

中小企業の脱炭素機器導入支援アプローチ

【代表的な取組No.3：ESG リースの実績】

オリックス株式会社

1. 取組の概要

- ① 顧客を直接訪問する営業担当者による個別の情報提供に加え、電話・メール等を通じて全国の顧客に営業推進を行う部門を通じて ESG リースの制度概要や活用メリットを広く発信する周知活動を展開。これにより具体的な ESG リースの実施に繋がっただけでなく、顧客からの問い合わせや相談を喚起し、営業担当者と営業推進部門が連携しながら脱炭素設備投資における有効な選択肢として認知拡大を図ることができた。
- ② 若手社員（主に入社2年目）向けの研修で補助金活用リースの代表取組として ESG リースを取り上げ、グループワークやロールプレイングを含めた実践的な研修を実施した。

2. 取組の目的

オリックス株式会社が60年以上にわたり手掛けているリース事業を通じて、全国の営業ネットワークを活用し、設備投資と脱炭素化の両立に資する ESG リースを中小企業へ広く周知することで、脱炭素機器の導入促進と顧客企業の脱炭素経営の実現を後押しすることを目的とした。

特に取組の概要①では、全国の顧客向けに営業推進を行う部門を通じて ESG リースを積極的に案内することで、既に検討中の設備投資計画における調達手法の一つとして認識してもらうだけでなく、今後の設備投資検討において、機器選定の初期段階から ESG リースの活用を想起してもらうことを狙いとした。

3. 取組のポイント（取組の概要①について）

全国の顧客接点を有する営業推進部門と営業企画部門が連携し、ESG リースの制度概要・活用メリットを顧客に分かりやすく伝えるための訴求内容を検討した。また、設備投資の検討時期や導入スケジュールを踏まえ、より効果的なタイミングで案内できるよう、社内で綿密に協議を重ねた。

特に以下の観点から、周知活動のうち全国の顧客向けメール配信時期を秋（今回は11月中旬）とした。

- ✓ 12～3月決算の中小企業が多いことを踏まえ、年度末に向けた設備投資ニーズの喚起に繋げる
- ✓ 設備発注～工事・検収まで一定期間を要する場合があるため、次年度の設備投資における選択肢として早期に案内する

周知活動後は関心を示した顧客から具体的な問い合わせや相談が寄せられることを想定し、営業担当者による制度内容、対象機器、補助率等の説明を通じて、実際の ESG リースの案件に繋がられる体制を整備。加えて、営業推進部門と連携し全国の顧客接点を通じて制度の理解を深める機会を広げ、脱炭素設備投資を検討する顧客に対する認知拡大と利用促進に寄与した。

4. 今後の展望

今後も、全国の営業推進ネットワークを活用した継続的な周知活動を通じて、設備投資における有効な選択肢として ESG リースの認知・活用を一層促進していく。これにより、中小企業における脱炭素機器の導入拡大と脱炭素経営の実現を支援し、環境負荷低減に資する取組を推進していく。



（ご参考：[オリックス | 広域事業部について](#)）