

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つてその役割を進化。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越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「設備の共有化」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、資産をどこが保有し、更新タイミング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㈱がリース提供している㈱IMAGICAコスモスペース様の中継車

き出すのは容易ではない」とする。その上で「だからこそ、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ー（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

強調する。既に2000年代から、生かし、放送局とともに

金融×技術で「共創」



才木氏



岩村氏

報道機材における複数局の共同契約を成立させた実績を持つ。今後はこの知見を、加速が予測される中継設備やマスター設備（主調整室）の共有化に活用する構えだ。才木氏は「金融ノウハウ

ストップで提供。放送局側の運営負担を最小限に抑える体制を整えている」（岩村氏）。

放送局への提案は既に開始しており、引き合いは複数ある。イベントの人気企画であるワークショップも多数そろえており、コンテンツとしての価値が評価されているからだ。

◆業界のパートナーとして課題にアプローチ

とて、収益と費用のバランスを整える設備共有の仕組みを作りたい」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である。第1弾として、ソニーグループの広告会社ブロンテッジと連携し、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 Dinosaur Science 恐竜科学博」の提案を開始した。



栗原氏

同イベントは資格標準の展示に加え、高精細映像やAR/XR、ハプティクス（触覚技術）を融合させた「体験型」。クリエイターによるストーリー演出も効果的で、横浜、六本木、大阪の開催では累計35万人以上を動員した実績を持つ。同氏は「放送局のイベントとの親和性も高く、その人

活動してきた同社だから実現できる提案である。栗原史彦執行役員は「トップライン（売上）の向上とコスト削減の両輪でアプローチできる点が当社の強み。私たちの事業にとってこれらのソリューション展開は、業界が変化の中で大きなターニングポイントになる」と説明する。

また同社ではここ数年株主間の連携が進み、SMFLとソニー双方のフィ



若手営業メンバー

業界が抱える課題の解決に注力

とで事業のウイングを広げていく。