

【イベントレポート】

企業と自分の接点を探るワーク ～私×リースビジネス～



将来を考えると、企業と自分の接点を探ることで新たな可能性が見えてきます！ さまざまな企業の活動を支えている「リースビジネス」への理解を深めながら、企業選択やキャリアの作り方について考えるイベントが開催されました。

INDEX

企業と自分の接点、どうやって見つけるの？

リース業界の隠れた実力と未来の展望

リース会社での働き甲斐とやりがい

リース会社の“プロフェッショナル”

ワーク「私の〇〇×〇〇＝リースの魅力」

まとめ

企業と自分の接点、どうやって見つけるの？

学生向けのキャリア支援を行う羽田啓一郎さんが、企業選びについて解説してくれました。



羽田さん

「みなさん、就活では『将来、やりたいことは何だろう？』と考えますよね。すると、自分が知っているものや興味のあることから企業を選ぶと思うんです。」

「ただ学生のうち、社会や企業、ビジネスについて、知らないことがたくさんあってあたりまえ。特にコロナ禍では社会との接点が減りつつあり、いろいろなことに興味を広げにくいのではないのでしょうか。そこでおすすめしたいのが、自分と企業の共通点を探してみること」

ポイントは、「自分と企業の共通点探し」

自己分析

- ・興味分野
- ・行動
- ・価値観

業界企業研究

- ・事業内容
- ・職種
- ・社風

だからといって「現時点の実力」は考えなくて良いです！

Copyright © 2021 Strobolights All rights reserved. @khata0821

「その手掛かりとして、自分の興味分野（何の世界で生きたいか）、行動（何の仕事〈職種〉で生きたいか）、価値観（何を大切にしたいか）の3つを言語化してみましょう。それがあなたの資質になります」

この三つを言語化しよう

興味分野 × 行動 × 価値観

何の世界で生きたいか 何の仕事（職種）で生きたいか 何を大切にしたいか

Copyright © 2021 Strobolights All rights reserved. @khata0821

「例えば、接客のアルバイトをしていて『人が好き』『誰かの役に立ちたい』と思って行動しているなら、営業職が向いているかもしれません。どんな価値観を持っていて、どんな行動をしているのかを意識してみてください。」

これまでの”経験”が将来につながる

接客のアルバイト

人が好き 傾聴 提案

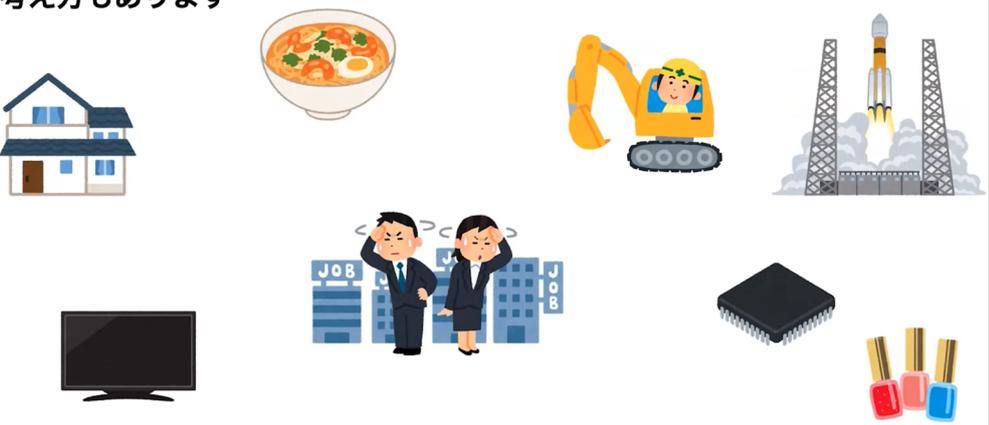
↓

法人営業

Copyright © 2021 Strobolights All rights reserved. @khata0821

「『何の世界で生きるのか（業界・企業）×何の仕事で生きるのか（職種）』、このかけ算で人生は決まります。30代以降は未経験からのキャリアアップは難しいもの。ですから、新卒時のキャリアはとても大切。やりたいことが見つからないという人は、あらゆる業界と接点を持ちながら仕事ができる業界・企業を選ぶとよいでしょう。」

こんな考え方もあります



やりたいことがないからこそ、
あらゆる業界と接点を持ち、仕事ができる業界・企業を選ぶ
その中で自分の興味分野、強みを見つける

Copyright © 2021 Strobolights All rights reserved. @khata0821

<https://www.leasing.or.jp/>

さまざまな業界と接点を持つ！？ リース業界とは

リース業界の隠れた実力と未来の展望

みなさんは「リース」を知っていますか？ 企業に対して機器や設備を貸す取引で、なんと国内企業の約9割が利用しています。企業活動をスムーズに行うために、なくてはならない仕組みなのです。

リース業界はさまざまな企業とつながりを持つので、ファーストキャリアとしてチェックしておきたい業界です。リースのことを知るために、リース業界で働く山下さんにお話を伺いました。

リースの疑問 その①

?

