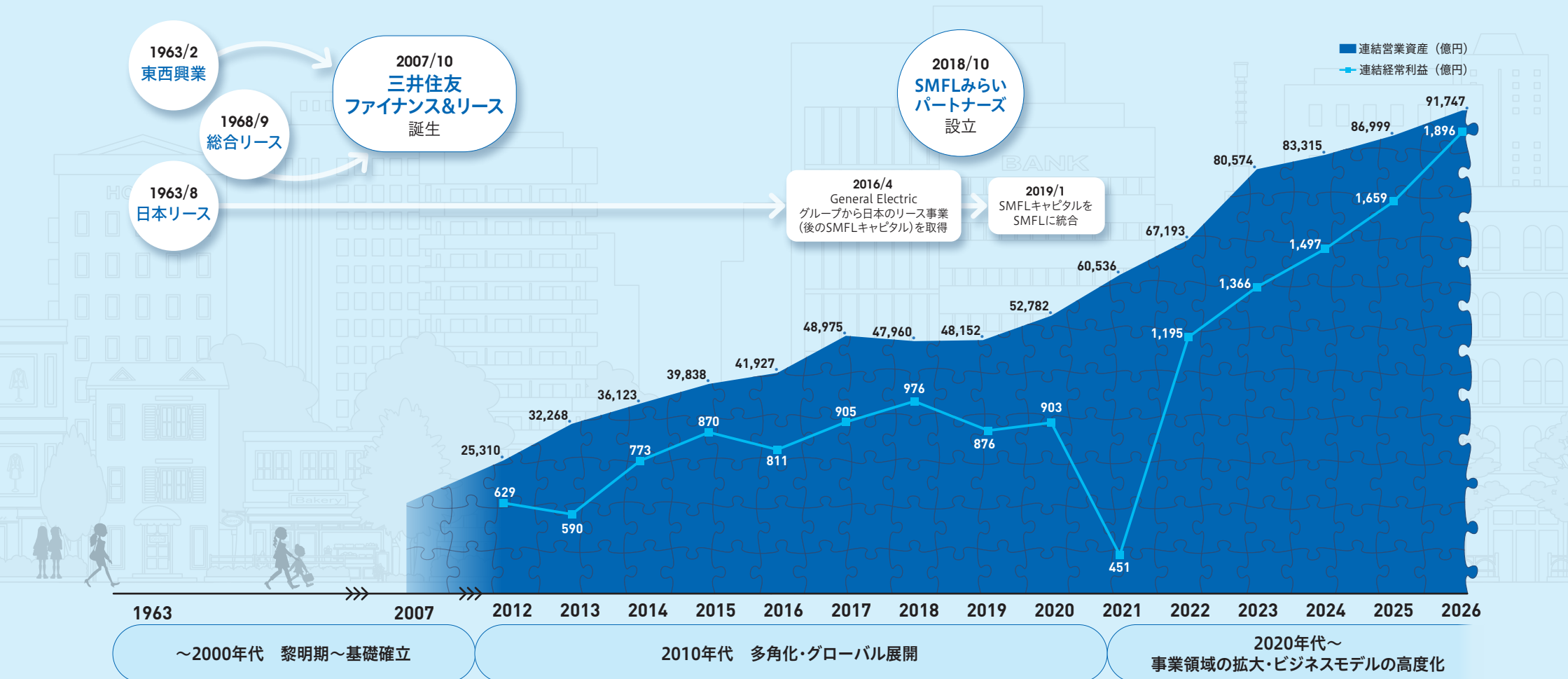


History

既存事業の深化と新たな成長領域への展開 ～自ら磨いてきた成長力～

1963年の創業以来、リースとファイナンスを中核とする金融機能を基盤に、お客さま・社会の変化に応じて事業領域を拡大してきました。航空機をはじめとするオペレーティング・リースへの展開を通じて、アセットの価値を見極め、運用し、収益化する事業モデルを深化。さらにDXの推進により、自社の業務効率化に加え、お客さまへの提供価値そのものの高度化を進めています。



History

戦略的出資・提携を通じた事業ポートフォリオの拡充 ～外の力を取り込む成長力～

既存事業で培った金融機能、モノへの知見、顧客基盤を活かしながら、M&A・合併会社設立・資本提携等を戦略的に活用し、成長領域への展開を加速してきました。航空機・ヘリコプター、コンテナ、不動産関連事業などにおいて、外部パートナーの専門性や事業基盤を取り込むことで、収益機会を拡張し、事業ポートフォリオの高度化を進めています。

