

調査研究「リースの軌跡と将来展望」 インタビュー記録

村山 勤 氏 85歳（1936年生）

大協リース株式会社 取締役会長

【経歴】

1966年 大協商事株式会社設立
1970年 リース事業開始・現社名に変更
1973年 同社 代表取締役社長
2003年 同社 代表取締役会長
2005年 同社 取締役会長



*インタビュー実施日（2022年3月28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予防対策を講じた上で実施しました。インタビューに際して、村山 栄一 代表取締役社長に同席いただきました。

—— **村山会長は、50年以上、リース会社の経営に携わり、現在も取締役として経営に関与されていますが、1970年にリース事業を開始した経緯、貴社として初めて行ったリース契約について伺います。**

村山 1950年代に石炭・石油の販売業を始め、1961年に家電製品の販売業を始めました。当時、家電製品は大きな需要があり、そのビジネスで将来も生活できるのではないかと考えていましたが、次のビジネス展開も考え知人を代表にして会社を設立しました。

そのような中で、リース事業が成長していることを知り、これまでのビジネス経験から、リースは大きく発展する商売、仕事だと感じまして、小さい規模ではありますがリース事業を始めることにしました。

その時は新潟県内で初めてのリース会社ということで注目されましたが、リースの普及が進んでいない時代でして、「動物のリスを扱う会社ですか」という話があったような時代です。

最初のリース契約は、新潟市内のクリーニング会社の業務用洗濯機でした。その経営者は、古くからの知り合いでして、リースの注文をいただくことができました。50年以上経った今でも取引が続いています。

たしか、日本にリースが導入された1963年、最初のリース契約も業務用洗濯機（補注：山梨県に所在する会社が導入）だと聞いたことがありますが、当社の最初のリース契約も業務用洗濯機でした。

—— **創業から現在に至るまでに直面した経営上の大きな課題はありましたか。**

村山 規模は小さいながらも堅実な経営をしてきたこともあり、社長をしていた時には、

大きな課題に直面することはありませんでした。方針として、緩やかに事業を拡大することにしました。拡大といっても一定の範囲です。株式公開をして会社を大きくすることも考えましたが、独立資本として、自分ができる範囲でということで非公開を続ける道を選択しました。

当社と同じような独立資本のリース会社が1980年代後半に不動産融資で事業を急拡大し、新潟県内でも事業展開をしていましたが、直感的に危ない会社だと感じました。ですから、そのような事業には手を出しませんでした。その会社は倒産しました。ビジネスは甘いものではありません。

取引や将来のリスクを慎重に見極めるようにしており、怪しい取引には手を出さず、取引を綿密にチェックするようにしています。そしてリスクに対処できるように備えています。

それでも、1回だけ、土木建設機械の詐欺に遭いました。当時、その取引を振り返ってみましたが、リース物件は実際に確認したものの、やはり見落とししていたことがあったと反省しました。その反省を糧にして、リース物件の確認をしっかりと行うようにしたことから、その後、詐欺に遭うようなことはありません。

会長になった後、2008年、リース会計・税制の変更がありましたが、ビジネスへのマイナスの影響が強く懸念されたことから危機意識を持って、社長が先頭に立ち、リース事業協会などから情報を集めました。システム変更の投資も、当社の規模では大規模な投資なので、その見極めも必要でした。

リース会社の経営に徐々に力を入れていったこともあり、祖業の家電製品の販売会社は、時代の流れもあって7年前に廃業しました。今、振り返ると、リース事業を無理に拡大しなかったことにより、50年以上にわたって会社が存続できたと感じます。

—— 独立資本のリース会社として資金調達面の課題はありましたか。

村山 リース物件の購入代金は先に支払い、リース料は後から入ってきますので、リース会社の経営の要は資金調達にあります。創業時はリース料が入ってくると、それをリース物件の購入代金に使うということで、リース料の入金があった後にリースの営業をするということもありました。創業当時は、いわゆる自転車操業のような状態でした。

増資をしましたが、当時は、リースがどのようなビジネスか分からない時代にも関わらず、親戚、知人、友人などが増資に応じてくれました。

その後、堅実な経営をしてきたこともあり、金融機関に信頼いただくだけでなく、応援いただいたこともあり、資金面で苦労することはありませんでした。リースは、他者から信頼を得ることが大切なビジネスだと感じます。

