

ポータルサイトに掲載できず、
一般貸出に苦戦する
レンタカー業界における
3分で読める！成功事例レポート



FC加盟せずに 長期レンタカーで

1拠点
売上 **2.7** 億円

在庫台数

240
台

稼働率

80
%

省人化

受付

2
人

営業利益率

10.0
%



株式会社 ディープレスト
代表取締役 中川 賢一 氏

大手レンタカーと差別化したくて、
長期レンタカーを開始しました！
Web集客しかやっていないですが、
事務所にいるだけで電話が鳴りやみません！
長期貸出だからオペレーションも簡単で効率的です！

長期レンタカー事業で売上2.7億円達成セミナー

お問い合わせNo. S 114094

主催



サステナブルグロースカンパニーをもち、

Fundai Soken

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル



当社ホームページからお申込みいただけます。（船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。）

114094 | 検索

独自のレンタカービジネスモデルを立ち上げて 1店舗で売上2.7億円達成！！

一般的なレンタカー会社

- 立地：駅前の好立地エリア
- 貸出方法：店舗に来店
- ブランド：全国展開の大手企業もしくはFCの看板
- 商品：1日～3日程度の貸出しがメイン
- 販促：ポータルサイト
- 客層：観光客などの一般客がメイン、新規客

上記モデルで展開した場合、**立地・ブランドに優れる大手レンタカーとの競合に勝てないケースが多い**。また、大手企業以外は有名ポータルサイトへの掲載ができない場合が多く、独自のビジネスモデルと集客手法の確立が不可欠

ゲスト企業

- 立地：郊外エリア
- 貸出方法：長期貸出しで配車が前提
- ブランド：長期貸出し専門店のブランディング
- 商品：ウィークリー・マンスリーの貸出しがメイン
- 販促：自社HP
- 客層：7割程度が一般法人、リピート率が高い

※保険会社向けや同業者への貸出しはほぼ無い

**独自のビジネスモデルで大手と差別化し、
持続的成長を実現**

長期レンタカーで売上2.7億円のポイントがわかる！ スペシャルレポート

本セミナー限定スペシャル対談を一部ご紹介



株式会社ディープレスト
代表取締役
中川 賢一 氏



株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部 マネージャー
新村 雅也

今回のスペシャルレポートでは

- ①長期レンタカーのビジネスモデル立上げの背景
- ②ポータルサイトに頼らない独自の集客手法
- ③省人化を成し遂げるためのポイント
- ④レンタカー事業におけるデジタル化の取り組み

上記4つの内容をご紹介します。

改めて株式会社 ディープレストは人口7.4万人の郊外で
長期貸出しに特化した独自のレンタカービジネスを展開し、
在庫台数240台、売上2.7億円を実現されています。その手
段として自社HP集客や高生産性を実現するためのDXに取り
組んでおりますので、本レポートでご紹介させていただきます。

レンタカー在庫240台で稼働率80%のビジネスモデルとは！？

新村：中川社長、本日はお時間いただきありがとうございます！

早速ですが、株式会社 ディープレストが素晴らしい実績を出された成功ポイントをご紹介いただけたら幸いです。

中川：地道に積み上げてきただけなので、特別なことがあるかわかりませんが、大丈夫でしょうか。

新村：もちろん大丈夫です。独自のビジネスモデルを地道に磨きこんでこられたことが株式会社 ディープレストの長所だと思いますので、ぜひお願いします。

中川：そうですか。そうしましたらぜひよろしくお願いします。

新村：ありがとうございます。早速ですが、質問させていただきます。

質問

長期レンタカーを中心としたレンタカービジネスの概要と立ち上げた背景を教えてください

中川：弊社では**ウィークリー・マンスリー貸出しのみ**を扱うレンタカー店を展開しています。法人貸出し専門という訳ではないですが、**法人のお客様が多く、7割ほどが法人客**となっています。法人のお客様もレンタカー業界に多い保険会社向けの貸出しではなく、一般法人がほとんどを占めています。現在ではレンタカー在庫240台ほど所有

自社HPのみで月間35件の 問い合わせを獲得！

しており、毎月70%～80%が稼働しています。

新村：ありがとうございます。長期貸出し特化のレンタカーを立ち上げられた経緯について教えてください。

中川：自分で何か事業をやりたいと思った際に、最初は輸入車のレンタカーをやろうと思っていました。ただ、始めるにあたって学生時代にレンタカー屋でアルバイトをしていた頃にお世話になった方に相談したところ、商用車を使った法人需要を狙ったレンタカーを勧められました。それがきっかけで2009年に法人をターゲットにした長期貸出し中心のレンタカー事業をスタートしました。

