

脱・ホワイトボード レンタカー事業のDX

kintoneのシステム導入で

車両150台

・売上約1億を

社員1名・事務PA1名のみで管理

新規参入後、3年で
売上1億円を実現で
きました！kintone
のおかげで生産性も
向上しています！



【特別ゲスト講師】
株式会社トータス
部長 佐々木 亮真氏



【特別ゲスト講師】
サイボウズ株式会社
リーダー 別府 さおり氏

レンタカー事業のDX事例大公開セミナー

お問い合わせNo.S 125339

主催



サステナブルな成長を促す

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。)

125339

レンタカー事業のDX事例大公開セミナー (オンライン開催)

第1講座

レンタカー業界の動向と生産性アップの必要性

市場が拡大するレンタカー市場の動向と中小企業が取り組むべき生産性向上の戦略についてお伝えします。

- 【内容①】レンタカー業界の動向
- 【内容②】大手と差別化するための戦略
- 【内容③】生産性を高めるために必要なこと
- 【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 リーダー 宮原拓司



第2講座

【ゲスト講座】わずか3年で売上1億円を実現したレンタカー事業のDX事例大公開

実際にレンタカー事業で成功を収めている企業にご登壇いただき、レンタカー事業でどのようにDXを進めてきたのか、業績アップのポイントを語っていただきます。

- 【内容①】レンタカー事業のDX成功事例
- 【内容②】ノーコードツールを使い倒すポイント
- 【内容③】アルバイト比率70%以上でも現場が回るオペレーション
- 【内容④】独自のレンタカー事業の展開方法

株式会社トータス 部長 佐々木 亮真氏
株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 宮原拓司



第3講座

【ゲスト講座】話題のノーコードツール「kintone」の全容

CM等でも話題のノーコードツールである「kintone」を提供するサイボウズ株式会社にデジタル人材不在の企業でもDXを成功させるためのカギ「ノーコードツール」についてお話しいたします。

- 【内容①】中小企業のデジタル化においてよくある課題
- 【内容②】ノーコードツールとは
- 【内容③】自社に合ったノーコードツールを選定する方法

サイボウズ株式会社 営業本部 パートナー第2営業部 リーダー 別府 さおり氏



第4講座

レンタカー事業の生産性向上事例

ゲスト企業が実践する取り組みを中心にレンタカー店がDXを成功させ事業成長を図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】独自の法人向け長期レンタカーの事業戦略
- 【内容②】稼働率70%以上を実現するデジタル集客手法
- 【内容③】生産性を高め続けるための組織体制

