SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS
SDGs：2015年9月の国連サミットで採択された、17の目標と169のターゲットからなる「持続可能な開発目標」
広告

三菱ＨＣキャピタル株式会社
取締役 副社長執行役員
安栄 香純氏
Kazumi Anei

安栄 香純（あんえい・かずみ）
1985年日立リース（現三菱ＨＣキャピタル）入社。2016年日立キャピタル執行役、2018年執行役常務、2020年執行役専務を経て、2021年4月三菱ＨＣキャピタル取締役 専務執行役員、同年5月より現職。

三菱ＨＣキャピタル株式会社

日経SDGsフォーラム 会員企業

社内の意識改革と企業の課題解決で「ビジネスモデルの進化・積層化」を推進

2021年に三菱UFJリースと日立キャピタルが経営統合し、三菱ＨＣキャピタルが誕生。2年の統合プロセスを経て、2023年から第1次となる中期経営計画（以下、2025中計）に取り組んでいる。リース会社という枠組みを超え、社内外で新たな挑戦を続ける同社の変革について、取締役 副社長執行役員の安栄香純氏に話を聞いた。

「三菱ＨＣキャピタルは10年後のありたい姿として、『未踏の未来へ、ともに挑むイノベーター』を掲げています。3次の中期経営計画を経て到達することをめざしており、2025中計はそのファーストステップです。事業戦略として、「ビジネスモデルの進化・積層化」を掲げ、収益力の拡大に取り組んでいます」

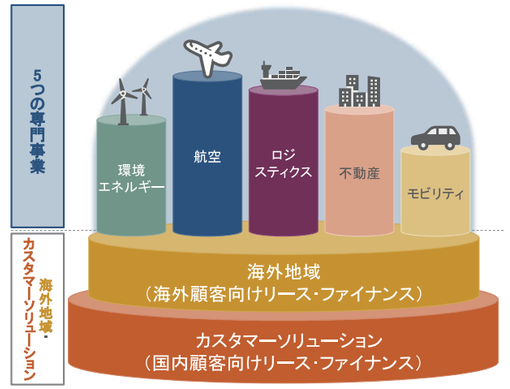
三菱ＨＣキャピタルの事業ポートフォリオ（右ページ図）は、国内及び海外へ展開しているリース・ファイナンス事業という基盤事業の土台の上に、「環境エネルギー」「航空」「ロジスティクス」「不動産」「モビリティ」という5つの専門事業の柱が立つ。

「市場の先行きや2027年度からの会計基準の変更を見据えると、土台であるリース・ファイナンス事業自体も進化する必要がある」と安栄氏。そのため、有形・無形のアセットを最大限に活用しながら既存のビジネスをしなやかに変化させる「ビジネスモデルの進化・積層化」が急務となる。

安栄氏が管掌するカスタマーソリューションユニットでは、お客様とのリレーションシップを従来以上に強化することで経営課題を把握し、解決に向けたサービスやアセットの有効活用について提案を積極的に行う。めざすは、単なるファイナンス提供に留まらない高付加価値サービスの提供だ。

「金融や事業経営のノウハウを持つ旧三菱UFJリースの社員、製品やサービスの販売拡大に知見のある旧日立キャピタルの社員が共に課題を分析することでシナジーを発揮し、新たな視点からの提案が実現するなど、定性的な面では順調に進んでいます。新規事業のパートナーとしてお客様と実証実験を進める機会も増えており、定量的な成果に結びつくのはこれからだと考えています」

■三菱ＨＣキャピタルの事業ポートフォリオ



社長直轄プロジェクトでイノベーションを促進

2024年8月には社長主導の「トップガンプロジェクト」を始動した。既存事業の枠に収まらないサービスのアイデアや意見を幅広く募集し、社長をはじめとする経営層との自由なディスカッションを重ねながら、アイデアの具体化をめざすプロジェクトだ。エントリーシートは国内社員の約6割に当たる2,149名が提出したという。

「リース会社はリース専業という思い込みの壁、事業や組織などの縦割りの壁を越えて、やりたいことは会社のリソースを使ってどんどん挑戦していこうと呼びかけたところ、予想以上の応募がありました。これまでにないアイデアが多数寄せられ、経営陣にとっても新たな気づきにつながりました」

エントリーシートの中から実現可能性のあるアイデアを厳選し、現在は17の新規プロジェクトが稼働する。

「各プロジェクトのミーティングには、社長はもちろん、私も頻繁に参加しています。社員と経営層のコミュニケーションの機会につながり、若手社員のモチベーションも向上しています。『新しい会社として新しいビジネスをつくりだしていこう』と挑戦する姿勢が大きなうねりとなり、当社は確実に変わってきています」と安栄氏。今後もこの機運の高まりを維持し、活動が定着するよう進めていく予定だ。

重要テーマを推進し事業と社会的課題解決を両立

新たな収益基盤の構築のための「種まき」として、組織横断での重要テーマ「水素」「EV」「物流」「脱炭素ソリューション」にも注力する。

各テーマにおいて、議論や取り組みが深化する中、EV分野では、三菱ＨＣキャピタルとグループ会社の三菱オートリースがGO株式会社と法人向けEV充電サービスの協業を開始。法人車両のEV化の検討を進める企業から充電インフラに関する課題を収集し、同社に連携する。

「今回の取り組みによって、充電インフラの整備・拡充を図り、企業におけるEV導入の促進に貢献するとともに、当社のビジネスチャンスの機会も増えると考えています」

脱炭素ソリューション分野では、顧客が使用するリース物件が低炭素設備であることを証明するリース割賦プログラム「GX Assessment Lease」の提供を開始した。三菱ＨＣキャピタルは、お客様の低炭素製品の投資促進を通じた環境への貢献に加え、本プログラムを利用したお客様の脱炭素投資のアピールといった付加価値も提供する。

「実証やサービスを通じてデータを収集し、知見を深めることは、より有効な提案活動につながります。それはお客様とのパートナー関係強化にも寄与するはずです」

社内の意識改革とお客様への積極的な働きかけが奏功し、「ビジネスモデルの進化・積層化」は着実に進んでいる。

「今後は、実証段階のビジネスやアイデアを具現化し、そこからさらに高い付加価値を生むビジネスモデルの構築をめざしていく」と安栄氏は変革の次なるステップを見据える。

■社長主導の「トップガンプロジェクト」

「トップガンプロジェクト」では17の新規プロジェクトが稼働。組織の壁を越えて集まったメンバーたちが議論を交わす

三菱ＨＣキャピタル株式会社
〒100-6525 東京都千代田区丸の内1-5-1
新丸の内ビルディング
https://www.mitsubishi-hc-capital.com/