

自動車リース業界は1980年代から安定的な成長を遂げてきた。基本的なリースの仕組みが40年以上変化していないにもかかわらず、安定的に成長してきたのは奇跡的と言える。

日本自動車リース協会連合会の調べによると、自動車リースの保有台数は、20年9月末時点で約390万台。このうち、90%以上が法人向けだ。

安定的な成長を遂げた最大の要因は、時代の変化に応じて顧客ニーズに的確に対応できたことにある。80年代はバブル経済の盛り上がりとともに急成長する企業も多く、法人の自動車利用が進んだ。

リース業界最前線

16

全国展開の営業所などで使用する社有車の管理上の課題を解決するため、メンテナンスリースが急速に普及した。銀行金利も高くファイナンスメリットが評価され、利益の繰り延べ効果もあった。

90年代に入ると、バブル崩壊とともに各企業は車両そのもののコストはもちろん、周辺経費まで含めて一元管理したいというニーズが強くなり、リース車両に加え給油カードなどを付与する契約が普及した。また、車両の管理状況をワンストップで把握できる車両

自動車リース(1)

管理システムの導入ニーズが高まり始めたのもこの頃だ。

00年代に入ると、車両事故による企業イメージの低下を懸念する企業が急増、事故削減に対するソリューション提供が求められるようになった。

19年には、トヨタのKINTOが日本初のクルマのサブスクリプションサービスとして登場。年齢にかかわらず保険料が一律なため、初めてクルマを購入する層の開拓につな

がっている。ウェブですべての手続きを完了でき、コロナ禍で移動が制限される状況にも対応したサービスだ。また免許返納による解約が可能なため、高齢者の運転寿命を延ばす役割もはたしている。

自動車リース業界は時代の変化に合わせ、顧客が求める新たな価値を提供し続け、ここまで成長してきた。今後の自動車業界はCASE(コネクテッド、自動運転、シェアリング、電動化)をキーワードとした100年に一度の変化の時代になる。これに伴い自動車リース業界も進化し続けることが求められている。



住友三井オートサービス
常務執行役員

小熊 浩

時代変化に合わせ進化

(隔週木曜日に掲載)