運営
- Product as a Service（⇒P.33）を軸とした、当社独自のCEモデルの構築
- リサイクル事業への取り組み拡大

中期経営計画の目標

▶ 国内太陽光持分出力
（GW）



▶ 蓄電池持分出力
（MW）



事 例 1

熱回収ヒートポンプを活用した熱エネルギーサービスにより、お客さまの省エネ・省CO_2を支援

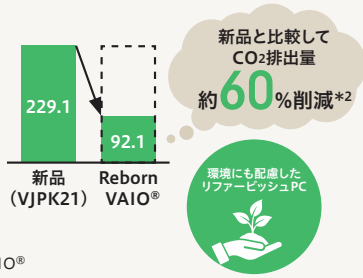
SMFLみらいパートナーズは、熱回収ヒートポンプなどの省エネに資する熱供給設備をお客さまの工場などに導入し、運用から維持管理までを一体的に担う熱エネルギーサービスを展開しています。初期投資や維持管理負担を伴わないサービスモデルを通じて、お客さまの省エネ化およびCO_2排出量の削減に寄与し、GX推進を支援しています。

事 例 2

リースアップPCを再生して販売する新たな仕組みで、サーキュラーエコノミーを推進

リース・レンタル契約終了後のPCをVAIO㈱が買い取り、同社で修理・整備を行い再生します。再生されたPCは「Reborn VAIO®*1」として、メーカー保証付きで提供され、製品ライフサイクルの延伸と資源循環を促進します。この取り組みはGHG排出量の削減にも貢献し、持続可能な社会の実現を支援しています。

カーボンフットプリント（kg-CO_2）



*1 Reborn VAIO®はVAIO㈱の登録商標
*2 VAIO㈱によるLCA算定結果であり、新品のVJPK21とReborn VAIO®（メーカー保証付きリファービッシュPC）のVJPK21を比較したもの

不動産事業

多様化する経営課題に対して 不動産を活用した未来の最適解を 提供するパートナーを目指す

2025年度は、継続的な金利上昇傾向、資本コストや株価上昇を意識した経営戦略、アクティビストの活発な動きなどを背景に、多くの企業が保有不動産のポテンシャルについて深く考え、真摯に向き合わざるを得ない1年となりました。

私たちが目指す不動産事業は、お客さまが抱える経営上の諸課題に対し、不動産を通じて最適なソリューションを提供することです。

その最大の特色は、最適解を導く過程で当社もリスクをシェアし、将来に向けて多様な選択肢をご用意できることです。

私たちは、不動産の取得や売却といったスポット取引にとどまらず、お客さまの事業戦略と一体となった関係性を構築する不動産ソリューションプロバイダーとして、皆さまの事業の発展に貢献できるよう、これからも邁進してまいります。

事業特性

事業概要

- 商業施設やオフィスビル、ホテル、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・開発事業、不動産アセットマネジメント（AM）

主なグループ会社

SMFLみらいパートナーズ	不動産リース・ファイナンス、不動産賃貸、開発および不動産投資事業
ケネディクス	AM事業、不動産関連事業、不動産投資事業等
シーアールイー	物流施設の賃貸、管理、開発、仲介、および投資助言
マックスリアルティー	AM、不動産コンサルティング等不動産関連事業
SMFL MIRAI Partners（Singapore）	APACにおける事業投資、エクイティ投資
Aravest	APACのAM事業

リスク

- 開発コストの高騰（労務費・資材価格）
- 資材調達環境悪化による工期遅延等
- 人材流出による専門性・競争力低下

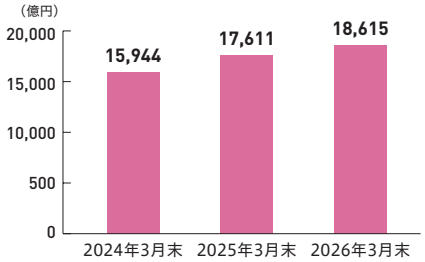
機会

- REIT、ファンドの物件入れ替えに伴うファイナンスニーズ
- 成長が見込まれるAPAC不動産市場への投資
- インバウンド、観光需要増加によるホテル開発案件

競争優位性

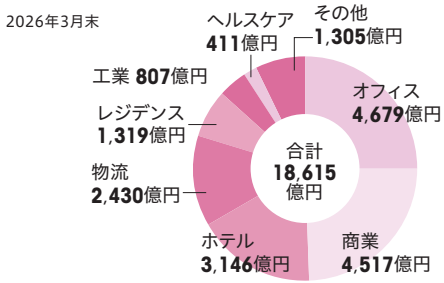
- 不動産の目利き力、不動産保有機能、ならびにリースやファイナンスの金融機能を活かしたソリューション提供力
- 親密パートナーとの幅広いリレーション
- ケネディクスが有する国内トップクラスのAM機能
- APACでのAMプラットフォーム
- 当社グループの知見を活かした、解体・再生・新築までをつなぐ循環型の建物開発力

