

くるまやしん兵衛の

整備工場 商いの流れ塾

NO 1317



格安レンタカーの魅力を探る

《格安レンタカー》という表現をアチコチで見かけるようになりました。ヤフーの検索サイトで確認すると、わずか0.03秒で5,900万件もヒットしてしまいます。すごいですね。それだけ関心が高く、ビジネスとしても爆発的に動き出したということなのでしょう。

そのページのひとつには、例えば、《12時間が2,525円～、ETC標準装備、カーナビは1日1,050円ポッキリ》といった謳い文句が目に残ります。

値ごろ感のある2,525円は格安という言葉が実感できるし、ETC標準装備ですから自分のカードを差し込めば、高速道路の休日割引も利用できます。また、見知らぬ土地では必需品のカーナビが1,050円で選択できるのも魅力です。

今回の執筆には、シェアトップのニコニコレンタカーのデータを利用しています。



格安レンタカーのビジネスモデルを調べると、整備工場の収益を向上させよう。

格安で運用できる秘密は、使用する車が《安く仕入れた中古車》だからです。「足代わりで乗るだけだから新車でなくていい」という客に薦めているのですね。「高級車やスポーツカーを使いたいときなら、トヨタや日産のレンタカーにするよ」という、客の割り切りが前提です。だから、「ETCは必需品だよ」という節約の声をとりわけ大事にしているのです。

二つ目の安さの素は、ガソリンスタンドが扱うことにもあるようです。このあたりの背景も含めて、このシリーズでは《格安レンタカーの魅力を探る》というテーマで、自整業のビジネスに取り込むことができないか検証してみたいと思います。

くるまやしん兵衛の

整備工場 商いの流れ塾

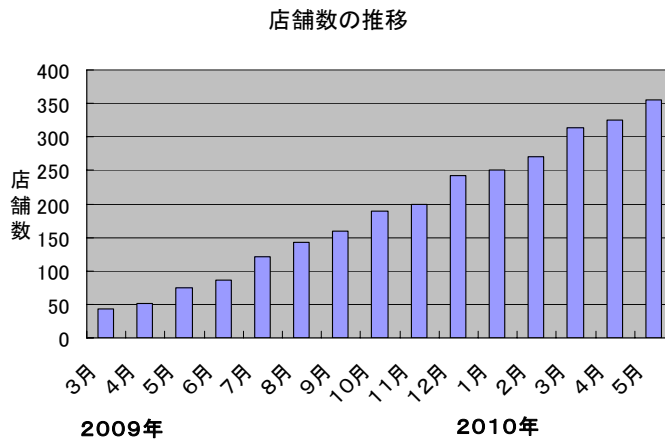
NO 1318



どんな客が利用するのだろうか

《格安レンタカー》というビジネスモデルが登場したのは、昨今の《デフレスパイラル》(注)が影響しているのは間違いないでしょう。09年あたりから突然にマスコミに登場し、SS(ガソリンスタンド)を中心に爆発的に取り扱い店舗数や台数を伸ばしています。

(注：値下げをしても期待通り販売量が伸びず、値下げが値下げを呼ぶという経済の悪循環)



全国展開を始めた、あるレンタカー会社の店舗数の伸びは短期間に急速の増大している。

格安レンタカーが生まれた背景の一つに、都会の駐車場事情があります。最近の若い世代は、長い通勤時間を嫌って、アクセスの良い都心近くにマンションを求める傾向にありますが、都会では駐車場問題と言われるほど駐車場確保が困難になっています。マイホームのローンに加えて、毎月の駐車場代が1~2万円も掛かるのではマイカーは要らないという考えも自然です。

二つ目は金融不安から発した経済的な理由です。残念ながら、マイカーを手放すファミリー層も増えています。三つ目には、車を所有することに重きを置かない、若い世代の価値観の変化が後押しをしています。

また一方では、営業車などを安易に増車しない企業が増えています。利用が重なるピーク時に時間貸しのレンタカーを活用するなどして社有車の台数を増やさない工夫です。

いずれの場合も節約志向が狙いの一つですから、高い費用のレンタカーでは爆発的な拡大はなかったと推定され、どんな人たちが格安レンタカーを利用しているか知ることができます。



くるまやしん兵衛の

整備工場 商いの流れ塾

NO 1319

どうして需要が爆発したのだろう

車を持つということは、意外に多くの費用が掛かるものです。車両購入費、税金、保険、車検代、駐車場賃料など、持っているだけでさまざまな出費があります。走らなければガソリン代や高速道路代、タイヤや修理代は不要としても、それでも年間に46万円も掛かるという試算もあります。かなりの出費ですから、若い世代では何とかしたいと考えるのも自然です。



