

2024年3月29日

各位

三井住友ファイナンス&リース株式会社

DBJ-対話型サステナビリティ・リンク・ローン にかかる自己評価結果について

本資料は、当社が、株式会社日本政策投資銀行（以下、DBJ）との間で締結したDBJ-対話型サステナビリティ・リンク・ローン（以下、本ローン）の「サステナビリティ・リンク・ローン原則」（以下、SLLP）及び「グリーンローン及びサステナビリティ・リンク・ローンガイドライン」（以下、環境省ガイドライン）への準拠性について、環境省ガイドライン上の内部レビューの手続き等に従い、取りまとめたものです。

DBJ-対話型サステナビリティ・リンク・ローンとは、SLLP 及び環境省ガイドラインに基づき、DBJ が当社との対話を通じて借入人である当社のサステナビリティ経営高度化に資する適切な SPT 設定を支援するとともに、貸付期間中の定期的な対話により SPT の達成に向けた伴走を行うものです。

目次

1. 本 DBJ-対話型 SLL の概要	3
(1) KPI/SPT の概要	3
(2) 資源有効化率の開発背景	4
2. 当社のサステナビリティ戦略	6
(1) 当社概要	6
(2) 企業理念と目指す姿	7
(3) 重点課題（マテリアリティ）	8
(4) 中期経営計画（2023～2025 年度）	9
(5) サステナビリティ経営推進体制	11
3. KPI の選定と SPT の測定	13
(1) KPI/SPT に取り組む背景（関連する社会課題・外部環境の変化）	13
(2) KPI/SPT の当社の重点課題における位置付け	15
(3) SPT の野心性	15
① 当社過去実績との比較	15
② 業界他社・国の指標との比較	17
(4) KPI/SPT を達成するための戦略	17
(5) 当社のサーキュラーエコノミーに対する一層の貢献に向けて	18
4. ローンの特性（貸出条件との連動）	19
5. レポーティングと検証	19
(1) 貸し手への報告	19
(2) 一般的開示	19
6. 内部レビュー	19
(1) 当社の内部専門性	20
(2) DBJ の内部専門性	20
(3) 貸し手への事前説明	21
(4) 一般的開示	21

1. 本 DBJ-対話型 SLL の概要

(1) KPI/SPT の概要

当社及び DBJ は、本 DBJ-対話型 SLL の組成に際し、以下の KPI を選定し、SPT として設定することに合意した。

KPI 資源有効化率

SPT 毎年度の資源有効化率を 92.8%以上とすること
(以下「本件 SPT」という。)

資源有効化率とは、下記の式で定義される、対象リース物件のライフサイクルとリース事業の特性とを踏まえた資源循環化の程度を表す指標である。なお、資源有効化率の算定対象は、当社のリース物件の中でも残存価額がないものに限定している。これは、従来は廃棄に処される蓋然性の高かったリース物件に焦点を当て、残存価額が無く廃棄が選択肢となりうる物件、つまり資源循環が必ずしも容易ではない物件において資源循環を実現することを企図している。

$$\text{資源有効化率}^{\ast 1} = \text{再リース化率}^{\ast 2} + (\text{終了比率}^{\ast 3} \times \text{売却比率}^{\ast 4}) + (\text{終了比率} \times \text{当社廃棄率}^{\ast 5} \times \text{リサイクル率}^{\ast 6})$$

^{※1} データ集計上の制約から、僅少に留まる当社の営業系基幹システム登録外取引等は対象範囲から除く。

^{※2} 再リース化率とは、リース期間満了物件のうち、再リース契約の締結に成功した物件の比率（当社取得価格ベース）をいう。後述の図表 1 では、86.1%がこれに該当する。

^{※3} 終了比率とは、リース期間満了物件のうち、再リースされずリース契約が終了した物件の比率（当社取得価格ベース）をいう。後述の図表 1 では、13.9%がこれに該当する。

^{※4} 売却比率とは、再リースされずリース契約が終了した物件のうち、当社が売却に成功した物件の比率（当社取得価格ベース）をいう。後述の図表 1 では、39.7%がこれに該当する。

^{※5} 当社廃棄率とは、再リースされずリース契約が終了した物件のうち、当社が排出事業者として廃棄する物件の比率（当社取得価格ベース）をいう。後述の図表 1 では、2.6%がこれに該当する。

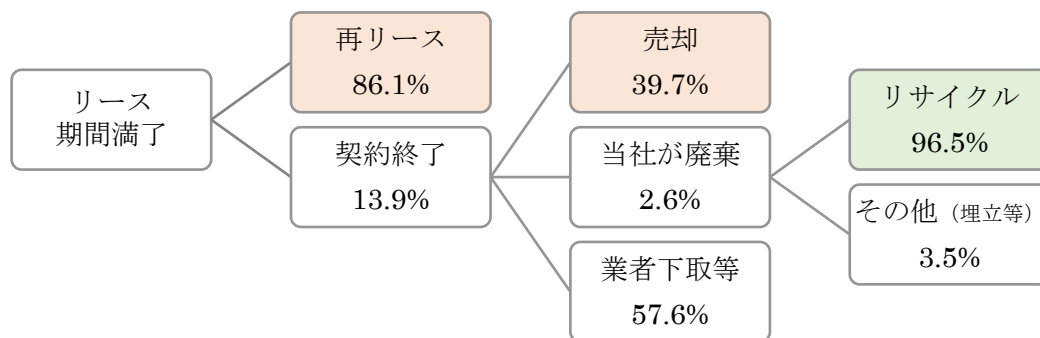
^{※6} リサイクル率とは、当社が排出事業者として廃棄する物件のうち、リサイクルされる物件の比率（物件重量ベース）をいう。後述の図表 1 では、96.5%がこれに該当する。

