



2014年11月

株式会社三井住友銀行 企業調査部

永田 大輔

## 注目されるリース各社の海外展開と成長分野への取り組み

国内リース市場は、民間設備投資の低迷を受けて低調に推移しており、リース各社の収益環境は厳しい状況が続いています。こうしたなか、リース会社のなかには積極的な海外展開を進め、海外事業の収益貢献度を高めている先もみられるほか、国内においても、新たな成長ドライバーとして、医療・介護といった成長分野への取り組みを強化している先もあり、各社の動向が注目されています。

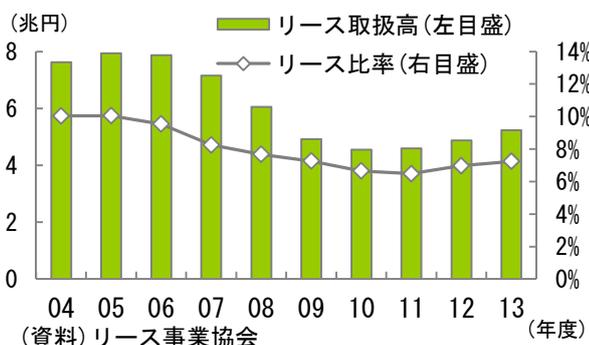
### リース各社を取り巻く環境

国内のリース取扱高は、①リーマン・ショック後の民間設備投資の低迷に加え、②2008年度に実施された会計基準の変更に伴うファイナンス・リースのメリット低下や、銀行貸し出しとの競争激化などを受けたリース比率（民間設備投資に占めるリース設備投資額の割合）の低迷などもあり、2006年度以降減少が続いてきました。2011年度以降は、民間設備投資の回復などを受けてリース取扱高も増加に転じており、2013年度も前年度比+7.5%のプラスとなりましたが、そ

れでもリース取扱高は依然としてリーマン・ショック前の7割程度の水準にとどまることに加え、2013年度については消費増税やパソコンの基本ソフト(OS)のサポート終了などを控えて生じた駆け込み需要といった特殊要因に支えられた面が大きかったこともあり、本格的な回復とは言い難い状況にあります(図表)。

今後についても、①近年は企業の生産拠点が海外にシフトしていることなどから、国内での民間設備投資の大幅な拡大は見込み難いほか、②銀行貸し出しとの競合は厳しいうえ、IFRS適用企業については、オペレーティング・リースのオフバランス処理が廃止される可能性があることから、リース取扱高は引き続き低調に推移するとの見方が強くなっています。また、市場規模の縮小を受け、近年続いていたリース各社によるリース料率の引き下げ競争は足元でようやく一服し、新規契約の利回りも改善しつつありますが、過去に獲得した契約のはく落などにより、ストックベースの利回り低下が見込まれるなど、各社を取り巻く収益環境は当面厳しい状況が続くとみられます。

図表 リース取扱高の推移



### 海外事業の強化

こうしたなか、近年は大手リース会社を中心に、設備投資需要の増加が見込まれる海外で事業を拡大する動きが活発となっています。もっとも、現状では多くのリース会社にとって、海外事業は現地に進出した日系企業との取引が中心で、取引先のパイは限られるうえ、リース各

本資料は、情報提供を目的に作成されたものであり、何らかの取引を誘引することを目的としたものではありません。本資料は、作成日時時点で弊行が一般に信頼できるとされる資料に基づいて作成されたものですが、情報の正確性・完全性を弊行で保証する性格のものではありません。また、本資料の情報の内容は、経済情勢等の変化により変更されることがありますので、ご了承ください。ご利用に際しては、お客さまご自身の判断にてお取扱いいただきますようお願い致します。本資料の一部または全部を、電子的または機械的な手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じております。



社による競合も厳しく、収益性はなかなか改善しにくい状況となっています。こうしたなか、海外事業の収益貢献度を高めていくためには、競合の少ない新興国などにおいて、新規に地場企業との取引を拡大するといった取り組みが重要になるとみられますが、①情報源が限られるなかで、地場企業の実態把握を進めるのは容易ではないとみられることや、②現地の法規制や取引慣行などに合わせた与信管理体制の構築が必要になること、といった点が事業拡大に向けた課題となっています。

このため、近年では、①新興国において、与信ノウハウや顧客基盤の取り込みを狙い、現地のファイナンス企業を対象とした M&A を進める動きのほか、②先進国においても、収益性の高い航空機事業などの強化を目的に、同分野において高いプレゼンスを有するリース会社を買収する動きなどにより、海外事業の収益貢献度を高めていこうとする先もみられるようになってきました。

### 新たな成長ドライバーの創出

もともと、こうした海外での取り組みには多額の資金負担が生じることなどもあり、リース各社では、国内事業においても新たな成長ドライバーの創出として、医療・介護などの成長分野に対する取り組みを強化する動きがここ数年で注目されるようになってきました。

ただし、医療機器リースについてみれば、①安定的な需要拡大が見込まれると

はいえ、現時点では他の商材と比較して市場規模は限られるうえ、②大病院向けを中心にリース料率の引き下げ競争が激しいほか、③比較的規模の小さいクリニックなどにおいても、顧客とのリレーションを有する特定のリース会社が強く、後発でシェアを拡大することのハードルは高いなど、リース事業単独で大きな成長を実現することは容易ではないとみられます。

そこで、リース会社の中には、医療・介護分野において高いノウハウを有する事業者とのアライアンスや合弁会社設立などにより自社の事業領域そのものを拡大し、収益源の多様化を図りながら当該事業において生じるリース需要を確実に取り込もうとするなど、今後の成長に向けた布石を打っているケースもみられるようになってきました。

### 今後の方向性

このように、国内リース事業の収益環境は引き続き厳しい状況が続くことが見込まれるなか、リース各社にとっては、海外事業の強化や国内事業における新たな成長ドライバーの創出が重要な課題となっています。したがって、今後はリース業界において海外での M&A や、医療・介護をはじめとする成長分野におけるアライアンスなどの増加が見込まれ、これら施策の巧拙によっては、リース各社の収益力格差が一段と拡大することも想定されるだけに、勝ち残りに向けた各社の動向から目が離せません。（永田）

本資料は、情報提供を目的に作成されたものであり、何らかの取引を誘引することを目的としたものではありません。本資料は、作成日時点で弊行が一般に信頼できるとされる資料に基づいて作成されたものですが、情報の正確性・完全性を弊行で保証する性格のものではありません。また、本資料の情報の内容は、経済情勢等の変化により変更されることがありますので、ご了承ください。ご利用に際しては、お客さまご自身の判断にてお取扱いいただきますようお願い致します。本資料の一部または全部を、電子的または機械的な手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じております。