ニワトリが先かタマゴが先か？
店舗投資して利用を増やすか、利用が増えてから店舗投資をするか。

もし、共同使用の《カーシェア》や格安の《レンタカー》店舗が、あなたの自宅の隣にあったらどうでしょう。「これまで借りていた駐車場より近いや・・・」ということですね。

遠くなければ・・・、借りる手続きが面倒でなければ・・・、いつも空いていれば・・・、料金が高くなければ・・・といった計算をしてしまうでしょう。この計算ごとが現実になったのが《格安レンタカー》です。すぐ近くのカソリンスタンドで・・・、12時間が2,525円で・・・、インターネットでいつでも予約でき・・・。

そうなのです。今の時点では残念ながら、《自宅や会社の隣に》というほどにはなっていませんが、レンタカー店舗が急速に増え、たちまち恩恵を受ける人が増えてきます。

ということは、もしレンタカー店舗がビジネス街やマンション街の《どまんなか》にあれば、たくさんの利用者が「自宅の駐車場ぐらい近い」と思ってしまわないでしょうか。どうやら、格安レンタカーが爆発するきっかけは《店舗の増設》に掛かっているようです。



くるまやしん兵衛の

整備工場 商いの流れ塾

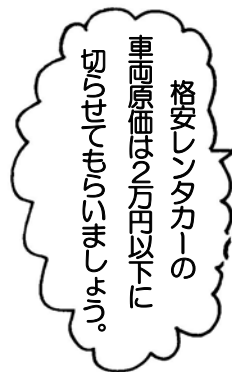
NO 1320

どうしてそんなに安い？

マーチクラスのレンタカーが《12時間で2,525円ポッキリ》というのは、確かに安いですね。《安さの秘密は、安く仕入れた中古車》だと1ページに記載しましたが、使用する車は、すべてオークションからの仕入れで調達します。

車選びの秘訣は、できるだけ**低年式・低走行距離・不人気車**を選ぶことです。《自分の趣味や見栄で車を選ばないこと》、《100万円の人気車でも5万円の不人気車でも稼ぎは同じ》と肝に銘じて10~20万円の車両に徹すれば、平均12万円が可能というのですから納得です。

平均取得額が12万円とすると、法定償却年数の2年(24ヶ月)で割って、月間5,000円しかありません。これなら安いコストでやれそうです。



車選びの秘訣は、**低年式、低走行距離、不人気の中古車**を選ぶこと。
安くなければ、**格安レンタカー**は成立しない。

車両減価償却費に加えて、原価には自動車税、重量税、自賠責保険、任意保険が掛かります。それに、少し安く仕入れていることもあって、あるレベルの補修メンテナンス費が掛かります。これらを合計して、レンタカー1台の月間コストを計算すると、例えば1~2リッタークラスで、なんと《2万円》という実績数字が出ているという報告です。

これなら、やれそうです。と言うより、格安レンタカーをやるなら、ここまで原価を切り詰めないといけないということなのでしょう。



くるまやしん兵衛の

整備工場 商いの流れ塾

NO 1321

どうしてSSが店舗の候補に？

格安レンタカーはSS（ガソリンスタンド）を中心に店舗展開が急増しています。《あなたの隣の格安レンタカー》を実現するには網の目の店舗網が目標ですから、その点では身近にあるSSはピッタリの拠点です。

でも背景を調べてみると、もうひとつ理由がありました。前ページで車の取得と維持コストを計算しましたが、格安価格を実現するには店舗と運営のコストも課題です。もし新しく店舗を作り、スタッフを雇ったのでは、きっと既存レンタカー会社の貸し出し料金に近づいてしまうでしょう。これでは格安レンタカーは成立しませんよね。そこで考えられたのが、SSのカウンターを利用し、給油スタッフの空き時間を有効活用しようというビジネスモデルだったのです。



格安レンタカーを取り込むことで、ガソリンの利益と同じ収益が確保できるという耳寄りな話。

この計画が大成功です。SSを有効活用することで、店舗賃料や人件費を増やすことなく、1店舗平均の売上が月間300万円を越える実績になったのです。これによって、念願の《油外収益の増加》（注）が可能になったことが特筆されます。（注：油外収益はガソリン以外の販売・サービスによる利益のことで、利ざやの少ないガソリン以外に力を入れている販売戦略）

どれだけ、SSの収益向上に寄与したかということ、最近のガソリンの粗利は、一般的に「リッター当たり1円玉数枚」と言われていますが、なんとレンタカーの取り込みだけで「リッター当たり9.5円増えた」と計算されています。これはすごいですね。SSが熱心なわけです。