(2) 資源有効化率の開発背景

本 DBJ-対話型 SLL の KPI である資源有効化率は、当社が自社内での開発を経て 2024 年 3 月に目標として公表した指標であり、1.(1)記載の物件群の資源循環に向けた当社の取り組みを包括的に計測する指標となっている。

本件における主要対象物件としては、商業及びサービス用機器、情報通信機器、産業機械、工作機械、医療機器、及び事務用機器が挙げられるが、それらはリース期間満了後に図表 1 の流れを辿る。図表 1 において、再リース及び売却（橙色部分）は物件使用の長期化に貢献し、リサイクル（緑色部分）は資源再利用に貢献するところ、1.(1)記載の算式のとおり、資源有効化率は当社がそれらのいずれかに成功した割合を集計した値となっている。

<図表 1>リース期間満了後の物件の流れ¹



注：上記割合は当社の 2022 年度実績値

(出所：DBJ 作成資料)

当社は、2023 年 6 月に重点課題の主要施策に対し「サーキュラーエコノミービジネスの推進」を追加したが (2.(3)にて詳細後述)、それと同時に、プラスチックを使用したリース物件の再資源化を加速させるべく、2024 年 3 月を目途とする定量目標設定への挑戦を宣言した。この前年、プラスチックの資源循環の取り組みを促進すべく「プラスチックに係る資源循環の促進等に関する法律（以下「プラ新法」という。）」が施行されるとともに、公益社団法人リース事業協会がリース会社に対し当該法律に関するガイダンスを公表するなど、サーキュラーエコノミー実現に向けた規制強化等が本格化しつつあった。かかる中、当社としても、サーキュラーエコノミー実

¹ 図表 1 における「業者下取等」は、業界慣行を始めとする事情やむを得ない背景等から当社ではなく借借人による廃棄が契約上定められているもの等を指す。それらには当社によるリサイクル率向上に向けた取り組みが構造上影響が大きく、資源有効化率の算式上は考慮されていない。一方で、当社としても、そのような契約形態を減らし、廃棄方法を当社が選択可能な取引を増加させるべく、契約交渉等を重ねている。

現に向けた取り組みを積極的に推進すべく、当該目標設定に挑戦するにいたったのである。

そして、当社が適切な目標設定を行うための具体的な指標案として2024年3月に公表するに至ったのが、本DBJ-対話型SLLのKPIである資源有効化率である。前述のプラ新法ではプラスチックの資源循環に焦点が当てられているが、微量なものも含めれば極めて多くのリース物件にプラスチックが含まれている現状を踏まえ、当社は、資源有効化率の算定対象を物件内のプラスチックだけではなく物件自体に設定した。このように、資源有効化率は、規制強化の背景を踏まえつつも、より広範な範囲を対象として資源循環化の程度を計測可能な意欲的な指標であるといえる。

2. 当社のサステナビリティ戦略

(1) 当社概要

当社は、株式会社三井住友フィナンシャルグループと住友商事株式会社の戦略的共同事業として、2007年に住商リース株式会社と三井住友銀リース株式会社が合併して誕生した総合リース会社である。当社が総合リース会社として社会の発展に貢献してきた歴史は、設備投資需要が拡大し機械設備のリースが始まった高度成長期の1960年代に遡る。その後も事業領域を拡大させ、70年代は石油ショック後の省力化・合理化投資、80年代はオートメーション化に伴う大型コンピューターへのリース、90年代は半導体製造設備リース等で社会に貢献してきた。2000年代以降も、省エネルギー設備に始まり、再生可能エネルギーやグローバル化に伴う航空機、スマートフォンの基地局需要など、時代のニーズに応じて新分野を切り開きながら、重要な役割を果たし続けてきた。

当社の強みとして、メガバンクグループと総合商社が有する広範かつ強固な顧客基盤とネットワークの活用、そして、両社の得意領域を掛け合わせた高付加価値なサービス提供が挙げられる。これらを通じて、通常の融資にはないリースならではのファイナンスサービス等を提案するとともに、社会的ニーズの高い環境エネルギー、不動産、ヘルスケア、サーキュラーエコノミービジネス等の分野を中心に、非金融領域にも果敢に挑戦し新たなサービスを提供している。

この姿勢は、当社が発足した前述の合併時から一貫したものである。当時、当社は、合併を通じ、銀行系リースの「財務」を切り口としたノウハウと、商社系リースの「モノ」や「商流」を切り口としたノウハウを結集・融合し、従来型のリースにとどまらない取扱商品の多様化、差別化、高付加価値化の推進を目指したが、上記のとおりその方向性は今なお引き継がれている。

(2) 企業理念と目指す姿

当社は、2007年の発足時に企業の使命や存在意義としての経営理念等を定め、全役職員がこれらを共有し、事業に邁進することで顧客と共に発展してきた。その間に世界規模で環境・社会問題が深刻化する中、企業にも持続可能な社会の実現に向けてSDGsを経営の中に取り組みことが求められはじめた。当社は、これらの状況を踏まえ、発足時の考え方は受け継ぎつつ、事業環境の変化に的確に対応し、将来の持続的な成長への姿勢を改めて明確なものとするため、経営理念等を再定義し、2020年にSMFL Wayを制定した。制定に際しては、当社の強みや理想的な将来像等のテーマを中心に、従業員の意見をアンケートやタウンホールミーティングで幅広く収集した。そして、各人の思いを集約し、議論を重ねながら、約1年をかけてSMFL Wayを制定したのである（図表2）。