リースできるものには
何があるんですか？

?



山下さん

パソコンやコピー機といったオフィス機器のほか、医療機器などもあります。学生のみなさんの身近なところだと、コンビニの冷蔵設備やPOSレジもそうですし、電車やバス、飛行機や船舶もリース物件であることが多いんですよ。



羽田さん

リース会社は多種多様な企業とやりとりがあるんですね。乗り物もリースできるなんて意外です！

リース会社が取り扱う物件



皆さんの身近にあるリース物件 ～自宅から大学までの通学風景～

コンビニの利用



冷蔵設備



コピー機



POSレジ

移動手段



電車



バス



タクシー



山下さん

飛行機は航空会社が持っていることもあります。1機100億円くらいするんです。所有するとなると多額の初期投資費用がかかりますが、リースは費用を削減できることもメリットです！

リースの疑問 その②

? 『リース』と『レンタル』の違いは何ですか ?



山下さん

レンタルはレンタル会社が用意したモノの中から選びますが、リースは利用者が選んだモノをリース会社が用意して、それを貸し出します。ですから、利用者はニーズにマッチしたものを利用することができるんです。

リースとレンタルの違い



項目	リース	レンタル
対象物件	あらゆる機器や機械	車、DVD、家具などの汎用品
物件の選択	ユーザーが自由に設定	レンタル会社の在庫から選択
契約期間	長期（平均3～5年）	短期（日・月単位）
料金	レンタルより割安	リースより割高
中途解約	原則不可	可能
保守管理	ユーザー	レンタル会社
契約終了後	再リース、返却など選択可能	返却

リースの疑問 その③

?

リース業界で働くと、
どんなスキルが身につきますか

?





山下さん

多様な業界と関わりますから、幅広い知識を得られます。それから、企業を見る力や時代の変化に沿った発想・提案力も磨かれます。**ビジネスセンスをバランスよく伸ばしていけること**、これがリース業界で働く魅力です！

リース業界のポイントまとめ

コンビニのレジ、電車やバスなど、リースは身近な存在です

リース業界なら、幅広い知識とビジネスセンスを伸ばせます

リースは初期費用を抑えられるメリットがあります



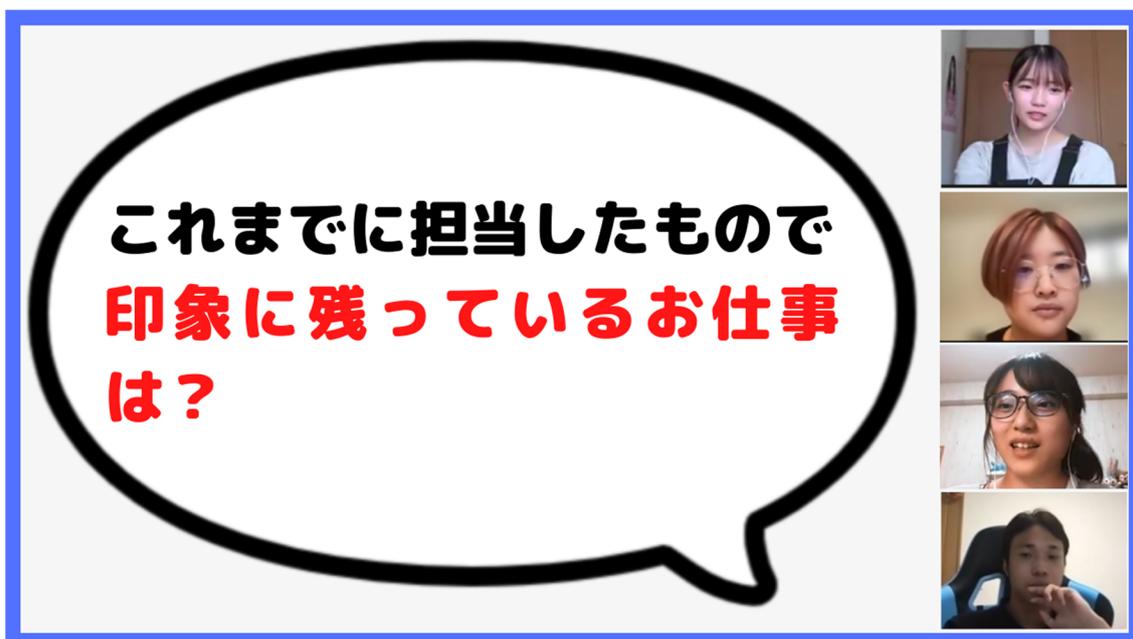
山下圭輔
Keisuke Yamashita
公団社団法人リース事業協会
広報調査委員会 副委員長

