

## PROFILE

百五リース株式会社

設立  
1984年10月15日

本社所在地  
三重県津市栄町3-123-1

資本金  
5,000万円

事業内容  
総合リース業

## INTERVIEWEES



林 幸志 氏  
常務取締役



林 功 氏  
総務部 部長



## CASE STUDY

百五リース株式会社 様

Customer Solutions

### オートリース事業の本格展開に向け 日本ユニシスが新たに開発した 次世代リース業基幹システムを導入。

東海地域の企業を中心に、きめ細かなサービスを提供している百五リース様が、新たな事業分野であるオートリースへの進出を機に、日本ユニシスの次世代リース業基幹システム『Lease Vision® (CoreCenter® for Lease)』を導入。  
2015年4月からこのソリューションを基盤に開発した新基幹システムの本格稼働を開始し、さらなる成長に挑戦しています。

さらなる成長をめざし  
お客様のパートナーとしての  
価値を高める

あらゆる業界の企業において不可欠のパートナーとなっているリース産業は、近年、大手リース会社同士の合併で業界再編が進むなど、大きな転換期を迎えています。その契機となったのは、2008年のリーマンショックと、同年に実施されたリース取引における会計基準の変更でした。に加え、リース取引に関する会計処理の取り扱いが変わったことで国内の需要が減少し、市場での競争が激化したのです。

そうしたなか、百五銀行様を母体行とする百五リース様では事業領域の拡大とともに、よりきめ細かなサービスの提供を通じてお客様との関係を強化していく方針を打ち出し、新たな経営戦略としてオートリース事業の強化を掲げました。

常務取締役の林幸志氏は、その経緯を次のように説明します。

「オートリース分野のトップ企業であるオリックス自動車と設立時から協力関係にある当社は、それまで自動車リースのご要望については、オリックス自動車のサービスを仲介するかたちでニーズに添えていました。しかし、さらなる成長のためにはオリックス自動車との協力関係は継続しながら自らもこの分野に進出して、地域のお客様に密

着した、より総合的かつきめ細かなサービスを提供していく必要があると判断したのです」

そこには単なるサービス領域の拡大という以上に戦略的な狙いがあった、と林常務は続けます。

「車は事業の内容や規模を問わず多くの会社が保有する物件であり、これをサービスメニューに加えることで、お客様との取引拡大や新たなお客様の開拓につながられます。また、車はお客様との『接点づくり』としても非常に有効です。定期点検や車検などの機会にお客様からビジネスに関するさまざまな情報が得られますから、そうした情報を活かしてほかの物件を積極的に提案すればパートナーとしての価値を高めることができると考えています」

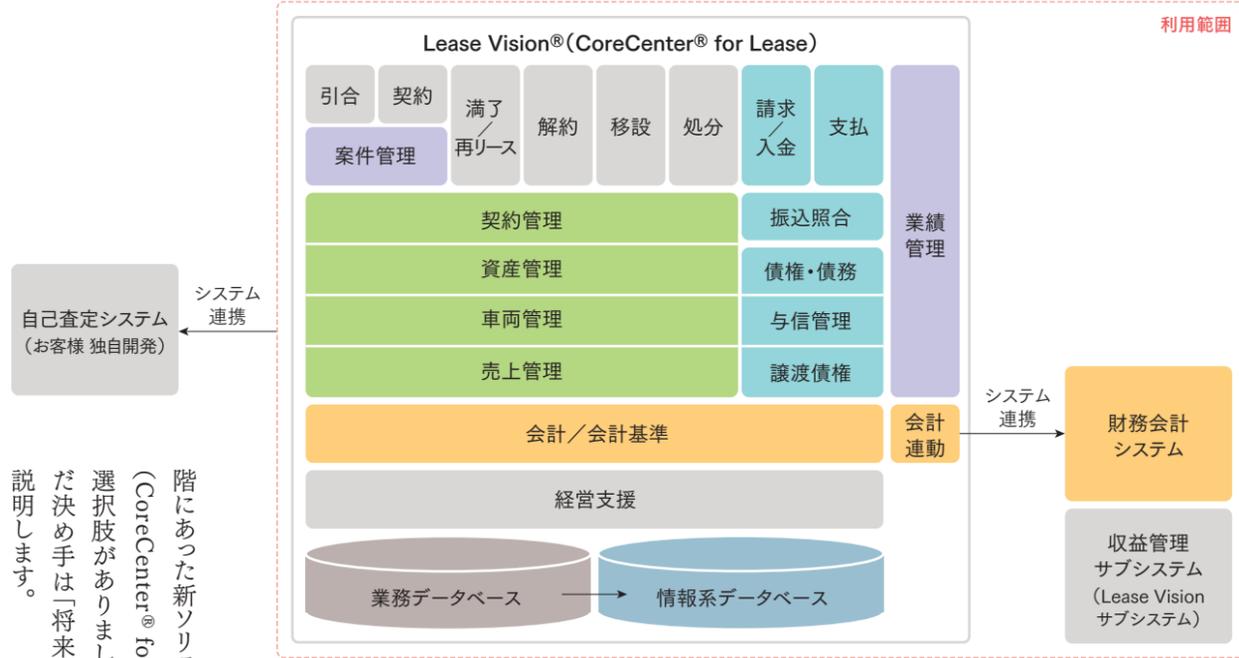
こうした狙いから、同社は2012年に「オートリースへの進出」を大きな柱とする中期経営計画を策定し、翌2013年4月からこの新分野での事業展開を開始しました。

