

「IT機器と計測器のレンタルサービスを中心にサービスを手がけてきた横河レンタ・リースが事業モデルの改革に動き始めた。かじ取りを任されたのは横河電機出身で、社内ベンチャー制度を活用し、横河マルチメディア（現キユーアンドエー）創業者の金川裕一社長だ。20年間の同社社長経験を生かし、横河レンタ・リースで「モノ」から「コト」への事業改革を進める金川社長にその取り組みを聞いた。

—横河レンタ・リース

事業モデル改革始動

横河レンタ・リース社長 金川裕一氏



計画投資で非連続的成長

スへの現状認識は。「ハードウェアのレンタルビジネスを30年間展開してきたが、世の中がハードウェアからソフトウェアやサービスに移行する中で大きな転換期にある」

「ハードウェアのレンタルビジネスを30年間展開してきたが、世の中がハードウェアからソフトウェアやサービスに移行する中で大きな転換期にある」

「顧客に見積書を出しているが、世の中がハードウェアからソフトウェアやサービスに移行する中で大きな転換期にある」

「顧客に見積書を出しているが、世の中がハードウェアからソフトウェアやサービスに移行する中で大きな転換期にある」

「顧客に見積書を出しているが、世の中がハードウェアからソフトウェアやサービスに移行する中で大きな転換期にある」

「IT機器のレンタル市場が非常に大きい。投資しにくい。PCなど実際のデバイスにソフトウェアやサービスを提案し、金額的に上乗せできるかが問われる。顧客も従来の大企業中心から中堅・中小企業までマ

「IT機器のレンタル市場が非常に大きい。投資しにくい。PCなど実際のデバイスにソフトウェアやサービスを提案し、金額的に上乗せできるかが問われる。顧客も従来の大企業中心から中堅・中小企業までマ

「IT機器のレンタル市場が非常に大きい。投資しにくい。PCなど実際のデバイスにソフトウェアやサービスを提案し、金額的に上乗せできるかが問われる。顧客も従来の大企業中心から中堅・中小企業までマ

「この会社をこれから先どう成長させていくかが自分に課せられた最大の課題」と言い切る金川社長。まずは前任が計画した16年度の目標数値の達成に向けて経営のかじを握る。17年度からは中期経営計画の策定も視野に入れる。売上高と経常利益を毎年、前年度比10%増を目指す方針。目標に対し逆算して計画を立てる。この社長の考えが社員に浸透するかがカギとなる。（山谷逸平）

逆算して計画カギ

記者の目

「この会社をこれから先どう成長させていくかが自分に課せられた最大の課題」と言い切る金川社長。まずは前任が計画した16年度の目標数値の達成に向けて経営のかじを握る。17年度からは中期経営計画の策定も視野に入れる。売上高と経常利益を毎年、前年度比10%増を目指す方針。目標に対し逆算して計画を立てる。この社長の考えが社員に浸透するかがカギとなる。（山谷逸平）