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 宮原拓司



第5講座

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



増員しなくても、売上は伸ばせます

車両台数・客数増加で生まれる業務課題をDXで解決

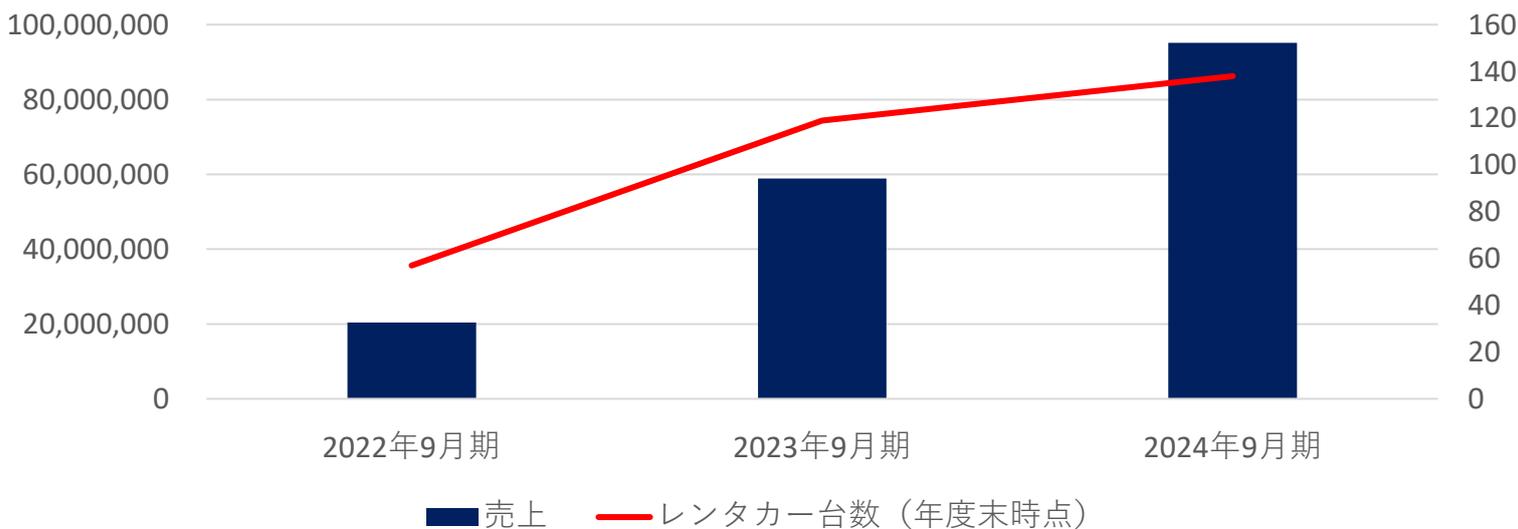
ゲスト講師のご紹介

株式会社トータス 部長 佐々木 亮真 氏

株式会社トータスは神奈川県にて中古車販売事業を主軸に、年商79億円、従業員は234名に到達。2022年からレンタカー事業に参入し、たった3年で売上約1億を達成。佐々木氏は現場マネージャーとして、kintoneの導入と活用促進において重要な役割を担っている。



レンタカー事業に新規参入、3年目で138台/売上約1億を達成!



株式会社トータスのここがスゴイ!

1. レンタカー事業立ち上げから3年で売上1億のスピード成長
2. 既存事業の強みを活し、顧客貸出で売上6,300万
3. 法人向け長期レンタカーに参入し、新規集客から売上2,180万
4. DXを推進し、売上160%成長でも増員はパート2名のみ

本セミナーではDX & 業績アップ事例を
大公開します!

増員しなくても、売上は伸ばせます

車両台数・客数増加で生まれる業務課題をDXで解決

売上4.6倍、増員はパート2名のみ！

—ゲスト企業におけるレンタカー事業参入後3カ年の業績推移—

| | 1年目 | 2年目 | 3年目 |
|---------|--------|--------|--------|
| 売上（千円） | 20,429 | 58,851 | 95,170 |
| レンタカー台数 | 57 | 119 | 138 |
| 正社員 | 1 | 1 | 1 |
| 事務PA | 0 | 0 | 1 |
| 配車PA | 3 | 3 | 4 |
| 総人員 | 4 | 4 | 6 |

3年で
4.6倍!!

3年で
2.4倍!!

増員は
パート
2名のみ!

システム導入でできるようになったこと

7つの業務アプリでレンタカー業務を一元管理
それぞれのアプリの情報が連動するため、集計業務はほぼ自動化！

| 予約管理 | 車両管理 | 顧客管理 | 法人管理 |
|--|--|---|--|
| 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  | 新規レコードを作成  |
| リザベ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 | 法人管理一覧を表示 |

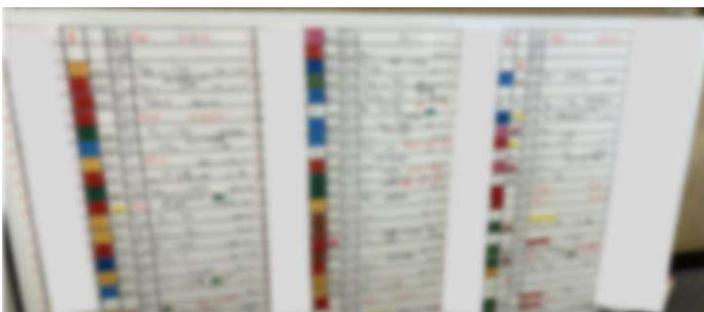
| 請求・入金 | 売上管理 | KPI |
|---|---|--|
|  |  |  |

