日刊工業新聞

年月日	24	01	29	ページ	01	NO.	

金融もこなす事業会社へ

デジタル先進 顧客に最適解

挑戦する企業

三井住友ファイナンス＆リース ❶

未知へのチャレンジ。三井住友ファイナンス＆リース（SMFL）は非金融領域のビジネス深耕を進めている。思い描くは「幅広い金融機能を持つ事業会社」だ。金融面からのサポートという枠組みを超え、事業面からも顧客に寄り添い、最適な解を導き出す。SMFLは今、「事業の出来る金融会社」からの脱皮を果たし、基本理念である「SMFL Way」をベースに新たな企業像を追い始めた。

他社と差別化

「単純なファイナンス機能だけならどの会社でも一緒。他社と差別化できる提案でなければ間違いなく将来は危機感を強める。

リースやファイナンスをビジネスの中核に据えてきたSMFLだが、取り巻く事業環境は大きく変化し、顧客ニーズは多様化するばかり。そこで橘は時代の変化に対し、進化で応えることを決意。すでに「金融会社」から「事業の出来る金融会社」への移行を果たし、次なるステージとして金融機能を持つ事業会社の確立に挑む。

挑戦のベースにあるのは、従来の経営理念、経営方針を再定義して策定した「SMFL Way」だ。この中で、2030年にあるべきたい姿として「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」を掲げる。実現にはSMFLならではの〝金融×事業×DX（デジタル変革）〟ソリューションが欠かせないと橘は考え、これまで着実なステップを踏んできた。25年度までの3年間の中期経営計画では、金融もこなせる事業会社を投影する。

非金融領域のビジネス深耕は成果を上げ始めている。再生可能エネルギー発電所の開発をはじめ、航空機の管理、不動産の開発、設備・プラント処分元請け、ITシステムの外販、中古機械の売買など金融会社の垣根を超えた商品・サービスを提供し、業容の拡大に成功した。どの事業も決して勝算がないままに乗り込んだわけではない。「長年、リースを通じて各事業のビジネスのポイントを学んできた」と橘は語る。

パートナー企業と共同で発電事業を行っているメガソーラー

グループの力

さまざまな事業で入り口から出口まで一気通貫で手がけているところにSMFLグループの強みがある。例えば、不動産事業では、開発から運営、流動化まで展開することが可能だ。風力発電事業では、発電所の新設から解体まで手がけている。橘は「顧客に『SMFLならでは』という商品・サービスを打ち出し、他社と差別化しなければならない」と思いを打ち明ける。

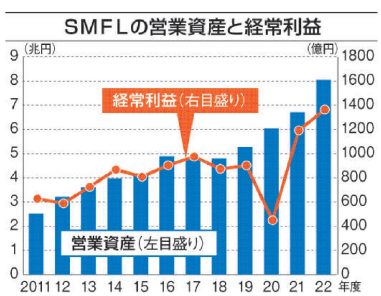
三井グループ、住友グループの一員である

再生エネ・航空機 成果着々

ことも大きな強みだ。三井住友銀行グループの広範な顧客基盤や信用力に加え、住友商事の商流を生かしたビジネス展開や事業への知見などがSMFLに染み込んでいる。さらに企業文化も「三井と住友の精神が脈々と受け継がれている。信用を重んじて確実を旨としつつも、困難な事業にも挑戦する精神がある」（橘）。

リース、ファイナンスといった金融領域のビジネスについては、もう一段の成長を目指している。

航空機リースを手がけるアイルランドの旧RBSアビエーションキャピタルやゴスホーク買収、ヘリコプターリースへの参入などで事業を強化。こうした取り組みの結果、SMFLの22年度の経常利益は1365億円、営業資産は8兆円を突破し、ともに10年前の12年度に比べて2倍以上増えた。



もっとも、リース市場は規模縮小の道を辿っている。国内のリース取扱高は1989年度から2007年度まで7兆円を超えていたが、21年度、22年度はともに4兆円台前半まで落ち込んだ。今後も同程度の水準で推移する公算が大きく、非金融領域の業績拡大が成長のカギになる。

1960年代に国内のリースが始まって約60年。SMFLは「社会のイノベーションが進展する多くの局面で新たな価値を顧客や社会に提供し、時代とともに成長してきた」と橘は語気を強める。そして今、DXや人工知能（AI）が浸透する新たな時代への過渡期を迎えている。橘の眼差しは、金融会社の枠組みを超えた「金融機能を持つ事業会社」として躍進するSMFLの姿を見据えている。

（敬称略）

＊あすから金融面に掲載します

無断転載・複写禁止ⓒ㈱日刊工業新聞社