SQ

SUMITOMO QUARTERLY
No.177 | SUMMER 2024

Wealth Management

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.	住友化学株式会社
Sumitomo Heavy Industries, Ltd.	住友重機械工業株式会社
Sumitomo Mitsui Banking Corporation	株式会社三井住友銀行
Sumitomo Metal Mining Co., Ltd.	住友金属鉱山株式会社
Sumitomo Corporation	住友商事株式会社
Sumitomo Mitsui Trust Bank, Limited	三井住友信託銀行株式会社
Sumitomo Life Insurance Company	住友生命保険相互会社
The Sumitomo Warehouse Co., Ltd.	株式会社住友倉庫
Sumitomo Electric Industries, Ltd.	住友電気工業株式会社
Mitsui Sumitomo Insurance Co., Ltd.	三井住友海上火災保険株式会社
Nippon Sheet Glass Co., Ltd.	日本板硝子株式会社
NEC Corporation	NEC
Sumitomo Realty & Development Co., Ltd.	住友不動産株式会社
Sumitomo Osaka Cement Co., Ltd.	住友大阪セメント株式会社
Sumitomo Mitsui Construction Co., Ltd.	三井住友建設株式会社
Sumitomo Bakelite Co., Ltd.	住友ベークライト株式会社
Sumitomo Forestry Co., Ltd.	住友林業株式会社
Sumitomo Rubber Industries, Ltd.	住友ゴム工業株式会社
Sumitomo Pharma Co., Ltd.	住友ファーマ株式会社
Sumitomo Mitsui Card Company, Limited	三井住友カード株式会社
Sumitomo Construction Machinery Co., Ltd.	住友建機株式会社
Sumitomo Seika Chemicals Co., Ltd.	住友精化株式会社
Sumitomo Precision Products Co., Ltd.	住友精密工業株式会社
Sumitomo Densetsu Co., Ltd.	住友電設株式会社
Sumitomo Wiring Systems, Ltd.	住友電装株式会社
The Japan Research Institute, Limited	株式会社日本総合研究所
Sumitomo Mitsui Finance and Leasing Co., Ltd.	三井住友ファイナンス&リース株式会社
SMBC Nikko Securities Inc.	SMBC日興証券株式会社
SCSK Corporation	SCSK株式会社
Sumitomo Riko Company Limited	住友理工株式会社
Nissin Electric Co., Ltd.	日新電機株式会社
Meidensha Corporation	株式会社明電舎
Sumitomo Mitsui Auto Service Co., Ltd.	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。

ミックス
責任ある木質資源を使用した紙
FSC® C003343
www.fsc.org

VEGETABLE OIL INK

Contents

2 **For a Brighter Future**
Satoru Yamamoto
President and CEO,
Representative Director
Sumitomo Rubber Industries

Hiroshi Nomura
Corporate Senior Executive Advisor
Sumitomo Pharma

4 **Wealth Management**

12 **Let's talk!**

15,22 **News & Topics**

16 **Illustrator Hiroki Tsuboi Visits Sumitomo Group**
Kawasaki Technical Center
Sumitomo Densetsu

20 **Sumitomo's Modern Development**

23 **WOMEN SHINE at Sumitomo**
Saori Ueda
Sumitomo Mitsui
Finance and Leasing

目 次

2 **未来へ届ける**
住友ゴム工業 代表取締役 社長
山本 悟さん

住友ファーマ 特別顧問
野村 博さん

4 **ウェルスマネジメント**

12 **Let's talk!**

15,22 **ニュース&トピックス**

16 **漫画ルポライター つぼいひろきの住友グループ探訪**
住友電設
川崎テクニカルセンター

20 **近代住友の歩み**

23 **住友で輝く女性**
三井住友ファイナンス&リース
上田さおりさん

For a Brighter Future

未来へ届ける

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。

Satoru Yamamoto

President and CEO, Representative Director
Sumitomo Rubber Industries

住友ゴム工業 代表取締役 社長
山本 悟さん

Experience state-of-the-art technologies for a bright future and co-creation of a sustainable society

Wisdom from around the world will be on display at the Expo. I hope as many of our employees, other stakeholders, and the general public will visit the Expo for a hands-on experience of the future. The Expo is an opportunity for us to make our corporate purpose—"Through innovation we will create a future of joy and well-being for all."—a reality. As an enterprise based in Kobe, Sumitomo Rubber Industries is making a concerted effort to raise the profile of Osaka, Kansai, the original home of Sumitomo, on the global stage. The Expo will spur regional economic and cultural development that has the potential to resonate worldwide.

At Expo 1970 Osaka, I recall feeling excited as I looked at the long queue to see a chunk of rock from the Moon exhibited at the U.S. Pavilion. As a lad encountering a wealth of revolutionary technology, it was thrilling to see the future unfolding before my very eyes. At Expo 2025, I am eager to view the state-of-the-art technologies that will underpin progress toward a prosperous future and co-creation of a sustainable society. SD

豊かな未来を創出する 最先端技術や持続可能な社会の共創を実感することに期待

世界各地から英知が集まる万博を一人でも多くの社員、関係者が現地現物で体感し、当社の存在意義（Purpose）である「未来をひらくイノベーションで最高の安心とヨロコビをつくる。」の具現化を加速する機会にしたいと思っています。また、関西（神戸市）に本社を置く当社としては、住友発祥・発展の地である大阪・関西が、万博を機により世界中に認知され、活性化し、発展していくよう力を尽くします。

1970年に開催された大阪万博のときは、アメリカ館に展示された「月の石」などに長蛇の列ができ、初登場のテクノロジーも数多く紹介され、人類の明るい未来を想像して高揚した気分になったのを覚えています。そして、時代が進み2025年に開幕する大阪・関西万博では、豊かな未来を創出する最先端技術や持続可能な社会の共創を実感することになると期待しています。SD

Hiroshi Nomura

Corporate Senior Executive Advisor
Sumitomo Pharma

住友ファーマ 特別顧問
野村 博さん

Contributing to human health and realization of a sustainable society through continuous innovation attuned to the needs in a changing world

Sumitomo Pharma Group's Mission, "To broadly contribute to society through value creation based on innovative research and development activities for the betterment of healthcare and fuller lives of people worldwide," embodies the Expo theme, "Designing Future Society for Our Lives." I hope that this Expo opportunity reminds all of employees of our contribution to human health and realization of a sustainable society through continuous innovation attuned to the needs in a changing world.

I earnestly hope the Sumitomo Pavilion and the other pavilions at the coming Expo, inspired by the theme of "Designing Future Society for Our Lives," will fascinate young people, kindling their desire for innovation, so that ultimately their aspirations will blossom and transform the world. Anticipating such a future, I relish the prospect of the Expo. SD

世の中の変化やニーズを捉え、イノベーションを継続的に創出して人々の健康、持続可能な社会の実現に貢献したい

住友ファーマグループは、「人々の健康で豊かな生活のために、研究開発を基盤とした新たな価値の創造により、広く社会に貢献する」ことを理念としており、大阪・関西万博のテーマである「いのち輝く未来社会のデザイン」に共感しています。あらゆる活動の源である人々の健康に貢献する生命関連企業として、世の中の変化やニーズを捉えたイノベーションを継続的に創出することで、人々の健康、持続可能な社会の実現に貢献することを、社員一人ひとりが改めて再認識する機会にしたいと考えています。

今回の万博で「住友館」をはじめとする「いのち輝く未来社会のデザイン」をテーマとしたパビリオンを訪れる子どもたちが、ワクワクドキドキする心の中に知らず知らずのうちにイノベーションの炎を灯し続け、いつの日かそれが花開き世の中が大きく変わる、そのような未来が来ることへの期待を込めて、きたる万博を楽しみたいと思います。SD

▶ Ceremony honoring tutelary deity of Besshi mountains in Ehime Prefecture

On May 9, 2024, a Ceremony was held honoring the tutelary deity of the Besshi mountains that figure so prominently in Sumitomo Group's development. The Sumitomo EXPO2025 Promotion Committee filmed the event. With just a year to go until Expo 2025, Osaka, Kansai, Japan, at this year's Ceremony honoring the tutelary deity, as well as praying for safety in the workplace as is the custom, we voiced our aspirations for the Sumitomo Pavilion where the lifeforce inherent in every tree will be celebrated in the "plant-a-tree experience." Inspired by the concept of "Sumitomo Pavilion Beyond Time and Around Again," we pledged to achieve a life-affirming arboreal cycle encompassing felling, processing, using, and planting & nurturing. Cedar and cypress logged in the Sumitomo Forest are a source of building materials for the Sumitomo Pavilion and also for commemorative goods, merchandise, benches, and so on. Fittingly, with the cooperation of Sumitomo Forestry, the secretariat of the Sumitomo EXPO2025 Promotion Committee filmed this year's Ceremony. The video will be posted on the Sumitomo Pavilion's official website and social media. SD

▶ 愛媛県・別子山で執り行われた山神祭に参加

2024年5月9日、住友の母なる山・別子山で山神祭が斎行され、住友 EXPO2025 推進委員会が撮影させていただいた。2025年大阪・関西万博を1年後に控えた今年の山神祭では、山での施業の安全を祈願する他、「1本1本の木のいのちを大切にしたい」という住友館の思いや「植林体験」を実施することもお伝えし、「伐る」「加工する」「使う」「植える・育てる」を行い「住友館は時を超えて、めぐる」という森の循環を実現していくことを誓った。住友館では「住友の森」の活用として伐採したスギ・ヒノキを、建築資材のほか、記念品・物販・ベンチ製作の材料としても使用する。そのため今回の山神祭は、住友林業の協力を得て、住友 EXPO2025 推進委員会 事務局にて撮影も実施。撮影した動画は、住友館公式Webサイトおよび SNSでも順次公開予定となっている。SD

OSAKA, KANSAI, JAPAN EXPO2025 ©Expo 2025

Wealth Management

ウェルスマネジメント

Wealth management is a service involving provision of comprehensive support for the assets held by high-net-worth individuals. It is a growing business that is a focus of keen interest among providers of financial services. We look at the initiatives of two Sumitomo Group companies that are active participants in this burgeoning sector of the financial services industry.

ウェルスマネジメントとは富裕層が保有する資産を包括的にサポートするサービスのこと。金融業界では成長事業として捉え、強化する動きが著しい。近年注目を集めるウェルスマネジメントにおける住友グループ2社の取り組みに迫る。

PART 1

The sole Japanese bank specializing in trusts meeting the diverse needs of high-net-worth individuals

—— Sumitomo Mitsui Trust Bank

国内唯一の専業信託銀行として富裕層の多様なニーズに応える

—— 三井住友信託銀行

Sumitomo Mitsui Trust Bank offers high-net-worth clients a bespoke wealth management service founded on a business model integrating the banking, asset management, and real estate businesses.