資産残高推移*



＊当社、SMFLみらいパートナーズ、連結SPCの営業資産を集計しており、集計時点の未検収も含む

物件用途別資産残高*



不動産事業

中期経営計画方針	● 持続的なROAの向上を目指す資産回転型ビジネスモデルの確立 ● 他部門やグループ会社、SMBCグループ・住友商事との連携による高度なソリューション営業の展開 ● 業容、業歴にとらわれない多様なパートナーとの連携による社会価値・経済価値の創出

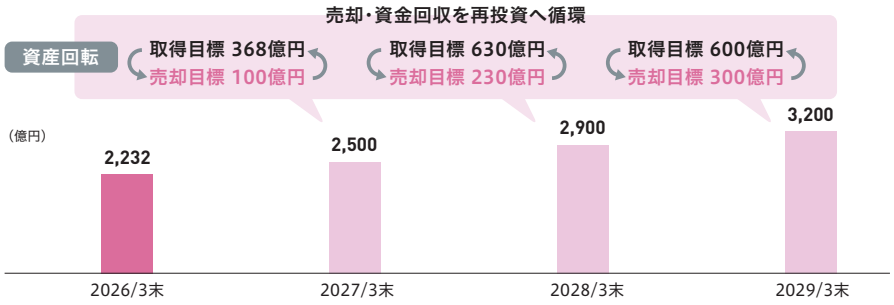
中期経営計画の事業戦略とアクションプラン

- グループ会社との連携によるワンストップソリューションの提供
- ホテルアセットを対象にした資産回転型ビジネスの推進
- 資産回転を通じたROA向上と収益性の強化
- 地方創生・観光立国の実現などを目指した、社会課題の解決に資する投資の推進
- 不動産開発コスト高騰、金利上昇局面においても収益性を追求できる開発管理体制の強化
- グローバルベースでのオルタナティブ資産を対象としたAM事業の強化
- APACを中心とした海外ビジネスの推進
- ビジネス差別化につながるデジタル活用の更なる高度化
- 人材・リスク管理・グループ会社ガバナンスを軸とした経営基盤の強化

中期経営計画目標

ホテルアセットの新規取得を継続しながら、資産売却・再投資を組み合わせた資産回転型ビジネスを推進します。

▶ ホテルアセットの積み上げ計画*



＊ 残高実績および計画は未検収・未竣工・純投資案件を除く

事 例

「Osaka Sakurajima Resort」プロジェクト

2025年12月、SMFLみらいパートナーズは、鹿島建設㈱、日本郵政不動産㈱、京阪神ビルディング㈱と、ユニバーサル・スタジオ・ジャパン オフィシャルホテルとして唯一となる外資系ホテル「Osaka Sakurajima Resort」プロジェクトを本格着工しました。本プロジェクトでは、世界最大級のグローバルホテル企業であるIHG ホテルズ&リゾーツの運営により、「インターコンチネンタル」「キンプトン」「ホリデイ・イン ホテルズ&リゾーツ」の3 つのホテルブランドを展開する予定です。
不動産部門では、金融機能の提供に加え、パートナーと事業リスクをシェアする共同事業にも積極的に取り組んでいます。今後も、2026 年度に新設したホテルアセット営業部によるホテルや旅館などへの投資を通じて、地域経済および観光事業の持続的な発展に貢献していきます。

「Osaka Sakurajima Resort」プロジェクト完成イメージ　画像提供：合同会社桜島開発

投融資事業

専務執行役員
投融資本部担当役員
原田 浩次

投融資ビジネスと半導体セクタービジネスの二つの強みを掛け合わせてグローバル・グループベースでお客さまや社会に貢献

近年、企業の選択と集中、事業承継、アクティビスト対応による非公開化などの国内のM＆A機会が大きく拡大しています。当社は、プライベートエクイティファンドのネットワークを活かしたファイナンスを通じて、LBOファイナンス分野での確固たる地位の確立に向けて取り組みを進めてまいります。

加えて、新たな中期経営計画では新たな柱としてビジネスのグローバル化、データセンターなどのインフラ分野への展開も一層強化してまいります。半導体セクタービジネスは、産業構造と世界情勢のうねりを受けて注目度が高まっていますが、主力事業である半導体製造装置の中古売買を欧米、東南アジアを中心に幅広く拡大するとともに、中古売買の周辺分野である定期メンテナンスや技術サービスなどのメニューを拡大して、業界トップブランドの地位を強固なものにします。投融資ビジネスで磨かれた事業性与信のノウハウやストラクチャードファイナンスの知見と、半導体セクタービジネスで培ったアセットの目利き力、業界への深い知見の二つの強みを掛け合わせることでお客さまの経営課題と社会課題の解決に貢献してまいります。

事業特性

事業概要

- 国内外の企業買収・非公開化等のLBO領域への投融資ビジネス
- 国内外のインフラ領域への投融資ビジネス
- 半導体製造装置の中古売買、技術サービス（設備再生・移設）、リース・ファイナンス、その他周辺ビジネス

