

中小企業の脱炭素化を支援する ESG リース営業体制の構築
—全国営業ネットワークと企画推進部門のナレッジ連携を通じて—

【申請 No. 3】

オリックス株式会社

1. 取組の概要

オリックスグループが従前から幅広く手掛けている中小企業向けのサービスの中で、脱炭素経営に資する取組の1つとして ESG リースを営業展開。

2. 取組の目的

オリックス株式会社が掲げるサステナビリティ取組の一環として ESG リースをはじめとした補助金活用取組を積極展開。お客さまの脱炭素機器導入・入替を推進し、脱炭素社会の実現に貢献。

全国 59 か所の営業拠点（令和6年7月1日時点）において ESG リース他 補助金制度への知見を高め、お客さまをはじめとした関係各所へ日常的に情報提供を行い、中小企業の脱炭素支援を継続的に実施。

3. 取組のポイント

オリックスグループが幅広く提供している中小企業向けのサービスに、令和4年6月より ESG リースを加え取組推進を行い、特に令和6年度においては令和5年度比で約3倍の契約数実績。

✚ 若手社員への勉強会の実施と実績向上

基礎取組として20代の若手社員に向けた勉強会に注力した結果、同年代をはじめとした他社員の営業推進意識が高まり、新規のお客さまへの提案が活性化した。令和6年度の実績のうち約3割を若手社員が担った。

✚ ソリシター（推進メンバー）ミーティングの開催

エリア特性等を鑑み需要が見込まれる営業拠点にソリシターを設け、定期ミーティングを実施。環境をテーマにした情報交換や課題共有、案件相談等を行い、お客さまへ情報提供するための知見や営業スキルの向上を図る。全国その他エリアでの参考にもなるよう、ミーティングの内容はその後の勉強会等にも反映。

✚ 定期的な情報発信・社内問い合わせ体制の構築

取組当初の令和4年度より弊社企画推進部門において ESG リースの専任者を設置。営業部門に向けてイントラネットやメールを通じて定期的に情報発信を行い、営業部門がお客さまの脱炭素経営支援に向けて適切なアドバイスが出来る体制を構築。また、営業部門からの社内問い合わせに迅速に企画推進部門が対応できる体制も整備。勉強会等を通じて案件相談をしやすい社内関係作りに努め、提案段階から営業部門・企画推進部門の二人三脚で取組を推進。



4. 今後の展望

リース業界のリーディングカンパニーの1社として、ESG をテーマにした各種サービスを掛け合わせ、お客さまとの対話を重ねることで、自社ならびにお客さまの意識向上を促し、脱炭素化への取組を継続していく。