<図表 2> SMFL Way



(出所：当社 ホームページ)

SMFL WayはOur Mission、Our Vision、Our Value、及びOur Principleの4つの要素で構成されており、それらはそれぞれ、「当社の使命・存在意義」、「当社の目指す姿・ありたい姿」、「全役職員で共有すべき価値観・判断基準」、及び「当社の企業活動の前提・土台となる基本姿勢」を示している。このSMFL Wayにおいて、当社が目指す姿を示しているのがOur Visionである。顧客、社会、社員の3つの視点で目指す姿を明示するとともに、その実現の原動力としてデジタルシフトによるビジネスの変革を推進していく方針を提示した。当社は、このOur Visionの実現を通じて顧客と社会の持続的な発展に貢献していくことを宣言している。

(3) 重点課題（マテリアリティ）

当社は、前述の Our Vision の1つとして「SDGs 経営で未来に選ばれる企業」を掲げる中、ステークホルダー及び当社においての重要度という2つの観点を踏まえ、社外専門家の意見も取り入れながら、「環境」「次世代」「コミュニティ」「働きがい」の4つを重点課題（マテリアリティ）に設定した。当社は、SDGs が示す社会課題の解決に向けて新市場を開拓し事業機会を創出していくことで、企業価値の向上を図るとともに社会の持続的な発展に積極的に貢献していく方針である（図表3）。

<図表3> 当社の重点課題



(出所：当社 ホームページ)

当社が、重点課題において主要施策の1つとして挙げているのが、「サーキュラーエコノミービジネスの推進」である。当社は、重点課題として最初に掲げる「環境」において、脱炭素・循環型社会の実現への貢献を目指している。当初、当社は、大量生産・消費・廃棄を前提とする経済システムに伴い資源枯渇やプラスチック汚染等の問題が深刻化するにつれ、リデュース・リユース・リサイクルの3Rの取り組みが重要になるという認識のもと、「3R ビジネス推進」を主要施策として掲げていた。しかし、2023年6月、従前の3Rに加えてサーキュラーエコノミーへのシフトが求められ

ている事業環境を踏まえ、当社は「3R ビジネス推進」を、「サーキュラーエコノミービジネスの推進」へと発展させた。そして、現在は、2.(4)記載のとおり、「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」を標語として当該分野に注力している。

(4) 中期経営計画（2023～2025 年度）

当社は、2023 年 4 月、前述の SMFL Way における Our Vision を 2030 年に実現させるべく、そこからバックキャストして策定した、2023～2025 年の 3 年間を対象とする中期経営計画を公表した（図表 4）。

<図表 4> 当社中期経営計画 全体像



（出所：当社 中期経営計画（2023～2025 年度））

当該中期経営計画においては、当社の強みを追求し、社会課題の解決に挑戦することをテーマに、①新たなコアビジネスの創造、②既存ビジネスの抜本的な変革、③更なる社会課題の解決、及び④経営基盤の確立の4つの戦略が掲げられている。

これらの中でも、③更なる社会課題の解決においては、モノを取り扱うリース会社の長を生かし、サーキュラーエコノミーの実現に向けた事業展開等を加速させる方針である。当社は、これまで中古設備売買、設備やプラントの処分元請事業、及びレンタルなど、3Rを採り入れたリサイクリングエコノミーに貢献してきたが、これからは「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」を目指し、

更なる社会課題の解決に取り組む予定である。当社は、今後の事業環境変化を予測する中で、規制強化や顧客の行動変化に伴う収益悪化リスクと同時に、既存事業の拡大や新サービスの提供等の収益機会も想定している。それを踏まえ、足下、当社は、リース会社として資産の保有から管理、廃棄、リサイクルに至るまでモノのバリューチェーン全体に関与可能という強みを活かし、サーキュラーエコノミーの実現に向けた具体的な活動に注力している。

当該活動群には、リース物件の長期継続使用やリース終了物件のリサイクルの促進といった根幹的な取り組みのほか、排出物遵法管理サービス²の提供や設備・プラント処分元請事業といった非金融領域における多種多様な取り組みも含まれる。一例として、当社は、2023年11月にアマタホールディングス株式会社と基本合意書を締結し、また、2024年2月に当社の戦略子会社であるSMFLみらいパートナーズ株式会社と同社との間で廃棄物マネジメント事業に関する合弁会社を設立（2024年4月予定）することに合意するなど、同社との連携を踏まえた新事業開発に注力している。両社はともに廃棄物マネジメントシステム事業を手掛けているところ、それぞれの強みを活かして連携し、同種業務での協働、及びサーキュラーエコノミーに関する新サービスの共同開発を推進する予定である。

