中古車販売店の新規事業

レンタカー事業で

わずか3年で!

売上1億円

社員1名のみで省人モデル

フランチャイズ加盟ナシ

長期貸し出しで手間いらず

- ☑ **社員1名とパートスタッフで高い生産性を実現!**
- ☑ **レンタアップ車両を販売し売却益約1,000万円実現!**
- ☑ **kintone活用でDXによる生産性アップを実現!**

株式会社トータス
常務取締役 **木村 政哉** 氏

次ページ以降で成功ノウハウ解説!

2025年1月21日(火)

船井総研グループ 東京本社
サステナグロースクエア TOKYO

14:30~17:30(受付開始:開始時間30分前~)

中古車販売店向けレンタカー事業拡大セミナー

お問い合わせNo.S122286

主催

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 〒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。)→ 122286

レンタカー事業新規参入で売上1億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

今回のスペシャルレポートでは

①レンタカー事業参入の背景

②立ち上げ後3年で売上1億円を達成した要因

③中古車販売事業との相乗効果

④人員確保の取り組み

⑤法人をターゲットとした集客活動の取り組み

⑥DXやオペレーションなどでの省人化の取り組み

上記6つの内容をご紹介させていただきます。改めて株式会社トータスは神奈川県内にて販売拠点4店舗を展開されており、3年前からレンタカー事業に参入。在庫台数139台、売上1億円を実現されています。中古車販売事業からレンタカー事業へ新規参入し、実績を上げた方法について本レポートでご紹介させていただきます。

立ち上げ3年で売上1億円を達成するビジネスモデルとは！？

宮原：木村常務、本日はお時間をいただきありがとうございます！早速ですが、株式会社トータス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ますと幸いです。

木村：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。

宮原：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トータスの長所だと思いますので、ぜひお願いします。

木村：そうですか。そうしましたらぜひよろしくお願いします。

宮原：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　**レンタカー事業を始めようと思ったきっかけについて教えてください**

宮原：まずは簡単にレンタカー展開についてご説明いただけますでしょうか。

木村：弊社では販売・鈑金のお客様の代車としてレンタカーの貸し出し、保険会社への貸し出し、長期を中心とした法人のお客様への貸し出しを実施しています。現在はレンタカー在庫を140台ほど所有しております。

宮原：ありがとうございます。レンタカー事業に参入された背景について教えてください。

木村：はい、弊社では以前まではお客様にお出しできる代車が足りなくなった際は社外からレンタカーを借りていました。レンタカーの外注費用が毎年増加していたので調査をしたところ、レンタカーを内製すれば少なくとも1000万円は売上を立てられることがわかりました。
それがレンタカー事業を始めたきっかけです。

立ち上げ3年で売上1億円を達成するビジネスモデルとは！？

宮原：ありがとうございます。外注費用を内製化することからレンタカー事業がスタートしたんですね。それでは次の質問にまいります。

質問　**立ち上げ後3年で速いペースで成長した要因について教えてください**

木村：初年度は、販売や鈑金でご利用いただいているお客様への貸し出しを強化しました。注力したことは社内で内製化していくための仕組みづくりです。まず、販売の代車については有料化しても店舗においておくと無料の代車として使用されてしまう懸念がありました。そのため各店舗にレンタカー車両を置かず、レンタカーの拠点に車両を集約することにしました。現場スタッフの手間が増えるため、最初は定着に時間がかかりましたが、レンタカー事業部からの社内営業を強化することで　徐々に定着していきました。また、これまで外注していた社内のレンタカーを内製化することで初年度は約2,000万円の売上を生み出すことができました。想像以上にレンタカー内製のポテンシャルは大きかったです。

宮原：社内への貸し出しを強化して2,000万円の売上を初年度から生み出せたことは素晴らしいですね。2年目以降にはどのような取り組みを実施されたのでしょうか。

木村：2年目以降は社内への貸し出し強化に加え、法人向けの貸出強化、レンタカー車両の小売りによる売却益の創出の2点を強化しました。法人貸出においては専用サイトの立ち上げを実施し、新規の獲得を行えるようになりました。レンタカー車両の販売では1年ほど稼働したレンタカーを販売在庫に移すことで、在庫台数アップと簿価が落ちているので収益性アップに繋がりました。

立ち上げ3年で売上1億円を達成するビジネスモデルとは！？

2年目は新規への一般貸出で約1,500万円、売却益で1,000万円の売上をさらに生み出すことができました。

宮原：なるほど。特にレンタカー車両の販売は販売事業との相乗効果が高そうですね。

木村：そうですね。レンタカー車両は価格において競合との差別化を行いやすく効果が大きいと思います。

宮原：ありがとうございます。それでは次の質問にまいります。

質問　**中古車販売事業との相乗効果について教えてください**

宮原：事業拡大の要因として社内への貸し出しやレンタカー車両の販売など販売事業との連携が大きいかと思いますが、相乗効果について伺えますでしょうか。

木村：はい、まず1つ目はレンタカー車両を貸し出せる案件が社内から生み出せる点にあります。新車販売時の納車までに貸し出していた無料の代車を有料化することで新たに売上を生み出すことができました。お客様に用意する代車についても、中古車と新車を用意することで多くのお客様の要望に応えやすい体制を実現しています。また鈑金においてもお客様の車をお預かりする際の代車をレンタカーに変更することで販売同様売上を生み出すことができます。また、鈑金においてはお客様が加入されている保険に代車特約が付いているケースがあります。代車特約を活用することでお客様は無料で高品質のレンタカーを借りられて安心することができ、弊社としても売上を確保することができます。