三井住友信託銀行のウェルスマネジメントはオーダーメイド型。富裕層の顧客専用サービスとして、ウェルスマネジメントに取り組んでいる。その特徴は、銀行、資産の管理・運用、不動産の各事業を融合した新しいビジネスモデルという点だ。

Sumitomo Mitsui Trust Bank became a provider of financial services for the wealthy more than 20 years ago, when it was Sumitomo Trust Bank. Kazuo Futamine, Manager of the Owner Advisory Section of the Wealth Management Department, recalls: "In July 2002, we established the Private Banking Department for clients with a deposit balance of 100 million yen or more. Positioning this department as the heart of our retail business, we have been accumulating expertise within the bank to strengthen our business with wealthy customers ever since."

According to a survey by Nomura Research Institute, there were 90,000 households in Japan with net financial assets of 500 million yen or more in 2021. Mindful of the surging stock and real estate markets in recent years, banks, securities firms and other financial institutions are sharpening their focus on this attractive segment of high-net-worth individuals.

In January 2020 Sumitomo Mitsui Trust Bank entered into a partnership with global giant UBS, and the Private Banking

三井住友信託銀行が富裕層向けの金融サービスに参入したのは、今から20年以上前の住友信託銀行時代のことだった。ウェルス・マネジメント部オーナーアドバイザリー課 課長の二峯一央さんが振り返る。

「2002年7月にお預かり残高1億円以上のお客様を対象としたプライベートバンキング部を立ち上げました。ここをリテールビジネスの中核と位置づけ、以降、同部を中心に富裕層のお客様とのビジネスを強化すべく社内に知見を蓄積してきたのです」

野村総合研究所の調査によると国内では純金融資産保有額5億円以上の世帯が2021年時点で9万世帯に上っており、近年の株式市場や不動産市場の高騰を背景に銀行、証券といった金融機関が富裕層向けのビジネスに力を入れている。

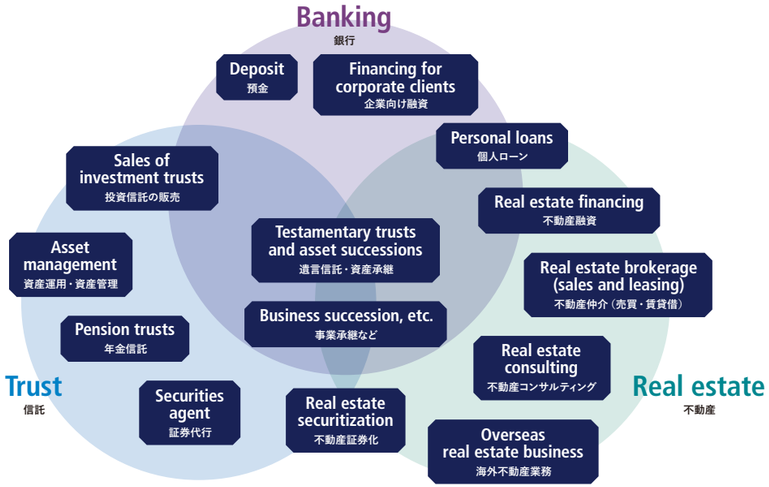
三井住友信託銀行は2020年1月からグローバル大手のUBSと提携し、同時期に部署名をウェルス・マネジメント部へと改称した。「UBSとの連携によりグローバルな資産運用サービス機能が強化され、一部海外も含めた不動産の仲介やそれにひもづくローン、信託などと合わせた富裕層のお客様向けのサービスをフルラインアップ、ワンストップでご提供できるようになりました」と二峯さん。

Solutions offered

提供するソリューション

Sumitomo Mitsui Trust Bank offers products and services integrating banking, trusts, and real estate in ways that are unique to a specialized trust bank group. Its account managers make bespoke proposals attuned to the issues faced by each individual client.

銀行、信託、不動産を融合した専業信託銀行グループならではの商品・サービスがあり、専任担当者が顧客ごとの課題に沿う提案を行っている。



Department became the Wealth Management Department. "Collaboration with UBS has strengthened our global asset management service capabilities, enabling us to offer a full lineup of one-stop services for high-net-worth clients, including real estate brokerage, loans, and trust services, not only in Japan but to an extent also overseas," says Futamine.

The bank currently focuses on addressing the needs of wealthy individuals with total assets of at least 1 billion yen, including real estate. Clients are primarily owners and executives of listed and unlisted companies, and typically have substantial real estate assets. 50 dedicated account managers are the points of contact for clients. The account managers identify the issues their clients are contending with and offer the optimum solutions, utilizing internal and external resources, to meet their needs.

Account managers are in close contact with clients as their "life partners." They endeavor to understand their lifestyles, help them resolve various issues and achieve their goals, whether in the public or the private sphere. In the Wealth Management Department, assignments tend to be longer than in the case of other departments of the bank as it takes time to cultivate a fruitful relationship with a client grounded in trust.

As the sole Japanese bank specializing in trust banking, Sumitomo Mitsui Trust Bank has a broad transaction base, highly specialized human resources, and a wealth of experience. Leveraging these resources, the bank offers bespoke proposals attuned to each client's circumstances encompassing real estate and financial consulting, support for business growth and succession, and inheritance. Broad and deep capabilities are the hallmark of Sumitomo Mitsui Trust Bank. It is often the case that the bank is able to home in on management issues that the client is unaware of, thus deepening the relationship grounded in trust.

In addition, the bank helps clients resolve complex issues that they would be unable to handle on their own, such as by establishing a scheme whereby a trust is used to buy and sell treasury shares without violating insider trading law or a scheme to donate dividends from treasury shares for philanthropic purposes.

Support for owners of startups seeking to go public

In recent years, the bank has an increasing number of new clients, such as owners of startups. One of Futamine's clients is the owner of a healthcare company that is preparing to go public. He has been in charge of this client for about four years. While providing support on the business side, such as by matching companies and introducing systems to streamline operations, he has proposed transferring the shares of the company that the client owns to an asset management company, raising funds to buy and sell shares and pay taxes, and using a testamentary trust to ensure smooth succession of the business. He is also supporting implementation of these proposals.

Because the bank's account manager communicates directly with top management of the client's company, implementation is rapid. "It is rewarding to see the dynamic growth of a company up close and to know that we are part of the success," says Futamine.

Amid the ongoing diversification of business and finance and the trend toward a borderless world, the bank is increasingly active in non-financial services. In the realm of art, which is often of great interest to the wealthy, the bank has been co-sponsoring Art Fair Tokyo, a prestigious international event, since 2023. In collaboration with the Graduate School of Economics of the University of Tokyo, the bank has also initiated research on family governance, aiming at the sustainable development of family businesses.

"Our partner UBS has extensive expertise in building relationships with clients, including through the organizing of events and by supporting client families. We hope to earn the trust of our clients through fruitful collaboration with UBS, and to make proposals that will enrich clients' businesses and their lives," says Futamine.

Keep an eye on wealth management as it continues to evolve. SQ

現在のターゲットは不動産なども含めた総資産が10億円以上の富裕層で、上場・非上場企業のオーナーや役員、地主などの顧客が大半を占めるという。窓口は約50人の専任の営業担当者に一本化して、顧客の課題やニーズを受けた専任担当者が社内外のリソースを活用して、顧客ごとに最適なソリューションを提供している。

専任担当者は顧客のライフスタイル全般を把握した上で、「人生のパートナー」として寄り添いながら、公私を問わず、様々な課題解決や目標達成をサポートする。専任担当者は社内の他の部署と比べて在任期間が長く、時間をかけて信頼関係を築いている。

三井住友信託銀行は国内唯一の専業信託銀行として幅広い取引基盤や専門性の高い人材、豊富な実績を有し、それを生かした不動産や財務のコンサルティング、事業の成長や承継に向けたサポート、相続など多彩なラインアップの中から、顧客の状況に合わせたオーダーメイドの提案を行うことを強みとしている。プロフェッショナルな視点から顧客が気づいていない経営上の課題を指摘し、信頼関係を深めていく機会が多い。

さらに、信託機能を使うことにより、インサイダー取引に抵触せずに自社株を売買したり、自社株（金庫株）の配当金を社会貢献のために公益団体に寄付するスキームをつくったりするなど、顧客自身では打開が困難な課題を解決するためのサポートを行ってきた。

上場を目指す新興企業経営者も支援

近年はスタートアップ企業のオーナーなど新しい顧客が増えてきている。二峯さんの顧客の1人に、上場が近いヘルスケア企業のオーナーがいる。4年ほど前から担当し、企業とのマッチングや業務を効率化するシステムの導入などビジネス面でのサポートを行いながら、自社株の資産管理会社への移動やそれに伴う自社株の売買資金や納税資金の調達、事業の円滑な承継を念頭に置いた遺言信託の活用といった提案を行い、実行に移してきた。

トップと直接話をするため実行までのスピードが速く、こうした新興企業のオーナーへのサポートについて「会社がダイナミックに成長していく姿を間近に見ることができて、当社がそこに何かしらお役に立てていると思うと大変やりがいがあります」と二峯さんは話す。

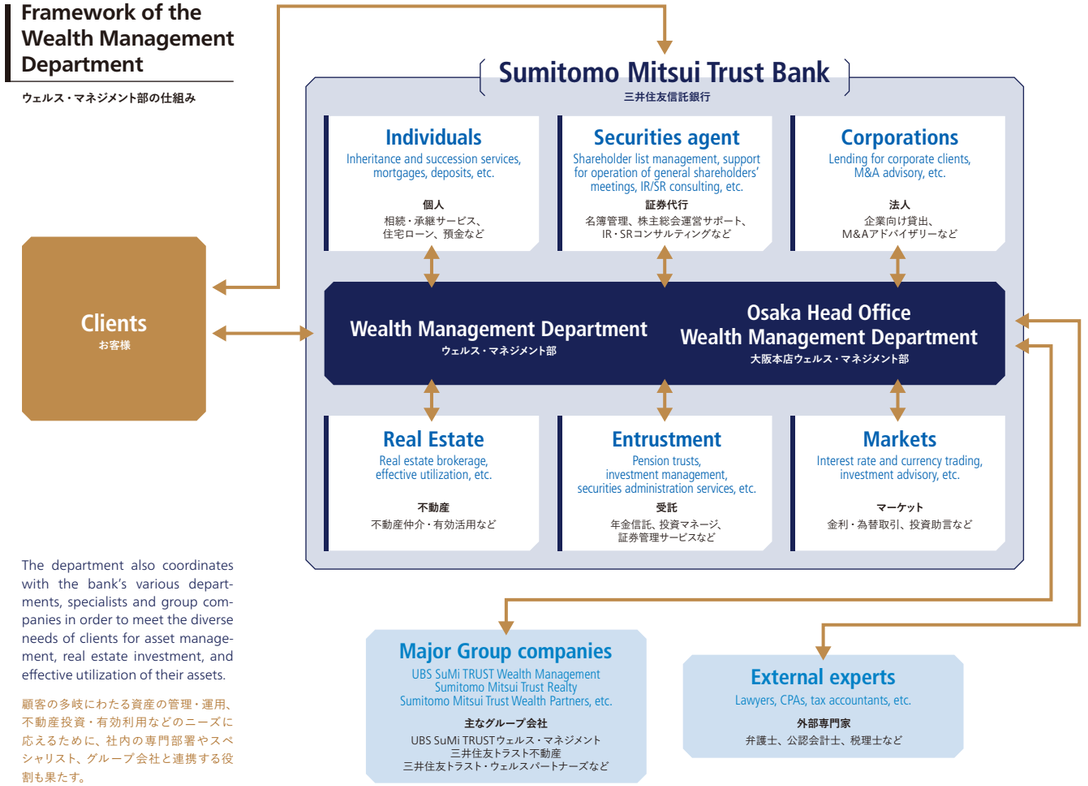
ビジネスや金融の多様化、ボーダレス化が進む中で新たに取り組んでいるのが非金融サービスの拡充だ。富裕層の関心が高いアートの分野では、国際的なアートの見本市として知られる「アートフェア東京」に2023年から協賛している。東京大学大学院経済学研究科と共同で、ファミリービジネスの持続的な発展を目指すファミリーガバナンス（一族内統治）の研究にも着手している。