ホールセール	2009/6	2010/11	2013/10	2016/4	2019/1	2021/7					
	グループ化 AJCC	グループ化 SFI リーシング	再編 SMFL レンタル	グループ化 General Electricグループ から日本のリース事業(後の SMFLキャピタル)を取得	持分法適用関連会社化 住友三井 オートサービス	グループ化 ヤンマーククレジットサービス 					
グローバルビジネス	2012/6		2015/12	2019/4		2020/6	2022/12	2023/4	2025/3	2025/5	2026/4
			業務開始 SMBC Aviation Capital	グループ化 DMG MORI Finance	 グループ化 SMBC Aero Engine Lease		設立 SMFL LCI Helicopters	グループ化 Goshawk Management	持分法適用関連会社化 LCI Investments	設立 Brookfieldと コンテナリース の合併会社	グループ化 Macquarie Rotorcraft
地球環境			2018/10		2019/4		2024/4				
			設立 SMFLみらい パートナーズ 		 設立 SMART		 設立 サーキュラーリンクス				
不動産					2019/7		2021/1		2024/12	2025/3	
					 グループ化 マックス リアルティ		 グループ化 ケネディクス		グループ化 Aravest	グループ化 シーアールイー	
投融资											
											

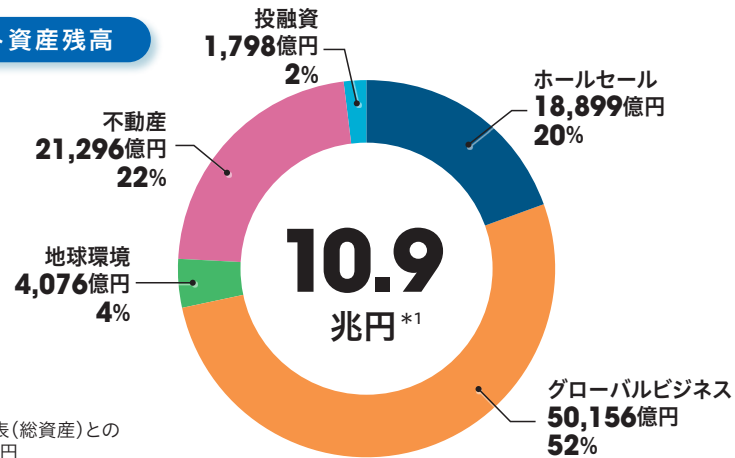
2010年代 多角化・グローバル展開

2020年代 事業領域の拡大・ビジネスモデルの高度化

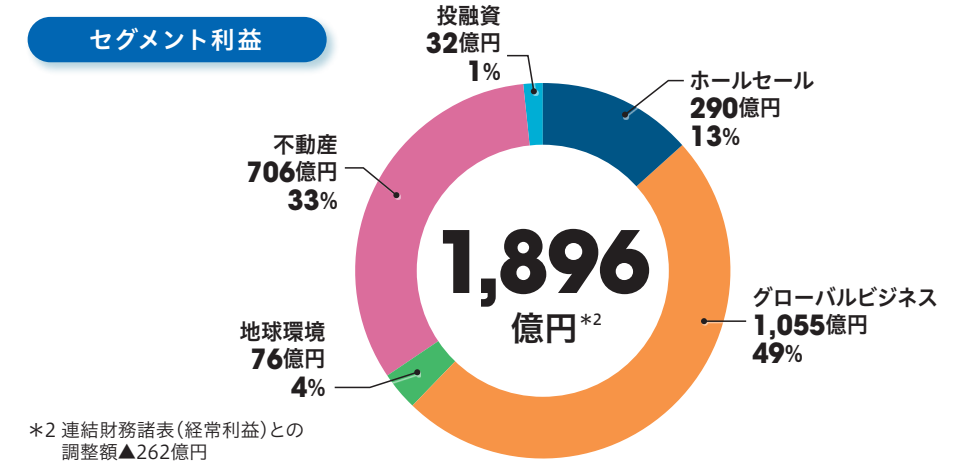
数字で見るSMFLグループ

SMFLグループはメガバンクの幅広い顧客基盤および総合商社のグローバルネットワークを強みに、金融×事業×DXを軸とした多角的な事業展開を推進し、健全な財務基盤のもと高い収益力を維持しています。

