

Sustainability Report 2026



持続的な未来を創造するために
SMASならではの価値を追求した
サステナビリティ経営を推進していきます

代表取締役社長
麻生 浩司

SMAS（住友三井オートサービス）は、1981年に設立され、以来お客さまにクルマを安心・安全にご利用いただくことを最優先に考え、質の高い総合車両管理サービスを提供することで、オートリース業界のリーディングカンパニーとして成長してまいりました。

これもステークホルダーの皆さまの温かいご支援があつてのことと、感謝申し上げます。

今世界では、気候変動、少子高齢化、地政学リスクの顕在化によるサプライチェーンの混乱など、先の読めない状況が続いています。そうした状況だからこそ、私たちは理想的なモビリティ社会の実現を目指して挑戦を続けています。安全・快適で環境負荷の少ない移動手段の提供、交通

弱者への支援、資源の再利用を目指す循環経済の構築、分散エネルギー源としての電動車（EV）の活用促進など、私たちSMASができることが数多くございます。

お客さまのさまざまな課題解決に努めてきたことで、私たちが提供するモビリティサービスは進歩してきました。これからも「お客さまとともに」という姿勢を大切に、「お客さまとともに」さらなる成長を目指します。

SMASは「サステナブルな社会に向けたモビリティプラットフォーム」として、お客さまから支持される新たな価値を提供し続け、サステナブルなモビリティ社会の実現に貢献してまいります。

経営理念

Vision

目指すべき企業像

私たちは、お客さまに満足と感動を提供し続けることで、クルマ社会の発展と地球環境の向上に貢献します。

Mission

企業としての使命

私たちは、お客さまの声とスピードを最重視し、お客さまから支持される新たな価値と進化するサービスを提供し続けます。

Value

大切にする価値観

私たちは、全役職員が情熱とプライドを持ち、夢を共有し、お客さまと喜びを分かちあう豊かな企業風土を醸成します。

Sustainability Report 2026

SMASの強み	02	サステナビリティ管掌役員コミットメント	12
価値創造の歴史	03	サステナビリティ戦略	13
価値創造ストーリー	05	サステナビリティ座談会	15
価値創造の取り組み	07	ガバナンスQ&A	19
マテリアリティ	11	ステークホルダーエンゲージメント	21

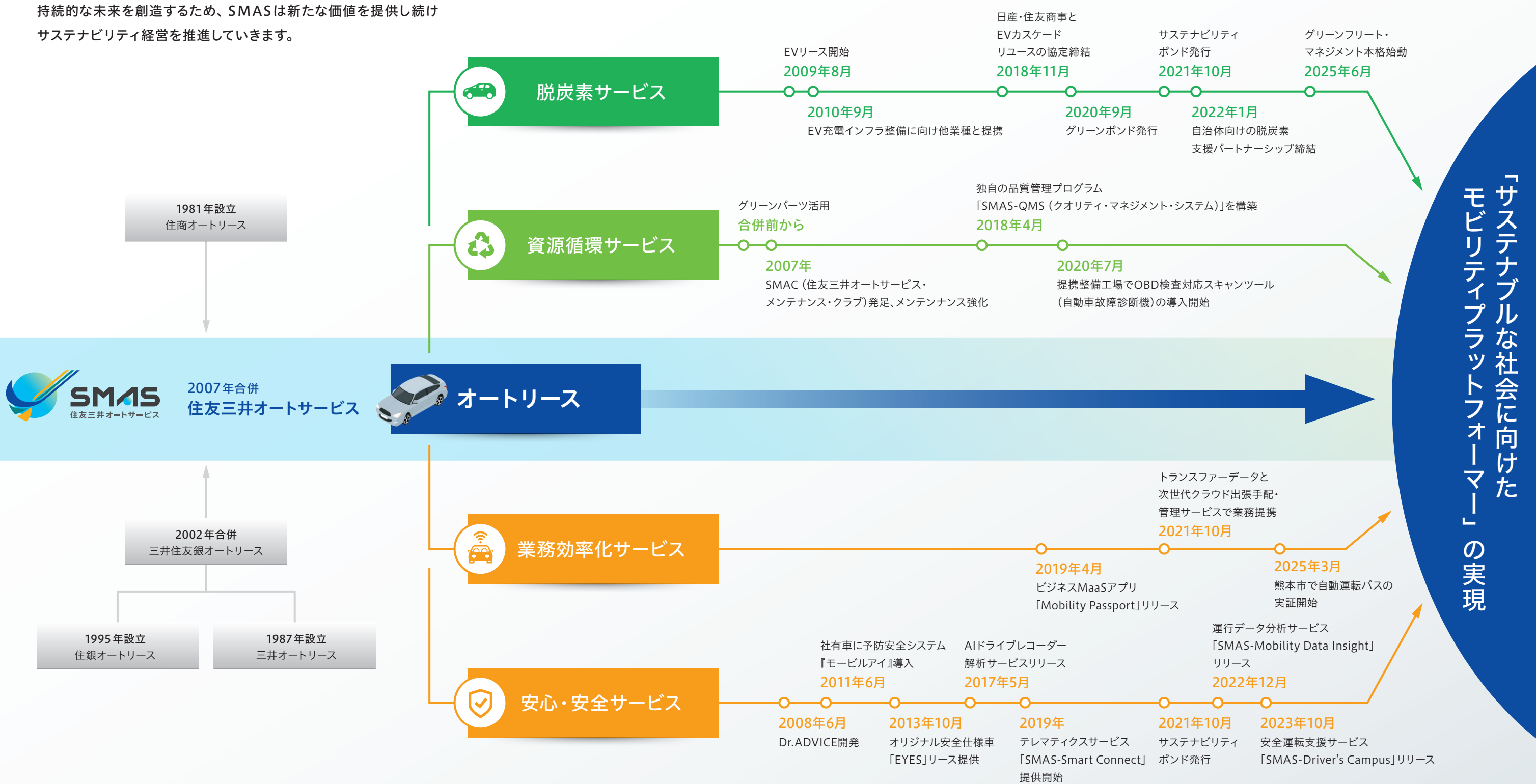
SMASの強み

SMASグループは、オートリースを軸として培ってきた車両管理の知見と、全国規模のネットワークを活かし、移動を取り巻くお客さま一人ひとりの課題や不安に向き合ってきました。脱炭素への取り組み、安全確保、法令対応、業務負荷の軽減など、現場ごとに異なる悩みや期待に応えるため、構想から運用まで一貫して支援する総合力と提案力で、実効性のあるソリューションを提供しています。こうした取り組みを通じて、持続可能な成長と信頼を築いています。



価値創造の歴史

持続的な未来を創造するため、SMASは新たな価値を提供し続け
サステナビリティ経営を推進していきます。



沿革

2009年3月 エース・オートリースの株式を取得し、子会社化	2013年4月 オーストラリアのSALA (Summit Auto Lease Australia Pty Limited) の株式を取得し、子会社化	2013年11月 インドにSMAI (SMAS Auto Leasing India Private Limited) を設立	2016年9月 セディナオートリースの株式を取得し、子会社化	2019年1月 トヨタファイナンス、日野自動車との合併会社であるMOBILOTSを設立し、持分法適用関連会社化	2020年4月 SMASフリートの吸収合併	2023年9月 インドネシアにSMI (PT. SMAS Mobility Indonesia) を設立	2024年7月 マースシフトの株式を取得し、子会社化	2025年1月 KD eソリューションズの全株式を取得し、子会社化
-----------------------------------	--	--	-----------------------------------	--	--------------------------	---	-------------------------------	--------------------------------------

