

平成 27 年 12 月 15 日

各 位

株式会社三井住友フィナンシャルグループ

三井住友ファイナンス&リース株式会社による

米国・General Electric グループからの日本におけるリース事業の買収について

当社の連結子会社である三井住友ファイナンス&リース株式会社が、本日別添のプレスリリースを公表しましたので、お知らせします。

以 上

2015年12月15日

各 位

三井住友ファイナンス&リース株式会社

米国・General Electric グループからの日本におけるリース事業の買収について

三井住友ファイナンス&リース株式会社（取締役社長：川村 嘉則、以下「SMFL」）は、米国 General Electric Company（Chairman&CEO：Jeffrey Robert Immelt、以下「GE」）傘下の GE Ireland USD Holdings Unlimited Company（以下、「GE Ireland」）との間で、GE グループが保有する日本におけるリース事業を、関係当局からの許認可等が得られることを前提として、買収することに合意しました。

具体的には、SMFL が、GE Ireland が保有する（仮称）日本 GE 合同会社（以下、「日本 GE」）（注1）の100%の出資持分を取得して子会社化することにより、GE グループが保有する日本におけるリース事業のうち、設備・資産のリース事業、小口リース事業、オートリース事業の3つのリース事業（注2）（2014年12月末時点営業資産残高：約5,100億円、以下、「買収対象事業」）を約5,750億円にて取得する予定です。

日本のリース市場は、リース取扱高で約5兆円と相応の規模を有しており、今後も、アベノミクスによる景気回復を背景とした設備投資の増加等により、底堅い需要が見込まれています。

このような見通しのもとで、SMFL と日本 GE は、両社のノウハウやリソースを相互に活用していくことにより、質・量ともに、国内リース市場において、トップクラスのポジションを盤石なものとし、企業価値の一層の向上を図ります。質の面では、GE 傘下で培われた IT を活用した効率的なデータマーケティング・営業手法、先進的な自動審査システム、高度なコンサルティング営業、多様なクロスセル戦略等、日本 GE のノウハウを活用することにより、営業戦略の高度化や営業力の強化を図ります。量の面では、SMFL との重複が少ない約483千社の顧客基盤を獲得することにより、国内トップレベルの顧客基盤を確立し、SMFL の多様な金融ソリューションをより多くのお客様に提供するとともに、コストシナジー等スケールメリットも追求してまいります。

（注1）現在の日本 GE 株式会社が今後合同会社化される予定

（注2）3事業の他に、日本 GE が保有する5つのリース関連子会社についても取得予定

○買収対象事業の概要

買収対象会社名	(仮称) 日本 GE 合同会社
本社所在地	東京都港区赤坂五丁目 2 番 20 号
主な事業内容	1) 設備・資産のリース事業 (大企業、中堅企業向け、営業資産 約 1,800 億円、顧客数 約 18 千社) 2) 小口リース事業 (デジタルチャネルをメインに主として事務用機器・ 情報関連機器等、営業資産 約 2,400 億円、顧客数 約 450 千社) 3) オートリース事業 (営業資産 約 900 億円、顧客数 約 15 千社)

(※)2014 年 12 月末時点

なお、関連法令に基づく手続き完了後、取引実行のための前提条件が満たされることを前提として、2016 年 4 月に子会社化する予定です。

以上