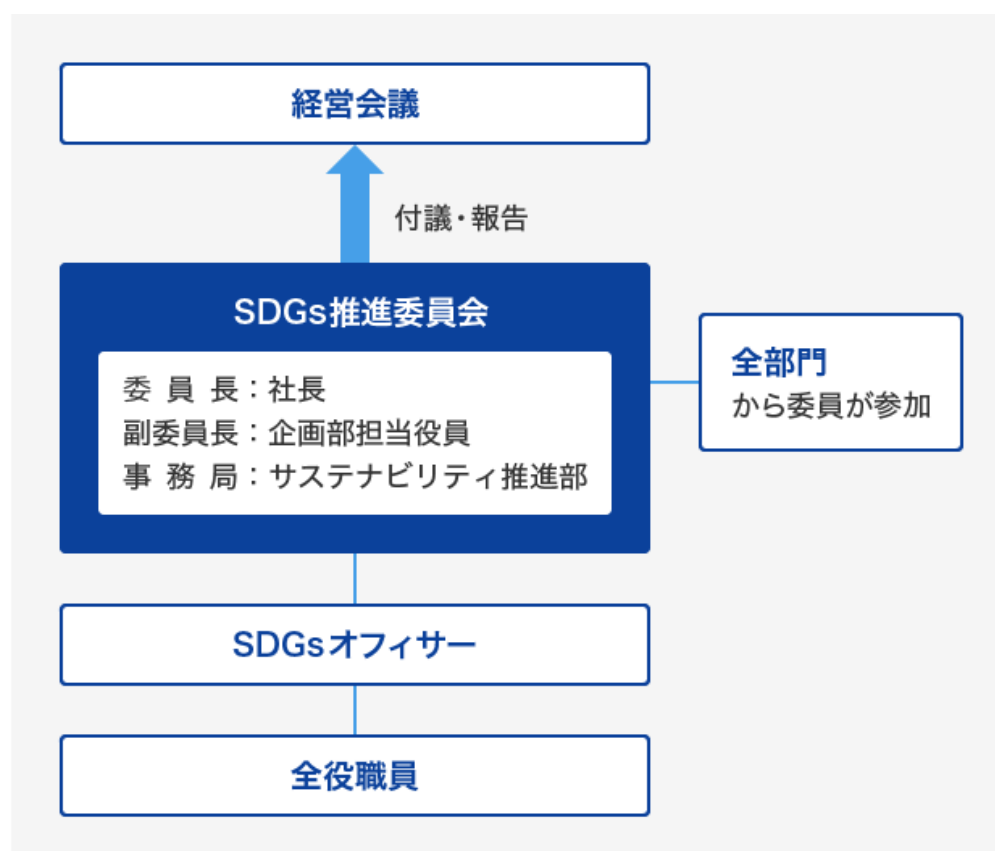
また、将来的な当社の取り組みとして、リース取引を介して蓄積してきたノウハウを活用し、メーカーにおけるリース物件の製品開発自体に知見を提供することも考えうる。これらを通し、製品開発の段階で使用期間長期化や資源再利用を容易にする仕様が組みこまれることで、サーキュラーエコノミーの実現に貢献する製品の開発及び使用が促進される可能性がある。

² 排出物遵法管理サービスとは、排出物の基本情報や契約書、許可証の内容から、マニフェストの発行、排出量の集計・管理に至るまで、企業の排出物情報を「見える化」し、一元管理を実現するサービスを指す。

(5) サステナビリティ経営推進体制

当社は、持続可能な社会の実現に向けて、当社のサステナビリティ活動を全社的に推進すべく、2020年に「SDGs推進委員会」を設立した（図表5）。本委員会は委員長を社長とし、全部門の委員が参加したうえで、原則年2回開催されている。本委員会では、本件SPTを含むSDGs経営に関する方針や目標の進捗管理・施策に関する議論が行われ、当該内容は経営会議に付議・報告されるほか、具体的なSDGsに関する推進活動を実施するSDGsオフィサーが各部店に設置されている。

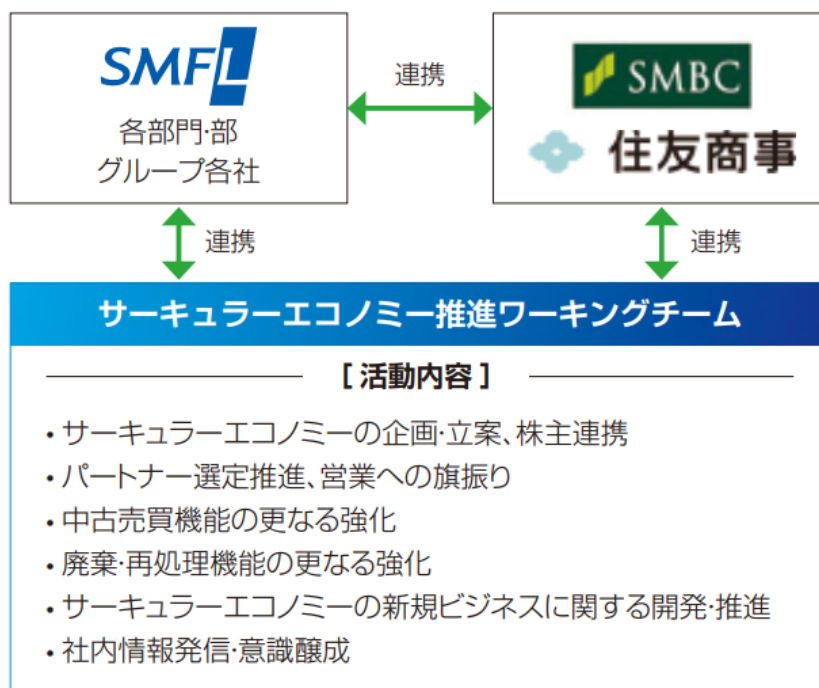
<図表5>当社サステナビリティ経営推進体制



(出所：当社 ホームページ)