主なグループ会社

SMFLみらいパートナーズ	共同投資、半導体製造装置の中古売買、技術サービス

リスク

- 金利・物価上昇による収益の圧迫
- M&A市場拡大に伴う競争激化
- 海外における地政学リスクの増大
- 半導体需給サイクルの振れ幅

機会

- 企業の選択と集中を背景としたカーブアウト案件の増加
- 事業承継の増加によるM&A市場の拡大
- AI市場拡大によるデジタル・エネルギー需要増加
- 半導体・技術サービス需要拡大

競争優位性

LBO・インフラビジネス

- 長年の業歴に裏打ちされた国内外のファンドリレーション
- ファイナンス・エクイティ機会の創出力

半導体セクタービジネス

- 30年超にわたる実績と目利き力、国内外のネットワーク
- 金融グループを背景とした高い信用力とコンプライアンス対応力
- 半導体製造装置における、中古売買+技術サービスのワンストップサービスの提供によるお客さまの業務効率化と付加価値創出

投融資件数累計
約90件

半導体製造装置の中古売買実績
約20,000件

投融資事業

中期経営計画方針

- 投融資ビジネスは国内に加えて海外におけるデットビジネスの強化を図り、海外拠点との連携を通じてグローバルベースで収益基盤を構築
- 国内LBOファイナンスの取り組みをベースに、国内外のデジタルインフラ・エナジートランジションへの展開を加速
- 半導体セクタービジネスは主力である半導体製造装置の中古売買ビジネスのフィールドを欧米・東南アジアへ拡大しつつ、国内では技術サービスを拡充

中期経営計画の事業戦略とアクションプラン

事業の知見を活かした新たなコアビジネスの創造による社会貢献を目指し、国内外LBOファイナンス、インフラ、半導体セクターにおいて事業の拡大と深化を図ります。

LBOビジネス

- 国内のカーブアウト、事業承継、非公開化等のM&A機会の増加に対する投融資を拡大
- 期中売却による資産回転型ビジネスの取り組みを開始し、アセットコントロールを強化
- LBO市場におけるプレゼンス拡大

インフラビジネス

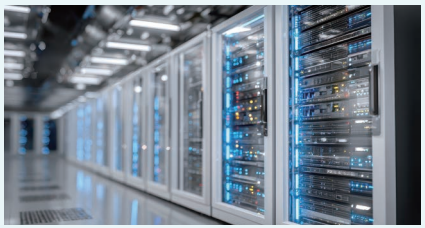
- デジタルインフラ・エナジートランジションにおけるエクイティの取り組み
- ロンドン、シンガポール、ニューヨークの各海外拠点との連携強化

半導体セクタービジネス

- 半導体製造装置中古売買の欧米・東南アジアマーケットの強化
- 国内での技術サービス事業（装置の解体・立上げ・輸送・保管）の拡充によるワンストップサービスの実現
- 当社グループ内の連携を深化させリース・ファイナンスを拡大

インフラビジネスの事業領域

デジタルインフラ：データセンター、通信ネットワーク等、高度化するデータ社会の基盤
エナジートランジション：低炭素・脱炭素型エネルギーへの構造転換を目指す取り組み



デジタルインフラ：データセンター

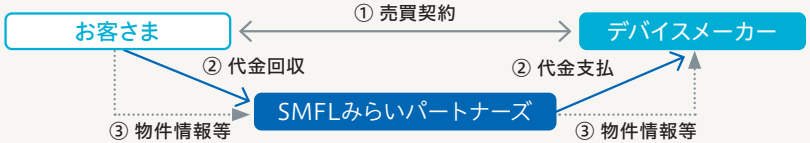
デジタルインフラ：海底ケーブル

事例 1

住友商事と連携しデジタルインフラ領域における取り組みを拡大

デジタル・AIの進化により、国際データ通信の約99%を担う海底通信ケーブルなど、デジタルインフラの重要性はより高まっています。
当社グループは住友商事とのデジタルインフラ領域の協業の第一弾として、日本、マレーシア、シンガポールをつなぐ大規模海底通信ケーブル「I-AM Cable（Intra-Asia Marine Cable）」を建設・運営するプロジェクトを推進します。
本件を契機に、海底通信ケーブル事業への共同参画やデジタルインフラ領域における幅広い協業の機会を追求してまいります。

事例 2

海外デバイスメーカーの国内向け専属リマーケターとして遊休装置売却を支援

海外デバイスメーカーの自社グループの遊休装置売却ニーズに対応し、国内における唯一の専属リマーケティング会社として半導体製造装置の売却を受託しました。
これは当社の30年超にわたる半導体製造装置の中古売買実績、業界でのプレゼンス、輸出貿易管理を含めた総合的な対応力が評価されたものです。
この取り組みにより、当社グループは海外デバイスメーカーに国内向けの装置売却販路を提供するとともに、購入希望先には豊富な中古装置ラインナップを提供しました。
本スキームのように、半導体製造装置の中古販売に関し、さまざまなソリューションを提案しています。