

# BIPROGY リースソリューションの将来展望

## ——リース会社の DX とリース業界の DX 推進に向けて

伴 陽一郎、高 縁 智 広

**要 約** BIPROGY は1981年から、リース業務パッケージソリューションを中心に、リース業界におけるリース業務の社内業務領域に対するサービスを提供しており、100社を超える顧客での採用実績を有している。

リース業界は大きな変革時期に至っており、市場の変化に対して柔軟に対応していくことがサービス提供ベンダーとしても重要となってきた。このため、数年前から基幹システムの業務範囲に限らず、リース会社の DX 推進を検討し、サービスの提供を進めている。BIPROGY はリース業界とともに、企業 DX・社会 DX の推進、社会課題へのアプローチを推進していく。

### 1. はじめに

BIPROGY 株式会社（以下、BIPROGY）は、リース業務パッケージソリューション「Lease Vision」によって、主にリース業務の社内業務領域に対して網羅的にサービスを提供してきた。既にパッケージとしては4世代目に入っており、100社を超える顧客での採用実績の中で基幹業務領域においては一定のサービスレベルを維持できている。

リース業界は大きな変革時期に至っており、市場の変化に対して柔軟に対応していくことがサービス提供ベンダーとしても重要となってきた。近年注目される DX の推進により電子化だけでなくデジタル化がますます加速していく中で、BIPROGY は顧客の基幹業務領域だけでなく、リース業界全体の動向やリース企業に関連しているステークホルダー企業を含めたビジネス連携にも視野を広げている。本稿では、顧客が BIPROGY に求める役割と、それに答えるアプローチについて考えていく。2章でリース業界の市場規模推移、3章はリース業界で今起きていること、4章で BIPROGY の現在の取り組み事例、5章で BIPROGY が考えるリース業界の DX、6章で将来について述べる。

### 2. リース業界の市場規模推移

日本で初めてリース会社が誕生したのは1963年と言われている。日本経済が年10%以上の高度成長を成し得ていた時代、市場の資金不足をリースという手段で補うことで、民間企業の成長支援産業となった。リース事業協会の「リース統計」によれば、リースの市場規模は1991年の8.8兆円をピークに下降に転じているものの、ここ数年は横ばいの状況で、未だ4兆円を超えている<sup>[1]</sup>。これはアパレルや飲食業界と同等の規模であり、依然として大きな存在感を持って企業を支えている。また、「初期費用を抑えて安定的にモノを調達できる」点で、海外や個人に目を向けても、まだまだ新たなチャンスが転がっている業界と言える。

### 3. リース業界で今起きていること

リース業界の動向は、大手リース会社と中小企業で少し差がある。近年のトピックスであったリース会社同士の統廃合は、大手リース会社では少し落ち着いた状況となってきた。逆に中小企業で統廃合の動きが進む兆候が出ている。また新たな設備投資を目的とした新規事業参入企業も増えつつあり、業界でのプレーヤー変動は継続していく。

従来型の事業では、継続してファイナンスリースやオペレーティングリースを中心として、商品サービスの拡大や拡充が進んでいる。オート（自動車）関連事業では市場認知が進んだ自動車サブスクリプションサービスで、大手リース会社は設備提供部分で参画し始めている。

サービス事業は、場所・メンテナンス・燃料・保険などの付帯サービスを拡充し、リース契約のオプションサービスとして拡大している。

新規事業として参入してきている企業では、環境エネルギーの供給を目的とした設備投資や、ロボット・AI等のテクノロジーを活用した設備流通に力を入れている。こうした動きは地方での自動運転等のモビリティ分野でも関連設備の利用方法としてリースが活用されていることにも現れている。

企業の海外進出や海外向け新規サービス等、リース事業の海外展開も盛んである。2021年度の海外向けリース設備投資額（連結ベース）は、前年度に比べて49.0%増加している<sup>[1]</sup>。

以上の動向を図に示したものが図1である。このうち、本章では自動車サブスクリプションと地方創生について説明する。また、大手リース会社のDX推進の動きによるAI活用や共同利用サービスの検討から生まれる「+」の付加価値についても触れる。