### オートリースの本格展開に向け 基幹システムの再構築を決定

百五リース様が基幹システムのリニューアルに踏み切った大きな理由の1つが、このオートリースへの進出でした。これにはオートリース業務の特殊性が関係しています。

OA機器などのリース物件は、通常いったん導入されればリース満了まで故障対応

百五リース様のシステム利用イメージ



階にあった新ソリューション『Lease Vision® (CoreCenter® for Lease)』と、2つの選択肢がありました。Lease Visionを選んだ決め手は「将来性」にあったと林常務は説明します。

素早さがありました。それは長年の経験の蓄積を通してリースの業務に精通し、営業担当だけでなく開発スタッフにも知見が共有されていた。プロジェクトの推進体制に関しても、営業・開発・運用など各部門の役割と権限を明確にして、組織でしっかりと進めていく姿勢が感じられました（林常務）

こうして日本ユニシスをパートナーに選んだ同社ですが、ソリューション選定に際しては全国で150社以上に導入されている『LeaseCreation®』と、当時まだ開発段階

にあった新ソリューション『Lease Vision® (CoreCenter® for Lease)』と、2つの選択肢がありました。Lease Visionを選んだ決め手は「将来性」にあったと林常務は説明します。

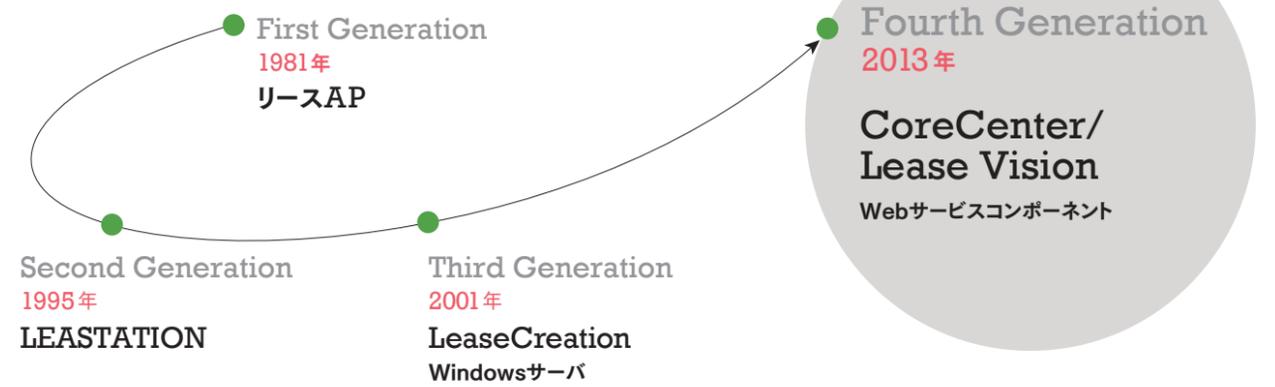
「それまでの経験もあって、できるだけ標準化されたものを採用したいという強い思いがありました。その意味では、多くの導入実績があるLeaseCreationを採用するのが一般的な考え方もありませんが、Lease VisionはLeaseCreationの機能に日本ユニシスさんが蓄積した多様なニーズが反映されたパッケージになると思っていました。また、システム構造が柔軟で、将来の事業拡大や国際会計基準などの制度改正に対応できることも採用のポイントとなりました。経営の根幹にかかわるデータを扱う基幹システムを、開発段階にある新ソリューションに全面移行することのリスクはありましたが、母体行のシステム部門やグループのシステム会社とも連携した推進体制を敷くことで、安全・確実な導入をめぐりました」

