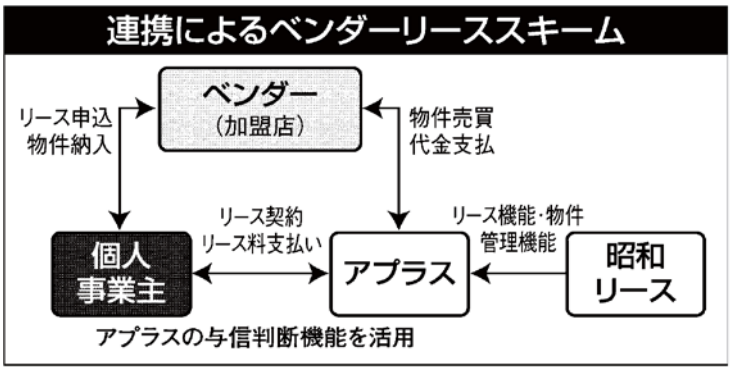
日刊工業新聞

年月日	16	10	04	ページ	29	NO.	

個人事業主向け攻勢



ベンダーリース事業

アプラス・昭和リース連携

新生銀行グループのアプラス（東京都千代田区、渡部晃社長、03・6630・3900）は、同グループの昭和リース（同文京区、清谷清弘社長）と連携し、個人事業主向けベンダーリース事業を始めた。アプラスの持つ個人事業主向け与信機能に、昭和リースのリース機能・物件管理機能を融合した。ベンダーの活性化と、その先にいる個人事業主の開拓が目的。昭和リースは、連携効果としてリース取扱高で年間約100億円、3年間で計300億円規模を見込む。

4日に発表する。ベンダーである加盟店向けに個品割賦事業を展開するアプラスは、事務機や厨房機器など個人事業主向けの物品を販売する加盟店に対して幅広いネットワークを持つ。だが約3300の加盟店のうち、10%程度しか実稼働していなかったため、連携でこれを活性化させる。

一方で加盟店顧客の個人事業主は、物件管理やコスト管理の観点で物品をリースで導入するニーズが高まっている。このため、アプラスはリース物件の所有者である昭和リースから当該物件のリースを受け、同一物件を第三者にリースする「転リース」の手法を活用し、ニーズに応える。

新生銀行は2018年度までの3カ年の中期経営計画で、戦略的な取り組み分野の一つに中小企業・小規模事業者向けソリューションを掲げている。

無断転載・複写禁止ⓒ㈱日刊工業新聞社