「提携するUBSはイベントの開催やお客様のご家族のサポートなど、お客様とのリレーションシップの構築に向けた豊富なノウハウを持っています。うまく連携しながらお客様の信頼を得て、お客様のビジネスや人生をより豊かなものにするご提案につなげていきたいです」（二峯さん）

進化を続けるウェルスマネジメントから目が離せない。SN

Framework of the Wealth Management Department

ウェルス・マネジメント部の仕組み



The department also coordinates with the bank's various departments, specialists and group companies in order to meet the diverse needs of clients for asset management, real estate investment, and effective utilization of their assets.

顧客の多岐にわたる資産の管理・運用、不動産投資・有効利用などのニーズに応えるために、社内の専門部署やスペシャリスト、グループ会社と連携する役割も果たす。

Wealth
Management

PART 2

Combining the collective strengths of SMBC Group Services for high-net-worth individuals

—— Sumitomo Mitsui Financial Group

SMBCグループの総力を結集した富裕層向けサービス

—— 三井住友フィナンシャルグループ

SMBC Private Wealth is a brand launched by Sumitomo Mitsui Financial Group to address the needs of affluent individuals with total assets worth 2 billion yen or more. The bank, the securities firm, and the trust bank work together to provide services catering to the diverse needs of these clients. What follows is an overview of the Group's concerted efforts to develop a business serving high-net-worth individuals.

三井住友フィナンシャルグループが立ち上げた総資産20億円以上の富裕層を対象とするブランド「SMBC Private Wealth」。多様化する富裕層のニーズを捉え、銀行、証券、信託が連携しサービスを提供する。グループの総力を挙げた富裕層向けビジネスの取り組みを紹介する。

In March 2023, Sumitomo Mitsui Financial Group (SMBC Group) launched "Olive," a comprehensive financial service for individuals that integrates bank accounts, card payments, securities, insurance, etc. on a mobile app. In roughly a year since its launch, Olive has grown to include more than 2 million accounts. Olive is a key element of SMBC Group's endeavors to promote digitization of personal transactions. SMBC Group plans to convert 250 branches, approximately 60% of existing branches of Sumitomo Mitsui Banking Corporation (SMBC), into "stores" by the end of fiscal 2025 and use the remaining 150 branches as hubs for businesses targeting high-net-worth individuals. In April 2020, SMBC Group integrated the wealth management

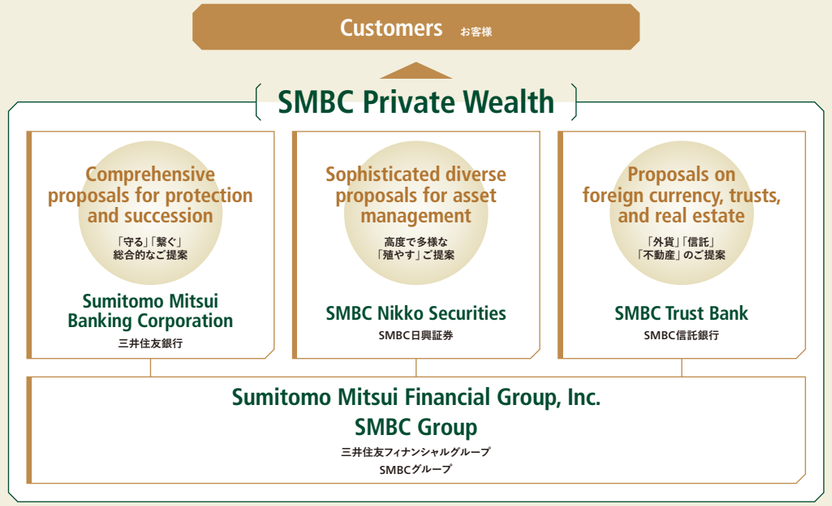
三井住友フィナンシャルグループ（以下、グループを総称して「SMBCグループ」）では2023年3月に開始した銀行や証券、カード、保険などを一元化した総合金融サービス「Olive（オリーブ）」の契約者が約1年で200万を突破した。同サービスを軸に個人取引のデジタル化を推進する。また2025年度末までに三井住友銀行の既存店舗の約6割にあたる250店舗を新型店舗「ストア」に転換する一方、残りの150店舗は富裕層向けビジネスの拠点として活用していく方針だ。SMBCグループは2020年4月から、三井住友銀行、SMBC日興証券、SMBC信託銀行の3社の富裕層向けの事業を「SMBC Private Wealth（以下、SMBC PW）」のブランドの下に統一し、お客様の同意を前提に、資産運用、ソリューション、非金融の多彩なサービスをワンストップに近い形で提供している。

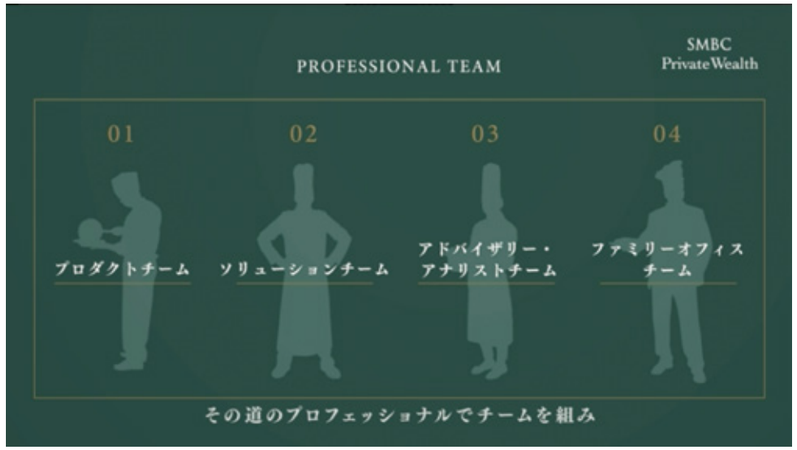
SMBC Private Wealth organizational structure

「SMBC Private Wealth」の体制

SMBC and SMBC Trust Bank have assigned specialist personnel to the Private Wealth Strategy Department at SMBC Nikko Securities in order to offer optimal services to each client through collaboration among the three companies.

SMBC日興証券にプライベート・ウェルス戦略部を設置。そこに三井住友銀行、SMBC信託銀行からも専門人材を配置し、3社が連携して顧客一人ひとりに最適なサービスを提供できる体制を構築している。





A video has been released to provide a clear and concise explanation of SMBC Private Wealth services. In the video, SMBC Private Wealth is likened to a restaurant without a menu where diners can order whatever they like.

「SMBC Private Wealth」のサービス内容を分かりやすく説明するために『メニューのないレストラン』に見立てた動画を公開している。

businesses of SMBC, SMBC Nikko Securities, and SMBC Trust Bank under the SMBC Private Wealth (SMBC PW) brand, and, subject to client consent, provides a variety of asset management solutions and non-financial services in a one-stop-shop format.

SMBC PW addresses the needs of wealthy individuals with estimated total assets of at least 2 billion yen, the majority of whom are owners of businesses and have substantial real estate assets. Commenting on the background to the launch of SMBC PW, Takashi Senzaki, General Manager of Private Wealth Group, Wealth Management Division, Sumitomo Mitsui Financial Group, says, "In the asset management field, there is plenty of room for growing the business with high-net-worth individuals. It is a highly attractive market with many opportunities from a global perspective. So, we would like to enhance our presence in this market by building a business model that enhances our competitiveness by deploying the Group's collective strengths."

SMBC PW's goal is to create a scheme covering every aspect of client needs. Clients typically have "four faces." They are business owners, shareholders, asset owners, and family members. "By bringing together the three companies, we aim to meet the needs corresponding to each of these faces," explains Senzaki. To achieve this, organizations previously dispersed among the three companies have been reorganized and there is a concurrent emphasis on human resources development. The more than 200 private bankers at the three companies are mostly mid-career or veteran employees with a wealth of diverse experience. Senzaki explains, "SMBC PW bankers need to be thoroughly familiar with the other two companies' operations and have a broad and deep knowledge of the laws and regulations affecting high-net-worth individuals. The bar is set very high."

As well as creating training programs and developing human resources, each company has established an organization consisting of personnel specialized in areas such as products and services, solutions, and taxation. Dedicated representatives visit clients and these specialists accompany them whenever necessary. SMBC Group companies are expanding job-based recruitment of new graduates. SMBC and SMBC Nikko Securities have begun recruiting new graduates who will be involved in transactions with individual clients from 2025. In the future, some of them are expected to become SMBC PW bankers.

Bespoke management services

Unique products and services are the key to achieving differentiation from competitors. Complementing the products and services of SMBC Nikko Securities, which has an extensive track record in asset management, SMBC PW offers services of SMBC Trust Bank whose fund managers, who are investment experts, offer bespoke portfolio management services addressing the needs of individual clients. Furthermore, several times a year, SMBC Group offers alternative products to SMBC PW clients that are not sold to general investors, which have proved popular. In terms of non-financial services, in cooperation with Bank Privée Edmond de Rothschild Europe, with which SMBC Nikko Securities has an alliance, SMBC Group holds wine seminars and study groups for young executives on topics such as economics, leisure pursuits, and cultural themes. The Group also offers support for the education of clients' children at renowned boarding schools abroad, for which there is a growing need.

Noting that high-net-worth individuals typically seek the latest information and have a wide range of interests, Senzaki says, "We need to keep our antenna up and respond to all sorts of requests." From this year, SMBC Group also intends to support clients' philanthropic activities.

