日刊工業新聞

年月日	24	02	06	ページ	21	NO.	

挑戦する企業

金融もこなす事業会社へ

SMFL ⑥

リース取引の電子化推進

他社に先駆け導入、効率化

業務負担軽減

三井住友ファイナンス&リース（SMFL）は、リース取引の電子化を推し進めている。2020年に業界で初めて電子契約を本格的に導入。21年には請求や支払い関連の帳票を電子化し、取引先に配信する取り組みも始めた。コロナ禍で従業員の働き方、価値観が大きく変化したことを受けて業務を見直し、テレワークでも働きやすい環境の実現や業務負担の軽減につなげている。

リース取引に関する書類は契約書、注文書、請求書、支払通知書など多岐にわたる。これまでSMFLではこれらを紙でやりとりしていたが、電子上で処理できるように独自のシステムを構築。出社しなくても手続きを進めたいという顧客の要望に応えた。

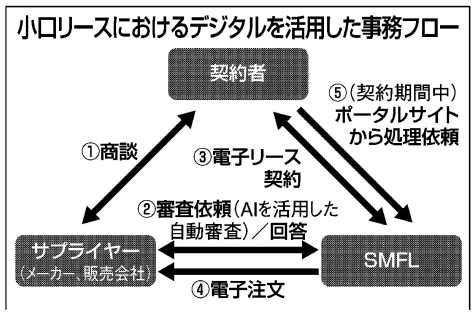
SMFLはデジタルでビジネスを変革する「デジタル先進企業」になることを目標に掲げている。執行役員事務企画部長の小林文子は「部署を超えて全社的に協力することで、他社に先駆けて始められた」と振り返る。その上で「当社のやり方を業界内でのメジャーにしたい」と今後の展望を語る。

小口リース先行

SMFLで電子契約をはじめとする手続きのデジタル化が最も進んでいるのが小口リースだ。独自開発したシステムやRPA（ソフトウエアロボットによる業務自動化）、AI-OCR（人工知能を使った光学式文字読み取り装置）、人工知能（AI）を用いた自動審査システムなどを導入し、審査や申し込み、契約、支払い管理などの業務のデジタル化を進めてきた。

小口リースを統括するSMFL専務執行役員の本田悦司は「日々大量に発生する処理を簡素化することで、保守が付いたカスタマイズ案件やパートナーの開拓営業など付加価値が高い業務に人を充てたい」と社内業務を効率化する意義を話す。

SMFLは小口リースにおいて、リース物件のメーカーや販売会社と業務提携することで、SMFLを顧客に対してあっせんしてもらっている。事務手続きの一部をメーカーや販売会社が代行しているため、デジタル化を進めてメーカーや販売会社の負担を減らすことは営業面からも重要だ。本田は「今後（人が担当する決まりがない）業務は全てデジタル化したい」と力を込める。（敬称略）



無断転載・複写禁止ⓒ㈱日刊工業新聞社