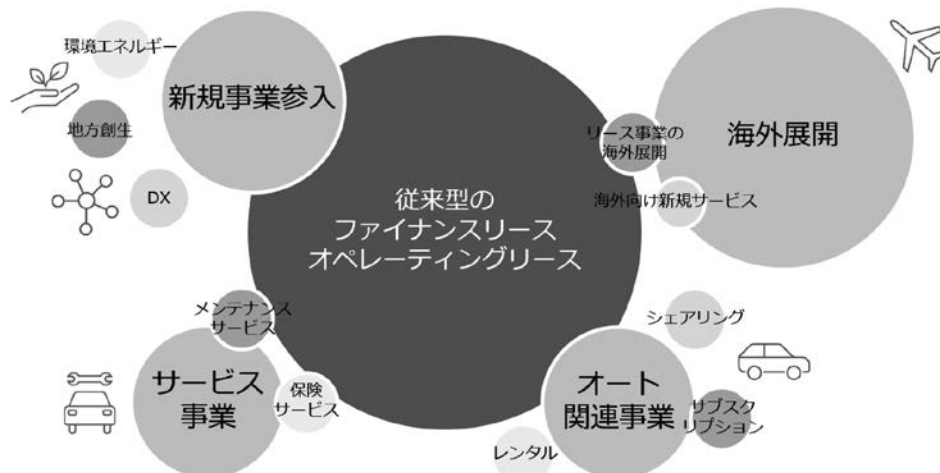


図1 BIPROGYが捉えるリース業界の動向イメージ

#### 3.1 自動車サブスクリプションの動向

自動車サブスクリプションの市場規模拡大は注目すべき状況となっており、2025年度の市場規模は、2019年度と比べて25倍の500億円規模になるとの展望を示す調査機関もある<sup>[2]</sup>。

自動車サブスクリプションサービスは、2016年ごろから中古車買い取り・販売を展開する企業が開始し、2019年ごろから大手自動車メーカーが参入し始め、徐々に市場が拡大している。自動車リースの場合は通常5年～7年の利用契約となるが、自動車サブスクリプションサービ

スはプランによっては数か月から利用ができること、申し込み手続きが簡便であること、利用料がシンプルであることなどから、若年層や自動車非所有者に受け入れられた。また、利用車種を定期的に変更できるプランも増えたことで、自動車愛好家の獲得にも繋がっている。現状では、短期間での自動車利用はコンシューマ向けのサービスが中心となっているが、柔軟な増車・減車対応ができることから、法人での活用も増加している。今後の参入企業や契約プランの拡充、サービス認知度の向上により、利用企業も更に増加していくと予想する。

別の事例では、大手リース会社が大手建設業と提携し、建物設備とIoT設備、管理アプリケーションをプラットフォーム化し、自動車サブスクリプションサービスとして、取引先企業にサービス提供を開始した例もある。従来の企業向けリースは複数年の契約期間を前提としていたが、事業状況によって柔軟に設備を調達し利用したい場合、こうした自動車サブスクリプションサービスは、企業が活用したいと考える要素を多く含んでいる。

個人・企業、共にリースもしくはレンタルという設備利用がスタンダードであった状況から、サブスクリプションという利用形態も選択肢になる時代は近いのかもしれない。

### 3.2 地方創生の動向

昨今のコロナ感染症リスクから、都市部の「密」環境を嫌って、地方に居住拠点を移す人が増え始め、地方創生の重要性が増してきている。こうしたIターン現象の増加から、地方での環境整備の気運が高まっており、投資ニーズに対してリース業界は積極的に対応するよう指摘されている。今までのシンボリックな「地方創生」案件での役割ではなく、地域の事業により一層踏み込み、事業運営・インフラ整備・農業分野への新ビジネス展開など、幅広い役割強化が求められている。

地方での今後のリース会社の事業活動ポイントは、地方ならではの企業リレーションを活用し、事業機会や成長機会を迅速に把握するだけでなく、大手リース会社との連携を図り新サービスの積極的な展開や全国のネットワークを活かしたデータマッチングの役割を果たすことである。各社が「競合」とならず「協業」となることが重要だと指摘されている。

モビリティ分野や、地方創生におけるスマートシティー構想でも、今後の新しい「まちづくり」の投資機会に対して、「円滑かつ積極的」なサポートがリース会社に求められており、地方創生への更なる貢献を期待されている。

### 3.3 「+」の付加価値

環境の変化に伴い、モノを借りるという考え方は、市場価値に準じた期間での「リース」概念から変わってきている。単純に設備のみでない付加価値をどのような形、もしくはサービスで付帯するのかなど、商品内容の検討も需要と供給側両面で幅広くなってきている。

こうした今までの「リース」サービスの提供範囲に留まらず、付加価値を加えた新たなサービス形態が求められている状況において、BIPROGYを含めたICT専門企業からテクノロジーの可能性が引き出され、あらゆる価値が結びついたICTの共有財が生み出されようとしていると感じる。

