

年も改まったが、「持たない経営」「所有から利用へ」といった潮流は加速していくであろう。それとともに、脱炭素化の実現、国連の持続可能な開発目標(SDGs)経営、デジタル変革(DX)の推進、第5世代通信(5G)への移行など、社会からの要請に応えるための新たな設備投資や設備の更新など、これまで以上にリース業界の果たす役割は大きくなっている。

企業の観点からは、費用の平準化、資金調達 の多様化、キャッシュフローの改善、事務

## リース業界最前線

管理の省力化、ウィズコロナ対応に加え、資産の流動化、(脱炭素への)トランジションファイナンス調達といったニーズが高まっている。リースは与信行為であり、与信の基本である「ヒト・モノ・カネ」はそうした潮流の中でも不変だ。すなわち、与信判断軸として、「ヒト(経営者、社員のエンゲージメントなど)」「カネ(財務力)」「金融機関として当然だが、他の金融機関と比べ、特に事業や「モノ」に対する目利き力(再販価格・

## 持たない経営—新たな社会

# 進化する与信成長後押し



関口栄一

三井住友ファイナンス&リース取締役専務執行役員

再使用価値の査定力など)や再販力が重要で、その巧拙がリスクテークに大きく影響する。また、昨今の環境関連をはじめとした取引は銀行融資よりも長期の与信行為が必要となるケースが多く、従来以上に中長期的な観点での与信判断が求め

られる。ファイナンスリースを中心とする伝統的な国内リース市場は成熟し、リース取扱高は漸減しているが、リース各社はその環境に甘んじることなく、冒頭に触れた社会の変化を捉えた取り組みを加速し、金融業界の中心で最も多角化が進んで

いるとも言える。これまで、時代とともに航空機などのオペレーティングリース、環境エネルギー分野におけるプロジェクトファイナンス、不動産分野におけるメザンローン、投資による資本・事業参画など、多様なスキームで企業の成長、財務体力の強化をサポートしてきた。常に「変数」と向き合いながら成長・進化していくのがビジネスであり、常に変わら

ない与信の基本、そして時代の変化に応じた与信判断も必要になった。過去の財務データを基にした与信判断は必要だが、企業や商材、プロジェクトの将来性を見据えた与信判断、資産査定能力、プロジェクトするリース各社の使命は大きい。そのためには一人ひとりがアテンテナを高く張り、日々与信スキルを向上させていくことが肝要だ。(隔週木曜日に掲載)

審査、電子契約などのデジタル化を進めスピードと効率化を追求する。一方、難易度の高い案件やプロジェクトに対する与信判断に時間や人などのリソースを捻出することも必要だ。