

調査研究「リースの軌跡と将来展望」 インタビュー記録

関 寛 氏 75 歳 (1946 年生)

中道リース株式会社 代表取締役会長

【経歴】

1990 年 中道リース株式会社 常務取締役

1991 年 同社 専務取締役

1992 年 同社 代表取締役副社長

1994 年 同社 代表取締役社長

2022 年 同社 代表取締役会長

* 関 寛 氏は、2005 年以降、当協会の監事を務める。



* インタビュー実施日 (2022 年 3 月 25 日) の年齢を表します。インタビューは、新型コロナウイルス感染症予防対策を講じた上で実施しました。

—— 中道リース株式会社は、2022 年 4 月 21 日、会社創立 50 周年を迎えると伺いました。関会長が会社経営に参画する前の時代、どのような経緯でリース会社が設立されたのか伺います。

関 私は中途入社ですので、創業者の中道 昌喜 氏や会社の先輩方から聞いた話になりますが、創業者が中古機器を仕入れて北海道で販売を始め、その事業が拡大して、1950 年に中道機械株式会社 (以下「中道機械」と略します。) を設立しました。当時の北海道は開発時代で土木工事などが多く、関連する機械の需要が多くありました。

1960 年代になり中道機械は様々な子会社を設立するのですが、その中でリース会社を設立するということになり、1972 年に中道リース株式会社 (以下「中道リース」と略します。) が設立されました。リース事業への参入は当時の経済界の流行りだったようです。

ちなみに、創業者が中道機械の役員会でリース会社の設立を提案したところ、役員全員が反対だったそうです。中道機械グループの借入が増えるということが理由のようですが、創業者は「みんなが反対するならやる」と言って創業したそうです。それで中道リースがスタートしました。

当時、中道リースはリースとレンタルを行っていました。中道機械で建設機械のレンタルをしていたこともあり、リースは馴染みのある分野だったようです。

その後、中道リースは 1986 年に札幌証券取引所に上場しました。

ところで、会社で 1977 年の北海道地区のリース事業協会の会員名簿を保存していますが、見返すと、早い段階で事業撤退した会社や 1990 年代後半以降の厳しい時代に事業譲渡などをした会社もあり、今は存在しないリース会社がいくつもありますね。

—— **社長に就任されてから今日に至るまでの直面した経営上の課題、その課題をどのように解消したか伺います。**

関 2つの大きな課題に直面しました。最初は1997年に当社のメインバンクであった北海道拓殖銀行が経営破綻したことです。当社の業績は良かったものの、メインバンクが北海道拓殖銀行と言うと、特に本州の企業は現金取引を条件としてきました。何とか現金を工面しましたが、取引が落ち込み、残念ながら営業所を半数近く閉鎖し、当時160名の従業員のうち40名が自主的に退職しました。その後、業績が安定し営業所を再開した際には多くの退職者が当社に戻ってきてくれました。ありがたい話です。

次は、親会社だった中道機械との関係です。中道機械は2009年2月に民事再生を申請しました。2000年代に入ってから中道機械の業績が落ち込みはじめ、2005年7月に当社と合併することを発表しましたが、同年8月下旬に合併を白紙撤回しました。その後当社は中道機械との取引が減少し、民事再生申請時の当社の債権額は少額でした。これらの流れの中で、あるメーカーとの取引が一時的に中断した時期もありましたが、取引再開時には多くの注文を頂くことができました。今までの深い取引から生まれた縁を感じました。

—— **会社経営の基本的な考え方について伺います。**

関 「社員の成長なくして会社の発展なし。」という考え方が根幹になっています。社員が研修を受講したり資格を取得するときは、会社が必要な費用を負担するようにしています。その他にも、社員の安全を考えて営業店はセキュリティ水準が高いビルに入居するようにしているなど、社員を大切にするように心掛けています。

さらに、極めてモラルの高い企業であると感じています。1975年に制定した『従業員の心得』では、「強固な正義心をもち、常に正々堂々と行動しよう。」と掲げています。創業以来、犯罪や反社会的行為を犯した社員はいません。商売をしている中でリベートを要求されるような話もありますが、それは絶対にダメだと言っています。そういう要求があったときは、残念だけどその仕事は辞退しています。

また、年頭に会社のスローガンを発表するのですが、1年間の方針ですので、しっかりと練って言葉を考えています。

—— **会社の基本的考えは言葉だけでなく、関会長自らが実践していると感じます。さて、毎月1回、日本経済新聞の文化欄に広告を掲載されていますが、広告掲載の趣旨を伺います。**

関 地元の北海道新聞の題字下に広告を掲載していますが、全国紙の日本経済新聞の題字下にも広告を掲載しようとしたところ、文化欄であれば月1回掲載できるということで始まりました。内容としては、北海道の文化遺産などを紹介したり、最近の仕事でご縁のある自治体の名産を紹介しています。

