

2023 年 3 月 1 日

芙蓉総合リース株式会社に対する DBJ-対話型サステナビリティ・リンク・ローン にかかる自己評価結果について

本資料は、芙蓉総合リース株式会社（以下「当社」という。）が、株式会社日本政策投資銀行（以下「DBJ」という。）をサステナビリティ・コーディネーターとして借入を予定しているシンジケーション方式による DBJ-対話型サステナビリティ・リンク・ローン※（以下「本 DBJ-対話型 SLL」という。）のサステナビリティ・リンク・ローン原則（以下「SLLP」という。）及びグリーンローン及びサステナビリティ・リンク・ローンガイドライン（以下「環境省ガイドライン」という。）への準拠性について、環境省ガイドライン上の内部レビューの手続き等に従い、取りまとめたものである。

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

目次

1. 本 DBJ-対話型 SLL の概要.....	3
2. 当社のサステナビリティ戦略	3
(1) 当社概要	3
(2) 当社の経営ビジョン.....	3
(3) 2030 年に目指す姿・重要課題（マテリアリティ）	4
(4) 新中期経営計画.....	7
(5) サステナビリティ経営推進体制	9
3. KPI の選定と SPT の測定.....	10
(1) KPI/SPT の概要	10
(2) KPI/SPT に取り組む背景（関連する社会課題・外部環境の変化）	11
(3) KPI/SPT の当社の重要課題（マテリアリティ）における位置付け.....	12
(4) SPT の野心性	13
① 国の目標との比較	13
② 業界他社との比較	14
③ 当社過去実績との比較	15
(5) KPI/SPT を達成するための戦略.....	15
4. ローンの特性（貸出条件との連動）	17
5. レポーティングと検証.....	17
(1) 貸付人への報告.....	17
(2) 一般的開示.....	17
6. 内部レビュー	17
(1) 当社の内部専門性	17
(2) DBJ の内部専門性	18
(3) 貸し手への事前説明.....	19
(4) 一般的開示.....	19

1. 本 DBJ-対話型 SLL の概要

本 DBJ-対話型 SLL では、以下の KPI 及び SPT を想定している。

KPI 当社の子会社である株式会社 FGL サーキュラー・ネットワークの八王子テクニカルセンターにて荷受けされた返却物件由来の廃プラスチックのうち、株式会社 FGL サーキュラー・ネットワークの委託先によってマテリアルリサイクル又はケミカルリサイクルが実施された割合（kg ベース、以下「廃プラリサイクル率」という。）

SPT 2025 年度における廃プラリサイクル率を 80.0%以上とすること（以下「本件 SPT」という。）

2. 当社のサステナビリティ戦略

(1) 当社概要

当社は、1969 年の設立以来、リース事業を通じて顧客の多様な経営課題に対応しソリューションを提供してきた総合リース会社である。不動産リースや再生可能エネルギーの発電事業に加え、顧客の働き方改革に対応する BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）サービスなど、従来のリース事業で培ったノウハウやネットワークを活かしながら、リースの枠組を超える事業やサービスの提供により、顧客や社会が抱える様々な課題に対して、課題解決に取り組んでいる。

(2) 当社の経営ビジョン

当社は、コーポレートスローガン「前例のない場所へ」を掲げている。これは、顧客のニーズに真摯に向き合い、期待を超えるソリューションを提供することが当社の使命であり、そのために自分達から「前例のない場所へ」踏み出して行こうという決意を表現している。加えて、後述の新中期経営計画の始動にあたり、「前例のない場所」の方向性を定めることで役職員が前進するにあたっての拠り所とすべく、これまでの行動や経験を振り返った上で、新たなステートメントとして「ミッション」「ビジョン」「バリュー」を明文化するとともに（図表 1）、コーポレートスローガンである「前例のない場所へ」を「バリュー」に設定した。特に、「ビジョン」では、実現したい姿として、①社会の変化の兆しを捉えその先の社会課題の解決に果敢に挑戦すること、②顧客の信頼を得ながら共に価値を創造し続けること、及び③価値創造に携わる社員の挑戦と成長を後押しし社員と共に会社が成長することを掲げるなど、事業領域拡大を通じた社会課題解決に挑戦する姿勢を表している。

<図表 1>当社のミッション・ビジョン・バリュー



(出所：当社 統合報告書 2022)

(3) 2030 年に目指す姿・重要課題（マテリアリティ）

当社は、前述の「ミッション」「ビジョン」「バリュー」を普遍的な拠り所として定めるのと同時に、CSV（Creating Shared Value：共有価値の創造）の考え方を軸に、各事業ドメインにおいて 10 年後の世界を見据えて議論を行った結果、「2030 年に目指す姿」を以下のとおり特定している（図表 2）。

<図表 2>当社の 2030 年に目指す姿

領域	2030 年に目指す姿
エネルギー 環境	<ul style="list-style-type: none"> ・ 国内外でエネルギー関連事業を展開し、脱炭素社会に貢献するグローバル企業 ・ エネルギー環境分野の新たな事業領域を切り拓き、環境問題の解決に貢献するフロンランナー
サーキュラー エコノミー	<ul style="list-style-type: none"> ・ リース事業の枠を超えた、サーキュラーエコノミーのインフラ企業 ・ サーキュラーエコノミー事業を通じて、日本の資源循環の実現に貢献
BPO/ICT	<ul style="list-style-type: none"> ・ ビジネス・プロセス・サービス（BPS）のリーディングカンパニー ・ 深刻な IT 人材不足に悩むお客様にとって最も信頼される企業

