

企業の設備導入をサポートし、産業発展に貢献してきたリース業界。デジタル化の進展など時代が急激に変化する中、同業界も時代に沿った変革が求められている。リース分野の最前線に立つ三井住友ファイナンス&リース(SMFL)の専門家が、業界の最新動向や課題などについて解説する。

リース業界最前線

31億円。その歴史をひもとくと、高度経済成長期、日本企業の旺盛な設備投資意欲と運動して急成長を遂げ、ピーク時(91年度)には市場規模8兆8016億円に達した。ただ、その後、経済成長の鈍化に合わせ、7兆円ほどで足踏み。08年のリース会計基準の変更やリーマン・ショックの影響で、10年度には4兆5553億円まで減少した。社会・経済の変化に合わせて、常に変化を求められてきた。

変化する時代に沿った改革

金融



三井住友ファイナンス&リース常務執行役員
忍田 治

モノを軸に新価値創出

ここ10年ほど、リーナ時代に沿ったさまざまな変革が喫緊の課題に海外への事業展開や航空機リースへの参入、再生可能エネルギーといった環境ビジネスの取り組みなど、新たな事業分野に進出している。

「リース業界には、ほかの金融セクターにないユニークさがある。それは「お客さまの代わり」にモノを持つ機能だ。有形無形のさまざまな資産をリースする

「リース業界には、ほかの金融セクターにないユニークさがある。それは「お客さまの代わり」にモノを持つ機能だ。有形無形のさまざまな資産をリースする

るビジネス特性から、リース会社は資産の保有から管理、廃棄、リサイクルに至るまで、モノのバリューチェーン全体に関与している。

今後、このユニークさを生かし、単なる貸借業務から資産のライフサイクルマネジメントというサービス業務に変わることが求められている。

「アセットマネジャー」としてリース業界が飛躍するには「モノを持つ」という機能を軸に、技術やアイデアを豊富に持つビジネスパートナーと組み、新しい価値を生み出していくことが業界を挙げ取り組むべき課題だろう。

「アセットマネジャー」としてリース業界が飛躍するには「モノを持つ」という機能を軸に、技術やアイデアを豊富に持つビジネスパートナーと組み、新しい価値を生み出していくことが業界を挙げ取り組むべき課題だろう。

業やIT業界など異業種との連携などで、新しいビジネスモデルを構築する必要がある。「アセットマネジャー」としてリース業界が飛躍するには「モノを持つ」という機能を軸に、技術やアイデアを豊富に持つビジネスパートナーと組み、新しい価値を生み出していくことが業界を挙げ取り組むべき課題だろう。

（隔週木曜日に掲載）