DXで実現した生産性アップ事例の一部を特別公開

① 車両管理をkintoneに切り替え、数秒での空き車両検索を実現

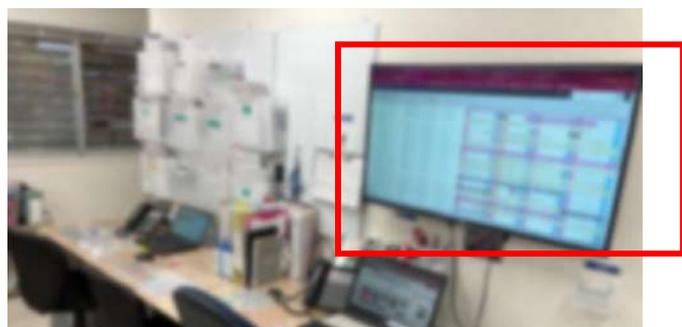
Before

ホワイトボードによる車両管理で煩雑&抜け漏れが発生



After

パソコン&モニターで快適管理



ガントチャート形式で予約状況を一覧化。空き車両検索機能で空き車両もすぐに検索できるように。

② 従来追えていなかったKPIの可視化を実現

Before

KPIは売上・粗利のみで稼働率やレンタカーの収支は感覚で報告



集計が煩雑すぎて
数値が出せない・・・

After

予約管理・売上管理と連動した集計アプリでKPIを自動集計

| | 10月 | 11月 | 12月 | 01月 | 02月 | 03月 | 04月 | 05月 |
|--------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 計画売上総額 | | | | | | | | |
| 計画売上 | | | | | | | | |
| 達成率 | | | | | | | | |
| 計画粗利益 | | | | | | | | |
| 計画粗利益 | | | | | | | | |
| 達成率 | | | | | | | | |
| 計画売上 | | | | | | | | |
| 計画売上 | | | | | | | | |
| 達成率 | | | | | | | | |
| 計画売上 | | | | | | | | |
| 計画売上 | | | | | | | | |
| 達成率 | | | | | | | | |
| 計画売上 | | | | | | | | |
| 計画売上 | | | | | | | | |
| 達成率 | | | | | | | | |
| 計画売上 | | | | | | | | |
| 計画売上 | | | | | | | | |
| 達成率 | | | | | | | | |

稼働率、車両費、客単価などの主要数値を自動で一覧化。従来は確認できていなかった数値が確認できるようになり、事業運営の精度アップに繋がった。

DXで実現した生産性アップ事例の一部を特別公開

③ 運輸支局への提出書類の自動作成を実現

Before

過去の予約実績を遡り、Excelに手打ちで作成



After

ワンクリックで自動集計

| 車両区分 (大分類) | 合計(件数) | 合計(貸渡日数) | 合計(走行距離) | 合計(車両あたり売上) |
|------------|--------|----------|----------|-------------|
| 乗用車 | 10 | 10 | 10000 | 100000 |
| 乗用車 | 10 | 10 | 10000 | 100000 |
| 貨物自動車 | 10 | 10 | 10000 | 100000 |
| 貨物自動車 | 10 | 10 | 10000 | 100000 |
| トラック | 10 | 10 | 10000 | 100000 |
| トラック | 10 | 10 | 10000 | 100000 |

運輸支局への定例報告書類のフォーマットに合わせて、過去の予約実績のデータから数値を自動集計。毎回の作成に10時間以上を要していたが、1分以内で作成できるようになった。

④ 点検一覧表の生成でコンプラリスクを低減

Before

毎月全車両の点検・車検日時を確認、点検漏れリスクが高かった



After

点検・車検車両一覧を自動作成

| ▼ 来月車検 | | |
|-----------------|-----|----|
| 002車両管理: 来月の車検日 | | |
| 次回車検予定日 | 車両名 | 備考 |
| 2025-02-26 | セシナ | |

| ▼ 再来月移行車検 | | |
|--------------------|------|----|
| 002車両管理: 再来月以降の車検日 | | |
| 次回車検予定日 | 車両名 | 備考 |
| 2025-03-07 | キャリイ | |

在庫車の車検証情報を登録すれば、定期点検のタイミングで点検一覧表に自動で追加されるため、点検漏れのリスクを軽減

レンタカー事業の DX事例大公開セミナー



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。

オンライン開催

開催要項

開始 終了

- ・2025年3月 7日(金)
- ・2025年3月11日(火)
- ・2025年3月13日(木)
- ・2025年3月19日(水)

13:00 ▶ 16:00 (ログイン開始：開始時刻30分前～)

日時・会場

PCがあればどこでも受講可能です。

各回、同じ内容ですので、ご都合のよい日時をお選びください。

※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。

申込み期限

- 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がございます
※満席などで期限前にお申し込みを締め切る場合がございます

受講料

一般価格

税抜 10,000円 (税込 **11,000円**) / 一名様

会員価格

税抜 8,000円 (税込 **8,800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申し込みにも適用となります。

お申込み方法

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

125339 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



サステナブル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。

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