<https://www.leasing.or.jp/>

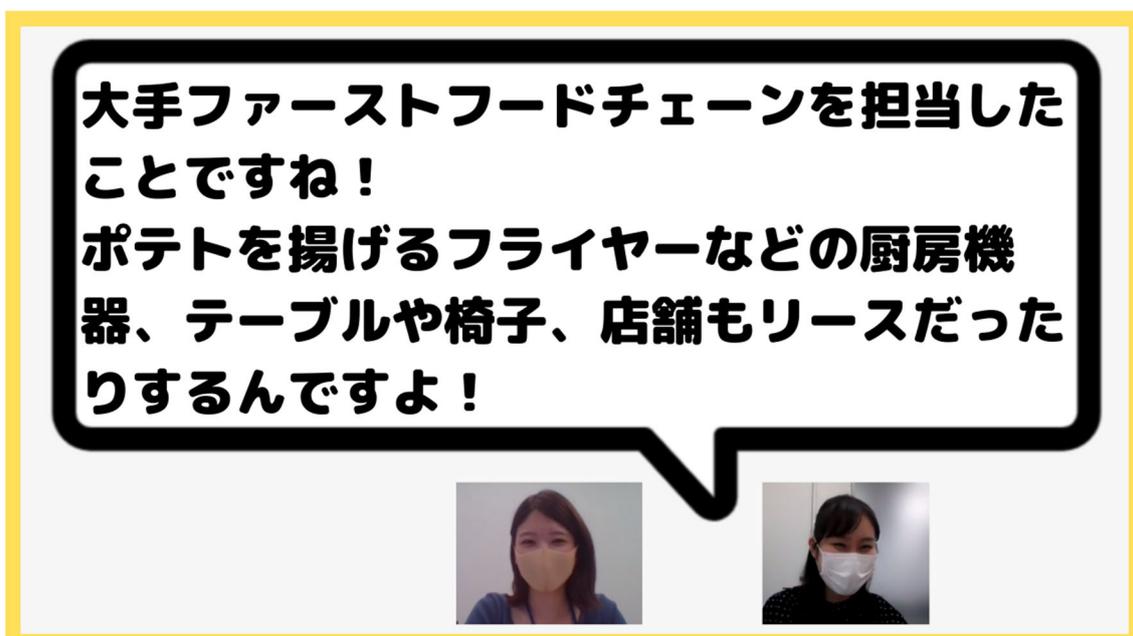
リース業界についてもっと知りたい

リース会社での働き甲斐とやりがい

続いて学生とリース会社で働く社会人の方とのトークタイムがスタート。学生からたくさんの質問が寄せられました。



**これまでに担当したもので
印象に残っているお仕事
は？**



**大手ファーストフードチェーンを担当した
ことです！
ポテトを揚げるフライヤーなどの厨房機
器、テーブルや椅子、店舗もリースだっ
たりするんですよ！**

リース会社を志望した理由をおしえてください！



あらゆる企業をサポートできるからです！リース会社なら飛行機や太陽光発電、不動産など、**たくさんのビジネスを後押しできる**ことに魅力を感じました。



やりがいをどんな
ところに感じますか？



いろいろな業界を担当しますから、常に勉強することが欠かせません。自分の成長につながりますし、視野も広がります。



<https://www.leasing.or.jp/>

リース業界の魅力をもっと探してみる

リース会社の“プロフェッショナル”

リースについて理解できたところで、次はリース業界で働く“人”に注目してみましょう。
リース会社のみなさんが「わが社のスーパー社員」を紹介してくれました。



スーパー社員①…Nさんの場合（入社8年目）

リース会社のプロフェッショナル

1. 社員紹介

<職歴>

- 1年目-3年目：城北営業部
→ 銀行と連携し、主に中小企業を担当
- 4年目：海外トレーナー
→ フィリピン、マレーシア、アメリカの3カ国で英語を勉強
- 5年目-6年目：トランスポーターेशन統括部
→ TP部門の部門統括業務
- 7年目-8年目：航空機マーケティング室
→ グループ会社が保有する航空機を投資家にリース債権付で販売