モビリティ ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ・ 車両・物流の両領域で気候変動問題、社会課題を解決する ・ “モビリティビジネスのソリューションプロバイダー”
医療福祉	<ul style="list-style-type: none"> ・ 超高齢社会に対応するヘルスケアマーケットの事業者の経営課題に対するソリューションを提供する企業 ・ ヘルスケア領域における DX の拡大による事業者を取り巻く環境の変化に対応した新たなサービスを提供
不動産	<ul style="list-style-type: none"> ・ 不動産事業の差別化・高度化による収益性の向上を図り安定した利益成長 ・ 社会的課題や CRE ニーズ等※への戦略的なソリューション提供による持続的な成長
航空機	<ul style="list-style-type: none"> ・ 航空機オペレーティングリースを中核事業とし、航空周辺分野・新領域分野のアライアンスにより事業ラインナップを拡充させ、相乗効果を高める ・ 航空機の新技术分野（持続可能な航空燃料〈SAF〉やエアモビリティなど）に積極的に取り組み、社会課題の解決に貢献

（出所：当社 統合報告書 2022）

上記の「2030年に目指す姿」からバックキャストし、社会価値創造のニーズが高く、そのニーズに対応することで当社グループがビジネス機会を得られる領域はどこかという観点で、新中期経営計画で取り組むべき重要課題（マテリアリティ）を、以下のとおり特定した（図表3）。加えて、各重要課題における社会価値の創造状況について進捗をモニタリングする適切な非財務 KPI（新中期経営計画の最終年である 2026 年度をターゲットに設定）を現場と経営層で議論の上、取締役会で決定し公表している。

<図表 3> 当社の重要課題・非財務 KPI

重要課題	非財務 KPI	2026 年度目標値
脱炭素社会実現への貢献	CO ₂ の削減貢献	50万t-CO ₂ /年
	脱炭素推進に向けた資金投下額	5年間累計 3,000億円
	再エネ発電容量 ^{※1}	1,000MW
	車両保有台数のEV・FCV比率	30%
	脱炭素推進ファイナンスの取扱金額 ^{※2}	5年間累計 100億円
循環型社会実現への貢献	返却物件のリユース・リサイクル率	100%
	廃プラスチック(返却物件由来)のマテリアル/ケミカル リサイクル率 ^{※4}	100%
健康と福祉における安心を創出	高齢者介護施設の新規提供室数	5年間累計 1,000室
	医療・福祉マーケットの経営支援に関するファイナンス	560億円
新たな価値創造時間を創出	お客様の業務量削減時間	2021年度対比 +100万時間
パートナーシップを通じた価値創造	新たな社会価値創造に繋がる技術・サービスを有するベンチャー企業への投資	定量目標は設定せず
戦略的人材育成	人材育成関連費用(単体)	2021年度対比 300%
ダイバーシティ&インクルージョン	女性管理職比率(単体)	35%
	男性育児休暇取得率(単体)	100%
健康経営、ワーク・ライフ・バランス	35歳以上人間ドック受診率(単体)	100%
	有給休暇取得率(単体)	90%
	プラスライダー取得率(単体)	定量目標は設定せず
	エンゲージメント指標向上率(連結) ^{※5}	定量目標は設定せず

(出所：当社 統合報告書 2022)

当社においては、2030 年度に目指す姿、マテリアリティ及び非財務 KPI（2026 年度目標値）を有機的に結合させている。

一例として、サーキュラーエコノミー事業においては、「リース事業は資源の動脈と静脈のバリューチェーンを繋ぐ事業であり、サーキュラーエコノミー実現のコア領域である」との考えのもと、2030 年度に目指す姿として、「①リース事業の枠を超えたサーキュラーエコノミーのインフラ企業、②サーキュラーエコノミー事業を通じて、日本の資源循環の実現に貢献」を掲げている。

当社は、その「目指す姿」を踏まえて「循環型社会実現への貢献」を重要課題として設定している。まず、本業であるリース事業を通じた資源循環の取り組みを推進することを目的に、1 つ目の非財務 KPI として「返却物件のリユース・リサイクル率 100%」を掲げている。高度な資源循環を実現するために、リユースとリサイクルに関する様々なインフラの整備と、資源化チャネルの開拓に取り組む方針である。加えて、排出量が多く資源リサイクルが難しいことから社会問題化している排出物の一つである廃プラスチックについて、2 つ目の非財務 KPI として、「廃プラ

スティック（返却物件由来）のマテリアル／ケミカルリサイクル率 100%」を設定した。

(4) 新中期経営計画

2022 年 4 月、当社は、前述のマテリアリティに取り組むべき課題として位置づけた上で、CSV の実践を通じた社会課題の解決と経済価値の同時実現により、企業グループとしての持続的な成長を目指すことを目的に、2022～2026 年度を対象とする新中期経営計画（Fuyo Shared Value 2026）を公表した（図表 4）。

