

# オートリース説明会資料



住友三井オートサービス株式会社



住友三井オートサービスグループ  
SMAサポート株式会社

## 会社概要

商号	住友三井オートサービス株式会社 Sumitomo Mitsui Auto Service Company , Limited
設立	1981年(昭和56年)2月21日 2007年10月1日、住商オートリース株式会社と 三井住友銀オートリース株式会社の合併により、社名変更。
資本金	13,636百万円
代表者	代表取締役社長 露口 章
本店所在地	東京都新宿区西新宿3丁目20番2号
事業内容	自動車、車両及びそれらの部品並びに用品の賃貸借、リース及び整備 修理、検査、点検に関する業務
従業員数	1,985名(2020年4月1日時点:単体)
株主	住友商事株式会社 株式会社三井住友フィナンシャルグループ 三井住友ファイナンス&リース 日立キャピタル株式会社

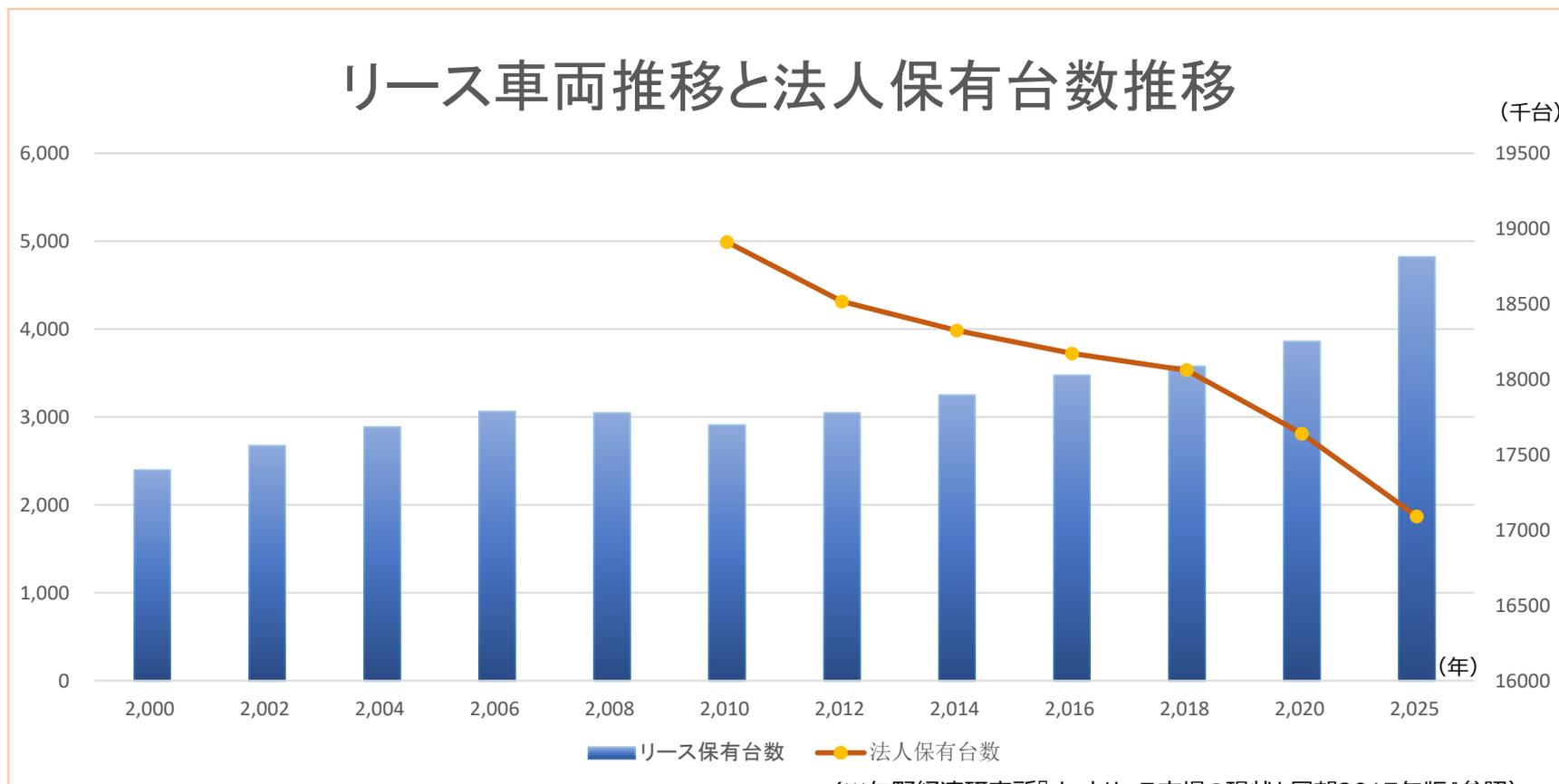
保有管理台数 100.8万台(連結)