"When I converse with individual clients who are business owners, they sometimes ask me for advice concerning their businesses or confide in me about personal issues. The timely and accurate sharing of information between banker and client can spur growth of the business. Through strengthened collaboration between retail and wholesale banking, we intend to increase the value of SMBC Group as a whole," says Senzaki. Collaboration with corporate sales staff is a key to future business expansion. SQ

At Sumitomo Mitsui Banking Corporation's new "stores," consultation booths replace the traditional long counter. These "stores" are compact in design and emphasize ease of access, including opening on weekends. Avatar terminals guide customers through procedures.

三井住友銀行の新型店舗「ストア」は従来型の長い窓口カウンターがなく、ブースで仕切られた相談スペースが主だ。店舗内に手続きなどを案内するアバター端末を置くなどコンパクトな設計。土日も営業する。

150 retail outlets at locations with good access, such as adjacent to train stations or on major streets, will remain as hubs for the business addressing the needs of high-net-worth individuals, primarily through face-to-face transactions with individual clients.

駅前や大きな通りに面したアクセスのいい立地の富裕層向けビジネスの拠点として150店舗を残し、主に個人向け対面取引の拠点にする。

サービスの対象は推定総資産20億円以上の富裕層で、企業のオーナーや地主などが大勢を占める。SMBC PWの背景を、三井住友フィナンシャルグループ ウェルスマネジメント統括部 プライベートウェルスグループ長の千崎隆史さんは次のように語る。

「資産運用の分野においては、富裕層向けの事業の成長余地が非常に大きい。グローバルな視点からもビジネスチャンスの多い、大変魅力的な市場だといえます。そこでグループの総力を結集したビジネスモデルの構築で、より競争力を強化することで市場における存在感を高めていきたいと考えています」

SMBC PWが目指しているのが、「経営者」「株主」「資産家」「家族」という「4つの顔」を持つ企業オーナーのお客様の全方位をカバーする体制づくりだ。「業法上の規制などで銀行、証券、信託銀行がそれぞれ単体では成し得ないサービスを、3社が結集することでお客様の4つの顔全てのニーズに応えていくことを目指しています」と千崎さんは説明する。実現に向けて、各社ばらばらだった組織を再編するのと同時に、人材育成にも取り組んでいる。3社で合計200人以上のプライベートバンカーは様々な経験を積んだ中堅やベテランが主体だが、千崎さんによれば、「SMBC PWのバンカーは他の2社の業務についても知っておかなければなりませんし、富裕層のお客様に影響の大きい法令・諸規則といった幅広い知識が必要になり、求められる水準が非常に高い」という。

研修プログラムを作成して人材育成を行う一方で、各社で社内に商品・サービス、ソリューション、税制など専門性の高い人材を集めた組織をつくり、必要に応じて専任の担当者と一緒に顧客を訪問するような体制を整備している。SMBCグループ各社で入社後のキャリアを想定したコース別新卒採用が拡大する中で、2025年入社の採用からは三井住友銀行とSMBC日興証券が対個人取引に携わる人材の一括採用を実施している。いずれはこの中から、SMBC PWのバンカーが出てくるのかもしれない。

オーダーメイドの運用サービス

競合他社との差異化を図る上で重要なのが独自性の高い商品やサービスだ。SMBC PWでは資産運用分野で豊富な実績を持つSMBC日興証券の商品・サービスに加え、SMBC信託銀行においては、投資のエキスパートであるファンドマネージャーが、顧客一人ひとりのニーズに応じたオーダーメイドのポートフォリオ運用を行うサービスを提供している。さらに、年に数回は一般投資家向けには販売しないオルタナティブ商品も案内し、人気を博しているという。非金融サービスの分野ではSMBC日興証券が提携する欧州のエドモン・ドゥ・ロスチャイルド・ヨーロッパ・プライベートバンクの協力を得て、ワインセミナーや若手経営者向けの経済や趣味・教養などをテーマにした勉強会の開催や、最近高まるニーズの一つとして子弟の海外の有名ボーディングスクールへの留学支援などを行っている。

富裕層は情報感度が高く興味の対象も広いため、千崎さんは「常にアンテナを張り巡らせて、多岐にわたるご要望にお応えしていく必要がある」と話す。今期からは、フィランソロピー（社会貢献や慈善活動）の支援にも取り組む考えだ。

「オーナーと一対一で話をする中でビジネスの相談を受けることもあれば、私的な悩みを打ち明けられることもあります。双方の適切な情報共有がビジネスを大きくする可能性を秘めており、リテールとホールセールの連携を強めてグループ全体の価値の向上につなげていきたいです」と千崎さんは語り、今後のビジネス拡大の鍵を握るのは法人営業担当者との連携だという。SQ

Let's talk!

Volunteering as a way of benefitting communities and tackling social issues

ボランティア活動で地域や社会課題解決に貢献

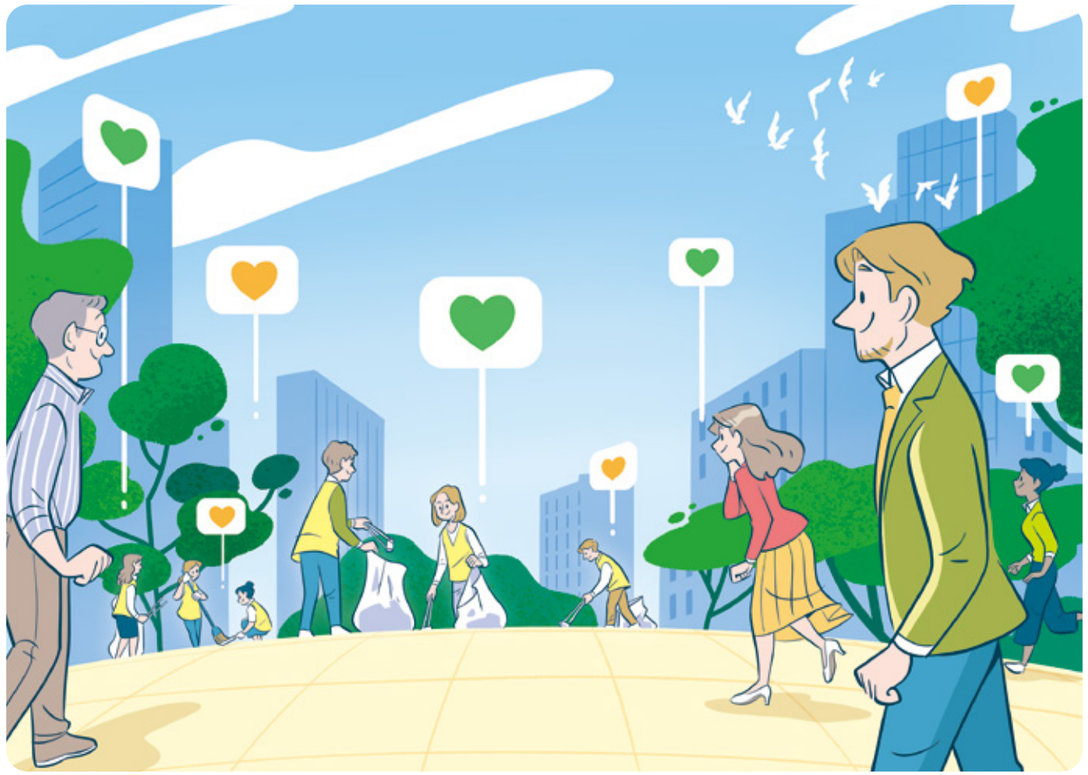


Illustration: Naoyuki Hayashi ／イラスト：ハヤシナオユキ

Amid mounting concern about the global environment, the spotlight is on sustainability management and social contribution activities. Increasingly, companies provide support for employees' volunteering. We asked three people in charge of social contribution and CSR at Sumitomo Group companies about the initiatives underway to promote socially beneficial volunteering by employees.

地球環境のためのサステナビリティ経営や社会貢献活動が、以前にも増して重視されるようになった。社員のボランティア活動を後押しする企業が増える中、社会貢献やCSRの活動を担当する3人に、各社の取り組みや活動を広めるための工夫などを聞いた。

(From left)
Sayaka Hasuo, Sustainability Promotion Section, Corporate Planning Dept., Sumitomo Mitsui Card
Kumi Koshi, General Affairs Department, Sumitomo Rubber Industries
Shigeyuki Sakajiri, Exective Director, General Manager, Corporate Administratiom Department, Nissin Electric
*The discussion took place in early April 2024.

左から
蓮尾さやかさん（三井住友カード 経営企画部 サステナビリティ推進室）
越 公美さん（住友ゴム工業 総務部 社会貢献推進グループ）
阪尻茂之さん（日新電機 理事 総務部長）
※座談会は2024年4月上旬に実施

Funds for social contributions and community-based activities

Hasuo: At SMBC Group, having set "create social value" as a basic policy in our medium-term management plan, we are emphasizing activities corresponding to five items of materiality: "environment," "DE&I / human rights", "poverty & inequality," "declining birthrate & aging population," and "Japan's regrowth." Specific voluntary activities include picking up trash in the vicinity of our office and participating in the TABLE FOR TWO program under which donations are made for the benefit of children in developing countries through the purchase of certain menu items at the company cafeteria or from vending machines on the premises. Many employees participate in the Campaign to Deliver Picture Books because they can be involved in this activity at home with their children. It is an initiative to donate picture books to countries where they are not widely available. Volunteers put stickers in local languages on Japanese picture books. Also, for financial education, instructors recruited from among all employees give classes at schools.

Koshi: The biggest pillar of our company's social contribution activities is the Sumitomo Rubber Industries CSR Fund, which was launched in 2010. The fund provides grants to organizations that are working to solve social issues in the regions where our business premises are located and can also be used to make donations for natural disaster relief or to international NGOs whose work is aligned with the SDGs. 13.9 million yen was disbursed among 54 organizations in fiscal 2024. Another feature of the company is our focus on community-based activities. Employees at our plants take the initiative in tackling local issues while cultivating amicable and constructive relationships with residents in the neighborhood. Specifically, we carried out greening activities and made donations with funds accumulated by collecting stamps, Bellmarks (tokens collected from product packaging), and PET bottle caps. In a project to support local restaurants during the pandemic, we invited them to send food trucks to our plants.

Sakajiri: We are also committed to social contribution activities rooted in the local community. Using Nissin Electric Group Foundation for Social Contribution established in 2017, we are engaged in three areas: support the development of engineers, preservation of historical and cultural assets, and conservation of the local environment. This is our way of giving something back to Kyoto, which has been our home for more than 100 years. Activities benefitting the local environment include sorting and collection of garbage by employee volunteers at the city's Gion Festival and forest conservation in Kyoto and Gunma prefectures. Having signed a partnership agreement with Kyoto Prefecture and others in October 2023 on the biodiversity of Kyoto, we have just begun activities to conserve the local natural environment, which includes some rare species, in addition to providing financial support.

