

コロナ禍で多くのことは劇的な変化を余儀なくされたが、価値観の変化や働き方改革などは「いずれ起こる変化」が、コロナ禍によって「急速に進んだ」と捉えている。

リース会社の不動産ビジネスにおいても、「事業領域拡大」はコロナ禍以前から喫緊の課題だった。金融という枠を超え、積極的にリスクを取って新たな事業に挑むと同時にリスク管理機能の高度化を図ってきた。コロナ禍前からの課題に加え、2021年はさら

リース業界最前線

37

に、脱炭素社会の実現に向けた取り組みがあらゆる業界に求められるなど、より多様な経営課題が急浮上し新たな対応を迫られている。

事業領域を拡大するためには、コア事業の確実な成長と、強みを生かしたシナジーが見込める事業領域の見極めが重要だ。シナジーを得る方法の一つ目は、今ある経営資源を有効活用した周辺分野への多角化戦略。二つ目は、川上から川中、川下まで一連のバリューチェーン（価値連

不動産ビジネス拡大

価値連鎖でシナジー創出

鎖の構築を目指すM&A（合併・買収）戦略で、目的はノウハウの統合と人材の活用だ。三つ目は、ビジネスパートナーや顧客との事業共創戦略で、共創によるビジネス変革を起すことにある。

この三つの戦略を組み合わせ、不動産ビジネスのパラダイムシフトを促す。そのためには、不動産ビジネスのバリューチェーンとは、川上の用地取得・開発、建築・設計、川中のコア事業であるリース&ファイナンスと賃貸、さらに川下は売却益、アセットマネジメ



三井住友ファイナンス&リース専務執行役員

寺田 達朗

なポジションを確立し、企業価値を高めることができる。

さて、不動産ビジネスにおいてもデジタル変革（DX）への取り組みが加速、加えて2021年にデジタル改革関連法が成立し、電子契約への移行など構造変化が起き、投資家ビジネスに代表される川下での新たなビジネスが創出されるなど、成長が期待される。アフターコロナに向け、変革で業務を受託し、繰り返して収益を上げる二重構造だ。バリューチェーンにおけるハブとして重要

（隔週木曜日に掲載）