全国拠点で ISO 39001(道路交通安全マネジメントシステム)を取得  
ISO 39001とは、道路における交通事故死亡者、重大な負傷者の発生根絶を究極の  
目標とし、組織が取り組むべき基本要素事項を定めることを目指した国際規格です。  
お客様の事故削減のご協力、ISO 39001取得による車両管理に関するノウハウをご  
提供致します。



# オートリースの増加推移

## リース車両推移と法人保有台数推移



(※矢野経済研究所『オートリース市場の現状と展望2017年版』参照)

### Point !

- ・全国リース増加率は每期3%~4%程度の増加となっております。
- ・また、2025年まで現状とほぼ同等の増加率が見込まれており、オートリースはまだまだご検討・ご採用の価値がある商品でございます。

# オートリースの浸透状況

保有台数規模別		使用台数 (千台)	内リース台数 (千台)	リース化率
大口	(100台以上)	2,000	1,500	75.0%
中口	(30~99台)	2,000	900	45.0%
小口	(10~29台)	4,000	200	5.0%
ノンフリート	(10台未満)	17,000	400	2.4%
法人合計		25,000	3,000	12.0%
個人		51,000	100	0.2%
合計		76,000	3,100	4.0%

## Point !

- ・車両管理のメリットが大きい大口保有層のリース化率が高い
- ・今後のメインターゲットは10台~99台の中小口層

# オートリースの種類と享受できる効果

## 【リース形態】

ファイナンスリース（FL）



メンテナンスリース（ML）



## 【効果】

### 1. 資金調達

- ①均等償却
- ②インフレヘッジ効果
- ③銀行以外からの資金調達ルート。
- ④低廉な車両調達（リース会社の調達能力活用）

～ファイナンスリースの効果にプラスして～

### 1. 車両管理のアウトソーシング

- ①システムの外注効果
  - ②間接人員の削減
  - ③車両管理の合理化
- ### 2. 車両総合コストの合理化
- ①車両調達コストの削減
  - ②修理コストの削減
  - ③保険業務のアウトソーシング
  - ④車両処分の一歩化
  - ⑤納税業務のコスト削減

### 3. 車両管理業務全般にわたるデータ処理効果

- ①車両台帳
- ②整備記録
- ③走行距離情報管理

## 含まれる項目

		ML	FL
車両代	車両本体・付属品・看板	○	○
登録諸費用	登録費用・納車費用	○	○
自動車諸税	自動車税・重量税・取得税	○	○
自賠償保険料	自動車損害賠償責任保険	○	○
自動車保険料	対人・対物賠償・車両	△	△
メンテナンス	継続車検・法定点検	○	