Nさん
入社8年目（2014年入社）



2

入社 4 年目で海外トレーニー制度（海外での実務研修制度）に参加。語学力にみがきをかけ、現在は会社の重要事業を担う部署に在籍。グループ会社が保有する航空機を投資家に販売する航空機マーケティングに携わっています。

スーパー社員②…Y さんの場合（入社 5 年目）

◆どんなところがプロフェッショナル？

担当業務がプロフェッショナル！

【環境エネルギー開発部】

再生可能エネルギーを活用した、
発電事業へのリース・ファイナンスの提供等を行います

【Yさんの業務内容】

水力発電のプロジェクトファイナンス（事業与信）
→規模約10億円！
→1年以上かけて成約する案件が中心



営業として自動車メーカーを担当。その後、再生可能エネルギーを活用した発電事業へのリース・ファイナンスを提供する環境エネルギー開発部で水力発電のプロジェクトファイナンスを担当。ビジネス規模はなんと 10 億円！

まさに“プロフェッショナル”ですね。ところで、ふたりがどんな学生時代を過ごしていたのか、気になりませんか？

N さんの学生時代

モットーは「自分で考え、失敗を恐れずに行動に移すこと」。在学中に東日本大震災が起こり、「自分にも何かできないか」と考えて被災地へ。そのとき、現地の特産物を使った飲食店を立ち上げることを思い付き、実行に移しました。

Y さんの学生時代

もともとチームで協働することが好きなタイプでした。心配性なところもあり、何事もくりかえし調べるのが習慣に。それは仕事の正確さにも役立っています。

いかがでしたか？「アクティブなタイプ」「チームで動くことが好き」など、**それぞれの資質がリース業界での仕事や活躍につながっていることがわかります。**学生のみなさんとも共通点があるかもしれません。いろいろなタイプの人が働いていることも、リース業界の面白さですね。

<https://www.leasing.or.jp/>

プロフェッショナルが働くリース業界をもっと調べる

ワーク「私の〇〇×〇〇=リースの魅力」

いよいよ個人ワークのスタート。今の自分の“得意”や“好き”が、リース会社のどのような魅力や特徴と結び付くかを考えてみました。発表の一部をご紹介します。

<発表1>

私の笑顔×行動力=リースの魅力

私は笑顔でいることを心掛けています。リース会社の“プロフェッショナル”のお話を聞いて、行動力というキーワードが自分にもあてはまると思いました。

私の **笑顔** × **行動力** =リースの魅力

上記の理由
企業と自分の接点を探るワークをしていて、自分がよくしている行動を考えた時に、私はよく笑顔でいることを心がけているからなと思ったからです。私は友達、サークル、中高生の時の担任の先生から笑顔を褒められることが多かったので、笑顔で誰かと接することは自分の中では得意なのかなと思っています。また、先ほどのプロフェッショナルの方の話聞いていて、共通点としては行動力が挙げられるかなと思いました。高校の時はボランティア活動を行っていたり、大学生になってからは人脈を広げるために9つのサークルに入ったりステージに立つサークルに入って恥ずかしがりやな性格を克服

公団社団法人 リース事業協会
LEASING JAPAN LEASING ASSOCIATION

発表のワークシート

<発表2>

私の妄想力×誰かの役に立てたとき=リースの魅力

お客様のニーズに応えるには、相手の課題を「自分ごと」にすることが大切なのだと思います。リース業界の仕事においても、このことは大いに役立つと思いました。

私の 妄想力 × 誰かの役に立てた時 =リースの魅力

上記の理由

お客様のニーズに応えるには...

- ・お客様の抱えている課題の**自分ごと化**
- ・**他業種とのコラボレーション**による新たな課題解決の提案

つまり...

斬新なアイデアでお客様・社会の課題解決ができる！

JLA 公益社団法人 リース事業協会
LEASING JAPAN LEASING ASSOCIATION



発表のワークシート

まとめ

学生のみなさんからは「共感」「提案力」「好奇心」「コミュニケーション力」など、いろいろなキーワードが出てきました。相手のニーズを汲んで応えていくという、社会人としてのヒントをつかんだことがうかがえる発表ばかり。リース業界への理解も深めることができました！

<インフォメーション>



リース事業協会は、全国のリース会社を会員とする公益社団法人です。2021年10月時点の**正会員数は82社**。なかには日本のみならず、海外にまでビジネスを展開するリース会社もあります。近年、多くの企業の課題となっている人手不足による省力化や合理化を解決するうえで、リース事業に寄せられる期待は高まるばかり。今後、ますますの**成長が期待できる分野**です。

次回のWSは2022年2月に予定しています。

<https://www.leasing.or.jp/>

提供：公益社団法人 リース事業協会