立ち上げ3年で売上1億円を達成するビジネスモデルとは！？

宮原：なるほど、これまでサービスで貸し出していたり、外注していた部分を新たに売上として生み出せているということですね。

木村：はい。また、新車で仕入れた車両をレンタカーとして1年ほど稼働させた後、小売り用の在庫に回して販売しています。レンタカー時代の1年間に減価償却が進み、車両の簿価が下がった状態で販売できるため、相場よりも値付けが安いにも関わらず粗利が高い車両を生み出すことができます。レンタカー期間も自社工場でしっかり整備しており、車両の状態も良く、相場より安い価格で販売できるため、集客増加にもつながっています。レンタカーとして活用する中古車においてもお客様からの下取りの車両を活用できるため、レンタカーの仕入れ価格を抑えることにもつながっています。

宮原：ありがとうございます。それでは次の質問にまいります。

質問　**人員確保の方法について教えてください**

宮原：在庫台数が約140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？

木村：実は人員はあまり多くなく、担当の正社員が1名あとはパートスタッフ5名で運営できています。

宮原：そんなに少人数なんですか？

木村：そうなんです。また、外部のお客様向けの貸し出しにおいても1ヵ月以上の長期貸出しのお客ががほとんどなので、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。

立ち上げ3年で売上1億円を達成するビジネスモデルとは！？

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。

宮原：なるほど。貸出し期間1日だと30日稼働に対して30回、洗車や受付が発生しますが、マンスリー貸出しだと同じ稼働日数に対して1回で済むということですね。

質問　**法人をターゲットにした集客活動について教えてください**

木村：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リスティング広告を強化し、問い合わせを獲得しています。リスティング広告を実施し認知を拡大するとともに、価格で差別化を行っています。長期専門での貸し出しを強化し、大手と価格で差別化、大手が手を出しにくい価格設定にすることで問い合わせを獲得しています。また、以前借りられた方が延長されて借りられるケースや、リピートしてまた借りていただけるケースも増えているのが現状です。

宮原：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、ビジネスモデルとの親和性も高そうですね。

木村：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。

宮原：ありがとうございます。それでは次の質問にまいります。

立ち上げ3年で売上1億円を達成するビジネスモデルとは！？

質問

DXやオペレーションなどで省人化のために工夫されていることについて教えてください

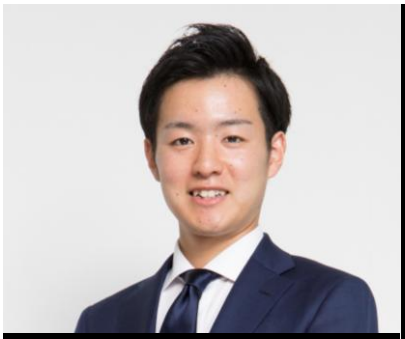
木村：事業の拡大にあたり在庫台数とお客様の数が増加してきていますので、最近ではアナログだった管理方法のデジタル化を強化しています。

宮原：詳しくお聞かせいただけますか。

木村：もともとホワイトボードで車両管理、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、空き車両を見つけるのに時間がかかるなどさまざま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、空き車両の検索や車両1台当たりの収支の計算、稼働率や売上の計算が自動でできるので効率化につながっています。特別なスキルがなくても触れるツールなので、アルバイトのスタッフもすぐに慣れるし、年齢の高い社員でもどんどん使いやすいように自分でシステムをカスタマイズできてますね。

宮原：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。木村常務のお話を聞いて、中古車販売店におけるレンタカー事業の相乗効果を強く感じました。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。

次ページで株式会社トータスのレンタカー事業の成功ポイントを解説！



株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部
モビリティコングロマリットグループ
マネージャー 新村雅也

株式会社トータスのレンタカー事業の成功ポイントを解説

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。
株式会社船井総合研究所の新村と申します。株式会社トータスのレンタカー事業成功のポイントをまとめさせていただきます。

1．既存顧客向けの貸し出しから強化

レンタカー事業を立ち上げるにあたって、まず開始したのは自社の顧客の保険獲得時にレンタカー特約を付帯して、事故時のレンタカー貸し出しを強化したり、販売時の納車待ちの無料代車を辞めて、レンタカーで有料貸し出しをしたりすることで、広告宣伝費をかけずに売上を拡大させました。

2．レンタアップ車両を活用した中古車販売

レンタカーの車両を増やすことで、レンタカー貸し出しによる売上を増やしながら、一方でレンタカーとして1年程度稼働させたのち、レンタアップ車両として中古車販売することで、1,000万円以上の売却益を獲得しています。