社会貢献のための基金や地域に根ざした活動

蓮尾　SMBCグループでは、中期経営計画の基本方針の一つとして「社会的価値の創造」を掲げ、「環境」「DE&I・人権」「貧困・格差」「少子高齢化」「日本の再成長」の5つを重点課題とした活動に力を入れています。具体的なボランティア活動としてオフィス周辺のごみ拾い、社員食堂や自動販売機で対象メニューの購入を通じて開発途上国の子どもたちへの寄付につながる「TABLE FOR TWO」プログラムなどに参加しています。日本語の絵本に現地言語のシールを貼って絵本が不足している国や地域へ寄付する「絵本を届ける運動」ボランティアは、自宅でお子さんと一緒にできることもあり多くの社員が参加しています。また、金融教育では講師を全社員から募集して、出張授業などを実施しています。

越　当社の社会貢献活動で一番大きな柱は、2010年にスタートした住友ゴムCSR基金です。拠点がある地域の社会課題の解決のための活動をしている団体に助成しているほか、自然災害の義援金、SDGsを意識した活動をしている国際NGOなどに寄付できる基金で、2024年度は54団体に1390万円の助成をしました。また、地域密着型の活動に力を入れていることも特徴で、各工場の社員が主体となって、近隣住民の皆さんと交流しながら地域の課題解決に取り組んでいます。具体的には、緑化活動、切手やペルマーク、ペットボトルキャップを集めた寄付をはじめ、コロナ禍には工場にキッチンカーを招いて地元飲食店を応援する企画なども実施しました。

阪尻　当社も地域に根ざした社会貢献活動に力を注いでいます。2017年に設立した社会貢献基金をベースとして、100年以上にわたってお世話になっている京都への恩返しの気持ちを込めて、技術系人材の育成、歴史的文化財の保護、地域環境保全の3つの事業を行っています。地域環境の保全活動は、社員ボランティアが行う祇園祭でのごみの分別回収や、京都府と群馬県での森林の保全などです。2023年10月には京都府などと「きょうと生物多様性パートナーシップ協定」を締結し、助成に加え、地域の自然や希少生物の保全活動も始めたところです。

参加のハードルを下げるために企画や告知を工夫

阪尻　当初、森林の活動を始めるときは社員が参加してくれるか不安もあり、社内の剣道部などに協力をお願いしましたが、徐々に希望者が増え、今では毎回40人ほどが集まります。中にはお子さんと一緒に参加してくれる社員もいて、こちらとしても、皆が楽しめる活動を企画しなければと思うようになりました。

蓮尾　当社の活動も多くの社員が参加してくれていますが、積極的に参加してくれているのは一部の固定メンバーで、なかなか全社的に広がっていかないのは課題ですね。業務時間外に行っていたオフィス周辺のごみ拾い活動を、人事部と相談して業務時間内にできるようにしたところ参加者が増えたので、参加しやすい環境づくりも大事かと思います。社内報や社内のサイネージ、イントラネットのバナーなどを使って、これらの活動を知ってもらえるような工夫もしています。

越　当社も毎月神戸の本社周辺の清掃活動をしていますが、同じ人になりがちですね。当社の場合は就業時間内での活動が難しいので、多くの人が参加しやすいようなやり方を検討しているところです。各工場でも近隣地域や福祉施設の清掃に取り組んでいますが、そちらは多くの人が参加しているので、地域と連携してうまく社員を巻き込めている工場の活動から学ぶことも多いかもしれません。

社員や家族みんなが楽しみながら活動できるように

蓮尾　私自身もごみ拾い活動に参加しますが、社会貢献のための活動

Devising ways to lower the hurdle for participation

Sakajiri: When we started forest conservation activities, we were concerned whether our employees would participate. First, I asked members of the company's kendo club to extend a helping hand. But we found that more and more people are eager to participate in the forest program, some with their children. This eagerness is most encouraging and we want to plan activities that everyone can enjoy.

Hasuo: Although many of our employees participate in our activities from time to time, only a few participate continuously and enthusiastically, and it is difficult to spread the activities throughout the company. After consulting with the Human Resources Department, we decided to conduct a cleanup in the vicinity of our office building during work hours, which has increased the number of participants. It is important to make it easy for employees to take part. We also use internal newsletters, signage, and intranet banners so that employees know what is going on.

Koshi: We also conduct monthly cleanup activities around our head office in Kobe, but one tends to see the same faces. It is difficult for us to conduct activities during working hours, but we are considering other ways to make it easier for many people to participate. Each of our plants is also conducting cleanups of neighboring communities and around welfare facilities, with many people taking part. So, there may be much to learn from the experience of plants that successfully involve their employees in cooperation with the community.

Ensure employees and their families have a great time

Hasuo: I myself participate in cleanup activities. It is a social contribution activity, but also a great opportunity for employees to communicate with one another. People may hesitate to take the first step, but after participating even once, everyone says "It was great fun" or "It feels good to do something good." Such comments are most encouraging to those of us who are planning and running the program. We would like to plan a project in which many employees can participate, thus widening the circle .

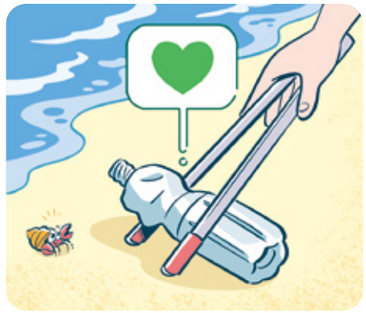
Koshi: It is delightful to be greeted and thanked by local residents during cleanup campaigns. This motivates everyone. We also hope to involve as many employees and family members as possible in social contribution activities that are great fun. For example, we are considering a combination of beach cleanups and environmental education at Suma-ku, Kobe.

Sakajiri: We have been involved in a number of collaborative endeavors with Kyoto Prefecture and Kyoto City. A recently launched biodiversity conservation initiative developed into a partnership agreement when a local government official approached us for advice. While further enhancing such local activities, we are continually considering what more we can do in our daily lives to help protect the environment without having to go to distant forests or coasts. SD

でありつつ、社員同士のコミュニケーションの場としてもとても良い機会だと感じています。最初の一歩を踏み出すのは難しいかもしれませんが、1回でも参加すると皆さん「楽しかった」とか「いいことをすると気持ちいい」と言ってくれるので、企画・運営している私たちもうれしいです。そのような輪がもっと広がるように、多くの社員が参加できる企画を考えていきたいと思います。

越　清掃活動などをしていると近隣住民の方から挨拶してもらえたり、感謝の言葉を掛けてもらえてうれしいですし、それが参加した社員たちのモチベーションにもなっていると思います。私たちも社員とご家族を巻き込んで、楽しみながら、一緒に社会貢献活動ができるようになればと思っています。例えば、神戸市須磨区のビーチクリーンと環境教育を組み合わせたような活動を考えています。

阪尻　当社は京都府や京都市と連携した活動を多数行っていて、新たにスタートした生物多様性保全活動も自治体の担当者から相談を持ちかけられたことをきっかけにパートナーシップ協定にまで発展しました。そういった地域の活動をさらに充実させつつ、遠くの森や海に行かなくても、日常生活の中で、環境保全に結びつくことがさらに何かできないか日々検討しています。SD



Looking to the future
これからに向けて

SMBC Group is also emphasizing pro bono activities that make use of knowledge gained in the core business, and we would like to increase the number of people engaged in these activities. I enjoy interacting with people and participating in activities at head office to exchange information. I would like as many people as possible to enjoy similar experiences. **(Hasuo)**

SMBCグループは本業で得た知識を生かしたプロボノ活動にも注力しているので、そこへの参加者を増やしたいです。個人的には人との交流が好きで、本店の活動にも参加して情報交換などをしています。そんな楽しさも多くの人に伝えていきたいと思っています。（蓮尾）

The experience of organizing charity concerts on my own taught me that my skills can be useful in society. I want our employees to have similar experiences. The insights gained through volunteering will have a positive impact on your work. **(Koshi)**

私は、自ら企画してチャリティコンサートを開いた経験があるのですが、実際にやってみて、自分のスキルが社会の役に立つのだと知りました。社員にもこの経験をしてもらいたいです。ボランティアを通した様々な気づきが仕事にも良い影響を与えてくれるはずです。（越）

Forest conservation activities began with the catchphrase "Nurture the forest and have fun in the forest." The nurturing has been going well, and we will be placing more emphasis on the fun from now on. I would like to continue to be personally involved in these activities that I have participated in at Nissin Electric, even after retirement. **(Sakajiri)**

森林保全の活動は「森づくりと森あそび」をキャッチフレーズとして始めました。森づくりはかなり進み、次は森あそびの活動に注力していきます。日新電機の一員として参加してきたこうした活動に、会社人生に区切りがついた後も個人で関わっていきたいです。（阪尻）

New Presidents to Assume Office (on April 1, 2024)
新社長就任（2024年4月1日付）

▶ Mr. Toshio Shibata becomes President of Sumitomo Mitsui Construction

Mr. Shibata joined Mitsui Construction in 1985. Having served as General Manager of Civil Engineering Technical Consulting Dept., Civil Engineering Div. of Sumitomo Mitsui Construction; Executive Officer; and General Manager of Tokyo Civil Engineering Branch, he became Managing Executive Officer, Division Director of Civil Engineering Div. in April 2020 and Director in June 2020. He was Representative Director and Senior Managing Executive Officer from April 2022. SD

▶ 三井住友建設社長に柴田敏雄氏が就任

柴田氏は1985年に三井建設入社。三井住友建設土木本部土木技術部長、執行役員、東京土木支店長などを経て、2020年4月に常務執行役員、土木本部長、2020年6月に取締役に就任。2022年4月から代表取締役、専務執行役員を務めていた。SD

▶ Mr. Shuji Yoshioka becomes President & CEO of SMBC Nikko Securities

Mr. Yoshioka joined Nikko Securities in 1988. Having worked at Nikko Antfactory and Nikko Cordial Securities, he became General Manager of Joint Corporate Planning Div. of SMBC Nikko Securities. Having served as Managing Executive Officer of SMBC Nikko Securities, Managing Executive Officer of Sumitomo Mitsui Financial Group, and Managing Executive Officer of Sumitomo Mitsui Banking Corporation, he was Senior Managing Executive Officer of SMBC Nikko Securities from January 2024. SD

▶ SMBC日興証券社長に吉岡秀二氏が就任

吉岡氏は1988年に日興證券入社。日興アントファクトリー、日興コーディアル証券を経て、2011年4月にSMBC日興証券経営企画共同部長に就任。常務執行役員、三井住友フィナンシャルグループ常務執行役員、三井住友銀行常務執行役員などを経て、2024年1月からSMBC日興証券取締役兼専務執行役員を務めていた。SD

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

▶ Award Ceremony for the 31st "A Brief Message from the Heart" Letter Contest with "Time" as the theme

The award ceremony for the 31st "A Brief Message from the Heart" Letter Contest, for which the Sumitomo Group Public Affairs Committee is a special sponsor, was held at the Takamuku Community Center in Sakai City, Fukui Prefecture, on April 21, 2024. The venue was thronged with winners from around Japan attending the ceremony with their families and friends.