くるまやしん兵衛の

整備工場 商いの流れ塾

NO 1322

インターネットの世界で躍進

雑誌、テレビ、新聞などのマスコミが《格安レンタカー》を取材し始めたのは、インターネットの動きが引き金になっています。1ページで、《ヤフーの検索サイトで確認すると、わずか0.03秒で5,900万件もヒット》と書いたほどネットの世界で話題になったからです。

「予約ホームページには毎日5,000件以上のアクセス!」と報道されていましたから、さっそく、予約ページを開いてみました。



ネットの集中予約システムによって、取り扱い店舗の煩雑な仕事量は大幅に減ってしま

利用者からの予約申し込みは、インターネットからだけに限定しています。つまりSSの店舗は、スタッフが給油中であったりしていますから、手空き時間にまとめて画面処理をするようになっているのです。だから、社員を増員しないで新しいビジネスを取り込めるのですね。

マスコミが取り上げるから、ホームページへのアクセスが増える→アクセスが増えるから話題になる→話題になるからマスコミが取り上げるという好循環のようです。

実際にネットから予約をしてみると、《地域選択→店舗選択→利用日時選択→車両選択→予約》と、アツというまに予約確認画面で料金まで表示されています。驚きました。すぐ近くのSS店舗で、希望の車両を、希望の日時に、格安料金で、簡単に利用できるのですから、マイカーとほとんど同じように乗ることができてしまいます。もちろん繁忙時期には、希望通り利用することはできないかもしれませんが・・・。

くるまやしん兵衛の

整備工場 商いの流れ塾

NO 1323



整備工場で利用したら・・・

目に見えて利用者が拡大しつつあるという《格安レンタカー》をSSに見習って整備工場を始めると、どうなるのでしょうか。

SSは全国で約45,000ヶ所、整備工場は約90,000工場ですから、およそ2倍の拠点数です。もし、これにコンビニの約30,000ヶ所が加わると、《あなたの隣の格安レンタカー》を実現する《網の目の店舗網戦略》が大いに進展します。



整備工場は、拠点数が多い。
マンション街にも多い。
多くの工場が格安レンタカー
事業の最適地候補になりう
る。

整備工場の立地は、どちらかというビジネス街には少ないのですが、後に開発されたマンション街には、意外に多くの整備工場がありますし、まんべんなく全国津々浦々に点在していますから、かなり多くの工場が最適候補として考えられるのではないのでしょうか。

それに対して、コンビニにはビジネス街にも近いという強みがあります。ガソリンスタンドは、拠点数、立地という二つの視点で、整備工場とコンビニの中間的な存在にありますから、3者が競い合うことによって、ますます格安レンタカーの将来展望が開けてくるように思います。

整備工場は、全国に点在する強み、圧倒的に数の多い拠点数から見ると、とりわけマンションの建つ立地にある工場にとっては、格安レンタカーを自工場の新しいビジネスとして検討する余地があるのではないのでしょうか。SSが実施するときのメリットやデメリットをしっかりと検証しながら将来展望を明らかにしていきます。



くるまやしん兵衛の

整備工場 商いの流れ塾

NO 1324

整備工場は車両調達や維持のプロ

《格安レンタカー》を整備工場の新事業として考えたとき、本業で培った得意分野がいくつもあります。まず、中古車の仕入れ業務は本業のひとつです。

レンタカーに使用する車をインターネットで仕入れることは、日常業務でやっていますから、いつからでもできますね。もちろん、程度の良い中古車を見分けるプロの目も持っています。格安レンタカーの車選びの秘訣は、できるだけ**低年式・低走行距離・不人気車**を選ぶことですが、この点、取得価格の平均12万円はまったく問題ありません。

何よりも、本業で車販をしたときの、下取り車の中からピッタリのものを選べば、もっと取得価格は下がるでしょう。



整備工場は、クルマの取得
や維持は本業のひとつ。
2万円を切るレベルも達成
可能。

安く仕入れたクルマを最低限仕上げることも本業の得意分野です。ぜいたくに仕上げることはやってはいけなかったですね。故障修理、钣金塗装、車検すべて原価でできます。本業の混んでいるときではなく、メカニックの手空きの時間を活用すれば、会社全体の稼働率向上にもつながりますから、工場の収支決算にも大いに寄与してくれます。

保険、税金、登録業務は、これまた日常業務ですから、事務の女性の活用でまったく心配いりません。こんなふうに考えると、車の取得費と維持費は本業の活用で、狙いの《2万円/月》をさらに低くすることもできそうです。

