

金融もこなす事業会社へ

SMFL^⑤

挑戦する企業



シーズを事業化

「リース業界は新しいことに乗り出しやすいので、変わらなければ他社から取り残されてしまう」。三井住友ファイナンス&リース（SMFL）社長の橋正喜は新規事業に取り組むことの必要性について語る。さらに「顧客ニーズが大きく変化する中で、課題

課題解決へ新領域開拓

宇宙ビジネス支える存在に

解決に向けて提案の幅を広げていくことが欠かせない」と強調する。同社ではネクストビジネス開発部が中心となり、シーズを新規ビジネスに結びつける取り組み

を推進している。現在取り組んでいる領域は、PFI（民間資金を活用した社会資本整備）、地方創生、インフラ、モビリティ、飛行ロボット（ドローン）、水素など幅広い。こうした新領域を開拓

する上で重要な役割を果たしているのが、19年度に始めた新規事業公募制度「シードコンテスト」だ。常務執行役員営業推進開発本部長の大村尚之は「社員の変革への意識」が「宇宙ビジネス」

JAXAと共創

短期だけでなく、中期を見据えたビジネス開発も進んでいる。その一つが「宇宙ビジネス」



シードコンテストの授賞式

動を始めた。

シードコンテストで宇宙ビジネスのアイデアが評価され、事業検証を進めるネクストビジネス開発部の上田恭平は「宇宙は成長することが予想されており、設備投資も多い」とした上で「今後はJAXAと連携することでさらなるビジネスの芽を見つけない」と意欲を示す。

だ。リース事業者が衛星開発メーカーから衛星を購入し、運用事業者に賃貸するビジネスを検討している。運用事業者の初期投資コストを抑え、迅速な事業開始の支援につなげることを狙う。さらに、契約終了や初期目的達成後の人工衛星を新たな所有者に引き渡し、運用を継続する2次利用のビジネスも検討する。23年に宇宙航空研究開発機構（JAXA）と共創活動を始める。リースを通じて（宇宙開発などを）支援したい」。上田は黒子として宇宙への挑戦を支援する姿を描く。（敬称略）