※自動車保険はご要望によりご契約に含むことが可能です。

当社では全てを任せられる「メンテナンスリース」をお勧めしております。

# メンテナンスリースの仕組み

## 【自社保有】

車両導入時の手配から税金の支払い、自賠責保険の付保業務や車検・故障時の修理手配など煩雑な車両管理業務を自社で行う必要があります。

### お客様

- ・管理
- ・点検整備
- ・情報交換

- ・保険申込
- ・付保

- ・諸税納付

- ・車両発注

メンテナンス  
工場

保険会社  
保険代理店

税務  
事務所

ディーラー  
メーカー

## 【メンテナンスリース】

車両管理に関わる殆どの業務を住友三井オートサービスが代行いたしますので大幅な管理業務の削減となります。

### お客様

自動車リース契約



住友三井オートサービス株式会社

- ・指導管理
- ・点検整備
- ・情報交換

- ・保険申込
- ・付保

- ・諸税納付

- ・車両発注

メンテナンス  
工場

保険会社  
保険代理店

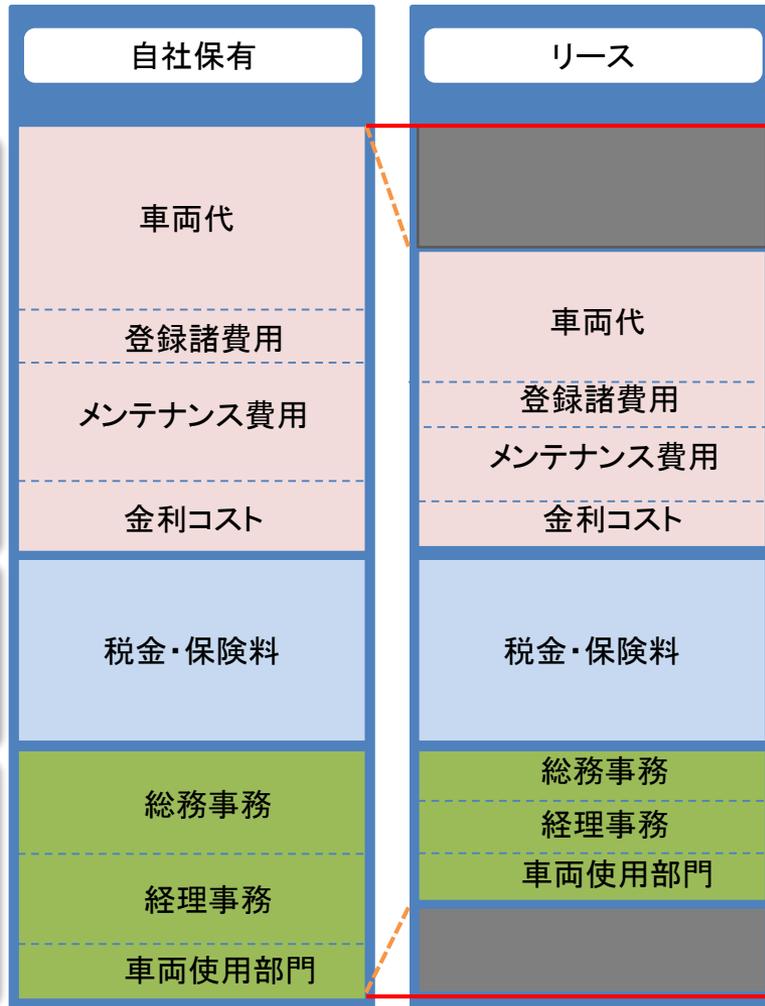
税務  
事務所

ディーラー  
メーカー

# メンテナンスリース採用のメリット【コスト】



車両管理に関わる殆どの業務を弊社が代行いたしますので大幅な管理業務の削減となります



## 【直接コスト削減】

弊社のスケールメリットを生かした直接コストの削減