くるまやしん兵衛の



整備工場 商いの流れ塾

NO 1325

整備工場は車両管理のプロ

格安レンタカーのフランチャイズが広告宣伝や募集を分担し、店舗はインターネット経由で予約を受け付け、後はお客さまの来店対応をするだけです。今のスタッフの陣容で対応できそうです。もちろん仕事量は増えるのですが、これまで代車貸し出しは本業のひとつですから、このところがレンタカー事業の法律に基づいて契約書を作成する業務に移行します。

新事業として考えたとき、異業種を取り込んだときの違和感はなく、安心して社員に展開できると判断して良いでしょう。



整備工場が、新事業として
格安レンタカーを取り入れ
ると、本業との相乗効果の
メリットが大きい。

現時点の拠点平均のレンタカー車両保有台数は《4.6台》です。このレベルなら駐車場の確保はどうでしょう。SSは新たな駐車場確保で営業費用が増加するのに対し、整備工場では大きなコスト要因にはなりません。もし代車の一部をレンタカーに切り替えることができれば、代車の総台数を抑えることが可能ですから、この点では、大きなメリットが生まれます。

「代車をレンタカーでまかなうことができないさ。代車はタダだから・・・」という声もあるのですが、すでに各県の整備振興会の商工組合が提供している《日立 整備工場提携レンタカーシステム》がありますよね。時代は変化しています。仕組みも、次第に浸透し始めています。

代車をレンタカー化することのメリットは収益面の他にも数多くありますから、お客様への勧め方や乗り越え方も含めて、次ページで詳しく解説します。



くるまやしん兵衛の

整備工場 商いの流れ塾

NO 1326

代車のレンタカー化

これまでは考えもしなかった《代車のレンタカー化》、これからは、整備工場の現実的な選択肢の一つになりそうです。メリットを挙げてみると、

- ① 代車をレンタカーに変えると、お客様からガソリン満タンで返却してもらえます。これによって大幅なガソリン代の節減になります。代車のときでも満タン返しを実行している工場もあれば、5リッターだけで、後は「お客様で給油ください」としている工場もありますから、お客さまの意識も大きく変化しています。
- ② 保険扱いの事故入庫の場合、レンタカー代を保険請求することができますから、代車ではできなかった売上増が見込めます。钣金・塗装工場を併設していれば、手始めにまず1台は切り替えたいですね。外注作業や他社入庫の場合でも、レンタカーの使用だけは自社でやりましょう。



代車の苦勞は人知れず。
事故があったときの対応も修理代も、駐車違反があったときの違反金も、これからはルールどおりに処理しなければいけません。

- ③ 何よりも、代車では法律上できなかった代車売上が可能となります。手始めに、すべて千円だけでも売り上げましょう。そこで、「〇〇さん、レンタカーになりましたので、ご安心してお使いください。1日千円ポッキリにしてあります。お得意様割引を千円つけておきますので、費用面では差し引きこれまで通りですよ」と・・・。
- ④ 申告のない違反駐車があっても、代車のときのように違反金の泣き寝入りがありません。これは法律で保護されたレンタカーならではの強みです。



くるまやしん兵衛の

整備工場 商いの流れ塾

NO 1327

格安レンタカーの事業化

整備工場が格安レンタカーを事業化した場合、これまで述べてきたように、SS の場合以上にメリットが見えてきます。立地条件が合っていれば、1店舗平均の月売上実績の300万円以上（平均保有台数4.6台）が見込め、SSより少ない経費で運営できると推定されます。

格安レンタカーの事業化によって

- ① 無償でしかできなかった車両貸し出しが有償で可能になりますから売上が増えます。
- ② これまでできなかった貸出し車のメンテナンス費の売上計上ができます。
- ③ 整備の以外の新規のお客が増え、売上が増えるだけでなく、車検入庫につながります。
- ④ 宣伝と予約は本部が行ないますので、貸出し対応と車両管理の業務増だけです。
- ⑤ 整備工場が運営することで、他にはできない経費削減の相乗効果が出せます。
- ⑥ 稼働率が低いけど、重なったときが怖いので、たくさんの代車を準備しているという工場も安心して台数を増やせます。（整備客を優先する）



今回は格安レンタカーを材料に整備工場のビジネスを研究しました。
読後感想やご意見メールをお待ちしております。

SS が事業化することで、さまざまなメリットが明らかになりましたが、それを整備工場が事業化することで、さらなるメリットのあることが分かりました。マンション街やビジネス街の《どまんなか》にある整備工場なら、他に先駆けて検討する価値がありそうです。

いま評判の格安レンタカーを研究することで、自社の将来展望を考える機会にしませんか。