上記に加え、2.(4)にて記載した取り組みの推進にあたって、当社は、全社横断的なサーキュラーエコノミー推進ワーキングチームを立ち上げ、当該分野に関する社内情報収集・発信や、社外連携、新規ビジネス開発等を実施している（図表6）。当該ワーキングチームは、株式会社三井住友フィナンシャルグループと住友商事株式会社とも連携して活動を行っており、そのような運営体制は、株主2社の顧客基盤及びネットワークを活用した新規サービスの開発等に貢献している

＜図表6＞サーキュラーエコノミーワーキングチーム



(出所：当社 統合報告書 2023)

3. KPI の選定と SPT の測定

(1) KPI/SPT に取り組む背景（関連する社会課題・外部環境の変化）

現在、大量生産・消費・廃棄を前提とする経済システムにより、気候変動、資源枯渇、プラスチック汚染等の様々な問題が深刻となっている。こうしたなか、従来のリデュース・リユース・リサイクルの 3R の取り組みに加え、資源投入量・消費量を抑えつつ、ストックを有効活用しながら、サービス化を通じて付加価値を生み出すサーキュラーエコノミーへのシフトが求められている。

上記の流れを踏まえ、経済産業省は 2020 年に「循環経済ビジョン 2020」を策定した。当該ビジョンにおいて「事業者は、①リース、シェアリング、サブスクリプション等を通じた製品所有権を維持した形での流通・回収や、②使用済製品の自主回収や静脈産業と連携したリサイクルルートの確立等を通じ、ライフサイクルを通じて資源循環に取り組むことが求められる」という記載がされたとおり、リース事業は、サーキュラーエコノミーを推進する仕組みの 1 つとして位置付けられている（図表 7）。

<図表 7>循環経済ビジョン 2020

動脈産業主導の回収・リサイクルの推進

市場に供給された製品は、末端の利用者に流通・分散し、いずれは使用に供されないものとなるため、循環経済の実現は、これをいかに再生利用に適した均質な状態で回収し、リユース・リサイクルできる状態とするかに帰結する。この際、製品を製造し、また再生材の利用等を行うこととなる動脈産業が、リサイクルまで見据えた循環性をデザインする意義は極めて大きく、例えば、家電リサイクル法等、動脈企業が静脈企業と連携し、主体的に回収・処理する一貫したリサイクル・システムの下では高い再商品化率を実現している。

このように使用済製品等ごとに、そのバリューチェーンや性状、排出源に応じ、可能な限り適切な回収ルートに乗せ、最適な形で再使用・再生利用することが重要であり、事業者は、①リース、シェアリング、サブスクリプション等を通じた製品所有権を維持した形での流通・回収や、②使用済製品の自主回収や静脈産業と連携したリサイクルルートの確立等を通じ、ライフサイクルを通じて資源循環に取り組むことが求められる。

既にグローバルな消費財メーカーを中心に、使用済製品の自主回収の取組が実証的に開始されている。諸外国で再生材利用の義務化等の施策が検討されつつある中、我が国としても、素材・製品ごとの循環状況を見つつ、こうした事業者の自主的取組の円滑化を図っていく必要がある。

（出所：経済産業省 循環経済ビジョン 2020）

その後、経済産業省は、前述の「循環経済ビジョン 2020」を踏まえつつ、資源循環経済政策の再構築等を通じた国内の資源循環システムの自律化・強靱化と国際市場獲得を目指し、総合的な政策パッケージである「成長志向型の資源自律経済戦略」を2023年3月に策定した（図表8）。当該戦略内でも、資源循環加速のための投資内にリースが位置付けられるなど、サーキュラーエコノミーに向けたリース業界に対する期待は引き続き強く存在する。

<図表8>成長志向型の資源自律経済戦略 参考資料



（出所：経済産業省 成長志向型の資源自律経済戦略 参考資料）

また、上記の各策定と並行して、プラスチックの資源循環の取り組みを促進すべくプラ新法が2022年に施行されるとともに、公益社団法人リース事業協会がリース会社に対し当該法律に関するガイダンスを公表するなど、サーキュラーエコノミー実現に向けた規制強化等が進んでいる。

これらに加えて、組織間連携も推進されつつある。個社毎の取り組みのみでは経済合理性を確保することは難しく、協調領域の拡張が必要となることから、経済産業省及び環境省は、「サーキュラーエコノミーに関する産官学のパートナーシップ」を2023年に立ち上げた。当社も当該パートナーシップに発足当初から参画しており、このように、サーキュラーエコノミーに野心的・先進的に取り組む国、自治体、大学、企業、及び業界団体等間での連携体制構築が進んでいる。

(2) KPI/SPTの当社の重点課題における位置付け

2.(3)記載のとおり、当社は、Our Vision（私たちの目指す姿）の1つとして掲げる「SDGs経営で未来に選ばれる企業」の実現に向け、「環境」「次世代」「コミュニティ」「働きがい」の4つを重点課題に設定している。そして、それらの中でも最初に挙げられている「環境」の主要施策として当社が掲げるのが、「サーキュラーエコノミービジネスの推進」である。

本DBJ-対話型SLLのKPIである資源有効化率は、当社のサーキュラーエコノミーの実現に資する取り組みを多面的に計測する指標として設計されている。そして、本件SPTは、後述のとおり既に相応の高水準にある一方で、今後下方圧力が強まる資源有効化率の野心的な維持を狙うものである。これらを踏まえれば、当該SPTの達成は、当社がサーキュラーエコノミービジネスを推進するうえで重要な基盤となる同分野でのブランド力や認知度の向上に繋がるものと考えられる。更には、当社が、当該SPTの達成を通じて獲得した知見を取引先に対し提供することも考えられることを踏まえれば、本件は、当社において、ブランド力や認知度向上のみならず、サーキュラーエコノミービジネス自体の深化にも貢献し得るものである。

