

SQ

Harnessing the Power of Sports for Society



住友グループ広報委員会
Sumitomo Group Public Affairs Committee

<https://www.sumitomo.gr.jp/>

Sumitomo Chemical Co., Ltd.
Sumitomo Heavy Industries, Ltd.
Sumitomo Mitsui Banking Corporation
Sumitomo Metal Mining Co., Ltd.
Sumitomo Corporation
Sumitomo Mitsui Trust Bank, Limited
Sumitomo Life Insurance Company
The Sumitomo Warehouse Co., Ltd.
Sumitomo Electric Industries, Ltd.
Mitsui Sumitomo Insurance Co., Ltd.
Nippon Sheet Glass Co., Ltd.
NEC Corporation
Sumitomo Realty & Development Co., Ltd.
Sumitomo Osaka Cement Co., Ltd.
Sumitomo Mitsui Construction Co., Ltd.
Sumitomo Bakelite Co., Ltd.
Sumitomo Forestry Co., Ltd.
Sumitomo Rubber Industries, Ltd.
Sumitomo Pharma Co., Ltd.
Sumitomo Mitsui Card Company, Limited
Sumitomo Construction Machinery Co., Ltd.
Sumitomo Seika Chemicals Co., Ltd.
Sumitomo Precision Products Co., Ltd.
Sumitomo Densetsu Co., Ltd.
Sumitomo Wiring Systems, Ltd.
The Japan Research Institute, Limited
Sumitomo Mitsui Finance and Leasing Co., Ltd.
SMBC Nikko Securities Inc.
SCSK Corporation
Sumitomo Riko Company Limited
Nissin Electric Co., Ltd.
Meidensha Corporation
Sumitomo Mitsui Auto Service Co., Ltd.

住友化学株式会社
住友重機械工業株式会社
株式会社三井住友銀行
住友金属鉱山株式会社
住友商事株式会社
三井住友信託銀行株式会社
住友生命保険相互会社
株式会社住友倉庫
住友電気工業株式会社
三井住友海上火災保険株式会社
日本板硝子株式会社
NEC
住友不動産株式会社
住友大阪セメント株式会社
三井住友建設株式会社
住友ベークライト株式会社
住友林業株式会社
住友ゴム工業株式会社
住友ファーマ株式会社
三井住友カード株式会社
住友建機株式会社
住友精化株式会社
住友精密工業株式会社
住友電設株式会社
住友電装株式会社
株式会社日本総合研究所
三井住友ファイナンス&リース株式会社
SMBC日興証券株式会社
SCSK株式会社
住友理工株式会社
日新電機株式会社
株式会社明電舎
住友三井オートサービス株式会社

Publisher
Sumitomo Group Public Affairs Committee
住友グループ広報委員会

Planning & Editing
Nikkei BP Consulting, Inc.
日経BPコンサルティング

Printing
Dai Nippon Printing Co., Ltd.
大日本印刷

Design
LEX

©2024 Sumitomo Group Public Affairs Committee
All rights reserved
Printed in Japan
©住友グループ広報委員会2024
本誌記事、写真、イラストの無断転載を禁じます。



Contents

- 2 For a Brighter Future
 - Yukihiko Onishi
 - Sumitomo Mitsui Card
 - Isamu Mitsuhashi
 - Sumitomo Construction Machinery
 - Ikuzo Ogawa
 - Sumitomo Seika Chemicals
 - Hideaki Takahashi
 - Sumitomo Precision Products
 - Makoto Tani
 - Sumitomo Densetsu
- 4 Harnessing the Power of Sports for Society
- 12 Let's talk!
- 15,22 News & Topics
- 16 Illustrator Hiroki Tsuboi Visits Sumitomo Group
 - Re-Machine Higashi-Nihon Yard
 - Sumitomo Mitsui Finance and Leasing
- 20 Sumitomo's Modern Development
- 23 WOMEN SHINE at Sumitomo
 - Haru Onishi
 - SPP Technologies Co., Ltd.
 - Sumitomo Precision Products

目次

- 2 未来へ届ける
 - 三井住友カード
 - 大西幸彦さん
 - 住友建機
 - 三髯 勇さん
 - 住友精化
 - 小川育三さん
 - 住友精密工業
 - 高橋秀彰さん
 - 住友電設
 - 谷 信さん
- 4 スポーツの力で社会を変える
- 12 Let's talk!
- 15,22 ニュース&トピックス
- 16 漫画ルポライター つばいひろきの住友グループ探訪
 - 三井住友ファイナンス&リース
 - リマシーン東日本ヤード
- 20 近代住友の歩み
- 23 住友で輝く女性
 - 住友精密グループ SPPテクノロジーズ
 - 大西葉流さん

For a Brighter Future

未来へ届ける



Yukihiko Onishi

President
Sumitomo Mitsui Card

三井住友カード 代表取締役社長
大西幸彦さん

As a proud member of Sumitomo Group, we are delighted to be participating in the Expo, which will once again be held at the heart of a region that is so closely associated with the origin and development of Sumitomo. To make the venue completely cashless, we are deploying our all-in-one "stera terminal" throughout the site. This means people from every country and walk of life will be able to experience the convenience of cashless transactions and the Expo will be a catalyst accelerating cashless initiatives throughout Japan and beyond. **S0**

住友グループゆかりの地で再び開催される万博に、グループの一員として参画できることをとてもうれしく思います。当社は、オールインワン決済端末「stera terminal」の提供により、会場内の完全キャッシュレス化を通じて、広く消費者の方々にキャッシュレスの便利さを体感いただくことで、万博を、本邦において、ますますキャッシュレスの取り組みを加速していくターニングポイントにしたい、と考えております。 **S0**



Isamu Mitsuhashi

President and CEO
Sumitomo Construction Machinery

住友建機 代表取締役社長
三髯 勇さん

The Expo to be held in Osaka, Kansai, the region from where present-day global Sumitomo emerged, is a national project of great significance in view of the increasingly complex global issues confronting all of us. By gathering a critical mass of new ideas and technologies at a single location, we have an opportunity to spur progress in resolving common issues and help create a brighter future. Expo 2025 will be an unforgettable opportunity for children to be fascinated as they reach out to the future, refreshed by new hopes and new ideas inspired by the Expo. **S0**

住友発祥の地で開催される大阪・関西万博は、世界規模の課題が複雑化する中で、国家プロジェクトとして、大変意義深い博覧会になると考えています。人類共通の課題解決に向け、新たな発想や技術が集まり、未来を創造できる機会にしたいと思います。1970年開催の大阪万博同様、今回の万博でも子どもたちがワクワクしながら未来を感じ、希望を与えることで新たな発想のアイデアが湧く機会となることを願っています。 **S0**



Ikuzo Ogawa

Representative Director, President
and Chief Executive Officer
Sumitomo Seika Chemicals

住友精化 代表取締役社長 社長執行役員
小川育三さん

The experience of the Expo will surely help us grasp the multifaceted challenge of co-creating a brighter future with "life" as the starting point in a collaborative endeavor involving people from every quarter of the globe. I can't wait to see the symbol of the Expo, the spectacular Grand Roof (Ring), which will be one of the largest wooden structures in the world. Great architecture has the power to captivate, unshackling the imagination and encouraging us to conceive of transformative new ideas aligned with the needs and aspirations of people everywhere. **S0**

大阪・関西万博は、多くの人にとって、多様な「いのちを起点とした世界の人びとと未来を共創する挑戦」を垣間見ることができる機会になると思います。今回の万博のシンボルになる大屋根(リング)は、木造の建築物としては規模が世界最大級になるといわれており、とても楽しみにしています。素晴らしい建築物には、観る者を魅了し、創造力を与えと共に、自分では思い至らないアイデアを呼び起こす力があると信じています。 **S0**



Hideaki Takahashi

Representative Director
and President
Sumitomo Precision Products

住友精密工業 代表取締役 社長執行役員
高橋秀彰さん

The overarching theme of the Expo is "Designing a Future Society that Brightens Life." At the Expo people from every nation, inspired by the wonders of technology and the power of ideas, will seek to orient the world toward a future suffused with humane values. For us, as a manufacturer, the Expo is an opportunity to rethink how we can maximize our contribution to a sustainable future through technology and manufacturing. In addition to promotion of the Kansai region where we are based, we believe the Expo has the potential to increase the tempo of the entire Japanese economy. **S0**

大阪・関西万博のテーマは「いのち輝く未来社会のデザイン」です。世界中から様々な技術やアイデアが発信され、未来の社会を想像する場になると考えております。メーカーである当社としては、技術やものづくりで、人類にとってサステナブルな未来社会のために、どのように貢献していくかをあらためて考える機会だと捉えています。また、地元関西の地域振興のみならず、日本経済の活性化につながることを期待しております。 **S0**



Makoto Tani

President
and Representative Director
Sumitomo Densetsu

住友電設 代表取締役社長
谷 信さん

We are grateful for the opportunity to participate in Expo 2025, which will be the second Expo to be held in Osaka, the city where Sumitomo Group developed and the home of Sumitomo Densetsu's head office. At the time of Expo 1970 Osaka, I felt I was on the brink of a new era full of automatic ticket gates, moving sidewalks and a host of other innovations that I encountered for the first time, not only at the Expo but also on the way there. I expect to experience anew that sensation of being present at the dawn of a new era, as the waves of innovation spread outward from Expo 2025 to the world at large. **S0**

住友グループ発展の地であり、当社にとっても本社を置く大阪で再び開催される2025年大阪・関西万博に参画できることに感謝しています。この万博を契機に、大阪・日本がより一層元気になることを願っています。1970年の大阪万博では、会場内だけでなく往復の途上で初めて見た自動改札機や動く歩道にも新しい時代を感じました。今回の万博でも、会場内外で新しい時代を感じられる何かに大いに期待しています。 **S0**

In every issue, heads of Sumitomo Group companies will share their aspirations about the Sumitomo Pavilion now being created for Expo 2025 Osaka, Kansai, Japan.

住友グループ各社の代表が語る2025年大阪・関西万博「住友館」への思いを毎号紹介。



PART 1

Taking ownership of D&I and inculcating the Purpose through parasports

— NEC

パラスポーツを通じた
I&Dの自分ごと化とパーパスの浸透
— NEC

NEC's enthusiastic involvement in the promotion of parasports began long ago. It all started with wheelchair tennis, which NEC has been supporting for over 30 years. More recently, the company has also been emphasizing support for boccia. Coinciding with the Tokyo 2020 Olympic and Paralympic Games, NEC stepped up support for parasports. Kazufumi Aoki, who leads the parasports support team in NEC's Corporate Communications Department tells us about NEC's initiatives concerning boccia.