セグメント資産残高



セグメント利益



収益力・健全性・効率性

(2025 年度実績)

経常利益 **1,896** 億円
 ROA* **1.8%**
 ROE **10.2%**
 自己資本比率 **11.1%**

* 総資産経常利益率

長期格付 (調達力)

(2026年3月末時点)

AA (R&I)
AA (JCR)
A- (S&P)

高い信用力を背景に安定調達を確保。
 成長投資とリスク管理の両立を支える

株主

出資比率*

 **SMBC**
 三井住友フィナンシャルグループ **50%**

 **住友商事** **50%**

* 自己株式を除く

SMFLグループのプレゼンス

国内トップクラスの総合リース会社として、航空機、不動産などのリース・ファイナンスを中心に、幅広い金融機能を活かしたソリューションを提供しています。

成長牽引

トランスポーターション

航空機リースで
世界第**2**位
航空機エンジンリースで
世界第**5**位*
ヘリコプターリースで
世界第**2**位

*メーカー系を除く

サステナビリティ

サステナブル関連ビジネス
累計契約額

約**1.0**兆円

ネットワーク

海外拠点

10カ国 **10**都市

収益の多様化

不動産受託資産残高 (AUM)

約**6.2**兆円

※ケネディクス、Aravest、シーアールイー、マックスリアルティへの受託資産残高

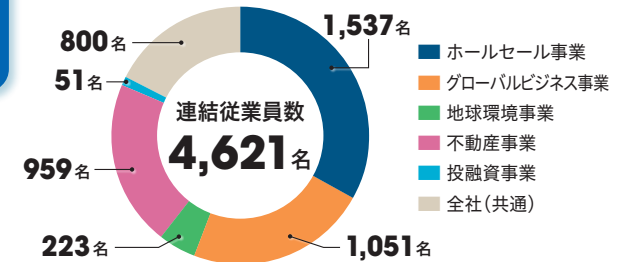
サステナビリティ

SDGsリース累計
契約社数

2,716社

人的資本

従業員数



※1 特定セグメントに区分できない管理部門等に所属している従業員は「全社(共通)」に計上
※2 2026年3月31日時点の従業員数を、2026年度セグメントに組み替えて記載

デジタル

電子契約件数

約**8.0**万件

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

環境

再生可能エネルギーの
取り組み実績

(持分出力)