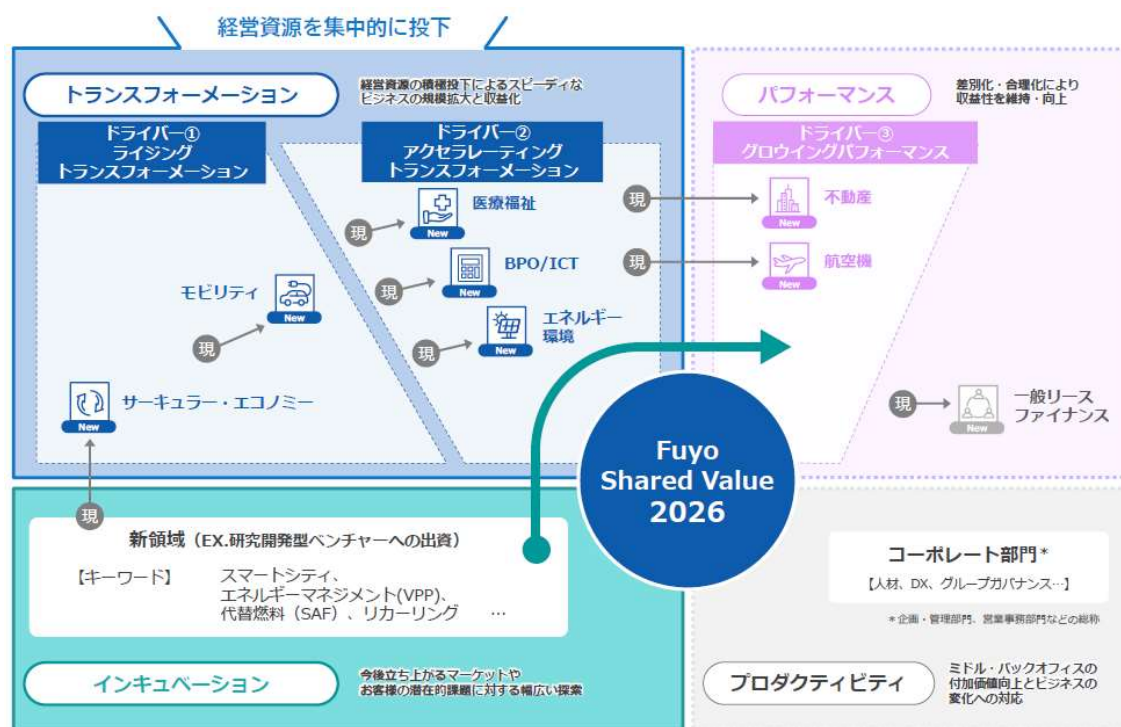
<図表 4>新中期経営計画 全体像



（出所：当社 新中期経営計画「Fuyo Shared Value 2026」）

当社は、新中期経営計画において、ゾーンマネジメントを実施しており、マーケットの拡大・創出等の観点から各事業領域を以下のとおり分類している（図表 5）。その中でも特に、トランスフォーメーションゾーン等の成長ドライバーに経営資源を投下し、「脱ファイナンス・リース」「脱金融」を目指していく方針である。更に、トランスフォーメーションゾーンは、ビジネスモデルの新規性が高い順に、ライジングトランスフォーメーションとアクセラレーティングトランスフォーメーションから構成されている。前者にはモビリティ事業やサーキュラーエコノミー事業が含まれるが、社会構造の変化で生じた社会課題の解決を機会と捉え、新たなビジネスモデルを構築することで、前例にない事業領域を開拓することを目指しており、まさに新中期経営計画で掲げる社会課題の解決と経済価値の同時実現を図るものである。