価値創造ストーリー

サステナブルな社会に向けたモビリティプラットフォームを目指し、
マテリアリティを軸としたビジネスと戦略で持続的な成長を図っていきます。

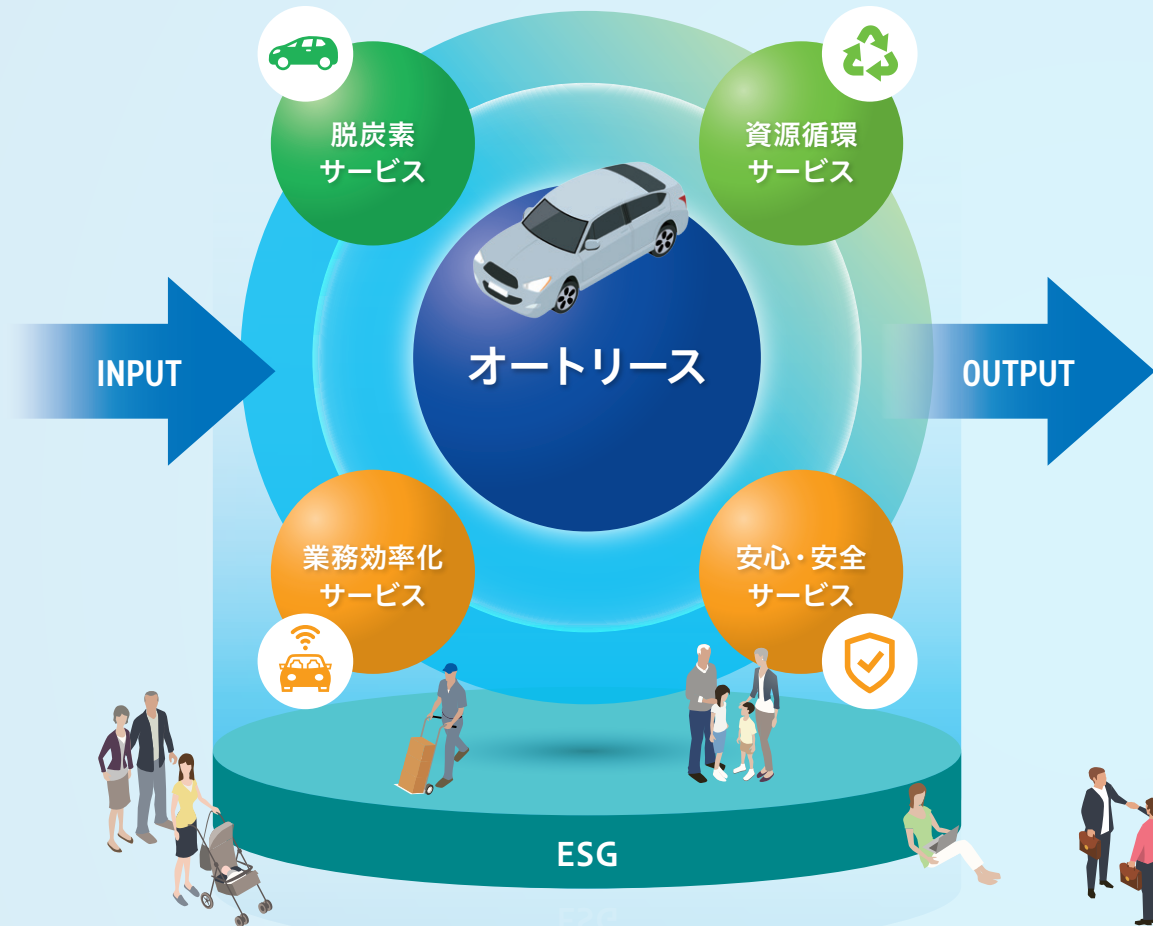
— 経営資本 —

〈SMASグループ〉

従業員数
3,081名※
保有管理台数
約**111万台**
取引件数（取引顧客数）
約**22万社**
メンテナンス工場提携数
約**3万工場**
※2026年4月1日時点

資本金
136億円
売上高
4,460億円
営業利益
328億円
サステナビリティボンド
発行（単体）
1,000億円

オートリースを中心に
総合モビリティサービスで業界をリード



— 持続的な成長 —
サステナビリティ
戦略

事業外活動による
社会への貢献

事業活動による
社会課題の解決

カーボンニュートラル

ウェルビーイング

サーキュラーエコノミー

スマートシティ

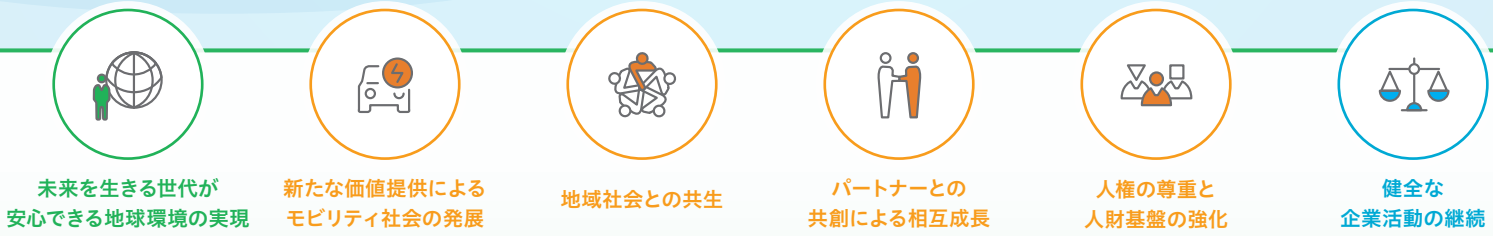
交通安全社会

SMASの中長期目標

指標	2025年度実績	目標	ゴール年度
社用車EV化率	62%	100%	2030年度
お客さまの 重大交通事故	3件	0件	2030年度
女性管理職比率	11%※	15%	2027年度
社員能力開発時間	24時間 /人	30時間 以上/人	2027年度

※2026年4月1日時点

マテリアリティ



経営理念

VISION/MISSION/VALUE

外部環境・社会課題



新たな環境変化・社会課題の発生

新たな事業機会・リスク

OUTCOME

サステナブルな社会に向けた
モビリティプラットフォーム

SMA S 取り組み紹介



MOBILITY × SUSTAINABILITY

「モビリティ×サステナビリティ」で、 未来をつなぐ

SMA Sの考えるモビリティは、
単なる移動手段ではなく、社会課題の解決と企業価値の創出を担う起点です。

今後もサステナビリティとの融合により、
脱炭素、資源循環、安心・安全、業務効率化といった
多様な価値をつなぐ存在へと進化していきます。
ここでは、「モビリティ×サステナビリティ」を軸に、
代表的な取り組みの一つである