NECでは、様々なパラスポーツ推進活動に積極的に取り組んでいる。30年以上にわたって支援する車いすテニスをはじめ、近年はボッチャの支援にも力を入れている。東京2020オリンピック・パラリンピックをきっかけに支援の取り組みが加速したというパラスポーツ、中でもボッチャへの取り組みについて、コーポレートコミュニケーション部でパラスポーツ支援のリーダーを務める青木一史さんに話を聞いた。

Harnessing the Power of Sports for Society

スポーツの力で社会を変える

When it comes to grabbing people's attention and arousing their enthusiasm, sports have a unique power recognized throughout the world. By harnessing the power of sports for the benefit of society, Sumitomo Group aims at fruitful coexistence with local communities and co-creation of a future suffused with the values expressed through sports.

スポーツには、世界中の人々を楽しませ、感動や熱狂を呼び起こす大きな力がある。住友グループではスポーツを通じて、地域社会との共生と未来社会への協創を目指している。

NEC Group's Purpose is, "To promote a more sustainable world where everyone has the chance to reach their full potential." Inspired by this resounding call to action, NEC is contributing to the creation of inclusive and diversified environments where everyone has a chance to reach their full potential.

*Wheelchair tennis photo: "NEC Wheelchair Tennis Singles Masters 2023" held by the International Tennis Federation (ITF); boccia: Supported by NEC, the Japan national team, nicknamed "Hinotama Japan" (hinotama means fireball), in action

NECグループのPurpose(存在意義)である、「誰もが人間性を十分に発揮できる持続可能な社会の実現」を目指して、NECはパラスポーツを通じて、誰もが夢を抱き挑戦できる環境づくりに貢献している。

※車いすテニスの写真: ITF主催「NEC車いすテニスシングルスマスターズ2023」、ボッチャの写真: NECが応援するボッチャ日本代表「火ノ玉JAPAN」の試合中の様子

NEC's support for parasports began in 1991 with sponsorship of the All-Japan Wheelchair Tennis Championships and continues to this day with sponsorship of major wheelchair tennis tournaments in Japan and abroad. Wheelchair tennis has gained widespread recognition in Japan, with top players achieving a high profile in society as admired athletes who are exemplars of diversity and inclusion (D&I), a concept that didn't exist back in the 1990s.

Aoki explains why NEC focused on wheelchair tennis long before parasports had gained a following in society: "Veteran employees told me that the spirit of the NEC Group's Purpose, 'To promote a more sustainable world where everyone has the chance to reach their full potential,' had started to take on a life of its own at that time, and the decision to support wheelchair tennis as part of the Group's social contribution activities was a natural expression of that burgeoning spirit."

NECがパラスポーツの支援を始めたのは、1991年のことだ。車いすテニスの全日本選抜大会への協賛を端緒に、今に至るまで、国内外の主要大会のスポンサーとして、車いすテニスの支援を続けている。今でこそ車いすテニスは、日本でもトップアスリートを輩出し、認知度が高い。パラスポーツも、インクルージョン&ダイバーシティ(I&D)の観点から注目されるようになっているが、1990年代には現在のような考えは醸成されていなかった。

そうした中で、NECが早くから車いすテニスに着目した理由について、青木さんは次のように語る。「NECグループがパーパスに掲げている『誰もが人間性を十分に発揮できる持続可能な社会の実現を目指す』という精神が当時から根付いており、社会貢献の一環として支援を決断したのだと、先輩方から聞いています」

ボッチャはI&Dの入口になるスポーツ

NECが行っているパラスポーツの支援は、国際テニス連盟(ITF)が主催



NEC is unique among companies in having sponsored wheelchair tennis for over 30 years.

NECは30年以上にわたり車いすテニスに協賛してきた唯一の企業だ。



To make bocce more accessible, NEC holds in-house hands-on sessions for employees.

ポッチャを身近に感じてもらうため、社内で社員向けの体験会も開催している。

Boccia, a gateway to D&I

NEC's commitment to parasports is wide ranging, including support for the world championship NEC Wheelchair Tennis Singles Masters organized by the ITF, as well as cooperation with the Para University Festival, which is planned and operated primarily by students. In recent years, NEC has also become a leading supporter of bocce, a sport specifically designed for people with severe cerebral palsy or other severe physical impairments that affect their motor skills. An official Paralympic sport since 1988, bocce is known as a sport that allows disabled and able-bodied people to compete on the same playing field.

NEC began supporting bocce in 2015 when it became a sponsor (Gold Partner) of the Tokyo 2020 Olympic and Paralympic Games ("Tokyo 2020"). Aoki first encountered parasports when he was assigned to the Tokyo Olympics and Paralympics Promotion Division.

Aoki mentioned that his first encounter with parasports was an eye-opening experience: "There has traditionally been a tendency to view parasports as something quite separate from mainstream sports. I guess I shared that misconception but my encounter with parasports revolutionized my thinking."

Two years later, when NEC held a hands-on event to raise awareness of bocce, the father of a woman with a severe disability approached Aoki. "He was delighted, saying, 'I never thought I would be able to play a sport with my daughter.' Witnessing how a little time spent at a trial session could have such a wonderful impact on a father and his daughter brought home to me the extraordinary power of parasports to change lives." Aoki has become a big fan of bocce. He is fascinated by the role of strategy in the sport. "As a sport in which everyone can participate, bocce is a gateway to D&I. My first encounter with bocce at a trial session hooked me and I have been involved with parasports ever since. I have seen the value of promoting parasports with my own eyes."

Making parasports an everyday reality

The Tokyo 2020 held in 2021 owing to the COVID pandemic,

went off without a hitch, thanks in part to the superb performances of the athletes. The question for NEC was what it should do to translate the expertise gained through the support of parasports at the Tokyo 2020 into a corporate initiative geared to realization of a sustainable society in the future.

NEC made organizational changes following the Tokyo 2020, placing the team supporting parasports within the Integrated Marketing Communications Department, which subsequently became the Corporate Communications Department. Aoki presumes NEC's decision to maintain the team reflected widespread recognition both within and outside the company that support of parasports is a worthwhile endeavor.

"Corporate support for parasports prompts the question as to what the benefit is for the company. I always recall the words of the father who, contrary to all his expectations, was able to experience the joy of playing a sport with his disabled daughter for the first time. Parasports move people's hearts and can change the world. I am convinced that by contributing through parasports to the realization of a society 'where everyone has the chance to reach their full potential,' NEC will be able to burnish its image among stakeholders while deepening employee engagement," says Aoki.

NEC's support of the Japan Bocce Association predated the Tokyo 2020, and three years after the Games, NEC remains involved in various initiatives to promote bocce, including supporting bocce tournaments and conducting training sessions. The NEC Bocce Club has been established within the company and is achieving good results in tournaments. In addition, for several departments within NEC, bocce is increasingly a feature of social gatherings and team building. Bocce is spreading within the NEC Group.

"I would like to create opportunities for everyone to be exposed not just to bocce but to all kinds of parasports in a casual setting. I think this would create opportunities for people to experience D&I and take ownership of the concept. And I believe this will make a valuable contribution to the accomplishment of NEC's Purpose," says Aoki. ⁸⁰

する車いすテニスの世界選手権「NEC車いすテニスシングルスマスターズ」のサポート、学生が主体となって企画・運営するパラ大学祭への協力など幅広い。そして近年、力を入れているのがポッチャだ。ポッチャは、元々は重度脳性まひ者もしくは同程度の四肢重度機能障がい者のために考案されたスポーツで、1988年からパラリンピックの正式競技になっている。障がい者と健常者が同じ土俵で競技ができるスポーツとして知られている。

NECがポッチャの支援を始めたのは、2015年に「東京2020オリンピック・パラリンピック（以下、東京2020大会）」のスポンサー（ゴールドパートナー）となったことがきっかけだ。青木さんがパラスポーツと出会ったのも、東京オリンピック・パラリンピック推進本部への配属がきっかけだった。

青木さんが初めてパラスポーツを観た当時の心境について、「パラスポーツは、障がい者のためのスポーツという見方をされがちです。正直に話すと、私も当時はパラスポーツを観てどこか人ごとのような印象を持っていました」と吐露する。

それから2年後、とある地方でポッチャの啓発を目的に体験会を開催したとき、重い障がいのある女性の父親が、青木さんのところに歩み寄ってきた。「『娘と一緒にスポーツができるなんて思いもしませんでした』と大変喜んでおられました。体験会というちょっとした時間が、親子の一生の思い出になったのを目の当たりにして、パラスポーツは大きな力を持っていることを知りました。その頃から、青木さんはポッチャの競技としての面白さや戦略を立てる奥深さなどポッチャの魅力を深く知るようになっていった。

「誰もが参加できるスポーツとして、ポッチャはI&Dの入口になるスポーツです。体験会での出会いから、パラスポーツの支援に仕事として携わり、広めていくことの意義に気がきました」と振り返る。

パラスポーツを日常的な存在に

コロナ禍により2021年に開催された東京2020大会は、選手たちの活躍もあり無事に終わった。NECは東京2020大会で得たパラスポーツ支援のノウハウを、今後、企業として持続可能な社会の実現に向けた取り組みに発展させるためには、どうすべきなのかを問われた。

NECは東京2020大会の終了後に組織変更を行い、パラスポーツをサポートするチームを当時のマーケティング部門の中に位置づけた（現在はコーポレートコミュニケーション部）。「これまでのNECのパラスポーツへの支援活動は、価値のあることだと社内外から評価していただいたことが後押ししたのかもかもしれません」と、青木さんは社内にチームが継続した背景を推察する。

「企業がパラスポーツ支援に取り組む際、支援によって何が得られるかを求められます。私が常に立ち返るのが、あの日のお父さんの言葉です。パラスポーツには人の心を動かし、世の中を変える力がある。パラスポーツを入口にして、NECが『誰もが人間性を十分に発揮できる』社会の実現に貢献できれば、ステークホルダーからの評価も高まり、同時に社員のエンゲージメントも高まると確信しています」と力強く語る。

東京2020大会前からNECは日本ポッチャ協会に協賛し、大会から3年たった今もポッチャの普及活動や大会の支援、講習会の実施など様々な取り組みを行っている。社内では「NECポッチャ部」が設立され、各種大会で成績を残しているという。また、社内の各部門が懇親やチームビルディングの場でポッチャを活用する機会も増えてきている。NECグループ内にポッチャがじわりと広がっている。

「ポッチャに限らず、みんなが日常的にパラスポーツに触れる機会をつくっていきたくです。そうすることで、多様性とは何かを考え、I&Dを自分ごと化するきっかけをつくれると思うのです。それがNECの掲げるパーパスにつながっていくと考えています」と、青木さんは決意を語ってくれた。⁸¹



Kazufumi Aoki of NEC's Corporate Communications Department.