## 4. BIPROGYが目指す姿

BIPROGYは「経営方針（2021-2023）」における基本方針として、顧客の持続的成長に貢献

する顧客 DX の推進「For Customer」と様々な業種・業界の顧客、パートナーと共に社会課題の解決を進める社会 DX の推進「For Society」を定めている（図 2）。DX を推進する顧客のベストプラクティスを積み重ね、社会のために DX を推進し、社会全体を捉えた大きな枠組みで、顧客やパートナーと共にビジネスエコシステムを拡大していくことを目指している。以下の各節で、様々な業種における BIPROGY の取り組み事例を示す。



図 2 BIPROGY 経営方針（2021-2023）基本方針

#### 4.1 BIPROGY の取り組み事例（リテール①）

リテール分野では、BIPROGY は長年、小売業の顧客向けに MD、基幹システムを提供してきた。その周辺として発注業務の様々な機能の効率化に取り組んできており、そのノウハウを結集したサービス「AOF（AI-Order Foresight）<sup>[3]</sup>」の提供を開始した。当初は For Customer の観点で個々の顧客の効率化を目指したサービスの精度をさらに高め、適用の分野を広げることにより For Society の観点でも廃棄ロスの削減に大きく寄与できるサービスに進化した。

#### 4.2 BIPROGY の取り組み事例（リテール②）

リテール分野の他事例では、電子棚札の取り組みがある<sup>[4]</sup>。これは 2005 年ごろに拡がりを見せたソリューションの電池の持ち問題を液晶から電子ペーパーに変更してクリアし、改めて注目を浴びているソリューションである。当事例も単なる効率化に留まらず、働き方改革、人手不足の解消という観点で社会課題解決に大きく寄与するものである。

#### 4.3 BIPROGY の取り組み事例（物流）

物流分野では TRAXGO<sup>\*1</sup> の事例を紹介する<sup>[5]</sup>。これもパレットの紛失を抑止したい、パレットを更に効率的に活用したいという観点で検討がスタートしたサービスである。パレットを木箱から再利用可能で環境にやさしいプラスチックに変えて環境問題に貢献すること、サプライチェーンを可視化、効率化して業界全体まで配慮することで、社会に貢献できるソリューションに成長した。

#### 4.4 BIPROGY の取り組み事例（地方創生）

地方創生に向けた事例では、三重県、大津市、新潟県、静岡県で取り組みを開始した地域交

通 DX サービス「L-PASS<sup>[6]</sup>」がある。生活エリア内での利用コンテンツを統合し、デジタル化を促進することで地域社会の生活をより良くすることを各エリアで目指している。

## 5. BIPROGY が考えるリース業向け DX 推進

BIPROGY のリースソリューションは、今まではリース会社の基幹業務にフォーカスし、企業内での業務効率を意識した基幹業務ソリューションの提供に力を入れてきた。この経験・実績から BIPROGY のリースパッケージも人材の知識・技術も成長してきた。

1 章で述べた通り、リース業界は大きな変革時期にきており、市場の変化に柔軟に対応していくことがサービス提供ベンダーとしても重要となっている。そのため、数年前から基幹システムの業務範囲に限らず、リース会社の DX 推進を幅広く検討し始めた。DX 推進検討においては、各リース会社の電子化・デジタル化対応スピードも異なるため、「Digital Strategy Map For Lease」(図 3) を作成し、DX ステージを定義した上で、それぞれニーズとなるサービスの企画と提供を開始した。



図 3 「Digital Strategy Map For Lease」

BIPROGY の顧客では、まだ企業内に基幹システムを導入（オンプレミス<sup>\*2</sup> 環境）していることも多く、外部企業とのデジタル連携が難しい状況がある。そのため 2022 年 2 月に外部企業とデジタル連携をすることを目的とした「LeaClue<sup>\*3</sup>」サービスの提供を開始した（図 4）。当サービスでは、BIPROGY の顧客だけでなく関連する全ステークホルダー企業を対象とし、将来的にはリース業界の関連企業が活用できる共通プラットフォームとなることを目指している。現在はリース会社の企業 DX を中心としたサービスを展開しており、今後は、早期に社会 DX にアプローチするサービスに展開できるよう注力していく。



図4 LeaClue サービスニュースリリース

## 6. リースと共に未来を創る

BIPROGYのリースソリューションが目指す世界観を最後に紹介する(図5)。リース会社と関連企業とのデジタル化した業務連携、市場動向に沿った企業DX・社会DXの推進、自動車サブスクリプションサービスの活用・拡大、地域コネクションと地域設備流通の促進による地方創生への貢献、フィンテック促進とテクノロジー活用による高デジタル化など、進むべき先には大きな社会課題解決へのアプローチを含められていると確信している。