広告の下部に「元気からはじめます。」というフレーズとともに当社名を入れていますが、当社としては北海道という地域やお客様のPRに貢献できればよいと考えており、当社の商品を全面に出していません。会社名を覚えていただくだけで十分です。

—— **北海道、東日本を中心として、地域に密着した事業展開をされていますが、顧客との関係で重視していることを伺います。**

関 中小規模のお客様が多いのですが、長くお付き合いしていただくことが大事なことだと考えています。事実、継続的に取引があるお客様が多く、もちろん新規開拓先もありますが、過去取引があったお客様も大切にしています。また、今は取引がなくても、当社名が入った日めくりカレンダーは事務所内にあるというような関係もあります。年末にカレンダーをお渡しするため、過去の取引先も含めて訪問するようにしています。

—— **貴社は医療機器や建設機械の分野が強いという印象がありますが、その他の分野で強みのある分野はありますか。**

関 医療機器や建設機械は、先端的な医療機器を導入しないと病院に医師を招聘できないといった事情や、公共工事が多いといった北海道固有の事情がありました。

これら以外では、バスのリースを全国展開しています。北海道のバス会社は資金力が乏しく、新車を導入できない時期がありました。中古バスであれば導入できるということで、当社に中古バスのリースの打診が寄せられるようになりましたが、当社にノウハウがなくお断りしていました。しかしお客様の強いニーズもあり、中古バスのリースを行うようになりました。最初は慎重に取引を進めましたが、徐々に中古バスのノウハウが蓄積され、中古バスのディーラーと連携しながら全国展開をしていきました。中古バスを導入した後、事業を拡大したバス会社が新車バスを導入する際に、当社を指名いただくことも多くなりました。

リース会社も得手不得手があります。当社も不得手な分野がありますがそのような場合は、その分野を得意とするリース会社と連携して、リース物件の処分方法などのノウハウを蓄積するようにしています。

ただ、当社としてはどちらかというと狭い分野で、他社が入り込めないような分野で地位を確立する方が良いと感じています。

—— **設備以外では不動産リースも積極的に展開されています。**

関 もともとは建物をリースすれば、設備も一緒にリースしてくれるのではないかと考えて始めたビジネスです。当社は独立系のリース会社で不動産リースの規制がないため、比較的早い時期から取引を行ってきました。当初の目論見は外れましたが、建物リースのノウハウが蓄積され事業を拡大していきました。

今では、建物だけのリースに留まらず、当社が土地を購入し、その上に建物を建ててお客様にリースすることもあります。

不動産リースは、地の利が分かるということで、北海道から東日本を中心に展開していますが、お客様から当社に打診があり、西日本でも一部展開しています。

しかしながら、設備を中心にリースをしている会社なので、リスク管理の観点から、不動産リースの資産は一定割合に抑えるようにしています。

—— 貴社の環境活動について伺います。

関 2011年に「森林バイオマス吸収量活用協議会」（補注：下川町、足寄町、滝上町、美幌町の4町で構成）と「森林づくりパートナーズ基本協定」を結び、当社の営業車が排出するCO₂の一部をオフセットしています。

当社が拠出した資金は4町が行う町有林間伐の資金に当てられ、森林の適切な管理によるCO₂吸収量の増大を目指す取組みに充てられています。

このような取組みが他の自治体にも広がっていくと思っていましたが、現状、北海道内では2か所だけでして、林業中心の自治体で同様の取組みが進められることを期待しています。

また、サクラ苗木を中心とした植樹活動のお手伝いも北海道内数か所で行っています。

—— 今後リースを拡大するためのご意見や将来展望、若い世代に対して伝えたいことを伺います。

関 再生可能エネルギー分野が注目されていますが、北海道内では太陽光発電や風力発電の送電網が弱いという課題があります。そこを強化しないと再生可能エネルギー発電設備は拡大しないと考えます。

一方、リースは取引金額が大きいためクレジットカードのように簡便な取引ができないとしても、もう少し簡便にすれば、リース取引も拡大していくのではと感じます。

また、リースは商売の歴史からみると、どちらかという新しい分野の仕事だと思っています。当社の新人教育では、そもそも商売のスタートは物々交換から始まって——という話をしてからリースの話をはじめます。そして、リースは設備を引き渡した後に代金のやり取りが発生する進んだ取引だということを説明した上で、そのような取引が世界中で通用すると思っただけだということを伝え、リースは成熟した社会でないと通用しない取引だということを理解させるようにしています。

将来を考えたときに、今、我々が取り組んでいるリースに続いてこういった取引の方法が出てくるか、リースのワンステップ上の取引が出てくる可能性は十分にあるでしょう。若い人たちには、それを早めに見極められる感性を磨いてほしいと思います。

—— 本日は、ありがとうございました。