

2019年度の国内リース取扱高は5兆3331億円。うち、中小企業向け小口ベンダーリースは約9600億円で、リーマン・ショック後の10年度の約7300億円から9年間で2300億円増加した。20年度はコロナ禍でリモートワーク商材などプラス材料はあったが、リース事業協会によると、9月までの6カ月間のベンダーリースの実績は前年同期比20%減の約4000億円と、市場は減少した。

リース業界最前線

18

ベンダーリースはリース対象物件のメーカー・販売会社とリース会社が業務提携し、メーカー・販売会社は顧客にリース会社をあっせんするとともにリース取引に関する事務手続きも代行するビジネスモデルで、顧客にモノの販売だけでなくリースという金融機能を提供し成長してきた。リース期間中の物件のメンテナンスをパッケージにしたいというメーカーからの相談も増えている。今後、物件が故障した際、代替

ベンダーリース

DX加速——リモート進化

機を供給し顧客は修理代の負担が生じないなど、サブスクリプション(定額制)モデルに近い新たなサービスを付加したリースの取り組みが増えそうだ。コロナ禍で、企業がテレワークやワーク

ションなど、従来と異なる勤務形態を取り入れる中、営業活動や社内事務をどれだけ効率化できるか問われる時代になっている。営業活動も事務手続きも質を落とさないため、デジタル化を進めリモート対応できる環境を整備することが重要だ。ベンダーリースでは

社の業務効率化に貢献するために、ウェブを通じたサービスの拡充や電子契約の導入など、デジタルツールのさらなる活用が必要になるだろう。コロナ禍より優しい設備への入替を促すなど、リースの仕組みを通じてメーカー、販売会社、顧客

を進化させるかが問われるステージになる。変革期においても、メーカー・販売会社への多様な販売手段の提供と営業活動の支援、中堅・中小企業にモノと安定的なファイナンスを提供するという使命は、これからも変わらない。今後、環境に



三井住友ファイナンス&リース常務執行役員

本田悦司

基本非対面でビジネスを行うことになる。大量の案件申し込みと契約手続きが発生し、業務効率化が大きなテーマになる。テレワーク革を一層推進していくことが必要だ。そして、求められる今、販売会

今後どうリモート対応 (隔週木曜日に掲載)