- 車両仕入価格の低減
- 各点検料金・整備料金の低コスト化 など



## 【間接コスト削減】

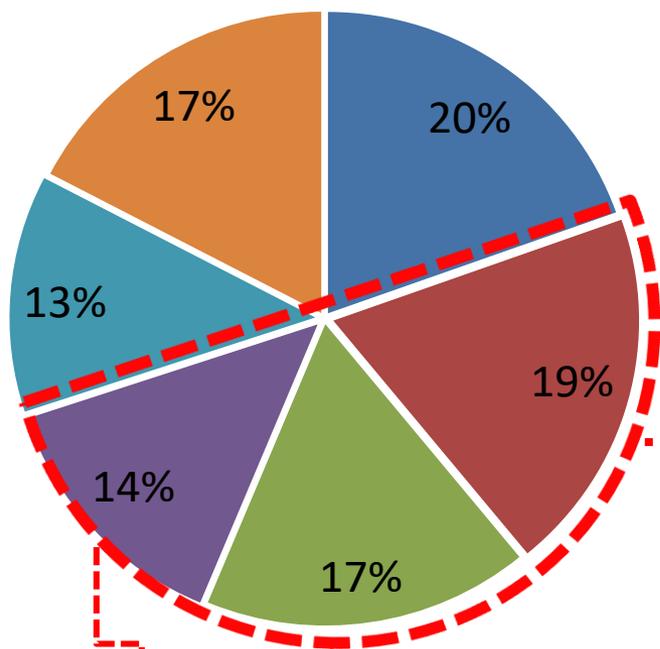
車両管理業務をアウトソーシングすることにより、管理費を削減し、本来の業務内容品質の向上、コア業務への集中を実現。

# メンテナンスリース採用のメリット【お客様の声】

## メンテナンスリースを採用したお客様の声

### 【経理処理の違い・経理的メリット】

	カーリース(オートリース)の場合	割賦販売の場合
所有権取得	不可能 (契約終了後クルマ返却)	可能 (ただし、返済期間中は所有権留保)
経理処理	リース料金を経費として損金計上処理 (固定資産は増加しない)	自動車運搬具として資産計上し減価償却 (固定資産増となる)
登録諸費用	リース料に含む	別途支払いの場合あり
諸税、自賠責保険料	リース料に含む	別途支払いの場合あり
リサイクル料金	リース会社が支払い (預託金の管理を含む)	お客さまが支払い (預託金の管理を含む)



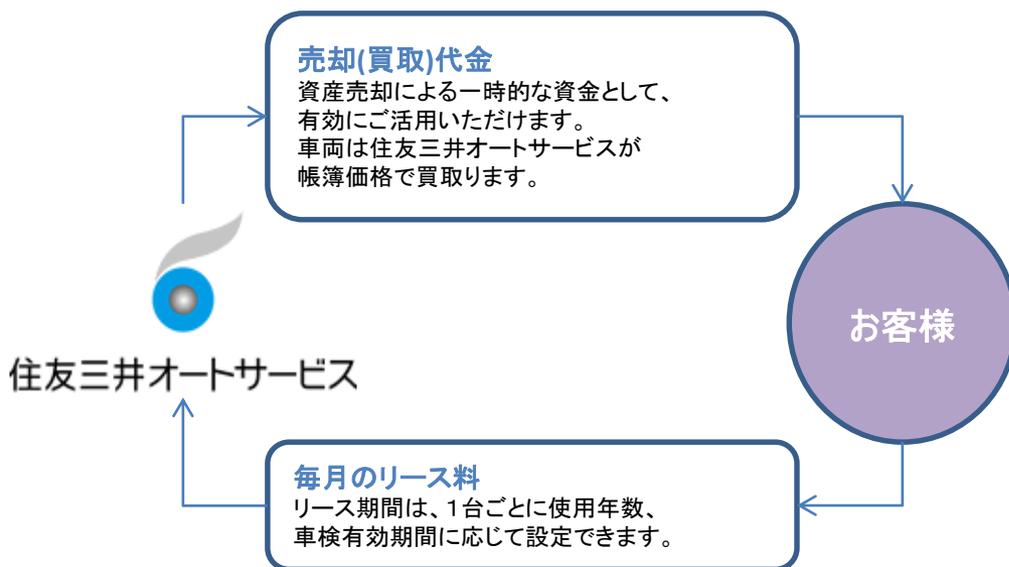
- ①リース料金は経費で処理できるので有利
- ②所有に伴う経費や手間が省ける
- ③メンテナンスの手間が省ける
- ④事故処理に伴う保険手続きが簡素化できる
- ⑤効率的な資金運用ができる
- ⑥その他

