

SFIリーシング 地域の放送局支援へ新機軸

SFIリーシングは2025年に設立15周年を迎えた。ソニーファイナンス時代を含め、半世紀に渡って放送業界を金融面から支えてきた同社は、メディア環境の変革期にあってその役割を進化。ローカル局が直面する「インフラコストの維持負担」と「新たな収益源の創出」という課題に対し、従来のファイナンス機能を超えたソリューションの提供を開始した。その一例が、設備投資を最適化する「設備共有化(シェアリング)」と、グループシナジーをいかした「イベント事業支援」だ。同社は業界に一番近いパートナーとして、経営課題の解決を支援している。

SFIリーシングは、三井住友ファイナンス&リース(SMFL)とソニーグループを株主に持つ。現場にはソニーファイナンス時代からの社員が多いが、ソニーグループからの出向などグループ内での人的交流が加速。金融と技術の知見が活発に共有されている。同社は15年目を迎え、機材のリースにとどまらず、ローカル局の経営課題に対する解決策の提供を始めている。

東日本営業部の才木貴志統括部長は、ローカル局が直面する構造的な課題として「働き手の不足」「放送外、新規ビジネスの立ち上げ」「放送設備の更新」維持管理に伴うコスト負担」の3点を挙げる。特に設備の維持更新は各局にとって大きな課題だ。

同社はこれに対し、設備投資額の削減を可能にする「設備の共用化」を提案する。才木氏は「系列局間や地域間で集約する方法が考えられるが、資産をどう調整するかといった障壁がある。関係者全員が納得する解を導

設備共有とイベント事業を提案

コスト最適化と収益拡大の両立



SFIリーシング(株)がリース提供している(株)IMAGICAコスモスペース様の中継車

強調する。

既に2000年代から、

ウと技術的な自利き力を生かし、放送局とともに

仕組みを作りたい」と話

している。

◆体験型イベントで収益

拡大を可能に

コストの最適化と並行

し、収益拡大の支援策と

して展開するのがイベン

ト事業のパッケージ提

供する。第1弾として、

ソニーグループの広告会

社プロソテックを運営し、

イベント「恐竜を五感で

感じる体験型エデュテイ

ンメント Dinosaurs

ience 恐竜科学博」

の提案を開始した。

栗原氏

気と信頼性に期待できる

人材不足

「放送外ビジネス」

化「イベン

ト支援」は、

いずれもロ

ー

トナーとして

課題にアプロ

ード

する。

◆業界のパ

ートナーとして

課題にアプロ

ード

き出すのは容易ではない

とする。

だから、第三

者として公

正な目線を持ち、透明性

のあるアセットホルダ

（資産保有）としての機

能や、運用、管理を代行

するBPO機能を担える

プレイヤーが必要にな

る」と、同社が果たす役割を

才木氏は「金融ノウハ

ウと技術の組み合わせ

に応用する構えだ。

岩村氏は「岩村大輔統括部長は

たグループリレーション

年度が始まる新リース会

計基準の適用も見据え、

推進部が担当する。同部

会場の規模に応じて標本

の点数やデジタルコンテ

ンツを柔軟に組み合せ

せられており、コンテ

ンツとしての価値が評価さ

れているかた

だ。

◆業界のパ

ートナーとして

課題にアプロ

ード

する。

◆業界のパ

ートナーとして

課題にアプロ