(3) SPTの野心性

① 当社過去実績との比較

当社における直近の資源有効化率の推移は下図のとおりである（図表9）

<図表9>当社の資源有効化率推移

(単位：%)		20年度	21年度	22年度
再リース化率	A	86.1	85.5	87.5
終了比率	B	13.9	14.5	12.5
売却比率	C	39.7	38.7	39.2
当社廃棄率	D	2.6	2.7	3.2
リサイクル率	E	94.6	95.1	96.5
資源有効化率	F	92.0	91.5	92.8

（出所：当社作成資料）

本件SPTは、直近2022年度水準（92.8%）の維持を目指すものである。以下の2点を背景に、当社の資源有効化率には今後相応の下方圧力が発生すると見込まれる。

- i. 再リース化率の上昇に伴うリース物件の摩耗・陳腐化
- ✓ 当社は、3.(4)記載の施策により再リース化率を向上させ、現在では、業界平均を10ポイント超上回る高水準を達成している（詳細は3.(3)②参照）。しかし、長年の当社努力により再リース化率が上昇した結果、現時点では、再リースを複数回更新した物件が相応規模に拡大してきている。
 - ✓ それらの長期間利用された物件群は、摩耗・陳腐化が進んだ結果、初回再リース時に比して再リースの継続や売却の難度が一層高くなっている。これらに鑑みると、今後、再リース化率及び売却比率に対し、従来以上の下方圧力が発生していくと考えられる。
 - ✓ 当該下方圧力の1つの証左として、2023年度の再リース化率見通しが挙げられる。前述のとおり、当社の再リース化率は長年の企業努力により業界平均を上回る高水準まで上昇してきたが、2023年度推定値としては、従来の上昇から一転し2022年度と同水準の87.5%が見込まれている。2023年12月末時点の実績値も同程度の水準であること、及び再リース化率には季節性がないことを考慮すると、当該推定値の確度は一定程度高いと史料される。
 - ✓ なお、資源有効化率の増減には、再リース化率が大きく影響する構造となっており、2022年度実績値を例に挙げると、資源有効化率の約94%³は再リース化率で構成されている。前述の証左に加えてこの点も踏まえれば、リース物件の摩耗・陳腐化による資源有効化率への影響は相応に大きいと考えられる。
- ii. 工作機械における顧客選好の変化
- ✓ 主要リース物件の1つである工作機械は、再リース化率が高い特性を慣行上有しているが、足下、顧客選好の変化が発生している。最終的な物件所有を望む顧客が増加した結果、割賦販売等に対する選好が強まっている。
 - ✓ かかる背景に伴い、工作機械において、資源有効化率の算出対象となるリース取引が大きく減少傾向にある。その結果、今後は再リース化率が高い工作機械の割合が縮小していくと見込まれ、この観点においても、資源有効化率維持の難度は上昇していくと見込まれる。

以上の各点に鑑みると、今後長期間に亘って92.8%を維持するためには従来以上の取組みが必要であり、本件SPTは、当社過去実績対比で野心的であると考えられる。

³ 87.5（再リース化率）÷92.8（資源有効化率）×100=94.2%

② 業界他社・国の指標との比較

リース業界内における比較について、業界団体のデータを用いて実施をしたところ、本件 SPT は業界他社対比で野心的であると考えられる。なお、本件 SPT は、再リース化率や売却比率等の算出要素からも窺えたとおりリース業界固有の指標に結びついており、比較すべき適切な国の指標が存在しないため国の指標との比較は省略する。

(4) KPI/SPT を達成するための戦略

本件 SPT 達成に向けては、再リース化率、売却比率、及びリサイクル率の 3 つを向上させることが重要であるところ、以下、各変数の向上施策を記載する。

① 再リース化率の向上施策

当社は、顧客の意向を尊重したうえで、再リースのメリットを丁寧に説明し、必要に応じて新規リース担当部とも連携しながら提案・交渉を実施している。具体的には、顧客からリース契約終了への関心が示された場合、その理由をヒアリングしたうえで、再リースを選択した場合の経済合理性の説明や、顧客のニーズに即したスキームの提案など、単純な契約終了対応に留まらないきめ細やかな対応を実施している。

また、当社は、再リースに伴い発生する事務処理についても、AI や RPA、契約関連書類の電子化等のデジタル技術の積極的な活用により業務改善を続けている。それらにより創出した時間を顧客向け提案活動等に充てることで、一層の再リース化率向上を目指す予定である。

② 売却比率の向上施策

当社は、リース会社のモノへの知見・ノウハウの活用により売却比率の向上を図っている。その証左の 1 つとしては、半導体製造装置の中古売買においてリーディングプレーヤーに輝く当社の実績が挙げられる。当社は、1994 年から半導体製造装置の中古売買事業を業界に先駆けて開始した。金融会社の「資金力」と業界で長期にわたり培った半導体製造装置に対する「査定力」を強みに、2021 年度には半導体製造ライン放出の国内主要大型案件全件の受注に成功している。

体制面においても、当社は、中古機械の保管倉庫としては国内最大規模となる約 3,300 坪（約 11,000m²）の倉庫を保有している。それに加え、需要の高い高年式の中古機械を豊富に取り揃えつつ、大型機から小型機まで充実した商品ラインナップの確保や適切なメンテナンス実施により、中古機械の供給体制を整備することで、売却可能性を向上させる工夫を講じている。近年では中古売買に付随