<図表 5>ゾーンマネジメント

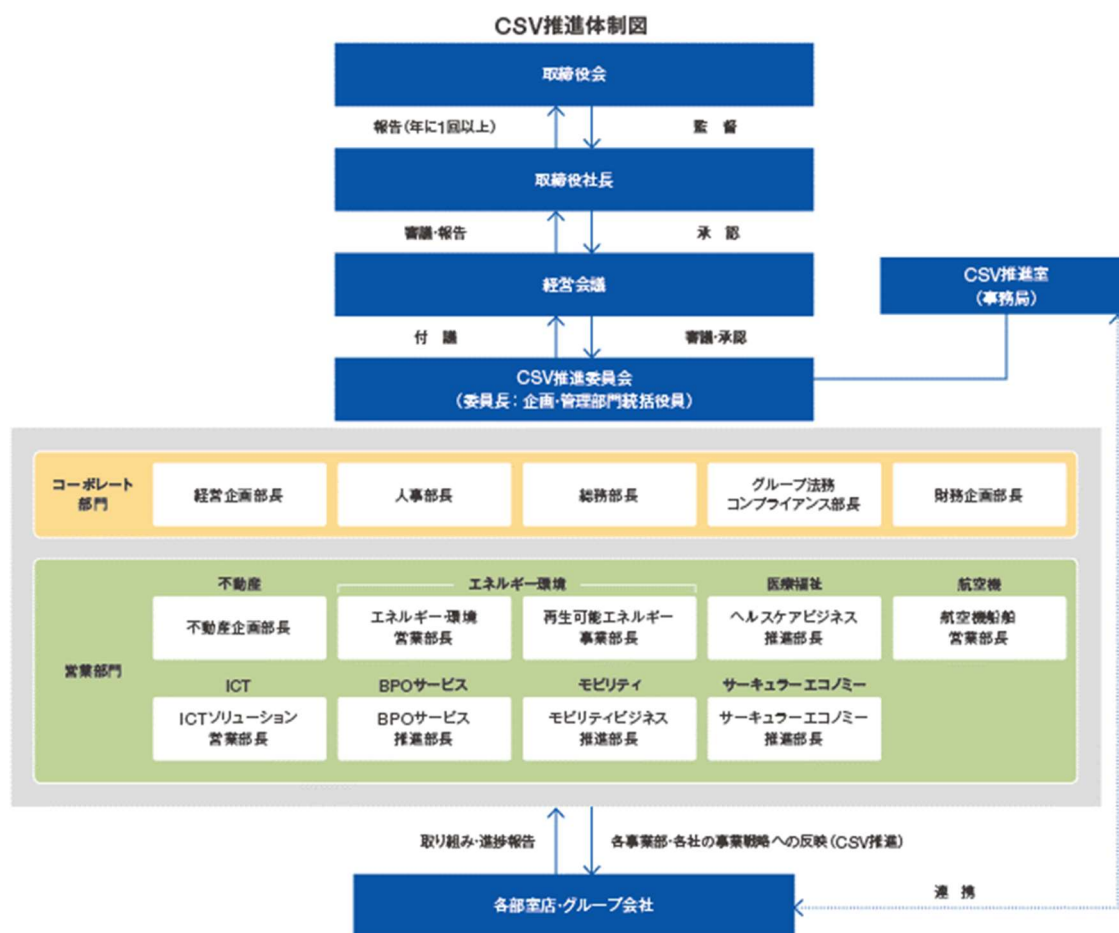


(出所：当社 新中期経営計画「Fuyo Shared Value 2026」)

(5) サステナビリティ経営推進体制

当社は、グループの CSV やサステナビリティをグループ横断的に推進するため、2020 年に「CSV 推進委員会」を設立した。CSV 推進委員会は主要なコーポレート部門の部長に加え、グループ会社を含む各事業ドメインを管掌する営業部門の部長を構成員としており、各年度に複数回に亘って、グループの CSV 推進のために重要な事項の審議・報告を行うほか、本件 SPT を含む非財務面の目標及び計画を策定し、その推進に係るモニタリングを行っている。CSV 推進委員会で審議・報告された内容は、経営会議の承認を経て、各部門やグループ会社の戦略に反映するほか、グループ全体の CSV に係る方針及び推進状況は取締役会にも年に 1 回以上の報告を行うなど、実効性を高める各種工夫を講じている。

<図表 6> CSV 推進体制



(出所：当社 統合報告書 2022)

3. KPI の選定と SPT の測定

(1) KPI/SPT の概要

本 DBJ-対話型 SLL では、前述のとおり、以下の KPI 及び SPT を想定している。

KPI 当社の子会社である株式会社 FGL サーキュラー・ネットワークの八王子テクニカルセンターにて荷受けされた返却物件由来の廃プラスチックのうち、株式会社 FGL サーキュラー・ネットワークの委託先によってマテリアルリサイクル又はケミカルリサイクルが実施された割合（kg ベース、前述のとおり本資料では「廃プラリサイクル率」と呼称。）