NECコーポレートコミュニケーション部の青木一史さん。



Bocce is played by individuals, pairs, or teams, and the objective is to throw or roll colored balls as close as possible to a white target ball, known as the jack. In view of bocce's tactical nature and the focus on placement and blocking strategies, it is often referred to as "curling on the ground" because of its similarity to curling played on ice.

ポッチャは赤または青のボールを投げ、「ジャックボール」と呼ばれる白い目標球にどれだけ近づけられるかを競う競技。個人、ペアまたは3人1組のチームで行う。氷上で行われるカーリングと似ているところから「地上のカーリング」ともいわれる。

Harnessing the Power of Sports for Society

PART 2

Boosting track and field in Japan by supporting top athletes

— Sumitomo Electric

トップアスリートの支援で日本陸上界の振興を
— 住友電気

For decades there had been an informal athletics circle for enthusiasts within Sumitomo Electric, but in 2012, it was put on a new footing with the establishment of a track and field team as a formal corporate organization. Having created an environment where athletes aiming to compete internationally can focus single-mindedly on their performance, the company is enhancing the global profile of Japanese athletics while also benefiting local communities by holding athletics festivals and the like.

住友電気では、2012年に同好会組織だった陸上部を会社直轄の陸上競技部へと転向した。世界を目指す選手たちが安心して競技に専念できる環境を整え、日本陸上競技の国際競争力の向上に貢献しているほか、陸上フェスタなどを通して地域貢献を行っている。

Sumitomo Electric has long emphasized human resources development and educational initiatives, including establishment of the Sumitomo Electric Group CSR Fund as part of its corporate social responsibility activities. Eager to take its promotion of sports in Japan to the next level, in 2012 the company established a track and field team as a corporate organization based on an informal athletics circle for enthusiasts that had flourished within the company since 1928.

“Unlike professional sports such as baseball, soccer, and rugby, most track and field events are for individuals. Acting on their own, individual athletes struggle to attract funding for overseas tours, training, and so on. So, Sumitomo Electric’s Track and Field Team steps



CSR活動の一環として「住友電気グループ社会貢献基金」を設けるなど、長く人材育成や学術振興に向けた支援活動を実施してきた住友電気では、さらに日本のスポーツ振興においても何か貢献できるのではないかと、戦前の1928年から同好会として活動していた陸上部を、2012年に会社直轄の陸上競技部に体制を変更した。「野球やサッカー、ラグビーなどのプロスポーツと異なり、陸上競技は個人種目が多く、海外遠征などの費用を選手個人で捻出するには限界があり、企業のサポートが必要です。それもあって、住友電気 陸上競技部では選手たちの競技生活を全面的に支援しています」と説明するのは、住友電気 人事部スポーツ・健康事業推進室長であり、陸上競技部長を務める藤田涉さんだ。「世界で戦える選手を輩出すること」を目標として、2015年には早稲田大学駅伝で監督を務めていた渡辺康幸さんを東京

1. Sumitomo Electric Athletics Festa, an opportunity for enjoyable interactions between local children and the athletes. The 2023 Festa attracted 1,700 people.

2. 地元の子どもたちと選手たちとの楽しい交流の場となっている「住友電気陸上フェスタ」。2023年の開催では約1700名の来場者があった。



2. The 1500 meters Time Trial, in which athletes and children compete against one another at the Sumitomo Electric Athletics Festa.

2. 「住友電気陸上フェスタ」で、選手と子どもたちが一緒に挑戦する「1500m タイムトライアル」。



in to fully support the athletes' competitive careers," explains Wataru Fujita, General Manager of the Sports & Wellness Project Promotion Office, which is part of Human Resources Division, who also serves as the General Manager of the track and field team.

Aiming to be a source of athletes capable of competing in the global arena, in 2015, the company invited Yasuyuki Watanabe, then Waseda University's ekiden* coach, to become the coach of the company's long-distance team in Tokyo, and the following year the company appointed him track and field team manager. Watanabe was a long-distance runner who competed for Waseda University, and as ekiden coach he helped Waseda University win the Triple Crown in the university ekiden relay races in 2010. Due to his high profile, several talented athletes have joined Sumitomo Electric's Track and Field Team, not only distance runners but also sprinters, including Yuki Koike and Shuhei Tada, who competed in the men's 100 meters and 4x100 meters relay at the Tokyo 2020 Olympic and Paralympics Games, and Shunsuke Izumiya, who holds the Japanese record for the 110 meters hurdles. Fifteen members of the team participated in the Japan Track and Field Championships held this June, with nine athletes winning medals in eight events. Sumire Hata gained her fourth consecutive victory in the long jump and Kazuto Iizawa finished first in the 1500 meters with a new meet record.

The success of these athletes adds luster to the corporate brand while also deepening employee engagement and fostering a sense of unity. "We have attracted top-tier athletes, and their success enhances the company's image. Some student jobseekers commented that the track and field team was among the factors attracting them to our company," says Fujita. "Employees in the departments to which the athletes belong cheer them at track and field meets. At the New Year's Ekiden, several hundred cheering employees lined the roadside." Through support of sports, the company aims to develop people willing to strive for high goals and demonstrate leadership.

It is noteworthy that all athletes in the track and field team are hired as full-time employees, which allays anxiety they may have about life after retirement from competitive athletics. "Though some athletes go on to become coaches, competitive athletics usually occupies about 10 years in their careers with the company, a relatively brief portion of their entire careers. After retirement

from competitive athletics, these fine people demonstrate their abilities in the workplace as employees of Sumitomo Electric," says Fujita. In view of the issue of second careers for athletes, the company's approach is of great significance as a source of long-lasting support for athletes.

Spreading the appeal of athletics

As part of its contribution to the community through sports, Sumitomo Electric has been holding track and field sessions at Sumitomo Sogo Ground in Itami City, Hyogo Prefecture, home of the team and previously of the informal circle it replaced, for youngsters who attend elementary and junior high schools in the neighborhood. Since 2012, the year the company's track and field team was established, the Sumitomo Electric Athletics Festa has been held every October. The idea is to encourage local residents, employees, and other stakeholders to take an interest in track and field through interaction with top-tier athletes, and to convey to everyone involved the gratitude of athletes for being able to pursue their competitive careers. The Festa includes the "Japanese Record Challenge," in which athletes attempt to set new Japanese records, a 50 meter run in which regular folk compete against top sprinters, and other programs that convey the appeal of track and field events. The Festa always attracts large crowds, with guest athletes including not only those from Sumitomo Electric's Track and Field Team but also Ryuichiro Sakai of Osaka Gas, winner of the 100 meters at the Japanese Championships in 2023 and 2024 and, in the past, such star athletes as Suguru Osako (previous Japanese record holder for the men's marathon), Mizuki Noguchi (gold medalist for the women's marathon at Athens Olympics in 2004), and Yoshihide Kiryu (the first Japanese sprinter to break the 10-second barrier in the 100 meters).

"With more athletes aspiring to compete in the global arena, the Japanese athletics community is becoming more competitive. Despite a trend toward full-time professional track and field athletes, support from companies remains essential for many aspiring athletes. It is our earnest desire to maintain the tempo of our support for sports in Japan," says Fujita. ³⁰

*An ekiden is a long-distance relay race originating in Japan and deeply ingrained in Japanese culture as an expression of collective effort and perseverance.

3. Practicing at Sumitomo Sogo Ground. Some athletes train at Ajinomoto National Training Center in Tokyo and at universities with their own dedicated coaches.
4. Athletes work from 8:30 a.m. to 2:00 p.m. (noon at head office), unless they are competing.
5. Many employees go to Gunma to cheer their team in the All-Japan Men's Corporate Team Ekiden Championships (New Year Ekiden) held on New Year's Day every year.

3. 住友総合グラウンドでの練習風景。東京の味の素ナショナルトレーニングセンターや専任コーチがいる各大学でトレーニングを行う選手もいる。
4. 選手たちは、大会などでなければ、朝の8時30分から午後2時（本社は正午）まで、それぞれの配属先で勤務している。
5. 毎年元日に群馬で開催される「全日本実業団対抗駅伝競走大会（ニューイヤー駅伝）」には、多くの社員たちが応援に駆けつける。

長距離チーム監督に招き、翌年、陸上競技部監督に任命した。渡辺監督は自身も早稲田大学の現役時代に活躍した長距離選手であり、駅伝監督としても2010年度に早稲田大学の大学駅伝三冠を達成させた実績を持つ。その知名度の高さから、長距離選手のみならず短距離界からも有能な選手が次々と入部しており、東京2020オリンピック・パラリンピックの男子100mとリレーに出場した小池祐貴選手や多田修平選手、110mハードルの日本記録を持つ泉谷駿介選手も在籍している。今年6月開催の「日本陸上競技選手権大会」にも15人の選手が出場し、秦澄美鈴選手が走幅跳で大会4連覇を、飯澤千翔選手が1500mで大会新記録を出して優勝するなど、8種目で9人が入賞を果たした。

こうした選手たちの活躍は、企業ブランドのイメージ向上と従業員の意識向上や一体感の醸成という効果をもたらす。「トップクラスの選手たちが集まり、選手の活躍が当社のブランドイメージを高めているのは間違いありません。採用活動においても、陸上競技部の活躍を通じて当社に関心を持ったという学生もいます。また、選手たちが所属する部署の皆さんが大会の応援に出かけることもあり、ニューイヤー駅伝では数百人の社員が沿道から声援を送ってくれています」と藤田さんは話す。スポーツ支援を通じて、高い目標に向かって努力することを惜しまない人材やリーダーシップを発揮する人材の育成を目的にしている。

同社のスポーツ支援の在り方で興味深いのは、引退後の生活に不安を持たないようにと全員を正社員として雇用している点だ。「もちろん、中には指導者の道を選ぶ選手もいますが、多くの選手が10年ほどの選手生命を終えた後は競技生活から離れていきます。その後の

人生の方が長いと思いますので、引退後は当社の社員として職場で力を発揮してほしいと考えています」（藤田さん）。昨今、スポーツ選手のセカンドキャリアの問題が取り沙汰される中で、選手たちへの息の長い支援として大きな意義がある。

陸上競技の魅力を広める

住友電工ではスポーツを通じた地域貢献として、同好会時代から活動拠点である住友総合グラウンド（兵庫県伊丹市）の近隣の小・中学生を対象に陸上教室を開催してきた。陸上競技部となった2012年からは、「住友電工陸上フェスタ」を毎年10月に開催している。目的は、地域の人たちや社員をはじめ様々なステークホルダーに向けて、トップクラスの選手たちとの交流から陸上競技へ関心を持ってもらうこと、そして選手が活動できる感謝の意を関係者へ伝えることにある。選手たちが日本新記録に挑戦する「日本記録挑戦会」や、トップスプリンターと競走する50m走など、陸上競技の魅力伝える内容となっている。住友電工の選手たちはもちろん、大阪ガスの坂井隆一郎選手や、過去には大迫傑選手や野口みずき選手、桐生祥秀選手といったスター選手もゲストランナーに迎えており、例年多くの来場者で盛り上がっている。

「世界を意識して活動する選手たちが増えたことで日本の陸上競技界も強くなり、一部にプロ化の動きもありますが、まだ実業団のサポートが必要な段階だと捉えています。当社も引き続き、日本のスポーツ振興に貢献していきたいと考えています」（藤田さん） ³¹

Let's talk!