する技術サービス業務にも注力し、当社の専門エンジニア及び協力会社が顧客の各工場において様々なニーズ対応に当たっている。

また、当社は、メーカーとの各種協働を通じて、売却比率の向上を図っている。具体的には、機械メーカーとの協働により、廃棄予定であった研削盤をオーバーホールすることで新品同様の状態に復元し、売却の確度を高める取り組みを実施している。加えて、当社が販売する機械の一部には、外部メーカーの保守・点検サービスを付加することで、売却先の満足度向上に努めている。

③ リサイクル率の向上施策

当社は、リサイクル率向上に向け、委託先事業者毎に取扱物件の得意分野等を丁寧に見極め、リサイクル率全体が高まるような委託先ポートフォリオの構築を志向している。また、各委託先事業者のリサイクル率を定期的に確認し、その水準次第では、長年取引関係を有する事業者の見直しも含め、委託先の見直しを実施している。これらの委託先検討や変更だけではなく、リサイクル率が低下している事業者に対してはリサイクル率向上に向けた対話を実施するなど、当社はエンゲージメント活動にも注力している。

④ 上記各施策の基盤となる満了業務対応部署の存在

一般的なリース会社では、リース開始からリース期間満了までの収益管理を同一部署（営業統括部等）が担当する傾向にある。しかし、当社の特色として、営業統括部に加えて、リース期間満了時の対応を統括するリソース企画部及び実際の対応にあたるリソース業務部が存在することが挙げられる。そのため、リース期間満了時には、同部署の専門性を活用しながら上記の各種施策を効果的に実施することが可能となる。

加えて、リソース企画部内においては、優れたマネジメント体制も構築されている。再リースや売却等による収益を毎月モニタリングするとともに、コンプライアンス面での問題の有無についても確認を実施し、各施策の適切な遂行を心がけている。人材面についても、部内で独自に表彰制度を設けるなど所属部員のモチベーション向上に努めており、これらの満了業務対応部署による創意工夫は、本件 SPT 達成に向けて基盤となるものであると考えられる。

(5) 当社のサーキュラーエコノミーに対する一層の貢献に向けて

本資料の冒頭に記載した通り、本件 DBJ-対話型 SLL においては、サーキュラーエコノミーの観点で、リース期間満了物件に対する当社の各種施策を包括的に計測する指標である資源有効化率を KPI に採用している。

かかる中、資源有効化率に関する目標値である本件 SPT の達成は、当社がサーキュラーエコノミービジネスを推進するうえで重要な基盤となる同分野でのブランド力や認知度の向上に繋がる有意義なものであると考えられる。このように本件 KPI はリース物件の包括的な資源循環性を高めるうえで優れた指標であるが、サーキュラーエコノミービジネスの実現に向けた規制環境や技術革新は今後も変化・進展が見込まれる領域である。中長期的には、当社取組の進展に加えて、そのような状況変化、及びリース物件毎のリサイクル・リユース特性等も踏まえて、補完的指標の開発等の今後の更なる発展を目指すことも有益であろう。

4. ローンの特性（貸出条件との連動）

本 DBJ-対話型 SLL においては、1.(1) の通り、SPT が事前に定義されており、当社と DBJ との間で締結した金銭消費貸借契約及び覚書において、SPT の達成状況と貸出条件等の連動について規定している。

ただし、本 DBJ-対話型 SLL 実行時点で予見し得ない状況により、KPI の測定方法・対象範囲、SPT の設定、及び前提条件に重要な影響を与える可能性のある想定外の事象が発生した場合には、変更内容の説明について当社より DBJ に対し共有する予定である。

また、SPT の設定等に重大な変更があった場合、当社はこれら変更内容を踏まえた従来評価基準と同等以上の野心度合いの SPT を設定すること等について DBJ と協議する予定である。

5. レポーティングと検証

(1) 貸し手への報告

SPT に関するパフォーマンスの進捗状況及び達成状況に関する最新情報は、事前に定められた契約条件に従い、KPMG あずさサステナビリティ株式会社よりそれぞれ検証を受けたうえで、年 1 回当社より DBJ へ報告を行う予定である。SPT の計算過程やその前提についても、可能な範囲で DBJ へ報告を行う。

(2) 一般的開示

当社は、本 DBJ-対話型 SLL の透明性の確保に向け、SPT の達成状況に関する情報について、当社のウェブサイト等にて開示する予定である。

6. 内部レビュー

本 DBJ-対話型 SLL の実行に際し、上記 2 乃至 5 の事項にかかる SLLP 及び環境省ガイドラインへの適合性確認については、当社及び DBJ 間で交渉がなされ、内部レビューを選択するに至った。内部レビューの実施にあたっては、以下にまとめる当

社の内部の専門的知識が活用され、DBJはサステナビリティ評価認証融資等で蓄積してきた専門性にに基づき当社の内部レビューを支援した。

(1) 当社の内部専門性

2.(5)記載のとおり、当社は、SDGs推進委員会を設立し、SDGs経営に関する方針や目標の進捗管理・施策に関する議論を行っている。当該委員会は、社長を委員長としたうえで企画部担当役員、サステナビリティ推進部等で構成されており、議論内容は経営会議に付議・報告されている。本件SPTについても、当該委員会で進捗管理及び施策の検討が行われる予定であり、達成に向けた体制を整えている。また、3.(4)④記載のとおり、当社はリース期間満了時の対応を統括するリソース企画部が存在し、本件SPT達成に向けた各種施策を効果的に実施する体制を構築している。