「モビリティ×**グリーン**（脱炭素・資源循環）」について紹介します。



なぜ**グリーン**なのか？

..... SMA Sを取り巻く環境

▶ 気候変動対策の進展と多様化
カーボンニュートラルが進む一方、
エネルギー安全保障や
経済性とのバランスも重視

▶ 国内向け政策・情報開示の強化
制度整備の進展に伴う、
脱炭素経営と情報開示要請の高まり

▶ モビリティの電動化の進展
EV・FCVの普及により、
走行時のCO2排出削減が進行中

▶ ライフサイクル全体での環境配慮
製造から利用、再利用、
廃棄に至るまでの
環境負荷低減が課題に

▶ 資源循環の重要性の高まり
車両やバッテリーの再利用・
リサイクルに関するニーズの拡大

▶ 企業の責任と機会
環境価値と経済価値を両立する
ビジネスモデルへの転換が
競争力に直結

なぜ取り組むのか？

気候変動対策や脱炭素経営、資源循環が企業の責務となる時代。
モビリティの電動化やライフサイクル全体での環境配慮が求められる今、
社会は大きな転換点にあります。
受け身ではなく、変化をつくる側へ。
SMA Sが、環境価値と経済価値の両立を目指し、
新たなモビリティの循環モデルに挑む理由がここにあります。

モビリティ×「グリーン」(脱炭素・資源循環)

～脱炭素と循環の未来へ～

📍 現場から見た「モビリティ×グリーン」の座談会はP15 へ

総合モビリティサービスを通じて、

EVのライフサイクル全体で環境に配慮した取り組みを推進しています。

EVの導入から運用・管理に至るまで一貫して支援することで、お客さまの脱炭素化に貢献します。



マテリアリティ

経営理念とESG(環境、社会、ガバナンス)の視点で重要課題を特定し、持続可能な未来に向けた活動を全社一丸となって推進しています。



■マテリアリティ特定プロセス

当社は2021年に、重要な領域にリソースを集中させ、持続可能な成長を実現するための重要課題(マテリアリティ)を見直しました。当社のありたい姿や経営理念、行動指針のほか、国連グローバル・コンパクトの4分野10原則やSDGs、その他ガイドラインなどを参照しながら、当社の現状を認識した上で、事業やステークホルダーへの影響度を評価。ESGの観点から課題を抽出し、優先順位を明確化しました。さらに、地球環境や社会への貢献を柱とし、持続可能な未来の実現に向けた具体的なアクションを策定しました。さらに、定期的に見直しをかけ、外部環境の変化や新たなリスク・機会に柔軟に対応しながら、企業価値の向上と社会的責任を果たすための取り組みを継続的に強化していきます。

■中長期目標と事業計画

当社は、マテリアリティの実効性を高めるために、2017年に気候変動に関する環境目標、2021年に安全や人財に関する社会目標を中長期的視点で設定し、活動を推進してきました。2025年度からは新たな事業計画のもと、「サステナブルな社会に向けたモビリティプラットフォーム」を目指しています。この計画では、事業計画とマテリアリティを結びつけることでサステナビリティに対する役職員の意識を向上させ、持続可能な社会の実現に貢献します。また、技術革新やデジタル化を通じて環境負荷の低減や安全性の向上を図り、ステークホルダーとの信頼関係を強化します。

マテリアリティ		取り組み	項目	指標	ゴール年	目標
E	未来を生きる世代が安心できる地球環境の実現	・脱炭素／循環型社会へ向けた取り組み	社用車のEV化促進	社用車EV化率	2030年度	100%
	新たな価値提供によるモビリティ社会の発展	・モビリティプラットフォームへの進化 ・人／モノの移動に関する安心・安全な社会の実現	安心・安全な社会の実現に向けたハードの提供と永続的なソリューション開発	お客さまの重大交通事故(死亡事故)	2030年度	0件
S	パートナーとの共創による相互成長	・パートナーとの関係強化 ・公平／公正な取引慣行の実施				
	地域社会との共生	・地域社会の発展に寄与するソリューションの提供 ・社会貢献活動への積極的な参加				
	人権の尊重と人財基盤の強化	・働きがいのある職場環境の整備 ・ダイバーシティ&インクルージョンの推進	女性活躍推進 人財育成	女性管理職比率 社員能力開発時間	2027年度 2027年度	15% 30時間以上/人
G	健全な企業活動の継続	・コーポレートガバナンスの維持・充実 ・コンプライアンスの強化 ・リスクマネジメントの強化				

サステナビリティ管掌役員コミットメント



事業環境が大きく変化する中、当社は全社横断でサステナビリティへの取り組みを強化し、持続可能な社会の実現に向けた価値創出に取り組んでいます。

常務執行役員 CSO
企画本部長 兼 事業統括本部長
阪本 正人

当社は事業計画「SMAS Evolution 2026 ∞」に基づき、脱炭素化の加速、サーキュラーエコノミーへの移行、労働力不足、モビリティニーズの多様化といった社会課題に対応しながら、当社が掲げる「サステナブルな社会に向けたモビリティプラットフォーム」の実現を目指しています。

脱炭素社会への貢献

脱炭素化に向け、Scopeごとに以下の重点施策を推進しています。

- ・Scope1: 2030年度までに社用車のEV化率100%を達成
- ・Scope2: 事業所で使用する電力の再生可能エネルギー化を推進
- ・Scope3: お客さまのEV導入支援と普及拡大に向けたサービス提供を強化

これらの取り組みを通じ、事業活動全体の温室効果ガス排出削減を着実に進めていきます。

サーキュラーエコノミーの推進

リース満了車両の再リースや中古車としての再活用、グリーンパーツの積極的な利用を通じて、車両の再利用率向上と廃棄物削減に取り組んでいます。今後も、循環型社会への貢献をさらに高めていきます。

安心・安全なモビリティサービスの提供

2030年度までにお客さまの重大交通事故ゼロを目標に掲げ、リスクマネジメントソリューション機能の拡充や安全運転教育の強化を推進しています。今後も、お客さまの安全確保に向け、教育プログラムの充実と継続的な改善を図っていきます。

人権尊重と人財育成

ダイバーシティ&インクルージョンの推進を通じて、人権の尊重を徹底します。また、役職員が日常業務の中でサステナビリティを理解し実践できるよう、サステナビリティ人財の育成を強化し、組織全体の意識向上を図ります。

情報開示およびステークホルダーとの対話

ステークホルダーの皆さまに当社の取り組みを適切に理解いただけるよう、透明性の高い情報開示に努めるとともに、積極的な対話を進めています。こうした取り組みを通じて信頼関係を一層強化し、持続可能な社会への貢献と企業の持続的成長の両立を図っていきます。

▶ サステナビリティ基本方針



〈サステナビリティ推進体制〉

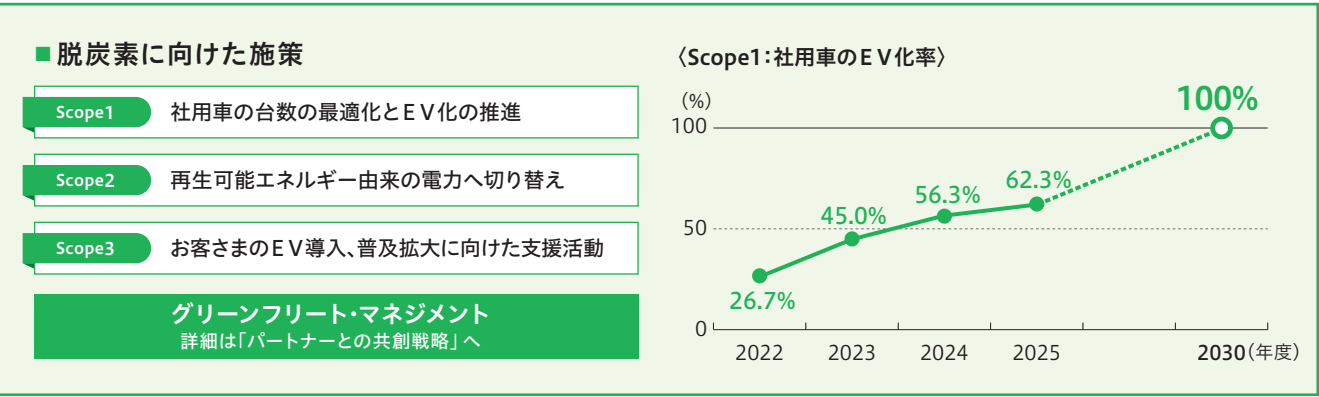
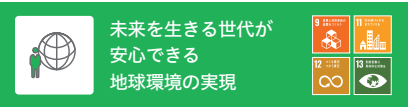