Townhall meetings deepen engagement

タウンホールミーティングでエンゲージメント向上



Illustration: Naoyuki Hayashi / イラスト: ハヤシナオユキ

More companies are holding townhall meetings. These forums for dialogue between management and employees are opportunities to learn about the company's policies directly from the top. Their benefits include deeper employee engagement and strengthened employee identification with the enterprise. People from three Sumitomo Group companies discussed their companies' initiatives and their impacts.

「経営層と社員との対話の場」を指すタウンホールミーティングを開催する企業が増えている。社長との対話を通じて会社の方針を知る場を持つことで、社員の納得感や帰属意識の向上につながるといわれる。住友グループ3社の担当者に、各社の取り組みと手応えを聞いた。



(From left)
Kou Shibata, Corporate Planning & Coordination Dept, Sumitomo Corporation
Norihito Tada, Corporate Communications Dept, Sumitomo Seika Chemicals
Kanako Hamada, Corporate Planning Dept, SCSK Corporation
*The discussion took place in early July 2024.

左から
柴田 耕さん (住友商事 経営企画部)
多田 庸人さん (住友精化 コーポレートコミュニケーション部)
濱田 佳菜子さん (SCSK 企画本部 経営企画部)
※座談会は2024年7月上旬に実施

The principal objectives are shared recognition and dissemination of the business plan

Shibata: President Shingo, who took office this April, started holding townhall meetings to identify issues and opinions in the field. He wants to foster a sense of unity and common purpose through frank dialogue with employees. Participating in each "SHINGO CAFÉ" townhall meeting are 30 young and mid-career employees. This year 33 meetings will be held in the café at Tokyo headquarters.

Hamada: 33!

Shibata: Yes, the number is indicative of the president's willingness to talk to everyone. Anyone from the relevant Strategic Business Units (SBUs) within the sales group can apply to join a townhall meeting. The meetings started this year and within three years the president will have talked with virtually all the employees at Tokyo HQ.

Tada: The primary purpose of our townhall meetings is to accurately convey the president's priorities and policies concerning management of the business, centering on the mid-term business plan. The president has been creating opportunities for dialogue with employees since 2019, but townhall meetings were web-based during the COVID-19 pandemic and attended by a large number of people. However, to convey the president's thinking, we thought face-to-face meetings, including questions to the president, would be preferable, and so we switched to that format this year. Twice a year, the president visits five sites in Japan to speak directly with about 20 employees, most of whom are relatively young.

Hamada: Last year, we held a townhall meeting where the president and general managers had a dialogue in order to disseminate the mid-term business plan formulated for fiscal 2023. Another objective was to create an opportunity for general managers to get to know the president as a person. Townhall meetings will be held 13 to 15 times a year with 10 to 20 participants. Each meeting will last about 90 minutes.

It's important to encourage a relaxed informal atmosphere. Duration and number of participants are important considerations

Tada: When holding a townhall meeting, we keep the number of participants fairly small so that everyone can have a chance to speak their minds. We make it clear that people are welcome to ask questions. To give you a taste, this is one of the questions put to the president at a townhall meeting: "You urge us to raise productivity, but what do you think that would entail for my department?" Such a question indicates that the employee is taking ownership of the company's policies and measures. We had planned for a 2-hour townhall meeting, split equally between the president's presentation and a Q&A session. But the meeting was so lively and fruitful that it took on a life of its own and ran for four hours. This was a happy miscalculation and we are delighted by the overwhelmingly positive response.

Hamada: Face-to-face meetings help convey the president's

認識の共有や経営計画の浸透が主な目的

柴田 今年4月に就任した社長が社員とのフランクな対話を通して、現場の課題や意見の吸い上げと、一体感の醸成を目的にタウンホールミーティングを開催しています。名称は、社長の名前を取って「SHINGO CAFÉ」。東京本社のカフェスペースで、1回30人の若手・中堅社員が参加し、年間延べ33回開催します。

濱田 33回ですか！

柴田 そうなんです。社長の「全員と話したい」という意欲の表れです。参加者は、営業グループ内に属する関連SBU (Strategic Business Unit) からランダムに募ります。今年スタートし、3年間で東京本社の社員ほぼ全員と話す計算になります。

多田 当社のタウンホールミーティングは、中期経営計画(以下、中計)を含め経営に関する社長の認識を社員に正確に伝えることを第一の目的にしています。現社長は2019年から社長と社員の対話の機会を設けてきましたが、コロナ禍もありウェブ開催で大人数が参加する形式でした。でも、社長の認識を伝えるには、リアルな場で社員が質問し社長が答える方が近道だと考え、今年から年2回、全国5カ所の拠点に社長が出向き、若手を中心に約20人の社員と直接会話する形式に変更しました。

濱田 2023年度に策定した中計の浸透を目的に、社長と部長層が対話するタウンホールミーティングを昨年は実施しました。社長の人となりや部長たちに知ってもらうことも目的の1つです。ひざを突き合わせて話せるような規模感を大事にし、10~20人が参加する形式で、年間13~15回開催します。1回1時間半程度です。

カジュアルな雰囲気づくりが大事。時間と人数は要工夫

多田 開催に当たっては、参加者が本音を話しやすいよう少人数にし、どんな質問をしても大丈夫だと説明しています。その結果、「社長は生産性を上げようと言うが、自分の部署にとっての生産性向上とはどういうことか」といった具体的な質問が出ました。会社の方針や施策を自分ごととして考えられている質問です。開催時間は社長のプレゼンと質疑応答で各1時間を想定していたのですが、社長と参加者の熱が入り、終了まで4時間を要しました。うれしい誤算で手応えを感じています。

濱田 間近で会話することで社長のパッションが伝わるし、発言の背景にあるものを社員が理解しやすくなりますね。「中計を読むだけではぼんやりしていたものが、納得、共感できるようになった」という感想が聞かれました。参加者には自己紹介シートを事前に記入してもらい社長と共有し、当日の時間短縮に努めたのですが、参加者20人は多すぎたのか、「あまり話せなかった」「もっと聞きたかった」という声もありました。

柴田 私たちも自由に話せる雰囲気づくりに注力しました。参加者からは「ご自身が社長になると予想していましたか?」といった砕けた質問も出ましたし、開催後には、「社長の熱い思いを聞いて鼓舞された」という声も聞かれました。新中計を発表したばかりで関連する質疑が多くなり、カジュアルな対話の時間を十分に取れなかったことが今後の課題です。

エンゲージメントの向上と働きがいの創出にも

柴田 実はまだ、1回目が終わったところなのですが、「SHINGO CAFÉ」の開催を発表して以降、他役員が「〇〇カフェ」「〇〇ティーパーティー」と銘打った企画をしていると聞いています。当社が大事にするオープンでフラットなコミュニケーションの広がり、タウンホールミーティングが寄与していると好感を得ています。経営層との対話を通じて会社の一員であるという一体感を得る、また、課題に対する認識を共有し、

passion. They make it easier for employees to feel a connection with the president, locating his leadership, priorities and ideas within a broader context. As one participant commented, "I now have a much better grasp of the mid-term business plan and have taken it on board, whereas it was unclear to me when I simply read through the plan." We asked participants to fill out a self-introduction sheet in advance and shared it with the president to save time on the day, but perhaps 20 participants were too many, and some said they didn't have a chance to say what was on their minds or wanted to hear more.

Shibata: We also focused on creating an atmosphere conducive to free-ranging fruitful discussion. Questions such as "Did you expect to become president?" reveal the good-hearted, unscripted nature of the meetings. After the meeting, some participants commented that they had found the president's evident enthusiasm inspiring. One issue for the future is that we didn't have enough time for freewheeling dialogue because most questions were related to the mid-term business plan that we had just announced.

Deepening engagement and job satisfaction

Shibata: Although we have just had our first townhall meeting, I hear that other executives, taking their cue from SHINGO CAFÉ, are planning to hold townhall meetings too, naming them so and so's "Cafe" or "Tea Party." Our impression is that townhall meetings are contributing to the spread of the open and flat communication we value. Through dialogue with management, employees gain a sense of unity and common purpose as members of the company, and employees also share ownership of issues, leading to improved productivity at work-places. Through the remaining 32 meetings, we aim to get this virtuous cycle up and running.

Hamada: The results of our annual internal awareness survey are encouraging. As for the section of the workforce from whom townhall meeting participants are drawn, the scoring for employee engagement is up. We spend a lot of time dealing with customers, which sometimes means there is less interaction within the company. I believe that when participants meet the president, senior executives, and other people within the company, they gain insights, which translate into deeper job satisfaction. For this year, we have set ourselves the task of devising ways to further enhance employee engagement.