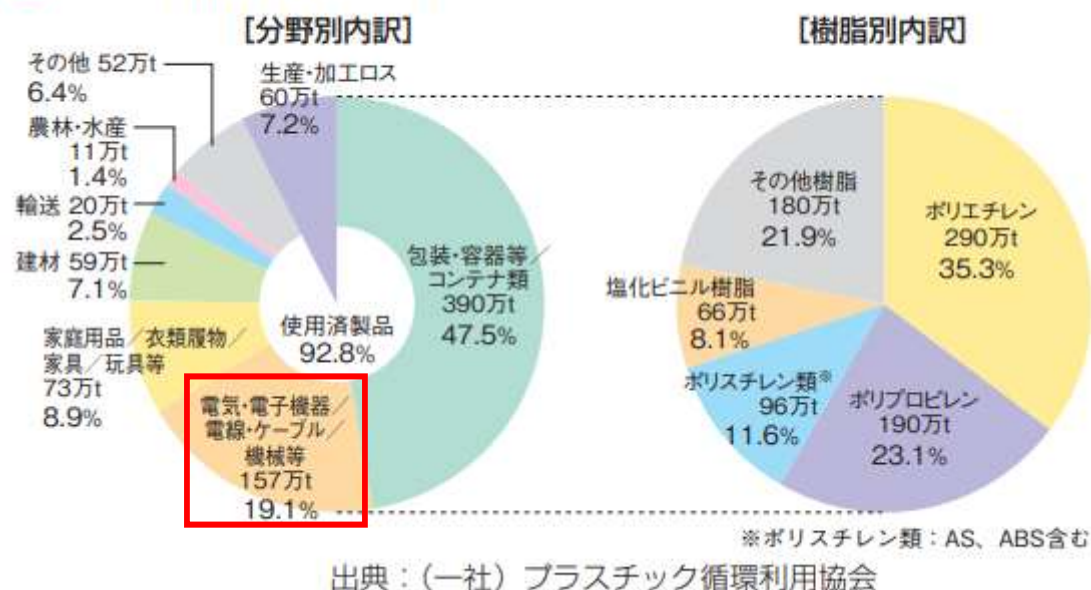
SPT 2025 年度における廃プラリサイクル率を 80.0%以上とすること

当社は、サーキュラーエコノミーの取り組みを更に加速すること等を目的に、2022 年 4 月に大幅な組織改編を実施した。本部の企画機能としてサーキュラーエコノミー推進部を、リース満了実務の高度化と資源化の促進を目的に株式会社 FGL リースアップ・ビジネスサービスを、サーキュラーエコノミーの実務を担う機能子会社として株式会社 FGL サーキュラー・ネットワークを立ち上げており、3 つの部門が連携して、サーキュラーエコノミーの実現と、新たな価値創造を推進する予定である。原則として、当社において返却物件由来の廃プラスチックは、株式会社 FGL サーキュラー・ネットワークの八王子テクニカルセンターで荷受けされており、当社の非財務 KPI においても当該センターで荷受けされた廃プラスチックのリサイクル率を採用していることから、本件 KPI 及び SPT でも上記定義を用いている。なお、本件 SPT に向けた中間目標については当社内で検討中であるため、本 DBJ-対話型 SLL では 2025 年度を対象とした目標のみを SPT として設定している。

また、当社の返却物件由来の廃プラスチックは、主に、電子・電気機器由来の異素材廃プラスチック（図表 7）等から構成される。具体的には、プリンターやキーボード等が含まれ、それらは、異物が混入していることや多種類の廃プラスチックが含まれるといった特性等から従来リサイクルには不向きとされている。しかし、当社は、サーキュラーエコノミーを実現するため、サーマルリカバリー（燃料化）ではなく、製品として再資源化するマテリアルリサイクル及びケミカルリサイクルの手法で再生することを目指している。

<図表 7> 廃プラスチック総排出量の内訳（2020 年）

■ 廃プラ総排出量(822万t)の内訳



（出所）一般社団法人プラスチック循環利用協会「プラスチックリサイクルの基礎知識 2022」

(2) KPI/SPT に取り組む背景（関連する社会課題・外部環境の変化）

脱炭素・資源枯渇へのソリューションであるサーキュラーエコノミーは継続して市場拡大が見込まれる領域として近年注目されている。また、再生資源はバージン材より割高である一方で、将来的には資源枯渇や炭素税の導入から資源価格の高騰が見込まれ、再生資源の優位性が高まっていくことが予想される。

そうした環境下において、当社は、リース事業を「資源の動脈と静脈のバリューチェーンを繋ぐ事業であり、サーキュラーエコノミー実現のコア領域である」と考えている。サーキュラーエコノミーの実現には様々なネットワークの構築が不可欠だが、当社はリース事業で培ったネットワークを通じて顧客が簡易に資源循環に参加する機会を創出するとともに、サーキュラーエコノミーによる新たな価値創造を通じ、CSV 経営の実践を目指している。その中でも廃プラスチックは、排出量が多いこと及び資源リサイクルが難しいことから社会問題化している排出物の 1 つである。日本で主流のリサイクル手法である「サーマルリカバリー（燃料化）」は、燃焼時に CO₂ を排出する上に、燃焼してしまうため新たな製品の原材料として用いることができないため世界基準ではリサイクルとして評価されておらず、当社は、返却物件由来の廃プラスチックについて、サーマルリカバリーを用いない、マテリアルリサイクル及びケミカルリサイクルのみによるリサイクル率 100%の達成に挑戦している。

(3) KPI/SPTの当社の重要課題（マテリアリティ）における位置付け

本件 SPT は、当社のマテリアリティの 1 つである「循環型社会の実現」に寄与するものである（図表 3（再掲））。当該重要課題の非財務 KPI における 2026 年度目標値が「廃プラスチック（返却物件由来）のマテリアル／ケミカルリサイクル率 100%」であるところ、本件 SPT はその中間目標として位置づけられるものである。

<図表 3（再掲）> 当社の重要課題・非財務 KPI

重要課題	非財務 KPI	2026 年度目標値
脱炭素社会実現への貢献	CO ₂ の削減貢献	50万t-CO ₂ /年
	脱炭素推進に向けた資金投下額	5年間累計 3,000億円
	再生エネルギー容量 ^{※1}	1,000MW
	車両保有台数のEV・FCV比率	30%
	脱炭素推進ファイナンスの取扱金額 ^{※2}	5年間累計 100億円
循環型社会実現への貢献	返却物件のリユース・リサイクル率	100%
	廃プラスチック（返却物件由来）のマテリアル／ケミカルリサイクル率 ^{※4}	100%
健康と福祉における安心を創出	高齢者介護施設の新規提供室数	5年間累計 1,000室
	医療・福祉マーケットの経営支援に関するファイナンス	560億円
新たな価値創造時間を創出	お客様の業務量削減時間	2021年度対比 +100万時間
パートナーシップを通じた価値創造	新たな社会価値創造に繋がる技術・サービスを有するベンチャー企業への投資	定量目標は設定せず
戦略的人材育成	人材育成関連費用（単体）	2021年度対比 300%
ダイバーシティ&インクルージョン	女性管理職比率（単体）	35%
	男性育児休暇取得率（単体）	100%
健康経営、ワーク・ライフ・バランス	35歳以上人間ドック受診率（単体）	100%
	有給休暇取得率（単体）	90%
	プラスフライデー取得率（単体）	定量目標は設定せず
	エンゲージメント指標向上率（連結） ^{※5}	定量目標は設定せず