"Time" was the theme of the 2023 competition. The 162 award-wining letters, comprising those garnering the 5 Grand Prizes, 10 Excellence Awards, 20 Sumitomo Awards, 5 Sakai Junior Chamber of Commerce Awards, and 122 honorable mentions, which were announced in January, were honored. Five students from the Maruoka Junior High School of Sakai City read out the award-winning letters expressing diverse sentiments. A certificate made of the local Echizenori textile was presented to each of the winners. SD

▶ 第31回一筆啓上賞顕賞式「時」の顕賞式を開催

2024年4月21日、住友グループ広報委員会が特別後援する日本一短い手紙「第31回一筆啓上賞」顕賞式が福井県坂井市の「たかむく古城ホール」で開催され、全国から受賞者が家族らと駆け付け、関係者とともに会場を埋め尽くした。

今回のテーマは、「時」。今年1月に発表された大賞5編、秀作10編、住友賞20編、坂井市青年会議所賞5編、佳作122編、計162作品の入賞が称えられた。様々な想いが詰まった受賞作品は、坂井市立丸岡中学校の生徒5人により朗読され、受賞者全員に越前織の賞状が授与された。SD

Illustrator Hiroki Tsuboi Visits Sumitomo Group

［漫画ルポライター］つぼいひろきの住友グループ探訪

Theme
Kawasaki Technical Center
Sumitomo Densetsu

今回のテーマ
住友電設
川崎テクニカルセンター

Kawasaki Technical Center is Sumitomo Densetsu's first purpose-built education and training complex. It was completed in April 2023 and equipped with various training facilities similar to those used or installed at sites. It also has lodging facilities. Environmental friendliness is apparent throughout the Center. Notable features include a photovoltaic power generation system for in-house consumption, backed up with storage batteries, and EV vehicle charging facilities.

2023年4月に竣工した川崎テクニカルセンターは、実機研修室など各種研修施設のほか宿泊設備も備えている住友電設初の教育に特化した施設だ。自家消費型の太陽光発電や蓄電池、EV車充電設備も備え、創エネ、省エネを推進し、環境にも配慮している。

1

2

1. Safety and hazard simulation space with a three-floor atrium. There are electric poles and cranes for working at height as well as facilities for cable training. The training for working at height is conducted within the building, considering the surrounding residential area.
2. The striking vertical louvers reduce heat load while blocking the view from the surroundings and the shape created by the louvers is reminiscent of the Sumitomo trademark.

1. 3フロア分の吹抜けを持つ安全危険体感室。電柱や高所作業用のクレーン、ケーブル訓練の設備などもあり、周辺住宅に配慮し高所での研修を屋内で行える。
2. 印象的な縦のルーバーは周囲からの視線を遮りつつ熱負荷を低減。ルーバーの間から浮かぶシルエットは井桁を連想するクロスデザインだ。

At the heart of Sumitomo Densetsu's Kawasaki Technical Center, there is a big gymnasium-like building with a ceiling height of 9 meters, where there are electric poles and manholes. The company is a general facilities enterprise and is building social infrastructure in Japan, and abroad, including electrical equipment, information and telecommunications systems, and plant air conditioning. Construction of Kawasaki Technical Center was a commemorative project marking the company's 70th anniversary in 2020. All the personnel training and engineer education previously dispersed between the Tokyo and Osaka head offices are now done at Kawasaki Technical Center. "People are our most valuable assets. Kawasaki Technical Center will be valuable for developing human resources and strengthening technical skills and team capabilities," explains Mr. Katsumi Hirose, General Manager of Human Resources Development Dept., while showing us around the Center.

The four-story building has everything necessary for training camps, with the lower floors divided into training spaces of various sizes to meet all types of training needs. There is a lot of equipment for trainees to familiarize themselves and practice on. On the upper floors, there is a cafeteria and community space where employees can get to know one another and interact in their leisure time, as well as overnight accommodation. What impressed me during the tour was the great variety of equipment, including electrical facilities, HVAC, and sanitary equipment. For example, in the safety and hazard simulation space, trainees familiarize themselves with the risks inherent in working in high places or underground in manholes. They learn how to work safely in such environments. For example, they learn how to prevent the shearing of bolts. Virtual reality is also used to simulate danger. In the training room devoted to electrical equipment, trainees can learn about the configuration and operation of power receiving and transforming equipment, the interior of which is usually covered with steel plates, but here is visible through acrylic sheets.

"No matter how much you study in textbooks, if you never get to grips with the machines until you encounter them at a construction site, and you may feel disoriented. Here, trainees can see and touch machines that are actually used in the field. Feedback from trainees tells us this is useful for them once they step out into the real world," says Mr. Hirose.

A characteristic of the Center is that the nuts and bolts of various facilities are revealed and clearly displayed. For example, the placement of rebar and drainage pipes, which would otherwise

天井高9mの体育館のような大きな建物の内部に、電信柱やマンホールがある。今回訪れたのは、電気設備、情報通信、プラント空調工事など、総合設備会社として国内外で社会インフラを構築している住友電設の川崎テクニカルセンターだ。2020年に創立70周年を迎え、その記念事業の一つとして竣工した。それまで東西本社などで分散して行われていた人事研修やエンジニア教育の場を集約した。「当社にとって『人』は最も重要な財産です。その人材を育成し、技術力やチーム力の強化を図るための教育施設です」と、案内してくれた人材開発部長の広瀬勝実さんは説明する。

地上4階建てで、低層階は実機研修室や大研修室などの研修エリア、上層階は社員同士がゆっくりと懇親や交流ができる食堂やコミュニティスペース、個室型の宿泊エリアで構成されて、宿泊研修ができる設備が整っている。見学して驚いたのは、電気設備や空調・衛生設備など様々な実機があることだ。例えば安全危険体感室では、高いところでの作業やマンホール内での地下作業の危険を体感でき、ボルトの破断体験やVRによる危険の疑似体験もできる。電気の実機研修室では、普段は鉄板で覆われて見ることができない内部がアクリル板にすることで見える化された受変電設備で構成や操作を学ぶことができる。

「いくらテキストで勉強していても、工事現場に出て初めて機械を見たら戸惑うことがあります。この研修施設では、実際に現場で使われている機械を見て、触れて学べるので、本番で役立ったという声が届いています」（広瀬さん）

様々な設備が見える化されていることも施設の特徴だ。例えば、壁や床のコンクリートの中に隠れてしまう鉄筋と排水管の配置を見える化している。配管を避けるように部分的に斜めに組まれた補強鉄筋を見て、なるほど鉄筋工事が始まる前の段階で、配管の配置を現場に周知していることが実感として分かる。「当社の社員は現場に行けば、経験があるなしにかかわらず現場監督者の立場として各工事担当者に指示を出さなければなりません。配線などの仕組みや手順、危険行為などを実機で体感することで、現場で的確な判断や指示を出すために必要な知識と経験を得ることができます」と広瀬さんは話す。

川崎テクニカルセンターは、新技術の開発拠点としても活用されている。ローカル5Gの実証実験をして高速通信システムを構築したり、見える化した建物の基礎部分で自律走行ロボットを走らせたりして検証している。電波暗室では、外部からの電磁波に影響されずに無線通信機器の性能を確認でき、正確な数値を取得できる。座学で利用される部屋も住友電設らしさが満載だ。デスクのレイアウトに応じて照明の位置を変えられる天井や、アクリル板で反射させてまぶしさを軽減する照明を取り入れている。天井や壁紙の色が違う3つの部屋では、同じ照明を利用して、反射率の違いで明るさが違うことを体感できる。白色、茶色、黒色の3部屋を順に巡り、こんなにも明るさが違って感じるものかと驚いた。

Safety and hazard simulation space (examples) 安全危険体感室の一例

In addition to electrical engineering practice in a large space, training covers such phenomena as the shearing of bolts, electric shocks, electric leakage interruption, simulated industrial accidents using VR, and training for work in manholes.

広い空間で電工実習ができるほか、ボルトが破断してしまう体験や感電体験、漏電遮断体験、VRを使った労働災害の疑似体験、マンホール訓練などができる。

be hidden in concrete walls and floors, is made visible. The reinforcing steel bars are assembled at an angle to avoid piping. Trainees can see that the piping layout was informed to people at the construction site before the reinforcing steel bars were installed. “When our employees go to work at a construction site, whether they have experience or not, as site supervisors they must give instructions to the people engaged in construction. Trainees are exposed to the mechanisms and procedures involved in wiring and become keenly aware of potential dangers by training on actual equipment. They gain the knowledge and experience necessary to make judgments and issue instructions in the field,” says Mr. Hirose.

Kawasaki Technical Center is also used for trying out new technologies. Here, local 5G verification tests are conducted, a high-speed communication system has been built, and autonomous robots are running around in the sub-basement. In an anechoic chamber, the performance of wireless communication equipment is checked and accurate values are obtained, unaffected by electromagnetic waves from the external environment. Classrooms also highlight the ingenuity of Sumitomo Densetsu. The ceiling incorporates lighting that can be repositioned according to the desk layout and is reflected by acrylic sheets to reduce glare. In three rooms, each with a different color scheme, trainees experience different levels of brightness due to differences in reflectance despite the lighting being identical. Touring the white, brown, and black rooms, I was surprised by the marked differences in brightness as I stepped from room to room.

The Center is equipped with V2X, a technology developed in recent years to integrate EVs with the energy systems of buildings. Solar panels with a capacity of 150 kWh are installed on the rooftop. The power they generate is consumed at the Center during the daytime, with the surplus used to charge electric vehicles. At night, the vehicles supply power to the building. The status of power generation and reception is displayed on panels throughout the building. The outside temperature is roughly 10°C and due to the downpour since morning, it can be seen that the electricity used by the building is mostly from the storage batteries. Thanks to V2X, electricity from EVs can be used as an emergency power source in the event of power outages. “In addition to electricity, the Center stocks water, emergency supplies, and preserved foods, so that in the event of a disaster, it can be used as temporary evacuation center not only for employees but also for local residents,” says Mr. Hirose. Committed to coexistence with the local community, the Center is registered with Kawasaki City as a business site that will offer cooperation in the event of a disaster.

Within a year of its opening, 3,202 trainees have already used the Center, and the facility utilization rate is around 90%. A team of female employees helped design the building together with female engineers from Daiwa House Industry. Their meticulous attentiveness to the needs and preferences of the Center’s users is evident in the contoured decor of the women’s amenities, the design of the atrium, the Japanese-style rooms, and other details. In addition to training for new employees and training according to positions, the Center is also used for training managerial personnel hired locally in Indonesia, Thailand, the Philippines, and Malaysia. I heard that many trainees go to the roof to enjoy the view of Mt. Fuji.