Tada: I believe townhall meetings are excellent opportunities for employees to identify more strongly with the company, redoubling their commitment to their work. In one townhall meeting, a participant asked, "How can I get a higher salary?" The president answered meticulously and frankly, reaching out to the questioner and clearly gaining his respect. The greater our employees' conviction that their work is worthwhile and appreciated, the greater their motivation will be and the company's overall atmosphere will be enhanced. So, I am all for participants in townhall meetings asking questions that will contribute to this overall progress. For this purpose, I would like to consider how best to unleash the potential inherent in townhall meetings. ⁵⁰

現場に持ち帰って現場の生産性を向上させる——。そんな循環を、残り32回を通してつくっていきたくて考えています。

濱田 毎年実施する社内意識調査の結果で、タウンホールミーティングを行った階層のエンゲージメントのポイントが上がっています。当社は顧客と向き合う時間が長く、社内の交流が少なくなることもありますが、参加者が実際に社長や経営層、社内の人と向き合うことで、何らかの気づきが得られ、それが「この会社でよかった」という満足につながると私は信じています。今年度は、さらにエンゲージメント向上に寄与する工夫をしようと、現在、企画している最中です。

多田 私は、タウンホールミーティングが社員に納得感を持って働いてもらうきっかけになると考えています。前回、参加者から、「どうやったら給料が上がるのか」という質問が出ました。それに対して社長が自分の言葉で丁寧に答え、質問者は納得できていました。納得して働く人が増えたら、意欲が高まり会社全体の雰囲気もさらに良くなるはずです。ですので、タウンホールミーティングで参加者には、自分が納得するための質問をしてほしいですね。そのために、「この場でしかできない」対話が増えるような環境をいかに整えるか考えていきたいです。 ⁵⁰



Looking to the future

これからに向けて

The experience of talking directly with the president is valuable. Some people think, "Even if I participate, I won't actually be able to ask questions," but that isn't true. If you are asked to participate, I urge you to seize the opportunity with both hands. I will do my best to help. **(Shibata)**

社長と直接対話できる経験は、得難いものです。「参加しても実際は質問なんかできないだろう」と考える人もいますが、そんなことはありません。声がかかったら臆せずに参加してほしいです。私もしっかりとその橋渡しをしていきます。 **(柴田)**

Townhall meetings should not be just for those who participate. We consider it is important to publicize what the president said and the results of the meeting throughout the company, while maintaining anonymity. We are considering how to accomplish that. Video distribution is one idea. **(Tada)**

タウンホールミーティングは、その場に参加した人だけのものではないので、匿名性を保ちつつも、社長が語ったことやミーティングの成果を全社に伝えることは大事だと考えています。動画で配信など、どのように展開していくか検討中です。 **(多田)**

We believe we have achieved our goal of inculcating the mid-term business plan to some extent. With a view to enhancing employee engagement, our team is currently making some incremental improvements to the townhall meeting program. We want participants in townhall meetings to be conscious of their own worth and to know they are valued. **(Hamada)**

中計の浸透という目標は、ある程度は達成できたと考え、これからはエンゲージメントをより高めるプログラムにしようと、現在チーム内でブラッシュアップを図っています。参加してよかったと思ってもらえるタウンホールミーティングにしたいですね。 **(濱田)**

News & Topics

New Presidents to Assume Office

新社長就任



▶ Mr. Nobuhiro Matsumoto becomes President of Sumitomo Metal Mining

In June 2024 Mr. Nobuhiro Matsumoto assumed office as President and Representative Director of Sumitomo Metal Mining.

Mr. Matsumoto joined Sumitomo Metal Mining in 1987. Having served as General Manager of Administration Dept., Non-Ferrous Metals Div.; Executive Officer, General Manager of Non-Ferrous Metals Div.; and Director, Managing Executive Officer, General Manager of Non-Ferrous Metals Div.; he was Director and Senior Managing Executive Officer from June 2023. ⁵⁰

▶ 住友金属鉱山社長に松本伸弘氏が就任

2024年6月、住友金属鉱山の代表取締役社長に松本伸弘氏が就任した。

松本氏は、1987年に住友金属鉱山へ入社し、金属事業本部事業室長、執行役員金属事業本部長、取締役常務執行役員金属事業本部長などを経て、2023年6月から取締役専務執行役員を務めていた。 ⁵⁰



▶ Mr. Akihito Nagata becomes President of Sumitomo Warehouse

In June 2024, Mr. Akihito Nagata assumed office as Representative Director, President and Chief Executive Officer of Sumitomo Warehouse.

Mr. Nagata joined Sumitomo Warehouse in 1985. Having served as Executive Officer, General Manager, Business Promotion Department and General Manager, Information Systems Department; Managing Executive Officer; and Director and Managing Executive Officer; he was Representative Director and Managing Executive Officer from June 2023. ⁵⁰

▶ 住友倉庫社長に永田昭仁氏が就任

2024年6月、住友倉庫の代表取締役社長社長執行役員に永田昭仁氏が就任した。

永田氏は、1985年に住友倉庫へ入社し、執行役員事業推進部長兼情報システム部長、常務執行役員、取締役常務執行役員などを経て、2023年6月から代表取締役常務執行役員を務めていた。 ⁵⁰



▶ Mr. Toru Kimura becomes President and CEO of Sumitomo Pharma

In June 2024, Mr. Toru Kimura assumed office as Representative Director, President and CEO of Sumitomo Pharma.

Mr. Kimura joined Sumitomo Chemical in 1989. Having served as Head of the Regenerative & Cellular Medicine Office; and Director, Managing Executive Officer, Senior Executive Research Director of Drug Research Division, while also in charge of Regenerative & Cellular Medicine Office; he was Representative Director and Senior Managing Executive Officer from April 2021. ⁵⁰

▶ 住友ファーマ社長に木村徹氏が就任

2024年6月、住友ファーマの代表取締役社長に木村徹氏が就任した。

木村氏は、1989年に住友化学工業(現・住友化学)へ入社し、再生・細胞医薬事業推進室長、取締役常務執行役員シニアリサーチディレクター兼再生・細胞医薬事業推進担当などを経て、2021年4月から代表取締役専務執行役員を務めていた。 ⁵⁰

Something enchanting!
Something new!

知らなかった
魅力をお届け!



Illustrator Hiroki Tsuboi Visits Sumitomo Group

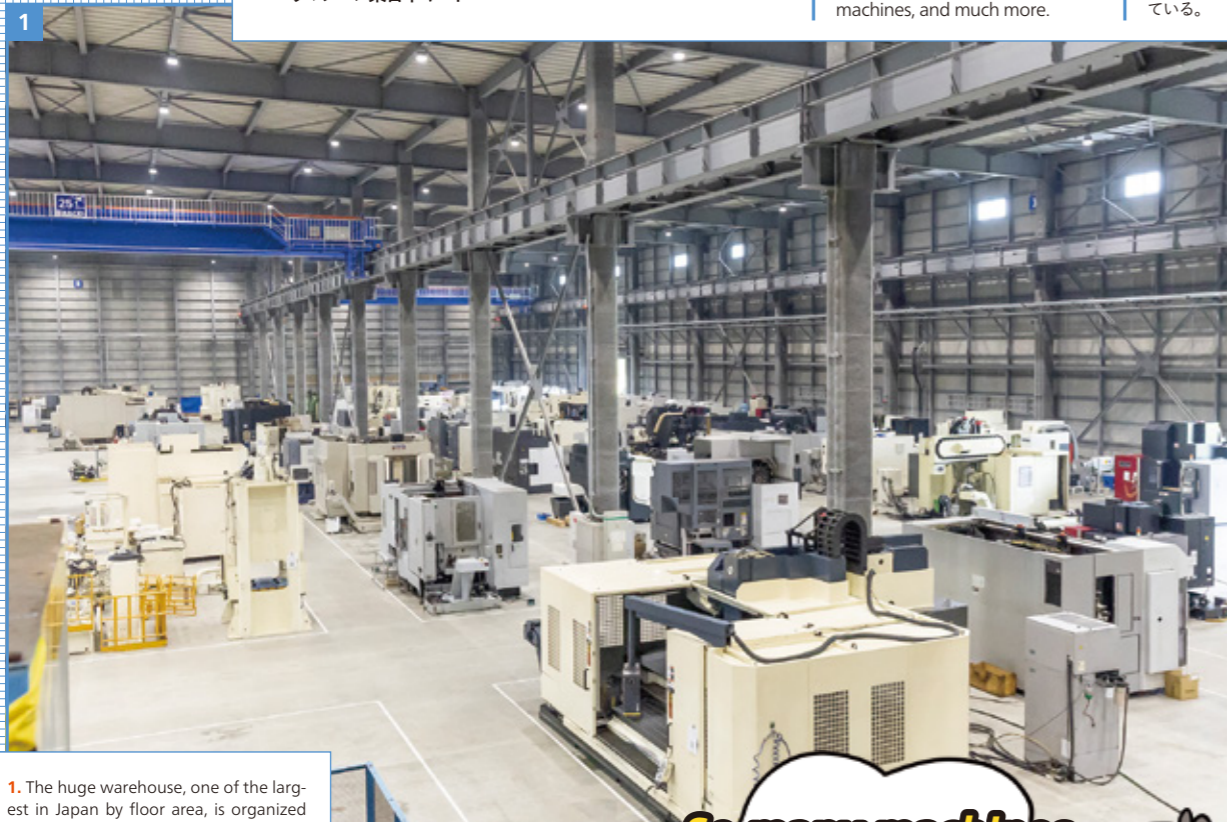
[漫画ルポライター] つばいひろきの住友グループ探訪

Theme
Re-Machine Higashi-Nihon Yard
Sumitomo Mitsui Finance and Leasing

今回のテーマ
三井住友ファイナンス&リース
リマシーン東日本ヤード

This gigantic warehouse, opened in 2019 by Sumitomo Mitsui Finance and Leasing, contains the largest concentration of used machinery in Japan. It handles machine tools, molding machines, medical equipment, construction machines, and much more.

三井住友ファイナンス&リースが2019年に開設した中古機械設備を展示する倉庫で、日本最大規模を誇る。工作機械のほか、成形機、医療機器、建設機械などが取り扱われている。



1. The huge warehouse, one of the largest in Japan by floor area, is organized into a grid system, with a wide variety of machinery displayed in different sections. Some customers make a purchase within as little as 30 minutes, while others spend half a day carefully looking around.