（出所：当社 統合報告書 2022）

加えて、前述のとおり、本件 SPT は、新中期経営計画において成長ドライバーとしてトランスフォーメーションゾーンに位置付けられるサーキュラーエコノミー事業の成長に貢献するものである。サーキュラーエコノミーは企業の社会的責任という観点での取り上げが多く、事業として語られることは未だ多くはないものの、資源循環を進めることが同時に経済的ベネフィットを生み出すような仕組みを作ることが、事業化のためには重要である。当社は、より状態のよい物件が確実に返却されるリースの仕組みを普及させることで、サーキュラーエコノミーの要である製品寿命の長期化及び資源再生の向上を目指しており、具体的には返却物件の単純な再

販だけでなく、リース期間中の保守・運用サービスを内包したリースサービス提供によりリース期間中の製品価値を維持する仕組みや、返却された物件の整備等を実施する事による製品寿命の延長や製品価値の向上を目指した取組に着手している。企業単独ではサーキュラーエコノミーへの取組みが困難であることが多いところ、当社の当該リースプロダクトを利用することでサーキュラーエコノミーの趣旨に沿った製品ライフサイクル運営に参加することが可能となる。当社は、まず PC 運用においてこの機能を備えた PC-LCM サービスを開始させたが、今後はフォークリフト、医療機器等でのサービス提供拡大を検討している。

本件 SPT の達成は、この種のサービス提供拡大における当社のブランド力や認知度向上に貢献しうるほか、当社が掲げる「サーキュラーエコノミーに関するプラットフォーム化」に資するものである。後述のとおり本件 SPT の達成に向け廃プラスチックの処理量拡大が必要なところ、その解決策の 1 つとして、当社のみならず他社の廃プラスチックも集荷する仕組み作りが考えられる。このようなインフラを整備し、他のリース会社、中古業者、顧客及び処理委託先等を接続する結節点となることで、当社が、中古販売から再資源化までを網羅した「サーキュラーエコノミーに関するプラットフォーム」となることを目指している。更に、本件 SPT 達成に向けた各種経営努力を通して廃プラスチックのリサイクルに関する知見が相応に積み上がった暁には様々な新規事業も考えられ、上記各点を踏まえると、当社としては、本件 SPT に関連するサーキュラーエコノミー事業は、新中期経営計画で掲げる社会課題の解決と経済価値を同時に実現できるものと考えている。

(4) SPT の野心性

① 国の目標との比較

国の目標としては、2019 年 5 月末に「プラスチック資源循環戦略」が策定され、「2035 年までに使用済みプラスチックを 100%リユース・リサイクルなどにより有効利用」することが掲げられている（図表 8）。対象プラスチックの定義等は完全に同一ではないものの、当社目標である「2026 年度における廃プラスチック（返却物件由来）のマテリアルケミカル／ケミカルリサイクル率 100%」は、当該マイルストーン上の 2035 年より約 9 年早い時期を対象とした野心的なものであり、その中間目標である本件 SPT「2025 年度：80%以上」についても同様に野心的であると考えている。加えて、2020 年の国内全体におけるプラスチックのリサイクル率は、マテリアルリサイクル（21%）及びケミカルリサイクル（3%）が限定的な中で、前述のとおり世界基準ではリサイクルとして評価されていないサーマルリカバリー（図表 9 内ではサーマルリサイクルとして呼称）（62%）に大きく依存している（図表 9）。本件 SPT は、そのようなサーマルリカバリーに頼ることなく、現状では低い水準に留まるマテリアルリサイクル及び

ケミカルリサイクルのみでの目標であり、その観点でも野心的であると考えている。

<図表 8>プラスチック資源循環戦略のマイルストーン

プラスチック資源循環戦略（マイルストーン）	
リデュース	① 2030年までにワンウェイプラスチックを累積25%排出抑制
リユース・リサイクル	② 2025年までにリユース・リサイクル可能なデザインに
	③ 2030年までに容器包装の6割をリユース・リサイクル
	④ 2035年までに使用済プラスチックを100%リユース・リサイクルなどにより、有効利用
リニューアブル・バイオマスプラスチック	⑤ 2030年までに再生利用を倍増
	⑥ 2030年までにバイオマスプラスチック約200万トン導入

（出所）環境省「プラスチック資源循環戦略」

<図表 9>プラスチックのリサイクル率（2020 年）

使用・排出	リサイクル・処理	
使用済製品 (763万t)	マテリアルリサイクル (173万t) 21%	再生利用
	ケミカルリサイクル (27万t) 3%	高炉・コークス原料/ガス化
	サーマルリサイクル (509万t) 62%	燃料/発電・熱利用焼却
生産ロス (60万t)	未利用 (112万t) 14%	焼却、埋立て
		海外輸出 (79万t)
		86%
		14%