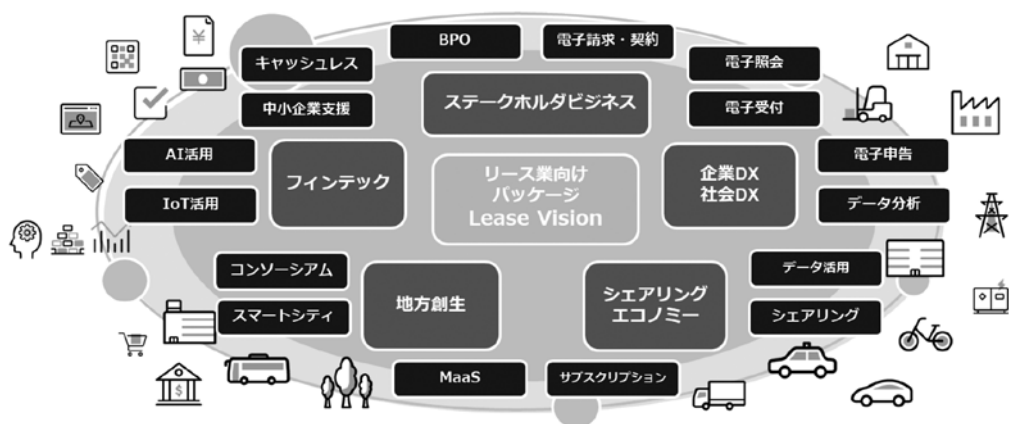


図5 BIPROGY リースソリューション将来 Vision

## 7. おわりに

本稿は2022年6月に開催された「BIPROGY FORUM 2022 東京<sup>\*1</sup>」にて講演した内容をベースとして執筆した。講演後の時間経過の中でも様々な変化が生まれてきている。想定していなかった企業との繋がりや、想定していなかった新たなサービスの立ち上げなど、取り巻く環境の変動の中で、自分達が遅れることなくリードしてゆく意志を持つべきだと改めて認識する機会となった。最後に本稿執筆に際し、協力いただいた関係各位に感謝の意を表する。

- \* 1 三甲リース株式会社が提供する物流資材管理のクラウドサービス。
- \* 2 オンプレミスとは、システムの稼働やインフラの構築に供するサーバーやネットワーク機器、あるいはソフトウェアなどを自社で保有し運用するシステムの利用形態。
- \* 3 2022年2月28日に提供を開始したリース業務のデジタル化を支援するサービス。
- \* 4 2022年6月2日(木)～3日(金)にANA インターコンチネンタル東京の会場とオンライン配信のハイブリッド形式で開催されたBIPROGY グループの統合イベント。

- 参考文献**
- [1] 「リース統計 (2021 年度)」, 公益社団法人リース事業協会, 2022 年 5 月 30 日, [https://www.leasing.or.jp/statistics/docs/2022\\_04.pdf](https://www.leasing.or.jp/statistics/docs/2022_04.pdf)
  - [2] 「MDB 有望市場予測レポート「自動車サブスクリプションサービス」を公開」, マーケティング・データ・バンク, 日本能率協会総合研究所, 2021 年 3 月, <https://mdb-biz.jmar.co.jp/news/20210329-2>
  - [3] AI 自動発注 AI-Order Foresight, BIPROGY, <https://www.biprogy.com/solution/service/aiorder.html>
  - [4] 電子棚札ソリューション, BIPROGY, <https://www.biprogy.com/solution/service/shelf-tag.html>
  - [5] 物理パレット管理サービス TRAXGO, BIPROGY, <https://www.biprogy.com/solution/service/traxgo.html>
  - [6] 三重交通グループホールディングスが地域交通 DX サービス「L-PASS」を採用, ニュースリリース, BIPROGY, 2022 年 5 月 11 日, [https://www.biprogy.com/pdf/news/nr\\_220511\\_1.pdf](https://www.biprogy.com/pdf/news/nr_220511_1.pdf)

※ 上記参考文献に含まれる URL のリンク先は 2023 年 4 月 21 日時点での存在を確認。

**執筆者紹介** 伴 陽一郎 (Yoichiro Ban)

2007 年日本ユニシス(株)に中途入社。リースソリューション部隊でパッケージ導入のプロジェクトマネージャ・業務アーキテクトを担当。2016 年に経営企画部に異動となり経営方針の策定に従事。2018 年に現在のリースソリューション部隊に異動となり、2021 年より二段組織長の役割を担う。



高 縁 智 広 (Tomohiro Koen)

2002 年日本ユニシス(株)に入社。2011 年よりリースソリューションの営業部で顧客向け営業を担当。現在は、リースソリューションの営業部で企画職を担当。