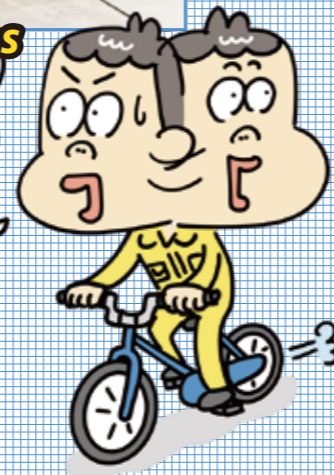
2. The Re-Machine Higashi-Nihon Yard is in Kawajima Town, Saitama Prefecture. With this facility plus the Re-Machine Nara-Tenri Yard in Nara Prefecture, which opened in 2018, SMFL always has more than 400 machines in stock to meet the needs of used machinery buyers and sellers nationwide.

1. 広さが日本最大級の巨大な倉庫内は座標軸で分けられ、多種多様な機械が展示されている。30分で即決するお客様もいれば、半日かけてじっくり見学していく人もいます。2. 倉庫は埼玉県・川島町にあり、2018年に開設した奈良県のリマシーン奈良天理ヤードと合わせて常時400台以上の在庫を保有。全国の中古機械の売買ニーズに対応している。



So many machines
in such a vast
warehouse!

こんな広い敷地に、機械が
たくさん並んでいる!?



With a floor area of 10,753 square meters, this warehouse is big enough to accommodate 41 tennis courts! It's so big, the warehouse workers use bicycles to get around. This is the Re-Machine Higashi-Nihon Yard, opened by Sumitomo Mitsui Finance and Leasing (SMFL) in 2019. It contains hundreds of used machines, with machine tools being the most numerous category. Machine tools, also called "mother machines" in Japanese, are machines used for producing other machines and components by machining, such as milling and grinding, metals and resins, for example, to make molds for smartphones. "By trading used machines that are no longer needed in one factory, we find new opportunities for them where they can make themselves useful in new ways. Our business plays a vital role in Japanese manufacturing," says Mr. Hiroyuki Matsumoto of the Machine Resources and Marketing Dept.

In the warehouse, machines of every shape and size are lined up by category. Here are numerically controlled vertical machining centers capable of a wide range of machining operations. Over there are horizontal machining centers. And then there are press machines, grinders, and more.

Why is SMFL trading used machines? It does so in order to make good use of valuable machines whose leases have expired. Leasing can be a very useful approach when making capital investment in industry because it enables the lessee to reduce the upfront cost of introducing the latest equipment. There are two types of leases. With a finance lease, a lessee pays lease fees in installments during the lease term, which amount to roughly the sum of the purchase cost of the leased asset plus insurance premiums. With an operating lease, a lessee pays lease fees during the lease term corresponding only to the value of the leased asset minus the residual value after the expiration of the lease term. Even back in the days when finance leases were mainstream, SMFL, ahead of industry peers, began trading used items and, as it gained experience, enhanced its appraisal capabilities.

テナスコート41面分! なんと3253坪もある倉庫だ。中で働く人は必要に応じて、内部を自転車で行き来するほどだという。ここは、2019年に三井住友ファイナンス&リース(以下、SMFL)が開設したリマシーン東日本ヤード。倉庫内にあるのは、中古機械が数百台余りで、最も多いのは工作機械だ。工作機械とは、例えば、スマートフォンの金型をつくるために、金属や樹脂を削ったり研いだり加工して、機械や部品をつくり出すための機械で、マザーマシンとも呼ばれる。「中古機械を売買することで、あるところでは不要となっていた機械に新たな活用の場を生み出しています。日本のものづくりの一端を担うビジネスだと思います」と話すのはリマシーン営業部の松本博之さんだ。

コンピュータで数値が制御され、幅広い加工に対応できる立形マシニングセンタや横形マシニングセンタ、プレス機や研削盤など、倉庫には大きさや形が様々な機械がカテゴリー別に並んでいる。

なぜ、SMFLが中古機械の売買を行っているのだろうか? 始まりはリース満了物件だったそうだ。工場の設備投資には、初期投資費用の負担を少なくしながら、最新設備に入れ替えられるリースが活用される。リースのスタイルには、物件の購入代金や保険料などおおよそ全額を分割してリース料として払うファイナンス・リースと、リース期間満了後の価値(残価)に着目し、物件代金から残価を差し引いた部分のみをリース料として払うオペレーティング・リースがある。SMFLでは、ファイナンス・リースが主流の時代から、他社に先駆けて中古物件の売買事例を重ねて、査定能力を向上させてきた。

さらにオペレーティング・リースのニーズが高まってくるとそれに応え、3年、5年使用した後にどれくらいの価値が見込めるのか、プロとしての見極めに注力していった。次第にリース事業と密接につながる中古機械の売買が増え、現在では工作機械や半導体製造装置の中古売買では、国内トップクラスの取り扱い実績を誇る。その実績はデータとして蓄積されて、ものへの知見や査定能力を反映した的確な価格設定によって、お客様の幅広いニーズに応え、素早いビジネス展開をサポートできている。

現在、リマシーン営業部で扱う中古機械のうちの多くは外部より仕入れている。遊休化した設備や工場のラインの入れ替え、閉鎖、移転などで不要となった機械設備を買い取り、必要とするお客様に販売する。「SMFLのリマシーン営業部の特徴は、クリーニングが必要な機械は、機械清掃のエキスパートが状況を判断して作業する点です」と松本さんは話す。機械の状態に合わせて塗装が剥がれないように洗剤やブラシ、力を加減して磨き上げる。メンテナンスは専門のエンジニアが担当する。

Machine tools are used for machining components and materials. By making a mold with a machine tool and pouring material into the mold, even small parts can be formed and processed continuously. Machine tools are often called "mother machines" in Japanese because all kinds of machines and components are produced by machine tools.

工作機械は機械部品や素材などを加工するための機械だ。工作機械で金型をつくり、その金型に材料を流し込むことで、小さな部品も連続して成型加工できる。あらゆる機械や部品が工作機械でつくられるためマザーマシンとも呼ばれる。



A machine that
makes molds

金型をつくる機械か~

Furthermore, in line with the increasing demand for operating leases, SMFL developed expertise in projecting the residual value after three or five years of use. Hand in hand with the progress of the leasing business, transactions of used machinery steadily increased to the point that SMFL is now a leading trader of used machine tools and semiconductor manufacturing equipment. The company's expertise concerning pricing and its appraisal capabilities are based on a growing database of transactions and deep knowledge of machinery. SMFL is satisfying a wide range of customer needs and supporting rapid business development.

Much of the used machinery handled by the Machine Resources and Marketing Dept. is purchased from outside sources. SMFL buys idle equipment and machinery that is no longer needed due to replacement of factory lines, closure, relocation, etc., and then sells the gear to customers who need it. "A unique feature of SMFL's Machine Resources and Marketing Dept. is that machines that need to be cleaned are meticulously cleaned by machine cleaning experts who know what is required," says Mr.

Matsumoto. Depending on the condition of the machine, detergents and brushes are selected and force is adjusted to prevent damage to paintwork and the machine is polished. Maintenance is performed by specialized engineers. In the case of machines that have been used for many years, SMFL sometimes works with machine tool manufacturers to refurbish* the machines by completely disassembling them and cleaning every element, replacing parts that are missing, and reassembling them.

"Our customers benefit in two ways by introducing used equipment. Firstly, it is less expensive than new equipment, thus cutting the initial cost and reducing the manufacturing cost. Secondly, they can introduce equipment quickly. Unlike new machines, for which delivery lead times and decisions on specifications can be time consuming, used machines can be delivered to the factory and put into operation immediately after the purchase decision by the customer who has seen and confirmed the actual machine that has been serviced here," Mr. Matsumoto explains. Not only is it easier to plan production, but it also allows a company to adjust its production system to match order peaks and respond quickly to the diversifying demands of its customers. This means that they do not miss out on business opportunities due to lack of equipment.

SMFL launched the RE-MACHINE website in 2008. In most cases, customers search for machines on the website, check the data and specifications, and then visit the warehouse to see the actual machine. Mr. Matsumoto and his co-workers in the Machine Resources and Marketing Dept. are delighted whenever a customer exclaims, "That machine is exactly what we have been looking for!" or "We can now respond to urgent orders." Mr. Matsumoto says, "We have more and more repeat customers. They say, 'Thanks to the maintenance, there are few problems



3. More vertical machining centers are sold than any other type of machine. They are displayed at intervals so that prospective buyers can walk around each machine for a 360° appraisal.

4. Staff with expertise in the maintenance and refurbishing essential for the introduction of used machinery are ready to assist prospective buyers. Each machine is inspected and cleaned to ensure high quality appropriate for the model year.

3. 立形マシニングセンタの取り扱いが最も多い。1台ずつ機械の周辺を歩けるように間隔を空けて展示している。

4. 中古機械の導入に不可欠な整備や再生には専門知識を持つスタッフが対応。一つひとつ点検や清掃をして、それぞれの年式に応じた高い品質を提供している。

長年使いこまれた機械に対しては、工作機械メーカーとの協働で、全て分解してクリーニングし、不足箇所は部品を交換して組み立て直し再生するリファーマッシュ*を実施する場合もあるようだ。

「お客様にとって、中古機械を導入するメリットは主に2つあります。1つは、新品に比べて安価なため、設備導入コストを抑えられて、製造原価を低減できる点です。もう1つは、短期間に設備を導入できることです。購入時に仕様を決めるなど納品までに時間がかかる新品と違い、中古機械の場合は、ここで整備済みの現物を目で見確認して購入を決定すれば、すぐに工場へ搬入して稼働できます」と松本さんは説明する。生産計画が立てやすいだけでなく、受注ピークに合わせて生産体制を整え、多様化する取引先の要求にいち早く応じられる。設備面でビジネスチャンスを逃さずに済むというわけだ。

当社では2008年にウェブサイト『RE-MACHINE』を立ち上げている。



*To restore to a condition equivalent to that of a new product ※新品に準じた状態に整備すること

Every machine finds a new home where it can be useful!

新天地で再活躍する!? 中古機械

Manager! Orders are flooding in!
部長! 注文が殺到しています!

We are investing but don't have time to introduce new machines...
設備投資したいが新品を導入している時間はないぞ……

Visit RE-MACHINE, a website specializing in used machinery!
そんなときは中古機械販売サイト『RE-MACHINE』にお任せください!

CHECK! I'll buy this!
Run through the specs online, check out the machine, and buy!
ウェブサイトで下調べをしたら、すぐに立ち会い確認&購入!

みんな待ってる!! Oh my gosh!
Same-day delivery is available!
最短で即日納品可能です!