（出所）一般社団法人プラスチック循環利用協会「プラスチックリサイクルの基礎知識 2022」

② 業界他社との比較

本件 SPT のような廃プラスチックのマテリアル・ケミカルリサイクル目標を掲げているリース会社は、知る限りでは国内で唯一であると認識しており、本件 SPT は業界他社比で野心的であると考えている。業界他社の当該状況から分かるとおり、大量の物量を扱うリース業界において、廃プラスチックのマテリアル・ケミカルリサイクル目標を掲げることは高い障壁が存在する。目標達成のためには、前述のとおり集荷事業のインフラ構築といった従来を超えた難度の高い挑戦が含まれると考えている。本件 SPT は、従来のリース事業で培ったノウ

ハウやネットワークを活かしながら、リースの枠組を超えた事業やサービスの提供により、顧客や社会が抱える様々な課題解決に取り組んできた当社として、業界他社に先駆けて設定することが可能であったと考えている。

③ 当社過去実績との比較

前述のとおり、サーキュラーエコノミー事業を成長ドライバーとして位置づけた新中期経営計画の開始及びサーキュラーエコノミー推進部の設立は2022年度であり、本件SPTの対象であるマテリアルリサイクル及びケミカルリサイクルへの注力開始も同年度である。そのため、2020年度及び2021年度の廃プラリサイクル率は0%であり、進行期である2022年度についても、上期末時点での同率は18.5%に留まっている（図表10）。以上の各点に鑑みれば、本件SPTは当社過去実績対比でも野心的であると考えている。

<図表10>非財務目標の2022年9月末数値

非財務目標（抜粋）

項目		実績 2022/9	目標値 2027/3
環境	CO ₂ の削減貢献	10万t-CO ₂ /年 第2四半期までの累計	50万t-CO ₂ /年
	脱炭素推進に向けた資金投下額（5年間累計）	185億円	3,000億円
	再生エネ発電容量*2	374MW	1,000MW
	保有台数におけるEV・FCV比率 （芙蓉オートリースにおける保有比率）	0.4%	30%
	返却物件のリユース・リサイクル率	100%	100%
社会とひと	廃プラスチック（返却物件由来）の マテリアル/ケミカル リサイクル率	18.5%	100%
	お客様の業務量削減時間 （BPO/ICTサービスを通じた新たな価値創造時間創出）	+12万時間 2021年度対比	+100万時間 2021年度対比
人材投資	人材育成関連費用（単体）	年度末時点で 開示	300% 2021年度対比

2030年目標：カーボンニュートラル・RE100の達成

*2 再生可能エネルギー発電事業に対する出資及びプロジェクトファイナンス等が対象
（発電容量は持分比率・シェアに応じて算出）

（出所）当社 2023年3月期第2四半期決算説明会資料

(5) KPI/SPTを達成するための戦略

本件 SPT 達成に向けた主な障壁としては、当社の返却物件由来の廃プラスチックには、前述のとおり従来リサイクルには不向きとされてきた電子・電気機器由来の異素材廃プラスチックが含まれることが挙げられる。高難度ながらも、当社は以下を始めとする各種戦略を用いつつ、これらの廃プラスチックを燃料ではなく製品としてリサイクルするマテリアルリサイクル及びケミカルリサイクルの手法で再資源化することを目指している。

マテリアルリサイクルにて処理する場合、原料となる廃プラスチックを選別・洗浄する前処理工程が必要であるが、当該対処にはコスト増加という難点が含まれる。当社は、係るコスト増加への対応策として、廃プラスチックを安価に手解体することが可能な前処理工程の委託先発掘及び調整を進めるなど、各種工夫策の実装を進めている。

また、一定程度以上に異素材が含まれる廃プラスチックについては、マテリアルリサイクルではなくケミカルリサイクルでの処理が適している。一方で、ケミカルリサイクルで処理する場合、廃プラスチックを化学的に分解するなどして化学原料に再生するため、マテリアルリサイクルと同程度に精緻な前処理工程は不要となるものの、化学的分解を行う大規模設備が必要となる。そのため、ケミカルリサイクル処理委託先より求められる最低処理量が相応規模となることが課題となる。当該課題解決に向け、当社は、リース事業で培ったネットワークを活用することで、既に他社からも受託を積み重ねており最低処理量に柔軟性が存在するケミカルリサイクル処理委託先を探し出し、実証を進めることを計画している。

上記に加え、廃プラスチック処理量の拡大に向けては、前述のとおり、集荷に関するインフラ整備も有効策の 1 つである。そのようなサーキュラーエコノミーに関するプラットフォームへの発展は、リースの枠組を超える挑戦的な取り組みであるが、それらを通じて当社が他社の排出物も受け入れることで、特にケミカルリサイクルにおいて重要な廃プラスチック処理量増加を果たせる可能性がある。

4. ローンの特性（貸出条件との連動）

本 DBJ-対話型 SLL においては、前述の通り、SPT が事前に定義されており、当社と貸付人との間で締結予定のシンジケート・ローン契約書において、SPT の達成状況と貸出条件等の連動について規定している。