②③④で50%

オートリースの活用による事務簡素化・管理業務の削減および経費の平準化を提案。

# リース導入方法

## (1) リースバック方式



- ◎リース開始日から車両管理業務が一挙に軽減。  
わずらわしい車両業務が解消し、常にメンテナンスの行き届いた車両がご使用になれます。また車両に関する費用はオートリース料に一本化されコスト把握が容易に行えます。
- ◎買取代金は有効にご活用いただけます。  
当社がお支払する車両代金は、一時資金として有効にご活用していただけます。
- ◎車両売却損が発生しません。  
車両の売買は、原則としてお客様の帳簿価格で行いますので、経理処理上の損益には影響がありません。
- ◎切り替え手続き中でも車両はご使用になれます。  
カーリースへの切り替え手続き中でも、車両のご使用になれますので、業務に支障をきたすことはありません。

## (2) 順次入替方式

新車導入時からカーリースを適用するシステムです



こんな車両もリースできます

**福祉車両**



社会福祉法人施設  
医療施設など

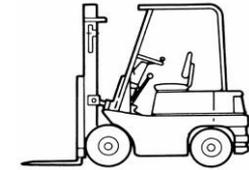
**フォークリフト**



製造業・卸売業など

# (参考)フォークリフトの最適管理

フォークリフトは、自動車の車検制度と違う法体系・運用  
⇒ 整備内容の形骸化！ 不足整備の懸念！ 安全面の不安！



## (1)コンプライアンス

	《自動車》	《フォークリフト》
使用者 (事業者)	(道路運送車両法第47条) 点検をし、必要に応じて整備をすることにより、 <b>保安基準に適合するように維持しなければならない</b>	(労働安全衛生法第45条) 定期に <b>自主検査</b> を行い、その <b>結果を記録</b> しておかなければならない  (労働安全衛生規則第151条の26) 検査を行ったときに、 <b>異常を認め</b> たときは、 <b>直ちに補修その他の措置</b> を講じなければならない
整備事業者	(道路運送車両法第90条) 分解整備に係る部分が <b>保安基準に適合する</b> ようにしなければならない	(特定自主検査とその管理) ・適正な方法で <b>検査</b> を行い、判定基準に従って <b>適正な判定</b> を行うものとする ・判定基準に <b>合致しない項目</b> を発見した場合は、事業者に対して <b>補修その他必要な措置</b> を講じるよう <b>報告</b> する
チェック機能	<b>車検制度</b> (自動車検査登録制度)	なし

点検項目	実施時期	記録簿作成 保管義務	検査資格	労働安全 衛生規則
始業前点検	毎日	なし	不要	第151条の25
月次検査	毎月	<b>3年間</b>	不要	第151条の22
年次検査	毎年	<b>3年間</b>	国家資格	第151条の21

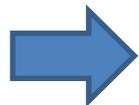
※記録簿の管理・保管義務 … 第151条の23

★ 法令違反⇒ 50万円以下の罰金

工場・倉庫等、現場まかせの管理  
⇒コンプライアンスリスク

## (2)高額修理費用の発生懸念

フォークリフトはその業界の特殊性から、**自動車に比べ保守点検費用が高額**。  
特に旧年式車の場合は、**突発的に多額の整備費用が発生**するおそれ。



フォークリフトのコンプラリスク低減と最適なコスト管理を提案。

# ターゲット選定について

# (1) ターゲット先の選定

フリーユーザーなら、リース候補先ですが、多角的な見方が必要です。

## 【既存・新規】

① 貴社の優良顧客(まず優先して防衛すべき先)