Faster delivery and far cheaper than a new machine! Like a veteran in a new situation demonstrating outstanding capabilities!
新品より早くて安い! 新天地で再活躍するベテラン選手みたいでカッコいい!
That's RE-MACHINE!
それが『RE-MACHINE』です!

after introduction.' We take pride in everything we do."

SMFL has been a pioneer in the used machinery business by focusing on refurbishment rather than final disposal. "We are contributing to the emergence of a circular economy that minimizes waste, while responding to our customers' diverse needs concerning the purchase and sale of machinery and equipment," says Mr. Matsumoto. Going forward, in collaboration with manufacturers and dealers, SMFL aims to offer services that create new value. SMFL is also considering business development using digital tools, such as the "assetforce market," a cloud-based membership site developed by the company for used items, where sellers and buyers are matched and potential buyers can conduct a virtual inspection of the item before making an informed decision on whether to make a purchase. 30

お客様は、ウェブサイトで物件情報を検索して、データや仕様を確認した上で、実物を確認するために倉庫へ足を運ぶケースがほとんどだそうだ。松本さんたちリマシーン営業部にとってうれしいのは、「探していた機械が見つかった」「急ぎの受注にも、これに対応できる」と言ってお客様から喜んでもらえること。そして「『整備のおかげで、導入後に不具合が少ない』と言って、リピートしていただく機会も増えてきて、仕事に誇りを感じています」と松本さんは話す。

廃棄ではなく、整備で中古機械をいかすビジネスにいち早く取り組んできた同社。「お客様の幅広い『買いたい』『売りたい』」に応え、廃棄物を最小限に抑えるというサーキュラーエコノミーの実現に向けて貢献しています」と松本さんは話す。今後は、さらにメーカーや販売会社との協働で、新たな価値を生み出すサービスを目指すほか、同社が開発した中古売買の会員制サイト『assetforce market』などで、売却ニーズと購入ニーズのマッチングや、リモートによる下見などデジタルツールを利用した展開も検討している。31

Sumitomo's Modern Development

The present-day Sumitomo Group developed through the endeavors of several companies whose flourishing businesses not only made them leaders in their industries but were also instrumental in Japan's modernization. Let's take a look at some of them.

日本の近代化が進められる中で、住友グループ各社がどのような道筋を経て今日までの発展を遂げてきたのか、その歴史を事業ごとにひもとく。

近代住友の歩み | Part 41 | 事業編

A top-tier full-spectrum real estate company in Japan Upholding the honor and responsibility of inheriting Sumitomo Honsha

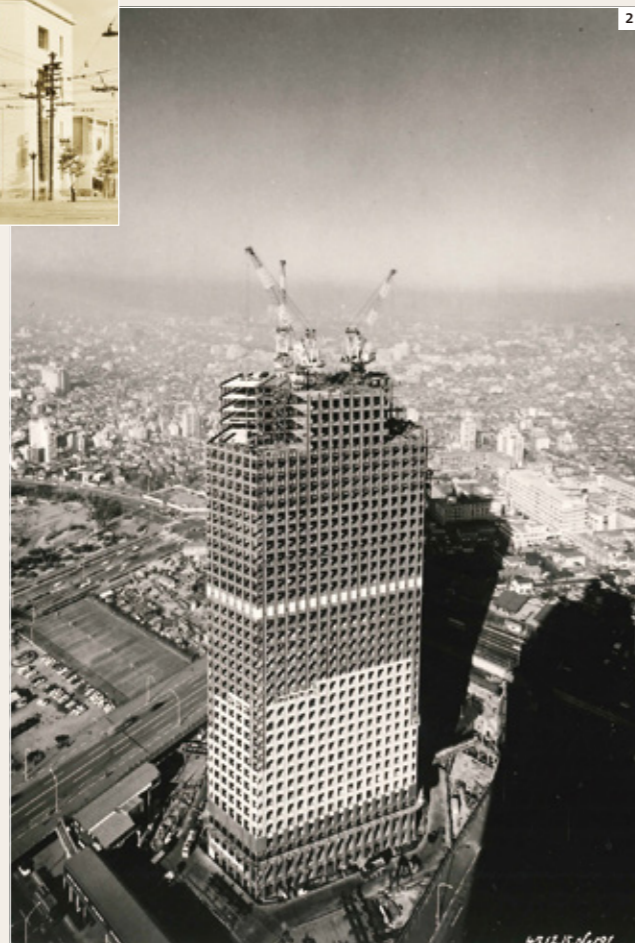


1. Kyoto Sumitomo Building in Shijo-kawaramachi in Kyoto City built in 1937. It was rebuilt and is occupied by Kyoto Kawaramachi Garden, a commercial complex of Sumitomo Realty & Development (courtesy of Sumitomo Historical Archives).

2. Shinjuku Sumitomo Building under construction (photographed in December 1972), the first skyscraper in Japan exceeding 200 meters in height, completed in 1974. Since the time of its completion, it has been adored by the people with its nickname, "Sankaku Building," which was solicited from the general public; *sankaku* means triangle and refers to the shape of the building's footprint (courtesy of Sumitomo Realty & Development).

1. 1937年、京都市・四條河原町に建設した京都住友ビル。建て替えられ、現在は住友不動産の商業施設「京都河原町ガーデン」が入るビルになっている（提供：住友史料館）。

2. 建築中の新宿住友ビル（1972年12月撮影）。新宿住友ビルは、1974年に日本で初めて高さ200mを超える超高層ビルとして誕生した。今も多くの人に親しまれる愛称「三角ビル」は竣工時に公募し、その形状から名付けられた（提供：住友不動産）。



住友本社を継承した
名誉と責任を背負って
日本有数の総合不動産会社へ

Sumitomo's real estate business can be traced back to the management of rental housing owned primarily in Osaka during the Edo period, and the management of Kawachi Yamamoto Shinden (present-day Yao City, Osaka Prefecture), which was developed in conjunction with the reconfiguration of the Yamato River traversing the Kawachi Plain. These properties, important assets of the House of Sumitomo, also served as collat-

eral when it undertook management of the Besshi Copper Mines at the behest of the shogunate.

Following the Meiji Restoration, real estate management was transferred from the House of Sumitomo to Sumitomo Head Office, and successively passed on to Sumitomo General Head Office, Sumitomo Goshi Kaisha, and Sumitomo Honsha, Ltd. In the course of these transfers of the business, the name of the

responsible department was changed from "Denchi Kata and Yachin Kata" (the department in charge of rice fields and rents) to the estate section of the general affairs department, and then to the estate department, reflecting the growing importance of real estate management to Sumitomo. For example, in 1927, with partner Osaka Electric Tramway (present-day Kintetsu Railway), Sumitomo Goshi Kaisha (established in 1921) launched a housing lot sales project covering 136,700 tsubo (approx. 451,900m²) in Kawachi Yamamoto Shinden. In its development, the company surveyed notable suburban residential areas across the country, including Denenchofu in Tokyo, arranged lush green avenue by planting for environmental consideration, and sought cooperation from the government to open a girls' school. Sumitomo Goshi Kaisha also began managing buildings constructed in Tokyo, Kobe, and Kyoto between 1933 and 1937.

Sumitomo Honsha, established in 1937, was dissolved owing to the dissolution of the zaibatsu after World War II, and in the liquidation process, the real estate division directly managed by Sumitomo Honsha was transferred to Izumi Real Estate (established in 1949). Izumi Real Estate changed its name to Sumitomo Realty & Development in 1957 and, in 1963, absorbed Sumitomo Honsha after its liquidation was completed. Sumitomo Realty & Development, upholding the honor and responsibility of inheriting Sumitomo Honsha,

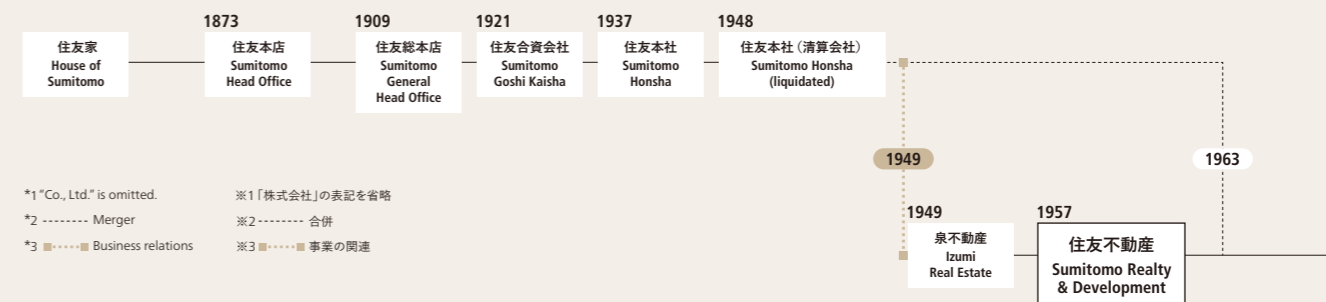
embarked on vigorous development of the business.

In 1970, the company was listed on Tokyo Stock Exchange and Osaka Securities Exchange. It actively engaged in the development of office buildings in Tokyo. In order to continuously secure sites in central Tokyo, where large sites are rare, Sumitomo Realty & Development has been promoting urban development, including redevelopment projects together with many landowners, as a "Land Maker." By steadily growing its real estate leasing business centering on office buildings in central Tokyo, the company has built a sustainable and stable revenue base and become one of the leading developers in Japan.