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

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

5. レポーティングと検証

(1) 貸付人への報告

SPT に関するパフォーマンスの進捗状況及び達成状況に関する最新情報は、事前に定められた契約条件に従い、EY 新日本有限責任監査法人よりそれぞれ検証を受けた上で、年 1 回当社より貸付人へ報告を行う予定である。

(2) 一般的開示

当社は、本 DBJ-対話型 SLL の透明性の確保に向け、2025 年度の SPT の達成状況に関する情報について、当社のウェブサイト等にて開示する予定である。

6. 内部レビュー

本 DBJ-対話型 SLL の実行に際し、上記 2 乃至 5 の事項にかかる SLLP 及び環境省ガイドラインへの適合性確認については、当社及び貸付人間で交渉がなされ、内部レビューを選択するに至った。内部レビューの実施にあたっては、以下にまとめる当社の内部の専門的知識が活用され、DBJ は、サステナビリティ評価認証融資等で蓄積してきた専門性に基づき当社の内部レビューを支援した。

(1) 当社の内部専門性

当社は、2.(2)に記載の通り、コーポレートスローガン「前例のない場所へ」を掲げるとともに、役職員が前進するにあたっての拠り所とすべく新たなステートメントとして「ミッション」「ビジョン」「バリュー」を明文化している。それらを通して、事業領域拡大を通じた社会課題解決に挑戦する旨を掲げており、前述の「2.(3)2030 年に目指す姿・マテリアリティ」、「2.(4)新中期経営計画」の中でも上記の実現に向けた戦略を策定し、一貫した価値創造ストーリーのもと、サステナビリティ経営を展開している。

また、サステナビリティ経営推進体制として、2019年4月にこれを専管し推進する主体として経営企画部 CSV 推進室を設置するとともに、2021年には2.(5)の通り役員が関与した上で、主要なコーポレート部門の部長に加え、グループ会社を含む各事業ドメインを管掌する営業部門の部長が構成メンバーとなる CSV 推進委員会を設置している。

更にサーキュラーエコノミー推進のため2022年4月にサーキュラーエコノミー推進部を設置するとともに、他企業との連携を通じて先進事例や活用できる技術について情報を得て活用することを狙いに、サーキュラーエコノミーの普及推進で世界有数の団体、「エレン・マッカッサー財団」や環境省、経済産業省、一般社団法人日本経済団体連合会が創設した「循環経済パートナーシップ」に加盟し、団体が主催するワークショップ等を通じて、知見を高めている。

以上に鑑みれば、当社は十分な内部専門性を有しているものと考えている。

(2) DBJ の内部専門性

DBJ は、2004年に環境経営度合いを融資条件に反映させる世界初の商品である環境格付融資の取り扱いを開始した。以降、「DBJ サステナビリティ評価認証融資」

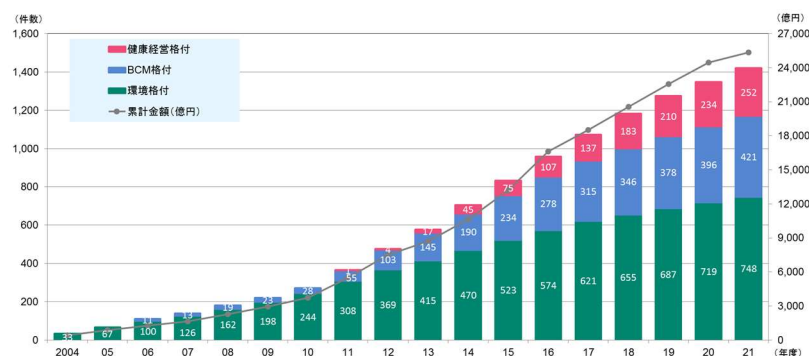
(2021/4より、「DBJ 評価認証型融資」から名称変更。)として、環境に限らず防災・BCM、健康経営に関する企業の非財務評価を実施してきており、その実績は延べ1,000件を超える(図表11)。

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

DBJ サステナビリティ評価認証融資の評価を担うサステナブルソリューション部(2021/6より、「サステナビリティ企画部」より部署名変更。)は、営業部門とは独立して設置されている部署であり、約25名の従業員が所属している。企業の非財務面に関する取り組みを適切に評価する知見に加え、サステナブル・ファイナンス関連の基本的な知見を有している。また、サステナビリティ経営やサステナブル・ファイナンス等に精通した有識者からなるアドバイザリーボードを設けていることや、1,000件を超える DBJ サステナビリティ評価認証融資の実績の中で本領域における先進企業と対話を実施することで、継続的に国際的な動向や最新知識の情報収集や意見交換を行う仕組みを構築している。

今般、DBJ サステナブルソリューション部は、DBJ サステナビリティ評価認証融資等を通して培ったサステナビリティに関する知見を活かし、本 DBJ-対話型 SLL における当社の内部レビュー実施を支援した。

<図表 11> DBJ サステナビリティ評価認証融資の実績（2022 年 3 月末時点）



2022.03末 実績	格付件数		格付融資 累計金額
	2021FY	累計	
環境格付	29件	748件	1兆6,684億円
BCM格付	25件	421件	5,360億円
健康経営格付	18件	252件	3,320億円
合計	72件	1,421件	2兆5,364億円

(出所：DBJ 作成資料)

(3) 貸し手への事前説明

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

(4) 一般的開示

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

以 上