3．法人向けに新規貸し出しの強化

既存顧客向けに貸し出しを強化したのちは、新規客の獲得を強化しています。法人向けの長期レンタカーに絞ることで、競合他社との差別化に成功して、順調に反響を伸ばしています。また、長期に絞ることでオペレーションが効率化され、高い生産性を実現しています。

【法人レンタカーWebサイト】

【法人レンタカーリーフレット】

4． kintone活用によるDXで生産性アップ

もともとはホワイトボードで車両管理していた状態から、kintoneを導入して、空き車両の検索や車両1台当たりの収支の計算、稼働率や売上の計算を自動でできるようにすることで、売上アップや効率化を実現しています。

予約管理	車両管理	顧客管理	請求・入金	売上管理
予約一覧を表示	新規レコードを作成	新規レコードを作成		
ﾘｻﾞﾍﾞｰｼｮﾝﾉｰﾄを表示	車両管理一覧を表示	顧客管理一覧を表示	請求済一覧を表示	売上管理一覧を表示

株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部
モビリティコングロマリットグループ
マネージャー 新村雅也

株式会社トータス 常務取締役 木村政哉氏がゲストで登壇！ セミナーの内容をご紹介！

ここまで、株式会社トータスのレンタカー事業の成功ノウハウについて、インタビューや解説を通じて、内容を紹介させていただきました。
ここからは1月21日(火)に株式会社トータス 常務取締役
木村政哉氏に登壇していただくセミナーについてご紹介させていただきます。レンタカー事業の立ち上げ＆拡大に興味がある方はぜひお申込みください。

【ゲスト講座の内容を一部ご紹介！】

1．レンタカー事業と中古車販売事業の相乗効果の生み出し方
2．顧客の鈑金時や販売時の納車待ちで
　レンタカー貸し出しを増やすための取り組み
3．レンタアップ車両を活用して、
　中古車販売事業の収益を増やす方法
4．長期レンタカーで新規貸し出しを増やすための取り組み
5．法人の貸し出しを増やすための取り組み
6．Webサイトで新規客を獲得するための集客手法
7．kintoneを活用したDXで生産性アップを実現する手法

【その他講座の内容を一部ご紹介！】

1．レンタカーの業界動向を解説
2．全国のレンタカー好調企業の取り組みをご紹介
3．レンタカー収益のための集客アップ手法や営業手法を
　具体的な成功事例を交えて解説！

中古車販売店向けレンタカー事業拡大セミナー

第1講座

レンタカー業界の時流と今後取るべき戦略

市場が拡大するなかでレンタカー事業を拡大するために取るべき戦略をお伝えいたします。
【内容①】レンタカー業界の動向
【内容②】個人向けに観光需要／マンスリー需要で貸出件数を増やすために重要なこと
【内容③】大手と差別化するための戦略
【内容④】レンタカー事業を拡大するために実施すべきこと

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

第2講座

【ゲスト講座】レンタカー事業参入からわずか3年で売上約1億を達成した手法とは

中古車販売店がレンタカー事業参入3年で売上9,500万円を実現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】レンタカー事業への参入を決めた目的や背景
【内容②】中古車販売事業との相乗効果
【内容③】レンタアップ車両の販売や下取車両のレンタカー活用手法
【内容④】保険代車や自社顧客向けのレンタカーの貸出件数を増やす手法
【内容⑤】レンタカーで新規客や法人向けに貸出件数を増やす手法

株式会社　トータス 常務取締役　木村政哉 氏
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

中古車販売店がレンタカー事業を拡大するための具体的手法

ゲスト企業が実践する取り組みを中心に中古車販売店がレンタカー事業を拡大するために
実施すべきことを具体的事例を交えてお伝えいたします。
【内容①】稼働率70%以上を実現する車両選定
【内容②】自社顧客向けの貸出件数を増やす手法
【内容③】新規貸出を増やすための集客手法

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

第4講座

レンタカー事業拡大のために実施していただきたいこと

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実施すべきこと
【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

東京会場　**2025年1月21日(火) 14:30～17:30［受付開始：開始時刻30分前～］**

船井総研グループ 東京本社　サステナグロースススクエア TOKYO
〒104-0028
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）]

申込期限
・銀行振込み　：開催日6日前まで
・クレジットカード：開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合もございます

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、会場はメール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ことがございます。尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いはいたしかねますのでご了承ください

受講料　一般価格 税抜30,000円(税込33,000円)／一名様　会員価格 税抜24,000円(税込26,400円)／一名様

●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）へのご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

セミナーのお申込みはこちら！

【PCからのお申込み】
下記説明会ページから
お申込みください。
https://www.funaisoken.co.jp/seminar/122286

【QRコードからのお申込み】
右記QRコードから
お申込みください。

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）
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。
※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。

【年末年始休業のお知らせ】
2024年12月26日正午～2025年1月7日まで
※休業期間中は電話がつながらなくなっております。
※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。
ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。