サステナビリティ戦略

マテリアリティと事業計画を紐づけた各戦略で、サステナビリティ経営の高度化を図ります。

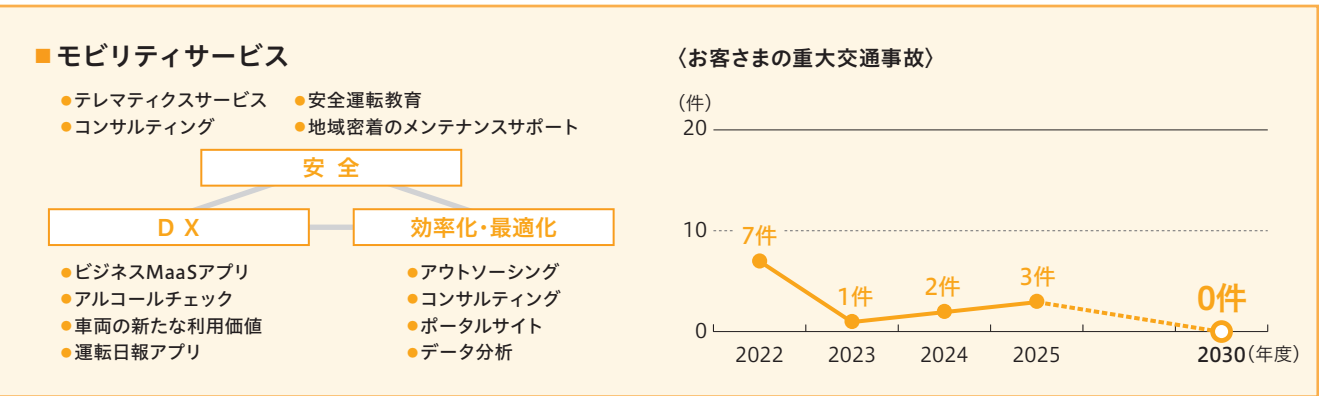
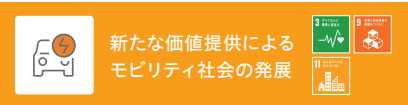
一 環境戦略

サプライチェーン全体でCO2排出削減と循環型ビジネスを進め、
カーボンニュートラル社会とサーキュラーエコノミー社会の実現を目指します。



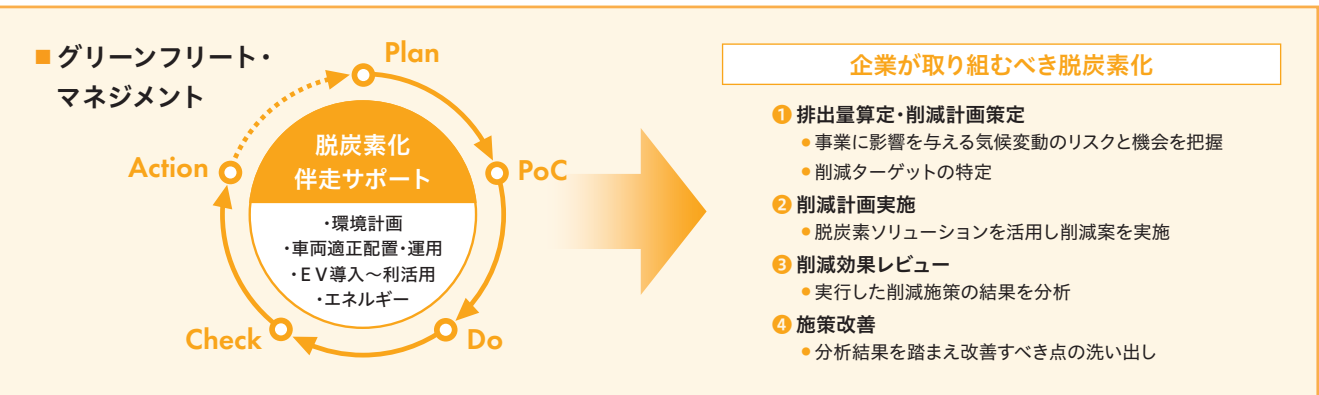
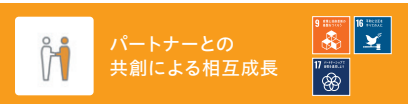
一 モビリティ戦略