② 貴社の新規攻略先

## 【業種・個別企業】

① 社会福祉法人・医療・介護といった業種(自動車ニーズの高い企業)

② 本社(例えば東京)はリース化済ながら、所有のままの県内子会社・グループ会社(フォークリフトでありがち)

③ ノンフリートながら成長期待企業(元気の良い会社)

**「既にリース採用済のお断り口上を精呑みにしない」こと。**

→リース採用企業は最大のリース理解者。優良な企業ほどその傾向が強い。

→お客さまの真のニーズを聴き取り、潜在ニーズを顕在化し、「差別化提案」の最大のチャンスです。

# (2) 与信

## 【所有の場合】

自動車検査証

所有者 株式会社大阪産業

使用者 株式会社大阪産業

お客さまが購入されて、自ら使用。

## 【リースの場合】

自動車検査証

所有者 住友三井オートサービス株式会社

使用者 株式会社東京産業

リース会社がお客さまに代って購入(所有)し、お客さまが使用。

リース会社は、お客さまに対して、リース契約期間中に亘って、信用を供与することにより、**潜在的な損失リスク**を負うこととなります。



お客さまにアプローチされる前に、必ずリース会社に**事前確認**が必要です。

# オートリースを活用する場合の代理店さまのメリット

## (1) 優良顧客の長期囲い込み策

- ➡ リース契約期間は、5年程度が基本的な契約期間ですが、使用状況に応じて更に再リースするのが一般的です。  
リース契約に保険も含めてしまえば、その期間内は、他社代理店の参入を完全に排除できます。  
リース契約に含む保険は100%代理店様にお取扱いいただきます。

## (2) コンサルティング提案を通じた企業イメージアップ

～自動車に関する全てをアドバイスできれば鬼に金棒～

- ➡ リースを採用されていないお客さまには、車両購入・諸税支払・維持管理に関する煩わしい管理業務が発生しています。  
オートリースは、コストダウンを含めた車両管理業務の合理化提案になります。

## (3) フリートユーザー獲得には、もはやオートリースは必須の武器

- ➡ オートリース会社は、自動車の調達・メンテナンスから、更に付加価値サービス提案をしながら、「自動車の総合管理サービス」を提案しています。  
利便性を享受されたお客さまは、自動車保険だけが何故切り離されているのか不満に感じられるはずです。「攻められれば脅威。使って攻めれば最大の武器」

# オートリース提案の切り口

## オートリースを活用した車両管理の考え方

～保有台数の多寡に関わらず共通～

お客様のメリット

オートリースは、**メンテナンスが鍵**！ メンテナンス・サービスのみも可能 ～鉄骨工事業(神奈川県)

保有15台、他社ファイナンスリース中のお客さま。

**【メンテナンス・マネジメント・バック提案】**

点検整備の現状を聴取・分析するにあたって、**法定点検漏れ**を発見。また、直近2年の整備・点検費用明細からコスト削減提案を実施。①**コンプライアンス・リスク回避策**、②**コスト削減提案**をご理解頂き、全車両メンテナンス・マネジメント・バック(メンテナンスのみの一括管理)を実施。以後、車両入替とともに、当社のメンテナンスリースへ順次移行。

大口車両保有企業は、1社独占の管理委託よりも、**2社採用で競争力を働かせた方がトク** ～医療機器卸(大阪府)