“During breaks and mealtimes, trainees gravitate to the community space, where, in natural light, they can relax and get to know one another while deepening friendships. Talking with other trainees who face similar challenges in similar environments refreshes everyone’s spirits and encourages people to help one another. Spending time together is effective for team building. When people, whom I first met here as new employees, return for further training six months later, I can see their personal growth. And when I see participants in position-based training encouraging one another, I feel so happy that we have created this wonderful Center,” says Mr. Hirose. The value of a highly evolved training facility is evident in the constructive human connections it fosters.

3. The interior of the power receiving and transforming equipment is revealed and clearly presented, with the names and functions of parts indicated on plates. Ingenuity is evident in the design of the training spaces, each of which has plenty of actual equipment.
4. Anechoic chamber, which is indispensable for verification in the telecommunications business.

3. 受変電設備の内部を見える化し、各パーツの名前と機能をプレートで表示するなど実機研修室ごとに工夫が凝らされている。
4. 情報通信事業での実証に欠かせない電波暗室。

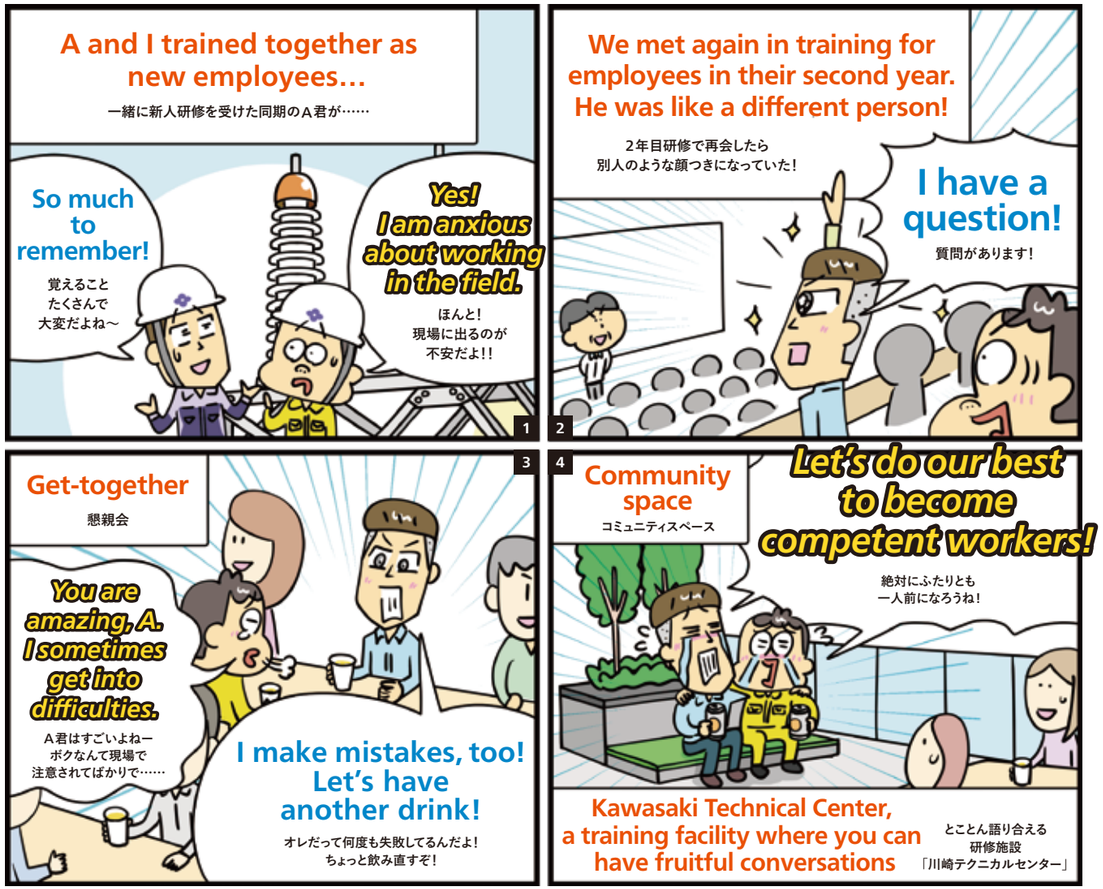
建物は、電気自動車と建物使用エネルギーの連携を行う技術として近年開発が進んでいるV2Xを導入している。屋上に150kWhの太陽光パネルを設置し、発電した電力を昼間は自家消費するほか余剰分を電気自動車に充電、夜は車から建物に供給できる。発電と受電の状況は、館内各所にあるパネルで随時表示している。この日は外気温10℃、朝からの土砂降りで、建物で使用している電気の多くを、ためておいた受電で賄っていることが一目で分かった。このV2Xのおかげで、停電時も電気自動車の電気を非常用電源として活用できる。「電気だけでなく、センターには水や防災用品、保存食を備蓄し、災害時には社員だけでなく近隣の方の臨時避難場所として使っていただける体制を整備してあります」と広瀬さん。地域との共存を目指して川崎市の防災協力事業所として登録済みだ。

竣工から1年が経ち、延べ3202人が利用して、稼働率は9割に達しているというのもうなずける充実ぶり。女性社員チームが大和ハウス工業の女性エンジニアとともに建物計画に参画したという、女性限定エリアの動線の工夫、アトリウムのデザイン、和室のしつらいなどの随所に、訪れた人への細やかな配慮が感じられる。新人研修や階層別研修のほか、インドネシア、タイ、フィリピン、マレーシアの海外拠点で現地採用されたマネージャークラスの人も来日して研修する際に利用されているそうだ。朝は屋上に上がって富士山を眺める人も多いとのこと。

「休憩時間に自然光が差し込むコミュニティスペースでのんびりたわいない話をして、一緒に夕食を取り社員同士の親睦を深めてもらいます。壁にぶつかっていても同じような環境や立場にいる仲間と話すことで心が軽くなるでしょうし、直接顔を合わせて一緒に過ごすことでチームの一体感も醸成される。新人研修で訪れた社員が、半年後に再訪して成長を感じたり、階層別研修で同期同士が『頑張っているか』と声を掛け合っていたりする姿を見ると、この施設ができて本当に良かったなと思います」と広瀬さん。研修施設として充実していることも大事だが、人と人とのつながりを大切にしているのだなと思った。

Training camp deepens relationships

絆が深まる宿泊研修



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 40 | 事業編

The path from real estate enterprise to today's diversified trading company actively investing in diverse sectors of the economy in Japan and globally

不動産事業を源流として誕生した総合商社 多彩な事業投資会社へ

1

2

1. The New Sumitomo Building (left) upon its completion in 1962 and the Sumitomo Building (right). The first phase of the Sumitomo Building completed in 1926 and the second phase completed in 1930 (courtesy of Sumitomo Historical Archives).
2. Shunya Toji who became president of Sumitomo Corporation in 1947 (courtesy of Sumitomo Corporation).

1. 左が1962年に竣工した新住友ビルディング、右が住友ビルディング。1962年撮影。住友ビルディングは1926年に第一期、1930年に第二期工事が完成した（提供：住友史料館）。
2. 住友商事の田路舜哉。1947年社長に就任した（提供：住友商事）。

Although Sumitomo traded in Nagasaki during the Edo period, it did not establish a trading company until after World War II. Though several trading companies sprang up in Japan during the economic boom following World War I, Masaya Suzuki, the Director-General at the time, did not approve the establishment of a trading company because he believed that "Sumitomo lacked the necessary human resources for trading," a stance reflecting Sumitomo business philosophy that human resources are the most important asset. In fact, most of the newly established trading companies were short-lived, felled by bankruptcy in the subsequent economic slump.

Sumitomo Corporation has its roots in the real estate business whose original vehicle was an enterprise named Osaka North Harbour, which was established by Sumitomo General Head Office in 1919 to develop the city's North Harbour area where Sumitomo Head Office had acquired rice fields in 1878 to secure food for the workers at the Besshi Copper Mines. The company's large-scale land reclamation and harbor construction led to the development of the North Harbour area as an industrial zone where Sumitomo Metal Industries, Sumitomo Electric Industries, and other companies were located, contributing to Osaka's prosperity in the 1920s and 1930s during the "Great Osaka" era.

In 1944, Osaka North Harbour merged with Sumitomo Building and the Hasebe & Takekoshi Architectural Office, which had its roots in the design department of Sumitomo Head Office, to form Sumitomo Real Estate Building, but during the Occupation, the company avoided the zaibatsu trade name, changing its name to Nippon Engineering in November 1945. It was at this juncture that the company decided to enter the trading sector, a move reflecting a desire to maintain employment amid the postwar shift from military to civilian demand.

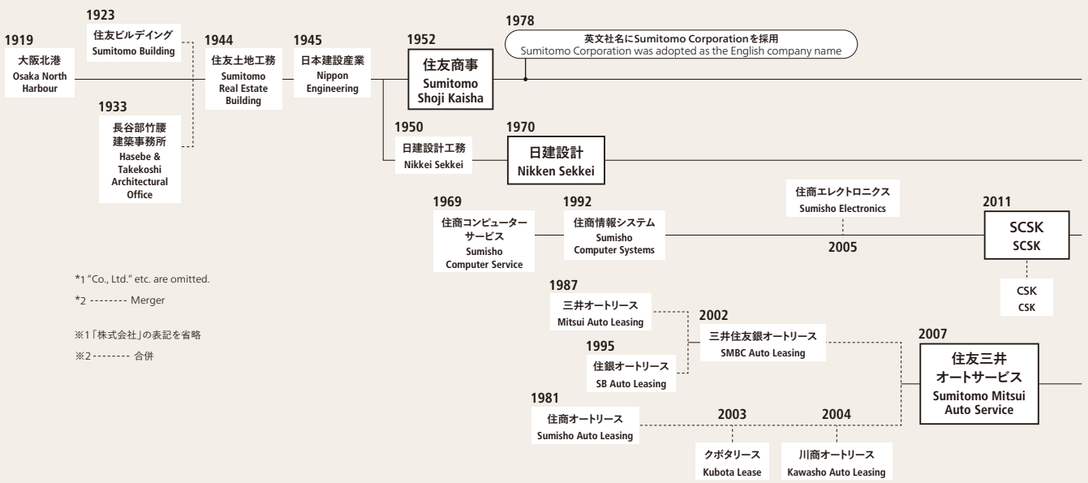
As a trading company that was not only a latecomer but doing business without using the prestigious "Sumitomo" name, Nippon Engineering had to fight an uphill battle. Shunya Toji, who later became president, encouraged the employees with a pithy exhortation, "A dedicated amateur is better than a professional." He aggressively expanded the business, handling not only Sumitomo Group companies' products, but also those of manufacturers in a swathe of industries, and was fully engaged in Japan's remarkable post-war economic recovery.