モビリティ市場の急速な変化に対応し、お客さまに新たな価値と進化するサービスを
提供し続けることで、持続可能なモビリティ社会の実現を目指します。



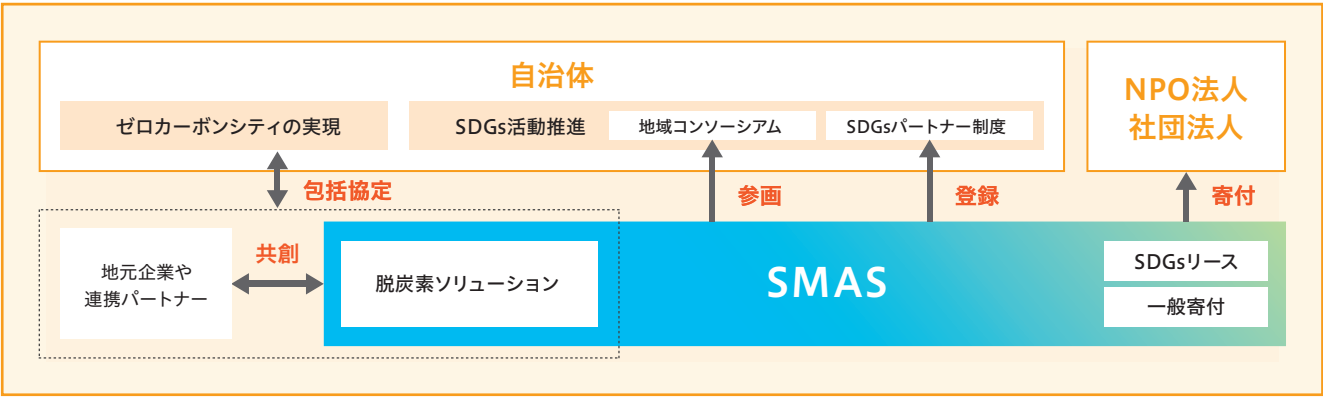
一 パートナーとの共創戦略

社会の変化に柔軟に対応するため、既存のネットワークの進化と
新たなネットワークの拡充を進め、パートナーとともに持続的な成長を実現します。



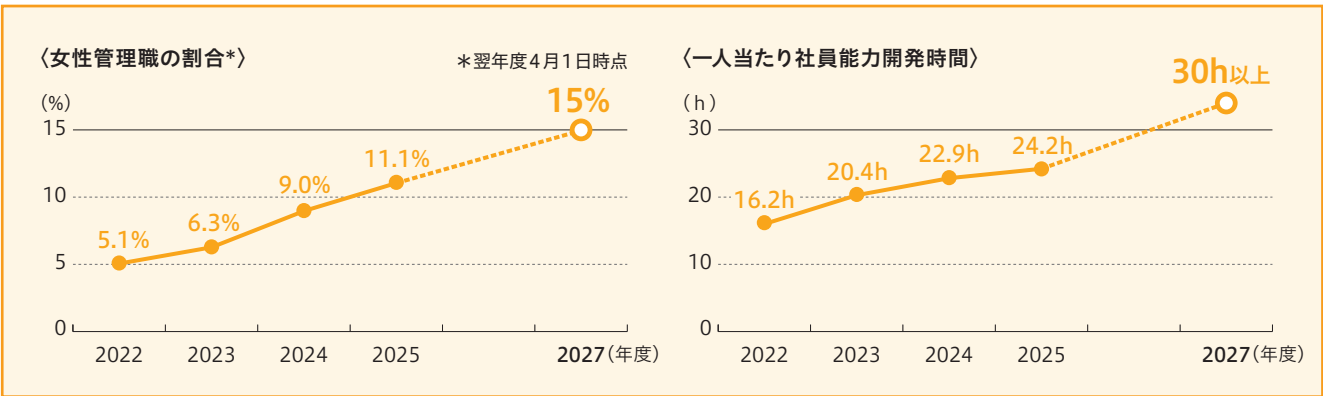
一 地域社会との共生戦略

地域の脱炭素化と地方創生の実現に向けて、自治体との連携を強化し、
地域特性を活かしたソリューションの提供を通じて、持続可能な地域社会の発展に貢献します。



一 人権・人財戦略

「人権の尊重」、「人財基盤の強化」を通じて、多様な人財が能力を最大限に発揮できる
職場環境を整備し、個人と組織の持続的な成長と企業価値の向上を実現します。



一 財務戦略

新たなクルマ社会の実現に向けて資金の流れを維持し、
持続的な成長と安定的な経営を支える強固な基盤を構築します。



サステナビリティボンドの発行 調達資金 累計1,000億円	有価証券報告書の開示	格付けの取得 日本格付研究所「AA-」 格付投資情報センター「A+」
----------------------------------	------------	--

一 IT活用・DX

SMASでは、各戦略を横断する形で業務の効率化や自動化、
情報の管理と保護、通信の円滑化などを図るIT活用と新しい
価値の創造や競争力の強化、Mobility Passportによる顧客
体験の向上などを目指すDXを推進しています。そうした中で、

脱炭素化をサポートするための「グリーンフリート・マネジメント」
を立ち上げ、企業が取り組むべき脱炭素化を伴走サポート
する体制を整えています。今後もIT活用・DXを推進し、さまざ
まな社会課題の解決に向けた新たなサービスを立ち上げます。

モビリティ

×

グリーン（脱炭素・資源循環）

～脱炭素と循環の未来へ～



左から 森本 貴子（EV&カーボンニュートラル戦略推進部 推進グループ グループマネージャー 兼 サステナビリティ推進部 推進グループ 部長付）
益塚 渉（福岡支店営業第一部 第一グループ 兼 EV&カーボンニュートラル戦略推進部 推進グループ 部長付）
西原 直子（グローバル営業第一部 第二グループ 部長付）
堀江 幸史（東日本サービス部 横浜カスタマーサポートセンター グループマネージャー）

担当業務と、業務で大切にしていることを教えてください。

森本 EV&カーボンニュートラル戦略推進部のグループマネージャーとして、営業支援や各種施策の立案を担当しています。また、EV試乗会「SMAS e-PARK」の運営サポートや、脱炭素関連のウェビナーへの登壇などにも携わっています。施策を考えるうえで大切にしているのは、営業担当にとって実現しやすく、現場で動かしやすい内容にすることです。加えて、ある拠点でうまくいった取り組みを他拠点にも横展開しやすい形に整えることも、常に意識しているポイントです。

益塚 福岡支店で通算13年間、法人営業を担当してきました。地域を代表する大手企業向けに車両リースを提案するなかで、近年はEVやカーボンニュートラルに関するご相談も着実に増えています。営業で最も大切にしていることは、お客さまのお話を丁寧に聞くことです。表に出ている要望だけを受け止めるのではなく、お客さまご自身もまだ十分に言語化できていない潜在的なニーズまで拾い上げ、本当に必要とされる提案につなげたいと考えています。森本さんと連携しながらご提案する機会も多くあります。

西原 グローバル営業第一部で、製薬業界向けのソリューション営業を担当しています。特に外資系企業では、本国主導でCO2削減方針や数値目標が定められていることが多く、それに伴い、日本でどのようにEV導入を実現するかを

ご提案する機会が増えています。同じ製薬業界の企業で同じような車両の使い方をする場合であっても、企業ごとに方針や重視する価値観は大きく異なります。だからこそ、お客さまのことを深く知り、個社ごとの事情や優先順位に合わせた提案を行うことを大切にしています。外資グループでは海外との打ち合わせも多く、国際色豊かな環境です。

堀江 東日本サービス部 横浜カスタマーサポートセンターで車両のメンテナンス管理を行っています。契約前から営業担当と連携し、メンテナンスの運用方法を一緒に検討することで、お客さまのお困りごとの解決に努めています。また、契約後にはお客さまに安心してクルマを使っていただくことが何より重要です。具体的には、メンテナンスをしっかり行い、業務に支障が出ないこと、そして安全に使い続けていただくことを重視しています。営業担当がこれまで築いてきたお客さまとの信頼関係を、契約後の運用面で損なうことのないようにすることも、私たちの大切な使命です。お客さまが困ったときに、安心して任せていただける存在であり続けることを強く意識しています。

EVに着目した背景と、提案に対するお客さまの反応を教えてください。

森本 ガソリン車の価値は、これまで「ヒトが乗る」「モノを運ぶ」といった機能に集約されていました。一方でEVは、移動や運搬の手段であることに加え、CO2排出量の低減による脱炭素への貢献、災害時の蓄電池としての活用、加速

性能や静粛性による運転時の疲労感の軽減など、法人の事業を支える実務的な価値を持っています。単なる車両にとどまらず、法人に対してより広い価値をもたらすことができるところが、EVの面白さであり可能性だと感じています。

益塚 お客さまの反応は、企業によって本当に大きく異なります。私の担当地域では、すべての企業が最初からEVに高い関心を持っているわけではありません。ただ、CO2削減への機運が一気に高まった企業では状況が変わります。「脱炭素のためには何から始めればいいのか」とご相談を受け、そこから話が大きく前進することがあります。適切な提案を届けることの大切さを感じています。

