

顧客の持続的成長パートナーに

グループ横断で価値提供

リース業界は顧客ニーズの多様化・複雑化に加え、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う事業環境の変化に直面している。こうした中でも成長軌道をたどるべく、各社はさまざまな変革を進めている。リース大手各社首脳に今後の経営戦略について聞く。

(5回連載)

リース会社

①

変革の道すじ

―不動産ファンド連 大型案件も可能に
用大手のケネディクス。当社は当社で1兆を子会社化しました。円の不動産がある。私

「ケネディクスの目 募ファンドや上場とい
標は2兆5000億円 ったノウハウを持つケ
の不動産アセットを4 ネディクスと相乗効果
兆円に引き上げ、国内 出せるはずだ」

―同社の筆頭株主だ
で確固たる基盤を築く ったシンガポールの不
と信用力で実現の確実 動産運用会社と関係を
性と速度を上げる。こ 深めたようです。
れまで手を出せなかつ 「独立系としてはア



三井住友ファイナンス&リース社長 橋正喜氏

―世界上位の航空機
リース事業の現状は。
「2012年に買収
したアイルランドのS
MBCアビエーション
キャピタルは、前年ま
での7年間で営業利益
が大きく成長した。収
益貢献度は累計200
0億円を超える。本年
度は減損、あるいは引
き当てでトントンか少
々赤字になるかもしれ
ないが、この7年間の
貢献を考えればおつり
が出るくらいだ」

―顧客の状況はどう
ですか。
「多くの航空会社か
らリース料の繰り延べ
要請があり、条件変更
を主に対応中だ。経営
破綻した先に計30機あ
るが、機齢が若い中小
型機のため現時点で返
還の申し出は1機もな
定した。経営課題の把
握、対応を共有し、単
独でこなかった米国系
の航空会社と契約を結
ばない、持続的成長
んだ。しかも格安航空
会社(LCC)向けにと
しての新しい価値を
比べ利回りが良い。コ
感じてもらう考えだ」

非リース領域深掘り課題

記者の目

1992年にリース事業協
会は95年度の国内市場が12兆円に
成長すると予想したことがあ
る。約30年たった19年度の市場
規模は5兆3000億円に後退
した。リース会社の非リース領
域の深掘りは各社共通課題だ。

「1丁目1番地は中小企業」(橋正喜社
長と軸足はぶらさず、SMBグループ
に横串をさした顧客提案に活路を見いだ
す。
(編集委員・六笠友和)

口ナ禍でも当社は相対
的に打たれていない」
―国内リースの付加
価値づくりは。
「顧客1社に対し、
情報機器のリース・レ
ンタルや生産設備のリ
ース、顧客商品の販売
金融、不動産開発、オ
ナーの資産管理など
提供できることは多
い。ただ、どうしても縦
割りの部分がある。そ
の部分を部門やグ
ループ横断の顧客を設
置する。経営課題の把
握、対応を共有し、単
独でこなかった米国系
の航空会社と契約を結
ばない、持続的成長
んだ。しかも格安航空
会社(LCC)向けにと
しての新しい価値を
比べ利回りが良い。コ
感じてもらう考えだ」