

社員アイデア事業化

リース、公募制度に注力

大手リース会社は社員が考案したビジネスアイデアを審査・選定し、事業化につなげる新規事業公募制度に力を入れている。三井住友ファイナンス&リース（SMFL）は同制度を通じ、2023年以降に2案件を事業化した。三菱HCキャピタルは最終審査を通過した案件を展開する会社を近く設立する。将来に向けた新たな収益源を創出するほか、社員の意識変革、組織風土改革にもつなげる狙いだ。

「社員のチャレンジを5回開催。社員に日を応援するとともに、将来のビジネスにつながるものを探していきたい」。SMFLの有馬高司専務執行役員は新規事業公募制度の狙いを語る。SMFLはこれまでに新規事業公募制度「シードコンテスト」

す。シードコンテストに参加しない社員にも新たなビジネスを生み出す意識を持ってもらうため、社員が最終選考会を聴講し、投票できる仕組みを導入した。



シードコンテストでは事業化を重視し、事業化に向けた研修や外部のコンサルティング会社による伴走支援などを拡充している。さらに最優秀賞受賞者が事業化に専念できるよう専門部署に異動できる仕組みもつくった。既にワイスキーの不動産担保融資（AB）など、シードコンテストで発案された2案件が新規事業として動き出している。

有馬専務執行役員は「事業化」SMFLが12月に開いたシードコンテストの最終選考会

できたことで社員にビジネスの新たなひらめきを与えられた」と引き続き、事業化支援を拡充する方針だ。大手リース会社はリース事業を核に環境エネルギー、不動産、航空などビジネスの幅を広げて成長してきた。それだけに次の成長につながるシーズの発掘に積極的だ。東京センチュリーやJA三井リースでも新規事業公募制度を設け、取り組みを進めている。

三菱HCキャピタルは23年、既存事業の延長線上にない新たなビジネスアイデアを応募対象にした「社内起業プログラム」を開始。最終審査を通過したアイデアの事業性を検証した上で、アイデアを「社員が社内起業プログラムに応募して成した案件を皆が見ることが大事」と説明。社内起業プログラムを通じて挑戦する意識を醸成し、ビジネスモデル変革を加速する。