堅実な経営ということだけでなく、真直ぐに、そして一生懸命にリース事業をしていたことから、皆様方に信頼いただいたと感じます。

振り返ってみますと、お客様、金融機関、税務当局の信頼、それから社員の信頼を得ることができましたが、小規模ながらガラス張りの経営をしていたことが信頼につながったと感じます。

—— **堅実な経営を続けてきたとのことですが、社是や社訓を教えてください。**

村山 企業理念として、「1. お客様第一主義を貫く」、「2. 働きがいのある会社を」、「3. 限りなき挑戦を行う」を掲げていますが、リース事業で最も必要なことは、お客様第一主義だと感じます。

当社では、徹底的にお客様を訪問し、お客様に寄り添うことにより、お客様を増やしていきました。いかにお客様に儲けていただくか、お客様を儲かるようにすることが当社の使命です。この姿勢は、創業当時から一貫しています。お客様が儲ければよいのです。適当にうまいことを言って商売だけ取ることは全くダメなことです。お陰様で、当社のことを褒めていただくお客様が多く感謝しています。

「2. 働きがいのある会社」や「3. 限りなき挑戦を行う」も掲げているだけでなく、実践していますが、良い社員が集まり、創業以来、不正もなく、会社を辞めずに長く働いています。

—— **リース取引に関する会計・税制・法務などの情報をどこで入手していますか。**

村山 リース事業協会から提供される情報が大変役立っていますが、情報を受けるだけでなく、その内容を確実に理解して疑問点を解消することが必要です。社長をはじめ社員は月刊リースをしっかりと読んでいます。それ以外では、上場しているリース会社に投資をしていますが、投資家に提供される営業報告書などの資料を読みこなしています。

—— **地域に根差したリース会社としての特徴を伺います。**

村山 リース会社を創業してから50年間に、リースの取引先数は、当社のホームページにも記載していますが5,000社に及び、サプライヤーを含めるともっと多い会社と取引があります。

取引先は新潟県内の企業に絞っていますが、お客様第一主義を掲げており、きめ細かなお客様対応をするために、当社が手の届く範囲としています。

リスクを分散させるため、小さい金額で顧客数を広げ、特定の業種に偏らないという方針にしています。事務手間がかかるかもしれませんが、新潟県内のお客様の幅を広げることを重視しています。

広報活動として、それこそ50年近く地元紙に広告を掲載しています。その結果、初めて取引をする先であっても、当社の社名は見たことがあるという反応があります。継続は力なりということを実感します。

—— **ビジネスマッチングを展開されていますが、リースの顧客基盤が活かされていますか。**

村山 当社には、50年間にわたって築き上げたリースの顧客基盤がありますが、ビジネスマッチングは、それを活用した取組みであり、現在の社長が始めました。

社長に聞くと、リース会社は毎日が異業種交流の仕事をしているようなものだとこの

とで、お客様にビジネスの困り事があると、当社に他業種の知り合いがないかと聞かれることがあります。そこで、当社の取引先同士を繋ぐビジネスマッチングをすることにしました。

紹介料は一切いただいていません。商売が下手なのかもしれませんが、取引先双方から喜んでいただくことにより、結果として、当社と取引先双方ともに、長い期間、取引が継続することにつながると評価しています。

お客様に喜んでいただくというお客様第一主義が次世代に浸透していると感じます。

当社が介在することによって、これまで何らの接点がなかった取引先双方ともに安心して取引ができるようです。リースという長期間にわたる取引が信頼関係の基盤になっていると強く感じます。

—— リースの将来展望、若い世代に対して伝えたいことを伺います。

村山 リースは堅実に事業を行っていれば安定的なビジネスですが、将来的に安定的かどうかは分かりません。しかしながら、リースで築き上げた顧客基盤や資産管理のノウハウを核として幅広い分野に展開できるポテンシャルがあると考えています。

おかげさまをもちまして、長年にわたってリース事業を営むことができ、本当に自分の人生の良い締めくくりができると思っています。

若い世代に伝えたいことは、一生懸命に、そして誠実に仕事に取り組んでほしいということに加えて、「ありがとうございます」と言うときは、本当に心から喜んで言ってください。それが少額な取引であっても、お客様にプラスになることであり、本当にありがたいことです。お客様が喜ばれるのだということをしかりと感じてください。それが、結局自分のプラスに返ってきます。

—— 本日は、ありがとうございました。