西原 私は継続的にお客さまへEVの提案を行い、制度や車種、導入事例などの最新情報を随時アップデートしています。特に外資系の企業では、本国から明確な脱炭素方針や期限付きの数値目標が示されているため、「導入するかどうか」ではなく、「日本のインフラの中でどのように実現するか」が検討のポイントになります。お客さまが探しているのは、現実的な運用まで一緒に考えて伴走できるパートナー的な存在です。ガソリン車は価格で比較されやすい一方、EVは運用方法によって利便性もコストも大きく変えることができます。同じ走行距離だとしても、充電方法によってコストが跳ね上がることもありますから。SMASは、充電のモニタリングをしながらコストの抑え方や導入後の使い方まで踏み込んだコンサルティングを行っていますので、その点をご評価いただいているのだと思います。導入後のフォローまで一貫してできることは、私たちの大きな強みです。「EVと言えばSMAS」と自信を持って言えると感じています。

森本 SMASが業界に先駆けてEVに取り組み始めたのは、2009年のことでした。17年間の蓄積が強みを生んでいると思います。ただ、私たちだけの力でEVに強くなったのではなく、取引先や自治体との多様な関わり合いを経て、今の専門性につながっています。特に、EVを導入したお客さまから寄せられるさまざまなご要望の一つひとつにお応えしてきたことは、大きな経験になりました。フロントに立つ営業担当が丁寧に課題を拾い上げ、解決策を考え続けてきたからこそ、今の立ち位置があるのだと思います。西原さんのお話を聞いて、当部で考える施策と営業現場での細やか

なサポートの両輪がしっかりかみ合い、うまく回っていることを改めて実感しました。

導入の決め手になったのはどんな提案ですか。

西原 お客さまにとっては初めてのEV導入ですので、どうしても手探りの状態になってしまいます。その点、SMASはさまざまな経験があり、成功事例だけでなく失敗事例も知っています。起こりうる課題を包み隠すことなく事前にご案内し、導入後のつまづきを減らせることが、安心感につながっているのだと思います。一方で、「なぜEVを導入するのか」がお客さまの中で明確になっていないと、導入が進みにくいと感じます。お客さま側である程度の工数がかかるのは事実ですし、サステナビリティ部門、購買部門、現場利用者など、立場の違いで温度差が生まれやすいのもEVの特徴だと思います。その認識の差を埋めながら、実現に向けて進めていくことも、私たちの役割だと感じています。スムーズに進むのは、脱炭素への貢献といったEV導入の意義をトップが語り、それが現場に浸透している企業ですね。

森本 営業担当の皆さんをはじめ、全役職員を対象に、環境省認定制度である「脱炭素アドバイザー資格」の取得を推奨しています。2026年3月末時点で取得者は全国で250人にまで増加しています。益塚さんと西原さんも取得されていますね。「お客さまの脱炭素化を支援する」という視点を大切にして、単に車両を提供するだけでない、EVの価値をお客さまに伝えていきたいと考えています。また、2025年からグリーンフリート・マネジメントも大きく動き出しています。これは、お客さまの脱炭素化に伴走するコンサルティングサービスで、2050年カーボンニュートラルの実現に向け、社有車におけるCO2削減目標設定から実行までを支援しています。実際に、SMASが伴走しながら脱炭素の仕組みづくりと実証を支援することで、新たな取引につながった事例も生まれています。益塚さんが担当したお客さまでしたね。

益塚 私が通算10年以上にわたり営業してきたお客さまの事例です。まさに「伴走する」という姿勢をご評価いただいたと感じています。当時、社用車の脱炭素を一人で担うことに

負担を感じていた担当者に対し、グリーンフリート・マネジメントをご提案しました。他社がツールやシステムの提供に軸足を置く中で、当社はパートナーとして寄り添い、伴走しながらともに取り組む姿勢が、その決め手になったのだと思います。最終的なご決断に際してお客さまから届いた「私と一緒に汗をかいてくれますか」という一文のメールは非常に象徴的で、今でも強く印象に残っています。

お客さまがEVを導入した後は、 どのようなことを心がけていますか。

西原 導入前後には利用者に向けて説明会を行い、EV特有の使い方を丁寧にお伝えするようにしています。とはいえ、実際の現場ではどうしてもガソリン車の感覚が残りがちです。たとえば、ガソリン車は給油中にエンジンを切りますが、EVは充電中もパワーオンにできます。ところが、ガソリン車と同じ感覚で電源を切って充電していた方から、「夏場は暑くて仕方がない」という声をいただいたことがありました。充電中の時間を活用して車内で仕事をしたい方も多いと思いますし、冷房をつけていただいて問題ありません。このように、ガソリン車と同じ使い方をして支障が生じることは一定数ありますので、やはり繰り返しご説明していく必要があります。また、製薬業界では営業の方の異動が多く、新たにEVを使う人が次々と出てきます。一度だけ説明会を開いて終わりでは不十分です。最初だけではなく、継続的にフォローし続けることが重要だと感じています。

益塚 お客さまの中には1台だけ試験導入をするケースもあるのですが、最初は珍しさもあって利用が集中します。ところが、時間がたつと逆に避けられてしまうケースが見られます。「せっかく入れたのに動かもしない」という状況になりかねません。背景にあるのは、「充電が足りなくなって帰れなくなるのでは」といった利用者の不安です。この不安は、充電カードの用意や、どのタイミングで充電するかといったルール整備によって解決できます。充電カードで30分ほどの急速充電を行えば、ほぼフル充電に近い状態で帰ってこられますので。安心して使える運用をつくることが、導入後の定着には不可欠ですし、その仕組みづくりまで含めて支援することが重要だと感じています。

堀江 メンテナンス面では、EVだから特別に難しいという感覚はありません。ハイブリッド車が普及し始めた頃、整備の現場では「対応できるだろうか」という不安の声がありました。しかし、今ではハイブリッド車は当たり前の存在となっています。EVも同じように今後ますます身近な存在になっていくと考えています。私たちは整備工場に出向き、現場の不安の一つひとつ解消してきました。そうして、全国で対応可能な工場を増やしてきた結果、今は全国で対応できる体制が整っています。EVの導入には期待がある一方で、アフターサポートに不安を感じるお客さまも少なくありませんが、フォロー体制の整備を今後も徹底し、不安の軽減に努めていきたいと考えています。

どんな提案がお客さまの意思決定に つながったと思いますか。

益塚 お客さまとのお打合せで脱炭素の話をさせていただくと、距離が一気に近くなると感じます。単に車両を入れ替える話ではなく、脱炭素という課題を一緒に解決していく話になるからです。同じ目線で同じ方向を向いて歩いていく感覚を持ちました。ですから、EVの商談は私にとって本当に良い経験になりましたし、グリーンフリート・マネジメントをもっと広めていきたいと思います。とはいえ、まだすべてのお客さまに関心を持てただけのわけではありませんので、SMASとして経験をさらに積み重ね、より幅広い層に価値を伝えられるようにしたいと考えています。そして導入企業が増えれば、現場から寄せられる声も増えていきます。もっと使いたくなる仕組み、もっと使いやすい仕組みをつくっていきけるのではないのでしょうか。たとえば「あとどれくらい走れるのか」が簡単にわかる状態にするなど、さらに便利に使える環境を我々から提供できるといいと思います。将来的には自動運転のような最新技術が実用化されるときにも、先頭に立って挑戦できる存在でありたいと考えています。

西原 お客さまの中には、「EVを営業車にするのは難しい」という先入観がまだどうしてもあると思います。走行データや充電環境を事前に確認することで不安を解消し、一定の条件を満たせば営業車として十分に活用できます。実際、導入後に利用者から好評の声をいただくとうれしいですね。