2,160MW

※契約済実行ベース

社会関係資本

取引先数

仕入先数

約**28.9**万社* 約**2.1**万社

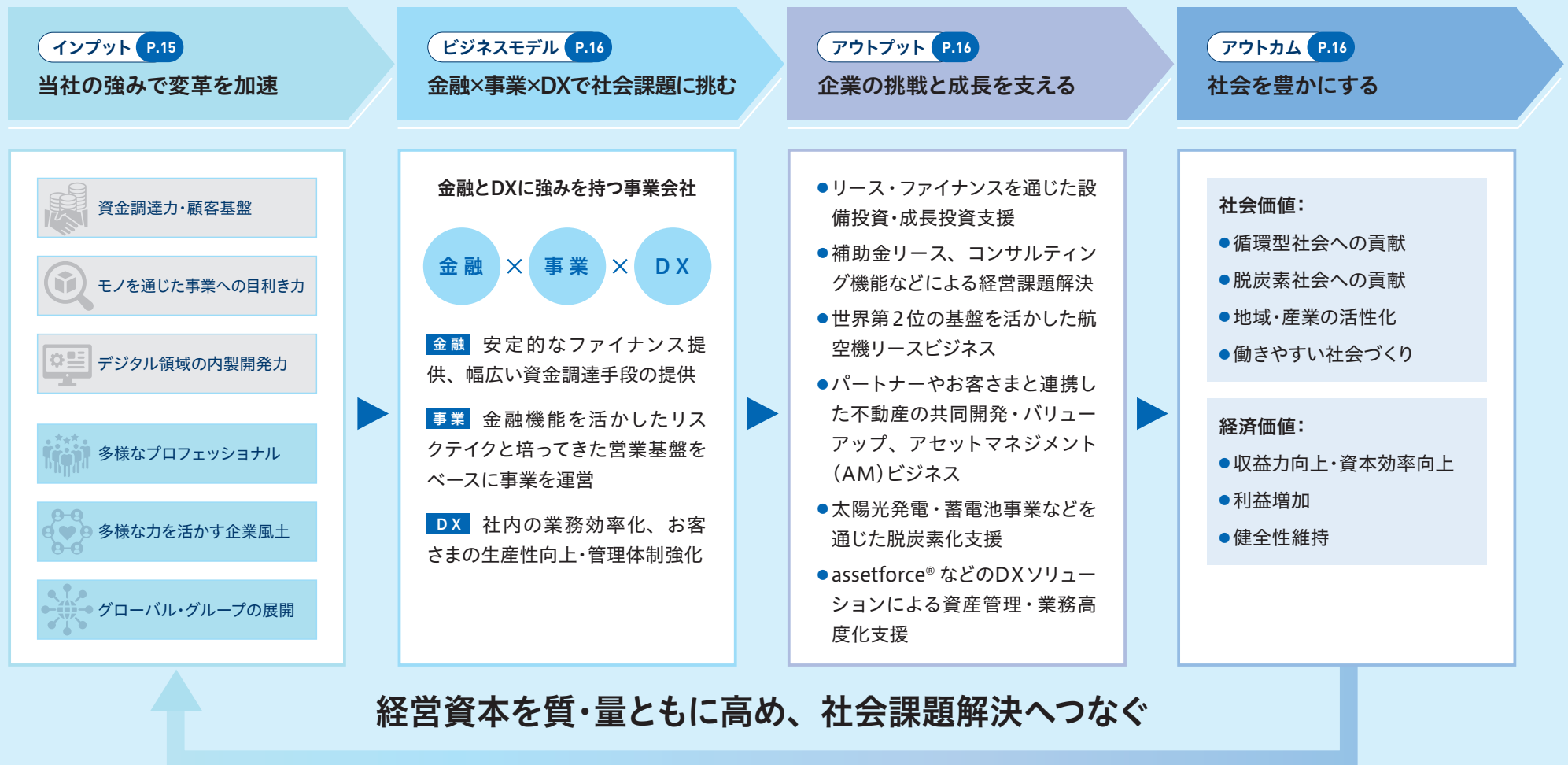
*サプライヤービジネス(小口販売金融)の取引先約27.4万社を含む

多様な取引先・仕入先とのネットワークを背景に柔軟な調達力と高い対応力を発揮

価値創造プロセス

「金融」を核に、「事業」「DX」を掛け合わせ、社会課題の解決を通じて経済価値（収益・成長）を生み、その結果として経営資本（人材・組織力など）をさらに厚くしていく“好循環”を実現しています。

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



価値創造プロセス

インプット

当社の強みを掛け合わせて、変化する社会課題に機動的に対応し、新たな価値創造へとつなげています。

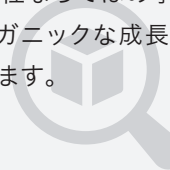
資金調達力・顧客基盤

SMBCグループを背景とした高い信用力と連携体制、住友商事のグローバルな事業ネットワークを活用できることが大きな強みです。また、60年超の歴史で培ってきた金融機能、強固な営業力や広範なネットワークを通じて、顧客接点を着実に拡大しています。



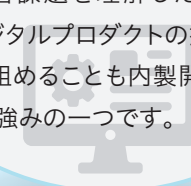
モノを通じた事業への目利き力

リース事業で培ってきた金融機能と、モノの取得・管理・売却・再利用までの一連の流れをワンストップで対応できる体制や目利き力を有しています。また、パートナーとともに事業参画することで、事業運営能力を高めています。当社ならではの事業を見極め、インオーガニックな成長機会も追求しています。



デジタル領域の内製開発力

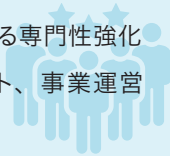
「アジャイル型」の開発・運用で社内DX推進とお客さまのDX支援に取り組んでいます。社内での活用と改善を重ねながら、PDCAを回しいち早く開発・活用できる仕組みを構築しています。また、AIを適切に取り入れつつ、お客さまの経営課題を理解した営業担当者が、デジタルプロダクトの提案活動に取り組めることも内製開発力の強みの一つです。