新村：ありがとうございます。アドバイスをきっかけに独自のレンタカーモデルがスタートしたんですね。

それでは次の質問に参ります。

質問

ポータルサイトに頼らず、独自で集客を行う
ポイントについて教えてください

中川：弊社でやったのは自社ホームページを徹底的に活用することですね。毎月約30万円の販促費をかけて、35件程の問合せが発生しています。お客様のご希望の車種がなく

自社HPのみで月間35件の 問い合わせを獲得！

失注となってしまうこともあります、毎月少なくとも20件程度は成約になっています。

新村：問合せ**1件当たり8500円程度の費用対効果**となっているのはすごいですね。

紙媒体やポータルサイトは実施されてないのでしょうか？

中川：以前DMを試したことがありましたが、ほとんど反響が出なかったため、やめました。また、ポータルサイトに関しても比較的マイナーなサイトに掲載はしていますが、ほとんど反響はないですね……。やはり今はWeb集客が時流で、**大手のポータルサイトに掲載できない場合は独自のWeb集客を確立することが非常に重要**だと感じています。

新村：なるほど。自社ホームページであれば在庫車の詳細や料金プランなど好きなコンテンツを追加できますし、株式会社ディープレストのビジネスモデルとの親和性も高そうですね。

中川：そうですね。**ブランドや立地で優れている大手レンタカーとポータルサイト上で比べられると負けてしまう**ので、うちは独自集客を重要視していますね。

新村：ありがとうございます。それでは次の質問に参ります。

受付2名で240台を 運営する秘訣とは！？

質問

人員体制と省人化のための 取り組みについて教えてください

新村：在庫台数が240台とのことで、予約や車両の管理もかなり大変かと思いますが、どのような人員体制で運営されているのでしょうか？

中川：実は人員はあまり多くなく、受付を担当する正社員が2名、あとは配送担当のパートスタッフ5名で運営できています。

新村：そんなに少人数なんですか？！

中川：そうなんです。うちは1ヵ月以上の長期貸出しのお客様がほとんどなので、稼働率が高くても、短期貸し出しのレンタカーに比べるとお客様対応が格段に少ないんです。現地まで運んでの貸出し・引取を行っているので配送人員は必要ですが、パートスタッフで十分対応可能な内容です。

新村：なるほど。貸出し期間1日だと30日稼働に対して30回貸渡業務が発生しますが、マンスリー貸出したと同じ稼働日数に対して1回で済むということですね。

管理業務のデジタル化で さらなる効率化へ

中川：そうです、長期貸出し専門は構造的に省人化しやすい。
とはいえ在庫台数とお客様の数が増えてきているので、
最近ではアナログだった管理方法のデジタル化にも取り組
んでいます。

新村：詳しくお聞かせいただけますか？

中川：もともとホワイトボードで車両管理、専用のノートで予約
管理をしていました。ただ、台数が多くなってくると場所も
取りますし、データが蓄積できない、空き車輛を見つけるの
に時間がかかるなど様々な課題が増えてきたため、2023
年からkintoneを使ったデジタル管理に移行しています。
まだカスタマイズは続けていますが、空き車輛の検索や
車両1台当たりの収支の計算、稼働率や売上の計算が
自動のできることで効率化につながっていると感じています。

新村：ありがとうございます。デジタルを掛け合わせてさらに進化さ
せていかれるということですね。

中川社長のお話を聞いて、改めて差別化の重要性を
強く感じました。スペシャル対談は以上となりますが、
ぜひセミナー当日もよろしくお願いいたします。



株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部 マネージャー
新村 雅也

本セミナーのゲスト
株式会社 ディープレスト

セミナーの内容を 一部ご紹介

スペシャルインタビューをお読みいただきありがとうございます。

ここからはセミナーの内容を少しご紹介させていただきます。

本セミナーのテーマはズバリ、

**「なぜ郊外のレンタカー会社が、ポータルサイト無しで
売上2.7億円を達成できたのか」**です。

株式会社ディープレスト 代表取締役 中川 賢一 氏が実際に
乗り越えてこられた事実をありのまま語っていただく貴重な機会です。

中小企業が運営するレンタカー会社がよく抱える課題として、

- ・商品構成・価格帯で大手と競合して勝てない
- ・ポータルサイトに掲載できず有効な集客手段がない
- ・人件費増による固定費増大

があります。

株式会社 ディープレストでは様々な工夫を行い上記の課題を
クリアしていらっしゃいます。具体的な方法はセミナー当日に詳しくお
伝えしますがここでは当日の内容の一部をご紹介します。

本セミナーのゲスト
株式会社 ディープレスト

セミナーの内容を 一部ご紹介

株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部 マネージャー
新村 雅也

【当セミナーでお伝えする成功事例を一部ご紹介】

- 大手と差別化を図るビジネスモデルの全容
- 法人向け長期貸出しで反響の高い車種構成
- 紙媒体・ポータルサイト無しで集客する自社HP活用方法
- 問合せ率を上げるための車両掲載方法
- 他事業との相乗効果を生み出す！保険代車の増やし方
- 紙からの脱却！効率を高める車両・予約管理DX