以上に鑑みれば、当社は十分な内部専門性を有しているものと認められる。

(2) DBJの内部専門性

DBJは、2004年に環境経営度合いを融資条件に反映させる世界初の商品である環境格付融資の取り扱いを開始した。以降、「DBJサステナビリティ評価認証融資」として、環境に限らず防災・BCM、健康経営に関する企業の非財務評価を実施してきており、その実績は延べ1,400件を超える（図表10）。

DBJサステナビリティ評価認証融資とは、DBJが独自に開発したスクリーニングシステムにより、企業の非財務情報を評価して優れた企業を選定するという融資メニューである。企業との対話を通じて非財務情報を企業価値に反映させることで、サステナブルな活動に取り組む企業が金融市場やステークホルダーから正当に評価される環境を整備することを目指している。

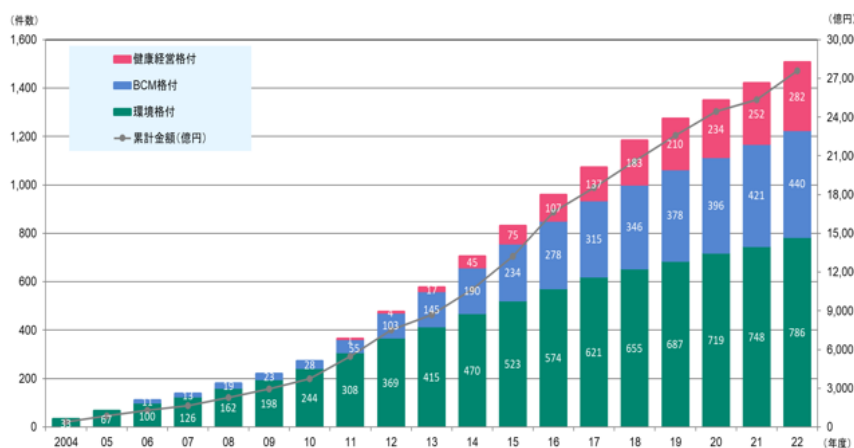
また、DBJは、このようにして築き上げてきたサステナビリティ経営にかかる対話や評価のノウハウを活かしながら、DBJ-対話型サステナビリティ・リンク・ローンやトランジション・ローンといったサステナブル・ファイナンスを提供しているほか、様々なニーズを踏まえたオーダーメイドのサポートにより、持続可能な価値創造を目指す顧客のサステナビリティ経営の基盤整備や高度化を支援するコンサルティングサービスも提供している。

かかる商品の提供を担うサステナブルソリューション部は、営業部門とは独立して設置されている部署であり、約25名の従業員が所属している。企業の非財務面に関する取り組みを適切に評価する知見に加え、サステナブル・ファイナンス関連の基本的な知見を有している。また、DBJサステナビリティ評価認証融資ではサステナビリティ経営やサステナブル・ファイナンス等に精通した有識者からなるアドバイザリーボードを設けているほか、1,400件を超えるDBJサステナビリティ評価認

証融資やサステナブル・ファイナンス、コンサルティングサービスの提供実績の中でサステナビリティ経営における先進企業との対話を重ねることで、継続的に国際的な動向や最新知識の情報収集・意見交換を行う仕組みを構築している。

今般、DBJ サステナブルソリューション部は、以上のようにして培ったサステナビリティに関する知見を活かし、本 DBJ-対話型 SLL における当社の内部レビュー実施を支援した。

<図表 10>DBJ サステナビリティ評価認証融資の実績 (2023 年 3 月末時点)



実績 (2023.03末時点)	融資件数		融資金額
	2022FY	累計	累計
環境格付	38件	786件	1兆8,022億円
BCM格付	19件	440件	5,763億円
健康経営格付	30件	282件	3,794億円
合計	87件	1,421件	2兆7,580億円

(出所：DBJ 作成資料)

(3) 貸し手への事前説明

内部レビューの選択にあたっては、上記当社の内部専門性を踏まえ、当社が内部レビューを実施するに足る十分な内部専門性を有することを DBJ が確認した。

(4) 一般的開示

本 DBJ-対話型 SLL の実行にあたり、当社はサステナビリティ・リンク・ローンに関する SPT の概要等について、ウェブサイト等において一般への開示を行う。

以上

著作権©Development Bank of Japan Inc. 2024

当資料は、株式会社日本政策投資銀行（DBJ）により作成されたものです。

本資料は DBJ-対話型サステナビリティ・リンク・ローン組成にあたり、「グリーンローン及びサステナビリティ・リンク・ローンガイドライン（環境省ガイドライン）」に定める内部レビューの手続に基づき作成されたものであり、将来における状況への評価を保証するものではなく、また特定の取引等を勧誘・推奨するものでもありません。

本資料は、一般に入手可能な公開情報とともに借入人他との対話を通じて必要な補充を加え作成したものであり、当行が信頼に足ると判断した情報に基づいて作成されていますが、当行はその正確性・確実性、適時性、網羅性、完全性、及び特定目的への適合性を保証するものではありません。当行は、本資料の誤りや変更等その他本資料のあらゆる使用に関連して発生するいかなる損害や損失についても一切の責任を負いません。

本資料は当行の著作物であり、著作権法に基づき保護されています。本資料の全文または一部を無断で転載・複製・翻案・改変等を行うことは禁じられています。

（お問い合わせ先）

株式会社日本政策投資銀行 サステナブルソリューション部