全保有車両500台。車両管理は、**オートリース会社1社が独占**。全体的な車両管理の見直しに伴い、1社独占体制に疑問を感じていたお客さま。

**【車両管理見直しにおける総合提案実施】【競争力ある見積もり内容ご評価】**

1社独占ではなかなか気付かない点も、2社並行とすることで、**牽制の効いた管理体制**が実現。

当社提案内容は、当初から先行他社を寄せ付けない提案内容をご担当者には高い評価を頂いたが、最終決済段階において、担当役員から損保会社に意見(アドバイス)を求められたと聞く。その際に、総合提案力の観点から弊社をご推薦を頂き、同社西日本地区の車両320台(シェア64%)を順次当社シフトして頂くことが決定。

事故削減実績を踏まえた提案により、**リース導入効果に留まらないトータルコスト削減**がキーとなり成約 ～地盤改良工事(愛知県)

保有102台、長年のリース化ターゲット企業であったが、社長の買取意向により、リース化が叶わなかったお客さま。

商談を進めるにつれ、車庫飛ばし(車検証上の使用場所と実態が異なる)や車検、法定点検の漏れなど、コンプライアンス順守部分の問題が浮き彫りに。

**【社長懸念払拭の為、試験的にひとつの部署にてリースバックし、リース導入後の使い勝手、コスト検証を実施】**

①メンテナンスのバックアップ体制は高評価

②しかしながらコストについてはほぼ同等(以前までは法定点検実施無し、リース化後は完全実施)であった為、商談停滞

**【事故分析を実施】**

①事故が多く、更改日以降、さらに優割悪化となることが判明

②リースOP(リース期間中はリース契約時点での優割を採用)の特性を利用し、大幅なコストダウン提示が可能に。これが決め手となり102台全両リース化決定。

皆さまに活用頂く資料（予定）

# 自動車リースを選ぶ企業が増えています

～経営者や管理本部役員向け～

## 【自動車リースの浸透状況】

保有台数規模別		使用台数 (百万台)	うちリース (百万台)	リース化率
大口	(100台以上)	2	1.5	75.0%
中口	(33～99台)	2	0.9	45.0%
小口	(10～29台)	4	0.2	5.0%
ノンフリート	(10台未満)	17	0.4	2.4%
法人合計		25	3	12.0%
個人		51	0.1	0.2%
合計		76	3.1	4.0%

### Point 1

車両管理のメリットが大きい大口保有層を中心に急速に拡がりをみせています。

## 【自動車リースを選択する企業】

- ①業務改善を推進している企業  
 ☞社内改革のリードオフマン・管理部門も攻めの時代です。  
 \*アウトソーシングのメリット「仕組みの違い～自社保有とリース～」ご参照。
- ②コストダウンを意識している企業  
 ☞オートリースは、コスト削減を実現します。  
 \*「コストダウンのイメージ」ご参照。
- ③コンプライアンスを重視している企業  
 ☞「企業の社会的責任」が問われる時代、自社車両の管理責任が重要  
 です。 \*Point 2ご参照。
- ④環境対応を表明している企業  
 ☞環境対応の先進性をアピールできるEV(電気自動車)の導入により、  
 IR貢献している事例もあります。