**プロジェクトにおける日本ユニシスの誠意ある対応を評価**

こうして2013年7月、Lease Visionを基盤にした基幹システムの再構築プロジェクトがスタート。開発計画では、新基幹システムの機能のうち、オートリース業務にかかわる機能の開発を先行させました。その理由は、すでにオートリース事業の展開が始まっていたためです。

前述のように百五リース様では、中期経営計画に基づいてオートリース事業に向けた組織体制を整え、2013年4月から提

進化する日本ユニシスのリースソリューション



などのほかには業務が発生するケースは多くありません。しかしオートリースでは、定期点検や車検、事故対応、それらにともなう指定工場との契約、自動車税・自動車重量税の管理など、ほかの物件にはない業務が必要でデータ管理も煩雑になります。また、中古市場が確立している自動車はリース満了時の残価（残存価値）査定が容易なため、オートリースでは毎月のリース料やリース期間をユーザーの要望に応じて柔軟に提案できますが、そのぶんユーザーごとに契約内容が多様になり、個々の顧客情報をしっかりと管理していく必要があります。

「以前の基幹システムでは、こうしたオートリース特有の業務をカバーできませんでした」と林常務は語ります。

同社は、10数年にわたる運用のなかで自社業務に合わせてカスタマイズを重ねた結果、システムが複雑化するとともに、運用ノウハウが属人化するなど、多くの課題を抱えていました。

「オートリースへの対応が課題として浮上する以前も、クライアント側のOS変更や消費税増税への対応などが必要になるたびに多大なコストと時間がかかっていました。さらにリース業界にも近い将来、国際会計基準の導入という大きな波がやってきますので、その前に対応可能な環境を構築しておきたいという思いもありました。このように諸々の理由から基幹システムのリニューアルは必須課題だったのですが、そこにオート

リース進出が決まったことで、「待たなし」の状況になったわけですね」（林常務）

**リース業への知見と推進体制を評価し日本ユニシスを選定**

基幹システムの再構築を決めた百五リース様は、2013年初頭からベンダの選定に入ります。そこでは旧システムのベンダと日本ユニシスが比較検討されました。母体行である百五銀行様とのかかわりから、日本ユニシスが候補にあがったのは自然な流れだったと林常務は言います。

「母体行の百五銀行は、日本ユニシスさんと共同開発したフルバンキングシステム『Bank Vision®』の第1号ユーザーであり、そのグループ会社として日本ユニシスさんの存在は常に視野に入っていました。また、3年以上前からリース業向けの基幹システムを手がけて、当社のような地銀系リース会社に対しても多くの導入実績があると聞いていました」

新システムのコンペにおいて2社の提案内容そのものについては、優劣をつけがたかったと林常務は説明します。最終的に日本ユニシスに決定したポイントは「リース業への知見」と「組織的な推進体制」でした。

「日本ユニシスさんのプレゼンテーションは、顧客視点に立った非常に分かりやすいものでした。また、すぐにデモを用意してくれたり、こちらの質問に対して期待以上のスピードで回答してくれたり、アクションにも

導入の背景と導入後の効果

Before

新たな事業展開を支える  
ICT基盤の整備

カスタマイズによる既存システムの複雑化、  
運用ノウハウの属人化

国際会計基準など将来の制度改正を見すえた  
柔軟なICT基盤の確保

After

オートリース事業の本格展開

業務効率の向上

- 変則回収のシステム化
- 月をまたがった処理の前倒し
- 複数リース物件の一括引落とし
- 振込み手数料の自動集計 など

情報分析に基づく効果的な戦略立案



案活動を開始してしました。そのため当初は旧システムの一部活用やPCでの手作業でオートリース業務に最低限必要になる機能を用意し、早期にその機能を新システムに移行して事業を本格展開させることを優先する。並行してほかの部分の開発を進め、最終的にオートリース業務にかかわる全機能を新システム上に統合する——というのが計画の全体像でした。