ここまで、本レポートをお読みいただき誠にありがとうございます。

今回レポートを作成した株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部の新村 雅也と申します。

セミナー当日は船井総合研究所のコンサルタントからの解説に加えて、株式会社ディープレスト 代表取締役 中川 賢一 氏にも直接ご講演いただく時間を設けております。ぜひ独自のビジネスモデルで圧倒的実績を出されたモデル企業の実体験を聞きに来てください。

郊外のレンタカー会社が年間売上2.7億円
を達成した秘訣を大公開します



長期レンタカー事業で 売上2.7億円達成セミナー

会場：船井総研グループ 東京本社 日程：5月29日(水)

当日のスケジュール

講座	セミナー内容
第1講座 14:30 ？ 14:55	レンタカー業界の時流と今後取るべき戦略 大手レンタカー会社やカーシェアサービスなど競合環境が激化する中で、中小企業がレンタカー業界で勝つための戦略をお伝えします。 内容①：レンタカー業界で起きていること 内容②：大手と差別化するための戦い方 内容③：レンタカーを伸ばすための成功ノウハウ  株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージャー 新村 雅也 大学卒業後、船井総合研究所入社。新車リース部門と新築住宅部門にて集客・営業のマーケティングの経験を積み、モビリティ支援部に配属。新車リース販売店の業績アップを専門とする。
第2講座 14:55 ？ 16:05	【ゲスト講座】長期レンタカー事業で売上2.7億円を達成した方法 長期レンタカー事業で売上2.7億円を達成した成功ノウハウについてゲスト企業とのパネルディスカッションでお伝えいたします。 内容①：長期貸出しを強化してきた変遷 内容②：売上2.7億円を達成したレンタカー事業の強化手法 内容③：今後のレンタカー事業の展望  株式会社ディープレスト 代表取締役 ウィークリー・マンスリー貸出しに特化したレンタカー事業を展開し、安定した事業成長を成し遂げている。特に高品質の車両を大手の半額程度で貸し出す価格力が法人顧客を中心に好評を受け、多くのリピート客を獲得している。独自のレンタカーノウハウを武器に「経済的で合理的な自動車の活用方法」をお客様に提案し続けている。  株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 チーフコンサルタント 宮原 拓司
第3講座 16:15 ？ 17:05	ゲスト企業が実践する長期レンタカー強化のための取り組み事例徹底解説 ゲスト企業が実践する取り組みを事例形式で具体的にお伝えいたします。 内容①：大手と明確に差別化する商品戦略 内容②：web集客によるレンタカー獲得手法 内容③：大量のweb問い合わせに対応するための工夫点 内容④：240台以上の在庫を効率的に管理する運用手法  株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 チーフコンサルタント 宮原 拓司 整備部門向けのマーケティング支援を行い、特に現場に密着した収益性アップ支援には定評がある。弊社で開催している車検アカデミーで講師・ファシリテーターを務めている。
第4講座 17:05 ？ 17:30	明日から業績を伸ばすために必要なこと セミナーを聞くだけではなく、聞いた内容を実践することが重要です。実践するために必要な考え方や業績を伸ばしていくための取り組み方法をお伝えいたします。 内容①：成長し続ける企業の経営者になるための秘訣 内容②：経営における師と友を見つけるために 内容③：明日から実践するための行動計画作成方法  株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージャー 新村 雅也 大学卒業後、船井総合研究所入社。新車リース部門と新築住宅部門にて集客・営業のマーケティングの経験を積み、モビリティ支援部に配属。新車リース販売店の業績アップを専門とする。

長期レンタカー事業で 売上2.7億円達成セミナー



ご入金確認後、マイページの案内を持ってセミナー受付とさせていただきます。

東京会場

開催要項

開始

終了

2024年 5月 29日(水)

14:30 ▶ 17:30 (受付: 14:00より)

船井総研グループ サステナグローススクエアTOKYO (八重洲)

※【2024年4月1日】より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

〒103-0028 東京都中央区八重洲2-1-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

[JR「東京」駅 地下直結 (八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結 (八重洲地下街経由)]

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。

また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承ください。

申込期限

各開催日の4日前まで

- 銀行振込: 開催6日前まで ●クレジットカード: 開催4日前まで

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください ※祝日や連休により変動する場合もございます
※満席などで期限前にお申し込みを締め切る場合もございます ※ご入金確認後マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます

一般価格

税抜 25,000円 (税込 **27,500円**) / 一名様

会員価格

税抜 20,000円 (税込 **22,000円**) / 一名様

- 銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。

- 会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へ ご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込方法

1.WEBお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索欄に
114094 で検索

2.お支払い



お申し込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3.メールが届く



受講料のお支払い確認後
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも
案内が表示されます

4.セミナー受講



マイページを確認の上、
セミナーにご参加ください

お問い合わせ



サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

▼お申込みはこちら



※お電話・メールでのセミナーお申し込みは承っておりません。

※お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」
をお伝えください。

※お申込みに関してのよくあるご質問は、「船井総研 FAQ」と
検索しご確認ください。