

リース取引においては、ユーザーと締結するリース契約書・借受書、メーカー・販売会社（サプライヤー）と締結する物件購入に係る注文書・注文請け書（売買契約）が新規取引時の代表的な契約書類だ。さらに、契約締結前に提示する見積書、リース期間中の中途解約手続きなどに対応する変更契約書、リース満了時の満了案内、リース料請求書など、一連の取引に必要な書類は多岐にわたる。

これらは紙とハンコ

リース業界最前線

を業務の基本とし、契約書類の記名・押印や授受のために出社することは、コロナ禍前は珍しい風景ではなかった。現在、新型コロナウイルス対策としてテレワークが強く推奨される中、こうした契約や各種手続きのデジタル化が求められている。

すでに銀行やカード会社、保険会社などのB2C（対消費者）取引では、ウェブによる電子取引が主流となつているが、B2B（企業間）の企業間取引ではリースに限ら

契約・手続き デジタル化

脱ハンコでテレワーク推進

ず、紙ベースでの取引が数多く残っている。また、リース契約で

を促進するなど、デジタル化の動きが加速している。

リース会社はモノの賃貸やファイナンス機能の提供だけでなく、物件所有に関わる顧客の事務負担の軽減やコスト平準化、サプライヤーにおける物件販売時の与信リスク回避など多様な役割を担ってきた。今後は、リース取引全般にデジタルを活用し、ユーザーやサプライヤー、ひいては社会全体に新たな付加価値と利便性を提供し

する省庁への規制緩和を要望を提出するなど、コロナ禍の長期化に伴ってユーザー・サプライヤーから各種書類の電子化の要望が増す中、まずはリース契約と各種変更契約・売買契約への電子契約導入

また、契約書面のみならず、リース契約は物件の使用期間が中期にわたることから、リース料の請求書や口座振替案内書面などを紙とハンコの手続きに戻ることはない。デジタル化はペーパーレスの推進による環境への配慮に加え、時間とコスト削減にも資するからだ。



三井住友ファイナンス&リース執行役員
事務企画部長
小林 文子

リース料の支払い手続きなどの経理処理を行うに当たり、紙の書類への対応はテレワークの

（隔週木曜日に掲載）