In 1952, when the occupation of Japan ended, the company changed its name to Sumitomo Corporation and began investing in diverse businesses as a general trading company. During the period of high economic growth, the company underpinned the rapid expansion of production in various industries by importing resources from overseas, while also entering other businesses such as the nascent supermarket sector. Of particular significance was the company's entry to the media and digital businesses. In addition to establishing JCOM, which became the largest cable operator in Japan, in 1969 the company launched Sumisho Computer Service, the predecessor of today's SCSK, leading to today's digital solutions and related businesses.

Sumitomo Corporation has engaged in a multitude of businesses. These include mobility solutions through Sumitomo Mitsui Auto Service, which was formed through a merger between Sumisho Auto Leasing and SMBC Auto Leasing, and large-scale urban development, notably commercial complex developments in Japan such as Harumi Island Triton Square in Tokyo, as well as projects overseas. Sumitomo Corporation has played a vital role in extending the reach of the Sumitomo brand in Japan and globally. SD

History of the trading business (as of May 2024)

商事 沿革図（2024年5月現在）



*1 "Co., Ltd." etc. are omitted.
*2 -------- Merger

※1「株式会社」の表記を省略
※2-------- 合併

江戸時代の住友は長崎貿易に関与していたが、商事会社を設立するのは第二次世界大戦後と遅かった。日本が第一次世界大戦による景気に沸き、多くの商事会社が林立した中で、当時の総理事・鈴木馬左也（まさや）が「事業は人なり」という住友の信条を踏まえ、「住友には商売をやれる人材は育っていない」と商事会社の設立を認めなかったためである。実際、当時新設された商事会社の多くが景気の低迷とともに倒産した。

住友商事のルーツは不動産事業にある。1878年に別子銅山の飯米を確保するため大阪の北港地域に新田を入手していた住友が、この一帯の開発のために1919年に設立した大阪北港が住友商事の源流だ。同社が進めた大規模埋め立てや港湾修築により、北港地域は住友金属工業や住友電気工業などが並ぶ工業地帯として発展し、大大阪（だいおおさか）と呼ばれた1920年代から1930年代の大阪の繁栄に貢献することとなった。

大阪北港は1944年に住友ビルデイング、住友本店の設計部門をルーツとする長谷部竹腰建築事務所と合併して住友土地工務となったが、占領期には財閥商号を避け、1945年11月に日本建設産業と改称した。こうして、日本建設産業の社名で商事部門への進出を決断したが、その背景には、終戦後の軍需から民需への転換が求められる中で人材の雇用維持もあったとされる。

商事会社としては後発であり、住友の商号も使えない同社の経営は苦難の連続だった。のちに社長となる田路舜哉（とうじしゅんや）は「熱心な素人は玄人に勝る」と社員を激励し、住友グループ各社の製品に留まらず、各業界で取引を積極的に拡大、戦後は日本経済復興の一翼を担った。

1952年に占領政策が解け、住友商事へと社名を改めると、総合商社として多彩な事業への投資を展開する。高度経済成長期に海外資源の輸入によって様々な業種の生産拡大を支えた一方、スーパーマーケット事業などへの進出も果たした。中でも特徴的なのはメディア・デジタル事業への参入だ。日本最大のケーブル事業者となるJCOMを設立したほか、現在のSCSKの前身、住商コンピューターサービスを1969年に立ち上げ、今日のデジタルソリューション事業などにつながっている。

住商オートリースと三井住友銀オートリースが合併して誕生した住友三井オートサービスをはじめ、複合商業施設の晴海アイランドトリトンスクエアや海外における大規模都市開発など、多彩な事業を展開する住友商事は、国内外に広く住友ブランドの裾野を広げる役割を担ってきたといえる。SD

*Editorial supervision by Sumitomo Historical Archives ※監修：住友史料館

Sumitomo Mitsui Banking Corporation
三井住友銀行

Sumitomo Corporation
住友商事

Mitsui Sumitomo Insurance
三井住友海上火災保険

Sumitomo Mitsui Finance and Leasing
三井住友ファイナンス&リース

▶ First joint CSR initiatives of four Sumitomo Group companies in Malaysia

Four companies, Sumitomo Mitsui Banking Corporation Malaysia, Sumitomo Corporation Malaysia, MSIG Malaysia (Mitsui Sumitomo Insurance's subsidiary), and SMFL Leasing (Malaysia), are jointly conducting corporate citizenship activities. The staff of these four Sumitomo Group companies visited two orphanages in Malaysia in November 2023 and January 2024 as part of Sumitomo Group's CSR activities. This was the first time these four Sumitomo Group companies joined forces to conduct CSR activities.

With "Education" as the theme, the four companies donated PCs and other types of IT equipment to the orphanages and offered a cookery session where children got a taste of Japanese culinary culture. There was also a drawing session. The Sumitomo Group companies' staff and the children prepared Inari sushi (rice stuffed in flavored fried tofu) together and then ate it. The children drew pictures inspired by their dreams. Though hesitant at first, the children got into the swing of things as the activities progressed, and by the end were smiling and laughing, clearly enjoying themselves.

Going forward, transcending the boundaries of companies, Sumitomo Group companies will continue social contribution activities under the theme of "Education" and expand the scope of their activities, with the aim of cultivating a mindset oriented toward sustainable development in the corporate culture and as individuals. SD

▶ 4社合同のCSR活動をマレーシアで初めて実施

マレーシア三井住友銀行、マレーシア住友商事、三井住友海上マレーシア現地法人、マレーシア三井住友ファイナンス&リースの4社は、2023年11月と2024年1月の計2回、住友グループ合同CSR活動としてマレーシア首都圏にある2つの孤児院を訪問した。住友グループ4社がマレーシアでCSR活動を合同で実施したのは今回が初めて。

「教育」をテーマにした今回の活動ではパソコンなどのIT機器寄贈を行うとともに、子どもたちが日本文化に触れる機会として、いなり寿司を一緒につくって食べるクッキングセッションや、将来の夢をテーマにした絵画セッションを実施した。4社の担当者によると、最初は表情が硬かった参加者もそれぞれの活動を通じて徐々に笑顔になり、最後は心から楽しんでいる様子が表情からうかがえたとのこと。

今後も会社の垣根を越えて、「教育」をテーマに社会に貢献できる活動を継続・拡大していくことで、各社および各個人が持続可能で発展的なマインドを醸成していくことを目指していく。SD

WOMEN SHINE at Sumitomo

5 GENDER EQUALITY

住友で輝く女性

Saori Ueda

Vice President, Environmental and Energy Business Promotion Dept. Environmental and Energy Business Division Sumitomo Mitsui Finance and Leasing

三井住友ファイナンス&リース 環境エネルギー本部　環境エネルギー推進部 部長代理 上田さおりさん

Joined the company in 2011. After working in the Retail Sales Dept. and Tokyo Sales Dept. 3, she attended a three-month language study program, an opportunity offered by the company's training system. In 2020, she was assigned to the Sales Promotion Dept. Seconded to Sumitomo Mitsui Banking Corporation to promote collaboration. Since returning to the company in 2022, she has been in her current position, which she applied for through the internal recruitment system.

2011年入社。リテール営業部、東京営業第三部で営業を担当後、トレーニー制度を利用し米国へ3カ月の語学留学を経験。2020年、営業推進部に所属。三井住友銀行に出向し、グループ会社協働を推進。帰任後、社内公募により2022年から現職。

My Treasure
私の宝物

"I started hiking in the mountains with my husband during the pandemic. I treasure the time I spend camping. It's so refreshing!" She goes trekking and camps out in the mountains several times a year.

「コロナ禍を機に夫と山登りを始めました。テントを張ってリフレッシュする時間が宝物です」。毎年5、6回は、テント泊の山行に出かけている。

Expanding the field where she can demonstrate her capabilities, always inquisitive

探求心を推進力に、活躍のフィールドを拡大中

Saori Ueda concurrently works for SMFL MIRAI Partners where she focuses on promoting solar power generation systems for in-house power consumption by enterprises. The company acts as a power generator, setting up a solar power plant on the customer's premises and supplying electricity. "Sometimes I clamber about on the roofs of customers' factories for on-site surveys," she says.

Ueda joined the leasing industry as a graduate recruit, seeking a job that would bring her into contact with a wide range of industries. As a sales representative, she worked with partners ranging from small and medium-sized companies to foreign companies and listed companies, gaining knowledge of diverse industries. In her 10th year with the company, on the strength of her experience and extensive product knowledge, she was seconded to Sumitomo Mitsui Banking Corporation to promote collaboration. After returning to the company, she applied to work in the environmental energy field, which is a focus of interest in society, and is helping clients achieve carbon neutrality. With a great attitude and an inquisitive mind, she continues to expand her field of activity, saying, "I want to create new services in this field." SD

三井住友ファイナンス&リースの上田さおりさんが、今注力しているのは兼務するSMFLみらいパートナーズでの自家消費太陽光発電設備の導入推進。発電事業者となり、顧客の敷地内に太陽光発電所を設けて電力供給する仕組みで、「ときどき現地調査でお客様の工場の屋根に上るんですよ」と笑顔で話す。

幅広い業界と接点を持つ仕事がしたいと、新卒でリース業界に入った上田さん。営業として中小から外資、上場企業の顧客を担当し、多様な業界の知見を得た。入社10年目には、経験と豊富な商品知識が評価され、三井住友銀行へ出向し協業を推進した。帰任後は社会的にも関心の高い環境エネルギー分野を希望し、顧客のカーボンニュートラル達成を支援する。ポジティブな姿勢と探求心を忘れずに、「今後はこの分野で新しいサービスをつくっていきたい」と、活躍の場を広げていく。SD

"The environmental energy field is evolving every day. I find it fascinating to gain new knowledge and at the same time I want to contribute to the growth of the environmental energy sector by creating new services and fostering collaboration with other companies."

「環境エネルギー分野は日々進化しています。新しい知識を得ることに面白さを感じると同時に、新しいサービスや他企業との協業を構築し、環境エネルギー部門の成長に貢献したいと考えています」

Women's Advancement

at **Sumitomo Mitsui Finance and Leasing**

女性活躍推進 @三井住友ファイナンス&リース

Women's advancement is one of the key themes of the company's management strategy. In order to help female employees' develop their careers while achieving a balance with life events, the company offers flexibility in working hours and locations, training for female leaders, roundtable discussions with female executives and department heads, and dispatches women to external training programs. The company has received the 2-star Eruboshi Certification as an enterprise that promotes the advancement of women.

女性活躍は経営戦略の重要なテーマの一つで、ライフイベントと両立しながら継続的なキャリアを形成するために、勤務時間・場所のフレキシビリティ、女性リーダー研修、女性役員や部長による座談会、外部研修への派遣などを行っている。女性の活躍を推進している企業として「えるぼし認定」2つ星を取得している。