製薬業界の営業の方は車内で過ごす時間が長いのですが、「アイドリングやエアコンの音がうるさくない」「加速が良いので腰への負担が少ない」といったご感想をいただきます。「自身が環境に貢献できることに喜びを感じている」という意見もありました。今後は、わざわざ充電のための時間を取るのではなく、「何かのついでに充電できる」仕組みがもっと広がってほしいと思います。そうなれば、EVはより自然に日常へ浸透していくはずです。また、日本だけで完結するのではなく、世界の取り組みから学ぶ視点も欠かせません。海外の実践には、これからのヒントが数多くあると感じています。

今後に向けて、 どのような展望を描いていますか。

堀江 契約後は長期間にわたるメンテナンス体制の構築が欠かせません。塵芥車や冷蔵冷凍車など、EVの普及が拡大するにつれ、整備やサポートのあり方も時代に合わせて進化させなければなりません。整備工場やディーラーの皆さまと一緒に試行錯誤を重ねるなかで、微力ながらEVの業界全体の成長を支えているという手応えも感じています。今後は整備体制そのものをさらに進化させると同時に、使用中の現車に接触する機会が多いサービス部門の強みを活かし、バッテリーのSOH(State of Health:健全度)などのデータ活用にも取り組む余地が大きいと考えています。バッテリーには、リチウムなど貴重な資源が含まれていますので、資源の活用という視点において重要です。今回の座談会を通じて、全員が同じ方向を向いていることを改めて確認できました。縦割りでは通用しない時代だからこそ、SMAS全体として何ができるかを考えながら今後も取り組みを進め

ていきます。

森本 現場では、利用者の生の声を受けながら、よりよい解決策を懸命に生み出しています。当部が考えたフレームも、現場に入ることによって磨かれ、より実践的な形へとブラッシュアップされていくことを日々感じています。サステナビリティは今後、モビリティにおける普遍的なテーマになっていくでしょう。私たちがすでに着手している「リユースEV」も、サステナビリティに関わる取り組みの一つです。契約満了後のEVのバッテリーを二次利用・三次利用する仕組みで、資源としてのEVの価値を訴求していこうとしています。このように私たちはこれまでEVの専門性を磨いてきましたが、すべてのクルマをEVに置き換えることが正解だとは考えていません。いわゆるマルチパスウェイ戦略の考え方の通り、お客さまにとって最適なモビリティの組み合わせをお伝えすることが、モビリティのエキスパートとしてのSMASの使命です。スピード感を持って先んじて挑戦し、価値ある仕組みを一気通貫で生み出していきたいと思っています。



SMASガバナンス わかりやすく解説！

企業が持続的に成長し、社会から信頼され続けるためには、経営の透明性や公正性を確保する「コーポレートガバナンス（企業統治）」が欠かせません。

また、法令や社内ルールを遵守する「コンプライアンス」や、さまざまなリスクに備える「リスクマネジメント」も、健全な経営を支える重要な柱となります。

本編では、SMASのガバナンスの概要を、Q&A形式でわかりやすく紹介します。

Q1. SMASガバナンスの特徴は？

信頼される会社を目指して

株主である住友商事、三井住友フィナンシャルグループおよび三井住友ファイナンス&リースの考え方を踏まえ、透明性と公正性の高い経営を実践し、社会から信頼される企業を目指しています



Q2. コーポレートガバナンスにおける SMASの強みは？



迅速な意思決定と実行力

経営会議を高頻度で開催することで、迅速な意思決定を行うとともに、決定事項を速やかに実行に移し、環境変化に柔軟に対応できる体制を整えています

Q3. コンプライアンスの観点からの対応は？

コンプライアンス最優先および即一報の徹底

日頃からコンプライアンス最優先を徹底するとともに、異例事態が発生した際の即時報告ルールを明確化し、マネジメント（窓口：経営企画部・法務部）へ速やかに報告することで、迅速な対応につなげています



Q4. リスクマネジメントの 取り組みは？

情報セキュリティと緊急時の対応

情報セキュリティでは、ISMS認証のもと、お客さまが安心してモビリティサービスを利用できる環境・運用体制を整えています

また、災害時は役職員の安否確認に加え、事業の中断を最小限に抑え、可能な限り迅速に復旧できるように、BCP対策を講じています



Q5. 役職員のリテラシー向上は どうしている？

教育・訓練による 意識向上とルールの徹底

コンプライアンス・情報セキュリティに関する教育・研修や標的型メール訓練を定期的に行い、役職員への周知および意識向上を図るとともに、社内ポリシーやルール等をイントラサイトで常時確認できる環境を整えています



ステークホルダーエンゲージメント

「マルチステークホルダー方針」のもと、多様な関係者の皆さまと適切に協働し、持続可能な社会の実現を目指して活動を展開しています。

SMA Sグループは、事業への影響の大きさと関係の深さを踏まえてステークホルダーを特定し、エンゲージメントを強化することで、持続可能な関係の構築を目指しています。



● お客さま

お客さまとのエンゲージメントを通じて、顧客満足度の向上を目指しています。お客さまの声を真摯に受け止め、ニーズを的確に捉えたサービス・ソリューションを提供することで、期待を超える価値の創出に取り組んでいます。こうした取り組みを通じて、お客さまとともに新たな価値の創出と持続可能な社会の実現に貢献していきます。

主なエンゲージメント事例は以下の通りです。

- お客さまのニーズ調査、満足度調査(CS調査)
- 安全運転・事故対策、E V、車両管理効率化に関するウェビナー
- E V試乗会を全国で開催
- 総務サービスEXPO、Japan Mobility Showなど展示会への出展
- 全国6都市でのお客さまセミナー開催
- Mobili+ (モビリティス) で事故削減やE V導入事例紹介
- 「SDGsリリース『みらい2030®』(寄付型)」を提案

● 取引先 (サプライヤー、地銀系リース会社、代理店、整備工場)

取引先とのエンゲージメントを通じて、公平・公正な取引を基盤とした信頼関係の構築を目指しています。法令遵守、人権尊重、環境配慮を重視し、サプライチェーンにおいて倫理的な取引を推進しています。また、サステナビリティ調達を通じて、持続可能な未来に向けたパートナーシップ強化に取り組んでいます。

主なエンゲージメント事例は以下の通りです。

- 「パートナーシップ構築宣言」の表明
- 地銀系リース会社との協働による脱炭素化への取り組み
- 提携整備工場の連携ネットワークであるSMACを組織
- 整備工場への自動車故障診断機や研修の提供により、サービス品質の向上を支援
- サプライヤー行動規範の策定などサステナビリティ調達の推進
- 大手代理店とプレミアムクラブを設立し、理事会・地域ブロック会を通じた相互成長促進
- 整備業界の活性化支援を目的とした整備事業者アワードへの協賛

● 共創パートナー

共創パートナーとのエンゲージメントを通じて持続可能な未来を目指しています。協働によるイノベーションを推進し、環境配慮や社会的責任を重視することにより、信頼に基づく公正なパートナーシップを構築しています。これにより、新たなビジネス機会を創出し、ビジネスパートナーとともに持続的な成長に向けて取り組んでいます。