プロジェクトにおいて同社側のチームリーダーを務めた総務部長の林功氏は、当時は振り返って語ります。

「まずはオートリース部分の要件定義から始めたのですが、当社にとって新事業だったこともあって、オートリース業務に精通した日本ユニシスさんにはいろいろとサポートしてもらいました。要件定義の前提として『どのようなサービスを提供するのか』そのためにどのような機能が必要か』といった当社側のニーズを、うまく吸い上げてもらえたと思います」

プロジェクトでは、表出した課題をすべて記録し、課題を1つひとつクリアしながら、より実務に即した機能やインタフェースを整備していきました。

「日本ユニシスさんは、東京にいる開発部門も一体となってフィールドテストを実施したり、Lease Vision本体の開発状況まで詳しく報告したりしてくれるなど、ユーザーの視点に立って対応してくれました」(林部長)

さまざまな面で業務効率が向上  
柔軟性のあるシステムを  
「攻め」の経営に活用

2015年4月、新基幹システムはカットオーバーを迎え、全業務での運用が始まりました。稼働から約3カ月が経過し、すでに多くの効果が表れています。

「オートリース事業については、日本ユニシスさんが蓄積した知見をもってアドバイスをしてくれたこともあって、当社が中期経営計画で構想したかたちの事業展開が実現し、現在では当初計画どおりにサービスを提供しています。開発段階では苦労もありましたが、結果的にそれがシステムの完成度を高めることにつながったと思います」(林常務)

オートリース以外の業務でも、変則回収のシステム化、月をまたがった処理の前倒し、複数のリース物件の一括引落とし、振込み手数料の自動集計など、さまざまな面で業務効率化が進んでいます。

「リース業の実務に応じた多くの機能が装備されているので、1つひとつは細かいことでも、その積み重ねで全体の業務効率は大きく高まっているはず。会計システムと連携した自動仕訳や入力支援の機能などもよく考えられていて、効率化に役立っています」(林常務)

百五リース様では、今後もLease Visionの先進的な機能を活用して「攻め」の経営を進めていく考えです。

「ファーストユーザーとはいっても、まだソリューションの機能をすべて使っているわけではありません。当社は今年、新たな中期経営計画を策定する予定ですが、経営戦略や営業・販売戦略の検討や立案にも新システムを活用していきたいと考えています。

Lease Visionには、基幹系データを自由に加工・分析できる情報系システムが標準装備されていますので、その活用アドバイスなども含めて、日本ユニシスさんには今後も協力をお願いするつもりです」と林常務は語ります。

一方、林部長も日本ユニシスへの期待を次のように語ります。

「開発プロジェクトで日本ユニシスさんは、期待以上の誠実な対応をしてくれました。稼働開始後も新たな課題が出てくるたびに丁寧に対応してくれています。専門的知識の豊富さ、説明の的確さ、何よりも隠し事をしない誠実な姿勢に信頼が置けます。銀行系の金融会社だけに、これからも厳しいリクエストをすると思いますが、引き続き手厚いサポートを期待しています」

VOICE  
担当者の声

日頃の提案活動で得た知見やノウハウを活かして  
リース業のお客様を力強くサポートしていきます。

今回の百五リース様における基幹システムの構築プロジェクトでは、当社が新たにリリースする「Lease Vision® (CoreCenter® for Lease)」のファーストユーザー様であったこともあり、新システムに対するご要望事項を深くヒアリングし、営業、システム担当をはじめとするチームメンバーが協力して機能や要件、そして開発プランに落とし込んでいきました。

お客様にとって新規分野となるオートリース事業にかかわる機能についても、当社がこれまでリース業界で培ってきた知見やノウハウを基にお客様と協議し、実現プランを策定してきました。こうした過程を経て新システムが稼働し、評価のお言葉をいただくとともに、お客様のビジネスの拡大に貢献できたことを嬉しく思います。

百五リース様でのプロジェクト経験を活かし、リース業向け導入型ソリューションとして、今後もリース業のお客様を力強くサポートしていきます。



流通システム本部 第三統括部  
システム八部二室  
チーム・スペシャリスト

伴 陽一郎



インダストリアルサービス第一事業部  
営業二部 第一営業所  
グループマネージャー

高縁 智広