多様性

多様なプロフェッショナル

- リース事業で培ってきた営業・審査・バックオフィスの専門性
- 両株主との人材交流による専門性強化
- DX、データマネジメント、事業運営に携わる専門人材



カルチャー

多様な力を活かす企業風土

- 異なるDNAを有する企業の統合によって生まれた、“多様性”を尊重
- “多様性”を強みとして活かせる組織体制と企業文化



基盤

グローバル・グループの展開

- 国内外のグループ会社との人材交流を含めた連携
- 地域や産業ごとの課題にグループ一体で取り組む総合力



ビジネスモデル | 金融×事業×DXを通じた価値創造の具体例

価値創造プロセスで示した「金融×事業×DX」は、各ビジネス領域における具体的な事業・ソリューションとして展開されています。それぞれの強みを掛け合わせ、お客さまや社会への直接的な価値提供を通じて、中長期的なアウトカムの創出につなげています。

ビジネス領域	具体的な事業・ソリューション	金融×事業×DXの掛け合わせの一例	主な提供価値	つながるアウトカム
リース・ファイナンス による 設備投資支援 	- 設備リース・ファイナンス - 補助金リース・コンサルティング - 満了物件の有効活用	リース・ファイナンス モノの目利き力 物件管理・トレーサビリティ機能 - お客さまの初期投資負担の軽減 - 資金調達手段多様化・費用平準化 - 事務負担軽減 - 物件のリユース活用	金融サービスの提供	- 設備投資促進 - お客さまの成長投資の支援
サプライヤー・メーカー支援 	- 販売金融 - デジタルツール提供	販売金融 デジタルツール 顧客基盤 - お客さまの売上向上 - 業務効率化・事務負担軽減 - 生産性向上	販売機会の拡大と業務効率化を支援	- デジタルシフトに伴う働きやすい社会づくり - サプライヤー・メーカーの収益力向上
DX ソリューション 	- assetforce® - 電子契約 - SMFLデータサービス（電子帳票対応）	リースで培った資産情報・契約情報 デジタル技術 - 資産・契約管理の高度化 - 帳票対応の効率化	資産情報や契約の可視化による管理高度化	- 業務効率化 - 資産管理の一元化 - ペーパーレス推進
トランスポート レーション 	- 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 - コンテナリース - 船舶の投融資	金融機能 グローバルアセット運用・ポートフォリオ管理 - 調達手段多様化 - 社会インフラを支える機材提供	世界の輸送インフラを下支え	- 旅客需要への対応 - 緊急医療・救難支援 - 物流・エネルギー供給への貢献

ビジネスモデル

金融×事業×DXを通じた価値創造の具体例

ビジネス領域	具体的な事業・ソリューション	金融×事業×DXの掛け合わせの一例	主な提供価値	つながるアウトカム
環境エネルギー 	- 太陽光発電事業 - 蓄電池事業 - 省エネルギーコンサルティング	顧客基盤 パートナーとの連携による太陽光発電所の開発・運営 assetforce®等による発電所管理 - 再生可能エネルギーの安定供給・有効活用 - 脱炭素化支援	お客さまの脱炭素化を支援	- GHG排出量の削減 - 脱炭素社会の構築
サーキュラーエコノミー 	- アセットホルダー機能 - DXソリューション - 中古売買 - 設備・プラントの解体	金融機能 顧客基盤・販売ネットワーク assetforce® - 金融機能の提供 - 物件のトレーサビリティ機能	モノの取得からリユース・リサイクルまでの資源循環	- 脱炭素社会の構築 - 経済安全保障政策の強化
不動産 	- 不動産リース・ファイナンス - ホテル・旅館再生 - 不動産投資機会の提供	金融機能 事業運営・バリューアップ パートナー連携 - 資金提供 - リブランディング - パートナー支援	不動産を起点に多様な経営課題を解決	- 不動産事業の多角化 - 地域産業の活性化
投融資 	- LBOファイナンス - 半導体製造装置の中古売買	金融機能 投資判断力・資本政策支援への対応力 - 成長投資に対する資金支援 - 資本政策の支援	インフラや半導体セクターの社会課題・経営課題を解決	- 企業の持続的発展 - 社会インフラの強靱化・産業競争力の向上