主なエンゲージメント事例は以下の通りです。

- 欧米のフリートマネジメント会社とグローバル連携強化
- E V導入企業の充電環境整備を他事業者と連携して支援
- タクシー業界の電動化・脱炭素化に向けた取り組み
- 自動運転バスの実証実験および実用化推進
- 出張からタクシー利用までを一体化するモビリティサービスを他社と連携して提供
- E V・充電器の利用データ分析に基づく運用支援サービスを他社と連携して提供



総務サービスEXPOの出展ブース



SMAC総会の様子



BOLDLY社の自動運転バス

● 地域社会

地域社会とのエンゲージメントを通じて、地域の持続可能な発展を目指しています。自治体と連携し、地域特性に合ったサービス・ソリューションを提供することにより、ゼロカーボンシティの実現や交通事故削減に寄与し、地域社会との信頼関係を築くために、多面的な貢献に取り組んでいます。

主なエンゲージメント事例は以下の通りです。

- モビリティを起点とした持続可能な地域づくりに向けた自治体との連携協定
- リユースE Vによる自治体公用車電動化の実証
- 業界団体との対話を通じた業界課題に関する意見交換や提言
- 自治体の「ゼロカーボンシティ」の実現に向けたE V提案と導入支援
- 20以上の自治体が推進する持続可能な社会づくりに参加
- 公用E Vを活用した自治体・市民向けカーシェアリングの実証



入間市でのリユースEVの活用

● 投資家・金融機関

投資家・金融機関とのエンゲージメントを通じて、透明性の高い経営を実現し、信頼関係の構築を目指しています。適切な情報開示と積極的なコミュニケーションにより、相互理解を深め、信頼を維持しています。得られた意見を経営に活かし、持続的な成長と企業価値の向上に取り組んでいます。

主なエンゲージメント事例は以下の通りです。

- 株主総会
- 株主とのミーティングや情報交換
- 有価証券報告書、半期報告書の発行
- サステナビリティボンドの発行



透明性の高い情報開示

● 従業員

人権が尊重され、誰もが自分らしく働ける健全な職場環境を構築し、多様な人財が最大限のパフォーマンスを発揮できる働きがいのある職場を目指しています。これにより、従業員と会社とともに成長し、社会課題の解決に貢献することに取り組んでいます。

主なエンゲージメント事例は以下の通りです。

- 社長・役員メッセージ、事業計画説明会
- ハラスメント防止のための「Good Workplace」活動推進
- 従業員のストレスチェック
- 公正な評価・処遇、労使間対話
- サステナビリティ意識調査
- 働き方改革「Workstyle Evolution Project」推進
- コンプライアンス・ハラスメントの相談窓口の設置
- 自己申告制度、社内公募制度、キャリアプラン支援制度
- 教育、研修、e-ラーニング等の提供
- イントラサイト、社内SNS「SMASカフェ」、社内報



研修の様子

イニシアチブへの参画

国連グローバル・コンパクト (以下、UNGC) は、急速なグローバル化によってもたらされた課題に対して、国連と民間企業や団体が手を組んで、健全な社会を築いていくための世界最大のサステナビリティ・イニシアチブです。2026年4月時点で、160カ国以上、2万5千社を超える企業および団体が加盟しています。UNGCに署名する民間企業や団体は、人権、労働、環境、腐敗防止に関わる4分野10原則に賛同し、企業トップ自らのコミットメントのもとに、その実現に向けて継続的な努力が求められています。当社は、2014年3月に加盟し、4分野10原則を企業活動に照らし、PDCAサイクルを回しながら、企業価値の向上を目指しています。また、日本のローカル・ネットワークであるグローバル・コン

パクト・ネットワーク・ジャパンの活動にも会員企業の一社として積極的に参画しています。2025年度は、GC (グローバル・コンパクト) の社内浸透研究、関西、人権教育、ヒューマンライツデューデリジェンス、防災・減災、SDGs、WEPs (女性のエンパワーメント原則)、レポーティング研究、Well-Beingをテーマとした12の分科会に参加し、先進企業の事例、有識者の専門的知見などを得て、当社のサステナビリティ推進に活かしています。



事業領域

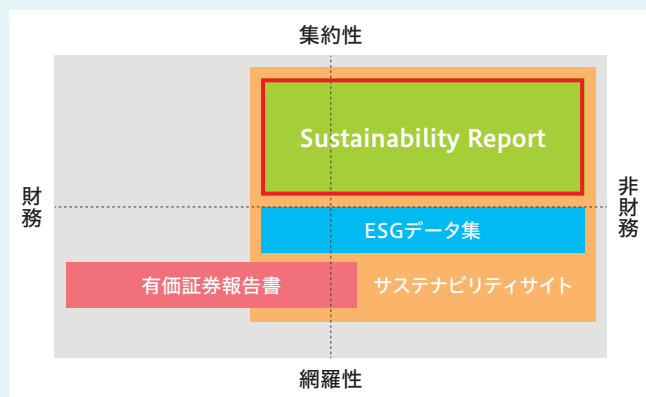
オートリース	お客さまにとって最適な車両を必要な期間、一定料金で導入できるサービスです。車両の購入・点検・車検整備・事故対応まで、車両の所有に伴う煩雑な業務を一元化し、お客さまに最適な車両と管理・サポート体制を構築します。 EVをはじめ、特別な仕様の福祉車両、フォークリフト、事業用車両のトラック、バス、タクシーも取り扱っています。
脱炭素サービス	マテリアリティ「未来を生きる世代が安心できる地球環境の実現」「パートナーとの共創による相互成長」「地域社会との共生」を解決するためのサービスです。 社用車の最適化提案、環境にやさしい車種の提案およびエコドライブの推進など、お客さまの環境貢献をサポートします。
資源循環サービス	マテリアリティ「未来を生きる世代が安心できる地球環境の実現」を解決するためのサービスです。 在庫を持たない供給体制、持続可能な利用に向けたサポート、中古車のリユース、グリーンパーツの利用、オートリサイクル事業など、お客さまとともに大切な資源を守り、廃棄物を減らします。
業務効率化サービス	マテリアリティ「新たな価値提供によるモビリティ社会の発展」「パートナーとの共創による相互成長」を解決するためのサービスです。 車載データの取得データを活用した社用車管理の高度化とスムーズな移動体験をお客さまへ提供しています。また、スケールメリットを活かした車両調達やメンテナンス、燃料費の削減など、あらゆる角度から車両関連のコスト低減を提案します。
安心・安全サービス	マテリアリティ「新たな価値提供によるモビリティ社会の発展」を解決するためのサービスです。 車両運行の実態に合わせた交通事故削減および安全運転マネジメント体制の構築と、効果的な車両の運用を実現します。

■ 編集方針

Sustainability Reportは、当社グループのサステナビリティ経営の全体像を把握いただくために、マテリアリティの観点でまとめ、ステークホルダーの皆さまにお伝えするためのものです。

※詳しい情報は、Webサイトをご覧ください。

■ レポートの位置づけ



■ 対象期間

2025年度(2025年4月1日から2026年3月31日)

※一部、当該年度以外の内容も含む

■ 対象範囲

SMASおよび国内外事業会社(持分法適用会社を除く)

■ 参考にしたガイドライン

IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」
TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言
国連グローバル・コンパクトの4分野10原則
ISO26000(社会的責任に関する手引)

■ 発行年月

2026年9月(次回 2027年9月予定)

■ Webサイト

<https://www.smauto.co.jp/sustainability/>