### Point 2

自動車リースは、もはや単なる金融的調達手段ではありません。  
 自動車の総合管理の考えから、メンテナンスリースが有効です。

#### ファイナンスリース

車両調達手段として  
金融機能を提供

#### メンテナンスリース

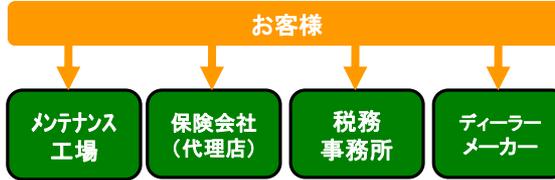
金融機能と車両維持管理  
業務を一体として提供

#### メンテナンス マネジメントサービス

車両の維持管理業務の  
を提供

## 【アウトソーシングのメリット「仕組みの違い～自社保有とリース～」

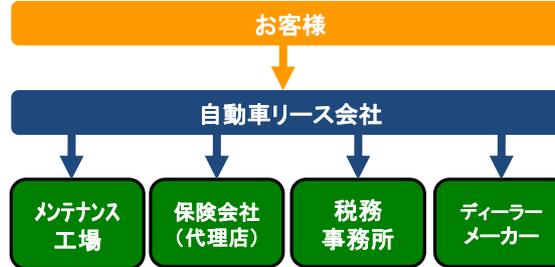
### 《自社保有の場合》



### 《直接・間接の人員配備の実態》



### 《リースの場合》



### 《直接・間接の人員配備のスリム化》



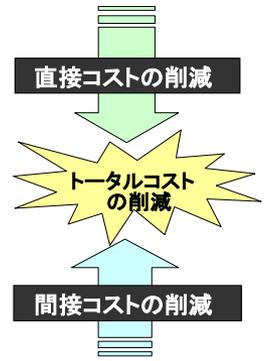
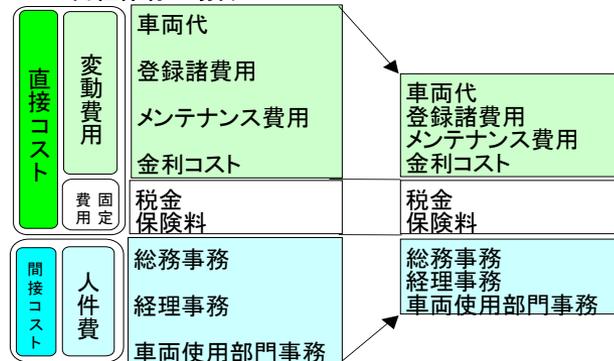
### 《戦略的な人員再配置が可能》

### Point 3

アウトソーシングのメリットを有効活用し、企業の本源的な資源である人材の戦略的な有効活用が可能。

## 【コストダウンのイメージ】

### 《自社保有の場合》



### Point 4

オートリースは、スケールメリットが大きく働くサービス商品です。

# 各支部さまの弊社相対部店

## 各支部さま 住友三井オートサービス担当部店のご紹介

オートリースに関するご質問、与信調査、各種お問い合わせにつきましては  
一お気軽に下記担当者へご連絡くださいー

No.	大阪代協さま	住友三井オートサービス			
	支部名	担当部店	担当者	電話番号	メールアドレス
1	東支部	大営二部	近藤	06-6204-1052	t-kondo@smauto.co.jp
2	北大阪支部	大営二部	加藤	06-6204-1052	say-kato@smauto.co.jp
3	北摂支部	大営二部	森本	06-6204-1052	tat-morimoto@smauto.co.jp
4	京阪支部	大営三部	山本	06-6204-1017	kaz-yamamoto@smauto.co.jp
5	船場支部	大営三部	久保	06-6204-1017	y-kubo@smauto.co.jp
6	阿倍野支部	大営四部	石毛	06-6204-1023	tak-ishige@smauto.co.jp
7	東大阪支部	大営三部	森川	06-6204-1017	k-morikawa@smauto.co.jp
8	南大阪支部	大営四部	木藤	06-6204-1023	mas-kito@smauto.co.jp
9	堺支部	大営四部	小林	06-6204-1023	hay-kobayashi@smauto.co.jp
10	和泉支部	大営四部	佐藤	06-6204-1023	ken-sato@smauto.co.jp

お客様の所在地により、臨機応変に対応させていただきます。



この度は、自動車リースの拡販、保険契約の獲得に向け、住友三井オートサービスとの協業をご検討頂き誠にありがとうございます。

弊社は、自動車リース業界のリーディングカンパニーとしてのノウハウを最大限活かし、「車両関連コストの継続的削減」と「車両管理業務の効率性向上」の実現に向けて管理業務を一手にサポートさせていただきます。

今後も新たな価値と進化するサービスを提供し、皆さまと共に発展していけるよう努めてまいります。

今後とも何卒どうぞ宜しくお願い申し上げます。

