



東京三栄会は連結経営重視を打ち出す三井物産の関係会社の会として1979年に設立されました。本シリーズでは「三栄会版プロジェクトX」と銘打って、メンバー企業で活躍する皆さんの「挑戦と変革の物語」を描くことで、今、新たなチャレンジを迫られている三井物産と東京三栄会各社の社員に向け「挑戦への勇気」を伝えていきます。

お問い合わせ先：業務統括部総括室 / ☎7569
東京三栄会ホームページ：http://www.san-eikai.or.jp

資産のスリム化が求められる事業経営に最適な「まるごとリース」プロジェクトを推進中

**三井物産に窓口を設置し
ビジネスチャンス発掘**

三井リース事業(株)は、一九七一年三月、三井物産のリース事業部から分離独立し、有力グループ企業の資本参加を得て、三井グループ唯一の総合リース会社として誕生しました。創立以来、「物に強い商社系リース・金融サービス会社」をモットーに、コンサルティング機能の強化やオペレーティングリースなど顧客ニーズに対応した新たなビジネスモデルを開発し、三井グループの情報網を活用しながら

「まるごとリース」プロジェクトを推進中

三井リース事業(株)プロジェクト営業部部長
八木 正人 さん



三井リース事業(株)の三戸部さん(右)と八木さん

ら、広範囲な事業展開と付加価値サービスの提供を行っています。

同社は二〇〇三年四月に三井物産本社内に駐在会社として「三井物産営業推進部」を発足。三井物産の自動車・船舶・宇宙航空本部内に設立されていた同社営業支援を目的とした「三井リース営業推進室」が発展的に解消され、新たな営業拠点としてスタートを切りました。同社三井物産営業推進部グループリーダーである八木さんは、「三井物産の窓口として三井物産各本部へのスキームの紹介や提案、関係会社、取引先への商圏拡大など、ビジネスチャンスを発掘しています。現在、三井物産から出向した池田部長を含め、総勢十一名が常駐し、大小さまざまなリース案件に取り組んでいます」と語ります。

トヨタグループ向けプロジェクトが好調

同社のビジネスモデルで実績を挙げているのが、企業の新規事業

や事業拡大に資する「まるごとリース」です。今回は、三井物産の協力の下、同社三井物産営業推進部と「まるごとリース」の専門部隊である、同社プロジェクト営業部が共同で積極的に推進しているトヨタグループ向けプロジェクトを紹介いたします。

プロジェクト営業部長の三戸部さんは、「まるごとリースは「資産流動化による経営課題の解決」をテーマにしたオフバランスで提供するビジネスモデルです。単に単品の機器リースにとどまらず、本来リースに適さない不動産(工場、倉庫、店舗などの建物)を賃貸借の形で動産のリースと組み合わせることで、実質リースと同様の効果を挙げることができます。最近トヨタグループ関係で二件のまるごとリースプロジェクトの事例がありました。一件目は、トヨタグループ企業所有の神奈川県遊休地を事業用定期借地で借り上げ、当社とトヨタファイナンス(株)が共有で大手卸会社向け物流配送セン

ターを建設・保有し、流通加工士を担うトヨタグループ企業に賃貸した案件です。一件目も、トヨタグループ企業所有の土地を事業用定期借地で借り上げ、当社とトヨタファイナンスが共有で大手CVS(コンビニ)向け物流センターを建設。これを三井物産が借り受け、大手CVSの流通加工を行うものです。今後三井物産のご協力を得て、トヨタファイナンスと連携し、トヨタグループ向け商内の取り組みを積極的に推進していきます」。

そして、「三井リースは、三井物産および関係会社各社が進める事業に、リース会社として当社のサービス機能をいかに提供することができるか、そのビジネスチャンスを常に探求しています。動産のリースのみならず不動産を含めた多様なニーズにお応えできますのでお気軽にご相談ください」と強調しました。

(リポーター)東京三栄会広報委員長・三井物産ハウステクノ(株)

／安藤康綱