In the housing sector, the company has continuously led the industry; it developed Japan's first high-rise condominium as a pioneer of condominiums for sale. In the company's Shinchiku Sökkurisan remodeling business, emphasizing housing that can be passed down from generation to generation, the company has realized functionality and long life of renovated houses equivalent to that of new construction while utilizing the existing structural frame. Sumitomo Realty & Development will continue to create even better social assets for the next generation with an innovative and challenging spirit based on Sumitomo's business philosophy of placing prime importance on integrity. ⁵⁰

History of the real estate business (as of September 2024)

不動産業沿革図 (2024年9月現在)



住友の不動産業のルーツをたどると、江戸時代、大坂を中心に所有していた掛屋敷（貸家）と、河内平野の大和川付け替え工事に伴い開発された河内山本新田（現・大阪府八尾市）の経営に遡る。これらは幕府御用として別子銅山の経営を引き受ける際の担保の役割も果たした。住友家の重要な資産だったといえる。

明治維新後、これらの不動産経営が住友家から住友本店、住友総本店、住友合資会社、株式会社住友本社へと移り、担当部署名も「田地方・家賃方」からやがて「庶務課地所係」、さらに「地所課」へと変わった。不動産経営の重要度が増したことがうかがい知れる。例えば、住友合資会社（1921年設立）の下で行われた、河内山本新田13万6700坪の宅地分譲事業は、1927年に大阪電気軌道（現・近畿日本鉄道）と共に始めた。東京の田園調布など全国の郊外型住宅地を調査し、環境に配慮するため街路樹を整備し、行政に呼びかけて女学校も備えた。また、1933年から1937年にかけて東京、神戸、京都に竣工したビルの経営にも進出した。

1937年に設立された住友本社は、第二次世界大戦後の財閥解体により解散され、以後清算事務を行う中で、本社直営の不動産部門を泉不動

産（1949年設立）へ移す。その後、泉不動産は1957年に住友不動産と商号を変更し、1963年に清算の完了した住友本社を吸収合併した。住友不動産は住友本社を継承した名誉と責任を背負って、さらに積極的に事業を展開していく。

1970年に東京・大阪証券取引所に株式上場、東京で積極的にオフィスビルの開発を進める。まとまった大型用地の少ない東京都心部において継続して事業用地を確保するために、「土地を創り出すメーカー」として、多くの地権者と共に再開発事業などの都市開発を推進してきた。東京都心のオフィスビルを中核とする不動産賃貸事業を着実に成長させることによって、持続的・安定的な収益基盤を構築し、日本を代表するデベロッパーの1社となった。

住宅分野では、分譲マンションのパイオニアとして日本初のタワーマンションを開発するなど、常に業界をリードしてきた。「新築そっくりさん」の名称で知られる住宅リフォーム事業は、建物の既存躯体をいかしつつ新築同等の機能性と長寿命化を実現するなど、世代を超えて受け継がれる家づくりを行っている。住友不動産はこれからも、住友の事業精神である「信用」を礎に、開拓精神を持ってよりよい社会資産を創造していく。 ⁵⁰

Sumitomo Riko

住友理工

▶ Fall-prevention rubber for platforms adopted for Yumeshima Station at Expo 2025 Site

Sumitomo Riko's corrugated fall-prevention rubber strip for station platforms has been adopted for Yumeshima Station on the Hokko Technoport Line, which is being expanded and upgraded for Expo 2025 Osaka, Kansai, Japan.

This product is installed on station platforms to reduce the gap between the platform and the stationary train. It is a measure to prevent passengers stumbling or falling because of the gap between the carriage and the platform when getting on and off the train. Jointly developed with Tokyo Metro capitalizing on Sumitomo Riko's core competencies "Polymer Materials Technology" and "Comprehensive Evaluation Technology", the product had been installed at 127 stations of several railway companies by the end of 2023. For pedestrians and wheelchair users, the product provides a stable supportive surface and the flexible nature of the material minimizes the impact on passengers and rolling stock in the event of accidental contact between the strip and rolling stock. Since the gap can be adjusted to fit the platform, installation and replacement are simplified. ㉔



Courtesy of Tokyo Metro
東京メトロ提供

▶ 駅ホーム用転落防止ゴムが
大阪・関西万博開催地の夢洲駅に採用

住友理工の駅ホーム用転落防止ゴムが、大阪・関西万博に向けて整備が進められている北港テクノポート線の夢洲駅に採用された。

駅ホーム用転落防止ゴムは、ホームに設置して停車中の鉄道車両との隙間を小さくし、乗降時に誤って線路内に転落することを防ぐ目的で設置される製品。同社のコアコンピタンスである高分子材料技術と総合評価技術をもとに東京メトロと共同開発し、複数の鉄道会社の127駅(2023年12月時点)に設置されている。人や車いすが製品の上に乗っても安定して支持する上、柔らかさを兼ね備えており、鉄道車両と万が一接触しても車両や乗客への影響を軽減。ホームに合わせて隙間を調整できるため、設置や取り換え時の負担も減らせる。㉔

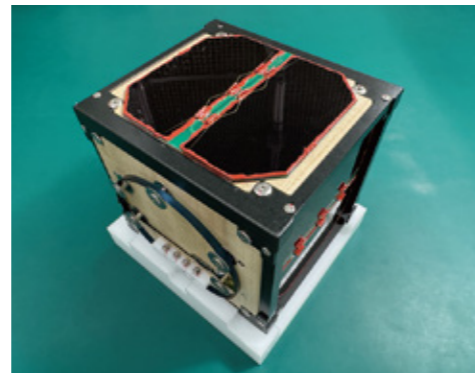
Sumitomo Forestry

住友林業

▶ World's first wooden satellite completed and delivered to JAXA

LignoSat, a wooden satellite developed by Kyoto University and Sumitomo Forestry in the LignoStella Project, which started in 2020, has been completed. This is the world's first satellite made of timber. It was delivered to the Japan Aerospace Exploration Agency (JAXA) in June 2024. This ultracompact satellite, a cube with each side measuring 100mm, passed strict safety screening by JAXA and National Aeronautics and Space Administration (NASA). It will be transported to the International Space Station by a SpaceX rocket scheduled for launch in September*, and will be deployed into orbit from "Kibo," the Japanese scientific module. Data transmitted from the satellite will be analyzed to explore possible applications of wood with a view to expanding its use. ㉔

*As of the end of August

▶ 世界初の木造人工衛星が完成し、
JAXAに引き渡し

京都大学と住友林業が、2020年から取り組んできた「宇宙木材プロジェクト(LignoStella Project)」において開発した木造人工衛星(LignoSat)が完成した。世界で初めて木材活用が公式に認められた人工衛星となる。2024年6月、JAXA(宇宙航空研究開発機構)に引き渡された。

1辺100mm角の超小型衛星で、JAXAとNASA(米航空宇宙局)の厳格な安全審査を通過。9月打ち上げ予定*のスペースX社のロケットでISS(国際宇宙ステーション)に移送され、「きぼう」日本実験棟から宇宙空間に放出される予定だ。今後は衛星から送信されるデータを解析し、木材の可能性追求と利用拡大を目指す。㉔

※8月末現在

WOMEN SHINE
at Sumitomo

住友で輝く女性

Intellectual curiosity fuels
my development as a
specialist people can count on

旺盛な知識力が原動力。頼られるスペシャリストへ快走中



Haru Onishi

Mechanical Engineering Group
Engineering & Development Dept. I
SPP Technologies Co., Ltd.
Sumitomo Precision Products

住友精密グループ
SPPテクノロジーズ 第一技術部 機械設計グループ
大西葉流さん

Joined Sumitomo Precision Products in 2020. After training, seconded to SPP Technologies and assigned to Manufacturing Engineering and Design Group, Manufacturing Department. Upon reorganization in July 2021, moved to the current group in line with her desire to be involved in development. Ever since, she has been engaged in development of semiconductor manufacturing equipment.

2020年住友精密工業に入社。研修後、SPPテクノロジーズへ出向。製造部製造技術・設計グループに配属。2021年7月の組織改編に当たり、かねてより開発を希望していた現グループに異動。以来、半導体製造装置の開発に従事。

My Treasure

私の宝

Chi and Taro, five-year-old cats from the same litter. They were strays that Onishi found on the university campus when she was a student. "They are so sweet and so important to me. More than my husband. (laughs)"



5歳になる兄弟猫のチーと太郎。大学時代、キャンパス内で母猫とはぐれていたところを保護した。「かわいくて、誰よりも大切な存在です。夫よりも(笑)」(大西さん)

Now in her fifth year with Sumitomo Precision Products, Haru Onishi develops semiconductor manufacturing equipment at the Engineering & Development Department of SPP Technologies, a subsidiary of Sumitomo Precision Products. "In the Mechanical Engineering Group, I have a hand in everything, from designing parts to installing them in demo equipment and checking their functions and performance. We develop products from the perspectives of people working in the field. I find it satisfying to be engaged in the entire process."

"The more I learn about the development of semiconductor manufacturing equipment, the more I want to know. There is never a dull moment. Our team spirit emphasizes working together to continuously enhance expertise and accumulate knowledge," says Onishi. It's a great fit with her personality, especially her curiosity. She is clearly enjoying every minute of it.

The project to develop a conveyor system is a milestone for Onishi since it is the first project in which she has had a central role. As it nears completion, she comments on what motivates her. "I'm on a journey to become an accomplished professional that people in the field can count on and share their goals with. This project is an important part of my journey." ㉔

住友精密工業の子会社であるSPPテクノロジーズ技術部で、半導体製造装置の開発に邁進しているのが、入社5年目の大西葉流さんだ。「機械設計グループでは、部品の設計からデモ機への取り付け、機能や性能の確認まで自分で行います。現場の目線で開発ができるし、一貫して携われることにやりがいを感じています」

「半導体製造装置の開発は、勉強するほど知りたいことが出てきて飽きません。グループ内には専門性を高め、みんなで知識を蓄積しようという雰囲気があります」と、好奇心をフルに発揮できる今の環境を満喫している様子だ。

初めてプロジェクトの中心となって開発した搬送系装置も完成間近。「これを皮切りに現場の人が気軽に要望を言ってくれるような、頼られる存在になりたいですね」と爽やかに意欲を語る。㉔

In terms of the culture of the Mechanical Engineering Group, expertise and collaboration are the key values. "At weekly meetings, no matter whether you are a novice or a veteran, you are encouraged to express your opinions and share your ideas. It's great to be here!"

機械設計グループは、各自が専門性を磨き協力し合う雰囲気。「毎週の会議でも、若手やベテランの区別なく、意見やアイデアを出し合います」と大西さん。「ここから異動したくないですね(笑)」

Women's
Advancementat Sumitomo
Precision Products

女性活躍推進 @住友精密工業

The company is cultivating a working environment that encourages everyone, regardless of seniority and gender, to fully demonstrate their individuality and work with peace of mind. As well as holding seminars on how to balance work and childcare, the company has taken steps to enrich the experience of working from home, put in place systems for shorter working hours, and introduced hourly annual leave. As befits an enterprise that values diverse perspectives and experiences, it is vigorously hiring talented women.

性別問わず全従業員が多様な個性を十分に発揮し、安心して働き続けるため、仕事と育児の両立支援セミナーの開催、在宅勤務制度や時短勤務制度の拡充、時間単位年休等の導入を行い、働きやすい環境の整備を進めている。女性の採用を積極的に推進し、多様な視点と経験を持つ組織づくりを行っている。